De acuerdo a lo presentado ante la Comisión de Valores e Intercambios el 25 de Abril de 2019

UNITED STATES
SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION
(COMISIÓN DE VALORES E INTERCAMBIO DE LOS EE.UU.)
WASHINGTON, D.C. 20549

FORMULARIO 20-F

INFORME ANUAL CONFORME A LA SECCIÓN 13 o 15(d) DE LA LEY DE CAMBIO DE VALORES DE 1934
Para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018

Número de Registro de la Comisión 001-13142

Embotelladora Andina S.A.

(Nombre exacto del Solicitante según se especifica en sus documentos de constitución)

Andina Bottling Company

(Traducción del nombre del Solicitante al Inglés)

La República de Chile

(Jurisdicción de constitución u organización)

Miraflores 9153, Piso 7
Renca - Santiago, Chile

(Dirección de las oficinas principales)

Ignacio Morales, Tel. (56-2) 2338-0520 Correo-e: ignacio.morales @koandina.com
Miraflores 9153, Piso 7 - Renca - Santiago, Chile

(Nombre, teléfono, correo-e y/o número de facsímile y domicilio del contacto en la empresa)

Valores inscritos o por ser inscritos conforme a la Sección 12(b) de la Ley:

Título de cada clase	Nombre de cada bolsa de comercio en la que están inscritos
Acciones Serie A y Serie B del Solicitante representado por American Depositary Shares	New York Stock Exchange ("Bolsa de Comercio de Nueva York")

Valores inscritos o por ser inscritos conforme a la Sección 12(g) de la Ley: **Ninguno**
Valores para los cuales existe la obligación de informar conforme a la Sección 15(d) de la Ley: **Ninguno**
Indicar el número de acciones vigentes de las acciones ordinarias del emisor al cierre del ejercicio cubierto por este informe:

Acciones Serie A	473.289.301
Acciones Serie B	473.281.303

Indicar con una cruz si el Solicitante es un emisor regular conocido, según lo definido en la Regulación 405 de Ley de Valores.

☒ Si ☐ No

Si este informe es un informe anual o transitorio, indicar con una cruz si el Solicitante no requiere presentar informes de acuerdo a la Sección 13 o 15(d) de la Ley de Intercambios de Valores de 1934.

☐ Si ☒ No

Indicar con una cruz si el Solicitante (1) ha presentado todos los informes requeridos por la Sección 13 ó 15(d) de la Ley de Intercambios de Valores de 1934 durante los últimos 12 meses (o por período más corto en que se exija al Solicitante presentar aquellos informes), y (2) ha estado sujeto a tales requerimientos de presentación en los últimos 90 días.

☒ Si ☐ No

Indicar con una cruz si el Solicitante ha presentado electrónicamente cada Archivo de Información Interactivo que requiere ser presentado y publicado conforme a la Regla 405 de la Regulación S-T durante los 12 meses anteriores (o por el período menor que el solicitante requería entregar y publicar dichos archivos)

☒ Si ☐ No

Indicar con una cruz si el Solicitante es un Solicitante acelerado grande, un Solicitante acelerado, un Solicitante no acelerado o una compañía de crecimiento emergente. Vea las definiciones de "Solicitante acelerado grande, Solicitante acelerado y compañía de crecimiento emergente" en la Regulación 12b-2 de la Ley de Intercambios

Solicitante acelerado grande ☒ Solicitante acelerado ☐ Solicitante no acelerado ☐ Compañía de crecimiento emergente ☐

Si una compañía de crecimiento emergente que prepara sus estados financiaros de acuerdo a las PCGA de los Estados Unidos indicar con una cruz si el solicitante has elegido no utilizar el período de extensión extendida para cumplir con cualquier norma contable financiera revisada† según la Sección 13(a) de la ley de Intercambios.☐

†El término "norma contable financiera nueva o revisada" se refiere a cualquier actualización emitido por el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera para su Codificación de Normas Contables después del 5 de abril de 2012.

Indicar con una cruz que base contable ha utilizado el Solicitante en la preparación de los estados financieros incluidos en este documento

PCGA EE.UU ☐ Normas Internacionales de Información Financiera IFRS ☒ Otra ☐

Si respondió Otra a la pregunta anterior, indicar con una cruz qué ítem del estado financiero ha decidido seguir el Solicitante.

☐ Ítem 17 ☐ Ítem 18

Si este documento es un informe anual, indique con una cruz si el Registrante es una sociedad de inversión (según lo definido en Regulación 12b-2 de la Ley de Intercambios)

☐ Si ☒ No

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Pág.

INTRODUCCIÓN 2

PARTE I 5

ÍTEM 1. IDENTIDAD DE DIRECTORES, ADMINISTRACIÓN SUPERIOR Y ASESORES 5
ÍTEM 2. ESTADÍSTICAS DE OFERTA Y CALENDARIO ESPERADO 5
ÍTEM 3. INFORMACIÓN CLAVE 5
ÍTEM 4. INFORMACIÓN SOBRE LA SOCIEDAD 30
ÍTEM 4A. COMENTARIOS DEL PERSONAL DE LA SEC NO RESUELTOS 62
ÍTEM 5. REVISIÓN FINANCIERA Y OPERACIONAL Y PERSPECTIVAS 62
ÍTEM 6. DIRECTORES, ADMINISTRACIÓN SUPERIOR Y EMPLEADOS 88
ÍTEM 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS 98
ÍTEM 8. INFORMACIÓN FINANCIERA 101
ÍTEM 9. LA OFERTA Y EL MERCADO DE VALORES 103
ÍTEM 10. INFORMACIÓN ADICIONAL 105
ÍTEM 11. REVELACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS ACERCA DEL RIESGO DEL MERCADO 114
ÍTEM 12. DESCRIPCIÓN DE VALORES DISTINTOS A VALORES DE CAPITAL 116

PARTE II 118

ÍTEM 13. INCUMPLIMIENTOS, ATRASOS DE DIVIDENDOS Y MOROSIDADES 118
ÍTEM 14. MODIFICACIONES SIGNIFICATIVAS A LOS DERECHOS DE LOS TENEDORES DE VALORES Y USO DE INGRESOS 118
ÍTEM 15. CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS DE REVELACIÓN 118
ÍTEM 16. [RESERVADO] 119
ÍTEM 16A. EXPERTO FINANCIERO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA 119
ÍTEM 16B. CÓDIGO DE ÉTICA 119
ÍTEM 16C. HONORARIOS Y SERVICIOS PRINCIPALES AUDITORES 119
ÍTEM 16D. EXCEPCIONES DE LOS ESTÁNDARES DE MERCADO PARA COMITÉS DE AUDITORÍA 120
ÍTEM 16E. COMPRA DE VALORES DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES RELACIONADOS 120
ÍTEM 16F. CAMBIO EN AUDITORES EXTERNOS 120
ÍTEM 16G. GOBIERNO CORPORATIVO 120
ÍTEM 16H. REVELACIÓN SEGURIDAD DE MINAS 123

PARTE III 124

ÍTEM 17. ESTADOS FINANCIEROS 124
ÍTEM 18. ESTADOS FINANCIEROS 124
ITEM 19. ANEXOS 125

INTRODUCCIÓN

Algunas definiciones

A menos que el contexto lo requiera de otra manera, según se utilice en esta memoria anual del Formulario 20-F, los siguientes términos tienen los significados indicados a continuación:

- la "Sociedad", "nosotros", "Andina" y "Coca-Cola Andina" significa Embotelladora Andina S.A. y sus subsidiarias consolidadas;
- "Andina Argentina" significa la subsidiara de la Sociedad, Embotelladora del Atlantico S.A. o EDASA;
- "Andina Brasil" significa la subsidiaria de la Sociedad, Rio de Janeiro Refrescos Limitada y sus subsidiarias;
- "AEASA" significa la subsidiaria de la Sociedad, Andina Empaques Argentina S.A.;
- "EDASA" significa la subsidiaria de la Sociedad, Embotelladora del Atlántico S.A.;
- "PARESA" significa la subsidiaria de la Sociedad, Paraguay Refrescos S.A.;
- "Envases CMF" significa la coligada de la Sociedad, Envases CMF S.A.;
- "ECSA" significa la filial de la Sociedad, Envases Central S.A.;
- "Vital Jugos" significa la filial de la Sociedad, Vital Jugos S.A., previamente conocida como Vital S.A.;
- "VASA" significa la filial de la Sociedad, Vital Aguas S.A.;
- "TAR" significa la subsidiaria de la Sociedad, Transportes Andina Refrescos Ltda.;
- "TP" significa la subsidiaria de la Sociedad, Transportes Polar S.A.;
- "The Coca-Cola Company" significa The Coca-Cola Company o cualesquiera de sus subsidiarias, incluyendo, sin limitación, Coca-Cola de Chile S.A. ("CC Chile"), que opera en Chile, Recofarma Industrias do Amazonas Ltda. ("CC Brasil"), que opera en Brasil y Servicios y Productos para Bebidas Refrescantes S.R.L. ("CC Argentina"), que opera en Argentina;
- El "territorio chileno" significa la regiones de Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Regíón Metropolitana de Santiago, Aysén y Magallanes y las provincias de Cachapoal y San Antonio;
- El "territorio brasileño" significa gran parte del Estado de Río de Janeiro, la totalidad del Estado de Espíritu Santo, y partes del Estado de São Paulo y del Estado de Minas Gerais;
- El "territorio argentino" significa las provincias de Córdoba, Mendoza, San Juan, San Luis, Santa Fe, Entre Rios, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz, Tierra del Fuego así como el, la parte oeste de la provincia de Buenos Aires; y
- El "territorio paraguayo" significa el país de Paraguay.

Presentación de Información Financiera y de Otra Índole

A menos que se especifique de otra manera, las referencias en este documento a "dólares", "dólares de EE.UU." o "US$" se refieren a dólares de EE.UU.; las referencias a "pesos", "pesos chilenos", "$" o "MM$" se refieren a pesos chilenos; "pesos argentinos" o "AR$" son referencias a pesos argentinos, "guaraní", "guaraníes" o "G$" son referencias a guaraníes paraguayos y las referencias a "real", "reales" o "R$" son referencias a reales brasileños.
La UF es una unidad monetaria chilena indexada a la inflación con un valor en pesos chilenos que se ajusta diariamente para reflejar los cambios en el índice de precios al consumidor oficial del Instituto Nacional de Estadísticas. La UF se ajusta en ciclos mensuales. Cada día en el período que comienza el décimo día del mes actual hasta el noveno día del mes siguiente, el valor nominal del Peso de la UF es indexado hacia arriba (o hacia abajo en el caso de deflación) con el fin de reflejar una cantidad proporcional del cambio en el índice de precios al consumidor chileno durante el mes calendario anterior. Es posible que ciertos porcentajes y montos contenidos en este documento hayan sido redondeados para facilitar su presentación.

Los Estados Financieros Consolidados de la Sociedad para los años terminados el 31 de diciembre de 2018, 2017, 2016, 2015 y 2014 han sido preparados de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF") publicadas por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad ("IASB" por sus siglas en inglés).

Nuestros estados financieros consolidados se presentan en pesos chilenos. Nuestros estados financieros consolidados reflejan los resultados de nuestras filiales ubicadas en Brasil, Argentina y Paraguay, convertidos a pesos chilenos (nuestra moneda funcional y de presentación). Las NIIF requieren que los activos y pasivos se conviertan de la moneda funcional de nuestras filiales fuera de Chile a nuestra moneda de reporte (peso chileno) al tipo de cambio del final del período y las cuentas de ingresos y gastos se conviertan al tipo de cambio promedio mensual del mes en el que se reconocen los ingresos o gastos para las filiales que no operan en economías hiperinflacionarias.

En el caso de nuestras filiales argentinas, que han estado operando en un entorno que durante 2018 se clasificó como hiperinflacionaria, los criterios de conversión de la moneda funcional de esas subsidiarias a nuestra moneda de presentación son los siguientes:

- condición financiera (balance): las partidas no monetarias se expresan en la moneda actual a la fecha del balance y convertidos a la moneda de presentación al tipo de cambio de cierre. Las pérdidas y ganancias se incluyen en ganancias netas (ingresos del ejercicio).

- primer ejercicio: las pérdidas y ganancias por corrección de partidas no monetarias corrientes del año anterior se registran en los resultados acumulados al 1 de enero de 2018.

- Estado de resultados: las partidas del estado de resultados se expresan en la unidad monetaria actual al final del período del informe, utilizando la variación del índice de precios general a partir de la fecha en que se devengaron los gastos y los ingresos, y se traducen a la moneda de presentación al tipo de cambio de cierre.

- Flujo de caja: las partidas del flujo de caja se expresan en la unidad monetaria actual al final del período del informe y se traducen a la moneda de presentación al tipo de cambio de cierre.

Ver Nota 2.5 de nuestros estados financieros consolidados presentados en este documento para mayor información sobre los efectos del entorno hiperinflacionario en Argentina en 2018.

A menos que se especifique lo contrario, en este documento nuestros datos financieros se presentan en pesos chilenos.

Revelación Referente a Proyecciones

Esta memoria anual contiene proyecciones, principalmente bajo los títulos: "Ítem 4. Información sobre la Sociedad - Resumen,", "Ítem 3. Información Clave-Parte D. Factores de Riesgo" e "Ítem 5. Revisión financiera y operacional y perspectivas." Estas revelaciones referentes a proyecciones las hemos basado en gran medida sobre nuestras actuales creencias, expectativas y proyecciones sobre eventos futuros y las tendencias financieras que afectan a nuestro negocio. Ejemplos de tales revelaciones referentes a proyecciones incluyen:

- declaraciones de nuestros planes, objetivos o metas, incluyendo aquellos relacionados con tendencias anticipadas, competencia o regulación;
- declaraciones sobre nuestro rendimiento económico futuro y el de Chile u otros países en que operamos;
- declaraciones sobre nuestra exposición a riesgos de mercado, incluyendo los riesgos de tasa de interés, riesgo cambiario y riesgo de precio de acciones; y declaraciones de supuestos subyacentes a tales declaraciones.

Las palabras tales como "creer", "esperar", "anticipar", "proyectar", "tener la intención", "debería", "podría", "puede," "buscar", "objetivo", "combinado", "estimaciones", "probabilidad", "riesgo," "meta", "objetivo", "futuro" u otras expresiones similares pretenden identificar proyecciones pero no son la única manera de identificar dichas declaraciones. Estas declaraciones pueden referirse a (i) nuestro crecimiento de activos y financiamiento de planes, (ii) las tendencias que afectan nuestra condición financiera o resultados operacionales y (iii) el impacto de la competencia y regulaciones, pero no se limitan a esos temas. Las revelaciones referente a proyecciones no son garantía de desempeño futuro e implican riesgos e incertidumbres, y los resultados actuales pueden diferir materialmente y negativamente de los descritos en dichas revelaciones referente a proyecciones incluidas en este informe anual como consecuencia de diversos factores (incluyendo, sin limitación, las acciones de competidores, las condiciones económicas mundiales futuras, las condiciones del mercado, las tasas de cambio de divisas y los riesgos operacionales y financieros), muchos de los cuales están fuera de nuestro control. La ocurrencia de cualquiera de tales factores actualmente no esperada por nosotros podría alterar significativamente los resultados establecidos en estas declaraciones.

Se debe entender que los siguientes factores importantes, además de los discutidos en otras partes de este informe anual, podrían afectar nuestros resultados futuros y podrían causar que esos resultados u otros resultados difieran materialmente y negativamente de aquellos expresados en nuestras revelaciones referentes a proyecciones:

- cambios generales económicos, empresariales, políticos u otras condiciones en las regiones donde operamos;
- cambios en el marco legal y regulatorio del sector de bebidas en las regiones donde operamos;
- las políticas monetarias y la tasa de interés de los bancos centrales de los países en que operamos;
- movimientos imprevistos o volatilidad en las tasas de interés, los tipos de cambio, precios de las acciones u otras tarifas o precios;
- cambios o nuestra falta de cumplimiento, en leyes y reglamentos en los países donde operamos;
- cambios en los impuestos;
- nuestra incapacidad para cubrir económicamente ciertos riesgos;
- posibles efectos de las condiciones climáticas, terremotos, tsunamis u otros desastres naturales;
- el resultado del litigio en contra de nosotros;
- la naturaleza y grado de competencia en la industria de bebidas en América Latina y el efecto de la competencia en los precios que seamos capaces de cobrar por nuestros productos;
- la volatilidad y las fluctuaciones en la demanda de nuestros productos y el efecto de tales cambios en los precios que seamos capaces de cobrar por nuestros productos;
- condiciones de mercados de capital y crédito, incluyendo la disponibilidad de crédito y los cambios en las tasas de interés;
- retrasos en el desarrollo de nuestros proyectos, los cambios en nuestros planes de inversión debido a los cambios en la demanda, autorizaciones, expropiaciones, etc.;
- las acciones de nuestros accionistas;
- aumentos imprevistos en el financiamiento y otros gastos o la imposibilidad de obtener financiamiento de deuda o acciones en condiciones atractivas si es que los obtenemos; y
- los factores descritos bajo "Factores de Riesgo".

Las revelaciones referentes a proyecciones contenidas en este documento son sólo a partir de la fecha de este informe anual, y no nos comprometemos a actualizar cualquier revelación referente a proyecciones para reflejar eventos o circunstancias después de la fecha del presente documento o para reflejar la ocurrencia de eventos imprevistos, salvo sea una exigencia legal.

Información de mercado

La Sociedad ha calculado la información contenida en esta memoria anual referente al volumen anual y a las tasas y niveles de crecimiento per cápita, y a la participación de mercado, segmento de productos y población en los territorios de embotellado, en base a estadísticas acumuladas desarrolladas por nosotros. La información de participación de mercado presentada con respecto a gaseosas, jugos, aguas y cervezas se basa en datos suministrados por A.C. Nielsen Company.

PARTE I

ÍTEM 1. IDENTIDAD DE DIRECTORES, ADMINISTRACIÓN SUPERIOR Y ASESORES

No aplica.

ÍTEM 2. ESTADÍSTICAS DE OFERTA Y CALENDARIO ESPERADO

No aplica.

ÍTEM 3. INFORMACIÓN CLAVE

A. Información Financiera Seleccionada

El siguiente cuadro presenta información seleccionada consolidada y otra información financiera y operacional de Andina en las fechas y los períodos indicados. Esta debe leerse en conjunto, y se puede relacionar en su totalidad con los Estados Financieros Consolidados .

La información financiera consolidada resumida al 31 de diciembre de 2017 y 2018 y para los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2017 y 2018 se ha derivado de nuestros estados financieros consolidados incluidos en este reporte anual. La información financiera consolidada resumida al 31 de diciembre de 2014, 2015 y 2016 y para los años terminados el 31 de diciembre de 2014, 2015, se ha derivado de nuestros estados financieros consolidados auditados, no incluidos en este reporte.

Nuestros estados financieros consolidados se preparan en conformidad con las NIIF y se presentan en pesos chilenos. Nuestros estados financieros consolidados reflejan los resultados de nuestras subsidiarias ubicadas en Brasil, Argentina y Paraguay, convertidos a pesos chilenos (nuestra moneda funcional y de reporte). Las NIIF requieren que los activos y pasivos se conviertan de la moneda funcional de nuestras subsidiarias fuera de Chile a nuestra moneda de reporte (peso chileno) a tipos de cambio de cierre y las cuentas de ingresos y gastos se conviertan a tipos de cambio promedio mensual del mes en el que se reconocen los ingresos o gastos para las subsidiarias que no operan en economías hiperinflacionarias.

Nuestras filiales argentinas han estado operando en un entorno que fue clasificado como hiperinflacionario en 2018. Para obtener una descripción de los criterios de conversión de la moneda funcional a la moneda de presentación, consulte "Introducción – Presentación de información financiera y de otra índole" y la Nota 2.5 de nuestros estados financieros consolidados incluidos en el presente documento.

	2014	2015	2016	2017	2018
	(en millones de pesos chilenos a diciembre de cada año)				
INFORMACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADO					
Ventas netas	1.797.200	1.877.394	1.777.459	1.848.879	1.672.916
Costo de ventas	(1.081.243)	(1.106.706)	(1.033.910)	(1.069.025)	(968.028)
Margen bruto	715.957	770.688	743.549	779.854	704.888
Otros ingresos	3.971	472	1.761	551	859
Gastos de distribución	(187.043)	(202.491)	(183.677)	(192.928)	(165.775)
Gasto de administración	(342.141)	(352.601)	(346.203)	(348.199)	(313.743)
Otros gastos	(18.591)	(21.983)	(22.765)	(16.701)	(14.308)
Otros Ingresos (gastos) neto	(4.392)	(6.301)	(3.387)	(2.537)	(2.708)
Ingresos financieros	8.656	10.118	9.662	11.194	3.940
Gastos financieros	(65.081)	(55.669)	(51.375)	(55.220)	(55.015)
Participación en las ganancias (pérdidas) de las inversiones contabilizadas por el método de la participación	1.191	(2.328)	(263)	(80)	1.411
Diferencias de tipo de cambio	(2.676)	(2.856)	(68)	(1.370)	(1.449)
Pérdidas por diferencias en activos y pasivos indexados	(12.463)	(7.308)	(6.378)	(3.763)	(5.085)
Utilidad neta antes de impuesto a la renta	97.388	129.741	140.856	170.798	153.016
Impuesto a la renta	(45.354)	(41.643)	(48.807)	(51.797)	(55.565)
Utilidad neta	52.034	88.098	92.049	119.001	97.451
INFORMACIÓN DEL BALANCE					
Activos					
Activos circulantes					
Efectivo y equivalentes	79.514	129.160	141.264	136.242	137.539
Otros activos financieros	106.577	87.492	60.153	14.138	684
Otros activos no financieros	7.787	8.686	8.601	5.612	5.949
Cuentas por cobrar y otros, neto	198.110	176.386	190.524	191.285	174.113
Cuentas por cobrar partes relacionadas	5.994	4.611	5.789	5.370	9.450
Inventarios	149.728	133.333	144.709	131.363	151.320
Activos tributarios, corrientes	6.026	7.742	1.702	-	2.532
Total activos circulantes	553.736	547.410	552.742	484.010	481.586
Activos no circulantes					
Otros activos financieros	51.027	181.491	80.181	74.259	97.362
Otros activos no-financieros	33.057	18.290	35.247	47.349	34.977
Cuentas por cobrar y otros	7.098	5.932	3.528	2.396	1.271
Cuentas por cobrar partes relacionadas	25	15	148	156	74
Inversiones contabilizadas utilizando el método de participación	66.050	54.191	77.198	86.809	102.411
Activos intangibles distintos de la plusvalía	728.181	665.666	680.996	663.273	668.823
Plusvalía	116.924	95.836	102.920	93.598	117.229
Activos fijos	713.075	640.530	666.151	659.750	710.771
Activos por impuestos diferidos	-	-	-	3.213	-
Total activos no circulantes	1.715.437	1.661.951	1.646.367	1.630.849	1.732.918
Total activos	2.269.173	2.209.361	2.199.110	2.114.859	2.214.505
Pasivos					
Pasivos circulantes					
Otros pasivos financieros	83.402	62.218	64.801	67.981	56.115
Cuentas por pagar y otros	228.179	212.526	242.836	257.519	238.110
Cuentas por pagar partes relacionadas	55.967	48.653	44.120	33.961	45.828
Provisiones	366	326	683	2.676	3.486
Impuesto a la renta por pagar	2.931	7.495	10.829	3.185	9.339
Provisiones circulantes beneficios de empleados	27.747	31.791	35.653	35.956	33.211
Otros pasivos no financieros	11.620	17.565	20.613	27.008	33.774
Total pasivos circulantes	410.212	380.574	419.535	428.287	419.862
Pasivos no circulantes					
Otros pasivos financieros de largo plazo	726.616	765.299	721.571	675.767	716.564
Cuentas por pagar y otros	1.216	9.303	9.510	1.133	736
Provisiones	77.447	63.976	72.399	62.948	58.967
Impuestos diferidos	126.126	130.202	125.609	125.205	145.246
Beneficios post-empleo	8.125	8.230	8.158	8.286	9.416
Otros pasivos no financieros	433	243	159	-	-
Total pasivos no circulantes	939.963	977.253	937.405	873.339	930.928
Capital emitido	270.738	270.738	270.738	270.738	270.738
Utilidades retenidas	247.818	274.755	295.709	335.523	462.221
Otras reservas	378.739	284.982	254.159	185.049	110.854
Patrimonio atribuible al controlador de la matriz	897.294	830.474	820.606	791.310	843.813
Interés no-controlador	21.703	21.060	21.564	21.923	19.902
Total patrimonio	918.998	851.534	842.170	813.233	863.715
Total pasivos y patrimonio	2.269.173	2.209.361	2.199.110	2.114.859	2.214.505

	2014	2015	2016	2017	2018
			(en millones de pesos chilenos)		
INFORMACIÓN FLUJO DE CAJA					
Flujo de caja neto proveniente de la operación	215.514	264.909	223.447	247.960	235.279
Flujo de caja neto utilizado en actividades de inversión	(166.776)	(103.131)	(113.916)	(168.831)	(118.086)
Flujo de caja neto proveniente (utilizado en) actividades de financiamiento	(46.920)	(98.560)	(98.225)	(78.346)	(114.635)
Aumento neto en efectivo y equivalente antes de diferencias por tipo de cambio	1.818	63.218	11.306	783	2.558
Efecto de las diferencias de cambio sobre efectivo y equivalente	(2.280)	(13.571)	797	(5.805)	3.574
Efecto de la inflación sobre efectivo y efectivo equivalente en Argentina	-	-	-	-	(4.836)
Aumento (disminución) neto en efectivo y equivalente	(462)	49.647	12.103	(5.022)	1.296
Efectivo y equivalente - inicio del período	79.976	79.514	129.161	141.264	136.242
Efectivo y equivalente - fin del período	79.514	129.161	141.264	136.242	137.539
OTRA INFORMACIÓN FINANCIERA					
Depreciación y amortización	102.967	100.632	97.334	99.164	99.594
Inversiones	114.217	112.400	128.217	168.858	121.063
Dividendos pagados	52.269	53.671	67.585	75.536	85.475
Utilidades por acción básicas y diluidas					
Serie A[(1)]	52,19	88,40	91,08	118,56	97,20
Serie B[(1)]	57,41	97,24	100,19	130,42	106,92
Utilidades por ADR básicas y diluidas[(2)]					
Serie A[(2)]	313,16	530,40	546,48	711,36	583,20
Serie B[(2)]	344,48	583,44	601,14	782,52	641,52
Capital accionario					
Serie A	473.289.301	473.289.301	473.289.301	473.289.301	473.289.301
Serie B	473.281.303	473.281.303	473.281.303	473.281.303	473.281.303
Capital emitido	270.738	270.738	270.738	270.738	270.738
Total dividendos declarados					
Total Serie A	24.800	29.344	33.130	37.153	40.703
Total Serie B	27.283	32.278	36.443	40.868	44.772
OTRA INFORMACIÓN OPERACIONAL (no-auditada)					
Volumen de ventas					
Gaseosas Coca-Cola (millones de CUs)[(3)]	671,6	653,8	613,2	587,9	579,2
Otros bebestibles (millones de CUs)[(3)(4)]	159,0	166,1	165,8	168,5	171,3

(1) El cálculo de utilidad por acción, considera la cantidad promedio de acciones vigentes a cada fecha.

(2) Cada ADR representa seis acciones ordinarias de la correspondiente Serie de acciones.

(3) CUs o cajas unitarias se refiere a 192 onzas de nuestro producto bebestible terminado (24 porciones de 8 onzas) o 5,68 litros.

(4) Incluye aguas, jugos, cervezas y otras bebidas alcohólicas.

Nota: Los totales pueden no sumar debido a redondeo.

Tipos de Cambio

Chile

Chile posee dos mercados de divisas, el Mercado Cambiario Formal y el Mercado Cambiario Informal. El Mercado Cambiario Formal se compone de bancos y otras entidades autorizadas por el Banco Central de Chile. El Mercado Cambiario Informal se compone de entidades que no están autorizadas expresamente para operar en el Mercado Cambiario Formal, como ciertas casas de cambios y agencias de viaje, entre otros. El Banco Central de Chile tiene el poder de requerir que ciertas compras y ventas de divisas extranjeras se realicen en el Mercado Cambiario Formal. Véase también el "Ítem 10. Información Adicional—D. Controles de Cambio— Controles Cambiarios y de Inversión Extranjera en Chile".

Tanto el Mercado Cambiario Informal como el Formal están sujetos a las fuerzas libres de mercado. Las regulaciones actuales requieren que se informe al Banco Central de Chile de ciertas transacciones y que ellas se efectúen en el Mercado Cambiario Formal.

El tipo de cambio del dólar observado, que informa el Banco Central de Chile y que se publica diariamente en el Diario Oficial, es el tipo de cambio promedio ponderado de las transacciones del día hábil anterior en el Mercado Cambiario Formal. El Banco Central de Chile tiene el poder de intervenir, mediante la compra o la venta de divisas extranjeras en el Mercado Cambiario Formal, para intentar mantener el tipo de cambio observado dentro de un rango deseado. Durante los últimos años, el Banco Central de Chile ha intentado mantener el tipo de cambio observado dentro de cierto rango sólo en circunstancias especiales. Aunque no se requiere que el Banco Central de Chile compre o venda dólares a un tipo de cambio específico, generalmente utiliza tipos de cambios al contado (spot) para sus transacciones. Otros bancos también efectúan transacciones autorizadas al tipo de cambio al contado (spot) generalmente.

El Mercado Cambiario Informal refleja las transacciones realizadas al tipo de cambio informal. No existen límites impuestos a la extensión con la que el tipo de cambio del Mercado Cambiario Informal puede fluctuar por encima o por debajo del tipo de cambio observado. En los últimos años, la variación entre el tipo de cambio observado y el tipo de cambio informal no ha sido importante.

La siguiente tabla establece el tipo de cambio observado mínimo, el máximo, el promedio y de cierre para los dólares estadounidenses durante los periodos presentados, según información del Banco Central de Chile. El Banco de la Reserva Federal de Nueva York no informa un tipo de compra al mediodía para los pesos chilenos.

	Tipo de cambio CLP por USD			
	Máximo[(1)]	**Mínimo[(1)]**	**Promedio[(2)]**	**Cierre[(3)]**
Año terminado al 31 de diciembre,				
2014	621,41	527,53	570,33	606,75
2015	715,66	597,10	654,66	710,16
2016	730,31	645,22	676,69	669,47
2017	679,05	614,75	649,12	614,75
2018	698,56	588,28	641,22	695,69
Cierre de mes,				
31 de octubre de 2018	693,31	656,25	676,84	693,31
30 de noviembre de 2018	698,56	667,46	677,61	669,43
31 de diciembre de 2018	695,69	666,49	681,99	695,69
31 de enero de 2019	697,64	666,76	677,06	666,76
28 de febrero de 2019	665,90	649,22	656,30	649,92
31 de marzo de 2019	683,73	651,79	667,68	681,09
abril de 2019 (hasta el 17 de abril de 2019)	678,53	660,67	666,15	663,98

Fuente: Banco Central de Chile.

(1) Tipos de cambio son el mínimo y el máximo reales diarios durante cada periodo.

(2) El tipo de cambio promedio anual se calcula como el promedio de los tipos de cambio de cada mes durante el periodo. Los tipos de cambio mensuales corresponden a los promedios mensuales de los tipos de cambio publicados durante el mes por el Banco Central de Chile.

(3) Cada periodo termina al 31 de diciembre, y el Banco Central de Chile publica el tipo de cambio de cierre respectivo el primer día hábil del año siguiente. Cada mes del periodo finaliza el último día calendario de dicho mes, y el Banco Central de Chile publica el tipo de cambio de cierre respectivo el primer día hábil del mes siguiente.

Argentina

Desde el 1 de abril de 1991 hasta finales de 2001, la Ley de Convertibilidad N° 23.928 y el Decreto Reglamentario N° 529/91 (en conjunto, la "Ley de Convertibilidad") establecieron un tipo de cambio fijo según el que el Banco Central de Argentina estaba obligado a vender dólares estadounidenses a un tipo fijo de un peso argentino por dólar estadounidense. El 6 de enero de 2002, el congreso argentino promulgó la Ley de Emergencia Pública, que suspendió ciertas disposiciones de la Ley de Convertibilidad, incluido el tipo de cambio fijo de ARS 1,00 a USD 1,00, y otorgó al poder ejecutivo del gobierno argentino la autoridad de establecer el tipo de cambio entre el peso argentino y las divisas extranjeras, y el poder de emitir regulaciones relacionadas con el mercado cambiario. Luego de un breve periodo durante el que el gobierno argentino estableció un sistema de tipo de cambio dual temporal, de acuerdo con la Ley de Emergencia Pública, se ha permitido al peso argentino flotar libremente contra otras divisas desde febrero de 2002. Durante los últimos años, el gobierno argentino ha mantenido una política de intervención en mercados cambiarios, realizando transacciones periódicas para la venta y la compra de dólares estadounidenses. No existe forma de prever si esto pudiera continuar en el futuro.

La siguiente tabla establece los tipos de cambio anuales máximos, mínimos, promedios y de cierre para los periodos indicados, expresados en pesos argentinos por dólar estadounidense y no ajustados por inflación, según la información del Banco Central de Argentina. El Banco de la Reserva Federal de Nueva York no informa un tipo de compra al mediodía para los pesos argentinos.

	Tipo de cambio ARS por USD			
Año terminado al 31 de diciembre,	**Máximo**	**Mínimo**	**Promedio[(1)]**	**Cierre**
2014	8,556	6,543	8,119	8,552
2015	13,005	8,554	9,269	13,005
2016	16,030	13,200	14,781	15,850
2017	18,830	15,174	16,567	18,774
2018	40,897	18,416	28,094	37,808
Cierre de mes				
31 de octubre de 2018	40,342	36,197	37,120	36,197
30 de noviembre de 2018	38,875	35,488	36,459	38,022
31 de diciembre de 2018	38,570	36,890	37,885	37,808
31 de enero de 2019	37,933	37,035	37,407	37,035
28 de febrero de 2019	40,040	37,197	38,409	38,998
31 de marzo de 2019	43,698	39,445	41,362	43,353
abril de 2019 (hasta el 17 de abril de 2019)	43,800	41,562	42,808	41,783

Fuente: Banco Central de Argentina

(1) Representa el tipo de cambio promedio diario durante cada periodo relevante.

Brasil

El Banco Central de Brasil permite que el tipo de cambio entre el real y el dólar estadounidense flote libremente y ha intervenido de forma ocasional para controlar fluctuaciones inestables en los tipos de cambios. No podemos predecir si el Banco Central de Brasil o el gobierno brasileño continuarán dejando al real flotar libremente o si intervendrán en el mercado cambiario a través de un sistema de banda cambiaria o de otra forma. El real brasileño puede depreciarse o apreciarse de forma importante contra el dólar estadounidense en el futuro. Las fluctuaciones del tipo de cambio pueden perjudicar nuestra condición financiera.

Antes del 14 de marzo de 2005, según las regulaciones brasileñas, las transacciones del mercado cambiario se realizaban en el mercado cambiario de tipo comercial o en el mercado cambiario de tipo flotante. Los tipos de ambos mercados eran iguales generalmente. El 14 de marzo de 2005, el Consejo Monetario Nacional de Brasil unificó ambos mercados.

La siguiente tabla establece los tipos vendedores expresados en reales brasileños por dólar estadounidense para los periodos indicados, según la información del Banco Central de Brasil entregada a través del Sistema del Banco Central, utilizando PTAX 800, opción 5.

	Tipo de cambio BRL por USD			
	Máximo	**Mínimo**	**Promedio [1]**	**Cierre**
Año terminado al 31 de diciembre,				
2014	2,7403	2,1974	2,3536	2,6562
2015	4,1949	2,5754	3,3314	3,9048
2016	4,1558	3,1193	3,4901	3,2591
2017	3,3807	3,0510	3,1920	3,3080
2018	4,1879	3,1391	3,6544	3,8748
Cierre de mes				
31 de octubre de 2018	4,0273	3,6368	3,7584	3,7177
30 de noviembre de 2018	3,8925	3,6973	3,7867	3,8633
31 de diciembre de 2018	3,9330	3,8285	3,8851	3,8748
31 de enero de 2019	3,8595	3,6519	3,7417	3,6519
28 de febrero de 2019	3,7756	3,6694	3,7236	3,7385
31 de marzo de 2019	3,9682	3,7762	3,8465	3,8967
abril de 2019 (hasta el 17 de abril de 2019)	3,9225	3,8345	3,8664	3,9225

Fuente: Banco Central de Brasil.
(1) Representa el tipo de cambio promedio diario durante cada periodo relevante.

Paraguay

La cotización de la divisa norteamericana en Paraguay es determinada por la interacción entre la oferta y la demanda de esta divisa, pudiendo el Banco Central del Paraguay (BCP) intervenir para paliar grandes variaciones que puedan existir.

Por el lado de los ingresos de divisas se destacan las exportaciones (incluyen comercio fronterizo principalmente con el Brasil), las Inversiones Extranjeras Directas (IED), las remesas de familiares residentes en el exterior (en periodos anteriores este impacto era más significativo). Por el lado de los egresos de dólares se destacan las importaciones.

Hasta el año 2013, el flujo de ingreso y egreso de dólares se caracterizaba por una gran afluencia (ingreso) de dólares en la primera etapa del año debido a las exportaciones de soja en granos. Actualmente debido a las diversas inversiones realizadas, la afluencia aún existe, pero el ingreso a lo largo del año está más equilibrado.

La siguiente tabla establece el tipo de cambio observado mínimo, el máximo, el promedio y de cierre para los dólares estadounidenses durante los periodos presentados, según información del Banco Central del Paraguay.

	Tipo de cambio Guaraníes por USD			
	Máximo	**Mínimo**	**Promedio [1]**	**Cierre**
Año terminado al 31 de diciembre,				
2014	4.689	4.170	4.462	4.636
2015	5.866	4.626	5.205	5.807
2016	5.953	5.494	5.671	5.767
2017	5.785	5.408	5.619	5.590
2018	6.016	5.492	5.732	5.961
Cierre de mes				
31 de octubre de 2018	6.016	5.894	5.954	5.994
30 de noviembre de 2018	5.994	5.896	5.937	5.933
31 de diciembre de 2018	5.977	5.900	5.927	5.961
31 de enero de 2019	6.092	5.980	6.039	6.050
28 de febrero de 2019	6.105	6.017	6.059	6.092
31 de marzo de 2019	6.191	6.072	6.130	6.181
abril de 2019 (hasta el 17 de abril de 2019)	6.242	6.188	6.209	6.245

Fuente: Banco Central de Paraguay.

B. Capitalización y Endeudamiento

No aplica.

C. Propósito de la Oferta y Uso de la Recaudación

No aplica.

D. Factores de Riesgo

La Sociedad está expuesta a ciertas condiciones económicas, políticas, sociales y competitivas. Si cualquiera de los siguientes riesgos se materializa, podría afectar significativamente y de manera adversa a nuestro negocio, los resultados operacionales, perspectivas y condición financiera.

Riesgos relativos con nuestra sociedad

Dependemos significativamente de nuestra relación con The Coca-Cola Company, la cual influye sustancialmente sobre nuestro negocio y nuestras operaciones y cambios en esta relación pueden afectar nuestros negocios de manera adeversa.

The Coca-Cola Company influye de manera substancial en el comportamiento de nuestro negocio. Los intereses de The Coca-Cola Company pueden ser diferentes de nuestros otros accionistas, lo que puede dar lugar a que nosotros actuemos de manera contraria a los intereses de nuestros otros accionistas.

El 70% de las ventas netas para el año terminado el 31 de diciembre de 2018 derivaron de la distribución de gaseosas con marcas de propiedad de The Coca-Cola Company y un 24% adicional derivaron de la distribución de otros bebestibles que también llevan las marcas de propiedad de The Coca-Cola Company. Producimos, comercializamos y distribuimos productos Coca-Cola a través de acuerdos de embotellado tipo entre las subsidiarias de embotellado y, en cada caso, la subsidiaria local de The Coca-Cola Company o The Coca-Cola Company, o en el caso de los jugos y néctar, The Minute Maid Company, una subsidiaria de The Coca-Cola Company (en adelante los "Contratos de Embotellador"). The Coca-Cola Company tiene la capacidad de ejercer una influencia importante sobre el negocio de la Sociedad a través de sus derechos en virtud de los Contratos de Embotellador o Licencia. De acuerdo a los Contratos de Embotellador o Licencia, The Coca-Cola Company unilateralmente establece los precios para los concentrados y bebidas gaseosas Coca-Cola (en el caso de gaseosas pre-mezcladas por The Coca-Cola Company) que nos venden. The Coca-Cola Company también monitorea los precios y tiene derecho a revisar y aprobar nuestros planes de comercialización, operación y publicidad. The Coca-Cola Company, puede fijar los precios del concentrado de manera unilateral, y podría en el futuro aumentar el precio que pagamos por el concentrado, aumentando nuestros costos. Estos factores pueden tener un impacto sobre nuestros márgenes de rentabilidad, que pueden afectar negativamente nuestro ingreso neto y resultado operacional.

Nuestras campañas de comercialización para todos los productos Coca-Cola son diseñadas y controladas por The Coca-Cola Company. The Coca-Cola Company también aporta significativamente con nuestros gastos de publicidad, aun cuando no es requisito que aporte una cantidad específica. Por lo tanto, The Coca-Cola Company puede descontinuar o reducir dicho aporte en cualquier momento. De conformidad con los Contratos de Embotellador, anualmente debemos presentar un plan comercial a The Coca-Cola Company para su aprobación previa. Conforme a los Contratos de Embotellador, The Coca-Cola Company podrá, entre otras cosas, exigir que demostremos capacidad financiera de cumplir con nuestros planes comerciales y si no somos capaces de demostrar capacidad financiera, The Coca-Cola Company podrá poner término a nuestros derechos de producir, comercializar y distribuir gaseosas Coca-Cola u otros bebestibles Coca-Cola en los territorios de distribución. De acuerdo a los Contratos de Embotellador, se nos prohíbe producir, embotellar, distribuir o vender cualquier producto que pudiera ser sustituto de, confundido con una imitación de gaseosas u otros bebestibles o productos de marca The Coca-Cola Company.

Dependemos de The Coca-Cola Company para renovar los Contratos de Embotellador que están sujetos a término por The Coca-Cola Company en el caso de incumplimiento por parte nuestra o con ocasión del vencimiento de sus respectivos plazos. Actualmente formamos parte de: dos contratos en Chile que vencen en 2019 y 2023, un contrato en Brasil que vence en 2022, un contrato en Argentina que vence en 2022, y un contrato en Paraguay que vence en el 2020. No podemos garantizar que los Contratos de Embotellador se mantengan o sean renovados en su fecha de vencimiento. Incluso,

de ser renovados, no podemos garantizar que la renovación sea otorgada en los mismos términos que aquéllos actualmente vigentes. El término, la no extensión o no renovación de cualquiera de nuestros contratos de embotellador,
nos impedirían vender bebestibles de la marca Coca-Cola en el territorio afectado, lo que tendría un efecto adverso material en nuestro negocio, condición financiera y resultados oepracionales.

Además, cualquier adquisición por parte nuestra de embotelladoras de productos Coca-Cola en otros territorios puede requerir, entre otras cosas, el consentimiento de The Coca-Cola Company según los Contratos de Embotellador celebrados con tales otras embotelladoras. No podemos garantizar que The Coca-Cola Company aceptará cualquier expansión geográfica futura del negocio de bebestibles Coca-Cola de la Sociedad. Además, no podemos asegurar que nuestra relación con The Coca-Cola Company no se deteriorará o de otra forma no sufrirá cambios importantes en el futuro. De ocurrir tales cambios, nuestras operaciones y resultados y condición financiera podrían verse afectados en forma importante.

El entorno del negocio de bebidas sin alcohol está cambiando rápidamente, como resultado del aumento de la obesidad y otros problemas de salud, lo que podría tener un efecto adverso material en la demanda de nuestros productos y en consecuencia sobre nuestro desempeño financiero.

Los consumidores, funcionarios de salud pública y agencias gubernamentales, en la mayoría de nuestros mercados, están cada vez más preocupados de las consecuencias de salud pública asociadas con la obesidad, especialmente entre los jóvenes. Además, algunos investigadores, defensores de la salud y pautas dietéticas están animando a los consumidores a reducir el consumo de bebidas endulzadas con azúcar y bebidas endulzadas con edulcorantes nutritivos o alternativos. La creciente preocupación pública sobre estos temas; posibles nuevos impuestos sobre las bebidas endulzadas con azúcar u otros edulcorantes; regulaciones gubernamentales adicionales relativas a la comercialización, etiquetado, embalaje o venta de nuestras bebidas; y la publicidad negativa resultante o amenazas de acciones legales contra empresas de bebidas sin alcohol relacionadas con la comercialización, etiquetado o la venta de bebidas, puede reducir la demanda o aumentar el costo de nuestros productos, lo cual podría afectar negativamente nuestra rentabilidad.

Además, las preocupaciones sobre el impacto ambiental del plástico pueden reducir el consumo de nuestros productos, los cuales se venden en botellas de plástico, o derivar en impuestos adicionales que afectaría negativamente la demanda de los consumidores.

Si no abordamos la evolución en las preferencias de compras y prodcutos de los consumidores, nuestro negocio podría sufrir.

El ambiente de negocios de bebidas sin alcohol en nuestros territorios está evolucionando rápidamente como resultado de, entre otras cosas, los cambios en las preferencias del consumidor, incluyendo cambios basados en consideraciones de nutrición y salud y problemas de obesidad; cambiando las preferencias y las necesidades del consumidor y cambios en estilos de vida del consumidor, inquietudes con respecto al origen o fuente de los ingredientes y las materias primas y el impacto medioambiental y de sustentabilidad del proceso de fabricación del producto; énfasis del consumidor en la transparencia relacionada con nuestros productos y embalajes; y presiones de precios y productos competitivos..

Además, el panorama de venta de bebidas sin alcohol minorista es dinámica y está en constante evolución, y si somos incapaces de adaptarnos con éxito en este ambiente, nuestra participación en las ventas de bebidas sin alcohol, y resultados financieros en general se verían afectado negativamente.

Nuestro negocio es muy competitivo, sujeto a competencia de precios, lo que puede afectar nuestra rentabilidad neta y márgenes.

El negocio de bebidas gaseosas y no alcohólicas en general es altamente competitivo en cada territorio donde operamos. En nuestros territorios competimos con embotelladoras de marcas locales y regionales, incluyendo las marcas de precio, así como con productos Pepsi. Es probable que esta competencia continúe en cada una de las regiones donde operamos y no podemos asegurar que no se intensificará en el futuro, lo cual podría afectar significativamente y de manera adversa nuestra condición financiera y resultados operacionales. Si no fortalecemos continuamente nuestras capacidades en marketing e innovación para mantener nuestra lealtad hacia la marca y la participación de mercado mientras nos

expandimos selectivamente a otras categorías rentables en el segmento de bebidas no alcohólicas de la industria de bebidas comerciales, nuestro negocio podría verse afectado negativamente.

Los precios de materias primas pueden estar sujetos al riesgo de moneda de la paridad US Dólar / moneda local y a volatilidad de precios, lo cual puede aumentar nuestros costos operacionales.

Además del agua, las materias primas más importantes son (1) concentrado, que adquirimos de filiales de The Coca-Cola Company, (2) edulcorantes y (3) materiales de empaque. Nuestros costos de materia prima de empaques más significativos surgen de la compra de resina y preformas de plástico para botellas plásticas y de la compra de botellas de plástico terminadas, cuyos precios están relacionados con los precios del petróleo crudo y el suministro de resina global. Los precios del concentrado están determinados por The Coca-Cola Company y en el pasado The Coca-Cola Company ha aumentado unilateralmente el precio del concentrado y puede volver a hacerlo en el futuro. No podemos asegurar que The Coca-Cola Company no incrementará el precio del concentrado para bebidas de marca Coca-Cola o cambiará la manera en que dicho precio se calculará en el futuro. Tal vez no tengamos éxito en la negociación o implementación de medidas para mitigar el efecto negativo que esto puede tener en los precios de nuestros productos o nuestros resultados. Los precios para el resto de nuestras materias primas están impulsados por los precios de mercado y disponibilidad local, la imposición de tarifas de importación y restricciones y fluctuación en los tipos de cambio.

Compramos materias primas a proveedores nacionales e internacionales, algunos de los cuales deben ser aprobados por The Coca-Cola Company. Debido a que los precios de las principales materias primas se fijan en dólares de EE.UU., la Sociedad está sujeta al riesgo del cambio de moneda local en cada una de sus operaciones. Si el peso chileno, el real brasileño, el peso argentino o el guaraní paraguayo se devaluaran de manera significativa frente al dólar de EE.UU., el costo de ciertas materias primas en nuestros respectivos territorios podría elevarse significativamente, lo que podría tener un efecto adverso sobre nuestra posición financiera y resultados operacionales. No podemos asegurar que estas monedas no perderán valor con respecto al dólar de EE.UU., en el futuro. Adicionalmente, los precios de algunas materias primas están sujetos a gran volatilidad, lo que también podría afectar en forma negativa nuestra rentabilidad. El suministro o el costo de materiales específicos podría verse afectado de manera adversa por cambios de precios locales o globales, huelgas, condiciones climáticas, impuestos, controles gubernamentales u otros factores. Cualquier interrupción sostenida en el suministro de estas materias primas o cualquier aumento significativo en sus precios podría tener un efecto adverso significativo en nuestro desempeño financiero.

Inestabilidad en el suministro de servicios básicos y los precios del petróleo podrían afectar de manera adversa el resultado de nuestras operaciones.

En los países en los que operamos, nuestras operaciones dependen de un suministro estable de servicios básicos y combustible. Los cortes de energía eléctrica podrían llevar a aumentos de precios energéticos y posibles interrupciones de servicio. Interrupciones en el suministro de agua también podrían generar un incremento de nuestros costos de producción e interrupciones de servicio. No podemos asegurar que en el futuro no vayamos a tener interrupciones de energía o suministro de agua que podrían afectar nuestro negocio de manera significativa y adversa. La fluctuación en los precios del petróleo ha afectado los costos de energía y transporte en las regiones donde operamos y esperamos que continúe así hacia el futuro. No podemos asegurar que los precios del petróleo no vayan a aumentar en el futuro, y que un alza de este tipo no tenga un impacto significativo sobre nuestro desempeño financiero.

La escasez y mala calidad del agua podrían afectar negativamente nuestros costos y capacidad de producción.

El agua es el principal ingrediente de casi todos nuestros productos. Es también un recurso limitado en muchas partes del mundo, sujeto a cambios y situaciones impredecibles debido a la sobre explotación, aumento en la contaminación y al mal manejo. Si la demanda por el agua continúa aumentando en el mundo, y la calidad del agua disponible continúa deteriorándose, podríamos incurrir en un aumento en los costos de producción o vernos enfrentados a restricciones en términos de capacidad, lo que podría afectar de manera adversa nuestra rentabilidad o utilidades operacionales netas. En nuestros territorios obtenemos agua de diversas fuentes, como manantiales, pozos, ríos y empresas de agua municipales y estatales, según las concesiones otorgadas por los gobiernos de los distintos territorios. También estamos sujetos a incertidumbre sobre la interpretación de las leyes de los países en que operamos, y cualquier ambigüedad o incertidumbre en cuanto a la interpretación o aplicación de las normas puede resultar en un aumento de los costos de producción o multas por incumplimiento de las normas, que son imposibles o difíciles de predecir. Anticipamos también un debate acerca de las nuevas regulaciones sobre la propiedad y uso del agua. La escasez de agua o los cambios en las regulaciones gubernamentales encaminadas al racionamiento del agua en la región podrían afectar nuestro suministro de agua.

No podemos garantizar que tendremos suficiente cantidad de agua disponible para satisfacer nuestras necesidades de producción ni que será suficiente para satisfacer nuestras necesidades de abastecimiento de agua.

Requisitos significativos de etiquetado o advertencias adicionales pueden inhibir las ventas de nuestros productos.

En los países en los que operamos pueden adoptarse requisitos significativos de etiquetado o advertencias adicionales con respecto al contenido químico o a la percepción de consecuencias adversas a la salud de algunos de los productos Coca-Cola u otros productos. Además, el Congreso chileno aprobó una nueva ley, la cual entró en vigencia el 27 de junio de 2016, con respecto al requerimiento de información que se exige al etiquetado de determinados productos de consumo, incluyendo refrescos y jugos y aguas embotelladas, como las nuestras. La segunda fase de dicha ley se inició el 27 de junio de 2018, y en virtud de ella se endurecieron los parámetros de información que se exigen para el etiquetado de los productos que se ofrecen en el mercado. Debido a la dificultad de determinar el futuro alcance e interpretación de los requisitos de esta ley, podríamos estar sujetos a ambigüedad o incertidumbre con respecto a su interpretación y aplicación, lo que puede resultar en costos asociados a no cumplimiento y sanciones, que son imposibles o difíciles de predecir. Estos requisitos pueden afectar las ventas de nuestros productos.

Nuestro negocio puede verse negativamente afectado si no somos capaces de mantener la imagen de marca y calidad de producto.

Nuestro negocio de bebestibles depende fuertemente de la mantención de reputación de nuestros productos en los países donde operamos. Si no somos capaces de mantener altos estándares de calidad del producto, nuestra reputación y la capacidad de continuar siendo un distribuidor de bebestibles de The Coca-Cola Company en los países donde operamos podrían ponerse en peligro. Una mala publicidad o incidentes relacionados con nuestros productos pueden reducir la demanda por los mismos y podría afectar nuestro desempeño financiero de manera adversa y significativa. Si alguno de nuestros productos es defectuoso, contiene sustancias contaminantes o causa una lesión o enfermedad, estaríamos sujetos al retiro del producto y/o otras responsabilidades.

Tomamos medidas para minimizar el riesgo de que nuestros bebestibles presenten contaminantes y que nuestros materiales de empaque (como botellas, tapas, latas y otros contenedores) presenten defectos. Tales precauciones incluyen programas de control de calidad de materias primas, del proceso de producción y de nuestros productos finales. Asimismo, hemos establecido procedimientos para corregir cualquier problema detectado.

La existencia de contaminación o defectos en el futuro podría causar interrupciones en los negocios, retiro de productos o responsabilidad, lo que podría tener un efecto adverso en nuestro negocio, reputación, perspectivas, condición financiera y resultados operacionales.

Aunque mantenemos pólizas de seguro contra ciertos riesgos de responsabilidad de producto, tal vez no seamos capaces de hacer valer nuestros derechos con respecto a estas pólizas, y, en caso de que ocurra un defecto, cualquier monto que se recupere puede no ser suficiente para compensar cualquier daño que podamos sufrir, y podría tener un impacto adverso sobre nuestro negocio, resultados operacionales y condición financiera.

Infracción de marcas podría impactar negativamente nuestro negocio de bebestibles.

Una porción significativa de nuestras ventas se deriva de las ventas de bebestibles que llevan las marcas de The Coca-Cola Company, así como otras marcas. Si otros intentan malversar las marcas que utilizamos, puede que seamos incapaces de proteger estas marcas registradas. El mantenimiento de la reputación de estas marcas es esencial para el éxito futuro de nuestro negocio de bebestibles. Una apropiación indebida de las marcas que utilizamos, o desafíos relacionados, podrían tener un efecto adverso material en nuestro desempeño financiero.

Las condiciones climáticas o desastres naturales pueden afectar negativamente nuestro negocio.

Temperaturas más bajas y mayores precipitaciones pueden afectar negativamente los patrones de consumo, que pueden resultar en un menor consumo per cápita de nuestros bebestibles. Además, las condiciones climáticas adversas o los desastres naturales pueden afectar la infraestructura vial en los países en que operamos y limitar nuestra capacidad de vender y distribuir nuestros productos. Por ejemplo, en febrero de 2010 nuestro negocio experimentó una interrupción

temporal en nuestra producción como consecuencia del terremoto de magnitud 8,8 en Chile central, y en marzo de 2015, inundaciones en el norte de Chile interrumpieron nuestra producción y distribución en dicho territorio.

Nuestra cobertura de seguros puede no cubrir adecuadamente las pérdidas resultantes de los riesgos para los cuales estamos asegurados.

Mantenemos seguros para nuestras principales instalaciones y otros activos. Nuestra cobertura de seguros nos protege en caso de que suframos ciertas pérdidas resultantes de robo, fraude, expropiación, desastres naturales u otros eventos similares o interrupciones del negocio causadas por este tipo de eventos. Además, mantenemos pólizas de seguros para nuestros directores y ejecutivos. No podemos asegurar que nuestra cobertura de seguros será suficiente o proporcionará una compensación adecuada por las pérdidas en que podamos incurrir.

Si no podemos proteger nuestros sistemas de información contra la corrupción de datos, ataques cibernéticos o fallas en la seguridad de nuestras redes, nuestras operaciones podrían verse alteradas.

Dependemos cada vez más de las redes y sistemas de tecnologías de la información, incluyendo internet, para procesar, transmitir y almacenar la información electrónica. Particularmente, dependemos de nuestra infraestructura de tecnologías de la información para las actividades de comercialización digitales y comunicaciones electrónicas entre nuestros clientes, proveedores y también entre nuestras filiales e instalaciones. La violación a la seguridad o fallas en infraestructura pueden crear interrupciones y caídas en los sistemas o accesos no-autorizados a información confidencial. Si no podemos prevenir tales violaciones o fallas, se podrían interrumpir nuestras operaciones, o podríamos sufrir daños financieros o pérdidas debido a pérdida o mal uso de la información.

Las amenazas cibernéticas están evolucionando rápidamente y los medios para obtener acceso a información digital o a partir de otros medios de almacenamiento son cada vez más sofisticados. Las amenazas cibernéticas y los ciber-atacantes pueden ser patrocinados por países u organizaciones criminales sofisticadas o puede ser el trabajo de un solo "hacker" o pequeños grupos de "hackers".

Invertimos en tecnología de seguridad estándar en la industria para proteger la información y procesos de los negocios de la Sociedad en contra de una violación de seguridad de información y de los ciber-ataques. Estamos continuamente instalando nuevos sistemas de tecnologías de la información y actualizando los sistemas existentes. Las amenazas de seguridad y cibernéticas de los empleados o internas son una preocupación cada vez mayor para todas las compañías, incluyendo la nuestra. Sin embargo, a medida que las amenazas cibernéticas evolucionan, cambian o se hacen más difíciles de detectar y defenderse de ellas de manera exitosa, uno o más ciber-ataques podrían derrotar nuestras medidas de seguridad o las de algún proveedor tercerizado en el futuro y obtener la información personal de nuestros clientes o empleados. Errores por parte de nuestros empleados u otras irregularidades también pueden producir una neutralización a las medidas de seguridad y una violación a los sistemas de información. Además, los hardwares, los softwares o las aplicaciones que utilizamos pueden tener defectos inherentes al diseño, fabricación o funcionamiento y pueden ser implementados o utilizados inadvertidamente o intencionalmente de manera que puedan comprometer la seguridad de la información. Puede que una violación a la seguridad y pérdida de información no sea descubierta por un significativo período de tiempo después de su ocurrencia. Aunque a la fecha desconocemos de alguna violación a la seguridad, cualquier peligro en la seguridad de la información podría derivar en una violación de leyes o normas de privacidad vigentes, en la pérdida de datos de negocios valiosos o en una interrupción de nuestros negocios. Una violación de seguridad que involucre la apropiación indebida, pérdida o divulgación no autorizada de información sensible o confidencial puede producir una atención no deseada de los medios de comunicación, dañar de manera significativa la relación con nuestros clientes y nuestra reputación y resultar en multas, honorarios u obligaciones que pueden no estar cubiertas por nuestras pólizas de seguro.

La percepción de riesgo en economías emergentes puede impedir nuestro acceso a los mercados de capitales internacionales, obstaculizar nuestra capacidad de financiar nuestras operaciones y afectar de manera adversa nuestro desempeño financiero.

Como regla general, los inversionistas internacionales consideran a los países en los que operamos como economías de mercados emergentes. Por lo tanto, las condiciones económicas y el mercado para los valores de los países de los mercados emergentes influyen sobre las percepciones de los inversionistas de Chile, Brasil, Argentina y Paraguay y su evaluación respecto de los valores de sociedades ubicadas en estos países.

Durante períodos de gran preocupación por parte del inversionista con respecto a la economía de los mercados emergentes, los países donde operamos pueden experimentar salidas significativas de dólares de EE.UU.

Además, durante estos períodos, las sociedades establecidas en los países donde operamos han debido enfrentar mayores costos para la obtención de fondos, tanto nacionales como internacionales, así como un acceso limitado a los mercados de capitales internacionales que han afectado de manera negativa los precios de los valores de estos países. Aunque las condiciones económicas son diferentes en cada uno de los países emergentes, las reacciones de los inversionistas a la evolución de uno de estos países pueden afectar a los valores de emisores en los demás. Por ejemplo, los acontecimientos adversos en países de mercados emergentes pueden llevar a la disminución del interés por parte del inversionista en en los títulos de empresas chilenas.

Nuestro negocio puede verse afectado negativamente si no somos capaces de renovar los contratos de trabajo colectivos en condiciones satisfactorias o si sufrimos huelgas u otros conflictos laborales.

Una parte importante de nuestros empleados está cubierta por convenios colectivos de trabajo. Estos acuerdos generalmente expiran cada año. Nuestra incapacidad para renegociar estos acuerdos en términos satisfactorios podría provocar paros e interrupciones, que pueden afectar negativamente nuestras operaciones. Las modificaciones a los términos y condiciones de los acuerdos existentes podrían también aumentar nuestros costos o de otro modo tener un efecto adverso sobre nuestra eficiencia operacional. Experimentamos huelgas periódicas y otras formas de conflictos laborales a través del curso normal del negocio. No podemos asegurar que las interrupciones laborales u otros disturbios laborales no ocurrirán en el futuro. Si experimentamos huelgas, paros u otras formas de conflictos laborales en cualquiera de nuestras instalaciones de producción, nuestra capacidad para suministrar bebestibles a los clientes podría reducirse, lo cual reduciría nuestros ingresos operacionales netos y nos podría exponer a los reclamos por parte del cliente.

Nuestro negocio está sujeto a una extensa regulación, la cual es compleja y está sujeta a cambios.

Estamos sujetos a regulaciones locales en cada uno de los territorios en los que operamos. Las principales áreas en las que estamos sujetos a regulación son agua, medio ambiente, laboral, etiquetado, impuestos, salud, protección del consumidor, competencia y publicidad. Nuestra capacidad para fijar los precios de nuestros productos también podría estar afectada por reglamentaciones. La adopción de nuevas leyes o reglamentos, o una interpretación más estricta o la aplicación de éstas en los países en que operamos, puede aumentar nuestros costos operativos o imponer restricciones a nuestras operaciones, que, a su vez, podrían afectar adversamente nuestra condición financiera, negocios y resultados. Otros cambios en la normativa vigente pueden resultar en mayores costos de cumplimiento, que pueden tener un efecto adverso sobre los resultados o condición financiera.

En el pasado se han impuesto restricciones voluntarias de precio o controles legales en varios de los países en que operamos. Actualmente no existen restricciones o controles de precios aplicables a nuestros productos en ninguno de los territorios donde operamos, excepto en Argentina. Sin embargo, no se puede garantizar que las autoridades gubernamentales en alguno de los países en que operamos no impondrán controles de precios legales, o que no se nos solicitará imponer restricciones voluntarias de precio en el futuro. La imposición de dichas restricciones o controles de precios en el futuro pueden tener un efecto adverso sobre nuestros resultados y condición financiera.

Se nos puede solicitar incurrir en gastos considerables para cumplir con leyes y regulaciones ambientales. Dichos gastos pueden tener un efecto adverso material en los resultados de nuestras operaciones y situación financiera.

Estamos sujetos a diversas leyes y regulaciones ambientales que se aplican a nuestros envases, productos y actividades. Si estas leyes y regulaciones ambientales se refuerzan o se establecen nuevas regulaciones en las jurisdicciones en que conducimos nuestros negocios nos podríamos ver forzados a incurrir en gastos considerables para cumplir con dichas leyes y regulaciones. También estamos sujetos a incertidumbre en cuanto a la interpretación de las leyes y regulaciones ambientales de los países en los que operamos, y cualquier ambigüedad o incertidumbre con respecto a la interpretación o aplicación de regulaciones puede resultar en un aumento costos de producción o multas por incumplimiento, que son imposibles o difíciles de predecir. Dichos gastos pueden tener un efecto adverso material en los resultados de nuestras operaciones y situación financiera. En la medida que nosotros determinemos que no es financieramente rentable continuar cumpliendo con dichas leyes y regulaciones, tal vez tengamos que reducir o suspender nuestras actividades en las áreas de negocio afectadas.

Si se nos somete a juicios o determinaciones adversas en los procedimientos judiciales en los que somos, o podríamos ser parte, nuestra rentabilidad futura podría sufrir una reducción, mediante una disminución en las ventas, pasivos significativos, aumento de costos o daño a nuestra reputación.

En el curso ordinario del negocio nos involucramos en varios reclamos, demandas, investigaciones y procedimientos administrativos y gubernamentales, algunos de los cuales son o pueden ser significativos. Juicios o determinaciones adversas en uno o más de estos procedimientos podrían requerir que cambiemos nuestra forma de hacer negocios o utilizar recursos sustanciales para adherirnos a las decisiones judiciales. Lo anterior podría tener un efecto adverso material en nuestro negocio, incluyendo, entre otras consecuencias, un aumento significativo de los costos requeridos para operar nuestro negocio. Comunicaciones ineficaces, durante o después de estos procedimientos, podrían incrementar los efectos negativos, si alguno de estos procedimientos repercute en nuestra reputación y pueden resultar en un impacto negativo del mercado sobre el precio de nuestros instrumentos financieros. Adicionalmente, las decisiones preliminares adversas en uno o más de estos procedimientos pueden requerir el uso de recursos financieros considerables durante su revisión por un tribunal superior. Evaluamos estas demandas judiciales y procedimientos judiciales para determinar la probabilidad de resultados desfavorables y estimar, si es posible, la cantidad de posibles pérdidas. Basándonos en estas evaluaciones y estimaciones, establecemos reservas y/o revelamos las demandas judiciales o procedimientos judiciales, según proceda. Estas evaluaciones y estimaciones se basan en la información disponible para la administración en el momento e implican una cantidad significativa de juicio por parte de la administración. Los resultados o pérdidas reales pueden diferir sustancialmente de nuestras evaluaciones y estimaciones actuales.

Adicionalmente, durante los últimos años la Compañía ha sido sometida a procesos judiciales e investigaciones administrativas asociadas a supuestas prácticas monopólicas. Si bien dichos procesos e investigaciones no han producido condenas ni sanciones para la Compañía, no podemos asegurar que esto no ocurra en el futuro. Comunicaciones ineficaces, durante o después de estos procedimientos o investigaciones, y/o eventuales sanciones en materias de libre competencia, podrían tener un efecto adverso sobre nuestro negocio.

Los países en que operamos pueden adoptar nuevas leyes tributarias o modificar las leyes existentes para aumentar los impuestos aplicables a nuestro negocio o reducir los incentivos tributarios existentes.

No podemos asegurar que alguna autoridad gubernamental en cualquiera de los países en que operamos no vaya a imponer nuevos impuestos o aumentar impuestos sobre nuestros productos en el futuro. La imposición de nuevos impuestos o el aumento de impuestos pueden tener un impacto adverso material sobre nuestro negocio, situación financiera, y resultados.

Por ejemplo, en Chile con fecha 29 de septiembre de 2014, se publicó la Ley 20.780 que posteriormente fue ajustada por la Ley 20.899, publicada el 08 de febrero de 2016 ("Reforma Tributaria"). Esta Reforma Tributaria establece un "Régimen Transitorio" para los años comerciales 2014, 2015 y 2016 y un "Régimen Permanente" para los años comerciales 2017 y siguientes.

En el Régimen Permanente, para los años 2017 y siguientes, las sociedades anónimas quedan sujetas al régimen Semi-Integrado establecido en la letra B, del Artículo 14 de la Ley de la Renta, de acuerdo con el cual la sociedad estará sujeta al impuesto corporativo de Primera Categoría con tasa de 27% sobre las utilidades anuales devengadas. Los dividendos pagados a un accionista sin domicilio o residencia en Chile se gravan con el Impuesto Adicional de retención de 35%, manteniéndose el derecho a acreditar en contra de este último el 100% del Impuesto de Primera Categoría, sin perjuicio del débito o restitución a que se hace referencia en el párrafo subsiguiente. Los accionistas locales que sean personas naturales se mantienen afectos a las tasas progresivas, pero con tramos nuevos que van de 0% a 35%, con derecho al crédito por el Impuesto de Primera Categoría con la limitación que se indica a continuación.

No obstante lo señalado, los accionistas locales y los accionistas domiciliados en países que no hayan suscrito un tratado para evitar la doble tributación con Chile, solamente podrán acreditar un 65% del Impuesto de Primera Categoría, que resulta en una carga tributaria total sobre utilidades distribuidas a esos accionistas que se eleva a 44,45%. La limitación del crédito se hace por la vía de establecer un débito (restitución) al accionista equivalente al 35% del Impuesto de Primera Categoría. Este impuesto débito no aplica a los dividendos pagados a un accionista residente en un país que tenga vigente un tratado para evitar la doble tributación con Chile y, hasta el año 2021, esta exención también aplica a los dividendos pagados en un país donde dicho tratado haya sido firmado, aun cuando no se encuentre vigente.

La misma Reforma aumentó de 13% a 18% el impuesto adicional que aplica a las ventas de bebidas analcohólicas azucaradas y redujo de 13% a 10% el impuesto adicional que aplica a las ventas de bebidas analcohólicas bajas en azúcar o sin azúcar.

En Argentina, en diciembre de 2017, se aprobó una reforma tributaria, que entró en vigencia en 2018. La consecuencia más importante para la Sociedad es la reducción en la tasa de impuesto sobre la renta anterior del 35% al 30% para los ejercicios 2018 y 2019 y de 2020 en adelante la tasa disminuye al 25%. Sin embargo, esta reducción sólo está disponible cuando las ganancias se reinvierten. Además, se debe pagar un impuesto del 13% al momento de distribuir dividendos para los dos primeros años y un 7% a partir de 2020 en adelante.

En relación con el impuesto sobre la renta bruta, en 2018 hubo una reducción promedio del 2% en la tasa impositiva sobre la renta bruta para la actividad industrial en las provincias donde Andina Argentina no tiene plantas productivas. Las tasas municipales en 2018 permanecieron sin cambios, con algunas excepciones insignificantes.

Andina Argentina goza del beneficio de la tasa de impuestos cero sobre el ingreso bruto en la provincia de Córdoba hasta el año 2021 bajo una promoción industrial.

Si no cumplimos exitosamente las leyes y reglamentos destinados a combatir la corrupción gubernamental en los países donde vendemos nuestros productos, podríamos estar sujetos a multas, puniciones u otras sanciones reglamentarias y nuestras ventas y rentabilidad podrían verse afectadas.

Aunque nos comprometemos a realizar negocios de manera legal y ética en el cumplimiento de requisitos legales locales e internacionales y normas aplicables a nuestro negocio, hay un riesgo de que nuestros empleados o representantes puedan tomar acciones que violen las leyes y reglamentos que generalmente prohíben la realización de pagos inapropiados a funcionarios extranjeros con el fin de obtener o mantener negocios, incluyendo las leyes relativas al Convenio de OCDE de lucha contra la corrupción de agentes públicos extranjeros en las transacciones comerciales internacionales o la Ley de prácticas corruptas en el extranjero de los Estados Unidos.

Podemos no ser capaces de contratar o retener a personal clave.

La implementación de nuestros planes de negocio estratégicos podría verse afectada por la falta de contratación o retención de personal clave o por la pérdida inesperada de altos ejecutivos, incluyendo las empresas adquiridas. Nos enfrentamos a varios desafíos inherentes en el manejo de un gran número de empleados en diversas regiones geográficas. Los empleados clave pueden optar por dejar su empleo por varias razones, algunas de ellas fuera de nuestro control. No se puede determinar el impacto de la salida de empleados clave y puede depender, entre otras cosas, de nuestra capacidad para reclutar a otros individuos de similar experiencia y habilidad. No hay certeza que seamos capaces de atraer o retener a empleados clave ni administrarlos de manera exitosa, lo que podría afectar nuestro negocio y tener un efecto material desfavorable sobre nuestra posición financiera, los ingresos de nuestras operaciones y nuestra posición competitiva.

Una devaluación de las monedas de los países donde tenemos nuestras operaciones, con respecto al peso chileno, puede afectar negativamente los resultados reportados por la Sociedad en pesos chilenos.

La Sociedad reporta sus resultados en pesos chilenos, mientras que una gran parte de sus ingresos y EBITDA Ajustado proviene de países que utilizan otras monedas. En 2018, un 65,9% de nuestras ventas, y un 63,3% del EBITDA Ajustado, provino de Argentina, Brasil y Paraguay. Concretamente, en 2018 el 24,7% de los ingresos de la Sociedad fueron generados en Argentina, un 32,3% en Brasil, y un 8,9% en Paraguay, mientras que un 18,5% de nuestro EBITDA Ajustado se generó en Argentina, un 32,7% en Brasil, y un 12,0% en Paraguay. Si las monedas de estos países se deprecian contra el peso chileno, esto tendría un efecto negativo en los resultados y condición financiera de la Sociedad, los cuales se reportan en pesos chilenos.

La imposición de controles cambiarios podría restringir la entrada y salida de fondos desde los países en que operamos, lo que podría limitar significativamente nuestra capacidad financiera.

La imposición de controles cambiarios en los países en que operamos podría afectar nuestra capacidad para repatriar utilidades, lo que podría limitar significativamente nuestra capacidad para pagar dividendos a nuestros accionistas. Además, podría limitar la capacidad de nuestras filiales en el exterior para financiar los pagos de obligaciones denominadas en dólares estadounidenses que requieran realizar a acreedores extranjeros.

Información negativa en las redes sociales y plataformas similares podría afectar negativamente nuestra reputación.

Información negativa o inexacta sobre nosotros o sobre las marcas comerciales de Coca-Cola pueden publicarse en cualquier momento en las redes sociales y en plataformas similares de comunicaciones basadas en internet. Esta información puede afectar nuestra reputación y repercutir negativamente en nuestro negocio, los resultados de las operaciones y las condiciones financieras.

Riesgos Relacionados con Chile

Nuestro Crecimiento y Rentabilidad dependen de las Condiciones Económicas de Chile.

Un 39,4% de nuestros activos y un 34,1% de nuestras ventas netas en el año 2018 derivaron de nuestra operación en Chile.

Crisis económicas mundiales o locales pueden afectar negativamente a la economía chilena, y condiciones económicas generales desfavorables podrían afectar negativamente la asequibilidad y la demanda por algunos de nuestros productos. En condiciones económicas difíciles, los consumidores pueden intentar reducir el gasto discrecional renunciando a las compras de nuestros productos o comprando marcas de bajo costo ofrecidas por los competidores. Cualquiera de estos eventos podría tener un efecto adverso en nuestro negocio, condición financiera y resultados operacionales.

Conforme a los datos publicados por el Banco Central, la economía chilena creció a una tasa de 1,8% en 2014, 2,3% en 2015, 1,3% en 2016, 1,5% en 2017 y, de acuerdo al Informe de Política Monetaria (IPOM) del Banco Central, se estima una tasa de crecimiento cercana al 4% en 2018. Nuestra condición financiera y los resultados operacionales también podrían verse afectados en forma adversa por los cambios sobre los cuales no ejercemos ningún control, entre otros, sin limitación:

- las políticas económicas o de otra índole del gobierno de Chile que tienen una influencia considerable sobre muchos aspectos del sector privado;
- otras circunstancias políticas o económicas de Chile o que afectan a Chile;
- cambios en las normativas o procedimientos administrativos de las autoridades chilenas;
- inflación y políticas gubernamentales para combatir la inflación;
- fluctuaciones en el tipo de cambio; y
- condiciones económicas globales y regionales

No podemos asegurar que el desarrollo futuro de la economía chilena no afectará nuestra capacidad para realizar con éxito nuestro plan de negocios o que afecte de manera significativamente adversa a nuestro negocio, condición financiera o resultados operacionales.

La inflación en Chile y las medidas del gobierno para paliar la inflación puede alterar nuestro negocio y tener un efecto adverso sobre nuestras condiciones financieras y resultados operacionales.

Aun cuando la inflación en Chile ha disminuido durante los últimos años, Chile ha experimentado niveles significativos de inflación en el pasado. Las tasas anuales de inflación que, en los años 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018 fueron 4,6%, 4,4%, 2,7%, 2,3% y 2,6%, respectivamente, según lo medido por los cambios en el Índice de Precios al Consumidor e informadas por el INE (Instituto Nacional Chileno de Estadísticas), podrían afectar la economía chilena y tener un efecto adverso significativo sobre nuestra condición financiera y resultados operacionales si no somos capaces de realizar alzas de precios en línea con la inflación. No podemos asegurar que en el futuro la inflación chilena no volverá a mostrar niveles significativos.

Las medidas adoptadas por el Banco Central para controlar la inflación a menudo han incluido mantener una política monetaria conservadora con altas tasas de interés, limitando así la disponibilidad de crédito y el crecimiento económico. La inflación, las medidas para combatir la inflación y la especulación pública sobre posibles acciones adicionales también han contribuido a la incertidumbre económica en Chile y a una mayor volatilidad en los mercados de valores. Períodos de aumento de la inflación también pueden disminuir la tasa de crecimiento de la economía chilena, que podría conducir a la reducción de la demanda de nuestros productos y disminución de las ventas. También es probable que la inflación aumente algunos de nuestros costos y gastos, dado que la mayoría de nuestros contratos de suministro están

denominados en UF o están indexados al índice de precios al consumidor chileno. Debido a la competencia, no podemos asegurar que seremos capaces de realizar aumentos de precios, que podrían afectar negativamente nuestros márgenes operacionales e ingresos operacionales. Además, una parte importante de nuestra deuda financiera está denominada en UF, y por lo tanto el valor de la deuda refleja cualquier aumento de la inflación en Chile.

El peso chileno está sujeto a depreciación y volatilidad que puede tener un efecto adverso sobre nuestro negocio.

Las políticas económicas del gobierno chileno y cualquier cambio futuro en el valor del peso chileno frente al dólar de EE.UU. podrían afectar en forma adversa nuestras operaciones y resultados financieros. El peso chileno ha estado sujeto a grandes devaluaciones nominales en el pasado y puede estar sujeto a fluctuaciones importantes en el futuro. Los principales impulsores de la volatilidad cambiaria en los últimos años fueron las fluctuaciones significativas de los precios de las materias primas, así como incertidumbre general y los desequilibrios comerciales en los mercados mundiales. El valor del peso chileno frente al dólar puede continuar fluctuando significativamente en el futuro.

Una parte importante de las materias primas que utiliza la compañía en Chile se transan en dólares de EE.UU., por lo cual una devaluación del peso chileno respecto al dólar de EE.UU. puede afectar nuestros costos y márgenes en forma significativa.

Sobre la base de los tipos de cambios observados, al 31 de diciembre de 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018, el peso chileno en relación con el dólar de EE.UU., se depreció en términos nominales un 15,7, 14,7%, -5,7%, -7,8% y 13,1%, respectivamente.

Un severo terremoto o tsunami en Chile podría afectar adversamente la economía chilena y nuestra infraestructura de red.

Chile se encuentra en la placa tectónica de Nazca, una de las regiones del mundo más sísmicamente activa. Chile ha sido adversamente afectado por poderosos terremotos en el pasado, incluyendo un terremoto de magnitud 8,0 que sacudió Santiago en 1985 y un terremoto de magnitud 9,5 en 1960 que es el terremoto más grande jamás registrado.

El 27 de febrero de 2010, un terremoto de magnitud 8,8 golpeó las regiones central y sur central de Chile. El epicentro del sismo se ubicó a 200 millas al suroeste de Santiago y a 70 millas al norte de Concepción, la segunda ciudad más grande de Chile. Las regiones de Biobío y Maule fueron las regiones más afectadas, especialmente en la zona costera, que, poco después del terremoto, fue golpeada por un tsunami que dañó considerablemente las ciudades y las instalaciones portuarias. Las regiones de Valparaíso y Región Metropolitana también fueron afectadas. Por lo menos 1.500.000 de viviendas fueron dañadas y murieron más de 500 personas. Como consecuencia de estos acontecimientos la actividad económica en Chile se vio afectada en marzo de 2010. Se aprobó una legislación para aumentar la tasa impositiva corporativa para pagar la reconstrucción tras el terremoto y tsunami, el cual tuvo un efecto adverso sobre los resultados. La legislación aumentó la tasa de impuesto a la renta corporativo de 17,0% a 20,0%.

Un severo terremoto o tsunami en Chile en el futuro podría tener un impacto adverso en la economía chilena y sobre nosotros, incluyendo nuestro negocio, resultados de operaciones y condición financiera.

Riesgos Relacionados con Brasil

Nuestro Crecimiento y Rentabilidad dependen de las Condiciones Económicas de Brasil.

Un 36,8% de nuestros activos al 31 de diciembre de 2018 y un 32,3% de nuestras ventas netas para el año terminado el 31 de diciembre de 2018 derivaron de nuestra operación en Brasil.

Debido a que la demanda de productos de bebestibles y gaseosas se correlaciona generalmente a las condiciones económicas prevalecientes en el mercado local, que a su vez depende de las condiciones macroeconómicas del país donde se encuentra el mercado, nuestra condición financiera y resultados operacionales en gran medida dependen de las condiciones políticas y económicas imperantes en Brasil. La economía brasileña también es afectada por el orden económico internacional y las condiciones del mercado en general, especialmente por las condiciones económicas y de mercado en los Estados Unidos. La economía brasileña está, por tanto, sujeta a riesgos e incertidumbres relacionados con cambios en las condiciones económicas y las medidas políticas en países tales como Estados Unidos y China, como también a la eurozona y otros lugares.

Las tasas de crecimiento del PIB de Brasil para los años 2012, 2013 y 2014 fueron de 1,9%, 3,0% y 0,5% respectivamente. Tanto en el año 2015 como en el año 2016, el PIB disminuyó 3,5%, y 3,3% respectivamente, pero, en 2017 y 2018 el PIB tuvo crecimiento de 1,1% y 1,3%, respectivamente.

El gobierno brasileño ejerce una influencia significativa sobre la economía brasileña, lo cual junto con condiciones políticas, económicas y sociales brasileñas históricamente volátiles, podrían afectar nuestra condición financiera y resultados operacionales.

La economía brasileña se ha caracterizado históricamente por las intervenciones del gobierno brasileño y ciclos económicos inestables. A menudo el gobierno brasileño ha cambiado sus políticas monetarias, de controles de precios, impositivas, crediticias, arancelarias y otras para influir en la economía de Brasil. Nuestro negocio, resultados operacionales, situación financiera y perspectivas pueden verse afectadas negativamente por los siguientes factores, entre otros:

- fluctuaciones de tipo de cambio;
- expansión o contracción de la economía brasileña, según lo medido por las tasas de crecimiento del producto interno bruto (PIB);
- altas tasas de inflación;
- cambios en las políticas fiscales o monetarias;
- aumentos de las tasas de interés;
- políticas de control de cambio;
- volatilidad y liquidez de los mercados nacionales de capital y crédito;
- cambios en los patrones climáticos y del tiempo;
- la escasez de energía o agua o su racionalización, particularmente a la luz de la escasez de agua en partes de Brasil;
- cambios en la regulación ambiental;
- inestabilidad social y política, particularmente a la luz de recientes protestas contra el gobierno; y
- otros desarrollos económicos, políticos, diplomáticos y sociales en Brasil o que afecten a Brasil, incluso con respecto a la presunta conducta anti-ética o ilegal de ciertos personajes en el gobierno brasileño y sus legisladores, que están actualmente bajo investigación.

Nuestros resultados operacionales y condición financiera podrán verse afectados por las condiciones económicas en Brasil. Además, las protestas, huelgas y escándalos de corrupción, incluyendo la investigación de "Lava Jato", han llevado a una crisis de confianza y política. En agosto de 2016, la Presidenta de Brasil Dilma Rousseff fue acusada y removida de su cargo por violaciones a las leyes de responsabilidad fiscal y el entonces Vicepresidente Temer asumió el cargo para completar el resto del mandato presidencial.

El desarrollo de las investigaciones llevadas a cabo por el Departamento de Policía Federal y la Fiscalía General Federal, durante el año 2017, aumentó la incertidumbre con respecto a las perspectivas futuras del mercado brasileño.El Tribunal Superior Electoral brasileño (Tribunal superior Eleitoral) en un voto de 4 a 3 absolvió a Dilma Rousseff y a Michel Temer de cargos de financiamiento ilegal de campañas. Sin embargo, durante el año 2018, el ex Presidente Luís Inácio Lula da Silva fue condenado a 12 años de prisión por cargos de corrupción descubiertos por la operación de Lava Jato. Michel Temer, el ex Vicepresidente, quien asumió la Presidencia de Brasil tras el derrocamiento de Rousseff, fue arrestado como parte de las investigaciones de corrupción en marzo de 2019. No podemos predecir si estas investigaciones y juicios traerán consigo una mayor inestabilidad económica y política, o si en el futuro surgirán nuevas acusaciones contra altos funcionarios del gobierno federal brasileño.

El 28 de octubre de 2018 Jair Bolsonaro fue elegido como nuevo Presidente de Brasil. Ejerce como tal desde el 1 de enero de 2019. Su elección produjo un repunte de los mercados y recuperación del valor de las acciones locales y del real brasileño. Sin embargo, no podemos asegurar que dicha confianza en el mercado se mantenga, ni que las políticas que impulse el nuevo gobierno sean beneficiosas para nuestras operaciones.

La crisis política podría empeorar las condiciones económicas en Brasil, lo que podría empeorar el poder adquisitivo, el consumo y los costos de la cadena de suministros y afectar negativamente nuestros resultados operacionales y condición financiera.

La inflación en Brasil y las medidas del gobierno para palear la inflación, incluyendo el aumento a las tasas de interés, puede contribuir a una incertidumbre económica en Brasil, afectando adversamente las operaciones de Andina Brasil que puede tener un efecto adverso sobre nuestras condiciones financieras y resultados operacionales.

Históricamente Brasil ha experimentado altas tasas de inflación . Se han adoptado varias medidas por el Gobierno Federal con el fin de controlarla, pero no es posible asegurar que estas vayan a ser exitosas. Históricamente las tasas anuales de inflación registradas en Brasil antes de 1995 eran extremadamente altas e incluyen períodos de hiperinflación. De acuerdo al Índice Nacional de Preços a o Consumidor Amplo o "IPCA" publicado por el Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística ("IBGE"), las tasas anuales de inflación de precios al consumidor fueron de 5,9% en 2013, 6,4% en 2014, 10,7% en 2015, 6,3% en 2016, 2,9% en 2017 y 3,7% en 2018. Futuras acciones gubernamentales, incluidas las acciones para ajustar el valor del real, pueden desencadenar aumentos en la inflación. Teniendo en cuenta esta historia y la incertidumbre en torno a las políticas del gobierno brasileño, no podemos garantizar que las tasas de inflación en Brasil no aumenten más ni tampoco si esa inflación no afectará a nuestro negocio en el futuro.

La inestabilidad del tipo de cambio podría afectar nuestro negocio, condición financiera y resultados operacionales.

La moneda brasileña ha fluctuado durante las últimas tres décadas. Durante este período, el gobierno brasileño ha implementado diversos planes económicos y políticas cambiarias, incluyendo devaluaciones repentinas, mini-devaluaciones periódicas (durante las cuales la frecuencia de los ajustes ha oscilado entre diario y mensual), controles cambiarios, mercado cambiario dual y sistemas cambiarios flotantes. Aunque la devaluación del real a largo plazo está generalmente relacionada con la tasa de inflación en Brasil, la devaluación del real para períodos más breves ha dado lugar a importantes fluctuaciones en el tipo de cambio entre la moneda brasileña, el dólar de EE.UU. y otras monedas.

El tipo de cambio en Brasil se depreció un 1,5% en 2017 y un 17,1% durante 2018 comparado con el dólar de EE.UU. No podemos garantizar que el real no vuelva a depreciarse o apreciarse frente al dólar de EE.UU. en el futuro. Además, no podemos garantizar que cualquier depreciación o apreciación del real frente al dólar de EE.UU. u otras divisas no tendrá un efecto adverso sobre nuestro negocio.

Una parte importante de las materias primas que utiliza la Sociedad en Brasil se transan en dólares de EE.UU., por lo cual una devaluación del real respecto al dólar de EE.UU. puede afectar nuestros costos y márgenes en forma significativa.

La depreciación del real con respecto a las principales monedas extranjeras, incluyendo el dólar de EE.UU., podría ejercer presiones inflacionarias adicionales en Brasil y hacer que el Banco Central aumente las tasas de interés para poder estabilizar la economía. A su vez, estas medidas podrían afectar negativamente el crecimiento de la economía brasileña como un todo y dañar nuestra condición financiera y nuestros resultados operacionales, restringir nuestro acceso a los mercados financieros extranjeros y provocar una intervención gubernamental, incluyendo acciones para evitar una recesión. En el contexto de una desaceleración económica, la depreciación del real también puede generar una disminución en el gasto de los consumidores, presiones deflacionarias y una reducción del crecimiento en la economía brasileña en general.

En cambio, la apreciación del real con respecto a las principales monedas extranjeras, incluyendo el dólar de EE.UU., podría conducir a un deterioro de la cuenta corriente brasileña, así como de las cuentas corrientes de divisas y también afectar el crecimiento impulsado por las exportaciones. Dependiendo de las circunstancias, una depreciación o apreciación del real podría afectar de manera material y adversa el crecimiento de la economía brasileña y el nuestro.

Los cambios en las leyes tributarias podrían aumentar nuestra carga impositiva y, consecuentemente, afectar negativamente nuestra rentabilidad.

Normalmente, el gobierno brasileño implementa cambios a los regímenes tributarios que podrían incrementar las cargas tributarias de nuestros clientes. Estos cambios incluyen modificaciones en las tasas impositivas y, en ocasiones, una promulgación de impuestos temporales, cuyas ganancias son destinadas a propósitos designados por el gobierno. En el pasado, el gobierno brasileño ha presentado ciertas propuestas de reformas tributarias, que han sido diseñadas principalmente para simplificar el sistema tributario brasileño, para evitar conflictos internos dentro y entre los municipios y estados brasileños y para redistribuir los ingresos fiscales. Las propuestas de reforma tributaria incorporan cambios en las normas que rigen los impuestos del Programa de Integración Social federal (Programa de Integração Social o "PIS") y Contribución de Seguro Social (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social, o "COFINS"), el impuesto Estatal sobre circulación de Mercancías y Servicios (Imposto Sobre un Circulação de Mercadorias e Serviços, o "ICMS") y otros

impuestos, tales como aumentos en contribuciones. Puede que estas propuestas no sean aprobadas ni promulgadas. Los efectos de estas propuestas de medidas de reformas tributarias y cualquier otro cambio que resulte de la promulgación de reformas tributarias adicionales no han sido y no pueden ser cuantificadas. Sin embargo, algunas de estas medidas, si se aprueban, pueden resultar en un aumento en la carga tributaria general, que podría afectar negativamente nuestro desempeño financiero.

Durante el año 2018, el gobierno brasileño redujo el impuesto al valor agregado sobre productos industrializados (Imposto sobre Productos Industrializados o IPI) aplicable al concentrado de bebidas, del 20% al 4%. Dicha medida ha afectado negativamente a nuestras operaciones, ya que redujo significativamente el crédito fiscal derivado de las compras de concentrado proveniente de la zona franca de Manaus que actualmente beneficia a Rio de Janeiro Refrescos, y a la industria de refrigerantes en su conjunto.

Dada la elevada carga tributaria en Brasil, las autoridades federales y estaduales de dicho país ofrecen una serie de incentivos tributarios relevantes para atraer inversiones en ciertos territorios y/o localidades, particularmente para las empresas manufactureras y otras empresas que operan e invierten en Brasil. Coca-Cola Andina Brasil ha recibido algunos de esos incentivos tributarios, y sus resultados se encuentran fuertemente influidos por los mismos. Si bien dichos incentivos han sido históricamente renovados, no nos es posible asegurar que se mantengan en el futuro. El término, la no-extensión o no-renovación de dichos incentivos tributarios podrían tener un efecto adverso significativo en nuestro negocio, condición financiera y resultados operacionales.

Procedimientos tributarios pueden dar lugar a un significativo pasivo tributario.

Río de Janeiro Refrescos Ltda. es parte de una serie de procedimientos tributarios en los que las autoridades fiscales federales brasileñas afirman la supuesta existencia de pasivos asociados con el impuesto al valor agregado sobre productos industrializados (Imposto sobre Produtos Industrializados o IPI) por un monto total de aproximadamente R$ 1.990.400.000. Dichos procedimientos se encuentran en distintos estados procesales, tanto en sede administrativa como judicial. Discrepamos con la posición de la autoridad fiscal brasileña y sostenemos el derecho a reclamar créditos fiscales IPI en relación con las compras de ciertos insumos exentos de proveedores ubicados en la zona franca de Manaos. Estimamos que las afirmaciones de la autoridad fiscal brasileña no tienen méritos. Respecto a los mencionados procesos, nuestros asesores brasileños externos nos han aconsejado calificar la pérdida de Ipiranga como remota (es decir, aproximadamente un 30% de probabilidad). No obstante lo anterior, el resultado final de estas afirmaciones está sujeta a incertidumbre, y no nos es posible predecir su resolución final.

La eventual terminación del acuerdo de distribución de productos Heineken podría afectar negativamente nuestra rentabilidad.

En julio de 2017 Heineken Brasil notificó de forma unilateral la terminación del acuerdo conforme al cual Rio de Janeiro Refrescos Ltda. comercializa y distribuye cervezas de marcas Heineken en nuestros territorios de franquicia en Brasil. Rio de Janeiro Refrescos Ltda. entiende que la expiración de dicho acuerdo está prevista para el año 2022, razón por la cual sometimos esta disputa a un proceso de arbitraje.

Si bien continuamos comercializando los mencionados productos, y Heineken Brasil continúa obligado a distribuir sus productos a través del Sistema Coca-Cola durante el curso del procedimiento arbitral antes indicado, el resultado final del mismo está sujeto a incertidumbre, y no nos es posible predecir su resolución final. Un resultado desfavorable de este proceso arbitral podría resultar en la terminación del acuerdo conforme al cual Rio de Janeiro Refrescos Ltda. comercializa y distribuye cervezas de marcas Heineken, lo cual podría producir un efecto adverso significativo en nuestro negocio en Brasil. Durante 2018, los productos Heineken representaron un 18.7% de nuestros ingresos en Brasil.

Riesgos Relacionados con Argentina

Nuestras operaciones de negocio dependen de las condiciones económicas de Argentina.

Un 10,9% de nuestros activos al 31 de diciembre de 2018 y un 24,7% de nuestras ventas netas para el año terminado el 31 de diciembre de 2018 derivaron de nuestra operación en Argentina.

Históricamente, la economía argentina ha experimentado períodos de altos niveles de inestabilidad y volatilidad, bajo o negativo crecimiento económico y niveles de inflación y devaluación altos y variables. Durante 2001 y 2002,

Argentina atravesó un período de gran inestabilidad política, económica y social, que condujo a una cesación de pagos parcial por parte de Argentina en el pago de su deuda soberana y la devaluación del peso en enero de 2002, después de diez años de paridad con el dólar estadounidense. Aunque las condiciones económicas generales en Argentina se han recuperado significativamente durante los últimos años, hay incertidumbre acerca de si esta recuperación es sostenible. Esto es principalmente porque el reciente crecimiento económico dependía inicialmente de una significativa devaluación del peso argentino, una alta capacidad de producción excesiva resultante de un largo periodo de profunda recesión y altos precios de las materias primas. Según el INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), el crecimiento del PIB en términos reales en Argentina fue de 10,1% en 2010, 6,0% en 2011, -1,0% en 2012, 2,4% en 2013, -2,5% en 2014, 2,6% en 2015, -1,8% en 2016, 2,9% en 2017, y -2,5% en 2018. No podemos asegurar que el PIB argentino se incrementará o permanecerá estable en el futuro. Crisis económicas locales o externas, la demanda internacional de productos argentinos, la inestabilidad y la competitividad del peso argentino contra divisas, confianza entre los consumidores y los inversionistas nacionales y extranjeros, la tasa de inflación y futuras incertidumbres económicas y financieras, entre otros factores, pueden afectar el desarrollo de la economía argentina.

Inestabilidad política y económica en Argentina puede volver a repetirse, lo cual puede tener un efecto adverso significativo en nuestras operaciones argentinas y en nuestra condición financiera y resultados operacionales.

En el período desde 1998 hasta 2003 Argentina experimentó agudas dificultades económicas que culminaron en la reestructuración de prácticamente la totalidad de su deuda soberana. Durante este período de crisis hubo una sucesión de presidentes y se declararon varios estados de emergencia suspendiéndose las libertades civiles e instituyendose restricciones a las transferencias de fondos al extranjero y controles cambiarios sobre divisas extranjeras, entre otras medidas. El PIB de Argentina se contrajo un 10,9% en 2002. A partir de 2003, el PIB argentino comenzó a recuperarse y desde 2004 a 2008 registró una tasa de crecimiento promedio de 8,4%.

La crisis económica mundial de 2008 condujo a un repentino descenso económico, acompañado de disturbios políticos y sociales, presiones inflacionarias, la depreciación del peso argentino y a la falta de confianza del consumidor y de los inversionistas, que han forzado al gobierno argentino a adoptar diversas medidas, incluyendo el endurecimiento de los controles cambiarios, la eliminación de los subsidios para el sector privado y la propuesta de nuevos impuestos.

En octubre de 2019, se celebrarán elecciones presidenciales, legislativas y de ciertos gobiernos provinciales y municipales de Argentina. La incertidumbre relacionada con las campañas electorales y el resultado de las elecciones, o la incertidumbre sobre si el nuevo gobierno argentino implementará cambios en la política o en la reglamentación, podría afectar negativamente a la economía argentina.

Por otra parte, hasta diciembre de 2015, el gobierno argentino aumentó su nivel de intervención en algunos sectores de la economía. Por ejemplo, en mayo de 2012, el gobierno argentino nacionalizó YPF S.A., la petrolera más grande de Argentina que previamente pertenecía a propietarios españoles y que originalmente era una empresa estatal. Las expropiaciones y otras intervenciones por parte del gobierno argentino como la de YPF pueden tener un impacto adverso en el nivel de inversión extranjera en Argentina, en el acceso de las empresas argentinas a los mercados de capitales internacionales y en las relaciones comerciales y diplomáticas de Argentina con otros países. A pesar del cambio de gobierno que tuvo lugar en diciembre de 2015, el nivel de intervención gubernamental en la economía puede continuar en el futuro, lo cual podría tener efectos negativos sobre la economía argentina y, a su vez, sobre nuestro negocio, resultados de operaciones y condición financiera.

No podemos garantizar que el gobierno argentino no adopte políticas que puedan afectar negativamente a la economía Argentina o a nuestro negocio. Además, no podemos garantizar que los futuros desarrollos económicos, sociales y políticos en Argentina, sobre los que no tenemos control, no perjudiquen a nuestros negocios, condiciones financieras o resultados de operaciones. No podemos garantizar que la inestabilidad económica futura, sobre la que no ejercemos control, no vaya a perjudicar nuestro negocio, nuestro valor patrimonial neto o condición financiera o los resultados de nuestras operaciones.

El gobierno de Argentina podría imponer ciertas restricciones a las conversiones y las remesas de dineros al exterior, que podrían afectar el plazo y la cantidad de cualquier dividendo u otro pago que recibamos de nuestra filial argentina.

En 2001 y 2002 el gobierno argentino implementó una serie de medidas monetarias y de control de cambio de divisas, que incluyeron restricciones en el retiro de fondos depositados en los bancos y restricciones estrictas sobre la salida de divisas de Argentina, incluyendo para propósitos de pago de capital e intereses sobre deudas y la distribución de

dividendos. Desde diciembre de 2011 hasta noviembre de 2015 el gobierno argentino impuso restricciones adicionales sobre la compra de moneda extranjera y ciertas transferencias de fondos desde Argentina y redujo el tiempo necesario para cumplir con ciertas transferencias de fondos desde el exterior a Argentina. Durante diciembre del 2015 estas restricciones comenzaron a ser revisadas y removidas por la actual administración con el objeto de normalizar la política cambiaria.

Bajo la ley argentina actual, podemos declarar y distribuir dividendos con respecto a nuestra filial argentina y los bancos argentinos legalmente pueden procesar los pagos de los dividendos para nosotros y otros accionistas no residentes. Nuestra declaración y distribución de dividendos está sujeto a ciertos requisitos legales y deben ser coherentes con nuestros estados financieros auditados. El procesamiento de pago de dividendos por parte de los bancos argentinos está sujeto a las regulaciones del Banco Central argentino, incluyendo la verificación del cumplimiento de nuestra filial argentina de la deuda externa y las obligaciones de divulgación de la inversión directa. Además de las normas reglamentarias y administrativas que afectan el pago de dividendos de la filial argentina, durante 2012 el gobierno argentino impuso restricciones discrecionales a las empresas argentinas como parte de una política para limitar las transferencias salientes de dólares de EE.UU. Desde 2010 hasta comienzos del 2016, estas restricciones detuvieron los pagos de dividendos a los accionistas no residentes. A comienzos del año 2016, la nueva administración comenzó a disminuir estas restricciones, lo que nos permitió comenzar a girar las utilidades de nuestra filial argentina. Actualmente no existen restricciones por parte del gobierno argentino para girar utilidades al exterior de Argentina. Sin embargo, no podemos asegurar que seremos capaces de hacer que nuestra filial Argentina distribuya dividendos a sus accionistas no residentes, a pesar de cumplir con todos los requisitos legales y reglamentarios para el pago.

El gobierno argentino puede imponer ciertas restricciones a las importaciones, que podrían tener un impacto en nuestras operaciones.

Desde febrero de 2012, en virtud de una resolución de la Administración Federal de Ingresos Públicos ("AFIP"), antes de la ejecución de cualquier orden de compra o documento similar, los importadores argentinos estaban obligados a presentar ante la AFIP una Declaración Jurada Anticipada de Importación ("DJAI") proporcionando información sobre las futuras importaciones. El cumplimiento de este requisito era verificado por la aduana argentina a la llegada de los bienes a Argentina y era una condición para la autorización del pago del precio de compra por las entidades financieras argentinas. Aunque la intención de esta medida fue meramente un régimen de recolección de información, podría en el futuro utilizarse para fines de restringir las importaciones en Argentina. Un régimen similar también se impuso con respecto a la importación y exportación de servicios (conocido por la sigla "DJAS"), y que resultó en restricciones adicionales impuestas sobre los pagos efectuados por los residentes argentinos por servicios prestados por residentes extranjeros. Aún cuando el cambio en el gobierno argentino que se produjo en diciembre de 2015 relajó las restricciones sobre las importaciones de bienes y servicios y reemplazó el sistema de Declaración Jurada Anticipada de Importación previamente identificado por un Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI, junto con la implementación de licencias automáticas y no-automáticas) y derogó la exigencia de las DJAS, no podemos asegurar que estas restricciones se eliminarán completamente, permaneciendo aún cierta discrecionalidad sobre ciertos bienes. Las restricciones a las importaciones argentinas de bienes y servicios de nuestras filiales pueden ocasionalmente afectar negativamente nuestras condiciones financieras o resultados de las operaciones.

La inflación en Argentina puede afectar negativamente nuestras operaciones, lo cual podría afectar negativamente nuestra condición financiera y resultados operacionales.

Argentina ha experimentado altos niveles de inflación en las últimas décadas, dando por resultado grandes devaluaciones de su moneda. Las históricas altas tasas de inflación en Argentina resultaron principalmente de su falta de control sobre la política fiscal y su fuente de dinero. Según el INDEC, las tasas anuales de la inflación para los años 2014 y 2015 (hasta octubre de 2015 ya que el INDEC suspendió su informe después de eso) fueron 23,9% y 11,8%, respectivamente. Por otra parte, después de cambios en el personal y en la metodología utilizada para calcular el índice de precios al consumidor en el INDEC en el año 2007, la exactitud de las mediciones anteriores ha sido puesta en duda por economistas e inversionistas. El índice de precios al consumidor real y el índice de precios mayorista por lo tanto pueden ser substancialmente más altos que los indicados por el INDEC durante los años previos a diciembre de 2015. Con el cambio del gobierno argentino en diciembre de 2015, el INDEC suspendió la emisión de los índices de precios al consumidor real y el índice de precios mayoristas hasta abril de 2016, fecha en la que comenzó a difundir una nueva serie mensual del IPC, dejando sin publicar los meses anteriores a abril de 2016. La inflación según el INDEC para el año 2017 fue de 24,8% y para el año 2018 de 47,6%. No podemos asegurar que el INDEC no se suspenderá en el futuro nuevamente, lo cual podría producir una disminución significativa en la confianza en la economía argentina, lo que a su vez, podría tener un efecto material adverso en nuestras operaciones y situación financiera.

Durante 2018, Argentina fue declarada como una economía hiperinflacionaria por el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera de los Estados Unidos de América (FASB), y el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Según la NIC 29- NIIF "información financiera en las economías hiperinflacionarias" no establece cuando surge la hiperinflación, pero incluye varias características de la hiperinflación. Con el fin de determinar si una economía califica como hiperinflacionaria en el sentido de la NIC 29, la norma contempla una serie de factores cualitativos y cuantitativos que deben tenerse en cuenta, incluida la existencia de una tasa de inflación acumulada de tres años cerca o superior al 100%. En este sentido, para fines contables, Argentina es considerada como un país hiperinflacionario, ya que las tasas de inflación de los últimos tres años fueron del 40,9%, 24,8% y 47,6%, en 2016, 2017 y 2018, respectivamente. En consecuencia, desde julio de 2018, la compañía comenzó a aplicar la NIC 29 de las NIIF con respecto a sus informes financieros, requiriendo reportar los resultados de sus operaciones en Argentina como si esta economía fuera hiperinflacionaria a partir del 1 de enero de 2018 y, por lo tanto, realizar una corrección de los resultados acumulados a ese mes. Además, por aplicación de la NIC 29, tuvimos que traducir cifras en pesos argentinos a pesos chilenos, utilizando el tipo de cambio de cierre del período (y no el tipo de cambio promedio), reduciendo así los resultados operacionales y ganancias netas de la Sociedad. No sabemos cuánto tiempo durará esta situación.

En el pasado la inflación ha debilitado sustancialmente la economía argentina y la capacidad del gobierno para generar las condiciones que fomenten el crecimiento económico. Además, una inflación elevada o un alto nivel de inestabilidad de precios pueden material y adversamente afectar el volumen de negocio del sistema financiero. Este resultado, a su vez, podría afectar negativamente el nivel de actividad económica y empleo en el país.

Una alta inflación también socavaría la competitividad exterior de Argentina y afectaría negativamente a la actividad económica, empleo, los salarios reales, el consumo y las tasas de interés. Además, una dilución de los efectos positivos de la devaluación del peso argentino en los sectores orientados a la exportación de la economía argentina, aun con la eliminación de la restricción cambiaria, podría reducir el nivel de actividad económica en el país. A su vez, una porción de la deuda argentina se ajusta por el Coeficiente de Estabilización de Referencia, una indexación de moneda que está fuertemente ligada a la inflación. Por lo tanto, cualquier aumento significativo de la inflación provocaría un aumento en la deuda y, en consecuencia, las obligaciones financieras del país. Un alto nivel de incertidumbre con respecto a estos indicadores económicos y una falta general de estabilidad con respecto a la inflación, podrían causar un acortamiento en la duración de los contratos y afectar la capacidad de las empresas para planificar y tomar decisiones, afectando de manera material y negativa la actividad económica y los ingresos de los consumidores y su poder adquisitivo, todo lo cual podría tener un efecto adverso material en nuestra condición financiera y resultados operacionales.

El peso argentino está sujeto a depreciación y volatilidad, que podría afectar adversamente nuestra condición financiera y resultados operacionales.

Después de varios años de estabilidad de precios en Argentina, la devaluación del peso en enero de 2002 impuso presiones sobre el sistema de precios internos que generaron una inflación elevada a lo largo de 2002. La devaluación tuvo un efecto adverso en la capacidad de las empresas argentinas para pagar oportunamente sus obligaciones denominadas en divisas extranjeras, generando una inflación elevada a lo largo de 2002, reduciendo significativamente los salarios reales y afectando de manera adversa a las empresas que estaban enfocadas en el mercado local como las empresas de servicios públicos y entidades financieras.También afectó la capacidad del gobierno para honrar sus obligaciones de deuda externa.

A finales de 2011 el gobierno argentino implementó una serie de medidas encaminadas a mantener el nivel de reservas del Banco Central de la República Argentina ("BCRA"). Como parte de ese esfuerzo, durante el último trimestre de 2011 hasta diciembre de 2015 se implementaron nuevas medidas para limitar la compra de divisas por parte de individuos y empresas privadas. El acceso al mercado de divisas requiere autorización de las autoridades fiscales, entre otras restricciones. Como resultado, la tasa de cambio implícita en la cotización de los títulos argentinos que cotizan en los mercados extranjeros y en el mercado local aumentó significativamente. Durante el año 2015 estas restricciones continuaron aumentando, haciendo altamente complejo el envío de pagos a proveedores extranjeros. En enero de 2015 se limitó la compra de dólares a US$ 300.000 diarios. A mediados del año, este límite había disminuido a US$ 75.000 y para fines de año se redujo a US$ 50.000, forzando a las empresas a parcelar los pagos por importaciones extranjeras y resultando en que algunas empresas redujeran la importación de ciertas materias primas. El 17 de diciembre de 2015, luego de la devaluación del peso argentino, el mercado intercambiario dividido se volvió a unificar con el regreso de un Mercado Libre de Cambio y se eliminaron muchas restricciones en la adquisición de moneda extranjera y en los pagos a proveedores extranjeros. Sin embargo, no podemos asegurar que dichas restricciones no se vuelvan a implementar en el futuro.

El tipo de cambio en Argentina se depreció un 17,4% en 2017 y un 102,2% durante 2018 comparado con el tipo de cambio para dólar de EE.UU del cierre del ejercicio 2016 y 2017, respectivamente. La gran devaluación del tipo de cambio ocurrida durante 2018 afectó fuertemente nuestros resultados consolidados.

Además, una parte importante de las materias primas que utiliza la compañía en Argentina se transan en dólares de EE.UU., por lo cual una devaluación del peso argentino respecto al dólar de EE.UU. puede afectar nuestros costos y márgenes en forma significativa.

Dadas las condiciones económicas y políticas en Argentina, no podemos predecir si y en qué medida, el valor del peso argentino puede depreciarse o apreciarse frente al dólar de EE.UU, el euro u otras monedas extranjeras. Con el cambio en el gobierno argentino en diciembre de 2015 el mercado cambiario se desregularizó parcialmente, y se redujo significativamente la brecha entre el tipo de cambio publicado por el BCRA y el tipo de cambio del mercado informal. No podemos predecir cómo estas condiciones afectarán el consumo de nuestros productos. Por otra parte, no podemos predecir si el nuevo gobierno argentino continuará modificando su política monetaria, fiscal y cambiaria y de ser así, cuál sería el impacto que cualquiera de estos cambios podría tener sobre el valor del peso argentino y, en consecuencia, en nuestra condición financiera, resultados operacionales y flujos de efectivo y en nuestra capacidad para transferir fondos al extranjero con el fin de cumplir con las obligaciones comerciales o financieras.

Las medidas del gobierno para prevenir o responder a disturbios sociales podrían afectar adversamente la economía argentina y nuestro negocio.

Durante la crisis económica argentina de 2001 y 2002 Argentina experimentó considerable agitación social y política, incluyendo disturbios, motines, saqueos, protestas en todo el país, huelgas y manifestaciones callejeras. A pesar de la relativa estabilización y recuperación económica argentina, la tensión política y social y los altos niveles de pobreza y desempleo siguen. En 2008, Argentina enfrentó protestas y huelgas en todo el país. En noviembre de 2012 hubo una huelga general liderada por la oposición de los sindicatos. Los disturbios sociales aumentaron en los últimos meses de 2012, y en diciembre de 2012 ocurrieron disturbios adicionales, además de saqueos a comercios y supermercados en ciudades alrededor del país.

Las políticas gubernamentales futuras para prevenir o responder a los disturbios sociales pueden incluir expropiación, nacionalización, renegociación forzada o modificación de los contratos vigentes, suspensión de la aplicación de derechos de los acreedores, nuevas políticas fiscales y cambios en las leyes y políticas que afectan el comercio exterior e inversión. Tales políticas podrían desestabilizar al país y afectar negativamente y materialmente a la economía argentina, y así nuestro negocio, resultados operacionales y condición financiera.

El gobierno puede ordenar aumentos a los sueldos que se pagarán a los empleados en el sector privado, lo cual podría incrementar nuestros costos operacionales y afectar nuestros resultados operacionales.

En el pasado, el gobierno argentino ha aprobado leyes, reglamentos y decretos que requieren que las empresas del sector privado aumenten los salarios y proporcionen beneficios específicos a los empleados y lo puede hacer de nuevo en el futuro. Debido a los altos niveles de inflación, las organizaciones laborales están exigiendo aumentos salariales significativos. En 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018 el incremento del salario mínimo vital y móvil fue del 33%, 27%, 35%, 17% y 28% respectivamente, y para estos mismos años el promedio de mercado de los incrementos salariales de trabajadores fue del 30%, 32%, 33%, 26% y 32%, respectivamente.

En el futuro, el gobierno podría adoptar nuevas medidas que requieran aumentos salariales o beneficios adicionales para los trabajadores, y la fuerza laboral y los sindicatos pueden aplicar presión en apoyo de tales medidas. Cualquier aumento en los salarios o el beneficio de los trabajadores podría dar lugar a costos añadidos y menores resultados de operaciones para las empresas argentinas, incluyéndonos.

Cambios legislativos y de políticas públicas en Argentina podrían afectar nuestro negocio.

En el año 2015 un nuevo Código Civil y Comercial de la República Argentina entró en vigor, el cual regula todas las relaciones legales de nuestra filial argentina con sus clientes, proveedores y consumidores. Además, el gobierno argentino que asumió el cargo en diciembre de 2015 ha anunciado que está considerando varios proyectos de ley que podrían modificar la legislación argentina sobre temas como impuestos, aduanas, seguridad social, trabajo y comercio, entre otras. Además, el gobierno ha anunciado cambios en diversas políticas públicas, incluyendo un aumento en los controles

bajo la ley de competencia. No podemos garantizar que estas modificaciones legislativas, si es que se aprueban, no puedan afectar negativamente nuestra condición financiera o resultados de las operaciones de nuestras subsidiarias Argentina.

En noviembre de 2017, el Congreso aprobó la Ley N° 27.401 (Responsabilidad penal empresarial) que entró en vigencia en marzo de 2018. Esta ley establece responsabilidad penal de las personas jurídicas por delitos contra la administración pública y el soborno transnacional cometidos por sus accionistas, abogados, directores, gerentes, empleados o representantes, entre otros.

En mayo de 2017, la nueva Ley de Defensa de la Competencia (Ley N° 27.442) que entre sus principales enmiendas, establece prácticas antimonopolio "per se" (tales como precios, participación de mercado, limitaciones a la producción y coordinación en las licitaciones), y además la ley impone mayores penas en la lucha contra el comportamiento monopólico, y establece la responsabilidad conjunta de "personas controladoras " cuando por acción u omisión de sus deberes de control, supervisión o vigilancia hubieran contribuido, inducido o permitido el cometer una infracción.

Debido a que estas leyes han sido recientemente promulgadas o recientemente en vigencia, no podemos asegurar de qué manera el gobierno argentino aplicará estas leyes, ni si la aplicación de las mismas no afectará nuestro negocio.

Riesgos Relacionados con Paraguay

Nuestras operaciones de negocio dependen de las condiciones económicas de Paraguay.

Un 12,9% de nuestros activos al 31 de diciembre de 2018 y un 8,9% de nuestras ventas netas para el año terminado el 31 de diciembre de 2018 derivaron de nuestra operación en Paraguay. Debido a que la demanda de productos de bebestibles y gaseosas se correlaciona generalmente a las condiciones económicas prevalecientes en el mercado local, que a su vez depende de las condiciones macroeconómicas y políticas del país donde se encuentra el mercado, nuestra condición financiera y resultados operacionales podrían verse afectados de manera adversa por cambios en estos factores sobre los cuales no tenemos ningún control.

El PIB en Paraguay para el año 2018 creció un 4,0%, según cifras preliminares del Banco Central de Paraguay publicadas en el mes de diciembre de 2018, comparado con crecimiento del 5,0% en 2017, de 4,3% en 2016, 3,1% en el 2015 y 4,7% en 2014. El PIB en Paraguay se relaciona estrechamente al desempeño del sector agrícola paraguayo, el cual puede ser volátil.

La situación de la economía paraguaya es fuertemente influida por la situación económica existente en Argentina y Brasil. Un deterioro en la situación económica de dichos países podría afectar de manera adversa nuestra condición financiera y resultados operacionales.

La inflación en Paraguay puede tener un efecto adverso sobre nuestras condiciones financieras y resultados operacionales.

Aunque la inflación en Paraguay se ha mantenido estable a niveles de 4% en los últimos 5 años, no podemos asegurar que no vaya a aumentar de manera significativa. Un aumento en la inflación en Paraguay podría disminuir el poder adquisitivo de los consumidores en ese país, lo que podría afectar de manera adversa nuestros volúmenes y tener un impacto sobre nuestros ingresos por ventas.

El guaraní paraguayo está sujeto a depreciación y volatilidad, que podría afectar adversamente nuestra condición financiera y resultados operacionales.

La tasa de cambio de Paraguay es libre y flotante y el Banco Central de Paraguay ("BCP") participa activamente en el mercado cambiario con el fin de reducir la volatilidad. Sin embargo, como aproximadamente el 25% de nuestros costos totales de materias primas y suministros están denominados en dólares de EE.UU., una importante depreciación de la moneda local podría afectar adversamente nuestra situación y resultados financieros, tales como ingresos, márgenes y otros gastos, como por ejemplo honorarios profesionales y costos de mantenimiento.

El tipo de cambio en Paraguay se depreció un 6,6% en 2018 y se apreció un 3,1% durante 2017 comparado con el tipo de cambio para dólar de EE.UU del cierre del ejercicio de cada año.

La moneda local sigue las tendencias regionales y mundiales. Cuando el dólar de EE.UU. aumenta su valor y las materias primas pierden su valor en Paraguay, hay un impacto directo en la generación de moneda extranjera lo que ocurre principalmente a través de la exportación de materias primas.

Factores de Riesgo Relacionados con los ADRs y Acciones

Los tenedores de ADRs pueden no disponer de derechos preferentes.

De conformidad con la Ley de Sociedades Anónimas Nº 18.046 y el Reglamento de Sociedades Anónimas (colectivamente, la "Ley de Sociedades Chilenas"), cada vez que emitimos nuevas acciones por dinero en efectivo se nos exige otorgar derechos preferentes a los tenedores de nuestras acciones (incluso acciones representadas por ADRs), dándoles el derecho a comprar una cantidad suficiente de acciones como para mantener su porcentaje existente en la propiedad. Sin embargo, es posible que no podamos ofrecer acciones a tenedores estadounidenses de ADRs conforme a derechos preferentes otorgados a nuestros accionistas en relación con cualquier emisión futura de acciones a menos que tenga vigencia una declaración de registro en la Ley de Valores de EE.UU. de 1933 y sus modificaciones con respecto a aquellos derechos y acciones, o una exención de los requisitos de registro de la Ley de Valores de EE.UU. de 1933 y sus modificaciones.

En virtud del procedimiento establecido por el Banco Central de Chile, el Contrato de Inversión Extranjera de una empresa chilena con un programa existente de ADR pasará a estar sujeto a una modificación (que también se estimará que incorpora todas las leyes y normas aplicables a ofertas internacionales vigentes en la fecha de la modificación) que extenderá los beneficios de aquel contrato a nuevas acciones emitidas de conformidad con una oferta de derechos preferentes a los poseedores actuales de ADRs y a las otras personas que residen y se encuentran domiciliadas fuera de Chile que ejercen derechos preferentes, solicitándolo al Banco Central de Chile. Es nuestra intención evaluar al momento de cualquier oferta de derechos los costos y potenciales responsabilidades asociadas con cualquier declaración de registro semejante, así como los beneficios indirectos para nosotros de permitir a los tenedores estadounidenses de ADRs que ejerzan derechos preferentes y cualesquiera otros factores que consideremos apropiados en su momento, y luego tomar una decisión en cuanto a si presentar aquella declaración de registro.

No podemos garantizar que se presentará una declaración de registro. En la medida en que los tenedores de ADRs no puedan ejercer tales derechos debido a que no se ha presentado una declaración de registro, el depositario intentará vender los derechos preferentes de aquellos tenedores y distribuir el producto neto de los mismos si existe un mercado secundario para ellos, pudiéndose reconocer una prima por sobre el costo de cualquier venta semejante. Si no se pueden vender tales derechos, ellos caducarán y los tenedores de ADRs no obtendrán ningún valor a través del otorgamiento de tales derechos preferentes. En cualquiera de tales casos, la participación de aquel tenedor en el capital de la sociedad se diluirá en forma proporcional.

Los derechos de los accionistas no están tan bien definidos en Chile como en otras jurisdicciones, incluyendo EE.UU.

Bajo las leyes federales de los mercados de valores de EE.UU., como emisor privado extranjero, estamos exentos de ciertas reglas que aplican a emisores locales de EE.UU. con valores de capital registrados bajo el Ley de Intercambio de Valores de EE.UU. de 1934, y sus modificaciones, incluyendo las reglas de solicitación de poderes, las reglas que requieren la revelación de la propiedad de acciones por parte de directores, ejecutivos y ciertos accionistas. También estamos exentos de ciertos requisitos del gobierno corporativo de la Ley Sarbanes-Oxley del 2002 y de la Bolsa de Valores de Nueva York, incluyendo los requisitos con respecto a directores independientes.

Nuestros asuntos corporativos se rigen por las leyes de Chile y por nuestros estatutos. Según dichas leyes, los accionistas de la sociedad pueden tener menos derechos o derechos menos definidos que lo que podrían tener como accionistas de una sociedad anónima constituida en una jurisdicción estadounidense.

De conformidad con la Ley N° 19.705, promulgada en diciembre de 2000, los accionistas controladores de una sociedad anónima abierta sólo podrán vender sus acciones controladoras a través de una oferta pública a todos los accionistas, en la que el oferente tendría que comprar todas las acciones ofrecidas hasta el porcentaje determinado por el mismo, donde el precio pagado sea sustancialmente mayor que el precio de mercado (es decir, cuando el precio pagado sea

más elevado que el precio promedio de mercado o un período que comienza 90 días antes de la transacción propuesta y termina 30 días antes de aquella transacción propuesta, más 10%).

El mercado de nuestras acciones puede ser volátil e ilíquido.

Los mercados de valores chilenos son sustancialmente más pequeños, menos líquidos y más volátiles que la mayoría de los mercados de valores en EE.UU. La Bolsa de Comercio de Santiago, que es la principal bolsa de valores de Chile, tenía una capitalización de mercado de aproximadamente US$ 249.817 millones al 31 de diciembre de 2018 y un volumen mensual promedio de operaciones de aproximadamente US$ 4.460 millones para el año. La falta de liquidez, debido en parte al tamaño relativamente pequeño del mercado de valores de Chile, puede tener un efecto material adverso en el precio de transacción de nuestras acciones. Debido a que el mercado para nuestros ADRs depende en parte de la percepción de nuestros inversionistas respecto del valor de nuestras acciones locales, esta falta de liquidez para nuestras acciones en Chile puede afectar significativamente el precio de transacción de nuestros ADRs.

ÍTEM 4. INFORMACIÓN SOBRE LA SOCIEDAD

A. Historia y Desarrollo de la Sociedad

Nuestra razón social es Embotelladora Andina S.A., y nuestro nombre comercial es Coca-Cola Andina. Nos constituimos como una sociedad anónima el 7 de febrero de 1946, bajo las normas de la ley chilena. Un extracto de los estatutos se encuentra inscrito en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago a fojas 768, N° 581 del año 1946. Según nuestros estatutos, la vigencia de la sociedad es indefinida.

Nuestras acciones se transan en la Bolsa de Comercio de Santiago y en la Bolsa Electrónica de Chile y, hasta octubre de 2018, se transaban en la Bolsa de Corredores de Valparaíso, que cerró sus operaciones en octubre de 2018.

Los ADRs que representan nuestras acciones de la Serie A y de la Serie B, están listados en la Bolsa de Nueva York. Nuestras oficinas ejecutivas principales están ubicadas en Miraflores 9153, Piso 7, Renca, Santiago, Chile. Nuestro número de teléfono es (56-2) 2338-0520 y nuestro sitio web es www.koandina.com.

Nuestro agente depositario para los ADRs en EE.UU. es The Bank of New York Mellon Corporation, ubicado en One Wall Street, Nueva York, Nueva York, código postal 10286, número de teléfono (212) 815-2296. Nuestro representante autorizado en EE.UU. es Puglisi & Associates, ubicados en 850 Library Avenue, Suite 204, Newark, Delaware, código postal 19711, número de teléfono (302) 738-6680.

Historia

Chile

En 1941, The Coca-Cola Company otorgó en licencia a una sociedad chilena privada la producción de gaseosas Coca-Cola en Chile, y la producción comenzó en 1943. En 1946, el licenciatario original se retiró del contrato de licencia, y un grupo de inversionistas norteamericanos y chilenos formaron Andina, que pasó a ser el licenciatario exclusivo de The Coca-Cola Company en Chile.

Entre 1946 y principios de la década de los ochenta, Andina desarrolló el mercado chileno para Gaseosas Coca-Cola con un sistema de producción e instalaciones de distribución que cubrían las regiones central y sur de Chile. A principio de la década de los ochenta, Andina vendió sus licencias de Coca-Cola para la mayoría de las áreas fuera de la Región Metropolitana de Santiago y se concentró en el desarrollo de su negocio de gaseosas en el área de Santiago. Aunque ya dejamos de ser el único embotellador de Coca-Cola en Chile, hemos sido el fabricante principal de productos Coca-Cola en Chile por un período sin interrupciones de 72 años.

En 1998 Andina compró a The Coca-Cola Company una participación de 49% en Vital S.A. Al mismo tiempo, The Coca-Cola Company compró las fuentes de agua mineral de Vital S.A. ubicadas en Chanqueahue, 80 millas al sur de Santiago (aproximadamente 130 kilómetros). Como parte de la transacción, el contrato de embotellador de Vital fue

sustituido por un contrato de embotellador de jugo con Minute Maid International Inc., así como un nuevo acuerdo de embotellador de agua mineral con The Coca-Cola Company.

En 2005, se reestructuró el negocio de producción y envasado de aguas, jugos y bebestibles no gaseosos licenciados por The Coca-Cola Company en Chile. Vital Aguas S.A. ("VASA") fue creada en 2005 con el propósito de desarrollar el negocio de procesamiento, producción y envasado de agua mineral y otras aguas por parte de Agua Mineral de Chanqueahue Vital. Andina y Embonor S.A. continuaron desarrollando los jugos y bebestibles no carbonatados a través de su propiedad en Vital Aguas S.A, con un 66,5% y un 33,5% respectivamente. En enero de 2011, se procedió a reestructurar el negocio de producción de jugos, permitiendo la incorporación de los otros embotelladores de Coca-Cola en Chile a la propiedad de Vital S.A., la cual cambió su nombre a Vital Jugos S.A. Andina y Embonor detentan un 65% y 35% de la propiedad de Vital Jugos S.A., respectivamente.

En 2001, entramos a un joint venture 50/50 con Cristalerías de Chile S.A. para la producción de botellas PET. El 27 de enero de 2012 Coca-Cola Embonor a través de su subsidiaria Embonor Empaques S.A. adquirió el porcentaje de participación que poseía Cristalerías de Chile S.A. en Envases CMF, equivalente al 50%.

El 16 de octubre de 2012, con el fin de reforzar nuestra posición de liderazgo entre embotelladores de Coca-Cola en América del sur, la compañía completó su fusión con Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A. ("Polar"). Polar era una embotelladora de Coca-Cola con operaciones en Chile, donde atendía territorios en la II, III, IV, XI y XII regiones, así como partes de Argentina, como se describe más adelante, y todo el territorio de Paraguay. La fusión otorgó a los antiguos accionistas de Polar un 19,68% de participación en la entidad fusionada, sin embargo, la Sociedad controla sus operaciones diarias. Como resultado de la transacción, también adquirimos participaciones indirectas adicionales en Vital Jugos S.A., Vital Aguas S.A. y Envases Central S.A.

El 28 de enero de 2016, la Sociedad constituyó una sociedad anónima cerrada denominada Coca-Cola Del Valle New Ventures S.A. ("Coca-Cola Del Valle"). Embotelladora Andina S.A. contribuyó con 35% del capital de Coca-Cola Del Valle, y Embonor S.A. y Coca-Cola de Chile S.A. aportaron respectivamente, el 15% y 50% restante. El objeto social principal de Coca-Cola Del Valle es el desarrollo y producción de jugos, aguas y bebidas no carbonatadas bajo marcas de propiedad de The Coca-Cola Company que Andina y Coca-Cola Embonor S.A. están autorizados a comercializar y distribuir en sus territorios de franquicia respectivos.

El 1 de agosto de 2016, la Sociedad firmó un contrato con la empresa Monster Energy Company para la distribución de productos Monster Energy en el territorio cubierto por Andina Chile, que comenzamos a distribuir en septiembre de 2016.

El 28 de marzo de 2017, The Coca-Cola Company junto con sus embotelladores en America Latina anuncian el cierre de la adquisición del negocio de bebidas basadas en proteína vegetal AdeS, de Unilever. Andina Chile comenzó a disrtibuir los productos AdeS en julio de 2017.

En enero de 2018, la Compañía, Embonor S.A., Coca-Cola del Valle New Ventures S.A., y Coca-Cola de Chile S.A., como compradores, e Inversiones Siemel S.A. como vendedor, firmaron un contrato de compraventa de acciones, en virtud del cual las partes acordaron transferir el 100% de las acciones de Comercializadora Novaverde S.A. ("Novaverde"), una sociedad chilena dedicada a la producción y distribución de jugos, helados y otros alimentos, principalmente bajo la marca "Guallarauco", sujeta a ciertas condiciones previas. La transacción no incluyó la adquisición de la línea de negocio de ventas de paltas y la representación de General Mills. En octubre de 2018, se completó la compra del 100% de las acciones de Novaverde.

En mayo de 2018, Diageo Chile Ltda., Embonor S.A. y Embotelladora Andina S.A., firmaron un acuerdo para la distribución en Chile de las marcas pertenecientes a Diageo, incluyendo Johnnie Walker, Baileys, Smirnoff, Guinness, Pampero, entre otros.

Brasil

Andina Brasil, nuestra subsidiaria brasileña, comenzó su producción y distribución de Gaseosas Coca-Cola en Río de Janeiro en 1942. En junio de 1994, la Sociedad adquirió el 100% de su capital accionario por aproximadamente US$120 millones y aportó un capital adicional de US$31 millones inmediatamente después de la adquisición para pagar ciertas deudas de Andina Brasil. En 2000, a través de nuestra subsidiaria brasileña, Andina Brasil, compramos NVG un licenciador

de franquicia Coca-Cola para un territorio brasileño que incluía el Estado de Espirito Santo y parte de los Estados de Río de Janeiro y Minas Gerais, por un monto total de US$74,5 millones.

En 2004, Andina Brasil firmó un acuerdo con Recofarma Industria do Amazonas Ltda., la subsidiaria brasileña de The Coca-Cola Company, para intercambiar derechos de franquicia, bienes y otros activos de Andina Brasil en el territorio de Governador Valadares en el Estado de Minas Gerais, y obtener otros derechos de franquicia de The Coca-Cola Company en los territorios de Nova Iguaçu en el estado de Río de Janeiro, que previamente le pertenecían a la Compañía Mineira de Refrescos S.A.

En 2007, The Coca-Cola Company junto con los Embotelladores de Coca-Cola en Brasil formaron el joint venture Mais Indústria de Alimentos con el fin de producir bebidas no carbonatadas para todo el Sistema en dicho país. En 2008, el sistema Coca-Cola en Brasil adquiere la segunda compañía productora de bebidas no carbonatadas llamada Sucos del Valle do Brasil Ltda. Estas dos compañías se fusionaron en el año 2011 y crean SABB (Sistema de Alimentos y Bebidas de Brasil).

En 2010, The Coca-Cola Company conjuntamente con sus embotelladores, adquirieron a través de un joint venture la empresa Leão Junior S.A., con presencia y participación de mercado consolidado en la región de Andina Brasil en la categoría de té helado. Leão Junior S.A. comercializa las marcas Matte Leão, entre otras. Andina Brasil controla el 18,20% de Leão Junior S.A. Andina Brasil posee en promedio una participación de un 10,74% en Leão Junior S.A. y SABB.

En noviembre de 2012, Andina Brasil adquirió un 40% de Sorocaba Refrescos S.A., un embotellador de Coca-Cola localizado en el Estado de São Paulo, por un valor de R$146.946.004.

El 11 de octubre de 2013, Andina Brasil adquirió el 100% del capital social de Companhia de Bebidas Ipiranga ("Ipiranga") en una transacción en efectivo. Ipiranga es también una empresa embotelladora de Coca-Cola con operaciones en parte de los Estados de São Paulo y Minas Gerais. Esta adquisición fue acordada previamente entre las partes mediante un acuerdo firmado el 10 de julio de 2013. El precio final pagado ascendió a R$1.155.998.445.

Durante 2013, hubo una reorganización del negocio de jugos y yerba mate, mediante el cual se fusionaron las empresas en donde participaba Río de Janeiro Refrescos Ltda. Como resultado de esa restructuración Rio de Janeiro Refresco Ltda. detenta una propiedad de 9,57% de Leão Alimentos e Bebidas Ltda. que es la continuadora legal de estas sociedades. Este porcentaje aumentó a 10,87% debido a nuestra adquisición y posterior fusión con Companhia de Bebidas Ipiranga , la cual detentaba una participación en Leão Alimentos e Bebidas Ltda. Durante 2014, Andina Brasil vendió 2,05% de su participación en Leão Alimentos e Bebidas Ltda., quedando con una participación final en esta de 8,82%.

Durante 2015 y 2016, Andina Brasil realizó dos aumentos de capital por un total de R$ 39,9 millones en Leão Alimentos e Bebidas Ltda. La participación de Andina Brasil en Leão Alimentos e Bebidas Ltda no aumentó dado que todos los accionistas de Leão Alimentos e bebidas Ltda. participaron del aumento de capital en forma proporcional.

Durante 2016, Andina Brasil adquirió, en conjunto con Coca-Cola Brasil y los otros embotelladores de Brasil, la empresa Laticinios Verde Campo Ltda. La compra fue realizada a través de Trop Frutas do Brasil Ltda, una subsidiaria de Leão Alimentos e Bebidas Ltda. Andina Brasil compró 7,5% de Laticinios Verde Campo Ltda por un valor de R$ 29,5 MM.

En 2016, Andina Brasil firmó un contrato con la empresa Monster Energy Company para la distribución de productos Monster Energy en el territorio de Andina Brasil. Estos productos comenzaron a ser distribuidos el 1 de noviembre de 2016.

En 2016, Andina Brasil cerró su fábrica en Cariacica, estado de Espirito Santo, dejando solo dos plantas productivas en los Estados de Rio de Janeiro y São Paulo.

En 2017, Andina Brasil compró, en conjunto con Coca Cola Brasil y los otros embotelladores de Coca-Cola en Brasil, la empresa UBI 3 Participações Ltda. La operación fue realizada para viabilizar la distribución y la comercialización de productos AdeS en Brasil. Andina Brasil compró 8,50% de UBI 3 Participações Ltda por un valor de R$ 21,4 MM. Andina Brasil comenzó a distribuir los productos AdeS en junio de 2017.

En agosto 2017, Andina Brasil aumentó su participación en Leão Alimentos e Bebidas Ltda de 8,8% a 10,3%. El valor de la participación adicional adquirida fue de R$26,5 millones.

En marzo de 2018, Andina Brasil inició la producción de gaseosas en la nueva planta Duque de Caxias en el estado de Rio de Janeiro.

Argentina

La producción de gaseosas Coca-Cola en el territorio argentino comenzó en 1943 con la puesta en marcha de las operaciones en la Provincia de Córdoba, Argentina, a través de Inti S.A.I.C. ("Inti"). En Julio de 1995, la Sociedad a través de Inversiones del Atlántico S.A. ("IASA"), una sociedad de inversión domiciliada en Argentina, adquirió un 59% de participación en Embotelladoras del Atlántico S.A. ("Edasa"), la Sociedad matriz de Rosario Refrescos S.A. y Mendoza Refrescos S.A., las que se fusionaron posteriormente para crear Rosario Mendoza Refrescos S.A. ("Romesa"). En 1996, la Sociedad adquirió un 35,9% adicional de Edasa, un 78,7% adicional de Inti, un 100% de Complejo Industrial Pet (CIPET) S.A. ("Cipet") (productor de botellas plásticas y envases PET ubicado en Buenos Aires) y un 15,2% de Cican S.A. Durante 1997, las operaciones de Romesa se fusionaron con Inti. En 1999, Edasa se fusionó con IASA. En 2000, IASA se fusionó con Inti, que a su vez cambió su razón social a Embotelladora del Atlántico S.A. ("EDASA"). En 2002 Cipet se fusionó con EDASA. En 2007 EDASA vendió su participación accionaria en Cican S.A. a FEMSA.

En 2011, los accionistas de EDASA decidieron la creación de Andina Empaques Argentina S.A., a través de la escición de toda la División de Empaques de EDASA, incluyendo todos sus activos tangibles e intangibles. La escisión tiene efectos contables e impositivos desde el 1° de enero de 2012. Posteriormente, EDASA absorbió mediante fusión a Coca-Cola Polar Argentina S.A.

Adicionalmente, producto de la fusión de la Sociedad con Polar, el cual finalizó el 16 de octubre de 2012 la Sociedad ganó el territorio atendido por Polar en Argentina, conformada por los territorios de Santa Cruz, Neuquén, El Chubut, Tierra del Fuego, Río Negro La Pampa y la zona oeste de la provincia de Buenos Aires.

El 2 de diciembre de 2015, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia en la República Argentina, organismo desconcentrado en la órbita de la Subsecretaria de Comercio Interior de la Secretaria de Comercio del Ministerio de Economía y Finanzas Publicas, notificó a EDASA la Resolución Nº 640 emitida por el Secretario de Comercio del Ministerio de Economía y Finanzas Publicas el 24 de noviembre de 2015, en virtud de la cual se autorizó y aprobó la concentración económica producto de (i) la fusión por incorporación entre la sociedad chilena Embotelladora Andina S.A. entidad sobreviviente y firma Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A, y (ii) la fusión por incorporación entre EDASA, la entidad sobreviviente y Coca-Cola Polar Argentina S.A, respectivamente, según artículo 13, inc. a) de la Ley 25.156 (Vieja Ley de Defensa de la Competencia).

El 28 de marzo de 2017, EDASA adquirió el 13,0% de las acciones de la sociedad Alimentos de Soja S.A.U., dedicada a la producción de alimentos líquidos a base de soja comercializados bajo la marca AdeS. La compraventa de acciones de Alimentos de Soja S.A.U. se efectuó en el marco de una transacción global bajo los términos de la cual The Coca-Cola Company y ciertas embotelladoras de Coca-Cola adquirieron el negocio de alimento líquido AdeS a base de soja del Grupo Unilever en Brasil, México, Argentina, Colombia, Paraguay, Uruguay, Bolivia y Chile. EDASA comenzó a distribuir productos AdeS en julio de 2017. En 2018, EDASA adquirió acciones de la sociedad Alimentos de Soja S.A.U. (actualmente Alimentos de Soja S.A.), incrementando su participación a 14,3%. El monto de las acciones transferidas fue para proporcionar a EDASA un porcentaje de acciones aproximadamente proporcional a su participación de mercado en el territorio.

El 13 de diciembre de 2017 EDASA, junto con Monster Energy Company, firmaron un contrato en virtud del cual Monster Energy Company nombró a Embotelladora del Atlántico S.A. como distribuidora en el territorio de franquicia de Andina Argentina de los productos que llevan la marca "Monster" durante un período inicial de 10 años. En febrero de 2018 comenzamos a comercializar y distribuir productos Monster entrando en la categoría de bebidas energéticas.

Paraguay

PARESA es la primera Embotelladora autorizada de The Coca-Cola Company en Paraguay, iniciando su operación el 13 de Mayo de 1965. En el año 1967 se abrió la Planta 1 con una producción de 400.000 cajas unitarias anuales. En 1980 se abrió la Planta de Barcequillo, ubicada sobre la ruta Ñemby Km. 3,5 Barcequillo, Cuidad de San Lorenzo, reafirmando y aplicando el concepto de la más alta tecnología de embotellado. A partir del año 2004, PARESA pasa a ser propiedad del

Grupo Polar de Chile, continuando sus operaciones en el mercado paraguayo. El 1 de octubre del 2012 PARESA pasa a formar parte del Grupo Coca-Cola Andina, producto de la fusión de Embotelladora Andina S.A. y Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A., mediante la absorción de Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A. por Embotelladora Andina S.A.

El 28 de marzo de 2017, The Coca-Cola Company junto con sus embotelladores en America Latina, anuncian el cierre de la adquisición del negocio de bebidas basadas en proteína vegetal AdeS, de Unilever.

PARESA comenzó a distribuir productos AdeS en julio de 2017.

Inversiones

El siguiente cuadro refleja las inversiones correspondientes al periodo 2016 - 2018 por país:

	Año terminado el 31 de diciembre de,		
	2016	**2017**	**2018**
	(Millones de pesos chilenos)		
Chile	42.430	50.337	52.094
Brasil	39.517	81.322	32.536
Argentina	37.030	29.538	26.749
Paraguay	9.240	7.661	9.684
Total	**128.217**	**168.858**	**121.063**

Nuestras inversiones totales fueron Ch$ 128.217 millones en 2016, Ch$ 168.858 millones en 2017 y Ch$ 121.063 millones en 2018.

En 2018 las inversiones estuvieron relacionadas principalmente con:

Argentina

- Envases retornables (botellas de vidrio y PET) y cajas para los envases,
- Coolers y equipos post mix,
- Compra e instalación de Línea de Latas (planta Monte Cristo),
- Proyecto Etiquetado Retornable (planta Monte Cristo y planta Bahía Blanca),
- Ampliación depósito de producto terminado (9.600 m2) y playa de exteriores (4.400 m2, ambos en planta Monte Cristo), y
- Compra de LGV (autoelevadores automáticos llamados “Laser Guided Vehicle”, o LGV por sus siglas en inglés), autoelevadores y *transpallet* eléctricos.

Brasil

- Finalización de la planta Duque de Caxias,
- Líneas y equipos de producción para la planta Duque de Caxias,
- Inicio de la implementación del proyecto de etiquetado en retornables,
- Envases retornables de Ref PET y vidrio y cajas plásticas para las botellas,
- Equipos de frío, post-mix y otros equipos para el punto de venta,
- Maquinaria para aumentar la eficiencia y capacidad productiva, y
- Renovación de parte de los autos y motos de la fuerza de ventas.

***Chil*e**

- Flexibilización sala de elaboración,
- Implementación infraestructura de bebidas alcohólicas,
- Implementación de infraestructura tecnológica, y

- Renovación de flota de camiones de distribución.

Paraguay

- Instalaciones para la producción con Fructosa
- Transporte y *mixer* Línea 3
- Nueva alimentación de 23.000 voltios.
- Botellas retornables y cajas plásticas, y
- Equipos de frío.

Hemos presupuestado US$ 160-180 millones para nuestras inversiones de capital en 2019, que se espera destinar principalmente a:

- Capacidad de producción (principalmente para una nueva línea en Chile, entre otras inversiones),
- Botellas y envases retornables, y
- Equipos de frío.

Para el año 2019, estimamos que los fondos generados internamente financiarán la mayor parte de nuestras inversiones de capital presupuestadas.

El plan de inversiones de capital para el 2019 puede cambiar según las condiciones del mercado y la evolución de las economías de los países en donde operamos.

B. Descripción del Negocio

Somos el tercer mayor embotellador de bebestibles con la marca registrada Coca-Cola en América Latina en términos de volumen de ventas. Somos el embotellador más grande de bebestibles con la marca registrada Coca-Cola en Chile y Argentina, y el tercero más grande en Brasil, en cada caso en términos de volumen de ventas. También somos el único embotellador de bebestibles con la marca registrada Coca-Cola en Paraguay.

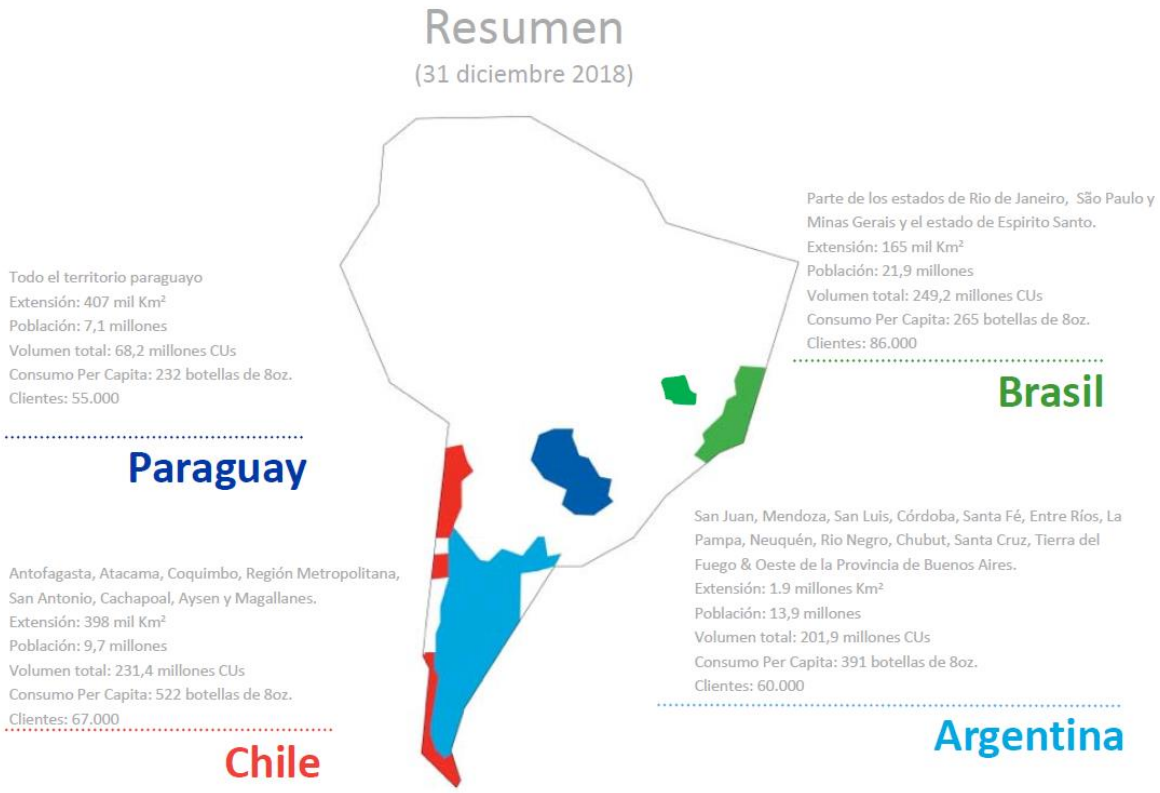
En 2018, registramos ventas netas consolidadas por Ch$1.672.916 millones y un volumen total de ventas de 750,6 millones de cajas unitarias de bebestibles.

Además de las actividades relacionadas con Gaseosas Coca-Cola, que dieron cuenta de 70% de las ventas netas en 2018, también:

- producimos y distribuimos jugos de fruta, otras bebidas con sabor a fruta, aguas saborizadas, agua mineral y agua purificada bajo marcas comerciales de propiedad de The Coca-Cola Company, en Chile, Argentina, Brasil y Paraguay,
- fabricamos botellas PET principalmente para uso propio en el envasado de Gaseosas Coca-Cola en Chile, y en Argentina, donde además producimos envases retornables de PET, cajones y tapas plásticas,
- producimos té, guaraná, isotónicos y jugos en Brasil para Leão Alimentos e Bebidas Ltda.,
- distribuimos bebestibles como té, jugos de fruta, isotónicos, bebidas de semillas, productos lácteos sin lactosa y/o aguas en Argentina, Brasil, Chile y Paraguay, bajo marcas comerciales de propiedad de The Coca-Cola Company, en cada uno de los territorios donde hemos sido autorizados a hacerlo;
- distribuimos energéticas en Argentina, Brasil y Chile bajo las marcas de Monster Energy Company;
- distribuimos cerveza en Brasil de las marcas Amstel, Bavaria, Heineken, Kaiser, Sol y Xingú,
- distribuimos cerveza en el sur de Argentina, y
- distribuimos productos alcohólicos en Chile.

Nuestros territorios

El siguiente mapa muestra los territorios, las estimaciones de la población a la cual ofrecemos productos, el número de clientes y el consumo per cápita de nuestras bebidas al 31 de diciembre de 2018.



Los datos de consumo per cápita de un territorio se determinaron dividiendo el volumen de ventas total de bebidas, excluyendo las ventas a otros embotelladores de Coca-Cola en el territorio, por la población estimada dentro de dicho territorio y se expresaron en función del número de porciones de ocho onzas de nuestros productos. Uno de los factores que utilizamos para evaluar el desarrollo de las ventas de volumen local en nuestros territorios y para determinar el potencial del producto es el consumo per cápita de nuestras bebidas.

Descripción de Nuestros Productos

Producimos, comercializamos y distribuimos los siguientes bebestibles de marca registrada de Coca-Cola y marcas licenciadas de terceros a través de nuestros territorios de franquicia. Adicionalmente distribuimos cervezas de las marcas de Heineken en Brasil y el sur de Argentina y productos alcohólicos en Chile. La siguiente tabla refleja las marcas que distribuimos por país al 31 de diciembre de 2018:

	Chile	Brasil	Argentina	Paraguay
Colas				
Coca-Cola	✓	✓	✓	✓
Coca-Cola Light	✓		✓	
Coca-Cola Zero / Sin Azúcar	✓	✓	✓	✓
Gaseosas saborizadas				
Crush			✓	✓
Fanta	✓	✓	✓	✓
Fanta Zero / Sin Azúcar	✓	✓	✓	✓
Inca Kola	✓			
Inca Kola Zero / Sin Azúcar	✓			
Kuat		✓		
Kuat Zero		✓		
Nordic Mist	✓			
Nordic Mist Zero	✓			
Nordic Mist Agua Tonica	✓			
Quatro	✓			
Sprite	✓	✓	✓	✓
Sprite Zero / Sin Azúcar	✓	✓	✓	✓
Schweppes		✓	✓	✓
Schewppes Zero			✓	
Schweppes Tonica		✓	✓	✓
Cantarina	✓			
& Nada	✓			
Jugos				
Cepita			✓	
Del Valle		✓		
Andina Del Valle	✓			
Kapo	✓	✓		
Frugos				✓
Ades	✓	✓	✓	✓
Guallarauco	✓			
Aguas				
Aquarius	✓		✓	✓
Benedictino	✓			
Bonaqua			✓	
Kin			✓	✓
Crystal		✓		
Dasani				✓
Glaceau Vitamin Water	✓			
Vital	✓			
Glaceau SmartWater	✓			
Guallarauco	✓			
Otros				
Black	✓			
Burn		✓		✓
Monster	✓	✓	✓	
Fuze	✓	✓		
I9		✓		
Matte Leão		✓		
Leão Ice Tea		✓		

	Chile	Brasil	Argentina	Paraguay
Powerade	✓	✓	✓	✓
Powerade Zero	✓	✓	✓	
Minilac		✓		
Lacfree		✓		
Shake Whey		✓		
Cervezas				
Amstel		✓	✓	
Bavaria		✓		
Bieckert			✓	
Budweiser			✓	
Guiness Original	✓			
Heineken		✓	✓	
Imperial			✓	
Kunstmann			✓	
Palermo			✓	
Schneider			✓	
Sol		✓	✓	
Xingu		✓		
Kaiser		✓		
Isenbeck			✓	
Miller			✓	
Licores				
Baileys	✓			
Bourbon Bulleit	✓			
Gin Tanqueray	✓			
Ron Cacique	✓			
Ron Pampero	✓			
Ron Zacapa	✓			
Sheridan's	✓			
Tequila Don Julio	✓			
Vodka Ciroc	✓			
Vodka Smirnoff	✓			
Whisky Bell's	✓			
Whisky Buchana's	✓			
Whisky J&B	✓			
Whisky Johnnie Walker	✓			
Whisky Old Parr	✓			
Whisky Sandy	✓			
Whisky Singleton	✓			
Whisky Singleton	✓			
Whisky Vat-69	✓			
Whisky White Horse	✓			

Además, en Chile, a través de la unidad de negocios Koolife, importamos y distribuimos SSD, como Coca-Cola Zero Cherry, Coca-Cola Zero Vainilla, Coca-Cola y Coca-Cola Zero sin cafeína, Fanta Uva y Fanta Piña, botellas de aluminio de las marcas Coca-Cola y Coca-Cola Zero, y desde Brasil estamos importando la nueva Coca Cola Plus Café Espresso en 220 ml. Tambien tenemos Iced Tea GoldPeak (Diet, Green tea y Unsweetened), Core Power Vainilla y Chocolate (una leche protéica para deportistas), agua de coco Zico Natural en formatos Pet 500 ml, Tetra 250 ml y 1.000 ml. Desde Ecuador importamos y distribuimos Café Blak Capuccino y Mocaccino disponibles en botella de vidrio de 285 ml. Desde Medio Oriente importamos y distribuimos Rani (jugo con pedazos de fruta) sabor a durazno y piña disponibles en latas de 240 ml.

Producimos, comercializamos y distribuimos gaseosas Coca-Cola en nuestros territorios de licencia a través de contratos tipo de embotellador entre nuestras subsidiarias embotelladoras y la subsidiaria local en cada jurisdicción de The Coca-Cola Company. Consideramos que nuestra relación con The Coca-Cola Company es una parte integral de nuestra estrategia comercial.

Es nuestro propósito mejorar nuestro negocio a lo largo de los territorios de licencia desarrollando los mercados existentes, penetrando en otros mercados de gaseosas, aguas y jugos, formando alianzas estratégicas con comerciantes minoristas para aumentar la demanda del consumidor de los productos de la Sociedad y aumentando la productividad, y a través de una mayor internacionalización de nuestras operaciones.

Información por Segmentos

El siguiente análisis es sobre nuestra venta de productos y clientes por segmentos.

Chile

En Chile producimos, comercializamos y distribuimos nuestras bebidas bajo las marcas de The Coca-Cola Company en la Región Metropolitana de Santiago y las provincias de Cachapoal y San Antonio, así como en las regiones de Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Aysén y Magallanes.

Durante 2018 Chile dio cuenta del 30,8% y 34,1% de nuestro volumen y nuestras ventas netas consolidadas, respectivamente.

Gaseosas: Nuestras operaciones chilenas de Gaseosas dieron cuenta de ventas netas por $390.782 millones. Medimos el volumen de ventas en cajas unitarias (CUs). El siguiente cuadro refleja nuestro volumen de ventas histórico de gaseosas Coca-Cola vendido en Chile para los períodos indicados:

	Año terminado el 31 de diciembre de,					
	2016		2017		2018	
	Ch$	CUs	Ch$	CUs	Ch$	CUs
			(en millones)			
Colas	265.516	109,4	271.723	110,3	284.155	112,5
Gaseosas saborizadas	125.963	51,9	119.906	47,4	106.627	42,2
Total	391.479	161,3	391.629	157,7	390.782	154,7

Al 31 de diciembre de 2018, vendimos nuestros productos a aproximademante 67.000 clientes en Chile. Aunque el mix varía significativamente a lo largo de los territorios de licencia, nuestra red de distribución generalmente consiste de una combinación de camiones propios de la Sociedad y de distribuidores independientes en cada territorio. El siguiente cuadro refleja nuestras ventas por tipo de cliente en Chile:

	Año terminado el 31 de diciembre de,		
	2016	2017	2018
		(%)	
Tradicional[1]	48	47	46
Supermercados	28	29	30
On Premise	12	12	12
Mayoristas	12	12	12
Total	100	100	100

(1) Tradicional: son tiendas de barrio (Almacenes, Minimarket, Kioscos, Botillerías, Panaderías, etc.), que se caracterizan por abastecer la compra diaria, diferenciándose por su cercanía y productos en formatos más pequeños.

Otros Bebestibles: Coca-Cola Andina a través de Vital Jugos S.A. y Envases Central S.A. produce y vende jugos, bebidas con sabor a fruta, té preparado y bebidas para deportistas. Los jugos se elaboran y comercializan bajo las marcas Andina del Valle (jugos y néctares de fruta), Kapo (bebida de fantasía), Fuze tea (té preparado), Glaceau Vitamin Water (agua con adición de vitaminas y minerales) y Powerade (bebida isotónica). Vital Aguas S.A. es la encargada de envasar agua mineral y mineralizada, bajo las marcas de Vital y SmartWater en sus versiones con y sin gas.

Finalmente, en septiembre de 2016 y julio de 2017, la Compañía comenzó la distribución en Chile de productos de las marcas Monster y AdeS, respectivamente. En 2018, comenzó la venta y distribución de ciertos productos Guallarauco y licores de la empresa Diageo.

En 2018, las ventas de aguas, jugos, isotónicos, energéticas y licores en Chile ascendieron a Ch$180.157 millones, representando un 10,8% de nuestras ventas netas consolidadas.

Brasil

En Brasil producimos, comercializamos y distribuimos nuestras bebidas bajo las marcas de The Coca-Cola Company en casi la totalidad del Estado de Rio de Janeiro y en la totalidad del Estado de Espirito Santo y desde el 1 de octubre de 2013 en parte del estado de São Paulo y parte del estado de Minas Gerais, debido a la consumación de la adquisición de Ipiranga el 1 de octubre de 2013. Durante 2018, Brasil dio cuenta del 33,2% y 32,3% de nuestro volumen y nuestras ventas netas consolidadas, respectivamente.

Gaseosas: Nuestras operaciones Brasileñas de Gaseosas dieron cuenta de ventas netas por Ch$326.016 millones. El siguiente cuadro refleja nuestro volumen de ventas histórico de gaseosas Coca-Cola vendido en Brasil para los periodos indicados:

	Año terminado el 31 de diciembre de,					
	2016		2017		2018	
	Ch$	CUs	Ch$	CUs	Ch$	CUs
	(en millones)					
Colas	295.115	164,0	300.804	150,8	245.955	152,0
Gaseosas saborizadas	93.933	52,2	86.741	50,9	80.601	49,4
Total	389.048	216,2	387.545	201,7	326.016	201,4

Al 31 de diciembre de 2018, vendimos nuestros productos a aproximadamente 86.000 clientes en Brasil. El siguiente cuadro refleja nuestras ventas por tipo de cliente en Brasil para los períodos indicados:

	Año terminado el 31 de diciembre de,		
	2016	2017	2018
	(%)		
Tradicional(1)	25	40	23
Supermercados	31	34	34
On Premise	20	18	17
Mayoristas	24	8	26
Total	100	100	100

(1) Tradicional se refiere a tiendas de barrio (supermercados, minimarkets, quioscos, botillerías, panaderías, etc.) caracterizadas por proporcionar necesidades de compras diarias, y diferenciadas porque están cerca, y los productos están disponibles en formatos más pequeños.
Nota: La gran diferencia de números en los canales Tradicional y Mayoristas al comparar 2016 y 2018 con 2017 se debe a que en 2017 el volumen de Atacadistas y Depósitos se consideró como parte del volumen tradicional, a diferencia de los otros años donde es asignado a Mayoristas. Si 2017 tuviera el mismo criterio que 2016 y 2018, el mix de canal tradicional sería 23,8% en 2017.

*Otros Bebestibles***:** Distribuimos cerveza bajos las marcas: Amstel, Bavária, Heineken, Kaiser, Sol y Xingú. Vendemos y distribuimos agua bajo la marca Crystal y SmartWater y los jugos listos para ser consumidos bajo la marca Del Valle Frut e Fresh, Del Valle Mais, Del Valle 100%, Del Valle Nutri, Del Valle Água de Coco, Del Valle Concentrado, Sabores Caseros y Kapo; bebidas energéticas bajo la marca Burn y Monster, isotónicos bajo las marcas i9 y Powerade, y té preparado bajo la marca Fuze Ice Tea, Fuze Matte Leão, Matte Leão y Guaraná Leão. También distribuimos bebidas de semillas, Ades Jugo y Ades Leche bajo la marca Ades y bebidas sin lactosa, Shake Whey, LacFree y Minilac, bajo la marca Verde campo. Finalmente, a partir de noviembre de 2016 y junio de 2017, la Sociedad comenzó la distribución en sus territorios de franquicia en Brasil de productos de las marcas Monster y Ades, respectivamente. Actualmente estamos en un

proceso de arbitraje con Heineken Brasil. Ver "Ítem 3. Información Clave — Factores de Riesgo — Riesgos Relacionados con Brasil".

En 2018, las ventas de cervezas, aguas, jugos, te preparado, isotónicos y energéticas en Brasil ascendieron a Ch$214.494 millones, representando un 12,8% de nuestras ventas netas consolidadas.

Argentina

En Argentina producimos, comercializamos y distribuimos nuestras bebidas bajos las marcas de The Coca-Cola Company en la totalidad de las provincias de Córdoba, Mendoza, San Juan, San Luis, Entre Ríos, la zona oeste de la provincia de Buenos Aires y en casi todo Santa Fe, así como en La Pampa, Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz, Tierra del Fuego. Durante el año 2018, Argentina dio cuenta del 26,9% y 24,7% de nuestro volumen de venta y nuestras ventas netas consolidadas, respectivamente.

Gaseosas: Nuestras operaciones argentinas de Gaseosas dieron cuenta de ventas netas por Ch$330.803 millones. El siguiente cuadro refleja nuestro volumen de ventas histórico de gaseosas Coca-Cola vendido en Argentina para los periodos indicados:

	2016		2017		2018	
	Ch$	CUs	Ch$	CUs	Ch$	CUs
			(en millones)			
Colas	307.201	132,6	308.462	123,5	235.678	119,0
Gaseosas saborizadas	117.227	50,6	136.410	50,9	95.125	48,0
Total	424.428	183,2	444.872	174,4	330.803	167,0

Al 31 de diciembre de 2018, vendimos nuestros productos a aproximadamente 60.000 clientes en Argentina. El siguiente cuadro refleja nuestras ventas por tipo de cliente en Argentina para los períodos indicados:

	Año terminado el 31 de diciembre de,		
	2016	2017	2018
		(%)	
Tradicional(1)	33	34	33
Supermercados	30	33	31
On Premise	3	3	3
Mayoristas	34	30	32
Total	100	100	100

(1) Tradicional se refiere a tiendas de barrio (supermercados, minimarkets, quioscos, botillerías, panaderías, etc.) caracterizadas por proporcionar necesidades de compras diarias, y diferenciadas porque están cerca, y los productos están disponibles en formatos más pequeños.

Otros Bebestibles: Producimos y distribuimos jugos listos para ser consumidos bajo la marca Cepita. También producimos y vendemos aguas bajo la marca Kin, Bonaqua (Agua Mineral con y sin gas), Aquarius (Aguas Saborizadas) y Powerade (Bebidas Isotónicas). Durante el 2017, hemos incorporado la marca Ades (Alimento a base de Soja listo para tomar) a través de un Joint Venture con The Coca Cola Company y el resto de los embotelladores (Andina Argentina factura este negocio por cuenta y orden de la JV Ades S.A.). En 2018 incorporamos al portafolio la marca Monster (bebida energética), bajo un esquema de compraventa de producto. Además, con la incorporación de Coca-Cola Polar Argentina S.A., desde el año 2012 distribuimos cervezas incluyendo las marcas Palermo, Schneider, Heineken, Amstel, Bieckert, Sol, Imperial, Kunstmann y Miller. Durante el 2018 dejamos de distribuir Budweiser e incorporamos en su lugar la marca Isenbeck a nuestro portafolio.

En 2018, las ventas netas de jugos, aguas, bebidas en base a té, isotónicas y bebidas energéticas en Argentina fueron de $75.342 millones, representando un 4,5% de nuestras ventas netas consolidadas. Estos valores consideran además la comisión por distribución de cervezas.

Paraguay

En Paraguay producimos, comercializamos y distribuimos nuestras bebidas bajos las marcas de The Coca-Cola Company en la totalidad de Paraguay. Durante 2018, Paraguay dio cuenta del 9,1% y 8,9% de nuestro volumen de ventas y nuestras ventas netas consolidadas, respectivamente.

Gaseosas: Nuestras operaciones paraguayas de Gaseosas dieron cuenta de ventas netas por Ch$118.095 millones. El siguiente cuadro refleja nuestro volumen de ventas histórico de gaseosas Coca-Cola vendido en Paraguay para los periodos indicados:

	Año terminado el 31 de diciembre de,					
	2016		2017		2018	
	(en millones)					
	Ch$	CUs	Ch$	CUs	Ch$	CUs
Colas	63.034	31,0	68.020	30,8	67.538	32,1
Gaseosas saborizadas	43.920	21,6	45.295	23,3	50.557	24,0
Total	106.954	52,6	113.315	54,1	118.095	56,1

Al 31 de diciembre de 2018, vendimos nuestros productos a aproximadamente 55.000 clientes en Paraguay. El siguiente cuadro refleja nuestras ventas por tipo de cliente en Paraguay para los períodos indicados:

	Año terminado el 31 de diciembre de,		
	2016	2017	2018
	(%)		
Tradicional(1)	47	46	28
Supermercados	12	20	12
On Premise	23	18	24
Mayoristas	18	16	36
Total	100	100	100

(1) Tradicional se refiere a tiendas de barrio (supermercados, minimarkets, quioscos, botillerías, panaderías, etc.) caracterizadas por proporcionar necesidades de compras diarias, y diferenciadas porque están cerca, y los productos están disponibles en formatos más pequeños.
Nota: La gran variación en los porcentajes en el 2018 versus 2016 y 2017 de los canales Tradicional y Mayoristas se debe a que durante el 2018 el volumen de Distribuidores pasó a ser considerado parte del volumen de Mayoristas. Anteriormente era divido en las distintas categorías de acuerdo a su posterior venta (tradicional en 2016 y 2017 sería 26% y 27%, respectivamente usando el mismo criterio de 2018).

Otros Bebestibles: Producimos y distribuimos jugos listos para ser consumidos bajo la marca Frugos e importamos y distribuimos bebidas a base de semillas de la marca AdeS. También producimos y vendemos aguas bajo la marca Dasani (agua purificada), Aquarius (agua saborizada), Kin (agua mineral) y bebidas isotónicas Powerade. Además, producimos y vendemos bebidas energizantes en vidrio desechable bajo la marca Burn.

En 2018, las ventas netas de jugos, aguas, isotónicas y bebidas energéticas en Paraguay fueron de $31.493 millones, representando un 1,9% de nuestras ventas netas consolidadas.

Distribución

Chile

Gaseosas, Jugos y Aguas: En Chile, distribuimos nuestros productos a través de un sistema de distribución que incluye: (i) camiones operados por empresas independientes en virtud de acuerdos de distribución exclusiva (487 camiones), y (ii) camiones propios (171). En 2018, el 74% se distribuyó por empresas de transporte exclusivas y un 26% por nuestros propios camiones. La distribución de todas las bebidas de Andina Chile se lleva a cabo desde los centros de distribución e instalaciones de producción. En la mayoría de los casos, la empresa transportista recopila pago en efectivo o cheques del cliente. En su caso, el conductor también recoge envases de vidrio retornable vacíos o botellas PET del mismo tipo y cantidad como las que fueron entregadas o recoge depósitos en efectivo para las botellas retornables netas entregadas. Esta tarea es particularmente significativa en el territorio chileno donde los envases retornables representaron aproximadamente el 45,3% del volumen total de bebidas en 2018. Ciertos clientes importantes (como supermercados) mantienen cuentas por cobrar con nosotros, que se liquidan en promedio cada 34 días después de que se emiten las facturas.

Brasil

Gaseosas, Jugos y Aguas: En Brasil, normalmente distribuimos los productos Coca-Cola a través de un sistema de distribución que incluye: (i) camiones propios; (ii) camiones operados por las empresas de transporte independientes sobre una base no exclusiva y (iii) camiones operados por distribuidores independientes en virtud de acuerdos de distribución exclusiva con nosotros. En 2018, 8,4% fue distribuido por distribuidores exclusivos, 11,0% por empresas de transporte independientes y 80,6% por nuestros propios camiones. La distribución de todas las bebidas de Andina Brasil se lleva a cabo desde los centros de distribución e instalaciones de producción.

Otros Bebestibles: Andina Brasil utiliza su sistema de distribución para distribuir cerveza en el territorio brasileño. Andina Brasil comenzó a distribuir cerveza en la década de los ochenta como resultado de la adquisición de Cervejarias Kaiser S.A. ("Kaiser") por un consorcio de embotelladores de Coca-Cola (incluyendo a Andina Brasil) en Brasil. En marzo de 2002, una empresa canadiense, Molson Inc. adquirió Kaiser. En 2006, FEMSA adquirió de Molson un control accionario de Kaiser, y posteriormente en 2010, Heineken adquirió una participación controladora en la operación de FEMSA. Andina Brasil compra cerveza a Heineken a un precio determinado por Heineken y la vende a sus clientes con un margen fijo. En el caso de ciertas ventas con descuento que han sido aprobadas por Heineken, comparte entre el 50% y 100% del costo de tales descuentos. En 2018, las ventas netas de Andina Brasil de cerveza fueron Ch$100.864 millones.

The Coca-Cola Company y la Asociación de Fabricantes Brasileños de Coca-Cola firmaron un contrato referido a la distribución de cervezas fabricadas o importadas por Heineken, a través del sistema de distribución de Coca-Cola. Los contratos de distribución fueron firmados el 19 de marzo de 2002 y tienen un plazo de 20 años prorrogables. Andina Brasil no está autorizado a producir, embotellar u obtener ningún derecho en cerveza embotellada o en barril bajo cualquier otra marca o en cualquier botella o envase que podría confundirse con las cervezas de marca, salvo conforme a un mutuo acuerdo por escrito entre Andina Brasil y Heineken.

Argentina

Gaseosas, Jugos y Aguas: En 2018, el 68% del volumen de EDASA fue entregado por distribución directa y el 32% por distribuidores y mayoristas (distribución indirecta). La distribución directa es realizada por un grupo de empresas de transportes independientes de manera exlusiva.

Otros Bebestibles: Andina Argentina utiliza su sistema de distribución para distribuir cerveza en el territorio comprendido por las provincias de La Pampa, Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz, Tierra del Fuego y los siguientes partidos de la Prov. de Buenos Aires: Bahía Blanca, Tornquist, Coronel M.L.Rosales, Coronel Dorrego, Villarino, Daireaux, Guamini, Adolfo Alsina, Coronel Suarez, Coronel Pringles, Saavedra, Puán, Saliqueló, Municipio Urbano de Monte Hermoso, Benito Juárez, Gonzalez Chávez, Tres Arroyos, Carmen de Patagones, Olavarría, Azul, Tapalqué, Laprida, Lamadrid, Arrecifes, Chacabuco, Colón, Pergamino, Rojas, Salto, Bartolomé Mitre, Capitán Sarmiento, 9 de Julio, 25 de Mayo, General Alvear, Chivilcoy, Alberti, Bragado, Junín, Viamonte, Arenales, L.N.Alem, Lincoln, General Pinto, Ameghino, Tres Lomas, Pehuajó, Carlos Casares, Hipólito Yrigoyen, Bolívar, Carlos Pellegrini,Trenque Lauquen, Rivadavia, Carlos Tejedor, General Villegas. Andina Argentina comenzó a distribuir cerveza en el año 2012 como resultado de la fusión con Coca-Cola Polar. Andina Argentina distribuye por cuenta y orden de CICSA (Compañía Industrial Cervecera S.A.) a un precio establecido y segmentado por cada una de las regiones donde opera el contrato, recibiendo Andina Argentina una comisión.

The Coca-Cola Company y dos embotelladores (la ex Coca-Cola Polar Argentina S.A.- hoy Andina Argentina - y la ex Juan Bautista Guerrero S.A. – hoy Salta Refrescos S.A. del grupo ARCA) firmaron un contrato marco referido a la distribución de cervezas fabricadas o importadas por CICSA, a través del sistema de distribución de Coca-Cola. El contrato marco de distribución fue firmado el 12 de Junio de 2003 por un plazo inicial de cinco años, con prórrogas sucesivas cada tres años y la última de ellas acordada el 29 de noviembre de 2017 por un nuevo plazo de cinco años, con vencimiento el 12 de Junio de 2022.

Además, el 13 de diciembre de 2017, EDASA celebró un contrato con Monster Energy Company para la distribución y comercialización de bebidas energéticas de la marca "Monster" por un plazo inicial de 10 años en el territorio dentro de la franquicia de Andina Argentina, con el consentimiento de The Coca-Cola Company.

Paraguay

*Gaseosas, Jugos y Aguas***:** PARESA distribuyó un 87,6% de sus productos a través de distribución directa (empresas independientes de transportes) y el 12,4% a través de distribuidores mayoristas. Toda la distribución directa la realiza un grupo de pequeños empresarios de camiones.

Competencia

Enfrentamos una intensa competencia a lo largo de los territorios de licencia, principalmente de embotelladores de marcas de gaseosas competidoras. Ver "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo - Riesgos relacionados con nuestra Sociedad - Nuestro negocio es muy competitivo, sujeto a competencia de precios, lo que puede afectar nuestra rentabilidad neta y márgenes". Estamos involucrados en un negocio altamente competitivo sujeto a competencia de precios que puede afectar nuestra utilidad neta y márgenes. La siguiente tabla presenta la participación de mercado de nuestros principales competidores en Chile, Brasil, Argentina y Paraguay durante los períodos indicados:

Participación de Mercado

	2016				2017				2018			
	Chile	Brasil	Argentina	Paraguay	Chile	Brasil	Argentina	Paraguay	Chile	Brasil	Argentina	Paraguay
							(%)					
Gaseosas Coca-Cola	68	63	62	68	68	63	62	69	67	63	63	72
Gaseosas embotellador Pepsi...	28	17	18	10	28	17	17	9	29	17	16	8
Otras gaseosas.....	4	20	20	22	4	20	21	22	4	20	21	20
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: A.C. Nielsen.

Chile

Gaseosas: El segmento de gaseosas de la industria de bebidas chilena es altamente competitivo. Las áreas más importantes de la competencia son imagen de producto, precios, publicidad, capacidad de entregar productos en tamaños de botella populares, capacidad de distribución y la cantidad de botellas retornables mantenida por los minoristas o consumidores. Las botellas retornables se pueden intercambiar en el momento de nuevas compras en lugar de pagar un depósito por la botella, lo que disminuye el precio de compra. Nuestro principal competidor en el territorio chileno es Embotelladora Chilenas Unidas o ECUSA, una subsidiaria de la Compañía Cervecerías Unidas S.A. o CCU, la mayor cervecera en Chile. ECUSA produce y distribuye productos de Pepsi-Cola y sus propias marcas (refrescos y agua embotellada). Basado en informes de A.C. Nielsen, estimamos que, en 2018, nuestra participación de mercado promedio para gaseosas dentro de nuestros territorios de franquicia fue de 66,8%.

Otros bebestibles: Nuestro principal competidor en el mercado de aguas es CCU, pero también existe competencia por parte de otras marcas de bajo precio (B-Brands). Nuestros competidores principales en el segmento de jugos son Watt's-CCU, Córpora Tres Montes y tres de los productores principales de leche en Chile: Soprole S.A., Nestlé Chile S.A. y Loncoleche. Durante 2006, CCU compró a Watt's S.A., el 50% de las marcas en Chile de Jugos, pasando a formar un joint venture que administra esta área de negocio. El mercado de bebestibles con sabor a fruta en Chile también incluye concentrados de bajo costo de menor calidad y mezclas de refrescos en polvo con sabores artificiales. No consideramos que estos productos compitan con nuestro negocio de aguas y jugos puesto que creemos que estos productos son de menor calidad y valor. Basados en los informes publicados por A.C. Nielsen, estimamos que, durante 2018, nuestra participación de mercado creció dentro de nuestro territorio de licencia en Chile alcanzando el 37,0% en jugos y otros y el 41,3% en aguas.

Brasil

Gaseosas: El segmento de gaseosas de la industria brasileña de bebidas es altamente competitivo. Las áreas más importantes de la competencia son imagen de producto, precios, capacidad de publicidad y distribución (incluyendo el número y localización de puntos de venta). Según A.C. Nielsen, nuestro competidor principal de gaseosas en el territorio brasileño es American Beverage Company o Ambev, el mayor productor y distribuidor de cerveza en Brasil y también produce gaseosas, incluyendo productos de Pepsi-Cola. Basado en informes de A.C. Nielsen, estimamos que en 2018, nuestra participación de mercado promedio para gaseosas dentro de nuestros territorios de franquicia alcanzó 63,3%.

Otros bebestibles: En el sector de cervezas, el principal competidor de Andina Brasil es Ambev, el que tuvo una posición muy dominante en el territorio brasileño durante 2018. En nuestra franquicia de Rio de Janeiro y Espíritu Santo

nuestra participación de mercado en aguas fue 13,8%, donde distribuimos agua mineral bajo la marca Crystal. En el segmento de Jugos y otros nuestra participación de mercado alcanzó 46,0%.

Argentina

Gaseosas: El segmento de gaseosas de la industria de bebidas argentina es altamente competitivo. Las áreas más importantes de la competencia son imagen de producto, precios, publicidad, capacidad para producir botellas en tamaños populares y capacidad de distribución. Nuestro mayor competidor en Argentina es Inbev. Los competidores de las marcas de bajo precio (B-brands) más significativos son: Pritty, Refresh Now (Manaos) y Produnoa (Secco). Basado en informes de A.C. Nielsen, estimamos que en 2018, nuestra participación de mercado promedio para gaseosas dentro de nuestros territorios de franquicia alcanzó 63,0%.

Otros Bebestibles: Atendemos el mercado de aguas plain y saborizadas con las marcas Bonaqua, Kin y Aquarius, con las que tenemos un 17,4% del mercado. Adicionalmente, el mercado de Jugos y otros es atendido con las marcas Cepita en jugos, Powerade en Isotónicos y la recientemente adquirida AdeS, donde tenemos un 44,5% de participación de mercado.

Paraguay

Gaseosas: El segmento de gaseosas de la industria de bebidas paraguaya es altamente competitivo. Las áreas más importantes de la competencia son imagen de producto, precios, publicidad, capacidad para producir botellas en tamaños populares y la cantidad de botellas retornables mantenida por los minoristas o por los consumidores. Nuestro mayor competidor, la marca local "Niko/De La Costa", es producido y embotellado por Embotelladora Central S.A., que tiene una participación de mercado del 9,6%. Las marcas de Precio B en Paraguay representan un 23,3% de la industria de gaseosas. Pepsi, alcanzó una participación de mercado del 8,3% en diciembre de 2018, es producido y comercializado por grupo Vierci, un franquiciado local. Basado en informes de A.C. Nielsen, estimamos que en 2018 nuestra participación de mercado promedio anual para gaseosas dentro de nuestros territorios de franquicia alcanzó un 71,6%.

Otros Bebestibles: Somos líderes en todas las categorías de no carbonatados a excepción de energizantes. En aguas alcanzamos una participación de mercado de 30,9% con nuestras marcas Dasani, Aquarius y Kin. Adicionalmente el mercado de Jugos y otros es atendido, entre otros, con la marca Frugos y AdeS en jugos y Powerade en isotónicos, donde tenemos un 48,2% de participación de mercado.

Estacionalidad

Cada una de las líneas de negocio de la Sociedad es estacional. La mayoría de los productos de bebidas de la Sociedad tienen sus niveles más altos de ventas en el verano y la primavera sudamericanos (octubre a marzo), con la excepción de los productos néctar, que tiene un volumen levemente mayor de ventas en el invierno y el otoño sudamericanos (abril a septiembre).

Empaques

Visión General

A través de Envases CMF S.A. en Chile (50% es propiedad de Andina, 50% de Embonor), y Andina Empaques Argentina S.A. (“AEASA”) en Argentina, producimos envases PET retornables y no retornables y tapas plásticas. En promedio, los envases retornables PET pueden ser utilizados hasta 12 veces. También se producen envases no retornables PET en diversos tamaños, los que son utilizados por una variedad de productores de bebidas.

Ventas

La venta Total de Aeasa alcanzó a Ch$16.035 millones, de los cuales Ch$8.691 millones correspondieron a ventas a Edasa, Ch$1.609 millones correspondieron a ventas a Otras empresas relacionadas del grupo y Ch$5.735 millones correspondieron a ventas a terceros.

Competencia

AEASA es el principal proveedor de botellas retornables, no retornables PET, tapas plásticas y cajones para Embotelladoras Coca-Cola en Argentina, también abasteciendo en algunos formatos y ocasiones a embotelladores de Coca-Cola en Chile y Paraguay.

En Argentina, competimos principalmente con Alpla S.A. y Amcor. AEASA es proveedor de botellas PET retornables para todas las embotelladoras de Coca-Cola en Argentina.

CMF es el principal proveedor de botellas retornables, no retornables PET, tapas plásticas y cajones para Embotelladoras Coca-Cola en Chile, también abasteciendo en algunos formatos y ocasiones a embortelladores de Coca-Cola en otros países. La industria en Chile presenta pocos fabricantes de botellas PET no retornables y de tamaños significativamente menores al de CMF. El segundo fabricante nacional de botellas PET no retornables es Plasco S.A., el cual no compite con CMF al ser el fabricante exclusivo para las botellas de ECUSA (embotellador chileno de Pepsi).

Materias Primas y Suministros

Las principales materias primas utilizadas en la producción de Gaseosas Coca-Cola son: concentrado, edulcorante, agua y gas carbónico. La producción también requiere botellas de vidrio y plástico, tapas de botellas y etiquetas. El agua utilizada en la producción de bebidas es tratada para limpiar impurezas y ajustar su sabor. Todas las materias primas, especialmente el agua, se someten a un continuo examen de control de calidad.

Chile

Principales proveedores de materias primas para la producción de Gaseosas:

Concentrado: Coca-Cola de Chile S.A.
Endulzante: Iansa Ingredientes S.A., Sucden Chile S.A., Sucden Americas y Comercializadora de productos Panor.
Agua: Aguas Andinas S.A.
Gas carbónico: Linde Gas Chile S.A.
Envases (botellas): Envases CMF S.A., Cristalerías de Chile S.A. y Cristalerías Toro S.A.C.I.
Tapas: Envases CMF S.A., Sinea S.A. y Alucaps Mexicana S.A. de C.V.

En 2018, el 82% del costo variable de ventas de las gaseosas producidas y adquiridas por Andina correspondió a las principales materias primas. El mix del costo de materias primas queda repartido de la siguiente manera: el concentrado representa un 72%, los edulcorantes un 14%, botellas no retornables un 9%, tapas de botellas un 3%, el dióxido de carbono un 1% y otras materias primas un 2%. El agua no constituye un costo importante como materia prima. Adicionalmente, el costo de productos terminados adquiridos de terceros (como nuestra filial ECSA) se incluye dentro del costo de ventas de gaseosas. Estos costos representan el 18% del total de los costos de ventas de gaseosas y corresponden a latas y a algunos formatos de botellas PET.

Otros bebestibles: Las materias primas principales que Vital Jugos utiliza en la producción de jugos, expresadas como porcentaje del costo total de ventas, son: edulcorantes 4%, pulpas de fruta y jugos 11%, concentrado 33%, envases 19%, material de empaque 3%, tapas 3%, y otras materias primas 3%, representando en el año 2018 el costo de materias primas, incluyendo los envases, el 75% del costo total de las ventas de jugos.

En la producción de agua mineral, con y sin gas, las materias primas principales que Vital Aguas utiliza, expresadas como porcentaje del costo total de ventas son: envases 29%, concentrado 26%, tapas 6%, material de empaque 5%, carbonatación 1% y otras materias primas 3%, representando en el año 2018 el costo de materias primas, incluyendo los envases, el 70% del costo total de venta de aguas.

Brasil

Principales proveedores de materias primas para la producción de Gaseosas:

Concentrado: Recofarma Industrias do Amazonas Ltda.
Endulzante: Usina Alta Mogiana S.A. Açúcar e Alcool y Central Energética Moreno Açúcar e Alcool Ltda.
Agua: Companhia Estadual de Água e Esgotos CEDAE y Departamento de Agua e esogoto de Riberao Preto.
Preforma: Engepack Embalagens São Paulo S.A. y Lorenpet Industria E Comercio De Plasticos Ltda.

Envases (RefPET): RioPet Embalagens S.A.
Latas y tapas de aluminio: Ball Embalagens Ltda. y Crown Embalagens Metalicas Da Amazonia S.A.
Tapas: Bericap do Brasil Ltda., America Tampas S.A. y Mirvi Brasil LTDA.
Energía eléctrica/gases: Ecogen Rio Solucoes Energeticas S.A, NC Energia S.A y Companhia Paulista De Forca E Luz.
Productos de Reventa: Cervejarias Kaiser S.A., Total Distribuidora de Bebidas Ldta. y Leão Alimentos e Bebidas Ltda.
Termo Contraíble: Patena Industria e Comercio de Resinas e Filmes Plasticos Ldta., Valfim ne Industria e Comercio de Plasticos Ldta. y S R Embalagens Plastica Ldta.
Etiquetas plásticas: Pp Print Embalagens S.A, Mazda Embalagens Ltda. y Converplast Embalagens Ltda.
Jugos: Tecnovin Do Brasil S.A, Citrus Juice Ltda. y Sumabras Do Brasil - Industria E Comercio De Sucos De Maca Ltda.

En 2018, el 77,0% del costo variable de ventas de las gaseosas producidas por Andina Brasil correspondieron a las principales materias primas. El costo de cada materia prima dentro del total de materias primas principales es el siguiente: el concentrado (incluyendo el jugo utilizado para algunos sabores) representa 44,1%, el azúcar y los edulcorantes artificiales el 19,7%; botellas no retornables el 15,0%, latas el 13,3%, tapas de botellas el 3,4%, dióxido de carbono el 1,6% y otras materias primas el 2,9%.

Argentina

Principales proveedores de materias primas para la producción de Gaseosas:

Concentrado: Servicios y Productos para Bebidas Refrescantes S.R.L.
Endulzante: Complejo Azucarero Concepcion e Ingredion Argentina S.A.
Agua: EDASA posee pozos de agua y paga un canon a entes públicos del rubro.
Gas Carbónico: Praxair Argentina S.R.L. y Air Liquide Argentina S.A.
Envases (Botellas): Dak Americas Argentina S.A., Andina Empaques Argentina S.A. y Cattorini Hermanos S.A.C.I.F.E .I.
Cajones: Andina Empaques Argentina S.A., Cabelma S.A.
Tapas plásticas: Andina Empaques Argentina S.A., PbbPolisur S.A. y Alusud Argentina S.R.L.
Tapas metálicas: Metalgráfica Cearence S.A. y Alucaps Mexicana De Occidente.
Energía Eléctrica: Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico S.A., EPEC (CAMMESA) y Termoandes S.A.
Termo contraíble: Río Chico S.A., Ipesa Ind. Plast S.A. y Plastinadino S.A.
Etiquetas: Luis y Miguel Zanniello S.A., Envases John S.A. y Emsur Argentina S.A.
GLP: Repsol YPF Gas S.A. y Total Especialidades Argentina S.A.

En 2018, el 64,7% del costo variable de ventas de las gaseosas producidas por Andina Argentina correspondieron a las principales materias primas. El costo de cada materia prima dentro del total de materias primas principales es el siguiente: el concentrado representa 64,3%, el azúcar y los edulcorantes artificiales el 13,4%, botellas no retornables el 16,5%, tapas de botellas el 3,1%, dióxido de carbono el 0,5%, y otras materias primas el 2,3%. Adicionalmente, el costo de productos terminados adquiridos de terceros se incluye dentro del costo de ventas de gaseosas. Estos costos representan el 2,7% del total de los costos de ventas de gaseosas y corresponden a latas y otros formatos de gaseosas que no son producidos por Andina Argentina durante 2018. A fines del 2018 se terminó de instalar una línea de latas en la planta de Monte Cristo que permitirá el autoabastecimiento de este producto en el 2019.

Envasado PET: La materia prima principal que se requiere para la producción de botellas PET es resina PET, durante el año 2018 este insumo principalmente fue comprado a Dak Américas de Argentina S.A. y Ecopek S.A. En el caso de las tapas plásticas y cajones, la materia prima principal que se requiere para su producción es resina PEAD (polietileno de alta densidad) que durante el año 2018 fue comprado principalmente a PBBPolisur S.A.

En 2018, el costo de la resina PET de AEASA dio cuenta del 57% del costo total variable.

Paraguay

Principales proveedores de materias primas para la producción de Gaseosas:

Concentrado: Recofarma Industrias do Amazonas Ltda. y Servicios y Productos Argentina.
Azúcar: Industria Paraguaya de Alcoholes S.A. y Azucarera Paraguaya S.A.
Agua: Coca-Cola PARESA posee pozos de agua de donde extraen el agua.
Envases (botellas): Cattorini Hnos (Vidrio)
Tapas plásticas: Andina Empaques Argentina y Sinea S.A.
Preformas: Industrias PET S.A.
Energía Eléctrica: ANDE-Administración Nacional de Electricidad.
Productos de reventa: Unilever de Paraguay S.A y Alimentos de Soja SAU.
Insumos tetra: Tettra Pak Ltda.
Fructosa: Ingredion Argentina S.R.L.

En 2018, el 71,7% del costo variable de ventas de bebestibles producidos por PARESA correspondieron a las principales materias primas. La composición de este costo de materia prima es el siguiente: el concentrado representa 52%, el azúcar y los edulcorantes artificiales el 23%, botellas no retornables el 15%, tapas de botellas el 4%, dióxido de carbono el 1%, y otras materias primas el 5%.

Marketing

Nosotros y The Coca-Cola Company, conjuntamente, promovemos y comercializamos gaseosas Coca-Cola en nuestros territorios de licencia, de conformidad con los términos de los Contratos de Embotellador. Anunciamos en todos los medios de comunicación importantes. Centramos nuestros esfuerzos de publicidad en el reconocimiento de la marca por parte de los consumidores y mejorar nuestras relaciones con el cliente. Las campañas publicitarias nacionales son diseñadas y propuestas por las filiales locales de The Coca-Cola Company, en las cuales nosotros intervenimos a nivel local o regional.

En 2018, pagamos aproximadamente 50% de los gastos en publicidad y promoción en que The Coca-Cola Company incurrió en nuestros territorios de licencia. The Coca-Cola Company produce y distribuye prácticamente todos los materiales de publicidad y promoción en medios de comunicación para gaseosas Coca-Cola. Ver "Ítem 4. Información de la Sociedad - Contratos de Embotellador". Los programas de comercialización y promocionales, incluyendo la publicidad en televisión, radio y prensa escrita, publicidad en puntos de venta, promoción de ventas y eventos de entretención son desarrollados por The Coca-Cola Company para todos los productos Vital Jugos y Vital Aguas.

De acuerdo a los contratos de distribución existentes con las compañías Heineken y Monster, estas compañías son responsables de la planificación y administración de publicidad, comercialización y actividades de promoción relacionadas con cervezas y energéticos, respectivamente. Andina Brasil, sin embargo, es libre de emprender actividades de promoción o comercialización con la aprobación previa de las compañías Heineken y Monster. Las partes han acordado asumir de manera conjunta los costos de ciertas actividades promocionales (radio o televisión) y de ciertos eventos al aire libre que tienen lugar en la región de Río de Janeiro, Espirito Santo y Ribeirão Preto.

En Argentina, de acuerdo al contrato de distribución existente con la compañía CICSA, CICSA es responsable de la planificación y administración de publicidad, comercialización y actividades de promoción relacionadas con cervezas. Andina Argentina, sin embargo, es libre de emprender actividades de promoción o comercialización con la aprobación previa de la compañía CICSA, haciéndose cargo esta última del total de los descuentos otorgados a los clientes. Las partes han acordado que los costos de las actividades promocionales (radio, televisión, vía pública y media) en la región del acuerdo serán a cargo de CICSA.

En septiembre de 2016, en noviembre de 2016 y a fines de febrero 2018, Andina Chile, Andina Brasil y Andina Argentina respectivamente, empezaron a comercializar la bebida energética, llamada Monster Energy. Esta nueva marca forma parte del convenio de colaboración firmado durante 2015 por The Coca-Cola Company y Monster Energy, que incluyó la distribución de sus productos en los territorios del Sistema Coca-Cola, como Chile, Brasil y Argentina. Creemos que este acuerdo con Monster Energy, una marca líder en la categoría de bebidas energéticas reforzará nuestra presencia actual en la categoría y nos permitirá posicionarnos como uno de los líderes de la categoría energéticos.

Marketing por Canal

Para proporcionar una comercialización más dinámica y especializada de nuestros productos, nuestra estrategia ha sido el dividir nuestro mercado en canales de distribución. Nuestros canales principales son minoristas pequeños, restaurantes y bares, supermercados y distribuidores. La presencia en estos canales exige un análisis comprensivo y detallado de los patrones y preferencias de compra de varios grupos de consumidores de gaseosas en cada tipo de localización o canal de distribución. En respuesta a este análisis, intentamos adaptar nuestro producto, precio, estrategias de empaquetado y de distribución para satisfacer las necesidades particulares y aprovechar el potencial de cada canal.

Creemos que la puesta en práctica de nuestra estrategia de comercialización por canal también nos permite responder a las iniciativas competitivas con respuestas específicas para cada canal. Esta capacidad de respuesta focalizada aísla los efectos de la presión competitiva en un canal específico, de tal modo de evitar respuestas a nivel de mercado que son más costosas. Nuestras actividades de comercialización por canal son facilitadas por nuestros sistemas de información. Hemos invertido significativamente en crear tales sistemas, incluyendo computadores hand-held para apoyar la recolección de información respecto del producto, del consumidor y del despacho, así como aplicaciones que se pueden utilizar a través de teléfonos móviles inteligentes, que permiten estas mismas funcionalidades. Todo lo anterior requerido para implementar efectivamente nuestras estrategias de comercialización para la mayoría de nuestras rutas de ventas en Chile, Brasil, Argentina y Paraguay. Continuaremos invirtiendo para aumentar la cobertura pre-venta en nuestros territorios.

Nuestros gastos totales consolidados de publicidad durante 2016, 2017 y 2018 fueron Ch$39.982 millones, Ch$29.210 millones y Ch$17.210 millones, respectivamente.

Contratos de Embotellador

Generalidades

Nuestra calidad de franquiciado de The Coca-Cola Company se basa en los Contratos de Embotellador que la Sociedad ha firmado con The Coca-Cola Company, por el cual adquiere la licencia para producir y distribuir productos bajo la marca Coca-Cola dentro de sus territorios de licencia en Chile, Brasil, Argentina y Paraguay. Las operaciones de la Sociedad dependen significativamente de la mantención y renovación de los Contratos de Embotellador que autorizan la producción y distribución de productos de marca Coca-Cola en ciertos términos y condiciones.

Los Contratos de Embotellador son contratos internacionales tipo de The Coca-Cola Company celebrados con embotelladoras fuera de EE.UU. para la venta de concentrados y bases de bebidas para ciertas gaseosas y no gaseosas de la marca Coca-Cola. Estos son renovables a solicitud de la embotelladora y a la exclusiva discreción de The Coca-Cola Company. No podemos garantizar que los Contratos de Embotellador se renovarán al momento de su expiración, ni que se renueven en los mismos o mejores términos.

Concentrado y bases para bebidas

Los Contratos de Embotellador estipulan que la Sociedad comprará todos los requerimientos de concentrados y bases para bebestibles de las Gaseosas y no Gaseosas Coca-Cola a The Coca-Cola Company y otros proveedores autorizados por ella. Aunque según los Contratos de Embotellador, The Coca-Cola Company, a su solo arbitrio, podrá fijar el precio de los concentrados y bases para bebestibles (entre otros términos), es la Sociedad, quien fija el precio de los productos vendidos a los comerciantes minoristas a su discreción, sujeto sólo a ciertas restricciones de precios.

A la fecha de este informe anual, somos el único productor de Gaseosas Coca-Cola en nuestros territorios de licencia. A pesar de que el derecho que otorga el Contrato de Embotellador no es exclusivo, y aunque The Coca-Cola Company está facultado para hacerlo, nunca ha autorizado a ninguna otra entidad a producir o distribuir Gaseosas Coca-Cola u otros bebestibles Coca-Cola en tales territorios, y esperamos que ello no ocurra en el futuro, aunque no podemos garantizarlo. En el caso de las gaseosas post-mix, los Contratos de Embotellador establecen explícitamente no tener dicha exclusividad.

Los Contratos de Embotellador incluyen un reconocimiento por parte de la Sociedad que The Coca-Cola Company es el único propietario de las marcas comerciales que identifican las Gaseosas Coca-Cola y a otros bebestibles Coca-Cola y cualquier fórmula secreta utilizada en sus concentrados.

Producción y distribución

Toda la distribución, que se haga de estos productos licenciados, debe realizarse en envases autorizados. The Coca-Cola Company tiene derecho a aprobar, a su sola discreción, todos y cualquier tipo de envase y recipiente para bebidas, incluyendo su tamaño, forma y cualquiera de sus atributos. The Coca-Cola Company tiene la autoridad, a su solo arbitrio, de rediseñar o descontinuar cualquier envase de cualquiera de los productos Coca-Cola, sujeto a ciertas limitaciones, en tanto no se descontinúen al mismo tiempo todas las Gaseosas y otras bebidas Coca-Cola. Se nos prohíbe producir o manejar otros productos de bebidas distintos a aquellos de The Coca-Cola Company u otros productos o envases que pudieran imitar, infringir o causar confusión con los productos, la imagen comercial, los envases o marcas comerciales de The Coca-Cola Company, o adquirir o mantener una participación en una parte involucrada en dichas actividades. Los Contratos de Embotellador también imponen restricciones respecto del uso de ciertas marcas comerciales, contenedores autorizados, envases y etiquetas de The Coca-Cola Company y prohíbe a las embotelladoras distribuir gaseosas y otras bebidas Coca-Cola fuera de sus territorios franquiciados.

Los Contratos de Embotellador exigen que mantengamos adecuadas instalaciones de producción y distribución; inventarios de botellas, tapas, cajas de cartón y de otro tipo y otros materiales o recipientes externos; adoptemos medidas adecuadas para el control de calidad prescrito por The Coca-Cola Company; desarrollemos, estimulemos y satisfagamos plenamente la demanda de Gaseosas y otras bebidas Coca-Cola, utilicemos todos los medios aprobados y empleemos en publicidad y otras formas de comercialización, los fondos que sean razonablemente requeridos para cumplir aquel objetivo; y que mantengamos una capacidad financiera que pueda ser razonablemente necesaria para garantizar el cumplimiento por parte nuestra y de nuestras empresas coligadas de las obligaciones asumidas con The Coca-Cola Company. Todos los Contratos de Embotellador exigen que presentemos anualmente nuestros planes comerciales para aquellos territorios de licencia a The Coca-Cola Company, incluyendo, sin limitación, planes de comercialización, administración, promoción y publicidad para el año siguiente.

Publicidad y marketing

The Coca-Cola Company no tiene obligación alguna de participar con nosotros en los gastos de publicidad y marketing, pero podrá, a su discreción, aportar a tales gastos y realizar actividades independientes de publicidad y marketing, así como actividades conjuntas de publicidad y promoción de ventas que requerirían de nuestra cooperación y apoyo. En cada uno de los territorios de licencia, The Coca-Cola Company ha estado contribuyendo aproximadamente con 50% de nuestros gastos de publicidad y marketing, pero no se garantiza que se efectúen aportes similares o cualquier tipo de aportes en el futuro.

Asignaciones y otras provisiones

Se prohíbe a cada una de las embotelladoras que cedan, transfieran o prenden directa o indirectamente sus Contratos de Embotellador, o cualquier participación en el mismo, ya sea en forma voluntaria, involuntaria o por operación de la ley, sin el consentimiento previo de The Coca-Cola Company, y cada uno de los Contratos de Embotellador está sujeto a término por parte de The Coca-Cola Company en el caso de incumplimiento de nuestra parte. Además, no podrá ocurrir ningún cambio importante de propiedad o control en el embotellador sin el consentimiento previo de The Coca-Cola Company.

Terminación

The Coca-Cola Company podrá poner término a un Contrato de Embotellador de forma inmediata, dando aviso por escrito al embotellador en el caso de que, entre otros, (i) el embotellador suspenda los pagos a los acreedores, se declare en quiebra, sea expropiado o nacionalizado, sea liquidado, disuelto, experimente cambios en su estructura legal, prende o hipoteque sus activos; (ii) el embotellador no cumpla con instrucciones y normas establecidas por The Coca-Cola Company en relación con la producción de sus productos de gaseosas autorizadas; (iii) el embotellador deje de estar bajo el control de sus accionistas controladores (sin el consentimiento previo de The Coca-Cola Company); o (iv) los términos del Contrato de Embotellador sean contrarios a la ley aplicable.

Cualquiera de las partes de un Contrato de Embotellador podrá, con 60 días de aviso a la otra, poner término al Contrato de Embotellador en el caso de incumplimiento, en tanto la parte incumplidora no haya subsanado aquel incumplimiento durante este período.

Asimismo, si un embotellador no estuviera de acuerdo con el precio exigido para el concentrado de un producto Coca-Cola, deberá notificar a The Coca-Cola Company dentro de 30 días de recibidos los nuevos precios de The Coca-Cola Company. En el caso de tratarse del precio del concentrado de una gaseosa u otra bebida de Coca-Cola distinta del concentrado de Coca-Cola, la franquicia respecto del referido producto se estimará automáticamente cancelada tres meses después de que The Coca-Cola Company reciba el aviso del embotellador de su negativa. En el caso de tratarse del precio del concentrado de Coca-Cola,

los Contratos de Embotellador se estimarán terminados tres meses después del recibo de The Coca-Cola Company del aviso de la negativa del embotellador.

The Coca-Cola Company también podrá poner término al Contrato de Embotellador si el embotellador o cualquier persona natural o jurídica controladora, se involucrara en la producción de una gaseosa que no sea Coca-Cola, ya sea a través de la propiedad directa de esas operaciones o a través de su control o administración, siempre que, a su solicitud, al embotellador se le den seis meses para subsanar aquella situación.

Chile

Las licencias para los territorios en Chile vencen en octubre de 2019 y enero de 2023. No tenemos motivos para creer que estos contratos no se renovarán.

En 2005 Vital S.A. y The Coca-Cola Company suscribieron un contrato Embotellador de Jugos mediante el cual The Coca-Cola Company autoriza a Vital S.A. a producir, procesar y embotellar, en envases previamente aprobados por The Coca-Cola Company, productos con las marcas señaladas anteriormente.

Andina y Embonor son titulares de los derechos de adquirir los productos de Vital Jugos S.A. Dicho contrato se encuentra actualmente en proceso de renovación. Adicionalmente, Andina, Vital Jugos y Embonor han acordado con The Coca-Cola Company producir, envasar y comercializar estos productos en sus respectivas plantas.

En 2005 se suscribió un Contrato de Producción y Envasado de Agua entre The Coca-Cola Company y Vital Aguas S.A. para preparar y envasar bebidas en conexión con las marcas Vital, Chanqueahue, Vital de Chanqueahue y Dasani; incorporándose a comienzos de 2008 la marca Benedictino al portafolio de productos elaborados por Vital Aguas S.A. bajo este contrato. Dicho contrato se encuentra actualmente en proceso de renovación.

Brasil

Las licencias para los territorios en Brasil vencen en octubre de 2022.

Argentina

Las licencias para los territorios en Argentina vencen en septiembre de 2022.

Paraguay

Las licencias para los territorios en Paraguay vencen en septiembre de 2020.

Regulación

Generalidades

Estamos sujetos a un amplio rango de normas gubernamentales generalmente aplicables a sociedades involucradas en negocios en nuestros territorios de licencia, incluyendo, pero sin limitación, las leyes laborales, de seguridad social, de salud pública, de protección al consumidor, ambientales, de aspectos sanitarios, seguridad de los empleados, valores y antimonopolio. Actualmente no hay procesos importantes legales o administrativos pendientes en contra de la Sociedad con respecto a ninguna materia reguladora en ninguno de sus territorios de licencia salvo aquellos enumerados como tales en "Ítem 3. Información Clave - Factores de Riesgo" e “Ítem 8. Información Financiera – Contingencias”.

A nuestro mejor entender, creemos que nos encontramos en cumplimiento en todos los aspectos importantes con las normas aplicables legales y administrativas en relación con nuestro negocio en cada uno de nuestros territorios de licencia.

Chile: No hay licencias o permisos especiales requeridos específicamente para fabricar y distribuir gaseosas y jugos en el territorio chileno. Los productores de alimentos y bebidas en Chile, sin embargo, deben obtener autorización de y son supervisados por la respectiva Secretaría Regional Ministerial de Salud que, regularmente, inspecciona las plantas y toma muestras de los líquidos para su posterior análisis. Nuestro permiso del Servicio de Salud Ambiental en Chile se

obtuvo el 8 de enero de 1992 y ha sido otorgado por un plazo indefinido . Además, la producción y distribución del agua mineral está sujeta a regulaciones especiales tales que permiten producirla sólo de una fuente designada para tal efecto mediante decreto supremo. El certificado de cumplimiento con dicho decreto es proporcionado por el Servicio de Salud Metropolitano del Ambiente. Nuestras instalaciones de producción de agua mineral han recibido las certificaciones requeridas.

Brasil: Las leyes laborales, además de los beneficios obligatorios para los empleados, incluyen normas que garantizan condiciones laborales y sanitarias seguras en nuestras instalaciones de producción ubicadas en Brasil. Los productores de alimentos y bebidas de Brasil deben registrar sus productos y recibir un permiso de diez años del Ministerio de Agricultura y Aprovisionamiento y del Ministerio de Salud. Nuestros permisos provenientes de tales Ministerios se mantienen válidos y vigentes por un período de diez años para cada producto que producimos. Aunque no se puede asegurar su renovación, en el pasado no hemos experimentado ninguna dificultad importante en la renovación de los permisos ni esperamos experimentar dificultades en el futuro. Estos Ministerios no inspeccionan regularmente las instalaciones pero envían inspectores a investigar cualquier reclamo que reciba.

Argentina: Aunque la mayoría de las leyes aplicables a EDASA son exigidas a nivel federal, algunas, tales como las normas sanitarias y ambientales, se exigen principalmente a nivel provincial y municipal. Se exigen licencias o permisos para la fabricación o distribución de Gaseosas en el territorio argentino, las cuales se evidencian a través de los registros nacionales de establecimiento alimenticio y de producto alimenticio. Adicionalmente, nuestras instalaciones de producción están sujetas a registro con las autoridades federales y provinciales y a la supervisión de agencias municipales de salud que certifican el cumplimiento con las leyes aplicables.

Paraguay: PARESA está registrada en el Ministerio de Industria y Comercio, el cual emite y renueva el Registro Industrial. Los productores de alimentos y bebidas del Paraguay deben registrar sus establecimientos y productos en el Ministerio de Salud, el cual realiza inspecciones a las plantas y supervisa los productos en el mercado. En cuanto a temas ambientales, las industrias deben contar con la licencia ambiental expedida por el Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible, quien es el principal órgano responsable de monitorear el cumplimiento de las leyes ambientales. Las leyes laborales, además de establecer los beneficios obligatorios para los empleados incluyen las condiciones laborales y sanitarias seguras en instalaciones industriales dentro del Paraguay. PARESA mantiene vigentes todas sus licencias, permisos y registros expedidos por estas instituciones, además de asegurar el cumplimiento de las regulaciones y ordenanzas de los municipios en los cuales está situada la planta.

Asuntos Ambientales

Es nuestra política realizar operaciones que no perjudiquen el medio ambiente de conformidad con la ley aplicable y dentro de los criterios establecidos por The Coca-Cola Company. Aunque la fiscalización de las materias relacionadas con la protección del medio ambiente en los territorios de licencia no está tan bien desarrollada como en EE.UU. y otros países industrializados, esperamos que se promulguen leyes y normas adicionales en el futuro con respecto a las materias ambientales y que pueden imponernos restricciones adicionales que podrían afectar en forma adversa o importante nuestros resultados operacionales en el futuro. No hay procesos legales o administrativos importantes pendientes en contra nuestra en ninguno de los territorios de licencia con respecto a los asuntos ambientales, y a nuestro mejor entender, creemos estar en cumplimiento en todos los aspectos importantes con las normas ambientales aplicables a nosotros.

Chile

El gobierno chileno tiene varias normas que rigen los asuntos ambientales en relación con nuestras operaciones.

La Ley N°19.300, sobre Bases Generales del Medio Ambiente, publicada en marzo de 1994, regula temas ambientales generales y aspectos fundamentales sobre la materia que pueden ser aplicables a nuestras actividades y que, de ser aplicables, requerirían la contratación de expertos independientes para realizar estudios o declaraciones de impacto ambiental de cualquier proyecto o actividad futura que pudiera verse afectado por las disposiciones de la Ley N°19.300. En enero de 2010, la ley antes referida fue modificada por la Ley N°20.417, que creó una nueva agencia ambiental, contemplando la creación del Ministerio del Medio Ambiente, el Servicio de Evaluación Ambiental y la Superintendencia del Medio Ambiente. En enero de 2012, se publicó la Ley N°20.600 que creó los Tribunales Ambientales (3), los cuales entraron en funcionamiento a contar de diciembre del 2012.

En junio de 2016 se publicó la Ley N°20.920, que establece el marco para la gestión de residuos, la responsabilidad extendida del productor y fomento al reciclaje, la que tiene por objeto disminuir la generación de residuos y fomentar su reutilización, reciclaje y otro tipo de valorización, con el fin de proteger la salud de las personas y el medio ambiente.

Brasil

Nuestras operaciones brasileñas están sujetas a varias leyes ambientales, ninguna de las cuales impone restricciones sustanciales en la actualidad. La Constitución brasileña establece amplias pautas para el nuevo tratamiento que se brinda a las materias ambientales. Los temas medioambientales están regulados a nivel federal, estatal y municipal. La Constitución de Brasil faculta a las autoridades públicas a desarrollar normas diseñadas para preservar y restaurar el medio ambiente y controlar los procesos industriales que afectan la vida humana. Las violaciones normas están sujetas a penas criminales, civiles y administrativas.

Además, la Ley N°6.938 de 1981, conocida como la Política Ambiental Brasileña, introdujo un concepto ambiental, bajo el cual no existe un daño ambiental que quede exento de la necesidad de efectuar la respectiva recuperación ambiental. Esta legislación se basa en la idea de que incluso un residuo contaminante tolerado bajo las normas establecidas puede causar daño medioambiental y por lo tanto la entidad que causa dicho daño queda sujeto al pago de una indemnización. Además, como se mencionara anteriormente, las actividades que dañan el medio ambiente llevan a multas penales y administrativas, según lo dispuesto en la Ley N°9.605 de 1998 o la Ley de Crímenes relacionados con el Medio Ambiente.

Numerosos organismos gubernamentales tienen jurisdicción sobre las materias ambientales. A nivel federal, el Ministerio do Meio Ambiente (el Ministerio del Medio Ambiente) y el Conselho Nacional do Meio-Ambiente o CONAMA, dictan la política ambiental, incluyendo, sin limitación, la iniciación de proyectos de mejoría del medio ambiente, estableciendo un sistema de multas y penas administrativas y conviniendo en materias ambientales con las industrias transgresoras. El Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis o IBAMA impone regulaciones ambientales establecidas por CONAMA incluyendo el desarrollo de diversas actividades para la preservación y conservación del patrimonio natural, y controla y supervisa el uso de los recursos naturales. Además, varias autoridades federales tienen jurisdicción sobre sectores específicos de la industria, pero ninguna de ellas nos afecta en este momento.

Finalmente, diversas autoridades estatales y locales regulan las materias ambientales en el territorio brasileño incluyendo el Instituto Estadual do Ambiente ("INEA"), la principal autoridad del medio ambiente en Río de Janeiro, y el Instituto Estatal del Medio Ambiente y Recursos Hídricos ("IEMA"), la principal autoridad del medio ambiente en Espirito Santo, y la Companhia de Tecnología de Saneamento Ambiental – CETESB, la principal autoridad del medio ambiente en São Paulo. INEA, IEMA y CETESB inspeccionan periódicamente los sitios industriales. Creemos que estamos en cumplimiento con las normas establecidas por todas las autoridades gubernamentales aplicables a nuestras operaciones en Brasil. Sin embargo, no se puede garantizar que no se promulguen otras normas en el futuro y que tales restricciones no tendrían un efecto importante en nuestros resultados u operaciones. También en esta operación, al igual que en las operaciones de Chile, tenemos todas las certificaciones mencionadas en los sistemas de Gestión de Calidad, Medioambiente, Seguridad y Salud Ocupacional, y asociadas a Inocuidad Alimentaria y Buenas Prácticas de Manufactura de Alimentos.

Argentina

La Constitución de Argentina, modificada en 1994, permite que cualquier individuo que crea que un tercero puede estar dañando el medio ambiente, inicie una acción judicial en contra de aquel. Ninguna acción de esta naturaleza se ha iniciado en contra de EDASA pero no podemos asegurar que no sea iniciada en el futuro. Aunque los gobiernos de las provincias tienen una autoridad fiscalizadora principal sobre los asuntos ambientales, las autoridades municipales y federales también son competentes para promulgar ordenanzas y leyes sobre asuntos ambientales. Por ende, las municipalidades son competentes en asuntos ambientales locales, tales como administración de residuos, mientras que el gobierno federal regula asuntos ambientales interprovinciales, tales como el transporte de residuos peligrosos o materias ambientales contemplados en los tratados internacionales.

En 2002, el Congreso Nacional aprobó la Ley federal N°25.612 "Gestión Integral de Residuos Industriales y de Actividades de Servicios" y la Ley N°25.675 "Ley General del Ambiente" estableciendo las pautas mínimas para la protección de la administración ambiental sostenible y la protección de la biodiversidad, aplicable a través de la República Argentina. La ley establece los propósitos, los principios y los instrumentos de la política ambiental nacional, el concepto de

“las pautas mínimas”, la competencia judicial y las reglas que gobiernan la educación y la información ambiental, la participación de los ciudadanos y la auto-administración, entre otras provisiones.

Los gobiernos provinciales dentro del territorio argentino han promulgado leyes que establecen el marco para la preservación del medio ambiente. Las leyes provinciales aplicables a las plantas industriales en EDASA son entre otras, la Ley N°7.343 de la Provincia de Córdoba y su complementaria N°10.208 desde 2014, la Ley N°11.459 de la Provincia de Buenos Aires y el Código Ambiental N°5.439 de la Provincia de Chubut. Estas leyes incluyen principios sobre política y administración ambiental, así como normas sobre evaluación del impacto ambiental. También les dan jurisdicción sobre ciertas agencias en asuntos ambientales.

Casi todas las provincias y muchas de las municipalidades han establecido normas relativas al uso del agua, el sistema de alcantarillado y la eliminación de líquidos a los flujos subterráneos de agua o ríos. Actualmente no existen reclamos pendientes en contra de EDASA relacionados con estas normas, cuya violación por lo general se traduce en la imposición de multas.

Paraguay

El marco medioambiental comprende numerosas normas medioambientales nacionales y municipales. La Constitución Nacional paraguaya del 1992 establece que toda persona tiene derecho a habitar en un ambiente saludable y ecológicamente equilibrado y tiene la obligación de preservarlo. Todo daño al ambiente importará la obligación de recomponer e indemnizar.

La Ley 1561/00 creó las tres agencias medioambientales primarias en Paraguay. Estas agencias son el Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible, el Consejo Nacional del Ambiente (CONAM), y el Sistema Nacional del Ambiente (SISNAM). La Ley establece la facultad y responsabilidad de estas agencias para desarrollar y supervisar la política ambiental nacional.

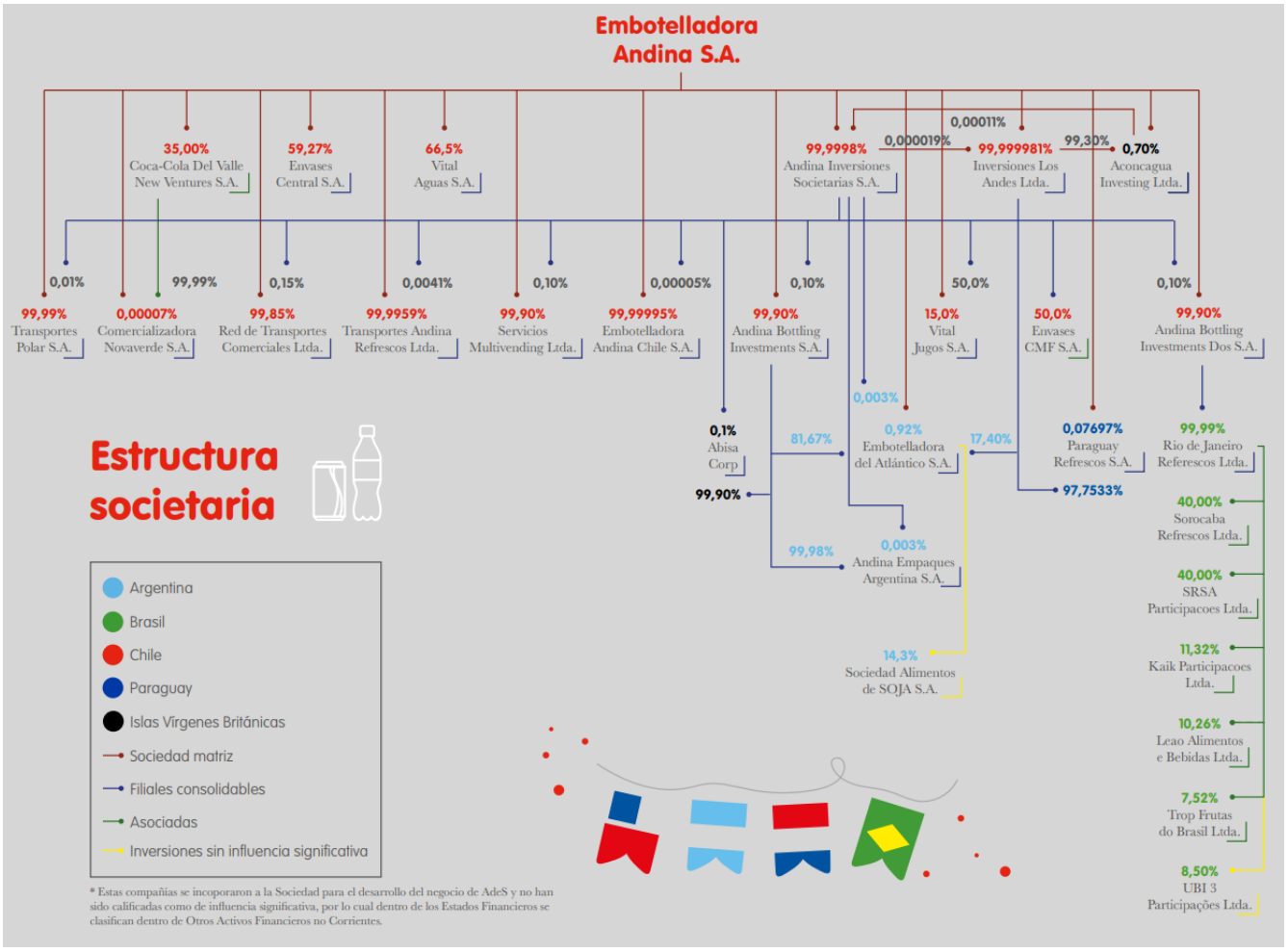
El Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible es el principal ente ambiental encargado del desarrollo y ejecución de las leyes ambientales nacionales, a la vez es la autoridad encargada de implementar la mayoría de las normas ambientales nacionales y el principal órgano responsable de monitorear su cumplimiento. La CONAM es responsable de investigar y establecer las principales metas en políticas ambientales que la SEAM (Secretaría del Ambiente de Paraguay) debe luego implementar. La SISNAM a su vez, se compone de diversos órganos incluyendo entidades gubernamentales, municipales y actores del sector privado interesados en la solución de los problemas ambientales. La SISNAM provee un foro para que el sector público y privado trabajen juntos colectivamente, desarrollando ideas y planes para promover un desarrollo sustentable.

Impacto Ambiental: La Ley 294/93 establece los derechos y obligaciones que serán desencadenados por cualquier daño al ambiente y principalmente establece la restauración del ambiente a su anterior estado o, si ello no resulta técnicamente posible, el pago o compensación resultante en lugar de ello.

Ley de Recursos Hídricos del Paraguay: La Ley 3239/07 de los Recursos Hídricos establece el manejo sustentable de todas las aguas (superficiales, subterráneas, atmosféricas) y los territorios que producen dichas aguas, cualquiera sea su ubicación, estado físico o su ocurrencia natural dentro del territorio paraguayo, con el fin de hacerlo social, económica y ambientalmente sustentable para las personas que habitan el territorio de la República del Paraguay. La entidad supervisora es el Ministerio del Ambiente y Desarrollo Sostenible . Las aguas superficiales y subterráneas son propiedad de dominio público del Estado. La Ley establece el siguiente orden de prioridad para el uso de aguas: i) Satisfacción de las necesidades de los ecosistemas acuáticos; ii) Uso social en el ambiente del hogar; iii) Uso y aprovechamiento para actividades agropecuarias, incluida la acuacultura; iv) Uso y aprovechamiento para generación de energía; v) Uso y aprovechamiento para actividades industriales; vi) Uso y aprovechamiento para otros tipos de actividades. El uso del agua para propósitos productivos se encuentra sujeto a la autorización del estado, a través de un permiso (para utilización de pequeñas cantidades de agua) o a través de concesiones (previa licitación pública), en ambos casos luego de un pago de tasas. Los permisos podrán ser revocados en base a la ocurrencia de las causas contempladas en la ley. Las concesiones podrán ser expropiadas para el beneficio público, o ser extinguidas en ciertos casos establecidos en la Ley. Además, un Registro Nacional de Recursos Hídricos ha sido creado para mantener un registro de todas las personas físicas o jurídicas que utilicen recursos hídricos o realicen actividades relacionadas a ellos.

C. Estructura de la Organización

El siguiente cuadro presenta de manera resumida nuestras participaciones directas e indirectas en nuestras empresas subsidiarias y coligadas:



El siguiente cuadro presenta información respecto a las actividades principales de nuestras empresas subsidiarias y coligadas, así como nuestra propiedad directa e indirecta en ellas a la fecha de este documento:

Subsidiaria	Actividad	País de constitución	Porcentaje de propiedad directa e indirecta
Embotelladora Andina Chile S.A. [1]	Fabricar, embotellar, distribuir y comercializar bebidas no alcohólicas.	Chile	99,99
Vital Jugos S.A. [4]	Fabricar, distribuir y comercializar todo tipo de productos alimenticios, jugos y bebestibles.	Chile	65,00
Vital Aguas S.A. [4]	Fabricar, distribuir y comercializar toda clase de aguas y bebestibles en general.	Chile	66,50
Servicios Multivending Ltda.	Comercializar productos por medio de utilización de equipos y maquinarias.	Chile	99,99
Transporte Andina Refrescos Ltda.	Prestar servicios administrativos y manejo de transporte terrestre nacional e internacional.	Chile	99,99
Transporte Polar S.A. [5]	Prestar servicios administrativos y manejo de transporte terrestre nacional e internacional.	Chile	99,99
Envases Central S.A.[4]	Producir y envasar toda clase de bebidas, y comercializar todo tipo de envases.	Chile	59,27
Andina Bottling Investments S.A.	Fabricar, embotellar y comercializar bebidas y alimentos en general. Invertir en otras sociedades.	Chile	99,99
Andina Bottling Investments Dos S.A.	Efectuar exclusivamente en el extranjero inversiones permanentes o de renta en toda clase de bienes muebles.	Chile	99,99
Inversiones Los Andes Ltda. [5]	Invertir en todo tipo de bienes muebles e inmuebles	Chile	99,99
Andina Inversiones Societarias S.A.	Invertir en todo tipo de sociedades y comercializar alimentos en general.	Chile	99,99
Comercializadora Novaverde S.A.	Procesamiento y comercialización de frutas, helados, hortalizas y alimentos en general, bajo la marca Guallarauco	Chile	35,00
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.[8]	Fabricar y comercializar bebestibles en general, refrescos en polvo y otros productos semi-elaborados relacionados.	Brasil	99,99
Embotelladora del Atlántico S.A.[2]	Fabricar, embotellar, distribuir y comercializar bebidas sin alcohol, diseñar, fabricar y comercializar productos plásticos principalmente envases.	Argentina	99,99
Andina Empaques S.A. [2]	Diseñar, fabricar y comercializar productos plásticos principalmente envases.	Argentina	99,98
Alimentos de SOJA S.A.[11]	Elaboración, comercialización, importación, exportación, transformación, fraccionamiento, envase, distribución de productos alimenticios para consumo humano y bebidas en general y sus materias primas y sus respectivos productos conexos y subproductos, en sus distintas etapas y procesos.	Argentina	14,3
Paraguay Refrescos S.A. [5]	Fabricar, embotellar, distribuir y comercializar bebidas sin alcohol, diseñar, fabricar y comercializar productos plásticos principalmente envases.	Paraguay	97,83
Abisa Corp.	Invertir en instrumentos financieros, por cuenta propia o para nombre de terceros.	Islas Vírgenes Británicas	99,99

Subsidiaria	Actividad	País de constitución	Porcentaje de propiedad directa e indirecta
Aconcagua Investing Ltda.[5]	Invertir en instrumentos financieros, por cuenta propia o para nombre de terceros.	Islas Vírgenes Británicas	99,99
Red de Transportes Comerciales Ltda. [7]	Proporcionar servicios de gestión y administrativos de carga terrestre nacional y extranjera	Chile	99,99
Envases CMF S.A.	Fabricar, adquirir y comercializar todo tipo de envases y contenedores; y prestar servicios de embotellación.	Chile	50,00
Coca Cola del Valle New Ventures S.A. [9]	Fabricar, distribuir y comercializar toda clase de jugos, aguas y bebestibles en general.	Chile	35,00
Leão Alimentos e Bebidas Ltda.[7]	Fabricar y comercializar alimentos, bebestibles en general y concentrado de bebidas. Invertir en otras sociedades.	Brasil	10,26
Trop Frutas do Brasil Ltda. [10]	Fabricar, comercializar y exportar pulpa de fruta natural y agua de coco.	Brasil	7,52
Sorocaba Refrescos S.A. [3]	Fabricar y comercializar alimentos, bebestibles en general y concentrado de bebidas. Invertir en otras sociedades.	Brasil	40,00
SRSA Participações Ltda. [3]	Compra y venta de inversiones inmobiliarias y de gestión de la propiedad.	Brasil	40,00
Kaik Participações Ltda.	Invertir en otras sociedades con recursos propios.	Brasil	11,32
UBI 3 Participações Ltda.	Invertir en otras sociedades con recursos propios. Compra y venta de inversiones inmobiliarias y de gestión de la propiedad.	Brasil	8,5

[1] En junta extraordinaria de fecha 22.11.2011, los accionistas de Embotelladora Andina Chile S.A. acordaron aumentar el capital de esta última de $10.000.000.- (dividido en 10.000 acciones) a $ 4.778.206.076 (dividido en 4.778.206 acciones). Se acordó que aumento de capital fuese suscrito y pagado por el accionista Embotelladora Andina S.A. mediante el aporte de bienes muebles e inmuebles, los cuales se individualizan en acta de la Junta.
[2]Mediante Asamblea General Extraordinaria de Accionistas del 1° de noviembre de 2011, Embotelladora del Atlántico S.A. resolvió escindir parte de su patrimonio para constituir una nueva sociedad, Andina Empaques Argentina S.A., destinada a desarrollar la actividad de diseño, fabricación y venta de todo tipo de productos plásticos o productos derivados de la industria plástica, primordialmente en la rama de envases, con efectos contables e impositivos a partir del 1° de enero de 2012.
[3]En el mes de octubre de 2012 se materializó la compra del 40% de la Sociedad Brasilera Sorocaba Refrescos S.A. por un monto de 146, 9 millones de reales
[4] Vital Aguas S.A., Vital Jugos S.A. y Envases Central S.A., modificaron sus porcentajes de participación, producto de la fusión ocurrida con Embotelladoras Coca Cola Polar durante el año 2012.
[5] Sociedades incorporadas durante el año 2012, producto de la fusión con Embotelladoras Coca Cola Polar S.A.
[6] Durante el primer trimestre de 2013, hubo una reorganización de las sociedades que producen jugos y mate en Brasil, fusionando Holdfab2 Participações Ltda. y Sistema de Alimentos de Bebidas Do Brasil Ltda. en una sola sociedad Leão Alimentos e Bebidas Ltda. que es la continuadora legal. De acuerdo al esquema de negocios vigente en Brasil para esta Sociedad durante el año 2014, se vendió al resto del sistema embotellador en Brasil un 2,05% de la participación que Rio de Janeiro refrescos Ltda. tenía en Leão Alimentos e Bebidas Ltda.
[7] Compañías creadas para apoyar a la reestructuración del proceso de distribución en Chile.
[8] Durante el cuarto trimestre de 2013 Río de Janeiro Refrescos Ltda., adquirió Companhia de Bebidas Ipiranga, que fue legalmente absorbida por esta entidad.
[9] Durante el año 2016, se constituyó la Sociedad Coca Cola del Valle New Ventures S.A.
[10] Durante el año 2016, producto de reorganizaciones societarias, la sociedad brasilera Trop Frutas do Brasil Ltda., pasó a depender del grupo de embotelladores del sistema Coca-Cola en Brasil. Rio de Janeiro Refrescos Ltda pasó a tener el 7,52% de participación directa en dicha sociedad.
[11] En el último año sí hubo variaciones en la participación. Al final del ejercicio 2017, Embotelladora Andina S.A. indirectamente a través de Embotelladora del Atlántico S.A. (EDASA) contaba con una participación del 12,96% (76.507.211 acciones) en el capital social de Alimentos de Soja S.A. El 23 de agosto de 2018 se aprobó la capitalización de los aportes realizados por los accionistas en 2017. Como consecuencia de dicha capitalización, EDASA mantuvo su porcentaje de participación (84.692.875 acciones). El 24 de agosto de 2018, EDASA adquirió 8.849.363 acciones al accionista Salta Refrescos S.A., de acuerdo a las cuotas de volumen, y en consecuencia la participación de EDASA aumentó al 14,30% (93.542.238 acciones). Adicionalmente , el 28 de agosto de 2018 y el 3 de diciembre de 2018 respectivamente, se aprobaron dos aumentos de capital por los cuales la tenencia de EDASA aumentó a 113.431.590 y luego a 130.449.895 acciones, respectivamente, y mantuvo su porcentaje de participación en 14,30% al cierre del ejercicio 2018.

D. Activo Fijo

Somos propietarios de las plantas de producción en cada uno de los principales centros de población que componen los territorios de la franquicia. Además, somos propietarios de los centros de distribución y oficinas administrativas en cada uno de los territorios de franquicia. También utilizamos (i) instalaciones de propiedad de terceros a través de acuerdos de arrendamiento y (ii) instalaciones de propiedad de terceros a través de contratos que no son acuerdos de arrendamiento, tales como contratos de distribución. La siguiente tabla establece, nuestras principales propiedades inmobiliarias (en metros cuadrados), y otras instalaciones que utilizamos en cada uno de los territorios de la franquicia:

	USO PRINCIPAL	(Mt 2)	PROPIEDAD
ARGENTINA			
Embotelladora del Atlántico S.A.			
Azul	Centro de Distribución / Bodegas	600	Tercero
Bahía Blanca*	Oficinas / Producción de Gaseosas / Centro de Distribución / Bodegas	102.708	Propia
Bahía Blanca	Bodegas (Don Pedro)	6.000	Arrendada
Bahía Blanca	Oficina Comercial	903	Arrendada
Bahía Blanca*	Terreno (Estacionamiento)	73.150	Propia
Bahía Blanca	Bodegas (Palletizadora M&F - deposito EDF)	1.400	Arrendada
Bariloche	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	1.870	Arrendada
Bialet Masse*	Terreno	880	Propia
Bolivar	OLC	700	Tercero
Bragado	Oficina Comercial	38	Arrendada
Carlos Casares	OLC	345	Tercero
Carlos Paz	Oficina Comercial	270	Arrendada
Carmen de Patagones	Oficina Comercial / Bodegas/ Crossdocking	1.600	Arrendada
Chacabuco*	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	25.798	Propia
Chivilcoy	Centro de Distribución / Bodegas	1.350	Tercero
Chivilcoy	Oficina Comercial	72	Arrendada
Comodoro Rivadavia	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	7.500	Arrendada
Concepcion del Uruguay	Crossdocking		Tercero
Concepcion del Uruguay	Oficina Comercial	118	Arrendada
Concordia	Oficina Comercial / Centro de Distribución Tercerizado / Bodegas	1.289	Arrendada
Córdoba*	Oficinas / Producción de Gaseosas y Bebidas no Carbonatadas / Centro de Distribución / Bodegas / Terreno	959.585	Propia
Córdoba (H.Primo)	Oficina Comercial / Playa de estacionamiento/Depósito	1.173	Arrendada
Córdoba (San Isidro)*	Depósito y oficinas	8.808	Propia
Córdoba	Depósito (Cencosud)	s/d	Arrendada
Córdoba	Depósito (Rigar)	8.800	Arrendada
Córdoba	Depósito (Ricardo Balbín)	2.500	Arrendada
Córdoba	Deposito (Agnolon)	6.000	Arrendada
Coronel Pringles	OLC	675	Tercero
Coronel Suarez	Oficinas / Centro de Distribución Tercerizado/ Bodegas/ Depósito	1.000	Arrendada
Embalse	OLC	600	Tercero
General Pico*	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	15.525	Propia
General Roca	Centro de Distribución / Bodegas	2.548	Tercero
Gualeguaychu	Oficina Comercial / Bodegas	2.392	Arrendada
Junin (Buenos Aires)	Cross Docking	995	Tercero
Junin (Buenos Aires)	Oficina Comercial	108	Arrendada
Junin (Mendoza)	Oficina Comercial	234	Arrendada
Mendoza*	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	36.452	Propia
Monte Hermoso*	Terreno	300	Propia
Neuquén*	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	10.157	Propia
Olavarria	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	3.065	Arrendada
Paraná	Oficina Comercial	318	Arrendada
Pehuajo	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	1.060	Arrendada
Pergamino*	Oficinas / Cross Docking	15.700	Propia
Puerto Madryn	Oficina Comercial	115	Arrendada
Rafaela	OLC	1.000	Tercero

	USO PRINCIPAL	(Mt 2)	PROPIEDAD
Rio Gallegos	Centro de Distribución / Bodegas	2.491	Arrendada
Rio Grande	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	2.460	Arrendada
Río IV*	Vivienda	1.914	Propia
Río IV*	Pasillo Privado	5.170	Propia
Río IV*	Cross Docking	7.482	Propia
Río IV	Oficina Comercial	93	Arrendada
Rio Tercero	OLC	600	Tercero
Rivadavia (Mendoza)*	Depósito	800	Propia
Rosario*	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas / Playa estacionamiento / Terreno	27.814	Propia
San Francisco	Oficina Comercial	63	Arrendada
San Francisco	Cross Docking	800	Tercero
San Juan*	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	48.036	Propia
San Luis*	Oficinas Comercial / Centro de Distribución / Bodegas	5.205	Propia
San Martin de los Andes	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	1.500	Tercero
San Nicolas	Cross Docking	1.320	Tercero
San Nicolas	Oficina Comercial	50	Arrendada
San Rafael	Oficina Comercial	58	Arrendada
Santa Fe	Oficina Comercial	238	Arrendada
Santa Rosa	Centro de Distribución / Bodegas	1.100	Tercero
Santo Tomé*	Oficina Administrativa / Centro de Distribución / Bodegas	88.309	Propia
Trelew*	Oficinas / Producción de Gaseosas / Centro de Distribución / Bodegas	51.000	Propia
Trelew	Bodegas	1.500	Arrendada
Trenque Lauquen	Centro de Distribución/ Bodegas/ Oficina Comercial	1.185	Tercero
Tres Arroyos	Oficinas/ Cross Docking / Bodegas	1.548	Arrendada
Ushuaia	Oficinas / Centro de Distribución / Bodegas	1.360	Arrendada
Ushuaia	Oficina Comercial	94	Arrendada
Venado Tuerto	Oficina Comercial / Centro de Distribución / Bodegas	2.449	Arrendada
Villa Maria	Oficina Comercial	125	Arrendada
Villa Maria	Cross Docking	1.200	Tercero
Villa Mercedes	Oficina Comercial	70	Arrendada
Villa Mercedes	Cross Docking	600	Tercero
Andina Empaques Argentina S.A.			
Buenos Aires*	Producción de botellas, preformas PET, tapas plásticas y cajones	27.043	Propia
Buenos Aires	Depósito lindante a la planta productora	1.041	Arrendada
Buenos Aires	Deposito lindante a la planta productora	940	Arrendada
BRASIL			
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.			
Jacarepaguá	Oficinas / Producción de Gaseosas / Centro de Distribución / Bodegas	249.470	Propia
Duque de Caxias*	Oficinas / Producción de Gaseosas / Centro de Distribución / Bodegas	2.243.953	Propia
Nova Iguaçu*	Centro de Distribución/Bodegas	82.618	Propia
Bangu*	Centro de Distribución	44.389	Propia
Campos*	Centro de Distribución	36.083	Propia
Cabo Frio*	Centro de Distribución**	1.985	Propia
São Pedro da Aldeia 1*	Centro de Distribución	10.139	Concessão
Itaperuna*	Cross Docking	2.500	Arrendada
Caju 1*	Centro de Distribución	4.866	Propia
Caju 2 *	Centro de Distribución	8.058	Propia
Caju 3*	Estacionamento	7.400	Arrendada
Vitória (Cariacica)*	Centro de Distribucion	93.320	Propia
Cachoeiro do Itapemirim*	Cross Docking	8.000	Arrendada
Linhares*	Cross Docking	1.500	Arrendada
Ribeirão Preto	Oficinas / Producción de Gaseosas / Centro de Distribución / Bodegas	238.096	Propia
Ribeirão Preto	Terrenos Varios	279.557	Propia
Franca	Centro de Distribución	32.500	Propia
Mococa*	Centro de Distribución	33.669	Arrendada
Araraquara*	Centro de Distribución	11.658	Arrendada

	USO PRINCIPAL	(Mt 2)	PROPIEDAD
São Paulo	Apartamento	69	Propria
São Joao da Boa Vista, Araraquara,São Paulo	Cross Docking	20.773	Propia
São Pedro da Aldeia 2*	Estacionamento	6.400	Concessão
Itaipu*	Escritório de Vendas	750	Arrendada
Nova Friburgo*	Escritório de Vendas/Cross Docking	350	Arrendada
CHILE			
Embotelladora Andina S.A.			
Renca*	Oficinas / Producción de Gaseosas / Centros de Distribución / Bodegas	380.833	Propia
Renca*	Bodegas	55.562	Propia
Renca*	Bodegas	11.211	Propia
Renca*	Bodegas	46.965	Propia
Carlos Valdovinos*	Centros de Distribución / Bodegas	106.820	Propia
Puente Alto*	Centros de Distribución / Bodegas	68.682	Propia
Maipú*	Centros de Distribución / Bodegas	45.833	Propia
Demetrop (Región Metropolitana)	Bodegas	s/d	Arrendada
Trailerlogistic (Región Metropolitana)	Bodegas	s/d	Arrendada
Monster (Región Metropolitana)	Bodegas	s/d	Arrendada
Rancagua*	Centros de Distribución / Bodegas	25.920	Propia
San Antonio*	Centros de Distribución / Bodegas	19.809	Propia
Antofagasta*	Oficinas / Producción de Gaseosas / Centros de Distribución / Bodegas	34.729	Propia
Antofagasta*	Oficinas / Producción de Gaseosas / Centros de Distribución / Bodegas	8.028	Propia
Calama*	Centros de Distribución / Bodegas	10.700	Propia
Taltal*	Centros de Distribución / Bodegas**	975	Propia
Tocopilla*	Centros de Distribución / Bodegas	562	Propia
Coquimbo*	Oficinas / Producción de Gaseosas / Centros de Distribución / Bodegas	31.383	Propia
Copiapó*	Centros de Distribución / Bodegas	26.800	Propia
Ovalle*	Centros de Distribución / Bodegas	6.223	Propia
Vallenar*	Centros de Distribución / Bodegas	5.000	Propia
Illapel	Centros de Distribución / Bodegas	s/d	Arrendada
Punta Arenas*	Oficinas / Producción de Gaseosas / Centros de Distribución / Bodegas	109.517	Propia
Coyhaique*	Centros de Distribución / Bodegas	5.093	Propia
Puerto Natales	Centros de Distribución / Bodegas	850	Arrendada
Vital Jugos S.A.			
Renca*	Oficinas / Producción de Jugos	40.000	Propia
Vital Aguas S.A.			
Rengo*	Oficinas / Producción de Aguas	573.620	Propia
Envases Central S.A.			
Renca*	Oficinas / Producción de Gaseosas	51.907	Propia
PARAGUAY			
Paraguay Refrescos S.A.			
San Lorenzo*	Oficinas / Producción de Gaseosas / Bodegas	275.292	Propia
Coronel Oviedo*	Oficinas/Bodegas	32.911	Propia
Encarnación*	Oficinas/Bodegas	12.744	Propia
Ciudad del Este*	Oficinas/Bodegas	14.620	Propia

* Propiedades que están libres de gravámenes.
** Inactivo: instalaciones que actualmente la Sociedad no utiliza.
Arrendado: instalaciones de propiedad de terceros, utilizadas por la Sociedad a través de un contrato de arrendamiento.
Tercero: instalaciones de propiedad de tercero, utilizadas por la Sociedad a través de contratos que no son contratos de arrendamiento, tales como acuerdos de distribución.
Propia: instalaciones de propiedad de la compañía.

Capacidad por Línea de Negocio

A continuación se establece cierta información respecto de la capacidad instalada y a la utilización promedio aproximada de las instalaciones de producción, por línea de negocios.

	Año terminado el 31 de diciembre de					
	2017			2018		
	Capacidad total anual instalada[(1)]	Capacidad de utilización promedio (%)	Capacidad de utilización durante mes de punta (%)	Capacidad total anual instalada[(1)]	Capacidad de utilización promedio (%)	Capacidad de utilización durante mes de punta (%)
Gaseosas (millones de CUs)						
Chile	285	53	78	320	49	60
Brasil	358	61	63	449	51	56
Argentina	316	59	67	305	51	62
Paraguay	80	82	85	77	73	76
Otros bebestibles (millones de CUs)						
Chile	86	56	60	107	55	60
Brasil	24	61	75	39	49	52
Argentina	61	41	42	92	47	56
Paraguay	23	77	87	17	61	65
Envases PET (millones de botellas)	67	61	91	67	54	66
Preformas (millones de preformas)	970	79	94	978	82	99
Tapas Plásticas (millones de tapas)	1.000	55	84	1.000	60	94
Cajones	0,6	85	100	0,7	92	100

(1) La capacidad total instalada supone la producción de la mezcla de productos y envases producida en 2017 y 2018.

En 2018, continuamos modernizando y renovando nuestras plantas de producción a fin de maximizar la eficiencia y la productividad. También realizamos mejoras significativas en los servicios auxiliares y en nuestros procesos complementarios como plantas de tratamiento de aguas y estaciones de tratamiento de efluentes. Creemos que tenemos la capacidad suficiente en cada uno de los territorios de licencia para satisfacer la demanda de los consumidores de cada formato de producto. Debido a que la actividad de embotellado es estacional con una demanda significativamente más elevada durante el verano y primavera sudamericanos y debido a que las gaseosas son perecibles, es necesario que las embotelladoras mantengan una capacidad excedente importante a fin de satisfacer la demanda estacional sustancialmente mayor. La calidad de nuestros productos está asegurada a través de prácticas y procedimientos de clase mundial; mantenemos laboratorios de control de calidad en cada planta de producción donde se someten a prueba las materias primas y se analizan las muestras de gaseosas.

Al 31 de diciembre de 2018, teníamos una capacidad de producción total instalada incluyendo gaseosas, jugos de fruta y aguas de 1.406 millones de cajas unitarias. Nuestras principales instalaciones incluyen:

- A través de Coca-Cola Andina, en el territorio chileno, cuatro plantas de producción de gaseosas con diez líneas de producción en Renca más una línea de Post Mix, cinco líneas en Antofagasta más una línea de Post Mix, tres líneas en Coquimbo más una línea de Post Mix y dos líneas en Punta Arenas más una línea de Post Mix, con una capacidad anual instalada de 320 millones de cajas unitarias (23,0% de nuestra capacidad total anual instalada),

- A través de Vital Jugos, en el territorio chileno, una planta de producción de jugo de frutas, con 15 líneas de producción con una capacidad total anual instalada de 43 millones de cajas unitarias (3,1% de nuestra capacidad total anual instalada),

- A través de Envases Central, en el territorio chileno, una planta de producción de jugo de frutas, con 1 línea de producción con una capacidad total anual instalada de 23 millones de cajas unitarias (1,6% de nuestra capacidad total anual instalada),

- A través de Vital Aguas, en el territorio chileno, una planta de producción de agua mineral con 3 líneas de producción con una capacidad total anual instalada de 41 millones de cajas unitarias (2,9% de nuestra capacidad total anual instalada),

- A través de Rio de Janeiro Refrescos, en el territorio brasileño, tres plantas de producción de gaseosas con dieciséis líneas de producción con una capacidad total anual instalada de 449 millones de cajas unitarias (32,2% de nuestra capacidad total anual instalada), y nueve líneas de producción para jugos,té y agua que abastece las demandas de la

franquicia y reventa para otros Embotelladores del Brasil, con una capacidad total anual instalada de 39 millones de cajas unitarias (2,8% de nuestra capacidad total anual instalada),

- A través de Embotelladora del Atlántico, en el territorio argentino, tres plantas de producción de gaseosas con quince líneas de producción con una capacidad total anual instalada de 305 millones de cajas unitarias (21,9% de nuestra capacidad total anual instalada); y dos instalaciones para la producción de jugos con cinco líneas productoras que abastece las demandas de la franquicia con una capacidad total anual instalada de 38 millones de cajas unitarias (2,7% de nuestra capacidad total anual instalada) y una línea de producción para aguas y productos sensibles, con una capacidad total anual instalada de 33 millones de cajas unitarias (2,4% de nuestra capacidad total instalada),

- A través de Andina Empaques Argentina SA, en el territorio argentino, una planta de producción de botellas, preformas y tapas plásticas que abastece al sistema Coca-Cola. Cuenta con 13 inyectoras de preformas (incluyendo 1 inyectora fuera de funcionamiento), 3 sopladoras de botellas, 2 inyectoras de tapas plásticas y 1 línea de producción de cajones, con una capacidad total anual instalada de 2.046 millones de unidades, contando botellas PET, preformas, tapas plásticas y cajones,

- A través de PARESA en el territorio paraguayo una planta industrial situada en San Lorenzo, con ocho líneas de producción con una capacidad total anual instalada de 95 millones de cajas unitarias (6,8% de nuestra capacidad total instalada) y tres líneas de producción de tetra pack con una capacidad total anual instalada de 8 millones de cajas unitarias (0,6% de nuestra capacidad total instalada).

En 2015 se inició la construcción de la planta de Duque de Caxias en Brasil. Esta planta empezó a operar en 2018. La planta tiene tres líneas de producción: botellas retornables, botellas no retornables y agua mineral. La capacidad instalada adicional para botellas retornables nos permite ampliar la producción para satisfacer la demanda, ya que nuestras instalaciones de Jacarepaguá estaban al 100% de su capacidad en lo que se refiere a PET retornable. La línea de producción de agua nos permitirá reducir los costos para satisfacer la demanda para el área de Río de Janeiro desde esta nueva instalación, en lugar de traer agua mineral desde nuestras instalaciones en Ribeirão Preto. En 2018 la producción fue de 17 millones de cajas unitarias, en 2019, por su parte, esperamos una producción de 54 millones de cajas unitarias (23% de nuestra capacidad de producción en Andina Brasil).

ÍTEM 4A. COMENTARIOS DEL PERSONAL DE LA SEC NO RESUELTOS

No aplica.

ÍTEM 5. REVISIÓN FINANCIERA Y OPERACIONAL Y PERSPECTIVAS

A. RESULTADOS OPERACIONALES 2018

Resultados de las operaciones

A continuación presentamos una discusión y análisis de los resultados de las operaciones para los años terminados el 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016.

Nuestros resultados financieros consolidados para los años terminados al 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016 incluyen los resultados de nuestras filiales ubicadas en Chile, Brasil, Argentina y Paraguay. Nuestros estados financieros consolidados reflejan los resultados de las filiales de fuera de Chile, convertidos a pesos chilenos (nuestra moneda funcional y de presentación).

Las NIIF exigen que los activos y pasivos de nuestras subsidiarias fuera de Chile sean convertidos desde la moneda funcional a la moneda de presentación (peso chileno) a tipos de cambio de cierre de año, y que las cuentas de ingresos y gastos sean convertidas al tipo de cambio promedio mensual para el mes en el que son reconocidas para aquellas filiales que no operan en economías hiperinflacionarias.

En el caso de nuestras filiales argentinas, que han estado operando en un entorno que durante 2018 se clasificó como hiperinflacionario, los criterios de conversión de la moneda funcional de aquellas subsidiarias a la moneda de presentación son los siguientes:

- Estado de situación financiera (balance): Las partidas no monetarias se expresan en la moneda corriente a la fecha del balance y se convierten a la moneda de presentación al tipo de cambio de cierre. Las pérdidas y ganancias producidas se incluyen en la ganancia neta (resultado del ejercicio).

- Primer Ejercicio: Las pérdidas y ganancias producidas por la corrección de partidas vigentes no monetarias proveniente del ejercicio anterior se registran en los resultados acumulados al 1 de enero de 2018.

- Estado de resultados: Las partidas del estado de resultado se expresan en la unidad monetaria corriente al cierre del período que se informa, utilizando la variación del índice general de precios desde la fecha en que los gastos e ingresos fueron devengados, y son convertidas a la moneda de presentación a las paridades de cierre.

- Estado de flujo de efectivo: Las partidas del estado de flujo de efectivo se expresan en la unidad monetaria corriente al cierre del período que se informa y convertidas a la moneda de presentación a la paridad de cierre.

Ver Nota 2.5 de nuestros estados financieros consolidados presentados en este documento para mayor información sobre los efectos del entorno hiperinflacionario en Argentina en 2018.

Factores que afectan la comparación

La comparabilidad de nuestros estados financieros consolidados del año 2018 con respecto al período anterior se ha visto influenciada por la aplicación de las normas de conversión de IFRS para las subsidiarias que operan bajo la economía hiperinflacionaria.en Argentina. Dicha norma exige que los resultados de sus operaciones en Argentina sean presentados como si esta economía fuere hiperinflacionaria desde el 1° de enero del 2018 y, como consecuencia, exige reexpresar los resultados acumulados a ese mes. Además, por aplicación de la NIC 29, debimos convertir las cifras de pesos argentinos a pesos chilenos, utilizando el tipo de cambio de cierre del período. Dado que la moneda funcional de la Compañía reportante es el peso chileno, la norma IFRS no exige que la información financiera comparativos para 2017 y 2016 sean reexpresados a la fecha de cierre de 2018.

Salvo lo expresado en el párrafo anterior, durante los períodos de presentación no existen eventos que afecten de manera significativa la comparabilidad de las cifras presentadas.

Resumen de Resultados Operacionales para los años terminados el 31 de diciembre de 2016, 2017 y 2018

Los siguientes cuadros muestran nuestro volumen de ventas, ventas netas y utilidad operacional para los años presentados:

	Año terminado al 31 de diciembre,		
	2016	**2017**	**2018**
Volumen de ventas:	**(millones de cajas unitarias[(1)])**		
Chile			
Gaseosas	161,3	157,7	154,7
Agua mineral	36,5	39,0	40,5
Jugos	34,4	34,3	36,0
Cervezas y licores	-	-	0,2
Total	**232,2**	**231,0**	**231,4**
Brasil			
Gaseosas	216,2	201,7	201,5
Agua mineral	6,6	6,0	7,7
Jugos	26,4	22,2	24,0
Cervezas	16,9	19,0	16,0
Total	**266,1**	**248,9**	**249,2**
Argentina			
Gaseosas	183,2	174,4	167,0
Agua mineral	25,9	26,1	23,2
Jugos	9,7	10,9	11,7
Total	**218,7**	**211,4**	**201,9**
Paraguay			
Gaseosas	52,6	54,1	56,1
Agua mineral	5,9	6,6	7,0
Jugos	3,5	4,3	5,0
Total	**62,0**	**65,0**	**68,2**

[(1)] Cajas unitarias se refiere a 192 onzas de nuestro producto bebestible terminado (24 porciones de 8 onzas) o 5,68 litros.
Nota: Puede que los totales no sumen debido a redondeos.

	Año terminado al 31 de diciembre,					
	2016		**2017**		**2018**	
Ventas netas:	**millones Ch$**	**% del Total**	**millones Ch$**	**% del Total**	**millones Ch$**	**% del Total**
Chile	540.427	30,4	551.873	29,8	570.939	34,1
Brasil	590.146	33,2	603.898	32,7	540.510	32,3
Argentina	517.059	29,1	553.788	30,0	413.561	24,7
Paraguay	132.006	7,4	141.277	7,6	149.588	8,9
Eliminaciones inter-países[(1)]	(2.178)	(0,1)	(1.957)	(0,1)	(1.682)	(0,1)
Total ventas netas	**1.777.459**	**100,0**	**1.848.879**	**100,0**	**1.672.916**	**100,0**

[(1)] Eliminaciones representan ventas inter-compañías
Nota: Puede que los totales no sumen debido a redondeos.

Las tablas siguientes muestran los resultados de las operaciones para los años terminados al 31 de diciembre de 2017 y 2018:

	Año terminado al 31 de diciembre,			
	2017		2018	
	millones Ch$	% de ventas netas	millones Ch$	% de ventas netas
Ventas netas	1.848.879	100,0	1.672.916	100,0
Costo de ventas	(1.069.025)	(57,8)	(968.028)	(57,9)
Margen bruto	779.854	42,2	704.888	42,1
Gastos de distribución, Administración y Venta	(541.127)	(29,3)	(479.518)	(28,7)
Otros (gastos) ingresos, neto[(1)]	(67.928)	(3,7)	(72.354)	(4,3)
Impuesto a la renta	(51.798)	(2,8)	(55.565)	(3,3)
Utilidad neta	119.001	6,4	97.451	5,8

[(1)] Incluye otros gastos, otros ingresos (gastos), ingresos financieros, costos financieros, utilidades compartidas de sociedades participadas contabilizadas bajo el método de participación, ganancias (pérdidas) de tipo de cambio y ganancias (pérdidas) de activos y pasivos financieros indexados.

	Chile		Brasil		Argentina		Paraguay		Eliminaciones		Total[1]	
Millones Ch$	**2017**	**2018**	**2017**	**2018**	**2017**	**2018**	**2017**	**2018**	**2017**	**2018**	**2017**	**2018**
Ventas netas	**551.873**	**570.939**	**603.898**	**540.510**	**553.788**	**413.561**	**141.277**	**149.588**	**(1.957)**	**(1.682)**	**1.848.879**	**1.672.916**
Costo de ventas	(328.579)	(336.720)	(362.686)	(329.529)	(294.371)	(214.648)	(85.347)	(88.813)	1.957	1.682	(1.069.025)	(968.028)
Margen bruto	223.294	234.219	241.211	210.981	259.417	198.913	55.930	60.775	-	-	779.854	704.888
Gastos de distribución, Administración y Venta	(150.404)	(152.088)	(157.401)	(131.499)	(197.595)	(159.146)	(30.508)	(31.688)			(535.908)	(474.421)
Gastos corporativos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(5.220)	(5.097)

(1) Puede que los totales no sumen debido a redondeos.

Ventas netas

Nuestro volumen de ventas alcanzó 750,6 millones de cajas unitarias durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una reducción de 0,8% comparado con las 756,3 millones de cajas unitarias durante el 2017. El volumen de gaseosas se redujo 1,5% y el volumen de cervezas y licores lo hizo 14,8%, mientras que el volumen del agua aumentó 0,7%, y el de jugo aumentó en 7,2%, en cada caso durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con el 2017.

Nuestras ventas netas fueron de Ch$1.672.916 millones durante el año terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 9,5% respecto a los Ch$1.848.879 millones en el 2017, principalmente como resultado de el efecto de conversión de los resultados de Argentina y Brasil a pesos chilenos, efecto que fue negativo como consecuencia de la devaluación del peso argentino y del real. Esto fue parcialmente contrarrestado por el aumento de volúmenes vendidos en Chile, Brasil y Paraguay, así como por los aumentos de precios realizados en cada una de nuestros cuatro segmentos geográficos.

Las gaseosas representaron el 69,7% de las ventas netas en el año terminado el 31 de diciembre de 2018, comparado con un 72,3% durante el 2017.

Chile

Nuestro volumen de ventas en Chile alcanzó 231,4 millones de cajas unitarias durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de 0,1% en comparación con 231,0 millones de cajas unitarias en el 2017. El volumen de gaseosas en Chile retrocedió 1,9%, mientras que el volumen de aguas en Chile aumentó 3,7% y el de jugos aumentó un 4,9%, en cada caso durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con el 2017.

Nuestra participación de mercado promedio en gaseosas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, según A.C. Nielsen Company, fue de 66,8% en términos de volúmenes, comparado con 67,6% de 2017; y 69,2% en términos de ventas promedio, en comparación con 69,8% de 2017.

Nuestras ventas netas en Chile fueron Ch$570.939 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de 3,5% en comparación con Ch$551.873 millones registrados en 2017. Eso se explica principalmente

por el aumento de los ingresos por caja unitaria, que fue parcialmente contrarrestado por la reducción del volumen previamente mencionado.

Nuestras ventas netas de gaseosas en Chile fueron Ch$390.782 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, sin variación significativa respecto a los Ch$391.629 millones en el 2017, principalmente como resultado del aumento de los ingresos por caja unitaria, contrarrestado por la reducción de volumen previamente mencionado. Nuestras ventas de jugos y aguas en Chile fueron Ch$174.910 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de 9,2% respecto a Ch$160.224 millones en el 2017, principalmente como resultado de un mayor ingreso por caja unitaria y de un mayor volumen.

Brasil

Nuestro volumen de ventas en Brasil alcanzó las 249,2 millones cajas unitarias durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de 0,1% en comparación con las 248,9 millones de cajas unitarias de 2017. El volumen de gaseosas en Brasil se redujo 0,1% y el de cervezas se redujo un 15,7%, mientras que el volumen de jugos aumentó un 8,3% y el de aguas aumentó un 27,0%, en cada caso durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con el 2017.

Nuestra participación de mercado promedio para gaseosas en Brasil durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, según A.C. Nielsen Company, fue de 63,3% en términos de volúmenes, comparado con 63,2% de 2017; y 68,3% en términos de ventas promedio, en comparación con 69,0% en el 2017.

Nuestras ventas netas en Brasil fueron Ch$540.510 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una reducción de 10,5% en comparación con Ch$603.898 millones de 2017.

Nuestras ventas netas de gaseosas en Brasil fueron Ch$326.016 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una reducción de 15,9%, comparado con Ch$387.545 millones en el 2017. En moneda local, las ventas netas de gaseosas disminuyeron 3,2%, principalmente como resultado de un menor ingreso por caja unitaria. Nuestras ventas netas de jugos, aguas y cerveza en Brasil alcanzaron los Ch$214.494 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 0,9% en comparación con los Ch$216.353 millones en 2017, principalmente resultado del efecto de conversión de resultados a pesos chilenos, dada la devaluación del real brasileño contra el peso chileno, lo que fue parcialmente compensado por un mayor ingreso por caja unitaria en moneda local. En moneda local, las ventas netas de jugos, aguas y cerveza aumentaron 13,8%, principalmente por mayores ingresos por caja unitaria, así como mayores ingresos por comisiones de venta de Heineken.

Argentina

Nuestro volumen de ventas en Argentina alcanzó las 201,9 millones de cajas unitarias durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 4,5% en comparación con las 211,4 millones de cajas unitarias de 2017. El volumen de gaseosas en Argentina disminuyó 4,3% y el de aguas diminuyó un 11,4%, mientras que el volumen de jugos aumentó un 7,8% , en cada caso durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con el 2017.

Nuestra participación de mercado promedio para gaseosas en Argentina durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, según A.C. Nielsen Company, fue de 63,0% en términos de volúmenes, comparado con 62,3% de 2017; y 70,3% en términos de ventas promedio, que se compara con 69,0% de 2017.

Nuestras ventas netas en Argentina fueron Ch$413.561 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 25,3% en comparación con Ch$553.788 millones en 2017. Eso se explica principalmente por el efecto de conversión de resultados a pesos chilenos, producto de la devaluación del peso argentino, y en menor medida por la disminución de volúmenes. Estos efectos fueron parcialmente compensados por los continuos aumentos de precios en moneda local realizados durante el período, aumentos que generalmente han estado en línea con la alta inflación del período.

Nuestras ventas netas de gaseosas en Argentina fueron Ch$330.875 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 25,6% comparado con Ch$444.872 millones en el 2017, principalmente debido a

la devaluación del peso argentino frente al peso chileno y por la disminución de volúmenes ya mencionada, compensado en parte por un mayor precio en moneda local. Nuestras ventas netas de jugos y aguas en Argentina fueron Ch$74.528 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 25,3% respecto a los Ch$99.713 millones en 2017, principalmente por la devaluación del peso argentino frente al peso chileno, compensado en parte por un mayor precio en moneda local.

Paraguay

Nuestro volumen de ventas en Paraguay alcanzó a 68,2 millones de cajas unitarias durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de 4,9% en comparación con 65,0 millones de cajas unitarias en el 2017. El volumen de gaseosas, jugos y aguas en Paraguay aumentó 3,7%, 17,8% y 6,6% respectivamente, en cada caso durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con el 2017.

Nuestra participación de mercado promedio para gaseosas en Paraguay durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, según A.C. Nielsen Company, fue de 71,6% en términos de volúmenes, comparado con 68,9% de 2017; y 77,4% en términos de ventas promedio, en comparación con 75,8% de 2017, de acuerdo a las mismas fuentes.

Nuestras ventas netas en Paraguay fueron Ch$149.588 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de 5,9% en comparación con Ch$141.277 millones en 2017, principalmente como consecuencia de mayores ingresos por caja unitaria y por un aumento en el volumen.

Nuestras ventas netas de gaseosas en Paraguay fueron Ch$118.095 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de 4,2% comparado con Ch$113.315 millones en el 2017, principalmente como consecuencia de mayores ingresos por caja unitaria en moneda local y mayores volúmenes vendidos. En moneda local las ventas netas de gaseosas aumentaron 7,4%, principalmente como resultado de mayores ingresos por caja unitaria y un mayor volumen. Nuestras ventas netas de jugos y aguas en Paraguay fueron Ch$31.493 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de 12,6% respecto a los Ch$27.962 millones en 2017, principalmente como resultado de un mayor volumen y un mayor precio promedio.

Costo de Ventas

Nuestro costo de ventas fue Ch$968.028 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 9,4%, en comparación con Ch$1.069.025 millones en el 2017. El costo de ventas por caja unitaria dismiuyó un 8,8% en el mismo período. La disminución en el costo de venta se debe principalmente a (i) el efecto de conversión a pesos chilenos de los resultados de nuestras filiales en Argentina y Brasil, (ii) la reducción del uso de azúcar en Brasil y Chile, por las reformulaciones que hemos realizado, y (iii) el menor costo de azúcar en Brasil y Chile. Lo anterior fue parcialmente contrarrestado por (i) el aumento del ingreso en moneda local en las cuatro operaciones, que tiene una incidencia directa en el costo del concentrado, (ii) el efecto de la devaluación del peso argentino y el real sobre nuestros costos dolarizados, y (iii) un mayor costo de la resina PET. Nuestro costo de ventas representó un 57,9% de las ventas netas para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con 57,8% el 2017.

Chile

Nuestro costo de ventas en Chile fue Ch$336.720 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un incremento 2,5% respecto a Ch$328.579 millones durante el 2017. El costo de ventas por caja unitaria aumentó 2,3% en el mismo período. Este aumento fue principalmente debido a (i) el cambio en el mix hacia productos que tienen un mayor costo unitario, y (ii) un mayor costo en la resina PET. Esto fue parcialmente compensado por el menor costo del azúcar, y por el menor uso de azúcar como consecuencia del cambio en el mix hacia productos sin azúcar, y por las reformulaciones realizadas. Nuestro costo de ventas en Chile representó 59,0% de las ventas netas en Chile para el año terminado el 31 de diciembre de 2018, comparado con 59,5% para el 2017.

Brasil

Nuestro costo de ventas en Brasil fue Ch$329.529 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de un 9,1% respecto a Ch$362.686 millones durante el 2017. El costo de ventas por caja unitaria disminuyó un 9,2% en el mismo período principalmente debido al efecto negativo sobre nuestros costos dolarizados de la

depreciación del real brasilero versus el dólar estadounidense . En moneda local el costo de ventas total aumentó un 4,5%, principalmente debido a (i) el efecto negativo que tiene sobre los costos dolarizados la depreciación del real respecto del dólar, (ii) mayores cargos por depreciación, explicado por la nueva planta de Duque de Caxias, y (iii) un mayor costo de resina PET. Estos efectos fueron parcialmente compensados por (i) un menor precio del azúcar, y (ii) un menor uso de azúcar por las reformulaciones que hemos realizado. Nuestro costo de ventas en Brasil representó 61,0% de las ventas netas en Brasil para el año terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con 60,1% para el 2017.

Argentina

Nuestro costo de ventas en Argentina fue Ch$214.648 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 27,1% respecto a Ch$294.371 millones durante el 2017. El costo de ventas por caja unitaria disminuyó 23,6% en el mismo período principalmente debido al efecto sobre nuestros costos dolarizados de la devaluación del peso argentino. En moneda local el costo de ventas aumentó un 54,5%, principalmente debido a (i) los resultados del año 2018 se expresan en moneda constante de de diciembre del 2018, debido a la aplicación de NIC 29 en los resultados para el año , mientras que las cifras del 2017 están en moneda nominal de cada mes del 2017, (ii) el aumento en los ingresos en moneda local, lo que tiene una incidencia directa en el costo del concentrado, (iii) aumentos en el costo de la mano de obra y servicios que proveen terceros, principalmente como consecuencia de la alta inflación local, (iv) el efecto de la devaluación del peso argentino sobre nuestros costos dolarizados y (v) un mayor costo de la resina PET. Nuestro costo de ventas en Argentina representó el 51,9% de las ventas netas en Argentina para el año terminado el 31 de diciembre de 2018, comparado con 53,2% en el 2017.

Paraguay

Nuestro costo de ventas en Paraguay fue Ch$88.813 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de un 4,1% respecto a Ch$85.347 millones durante el 2017. El costo de ventas por caja unitaria disminuyó 0,8% en el mismo período. En moneda local el costo de ventas aumentó un 7,1% principalmente debido a (i) el mayor volumen vendido, (ii) el aumento de los ingresos, que tiene una incidencia directa sobre el costo del concentrado, y (iii) un mayor costo de la resina PET. Nuestro costo de ventas en Paraguay representó 59,4% de las ventas netas en Paraguay para el año terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con 60,4% de 2017.

Margen Bruto

Debido a los factores descritos anteriormente, nuestro margen bruto llegó a Ch$704.888 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 9,6% comparado con Ch$779.854 millones en el 2017. Nuestro margen bruto representó 42,1% de nuestras ventas netas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, comparado con un 42,2% de nuestras ventas netas en el 2017.

Gastos de Administración, Ventas y Distribución

Nuestros gastos de administración, ventas y distribución alcanzaron a Ch$479.518 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 11,4%, en comparación con Ch$541.127 millones en el 2017. Esta disminución está explicada principalmente por (i) el efecto de conversión a pesos chilenos de los resultados de nuestras filiales en Argentina y Brasil, y (ii) un menor gasto en publicidad en Brasil. Esto fue parcialmente contrarrestado por (i) el efecto de la inflación en Argentina en gastos como la mano de obra, fletes y servicios que proveen terceros, (ii) un mayor costo en mano de obra en Chile y Paraguay, y (iii) un mayor gasto en publicidad en Chile. Nuestros gastos de administración, ventas y distribución representaron el 28,7% de nuestras ventas netas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con 29,3% en el 2017.

Chile

Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Chile alcanzaron a Ch$152.088 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de 1,1%, en comparación con Ch$150.404 millones en el 2017. Este aumento en los gastos de administración, ventas y distribución en Chile fue principalmente debido a un mayor gasto en mano de obra, y a mayores gastos en publicidad. Este efecto fue parcialmente compensado por otros ingresos de la operación que se clasifican bajo este ítem, que fueron mayores el 2018 comparado con 2017. Nuestros gastos de

administración, ventas y distribución en Chile representaron el 26,6% de nuestras ventas netas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con 27,3% el 2017.

Brasil

Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Brasil alcanzaron a Ch$131.499 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una reducción de 16,5%, en comparación con Ch$157.401 millones en el 2017. En moneda local, los gastos de administración, ventas y distribución disminuyeron un 3,6%, explicado principalmente por un menor gasto en publicidad y por un aumento en otros ingresos de la operación que se clasifican en este ítem, y que fueron contrarrestados en parte por un mayor gasto en flete de acarreo. Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Brasil representaron el 24,3% de nuestras ventas netas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con 26,1% el 2017.

Argentina

Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Argentina alcanzaron a Ch$159.146 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 19,5%, en comparación con Ch$197.595 millones en el 2017. En moneda local, los gastos de administración, ventas y distribución en Argentina aumentaron 70,1%, principalmente debido a (i) los resultados de del año 2018 se expresan en moneda constante de de diciembre del 2018, debido a la aplicación de NIC 29 en los resultados para el año , mientras que los resultados del año 2017 se expresaron en moneda nominal de cada mes del 2017, y (ii) al efecto de la inflación local sobre gastos como flete, mano de obra, y servicios prestados por terceros. Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Argentina representaron el 38,5% de nuestras ventas netas en Argentina durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con 35,7% el 2017.

Paraguay

Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Paraguay alcanzaron a Ch$31.688 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un aumento de 3,9%, en comparación con Ch$30.508 millones en el 2017. En moneda local, los gastos de administración, ventas y distribución aumentaron un 7,0%, lo que se explica principalmente por (i) un mayor costo de mano de obra, y (ii) un mayor gasto en publicidad, lo que fue parcialmente compensado por menores cargos por depreciación. Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Paraguay representaron el 21,2% de nuestras ventas netas en Paraguay durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con 21,6% el 2017.

Otros Ingresos (Egresos) Neto

El siguiente cuadro establece nuestros otros ingresos (egresos) netos para el año finalizado el 31 de diciembre de 2017 y 2018.

	Año terminado el 31 de diciembre de,	
	2017	**2018**
	(en millones de Ch$)	
Otros gastos	(18.689)	(16.157)
Ingresos financieros	11.194	3.940
Costos financieros	(55.220)	(55.015)
Utilidades compartidas de sociedades filiales y negocios conjuntos que utilizan el método contable de participación	(80)	1.411
Diferencias por tipo de cambio	(1.371)	(1.449)
Pérdida por unidades de reajuste	(3.762)	(5.085)
Otros gastos, netos	(67.928)	(72.354)

Nuestros otros gastos, netos, fueron de Ch$72.354 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un incremento de 6,5% respecto a Ch$67.928 millones en el 2017. El incremento se explica principalmente por mayores gastos financieros asociados al efecto contable de la recompra parcial del bono realizada en octubre del 2018, ya que el mayor valor pagado respecto al valor nominal del bono, así como otros gastos asociados a la transacción, se registran como gasto financiero, y este concepto alcanzó los Ch$9.583 millones. Este incremento en gastos se ve parcialmente

compensado con un mayor reconocimiento de utilidades por inversiones en empresas relacionadas, principalmente por el mejor desempeño de las coligadas de Brasil.

Impuestos a la Renta

Nuestros impuestos a la renta fueron de Ch$55.565 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, un incremento de 7,3% comparado con Ch$51.798 millones en el 2017. El incremento se debe al efecto de la NIC 29 sobre el impuesto diferido, así como a mayores utilidades tributarias producto de diferencias de cambio.

Utilidad neta

Debido a los factores descritos anteriormente, nuestra utilidad neta fue de Ch$97.451 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, una disminución de 18,1% comparado con Ch$119.001 millones en el 2017. Nuestra utilidad neta representó el 5,8% de nuestras ventas netas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, comparado con 6,4% en el 2017.

Resumen de Resultados Operacionales para los años terminados el 31 de diciembre de 2016 y 2017

Las siguientes tablas reflejan nuestros resultados operacionales para los años terminados el 31 de diciembre de 2016 y 2017.

	Año terminado al 31 de diciembre,			
	2016		2017	
	millones Ch$	% de ventas netas	millones Ch$	% de ventas netas
Ventas netas	1.777.459	100,0	1.848.879	100,0
Costo de ventas	(1.033.910)	(58,2)	(1.069.025)	(57,8)
Margen bruto	743.549	41,8	779.854	42,2
Gastos de distribución, Administración y Venta	(529.879)	(29,8)	(541.127)	(29,3)
Otros (gastos) ingresos, neto[(1)]	(72.814)	(4,1)	(67.928)	(3,7)
Impuesto a la renta	(48.807)	(2,7)	(51.798)	(2,8)
Utilidad neta	92.049	5,2	119.001	6,4

(1) Incluye otros gastos, otros ingresos (gastos), ingresos financieros, costos financieros, utilidades compartidas de sociedades participadas contabilizadas bajo el método de participación, ganancias (pérdidas) de tipo de cambio y ganancias (perdidas) de activos y pasivos financieros indexados.

	Chile		Brasil		Argentina		Paraguay		Eliminaciones		Total (1)	
Millones Ch$	**2016**	**2017**	**2016**	**2017**	**2016**	**2017**	**2016**	**2017**	**2016**	**2017**	**2016**	**2017**
Ventas netas	**540.427**	**551.873**	**590.146**	**603.898**	**517.059**	**553.788**	**132.006**	**141.277**	**(2.178)**	**(1.957)**	**1.777.459**	**1.848.879**
Costo de ventas	(319.214)	(328.579)	(359.156)	(362.686)	(279.308)	(294.371)	(78.410)	(85.347)	2.178	1.957	(1.033.910)	(1.069.025)
Margen bruto	221.214	223.294	230.989	241.211	237.751	259.417	53.596	55.930	-	-	743.549	779.854
Gastos de distribución, Administración y Venta	(152.334)	(150.404)	(159.699)	(157.401)	(182.894)	(197.595)	(29.849)	(30.508)			(524.776)	(535.908)
Gastos corporativos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(5.104)	(5.220)

(1) Puede que los totales no sumen debido a redondeos.

Ventas netas

Nuestro volumen de ventas alcanzó 756,3 millones de cajas unitarias durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, una reducción de 2,9% comparado con las 779,0 millones de cajas unitarias durante el 2016. El volumen de gaseosas se redujo 4,1% y el volumen de jugos lo hizo 3,2%, mientras que el volumen del agua aumentó 3,8% y el volumen de cerveza lo hizo en 12,7%, en cada caso durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con el 2016.

Nuestras ventas netas fueron de Ch$1.848.879 millones durante el año terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento 4,0% respecto a los Ch$1.777.459 millones en el 2016, principalmente como resultado de (i) el mayor ingreso por caja unitaria en las monedas locales en Argentina, Brasil, Chile y Paraguay y (ii) las conversiones de moneda a pesos chilenos, resultante de la apreciación del real brasileño, y (iii) aumento de volumen en Paraguay. Esto fue parcialmente contrarrestado por la disminución en los volúmenes en Argentina, Brasil y Chile.

Las gaseosas representaron el 72,3% de las ventas netas en el año terminado el 31 de diciembre de 2017, comparado con un 73,8% durante el 2016.

Chile

Nuestro volumen de ventas en Chile alcanzó 231,0 millones de cajas unitarias durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, una caída de 0,5% en comparación con 232,2 millones de cajas unitarias en el 2016. El volumen de gaseosas en Chile retrocedió 2,2% y el de jugos lo hizo 0,1%, mientras que el volumen de aguas en Chile aumentó 6,8%, en cada caso durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con el 2016.

Nuestra participación de mercado promedio en gaseosas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, según A.C. Nielsen Company, fue de 67,5% en términos de volúmenes, comparado con 68,2% de 2016; y 69,8% en términos de ventas promedio, en comparación con 70,6% de 2016.

Nuestras ventas netas en Chile fueron Ch$551.873 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 2,1% en comparación con Ch$540.427 millones registrados en 2016. Eso se explica por el aumento de los ingresos por caja unitaria, que fue parcialmente contrarrestado por la reducción del volumen previamente mencionado.

Nuestras ventas netas de gaseosas en Chile fueron Ch$391.629 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, parejo comparado con Ch$391.479 millones en el 2016, principalmente como resultado del aumento de los ingresos por caja unitaria y que fue contrarrestado por la reducción del volumen previamente mencionado. Nuestras ventas de jugos y aguas en Chile fueron Ch$160.224 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 7,6% respecto a Ch$148.948 millones en el 2016, principalmente como resultado de un mayor ingreso por caja unitaria y de un mayor volumen.

Brasil

Nuestro volumen de ventas en Brasil alcanzó las 248,9 millones cajas unitarias durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, una reducción de 6,5% en comparación con las 266,1 millones de cajas unitarias de 2016. El volumen de gaseosas en Brasil se redujo 6,7%, el volumen de aguas disminuyó 8.8% y el volumen de jugos lo hizo 16,2%, mientras el volumen de cervezas aumentó 12,7%, en cada caso durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con el 2016.

Nuestra participación de mercado promedio para gaseosas en Brasil durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, según A.C. Nielsen Company, fue de 63,2% en términos de volúmenes, comparado con 63,4% de 2016; y 69,0% en términos de ventas promedio, en comparación con 69,5% en el 2016.

Nuestras ventas netas en Brasil fueron Ch$603.898 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 2,3% en comparación con Ch$590.146 millones de 2016.

Nuestras ventas netas de gaseosas en Brasil fueron Ch$387.545 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, una reducción de 0,4%, comparado con Ch$389.048 millones en el 2016. En moneda local, las ventas netas de gaseosas disminuyeron 4,7%, principalmente como resultado de la caída en volumen, lo que fue parcialmente compensado por un mayor ingreso por caja unitaria. Nuestras ventas netas de jugos, aguas y cerveza en Brasil alcanzaron los Ch$216.353 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 7,6% en comparación con los Ch$201.097 millones en 2016, principalmente como un resultado de (i) un mayor ingreso por caja unitaria en moneda local, y (ii) el efecto de conversión de cifras, dada la apreciación del real brasileño contra el peso chileno; estos efectos fueron parialmente contrarrestados por un menor volumen vendido. En moneda local, las ventas netas de jugos, aguas y cerveza aumentaron 3,2%, principalmente por un mayor ingreso por caja unitaria que fue parcialmente compensado por una disminución en el volumen.

Argentina

Nuestro volumen de ventas en Argentina alcanzó las 211,4 millones de cajas unitarias durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, una disminución de 3,4% en comparación con las 218,7 millones de cajas unitarias de 2016. El volumen de gaseosas en Argentina cayó 4,8%, y el volumen de jugos y aguas aumentó un 12,1% y 1,0% respectivamente, en cada caso durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con el 2016.

Nuestra participación de mercado promedio para gaseosas en Argentina durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, según A.C. Nielsen Company, fue de 62,3% en términos de volúmenes, comparado con 61,6% de 2016; y 69,0% en términos de ventas promedio, que se compara con 67,8% de 2016.

Nuestras ventas netas en Argentina fueron Ch$553.788 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un crecimiento de 7,1% en comparación con Ch$517.059 millones en 2016. Eso se explica por el aumento de los ingresos por caja unitaria en moneda local, que fue parcialmente contrarrestado por la reducción del volumen previamente mencionado.

Nuestras ventas netas de gaseosas en Argentina fueron Ch$444.872 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 4,8% comparado con Ch$424.428 millones en el 2016, principalmente por el resultado de mayores ingresos por caja unitaria en moneda local, que se compensó parcialmente por la devaluación del peso

argentino frente al peso chileno y un menor volumen. Nuestras ventas netas de jugos y aguas en Argentina fueron Ch$99.713 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 19,4% respecto a los Ch$83.519 millones en 2016, principalmente por el resultado de un mayor ingreso por caja unitaria en moneda local y mayores volúmenes, que se compensó parcialmente por devaluación del peso argentino frente al peso chileno.

Paraguay

Nuestro volumen de ventas en Paraguay alcanzó a 65,0 millones de cajas unitarias durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 4,8% en comparación con 62,0 millones de cajas unitarias en el 2016. El volumen de gaseosas, jugos y aguas en Paraguay aumentó 2,9%, 22,0% y 11,3% respectivamente, en cada caso durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con el 2016.

Nuestra participación de mercado promedio para gaseosas en Paraguay durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, según A.C. Nielsen Company, fue de 68,9% en términos de volúmenes, comparado con 67,7% de 2016; y 75,8% en términos de ventas promedio, en comparación con 74,7% de 2016, de acuerdo a las mismas fuentes.

Nuestras ventas netas en Paraguay fueron Ch$141.277 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de Ch$9.271 millones o 7,0% en comparación con Ch$132.006 millones en 2016, principalmente como consecuencia de mayores ingresos por caja unitaria y por un aumento en el volumen, que fue parcialmente compensado por la conversión del guaraní paraguayo a pesos chilenos.

Nuestras ventas netas de gaseosas en Paraguay fueron Ch$113.315 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 5,9% comparado con Ch$106.954 millones en el 2016, principalmente como consecuencia de mayores ingresos por caja unitaria en moneda local y mayores volúmenes vendidos, parcialmente compensado por la devaluación del guaraní paraguayo contra el peso chileno. En moneda local las ventas netas aumentaron 9,6%, principalmente como resultado de mayores ingresos por caja unitaria y un mayor volumen. Nuestras ventas netas de jugos y aguas en Paraguay fueron Ch$27.962 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 11,6% respecto a los Ch$25.052 millones en 2016, principalmente como resultado de un mayor volumen, que fue parcialmente contrarrestado por la conversión del guaraní paraguayo a pesos chilenos.

Costo de Ventas

Nuestro costo de ventas fue Ch$1.069.025 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 3,4%, en comparación con Ch$1.033.910 millones en el 2016. El costo de ventas por caja unitaria aumentó un 6,5% en el mismo período. Este aumento está explicado principalmente por (i) un mayor costo del azúcar, (ii) el aumento en los ingresos, con un efecto directo en el costo del concentrado y (iii) un mayor costo de mano de obra en Argentina. Lo anterior fue parcialmente contrarrestado por (i) el menor costo producto del menor volumen vendido, y (ii) la apreciación de las monedas locales respecto al dólar, que tiene un efecto positivo sobre nuestros costos dolarizados. Nuestro costo de ventas representa un 57,8% de las ventas netas para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con 58,2% el 2016.

Chile

Nuestro costo de ventas en Chile fue Ch$328.579 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un incremento 2,9% respecto a Ch$319.214 millones durante el 2016. El costo de ventas por caja unitaria aumentó 3,5% en el mismo período. Este aumento fue principalmente debido a (i) un mayor costo en el azúcar y (ii) el cambio en el mix hacia productos comprados a Vital Aguas S.A.,Vital Jugos S.A. y Envases Central S.A. que tienen un mayor costo unitario. Esto fue parcialmente compensado por la apreciación del peso chileno, que tiene un efecto positivo sobre nuestros costos dolarizados. Nuestro costo de ventas en Chile representó 59,5% de las ventas netas en Chile para el año terminado el 31 de diciembre de 2017, comparado con 59,1% para el 2016.

Brasil

Nuestro costo de ventas en Brasil fue Ch$362.686 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de un 1,0% respecto a Ch$359.156 millones durante el 2016. El costo de ventas por caja unitaria aumentó 8,0% en el mismo período. En moneda local el costo de ventas total cayó un 3,3%, principalmente debido a (i) la disminución de los ingresos, lo que tiene una incidencia directa en el costo del concentrado, (ii) el menor volumen vendido

y (iii) la apreciación del real respecto del dólar, lo que tiene un impacto positivo sobre nuestros costos dolarizados. Estos efectos fueron parcialmente contrarrestados por (i) el cambio en el mix hacia productos de mayor costo unitarios, y (ii) un mayor costo del azúcar. Nuestro costo de ventas en Brasil representó 60,1% de las ventas netas en Brasil para el año terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con 60,9% para el 2016.

Argentina

Nuestro costo de ventas en Argentina fue Ch$294.371 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 5,4% respecto a Ch$279.308 millones durante el 2016. El costo de ventas por caja unitaria aumentó 9,1% en el mismo período. En moneda local el costo de ventas aumentó un 22,9%, principalmente debido a (i) el aumento en los ingresos, lo que tiene un efecto directo en el costo del concentrado, (ii) aumentos en el costo de la mano de obra, principalmente como consecuencia de la alta inflación local, (iii) mayor precio del azúcar, y (iv) el efecto de la devaluación del peso argentino sobre nuestros costos dolarizados. Nuestro costo de ventas en Argentina representó el 53,2% de las ventas netas en Argentina para el año terminado el 31 de diciembre de 2017, comparado con 54,0% en el 2016.

Paraguay

Nuestro costo de ventas en Paraguay fue Ch$85.347 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de un 8,8% respecto a Ch$78.410 millones durante el 2016. El costo de ventas por caja unitaria aumentó 3,8% en el mismo período. En moneda local el costo de ventas aumentó un 12,7% principalmente debido a (i) un mayor precio del azúcar, (ii) el mayor volumen vendido, (iii) un mayor costo en reparación y mantención. Nuestro costo de ventas en Paraguay representó 60,4% de las ventas netas en Paraguay para el año terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con 59,4% de 2016.

Margen Bruto

Debido a los factores descritos anteriormente, nuestro margen bruto llegó a Ch$779.854 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 4,9% comparado con Ch$743.549 millones en el 2016. Nuestro margen bruto representó 42,2% de nuestras ventas netas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, comparado con un 41,8% de nuestras ventas netas en el 2018.

Gastos de Administración, Ventas y Distribución

Nuestros gastos de administración, ventas y distribución alcanzaron a Ch$541.127 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 2,1%, en comparación con Ch$529.879 millones en el 2016. Este aumento está explicado principalmente por (i) el efecto de la inflación en Argentina en gastos como la mano de obra, fletes y servicios que proveen terceros, y (ii) un mayor costo en mano de obra en Chile, Brasil y Paraguay. Lo anterior fue parcialmente contrarrestado por (i) el efecto de conversión de cifras desde nuestra filial en Argentina, (ii) el menor gasto en marketing en Brasil, y (iii) un menor costo en fletes en Brasil. Nuestros gastos de administración, ventas y distribución representaron el 29,3% de nuestras ventas netas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con 29,8% en el 2016.

Chile

Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Chile alcanzaron a Ch$150.404 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, una disminución de 1,3%, equivalente a Ch$1.930 millones en comparación con Ch$152.334 millones en el 2016. Este aumento en los gastos de administración, ventas y distribución en Chile fue principalmente debido al efecto de otros ingresos de la operación que se clasifican bajo este ítem que fueron menores en 2016. Aislando este efecto, los GAV habrían aumentado 0,9% en moneda local, lo que se explica principalmente por (i) un mayor gasto en fletes de distribución, que fue un 5,4% superior al comparar con el año anterior y (ii) un mayor costo de mano de obra, que fue un 2,2% superior al comparar con el año anterior. Estos efectos fueron parcialmente contrarrestados por un menor gasto en marketing, que fue un 7,0% inferior comparado con el año anterior. Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Chile representaron el 27,3% de nuestras ventas netas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con 28,2% el 2016.

Brasil

Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Brasil alcanzaron a Ch$157.401 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, una reducción de 1,4%, en comparación con Ch$159.699 millones en el 2016. En moneda local estos disminuyeron un 5,4%, lo que principalmente se debe a (i) un menor gasto en marketing y (ii) un menor costo de fletes por el menor volumen vendido. Lo anterior fue parcialmente compensado por un mayor costo en mano de obra, que fue un 1,5% superior. Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Brasil representaron el 26,1% de nuestras ventas netas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con 27,1% el 2016.

Argentina

Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Argentina alcanzaron a Ch$197.595 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 8,0%, en comparación con Ch$182.894 millones en el 2016. En moneda local, los gastos de administración, ventas y distribución en Argentina aumentaron 26,5%, principalmente debido al efecto de la inflación local sobre gastos como flete, mano de obra, y servicios prestados por terceros. Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Argentina representaron el 35,7% de nuestras ventas netas en Argentina durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con 35,4% el 2016.

Paraguay

Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Paraguay alcanzaron a Ch$30.508 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un aumento de 2,2%, en comparación con Ch$29.849 millones en el 2016. En moneda local, los gastos de administración, ventas y distribución aumentaron un 5,8%, lo que se explica principalmente por i) un mayor gasto en mano de obra, que fue un 12,4% superior al comparar con el año anterior y (ii) un mayor costo en flete de distribución, que fue un 14,5% superior al comparar con el año anterior, principalmente debido a un aumento en las ventas directas. Esto fue parcialmente compensado por menores cargos por depreciación que fue 20,7% inferior al comparar con el año anterior. Nuestros gastos de administración, ventas y distribución en Paraguay representaron el 21,6% de nuestras ventas netas en Paraguay durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, en comparación con 22,6% el 2016.

Otros Ingresos (Egresos) Neto

El siguiente cuadro establece nuestros otros ingresos (egresos) netos para el año finalizado el 31 de diciembre de 2016 y 2017.

	Año terminado el 31 de diciembre de,	
	2016	**2017**
	(en millones de Ch$)	
Otros gastos	(24.392)	(18.689)
Ingresos financieros	9.662	11.194
Costos financieros	(51.375)	(55.220)
Utilidades compartidas de sociedades filiales y negocios conjuntos que utilizan el método contable de participación	(263)	(80)
Diferencias por tipo de cambio	(68)	(1.371)
Pérdida por unidades de reajuste	(6.378)	(3.762)
Otros gastos, netos	(72.814)	(67.928)

Nuestros otros gastos, netos, fueron de Ch$67.928 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, una disminución de 6.7% o Ch$ 4.886 millones respecto a Ch$ 72.814 millones en el 2016. La disminución se explica principalmente por la disminución de los gastos financieros, como consecuencia del menor nivel de deuda en Argentina y Brasil; y menores pérdidas por unidades de reajuste debido a la menor inflación registrada en Chile el año 2017 versus 2016, lo cual impacta favorablemente la deuda indexada a la inflación chilena (Unidad de Fomento). Adicionalmente durante 2017 dentro de otros gastos se reconocieron ingresos por reversos de provisiones de contingencias, por juicios de IPI Manaus ganados en Brasil.

Impuestos a la Renta

Nuestros impuestos a la renta fueron de Ch$51.798 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un incremento de 6,1% o Ch$2.991 millones comparado con Ch$ 48.807 millones en el 2016. Nuestros impuestos a la renta fueron de Ch$ 51.798 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un incremento de 6,1% o Ch$2.991 millones comparado con Ch$ 48.807 millones en el 2016. Este incremento se explica principalmente por un mayor Resultado Operacional (11,8%), compensado parcialmente con los efectos por mayores gastos financieros y a las estimaciones de impuestos diferidos debido a la variación del tipo de cambio.

Utilidad neta

Debido a los factores descritos anteriormente, nuestra utilidad neta fue de Ch$119.001 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, un incremento de 29,3% o Ch$ 26.952 millones comparado con Ch$ 92.049 millones en el 2016. Nuestra utilidad neta representó el 6,4% de nuestras ventas netas durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017, comparado con 5,2% en el 2016.

Bases de Presentación

El análisis anterior debe leerse en conjunto con y está calificada en su totalidad por referencia a los estados financieros consolidados y sus correspondientes notas.

Los estados financieros consolidados de la Sociedad han sido preparados de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB).

Estos estados financieros reflejan la situación financiera consolidada de Embotelladora Andina S.A. y sus Filiales al 31 de diciembre de 2018 y 2017 y los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio y los flujos de efectivo por cada uno de los tres años terminados al 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016 los cuales fueron aprobados por el Directorio en sesión celebrada con fecha 24 de abril de 2019.

Nuestros resultados financieros consolidados incluyen los resultados de las subsidiarias ubicadas en Chile, Brasil, Argentina y Paraguay. Las subsidiarias de la Sociedad fuera de Chile preparan sus estados financieros de conformidad con las NIIF y para cumplir con regulaciones locales de conformidad con los principios contables generalmente aceptados en su país de operación. Los estados consolidados de situación financiera reflejan los resultados de las subsidiarias fuera de Chile de la Sociedad, traducidos a pesos chilenos (moneda funcional y de presentación de la matriz) y presentados de acuerdo a NIIF. Las NIIF exigen que los saldos de las filiales sean convertidos desde su moneda funcional a moneda de presentación (peso chileno). La conversión para las filiales que operan en entornos no hiperinflacionarios (Brasil y Paraguay) se efectuará convirtiendo activos y pasivos de las sociedades filiales a tipos de cambio de cierre de año, y las cuentas de ingresos y gastos deben ser convertidas al tipo de cambio promedio mensual para el mes en el que son reconocidas. En el caso de las filiales que operan en entornos hiperinflacionarios (Argentina), los activos y pasivos no monetarios y cuentas de resultados se actualizarán por el índice de inflación de la economía hiperinflacionaria, llevando sus efectos al estado de resultados, dichos saldos actualizados se convertirán desde moneda funcional a moneda de presentación al tipo de cambio de cierre de cada año.

Estimaciones Críticas Contables

Análisis de estimaciones críticas contables

En el curso normal de los negocios, hemos realizado una cantidad de estimaciones y supuestos relacionados con la información de los resultados operacionales y nuestra posición financiera en la preparación de los estados financieros de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera. No podemos garantizar que los resultados reales no diferirán de aquellas estimaciones. Creemos que el siguiente análisis apunta a nuestras estimaciones contables críticas, que son aquellas más importantes para el perfil de nuestra posición financiera y resultados de operaciones y exigen los criterios más difíciles, subjetivos y complejos por parte de la administración, a menudo como resultado de la necesidad de realizar estimaciones y supuestos sobre el efecto de materias inherentemente inciertas. Para mayores detalles sobre las estimaciones contables críticas para nuestras operaciones, ver la nota 2 a nuestros Estados Financieros Consolidados.

Deterioro de la plusvalía (Goodwill) y los activos intangibles de vida útil indefinida

La Sociedad comprueba anualmente si la plusvalía y los activos intangibles de vida útil indefinida han sufrido alguna pérdida por deterioro. Los importes recuperables de las unidades generadoras de efectivo se han determinado en base a cálculos del valor de uso. Las variables claves que calcula la administración incluyen el volumen de ventas, precios, gasto en comercialización y otros factores económicos. La estimación de estas variables exige un juicio administrativo importante, pues dichas variables implican incertidumbres inherentes; sin embargo, los supuestos utilizados son consistentes con nuestra planificación interna. Por lo tanto, la administración evalúa y actualiza anualmente las estimaciones, basándose en las condiciones que afectan estas variables. Si se considera que se han deteriorado estos activos, se castigarán a su valor justo estimado, o valor de recuperación futura de acuerdo a los flujos de caja descontados. Los flujos de caja libres descontados en la unidad generadora de efectivo de la matriz en Chile como las de las filiales en Brasil, Argentina y Paraguay generaron un valor mayor que los respectivos activos, incluyendo la plusvalía de las filiales brasileñas, argentinas y paraguayas.

Valor Justo de Activos y Pasivos

En ciertos casos las IFRS requieren que activos y pasivos sean registrados a su valor justo. Valor justo es el monto al cual un activo puede ser comprado o vendido o el monto al cual un pasivo puede ser incurrido o liquidado en una transacción actual entre partes debidamente informadas en condiciones de independencia mutua, distinta de una liquidación forzosa.

Las bases para la medición de activos y pasivos a su valor justo son los precios vigentes en mercados activos. En ausencia de mercados activos, la Compañía estima dichos valores basada en la mejor información disponible, incluyendo el uso de modelos u otras técnicas de valuación.

En el caso de la valorización de los intangibles reconocidos como resultado de adquisiciones en combinaciones de negocios, la Compañía estima el valor justo basado en el "multiple period excess earning method", el cual involucra la estimación de flujos de caja futuros generados por los activos intangibles, ajustados por flujos de caja que no provienen de estas, sino de otros activos. Para ello, la Compañía estimó el tiempo en el cual el intangible generará flujos de caja, los flujos de caja en sí, flujos de caja proveniente de otros activos y una tasa de descuento.

Otros activos adquiridos y pasivos asumidos en la combinación de negocio se valoraron al valor justo usando métodos de valorización que se consideraron adecuadas en las circunstancias, incluyendo el costo de reposición depreciado y valores de transacciones recientes de activos comparables, entre otros. Estas metodologías requieren que se estimen ciertos inputs, incluyendo la estimación de flujos de caja futuros.

Provisión para cuentas incobrables

Evaluamos la posibilidad de recaudar cuentas por cobrar utilizando varios factores. Aplicamos un enfoque simplificado para calcular las pérdidas crediticias esperadas. Por lo tanto, no realizamos un seguimiento de los cambios en el riesgo crediticio, sino que reconocemos una provisión por pérdidas basada en pérdidas crediticias esperadas de por vida en cada fecha de reporte. Hemos establecido una matriz de provisión que se basa en la experiencia histórica de pérdida crediticia, ajustada a factores de estimación específicos para los deudores y el entorno económico.

Vida útil, valor residual y deterioro de activo fijo

La propiedad, planta y equipos se registra al costo y se deprecia en base al método lineal durante la vida útil estimada de dichos activos. Los cambios en circunstancias, tales como avances tecnológicos, cambios en nuestro modelo comercial o cambios en nuestra estrategia de capital podrían hacer que la vida útil fuera diferente de nuestras estimaciones. En aquellos casos en que determinamos que la vida útil de los activos fijos debería disminuirse, depreciamos el exceso entre el valor libro neto y el valor de recuperación estimado, de acuerdo a la vida útil restante revisada. Factores tales como los cambios en el uso planificado de los equipos de fabricación, máquinas dispensadoras, equipos de transporte o programas computacionales podrían hacer que la vida útil de los activos se viera disminuida. Revisamos el deterioro que puedan sufrir los activos de larga vida cada vez que los eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor libros de cualquiera de dichos activos no puede ser recuperado. La estimación de flujos de caja futuros se basa, entre otras cosas, en ciertos supuestos sobre el rendimiento operacional esperado para el futuro. Nuestras estimaciones respecto de flujos de caja descontados podrían diferir de los flujos de caja reales, entre otras cosas, debido a cambios tecnológicos, condiciones económicas, cambios en el modelo comercial o cambios en el rendimiento operacional. Si la suma de los flujos de caja descontados proyectados (excluyendo los intereses) fuera inferior al valor libro del activo, el activo será castigado a su valor recuperable estimado.

Obligaciones por depósitos de garantía para botellas y cajas

Tenemos un pasivo representado por los depósitos recibidos a cambio de botellas y cajas proporcionadas a nuestros clientes y distribuidores. Esta obligación representa el valor del depósito que deberemos devolver si el cliente o el distribuidor nos devuelven las botellas y cajas en buenas condiciones, junto con la factura original. Estimamos que este pasivo se basa en un inventario de botellas prestadas a clientes y distribuidores, estimaciones de botellas en circulación y un valor histórico promedio ponderado por botella o caja. Se requiere una gran cantidad de criterio por parte de la administración para poder estimar el número de botellas en circulación, el valor del depósito que podría requerir devolución y la sincronización de los desembolsos relacionados con este pasivo.

Impacto de la Fluctuación de la Moneda Extranjera

De acuerdo a la metodología de conversión de las NIIF, los activos y pasivos de las filiales de Brasil y Paraguay, son convertidos desde su moneda funcional (real brasileño y guaraní paraguayo, respectivamente), a la moneda de

presentación de la matriz (peso chileno), al tipo de cambio de cierre, y las cuentas de resultados a tipo de cambio de fecha de cada transacción o promedio de cada mes en que estas se efectúan. En el caso de las filiales que operan en entornos hiperinflacionarios (Argentina desde el año 2018), los activos y pasivos no monetarios y cuentas de resultados se actualizan por el índice de inflación de la economía hiperinflacionaria, llevando sus efectos al estado de resultados, dichos saldos actualizados se convierten desde la moneda funcional a moneda de presentación al tipo de cambio de cierre de cada año. Los efectos de estas conversiones se presentan como otros resultados integrales no afectando los resultados de los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2016, 2017 y 2018. El efecto de conversión producto de traer activos y pasivos (incluyendo los efectos de cuentas intercompañías designadas como parte integral de la inversión) de moneda funcional a moneda de presentación de acuerdo a la metodología descrita anteriormente significó una disminución de otros resultados integrales de $69.597 millones en el año 2018 (disminución neta de $68.333 millones en el año 2017 y disminución neta de $4.517 millones en el año 2016).

Con el fin de proteger a la sociedad de los efectos sobre los ingresos resultantes de la volatilidad del real brasileño frente al dólar, la sociedad mantiene contratos de derivados (cross currency swaps) para cubrir prácticamente un 100% de los pasivos financieros denominados en dólares estadounidenses.

Por otro lado, de acuerdo a nuestra política de cobertura de monedas, mensualmente cerramos contratos futuros de monedas para protegernos contra el riesgo de la variación del dólar norteamericano, el cual tiene un impacto sobre algunas de nuestras principales materias primas. Es por esto que en nuestros balances existen contratos futuros de dólar - pesos argentinos, dólar - reales brasileños, dólar - pesos chilenos y dólar - guaraníes paraguayos. Estos contratos dependen de cada operación.

La valorización a mercado de estos contratos se registran bajo la metodología de contabilidad de coberturas señalada en las normas IFRS, es decir, la valorización a valor razonable se lleva a cuentas patrimoniales, y cuando se produce el efecto en resultados de la partida cubierta, se recicla desde patrimonio a resultados de la operación los efectos de los contratos de derivados. Para más información sobre los instrumentos que utilizamos para protegernos contra el riesgo de moneda extranjera, vea "Ítem 11. Revelaciones cuantitativas y cualitativas acerca del riesgo del mercado-Riesgo de Moneda Extranjera."

Impacto de las Políticas Gubernamentales

Nuestro negocio depende de las condiciones económicas presentes en cada país de operación. Varias políticas de gobierno económicas, fiscales, monetarias y políticas, como aquellas que se refieren a la inflación o al cambio de moneda extranjera pueden afectar estas condiciones económicas, y a su vez afectar nuestro negocio. Estas políticas gubernamentales también pueden afectar las inversiones realizadas por nuestros accionistas.

Para un análisis de factores gubernamentales y de políticas económicas, fiscales y monetarias, que podría afectar significativamente las inversiones realizadas por inversionistas de EE.UU. y nuestras operaciones, refiérase al "Ítem 3. Información Clave – Factores de Riesgo" y al "Ítem 10. Información Adicional".

B. RECURSOS DE CAPITAL Y LIQUIDEZ

Recursos de Capital, Políticas de Tesorería y Financiamiento

Los productos que vendemos generalmente son pagados en efectivo o a crédito de corto plazo, por lo que nuestra principal fuente de financiamiento son los flujos de caja generados por nuestras operaciones. Este flujo de caja generalmente ha sido suficiente para cubrir las inversiones necesarias para el curso normal de nuestros negocios, así como también la distribución de dividendos aprobada en la Junta General de Accionistas. Sin perjuicio de lo anterior, en 2013 fue necesario realizar la emisión de bonos internacionales para financiar la compra del 100% de la propiedad de Ipiranga en Brasil por R$1.155 millones. Nuestra posición de caja neta, disminuyó tras la fusión con Polar y la adquisición de Ipiranga en parte porque Polar e Ipiranga anteriormente tenían niveles de deuda más altos en comparación con el balance de Andina.De requerir fondos adicionales para una potencial inversión futura en expansión geográfica u otras necesidades, las principales fuentes de financiamiento a considerar son: (i) ofertas de deuda en los mercados de capitales extranjeros y chileno (ii) préstamos de bancos comerciales, tanto internacionalmente como en los mercados locales donde tenemos operaciones; y (iii) ofertas de acciones públicas.

Podrían existir ciertas restricciones para transferir fondos desde nuestras subsidiarias operativas a nuestra matriz, como fue el caso de los flujos de cajas generados por nuestra filial en Argentina durante los años 2014, 2015 y 2016. Actualmente, no existen dichas restricciones. Durante el año 2018 recibimos dividendos de las filiales en Argentina, Brasil y Paraguay. No podemos asegurar que no enfrentaremos restricciones en el futuro respecto a la distribución de dividendos de nuestras subsidiarias en el extranjero.

Nuestra administración cree que tenemos acceso a recursos financieros para mantener el actual nivel de operaciones, y respaldar nuestras inversiones, el capital de trabajo necesario, pagos programados de deuda, intereses e impuestos y el pago de dividendos a los accionistas.

Se determinará la cantidad y la frecuencia de futuros dividendos a nuestros accionistas en la Junta General de Accionistas luego de la propuesta del Directorio a la luz de nuestras utilidades y situación financiera en ese momento, y no podemos asegurarle que se declararán dividendos en el futuro. Sin embargo, debemos señalar que la ley chilena de sociedades anónimas nos obliga a distribuir al menos el 30% de las utilidades generadas cada año.

Los accionistas han otorgado al Directorio el poder para definir nuestras políticas de inversión y financiamiento. Nuestros estatutos no definen una estructura de financiamiento estricta, ni tampoco limitan los tipos de inversión que podamos realizar. Históricamente, hemos preferido utilizar nuestros propios recursos para financiar nuestras inversiones.

Nuestra política de financiamiento contempla que cada filial deba financiar sus propias operaciones. Desde esta perspectiva, la administración de cada filial debe estar enfocada en generar flujos de cajas y debe establecer claramente las metas de resultados operacionales, inversiones y niveles de capital de trabajo. Estas metas se revisan mensualmente para asegurar que se estén cumpliendo. Si existiera la necesidad de un financiamiento adicional, ya sea como resultado de un déficit de caja o para aprovechar las oportunidades de mercado, nuestra política general es preferir un financiamiento local para permitir una cobertura natural. Si las condiciones de financiamiento local no fueran aceptables, debido a costos u otros impedimentos, Andina proveerá el financiamiento, o bien la filial se financiaría en una moneda distinta a la local y mediante instrumentos derivados se llevarán a la moneda funcional de la operación.

Nuestra política de manejo de caja contempla que se debe invertir cualquier exceso de caja en una cartera con grado de inversión hasta que nuestro directorio decida qué hacer con dichos excedentes.

Los instrumentos derivados solo se utilizan para propósitos del negocio, y nunca por motivos de especulación. De acuerdo a nuestra política de cobertura de monedas, los contratos forwards de moneda se utilizan para cubrir el riesgo de devaluación de la moneda local con respecto al dólar norteamericano por un monto no mayor que aquel que se presupuestó para la compra de materias primas denominadas en dólar norteamericano. Dependiendo en las condiciones de mercado, en vez de contratos de moneda a futuro, en ciertas ocasiones preferimos utilizar nuestro excedente de caja para la compra de materias primas de manera anticipada para obtener mejores precios y fijando un tipo de cambio.

Flujos de efectivo por actividades operacionales 2018 versus Flujos de efectivo por actividades operacionales 2017

Los flujos de efectivo por actividades operacionales durante 2018 ascendieron a Ch$ 235.279 millones en comparación con Ch$ 247.960 millones en 2017. La disminución se debe principalmente a mayores pagos a proveedores en el año 2018.

Flujos de efectivo por actividades operacionales 2017 versus Flujos de efectivo por actividades operacionales 2016

Los flujos de efectivo por actividades operacionales durante 2017 ascendieron a Ch$ 247.960 millones en comparación con Ch$ 223.447 millones en 2016. La disminución se debe principalmente a menores pagos a proveedores en el año 2017.

Flujos de efectivo por actividades de inversión 2018 versus Flujos de efectivo por actividades de inversión 2017

Los flujos de efectivo por actividades de inversión (incluye compra y venta de activo fijo, inversiones en empresas asociadas e inversiones financieras) ascendió a Ch$ 118.086 millones en 2018 en comparación con Ch$ 168.831 millones durante el año 2017. Durante el año 2018 efectuamos menores inversiones en propiedad planta y equipo por Ch$ 47.794 millones y además existe un efecto negativo por menores ingresos derivados de los instrumentos financieros por Ch$ 26.316 millones cuyo efecto negativo se compensa con el efecto positivo de los desembolsos efectuados en el año 2017

relacionados con la participación en la compra del negocio “AdeS” en conjunto con The Coca-Cola Company por Ch$ 26.077 millones.

Flujos de efectivo por actividades de inversión 2017 versus Flujos de efectivo por actividades de inversión 2016

Los flujos de efectivo por actividades de inversión (incluye compra y venta de activo fijo, inversiones en empresas asociadas e inversiones financieras) ascendió a Ch$ 168.831 millones en 2017 en comparación con Ch$ 113.916 millones durante el año 2016. Durante el año 2017 efectuamos mayores inversiones en propiedad planta y equipo por Ch$ 40.641 millones y se concretaron aportes de capital en las asociadas Coca del Valle New Ventures S.A. y Trop Frutas do Brasil Ltda. por un monto total de Ch$ 15.570 millones y desembolsos relacionados con la participación en la compra del negocio “AdeS” en conjunto con The Coca-Cola Company por Ch$ 26.077 millones.

Flujos de efectivo por actividades de financiamiento 2018 versus Flujos de efectivo por actividades de financiamiento 2017

Nuestras actividades de financiamiento están relacionadas directamente a distribuciones de dividendos a los accionistas, que registra una utilización de recursos en efectivo que asciende a Ch$ 87.536 millones en comparación con Ch$ 74.968 millones durante el año 2017 y préstamos de los bancos y el pago de estos préstamos, para financiar estos pagos de dividendos e inversiones. Como resultado de la estacionalidad de nuestro negocio, generamos mayores flujos de efectivo durante los meses de verano (diciembre a marzo); por lo tanto, durante la temporada de invierno podemos requerir financiamiento para cumplir con nuestros compromisos de dividendos y la inversión a corto plazo.

Al 31 de diciembre de 2018, se mantienen 36 líneas de crédito a corto plazo disponibles por un monto equivalente a Ch$ 389.110 millones, de los cuales un equivalente a Ch$ 250.966 millones corresponden a 20 líneas bancarias no utilizadas que se mantienen disponibles. En Argentina, se mantienen Ch$ 115.702 millones disponibles en ocho líneas de crédito bancarias, las cuales no se han girado. En Brasil, se mantienen Ch$ 233.568 millones disponibles en veinte líneas de crédito bancarias. La porción no utilizada de estas líneas de crédito a esa fecha equivale a Ch$ 95.424 millones. En Chile, se mantienen Ch$ 15.700 millones disponibles en cinco líneas de crédito bancarias, las cuales no se han girado. En Paraguay se mantienen Ch$ 24.140 millones disponibles en dos líneas de crédito bancarias, las cuales no se han girado.

Flujos de efectivo por actividades de financiamiento 2017 versus Flujos de efectivo por actividades de financiamiento 2016

Nuestras actividades de financiamiento están relacionadas directamente a distribuciones de dividendos a los accionistas, que registra una utilización de recursos en efectivo que asciende a Ch$ 74.968 millones en comparación con Ch$ 67.592 millones durante el año 2016 y préstamos de los bancos y el pago de estos préstamos, para financiar estos pagos de dividendos e inversiones. Como resultado de la estacionalidad de nuestro negocio, generamos mayores flujos de efectivo durante los meses de verano (diciembre a marzo); por lo tanto, durante la temporada de invierno podemos requerir financiamiento para cumplir con nuestros compromisos de dividendos y la inversión a corto plazo.

Al 31 de diciembre de 2017, se mantienen 20 líneas de crédito a corto plazo disponibles por un monto equivalente a Ch$ 403.028 millones, de los cuales un equivalente a Ch$ 265.095 millones corresponden a 18 líneas bancarias no utilizadas que se mantienen disponibles. En Argentina, se mantienen Ch$ 101.434 millones disponibles en ocho líneas de crédito bancarias. La porción no utilizada de estas líneas de crédito a esa fecha equivale a Ch$88.217 millones. En Brasil, se mantienen Ch$264.563 millones disponibles en cuatro líneas de crédito bancarias. La porción no utilizada de estas líneas de crédito a esa fecha equivale a Ch$139.846 millones. En Chile, se mantienen Ch$15.700 millones disponibles en dos líneas de crédito bancarias, las cuales no se han girado. En Paraguay se mantienen Ch$21.332 millones disponibles en dos líneas de crédito bancarias, las cuales no se han girado.

Pasivos

Para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018, nuestros pasivos totales (excluyendo participaciones no controladoras) llegaron a Ch$ 1.350.790 millones, un incremento de un 3,8% comparado con el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017. El incremento en el pasivo total resultó principalmente de la actualización de obligaciones con el público denominadas en dólares (por la devaluación experimentada por el peso chileno frente al dólar), e incremento de

obligaciones con el público en por 5,7 millones de UF, compensado parcialmente por el prepago de 210 millones de US$ por prepago del Bono en dólares y una disminución en en el saldo de cuentas por pagar comerciales. Al 31 de diciembre de 2018, nuestros pasivos no circulantes incluyeron (i) otros pasivos financieros no circulantes por Ch$ 716.564 millones, (ii) cuentas por pagar no circulantes por Ch$ 736 millones (iii) otras provisiones no circulantes por Ch$ 58.967 millones, (iv) pasivos por impuestos diferidos por Ch$ 145.246 millones; y (v) provisiones para beneficios de los empleados por Ch$ 9.416 millones; con un total de pasivos no circulantes por Ch$ 930.928 millones durante el año terminado el 31 de diciembre de 2018, en comparación con Ch$ 873.339 millones durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017.

Al 31 de diciembre de 2018, nuestros pasivos circulantes incluían (i) otros pasivos financieros circulantes por un monto de Ch$ 56.115 millones; (ii) cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, por un monto de Ch$ 238.110 millones, (iii) cuentas por pagar a entidades relacionadas, por un monto de Ch$ 45.828 millones (iv) otras provisiones, por un monto de Ch$ 3.486 millones; (v) pasivos por impuestos, por un monto de Ch$ 9.339 millones, (vi) provisiones corrientes por beneficios a los empleados por Ch$ 33.211 millones y (vii) otros pasivos no financieros, por un monto de Ch$ 33.774 millones. Los pasivos circulantes totales fueron al 31 de diciembre de 2018, Ch$ 419.862 comparado con Ch$ 428.287 millones durante el año terminado el 31 de diciembre de 2017.

Al 31 de diciembre de 2018 y antes del efecto de los contratos de derivados (cross currency swaps) nuestros pasivos por bonos tenían una tasa de interés promedio ponderada de 4,0% mientras que nuestros pasivos bancarios tienen una tasa de interés promedio ponderada de 5,65%.

Resumen de Instrumentos de Deuda Significativos

Al 31 de diciembre de 2018, la Sociedad se encuentra en cumplimiento de todas sus restricciones financieras que se resumen a continuación:

Bonos Locales Serie B (BANDI-B1;BANDI-B2)

Durante 2001, emitimos bonos Serie B en Chile . La emisión se estructuró en dos series, una de ellas venció en 2008. La serie vigente al 31 de diciembre de 2018 es la Serie B, con las sub-series B1 y B2. En el 2001 se emitieron UF 3,7 millones en bonos con vencimiento final en el año 2026, a una tasa de interés anual de 6,5%.
La Serie B de los Bonos Locales está sujeta a las siguientes restricciones:

- Mantener un nivel de endeudamiento en que el Pasivo Financiero Consolidado no supere 1,20 veces el Patrimonio Consolidado. Para estos efectos se considerará como Pasivo Financiero Consolidado al Pasivo Exigible que devenga interés, esto es: (i) otros pasivos financieros corrientes, más (ii) otros pasivos financieros no corrientes, menos (iii) los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas “Otros Activos Financieros, Corrientes” y “Otros Activos Financieros, No Corrientes” de los Estados de Situación Financiera Consolidados de la Sociedad. Se considerará como patrimonio consolidado al total patrimonio incluyendo las participaciones no controladoras.
- Mantener y de ninguna manera perder, vender, ceder o enajenar a un tercero la zona geográfica hoy denominada “Región Metropolitana”, como territorio franquiciado en Chile por The Coca-Cola Company, para el desarrollo, producción, venta y distribución de los productos y marcas de dicho licenciador, conforme al respectivo contrato de embotellador o licencia, renovable de tiempo en tiempo.
- No perder, vender, ceder o enajenar a un tercero cualquier otro territorio de Argentina o Brasil que a la fecha esté franquiciado a la Sociedad por The Coca-Cola Company para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de dicho licenciador; siempre y cuando cualquiera de dichos territorios representen más del 40% del Flujo Operacional Consolidado Ajustado de la Sociedad.
- Mantener activos consolidados libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen por un monto, inferior o igual a 1,3 veces los pasivos exigibles consolidados no garantizados de la Sociedad.

  Los Pasivos Exigibles Consolidados no Garantizados corresponden al total del pasivo, obligaciones y deudas de la Sociedad que no se encuentren caucionadas con garantías reales sobre bienes y activos de propiedad de éste último, constituidos en forma voluntaria y convencional por la Sociedad menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se

encuentren en las partidas Otros Activos Financieros, Corrientes y Otros Activos Financieros, No Corrientes de los Estados de Situación Financiera Consolidados de la Sociedad.

Los Activos Consolidados corresponden a los activos libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen, como también aquellos activos que tengan prendas, hipotecas o gravámenes reales que operen por el solo ministerio de la ley menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas Otros Activos Financieros, Corrientes y Otros Activos Financieros, No Corrientes de los Estados de Situación Financiera Consolidados de la Sociedad.

Bono Local Serie C (BKOP-C)

Como consecuencia de la fusión con Polar, nos convertimos en deudor de los siguientes bonos vigentes emitidos por Polar el 2010 en Chile:

- Bonos Serie C con vencimiento el 2031 devengando una tasa variable anual equivalente a 4,00%.

Esta serie está sujeta a las siguientes restricciones:

- Mantener en sus estados financieros trimestrales, un nivel de Endeudamiento Financiero Neto que no podrá superar las 1,5 veces, medido sobre cifras del estado de situación financiera consolidado de la Sociedad. Para estos efectos, el nivel de endeudamiento financiero neto estará definido como la razón entre la deuda financiera neta y el patrimonio total de la Sociedad (patrimonio atribuible a los propietarios controladores más participaciones no controladoras). Se entenderá por deuda financiera neta la diferencia entre la deuda financiera y la caja de la Sociedad.

- Mantener activos consolidados libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen por un monto, al menos equivalente a 1,3 veces los pasivos exigibles consolidados no garantizados de la Sociedad.

  Activos libres de Gravámenes corresponde a (a) los activos que cumplan las siguientes condiciones: (i) sean de propiedad de la Sociedad; (ii) que estuvieren clasificados bajo la cuenta Total Activos de los Estados Financieros de la Sociedad; y (iii) que estuvieran libres de toda prenda, hipoteca u otro tipo de gravámenes constituidos a favor de terceros, menos (b) Otros Activos Financieros, Corrientes y Otros Activos Financieros, No Corrientes de los Estados Financieros de la Sociedad (en la medida que correspondan a los saldos de activos por instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgo de tipo de cambio tasa de interés de pasivos financieros).

  Pasivo Total no Garantizado corresponde a (a) los pasivos de la cuenta Total Pasivos Corrientes y Total Pasivos no Corrientes de los Estados Financieros de la Sociedad que no gocen de preferencias o privilegios, menos (b) Otros Activos Financieros, Corrientes y Otros Activos Financieros, No Corrientes de los Estados Financieros de la Sociedad (en la medida que correspondan a los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros, y que se encuentren en las partidas).

- No efectuar inversiones en instrumentos emitidos por partes relacionadas, ni efectuar con estas partes otras operaciones ajenas al giro habitual, en condiciones que sean menos favorable a las de la Sociedad en relación a las que imperen en el mercado.

- Mantener un nivel de Cobertura Financiera Neta mayor a 3,0 veces. Cobertura financiera neta es la razón entre el EBITDA de la Sociedad de los últimos 12 meses y los gastos financieros netos (ingresos financieros menos gastos financieros) de la Sociedad de los últimos 12 meses. Sin embargo, se considerará como un incumplimiento a esta restricción cuando el mencionado nivel de cobertura financiera neta sea inferior al nivel antes indicado por dos trimestres consecutivos.

Bonos Locales Series C, D y E (BANDI-C; BANDI-D; BANDI-E)

Durante 2013 y 2014 Andina colocó bonos locales en el mercado chileno. La emisión fue estructurada en tres series.

- En agosto del 2013 se emitió el bono serie C por UF 1,0 millones con vencimiento el 2020 y devengando una tasa de interés anual de 3,5%;
- En agosto del 2013 se emitió el bono serie D por UF 4,0 millones con vencimiento el 2034 y devengando una tasa de interés anual de 3,8%;
- En marzo del 2014 se emitió el bono de la serie E por UF 3,0 millones con vencimiento el 2035 y devengando una tasa de interés anual de 3,75%.

Los Bonos Locales Series C, D y E están sujetos a las siguientes restricciones:

- Mantener un nivel de endeudamiento en que el Pasivo Financiero Consolidado no supere 1,20 veces el Patrimonio Consolidado.

  Para estos efectos Pasivo Financiero Consolidado significa los Pasivos Corrientes que devengan intereses; específicamente (i) otros pasivos financieros corrientes más (ii) otros pasivos financieros no corrientes, menos (iii) saldos de activos por instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgo de tipo de cambio tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas Otros Activos Financieros Corrientes y Otros Activos Financieros No-Corrientes en el Estado Consolidado de Posición Financiera del emisor.

  Patrimonio Consolidado es el patrimonio total incluyendo las participaciones no controladoras.

- Mantener Activos Consolidados Libres de Toda Prenda, Hipoteca u Otro Gravamen por un monto, al menos igual a 1,3 veces los pasivos exigibles consolidados no garantizados del emisor.

  Los Pasivos Exigibles Consolidados No Garantizados son el total del pasivo, obligaciones y deudas de la Sociedad que no se encuentren caucionadas con garantías reales sobre bienes y activos de propiedad de éste último, constituidos en forma voluntaria y convencional por la Sociedad , menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas Otros Activos Financieros, Corrientes y Otros Activos Financieros, No Corrientes de los Estados de Situación Financiera Consolidados de la Sociedad.

  Para efectos de determinar los Activos Consolidados estos considerarán los activos libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen, como también aquellos activos que tengan prendas, hipotecas o gravámenes reales que operen por el solo ministerio de la ley. Por consiguiente, se considerarán como Activos Consolidados libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen sólo aquellos activos respecto de los cuales no existieren prendas, hipotecas u otro gravamen real constituidos en forma voluntaria o convencional por el Emisor, menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas Otros Activos Financieros, Corrientes y Otros Activos Financieros, No Corrientes de los Estados de Situación Financiera Consolidados de la Sociedad.

- Mantener y de ninguna manera perder, vender, ceder o enajenar a un tercero la Región Metropolitana, como territorio franquiciado al Emisor en Chile por The Coca-Cola Company, para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de dicho Licenciador. Se entiende por perder dicho territorio, la no renovación, resciliación, terminación anticipada o anulación del contrato de licencia otorgado por The Coca-Cola Company para la Región Metropolitana.

- No perder, vender, ceder o enajenar a un tercero cualquier otro territorio de Argentina o Brasil que, a la fecha emisión de los bonos locales Series C, D y E, estuviese franquiciado a la Sociedad por The Coca-Cola Company, para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de The Coca-Cola Company; siempre y cuando estos territorios representen más del 40% del Flujo Operacional Consolidado Ajustado de la Sociedad del ejercicio anual auditado inmediatamente anterior al momento de ocurrir dicha pérdida, venta, cesión o enajenación. Para estos efectos, se entenderá por Flujo Operacional Consolidado Ajustado como la suma de las siguientes cuentas contables de los Estados de Situación Financiera Consolidados del Emisor: (i) Ganancia Bruta, que incluye ingresos de actividades ordinarias y costo de ventas; menos (ii) Costos de Distribución; menos (iii) Gastos de Administración; más (iv) Participación en las Ganancias (Pérdidas) de Asociadas y Negocios Conjuntos

que se Contabilizan Utilizando el Método de la Participación; más (v) Depreciación; más (vi) Amortización de Intangibles.

- *Bono Local Serie F (BANDI-F)*

Durante el 2018, Andina realizó un proceso de reestructuración de su deuda que consistió en recomprar parcialmente (US$210 millones) el Senior Note con vencimiento en el año 2023, el cual fue refinanciado con la colocación del Bono Local Serie F en el mercado local chileno. Dicho bono se emitió en octubre del 2018 por UF 5,7 millones, devengando una tasa de interés anual de 2,8%, y con vencimiento en el año 2039.

El Bono Local Serie F está sujetos a las siguientes restricciones:

- Mantener un nivel de endeudamiento en que el Pasivo Financiero Consolidado no supere 1,20 veces el Patrimonio Consolidado.

  Para estos efectos Pasivo Financiero Consolidado significa los Pasivos Corrientes que devengan intereses; específicamente (i) otros pasivos financieros corrientes más (ii) otros pasivos financieros no corrientes, menos (iii) saldos de activos por instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgo de tipo de cambio tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas Otros Activos Financieros Corrientes y Otros Activos Financieros No-Corrientes en el Estado Consolidado de Posición Financiera del emisor.

  Patrimonio Consolidado es el patrimonio total incluyendo las participaciones no controladoras.

- Mantener Activos Consolidados Libres de Toda Prenda, Hipoteca u Otro Gravamen por un monto, al menos igual a 1,3 veces los pasivos exigibles consolidados no garantizados del emisor.

  Los Pasivos Exigibles Consolidados No Garantizados son el total del pasivo, obligaciones y deudas de la Sociedad que no se encuentren caucionadas con garantías reales sobre bienes y activos de propiedad de éste último, constituidos en forma voluntaria y convencional por la Sociedad , menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas Otros Activos Financieros, Corrientes y Otros Activos Financieros, No Corrientes de los Estados de Situación Financiera Consolidados de la Sociedad.

  Para efectos de determinar los Activos Consolidados estos considerarán los activos libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen, como también aquellos activos que tengan prendas, hipotecas o gravámenes reales que operen por el solo ministerio de la ley. Por consiguiente, se considerarán como Activos Consolidados libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen sólo aquellos activos respecto de los cuales no existieren prendas, hipotecas u otro gravamen real constituidos en forma voluntaria o convencional por el Emisor, menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas Otros Activos Financieros, Corrientes y Otros Activos Financieros, No Corrientes de los Estados de Situación Financiera Consolidados de la Sociedad.

- Mantener y de ninguna manera perder, vender, ceder o enajenar a un tercero la Región Metropolitana, como territorio franquiciado al Emisor en Chile por The Coca-Cola Company, para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de dicho Licenciador. Se entiende por perder dicho territorio, la no renovación, resciliación, terminación anticipada o anulación del contrato de licencia otorgado por The Coca-Cola Company para la Región Metropolitana.

- No perder, vender, ceder o enajenar a un tercero cualquier otro territorio de Argentina o Brasil que, a la fecha emisión de los bonos locales Series F, estuviese franquiciado a la Sociedad por The Coca-Cola Company, para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de The Coca-Cola Company; siempre y cuando estos territorios representen más del 40% del Flujo Operacional Consolidado Ajustado de la Sociedad del ejercicio anual auditado inmediatamente anterior al momento de ocurrir dicha pérdida, venta, cesión o enajenación. Para estos efectos, se entenderá por Flujo Operacional Consolidado Ajustado como la suma de las siguientes cuentas contables de los Estados de Situación Financiera Consolidados del Emisor: (i) Ganancia Bruta, que incluye ingresos de actividades ordinarias y costo de ventas; menos (ii) Costos de Distribución; menos (iii) Gastos de Administración; más (iv)

Participación en las Ganancias (Pérdidas) de Asociadas y Negocios Conjuntos que se Contabilizan Utilizando el Método de la Participación; más (v) Depreciación; más (vi) Amortización de Intangibles.

Senior Notes con vencimiento el 2023

En octubre de 2013, emitimos bonos por US$ 575 millones en Senior Notes, formato 144A/RegS en el mercado norteamericano. Estos bonos son obligaciones sin garantía, con una estructura bullet con vencimiento el año 2023. Los ingresos provenientes de estos Senior Notes se utilizaron para financiar una porción del precio de compra para la adquisición de Ipiranga y para propósitos generales de la sociedad.

En octubre del 2018, como parte de un proceso de reestructuración de la deuda de la compañía, Andina llevó a cabo una recompra parcial del Senior Note por un monto nominal de US$210 millones (que fue refinanciado con la colocación del Bono Local Serie F en el mercado local chileno), quedando un monto total vigente del Senior Note de US$365 millones.

C. DESARROLLO E INVESTIGACIÓN, PATENTES Y LICENCIAS

Dadas las características del negocio y el fuerte apoyo que The Coca-Cola Company como franquiciador entrega a sus embotelladores, los gastos en investigación y desarrollo que realiza la Sociedad no son significativos. Para mayor información respecto de patentes y licencias, ver "Ítem 4. Información sobre la Sociedad – Contratos de Embotellador".

D. TENDENCIAS

Lo más probable es que nuestros resultados continúen afectados por el cambio en los niveles de demanda del consumidor en los países en donde operamos, como resultado de las medidas económicas gubernamentales implementadas o que puedan implementar en el futuro. Adicionalmente, las materias primas principales que se utilizan en la producción de gaseosas, como lo son el azúcar y la resina, pueden aumentar sus precios en el futuro. Este incremento de precios puede afectar nuestros resultados si es que no somos capaces de traspasar el aumento de los costos al precio de venta de nuestros productos debido a una menor demanda de parte del consumidor y/o una mayor competencia.

Un aumento en la competencia de marcas de bajo precio es otro factor que puede limitar nuestra habilidad para crecer, y por lo tanto tener un efecto negativo sobre nuestros resultados.

Finalmente, las variaciones en el tipo de cambio, en especial las posibles devaluaciones con respecto al dólar de EE.UU. de monedas locales de los países en donde operamos, pueden afectar negativamente nuestros resultados producto del efecto sobre los costos de materias primas ligadas al dólar de EE.UU. y las conversiones de los activos monetarios.

E. ACUERDOS NO REFLEJADOS EN EL BALANCE

No existen acuerdos significativos no reflejados en el Balance al 31 de diciembre de 2018.

F. OBLIGACIONES CONTRACTUALES

El siguiente cuadro resume nuestras obligaciones contractuales y obligaciones comerciales al 31 de diciembre de 2018:

	Pagos que vencen dentro del ejercicio de				
	Menos de 1 año	**1-3 años**	**3-5 años**	**Más de 5 años**	**Total**
	(en millones de Ch$)				
Deuda con instituciones financieras [(1)]	21.580	2.385	853	-	**24.818**
Bonos por pagar [(1 y 2)]	42.992	82.470	332.265	551.912	**1.009.639**
Obligaciones por leasing [(1)]	7.306	18.590	31.092	-	**56.988**
Obligaciones por compras[(1 y 3)]	64.406	18.464	474	-	**83.344**
Total	**136.284**	**121.909**	**364.684**	**551.912**	**1.174.789**

(1) Incluye intereses

(2) Para información adicional, ver Nota 15 de nuestros estados financieros consolidados.

(3) Esto incluye: (i) el contrato de Cogeneración brasileño, (ii) nuestro contrato de servicios informáticos y (iii) algunos contratos de servicios y materias primas, principalmente de azúcar.

El siguiente cuadro refleja los futuros vencimientos de los pasivos de largo plazo adicionales. Estos vencimientos se han estimado contablemente ya que los pasivos no tienen una fecha futura específica de pago tales como provisiones por indemnización, contingencias y pasivos.

	Vencimiento Años			
	Total	**1-3 años**	**3-5 años**	**Más de 5 años**
		(en millones de Ch$ del 2018)		
Provisiones	58.967	3.448	55.519	-
Otros pasivos de largo plazo	9.416	742	240	8.434
Total pasivos largo plazo	**68.383**	**4.190**	**55.759**	**8.434**

G. PROTECCIÓN DE DATOS

Ver "Presentación de Información Financiera y de otra Índole - Revelación Referente a Proyecciones".

ÍTEM 6. DIRECTORES, ADMINISTRACIÓN SUPERIOR Y EMPLEADOS

A. DIRECTORIO Y ADMINISTRACIÓN SUPERIOR

De acuerdo a las leyes chilenas, estamos administrados por un conjunto de ejecutivos bajo la dirección del Directorio. Las operaciones de la Sociedad en Chile, Brasil, Argentina y Paraguay reportan a la Oficina Corporativa.

Directorio

De conformidad con los estatutos actualmente vigentes, el Directorio está compuesto por catorce (14) directores. Los directores pueden o no ser accionistas y se eligen en la Junta Ordinaria de Accionistas por un período de tres años, y pueden ser reelectos. Se permite la acumulación de derechos a voto para la elección de directores.

En el caso de existir una vacante, el Directorio podrá designar a un sustituto para llenar la misma, quien ejercerá el cargo hasta la siguiente Junta Ordinaria de Accionistas, en la cual todo el Directorio deberá ser renovado.

El acuerdo de accionistas de los accionistas controladores regula la elección de directores de la Sociedad (Ver "Ítem 7. Principales Accionistas y Transacciones con Partes Relacionadas"). Además, conforme a los términos y condiciones del Acuerdo con el Depositario firmado entre la Sociedad y The Bank of New York el 14 de diciembre de 2000 (el "Acuerdo con el Depositario"), si no se reciben instrucciones por parte de The Bank of New York Mellon, en su calidad de depositario, deberá otorgarse un poder a discreción a una persona designada por el presidente de nuestro Directorio con respecto a las acciones u otros valores en depósito que representan los ADR's.

La siguiente tabla refleja información respecto a los actuales directores de la Sociedad:

Nombre	Edad[3]	Fecha de expiración de actual mandato	Cargo
Juan Claro	68	19-04-2021	Presidente del Directorio
Arturo Majlis	56	19-04-2021	Vicepresidente del Directorio
Eduardo Chadwick	59	19-04-2021	Director
Salvador Said[1]	54	19-04-2021	Director
José Antonio Garcés	52	19-04-2021	Director
Gonzalo Said[1]	54	19-04-2021	Director
Manuel Arroyo	51	19-04-2021	Director
Gonzalo Parot[2]	66	19-04-2021	Director
Georges de Bourguignon	56	19-04-2021	Director
Pilar Lamana[2]	54	19-04-2021	Director
Rodrigo Vergara	56	19-04-2021	Director
Felipe Joannon	59	19-04-2021	Director
Enrique Rapetti	42	19-04-2021	Director
Mariano Rossi	52	19-04-2021	Director

(1) Salvador Said es primo en primer grado de Gonzalo Said
(2) Independiente, de conformidad al Artículo 50 bis de la Ley N°18.046 sobre Sociedades Anónimas. Chile.
(3) Edad al 31 de diciembre del 2018.

La siguiente es una breve biografía de cada uno de los directores de la Sociedad:

El **Sr. Juan Claro** ha sido miembro del Directorio desde abril de 2004. El es un empresario, quien también ejerce como director en diversas sociedades anónimas, abiertas y también cerradas.

El **Sr. Arturo Majlis** ha sido miembro del Directorio desde abril de 1997. Es abogado y actualmente es socio principal de la firma de abogados Grasty, Quintana, Majlis y Compañía. También ejerce como director en diversas sociedades anónimas, abiertas y también cerradas.

El **Sr. Eduardo Chadwick** ha sido miembro del Directorio desde junio de 2012. Es Ingeniero Civil Industrial y actualmente es empresario. También ejerce como director en diversas sociedades anónimas, abiertas y también cerradas.

El **Sr. José Antonio Garcés** ha sido miembro del Directorio desde abril de 1992. Es Ingeniero Comercial y actualmente es Gerente General de Inversiones San Andrés Ltda. También ejerce como director en diversas sociedades anónimas, abiertas y también cerradas.

El **Sr. Gonzalo Said** ha sido miembro del Directorio desde abril de 1993. Es Ingeniero Comercial y actualmente es empresario. También ejerce como director en diversas sociedades anónimas, abiertas y también cerradas.

El **Sr. Salvador Said** ha sido miembro del Directorio desde abril de 1992. Es Ingeniero Comercial y actualmente es director de Empresas del Grupo Said. También ejerce como director en diversas sociedades anónimas, abiertas y también cerradas.

El **Sr. Manuel Arroyo** ha sido miembro del Directorio desde abril de 2018. Es licenciado en Administración de Empresas y Derecho y actualmente es presidente de la Compañía Coca-Cola en la región de Asia Pacífico.

El **Sr. Gonzalo Parot** ha sido miembro del Directorio desde abril de 2009. Es Ingeniero, y actualmente es Socio Principal y CEO de Elex Consulting Group. También ejerce como director en diversas sociedades anónimas, abiertas y también cerradas.

El **Sr. Georges de Bourguignon** ha sido miembro del Directorio desde abril de 2016. Es Economista, fundador de Asset Chile, y actualmente es director ejecutivo de Asset Chile. También ejerce como director en diversas sociedades anónimas, abiertas y también cerradas.

La **Sra. Pilar Lamana** ha sido miembro del Directorio desde abril de 2017. Es Ingeniera Comercial y actualmente es consultor de empresas.

El **Sr. Enrique Rapetti** ha sido miembro del Directorio desde septiembre de 2016. Es Contador Auditor, y actualmente es Chief Financial Officer para Latin America Group de The Coca-Cola Company.

El **Sr. Mariano Rossi** ha sido miembro del Directorio desde junio de 2012. Es Licenciado en Administración y Gestión de Empresas y actualmente asesor de empresas.

El **Sr. Rodrigo Vergara** ha sido miembro del Directorio desde abril de 2018. Es economista y académico del Instituto de Economía de la Faculta de Ciencias Económcas y Administrativas de la Pontificia Universidad Católica de Chile. También ejerce como director en diversas sociedades anónimas, abiertas y también cerradas.

El **Sr. Felipe Joannon** ha sido miembro del Directorio desde abril de 2018. Es Economista, y actualmente ejerce como director de diversas sociedades anónimas.

El **Sr. Juan Andrés Fontaine** fue miembro del Directorio desde junio de 2012, hasta febrero de 2018. Es Economista, y mientras fue Director de Andina era asesor de empresas.

La **Sra. Susana Tonda** fue miembro del Directorio desde abril de 2016, hasta marzo de 2018. Es Ingeniero Comercial y mientras fue Directora de Andina, fue profesora de la Escuela de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Católica de Chile

El **Sr. Karim Yahi** fue miembro del Directorio desde abril de 2017, hasta abril de 2018. Es Contador Auditor y mientras fue Director en Andina fue Vicepresidente de Planeación y Estrategia para América Latina de The Coca-Cola Company.

Ejecutivos

El siguiente cuadro incluye información respecto a nuestros Principales Ejecutivos:

Nombre	Edad	Cargo
Miguel Ángel Peirano	59	Vicepresidente Ejecutivo
Andrés Wainer	48	Gerente Corporativo de Administración y Finanzas
Tomás Vedoya[1]	41	Gerente Corporativo de Planificación Estratégica
Jaime Cohen	51	Gerente Corporativo Legal
Martín Idígoras	44	Gerente Corporativo de Tecnologías de la Información
Gonzalo Muñoz	57	Gerente Corporativo de Recursos Humanos
Fabián Castelli	53	Gerente General de Embotelladora del Atlántico S.A.
Renato Barbosa	58	Gerente General de Rio de Janeiro Refrescos Ltda.
José Luis Solórzano	48	Gerente General de Embotelladora Andina S.A.
Francisco Sanfurgo	64	Gerente General de Paraguay Refrescos S.A.

(1) El Sr. Tomás Vedoya dejó su cargo el 29 de enero del 2019.

El **Sr. Peirano** se incorporó a la Sociedad en 2011 como CEO & Vicepresidente Ejecutivo. Antes incorporarse a Adnina, se desempeñó en Coca-Cola FEMSA, donde estuvo como COO de la División Mercosur entre 2009 - 2011; Presidente de FEMSA Cerveza Brasil en 2006 - 2008; CEO de Coca-Cola FEMSA Argentina desde 2003 al 2005; y previamente fue responsable de las Gerencias de Operaciones / Marketing / Producción / Planificación Estratégica en Argentina. También trabajó en McKinsey & Company como consultor desde 1991 hasta 1996 en Argentina, España, Alemania, Chile y Brasil.

El **Sr. Wainer** se incorporó a la Sociedad en 1996, como Analista del Departamento de Estudios en las Oficinas Corporativas. En el año 2000, fue designado Gerente de Desarrollo en EDASA, y luego en 2001 asume como Gerente de Estudios en las Oficinas Corporativas. En el 2006, asume como Gerente de Administración y Finanzas de la operación chilena, y en noviembre de 2010, regresa a la oficina corporativa como Gerente Corporativo de Administración y Finanzas. El Sr. Wainer también trabajó en Econsult y en Banedwards Corredores de Bolsa.

El **Sr. Cohen** se incorporó a la Sociedad en 2008 como Gerente Corporativo Legal. Antes de su ingreso a Embotelladora Andina ocupó un cargo similar en Socovesa S.A. desde el año 2004. Anteriormente formó parte de la fiscalía de Citibank Chile desde el año 2000. También se desempeñó como abogado en el Estudio Cruzat, Ortúzar & Mackenna, Baker & Mackenzie desde el año 1996 hasta 1999. Comenzó su carrera profesional el año 1993 como abogado en el Banco de A. Edwards.

El **Sr. Idígoras** se incorporó a la Sociedad en 2018 como Gerente Corporativo de Tecnologías de la Información. Antes de su ingreso a Coca-Cola Andina, trabajó por más de 17 años en Cencosud. Durante este tiempo se desempeñó como CIO División Home Improvement (2015 a 2018), Gerente Regional Center of Expertise SAP (2014 a 2015) y CTO Regional (2010 a junio de 2014). El Sr. Idígoras también trabajó en Correo Argentino y Arcor.

El **Sr. Muñoz** se incorporó a la Sociedad en 2015 como Gerente Corporativo de Recursos Humanos. Anteriormente trabajó en British American Tobacco desempeñándose como Director de Recursos Humanos en México y como Director Cono Sur de Recursos Humanos. También en British American Tobacco se desempeñó en diversas posiciones, como Director de Finanzas y Gerente General en diversos países de Latinoamérica.

El **Sr. Castelli** se incorporó a la Sociedad en 1994 con el cargo de Gerente de Ventas Tradicional en Mendoza. Actualmente (desde abril de 2014) es Gerente General de Andina Argentina. Anteriormente fue Gerente Comercial de Andina Argentina (2010), Gerente de Marketing desde 2000 a 2010, Gerente de Planificación Comercial desde 1997 a 2000, Gerente de Servicios de Marketing entre 1996 y 1997, Gerente de Ventas Tradicional Mendoza en 1994-1995.

El **Sr. Barbosa** se incorporó a la Sociedad el 1 de enero de 2012, como Gerente General de nuestra operación en Brasil. Ha trabajado en el sistema Coca-Cola por 24 años, como Gerente General de Brasal (Embotellador de Coca-Cola de la zona centro este de Brasil). También trabajó para otras grandes sociedades como McDonald's y Banco do Brasil.

El **Sr. Solórzano** se incorporó a la Sociedad en abril 2003, desde donde se desempeñó en distintas posiciones gerenciales del área comercial, pasando por la gerencia de ventas de cuentas claves, gerencia de ventas canal tradicional, gerencia de marketing y gerencia comercial. Desde marzo del año 2010 asumió la gerencia general de Andina Argentina. El 1 de abril de 2014 asumió la gerencia general de Andina Chile. Previo a su llegada a Andina, se había desempeñado como Gerente de Marketing, Gerente de Planta y Gerente Comercial de otro embotellador de Coca -Cola (Coca-Cola Polar), durante cinco años. Previo a su incorporacion al sistema embotellador de Coca-Cola, trabajó en Malloa.

El **Sr. Sanfurgo** se incorporó a la Sociedad tras la fusión con Embotelladoras Coca-Cola Polar asumiendo el cargo de Gerente General de Paraguay Refrescos S.A. En 1990, se incorporó Embotelladoras a Coca-Cola Polar S.A como Gerente General de Embotelladora Austral (Punta Arenas - Chile). Desde el 2005 ha sido el Gerente General de Paraguay Refrescos S.A.

B. REMUNERACIÓN

Remuneración de los Ejecutivos

En el caso de los ejecutivos, los planes de remuneraciones están compuestos por una remuneración fija y un bono por desempeño, cuyos montos varían de acuerdo con el cargo y/o responsabilidad. Tales bonos por desempeño son pagaderos solo en la medida que se cumplan las metas personales de cada ejecutivo y de la Sociedad, las cuales son previamente definidas para cada caso en particular.

Para el año terminado al 31 de diciembre de 2018, el monto de las remuneraciones fijas pagadas a los ejecutivos de Coca-Cola Andina ascendió a $3.782 millones ($4.020 millones en 2017). Del mismo modo, el monto de las remuneraciones pagadas por concepto de bono de desempeño ascendió a $2.517 millones ($2.769 millones en 2017).

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2018 el monto pagado por indemnizaciones por años de servicios a gerentes y ejecutivos de Embotelladora Andina S.A. ascendió a $52 millones. Durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017 no hubo monto pagado por indemnizaciones por años de servicios a gerentes y ejecutivos de Embotelladora Andina S.A.

No informamos públicamente las compensaciones para nuestros principales ejecutivos de manera individual puesto que las leyes chilenas no exigen la revelación de dicha información.

Remuneración de los Directores

Los directores perciben una remuneración anual por su asistencia a las Sesiones de Directorio. Los montos pagados a cada director por la asistencia a las sesiones de Directorio y Comités varían de conformidad con el cargo que ejercen y el tiempo durante el cual ejercen ese cargo. La remuneración total que se le pagó a cada uno de los directores titulares durante 2018, los cuales fueron aprobados por los accionistas de la Sociedad fue la siguiente:

2018	Dieta Directorio MCH$	Comité Ejecutivo MCH$	Comité de Directores y Auditoría MCH$	Total MCH$
Juan Claro González[1]	144.000			144.000
Arturo Majlis Albala	72.000	72.000		144.000
Gonzalo Said Handal	72.000	72.000		144.000
Jose Antonio Garcés Silva	72.000	72.000		144.000
Salvador Said Somavía	72.000	72.000	24.000	168.000
Eduardo Chadwick Claro	72.000	72.000		144.000
Gonzalo Parot Palma[2]	72.000		24.000	96.000
Manuel Arroyo Prieto [4]	60.000			60.000
Rodrigo Vergara Montes[4]	54.000			54.000
Juan Andrés Fontaine Talavera[3]	12.000			12.000
Mariano Rossi	72.000			72.000
Susana Tonda Mitri[3]	18.000			18.000
Georges de Bourguignon Arndt	72.000			72.000
Enrique Rapetti	72.000			72.000
Karim Yahi[3]	24.000			24.000
María del Pilar Lamana Gaete[2]	72.000		24.000	96.000

Felipe Joannon Vergara[4]	54.000			54.000
Totales Brutos	**1.086.000**	**360.000**	**72.000**	**1.518.000**

1. Incluye $72 millones adicionales como Presidente del Directorio.
2. Independiente del accionista controlador según Articulo 50bis, párrafo 6 de la Ley de Sociedades Anónimas Nº 18.046
3. Dejaron el Directorio el 2018.
4. Entraron al Directorio el 2018.

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2018 el monto conjunto pagado a los directores y principales ejecutivos ascendió a Ch$7.869 millones de los cuales Ch$6.403 millones fueron pagados a nuestros principales ejecutivos. No revelamos a nuestros accionistas ni publicamos de otra manera información en cuanto a la remuneración individual de nuestros ejecutivos, ya que la ley chilena no requiere divulgar dicha información. No tenemos ningún programa de pensiones o jubilación para nuestros directores o ejecutivos superiores. Ver "D - Empleados".

C. PRÁCTICAS DEL DIRECTORIO

El Directorio celebra sesiones programadas regularmente al menos una vez al mes, y las sesiones extraordinarias se acuerdan cuando son convocadas por el Presidente o solicitadas por uno o más directores. El quórum para una sesión de Directorio queda establecido por la presencia de una mayoría absoluta de los directores. Los directores permanecen en sus funciones tres años desde que son elegidos. Las resoluciones se adoptan con el voto afirmativo de una mayoría de aquellos directores presentes en la sesión, dirimiendo el Presidente el resultado de cualquier empate.

Beneficios por término de Contrato

No hay beneficios asociados al término del Contrato de un director.

Comité Ejecutivo

El Directorio de la Compañía es asesorado por un Comité Ejecutivo que propone las políticas de la Compañía, el cual está integrado por los directores, señores Eduardo Chadwick Claro, Arturo Majlis Albala, José Antonio Garcés Silva (hijo), Gonzalo Said Handal, y Salvador Said Somavía, quienes fueron elegidos en la sesión ordinaria de Directorio del 26 de abril de 2018. El Comité Ejecutivo también está compuesto por el Presidente del Directorio, señor Juan Claro González y por el Vicepresidente Ejecutivo de la Compañía. Este Comité sesiona permanentemente durante todo el año, celebrando normalmente una o dos reuniones al mes.

Comité de Directores

Según lo prescrito en el artículo 50 bis de la Ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas, y en conformidad a lo dispuesto en la Circular N°1.956 y Oficio Circular N°560 de la Superintendencia de Valores y Seguros, hoy Comisión para el Mercado Financiero ("CMF"), en sesión de Directorio con fecha 26 de abril de 2018 se procedió a la designación del nuevo Comité de Directores de la Compañía, aplicando el criterio de elección contemplado en la Circular N°1956. Dicho Comité quedó entonces conformado por los directores Pilar Lamana Gaete y Gonzalo Parot Palma (ambos en calidad directores independientes), y Salvador Said Somavía. El Presidente del Comité de Directores de la Compañía es don Gonzalo Parot Palma.

Las tareas desarrolladas durante el año 2018 por este Comité, siguiendo el mismo orden de facultades y deberes establecidos en el artículo 50 bis de la Ley N°18.046 sobre Sociedades Anónimas, fueron las siguientes:

- Examen de informes de los auditores externos, del balance y de los demás estados financieros presentados por los administradores de la Sociedad, pronunciándose respecto de éstos en forma previa a su presentación a los accionistas para su aprobación.
- Análisis y preparación de propuesta al Directorio de nombres para los auditores externos y clasificadores privados de riesgo, en su caso, que fueron sugeridos a la junta de accionistas respectiva.
- Examen de antecedentes relativos a las operaciones a que se refiere el Título XVI de la Ley N°18.046, y evacuar un informe respecto a esas operaciones.
- Examen de sistemas de remuneraciones y planes de compensación de los gerentes, ejecutivos principales y trabajadores de la Sociedad.
- Revisión de denuncias anónimas.
- Revisión y aprobación de Informe 20F, y cumplimiento regla 404 de la Ley Sarbanes-Oxley.
- Preparación de propuesta de presupuesto de funcionamiento del Comité.
- Revisión de informes de Auditoría Interna.
- Entrevistas periódicas con representantes de los Auditores Externos de la Sociedad.
- Entrevistas con gerentes de Recursos Humanos.
- Revisión del presupuesto de Operaciones entre Entidades Relacionadas (Joint Ventures de producción).
- Revisión Modelo de Control Interno.
- Análisis y aprobación de certificación de los procesos de Auditoría Interna.
- Revisión y aprobación de cada Press Release asociado a comunicaciones de la Compañía.
- Revisión de estándares de Control Interno en las cuatro Operaciones de la Sociedad, incluyendo Riesgos Críticos en los Procesos Contables, Cumplimiento de Políticas Corporativas, Contingencias Tributarias, y situación de Observaciones de Auditoría Interna y Externa.
- Análisis Modelo de Gestión y Control de Riesgos.

- Análisis NIC 29.
- Revisión Modelo de Prevención de Delitos Ley 20.393.
- Revisión avances en implementación de Sistemas Informáticos.
- Revisión Seguros Corporativos, incluyendo ciberseguridad.
- Revisión Contingencias Judiciales en las cuatro Operaciones.
- Revisión Modelo Test de Deterioro.
- Revisión procesos judiciales y análisis de contingencias.
- Revisión riesgos tributarios relevantes.
- Análisis eventuales mejoras en Gobierno Corporativo.
- Preparación Informe de Gestión Anual.

Finalmente, se informa que durante el año 2018 el Comité de Directores incurrió en gastos por $ 72.358.000, los que se relacionaron con asesorías prestadas en materias de libre competencia y legales, entre otros gastos.

Comité de Auditoría de la Ley Sarbanes-Oxley

Según requerimientos del NYSE y la SEC con respecto al cumplimiento de la Ley Sarbanes-Oxley, el Directorio constituyó, el 26 de julio de 2005, el primer Comité de Auditoría. El Directorio designa a los miembros del Comité de Auditoría y estos se mantienen en ejercicio hasta que se designe al sucesor de dicho miembro o hasta que dicho miembro presente su renuncia o sea removido de su puesto. Cualquier miembro del Comité de Auditoría puede ser removido con o sin justificación, por votación mayoritaria del Directorio. El actual Comité de Auditoría fue elegido en sesión de Directorio celebrada con fecha 26 de abril de 2018. Los integrantes de este Comité son los directores Pilar Lamana Gaete, Gonzalo Parot Palma, y Salvador Said Somavía, determinándose que doña Pilar Lamana Gaete y don Gonzalo Parot Palma cumplen con los estándares de independencia establecidos en la Ley Sarbanes-Oxley, las normas de la SEC y del NYSE. Asimismo, el señor Parot fue designado por el Directorio como experto financiero según lo definido en los estándares de la NYSE y la Ley Sarbanes-Oxley.

Las resoluciones, acuerdos y organización del Comité de Auditoría Sarbanes-Oxley, son reguladas por las normas relacionadas a las sesiones de Directorio y Comité de Directores de la Sociedad. Desde su creación, el Comité de Auditoría Sarbanes-Oxley ha sesionado conjuntamente con el Comité de Directores, ya que algunas de sus funciones son muy similares, y los integrantes de ambos Comités son los mismos.

El Reglamento del Comité de Auditoría Sarbanes-Oxley, el cual se encuentra disponible en nuestro sitio web: www.koandina.com y en el que se definen sus atribuciones y responsabilidades. El Comité de Auditoría Sarbanes-Oxley tiene la responsabilidad de analizar los estados financieros; apoyar la supervisión financiera y la rendición de cuentas; asegurar que la administración desarrolle controles internos confiables; asegurar que el departamento de auditoría y auditores independientes cumplan respectivamente sus roles; y revisar las prácticas de auditoría de la Compañía.

Para el período finalizado el 31 de diciembre de 2018, el Comité de Auditoría Sarbanes-Oxley no incurrió en gastos.

Comité de Cultura, Ética y Sustentabilidad

El Comité de Cultura, Ética y Sustentabilidad fue constituido por el Directorio de la Compañía en su sesión de fecha 28 de enero de 2014. Este Comité está compuesto por tres directores, los que son designados por el Directorio y ocuparán sus cargos hasta que se elija a sus sucesores, o hasta su renuncia o destitución. Luego de la renuncia de la directora Susana Tonda en marzo de 2018, los actuales miembros del Comité de Cultura, Ética y Sustentabilidad son los señores José Antonio Garcés Silva, Felipe Joannon Vergara y Gonzalo Said Handal, además del Presidente del Directorio.

D. EMPLEADOS

RESUMEN

Al 31 de diciembre de 2018, teníamos 17.386 empleados, incluyendo 4.174 (3.145 propios y 1.029 terceros) en Chile, 7.895 (7.544 propios y 351 terceros) en Brasil, 3.176 en Argentina (3.095 propios y 81 terceros) y 1.600 en Paraguay (1.100 propios y 500 terceros). Del total de empleados, 595 eran empleados temporales en Chile, 369 eran empleados temporales en Argentina, 0 eran empleados temporales en Brasil y 105 eran empleados temporales en Paraguay. Durante el

verano sudamericano, es habitual que aumentemos la cantidad de empleados a fin de satisfacer la alta demanda. Además, en Vital Jugos, Vital Aguas y Envases Central teníamos 284, 97 y 121 empleados, respectivamente, sumando un total de 502 empleados para estas tres sociedades. Por su parte, la oficina corporativa tenía 39 trabajadores.

Al 31 de diciembre de 2018, 1.618, 920, 2.126 y 359 de nuestros empleados en Chile, Brasil, Argentina y Paraguay, respectivamente, eran miembros de sindicatos de trabajadores.

La administración estima que la Sociedad mantiene buenas relaciones con sus empleados.

El siguiente cuadro representa un detalle de nuestros empleados para los años terminados el 31 de diciembre de 2017, y 2018:

	2017											
	Chile[1]			Brasil			Argentina[2]			Paraguay		
	Total	Sindicalizados	No-Sindicalizados	Total	Sindicalizados	No-Sindicalizados	Total	Sindicalizados	No-Sindicalizados	Total	Sindicalizados	No-Sindicalizados
Ejecutivos	94	-	94	58	1	57	101	-	101	37		37
Técnicos y profesionales	612	71	541	1.023	45	978	715	11	704	306	43	263
Trabajadores	2.172	1.721	451	6.699	676	6.023	1.985	1.831	154	1126	306	82
Empleados temporales	579	54	525	0	0	0	445	365	80	111		111
Total	**3.457**	**1.846**	**1.611**	**7.780**	**722**	**7.058**	**3.246**	**2.207**	**1.039**	**1.580**	**349**	**1.231**

	2018											
	Chile[1]			Brasil			Argentina[2]			Paraguay		
	Total	Sindicalizados	No-Sindicalizados	Total	Sindicalizados	No-Sindicalizados	Total	Sindicalizados	No-Sindicalizados	Total	Sindicalizados	No-Sindicalizados
Ejecutivos	74	-	74	63	1	62	104	-	104	37	-	37
Técnicos y profesionales	488	2	486	998	49	949	749	11	738	317	45	272
Trabajadores	2.959	1.616	1.343	6.834	870	5.964	1.961	1.823	138	1.141	314	827
Empleados temporales	653	0	653	0	0	0	370	297	73	105	-	105
Total	**4.174**	**1.618**	**2.556**	**7.895**	**920**	**6.975**	**3.176**	**2.126**	**1.050**	**1.600**	**359**	**1.241**

	2017		
	Vital Aguas/Vital Jugos/Envases Central		
	Total	Sindicalizados	No-Sindicalizados
Ejecutivos	1	0	1
Técnicos y profesionales	212	73	139
Trabajadores	344	280	64
Empleados temporales	59	7	52
Total	**616**	**360**	**256**

	2018		
	Vital Aguas/Vital Jugos/Envases Central		
	Total	Sindicalizados	No-Sindicalizados
Ejecutivos	1	0	1
Técnicos y profesionales	168	44	124
Trabajadores	324	265	59
Empleados temporales	9	1	8
Total	**502**	**310**	**192**

Nota: el número de empleados se calcula como equivalente a las horas de tiempo completo, lo que significa que las horas extraordinarias se consideran como empleados adicionales.

(1) Chile corresponde sólo a Andina Chile. Datos de 2018 consideran cambio de criterio ya que a partir de este año además de la dotación propia, se considera dotación de terceros de procesos principales del negocio, además de horas extras convertidas a trabajadores y estudiantes en práctica. Además de estas diferencias, en 2017 la dotación de Vital Aguas, Vital jugos y ECSA se consideraba en la dotación de Chile.

(2) Argentina incluye Andina Empaques Argentina.

Chile

En Chile, hemos continuado con la provisión por indemnización por años de servicio que corresponde a los trabajadores de acuerdo a los instrumentos colectivos y legislación vigente, lo cual les otorga a todos los trabajadores 1 mes por año de servicio con ciertos límites. Adicionalmente, beneficiamos a nuestros empleados con un aporte a un sistema de seguro de salud complementario a lo pagado por el trabajador de manera directa, que contribuye a disminuir los costos de salud de su familia. Por otra parte, los empleados de manera obligatoria deben aportar fondos para el financiamiento de sus pensiones de vejez. Estos fondos de pensiones son administrados en su mayoría por entidades privadas.

En Chile, el 64,29% de los empleados con contrato indefinido está afiliado a una organización sindical. Los siguientes son los contratos colectivos vigentes al 31 de diciembre de 2018.

Los acuerdos vigentes al 31 de diciembre de 2018 en Santiago son:

(i) Contrato colectivo con el Sindicato N°1, que representa principalmente a trabajadores del área de Operaciones, vigente desde el 1 de diciembre de 2018 hasta el 30 de noviembre de 2021;
(ii) Contrato colectivo con el Sindicato N°2 formado principalmente por personal de la administración de logística y especialistas de operaciones, el cual tiene vigencia entre el 1 de junio de 2018 y el 01 de junio de 2021;
(iii) Convenio colectivo con el Sindicato N°3, que representa principalmente a personal del área de Ventas, vigente desde el 1 de mayo de 2018 hasta 30 de abril 2021;
(iv) Convenio grupo negociador vendedores vigente desde el 1 de junio de 2016 al 31 de mayo de 2019;
(v) Contrato colectivo con el Sindicato TAR, que representa al personal de distribución, vigente desde el 1 de julio de 2016 hasta el 30 de junio de 2019; y
(vi) Contrato colectivo con un grupo de trabajadores del área de Operaciones de la nueva planta Renca, el cual tiene vigencia desde el 1 de julio de 2018 hasta el 30 de junio de 2021.

En regiones, los vigentes al 31 de diciembre de 2018 en Coquimbo son:

(i) Contrato colectivo con el Sindicato N° 1, formado principalmente por trabajadores del área de Producción, con vigencia desde el 1 de marzo de 2016 hasta el 28 de febrero de 2020;
(ii) Contrato colectivo con el Sindicato Nacional N°1 que representa a una parte de los trabajadores de administración y vendedores, vigente desde el 1 de enero de 2017 hasta el 31 de diciembre de 2019;
(iii) Convenio colectivo formado principalmente por trabajadores de Administración, el cual tiene vigencia desde el 1 de septiembre de 2016 hasta el 31 de agosto de 2019; y,
(iv) Convenio colectivo de Transportes, con vigencia desde el 1 de noviembre de 2016 hasta el 30 de abril de 2019.

Los contratos colectivos vigentes al 31 de diciembre de 2018 en Antofagasta son:

(i) Contrato colectivo con el Sindicato N°1, formado principalmente por trabajadores del área de Producción, vigente desde el 15 de septiembre de 2017 hasta el 14 de septiembre de 2020;
(ii) Contrato colectivo con el Sindicato N°2, formado por personal de distintas áreas, vigente desde el 1 de diciembre de 2016 hasta el 30 de noviembre de 2019;
(iii) Convenio colectivo con grupo negociador de vendedores, vigente desde el 1 de diciembre de 2016 hasta el 30 de noviembre de 2019; y
(iv) Contrato colectivo con los trabajadores de Trasportes de la zona base, vigente desde el 4 de mayo de 2017 hasta el 4 de mayo de 2020.

Finalmente, los contratos colectivos vigentes al 31 de diciembre de 2018 en Punta Arenas son:

(i) Contrato colectivo con el Sindicato de trabajadores de Punta Arenas, que representa principalmente a trabajadores del área de Producción, vigente desde el 1 de agosto de 2016 hasta el 31 de julio de 2019 y
(ii) Convenio colectivo con el personal de InterAreas, vigente desde el 1 de enero de 2017 hasta el 31 de diciembre de 2019.

Brasil

En Brasil, un 12,2% de los empleados propios son miembros de alguna organización sindical. Los contratos colectivos se negocian a nivel industrial aunque las empresas pueden negociar términos especiales para sus afiliados, que se aplican a todos los otros empleados en cada estado en el que la Sociedad tenga una planta. Los convenios de negociación colectiva generalmente tienen un plazo de un año.

En Andina Brasil existen 25 contratos de negociación colectiva vigentes al 31 de diciembre de 2018.

15 contratos con empleados en el Estado de Río de Janeiro:

(i) Contrato con el Sindicato de Empleados de Industria de Bebidas desde el 1º de julio de 2018 al 30 de junio de 2019;
(ii) Contrato con el Sindicato de la Fuerza de Ventas desde el 1° de mayo de 2018 al 30 de abril de 2019;
(iii) Contrato con el Sindicato de la Fuerza de Ventas II desde el 1° de agosto de 2018 al 31 de julio de 2019;
(iv) Contrato con el Sindicato de Operadores de las “Grúas Horquillas” desde el 1° de mayo de 2018 al 30 de abril de 2019 Rio de Janeiro;

(v) Contrato con el Sindicato de Operadores de las “Grúas Horquillas” II desde el 1° de agosto de 2018 al 31 de julio de 2019 Rio de Janeiro;
(vi) Contrato con el Sindicato de Choferes y Ayudantes de la Región de Lagos desde el 1 de mayo del 2018 hasta el 30 de abril de 2019;
(vii) Contrato con el Sindicato de Choferes y Ayudantes de la Región de Lagos II desde el 1 de mayo del 2018 hasta el 30 de abril de 2019;
Contrato con el Sindicato de Choferes y Ayudantes de Nova Iguaçu desde el 1 de mayo del 2018 hasta el 30 de abril de 2019;
Contrato con el Sindicato de Choferes y Ayudantes de Rio de Janeiro desde el 1 de mayo del 2018 hasta el 30 de abril de 2019;
(viii) Contrato con el Sindicato de Choferes y Ayudantes de Campos dos Goytacazes desde el 1 de mayo del 2018 hasta el 30 de abril de 2019;
(ix) Contrato con el Sindicato de Choferes y Ayudantes de Itaperuna desde el 1 de mayo del 2018 hasta el 30 de abril de 2019;
(x) Contrato con el Sindicato de Empleados de Industria de Bebidas de Duque de Caxias desde el 1º de marzo de 2018 al 28 de febrero de 2019;
(xi) Contrato con el Sindicato de Choferes y Ayudantes de Duque de Caxias desde el 1° de mayo de 2018 al 30 de abril de 2019;
Contrato con el Sindicato de Choferes y Ayudantes de Nova Friburgo desde el 1° de mayo de 2018 al 30 de abril de 2019;
(xii) Contrato con el Sindicato de Choferes y Ayudantes de São Gonçalo desde el 1 de mayo del 2018 hasta el 30 de abril de 2019.

Tres contratos con empleados en el Estado de Espirito Santo:

(i) Contrato con el Sindicato de vendedores desde el 1 de mayo de 2018 al 30 de abril de 2019;

(ii) Contrato con el Sindicato de Choferes y Ayudantes de Espirito Santo desde el 1 de mayo del 2018 hasta el 30 de abril de 2019; y

(iii) Contrato con el sindicato de empleados del Comercio desde el 1 de noviembre del 2018 hasta el 31 de octubre de 2019.

Nueve contratos con empleados en el Estado de São Paulo:

(i) Contrato con el sindicato de empleados de Industria de Bebidas de Ribeirão Preto desde el 1º de octubre de 2018 hasta el 1º de septiembre de 2019;
(ii) Contrato con el sindicato de empleados del Comercio para la región de Araraquara desde el 1º de octubre de 2018 hasta el 1º de septiembre de 2019;
(iii) Contrato con el sindicato de empleados del Comercio para la región de Franca desde el 1º de octubre de 2018 hasta el 1º de septiembre de 2019;
(iv) Contrato con el sindicato de empleados de Transportes para las regiones de Ribeirão Preto desde el 1º de mayo de 2018 hasta el 30 de abril de 2019;
(v) Contrato con el sindicato de empleados de Transportes para las regiones de Franca desde el 1º de mayo de 2018 hasta el 30 de abril de 2019;
(vi) Contrato con el sindicato de empleados de Transportes para las regiones de Araraquara desde el 1º de mayo de 2018 hasta el 30 de abril de 2019;
(vii) Contrato con el sindicato de empleados de Transportes para las regiones de Mococa desde el 1º de mayo de 2018 hasta el 30 de abril de 2019;
(viii) Contrato con el sindicato de vendedores del Estado de São Paulo desde el 1º de julio de 2018 hasta el 30 de junio de 2019;
(ix) Contrato con el sindicato de los Técnicos de Seguridad para la región de Ribeirão Preto, Franca, Araraquara y Mococa desde el 1º de mayo de 2018 hasta el 30 de abril de 2019.

Estos contratos no exigen que realicemos un aumento colectivo de salarios. Sin embargo, se hacen aumentos selectivos en función de la inflación. Proporcionamos beneficios a nuestros empleados según las disposiciones de la ley pertinente y de conformidad a los convenios de negociación colectiva. Las últimas paralizaciones que ha habido en Andina Brasil fueron diciembre de 2014, por 3 días organizados por los conductores de los autobuses internos en la operación de

Espirito Santo. Sin embargo, ya que la operación no utiliza autobuses internos, se espera que dichas paralizaciones no se repitan en el futuro.

Argentina

En Argentina, 66,9% de los empleados de EDASA, están representados por sindicatos locales de trabajadores asociados a una federación nacional de sindicatos y son parte de negociaciones colectivas. La Cámara Argentina de la Industria de Bebidas sin Alcohol de la República Argentina (la "Cámara") y la Federación Argentina de Trabajadores de Aguas Gaseosas (la "Federación") son partes del convenio de negociación colectiva que se celebró el 29 de julio de 2008. El 12 de diciembre de 2018, la Cámara y la Federación celebraron un nuevo acuerdo colectivo, mediante el cual se establecieron las nuevas remuneraciones, las nuevas asignaciones no remunerativas y los valores de contribuciones patronales.

La ley argentina exige indemnizaciones por despidos sin causa, que se calculan sobre la base de un mes por cada año de empleo o fracción de ello que excedan de tres meses. Las indemnizaciones tienen montos mínimos y máximos fijados por la legislación y por la jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia de la Nación.

Todos los aportes de los empleados se realizan al sistema de seguridad social estatal. Una parte importante del sistema de salud del territorio argentino es operado por los sindicatos a través de los aportes de empleados comprendidos dentro de Convenios Colectivos de Trabajo (CCT).

Paraguay

En Paraguay, 36,0% de los empleados de PARESA pertenecen a sindicatos. Los contratos colectivos se negocian a nivel empresa (con Coca-Cola PARESA Paraguay). Los sindicatos pueden negociar términos especiales para sus afiliados, que se aplican a todos los empleados. Los convenios de negociación colectiva generalmente tienen un plazo de dos años de vigencia.

Los contratos colectivos vigentes al 31 de diciembre de 2018 son:

(i) Sindicato Autentico de Trabajadores de Paraguay Refrescos desde el 16 de junio 2017 al 15 junio 2019;
(ii) Sindicato de Empleados de Paraguay Refrescos desde 01 de agosto 2017 al 01 de febrero 2019; y
(iii) Sindicatos de Trabajadores de Paraguay Refrescos desde junio de 2018 hasta junio 2020.

E. PROPIEDAD DE LOS DIRECTORES, MIEMBROS DEL COMITÉ DE DIRECTORES Y PRINCIPALES EJECUTIVOS

El siguiente cuadro indica las cantidades y porcentajes de propiedad de acciones de nuestros directores, miembros del Comité de Directores y Ejecutivos al 31 de diciembre de 2018:

	Serie A						Serie B					
	Participación usufructuaria	% Clase	Propiedad Directa	% Clase	Propiedad Indirecta	% Clase	Participación usufructuaria	% Clase	Propiedad Directa	% Clase	Propiedad Indirecta	% Clase
Accionista												
José Antonio Garcés Silva	—	—	—	—	52.987.375	11,19	—	—	—	—	25.728.183	5,43
Arturo Majlis Albala	—	—	—	—	2.150	0,0006	—	—	5.220	0,0014	—	—
Salvador Said Somavía	—	—	—	—	52.987.375	11,19	—	—	—	—	49.700.463	10,5
Gonzalo Said Handal	—	—	—	—	52.987.375	11,19	11.761.462	3,094	—	—	37.914.463	8,018
Eduardo Chadwick Claro					52.987.375	11,19					52.989.382	11,19

ÍTEM 7. PRINCIPALES ACCIONISTAS Y TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

A. PRINCIPALES ACCIONISTAS

El siguiente cuadro establece cierta información respecto al usufructo de nuestro capital accionario al 31 de diciembre de 2018, en relación con nuestros principales accionistas, quienes mantienen al menos un 5% de la participación usufructuaria de nuestras acciones y con respecto a todos nuestros directores y ejecutivos como grupo:

	Serie A		Serie B	
Accionista	**Acciones**	**% Serie**	**Acciones**	**% Serie**
Accionistas controladores [1]	263.718.512	55,72	166.575.694	35,20

The Bank of New York Mellon[2]	2.069.172	0,49	23.854.338	5,65
The Coca-Cola Company, directamente o a través de subsidiarias	69.348.241	14,65	69.348.241	14,65
AFPs como grupo	34.178.103	7,17	36.817.827	6,13
Principales fondos mutuos extranjeros, como grupo	63.173.672	13,55	101.827.303	21,88
Funcionarios ejecutivos como grupo	-	-	-	-
Directores como grupo[3]	212.147.110	44,8	166.526.094	35,2

---

1. Nuestros accionistas controladores son: Inversiones SH Seis Limitada, Inversiones Cabildo SpA, Inversiones Chucao Limitada (hoy Inversiones Lleuque Limitada), Inversiones Nueva Delta S.A., Inversiones Nueva Delta Dos S.A., Inversiones Las Gaviotas Dos Limitada (hoy Inversiones Playa Amarilla SpA), Inversiones Playa Negra Dos Limitada (hoy Inversiones Playa Negra SpA), Inversiones Don Alfonso Dos Limitada (hoy Inversiones Don Alfonso Limitada), Inversiones El Campanario Dos Limitada (hoy Inversiones El Campanario Limitada), Inversiones Los Robles Dos Limitada (hoy Inversiones Los Robles Limitada), Inversiones Las Viñas Dos Limitada (hoy Inversiones Las Niñas Dos SpA); las sucesiones de Jaime Said Demaría y Alberto Hurtado Fuenzalida; y José Said Saffie y José Antonio Garcés Silva .
2. En su calidad de depositario para los ADR's.
3. Corresponde a las acciones de propiedad directa e indirecta de los señores Gonzalo Said Handal, José Antonio Garcés Silva (hijo), Salvador Said Somavía, Eduardo Chadwick Claro y Arturo Majlis Albala.

Al 31 de diciembre de 2018, aproximadamente un 86,65% de nuestras acciones Serie A y un 78,48% de nuestras acciones Serie B son mantenidas en Chile. No es posible determinar el número de tenedores de acciones en Chile.

Nuestros accionistas controladores actúan en conformidad con un Pacto de Accionistas que establece que este grupo ejercerá el control conjunto para asegurar la mayoría de votos en las juntas de accionistas y en las sesiones de Directorio. Las resoluciones del Grupo Controlador son aprobadas por al menos cuatro de las cinco partes, salvo las siguientes materias que requerirán unanimidad:

- nuevos negocios distintos de los giros actuales (a menos que se trate de rubros "alimentos listos para beber" o bajo una franquicia Coca-Cola);
- modificación del número de directores;
- emisión de nuevas acciones;
- división o fusión;
- aumentos de capital (sujeto a ciertos umbrales de deuda); y
- la adquisición conjunta de nuestras acciones Serie A.

En relación con la inversión de The Coca-Cola Company en Andina, The Coca-Cola Company y el Grupo Controlador celebraron un Pacto de Accionistas el 5 de septiembre de 1996, junto con sus modificaciones (la "Modificación al Pacto de Accionistas" incluido como un anexo en este informe anual) señalando ciertas restricciones en la transferencia de capital accionario de Andina por los accionistas Coca-Cola y el Grupo Controlador. Específicamente, se restringe al Grupo Controlador el traspaso de sus acciones Serie A sin la previa autorización de The Coca-Cola Company. El Pacto de Accionistas también estipula ciertas materias de gobierno corporativo, incluyendo el derecho de The Coca-Cola Company a elegir a dos de nuestros directores, en tanto The Coca-Cola Company y sus subsidiarias posean colectivamente un porcentaje determinado de Acciones Serie A. Además, en acuerdos relacionados, el Grupo Controlador otorgó a The Coca-Cola Company una opción, que se podrá ejercer al tener lugar ciertos cambios en la propiedad beneficiaria del Grupo Controlador, para adquirir 100% de las acciones Serie A de su propiedad a un precio y de conformidad con los procedimientos establecidos en aquellos acuerdos.

B. TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

En el curso ordinario de nuestros negocios, realizamos transacciones con algunas de nuestras sociedades coligadas y partes relacionadas. Las operaciones con partes relacionadas son las que se indican en la Nota Nº11.3 de los estados financieros y se realizaron bajo las siguientes condiciones: (i) fueron previamente aprobadas por el Directorio de la Compañía - con la abstención del director involucrado en los casos en que así correspondía; (ii) tuvieron por objeto contribuir al interés de Andina; y (iii) se ajustaron en precio, términos y condiciones a aquellos que prevalecían en el mercado al tiempo de su aprobación. El Comité de Directores tiene la responsabilidad de evaluar las transacciones con partes relacionadas y de informar sobre tales transacciones a nuestro Directorio en pleno. Ver "Ítem 6. Directores, Administración Superior y Empleados – Comité de Directores".

Nuestra administración, a su mejor entender, cree que ha cumplido en todo aspecto importante con los requisitos legales vigentes al 31 de diciembre de 2018 en todas las transacciones con partes relacionadas. No se puede garantizar que las normas vigentes no sean modificadas en el futuro.

C. INTERESES DE EXPERTOS Y ASESORES

No aplica.

ÍTEM 8. INFORMACIÓN FINANCIERA

A. ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Y OTRA INFORMACIÓN FINANCIERA

Ver "Ítem 18. Estados Financieros" donde se presentan nuestros estados financieros consolidados como parte de este informe anual.

Contingencias

Somos parte de ciertos procesos legales que han surgido en el curso normal de nuestros negocios, ninguno de los cuales es importante para nuestra condición financiera, ni individualmente ni en el conjunto. De acuerdo con principios de contabilidad se deben registrar las correspondientes provisiones sobre procesos legales que se estima razonablemente se resolverán en contra de la Sociedad.

La siguiente tabla presenta un resumen de las provisiones contables para cubrir contingencias de una pérdida probable por juicios tributarios, comerciales, laborales y otros, que enfrenta la Sociedad. Al 31 de diciembre de 2017 y 2018:

	Para el año terminado el 31 de diciembre,	
	2017	2018
	(millones de Ch$)	
Chile	7.616	5.970
Brasil	56.608	55.519
Argentina	1.340	949
Paraguay	60	15
Total	**65.624**	**62.453**

Para más detalles, ver nota 21 de nuestros estados financieros consolidados, incluidos en este documento.

Política de dividendos

La declaración y el pago de dividendos se determinan, sujeto a las limitaciones establecidas a continuación, por el voto afirmativo de la mayoría de nuestros accionistas en una junta general de accionistas, según la recomendación del Directorio.

En nuestra Junta Ordinaria de Accionistas anual, nuestro Directorio presenta nuestros estados financieros anuales para el año fiscal anterior junto con los informes preparados por nuestro Comité de Auditoría para su aprobación por parte de nuestros accionistas. Una vez que nuestros accionistas han aprobado los estados financieros anuales, determinan la asignación de los ingresos netos, después de la provisión para impuestos sobre la renta y reservas legales para el anterior año y teniendo en cuenta la acumulación de pérdidas de ejercicios anteriores. Todas las acciones de nuestro capital social en el momento de la declaración de un dividendo o distribución tienen derecho a compartir igualmente en ese dividendo o distribución, salvo que los titulares de nuestras acciones de la Serie B tienen derecho a un dividendo un 10% mayor que cualquier dividendo de acciones de la Serie A.

De conformidad con la ley chilena, debemos distribuir dividendos en efectivo equivalentes al menos al 30% de nuestra utilidad neta anual calculada conforme a las normas IFRS, a menos que el voto unánime de accionistas Serie A lo decidiera de otra manera. Si en un año determinado no hubiera una utilidad neta, la Sociedad no estará legalmente obligada a distribuir dividendos de las utilidades retenidas. En la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada en abril de 2018 los accionistas autorizaron al directorio para que distribuya, a su discreción, dividendos provisorios durante 2018 y 2019.

Durante 2016, 2017 y 2018, las Juntas Ordinarias de Accionistas respectivas aprobaron un pago extraordinario de dividendos cargado al fondo de utilidades retenidas debido a la importante generación de caja. Estos pagos adicionales de dividendos para 2016, 2017 y 2018 no son indicación de que podremos o no realizar estos pagos en períodos futuros.

El siguiente cuadro representa los montos en pesos chilenos de los dividendos declarados y pagados para cada año y en dólares de EE.UU. por acción pagados a accionistas (cada ADR representa seis acciones) en cada fecha respectiva de pago:

Fecha de aprobación del dividendo	Fecha de pago del dividendo	Ejercicio anual con respecto al cual se declara el dividendo	Monto total de los dividendos declarados y pagados (millones de Ch$)	Serie A		Serie B	
				Ch$ por acción	US$ por acción	Ch$ por acción	US$ por acción
20-12-2018	24-01-2019	2018	21.369	21.50	0,03199	23,65	0,03519
25-09-2018	25-10-2018	2018	21.369	21,50	0,03127	23,65	0,03440
19-04-2018	30-08-2018	Utilidades acumuladas	21.369	21,50	0,03160	23,65	0,03475
19-04-2018	31-05-2018	2017	21.369	21,50	0,03406	23,65	0,03746
22-12-2017	25-01-2018	2017	21.639	21,50	0,03587	23,65	0,03946
27-09-2017	26-10-2017	2017	18.884	19,00	0,03018	20,90	0,03319
26-04-2017	31-08-2017	Utilidades Acumuladas	18.884	19,00	0,03021	20,90	0,03323
26-04-2017	30-05-2017	2016	18.884	19,00	0,02814	20,90	0,03095
22-12-2016	26-01-2017	2016	18.884	19,00	0,02931	20,90	0,03224
27-09-2016	27-10-2016	2016	16.896	17,00	0,02601	18,70	0,02861
21-04-2016	27-08-2016	Utilidades Acumuladas	16.896	17,00	0,02564	18,70	0,02821
21-04-2016	27-05-2016	2015	16.896	17,00	0,02473	18,70	0,02721
22-12-2015	28-01-2016	2015	16.896	17,00	0,02374	18,70	0,02611
29-09-2015	29-10-2015	2015	14.908	15,00	0,02182	16,50	0,02400
22-04-2015	28-08-2015	Utilidades Acumuladas	14.908	15,00	0,02144	16,50	0,02358
22-04-2015	29-05-2015	2014	14.908	15,00	0,02429	16,50	0,02673
18-12-2014	29-01-2015	2014	8.945	9,00	0,01446	9,90	0,01590
30-09-2014	29-10-2014	2014	13.020	13,10	0,02252	14,41	0,02478
21-04-2014	20-08-2014	Utilidades acumuladas	12.295	12,37	0,02138	13,607	0,02352
21-04-2014	16-05-2014	Utilidades acumuladas	12.295	12,37	0,02234	13,607	0,02458
21-04-2014	16-05-2014	2013	1.451	1,46	0,00264	1,606	0,00290
18-12-2014	29-01-2015	2014	8.945	9,0	0,01446	9,9	0,01591
17-12-2013	23-01-2014	2013	13.020	13,1	0,02407	14,41	0,02648
24-04-2013	15-11-2013	Utilidades acumuladas	46.713	47,0	0,09023	51,7	0,09925
28-05-2013	26-06-2013	2013	12.225	12,3	0,02419	13,53	0,02660
25-04-2013	20-05-2013	Utilidades acumuladas	12.225	12,3	0,02581	13,53	0,02814
20-11-2012	27-12-2012	2012	24.331	24.480	0,05110	26,930	0,05621
02-10-2012	30-10-2012	2012	12.165	12.240	0,02550	13,460	0,02805
27-02-2012	31-05-2012	Utilidades acumuladas	19.398	24,3	0,04692	26,730	0,05161
27-04-2012	11-05-2012	2011	8.757	10,97	0,02256	12,067	0,02481
27-04-2011	26-07-2011	Utilidades acumuladas	39.914	50,0	0,10811	55,000	0,11892

B. CAMBIOS SIGNIFICATIVOS

No aplica.

ÍTEM 9. LA OFERTA Y EL MERCADO DE VALORES

A. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA DE MERCADO DE VALORES

Nuestras acciones se transan en la Bolsa de Comercio de Santiago y en la Bolsa Electrónica de Chile, y hasta octubre de 2018, se transaban en la Bolsa de Corredores de Valparaiso, que cerró sus operaciones en octubre de 2018.

Además, nuestras acciones se transan en los Estados Unidos en la Bolsa de Comercio Nueva York ("NYSE") desde el 14 de julio de 1994 en forma de ADR, la que representa seis acciones. El depositario de los ADR es el Bank of New York Mellon.

El siguiente cuadro muestra los precios diarios mínimos y máximos de cierre del Capital Accionario en pesos chilenos y el volumen de transacción de éste en la Bolsa de Comercio de Santiago para los períodos indicados. También muestra los precios diarios mínimos y máximos de cierre de los ADR y el volumen transado en el NYSE.

	Volumen Transado (en miles de acciones)		Ch$ por Acción			
	Serie A	Serie B	Serie A		Serie B	
			Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo
2012	45.877	123.437	2.550	1.847	3.155	2.220
2013	41.873	79.618	2.622	1.847	3.350	2.310
2014	54.263	113.622	1.890	1.400	2.525	1.705
2015	43.373	126.209	2.200	1.300	2.800	1.550
2016	33.614	80.936	2.500	1.600	2.741	1.750
2017						
1er Trimestre	6.082	18.035	2.550	2.100	2.736	2.301
2do Trimestre	8.791	21.778	2.620	2.450	2.900	2.525
3er Trimestre	6.785	39.045	2.700	2.500	3.099	2.700
4to Trimestre	7.144	33.044	2.900	2.579	3.300	2.650
2018						
1er Trimestre	12.417	109.001	2.900	2.580	3.100	2.819
2do Trimestre	8.053	54.529	2.750	2.300	3.080	2.465
3er Trimestre	7.350	35.112	2.350	2.200	2.720	2.351
4to Trimestre	11.496	54.584	2.255	2.015	2.690	2.310
Últimos seis meses						
oct-18	5.512	16.795	2.255	2.100	2.690	2.310
nov-18	5.002	12.683	2.200	2.015	2.515	2.330
dic-18	982	25.106	2.250	2.130	2.649	2.400
ene-19	1.547	12.087	2.350	2.200	2.710	2.505
feb-19	2.890	115.155	2.280	2.180	2.545	2.405
mar-19	1.017	13.127	2.220	2.108	2.449	2.343

	Volumen Transado (en miles de ADRs)		US$ por ADR			
	Serie A	Serie B	Serie A		Serie B	
			Máximo	Mínimo	Máximo	Mínimo
2012	1.276	6.030	33,00	21,00	40,00	26,00
2013	1.351	4.930	34,07	15,04	42,23	26,51
2014	1.515	10.013	21,50	15,04	28,25	16,82
2015	807	11.901	19,20	12,14	24,01	14,87
2016	1.613	5.992	22,91	14,17	25,07	14,21
2017						
1er Trimestre	212	1.148	23,14	19,74	24,98	21,39
2do Trimestre	126	1.652	24,12	21,51	26,64	22,55
3er Trimestre	351	2.202	26,29	22,26	29,59	24,65
4to Trimestre	537	1.455	27,87	23,00	31,07	24,57

2018						
1er Trimestre	317	1.513	28,25	24,51	30,87	27,14
2do Trimestre	195	1.139	27,80	20,42	31,80	22,48
3er Trimestre	98	1.745	21,64	18,60	25,42	20,48
4to Trimestre	166	1.803	20,85	17,17	25,05	19,63
Últimos seis meses						
oct-18	33	619	20,85	17,78	25,05	19,63
nov-18	64	533	19,52	17,17	22,25	20,42
dic-18	69	651	20,66	17,79	23,57	20,34
ene-19	5	277	20,74	18,67	24,25	21,66
feb-19	8	109	21,00	19,42	23,49	21,80
mar-19	4	152	20,16	19,06	22,60	20,73

Fuente: Bloomberg

La cantidad de tenedores de ADR's registrados a diciembre de 2018 era de 23 (16 en la Serie A y 7 en la Serie B). A esa fecha, los ADR's representaban el 3,07% del total de nuestras acciones. El 31 de diciembre de 2018, el precio de cierre para las Acciones Serie A en la Bolsa de Comercio de Santiago fue $2.250 por acción (US$18,94 por ADR Serie A) y para las Acciones Serie B fue $2.595 (US$22,82 por ADR Serie B).

Al 31 de diciembre de 2018 había 344.862 ADR's de la Serie A (equivalente a 2.069.172 Acciones Serie A) y 3.975.723 ADR's de la Serie B (equivalente a 23.854.338 Acciones Serie B).

La actividad transaccional en la Bolsa de Comercio de Santiago es en promedio sustancialmente inferior a la de las principales bolsas de comercio de EE.UU. Estimamos que para el año terminado el 31 de diciembre de 2018, sus acciones se transaban en la Bolsa de Comercio de Santiago en un promedio de aproximadamente 74% y 100% de los días de transacción del año, para las acciones de Serie A y la Serie B, respectivamente.

Salvo lo indicado en el "Ítem 7. Principales Accionistas", no sabemos de la existencia de ningún otro contrato o documento que imponga alguna limitación relevante o calificación de los derechos de los accionistas de nuestros valores.

Valores de Deuda

El Banco Central de Chile es responsable, entre otras cosas, de las políticas monetarias y de los controles cambiarios en Chile. Éste ha autorizado a los emisores chilenos para que ofrezcan bonos en Chile y en el extranjero a través del Capítulo XIV del Compendio de Normas de Cambios Internacional ("CNCI"). Los párrafos siguientes resumen algunas normas del Banco Central respecto a una emisión de bonos en los mercados internacionales. Este resumen no pretende ser completo y se debe hacer referencia a las disposiciones del Capítulo XIV del CNCI.

A partir del 19 de abril de 2001, el CNCI simplificó en gran medida el procedimiento para registrar aportes de capital, inversiones y préstamos extranjeros, incluyendo emisiones de bonos. Los pagos o remesas de fondos a o desde Chile que surjan o se generen de créditos otorgados en el exterior deben realizarse a través del Mercado Cambiario Formal ("MCF"), que está formado por los principales bancos comerciales que operan en Chile. Cuando la moneda extranjera proveniente de préstamos o bonos se pone a disposición del beneficiario en el país, el banco intermediario debería emitir el "Formulario" pertinente y solicitar cierta información del deudor y acreedor, según sea el caso, conforme al Capítulo XIV.

Los pagos o remesas de moneda extranjera correspondientes a capital, intereses, reajustes, utilidades y otros beneficios que se originan en las transacciones estipuladas en el Capítulo XIV deben ser informadas al Banco Central de Chile de la siguiente manera: (i) si la moneda extranjera representa una remesa efectuada desde Chile, el banco intermediario del MCF deberá emitir el formulario respectivo; (ii) el emisor o deudor deberá informar al Banco Central de Chile dentro de los primeros 10 días del mes siguiente de la transacción si la moneda extranjera utilizada para efectuar los pagos se obtiene a través de operaciones de crédito desembolsados en el exterior o si la obligación de pago correspondiente es realizada en el exterior utilizando fondos distintos a aquellos indicados en el Capítulo XIV.

Cualquier cambio en los términos de la transacción debe ser informado al Banco Central de Chile dentro de 10 días después de la formalización, este requerimiento se aplica al reemplazo del deudor o acreedor, o asignaciones totales o parciales de créditos o derechos y la modificación de los términos financieros del respectivo crédito.

La modificación de las normas cambiarias de abril de 2001 estableció que las transacciones registradas antes del 19 de abril de 2001 continuarán rigiéndose por las antiguas normas, sin perjuicio del derecho de someterse a las nuevas normas.

Estos procedimientos también se aplican a créditos externos obtenidos a través de la colocación de bonos convertibles, en cuyo caso el emisor informará al Banco Central cualquier aumento o disminución de su cantidad registrada como resultado de la conversión de los bonos convertibles denominados y pagaderos en pesos chilenos, para otros bonos convertibles denominados y pagaderos en moneda extranjera o en acciones, según corresponda, adquirida por inversionistas extranjeros con las ganancias que habían entrado a Chile bajo los términos del Capítulo XIV.

Según el Capítulo XIV, el Banco Central estableció que los créditos relativos a los actos, acuerdos o contratos que crean una obligación directa de pago o remesas de divisas en el extranjero por personas domiciliadas o residentes en Chile, que superan en forma individual la suma de US$ 100,000 o su equivalente en otras monedas extranjeras, en la ausencia de cualquier regla especial en el CFER, el deudor ya sea directamente o a través de una entidad de mercado cambiario formal, informará al Banco Central chileno mediante los formularios contenidos en el CFER, dentro de 10 días desde la formalización.

En febrero de 1999, con la autorización del Banco Central, la Sociedad colocó bonos en los mercados internacionales, sujeto a las normas cambiarias que regían en ese momento. La principal diferencia entre el régimen cambiario aplicable a nuestras emisiones de bonos y aquellas actualmente vigentes radica en que en el caso del primero existe acceso garantizado por el Banco Central al mercado de divisas lo que no ocurre en el caso de las segundas. No obstante, el régimen aplicable a nuestras emisiones de bonos tiene menores flexibilidades en cuanto a los procedimientos para efectuar los pagos o remesas a los tenedores de bonos.

No se puede asegurar que no existirán futuras restricciones aplicables a los tenedores de valores de deuda que el Banco Central de Chile pueda imponer en el futuro, ni se puede evaluar la duración del impacto de dichas restricciones, de ser impuestas.

B. PLAN DE DISTRIBUCIÓN

No aplica.

C. MERCADOS

Ver "Ítem 9. La Oferta y el Mercado de Valores - A. Descripción de la Oferta de Mercado de Valores".

D. ACCIONISTAS VENDEDORES

No aplica.

E. DISOLUCIÓN

No aplica.

ÍTEM 10. INFORMACIÓN ADICIONAL

A. CAPITAL ACCIONARIO

No aplica.

B. ESTATUTOS

Nuestros estatutos se incluyen como anexo a este informe anual , y también se encuentran disponibles en nuestro sitio web www.koandina.com bajo Gobierno Corporativo/Directorio/Estatutos .
El siguiente es un resumen de las disposiciones materiales de nuestros estatutos. La última modificación de los estatutos fue aprobada el 12 de julio de 2012.

Organización

Somos una sociedad anónima abierta y nos constituimos el 7 de febrero de 1946. Nuestro domicilio legal es la ciudad de Santiago, Chile, sin perjuicio de los domicilios especiales de las oficinas, agencias o sucursales establecidas en el país, así como en el extranjero. Nuestra duración es indefinida.

Objeto Social

Nuestro objeto social es ejecutar y desarrollar lo siguiente:

- La explotación de uno o más establecimientos industriales dedicados a los negocios, operaciones y actividades de fabricación, producción, elaboración, transformación, embotellamiento, enlatado, distribución, transporte, importación, exportación, compra, venta y comercialización en general, en cualquier forma y a cualquier título, de todo tipo de productos alimenticios y, en particular, de toda clase de aguas minerales, jugos, bebidas y bebestibles en general u otros productos análogos, y de materias primas o semi-elaboradas que se utilicen en dichas actividades y/o de productos complementarios o relacionados con los negocios y actividades precedentes;

- La explotación de uno o más establecimientos agrícolas o agroindustriales y de predios agrícolas dedicados a los negocios, operaciones y desarrollo de las actividades agrícolas y de la agroindustria en general;

- Producir, transformar, distribuir, transportar, importar, exportar, comprar, vender y comercializar en general, de cualquier forma y a cualquier título, todo tipo de productos agrícolas y/o productos agroindustriales y materias primas, o materiales semielaborados utilizados en tales actividades, y/o productos complementarios o relacionados con las actividades precedentes;

- La fabricación, elaboración, distribución, transporte, importación, exportación, compra, venta y comercialización en general, en cualquier forma y a cualquier título, de envases de todo tipo; y la realización y desarrollo de todo tipo de procesos y actividades de reciclaje de materiales;

- Tomar y/o dar a empresas nacionales y extranjeras representaciones de marcas, productos y/o licencias relacionadas con dichos negocios, actividades, operaciones y productos;

- Prestar toda clase de servicios y/o asistencia técnica, en cualquier forma que diga relación con los bienes, productos, negocios y actividades referidos en las letras anteriores;

- La inversión de excedente de caja, incluso en el mercado de capitales; y

- En general, realizar todos los demás negocios y actividades complementarias o vinculadas con las operaciones anteriores.

Podremos realizar este objeto en forma directa o participando como socia o accionista en otras sociedades o adquiriendo derechos o intereses en cualquier otro tipo de asociación que tenga relación con las actividades antes mencionadas.

Derecho a Voto

Nuestro capital está dividido en acciones de la Serie A y acciones de la Serie B acciones, ambas preferidas y sin valor nominal, cuyas características, derechos y privilegios son los siguientes:

- La preferencia de las acciones Serie A consiste, únicamente en el derecho a elegir doce de los catorce directores que tiene la Sociedad. Las acciones de la Serie A tienen derecho a voto pleno y sin limitaciones.
- La preferencia de las acciones Serie B consiste, únicamente, en el derecho a recibir todos y cualquiera de los dividendos que por acción distribuya la Compañía, sean provisorios, definitivos, mínimo obligatorio, adicionales, o eventuales, aumentados en un 10%. Las acciones de la Serie B tienen derecho a voto limitado, pudiendo votar sólo respecto de la elección de dos miembros del Directorio de la Sociedad.
- Las preferencias de las acciones Series A y B durarán por el plazo que vence el día 31 de diciembre del año 2130.

Vencido este plazo, quedarán eliminadas las Series A y B, y las acciones que las forman automáticamente quedarán transformadas en acciones ordinarias sin preferencia alguna, eliminándose la división en series de acciones.

Directorio y Juntas de Accionistas

Los miembros del Directorio son propuestos y elegidos cada tres años por la Junta General Ordinaria de Accionistas. Los miembros del Directorio son elegidos por votación separada de los accionistas de la Serie A y de la Serie B. Como se mencionó, las acciones de la Serie A eligen a doce directores y las acciones de la Serie B eligen a dos directores.

Los miembros del directorio se eligen por votación separada de la Serie A y de la Serie B en la Junta Ordinaria de Accionistas y durarán tres años en sus funciones y podrán ser reelegidos por un número indefinido de períodos. Aunque no hemos establecido un proceso formal que permite que nuestros accionistas se comuniquen con los directores, los accionistas que deseen hacerlo pueden compartir sus opiniones, consideraciones o recomendaciones antes o durante la celebración de Junta General Ordinaria de Accionistas correspondiente las cuales serán escuchadas y atendidas por el Presidente del Directorio o por el Vicepresidente Ejecutivo según sea el caso, y tales recomendaciones se someterán a la consideración de los accionistas presentes durante la Junta.

Las Juntas Generales Ordinarias de Accionistas se celebran una vez al año dentro de los primeros cuatro meses siguientes a la fecha del balance anual. Preparamos un balance anual sobre nuestras operaciones al 31 de diciembre, que se presenta junto con los estados de resultados, el informe de los auditores y el informe anual a la Junta General Ordinaria de Accionistas respectiva. El Directorio envía una copia del balance, informe anual, informe de los auditores y las respectivas notas a cada uno de los accionistas inscritos en el registro a más tardar en la fecha en que se publica la primera citación. Se pueden establecer Juntas Extraordinarias de Accionistas en cualquier momento y de acuerdo a las necesidades corporativas y para discutir y decidir cualquier asunto que sea de su competencia, siempre y cuando se indique en la citación. La única condición para participar en una Junta de Accionistas es ser accionista de la Sociedad.

C. CONTRATOS RELEVANTES

Con fecha 1 de agosto de 2016, Embotelladora Andina S.A., junto con Monster Energy Company, firmaron un contrato en el que Monster Energy Company nombró a Embotelladora Andina S.A. como distribuidor de los productos que llevan la marca "Monster" dentro de su territorio de licencia en Chile (Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Cachapoal, Aysén y Magallanes). Del mismo modo, el 2 de agosto de 2016, Coca-Cola Andina Brasil junto con Monster Energy Company firmaron un contrato en el que Monster Energy Company nombró a Coca-Cola Andina Brasil, autorizándolo a comercializar y distribuir los productos que llevan la marca "Monster" dentro de su territorio de licencia en Brasil (Rio de Janeiro, Espirito Santo, parte de São Paulo y parte de Minas Gerais), a partir del 1 de noviembre de 2016 por un período de 10 años. Con fecha 13 de diciembre de 2017, Embotelladora del Atlántico S.A., junto con Monster Energy Company, firmaron un contrato en el que Monster Energy Company nombró a Embotelladora del Atlántico S.A. como distribuidor de los productos que llevan la marca "Monster" por un plazo inicial de 10 años en el territorio dentro de la franquicia de Andina Argentina, con el consentimiento de The Coca-Cola Company.Con fecha 11 de Mayo 2018, Paraguay Refrescos S.A. junto con Monster Energy Company firmaron un contrato en el que Monster Energy Company nombró a Paraguay Refrescos S.A. autorizándolo a comercializar y distribuir los productos que llevan la marca “Monster” dentro del territorio de licencia en Paraguay (totalidad del país), a partir de 01 de diciembre de 2018 por un período de 10 años.

Ver “Ítem 4. Información de la Sociedad – Contratos de Embotellador” y el Ítem 5 “Revisión financiera y operacional y perspectivas - Resumen de Instrumentos de Deuda Significativos”.

D. CONTROLES CAMBIARIOS

Controles Cambiarios y de Inversión Extranjera en Chile

El Banco Central de Chile (“BCC”) es responsable, entre otras materias, de fijar la política monetaria y cambiaria en Chile. A partir del 19 de abril de 2001, el BCC liberó las restricciones cambiarias existentes a esa fecha, imponiendo ciertas obligaciones de información y la necesidad de canalizar algunas operaciones a través del denominado mercado cambiario formal (MCF), que es aquel integrado principalmente por los bancos comerciales que operan en Chile. De acuerdo a lo

comunicado por el Banco Central, el principal objetivo de esas modificaciones fue facilitar el flujo libre de capitales hacia y desde Chile y acoger la inversión extranjera.

Las divisas para inversiones patrimoniales en Chile (incluyendo inversiones en acciones) por parte de personas y entidades no residentes, deben ingresar en conformidad con algunos de los regímenes cambiarios existentes. Las inversiones extranjeras se pueden registrar ante el Comité de Inversiones Extranjeras de conformidad con el decreto Ley N°600 de 1974, y sus modificaciones, o ante el BCC de conformidad con el Capítulo XIV del Compendio de Normas de Cambios Internacionales ("CNCI") del BCC. En el caso del Decreto Ley N°600, los inversionistas extranjeros suscriben un contrato de inversión extranjera con el Estado de Chile, lo que les permite tener garantizado acceso al MCF. No obstante, si el inversionista ingresa su inversión al régimen del Decreto Ley N°600, sólo podrá repatriar el capital luego de un año de ingresadas las divisas al país. Las utilidades obtenidas pueden remesarse al exterior en cualquier momento. En el caso de CNCI, tanto el capital como las utilidades pueden ser repatriados en cualquier momento, no existiendo un contrato con el BCC.

Durante el 2001 el BCC elimina algunos controles cambiarios. Por ejemplo, revocó el Capítulo XXVI del CNCI, el que regulaba la emisión y colocación de ADR's a través de sociedades chilenas. De acuerdo a las nuevas reglas, no es necesaria la aprobación del BCC para emitir ADR's, ni la suscripción de un contrato de inversión extranjera con el BCC. Actualmente, las emisiones de ADR's son consideradas como una inversión extranjera normal y simplemente requiere que el BCC esté informado de la transacción, para lo cual debe darse cumplimiento a las normas del Capítulo XIV del CNCI, que fundamentalmente establecen que la entrada o salida de divisas al país se realice exclusivamente a través del MCF, si la receptora de la inversión decide ingresar la moneda extranjera al país o efectúa pagos o remesas desde Chile.

No obstante lo anterior, considerando que los acuerdos adoptados por el BCC en 2001 establecieron que las operaciones cambiarias autorizadas con anterioridad a dicha fecha quedaban sujetas a las mismas reglas entonces vigentes, el nuevo régimen cambiario no deroga las reglas contenidas en el Capítulo XXVI del CNCI entonces vigente y el Contrato de Inversión Extranjera ("CIE") firmado entre Andina, el BCC y The Bank of New York Mellon (actuando como depositario de las acciones representadas por ADR's), el cual le otorga al Depositario y a los tenedores de ADR's acceso al MCF. Sin perjuicio de lo anterior, las partes del CIE pueden optar por acogerse a las normas dictadas por el BCC renunciando al CIE, opción que hemos tomado hasta la fecha. El CIE recogió las disposiciones del Capítulo XXVI y se celebró en conformidad con el Artículo 47 de la Ley Orgánica Constitucional del BCC.

De conformidad con el Capítulo XXVI del CNCI, si los fondos utilizados en la compra de las acciones ordinarias que componen los ADR's ingresan a Chile, el depositario, en representación de los inversionistas extranjeros, deberá entregar un anexo proporcionando información respecto de la transacción a la entidad del MCF respectiva, junto con una carta instruyéndole a dicha entidad a entregar la divisa extranjera o su monto equivalente en pesos, la cual debe ser presentada en la fecha o con anterioridad a la fecha en que dichas divisas ingresen a Chile.

La repatriación de las cantidades recibidas con respecto a las acciones ordinarias depositadas o las acciones ordinarias retiradas de los depósitos entregados a cambio de los ADR's (incluyendo cantidades recibidas como dividendos en efectivo, los ingresos y el producto de la venta en Chile de las acciones ordinarias subyacentes y de cualquier otro derecho producto de la transacción) debe realizarse a través del MCF. La entidad del MCF que interviene en la repatriación debe proporcionar cierta información al BCC en el día hábil bancario siguiente.

Bajo el Capítulo XXVI y el CIE, el BCC convino otorgar al depositario, a nombre de los tenedores de ADR's, y a cualquier inversionista que no tenga residencia o domicilio en Chile, que adquiera acciones o que sustituya ADR's por acciones (Acciones Retiradas) acceso al MCF para convertir pesos chilenos en dólares de EE.UU. y remitir esos dólares fuera de Chile, incluyendo las cantidades recibidas por concepto de: (i) dividendos en efectivo; (ii) ingresos por la venta de las Acciones Retiradas en Chile; (iii) ingresos por la venta de los derechos preferentes para la suscripción de acciones adicionales en Chile; (iv) ingresos por la liquidación, fusión o consolidación de Andina; (v) ingresos como consecuencia de disminuciones de capital o utilidades o liquidación; y (vi) otros ingresos, incluyendo cualquier recapitalización de las acciones, representados por los ADR's o por las Acciones Retiradas.

El acceso garantizado al MCF según el CIE será extensivo a los participantes en la oferta de los ADR's siempre y cuando se cumpla con los siguientes requisitos: (i) que los fondos para comprar las acciones subyacentes ingresen efectivamente a Chile y se conviertan a pesos chilenos a través del MCF; (ii) que la compra de las acciones subyacentes se haga en una bolsa de valores chilena; y (iii) que dentro de los cinco días hábiles siguientes a la conversión de fondos en moneda extranjera a pesos chilenos, se informe al BCC que los fondos convertidos fueron utilizados para comprar las

acciones subyacentes, si no se invierte en acciones dentro de ese período, se podrá obtener acceso al mercado cambiario formal para re-adquirir la moneda extranjera, siempre y cuando se someta una petición al BCC dentro de siete días bancarios hábiles siguientes a la conversión inicial a pesos.

El Capítulo XXVI indica que el acceso al MCF en conexión con los pagos de dividendos está condicionado a que nosotros certifiquemos al BCC que hemos realizado un pago de dividendo y que hemos retenido cualquier impuesto aplicable. El Capítulo XXVI también indica que el acceso al MCF en relación con la venta de las Acciones Retiradas, o sus dividendos, esté condicionado a la recepción por parte del BCC de (i) un certificado emitido por el depositario o Banco Custodio, según sea el caso, que las acciones se han retirado a cambio de la entrega de los ADR's correspondientes, y (ii) una renuncia a los beneficios del CIE con respecto a los ADRs (salvo aquello que tenga relación con una propuesta de venta de acciones) hasta que las Acciones Retiradas se vuelvan a depositar.

El acceso al MCF en cualquiera de las circunstancias descritas anteriormente no es automático. Conforme al Capítulo XXVI, tal acceso necesita la aprobación por parte del BCC de una petición sometida para tal efecto a través de una institución bancaria establecida en Chile. El CIE estipula que, si el BCC no se ha pronunciado dentro de un período de siete días bancarios, la petición ha sido concedida.

Bajo la ley chilena actual, el BCC no puede cambiar unilateralmente el CIE. Los tribunales de justicia de Chile (aunque no aplicables a las decisiones judiciales futuras) también han establecido que el CIE no puede ser anulado por cambios legislativos futuros. Sin embargo, no se puede asegurar, que no se impongan algunas restricciones adicionales aplicables a los tenedores de ADR's, con respecto a la venta de las acciones subyacentes, o a la repatriación de ingresos provenientes de su venta; no se puede estimar tampoco la duración o el impacto de cualquier restricción que se imponga. Si por cualquier razón, incluyendo cambios en el CIE o a las leyes chilenas, el depositario se ve impedido de convertir pesos chilenos a dólares de EE.UU., los inversionistas recibirán dividendos u otros pagos en pesos chilenos, lo que someterá a los inversionistas a riesgos en el tipo de cambio. No podemos garantizar que el CNCI y sus modificaciones o cualquier otra regulación cambiaria no se vayan a modificar en el futuro, o si se decretan nuevas normas, éstas no tengan algún efecto significativo sobre Andina o los tenedores de ADR's.

No se puede asegurar que Andina podrá comprar dólares de EE.UU. en el mercado cambiario local en el futuro ni que cualquier compra que se realice será por los montos necesarios para pagar cualquier monto adeudado de acuerdo a sus instrumentos de capital y de deuda. Asimismo, no es posible garantizar que los cambios a las normas del BCC u otros cambios legislativos referentes a los controles cambiarios no restringirán ni deteriorarán la capacidad de comprar dólares de EE.UU. de Andina para poder realizar los pagos referentes a los instrumentos de deuda.

E. ASUNTOS TRIBUTARIOS

Consideraciones Tributarias Referentes a Valores de Capital

Consideraciones Tributarias Chilenas

El siguiente análisis resume consecuencias significativas del impuesto a la renta chileno respecto a una inversión en las acciones o ADR's de Andina por parte de un individuo que no esté domiciliado ni sea residente en Chile o una entidad legal que no se ha constituido según las leyes de Chile y no tiene un establecimiento permanente ubicado en Chile ("tenedor extranjero"). Este análisis se basa en las leyes de impuesto a la renta chilenas actualmente vigentes, incluyendo el Dictamen N°324 del 29 de Enero de 1990 del Servicio de Impuestos Internos de Chile ("SII") y otras reglamentaciones y normas aplicables que están sujetas a cambio sin aviso. El análisis no pretende ser una asesoría tributaria para ningún inversionista en particular, la que puede ser entregada sólo a la luz de la situación tributaria particular de aquel inversionista. Se insta a que cada inversionista o potencial inversionista busque asesoría tributaria independiente con respecto a las consecuencias de invertir en acciones o ADR's de Andina.

*Dividendo*s

Las distribuciones de dividendos a inversionistas que son personas naturales o jurídicas que residen o están domiciliadas en el extranjero, se ven afectadas por un impuesto adicional ("retención en el origen") a una tasa del 35%, con el derecho de crédito por impuesto de sociedades pagado por Andina (hoy una tasa del 27%). Sin embargo, las distribuciones realizadas a inversionistas residentes o domiciliados en países que no tienen un tratado para evitar la doble tributación con Chile, se ven afectadas por una retención adicional equivalente al 35% del crédito tributario corporativo,

limitando así el crédito por este impuesto en 65%. Esta limitación no se aplica a las distribuciones realizadas a residentes en países que tienen un tratado, que pueden imputar el 100% del crédito.

Las distribuciones realizadas a inversionistas residentes o domiciliados en Chile se ven afectadas por impuestos personales ("impuesto global complementario") que tiene tasas progresivas que oscilan entre 0% y 35%. La limitación del crédito tributario corporativo se aplica a estos inversores, por lo que se gravan con un impuesto más alto ("débito") equivalente al 35% del crédito.

Ganancias de Capital

La ganancia reconocida de la venta o canje de ADR's por un tenedor extranjero efectuado fuera de Chile no está sujeta a tributación chilena. La ganancia reconocida de una venta de acciones ordinarias estará sujeta tanto al Impuesto de Primera Categoría como al Impuesto de Retención (acreditándose el primero en contra del último), salvo que se trate de acciones que se vendan en Bolsa y que se hayan adquirido en Bolsa o sean acciones de primera emisión.

La base tributaria de las acciones comunes recibidas a cambio de ADR's se determinará de conformidad con el procedimiento de valoración establecido en el Contrato de Depósito, que valora las acciones comunes en el máximo precio de venta de acuerdo a las transacciones en la Bolsa de Comercio de Santiago en la fecha del retiro de las acciones comunes del Depositario. Por lo tanto, la conversión de ADR's a acciones comunes y la venta inmediata de las acciones por el valor establecido según el Contrato de Depósito no generará una ganancia de capital sujeto a tributación en Chile. No obstante, en el caso en que la venta de acciones se realice en un día distinto a la fecha en que se registra el cambio, la ganancia de capital podrá estar sujeta a impuestos en Chile. En relación con esto, el 1º de Octubre de 1999, el SII de Chile emitió el Dictamen N°3.708 con el cual permitió a los emisores chilenos de ADR's modificar los contratos de depósito de los cuales eran parte, de manera de incluir una cláusula que establezca que, en el caso que las acciones canjeadas fueran vendidas por los tenedores de ADR's en una Bolsa de Comercio chilena, ya sea en el mismo día en que se registra el canje o dentro de dos días hábiles previos a aquella fecha, el precio de adquisición de tales acciones canjeadas será el precio registrado en la factura extendida por el corredor de valores que tomó parte en la operación de venta. Por lo tanto, si esta modificación fuera incluida en el Contrato de Depósito, la ganancia de capital que pueda ser generada si la fecha del cambio fuera diferente que la fecha en que se vendieron las acciones recibidas a cambio de ADR's, no estaría sujeta a impuestos, en la medida que se mantenga el criterio del SII y el contribuyente se acoja de buena fe al mismo, lo que el contribuyente deberá acreditar a satisfacción de la autoridad en caso de objeción.

La distribución y el ejercicio de derechos preferentes con relación a las acciones comunes no estarán sujetos a tributación chilena. Cualquier ganancia por la venta o cesión de derechos preferentes en relación con las acciones comunes estará sujeta tanto al Impuesto de Primera Categoría como al Impuesto de Retención (acreditándose el primero en contra del último).

Otros Impuestos Chilenos

Ningún impuesto chileno de herencia, donación o sucesión se aplica a la transferencia o enajenación de ADRs por parte de un tenedor extranjero, pero dichos impuestos generalmente se aplican a la transferencia con ocasión del fallecimiento o a modo de donación de acciones comunes por parte de un tenedor extranjero. Ningún impuesto chileno de timbres y estampillas, emisión, registro u otro similar se aplica a tenedores extranjeros de ADR's o acciones comunes.

Certificados del Impuesto de Retención

A solicitud, proporcionaremos documentación apropiada que dé cuenta del pago de los impuestos de retención chilenos a los tenedores extranjeros.

Consideraciones Tributarias Estadounidenses Respecto de ADRs o Acciones Comunes

El análisis siguiente resume las consecuencias del impuesto federal a la renta de EE.UU. de una inversión en ADRs o en acciones comunes. Este análisis se basa en leyes federales de impuesto a la renta de EE.UU. actualmente vigentes. El análisis no es una descripción total de todas las consideraciones tributarias que pueden ser relevantes para una decisión de comprar ADRs o acciones. En particular, el análisis está dirigido sólo a tenedores estadounidenses (según se define más adelante) que mantengan ADRs o acciones como activos de capital, y no aborda el tratamiento tributario de los tenedores que están sujetos a normas tributarias especiales conforme al Internal Revenue Code de 1986 y sus modificaciones ("Código"), tales como tales como instituciones financieras, sociedades de inversión reguladas, fideicomisos de inversión inmobiliaria, asociaciones u otras sociedades por acciones que poseen acciones de otras sociedades, distribuidores en valores o divisas, comerciantes en

valores que optan por utilizar un método de contabilidad de valorización a mercado para sus tenencias de valores, compañías de seguros, entidades exentas de impuestos, titulares de ADRs o acciones como parte de una operación de conversión o cobertura, una venta presunta o una operación desfasada, los titulares que poseen o se consideran propietarios del 10% o más de nuestras acciones (por voto o valor), las personas obligadas a acelerar el reconocimiento de cualquier partida de ingresos brutos con respecto a los ADR o acciones comunes como resultado de que dichos ingresos se reconozcan en un estado financiero, personas afectas a un impuesto mínimo alternativo o personas cuya "moneda funcional" no sea el dólar de EE.UU. Por otra parte, el análisis siguiente se basa en lo dispuesto en el Código y los reglamentos, dictámenes y decisiones judiciales en virtud del mismo a esta fecha, y éstos puede ser derogados, revocados o modificados y pueden producir consecuencias en el impuesto a la renta federal estadounidense distinto a los analizados más adelante. Si una sociedad posee nuestros ADRs o acciones, el tratamiento tributario de un socio generalmente dependerá de la condición del socio y las actividades de la sociedad. Los socios de una sociedad que posea ADRs o acciones deberían consultar a sus asesores tributarios. Este resumen no contiene una descripción detallada de los efectos tributarios para un tenedor de EE.UU. a la luz de cada situación en particular y no aborda los efectos de impuestos de Medicare sobre la inversión neta de ingresos de ninguna ley tributaria estatal, local o extranjera.

Los potenciales compradores deberían consultar a sus asesores tributarios acerca de las consecuencias tributarias federales, estatales, locales y extranjeras de la compra, dominio y enajenación de los ADRs o acciones.

Según se utiliza en este instrumento, el término "tenedor estadounidense" significa un beneficiario de ADRs o acciones que es: (i) un ciudadano de o residente en EE.UU.; (ii) una sociedad anónima creada bajo las leyes de EE.UU., las leyes de cualquier estado o el Distrito de Columbia; (iii) una sucesión cuyo ingreso está sujeto a impuesto a la renta federal de EE.UU. independiente de su origen; o (iv) un fideicomiso que: (a) esté sujeto a la supervisión de un tribunal dentro de EE.UU. y con respecto al cual uno o más ciudadanos de EE.UU. tengan autorización para tomar todas sus decisiones significativas; o (b) que sea elegible de ser tratado como una persona estadounidense, según las normas del Tesoro de EE.UU.

Si las obligaciones contempladas por el acuerdo de depósito se realizan de acuerdo con sus términos, los tenedores de ADRs generalmente serán tratados para propósitos de los impuestos a la renta federales de EE.UU. como dueños de acciones comunes representados por dichos ADRs. Los depósitos o retiros de acciones comunes por un tenedor de EE.UU. a cambio de ADRs no darán lugar a la realización de una utilidad o pérdida para propósitos de impuestos a la renta federales de EE.UU.

Dividendos en Efectivo y Otras Distribuciones

Las distribuciones en efectivo (incluyendo el monto de cualquier impuesto chileno retenido) pagados a los tenedores estadounidenses de ADRs o acciones comunes se tratarán por lo general como ingresos por dividendos, en la medida en que sean pagados con montos provenientes de utilidades y ganancias corrientes o acumuladas, según se determine conforme a los principios del impuesto federal a la renta de EE.UU. Dicha renta se podrá incluir en el ingreso bruto del tenedor estadounidense como ingreso ordinario en el día en que sea recibida por el Depositario, en el caso de los ADRs, o por el tenedor estadounidense, en el caso de acciones comunes. Los dividendos no calificarán para la deducción a dividendos recibidos que se permite a las sociedades anónimas según el Código. Con respecto a los tenedores no-corporativos de EE.UU., ciertos dividendos recibidos provenientes de una sociedad anónima extranjera calificada pueden ser susceptibles de tasas de impuestos reducidas. Una sociedad anónima extranjera es tratada como una corporación extranjera calificada con respecto a dividendos recibidos de esa corporación en acciones (o ADRs compuestas por tales acciones) cuando se transan en una de las bolsas de valores establecidas en EE.UU. La Guía del Departamento de Hacienda de EE.UU. indica que nuestros ADRs (que están registrados en la Bolsa de Nueva York), pero no nuestras acciones comunes, se pueden transar en las bolsas de valores establecidas en EE.UU. Por lo tanto, no creemos que los dividendos que pagamos para nuestras acciones comunes cumplan con las condiciones requeridas para la rebaja de impuestos. No podemos asegurar que nuestros ADRs se puedan transar en las bolsas de valores establecidas en los años venideros. Los tenedores no-corporativos que no cumplan con el requisito del período mínimo de posesión, durante el cual no están protegidos contra el riesgo de pérdida, o aquellos que eligen tratar los dividendos recibidos como un "ingreso por inversión" de acuerdo a la sección 163(d) (4) del Código, no tendrán derecho a las tasas reducidas de impuestos a pesar de que se nos considere como una sociedad anónima extranjera calificada. Además, la reducción de la tasa no aplicará a dividendos si el receptor de un dividendo está obligado a hacer pagos relacionados con respecto a posiciones en propiedades substancialmente semejantes o relacionadas. Esta prohibición aplica incluso si se cumple con el período mínimo de posesión. Los tenedores no-corporativos de EE.UU. deben consultar a sus propios asesores tributarios con respecto a la aplicación de estas reglas según sus circunstancias particulares.

Los dividendos pagados en pesos chilenos podrán ser incluidos como ingreso en un monto en dólares de EE.UU. basándose en el tipo de cambio vigente en el día de la recepción por parte del Depositario, en el caso de ADS, o por el tenedor estadounidense, en el caso de acciones comunes, independiente que los pesos chilenos sean convertidos o no a dólares de EE.UU. Si los pesos chilenos recibidos como dividendos no son convertidos a dólares de EE.UU. en la fecha de recepción, un tenedor estadounidense tendrá una base en pesos chilenos equivalente a su valor en dólar de EE.UU. en la fecha de recepción. Cualquier ganancia o pérdida realizada en una conversión posterior u otra enajenación de los pesos chilenos será tratada como ganancia o pérdida ordinaria, independiente de la conversión de pesos chilenos a dólares de EE.UU.

El Impuesto de Retención chileno (neto de cualquier crédito por el Impuesto de Primera Categoría) pagado por, o a la cuenta de, cualquier tenedor estadounidense será aplicable como crédito en contra de la obligación de impuesto a la renta federal del tenedor estadounidense. Para poder calcular el crédito tributario extranjero, los dividendos constituirán por lo general un ingreso de fuente extranjera y categoría de ingreso pasivo. Además, en ciertas circunstancias, un tenedor estadounidense no tendrá acceso a un crédito a impuestos extranjeros por impuestos extranjeros gravados a dividendos pagados por ADRs o acciones comunes, si es que dicho tenedor: (i) ha mantenido ADRs o acciones comunes por menos de un período mínimo especificado, durante el cual no está protegido de riesgo de pérdida; o (ii) está obligado a efectuar pagos relacionados con los dividendos. Las normas que rigen el crédito tributario extranjero son complejas. Se insta a los inversionistas a consultar a sus asesores tributarios respecto a la disponibilidad del crédito al impuesto extranjero en su situación particular.

Las distribuciones a tenedores estadounidenses de acciones comunes adicionales o derechos preferentes con respecto a acciones comunes que se hacen como parte de una distribución proporcional a todos los accionistas de la Sociedad, normalmente no deberían estar sujetas al impuesto a la renta federal.

En la medida en que el monto de cualquier distribución exceda de las utilidades corrientes y acumuladas de la Sociedad para un año imponible, la distribución se tratará primero como un retorno de capital libre de impuestos, produciendo una reducción en la base reajustada de los ADRs o acciones comunes (aumentando con ello la cantidad de la ganancia o disminuyendo el monto de la pérdida que deberá ser reconocida por el inversionista en una venta posterior de los ADRs o acciones comunes), y el saldo que exceda de la base reajustada tributará como una ganancia de capital reconocida en una venta o canje. Por lo tanto, las distribuciones que superen las utilidades corrientes y acumuladas de la Sociedad no darían origen a ingreso de fuente extranjera y un tenedor estadounidense no podría utilizar el crédito de impuestos extranjeros que surge de cualquier impuesto de retención chileno gravado a tal distribución, a menos que el crédito sea aplicado (sujeto a las limitaciones pertinentes) en contra de los impuestos estadounidenses pagaderos por otros ingresos de fuente extranjera en la categoría apropiada para efectos de crédito a impuestos extranjeros. Sin embargo, no esperamos mantener utilidades de acuerdo a los principios tributarios federales de EE.UU. Por lo tanto, un tenedor de EE.UU. debe esperar que la distribución sea tratada normalmente como un dividendo (según lo descrito anteriormente).

Sociedad de Inversión Extranjera Pasiva

Para efectos del impuesto a la renta federal de EE.UU., no creemos que Andina sea considerada una Sociedad de Inversión Extranjera Pasiva ("PFIC" por sus siglas en inglés) y esperamos continuar con nuestras operaciones de manera que no ser considerados en el futuro una PFIC. Sin embargo, si la Sociedad es o pasara a ser una PFIC, los tenedores estadounidenses podrían estar sujetos a impuestos a la renta federales adicionales de EE.UU. sobre la ganancia reconocida con respecto a las ADRs o acciones comunes y sobre ciertas distribuciones, más un cargo por intereses sobre ciertos impuestos que hayan sido tratados como impuestos diferidos por el tenedor estadounidense según las normas de las PFIC de las leyes del impuesto a la renta federal de EE.UU.

Si calificamos como una PFIC durante el año tributario o el año tributario inmediatamente anterior al pago de dividendos, los tenedores estadounidenses no-corporativos no serán elegibles para una tasa tributaria reducida en ninguno de los dividendos recibidos por nosotros.

Ganancias de Capital

Los tenedores estadounidenses que tengan ADRs o acciones comunes como activos de capital reconocerán ganancias o pérdidas de capital para efectos de impuesto a la renta federal de los Estados Unidos sobre la venta u otra enajenación de tales ADR o acciones (o derechos preferentes con respecto a tales acciones). Las ganancias de capital de tenedores estadounidenses no-corporativos (incluyendo individuos) que se derivan de activos de capital mantenidos por más de un año califican para tasas menores. La posibilidad de deducción de las pérdidas de capital está sujeta a limitaciones. Cualquier ganancia o pérdida reconocida por un tenedor estadounidense será tratada normalmente como una ganancia o pérdida de origen estadounidense. Por

lo tanto, en el caso de una enajenación de acciones comunes (que, a diferencia de una enajenación de ADRs, podrá ser imponible en Chile), el tenedor estadounidense no podrá utilizar el crédito del impuesto extranjero por el impuesto chileno gravado sobre las ganancias a menos que pueda aplicarse el crédito en contra de impuestos adeudados por rentas provenientes de fuentes extranjeras (sujeto a las limitaciones pertinentes).

Impuestos a la Herencia y Regalos

Como se mencionó en la sección "Consideraciones Tributarias Chilenas – Otros Impuestos Chilenos", en Chile no se aplican impuestos a la herencia, regalos o al traspaso al momento de fallecimiento con respecto a ADRs por parte de un tenedor extranjero, sin embargo, dichos impuestos se aplicarán en el caso de acciones comunes. El monto de cualquier impuesto a la herencia pagado a Chile podrá calificar para crédito contra el monto del impuesto a la herencia federal de EE.UU. gravado sobre la sucesión de un tenedor estadounidense. Los potenciales compradores deberían consultar a sus asesores tributarios personales para determinar si y en qué medida pueden tener derecho a dicho crédito. El impuesto chileno a regalos no se trata normalmente como un impuesto extranjero acreditable para efectos tributarios estadounidenses.

Revelación de Información y Retención de Respaldo

En general, la información relacionada con los requerimientos se aplicará a los dividendos respecto de ADRs o a las acciones comunes o el producto de la venta, cambio u otro medio de disponer de los ADRs o de las acciones comunes pagadas dentro de EE.UU. (y en ciertos casos, fuera de EE.UU.) a tenedores estadounidenses distintos de ciertos receptores exentos y una retención de respaldo se podrá aplicar a aquellos montos si el tenedor estadounidense omitiera dar un número de identificación tributaria exacto o informar intereses y dividendos que se exige mostrar sobre sus declaraciones tributarias de impuesto federal. El monto de cualquier retención de respaldo de un pago a un tenedor estadounidense será permitido como una devolución o un crédito a la obligación del impuesto a la renta federal de EE.UU. del tenedor estadounidense.

F. DIVIDENDOS Y AGENTE DE PAGO

No aplica.

G. DECLARACIÓN DE EXPERTOS

No aplica.

H. INSPECCIÓN DE DOCUMENTOS

Conforme a los requisitos de divulgación de información de la Ley de Intercambio de Valores de EE.UU. de 1934, y sus modificaciones, se nos exige que presentemos informes periódicos y otra información ante la SEC. Como emisor privado extranjero, presentamos informes anuales en el formulario 20-F en vez del formulario 10-K. No presentamos informes trimestrales en el formulario 10-Q sino que presentamos informes en lo referente a hechos esenciales e informes trimestrales en el formulario 6-K. Como emisor privado extranjero, estamos exentos de las reglas según la Ley de Intercambio de Valores de EE.UU. de 1934, y sus modificaciones, la cual exige la entrega y contenido de las declaraciones de poder y utilidades oscilantes de corto plazo.

Usted podrá leer y copiar toda o cualquier porción de nuestra memoria anual u otra información en nuestros archivos en las oficinas de referencia al público de la SEC ubicado en 100 F Street, N.E., Washington, D.C. 20549. También puede tener acceso a estos documentos a través del sitio web de la SEC www.sec.gov o desde nuestro sitio web www.koandina.com o pedir una copia por medio de nuestro sitio web. Usted puede solicitar copias de estos documentos pagando por las fotocopias, escribiendo a la SEC. Por favor comuníquese con la SEC al 1-800-SEC-0330 para obtener información adicional sobre la operación de las oficinas de referencia al público. Además, los informes y otra información se pueden examinar en las oficinas del New York Stock Exchange, 20 Broad Street, New York, Nueva York 10005, donde nuestros ADRs se encuentran registrados.

También presentamos una serie de documentos con la Comisión Para el Mercado Financiero ("CMF") Usted puede leer y copiar cualquiera de los documentos registrados con la CMF directamente desde su sitio web www.cmfchile.cl, así como desde nuestro sitio web www.koandina.com o pedir una copia por medio de nuestro sitio web. Los documentos a los cuales nos hemos referido en este Formulario 20-F se pueden revisar en Avda. Miraflores 9153, Piso 7, Renca, Santiago, Chile.

I. INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

No aplica.

ÍTEM 11. REVELACIONES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS ACERCA DEL RIESGO DEL MERCADO

Las principales fuentes de riesgos sistemáticos a los que está expuesta la sociedad son: cambios en las tasas de interés y cambios en los tipos de cambio de las monedas.

En particular, las tasas de interés aumentan y la depreciación de los tipos de cambio puede afectar la estrategia financiera de la Sociedad, dado las distintas monedas en que está denominada la deuda de la sociedad actualmente. Para proteger a la Sociedad contra la volatilidad del mercado, la administración ha establecido políticas de cobertura con el objetivo de regular el uso de derivados financieros. El uso de estos instrumentos había sido estrictamente diseñado para fines de cobertura, dejando fuera cualquier especulación y uso comercial.

Riesgo de Tasas de Interés

La deuda de la Sociedad se denomina principalmente en UF (moneda chilena indexada) y en bonos de tasa fija en dólares estadounidenses. La deuda bancaria representa una proporción menor de la deuda total y está denominada en varias monedas locales, ya sea en tasas fijas o variables. Dado que la porción principal de la deuda está en tasa fija, el principal riesgo es el aumento de la tasa de interés en el momento de refinanciar la deuda vencida.

Por otro lado, nuestro efectivo se invierte en ciertos valores a corto plazo, principalmente a tasas de interés fija.

La siguiente tabla proporciona información sobre la deuda de la Sociedad (bonos y deuda bancaria) y las inversiones a corto plazo que tienen exposición a cambios en las tasas de interés al 31 de diciembre de 2018.

El siguiente cuadro presenta información acerca de nuestra deuda de largo plazo e inversiones que son sensibles a cambios en las tasas de interés de mercado al 31 de diciembre de 2018:

	Fecha Vencimiento Esperada							Valor Justo
	2019	2020	2021	2022	2023	2024 en adelante	Total	Total
	(Ch$ millones)							
Activos que ganan intereses								
Depósitos a plazo.....	1.514	—	—	—	—	—	1.514	1.514
Tasa de interés promedio ponderado	2,52%	—	—	—	—	—	2,52%	—
Pasivos que devengan intereses								
Bonos internacionales (US) (1)	3.023	—	—	—	250.976	—	253.999	260.454
Bono local (Chile) (1)	17.641	13.388	10.813	11.294	11.811	402.046	466.993	517.559
Total bonos por pagar	**20.664**	**13.388**	**10.813**	**11.294**	**262.787**	**402.046**	**720.992**	**778.013**
Tasa fija	4,93%	4,98%	4,27%	4,36%	4,98%	3,27%	4,00%	
Deuda bancaria	**21.543**	**2.272**	**43**	**43**	**81**	**—**	**23.982**	**24.626**
Tasa de interés promedio ponderado	5,91%	3,25%	6,63%	6,63%	6,63%	—	5,65%	—

(1): Incluye gastos de emisión diferidos:
-Costos de emisión de bonos internacionales: Corriente: Ch$147 millones, No corriente: Ch$2.615 millones
-Bonos chilenos locales: Corriente: Ch$227 millones, No corriente: Ch$1.107 millones

Riesgo de Moneda Extranjera

Al 31 de diciembre de 2018, la única moneda extranjera utilizada por la Sociedad para financiar sus operaciones es el dólar estadounidense, todo el resto de la deuda bancaria y bonos por pagar de la Sociedad está denominada en monedas de operación local (UF, peso chileno, peso argentino, real brasileño y guaraníes paraguayos).

La siguiente tabla resume los instrumentos financieros mantenidos al 31 de diciembre de 2018, denominados en dólares estadounidenses:

Instrumentos denominados en dólares	2019	2020	2021	2022	2023	2024 en adelante	Total	Valor Justo
					(millones $Ch)			
Activos								
Efectivo/Disponible	5.917	-	-	-	-	-	5.917	5.917
Pasivos								
Obligaciones con el público[(1)]	(3.023)	-	-	-	(250.976)	-	(253.999)	(260.454)
Obligaciones por leasing	(281)	-	-	-	-	-	(281)	(281)
Activos (pasivos) neto	2.613	-	-	-	-	(250.976)	(248.363)	(254.818)

(1): Incluye gastos de emisión diferidos:
-Costos de emisión de bonos internacionales: Corriente: Ch$147 millones, No corriente: Ch$2.615 millones
-Bonos chilenos locales: Corriente: Ch$227 millones, No corriente: Ch$1.107 millones

Con el objeto de proteger a la Compañía de los efectos en resultado producto de la volatilidad del real brasileño y el peso chileno respecto al dólar estadounidense, hemos firmado cross currency swaps que cubren el 99% de nuestras obligaciones financieras denominadas en dólares, mitigando así nuestra exposición al tipo de cambio.

Al 31 de diciembre de 2018 la exposición neta de la Sociedad a monedas extranjeras sobre activos y pasivos existentes, descontando los contratos derivados contratados, es una posición activa de Ch$2.466 millones.

ÍTEM 12. DESCRIPCIÓN DE VALORES DISTINTOS A VALORES DE CAPITAL

A. VALORES DE DEUDA

No aplica.

B. GARANTÍAS Y DERECHOS

No aplica.

C. OTROS VALORES

No aplica.

D. AMERICAN DEPOSITARY RECIEPTS

Honorarios y gastos

The Bank of New York Mellon es el depositario de nuestros ADRs. Los tenedores de ADRs deben pagar varios honorarios al depositario, y el depositario puede rechazar proporcionar cualquier servicio hasta que se le pague el honorario correspondiente.

Los tenedores de ADRs deben pagar al depositario los gastos incurridos por éste o sus agentes a nombre de los tenedores de ADRs, incluyendo los gastos que se presentan de conformidad con ley correspondiente, impuestos u otras cargas gubernamentales, o conversión de la moneda extranjera en dólares de los EE.UU. El depositario tiene la facultad de decidir la forma en que se cobran los honorarios que deben pagar los tenedores, ya sea a través del cobro directo, deduciendo el honorario de uno o más dividendos o de otras distribuciones.

Los tenedores de ADRs también requieren pagar honorarios adicionales por ciertos servicios proporcionados por el depositario, según lo dispuesto en la siguiente tabla:

Servicio del depositario	Tarifas a pagar por los tenedores de ADRs
Emisión y entrega de los ADRs, incluyendo los dividendos.....	Hasta US$ 5,00 por cada 100 ADSs (o porción)
Retiro de las acciones subyacentes a los ADRs.....	Hasta US$ 5,00 por cada 100 ADSs (o porción)
Registro para la transferencia de acciones.....	Honorarios de registro o transferencia que puedan estar vigentes de vez en cuando
Honorarios por la distribución de efectivo/dividendos….....	US$ 0,02 o menos por ADS

Además, se le puede solicitar a los tenedores pagar un honorario por la distribución o la venta de valores. Dicho honorario (que se puede deducir de tales ingresos) sería por una cantidad equivalente al menor de: (1) el honorario para la emisión de ADRs que sería cargada como si los valores fueran considerados acciones en depósito/custodia y (2) la cantidad de tales ingresos.

Honorarios incurridos en el período anual anterior

Desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2018, el depositario le reembolsó a la Sociedad la cantidad de US$88.617,50 por cuota de inscripción anual en la bolsa de valores, costos de mantenimiento estándares por los ADRs (que consiste en los gastos de franqueo y despacho de correspondencia con informes financieros trimestrales, impresión y distribución de cheques para el pago de dividendos, presentación electrónica de información tributaria federal de los EE.UU., despacho de formularios tributarios, papelería, franqueo, servicios de facsímile y teléfono) cualquier indicador aplicable a los ADRs, honorarios legales y de aseguradores.

Honorarios que serán pagados en el futuro

The Bank of New York Mellon como depositario, ha acordado reembolsar a la Sociedad aquellos gastos incurridos para el establecimiento y mantención del programa de ADRs. El depositario ha acordado reembolsar a la Sociedad su cuota de inscripción anual en la bolsa de valores. El depositario también ha acordado reembolsar gastos por el concepto de despacho de correspondencia con informes financieros trimestrales, impresión y distribución de cheques para el pago de dividendos, presentación electrónica de información tributaria federal de los EE.UU., despacho de formularios tributarios, papelería, franqueo, servicios de facsímile y teléfono. También ha acordado reembolsar a la Sociedad anualmente por ciertos programas y actividades promocionales especiales de relaciones con inversionistas. En ciertos casos, el depositario ha acordado proporcionar pagos adicionales a la Sociedad basada en cualquier indicador aplicable referente a los ADRs. Existen límites en la cantidad de gastos para los cuales el depositario reembolsará a la Sociedad, pero la cantidad de reembolso disponible para la Sociedad no estará necesariamente ligada a la cantidad de honorarios que el depositario recibe de los inversionistas.

El depositario recibe sus honorarios por entregar y transferir ADRs directamente de los inversionistas que depositan sus acciones, que entregan ADRs con el fin de retirarlos, o de los intermediarios que actúan en representación de ellos. El depositario recibe honorarios por la distribución de dividendos a los inversionistas, ya sea mediante la deducción de tales honorarios de los montos distribuidos o a través de la venta de propiedad distribuible para el pago de los honorarios. El depositario podrá recibir su honorario anual por los servicios de depositario, mediante la deducción de las distribuciones, el cobro directo a los inversionistas, o cargando la cuenta del sistema de ingreso de libros de los participantes que representen a dichos inversionistas. El depositario normalmente podrá rechazar proporcionar un servicio pagado hasta que el honorario por dicho servicio le sea cancelado.

PARTE II

ÍTEM 13. INCUMPLIMIENTOS, ATRASOS DE DIVIDENDOS Y MOROSIDADES

No aplica.

ÍTEM 14. MODIFICACIONES SIGNIFICATIVAS A LOS DERECHOS DE LOS TENEDORES DE VALORES Y USO DE INGRESOS

En 1996 nuestros accionistas aprobaron la reclasificación de las Acciones Ordinarias en dos nuevas series de acciones (la "Reclasificación"). Conforme a la Reclasificación, cada acción vigente del Capital Accionario de Andina fue sustituida por una acción nueva serie A y una acción nueva serie B.

Las acciones serie A y serie B, se diferencian principalmente por sus derechos a voto y sus derechos económicos. De esta forma, luego de la modificación de estatutos de fecha 25 de junio de 2012 que aumentó el número de directores de la Compañía de 7 a 14. Los tenedores de las acciones serie A tienen pleno derecho a voto y eligen 12 de 14 directores, y los tenedores de las acciones serie B no tienen derecho a voto, a excepción del derecho a elegir 2 de los 14 directores. Además, los tenedores de las acciones serie B tienen derecho a un dividendo superior en un 10% a cualquier dividendo de las acciones serie A.

Luego de la Reclasificación, la Superintendencia de Administradores de Fondos de Pensiones decretó que no se permitiría que los fondos de pensiones chilenos adquirieran acciones serie B debido a sus limitados derechos a voto. Sin embargo, en 2004, la Superintendencia reversó y aprobó que las acciones serie B fueran instrumento de inversión para los Fondos de Pensiones chilenos. Las acciones serie A fueron instrumentos elegibles de inversión desde su origen para los Fondos de Pensiones chilenos.

ÍTEM 15. CONTROLES Y PROCEDIMIENTOS DE REVELACIÓN

Controles y procedimientos de revelación

Hemos evaluado, con la participación de nuestro gerente general y gerente de finanzas, la efectividad de nuestros controles y procedimientos de divulgación al 31 de diciembre de 2018. Existen limitaciones inherentes a la efectividad de cualquier sistema de controles y procedimientos de divulgación, incluida la posibilidad de error humano y la omisión voluntaria de los controles y procedimientos. En consecuencia, incluso los controles y procedimientos de revelación efectivos sólo pueden proporcionar certeza razonable de lograr sus objetivos de control. Sobre la base de nuestra evaluación, nuestro Gerente General y Gerente de Finanzas concluyeron que nuestros controles y procedimientos de revelación son efectivos para proporcionar una seguridad razonable de que la información requerida para ser revelada por nosotros en los reportes que presentamos o entregamos conforme a la Ley de Valores se registra, procesa , resume y reporta, dentro de los plazos especificados en las reglas y formularios aplicables, y que es acumulada y comunicada a nuestra administración, incluyendo nuestro gerente general y gerente financiero, según proceda, para permitir decisiones oportunas sobre la revelación requerida.

Informe Anual de la Administración sobre el control interno sobre la información financiera

Nuestra administración es responsable de establecer y mantener un adecuado control interno sobre la información financiera, según dicho término se define en las Normas 13a-15 (f) y 15d-15 (f) de la Ley de Valores de 1934. Bajo la supervisión y con la participación de nuestra administración, incluyendo nuestro Gerente General y Gerente Financiero, se realizó una evaluación de la efectividad de nuestro control interno sobre la información financiera en base al Marco de Control Interno Integrado (2013), emitido por el Committee of Sponsoring Organizations de la Comisión Treadway.

Nuestro control interno sobre la información financiera es un proceso diseñado para proporcionar una seguridad razonable sobre la confiabilidad de la información financiera y la preparación de estados financieros para propósitos externos de acuerdo con las NIIF emitidas por el IASB. Nuestro control interno sobre la información financiera incluye aquellas políticas y procedimientos que (i) se refieren al mantenimiento de registros que, con detalle razonable, reflejen precisa e imparcialmente las transacciones y disposiciones sobre nuestros activos, (ii) proporcionar una seguridad razonable de que las transacciones son registradas para permitir la preparación de estados financieros de acuerdo con las NIIF emitidas por el IASB, y que nuestros ingresos y gastos se estén haciendo de acuerdo con las autorizaciones de nuestra gestión y

administración, y (iii) proporcionan una seguridad razonable sobre la prevención o detección oportuna de la autorización adquisición, uso o disposición de nuestros activos que pudieran tener un efecto material en los estados financieros.

Debido a sus limitaciones inherentes, el control interno sobre la información financiera puede no prevenir o detectar errores. Asimismo, las proyecciones de cualquier evaluación de efectividad a períodos futuros están sujetas al riesgo de que los controles puedan volverse inadecuados debido a cambios en las condiciones o que el grado de cumplimiento de las políticas o procedimientos pueda deteriorarse. Basados en nuestra evaluación del Marco de Control Interno Integrado (2013), emitido por el Committee of Sponsoring Organizations de la Comisión Treadway, nuestra administración concluyó que nuestro control interno sobre la información financiera fue efectivo al 31 de diciembre de 2018.

La efectividad de los controles internos de la compañía sobre los resultados financieros al 31 de diciembre de 2018 fue auditada por la compañía de auditores externos, cuya opinión se encuentra en la sección de Estados Financieros, páginas F-2 y F-3, de este documento.

Informe de Certificación de la Empresa de Contabilidad Pública Registrada

Ver página F-1 y F-2 de nuestros estados financieros consolidados.

Cambios en el Control interno sobre los Informes Financieros

No ha habido ningún cambio en el control interno sobre los informes financieros identificados en relación con la evaluación necesaria bajo las normas 13a-15 o 15d-15 que se produjeron durante el período cubierto por este informe anual que haya afectado materialmente, o que razonablemente puede afectar materialmente, nuestro control interno sobre informes financieros.

ÍTEM 16. [RESERVADO]

ÍTEM 16A. EXPERTO FINANCIERO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

Nuestro Directorio ha determinado que el Sr. Gonzalo Parot Palma es nuestro Experto Financiero del Comité de Auditoría según lo definido en las instrucciones del Ítem 16A del formulario 20-F. El Directorio también ha determinado que la señora Pilar Lamana Gaete y el Sr. Gonzalo Parot Palma son Directores independientes según lo definido por la Sección 303A.02 del Manual de Sociedades Registradas del NYSE.

ÍTEM 16B. CÓDIGO DE ÉTICA

Hemos adoptado un Código de Ética el cual constituye el código de ética para nuestros empleados. Este Código es aplicable a nuestro Vicepresidente Ejecutivo y todos los ejecutivos financieros superiores, incluyendo nuestro Gerente Corporativo de Administración y Finanzas, o aquellas personas que desempeñan funciones similares, como también a todos los otros ejecutivos y empleados de la Sociedad. Nuestro Código de Ética se encuentra disponible en nuestro sitio web www.koandina.com. Si hubiese alguna modificación importante al Código o excluyéramos algo de alguna de las provisiones del Código, lo revelaremos en el sitio web anteriormente mencionado, a través de un Formulario 6-K.

ÍTEM 16C. HONORARIOS Y SERVICIOS PRINCIPALES AUDITORES

Honorarios pagados a Auditores Externos

El siguiente cuadro, refleja para cada uno de los años indicados, los tipos de honorarios pagados a nuestros auditores externos y el porcentaje que estas sumas representan del total pagado:

	Año terminado el 31 de diciembre			
	2017		2018	
Servicios proporcionados	**Honorarios MM$**	**% de honorarios totales**	**Honorarios MM$**	**% de honorarios totales**
Honorarios Auditoría (1)	794	84%	835	100%

Honorarios relacionados con Auditoría (2)	-	-	-	-
Honorarios Tributarios (3)	140	15%	-	-
Otros Honorarios	13	1%	-	-
Total	947	100%	835	100%

(1) Los honorarios por auditoria corresponden a los servicios que normalmente se proporcionan en relación con las presentaciones reglamentarias, incluyendo aquellos servicios que solo los auditores externos pueden entregar.

(2) Los honorarios relacionados con auditoria corresponden a los servicios de asesoría que generalmente realizan los auditores independientes, incluyendo, informes que no son requeridos por reglamentaciones; consultorías de contabilidad y auditoría en conexión con fusiones, adquisiciones o ventas; auditoria del plan de beneficios a empleados; y consultas respecto de los estándares de revelación y contabilidad financiera.

(3) Los honorarios tributarios corresponden a los servicios y asesorías realizados por la división tributaria para cumplir con los requisitos tributarios.

Políticas de pre-aprobación y procedimientos del Comité de Directores y del Comité de Auditoría

Hemos adoptado políticas de pre-aprobación y procedimientos en donde todos los servicios de auditoría u otros proporcionados por nuestros auditores externos, deben ser pre-aprobados por nuestro Comité de Directores y Comité de Auditoría, para luego ser analizadas y aprobadas por dichos Comités durante sus reuniones, que se realizan al menos cuatro veces al año. Una vez que la propuesta de servicio se apruebe, nosotros o nuestras filiales formalizan el contrato por servicios. Además se les informa a los miembros de nuestro directorio respecto de los temas tratados durante los diferentes Comités del Directorio.

ÍTEM 16D. EXCEPCIONES DE LOS ESTÁNDARES DE MERCADO PARA COMITÉS DE AUDITORÍA

El Comité de Auditoría de la Sociedad está compuesto por: Gonzalo Parot Palma, Salvador Said Somavía y Pilar Lamana Gaete.

La Sociedad informa que con respecto a la actual membresía del Sr. Salvador Said Somavía al Comité de Auditoría, se ha acogido a la excepción de los requisitos de independencia provistos por la Regla 10A-3(b) (1) (iv) (D) de la Ley de Intercambios de la SEC del año 1934 y sus modificaciones. De acuerdo a esta Regla, un director que sea relacionado o representante de un relacionado de la sociedad listada, podrá ser miembro del Comité de Auditoría, en la medida que este director no sea un miembro con derecho a voto o presidente de dicho Comité y en la medida que el director ni el relacionado que el Director representa sea un ejecutivo de la Sociedad listada.

El señor Salvador Said Somavía cumple durante su membresía con los requisitos de la regla 10A-3(b) (1) (iv) (D) porque: (i) es un representante de un miembro del grupo controlador de la Sociedad; (ii) tiene sólo status de veedor en el Comité de Auditoría; y (iii) no es un ejecutivo de la Sociedad; y (iv) no recibe directa o indirectamente pago alguno por nosotros ni por ninguna de nuestras subsidiarias, diferentes a aquellas por ser diferentes de nuestro Comité de Auditoría.

El hecho que la Sociedad se haya acogido a esta excepción de la Regla 10A-3 de la Ley de Intercambios y Valores de EE.UU. con respecto al Sr. Salvador Said Somavía no tendrá un efecto material adverso sobre la capacidad que tiene el Comité de Auditoría de actuar en forma independiente.

ÍTEM 16E. COMPRA DE VALORES DE CAPITAL POR EL EMISOR Y COMPRADORES RELACIONADOS

Durante el año 2018, ningún emisor o partes afiliadas realizaron compras conforme a programas o planes anunciados públicamente o no conforme a dichos planes.

ÍTEM 16F. CAMBIO EN AUDITORES EXTERNOS

No aplica.

ÍTEM 16G. GOBIERNO CORPORATIVO

Requisitos de Gobierno Corporativo de la NYSE y de Chile

De conformidad a la Sección 303A.11 del Manual de la NYSE para Sociedades Listadas, el siguiente cuadro refleja las principales diferencias entre las prácticas de gobierno corporativo de Chile y aquellas que cumplen las sociedades localmente listadas en EE.UU. de acuerdo a los estándares de la NYSE. Las prácticas de gobierno corporativo y las distintas

maneras en que ellas difieren de aquellas seguidas por las sociedades de EE.UU. según los estándares del NYSE también se encuentran disponibles en nuestro sitio web www.koandina.com.

ÍTEM	REQUISITOS NYSE	REQUISITOS LEYES CHILENAS
303 A.01 Independencia	La mayoría de los miembros del directorio deben ser independientes.	No existe obligación legal de tener un directorio integrado por una mayoría independiente de miembros. Además, no es aplicable a nuestra sociedad, conforme a lo dispuesto en la sección 303 A, referente a Sociedades con un Grupo Controlador.
303 A.02 Examen de Independencia	Los miembros del directorio deben cumplir con el examen de independencia.	No existe obligación legal parecida. Sin embargo el artículo 50 bis. de la Ley de Sociedades Anónimas obliga a designar a lo menos un director independiente. La ley considera Independiente al director que dentro de los últimos 18 meses no se encuentre en determinadas circunstancias, por ejemplo poseer interés económico con la sociedad o demás del grupo, mantener relaciones de parentesco con aquellas personas, ser director de organizaciones sin fines de lucro, entre otras y cumplir con una declaración de independencia.
303 A. 03 Reuniones de Directores que no pertenecen a la administración	Los directores que no pertenecen a la administración deberán reunirse regularmente sin la presencia de la administración.	No existe obligación legal parecida. Sin embargo, de acuerdo a las leyes chilenas, el puesto de director de una sociedad anónima abierta no es compatible con tener un puesto también como gerente, auditor, contador o presidente de la misma. Pese a no existir una obligación legal en Chile al respecto, se requiere que los directores siempre se reúnan en sesiones legalmente constituidas, para resolver las materias que le competen.
303 A.04 Comité de Gobierno Corporativo	Las Sociedades registradas deben tener un Comité de Gobierno Corporativo compuesto enteramente por directores independientes, y deben tener estatutos.	Este Comité no se contempla en las regulaciones chilenas. Conforme a las regulaciones chilenas, Andina tiene Comité de Directores. Además, no es aplicable a nuestra sociedad, conforme a lo dispuesto en la sección 303 A, referente a Sociedades con Grupo Controlador.
303 A.05 Comité de Remuneraciones	Las Sociedades registradas deben tener un Comité de remuneraciones compuesto enteramente por directores independientes, y con estatutos.	No existe obligación legal parecida. Conforme a las regulaciones chilenas, el Comité de Directores tiene la función de revisar las compensaciones gerenciales. Además, no es aplicable a nuestra sociedad, conforme a lo dispuesto en la sección 303 A, referente a Sociedades con Grupo Controlador.

ÍTEM	REQUISITOS NYSE	REQUISITOS LEYES CHILENAS
303 A.06 Comité de Auditoría	Las Sociedades registradas deben tener un Comité de Auditoría que cumpla con los requisitos de la Regla 10 A-3 (Exchange Act). El Comité de Auditoría deberá tener tres miembros como mínimo. Además de los requisitos de la Regla 10 A-3(b)(1), todos los miembros del Comité deberán satisfacer el requisito de independencia fijado en la Sección 303 A.02. El Comité deberá tener sus propios estatutos.	No existe obligación legal parecida. Sin embargo, de acuerdo a Ley N°18.046 las sociedades anónimas con un valor neto de más de UF1,5 millones, y o al menos un 12,5% de sus acciones emitidas con derecho a voto, se encuentren en poder de accionistas que individualmente controlen o posean menos del 10% de tales acciones deben tener un comité de directores compuesto de 3 miembros, y que en su mayoría deberán ser independientes del Controlador. Andina designó un Comité de Auditoría de acuerdo a la Regla 10 A.3. La funciones de este Comité están descritas en el "Ítem 6 Directores, Administración Superior y Empleados – Prácticas del Directorio".
303A.07 Función de Auditoría Interna	Las Sociedades registradas deberán tener un cargo de auditor interno para que éste le entregue a la administración y al Comité de Auditoría una continua asesoría respecto de los procedimientos de control de riesgo y sistemas de control interno de la Sociedad. La Sociedad puede elegir contratar este servicio a través de terceros y que no necesariamente sean sus auditores externos.	No existe obligación legal parecida. Las leyes chilenas requieren que las Sociedades tengan tanto inspectores de cuenta como auditores externos. Sin embargo, Andina tiene un Auditor Interno que reporta al Comité de Auditoría.
303 A.08 Votación con respecto a los planes de remuneración	Los accionistas deben tener la oportunidad de votar sobre la creación y modificación de planes de remuneración en acciones de directores, ejecutivos, empleados.	No existe obligación legal parecida, excepto por la remuneración de los directores que es aprobada anualmente durante la Junta General Ordinaria de Accionistas.
303 A09 Gobierno Corporativo	Las Sociedades registradas deben adoptar y entregar requerimientos de gobierno corporativo.	La Ley chilena no requiere que tales instrucciones de gobierno corporativo sean adoptadas ya que están previstos dentro de la Ley de Sociedades Anónimas. Sin embargo, la CMF en la Norma de Carácter General Nº 385 exige a las sociedades anónimas abiertas informar sus prácticas de gobierno corporativo.
303 A.10 Código de Ética y Conducta	Las Sociedades registradas deberán adoptar un código de conducta para sus Directores, Ejecutivos y Empleados. Las Sociedades deberán informar sobre cualquier cambio o eliminación del código de conducta con respecto a algún director o ejecutivo.	No existe obligación legal para adoptar un código de ética y conducta. Las leyes chilenas establecen la obligación por parte de toda empresa a cumplir con un reglamento interno que rige a la sociedad y la relación con sus empleados. Entre otras cosas este reglamento contiene estándares de conducta y lealtad. Sin embargo, las empresas pueden crear un código de conducta interno, el cual no puede exigir ni prohibir nada que contravenga con las leyes chilenas. En 1996 Andina creó el Código de Conducta aplicable a toda la Compañía. Andina tiene esta información disponible en su sitio web: www.koandina.com

ÍTEM	REQUISITOS NYSE	REQUISITOS LEYES CHILENAS
303 A.11 Revelación de emisor privado extranjero	Las empresas emisoras extranjeras deberán entregar un resumen informando sobre cualquier diferencia relevante entre sus prácticas de gobierno corporativo y aquellas del NYSE y que sean exigidas de las sociedades locales de EE.UU.	No existe obligación legal parecida en la legislación chilena. Sin embargo, Andina ha publicado esta información en su sitio web www.koandina.com.
303 A.12 Requerimientos de certificación	El Vicepresidente Ejecutivo deberá certificar anualmente si está o no en conocimiento de alguna violación a los estándares del gobierno corporativo del NYSE. Cada Sociedad registrada deberá notificar por escrito oportunamente al NYSE cuando esté en conocimiento de alguna violación a la Sección 303 A. Cada Sociedad registrada deberá entregar anualmente una Afirmación por escrito al NYSE. Además cada Sociedad registrada deberá entregar una Afirmación por escrita provisoria cada vez que ocurra un cambio en el Directorio o en cualquiera de los Comités sujetos a la Sección 303 A. Estas afirmaciones deberán estar en conformidad con lo establecido por el NYSE	No existe obligación legal parecida. Sin embargo, de conformidad a las leyes chilenas, el Directorio debe someter para su aprobación todos los años la Memoria, Balance y Estado de Resultados a la Junta General de Accionistas. Asimismo, las sociedades anónimas deberán revelar en forma regular y permanente cualquier otra información relevante mediante publicaciones o comunicados establecidos por las autoridades.
303 A.13 Reprimenda pública	El NYSE puede emitir una carta de reprimenda pública a cualquier Sociedad registrada, sin perjuicio del tipo de valor registrado o país de constitución si es que el NYSE determina que la Sociedad ha violado sus estándares.	No existe obligación legal parecida en la legislación chilena, con la excepción de las sanciones impuestas por la CMF.
307 Sitio web de la Sociedad	Las Sociedades registradas deben mantener un sitio web accesible desde EE.UU. El sitio web debe contener todos los documentos requeridos por el NYSE, incluyendo las reglas de Gobierno Corporativo.	No existe obligación legal parecida en la legislación chilena a la fecha. Sin embargo si una sociedad listada posee un sitio web, deberá tener disponible en su sitio cierta información requerida por la Ley de Sociedades Anónimas N° 18.046.

ÍTEM 16H. REVELACIÓN SEGURIDAD DE MINAS

No aplica.

PARTE III

ÍTEM 17. ESTADOS FINANCIEROS

Refiérase al Ítem 18 para una lista de todos los estados financieros de la Sociedad que han sido preparados como parte de este informe anual.

ÍTEM 18. ESTADOS FINANCIEROS

Los siguientes estados financieros junto con el informe de los Auditores Externos son presentados como parte de esta Memoria Anual.

Índice a los Estados Financieros Consolidados	**Página**
Informe de la firma de auditores independientes registrados	F-1
Estados de Situación Financiera Consolidados al 31 de diciembre de 2018 y 2017.	F-7
Estados Consolidados de Resultados por Función al 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016	F-9
Estados Consolidados de Resultados Integrales al 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016	F-10
Estados de Cambios en el Patrimonio al 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016	F-11
Estados Consolidados de Flujos de Efectivo al 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016	F-13
Notas a los estados financieros Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016	F-14

ITEM 19. ANEXOS

Los Anexos presentados conjuntamente o incorporados por referencia en este informe anual se detallan en el siguiente índice de anexos.

INDICE DE ANEXOS

Ítem	Descripción
1.1	Estatutos modificados y actualizados de Embotelladora Andina S.A. de fecha 25 de junio de 2012 (incorporado por referencia como Anexo 1.1. al Informe Anual del Formulario 20F de Andina el 30 de abril de 2012 (Archivo Nº 001-13142))
2.1	Contrato de Depósito modificado y actualizado de fecha 14 de diciembre de 2000, entre Embotelladora Andina S.A. y The Bank of New York como Depositario, y los Tenedores y Propietarios Beneficiarios de certificados de valores en depósito ADR (incorporado por referencia al Anexo 1.3 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2012 (Archivo Nº 001-13142))
2.2	Contrato de Emisión de fecha 30 de septiembre de 1997, entre Embotelladora Andina S.A., Credit Suisse First Boston Corporation, y J.P. Morgan Securities Inc. (aquí incorporado por referencia y presentado en la SEC con fecha 30 de septiembre de 1997, y también disponible en nuestro sitio web www.koandina.com).
4.1	Contrato de Opción de Compra modificado y actualizado de fecha 17 de diciembre de 1996 entre Inversiones Freire Limitada, Inversiones Freire Dos Limitada, Coca-Cola Interamerican Corporation, Coca-Cola de Argentina S.A., The Coca-Cola Company, y Embotelladora Andina S.A. y Contrato de Custodia entre Inversiones Freire Limitada e Inversiones Freire Dos Limitada y Citibank, N.A. (incorporado por referencia al Anexo 1.5 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2012 (Archivo Nº 001-13142))
4.2	Modificación de fecha 31 de Agosto de 2012 al Pacto de Accionistas modificado y actualizado de fecha 25 de junio de 2012, entre Embotelladora Andina S.A., The Coca-Cola Company, Coca-Cola Interamerican Corporation, Coca-Cola de Argentina S.A., Bottling Investment Limited, Inversiones Freire Ltda., e Inversiones Freire Dos Ltda. (incorporado por referencia al Anexo 4.2 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 15 de mayo de 2014 (Archivo Nº 001-13142))
4.3	Traducción al inglés del formulario Contrato de Embotellador, (incorporado por referencia al Anexo 1.2 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.4	Contrato de Embotellador de fecha 10 de febrero de 2007, entre Embotelladora del Atlántico S.A. y The Coca-Cola Company , (incorporado por referencia al Anexo 1.2.1 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.5	Modificación de fecha 1 de febrero de 2012 del Contrato de Embotellador de fecha 10 de febrero de 2007, entre Embotelladora del Atlántico S.A. y Schweppes Holdings Limited (incorporado por referencia al Anexo 1.2.2 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.6	Modificación de fecha 30 de junio de 2013 del Contrato de Embotellador de fecha 10 de febrero de 2007, entre Embotelladora del Atlántico S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.2 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.7	Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003, entre Embotelladora del Atlántico S.A., Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company respecto de las operaciones en Argentina (incorporado por referencia al Anexo 1.2.3 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))

Ítem	Descripción
4.8	Modificación de fecha 16 de octubre de 2003 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company respecto al mix de jarabe (incorporado por referencia al Anexo 1.2.3 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.9	Modificación de fecha 16 de octubre de 2003 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company respecto a la distribución en Argentina (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.10	Modificación de fecha 17 de noviembre de 2003 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.11	Modificación de fecha 28 de noviembre de 2003 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.12	Modificación de fecha 21 de marzo de 2004 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.13	Modificación de fecha 26 de noviembre de 2004 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.14	Modificación de fecha 27 de diciembre de 2004 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.15	Modificación de fecha 27 de diciembre de 2004 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.16	Modificación de fecha 28 de julio de 2008 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Embotelladora del Atlántico S.A., Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.3 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.17	Modificación de fecha 28 de noviembre de 2003 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Embotelladora del Atlántico S.A., Coca-Cola Polar Argentina S.A. y Schweppes Holding Limited (incorporado por referencia al Anexo 1.2.3 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))

Ítem	Descripción
4.18	Contrato de Embotellador de fecha 4 de octubre de 2007 entre Rio de Janeiro Refrescos Ltda. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.5 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.19	Modificación de fecha 4 de octubre de 2012 al Contrato de Embotellador de fecha 4 de octubre de 2007 entre Rio de Janeiro Refrescos Ltda. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.6 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.20	Modificación de fecha 7 de febrero de 2013 al Contrato de Embotellador de fecha 4 de octubre de 2007 entre Cia. De Bebidas Ipiranga y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.20 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 15 de mayo de 2014 (Archivo Nº 001-13142))
4.21	Contrato de Embotellador de 1 de septiembre de 2008 entre Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.7 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.21.1	Modificación de fecha 9 de julio de 2014 al Contrato de Embotellador de fecha 1 de septiembre de 2008 entre Embotelladora Andina (ex-Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A.) y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.21.1 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2015 (Archivo Nº 001-13142))
4.2.2	Contrato de Embotellador de 1 de septiembre de 2008 entre Embotelladora Andina (ex Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.2.2 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2015 (Archivo Nº 001-13142))
4.22	Contrato de Embotellador de 1 de febrero de 2008 entre Embotelladora Andina (ex Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.8 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.23	Modificación de fecha 1 de febrero de 2013 al Contrato de Embotellador de fecha 1 de febrero de 2008 entre Embotelladora Andina y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.9 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.24	Contrato de Embotellador de fecha 1 de diciembre de 2004 entre Paraguay Refrescos S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.10 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.25	Modificación de fecha 3 de marzo de 2010 al Contrato de Embotellador de fecha 1 de diciembre de 2004 entre Paraguay Refrescos S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.10 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.26	Modificación de fecha 6 de noviembre de 2014 al Contrato de Embotellador de fecha 1 de diciembre de 2004 entre Paraguay Refrescos S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.26 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2015 (Archivo Nº 001-13142))
4.27	Modificación de fecha 25 de marzo de 2015 al Contrato de Embotellador de fecha 1 de diciembre de 2004 entre Paraguay Refrescos S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.27 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2015 (Archivo Nº 001-13142))
4.28	Contrato de distribución de fecha 1 de agosto de 2016 entre Embotelladora Andina S.A. y Monster Energy Company (incorporado por referencia al Anexo 4.28 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2017 (Archivo Nº 001-13142))

Ítem	Descripción
4.29	Contrato de distribución de fecha 2 de agosto de 2016 entre Rio de Janeiro Refrescos Ltda. y Monster Energy Company (incorporado por referencia al Anexo 4.27 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2017 (Archivo Nº 001-13142))
4.30	Contrato de Embotellador de fecha 1 de octubre de 2017 entre Embotelladora del Atlántico y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.30 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 27 de abril de 2018 (Archivo Nº 001-13142))
4.31	Contrato de Embotellador de fecha 1 de enero de 2018 entre Embotelladora Andina y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.31 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 27 de abril de 2018 (Archivo Nº 001-13142))
4.32	Contrato de Embotellador de fecha 4 de octubre de 2017 entre Rio de Janeiro Refrescos Ltda y The Coca-Cola Company (presentado en este documento)
4.33	Contrato de distribución de fecha 13 de diciembre de 2017 entre Embotelladora del Atlántico S.A. y Monster Energy Company, y su correspondiente modificación (presentado en este documento).
4.34	Contrato de distribución de fecha 11 de mayo de 2018 entre Paraguay Refrescos S.A. y Monster Energy Company (presentado en este documento)
8.1	Listado de nuestras subsidiarias (presentado en este documento)
12.1	Certificación de Miguel Ángel Peirano, Vice Presidente Ejecutivo, conforme a la Norma 13-a14(a) (17 CFR 240.13a-12(a)) o la Norma 15d-14(a) (17 CFR 240.15d-14(a)) (presentado con este documento).
12.2	Certificación de Andrés Wainer, Gerente Corporativo de Finanzas, conforme a la Norma 13-a14(a) (17 CFR 240.13a-12(a)) o la Norma 15d-14(a) (17 CFR 240.15d-14(a)) (presentado con este documento).
13.1	Certificación de Miguel Ángel Peirano, Vice Presidente Ejecutivo, conforme a 18 U.S.C. Capítulo 63, Sección 1350 (presentado con este documento)
13.2	Certificación de Andrés Wainer, Gerente Corporativo de Finanzas, conforme a 18 U.S.C. Capítulo 63, Sección 1350 (presentado con este documento)
101.INS	XBRL Instance Document. (presentado ante la SEC)
101.SCH	XBRL Taxonomy Extension Schema Document. (presentado ante la SEC)
101.CAL	XBRL Taxonomy Extension Calculation Linkbase Document. (presentado ante la SEC)
101.DEF	XBRL Taxonomy Extension Definition Linkbase Document. (presentado ante la SEC)
101.LAB	XBRL Taxonomy Extension Label Linkbase Document. (presentado ante la SEC)
101.PRE	XBRL Taxonomy Extension Presentation Linkbase Document. (presentado ante la SEC)

FIRMAS

El Solicitante certifica que cumple con todos los requisitos para la presentación del Formulario 20-F y que ha causado y autorizado debidamente a los firmantes a firmar este informe anual en su nombre.

Embotelladora Andina S.A.
(Solicitante)

/f/ Miguel Ángel Peirano /f/ Andrés Wainer
(Firma)

Fecha: 25 de abril de 2019

Estados Financieros Consolidados

EMBOTELLADORA ANDINA S.A.
Y FILIALES

Santiago, Chile
31 de Diciembre de 2018 y 2017

EMBOTELLADORA ANDINA S.A.
Y FILIALES

Estados Financieros Consolidados

al 31 de Diciembre de 2018 y 2017

Informe de la Firma de Auditores Públicos Registrada Independiente

Señores
Accionistas y Directores
Embotelladora Andina S.A.

Opinión sobre los Estados Financieros

Hemos efectuado una auditoría al estado de situación financiera consolidado adjunto de Embotelladora Andina S.A. y filiales (la Sociedad), al 31 de diciembre de 2018 y 2017 y los correspondientes estados de resultados consolidados, de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por cada uno de los dos años finalizados el 31 de diciembre de 2018 y las notas correspondientes (en conjunto, los "estados financieros consolidados"). En nuestra opinión, los estados financieros consolidados presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de la Sociedad al 31 de diciembre de 2018 y 2017 y los resultados de sus operaciones y los flujos de efectivo por cada uno de los dos años finalizados el 31 de diciembre de 2018 de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el International Accounting Standard Board.

Además, hemos auditado, en conformidad con las normas del Public Company Accounting Oversight Board (Estados Unidos) (PCAOB), el control interno sobre la información financiera de la Sociedad al 31 de diciembre de 2018, con base en los criterios establecidos en el Marco Integrado de Control Interno emitido por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (marco de 2013) y nuestro informe de fecha 24 de abril de 2019 expresa una opinión sin salvedades en dicho respecto.

Base de la Opinión

La Administración de la Sociedad es responsable de los presentes estados financieros. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los estados financieros de la Sociedad a base de nuestra auditoría. Somos una firma de auditores públicos registrada en el PCAOB y debemos ser independientes respecto de la Sociedad de conformidad con la ley federal de valores de Estados Unidos y la normativa vigente de la Securities and Exchange Commission y el PCAOB.

Efectuamos nuestras auditorías de acuerdo con las normas del PCAOB. Tales normas requieren que planifiquemos y realicemos nuestro trabajo con el objeto de lograr un razonable grado de seguridad que los estados financieros están exentos de representaciones incorrectas significativas, ya sea debido a fraude o error. Nuestra auditoria comprende efectuar procedimientos para evaluar el riesgo de representaciones incorrectas significativas de los estados financieros, ya sea debido a fraude o error, y aplicar procedimientos que respondan a los mencionados riesgos. Dichos procedimientos incluyen revisar, con base en las pruebas aplicadas, evidencia sobre los montos y revelaciones en los estados financieros. Nuestras auditorías también incluyen evaluar las políticas de contabilidad utilizadas y las estimaciones contables significativas realizadas por la Administración, así como también una evaluación de la presentación general de los estados financieros. Consideramos que nuestra auditoria nos proporcionan una base razonable para nuestra opinión.

/s/ EY Audit SpA
Hemos sido los auditores de la Sociedad desde el año 2017.
Santiago, Chile
24 de abril de 2019

Informe de la Firma de Auditores Públicos Registrada Independiente

Señores
Accionistas y Directores
Embotelladora Andina S.A.

Opinión respecto del Control Interno sobre Información Financiera

Hemos efectuado una auditoría al control interno sobre la información financiera de Embotelladora Andina S.A. y filiales al 31 de diciembre de 2018, con base en los criterios establecidos en el Marco Integrado de Control Interno emitido por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (marco de 2013) (los criterios COSO). En nuestra opinión, Embotelladora Andina S.A. y filiales (la Sociedad) mantuvieron, en todos sus aspectos significativos, un efectivo control interno sobre la información financiera al 31 de diciembre de 2018 basado en los criterios COSO.

También hemos auditado, en conformidad con las normas del Public Company Accounting Oversight Board (Estados Unidos) (PCAOB), el estado de situación financiera consolidado adjunto de Embotelladora Andina S.A. y filiales al 31 de diciembre de 2018 y 2017, los correspondientes estados de resultados consolidados, de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por los dos años finalizado en esas fechas y las notas correspondientes y nuestro informe de fecha 24 de abril de 2019 expresa una opinión sin salvedades en dicho respecto.

Base de la Opinión

La Administración de la Sociedad es responsable de mantener un efectivo control interno sobre la información financiera y de evaluar la efectividad del control interno sobre la información financiera incluido en el Informe de Control Interno sobre la Información Financiera que se adjunta. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión respecto del control interno sobre la información financiera de la Sociedad a base de nuestras auditorias. Somos una firma de auditores públicos registrada en el PCAOB y debemos ser independientes respecto de la Sociedad en conformidad con la ley federal de valores de Estados Unidos y la normativa vigente de la Securities and Exchange y el PCAOB.

Efectuamos nuestra auditoría de acuerdo con las normas del PCAOB. Tales normas requieren que planifiquemos y realicemos nuestro trabajo con el objeto de lograr un razonable grado de seguridad que se mantiene, en todos sus aspectos significativos, un efectivo control interno sobre la información financiera.

Nuestro trabajo incluye obtener comprensión del control interno sobre la información financiera, evaluando el riesgo que existan debilidades importantes, aplicando pruebas y valorando el diseño y efectividad operativa del control interno con base al riesgo evaluado y efectuando otros procedimientos que sean necesarios en las circunstancias. Consideramos que nuestras auditorias nos proporcionan una base razonable para nuestra opinión.

Definición y Limitaciones de Control Interno sobre la Información Financiera

El control interno sobre la información financiera de una sociedad, es un proceso diseñado con el objeto de lograr un razonable grado de seguridad en relación a la fiabilidad de la información financiera y la preparación de los estados financieros para efectos externos de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados. El control interno sobre la información financiera de una sociedad, incluye aquellas políticas y procedimientos que (1) pertenecen a la mantención de registros que, en un grado razonable de detalle, reflejan en forma exacta y razonable las transacciones y disposiciones de los activos de la Sociedad, (2) proporcionan un razonable grado de seguridad que las transacciones se registran de manera de permitir la preparación de los estados financieros de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados y que los ingresos y gastos de la sociedad se realizan exclusivamente de acuerdo con las autorizaciones de la administración y los directores de la misma y (3) proporcionan un razonable grado de seguridad en relación a la prevención u oportuna detección de la adquisición, el uso o la disposición no autorizada de los activos de la sociedad que podrían afectar significativamente los estados financieros.

Debido a sus limitaciones inherentes, el control interno sobre información financiera no puede prevenir o detectar representaciones incorrectas. Además, las proyecciones de una evaluación de efectividad en periodos futuros están sujetas al riesgo que los controles ya no sean apropiados debido a cambios en las condiciones, o que se deteriore el grado de cumplimiento con las políticas o procedimientos.

/s/ EY Audit SpA
Santiago, Chile
24 de abril de 2019

Informe de firma contable registrada independiente

A los Señores Accionistas y Directores de Embotelladora Andina S.A.

En nuestra opinión, los estados consolidados de resultados, de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por el año terminado al 31 de diciembre de 2016, presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, los resultados de sus operaciones y los flujos de efectivo por el año terminado al 31 de diciembre de 2016, en conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. Estos estados financieros son responsabilidad de la Administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos estados financieros consolidados en base a nuestra auditoría. Efectuamos nuestras auditorías de acuerdo con las normas del Consejo de Supervisión de la Auditoría de Sociedades Públicas (Estados Unidos) ("PCAOB" por sus siglas en inglés). Tales normas requieren que planifiquemos y realicemos nuestro trabajo con el objeto de lograr un razonable grado de seguridad de que los estados financieros están exentos de representaciones incorrectas significativas. Nuestra auditoría incluye examinar, en base a pruebas, evidencia que respalde los montos y revelaciones en los estados financieros consolidados, evaluar los principios de contabilidad utilizados y estimaciones significativas efectuadas por la Administración, así como también evaluar la presentación general de los estados financieros. Creemos que nuestras auditorías proporcionan una base razonable para nuestras opiniones.

/s/ PricewaterhouseCoopers Consultores Auditores SpA
Santiago - Chile
26 de abril de 2017

EMBOTELLADORA ANDINA S.A. Y FILIALES

Estados Financieros Consolidados

ÍNDICE

Estados Consolidados de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2018 y 2017	1
Estados Consolidados de Resultados por Función por los períodos comprendidos entre el 01 de enero y el 31 de diciembre 2018, 2017 y 2016	3
Estados Consolidados de Resultados Integrales por los períodos comprendidos entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016	4
Estados Consolidados de Cambios en el Patrimonio por los períodos comprendidos entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016	5
Estados Consolidados de Flujos de Efectivo Directo por los períodos comprendidos entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016	7
Notas a los Estados Financieros Consolidados	8

Estados Financieros Consolidados

EMBOTELLADORA ANDINA S.A. Y FILIALES

Al 31 de diciembre de 2018 y 2017

EMBOTELLADORA ANDINA S.A. Y FILIALES

Estados Consolidados de Situación Financiera
al 31 de diciembre 2018 y 2017

ACTIVOS	NOTA	31.12.2018	31.12.2017
		M$	M$
Activos Corrientes			
Efectivo y equivalentes al efectivo	**4**	137.538.613	136.242.116
Otros activos financieros, corrientes	**5**	683.567	14.138.161
Otros activos no financieros, corrientes	**6.1**	5.948.923	5.611.861
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	**7**	174.113.323	191.284.680
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	**11.1**	9.450.263	5.370.232
Inventarios	**8**	151.319.709	131.363.000
Activos por impuestos, corrientes	**9.2**	2.532.056	-
Total Activos Corrientes		**481.586.454**	**484.010.050**
Activos no Corrientes			
Otros activos financieros, no corrientes	**5**	97.362.295	74.259.085
Otros activos no financieros, no corrientes	**6.2**	34.977.264	47.394.345
Cuentas por cobrar, no corrientes	**7**	1.270.697	2.395.851
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	**11.1**	74.340	156.492
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	**13.1**	102.410.945	86.809.069
Activos intangibles distintos de la plusvalía	**14.1**	668.822.553	663.272.878
Plusvalía	**14.2**	117.229.173	93.598.217
Propiedades, planta y equipo	**10.1**	710.770.968	659.750.499
Activos por impuestos diferidos	**9.5**	-	3.212.981
Total Activos no Corrientes		**1.732.918.235**	**1.630.849.417**
Total Activos		**2.214.504.689**	**2.114.859.467**

Las Notas adjuntas números 1 al 29 forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

EMBOTELLADORA ANDINA S.A. Y FILIALES

Estados Consolidados de Situación Financiera
al 31 de diciembre 2018 y 2017

PASIVOS Y PATRIMONIO	NOTA	31.12.2018	31.12.2017
		M$	M$
PASIVOS			
Pasivos Corrientes			
Otros pasivos financieros, corrientes	**15**	56.114.977	67.981.405
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	**16**	238.109.847	257.519.477
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	**11.2**	45.827.859	33.961.437
Otras provisiones corrientes	**17**	3.485.613	2.676.418
Pasivos por impuestos, corrientes	**9.3**	9.338.612	3.184.965
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	**12**	33.210.979	35.955.643
Otros pasivos no financieros corrientes	**18**	33.774.214	27.007.977
Total Pasivos Corrientes		**419.862.101**	**428.287.322**
Otros pasivos financieros, no corrientes	**15**	716.563.778	675.767.201
Cuentas por pagar, no corrientes	**16**	735.665	1.132.926
Otras provisiones, no corrientes	**17**	58.966.913	62.947.748
Pasivos por impuestos diferidos	**9.5**	145.245.948	125.204.566
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	**12**	9.415.541	8.286.355
Total Pasivos no Corrientes		**930.927.845**	**873.338.796**
PATRIMONIO	**19**		
Capital emitido		270.737.574	270.737.574
Resultados retenidos		462.221.463	335.523.254
Otras reservas		110.854.089	185.049.228
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora		**843.813.126**	**791.310.056**
Participaciones no controladoras		**19.901.617**	**21.923.293**
Patrimonio Total		**863.714.743**	**813.233.349**
Total Pasivos y Patrimonio		**2.214.504.689**	**2.114.859.467**

Las Notas adjuntas números 1 al 29 forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

EMBOTELLADORA ANDINA S.A. Y FILIALES

Estados Consolidados de Resultados por Función
Por los períodos terminados al 31 de Diciembre de 2018, 2017 y 2016

	NOTA	01.01.2018 31.12.2018 M$	01.01.2017 31.12.2017 M$	01.01.2016 31.12.2016 M$
Ingresos de actividades ordinarias		1.672.915.799	1.848.878.619	1.777.459.320
Costo de ventas	23	(968.027.774)	(1.069.024.964)	(1.033.910.027)
Ganancia Bruta		**704.888.025**	**779.853.655**	**743.549.293**
Otros ingresos	24	2.609.168	550.834	1.760.899
Costos de distribución	23	(165.775.484)	(192.927.875)	(183.676.895)
Gastos de administración	23	(313.742.853)	(348.199.321)	(346.202.795)
Otros gastos	25	(16.057.763)	(16.701.471)	(22.765.167)
Otras (pérdidas) ganancias	27	(2.707.859)	(2.537.269)	(3.387.377)
Ingresos financieros	26	3.940.244	11.194.375	9.661.692
Costos financieros	26	(55.014.660)	(55.220.369)	(51.374.971)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilizan bajo el método de participación	13.3	1.411.179	(80.360)	(262.582)
Diferencias de cambio		(1.449.256)	(1.370.910)	(67.518)
Resultados por unidades de reajuste		(5.085.140)	(3.762.930)	(6.378.375)
Ganancia antes de impuesto		**153.015.601**	**170.798.359**	**140.856.204**
Impuesto a las ganancias	9.4	(55.564.855)	(51.797.634)	(48.807.093)
Ganancia		**97.450.746**	**119.000.725**	**92.049.111**
Ganancia Atribuible a				
Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora		96.603.371	117.835.790	90.525.991
Ganancia atribuible a las participaciones no controladoras		847.375	1.164.935	1.523.120
Ganancia		**97.450.746**	**119.000.725**	**92.049.111**
Ganancias por acción básica y diluida en operaciones continuas		**$**	**$**	**$**
Ganancias por acción Serie A	19.5	**97,20**	**118,56**	**91,08**
Ganancias por acción Serie B	19.5	**106,92**	**130,42**	**100,19**

Las Notas adjuntas números 1 al 29 forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

EMBOTELLADORA ANDINA S.A. Y FILIALES

Estados Consolidados de Resultados Integrales
Por los períodos terminados al 31 de Diciembre de 2018, 2017 y 2016

	01.01.2018 12.31.2018 ThCh$	01.01.2017 12.31.2017 ThCh$	01.01.2016 12.31.2016 ThCh$
Ganancia	**97.450.746**	**119.000.725**	**92.049.111**
Otro Resultado Integral:			
Componentes de otro resultado integral, que no se reclasificarán al resultado del período, antes de impuestos			
Pérdidas actuariales por planes de beneficios definidos	(63.463)	(329.477)	(29.423)
Componentes de otro resultado integral, que se reclasificarán al resultado del período, antes de impuestos			
Ganancia (pérdida) por diferencias de cambio de conversión	(72.455.525)	(68.831.435)	148.686
Ganancia (pérdida) por cobertura de flujos de efectivo	(13.151.841)	(813.844)	(42.836.575)
Impuestos a las ganancias relativos a componentes de otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del período			
Impuesto a las ganancias relacionado con planes de beneficios definidos	16.184	84.017	7.060
Impuestos a las ganancias relativos a componentes de otro resultado integral que se reclasificará al resultado del período			
Impuestos a las ganancias relacionado con diferencias de cambio de conversión	2.476.204	232.666	(2.431.408)
Impuesto a las ganancias relacionado con coberturas de flujos de efectivo	2.554.551	167.348	13.301.186
Otro Resultado Integral, Total	**(80.623.890)**	**(69.490.725)**	**(31.840.474)**
Resultado integral, Total	**16.826.856**	**49.510.000**	**60.208.637**
Resultado integral atribuible a:			
Resultado integral atribuible a los propietarios de la controladora	16.370.635	48.725.522	59.704.657
Resultado integral atribuible a las participaciones no controladoras	456.221	784.478	503.980
Resultado Integral, Total	**16.826.856**	**49.510.000**	**60.208.637**

Las Notas adjuntas números 1 al 29 forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

EMBOTELLADORA ANDINA S.A. Y FILIALES

Estados Consolidados de Cambios en el Patrimonio
al 31 de Diciembre de 2018, 2017 y 2016

		Otras reservas								
	Capital emitido	Reservas por diferencias de cambio por conversión	Reserva de coberturas de flujo de efectivo	Ganancias o pérdidas actuariales en beneficios a los empleados	Otras reservas varias	Total otras reservas	Resultados retenidos	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladoras	Patrimonio total
	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Saldo Inicial Período 01.01.2018	**270.737.574**	**(237.077.572)**	**(3.094.671)**	**(1.915.587)**	**427.137.058**	**185.049.228**	**335.523.254**	**791.310.056**	**21.923.293**	**813.233.349**
Cambio de políticas contables(1)	-	-	-	-	-	-	79.499.736	79.499.736	-	79.499.736
Saldo inicial Reexpresado	**270.737.574**	**(237.077.572)**	**(3.094.671)**	**(1.915.587)**	**427.137.058**	**185.049.228**	**415.022.990**	**870.809.792**	**21.923.293**	**892.733.085**
Cambios en patrimonio										
Resultado Integral										
Ganancia	-	-	-	-	-	-	96.603.371	96.603.371	847.375	97.450.746
Otro resultado integral	-	(69.596.956)	(10.597.290)	(38.490)	-	(80.232.736)	-	(80.232.736)	(391.154)	(80.623.890)
Resultado integral, Total	**-**	**(69.596.956)**	**(10.597.290)**	**(38.490)**	**-**	**(80.232.736)**	**96.603.371**	**16.370.635**	**456.221**	**16.826.856**
Dividendos	-	-	-	-	-	-	(85.475.291)	(85.475.291)	(2.477.897)	(87.953.188)
Incremento (disminución) por otros cambios	-	-	23.029	-	6.014.568	6.037.597	36.070.393	42.107.990	-	42.107.990
Total de cambios en patrimonio	**-**	**(69.596.956)**	**(10.574.261)**	**(38.490)**	**6.014.568**	**(74.195.139)**	**47.198.473**	**(26.996.666)**	**(2.021.676)**	**(29.018.342)**
Saldo Final Período 31.12.2018	**270.737.574**	**(306.674.528)**	**(13.668.932)**	**(1.954.077)**	**433.151.626**	**110.854.089**	**462.221.463**	**843.813.126**	**19.901.617**	**863.714.743**

		Otras reservas								
	Capital emitido	Reservas por diferencias de cambio por conversión	Reserva de coberturas de flujo de efectivo	Ganancias o pérdidas actuariales en beneficios a los empleados	Otras reservas varias	Total otras reservas	Resultados retenidos	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladoras	Patrimonio total
	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Saldo Inicial Período 01.01.2017	**270.737.574**	**(168.744.355)**	**(2.448.175)**	**(1.785.032)**	**427.137.058**	**254.159.496**	**295.708.512**	**820.605.582**	**21.564.445**	**842.170.027**
Cambios en patrimonio										
Resultado Integral										
Ganancia	-	-	-	-	-	-	117.835.790	117.835.790	1.164.935	119.000.725
Otro resultado integral	-	(68.333.217)	(646.496)	(130.555)	-	(69.110.268)	-	(69.110.268)	(380.457)	(69.490.725)
Resultado integral, Total	**-**	**(68.333.217)**	**(646.496)**	**(130.555)**	**-**	**(69.110.268)**	**117.835.790**	**48.725.522**	**784.478**	**49.510.000**
Dividendos	-	-	-	-	-	-	(78.021.048)	(78.021.048)	(425.630)	(78.446.678)
Total de cambios en patrimonio	**-**	**(68.333.217)**	**(646.496)**	**(130.555)**	**-**	**(69.110.268)**	**39.814.742**	**(29.295.526)**	**358.848**	**(28.936.678)**
Saldo Final Período 31.12.2017	**270.737.574**	**(237.077.572)**	**(3.094.671)**	**(1.915.587)**	**427.137.058**	**185.049.228**	**335.523.254**	**791.310.056**	**21.923.293**	**813.233.349**

(1) Corresponde a la aplicación de IAS 29.

EMBOTELLADORA ANDINA S.A. Y FILIALES

Estados Consolidados de Cambios en el Patrimonio
al 31 de Diciembre de 2018, 2017 y 2016

		Otras Reservas								
	Capital emitido	Reservas por diferencias de cambio por conversión	Reserva de coberturas de flujo de efectivo	Ganancias o pérdidas actuariales en beneficios a los empleados	Otras reservas varias	Total otras reservas	Resultados retenidos	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladoras	Patrimonio total
	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Saldo Inicicial Periodo 01.01.2016	**270.737.574**	**(167.447.157)**	**27.087.214**	**(1.796.285)**	**427.137.058**	**284.980.830**	**274.755.431**	**830.473.835**	**21.060.465**	**851.534.300**
Cambios en Patrimonio										
Resultado Integral										
Ganancia	-	-	-	-	-	-	90.525.991	90.525.991	1.523.120	92.049.111
Otro resultado integral	-	(1.297.198)	(29.535.389)	11.253	-	(30.821.334)	-	(30.821.334)	(1.019.140)	(31.840.474)
Resultado Integral, Total	**-**	**(1.297.198)**	**(29.535.389)**	**11.253**	**-**	**(30.821.334)**	**90.525.991**	**59.704.657**	**503.980**	**60.208.637**
Dividendos	-	-	-	-	-	-	(69.572.910)	(69.572.910)	-	(69.572.910)
Total de cambios en patrimonio	**-**	**(1.297.198)**	**(29.535.389)**	**11.253**	**-**	**(30.821.334)**	**20.953.081**	**(9.868.253)**	**503.980**	**(9.364.273)**
Saldo final periodo 31.12.2016	**270.737.574**	**(168.744.355)**	**(2.448.175)**	**(1.785.032)**	**427.137.058**	**254.159.496**	**295.708.512**	**820.605.582**	**21.564.445**	**842.170.027**

Las Notas adjuntas números 1 al 29 forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

EMBOTELLADORA ANDINA S.A. Y FILIALES

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo Directo
Al 31 de Diciembre de 2018, 2017 y 2016

	NOTA	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2017 31.12.2017	01.01.2016 31.12.2016
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación				
Clases de cobros por actividades de operación		**M$**	**M$**	**M$**
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios (incluido impuestos de retención)		2.296.830.656	2.388.420.701	2.415.467.366
Clases de pagos				
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios (incluido impuestos de retención)		(1.526.444.730)	(1.495.009.304)	(1.624.748.620)
Pagos a y por cuenta de los empleados		(199.460.816)	(221.146.637)	(210.545.781)
Otros pagos por actividades de operación (impuesto al valor agregado y otros similares)		(267.827.342)	(333.155.023)	(280.846.689)
Dividendos recibidos		601.022	1.540.090	745.805
Intereses pagados		(41.353.013)	(53.103.434)	(49.931.807)
Intereses recibidos		3.545.313	8.240.023	8.610.102
Impuestos a las ganancias pagados		(29.904.176)	(40.654.077)	(25.721.727)
Otras salidas de efectivo (Impuesto a los débitos bancarios Argentina y otros)		(707.552)	(7.171.991)	(9.582.089)
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación		**235.279.362**	**247.960.348**	**223.446.560**
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión				
Aportes realizados en asociadas	**13.2**	(15.615.466)	(15.570.161)	(17.586.575)
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo		260.116	99.421	70.431
Compras de propiedades, planta y equipo		(121.063.273)	(168.857.680)	(128.217.485)
Compra de activos intangibles		-	(11.923.449)	-
Importes procedentes de otros activos a largo plazo (Rescate depósitos a plazo superiores a 90 días)		13.883.132	81.258.426	109.824.298
Compras de otros activos a largo plazo (Inversión en depósitos a plazo superiores a 90 días)		-	(41.059.494)	(77.789.768)
Pagos derivados de contratos a futuro,a término, de opciones y de permuta financiera		6.403.152	1.374.638	(217.218)
Otros pagos por compras de instrumentos financieros		(1.953.309)	(14.153.111)	-
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión		**(118.085.648)**	**(168.831.410)**	**(113.916.317)**
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación				
Importes procedentes de préstamos de corto plazo		29.850.728	71.801.741	22.188.721
Pagos de préstamos		(44.234.859)	(52.146.995)	(47.288.156)
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros		(2.395.966)	(4.745.884)	(5.533.160)
Dividendos pagados		(87.535.698)	(74.968.175)	(67.591.930)
Otras entradas (salidas) de efectivo (Emisiones y pago de cuotas de capital de Obligaciones con el público).		(10.319.483)	(18.286.457)	-
Flujos de efectivo netos (utilizados en)procedentes de actividades de financiación		**(114.635.278)**	**(78.345.770)**	**(98.224.525)**
Incremento neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio		**2.558.436**	**783.168**	**11.305.718**
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		3.574.340	(5.804.932)	797.223
Efecto inflación en efectivo y equivalentes al efectivo en Argentina		(4.836.279)	-	-
(Disminución) aumento neto de efectivo y equivalentes al efectivo		**1.296.497**	**(5.021.764)**	**12.102.941**
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	**4**	136.242.116	141.263.880	129.160.939
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	**4**	**137.538.613**	**136.242.116**	**141.263.880**

Las Notas adjuntas números 1 al 29 forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

EMBOTELLADORA ANDINA S.A. Y FILIALES

Notas a los Estados Financieros Consolidados

NOTA 1 - ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD

Embotelladora Andina S.A., RUT N° 91.144.000-8. ("Andina", y junto a sus filiales, la "Sociedad") es una sociedad anónima abierta que se encuentra inscrita en el Registro de Valores bajo el número 00124 y, conforme a lo establecido en la Ley 18.046, está sujeta a la fiscalización de la Comisión para el Mercado Financiero (anteriormente Superintendencia de Valores y Seguros).

La actividad principal de Embotelladora Andina S.A. es la de elaborar, embotellar, comercializar y/o distribuir los productos y marcas registrados bajo el nombre de *The Coca-Cola Company*. La Sociedad mantiene operaciones y tiene licencias de *The Coca-Cola Company* en sus territorios en Chile, Brasil, Argentina y Paraguay. En Chile, los territorios en los cuales tiene licencia de distribución, son las regiones II, III, IV, XI, XII y Región Metropolitana; Rancagua y San Antonio. En Brasil, en los estados de Rio de Janeiro, Espírito Santo, Niteroi, Vitoria, Nova Iguazú, parte de Sao Paulo y parte de Minas Gerais. En Argentina en las provincias de Mendoza, Córdoba, San Luis, Entre Ríos, Santa Fe, Rosario, Santa Cruz, Neuquén, El Chubut, Tierra del Fuego, Río Negro, La Pampa y la zona poniente de la provincia de Buenos Aires; y en Paraguay el territorio franquiciado comprende la totalidad del país. Respecto de las licencias para los territorios en Chile, algunas se encuentran en proceso de renovación y otras vencen en octubre de 2023. En Argentina vencen en el año 2022; en Brasil se encuentran en proceso de renovación, y en Paraguay vencen en el año 2020. Dichas licencias son renovables a solicitud de la licenciataria y a la exclusiva discreción de *The Coca-Cola Company*. Se espera que dichas licencias sean renovadas en similares condiciones a la fecha de vencimiento.

En relación a los principales accionistas de Andina, el Grupo Controlador[1], a la fecha del presente reporte, posee el 55,72% de las acciones vigentes con derecho a voto correspondientes a la Serie A.

Las oficinas principales de Embotelladora Andina S.A. se encuentran ubicadas en Miraflores 9153, comuna de Renca, en Santiago de Chile.

[1] *Grupo Controlador: Inversiones SH Seis Limitada , Inversiones Cabildo SpA, Inversiones Chucao Limitada, hoy Inversiones Lleuque Limitada , Inversiones Nueva Delta S.A. , Inversiones Nueva Delta Dos S.A. , Inversiones Las Gaviotas Dos Limitada, hoy Inversiones Playa Amarilla SpA , Inversiones Playa Negra Dos Limitada, hoy Inversiones Playa Negra SpA , Inversiones Don Alfonso Dos Limitada, hoy Inversiones Don Alfonso Limitada , Inversiones El Campanario Dos Limitada, hoy Inversiones El Campanario Limitada , Inversiones Los Robles Dos Limitada, hoy Inversiones Los Robles Limitada e Inversiones Las Viñas Dos Limitada, hoy Inversiones Las Niñas Dos SpA . Para más información de la estructura del Grupo Controlador por favor refiérase a la pg. 58 de la Memoria Anual 2017 de Andina, disponible en el sitio web www.koandina.com.*

NOTA 2 - BASES DE PRESENTACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Y CRITERIOS CONTABLES APLICADOS

2.1 Período Contable

Los presentes estados financieros consolidados cubren los siguientes períodos:

Situación Financiera Consolidada: Al 31 de diciembre de 2018 y 2017.

Resultados Consolidados por Función e Integrales: Por los períodos comprendidos entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016.

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo Directo: Por los períodos comprendidos entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2'16.

Estados Consolidados de Cambios en el Patrimonio: Saldos y movimientos entre el 01 de enero y 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016.

2.2 Bases de Preparación

Los presentes Estados Financieros Consolidados de la Sociedad correpondientes al 31 de diciembre de 2018 y 2017 han sido preparados de acuerdo a Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante "NIIF") emitidas por el International Accounting Standards Board (en adelante "IASB") .

Los Estados Financieros Consolidados se presentan bajo el criterio del costo hístorico, aunque modificado por la revalorización de ciertos instrumentos financieros e instrumentos financieros derivados.

Los estados financieros consolidados 2018 estatutarios locales en español fueron aprobados por el Directorio de la Sociedad el 28 de febrero de 2019, con los siguientes eventos que se están considerando por primera vez a esa fecha. Dichos estados financieros consolidados estatutarios locales consistían del estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2018 y 2017 junto con el estado consolidado de resultados, el estado consolidado de resultados integrales, el estado consolidado de cambios en el patrimonio, y el estado consolidado de flujos de efectivo (y divulgaciones relacionadas), cada uno para los dos años terminados en esas fechas. Estos estados financieros consolidados fueron posteriormente aprobados por los accionistas de la Sociedad durante la Junta General de Accionistas el 17 de abril de 2019.

Incluidos en estos estados financieros consolidados 2018 se encuentran el estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2018 y 2017, junto con el estado de resultados consolidado, estado consolidado de resultados integrales, estado consolidado de cambios en el patrimonio y el estado consolidado de flujos de efectivo (y las divulgaciones relacionadas) para cada uno de los tres años terminados el 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016. Esta presentación de tres años de las operaciones, los cambios en el patrimonio y los flujos de efectivo son requeridos por las reglas de la Comisión de Valores y Bolsa de los Estados Unidos. Los estados financieros consolidados según IFRS en inglés son consistentes con los estados financieros consolidados previamente emitidos por la legislación local. Los estados financieros consolidados según IFRS en idioma inglés para los tres años fueron aprobados para por el Directorio durante una sesión celebrada el 24 de abril de 2019, con los eventos posteriores considerados a esa fecha posterior.

Estos Estados Financieros Consolidados han sido preparados a partir de los registros contables mantenidos por Embotelladora Andina S.A. (la "Sociedad Matriz") y por las otras entidades que forman parte de la Sociedad Matriz.

2.3 Bases de consolidación

2.3.1 Filiales

Estos Los estados financieros consolidados incorporan los estados financieros de la Sociedad y las sociedades controladas por la Sociedad (sus filiales). Se posee control cuando la Sociedad tiene poder sobre la participada, cuando tiene exposición o derecho a rendimientos variables procedentes de su implicación en la participada y cuando se tiene la capacidad de utilizar su poder para influir en el importe de los rendimientos del inversor. Éstos incluyen activos y pasivos al 31 de diciembre de 2018 y 2017, los resultados de las operaciones para los períodos comprendidos entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016 y flujos de efectivo para los períodos comprendidos entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016. Los resultados de las filiales adquiridas o enajenadas, se incluyen en los estados financieros consolidados desde la fecha efectiva de adquisición y hasta la fecha efectiva de enajenación, según corresponda.

El método de adquisición se utiliza para contabilizar la adquisición de filiales. La contraprestación transferida para la adquisición de la filial es el valor razonable de los activos transferidos, de los instrumentos de patrimonio emitidos, pasivos incurridos o asumidos en la fecha en que se obtiene el control. Los activos identificables adquiridos, y los pasivos identificables y contingencias asumidas en una combinación de negocios se contabilizan inicialmente a sus valores razonables en la fecha de adquisición. La plusvalía se mide inicialmente como el exceso de la suma de la contraprestación transferida y el valor razonable de la participación no controladora sobre los activos netos identificables adquiridos y los pasivos asumidos. Si la contraprestación es inferior al valor razonable de los activos netos de la filial adquirida, la diferencia se reconoce directamente en la cuenta de resultados. Todos los costos relacionados con la adquisición se llevan a gastos en el período incurrido.

Se eliminan las transacciones con empresas relacionadas, saldos, ingresos, gastos y ganancias y pérdidas no realizadas en las transacciones entre las compañías del Grupo. Las políticas contables de las filiales se modifican para garantizar la coherencia con las políticas adoptadas por la Sociedad, cuando sea necesario.

La participación de los accionistas no controladores se presenta en el estado consolidado de cambios en el patrimonio y en el estado consolidado de resultados por función, en la líneas de "Participaciones no controladoras" y "Ganancia atribuible a las participaciones no controladoras", respectivamente.

Los estados financieros consolidados incluyen todos los activos, pasivos, ingresos, gastos y flujos de efectivo, una vez realizados las eliminanciones correspondientes a transacciones con empresas relacionadas

La lista de filiales incluídas en la consolidación es la siguiente:

Rut	Nombre de la Sociedad	Porcentaje de Participación					
		31-12-2018			31-12-2017		
		Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total
59.144.140-K	Abisa Corp S.A.	-	99,99	99,99	-	99,99	99,99
Extranjera	Aconcagua Investing Ltda.	0,71	99,28	99,99	0,71	99,28	99,99
96.842.970-1	Andina Bottling Investments S.A.	99,90	0,09	99,99	99,90	0,09	99,99
96.972.760-9	Andina Bottling Investments Dos S.A.	99,90	0,09	99,99	99,90	0,09	99,99
Extranjera	Andina Empaques Argentina S.A.	-	99,98	99,98	-	99,98	99,98
96.836.750-1	Andina Inversiones Societarias S.A.	99,98	0,01	99,99	99,98	0,01	99,99
76.070.406-7	Embotelladora Andina Chile S.A.	99,99	-	99,99	99,99	-	99,99
Extranjera	Embotelladora del Atlántico S.A.	0,92	99,07	99,99	0,92	99,07	99,99
96.705.990-0	Envases Central S.A.	59,27	-	59,27	59,27	-	59,27
96.971.280-6	Inversiones Los Andes Ltda.	99,99	-	99,99	99,99	-	99,99
Extranjera	Paraguay Refrescos S.A.	0,08	97,75	97,83	0,08	97,75	97,83
76.276.604-3	Red de Transportes Comerciales Ltda.	99,90	0,09	99,99	99,90	0,09	99,99
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	-	99,99	99,99	-	99,99	99,99
78.536.950-5	Servicios Multivending Ltda.	99,90	0,09	99,99	99,90	0,09	99,99
78.861.790-9	Transportes Andina Refrescos Ltda.	99,90	0,09	99,99	99,90	0,09	99,99
96.928.520-7	Transportes Polar S.A.	99,99	-	99,99	99,99	-	99,99
76.389.720-6	Vital Aguas S.A.	66,50	-	66,50	66,50	-	66,50
93.899.000-k	Vital Jugos S.A.	15,00	50,00	65,00	15,00	50,00	65,00

2.3.2 Inversiones contabilizadas según el método de participación

Las Asociadas son todas las entidades sobre las que la Sociedad ejerce una influencia significativa pero en la que no tiene control. Las inversiones en Asociadas se contabilizan por el método de participación.

La participación de la Sociedad en ganancias o pérdidas en asociadas posteriores a la fecha de adquisición se reconoce en el estado de resultados.

Las ganancias no realizadas en las transacciones entre la Sociedad y sus asociadas se eliminan en la medida de los intereses de la Sociedad en esas asociadas. Las pérdidas no realizadas también se eliminan a menos que la transacción proporcione evidencia de un impedimento en el activo transferido. Las políticas contables de los asociadas se modifican, cuando es necesario, para garantizar la conformidad con las políticas adoptadas por la Sociedad.

2.4 Información financiera por segmentos operativos

La NIIF 8 exige que las entidades adopten la revelación de información sobre el resultado de sus segmentos operativos. En general, ésta es la información que la Administración y el Directorio utilizan internamente para evaluar el rendimiento de los segmentos y decidir cómo asignar los recursos a los mismos. De acuerdo a lo anterior, se han determinado los siguientes segmentos operativos de acuerdo a ubicación geográfica:

- Operaciones en Chile
- Operaciones en Brasil
- Operaciones en Argentina
- Operaciones en Paraguay

2.5 Moneda funcional y de presentación

2.5.1 Moneda funcional

Las partidas incluidas en los estados financieros de cada una de las entidades de la Sociedad se miden utilizando la moneda del entorno económico principal en que la entidad opera (“moneda funcional”). La moneda funcional para cada una de las Operaciones es la siguiente:

Sociedad	Moneda funcional
Andina Empaques Argentina	Peso argentino
Embotelladora del Atlántico	Peso argentino
Embotelladora Andina	Peso chileno
Paraguay Refrescos	Guaraní
Rio de Janeiro Refrescos	Reales

Las transacciones en moneda extranjera se traducen a la moneda funcional utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas de las transacciones. Las pérdidas y ganancias en moneda extranjera resultantes de la liquidación de estas transacciones y la traducción al tipo de cambio de cierre de los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera se reconocen en los estados de resultados en la cuenta diferencia de cambio, excepto cuando corresponden a coberturas de flujo de efectivo; en cuyo caso se presentan en el estado de resultados integrales.

Moneda funcional en economías hiperinflacionaria

A contar de julio de 2018, la economía de Argentina es considerada como hiperinflacionaria, de acuerdo a los criterios establecidos en la Norma Internacional de Contabilidad N°29 Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias. Esta determinación fue realizada en base a una serie de criterios cualitativos y cuantitativos, entre los cuales destaca la presencia de una tasa acumulada de inflación superior al 100% durante tres años. De acuerdo a lo establecido en la NIC 29, los estados financieros de las sociedades en que Embotelladora Andina S.A. participa en Argentina han sido re-expresados retrospectivamente aplicando un índice general de precios al costo histórico, con el fin de reflejar los cambios en el poder adquisitivo del peso argentino, a la fecha de cierre de los presentes estados financieros.

Los activos y pasivos no monetarios fueron re-expresados desde Febrero de 2003, última fecha en que un ajuste por inflación fue aplicado para propósitos contables en Argentina. En este contexto, cabe mencionar que el Grupo efectuó su transición a NIIF el 1 de enero de 2004, aplicando la excepción de costo atribuido para las Propiedades, plantas y equipos.

Para propósitos de consolidación en Embotelladora Andina S.A. y como consecuencia de la aplicación de NIC 29, los resultados y la situación financiera de nuestras subsidiarias Argentina, fueron convertidos al tipo de cambio de cierre (AR/CLP) al 31 de diciembre de 2018, de acuerdo a lo establecido por la NIC 21 "Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera", cuando se trata de una economía hiperinflacionaria. Anteriormente, los resultados de las subsidirias argentinas se convertían a tipo de cambio medio del período, como ocurre para la conversión de los resultados del resto de las subsidiarias en operación en otros países cuyas economías no son consideradas hiperinflacionarias.

Considerando que la moneda funcional y de presentación de Embotelladora Andina S.A. no corresponde a la de una economía hiperinflacionaria, según las directrices establecidas en NIC 29, la re-expresión de períodos comparativos no es requerida en los estados financieros consolidados del Grupo.

La inflación por los períodos enero a diciembre 2018 y 2017 ascendió a 47,6% y 24,8 %, respectivamente.

La aplicación por primera vez de NIC 29 dio origen a un ajuste positivo en los resultados acumulados de Embotelladora Andina S.A., por un monto de M$79.499.736 (neto de impuestos) al 1 de enero de 2018. Por otra parte, durante el ejercicio 2018, la aplicación de esta normativa generó una utilidad por re-expresion de cuentas de balance de M$8.516.369, el cual se reconoce en el estado de resultados consolidados en la dentro de "Resultados por unidades de reajuste". Adicionalmente, desde que se declaró la economía de argentina como hiperinflacionaría, se registró un efecto de pérdida neta de M$15.743.592 en resultados del ejercicio, generado por el ajuste de inflación y traducción al tipo de cambio de cierre al 31 de diciembre de 2018.

2.5.2 Moneda de presentación

La moneda de presentación es el peso chileno que es la moneda funcional de la sociedad matriz, para tales efectos los estados financieros de las subsidiarias son convertidos desde la moneda funcional a la moneda de presentación según se indica a continuación:

a. Conversión de estados financieros cuya moneda funcional no corresponda a economías hiperinflacionarias (Brasil y Paraguay).

Los estados financieros medidos tal cual se indicó se convierten a la moneda de presentación como sigue:

- El balance se convierte al tipo de cambio de cierre de la fecha del balance y el estado de resultados se convierten a los tipos de cambio promedio mensual, las diferencias que resulten se reconocen en el patrimonio en otros resultados integrales.
- Los importes del estado de flujo de efectivo se convierten también al tipo de cambio promedio de cada transacción.
- Cuando una cuenta por cobrar a Sociedades relacionadas se designa como cobertura de inversión, las diferencias de conversión son registradas a los resultados integrales netas del impuesto diferido. Cuando se vende la inversión extranjera, esas diferencias de cambio se reconocen en la cuenta de resultados como parte de la pérdida o ganancia en la venta de la inversión.

b. Conversión de estados financieros cuya moneda funcional corresponda a economías hiperinflacionarias (Argentina)

Los estados financieros medidos en su moneda funcional, con los ajustes por inflación por corresponder a una economía hiperinflacionaria, se convierten a la moneda de presentación como sigue:

- El balance se convierte al tipo de cambio de cierre en la fecha del balance.
- Los resultados se convierten a al tipo de cambio de cierre a la fecha del balance
- Cuando una cuenta por cobrar a empresas relacionadas se designa como cobertura de inversión, las diferencias de conversión son registradas a los resultados integrales netas del impuesto diferido. Cuando se vende la inversión, esas diferencias de cambio se reconocen en la cuenta de resultados como parte de la pérdida o ganancia en la venta de la inversión.

c. Cifras comparativas

De acuerdo a las NIC, las cifras de años anteriores no se ajustan ni se re-expresan cuando la moneda de presentación es de una economía no hiperinflacionaria, como es el caso del peso chileno, por tal razón los estados financieros de años anteriores no se modifican.

2.5.3 Paridades y valor de la Unidad de Fomento (UF)

	Paridades respecto al peso Chileno					
Fecha	US$ dólar	Real brasilero	Peso argentino	UF	Guaraní paraguayo	€ Euro
31.12.2018	694,77	179,30	18,43	27.565,79	0,117	794,75
31.12.2017	614,75	185,84	32,96	26.798,14	0,110	739,15
31.12.2016	669,47	205,42	42,13	26.347,98	0,116	705,60

2.6 Propiedades, planta y equipo

Los elementos del Propiedades, planta y equipo, se reconocen por su costo histórico o el costo atribuido a la fecha de adopción de las NIIF, menos la depreciación, y pérdidas por deterioro acumuladas.

El costo de los Propiedades, planta y equipo incluyen los gastos directamente atribuibles a la adquisición de dichos activos y se rebajan las subvenciones gubernamentales originadas por el diferencial en la valorización de los pasivos financieros a valor razonable versus los créditos a tasa preferencial otorgados por el gobierno. Se incorpora dentro del concepto de costo las retasaciones efectuadas y corrección monetaria incorporada a los valores de inicio (costo atribuido) al 1 de enero de 2009, de acuerdo a las exenciones de primera aplicación establecidas por la NIIF 1.

Los costos posteriores se incluyen en el valor del activo inicial o se reconocen como un activo separado, sólo cuando es probable que los beneficios económicos futuros asociados con los elementos del activo fijo vayan a fluir al Grupo y el costo del elemento pueda determinarse de forma fiable. El valor del componente sustituido se da de baja contable. Las reparaciones y mantenciones se cargan en resultado, en el período en que se incurren.

Los terrenos no se deprecian. Las depreciaciones de otros activos son calculadas utilizando el método lineal, mediante la distribución del costo de adquisición menos el valor residual de vida útil estimada .

Los años de vida útil estimados por categoría de activos son los siguientes:

Activos	**Rango de años**
Edificios	30-50
Plantas y equipos	10-20
Instalaciones fijas y accesorias	10-30
Muebles y útiles	4-5
Vehículos	5-7
Otras propiedades, planta y equipo	3-8
Envases y cajas	2-8

El valor residual y la vida útil de los activos se revisan y ajustan, si es necesario, en cada cierre de estados financieros.

Cuando el valor de un activo es superior a su importe recuperable estimado, su valor se reduce de forma inmediata hasta su importe recuperable.

Las pérdidas y ganancias por la venta de Propiedades, planta y equipos, se calculan comparando los ingresos obtenidos con el valor en libros, el diferencial es registrado en otros gastos por función u otros ingresos según corresponda.

Si un ítem se encuentra disponible para la venta, y cumple con las condiciones de la NIIF 5 "Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas", éstos son separados de Propiedad planta y equipo y se presentan dentro de activos corrientes, al menor valor entre el valor libros y su valor razonable menos los costos de venta.

2.7 Activos intangibles y Plusvalía

2.7.1 Plusvalía

La Plusvalía representa el exceso del costo de adquisición y el interés no controlador sobre el valor razonable de la participación del Grupo en los activos netos identificables de la filial adquirida, a la fecha de adquisición. Dado que la plusvalía es un activo intangible de vida útil indefinida, anualmente se somete a pruebas por deterioro y se valora por su valor inicial menos las pérdidas por deterioro acumuladas.

Las ganancias y pérdidas obtenidas por la venta de una entidad incluyen el importe en libros de la plusvalía relacionada con la entidad vendida.

La plusvalía se asigna a cada unidad generadora de efectivo (UGE) o grupo de unidades generadoras de efectivo; de donde se espera beneficiarse de las sinergias surgidas de la combinación de negocios. Dichas UGEs o grupos de unidades generadoras de efectivo representan el nivel más bajo de la entidad, sobre el cual la Administración controla su gestión interna.

2.7.2 Derechos de distribución

Corresponden a los derechos contractuales que se tienen para producir y/o distribuir productos de la marca Coca-Cola y otras marcas en determinados territorios de Argentina, Brasil, Chile y Paraguay. Los derechos de distribución, nacen del proceso de valorización al valor razonable de los activos y pasivos de las Sociedades adquiridas en combinaciones de negocios. Los derechos de distribución, poseen vida útil indefinida y no se amortizan dado que la Sociedad cree que The Coca-Cola Company renovará los contratos indefinidamente en términos y condiciones similares. Son sometidos anualmente a pruebas de deterioro.

2.7.3 Programas informáticos

El valor libros de los programas informáticos corresponden a desarrollos internos y externos de software, los cuales son activados en la medida que cumplan con los criterios de reconocimiento de la NIC 38 "Activos Intangibles". Los mencionados programas informáticos son amortizados en un plazo de cuatro años.

2.8 Deterioro de activos no-financieros

Los activos que tienen una vida útil indefinida, tales como los intangibles relacionados con derechos de distribución y la plusvalía, no están sujetos a amortización y se someten, anualmente o con mayor frecuencia si existen eventos o cambios en las circunstancias que indiquen una pérdida potencial, a pruebas de pérdidas por deterioro del valor. Los activos sujetos a amortización y los terrenos se someten a pruebas de pérdidas por deterioro, siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias indique que el importe en libros puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del importe en libros del activo sobre su importe recuperable. El importe recuperable es el monto mayor entre el valor razonable de un activo menos los costos para la venta y el valor de uso.

A efectos de evaluar las pérdidas por deterioro, los activos se agrupan al nivel más bajo para el que hay flujos de efectivo identificables por separado (unidades generadoras de efectivo).

2.9 Activos financieros

Excepto por ciertas cuentas por cobrar comerciales, según la NIIF 9, el Grupo mide inicialmente un activo financiero a su valor razonable mas, en el caso de un activo financiero que no se encuentra a valor razonable con cambios en resultados, costos de transacción.

De acuerdo a la NIIF 9, los activos financieros se miden posteriormente al valor razonable con cambios en resultados. (FVPL), costo amortizado o valor razonable a través de otro resultado integral (FVOCI). La clasificación es con base en dos criterios: el modelo de negocios del Grupo para administrar los activos; y si los flujos de efectivo contractuales de los instrumentos financieros representan "únicamente pagos de capital e intereses" sobre el monto principal pendiente (el 'criterio SPPI').

La nueva clasificación y medición de los activos financieros del Grupo es la siguiente:

- Activo financiero a costo amortizado para instrumentos financieros que se mantienen dentro de un modelo comercial con el objetivo de mantener los activos financieros para recolectar los flujos de efectivo contractuales que cumplen con el criterio SPPI. Esta categoría incluye las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar del Grupo.

- Activos financieros medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral (FVOCI), con ganancias o pérdidas reconocidas en resultados al momento de la liquidación. Activos financieros en esta categoría son los instrumentos del Grupo que cumplen con el criterio SPPI y son mantenidos dentro de un modelo de negocio tanto para cobrar los flujos de efectivo como para vender.

Otros activos financieros se clasifican y, posteriormente, se miden de la siguiente manera:

- Instrumentos de capital a valor razonable con cambios en otro resultado integral (FVOCI), sin reconocimiento de ganancias o pérdidas a resultados en el momento de la liquidación. Esta categoría solo incluye instrumentos de patrimonio que el Grupo tiene la intención de mantener en el futuro previsible y que el Grupo ha elegido irrevocablemente para clasificar en esta categoría en el reconocimiento inicial o transición.

- Los activos financieros en a valor razonbale con cambios en resultado (FVPL) comprenden instrumentos derivados e instrumentos de capital cotizados que el Grupo no había elegido irrevocablemente, en el reconocimiento inicial o transición, clasificar en FVOCI. Esta categoría también incluye los instrumentos de deuda cuyas características de flujo de efectivo no cumplen el criterio SPPI o no se mantienen dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es reconocer los flujos de efectivo contractuales o venta.

La contabilización de los pasivos financieros del Grupo sigue siendo en gran medida la misma que en el marco de la NIC 39. Similar a los requerimientos de NIC 39, la NIIF 9 requiere que los pasivos por contraprestaciones contingentes se traten como instrumentos financieros medidos a valor razonable, con los cambios en el valor razonable reconocidos en el estado de resultados.

De acuerdo a la NIIF 9, los derivados implícitos ya no están separados de un activo financiero principal. En cambio, los activos financieros se clasifican en función de sus términos contractuales y el modelo de negocio del Grupo.

2.10 Instrumentos financieros derivados y actividad de cobertura

La Sociedad y sus filiales mantienen instrumentos derivados con el objetivo de mitigar el riesgo de tipo de cambio y precio de materias primas y obligaciones bancarias.

Los derivados se reconocen inicialmente por su valor razonable en la fecha en que se contrajo el contrato de derivados y posteriormente se vuelven a valorar a su valor razonable. El método para reconocer la pérdida o ganancia resultante depende de si el derivado se ha designado como un instrumento de cobertura y, si es así, la naturaleza de la partida que está cubriendo.

2.10.1 Instrumentos derivados designados como cobertura

La Sociedad documenta al inicio de la transacción la relación existente entre los instrumentos de cobertura y las partidas cubiertas, así como los objetivos de administración de riesgos y la estrategia para acometer varias transacciones de cobertura. La Sociedad también documenta la evaluación, tanto al inicio de la cobertura y de forma continua, de si los derivados que se utilizan en las transacciones de cobertura son altamente efectivos para compensar los cambios en los flujos de efectivo de las partidas cubiertas.

La porción efectiva de los cambios en el valor razonable de los derivados que se designan y califican como coberturas de flujos de efectivo, se reconoce en otro resultado integral. La ganancia o pérdida relativa a la parte no efectiva se reconoce inmediatamente en la cuenta de resultados dentro de "otras ganancias (pérdidas)".

Los importes acumulados en el patrimonio se reclasifican a ganancia o pérdida en los períodos en los que la partida cubierta afecta al resultado (por ejemplo, cuando pasivos financieros en moneda extranjera se convierten a sus monedas funcionales). La ganancia o pérdida relativa a la parte efectiva de cross currency swaps de cobertura de los efectos de los cambios en los tipos de cambio se reconocen en la cuenta de resultados dentro de "diferencias de cambio". Cuando un instrumento de cobertura vence o se vende, o cuando una cobertura ya no cumple con los criterios de contabilidad de cobertura, cualquier ganancia o pérdida acumulada que aún permanece en el patrimonio neto a esa fecha se reconoce en los resultados consolidado.

2.10.2 Instrumentos derivados no designados como cobertura

El valor razonable de los instrumentos financieros derivados que no califican para la contabilidad de cobertura de conformidad con las NIIF se reconoce inmediatamente en la cuenta de resultados consolidada en el item "Otras ganancias y pérdidas". El valor razonable de estos derivados se registra en "otros activos financieros corrientes" u "otros pasivos financieros corrientes" del estado de situación financiera".

La Sociedad no aplica contabilidad de cobertura sobre sus inversiones en el exterior.

La Sociedad también evalúa la existencia de derivados implícitos en contratos e instrumentos financieros, conforme a lo establecido por NIIF 9 y los clasifica en función de sus terminos contractactulaes y el modelo de negocio del grupo. Al 31 de diciembre de 2018 y 2017, la Sociedad no posee derivados implícitos.

Jerarquías del valor razonable

La Sociedad mantiene activos relacionados con contratos de derivados de moneda extranjera los cuales fueron clasificados dentro de Otros activos financieros corrientes y no corrientes y Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes, respectivamente y se contabilizan a su valor razonable dentro del estado de situación financiera. La Sociedad utiliza la siguiente jerarquía para determinar y revelar el valor razonable de los instrumentos financieros con técnicas de valuación:

Nivel 1 : Los precios cotizados en un mercado para activos y pasivos idénticos.
Nivel 2 : Supuestos diferentes a los precios cotizados que se incluyen en el nivel 1 y que son observables para activos o pasivos, ya sea directamente (como precio) o indirectamente (es decir, derivado de un precio).
Nivel 3: Supuestos para activos o pasivos que no están basados en información observable directamente en el mercado.

Durante los períodos de reporte no han existido transferencias de ítems en la forma de medir el valor razonable. Todos los instrumentos fueron medidos usando el nivel 2 de la jerarquía.

2.11 Inventarios

Las existencias se valorizan a su costo o valor neto realizable, el menor. El costo se determina por el método promedio ponderado. El costo de los productos terminados y de los productos en proceso incluye, las materias primas, la mano de obra directa, otros costos directos y gastos generales de fabricación destinados a dejar los bienes en condiciones de ser comercializados. No incluyen los costos por intereses. El valor neto realizable es el precio de venta estimado en el curso normal del negocio, menos los costos variables de venta y distribución aplicables. Los repuestos y suministros de la producción se valorizan a su costo o valor neto realizable, el menor.

Adicionalmente, se registran estimaciones por obsolescencia de materias primas y productos terminados, en base a la rotación y antigüedad de las partidas involucradas.

2.12 Deudores comerciales

Las cuentas comerciales a cobrar y otras cuentas a cobrar se reconocen inicialmente a valor razonable y posteriormente a costo de amortización menos una provisión para la pérdida crediticia estimada, dado el corto plazo de la naturaleza de esas cuentas. Se establece una provisión para la pérdida crediticia estimada cuando existe evidencia objetiva de que la Sociedad no será capaz de cobrar todos los importes que se le adeudan de acuerdo con los términos originales de las cuentas a cobrar. El importe en libros de los activos se reducen con las provisiones de pérdidas creditcias, y las pérdidas son reconocidas como gastos de administración dentro de los estados consolidados de resultados por función.

2.13 Efectivo y equivalentes al efectivo

El efectivo y equivalentes al efectivo incluyen el efectivo en caja, saldos en bancos, depósitos a plazo e inversiones e fondos mutuos de gran liquidez y de bajo riesgo de cambio de valor, con un vencimiento original igual o inferior a tres meses.

2.14 Otros pasivos financieros

Los recursos obtenidos de instituciones financieras así como por la emisión de títulos de deuda se reconocen, inicialmente, a su valor razonable, netos de los costos en que se haya incurrido en la transacción. Posteriormente, las obligaciones se valoran devengando los intereses que igualan el valor presente de las obligaciones con el valor futuro a cancelar, usando el método de la tasa de interés efectiva.

Los gastos generales y específicos de intereses directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos calificados, que son aquellos que requieren de un período de tiempo sustancial para estar preparados para su uso o venta previstos, se añaden al costo de dichos activos, hasta el período en que los activos estén sustancialmente preparados para su uso o venta.

2.15 Impuesto a las ganancias

La Sociedad y sus filiales en Chile contabilizan el Impuesto a la Renta sobre la base de la renta líquida imponible determinada según las normas establecidas en la Ley de Impuesto a la Renta. Sus filiales en el extranjero lo hacen según las normas de los respectivos países.

Los impuestos diferidos se calculan de acuerdo con el método del balance sobre las diferencias temporarias que surgen entre las bases fiscales de los activos y pasivos y sus importes en libros en los Estados Financieros Consolidados , utilizando tasas de impuestos que se han promulgado o sustancialmente promulgadas a la fecha del balance y que se espera sean aplicadas cuando se realice el activo del impuesto diferido, o cuando se liquide el pasivo del impuesto diferido.

Los activos por impuestos diferidos se reconocen solo en la medida en que es probable que se vaya a disponer de beneficios fiscales futuros con los que compensar las diferencias temporarias.

La Sociedad no reconoce impuestos diferidos sobre las diferencias temporarias que surgen en inversiones en filiales, en las cuales la Sociedad pueda controlar la fecha en que revertirán las diferencias temporarias y sea probable que éstas no vayan a revertir en un futuro previsible.

2.16 Beneficios a los empleados

La Sociedad tiene constituida una provisión para cubrir la indemnización por años de servicio que será pagada a su personal, de acuerdo con los contratos individuales y colectivos suscritos con sus trabajadores, la cual se registra a valor actuarial, según lo establecido en NIC 19.

Los resultados por actualización de las variables actuariales, se registran dentro de otros resultados integrales de acuerdo a lo establecido por la NIC 19.

Adicionalmente, la Sociedad mantiene planes de retención para algunos ejecutivos los cuales se provisionan según las directrices de este plan. Estos planes otorgan el derecho a ciertos ejecutivos a recibir un pago fijo en dinero en una fecha predeterminada una vez que han cumplido con los años de servicio exigidos.

La Sociedad y sus filiales han provisionado el costo de las vacaciones y otros beneficios al personal sobre la base de lo devengado. Este pasivo se registra dentro del rubro otros pasivos no financieros, corrientes.

2.17 Provisiones

Las provisiones por litigios y otras contingencias se reconocen cuando la Sociedad tiene una obligación presente, ya sea legal o implícita, como resultado de sucesos pasados, es probable que vaya a ser necesaria una salida de recursos para liquidar la obligación y el importe se ha estimado de forma fiable.

Las provisiones se valorizan por el valor actual de los desembolsos que se espera sean necesarios para liquidar la obligación usando una tasa antes de impuestos que refleje las evaluaciones del mercado actual del valor temporal del dinero y los riesgos específicos de la obligación.

2.18 Arrendamientos

a) Operativos

Los pagos de leasing operacionales son reconocidos linealmente como gastos en el estado de resultados durante la vigencia del leasing.

b) Financieros

Aquellos bienes de Propiedad, planta y equipo donde la Sociedad mantiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de ellos, se clasifican como arrendamientos financieros, los que se capitalizan al inicio del arrendamiento al valor razonable del bien de Propiedades, plantas y equipos arrendado o al valor presente de los pagos mínimos por el arrendamiento, el menor.

Cada pago por arrendamiento se distribuye entre el pasivo y las cargas financieras. El elemento de interés se carga a la cuenta de resultados durante el período de arrendamiento de forma que se obtenga una tasa periódica constante de interés sobre el saldo restante del pasivo para cada período.

2.19 Depósitos sobre envases

Corresponde al pasivo constituido por las garantías en dinero recibidas de clientes por los envases puestos a su disposición (botellas y cajas).

Esta obligación representa el valor del depósito que es devuelto si el cliente o el distribuidor devuelve las botellas y cajas en buenas condiciones, junto con la factura original. La estimación de este pasivo se basa en un inventario de botellas entregadas en comodato a clientes y distribuidores, estimaciones de botellas en circulación y un valor histórico promedio ponderado por botella o caja.
El depósito para los envases retronables se presenta dentro de Otros pasivos financieros, dado que la Sociedad no tiene la habilidad legal de diferir su pago por un período superior a un año . Sin embargo, La Sociedad no se tiene previsto efectuar devoluciones significativas de estos depósitos dentro de ese plazo.

2.20 Reconocimiento de ingresos

De conformidad con la NIIF 15, adoptada por la Sociedad para sus estados financieros consolidados a partir de la fecha de vigencia del 1 de enero de 2018, la única obligación de identificada por la Sociedad es la venta de productos terminados, que también incorporan la venta del servicio de entregar el producto al cliente final. La obligación se satisface con la entrega física de los productos a los clientes y no existe ningún tipo de contrato que otorgue derechos adicionales a los clientes que puedan ser aplicados unilateralmente.

Los Ingresos Ordinarios incluyen el valor razonable de la contraprestación recibida o que será recibida por los bienes vendidos durante el curso regular de las actividades de la Sociedad. Estos ingresos se transfieren y se presentan netos de IVA, reembolsos, deducciones y descuentos.

La Sociedad reconoce dichos Ingresos Ordinarios cuando puedan ser valorizados de manera confiable, y cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la Sociedad.

Para los períodos anteriores, la Sociedad adoptó la poliítica de reconocmiento de ingresos ordinarios en base a las exigencias de la NIC 18.

2.21 Aporte de The Coca Cola Company

La Sociedad recibe ciertos aportes discrecionales de The Coca-Cola Company (TCCC) relacionados principalmente con el financiamiento de programas de publicidad y promoción de sus productos en los territorios donde la Sociedad posee licencias de distribución. Los recursos recibidos de TCCC se reconocen en los resultados netos una vez cumplidas las condiciones concordadas con TCCC para hacerse acreedor a dicho incentivo, éstos se registran como una reducción de los gastos de marketing incluidos en la cuenta Gastos de Administración. Dado su carácter discrecional, la proporción de aportes recibidos en un ejercicio no implica que se repetirán en el ejercicio siguiente.

2.22 Distribución de dividendos

La distribución de dividendos a los accionistas de la Sociedad se reconoce como un pasivo en los estados financieros consolidados de la Sociedad, considerando el mínimo del 30% obligatorio de la ganancia del período establecido por la Ley de Sociedades Anónimas.

2.23 Estimaciones y juicios contables críticos

La Sociedad hace estimaciones y juicios en relación con el futuro. Las estimaciones contables resultantes, por definición, raramente igualarán a los correspondientes resultados reales. A continuación se explican las estimaciones y juicios que podrían tener un impacto significativo sobre los estados financieros futuros.

2.23.1 Deterioro de la plusvalía comprada (Goodwill) y los activos intangibles de vida útil indefinida

La Sociedad comprueba anualmente si la plusvalía y los activos intangibles de vida útil indefinida han sufrido alguna pérdida por deterioro. Los importes recuperables de las unidades generadoras de efectivo se han determinado en base a cálculos del valor de uso. Las variables claves que calcula la administración incluyen el volumen de ventas, precios, gasto en comercialización y otros factores económicos. La estimación de estas variables exige un juicio administrativo importante, pues dichas variables implican incertidumbres inherentes; sin embargo, los supuestos utilizados son consistentes con la planificación interna de la Sociedad. Por lo tanto, la administración evalúa y actualiza anualmente las estimaciones, basándose en las condiciones que afectan estas variables. Si se considera que se han deteriorado estos activos, se castigarán hasta su valor razonable estimado, o valor de recuperación futura de acuerdo a los flujos de caja descontados el menor. Los flujos de caja libres descontados en la unidad generadora de efectivo de la matriz en Chile como las de las filiales en Brasil, Argentina y Paraguay generaron un valor mayor que los respectivos activos, incluyendo la plusvalía de las filiales brasileñas, argentinas y paraguayas.

2.23.2 Valor razonable de Activos y Pasivos

En ciertos casos las IFRS requieren que activos y pasivos sean registrados a su valor razonable. Valor razonable es el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición.

Las bases para la medición de activos y pasivos a su valor razonable son los precios vigentes en mercados activos. En ausencia de mercados activos, la Sociedad estima dichos valores basada en la mejor información disponible, incluyendo el uso de modelos u otras técnicas de valuación.

En el caso de la valorización de los intangibles reconocidos como resultado de adquisiciones en combinaciones de negocios, la Sociedad estima el valor razonable basado en el "múltiple period excess earning method", el cual involucra la estimación de flujos de caja futuros generados por los activos intangibles, ajustados por flujos de caja que no provienen de estas, sino de otros activos. Para ello, la Sociedad estimó el tiempo en el cual el intangible generará flujos de caja, los flujos de caja en sí, flujos de caja proveniente de otros activos y una tasa de descuento.

Otros activos adquiridos y pasivos asumidos en la combinación de negocio se valoraron al valor razonable usando métodos de valorización que se consideraron adecuadas en las circunstancias, incluyendo el costo de reposición depreciado y valores de transacciones recientes de activos comparables, entre otros. Estas metodologías requieren que se estimen ciertos inputs, incluyendo la estimación de flujos de caja futuros.

2.23.3 Provisión para pérdidas crediticias esperadas

La Sociedad evalúa la posibilidad de recaudación de las cuentas comerciales utilizando varios factores. Cuando la Sicedad tiene conocimiento de una incapacidad específica de un cliente para cumplir con sus compromisos financieros, se estima y registra una provisión específica para las pérdidas crediticias esperadas, lo que reduce el crédito reconocido a la cantidad que la Sociedad estima ser capaz de cobrar. Además de las provisiones específicas, las provisiones por pérdidas crediticias esperadas también se determinan en función de una corrección del valor por pérdidas crediticias esperadas de conformidad con la NIIF 9.

2.23.4 Vida útil, valor residual y deterioro de propiedad, planta y equipo

La Propiedad, planta y equipos se registra al costo y se deprecia en base al método lineal durante la vida útil estimada de dichos activos. Los cambios en circunstancias, tales como avances tecnológicos, cambios en el modelo comercial o cambios en la estrategia de capital podrían hacer que la vida útil fuera diferente de las estimaciones. En aquellos casos en que se determino que la vida útil de los activos fijos debería disminuirse, depreciamos el exceso entre el valor libro neto y el valor de recuperación estimado, de acuerdo a la vida útil restante revisada. Factores tales como los cambios en el uso planificado de los equipos de fabricación, máquinas dispensadoras, equipos de transporte o programas computacionales podrían hacer que la vida útil de los activos se viera disminuida. Se revisa el deterioro que puedan sufrir los activos de larga vida cada vez que los eventos o cambios en las circunstancias indican que el valor libros de cualesquiera de dichos activos no puede ser recuperado. La estimación de flujos de caja futuros se basa, entre otras cosas, en ciertos supuestos sobre el rendimiento operacional esperado para el futuro. Las estimaciones respecto de flujos de caja descontados podrían diferir de los flujos de caja reales, entre otras cosas, debido a cambios tecnológicos, condiciones económicas, cambios en el modelo comercial o cambios en el rendimiento operacional. Si la suma de los flujos de caja descontados proyectados (excluyendo los intereses) fuera inferior al valor libro del activo, el activo será castigado a su valor recuperable estimado.

2.23.5 Obligaciones por depósitos de garantía para botellas y cajas

La Sociedad ha registrado un pasivo representado por los depósitos recibidos a cambio de botellas y cajas proporcionadas a los clientes y distribuidores. Esta obligación representa el valor del depósito que se deberá devolver si el cliente o el distribuidor devuelve las botellas y cajas en buenas condiciones, junto con la factura original. La estimación de este pasivo se basa en un inventario de botellas entregadas en comodato a clientes y distribuidores, estimaciones de botellas en circulación y un valor histórico promedio ponderado por botella o caja. Se requiere una gran cantidad de criterio por parte de la administración para poder estimar el número de botellas en circulación, el valor del depósito que podría requerir devolución y la sincronización de los desembolsos relacionados con este pasivo.

2.24.1 Nuevos pronunciamientos (Normas, Interpretaciones y Enmiendas) contables con aplicación efectiva para períodos anuales iniciados en o después del 01 de enero de 2018.

Las normas e interpretaciones, así como las mejoras y modificaciones a IFRS, que han sido emitidas, con entrada en vigencia a la fecha de estos estados financieros, se encuentran detalladas a continuación. La Sociedad ha aplicado estas normas concluyendo que no afectará significativamente los estados financieros.

	Normas, Interpretaciones y Enmiendas	Fecha de aplicación obligatoria
IFRS 9	Instrumentos Financieros	1 de enero de 2018
IFRS 15	Ingresos procedentes de Contratos con Clientes	1 de enero de 2018
IFRIC 22	Transacciones en moneda extranjera y contraprestaciones anticipadas	1 de enero de 2018
IAS 28	Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos – decisión de medir participaciones en asociadas y negocios conjuntos al valor razonable con cambios en resultados	1 de enero de 2018

IFRS 9 "Instrumentos Financieros"

En julio de 2014 fue emitida la versión final de la IFRS 9 *Instrumentos Financieros*, reuniendo todas las fases del proyecto del IASB para reemplazar a la IAS 39 *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición* para los períodos anuales que comiencen en o después del 1 de enero de 2018, esta norma incluye nuevos requerimientos basados en principios para la clasificación,medición, deterioro y contabilidad de cobertura, introduce un modelo "más prospectivo" de pérdidas crediticias esperadas para la contabilidad del deterioro y un enfoque sustancialmente reformado para la contabilidad de coberturas.

La adopción de la IFRS 9 no ha tenido un impacto significativo en la políticas contables de la Sociedad en cuanto a la clasificación y medición de los activos financieros y las cuentas de resultados.

Para la clasificación, medición y contabilización de coberturas, no se determinaron cambios significativos. Por lo tanto, no se reconocieron ajustes significativos por la adopción de la NIIF 9 en los estados financieros consolidados de la Sociedad en relación con la clasificación, medición y contabilidad de coberturas.

En relación con el análisis realizado por la Sociedad para determinar el impacto del nuevo modelo de pérdida crediticia esperada de activos financieros para calcular las provisiones que deben ser registradas. a partir del 1 de enero de 2018, el efecto de la adopción de la norma dentro de las ganancias retenidas no fue significativo porque la mayoría de las cuentas por cobrar se caracterizan por la recuperación a corto plazo, lo que se traduce en estimaciones de pérdida crediticia esperada que se aproximan a las provisiones para cuentas incobrables anteriores bajo la NIC 39.

IFRS 15 "Ingresos procedentes de Contratos con Clientes"

IFRS 15 *Ingresos Procedentes de Contratos con Clientes*, se trata de un proyecto conjunto con el FASB para eliminar diferencias en el reconocimiento de ingresos entre IFRS y US GAAP, la cual fue emitida en mayo de 2014, es aplicable a todos los contratos con clientes, reemplaza la IAS 11 Contratos de Construcción, la IAS 18 Ingresos e Interpretaciones relacionadas y se aplica a todos los ingresos que surgen de contratos con clientes, a menos que dichos contratos estén dentro del alcance de otras normas. La nueva norma establece un modelo de cinco pasos para contabilizar los ingresos derivados de los contratos con clientes, este modelo facilitará la comparabilidad de compañías de diferentes industrias y regiones. Según la IFRS 15, los ingresos se reconocen por un monto que refleja la contraprestación a la que la entidad espera tener derecho a cambio de transferir el control de bienes o la prestación de servicios a un cliente.

La norma requiere que las entidades apliquen mayor juicio, tomando en consideración todos los hechos y circunstancias relevantes al aplicar cada paso del modelo a los contratos con sus clientes. La norma también especifica la contabilidad de los costos incrementales derivados de la obtención de un contrato y los costos directamente relacionados con el cumplimiento de un contrato.

Con respecto al segmento reportable de Embotelladora Andina, los canales de ingresos están principalmente relacionados a la venta de producto terminado y la entrega de productos promocionales, los cuales actualmente están siendo reconocidos en el estado de resultados cuando la Compañía transfiere dichos productos a los clientes. Estos canales de ingresos están soportados por contratos con diferentes compañías minoristas a través de canales tradicionales y modernos, en los cuales los precios con dichos clientes se negocian constantemente debido a la alta rotación de los productos de la Compañía y para seguir siendo competitivos en el mercado.

Para la transición, la Sociedad adoptó el método restropectivo modificado al determinar el impacto acumulativo a la fecha de la adopción de la norma en la información consolidada financiera para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2017 y anteriores. De esta manera, no se realizaron correcciones a los estados financieros de los ejercicios anteriores, concluyéndose así, que la adopción de la norma no tuvo un impacto siginificactivo en los estados financieros consolidados de la Sociedad.

La adopción de las normas, enmiendas e interpretaciones antes descritas, no tienen un impacto significativo en los estados financieros consolidados de la Sociedad.

IFRIC Interpretación 22 Transacciones en Moneda Extranjera y Contraprestaciones Anticipadas

La interpretación aborda la forma de determinar la fecha de la transacción a efectos de establecer la tasa de cambio a usar en el reconocimiento inicial del activo, pasivo, ingreso o gasto relacionado (o la parte de estos que corresponda), en la baja en cuentas de un activo no monetario o pasivo no monetario que surge de un pago o cobro de una contraprestación anticipada en moneda extranjera. A estos efectos, la fecha de la transacción corresponde al momento en que una entidad reconoce inicialmente el activo no monetario o pasivo no monetario que surge del pago o cobro de la contraprestación anticipada. Si existen múltiples pagos o cobros anticipados, la entidad determinará una fecha de la transacción para cada pago o cobro de la contraprestación anticipada.

La adopción de las normas, enmiendas e interpretaciones antes descritas, no tuvieron un impacto significativo en los estados financieros consolidados de la Sociedad.

IAS 28 Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos – decisión de medir participaciones en asociadas y negocios conjuntos al valor razonable con cambios en resultados

La enmienda aclara que una entidad que es una organización de capital de riesgo, u otra entidad que califique, puede elegir en el reconocimiento inicial valorar sus inversiones en asociadas y negocios conjuntos a valor razonable con cambios en resultados. Si una entidad que no es en sí misma una entidad de inversión tiene un interés en una asociada o negocio conjunto que sea una entidad de inversión, puede optar por mantener la medición a valor razonable aplicada su asociada. La enmienda debe aplicarse retrospectivamente.

La adopción de las normas, enmiendas e interpretaciones antes descritas, no tienen un impacto significativo en los estados financieros consolidados de la Sociedad.

2.24.2 Nuevos pronunciamientos (Normas , Interpretaciones y Enmiendas) contables con aplicación efectiva para períodos anuales iniciados en o después del 01 de enero de 2019.

Las normas e interpretaciones, así como las mejoras y modificaciones a IFRS, que han sido emitidas, pero aún no han entrado en vigencia a la fecha de estos estados financieros, se encuentran detalladas a continuación. La Sociedad no ha aplicado estas normas en forma anticipada:

	Nuevas Normas	Fecha de aplicación obligatoria
IFRS 16	Arrendamientos	1 de enero de 2019
IFRIC 23	Tratamiento de posiciones fiscales inciertas	1 de enero de 2019
Marco Conceptual	Marco Conceptual Revisado	1 de enero de 2020

IFRS 16 "Arrendamientos"

En el mes de enero de 2016, el IASB emitió IFRS 16 Arrendamientos. IFRS 16 establece la definición de un contrato de arrendamiento y especifica el tratamiento contable de los activos y pasivos originados por estos contratos desde el punto de vista del arrendador y arrendatario. La nueva norma no difiere significativamente de la norma que la precede, IAS 17 Arrendamientos, con respecto al tratamiento contable desde el punto de vista del arrendador. Sin embargo, desde el punto de vista del arrendatario, la nueva norma requiere el reconocimiento de activos y pasivos para la mayoría de los contratos de arrendamientos. IFRS 16 será de aplicación obligatoria para los periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2019. La aplicación anticipada se encuentra permitida si ésta es adoptada en conjunto con IFRS 15 Ingresos procedentes de Contratos con Clientes.

La Sociedad ha evaluado los impactos de la implementación de la nueva norma y ha estimado un aumento en sus activos de aproximadamente un 1.0% y un aumento en sus pasivos de aproximadamente in 1.6%-EL impacto de la adopción generará una reducción en patrimonio de aproximadamente un 0.6%.

IFRIC 23 Tratamiento sobre posiciones fiscales inciertas

En junio de 2017, el IASB emitió la Interpretación IFRIC 23, la cual aclara la aplicación de los criterios de reconocimiento y medición requeridos por la IAS 12 Impuestos a las Ganancias cuando existe incertidumbre sobre los tratamientos fiscales. Se aplicará esta Interpretación para los periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2019.

La Sociedad aun debe completar su evaluación con respecto a si esta interpretación tendrá un impacto significativo en los estados financieros consolidados.

Marco Conceptual Revisado

El IASB emitió el Marco Conceptual Revisado en marzo de 2018incorporando algunos nuevos conceptos, proporcionando definiciones actualizadas y criterios de reconocimiento para activos y pasivos y aclarando algunos conceptos importantes.

Los cambios al Marco Conceptual pueden afectar la aplicación de IFRS cuando ninguna norma aplica a una transacción o evento particular. El Marco Conceptual Revisado entra en vigencia para períodos que empiezan en o después de 1 de enero de 2020.

La Sociedad evaluará el impacto de estas nuevas definiciones.

	Mejoras y Modificaciones	**Fecha de aplicación obligatoria**
IFRS 3	Combinaciones de negocios	1 de enero de 2019
IFRS 9	Instrumentos financieros	1 de enero de 2019
IFRS 11	Acuerdos conjuntos	1 de enero de 2019
IAS 12	Impuestos a las ganancias	1 de enero de 2019
IAS 23	Costos sobre prestamos	1 de enero de 2019
IAS 28	Inversiones en asociadas	1 de enero de 2019
IAS 19	Beneficios a los empleados – Modificación, reducción o liquidación del plan	1 de enero de 2019
IFRS 10 e IAS 28	Estados Financieros Consolidados – venta o aportación de activos entre un inversor y su asociada o negocio conjunto	Por determinar

IFRS 3 "Combinaciones de negocios"

Las enmiendas aclaran que, cuando una entidad obtiene el control de una entidad que es una operación conjunta, aplica los requerimientos para una combinación de negocios por etapas, incluyendo los intereses previamente mantenidos sobre los activos y pasivos de una operación conjunta presentada al valor razonable. Las enmiendas deben aplicarse a las combinaciones de negocios realizadas posteriormente al 1 enero de 2019. Se permite su aplicación anticipada.

La entidad realizará la evaluación del impacto de la mejora una vez entre en vigencia.

IFRS 9 "Instrumentos financieros – Pagos con compensación negativa"

Un instrumento de deuda se puede medir al costo amortizado, costo o a valor razonable a través de otro resultado integral, siempre que los flujos de efectivo contractuales sean únicamente pagos de principal e intereses sobre el capital principal pendiente y el instrumento se lleva a cabo dentro del modelo de negocio para esa clasificación. Las modificaciones a la IFRS 9 pretenden aclarar que un activo financiero cumple el criterio solo pagos de principal más intereses independientemente del evento o circunstancia que causa la terminación anticipada del contrato o de qué parte paga o recibe la compensación razonable por la terminación anticipada del contrato.

Las modificaciones a la IFRS 9 deberán aplicarse cuando el prepago se aproxima a los montos no pagados de capital e intereses de tal forma que refleja el cambio en tasa de interés de referencia. Esto implica que los prepagos al valor razonable o por un monto que incluye el valor razonable del costo de un instrumento de cobertura asociado, normalmente satisfará el criterio solo pagos de principal más intereses solo si otros elementos del cambio en el valor justo, como los efectos del riesgo de crédito o la liquidez, no son representativos. La aplicación será a partir del 1 de enero de 2019 y se realizará de forma retrospectiva con adopción anticipada permitida.

La Sociedad realizará la evaluación del impacto de la enmienda una vez entre en vigencia.

IFRS 11 "Acuerdos Conjuntos"

La enmienda afecta a los acuerdos conjuntos sobre intereses previamente mantenidos en una operación conjunta. Una parte que participa, pero no tiene el control conjunto de una operación conjunta podría obtener control si la actividad de la operación conjunta constituye un negocio tal como lo define la IFRS 3. Las modificaciones aclaran que los intereses previamente mantenidos en esa operación conjunta no se vuelven a medir al momento de la operación. Las enmiendas deberán aplicarse a las transacciones en las que se adquiere el control conjunto realizadas posteriormente al 1 enero de 2019. Se permite su aplicación anticipada.

La Sociedad realizará la evaluación del impacto de la enmienda una vez entre en vigencia.

IAS 12 Impuestos a las Ganancias

Las enmiendas aclaran que el impuesto a las ganancias de los dividendos generados por instrumentos financieros clasificados como patrimonio está vinculadas más directamente a transacciones pasadas o eventos que generaron ganancias distribuibles que a distribuciones a los propietarios. Por lo tanto, una entidad reconoce el impuesto a las ganancias a los dividendos en resultados, otro resultado integral o patrimonio según donde la entidad originalmente reconoció esas transacciones o eventos pasados. Las enmiendas deberán aplicarse a las a dividendos reconocidos posteriormente al 1 enero de 2019.

La Sociedad realizará la evaluación del impacto de la enmienda una vez entre en vigencia.

IAS 23 Costo por Préstamos

Las enmiendas aclaran que una entidad trata como un préstamo general cualquier endeudamiento originalmente hecho para desarrollar un activo calificado cuando sustancialmente todas las actividades necesarias para culminar ese activo para su uso o venta están completos. Las enmiendas deberán aplicarse a partir del 1 enero de 2019.

La Sociedad realizará la evaluación del impacto de la enmienda una vez entre en vigencia.

IAS 28 Inversiones en Asociadas

Las enmiendas aclaran que una entidad aplica la IFRS 9 Instrumentos Financieros para inversiones a largo plazo en asociadas o negocios conjuntos para aquellas inversiones que no apliquen el método de la participación patrimonial pero que, en sustancia, forma parte de la inversión neta en la asociada o negocio conjunto. Esta aclaración es relevante porque implica que el modelo de pérdida de crédito esperado, descrito en la IFRS 9, se aplica a estos intereses a largo plazo. Las entidades deben aplicar las enmiendas retrospectivamente, con ciertas excepciones. La entrada en vigencia será a partir del 1 de enero de 2019 con aplicación anticipada está permitida.

La Sociedad realizará la evaluación del impacto de la enmienda una vez entre en vigencia.

IAS 19 Beneficios a los Empleados – Modificación, reducción o liquidación del plan

Las enmiendas a IAS 19 abordan la contabilización cuando se produce una modificación, reducción o liquidación del plan durante un período de reporte.

Las enmiendas especifican que cuando una modificación, reducción o liquidación de un plan se produce durante el período de reporte anual, la entidad debe:

- Determinar el costo actual de servicios por el resto del período posterior a la modificación, reducción o liquidación del plan, utilizando los supuestos actuariales usados para medir nuevamente el pasivo (activo) por beneficios definidos, neto, reflejando los beneficios ofrecidos bajo el plan y los activos del plan después de ese evento
- Determinar el interés neto por el resto del período después de la modificación, reducción o liquidación del plan utilizando: el pasivo (activo), neto por beneficios definidos que refleje los beneficios ofrecidos bajo el plan y los activos del plan después de ese evento; y la tasa de descuento utilizada para medir nuevamente el pasivo (activo) neto por beneficios definidos

Las enmiendas aclaran que una entidad primero determina cualquier costo de servicio pasado, o una ganancia o pérdida en la liquidación, sin considerar el efecto del techo del activo (asset ceiling). Este monto se reconoce en resultados. Luego, una entidad determina el efecto del techo del activo (asset ceiling) después de la modificación, reducción o liquidación del plan. Cualquier cambio en ese efecto, excluyendo los importes incluidos en el interés neto, se reconoce en otro resultado integral.

Esta aclaración establece que las entidades podrían tener que reconocer un costo de servicio pasado, o un resultado en la liquidación que reduzca un excedente que no se reconoció antes. Los cambios en el efecto del techo del activo (asset ceiling) no se compensan con dichos montos.

Las enmiendas se aplican a los cambios, reducciones o liquidaciones del plan que ocurran en o después del comienzo del primer período anual de reporte que comience el o después del 1 de enero de 2019. Se permite la aplicación anticipada, lo cual debe ser revelado.

La entidad realizará la evaluación del impacto de la enmienda una vez entre en vigencia.

IFRS 3 Combinaciones de Negocios - Definición de un negocio

El IASB emitió enmiendas en cuanto a la definición de un negocio en IFRS 3 Combinaciones de Negocios, para ayudar a las entidades a determinar si un conjunto adquirido de actividades y activos es un negocio o no. El IASB aclara cuales son los requisitos mínimos para definir un negocio, elimina la evaluación respecto a si los participantes del mercado son capaces de reemplazar cualquier elemento faltante, incluye orientación para ayudar a las entidades a evaluar si un proceso adquirido es sustantivo, reduce las definiciones de un negocio y productos e introduce una prueba de concentración de valor razonable opcional.

Las enmiendas se deben aplicar a las combinaciones de negocios o adquisiciones de activos que ocurran en o después del comienzo del primer período anual de presentación de reporte que comience en o después del 1 de enero de 2020. En consecuencia, las entidades no tienen que revisar aquellas transacciones ocurridas en periodos anteriores. La aplicación anticipada está permitida y debe ser revelada.

Dado que las enmiendas se aplican prospectivamente a transacciones u otros eventos que ocurran en o después de la fecha de la primera aplicación, la mayoría de las entidades probablemente no se verán afectadas por estas enmiendas en la transición. Sin embargo, aquellas entidades que consideran la adquisición de un conjunto de actividades y activos después de aplicar las enmiendas, deben, en primer lugar, actualizar sus políticas contables de manera oportuna.

Las enmiendas también podrían ser relevantes en otras áreas de IFRS (por ejemplo, pueden ser relevantes cuando una controladora pierde el control de una subsidiaria y ha adoptado anticipadamente la venta o contribución de activos entre un inversor y su asociado o negocio conjunto) (Enmiendas a la IFRS 10 e IAS 28).

La entidad realizará la evaluación del impacto de la enmienda una vez entre en vigencia.

IAS 1 Presentación de Estados Financieros e IAS 8 Políticas Contables, Cambios en la Estimaciones Contables y Errores - Definición de material

En octubre de 2018, el IASB emitió enmiendas a IAS 1 *Presentación de Estados Financieros* e IAS 8 *Contabilidad Políticas, cambios en las estimaciones contables y errores,* para alinear la definición de "material" en todas las normas y para aclarar ciertos aspectos de la definición. La nueva definición establece que, la información es material si omitirla, declararla erróneamente o esconderla razonablemente podría esperarse que influya en las decisiones que los usuarios primarios de los estados financieros de propósito general toman con base en esos estados financieros, los cuales proporcionan información financiera acerca de una entidad específica que reporta.

Las enmiendas deben ser aplicadas prospectivamente. La aplicación anticipada está permitida y debe ser revelada.

Aunque no se espera que las enmiendas a la definición de material tengan un impacto significativo en los estados financieros de una entidad, la introducción del término “esconder” en la definición podría impactar la forma en que se hacen los juicios de materialidad en la práctica, elevando la importancia de cómo se comunica y organiza la información en los estados financieros.

La entidad realizara la evaluación del impacto de la enmienda una vez entre en vigencia.

IFRS 10 Estados Financieros Consolidados e IAS 28 Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos – venta o aportación de activos entre un inversor y su asociada o negocio conjunto

Las enmiendas a IFRS 10 *Estados Financieros Consolidados* e IAS 28 *Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos (2011)* abordan una inconsistencia reconocida entre los requerimientos de IFRS 10 y los de IAS 28 (2011) en el tratamiento de la venta o la aportación de activos entre un inversor y su asociada o negocio conjunto. Las enmiendas, emitidas en septiembre de 2014, establecen que cuando la transacción involucra un negocio (tanto cuando se encuentra en una filial o no) se reconoce toda la ganancia o pérdida generada. Se reconoce una ganancia o pérdida parcial cuando la transacción involucra activos que no constituyen un negocio, incluso cuando los activos se encuentran en una filial. La fecha de aplicación obligatoria de estas enmiendas está por determinar debido a que el IASB está a la espera de los resultados de su proyecto de investigación sobre la contabilización según el método de participación patrimonial. Estas enmiendas deben ser aplicadas en forma retrospectiva y se permite la adopción anticipada, lo cual debe ser revelado.

La Sociedad realizará la evaluación del impacto de la enmienda una vez entre en vigencia.

NOTA 3 – INFORMACIÓN POR SEGMENTOS

La Sociedad revela información por segmentos de acuerdo con lo indicado en NIIF Nº8, "Segmentos operativos", que establece las normas para informar respecto de los segmentos operativos y revelaciones relacionadas para productos, servicios y áreas geográficas.

El Directorio y la Administración de la Sociedad miden y evalúan el desempeño de los segmentos operativos de acuerdo al resultado operacional de cada uno de los países donde se encuentran las franquicias de Coca-Cola .

Los segmentos operativos se determinan en base a la presentación de informes internos al principal encargado de tomar decisiones estrategicas de la Sociedad. Dicho encargado ha sido identificado como el Directorio de la Sociedad que toma decisiones estratégicas.

Los segmentos que han sido definidos para la toma de decisiones estratégicas son de carácter geográfico, corresponden a:

- Operación en Chile
- Operación en Brasil
- Operación en Argentina
- Operación en Paraguay

Los cuatro segmentos operativos identificados, desarrollan su negocio mediante la producción y venta de gaseosas y otros bebestibles, asi como empaques.

Los gastos e ingresos que son gestionados y pagados por la Gerencia Corporativa en Chile, los cuales en lo sustancial se incurriran con independencia de la existencia de las filiales en el extranjero, son asignados a la operación en Chile en el segmento gaseosas.

Los ingresos totales por segmento incluyen ventas a clientes no relacionados e inter-segmentos, tal como lo indica el estado consolidado de resultados de la Sociedad.

Un resumen de las operaciones por segmento de la Sociedad de acuerdo a las NIIF es el siguiente:

Por el período terminado al 31 de diciembre de 2018	Operación Chile	Operación Argentina (2)	Operación Brasil	Operación Paraguay	Eliminaciones inter-companías	Total Consolidado
	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Gaseosas	390.782.296	330.874.797	326.015.740	118.095.369	(72.170)	1.165.696.032
Otros bebistibles	180.156.806	75.341.941	214.493.809	31.492.883	-	501.485.439
Empaques	-	7.343.785	-	-	(1.609.457)	5.734.328
Ventas netas	**570.939.102**	**413.560.523**	**540.509.549**	**149.588.252**	**(1.681.627)**	**1.672.915.799**
Costo de ventas	(336.719.937)	(214.647.052)	(329.529.112)	(88.813.300)	1.681.627	(968.027.774)
Gastos de distribución	(55.798.363)	(62.899.574)	(38.835.833)	(8.241.714)		(165.775.484)
Gastos de administración	(109.373.432)	(93.149.904)	(88.809.386)	(22.410.131)		(313.742.853)
Ingresos financieros	1.686.041	14.750	2.019.489	219.964	-	3.940.244
Costos financieros	(23.713.774)	(192.602)	(31.108.284)	-	-	(55.014.660)
Costo financiero neto (1)	**(22.027.733)**	**(177.852)**	**(29.088.795)**	**219.964**	**-**	**(51.074.416)**
Participación de la entidad en el resultado de asociadas	298.359	-	1.112.820	-	-	1.411.179
Gasto por impuesto a la renta	(22.000.539)	(18.874.454)	(10.088.988)	(4.600.874)	-	(55.564.855)
Otros ingresos (gastos)	(11.540.167)	(2.639.386)	(8.399.463)	(111.834)	-	(22.690.850)
Utilidad neta reportada por segmento	**13.777.290**	**21.172.301**	**36.870.792**	**25.630.363**	**-**	**97.450.746**
Depreciación y amortización	42.353.664	20.474.446	26.830.835	9.935.501	-	99.594.446
Activos Corrientes	228.108.768	80.908.212	135.259.768	37.309.706	-	481.586.454
Activos no Corrientes	644.395.166	160.587.931	679.183.347	248.751.791	-	1.732.918.235
Activos por Segmento, total	**872.503.934**	**241.496.143**	**814.443.115**	**286.061.497**	**-**	**2.214.504.689**
Importe en asociadas y negocios conjuntos contabilizadas bajo el método de la participación, total	50.136.065	-	52.274.880	-	-	102.410.945
Inversiones y otros	67.709.231	28.702.138	32.536.213	9.684.466	-	138.632.048
Pasivos Corrientes	186.831.021	83.013.418	128.146.943	21.870.719	-	419.862.101
Pasivos No Corrientes	477.319.648	17.066.746	420.218.066	16.323.385	-	930.927.845
Pasivos por Segmemto, total	**664.150.669**	**100.080.164**	**548.365.009**	**38.194.104**	**-**	**1.350.789.946**
Flujos de efectivo procedentes (utilizado) de actividades de la operación	150.035.425	28.899.457	44.949.860	11.394.620	-	235.279.362
Flujos de efectivo procedentes (utilizados) en actividades de inversión	(47.164.236)	(28.700.733)	(32.536.213)	(9.684.466)	-	(118.085.648)
Flujos de efectivo procedentes (utilizados) en actividades de financiamiento	(98.560.576)	(10.644.812)	(5.099.823)	(330.067)	-	(114.635.278)

(1) En este rubro se presentan los gastos financieros asociados al financiamiento externo para la adquisición de sociedades, incluyendo los aportes de capital.

(2) En virtud de la aplicación de la NIC 19 en Argentina, los activos y pasivos aumentaron en M$97.318.892 y M$16.093.780, respectivamente. El efecto en el estado de resultados fue una pérdida neta de M$15.743.592.

Por el período terminado al 31 de Diciembre de 2017	Operación Chile	Operación Argentina	Operación Brasil	Operación Paraguay	Eliminaciones interpaises	Total consolidado
	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Gaseosas	391.629.010	444.872.352	387.545.053	113.314.824	(96.999)	1.337.264.240
Otros bebestibles	160.244.448	99.712.939	216.352.694	27.962.406	-	504.272.487
Empaques	-	9.202.768	-	-	(1.860.876)	7.341.892
Ventas netas	551.873.458	553.788.059	603.897.747	141.277.230	(1.957.875)	1.848.878.619
Costos de ventas	(328.579.003)	(294.370.581)	(362.686.353)	(85.346.902)	1.957.875	(1.069.024.964)
Costos de distribución	(54.777.094)	(87.032.428)	(43.483.958)	(7.634.395)	-	(192.927.875)
Gastos de administración	(110.969.260)	(106.504.163)	(109.095.660)	(21.630.238)	-	(348.199.321)
Ingresos financieros	19.057.630	2.116.590	6.575.528	257.906	(16.813.279)	11.194.375
Costos financieros (*)	(32.594.796)	(4.663.527)	(34.767.713)	(7.612)	16.813.279	(55.220.369)
Costo financieros neto	**(13.537.166)**	**(2.546.937)**	**(28.192.185)**	**250.294**	**-**	**(44.025.994)**
Participación de la entidad en el resultado de asociadas contabilizadas bajo el método de participación, total	246.084	(243)	(326.201)	-	-	(80.360)
Gasto por impuesto a la renta	(16.871.257)	(17.683.875)	(13.719.506)	(3.522.996)	-	(51.797.634)
Otros ingresos (gastos)	(11.312.509)	(10.441.173)	(1.855.039)	(213.025)	-	(23.821.746)
Utilidad neta reportada por segmento	**16.073.253**	**35.208.659**	**44.538.845**	**23.179.968**	-	**119.000.725**
Depreciación y amortización	42.688.326	17.648.018	27.879.514	10.948.033	-	99.163.891
Activos corrientes	223.245.173	97.529.488	132.815.545	30.419.844	-	484.010.050
Activos no corrientes	636.482.010	96.532.150	663.556.969	234.278.288	-	1.630.849.417
Activos por segmentos totales	**859.727.183**	**194.061.638**	**796.372.514**	**264.698.132**	-	**2.114.859.467**
Importe en asociadas y negocios conjuntos contabilizadas bajo el método de la participación, total	33.789.538	-	53.019.531	-	-	86.809.069
Desembolsos de los activos no monetarios del segmento,	64.480.973	40.347.989	91.198.657	14.476.783	-	210.504.402
Pasivos corrientes	169.508.083	105.886.744	135.595.156	17.297.339	-	428.287.322
Pasivos no corrientes	463.997.113	1.368.167	393.125.740	14.847.776	-	873.338.796
Pasivos por segmentos totales	**633.505.196**	**107.254.911**	**528.720.896**	**32.145.115**	**-**	**1.301.626.118**
Flujos de efectivo procedentes (utilizados) de actividades de la operación	79.451.122	38.904.028	98.783.329	30.821.869	-	247.960.348
Flujos de efectivo procedentes (utilizados) en actividades de inversión	(49.677.671)	(40.344.994)	(64.331.960)	(14.476.785)	-	(168.831.410)
Flujos de efectivo procedentes (utilizados) en actividades de financiamiento	(91.800.089)	16.891.759	(3.437.440)	-	-	(78.345.770)

(*) En este rubro se presentan gastos financieros asociados a financiamiento externo destinado a la compra de sociedades, aportes de capital entre otros.

Por el período terminado al 31 de diciembre de 2016	Operación Chile	Operación Argentina (2)	Operación Brasil	Operación Paraguay	Eliminaciones inter-companías	Total Consolidado
	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Gaseosas	391.479.133	424.427.824	389.048.385	106.953.951	(334.784)	1.311.574.509
Otros bebistibles	148.948.285	83.518.724	201.097.188	25.051.552	-	458.615.749
Empaques	-	9.112.468	-	-	(1.843.406)	7.269.062
Ventas netas	**540.427.418**	**517.059.016**	**590.145.573**	**132.005.503**	**(2.178.190)**	**1.777.459.320**
Costo de ventas	(319.213.825)	(279.308.400)	(359.156.149)	(78.409.843)	2.178.190	(1.033.910.027)
Gastos de distribución	(52.540.986)	(80.066.734)	(44.107.337)	(6.961.838)	-	(183.676.895)
Gastos de administración	(117.615.991)	(97.788.860)	(109.345.331)	(21.452.613)	-	(346.202.795)
Ingresos financieros	2.426.279	1.095.411	5.800.712	339.290	-	9.661.692
Costos financieros	(16.262.215)	(587.216)	(34.504.760)	(20.780)	-	(51.374.971)
Costo financiero neto (1)	**(13.835.936)**	**508.195**	**(28.704.048)**	**318.510**	**-**	**(41.713.279)**
Participación de la entidad en el resultado de asociadas	717.947	-	(980.529)	-	-	(262.582)
Gasto por impuesto a la renta	(19.763.700)	(17.427.278)	(8.911.762)	(2.704.353)	-	(48.807.093)
Otros ingresos (gastos)	(13.481.333)	(8.284.072)	(9.322.611)	250.478	-	(30.837.538)
Utilidad neta reportada por segmento	**4.693.594**	**34.691.867**	**29.617.806**	**23.045.844**	**-**	**92.049.111**
Depreciación y amortización	43.619.318	16.445.143	25.666.094	11.603.897	-	97.334.452
Activos Corrientes	251.357.854	115.280.140	150.820.924	35.283.479	-	552.742.397
Activos no Corrientes	644.817.201	98.810.807	659.123.444	243.615.898	-	1.646.367.350
Activos por Segmento, total	**896.175.055**	**214.090.947**	**809.944.368**	**278.899.377**	-	**2.199.109.747**
Importe en asociadas y negocios conjuntos contabilizadas bajo el método de la participación, total	23.854.602	-	53.343.179	-	-	77.197.781
Inversiones y otros	47.755.389	37.029.524	51.779.625	9.239.522	-	145.804.060
Pasivos Corrientes	137.438.744	134.624.014	130.279.607	17.192.489	-	419.534.854
Pasivos No Corrientes	509.625.208	(1.981.066)	413.749.384	16.011.340	-	937.404.866
Pasivos por Segmemto, total	**647.063.952**	**132.642.948**	**544.028.991**	**33.203.829**	**-**	**1.356.939.720**
Flujos de efectivo procedentes (utilizado) de actividades de la operación	71.077.982	54.162.992	67.963.682	30.241.904	-	223.446.560
Flujos de efectivo procedentes (utilizados) en actividades de inversión	(15.781.118)	(37.017.204)	(51.873.047)	(9.244.948)	-	(113.916.317)
Flujos de efectivo procedentes (utilizados) en actividades de financiamiento	(23.591.062)	(17.777.191)	(36.806.173)	(20.050.099)	-	(98.224.525)

NOTA 4 – EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO

La composición del rubro es la siguiente:

Detalle	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Por concepto		
Efectivo en caja	2.907.276	139.835
Saldos en bancos	46.425.927	29.234.531
Depósitos a plazo	1.500.315	10.616.688
Fondos mutuos	86.705.095	96.251.062
Efectivo y equivalentes al efectivo	**137.538.613**	**136.242.116**
Por moneda	**M$**	**M$**
Dólar	5.917.041	6.973.298
Euro	51.401	17.245
Peso argentino	6.726.906	19.681.449
Peso chileno	86.121.695	80.985.719
Guaraní	10.680.600	6.804.997
Real	28.040.970	21.779.408
Efectivo y equivalentes al efectivo	**137.538.613**	**136.242.116**

4.1 Depósitos a plazo

Los depósitos a plazo que se encuentran definidos como efectivo y equivalentes al efectivo, son los siguientes:

Fecha de colocación	Fecha de Vencimiento	Entidad	Moneda	Capital	Tasa Anual	31.12.2018	31.12.2017
				M$	%	M$	M$
29-12-2017	05-01-2018	Banco Santander	Pesos chilenos	7.500.000	2,52%	-	7.516.275
29-12-2017	05-01-2018	Banco Santander	Pesos chilenos	2.700.000	2,40%	-	2.700.360
29-12-2017	05-01-2018	Banco Santander	Pesos chilenos	400.000	2,40%	-	400.053
28.12.2018	04-01-2019	Banco Santander	Pesos chilenos	700.000	2,52%	700.147	-
28.12.2018	04-01-2019	Banco Santander	Pesos chilenos	800.000	2,52%	800.168	-
Total						**1.500.315**	**10.616.688**

4.2 Fondos mutuos

Las cuotas de fondos mutuos se valorizan al valor cuota al cierre de cada período. Las variaciones en el valor de las cuotas durante los respectivos períodos se registran con cargo o abono a resultados. El detalle al cierre de cada período es el siguiente:

Institución	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Wester Asset Institutional Cash Reserves - USA	15.214.062	3.740.526
Fondo mutuo Banco Chile BTG	13.090.507	5.823.608
Fondo mutuo Larrain Vial - Chile	13.082.767	6.349.486
Fondo mutuo Itaú - Brasil	8.579.254	4.922.923
Fondo mutuo Banco Security - Chile	7.667.585	14.242.343
Fondo mutuo Scotiabank - Chile	7.528.086	5.878.523
Fondo mutuo Santander - Brasil	7.177.468	4.748.368
Fondo mutuo Votorantim	5.630.641	-
Fondo mutuo BCI - Chile	4.804.238	-
Fondo Fima Premium B - Argentina	2.952.316	1.495.556
Fondo mutuo Banco Estado - Chile	-	9.002.000
Fondo mutuo Bradesco - Brasil	978.171	5.046.882
Fondo Fima Ahorro Plus C - Argentina	-	8.275.073
Fondo Fima Ahorro Pesos C - Argentina	-	8.308.664
Fondo mutuo Corporativo Banchile - Chile	-	17.645.940
Citi Institutional Liquid Reserves Limited (CGAM)	-	771.170
Total	**86.705.095**	**96.251.062**

NOTA 5 – OTROS ACTIVOS FINANCIEROS, CORRIENTES Y NO CORRIENTES

Los instrumentos financieros que la Sociedad mantiene distintos a efectivo y equivalentes al efectivo, corresponden a depósitos a plazo que vencen dentro del corto plazo (a más de 90 días), instrumentos financieros con restricción y contratos de derivados. Su detalle es el siguiente:

a) Corrientes

a.1 Depósitos a plazo

Fecha de Colocación	Fecha de Vencimiento	Entidad	Moneda	Capital	Tasa anual	31.12.2018	31.12.2017
				M$	%		M$
15-03-2018	15-03-2019	Votorantim	Reales Brasileros	12.729	8,82%	14.040	-
09-08-2017	12-02-2018	Santander	Unidad de fomento	7.000.000	1,04%	-	7.082.167
25-09-2017	26-02-2018	BCI	Unidad de fomento	1.500.000	1,36%	-	1.516.454
25-09-2017	28-05-2018	Santander	Unidad de fomento	5.000.000	0,94%	-	5.049.376
13-06-2017	15-03-2018	Votorantim	Reales Brasileros	20.013	8,82%	-	21.145
Total Depósitos a plazo						**14.040**	**13.669.142**

a.2 Derechos por contratos a futuro

	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Total Derechos por contratos a futuro por operaciones forward (ver detalle Nota 20)	669.527	469.019
Total Otros Activos Financieros, corrientes	**683.567**	**14.138.161**

b) No corrientes

	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Derechos por contratos a futuro por operaciones forwards (ver detalle Nota 20)	87.446.662	61.898.833
Derechos en Sociedades elaboradoras de productos Ades (1)	13.475.279	14.153.111
Incremento (decremento)en el cambio de moneda extranjera (2)	(3.559.646)	(1.792.859)
Total	**97.362.295**	**74.259.085**

(1) Con fecha 27 de diciembre de 2016, Coca-Cola Andina confirmó a The Coca-Cola Company su decisión de participar en el negocio de "AdeS" y comercializar dichos productos en todos sus territorios de franquicia. Producto de lo anterior, con fecha 28 de marzo de 2017 se materializó dicha operación que de acuerdo a los contratos implicó que de los desembolsos efectuados por US$39 millones, M$14.153.111 fueran asignados a compras en derechos de Sociedades productoras de productos "AdeS", y M$11.923.449 fueran asignados a derechos de distribución de productos "AdeS". Los derechos en Sociedades comprados se distribuyen de la siguiente manera:

- Compra del 13,0% de participación en la Sociedad Argentina Alimentos de Soya S.A., por un valor de M$9.661.283.
- Compra del 8,5% de participación en la Sociedad Brasilera UBI 3 Participacoes Ltda., por un valor de M$4.491.828.

(2) Corresponde a la conversión de monedas extranjeras a la moneda de reporte de la Sociedad y a los efectos de la adopción de la NIC 29.

NOTA 6 – OTROS ACTIVOS NO FINANCIEROS, CORRIENTES Y NO CORRIENTES

Nota 6.1 Otros Activos no financieros, corrientes

Detalle	31.12.2018 M$	31.12.2017 M$
Gastos anticipados	4.967.255	4.839.465
Remanentes crédito fiscal	18.022	169.120
Depósitos en garantía aduana (Argentina)	3.013	6.608
Otros activos circulantes	960.633	596.668
Total	**5.948.923**	**5.611.861**

Nota 6.2 Otros Activos no financieros, no corrientes

Detalle	31.12.2018 M$	31.12.2017 M$
Anticipos de propiedad planta y equipos (1)	-	24.269.901
Depósitos Judiciales (Ver nota 21.2)	18.590.597	18.393.546
Créditos fiscales	13.322.720	2.287.051
Gastos anticipados	810.662	1.113.154
Otros	2.253.285	1.330.693
Total	**34.977.264**	**47.394.345**

(1) Corresponden a anticipos otorgados por la construcción de la nueva planta de embotellado “Duque de Caxias” en Brasil.

NOTA 7 – DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

La composición de los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar es la siguiente:

Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	31.12.2018			31.12.2017		
	Activos antes de provisiones	Provisión deudores incobrables	Activos por deudores comerciales netos	Activos antes de provisiones	Provisión deudores incobrables	Activos por deudores comerciales netos
Deudores comerciales corrientes	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**
Deudores comerciales	150.933.965	(3.205.749)	147.728.216	157.926.958	(3.521.734)	154.405.224
Deudores varios corrientes	19.552.539	(2.830.299)	16.722.240	31.015.390	(2.825.453)	28.189.937
Deudores comerciales corrientes	**170.486.504**	**(6.036.048)**	**164.450.456**	**188.942.348**	**(6.347.187)**	**182.595.161**
Pagos anticipados corrientes	8.672.820	-	8.672.820	8.057.544	-	8.057.544
Otras cuentas por cobrar corrientes	1.252.207	(262.160)	990.047	778.901	(146.926)	631.975
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	**180.411.531**	**(6.298.208)**	**174.113.323**	**197.778.793**	**(6.494.113)**	**191.284.680**
Cuentas por cobrar no corrientes						
Deudores comerciales	66.510	-	66.510	58.336	-	58.336
Deudores varios no corrientes	1.204.187	-	1.204.187	2.335.322	-	2.335.322
Otras cuentas por cobrar no corrientes	-	-	-	2.193	-	2.193
Cuentas por cobrar no corrientes	**1.270.697**	**-**	**1.270.697**	**2.395.851**	**-**	**2.395.851**
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	**181.682.228**	**(6.298.208)**	**175.384.020**	**200.174.644**	**(6.494.113)**	**193.680.531**

Estratificación de cartera deudores por operaciones de crédito corrientes y no corrientes	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Cartera no securitizada al día y hasta 30 días	144.172.500	151.275.377
Cartera no securitizada entre 31 y 60 días	1.815.954	908.980
Cartera no securitizada entre 61 y 90 días	250.560	1.050.476
Cartera no securitizada entre 91 y 120 días	148.622	331.740
Cartera no securitizada entre 121 y 150 días	310.986	709.400
Cartera no securitizada entre 151 y 180 días	141.434	62.834
Cartera no securitizada entre 181 y 210 días	674.676	82.863
Cartera no securitizada entre 211 y 250 días	176.333	538.081
Cartera no securitizada más de 250 días	3.309.410	3.025.543
Total	**151.000.475**	**157.985.294**

La Sociedad cuenta con un número aproximado de 268.000 clientes, que pueden tener saldos en los distintos tramos de la estratificación. El número de clientes se distribuye geográficamente con 67.000 en Chile, 86.000 en Brasil, 55.000 en Argentina y 57.000 en Paraguay.

	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Deudores por operaciones de crédito corrientes	150.933.965	157.926.958
Operaciones de crédito no corrientes	66.510	58.336
Total	**151.000.475**	**157.985.294**

El movimiento de la provisión de deudores incobrables se presenta a continuación:

	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Saldo inicial	**6.494.113**	**6.697.156**
Incremento (decremento)	1.629.761	2.004.958
Reverso de provisión	(1.257.591)	(1.708.602)
Incremento (decremento) por cambios en la moneda extranjera	(568.075)	(499.399)
Sub – total Movimientos	**(195.905)**	**(203.043)**
Saldo final	**6.298.208**	**6.494.113**

NOTA 8 – INVENTARIOS

La composición de los saldos de inventarios, es la siguiente:

Detalle	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Materias primas (1) y (3)	86.102.495	78.216.172
Productos terminados	37.213.848	32.097.377
Repuestos y otros suministros de la produccion	28.777.180	19.774.056
Productos en proceso	780.324	676.609
Otros Inventarios	1.049.165	4.134.237
Provision de obsolescencia (2)	(2.603.303)	(3.535.451)
Total	**151.319.709**	**131.363.000**

El costo de existencias reconocido como costo de ventas al 31 de diciembre de 2018 y 2017 asciende a M$ 968.027.774 y M$1.069.024.964, respectivamente.

(1) Aproximadamente el 80% está compuesto por concentrado y endulzantes utilizados en la elaboración de bebidas, así como tapas y suministros PET utilizados en el envasado del producto.

(2) La provisión de obsolescencia se relaciona principalmente con la obsolescencia de repuestos clasificados como inventarios y en menor medida productos terminados y materias primas. La norma general es provisionar todos aquellos repuestos polifuncionales sin rotación en los últimos cuatro años previo al análisis técnico para ajustar la provisión. En el caso de materias primas y productos terminados la provisión de obsolescencia se determina de acuerdo a su vencimiento.

NOTA 9 – IMPUESTO A LA RENTA Y DIFERIDOS

9.1 Reforma Tributaria

Con fecha 29 de septiembre de 2014, fue publicada en el Diario Oficial la Ley N°20.780 que modifica el régimen tributario chileno, cuyos cambios principales son los siguientes:

- Establece un nuevo sistema de tributación semi integrado, que se puede utilizar de forma alternativa al régimen integrado de renta atribuida. Los contribuyentes podrán optar libremente a cualquiera de los dos para pagar sus impuestos. En el caso de Embotelladora Andina S.A. por regla general establecida por ley se aplica el sistema de tributación semi integrado, el cual fuen ratificado en forma posterior por la Junta de Accionistas.
- El sistema semi integrado establece el aumento progresivo de la tasa de Impuesto de Primera categoría para los años comerciales 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018 en adelante, incrementándola a un 21%, 22,5%, 24%, 25,5% y 27%, respectivamente.

9.2 Activos por impuestos, corrientes

Detalle	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Créditos al impuesto (*)	2.532.056	-
Total	**2.532.056**	**-**

(*) Este ítem corresponde a créditos al impuesto por gastos de capacitación, por compras de propiedades, planta y equipo y donaciones.

9.3 Pasivos por impuestos corrientes

Las cuentas por pagar por impuestos corrientes corresponden a las siguientes partidas:

Detalle	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Impuesto a las ganancias	9.338.612	3.184.965
Total	**9.338.612**	**3.184.965**

9.4 Gasto por impuesto a las ganancias

El detalle del gasto por impuesto a la renta e impuestos diferidos es el siguiente:

Detalle	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
	M$	M$	M$
Gasto por impuestos corrientes	38.313.980	40.183.261	35.902.002
Ajuste al impuesto corriente del período anterior	312.403	137.455	534.392
Gasto por impuesto retención filiales extranjeras	7.364.213	6.730.031	7.645.218
Otros gastos (ingresos) por impuestos corrientes	474.105	(5.733)	92.008
Gasto por impuestos corrientes	**46.464.701**	**47.045.014**	**44.173.620**
Gastos por la creación y reversión de diferencias temporarias por impuesto diferido (*)	9.100.154	4.752.620	4.633.473
Gastos por impuestos diferidos	**9.100.154**	**4.752.620**	4.633.473
Gasto por impuesto a las ganancias	**55.564.855**	**51.797.634**	**48.807.093**

(*) Incluye los efectos de la aplicación de la NIC 29.

9.5 Impuestos diferidos

Los saldos acumulados netos de las diferencias temporarias originaron activos y pasivos por impuestos diferidos, el detalle es el siguiente:

	31.12.2018		31.12.2017	
Diferencias temporales	**Activos**	**Pasivos**	**Activos**	**Pasivos**
	M$	**M$**	**M$**	**M$**
Propiedad, planta y equipo	5.420.447	46.181.359	5.978.377	47.179.903
Provisión de obsolescencia	910.076	112.359	2.215.341	200.979
Beneficios al personal	5.169.161	131.829	5.391.796	-
Provision indemnización por años de servicio	90.941	1.014.354	61.155	1.020.522
Pérdidas tributarias (1)	9.137.392	-	10.056.534	-
Goodwill tributario Brasil	18.836.838	-	23.195.957	-
Provisión contingencias	26.796.262	-	31.177.351	-
Diferencia de cambio (2)	13.083.953	-	7.631.498	-
Provisión de incobrables	1.262.977	-	1.155.542	-
Incentivos Coca-Cola (Argentina)	352.061	-	451.790	-
Activos y pasivos por generación de colocación de bonos	-	1.327.727	-	1.297.000
Obligaciones por leasing	1.328.320	-	1.083.010	-
Inventarios	347.470	-	350.746	-
Derechos de distribución	-	173.273.994	-	163.850.599
Otros	-	5.940.224	3.729.093	920.772
Subtotal	**82.735.898**	**227.981.846**	**92.478.190**	**214.469.775**
Total activos y pasivos netos	**-**	**145.245.948**	**3.212.981**	**125.204.566**

(1) Pérdidas tributarias asociadas principalmente a la sociedad filial en Chile Embotelladora Andina Chile S.A.. Las pérdidas tributarias en Chile no tienen fecha de expiración.

(2) Corresponde al impuesto diferido por las diferencias de cambio generadas en conversión de deudas expresadas en moneda extranjera en la filial Rio de Janeiro Refrescos Ltda, que tributariamente se reconocen en Brasil al momento de ser percibidas. También se incluyen en este ítem los efectos las diferencias generadas en la valorización de los contratos a futuro.

9.6 Movimiento impuestos diferidos

El movimiento de las cuentas de impuestos diferidos son los siguientes:

Concepto	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
	M$	M$	M$
Saldo inicial	**121.991.585**	**125.608.802**	**130.201.701**
Incremento (decremento) por impuestos diferidos	11.303.016	(3.417.011)	(6.409.481)
Incremento (decremento) por cambios en la moneda extranjera (*)	11.951.347	(200.206)	1.816.582
Movimientos	**23.254.363**	**(3.617.217)**	**(4.592.899)**
Saldo final	**145.245.948**	**121.991.585**	**125.608.802**

(*) Incluye efecto NIC 29, por inflación en Argentina.

9.7 Distribución de gastos por impuestos nacionales y extranjeros

La composición del gasto tributario nacional y extranjero es la siguiente:

Impuestos a las ganancias	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
	M$	M$	M$
Impuestos corrientes			
Extranjero	(24.442.984)	(30.258.395)	(24.752.106)
Nacional	(22.021.717)	(16.786.619)	(19.421.514)
Gasto por impuestos corrientes	**(46.464.701)**	**(47.045.014)**	**(44.173.620)**
Impuestos diferidos			
Extranjero	(9.121.332)	(4.667.982)	(4.291.287)
Nacional	21.178	(84.638)	(342.186)
Gasto por impuestos diferidos	**(9.100.154)**	**(4.752.620)**	**(4.633.473)**
Gasto por impuestos a las ganancias	**(55.564.855)**	**(51.797.634)**	**(48.807.093)**

9.8 Conciliación de la tasa efectiva

La conciliación del gasto por impuesto utilizando la tasa legal con el gasto por impuestos utilizando la tasa efectiva es la siguiente:

Conciliación tasa efectiva	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
	M$	M$	M$
Resultados antes de impuestos	**153.606.681**	**170.798.359**	**140.856.204**
Gasto por impuesto utilizando la tasa legal (27,0%)	**(41.544.270)**	**-**	**-**
Gasto por impuesto utilizando la tasa legal (25,5%)	**-**	**(43.553.581)**	**(33.805.489)**
Efecto tasa impositiva de otras jurisdicciones	**967.671**	**(4.971.103)**	**(9.214.270)**
Diferencias permanentes:			
Ingresos ordinarios no imponibles	12.752.599	9.645.068	6.068.410
Gastos no deducibles impositivamente	(11.141.237)	(4.020.729)	(419.761)
Efecto impositivo de impuestos provisto en exceso en períodos anteriores	(295.632)	125.021	86.731
Efecto corrección tributaria sociedades Chilenas	2.566.163	(1.465.753)	(1.875.343)
Gasto por impuesto de retención filiales extranjeras y otros cargos y abonos por impuestos legales	(18.870.149)	(7.556.557)	(9.647.371)
Ajustes al gasto por impuesto	**(14.988.256)**	**(3.272.950)**	**(5.787.334)**
Gasto por impuesto utilizando la tasa efectiva	**(55.564.855)**	**(51.797.634)**	**(48.807.093)**
Tasa efectiva	**36,2%**	**30,6%**	**34,7%**

Las tasas de impuestos a las ganancias aplicables en cada una de las jurisdicciones donde opera la Sociedad son las siguientes:

	Tasa		
País	**2018**	**2017**	**2016**
Chile	27,0%	25,5%	24,0%
Brasil	34,0%	34,0%	34,0%
Argentina	30,0%	35,0%	35,0%
Paraguay	10,0%	10,0%	10,0%

NOTA 10 – PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPOS

10.1 Saldos

El detalle de las propiedades planta y equipos al cierre de cada período es el siguiente:

	Propiedades, planta y equipo, bruto		Depreciación acumulada y deterioro del valor		Propiedades, planta y equipo, neto	
Concepto	**31.12.2018**	**31.12.2017**	**31.12.2018**	**31.12.2017**	**31.12.2018**	**31.12.2017**
	M$	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**
Construcción en curso	26.048.670	84.118.716	-	-	26.048.670	84.118.716
Terrenos	100.479.196	96.990.155	-	-	100.479.196	96.990.155
Edificios	371.279.937	222.101.850	(157.119.586)	(59.716.002)	214.160.351	162.385.848
Planta y equipo	623.568.795	431.876.945	(416.164.810)	(276.043.865)	207.403.985	155.833.080
Equipamiento de tecnologías de la información	22.752.205	20.697.750	(17.567.484)	(16.070.425)	5.184.721	4.627.325
Instalaciones fijas y accesorios	43.717.907	32.990.387	(22.660.738)	(13.400.510)	21.057.169	19.589.877
Vehículos	53.682.179	52.587.886	(31.883.578)	(23.324.621)	21.798.601	29.263.265
Mejoras de bienes arrendados	144.914	115.768	(112.737)	(108.353)	32.177	7.415
Otras propiedades, planta y equipo (1)	438.350.022	395.823.718	(323.743.924)	(288.888.900)	114.606.098	106.934.818
Total	**1.680.023.825**	**1.337.303.175**	**(969.252.857)**	**(677.552.676)**	**710.770.968**	**659.750.499**

(1) Otras propiedades, planta y equipo están compuestas por envases, activos de mercado, muebles y otros bienes menores.

El saldo neto de cada una de estas categorías se presenta a continuación:

Otras propiedades, planta y equipo	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Envases	51.522.834	51.876.569
Activos promocionales y de marketing (*)	45.739.948	42.798.282
Otras propiedades, planta y equipo	17.343.316	12.259.967
Total	**114.606.098**	**106.934.818**

(*) Incluye principalmente equipos de frío, maquinas dispensadoras y otros equipos menores
La Sociedad ha contratado seguros para cubrir sus propiedad, planta y equipo y existencias de posibles siniestros. La distribución geográfica de estos activos es la siguiente:

Chile : Santiago, Puente Alto, Maipú, Renca, Rancagua, San Antonio, Antofagasta, Copiapó, Coquimbo y Punta Arenas.
Argentina : Buenos Aires, Mendoza, Córdoba, Rosario, Bahía Blanca, Chacabuco, La Pampa, Neuquén, Comodoro Rivadavia, Trelew y Tierra del Fuego.
Brasil : Río de Janeiro, Niteroi, Campos, Cabo Frío, Nova Iguazú, Espirito Santo, Vitoria, parte de Sao Paulo y parte de Minas Gerais.
Paraguay :Asunción, Coronel Oviedo, Ciudad del Este y Encarnación.

10.2 Movimientos

El detalle de los movimientos ocurridos en Propiedad, planta y equipo es el siguiente:

	Construcción en curso	Terrenos	Edificios, neto	Planta y equipos, neto	Equipamiento de TI, neto	Instalaciones fijas y accesorios, neto	Vehículos, neto	Mejoras de bienes arrendados, neto	Otros	Propiedades, planta y equipo, neto
	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Saldo inicial al 1 de enero de 2018	**84.118.716**	**96.990.155**	**162.385.848**	**155.833.080**	**4.627.325**	**19.589.877**	**29.263.265**	**7.415**	**106.934.818**	**659.750.499**
Adiciones	65.284.334	-	504.675	17.924.606	783.299	165.226	1.451.462	1.430	42.793.277	**128.908.309**
Desapropiaciones	-	(5.465)	(209.713)	(1.002.133)	-	-	(203.036)	-	(1.588.050)	(3.008.397)
Transferencias entre rubros de propiedad, planta y equipo	(109.893.610)	-	45.032.440	54.460.571	622.222	1.481.081	(2.218.354)	22.000	10.493.650	-
Gasto por depreciación	-	-	(7.001.828)	(39.182.401)	(1.830.295)	(2.668.535)	(5.201.263)	(11.112)	(41.727.195)	(97.622.629)
Incremento (decremento) en el cambio de moneda extranjera	(6.880.059)	(4.615.830)	(14.485.709)	(17.048.903)	(414.850)	(4.048.135)	(1.722.767)	169	(16.954.922)	(66.171.006)
Otros incrementos (decrementos) (1)	(6.580.711)	8.110.336	27.934.638	36.419.165	1.397.020	6.537.655	429.294	12.275	14.654.520	88.914.192
Total movimientos	**(58.070.046)**	**3.489.041**	**51.774.503**	**51.570.905**	**557.396**	**1.467.292**	**(7.464.664)**	**24.762**	**7.671.280**	**51.020.469**
Saldo final al 31.12.2018	**26.048.670**	**100.479.196**	**214.160.351**	**207.403.985**	**5.184.721**	**21.057.169**	**21.798.601**	**32.177**	**114.606.098**	**710.770.968**

(1) Corresponde principalmente al efecto por la aplicación de la NIC 29 en Argentina.

	Construcción en curso	Terrenos	Edificios, neto	Planta y equipos, neto	Equipamiento de TI, neto	Instalaciones fijas y accesorios, neto	Vehículos, neto	Mejoras de bienes arrendados neto	Otros	Propiedades, planta y equipo, neto
	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Saldo inicial al 1 de enero de 2017	**49.986.111**	**91.961.876**	**173.073.161**	**190.402.625**	**6.122.912**	**20.466.113**	**23.896.425**	**190.523**	**110.051.139**	**666.150.885**
Adiciones	89.392.003	4.955.929	1.674.734	4.992.508	945.827		1.512.162	13.529	44.451.636	147.938.328
Desapropiaciones	-	-	(300.079)	(700.973)	(1.062.530)	(4.161)	(173.190)	-	(790.242)	(3.031.175)
Transferencias entre rubros de propiedad, planta y equipo	(41.957.409)	-	3.450.060	24.250.647	1.133.684	2.548.441	2.253.061	-	8.321.516	-
Gasto por depreciación	-	-	(5.880.770)	(36.026.939)	(2.190.107)	(2.112.681)	(5.303.332)	(61.033)	(45.746.096)	(97.320.958)
Incremento (decremento) en el cambio de moneda extranjera	(13.319.346)	72.350	(9.538.737)	(20.492.851)	(320.634)	(1.307.835)	7.441.057	(34.272)	(7.670.229)	(45.170.497)
Otros incrementos (decrementos) (1)	17.357	-	(92.521)	(6.591.937)	(1.827)	-	(362.918)	(101.332)	(1.682.906)	(8.816.084)
Total movimientos	**34.132.605**	**5.028.279**	**(10.687.313)**	**(34.569.545)**	**(1.495.587)**	**(876.236)**	**5.366.840**	**(183.108)**	**(3.116.321)**	**(6.400.386)**
Saldo final al 31.12.2017	**84.118.716**	**96.990.155**	**162.385.848**	**155.833.080**	**4.627.325**	**19.589.877**	**29.263.265**	**7.415**	**106.934.818**	**659.750.499**

(1) Corresponden principalmente a castigos de propiedad, planta y equipo.

	Construcción en curso	Terrenos	Edificios, neto	Planta y equipos, neto	Equipamiento de TI, neto	Instalaciones fijas y accesorios, neto	Vehículos, neto	Mejoras de bienes arrendados neto	Otros	Propiedades, planta y equipo, neto
	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Saldo inicial al 1 de enero de 2016	**34.625.004**	**86.898.529**	**159.474.930**	**203.379.934**	**4.320.656**	**22.306.759**	**18.106.705**	**274.945**	**111.142.410**	**640.529.872**
Adiciones	70.421.863	1.248.433	1.201.903	9.833.490	2.666.593	161.395	338.986	-	38.923.620	124.796.283
Desapropiaciones	-	-	(4.598)	(601.444)	-	-	(3.473)	-	(54.861)	(664.376)
Transferencias entre rubros de propiedad, planta y equipo	(53.824.861)	1.643.038	15.471.645	16.202.982	1.062.653	1.709.635	9.015.390	-	8.719.518	-
Gasto por depreciación	-	-	(5.335.475)	(35.568.436)	(1.910.731)	(2.456.511)	(4.622.348)	(112.805)	(44.120.837)	(94.127.143)
Incremento (decremento) en el cambio de moneda extranjera	(1.235.895)	2.171.876	2.792.916	(1.266.728)	29.148	(1.254.915)	1.783.041	28.383	(3.322.005)	(274.179)
Otros incrementos (decrementos) (1)	-	-	(528.160)	(1.577.173)	(45.407)	(250)	(721.876)	-	(1.236.706)	(4.109.572)
Total movimientos	**15.361.107**	**5.063.347**	**13.598.231**	**(12.977.309)**	**1.802.256**	**(1.840.646)**	**5.789.720**	**(84.422)**	**(1.091.271)**	**25.621.013**
Saldo final al 31.12.2016	**49.986.111**	**91.961.876**	**173.073.161**	**190.402.625**	**6.122.912**	**20.466.113**	**23.896.425**	**190.523**	**110.051.139**	**666.150.885**

(1) Corresponden principalmente a castigos de propiedad, planta y equipo.

(2) **NOTA 11 – PARTES RELACIONADAS**

Los saldos y principales transacciones con partes relacionadas son los siguientes:

11.1 Cuentas por cobrar:

11.1.1 Corrientes:

Rut	Sociedad	Relación	País de origen	Moneda	31.12.2018	31.12.2017
					M$	M$
96.891.720-K	Embonor S.A.	Relacionada c/accionistas	Chile	Pesos chilenos	4.344.082	4.220.936
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionista	Chile	Pesos chilenos	2.175.934	-
Extranjera	Coca Cola de Argentina	Relacionada c/director	Argentina	Pesos argentinos	1.684.357	-
Extranjera	UBI 3 (Ades)	Relacionada c/accionistas	Argentina	Pesos argentinos	455.823	-
Extranjera	Alimentos de Soja S.A.U.	Relacionada c/accionistas	Argentina	Pesos argentinos	371.712	-
96.517.210-2	Embotelladora Iquique S.A.	Relacionada c/accionistas	Chile	Pesos chilenos	228.387	303.866
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Pesos chilenos	161.460	-
96.919.980-7	Cervecería Austral S.A.	Relacionada c/director	Chile	Dólares	26.557	16.674
77.755.610-K	Comercial Patagona Ltda.	Relacionada c/director	Chile	Pesos chilenos	1.951	-
Extranjera	Servicio y Productos para Bebidas Refrescantes S.R.L.	Accionista	Chile	Pesos argentinos	-	181.414
76.572.588-7	Coca Cola del Valle New Ventures S.A.	Asociada	Chile	Pesos chilenos	-	647.342
Total					**9.450.263**	**5.370.232**

11.1.2 No corrientes:

Rut	Sociedad	Relación	País de origen	Moneda	31.12.2018	31.12.2017
					M$	M$
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionista	Chile	Pesos chilenos	74.340	156.492
Total					**74.340**	**156.492**

11.2 Cuentas por pagar:

11.2.1 Corrientes:

Rut	Sociedad	Relación	País de origen	Moneda	31.12.2018	31.12.2017
					M$	M$
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionista	Chile	Pesos chilenos	21.286.933	12.458.055
Extranjera	Recofarma do Industrias Amazonas Ltda.	Relacionada c/accionistas	Brasil	Reales brasileros	8.681.099	15.891.797
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Pesos chilenos	5.702.194	2.807.572
Extranjera	Servicio y Productos para Bebidas Refrescantes S.R.L.	Accionista	Argentina	Pesos argentinos	5.479.714	-
Extranjera	Leao Alimentos e Bebidas Ltda.	Asociada	Brasil	Reales brasileros	3.132.515	2.539.052
Extranjera	Monster	Relacionada c/accionistas	Brasil	Reales brasileros	664.565	-
76.572.588-7	Coca Cola del Valle New Ventures S.A.	Asociada	Chile	Pesos chilenos	649.046	-
89.996.200-1	Envases del Pacífico S.A.	Relacionada c/director	Chile	Pesos chilenos	139.468	193.685
96.891.720-K	Embonor S.A.	Relacionada c/accionistas	Chile	Pesos chilenos	92.325	-
Extranjera	Alimentos de Soja S.A.U.	Relacionada c/accionistas	Argentina	Pesos argentinos	-	71.276
Total					**45.827.859**	**33.961.437**

11.3 Transacciones:

Rut	Sociedad	Relación	País de origen	Descripción de la Transacción	Moneda	Acumulado 31.12.2018
						M$
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionistas	Chile	Compra de concentrado	Pesos chilenos	149.933.143
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionistas	Chile	Compra de servicios de publicidad	Pesos chilenos	3.508.010
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionistas	Chile	Venta de materias primas y otros	Pesos chilenos	1.156.744
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra de envases	Pesos chilenos	14.319.777
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra de materias primas	Pesos chilenos	18.914.788
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra de tapas	Pesos chilenos	107.859
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra servicios y otros	Pesos chilenos	1.593.798
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra de embalajes	Pesos chilenos	4.096.502
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Venta de embalajes y materias primas	Pesos chilenos	3.981.631
96.891.720-K	Embonor S.A.	Relacionada con accionistas	Chile	Venta de productos terminados	Pesos chilenos	41.933.095
96.517.310-2	Embotelladora Iquique S.A.	Relacionada con accionistas	Chile	Venta de productos terminados	Pesos chilenos	2.570.315
89.996.200-1	Envases del Pacífico S.A.	Relacionada con director	Chile	Compra de materias primas y materiales	Pesos chilenos	1.007.382
94.627.000-8	Parque Arauco S.A.	Relacionada con director	Chile	Arriendo de espacios	Pesos chilenos	91.685
Extranjera	Recofarma do Industrias Amazonas Ltda.	Relacionada con accionistas	Brasil	Compra de concentrado	Pesos chilenos	95.449.139
Extranjera	Recofarma do Industrias Amazonas Ltda.	Relacionada con accionistas	Brasil	Reembolso y otras compras	Pesos chilenos	7.641.736
Extranjera	Servicio y Productos para Bebidas Refrescantes S.R.L.	Accionista	Argentina	Compra de concentrado	Pesos argentinos	98.947.407
Extranjera	Servicio y Productos para Bebidas Refrescantes S.R.L.	Accionista	Argentina	Participación de publicidad	Pesos argentinos	5.727.498
Extranjera	KAIK Participações	Filial	Brasil	Reembolso y otras compras	Pesos brasileros	42.292
Extranjera	Leao Alimentos e Bebidas Ltda.	Asociada	Brasil	Compra de productos	Reales brasileros	357.286
Extranjera	Sorocaba Refrescos S.A.	Asociada	Brasil	Compra de Productos	Pesos brasileros	698.090
76.572.588-7	Coca Cola Del Valle New Ventures SA	Accionista común	Chile	Venta de servicios y otros	Pesos chilenos	1.391.110
Extranjera	Trop Frutas do Brasil Ltda.	Asociada	Brasil	Compra de productos	Reales brasileros	86.994
Extranjera	Alimentos de Soja S.A.U	Relacionada con acconista	Argentina	Pago de comisiones y otros servicios	Pesos Argentinos	1.623.794
96.633.550-5	Sinea S.A.	Participa Tio Politico Ejecutivo	Chile	Compra materia prima	Pesos chilenos	581.508

Rut	Sociedad	Relación	País de origen	Descripción de la Transacción	Moneda	Acumulado 31.12.2017
						M$
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionistas	Chile	Compra de concentrado	Pesos chilenos	140.609.445
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionistas	Chile	Compra de servicios de publicidad	Pesos chilenos	1.823.190
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionistas	Chile	Arriendo Fuente de Agua	Pesos chilenos	2.989.115
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionistas	Chile	Venta de materias Primas y otros	Pesos chilenos	2.163.225
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra de envases	Pesos chilenos	20.865.624
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra de materias primas	Pesos chilenos	12.617.540
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra de tapas	Pesos chilenos	477.188
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra servicios y otros	Pesos chilenos	357.456
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Ventas de servicios y otros	Pesos chilenos	14.944
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra de Embalajes	Pesos chilenos	2.960.894
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Venta de embalajes y materias primas	Pesos chilenos	2.942.690
96.891.720-K	Embonor S.A.	Relacionada con accionistas	Chile	Venta de productos terminados	Pesos chilenos	42.561.124
96.517.310-2	Embotelladora Iquique S.A.	Relacionada con accionistas	Chile	Venta de productos terminados	Pesos chilenos	2.650.329
89.996.200-1	Envases del Pacífico S.A.	Relacionada con director	Chile	Compra de materias primas y materiales	Pesos chilenos	1.676.013
94.627.000-8	Parque Arauco S.A	Relac.con Director	Chile	Arriendo de espacios	Pesos chilenos	90.032
99.279.000-8	Euroamerica seguros de vida S.A.	Relac.con Director	Chile	Compra de Polizas	Pesos chilenos	312.231
Extranjera	Recofarma do Industrias Amazonas Ltda.	Relacionada con accionistas	Brasil	Compra de concentrado	Pesos chilenos	196.738.018
Extranjera	Recofarma do Industrias Amazonas Ltda.	Relacionada con accionistas	Brasil	Reembolso y otras compras	Pesos chilenos	5.099.040
Extranjera	Servicio y Productos para Bebidas Refrescantes S.R.L.	Accionista	Argentina	Compra de concentrado	Pesos argentinos	272.541.272
Extranjera	Servicio y Productos para Bebidas Refrescantes S.R.L.	Accionista	Argentina	Participación de publicidad	Pesos argentinos	12.584.231
Extranjera	KAIK Participações	Asociada	Brasil	Reembolso y otras compras	Pesos brasileros	6.614
Extranjera	Leao Alimentos e Bebidas Ltda.	Asociada	Brasil	Compra de productos	Reales brasileros	104.103
Extranjera	Coca-Cola Perú	Relacionada con accionistas	Perú	Compra concentrado y recupero de marketing	Dólar	7.147.534
Extranjera	Sorocaba Refrescos S.A.	Asociada	Brasil	Compra de Productos	Pesos brasileros	574.881
89862200-2	Latam Airlines Group S.A.	Relac.con Director	Chile	Venta de Producto	Pesos chilenos	652.588
76.572.588-7	Coca Cola Del Valle New Ventures SA	Accionista común	Chile	Venta de servicios y otros	Pesos chilenos	1.444.162
Extranjera	Trop Frutas do Brasil Ltda.	Relacionada con accionistas	Brasil	Compra de productos	Reales brasileros	317.565
Extranjera	Alimentos de Soja S.A.U.	Asociada	Argentina	Pago de comisiones y servicios	Pesos argentinos	538.546

Rut	Sociedad	Relación	País de origen	Descripción de la Transacción	Moneda	Acumulado 31.12.2017
						M$
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionista	Chile	Compra de concentrado	Pesos chilenos	129.660.611
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionista	Chile	Compra de servicios publicitarios	Pesos chilenos	7.154.023
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionista	Chile	Arriendo fuente de agua	Pesos chilenos	3.740.351
96.714.870-9	Coca-Cola de Chile S.A.	Accionista	Chile	Venta de materias primas y otros	Pesos chilenos	2.299.634
86.881.400-4	Envases CMF S.A.	Asociada	Chile	Compra de botellas	Pesos chilenos	34.144.348
76.572.588.7	Coca-Cola del Valle New Ventures S.A.	Asociada	Chile	Servicios administrativos y comerciales	Pesos chilenos	180.000
96.891.720-K	Embonor S.A	Asociada	Chile	Venta de material de empaques	Pesos chilenos	44.310.169
96.517.310-2	Embotelladora Iquique S.A.	Relacionada con accionistas	Chile	Venta de productos terminados	Pesos chilenos	2.749.506
Extranjera	Recofarma do Industrias Amazonas Ltda.	Relacionada con accionistas	Brasil	Venta de productos terminados	Reales brasileros	115.706.386
Extranjera	Recofarma do Industrias Amazonas Ltda.	Relacionada con accionistas	Brasil	Compra de concentrado	Reales brasileros	25.675.184
Extranjera	Leão Alimentos e Bebidas Ltda.	Relacionada con accionistasAsociada	Brasil	Pago participación publicidad	Reales brasileros	11.658.142
Extranjera	Servicio y Productos para Bebidas Refrescantes S.R.L.	AccionistaAsociada	Argentina	Compra de concentrado	Pesos argentinos	114.427.713
Extranjera	Servicio y Productos para Bebidas Refrescantes S.R.L.	Accionista	Argentina	Pago participación publicidad	Pesos argentinos	14.680.603
89.996.200-1	Envases del Pacífico S.A.	Accionista	Chile	Compra de concentrado	Pesos chilenos	1.751.011
Extranjera	Coca-Cola Perú	Relacioanda con accionistas	Perú	Compra de materia prima	Dólares EE.UU.	4.188.812

11.4 Remuneraciones y beneficios recibidos por el personal clave de la Sociedad

Las remuneraciones y beneficios recibidos por el personal clave de la Sociedad, que corresponden a directores y gerentes, se componen de la siguiente manera:

Detalle total	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
	M$	M$	
Sueldos, salarios y beneficios ejecutivos	6.056.337	6.454.846	6.255.806
Dietas directores	1.495.123	1.513.100	1.492.088
Beneficio devengado en los últimos cinco años y pagados en el ejercicio	242.907	334.477	314.288
Beneficio por término de contratos	51.534	-	79.027
Total	**7.845.901**	**8.302.423**	**8.141.209**

NOTA 12 – BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS CORRIENTES Y NO CORRIENTES

La composición de los beneficios a los empleados es la siguiente:

Detalle total	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Provisión de vacaciones	19.536.809	20.769.275
Provisión participaciones en utilidades y bonos	13.674.170	15.186.368
Indemnización por años de servicio	9.415.541	8.286.355
Total	**42.626.520**	**44.241.998**

	M$	M$
Corriente	33.210.979	35.955.643
No Corriente	9.415.541	8.286.355
Total	**42.626.520**	**44.241.998**

12.1 Indemnización por años de servicios

Los movimientos de los beneficios a los empleados, valorizados de acuerdo a lo mencionado en la nota 2, son los siguientes:

Movimientos	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Saldo inicial	**8.286.355**	**8.157.745**
Costos por servicios	957.593	1.727.905
Costos por intereses	565.167	300.755
Pérdidas actuariales	271.045	(530.059)
Beneficios pagados	(664.619)	(1.369.991)
Total	**9.415.541**	**8.286.355**

12.1.1 Hipótesis

Las hipótesis actuariales utilizadas son las siguientes:

Hipótesis	31.12.2018	31.12.2017
Tasa de descuento	2,7%	2,7%
Tasa esperada de incremento salarial	2,0%	2,0%
Tasa de rotación	5,4%	5,4%
Tasa de mortalidad	RV-2009	RV-2009
Edad de jubilación mujeres	60 años	60 años
Edad de jubilación hombres	65 años	65 años

12.2 Gastos en empleados

El gasto en empleados incluido en el estado de resultados consolidados es el siguiente:

Detalle	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Sueldos y salarios	195.162.903	215.715.214
Beneficios a los empleados	50.254.164	50.127.117
Beneficios por terminación	5.535.410	7.410.936
Otros gastos del personal	16.014.364	14.205.259
Total	**266.966.841**	**287.458.526**

12.3 Número de empleados

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Número de empleados	16.098	15.924	16.296
Número promedio de empleados	15.364	15.784	16.009

NOTA 13 – INVERSIONES CONTABILIZADAS UTILIZANDO EL MÉTODO DE LA PARTICIPACIÓN

13.1 Saldos

El detalle de las inversiones en asociadas contabilizadas bajo el método de la participación es el siguiente:

			Moneda	Valor de inversión		Porcentaje de participación	
R.U.T.	Nombre	País	funcional	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017
				M$	M$	%	%
86.881.400-4	Envases CMF S.A. (1)	Chile	Pesos chilenos	18.743.604	18.528.567	50,00%	50,00%
Extranjera	Leao Alimentos e Bebidas Ltda. (2)	Brasil	Reales	21.727.894	22.163.333	10,26%	10,26%
Extranjera	Kaik Participacoes Ltda. (2)	Brasil	Reales	1.228.256	1.228.350	11,32%	11,32%
Extranjera	SRSA Participacoes Ltda.	Brasil	Reales	94.706	189.290	40,00%	40,00%
Extranjera	Sorocaba Refrescos S.A.	Brasil	Reales	22.979.029	23.079.130	40,00%	40,00%
Extranjera	Trop Frutas do Brasil Ltda. (2)	Brasil	Reales	6.244.839	6.359.428	7,52%	7,52%
76.572.588.7	Coca Cola del Valle New Ventures S.A.	Chile	Pesos chilenos	31.392.617	15.260.971	35,00%	35,00%
Total				**102.410.945**	**86.809.069**		

(1) En la mencionada sociedad, independientemente del porcentaje de participación, se ha definido que no se tiene control y sólo influencia significativa, dado que no se cuenta con la mayoría de votos para tomar decisiones estratégicas del negocio.

(2) En las mencionadas sociedades, independiente del porcentaje de participación, se ha definido que se tiene influencia significativa dado que se posee el derecho a designar directores.

13.2 Movimientos

El movimiento experimentado por las inversiones en asociadas contabilizadas por el método de la participación es el siguiente:

Detalle	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
	M$	M$	M$
Saldo Inicial	**86.809.069**	**77.197.781**	**54.190.546**
Incrementos inversiones en asociadas (aportes de capital a Leao Alimentos y Bebidas Ltda. y Coca Cola del Valle New Ventures S.A.)	15.615.466	15.570.161	17.586.575
Dividendos recibidos	(403.414)	(1.540.090)	(750.806)
Participación en ganancia ordinaria	2.194.144	932.340	396.764
Amortización utilidades no realizadas asociadas	85.268	85.268	85.266
Incremento (decremento) en el cambio de moneda extranjera, inversiones en asociadas	(1.889.588)	(5.436.391)	5.689.436
Saldo final	**102.410.945**	**86.809.069**	**77.197.781**

Los principales movimientos de los años 2018 y 2017 se explican a continuación:

- Durante los años 2018 y 2017, Embotelladora Andina S.A. efectúo aportes de capital en Coca Cola del Valle New Ventures S.A., por M$15.615.466 y 10.185.000

- Durante los años 2018 y 2017, Envases CMF S.A., acordó distribuir dividendos por M$ 403.414. y M$1.540.090 respectivamente. Embotelladora Andina S.A. participa de estos dividendos en relación a su porcentaje de participación.

- Durante los años 2018 y 2017, Sorocaba Refrescos S.A. no ha repartido dividendos.

- Durante el año 2017, Leao Alimentos e Bebidas Ltda. efectuó aumentos de capital. Río de Janeiro Refrescos Ltda. concurrió a estos aumentos de capital en relación a su porcentaje de participación por montos de M$5.385.161.

13.3 Conciliación del resultado por inversión en asociadas:

Detalle	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
	M$	M$	M$
Valor patrimonial sobre resultado de asociadas	**2.194.144**	**932.340**	**396.764**
Utilidad no realizada por stock de productos adquiridos a asociadas y no vendidos al cierre del período, que se presenta rebajando la respectiva cuenta de activo (envases y/o inventarios)	(868.233)	(1.097.968)	(744.612)
Amortización mayor valor venta activos fijos Envases CMF S.A.	85.268	85.268	85.266
Saldo del estado de resultados	**1.411.179**	**(80.360)**	**(262.582)**

13.4 Información resumida de asociadas:

Información resumida de asociadas al 31 de diciembre de 2018:

	Envases CMF S.A.	Sorocaba Refrescos S.A.	Kaik Participacoes Ltda.	SRSA Participacoes Ltda.	Leao Alimentos e Bebidas Ltda.	Trop Frutas do Brasil Ltda.	Coca Cola del Valle New Ventures S.A.
	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Total activos	78.714.139	106.598.837	10.850.626	513.823	257.149.411	96.963.355	101.275.213
Total pasivos	40.800.603	49.151.318	34	277.055	57.538.296	21.568.158	11.582.021
Total ingresos de actividades ordinarias	53.073.645	57.570.452	348.705	233.182	161.749.228	12.169.188	2.673.496
Ganancia (pérdida) de asociadas	1.086.050	936.360	348.705	233.182	2.000.217	7.753.517	1.506.540
Fecha de información	31-12-2018	30-11-2018	30-11-2018	30-11-2018	30-11-2018	30-11-2018	31-12-2018

Información resumida de asociadas al 31 de diciembre de 2017:

	Envases CMF S.A.	Sorocaba Refrescos S.A.	Kaik Participacoes Ltda.	SRSA Participacoes Ltda.	Leao Alimentos e Bebidas Ltda.	Trop Frutas do Brasil Ltda.	Coca Cola del Valle New Ventures S.A.
	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Total activos	74.308.406	111.697.833	10.851.460	473.226	282.895.158	88.327.243	48.190.779
Total pasivos	36.654.412	54.000.005	35	-	79.689.080	11.407.361	4.594.308
Total ingresos de actividades ordinarias	49.924.142	52.507.920	(137.002)	469.509	198.216.570	3.345.146	-
Ganancia (pérdida) de asociadas	2.405.060	(1.541.788)	(137.007)	469.509	(157.266)	1.927.488	(248.532)
Fecha de información	31-12-2017	31-12-2017	31-12-2017	31-12-2017	31-12-2017	31-12-2017	30-11-2017

NOTA 14 – ACTIVOS INTANGIBLES Y PLUSVALIA

14.1 Activos intangibles distintos de la plusvalía

El detalle de los activos intangibles distintos de la plusvalía, es el siguiente:

	31 de diciembre de 2018			31 de diciembre de 2017		
Detalle	**Valor Bruto**	**Amortización Acumulada**	**Valor Neto**	**Valor bruto**	**Amortización acumulada**	**Valor neto**
	M$	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**
Derechos de distribución (1)	661.285.834	(259.434)	661.026.400	656.411.004	(116.387)	656.294.617
Programas informáticos	31.526.159	(24.160.202)	7.365.957	27.595.084	(21.087.741)	6.507.343
Otros	728.198	(298.002)	430.196	511.470	(40.552)	470.918
Total	**693.540.191**	**(24.717.638)**	**668.822.553**	**684.517.558**	**(21.244.680)**	**663.272.878**

(1) Corresponden a los derechos contractuales que se tienen para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en determinados territorios de Argentina, Brasil, Chile y Paraguay. Los derechos de distribución, nacen del proceso de valorización al valor razonable de los activos y pasivos de las Sociedades adquiridas en combinaciones de negocios. Los contratos de producción y distribución son renovables por períodos de 5 años con Coca Cola. La naturaleza del negocio y la renovaciones permanentemente que ha hecho Coca-Cola sobre estos derechos, permiten calificar a estos contratos como indefinidos. Estos derechos de producción y distribución y en conjunto con los activos que forman parte de las unidades generadoras de efectivo, son sometidos anualmente a pruebas de deterioro. Dichos derechos de distribución se componen de la siguiente manera y no son sujetos a amortización a excepción de los derechos de Monster que se amortizan en el plazo de duración del contrato que es de 4 años.

Derechos de distribución	**31.12.2018**	**31.12.2017**
	M$	**M$**
Chile (excluyendo Regíon Metropolitana, Rancagua y San Antonio)	304.888.183	304.969.889
Brasil (Rio de Janeiro, Espirito Santo, Riberao Preto y las inversiones en Sorocaba y Leon Alimentos y Bebidas Ltda.)	181.583.404	187.695.738
Paraguay	172.594.328	162.825.074
Argentina (Norte y Sur)	1.960.485	803.916
Total	**661.026.400**	**656.294.617**

El movimiento de los saldos de los activos intangibles correspondiente es el siguiente:

Detalle	01 de enero al 31 de diciembre de 2018				01 de enero al 31 de diciembre de 2017				
	Derechos de Distribución	Otros	Programas informáticos	Total	Derechos de distribución		Otros	Programas informáticos	Total
	M$	M$	M$	M$	M$		M$	M$	M$
Saldo inicial	**656.294.617**	**470.918**	**6.507.343**	**663.272.878**	**674.920.063**		**470.918**	**5.605.081**	**680.996.062**
Adiciones	-		3.718.038	3.718.038	11.923.449	(1)	-	2.907.715	14.831.164
Amortización	(112.601)	(40.722)	(1.971.417)	(2.124.740)	(116.387)		-	(1.842.933)	(1.959.320)
Otros incrementos (disminuciones) (2)	4.844.384	-	(888.007)	3.956.377	(30.432.508)		-	(162.520)	(30.595.028)
Saldo final	**661.026.400**	**430.196**	**7.365.957**	**668.822.553**	**656.294.617**		**470.918**	**6.507.343**	**663.272.878**

(1) Corresponde a los derechos de distribución pagados en Argentina, Paraguay y Chile, producto de la transacción en la cual The Coca Cola Company, compró el negocio "AdeS" detallada en notas anteriores.
(2) Corresponde principalmente a la actualización por efecto de conversión de los derechos de distribución de filiales extranjeras.

14.2 Plusvalía

La plusvalía se considera el exceso del costo de adquisición por sobre el valor razonable de la participación del grupo en los activos netos identificables de la subsidiaria adquirida a la fecha de adquisición.

14.2.1 Medición del valor recuperable de la plusvalía.

La plusvalía se revisa con una frecuencia anual, pero en caso de existir indicios de deterioro se comprueba su valor de recuperación en periodos anticipados. Estos indicios pueden incluir nuevas disposiciones legales, cambio en el entorno económico que afecta los negocios indicadores de desempeño operativo, movimientos de la competencia, o la enajenación de una parte importante de una unidad generadora de efectivo (UGE).

La administración revisa el desempeño del negocio basado en los segmentos geográficos. La plusvalía es monitoreada a nivel de segmento operativo que incluye las distintas unidades generadoras de efectivo en las operaciones en Chile, Brasil, Argentina y Paraguay. El deterioro de los derechos de distribución es monitoreado geográficamente en la UGE o grupo de unidades generadoras de efectivo, que corresponden a territorios específicos para los que se han adquirido los derechos de distribución de Coca Cola. Estas unidades generadoras de efectivo o grupos de unidades generadoras de efectivo se compone de:

- Regiones de Chile (excluyendo la Región Metropolitana, provincia de Rancagua y provincia de San Antonio)
- Argentina Norte
- Argentina Sur
- Brasil (Estado de Rio de Janeiro y Espirito Santo)
- Brasil (territorios Ipiranga)
- Brasil(inversión en la asociada Sorocaba)
- Brasil(inversión en la asociada León Alimentos S.A.)
- Paraguay

Para revisar si la plusvalía ha sufrido una pérdida por deterioro de valor, la sociedad compara el valor en libros de los mismos con su valor recuperable, y reconoce una pérdida por deterioro, por el exceso del importe en libros del activo, sobre su importe recuperable. Para determinar los valores recuperables de las UGE la administración considera el método de flujo descontado como el más adecuado.

14.2.2 Principales supuestos utilizados en el test anual:

a. Tasa de descuento:

La tasa de descuento aplicada en el test anual efectuado en diciembre de 2018, se estimó con la metodología de CAPM (Capital Asset Pricing Model) la que permite estimar una tasa de descuento de acuerdo al nivel de riesgo de la UGE en el país donde opera. Se utiliza una tasa de descuento nominal antes de impuesto de acuerdo al siguiente cuadro:

	Tasa de Descuento	
	2018	**2017**
Argentina	21.2%	17.1%
Chile	8.1%	7.2%
Brasil	10.9%	9.6%
Paraguay	10.1%	9.1%

La administración realiza el proceso de evaluación anual de deterioro de plusvalía al 31 de diciembre de cada año para cada una las UGE.

b. Otros supuestos

Las proyecciones financieras para determinar el valor presente neto de los flujos futuros de las UGE se modelan basado en las principales variables históricas y los respectivos presupuestos aprobados por UGE. En tal sentido, se utiliza una tasa de crecimiento conservadora, las que llegan a 3% para la categoría de bebidas carbonatadas y hasta un % para las categorías menos desarrolladas como jugos y aguas. Más allá del quinto año de proyección se establecen tasas de crecimiento de perpetuidad por operación que van desde un 1% a un 2,5% dependiendo del grado de madurez del consumo de los productos en cada operación. En tal sentido, las variables de mayor sensibilidad en estas proyecciones las constituyen las tasas de descuento aplicadas en la determinación del valor presente neto de los flujos proyectados, las perpetuidades de crecimiento y los margen EBITDA considerados en cada UGE.

Para efectos de sensibilizar el test de deterioro, se realizaron variaciones a las principales variables utilizadas en el modelo. A continuación los rangos utilizados para cada una de las variables modificadas:

- Tasa Descuento: Aumento/Disminución de hasta 100pbs como valor en la tasa con la cual se descuentan los flujos futuros para traerlos a valor presente
- Perpetuidad: Aumento/Disminución de hasta 75pbs en la tasa para calcular el crecimiento perpetuo de los flujos futuros
- Margen EBITDA: Aumento/Disminución de 100pbs el margen EBITDA de las operaciones, la cual se aplica por año para los periodos proyectados, es decir para los años 2019-2023

14.2.3 Conclusiones

La Compañía efectúa los análisis de deterioro en forma anual, como resultado de la pruebas realizadas al 31 de diciembre de 2018 y 2017 no se identificaron indicios de deterioros en ninguna de las UGE, asumiendo proyecciones de márgenes EBITDA conservadores y en línea con la historia de los mercados.

Pese al deterioro de las condiciones macroeconómicas experimentadas por las economías de los países donde las unidades generadoras de efectivo desarrollan sus operaciones, el test de deterioro arroja valores de recuperación superiores a los valores libros de los activos, inclusive para los cálculos de sensibilidad a los cuales fue estresado.

14.2.4 Plusvalía por segmento de negocio y país

El detalle del movimiento de la Plusvalía al 31 de diciembre de 2018 y 31 de diciembre de 2017, es el siguiente:

Unidad generadora de efectivo	01.01.2018	Diferencia de conversión moneda funcional distinta a la de presentación e Hiperinflación	31.12.2018
	M$	M$	M$
Operación Chilena	8.503.023	-	8.503.023
Operación Brasilera	73.509.080	(428.980)	73.080.100
Operación Argentina	4.672.971	23.645.158	28.318.129
Operación Paraguaya	6.913.143	414.778	7.327.921
Total	**93.598.217**	**23.630.956**	**117.229.173**

Unidad generadora de efectivo	01.01.2017	Diferencia de conversión moneda funcional distinta a la de presentación	31.12.2017
	M$	M$	M$
Operación Chilena	8.503.023	-	8.503.023
Operación Brasilera	81.145.834	(7.636.754)	73.509.080
Operación Argentina	5.972.515	(1.299.544)	4.672.971
Operación Paraguaya	7.298.133	(384.990)	6.913.143
Total	**102.919.505**	**(9.321.288)**	**93.598.217**

Unidad generadora de efectivo	01.01.2016	Diferencia de conversión moneda funcional distinta a la de presentación	31.12.2016
	M$	M$	M$
Operación Chilena	8.503.023	-	8.503.023
Operación Brasilera	71.960.960	9.184.874	81.145.834
Operación Argentina	7.720.202	(1.747.687)	5.972.515
Operación Paraguaya	7.651.751	(353.618)	7.298.133
Total	**95.835.936**	**7.083.569**	**102.919.505**

NOTA 15 – OTROS PASIVOS FINANCIEROS CORRIENTES Y NO CORRIENTES

El desglose es el siguiente:

Corrientes	**31.12.2018**	**31.12.2017**
	M$	**M$**
Obligaciones con bancos	21.542.736	31.470.003
Obligaciones con el público	20.664.481	20.156.295
Depósitos en garantía por envases	12.242.464	13.849.504
Obligaciones por contratos a futuro (Nota 20)	130.829	445.278
Obligaciones por contratos de leasing	1.534.467	2.060.325
Total	**56.114.977**	**67.981.405**

No Corrientes	**31.12.2018**	**31.12.2017**
	M$	**M$**
Obligaciones con bancos	2.439.253	13.057.542
Obligaciones con el público	700.327.057	648.228.554
Obligaciones por contratos de leasing	13.797.468	14.481.105
Total	**716.563.778**	**675.767.201**

Los valores razonables de los activos y pasivos financieros al 31 de diciembre de 2018 y 2017, se presentan a continuación:

Corrientes	Valor libros 31.12.2018	Valor razonable 31.12.2018	Valor libros 31.12.2017	Valor razonable 31.12.2017
	M$	M$	M$	M$
Efectivo y equivalentes al efectivo (3)	137.538.613	137.538.613	136.242.116	136.242.116
Otros activos financieros (3)	683.567	683.567	14.138.161	14.138.161
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar (3)	187.210.279	187.210.279	191.284.680	191.284.680
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes (3)	9.450.263	9.450.263	5.370.232	5.370.232
Obligaciones con bancos (1)	21.542.736	20.298.761	31.470.003	31.006.898
Obligaciones con el público (2)	20.664.481	22.318.939	20.156.295	22.484.452
Depósitos en garantía por envases (3)	12.242.464	12.242.464	13.849.504	13.849.504
Obligaciones por contratos a futuro (3) (ver nota 20)	130.829	130.829	445.278	445.278
Obigaciones con leasing (3)	1.534.467	1.534.467	2.060.325	2.060.325
Cuentas por pagar (3)	238.109.847	238.109.847	257.519.477	257.519.477
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes (3)	45.827.859	45.827.859	33.961.437	33.961.437

No corrientes	31.12.2018	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2017
	M$	M$	M$	M$
Otros activos financieros (3)	97.362.295	97.362.295	74.259.085	75.259.085
Cuentas por cobrar (3)	1.270.697	1.270.697	2.395.851	2.395.851
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas (3)	74.340	74.340	156.492	156.492
Obligaciones con bancos (1)	2.439.253	2.307.396	13.057.542	11.588.575
Obligaciones con el público (2)	700.327.057	755.694.265	648.228.554	722.044.324
Obligaciones con leasing (3)	13.797.468	13.797.468	14.481.105	14.481.105
Cuentas por pagar (3)	735.665	735.665	1.132.926	1.132.926

(1) Los valores razonables se basan en los flujos de caja descontados utilizando tasas de descuento del mercado al cierre de cada año y son de nivel 2 de las jerarquías de mediciones del valor razonable.

(2) El valor razonable de las obligaciones con el público se clasifica como nivel 2 de las jerarquías de medición del valor razonable, basado en los precios cotizados para las obligaciones de la Sociedad.

(3) El valor razonable se aproxima a su valor contable, considerando la naturaleza y la duración de las obligaciones.

15.1.1 Obligaciones con bancos, corrientes

Entidad Deudora			Entidad Acreedora							Vencimiento		Total	
Rut	Nombre	País	Rut	Nombre	País	Moneda	Tipo de Amortización	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Hasta 90 días	90 días a 1 año	al 31.12.2018	al 31.12.2017
										M$	M$	M$	M$
91144000-8	Embotelladora Andina S.A.	Chile	97032000-8	Banco Scotiabank	Chile	Pesos Chilenos	Mensual	3,64%	3,64%	-	-	-	300.000
96.705.990-0	Envases Central S.A.	Chile	97.006.000-6	Banco BCI	Chile	UF	Semestral	2,13%	2,13%	-	726.943	726.943	709.794
Extranjera	Embotelladora del Atlántico S.A.	Argentina	Extranjera	Banco de la Nación Argentina	Argentina	Pesos Argentinos	Mensual	20,00%	20,00%	1.071	-	1.071	9.965.133
Extranjera	Embotelladora del Atlántico S.A.	Argentina	Extranjera	Banco Galicia y Buenos Aires S.A.	Argentina	Pesos Argentinos	Mensual	20,00%	20,00%	-	-	-	3.352.417
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Mensual	7,48%	7,48%	-	-	-	298.456
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Santander	Brasil	Reales	Mensual	6,63%	6,63%	-	-	-	1.359.471
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Mensual	6,63%	6,63%	82.480	88.935	171.415	-
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Santander	Brasil	Reales	Mensual	7,15%	7,15%	83.151	194.366	277.517	-
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Trimestral	7,15%	7,15%	-	-	-	1.611.747
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Semestral	4,50%	4,50%	-	-	-	2.541.016
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Trimestral	4,50%	4,50%	616.808	1.838.770	2.455.578	-
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Santander	Brasil	Reales	Trimestral	6,24%	6,24%	-	17.910.212	17.910.212	11.331.969
Total												**21.542.736**	**31.470.003**

15.1.2 Obligaciones con bancos, no corrientes

Entidad Deudora			Entidad Acreedora				Tipo de	Tasa	Tasa	Vencimiento					
										1 año a	más de 2	más de 3	más de 4	más de 5	al
Rut	Nombre	País	Rut	Nombre	País	Moneda	Amortización	Efectiva	Nominal	2 años	hasta 3 años	hasta 4 años	hasta 5 años	años	31.12.2018
										M$	M$	M$	M$	M$	M$
96.705.990-0	Envases Central S.A.	Chile	97.006.000-6	Banco BCI	Chile	UF	Semestral	2,1%	2,1%	1.434.786	-	-	-	-	1.434.786
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Mensual	6,6%	6,6%	72.439	43.033	43.033	81.225	-	239.730
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Santander	Brasil	Reales	Mensual	7,2%	7,2%	151.873	-	-	-	-	151.873
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Santander	Brasil	Reales	Trimestral	6,2%	6,2%	-	-	-	-	-	-
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Trimestral	4,5%	4,5%	612.864	-	-	-	-	612.864
Total															**2.439.253**

15.1.2 Obligaciones con bancos, no corrientes año anterior

Entidad Deudora			Entidad Acreedora				Tipo de	Tasa	Tasa	Vencimiento					
										1 año a	más de 2	más de 3	más de 4	más de 5	al
Rut	Nombre	País	Rut	Nombre	País	Moneda	Amortización	Efectiva	Nominal	2 años	hasta 3 años	hasta 4 años	hasta 5 años	años	31.12.2017
										M$	M$	M$	M$	M$	M$
96.705.990-0	Envases Central S.A.	Chile	97.006.000-6	Banco BCI	Chile	UF	Semestral	2,1%	2,1%	2.092.245	-	-	-	-	2.092.245
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Alfa	Brasil	Reales	Mensual	7,5%	7,5%	125.461	125.461	125.461	627.305	-	1.003.688
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Mensual	6,6%	6,6%	504.700	197.779	44.639	128.887	-	876.005
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Santander	Brasil	Reales	Mensual	7,2%	7,2%	1.593.608	1.202.096	663.779	2.449.851	-	5.909.334
Extranjera	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Trimestral	4,5%	4,5%	3.176.270	-	-	-	-	3.176.270
Total															**13.057.542**

15.1.3 Obligaciones con bancos, corrientes y no corrientes " Restricciones"

Las obligaciones con bancos, no están afectas a restricciones financieras para los períodos informados.

15.2.1 Obligaciones con el público

Durante el 2018, Andina realizó un proceso de reestructuración de su deuda, que consistió en recomprar parcialmente US$210 millones el Senior Note formato 144A/RegS, refinanciándolo con la colocación del bono serie F en el mercado local, por UF 5,7 millones con vencimiento el 2039 y devengando una tasa de interés anual de 2,83%.

Los costos correpondientes a la recompra de bonos, asociados a pagos de premios, sobreprecio y amortización proporcional de gastos de colocación y descuentos en bonos en US$ originales ascendentes a M$9.583.000, se llevaron a resultados dentro del rubro costos financieros.

	Corriente		No Corriente		Total	
Composición obligaciones con el público	**31.12.2018**	**31.12.2017**	**31.12.2018**	**31.12.2017**	**31.12.2018**	**31.12.2017**
	M$	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**
Obligaciones con el público a tasa de carátula	21.038.064	20.547.117	704.048.747	651.459.940	725.086.811	672.007.057
Gastos de emisión y descuentos asociados a la colocación	(373.583)	(390.822)	(3.721.690)	(3.231.386)	(4.095.273)	(3.622.208)
Saldo, neto	**20.664.481**	**20.156.295**	**700.327.057**	**648.228.554**	**720.991.538**	**668.384.849**

15.2.2 Saldos corrientes y no corrientes

Las obligaciones con el público corresponden a bonos en UF emitidos por la sociedad matriz en el mercado chileno y bonos en dólares emitidos en el mercado internacional por la Sociedad Matriz. A continuación se presentan detalles de estos instrumentos:

	Serie	Monto Nominal vigente	Unidad de Reajuste	Tasa de Interés	Vencimiento final	Pago de Intereses	Pago de Amortización de capital el	31.12.2018	31.12.2017
Bonos porción corriente								**M$**	**M$**
Registro 254 CMF 13.06.2001	B	2.228.199	UF	6,5%	01-06-2026	Semestral	01-00-2019	6.598.389	6.071.687
Registro 641 CMF 23.08.2010	C	1.500.000	UF	4,0%	15-08-2031	Semestral	15-02-2021	614.152	597.049
Registro 759 CMF 20.08.2013	C	500.000	UF	3,5%	16-08-2020	Semestral	16-02-2019	7.069.487	6.959.157
Registro 760 CMF 20.08.2013	D	4.000.000	UF	3,8%	16-08-2034	Semestral	16-02-2032	1.545.334	1.502.299
Registro 760 CMF 02.04.2014	E	3.000.000	UF	3,75%	01-03-2035	Semestral	01-09-2032	1.027.009	998.409
Registro 912 CMF 10.10.2018	F	5.700.000	UF	2,83%	25-09-2039	Semestral	25-09-2039	1.013.805	-
Bonos USA	-	365.000.000	US$	5,0%	01-10-2023	Semestral	01-10-2023	3.169.888	4.418.516
Total porción corriente								**21.038.064**	**20.547.117**
Bonos porción no corriente									
Registro 254 CMF 13.06.2001	B	2.228.199	UF	6,5%	01-06-2026	Semestral	01-00-2019	52.132.023	56.795.423
Registro 641 CMF 23.08.2010	C	1.500.000	UF	4,0%	15-08-2031	Semestral	15-02-2021	41.348.685	40.197.210
Registro 759 CMF 20.08.2013	C	500.000	UF	3,5%	16-08-2020	Semestral	16-02-2019	6.891.448	13.399.069
Registro 760 CMF 20.08.2013	D	4.000.000	UF	3,8%	16-08-2034	Semestral	16-02-2032	110.263.160	107.192.560
Registro 760 CMF 02.04.2014	E	3.000.000	UF	3,75%	01-03-2035	Semestral	01-09-2032	82.697.378	80.394.428
Registro 912 CMF 10.10.2018	F	5.700.000	UF	2,83%	25-09-2039	Semestral	25-09-2039	157.125.003	-
Bonos USA	-	365.000.000	US$	5,0%	01-10-2023	Semestral	01-10-2023	253.591.050	353.481.250
Total porción no corriente								**704.048.747**	**651.459.940**

Los intereses devengados incluidos en la porción corriente de obligaciones con el público al 31 de diciembre de 2018 y 2017 ascienden a M$7.856.274 y M$ 8.105.642, respectivamente.

15.2.3 Vencimientos no corrientes

	Serie	Año del vencimiento				Total no corriente
		Más de 1 hasta 2	Más de 2 hasta 3	Más de 3 hasta 4	Más de 5	31-12-2018
		M$	M$	M$	M$	M$
Registro 254 CMF 13.06.2001	B	6.704.717	7.134.663	7.598.414	30.694.229	52.132.023
Registro 641 CMF 23.08.2010	C	-	1.879.436	3.758.871	35.710.378	41.348.685
Registro 759 CMF 20.08.2013	C	3.445.724	3.445.724	-	-	6.891.448
Registro 760 CMF 20.08.2013	D	-	-	-	110.263.160	110.263.160
Registro 760 CMF 02.04.2014	E	-	-	-	82.697.378	82.697.378
Registro 912 CMF 10.10.2018	F				157.125.003	157.125.003
Bonos USA	-	-	-	-	253.591.050	253.591.050
Total		**10.150.441**	**12.459.823**	**11.357.285**	**670.081.198**	**704.048.747**

15.2.4 Clasificación de mercado

La clasificación de los bonos emitidos en el mercado chileno al 31 de diciembre de 2018, es la siguiente:

AA : Clasificación correspondiente a ICR Sociedad Clasificadora de Riesgo Ltda.
AA : Clasificación correspondiente a Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Limitada.

La clasificación de los bonos emitidos en el mercado internacional al 31 de diciembre de 2018, es la siguiente:

BBB : Clasificación correspondiente a Standard&Poors.
BBB+ : Clasificación correspondiente a Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Limitada.

15.2.5 Restricciones

15.2.5.1 Restricciones en relación bonos colocados en el extranjero.

El 26 de septiembre de 2013, Andina emitió un bono en el mercado de Estados Unidos de Norteamérica (Bonos USA), por un monto que ascendió a US$ 575 millones con una tasa cupón de 5,0% y con vencimiento el 1 de octubre de 2023. Estos bonos no tienen restricciones financieras. Dicho bono fue recomprado parcialmente en octubre de 2018 en US$ 210 millones, quedando vigentes US$ 365 millones.

15.2.5.2 Restricciones en relación bonos colocados en el mercado nacional.

Para los efectos de los cálculos de los covenants, se incluye el monto de EBITDA que fue acordado en cada emisión de bonos.

Restricciones en relación a la emisión de bonos por monto fijo inscrita bajo el número 254.

La serie vigente al 31 de diciembre de 2018 es la Serie B, por un valor nominal de hasta UF 4 millones, de la cual se colocaron bonos por un valor nominal de UF 3,7 millones, con vencimiento final al año 2026, a una tasa de interés anual de 6,50%. El saldo de capital vigente al 31 de diciembre de 2018, asciende a UF 2,228 millones.

La serie B fue emitida con cargo a la línea de bonos inscrita en el Registro de Valores, bajo el número 254 de fecha 13 de septiembre de 2001.

Respecto a la serie B, el Emisor se ha sujetado a las siguientes restricciones:

- Mantener un nivel de endeudamiento en que el Pasivo Financiero Consolidado no supere 1,20 veces el Patrimonio Consolidado. Para estos efectos se considerará como Pasivo Financiero Consolidado al Pasivo Exigible que devenga interés, esto es: (i) otros pasivos financieros corrientes, más (ii) otros pasivos financieros no corrientes, menos (iii) los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas "Otros Activos Financieros, Corrientes" y "Otros Activos Financieros, No Corrientes" de los Estados de Situación Financiera Consolidados del Emisor."Se considerará como patrimonio consolidado al total patrimonio incluyendo las participaciones no controladoras.

  Al 31 de diciembre de 2018, el nivel de endeudamiento es de 0,78 veces el patrimonio consolidado.

- Mantener y de ninguna manera perder, vender, ceder o enajenar a un tercero la zona geográfica hoy denominada "Región Metropolitana", como territorio franquiciado en Chile por The Coca-Cola Company, para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de dicho licenciador, conforme al respectivo contrato de embotellador o licencia, renovable de tiempo en tiempo.

- No perder, vender, ceder o enajenar a un tercero cualquier otro territorio de Argentina o Brasil que a la fecha esté franquiciado a la Sociedad por TCCC para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de dicho licenciador; siempre y cuando cualquiera de dichos territorios representen más del 40% del Flujo Operacional Consolidado Ajustado del Emisor.

- Mantener activos consolidados libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen por un monto al menos igual a 1,3 veces los pasivos exigibles consolidados no garantizados del emisor.

  Se entenderá como pasivos exigibles consolidados no garantizados al total del pasivo, obligaciones y deudas del Emisor que no se encuentren caucionadas con garantías reales sobre bienes y activos de propiedad de éste último, constituidos en forma voluntaria y convencional por el Emisor menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas "Otros Activos Financieros, Corrientes" y "Otros Activos Financieros, No Corrientes" de los Estados de Situación Financiera Consolidados del Emisor.

Para efectos de determinar los Activos Consolidados se considerarán los activos libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen, como también aquellos activos que tengan prendas, hipotecas o gravámenes reales que operen por el solo ministerio de la ley menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas "Otros Activos Financieros, Corrientes" y "Otros Activos Financieros, No Corrientes" de los Estados de Situación Financiera Consolidados del Emisor. Por consiguiente, se considerarán como Activos Consolidados libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen sólo aquellos activos respecto de los cuales no existieren prendas, hipotecas u otro gravamen real constituido en forma voluntaria y convencional por el Emisor menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas "Otros Activos Financieros, Corrientes" y "Otros Activos Financieros, No Corrientes" de los Estados de Situación Financiera Consolidados del Emisor."

Al 31 de diciembre de 2018, este índice es de 1,66 veces.

Restricciones en relación a las líneas de bonos inscritas en el Registro de Valores bajo el número 641.

Producto de la fusión con Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A., Andina pasó a ser deudora de dos emisiones de bonos colocados en el mercado chileno en el año 2010, con las siguientes características:

- Serie C: UF 1,5 millones con vencimiento final en el año 2031, a una tasa de interés anual de 4,00%. El saldo de capital vigente al 31 de diciembre de 2018 es UF 1,5 millones.

La Serie C fue emitida con cargo a las líneas de bonos inscritas en el Registro de Valores, bajo el número 641, con fecha 23 de agosto de 2010.

Respecto a la Serie C, el emisor se ha sujetado a las siguientes restricciones:

- Mantener en sus estados financieros trimestrales, un nivel de "endeudamiento financiero neto" no superior a 1,5 veces, medido sobre cifras de su estado de situación financiera consolidado. Para estos efectos, el nivel de endeudamiento financiero neto estará definido como la razón entre la deuda financiera neta y el patrimonio total del emisor (patrimonio atribuible a los propietarios controladores más participaciones no controladoras). Por su parte, se entenderá por deuda financiera neta la diferencia entre la deuda financiera y la caja del emisor.

Al 31 de diciembre de 2018, el Endeudamiento Financiero Neto es de 0,62 veces.

Mantener activos consolidados libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen por un monto al menos igual a 1,3 veces los pasivos exigibles consolidados no garantizados del emisor.

Activos libres de gravámenes, corresponde a los activos que cumplan las siguientes condiciones: sean de propiedad del Emisor; que estuvieren clasificados bajo la cuenta Total Activos de los Estados Financieros del Emisor; y que estuvieran libres de toda prenda, hipoteca u otro tipo de gravámenes constituidos a favor de terceros, menos "Otros Activos Financieros, Corrientes" y "Otros Activos Financieros, No Corrientes" de los Estados Financieros del Emisor (en la medida que correspondan a los saldos de activos por instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgo de tipo de cambio tasa de interés de pasivos financieros).

Pasivo total no garantizado corresponde a: los pasivos de la cuenta total pasivos corrientes y total pasivos no corrientes de los estados financieros del emisor que no gocen de preferencias o privilegios, menos "Otros Activos Financieros, Corrientes" y "Otros Activos Financieros, No Corrientes" de los estados financieros del Emisor (en la medida que correspondan a los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros).

Al 31 de diciembre de 2018, este índice es de 1,66 veces.

- Mantener en sus estados financieros trimestrales, un nivel de "Cobertura Financiera Neta" mayor a 3 veces. Se entenderá por cobertura financiera neta la razón entre el Ebitda del emisor de los últimos 12 meses y los gastos financieros netos (ingresos financieros menos gastos financieros) del emisor de los últimos 12 meses. Sin embargo, se entenderá que la presente restricción ha sido incumplida cuando el mencionado nivel de cobertura financiera neta sea inferior al nivel antes indicado por dos trimestres consecutivos.

Al 31 de diciembre de 2018, el nivel de Cobertura Financiera Neta es de 6,08 veces.

Restricciones en relación a las líneas de bonos inscritas en el Registro de Valores bajo el número 759 y 760.

En el año 2013 y 2014, Andina concretó colocaciones de bonos locales en el mercado chileno. La emisiónes fueron estructuradas en tres series.

- La serie C vigente al 31 de diciembre de 2018, por un valor nominal de hasta UF 3 millones, de la cual se colocaron bonos por un valor nominal de UF 1,0 millones, con vencimiento final al año 2020, a una tasa de interés anual de 3,50%, emitida a cargo de la línea número 759. El saldo de capital vigente al 31 de diciembre de 2018 es UF 0,500 millones.

- Las series D y E vigentes al 31 de diciembre de 2018, por un valor nominal total de hasta UF 8 millones, de la cual se colocaron bonos por un valor nominal de UF 4,0 millones en agosto de 2013 (serie D) y UF 3,0 millones en abril de 2014 (serie E), con vencimientos finales en los años 2034 y 2035 respectivamente, emitidas con cargo de la línea número 760. Las tasas de interés anuales son 3,8% para la serie D y 3,75% para la serie E. El saldo de capital vigente al 31 de diciembre de 2018 de ambas series suma UF 7,000 millones.

Respecto a las Series C, D y E, el emisor se ha sujetado a las siguientes restricciones:

- Mantener un nivel de endeudamiento en que el pasivo financiero neto consolidado no supere 1,20 veces el patrimonio consolidado. Para estos efectos se considerará como pasivo financiero consolidado al pasivo exigible que devenga interés, esto es: (i) otros pasivos financieros corrientes, más (ii) otros pasivos financieros no corrientes, menos (iii) efectivo y efectivo equivalente y (iv) otros activos financieros corrientes y (v) otros activos financieros, no corrientes (en la medida que correspondan a los saldos de activos por instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgo de tipo de cambio tasa de interés de pasivos financieros). Se considerará como patrimonio consolidado al total patrimonio incluyendo las participaciones no controladoras.

Al 31 de diciembre de 2018, el Nivel de Endeudamiento es de 0,62 veces el patrimonio consolidado.

- Mantener activos consolidados libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen por un monto, al menos igual a 1,3 veces los pasivos exigibles consolidados no garantizados del emisor.

  Se entenderá como "Pasivos Exigibles Consolidados No Garantizados" al total del pasivo, obligaciones y deudas del Emisor que no se encuentren caucionadas con garantías reales sobre bienes y activos de propiedad de éste último, constituidos en forma voluntaria y convencional por el Emisor, menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas "Otros Activos Financieros, Corrientes" y "Otros Activos Financieros, No Corrientes" de los Estados de Situación Financiera Consolidados del Emisor.

  Para efectos de determinar los Activos Consolidados se considerarán los activos libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen, como también aquellos activos que tengan prendas, hipotecas o gravámenes reales que operen por el solo ministerio de la ley. Por consiguiente, se considerarán como Activos Consolidados libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen sólo aquellos activos respecto de los cuales no existieren prendas, hipotecas u otro gravamen real constituidos en forma voluntaria o convencional por el Emisor, menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas "Otros Activos Financieros, Corrientes" y "Otros Activos Financieros, No Corrientes" de los Estados de Situación Financiera Consolidados del Emisor

Al 31 de diciembre de 2018, este índice es de 1,66 veces.

- Mantener y de ninguna manera perder, vender, ceder o enajenar a un tercero la zona geográfica hoy denominada "Región Metropolitana", como territorio franquiciado al Emisor en Chile por The Coca-Cola Company, en adelante también "**TCCC**" o el "**Licenciador**", para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de dicho Licenciador, conforme al respectivo contrato de embotellador o licencia, renovable de tiempo en tiempo. Se entiende por perder dicho territorio, la no renovación, resciliación, terminación anticipada o anulación de dicho contrato de licencia por parte de TCCC, para la zona geográfica hoy denominada "Región Metropolitana". Esta causal no será aplicable si, como consecuencia de la pérdida, venta, cesión o enajenación, dicho territorio es licenciado, comprado, o adquirido por una sociedad filial o que consolide contablemente con el Emisor.

- No perder, vender, ceder o enajenar a un tercero cualquier otro territorio de Argentina o Brasil que, a la fecha emisión de los presentes instrumentos, estuviese franquiciado al Emisor por TCCC, para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de dicho Licenciador; siempre y cuando dicho territorio represente más del cuarenta por ciento del Flujo Operacional Consolidado Ajustado del Emisor del ejercicio anual auditado inmediatamente anterior al momento de ocurrir dicha pérdida, venta, cesión o enajenación. Para estos efectos, se entenderá por "Flujo Operacional Consolidado Ajustado" como la suma de las siguientes cuentas contables de los Estados de Situación Financiera Consolidados del Emisor: (i) "Ganancia Bruta", que incluye ingresos de actividades ordinarias y costo de ventas; menos (ii) "Costos de Distribución"; menos (iii) "Gastos de Administración"; más (iv) "Participación en las Ganancias (Pérdidas) de Asociadas y Negocios Conjuntos que se Contabilizan Utilizando el Método de la Participación"; más (v) "Depreciación"; más (vi) "Amortización de Intangibles".

Restricciones en relación a las líneas de bonos inscritas en el Registro de Valores bajo el número 912.

En octubre de 2018, se emitió el bono serie F por UF 5,7 millones con vencimiento el 2039 y devengando una tasa de interés anual de 2,8%.

El Bono Local Serie F está sujetos a las siguientes restricciones:

- Mantener un nivel de endeudamiento en que el Pasivo Financiero Neto Consolidado no supere 1,20 veces el Patrimonio Consolidado.

  Para estos efectos Pasivo Financiero Consolidado significa los Pasivos Corrientes que devengan intereses; específicamente (i) otros pasivos financieros corrientes más (ii) otros pasivos financieros no corrientes, menos (iii) saldos de activos por instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgo de tipo de cambio tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas "Otros Activos Financieros Corrientes" y "Otros Activos Financieros No-Corrientes" en el Estado Consolidado de Posición Financiera del emisor. Patrimonio Consolidado es el patrimonio total incluyendo las participaciones no controladoras.

Al 31 de diciembre de 2018, este índice es de 0,62 veces.

- Mantener Activos Consolidados Libres de Toda Prenda, Hipoteca u Otro Gravamen por un monto, al menos igual a 1,3 veces los pasivos exigibles consolidados no garantizados del emisor.

  Los "Pasivos Exigibles Consolidados No Garantizados" son el total del pasivo, obligaciones y deudas de la Sociedad que no se encuentren caucionadas con garantías reales sobre bienes y activos de propiedad de éste último, constituidos en forma voluntaria y convencional por la Sociedad , menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas "Otros Activos Financieros, Corrientes" y "Otros Activos Financieros, No Corrientes" de los Estados de Situación Financiera Consolidados de la Sociedad. Para efectos de determinar los Activos Consolidados estos considerarán los activos libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen, como también aquellos activos que tengan prendas, hipotecas o gravámenes reales que operen por el solo ministerio de la ley. Por consiguiente, se considerarán como Activos Consolidados libres de toda prenda, hipoteca u otro gravamen sólo aquellos activos respecto de los cuales no existieren prendas, hipotecas u otro gravamen real constituidos en forma voluntaria o convencional por el Emisor, menos los saldos activos de instrumentos financieros derivados, tomados para cubrir riesgos de tipo de cambio o tasa de interés de pasivos financieros y que se encuentren en las partidas "Otros Activos Financieros, Corrientes" y "Otros Activos Financieros, No Corrientes" de los Estados de Situación Financiera Consolidados de la Sociedad.

  Al 31 de diciembre de 2018, este índice es de 1,66 veces.

- Mantener y de ninguna manera perder, vender, ceder o enajenar a un tercero la "Región Metropolitana", como territorio franquiciado al Emisor en Chile por The Coca-Cola Company, para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de dicho Licenciador. Se entiende por perder dicho territorio, la no renovación, resciliación, terminación anticipada o anulación del contrato de licencia otorgado por The Coca-Cola Company para la Región Metropolitana.

- No perder, vender, ceder o enajenar a un tercero cualquier otro territorio de Argentina o Brasil que, a la fecha emisión de los bonos locales Series C, D y E, estuviese franquiciado a la Sociedad por The Coca-Cola Company, para la elaboración, producción, venta y distribución de los productos y marcas de The Coca-Cola Company; siempre y cuando estos territorios representen más del 40% del Flujo Operacional Consolidado Ajustado de la Sociedad del ejercicio anual auditado inmediatamente anterior al momento de ocurrir dicha pérdida, venta, cesión o enajenación. Para estos efectos, se entenderá por "Flujo Operacional Consolidado Ajustado" como la suma de las siguientes cuentas contables de los Estados de Situación Financiera Consolidados del Emisor: (i) "Ganancia Bruta", que incluye ingresos de actividades ordinarias y costo de ventas; menos (ii) "Costos de Distribución"; menos (iii) "Gastos de Administración"; más (iv) "Participación en las Ganancias (Pérdidas) de Asociadas y Negocios Conjuntos que se Contabilizan Utilizando el Método de la Participación"; más (v) "Depreciación"; más (vi) "Amortización de Intangibles".

Al 31 de diciembre de 2018 y 31 de diciembre de 2017, la Sociedad cumple con todos los resguardos financieros.

15.2.6 Bonos recomprados

Adicionalmente a los bonos en UF, la Sociedad posee bonos de propia emisión que han sido recomprados íntegramente por Sociedades que son integradas dentro de la consolidación:

La filial Rio de Janeiro Refrescos Ltda. mantiene un pasivo correspondiente a una emisión de bonos por US$ 75 millones con vencimiento en diciembre de 2020 y pago de intereses semestrales. Al 31 de diciembre de 2017 dichos títulos se encuentran en su totalidad en poder de Andina. Con fecha 1 de enero de 2013, Abisa Corp S.A., cedió la totalidad de este activo a Embotelladora Andina S.A., pasando esta última a ser la acreedora de la filial de Brasil ya señalada. Consecuentemente, en los presentes estados financieros consolidados han sido eliminados los activos y pasivos relacionados con dicha operación. Adicionalmente dicha transacción ha sido tratada como inversión neta del grupo en la filial brasilera, consecuentemente los efectos de diferenciales cambiarias entre el dólar y la moneda funcional de cada una de las entidades ha sido llevada a otros resultados integrales.

15.3.1 Obligaciones por contratos de derivados

Ver detalle en Nota 20.

15.4.1 Obligaciones por contratos de leasing, corrientes

Entidad Deudora		Entidad Acreedora				Tipo de	Tasa	Tasa	Vencimiento		Total	
Nombre	País	Rut	Nombre	País	Moneda	Amortización	Efectiva	Nominal	Hasta 90 días	91 días a 1 año	al 31.12.2018	al 31.12.2017
									M$	M$	M$	M$
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Mensual	10,215%	10,227%	11.996	-	11.996	41.467
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Santander	Brasil	Reales	Mensual	9,65%	9,47%	51.766	23.494	75.260	504.815
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Citibank	Brasil	Reales	Mensual	8,54%	8,52%	57.750	51.823	109.573	528.801
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Cogeracao Ligth Esco	Brasil	Reales	Mensual	13,00%	12,28%	171.115	545.863	716.978	657.610
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Tetra Pack	Brasil	Reales	Mensual	7,65%	7,39%	57.561	282.104	339.665	-
Embotelladora del Atlántico S.A	Argentina	Extranjera	Tetra Pak SRL	Argentina	Dólares	Mensual	12,00%	12,00%	280.995	-	280.995	327.632
Total											**1.534.467**	**2.060.325**

15.4.2 Obligaciones por contratos de leasing, no corrientes

Entidad Deudora		Entidad Acreedora				Tipo de	Tasa	Tasa	Vencimiento					Total
Nombre	País	Rut	Nombre	País	Moneda	Amortización	Efectiva	Nominal	1 año a 2 años	2 años a 3 años	3 años a 4 años	4 años a 5 años	más de 5 años	al 31.12.2018
									M$	M$	M$	M$	M$	M$
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Cogeração - Light ESCO	Brasil	Reales	Mensual	13,00%	12,28%	810.185	915.509	1.034.525	1.169.014	9.466.995	13.396.228
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Tetra Pack	Brasil	Reales	Mensual	7,65%	7,39%	401.240	-	-	-	-	401.240
Total														**13.797.468**

15.4.3 Obligaciones por contratos de leasing, no corrientes (año anterior)

Entidad Deudora		Entidad Acreedora							Vencimiento					
Nombre	País	Rut	Nombre	País	Moneda	Tipo de Amortización	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	1 año a 2 años	2 años a 3 años	3 años a 4 años	4 años a 5 años	más de 5 años	al 31.12.2017
									M$	M$	M$	M$	M$	M$
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Itaú	Brasil	Reales	Mensual	10,21%	10,22%	11.764	-	-	-	-	11.764
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Santander	Brasil	Reales	Mensual	9,65%	9,47%	73.799	-	-	-	-	73.799
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Banco Citibank	Brasil	Reales	Mensual	8,54%	8,52%	105.807	-	-	-	-	105.807
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil	Extranjera	Cogeração - Light ESCO	Brasil	Reales	Mensual	13,00%	12,28%	743.100	839.703	948.864	1.072.216	10.685.852	14.289.735
Total														**14.481.105**

15.4.4 Obligaciones por contratos de leasing, corrientes y no corrientes " Restricciones"

Las obligaciones por contratos de leasing, no están afectas a restricciones financieras para los períodos informados

NOTA 16 – CUENTAS COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES Y NO CORRIENTES

La composición de acreedores comerciales y otras cuentas por pagar corrientes , es la siguiente:

Detalle	**31.12.2018**	**31.12.2017**
	M$	**M$**
Acreedores comerciales	174.486.806	187.872.116
Retenciones	47.693.379	49.857.086
Cuenta por pagar Inamar Ltda.	-	356.221
Otros	16.665.327	20.566.980
Total	**238.845.512**	**258.652.403**
Corriente	238.109.847	257.519.477
No corriente	735.665	1.132.926
Total	**238.845.512**	**258.652.403**

La Sociedad mantiene contratos de leasing operativos sobre grúas horquillas, vehículos, inmuebles y maquinaria. Estos contratos de leasing tienen una vida promedio de entre uno y ocho años sin incluir una opción de renovación en los contratos.

Los pasivos por devengar de acuerdo a los contratos de leasing operacionales de la sociedad son los siguientes:

	Pasivo por devengar M$
Con vencimiento dentro de un año	3.823.849
Con vencimiento más de un año y hasta cinco años	4.259.402
Con vencimiento más de cinco años	480.963
Total	**8.564.214**

Los cargos a resultados producto de la totalidad de los arriendos operativos que mantiene la sociedad al 31 de diciembre de 2018 asciende a M$6.133.282

NOTA 17 – OTRAS PROVISIONES CORRIENTES Y NO CORRIENTES

17.1 Saldos

La composición de las provisiones, es la siguiente:

Detalle	31.12.2018 M$	31.12.2017 M$
Litigios (1)	62.452.526	65.624.166
Total	**62.452.526**	**65.624.166**
Corriente	3.485.613	2.676.418
No corriente	58.966.913	62.947.748
Total	**62.452.526**	**65.624.166**

(1) Corresponden a la provisión efectuada por las pérdidas probables de contingencias de carácter fiscal, laboral y comercial, en base a la opinión de nuestros asesores legales, de acuerdo al siguiente detalle:

Detalle (ver nota 21.1)	31.12.2018 M$	31.12.2017 M$
Contingencias tributarias	47.991.514	49.185.234
Contingencias laborales	10.376.830	10.468.704
Contingencias civiles	4.084.182	5.970.228
Total	**62.452.526**	**65.624.166**

17.2 Movimientos

El movimiento de los principales conceptos incluidos como provisiones sobre litigios se detalla a continuación:

Detalle	31.12.2018	31.12.017
	M$	M$
Saldo Inicial al 01 de enero	**65.624.166**	**73.081.893**
Provisiones adicionales	46.657	2.493.968
Incremento (decremento) en provisiones existentes	(4.998.530)	(19.083.499)
Provisión utilizada (pagos efectuados con cargo a la provisión)	6.139.963	22.985.793
Reverso de provisión no utilizada (*)	(2.157.152)	(6.769.384)
Incremento (decremento) en el cambio de moneda extranjera	(2.202.578)	(7.084.605)
Total	**62.452.526**	**65.624.166**

(*) Durante los años 2018 y 2017 se han reversado provisiones constituidas por multas demandadas por el Fisco brasilero sobre la utilización de créditos fiscales dado que se obtuvieron sentencias favorables a Rio de Janeiro Refrescos Ltda. por valores ascendentes a M$ 2.157.152 y M$6.769.384 respectivamente.

NOTA 18 – OTROS PASIVOS NO FINANCIEROS CORRIENTES Y NO CORRIENTES

La composición de otros pasivos corrientes y no corrientes al cierre de cada período es la siguiente:

Detalle	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Dividendo por pagar	21.584.314	21.679.922
Otros	12.189.900	5.328.055
Total	**33.774.214**	**27.007.977**

NOTA 19 – PATRIMONIO

19.1 Número de acciones:

	Número de acciones Suscritas a valor nominal		Número de acciones pagadas		Número de acciones con derecho a voto	
Serie	**2018**	**2017**	**2018**	**2017**	**2018**	**2017**
A	473.289.301	473.289.301	473.289.301	473.289.301	473.289.301	473.289.301
B	473.281.303	473.281.303	473.281.303	473.281.303	473.281.303	473.281.303

19.1.1 Capital:

	Capital suscrito		Capital pagado	
Serie	**2018**	**2017**	**2018**	**2017**
	M$	**M$**	**M$**	**M$**
A	135.379.504	135.379.504	135.379.504	135.379.504
B	135.358.070	135.358.070	135.358.070	135.358.070
Total	**270.737.574**	**270.737.574**	**270.737.574**	**270.737.574**

19.1.2 Derechos de cada serie:

Serie A : Elegir a 12 de los 14 directores
Serie B : Recibe el 10% más de los dividendos recibidos por la Serie A y a elegir a 2 de los 14 directores.

19.2 Política de dividendos

De conformidad con la ley chilena, debemos distribuir dividendos en efectivo equivalentes al menos al 30% de nuestra utilidad neta anual, a menos que el voto unánime de accionistas lo decidiera de otra manera. Si en un año determinado no hubiera una utilidad neta, la Sociedad no estará legalmente obligada a distribuir dividendos de las ganancias acumuladas, excepto que la Junta Ordinaria de Accionistas así lo apruebe. En la Junta Ordinaria de Accionistas de abril de 2018, los accionistas acordaron pagar con cargo a las utilidades del ejercicio 2017 un dividendo definitivo adicional al 30% exigido por la ley de sociedades anónimas, el cual fue pagado en mayo de 2018, y un dividendo adicional que fue pagado en agosto de 2018.

De acuerdo a lo dispuesto por la Circular N°1.945 de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) de fecha 29 de septiembre de 2009, el Directorio de la Sociedad, decidió mantener los ajustes iniciales de la adopción de las NIIF como ganancias acumuladas cuya distribución está condicionada a su realización futura.

Concepto	Evento de Realización	Monto en ganancias acumuladas al 01.01.2009 M$	Realizado al 31.12.2018 M$	Monto en ganancias acumuladas al 31.12.2018 M$
Retasación activos matriz	Venta o deterioro	14.800.384	(12.007.487)	2.792.897
Diferencias provenientes de fililales y asociadas	Venta o deterioro	4.653.301	2.618.096	7.271.397
Costeo por absorción matriz	Venta de productos	305.175	(305.175)	-
Cálculos actuariales beneficios post empleo matriz	Finiquito de trabajadores	946.803	(747.882)	198.921
Cuentas complementarias impuestos diferidos matriz	Depreciación	(1.444.960)	1.444.960	-
Total		**19.260.703**	**(8.997.488)**	**10.263.215**

Los dividendos declarados y pagados por acción son los siguientes:

Mes de Pago		Característica del dividendo	Utilidades de imputación de dividendos	$ Serie A	$ Serie B
2017	Enero	Provisorio	2016	19,00	20,90
2017	Mayo	Definitivo	2016	19,00	20,90
2017	Agosto	Adicional	Utilidades Acumuladas	19,00	20,90
2017	Octubre	Provisorio	2017	19,00	20,90
2018	Enero	Provisorio	2017	21,50	23,65
2018	Mayo	Definitivo	2017	21,50	23,65
2018	Agosto	Adicional	Utilidades Acumuladas	21,50	23,65
2018	Octubre	Provisorio	Resultados 2018	21,50	23,65
2019	Enero	Provisorio	Resultados 2018	21,50	23,65

19.3 Otras reservas

El saldo de otras reservas se compone de la siguiente manera:

Concepto	31.12.2018 M$	31.12.2017 M$	31.12.2016 M$
Reserva por mayor valor de intercambio de acciones	421.701.520	421.701.520	421.701.520
Reservas por diferencias de conversión	(306.674.529)	(237.077.572)	(168.744.355)
Reservas de coberturas de flujo de efectivo	(13.668.932)	(3.094.671)	(2.488.175)
Reserva por ganancias o pérdidas actuariales por beneficios a los empleados	(1.954.077)	(1.915.587)	(1.785.032)
Reservas legales y estatutarias	5.435.538	5.435.538	5.435.538
Otros	6.014.568	-	-
Total	**110.854.089**	**185.049.228**	**254.159.496**

19.3.1 Reserva por mayor valor intercambio de acciones

Corresponde a la diferencia entre la valorización al valor razonable de la emisión de acciones que Embotelladora Andina S.A. y el valor libros del capital pagado de Embotelladoras Coca Cola Polar S.A., que finalmente fue el valor del aumento de capital escriturado en términos legales.

19.3.2 Reserva de cobertura de flujo de efectivo

Se originan por la valorización a valor razonable al cierre de cada ejercicio, de los contratos de derivados vigentes que se han definido como de cobertura. En la medida que los mencionados contratos van venciendo, estas reservas se ajustan reconociendo los resultados correspondientes (ver Nota 20).

19.3.3 Reservas por ganancias o pérdidas actuariales por beneficios a los empleados

Corresponde al efecto por actualización de beneficios al personal por pérdidas actuariales, que de acuerdo a las modificaciones de la NIC 19 deben llevarse a otros resultados integrales.

19.3.4 Reservas legales y estatutarias

El saldo de otras reservas está constituido por el siguiente concepto:

De acuerdo a lo establecido en el Oficio Circular Nº456 de la Comisión para el Mercado Financiero de Chile, la revalorización del capital pagado correspondiente al año 2009, se presenta formando parte de las otras reservas del patrimonio. El monto generado por este concepto al 31 de diciembre de 2009 asciende a M$5.435.538.

19.3.5 Reservas por diferencias de cambio por conversión

Corresponde a la traducción de los estados financieros de subsidiarias extranjeras cuya moneda funcional es distinta a la moneda de presentación de los estados de situación financiera consolidados. Adicionalmente se presenta en esta cuenta las diferencias de cambio entre la cuenta por cobrar que mantienen Sociedades en Chile con filiales extranjeras, las cuales han sido tratadas como equivalentes de inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación. El detalle de reservas de conversión se presenta a continuación:

Detalle	**31.12.2018**	**31.12.2017**	**31.12.2016**
	M$	**M$**	**M$**
Brasil	(99.990.343)	(90.156.924)	(58.306.230)
Argentina	(201.118.180)	(128.348.112)	(108.386.213)
Paraguay	8.623.849	(4.862.332)	10.545.453
Diferencias de cambio	(14.189.854)	(13.710.204)	(12.597.365)
Total	**(306.674.528)**	**(237.077.572)**	**(168.744.355)**

El movimiento de esta reserva para los períodos terminados al 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016, es el siguiente:

Detalle	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
	M$	M$	M$
Brasil	(10.313.069)	(32.963.533)	30.138.065
Argentina	(72.770.068)	(19.961.899)	(23.472.215)
Paraguay	13.486.181	(15.407.785)	(11.183.004)
Diferencias de tipos de cambio en empresas relacionadas	-	-	3.219.956
Total	**(69.596.956)**	**(68.333.217)**	(1.297.198)

19.3.6 Estados consolidados de resultados integrales

Al 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016, el detalle de resultados integrales y gastos para el período es el siguiente:

	Saldo Bruto	Impuesto	Saldo Neto
Cobertura flujo de caja (1)	(13.151.841)	2.554.551	(10.597.290)
Diferencias conversión tipo de cambio (1)	(72.455.525)	2.476.204	(69.979.321)
Beneficio relacionado con planes de beneficios definidos	(63.463)	16.184	(47.279)
Total resultado integral al 31 de diciembre de 2018	**(85.670.829)**	**5.046.939**	**(80.623.890)**

	Saldo Bruto	Impuesto	Saldo Neto
Cobertura flujo de caja (1)	(813.844)	167.348	(646.496)
Diferencias conversión tipo de cambio (1)	(68.831.435)	232.666	(68.598.769)
Beneficio relacionado con planes de beneficios definidos	(329.477)	84.017	(245.460)
Total resultado integral al 31 de diciembre de 2017	**(69.974.756)**	**484.031**	**(69.490.725)**

	Saldo Bruto	Impuesto	Saldo Neto
Cobertura flujo de caja (1)	(42.836.575)	13.301.186	(29.535.389)
Diferencias conversión tipo de cambio (1)	148.686	(2.431.408)	(2.282.722)
Beneficio relacionado con planes de beneficios definidos	(29.423)	7.060	(22.363)
Total resultado integral al 31 de diciembre de 2016	**(42.717.312)**	**10.876.838**	**(31.840.474)**

(1) Estos conceptos seréan reclasificados al estado de resultados una vez liquidados.

El movimiento en el resultado integral y gasto es el siguiente:

Al 31 de diciembre de 2018:	**Cobertura Flujo de Caja**	**Diferencias tipo de cambio**	**Beneficio relacionado con planes de beneficios definidos**
	M$	**M$**	**M$**
Incremento (disminución)	(63.699.788)	(72.455.525)	(334.508)
Impuestos diferidos	20.217.065	2.476.204	89.366
Reclasificación a resultados por función	48.415.956	-	271.045
Reclasificación de impuestos diferidos relacionados con otras reservas	(15.530.523)	-	(73.182)
Total Cambios en el Patrimonio	**(10.597.290)**	**(69.979.321)**	**(47.279)**
Propietarios de la controladora	(10.597.290)	(69.592.296)	(43.150)
Participación no controladora	-	(387.025)	(4.129)
Total Cambios en el Patrimonio al 31 de diciembre de 2018	**(10.597.290)**	**(69.979.321)**	**(47.279)**

Al 31 de diciembre de 2017:	**Cobertura Flujo de Caja**	**Diferencias tipo de cambio**	**Beneficio relacionado con planes de beneficios definidos**
	M$	**M$**	**M$**
Incremento (disminución)	(14.172.572)	(68.831.435)	(476.044)
Impuestos diferidos	3.875.908	232.666	121.390
Reclasificación a resultados por función	13.352.835	-	146.564
Reclasificación de impuestos diferidos relacionados con otras reservas	(3.702.667)	-	(37.370)
Total Cambios en el Patrimonio	**(646.496)**	**(68.598.769)**	**(245.460)**
Propietarios de la controladora	(646.496)	(68.333.217)	(130.555)
Participación no controladora	-	(265.552)	(114.905)
Total Cambios en el Patrimonio al 31 de diciembre de 2017	**(646.496)**	**(68.598.769)**	**(245.460)**

Al 31 de diciembre de 2016:	**Cobertura Flujo de Caja**	**Diferencias tipo de cambio**	**Beneficio relacionado con planes de beneficios definidos**
	M$	**M$**	**M$**
Incremento (disminución)	(119.668.724)	148.686	(359.258)
Impuestos diferidos	38.337.727	(2.431.408)	86.222
Reclasificación a resultados por función	76.802.629	-	313.341
Reclasificación de impuestos diferidos relacionados con otras reservas	(25.007.021)	-	(62.668)
Total Cambios en el Patrimonio	**(29.535.389)**	**(2.282.722)**	**(22.363)**
Propietarios de la controladora	(29.535.389)	(1.297.198)	11.253
Participación no controladora	-	(985.524)	(33.616)
Total Cambios en el Patrimonio al 31 de diciembre de 2016	**(29.535.389)**	**(2.282.722)**	**(22.363)**

19.4 Participaciones no controladoras

Corresponde al reconocimiento de la porción de patrimonio y resultados de las subsidiarias, que son de propiedad de terceros. El detalle al 31 de diciembre de 2018, 2017 y 2016 es el siguiente:

	Participaciones no controladoras								
	Porcentaje %			Patrimonio			Resultados		
Detalle	2018	2017	2016	Diciembre 2018	Diciembre 2017	Diciembre 2016	Diciembre 2018	Diciembre 2017	Diciembre 2016
				M$	M$		M$	M$	
Embotelladora del Atlántico S.A.	0,0171	0,0171	0,0171	23.260	13.765	12.209	3.633	5.590	5.502
Andina Empaques Argentina S.A.	0,0209	0,0209	0,0209	2.113	2.213	2.062	96	711	785
Paraguay Refrescos S.A.	2,1697	2,1697	2,1697	5.378.074	5.045.792	5.337.687	556.112	502.945	504.806
Vital S.A.	35,0000	35,0000	35,0000	7.674.785	9.261.108	9.054.947	271.063	283.327	319.858
Vital Aguas S.A.	33,5000	33,5000	33,5000	1.986.493	2.117.098	2.027.879	36.696	151.647	23.744
Envases Central S.A.	40,7300	40,7300	40,7300	4.836.892	5.483.317	5.129.661	(20.225)	220.715	668.425
Total				**19.901.617**	**21.923.293**	**21.564.445**	**847.375**	**1.164.935**	**1.523.120**

La siguiente tabla presenta información resumida de las filiales de la Sociedad de propiedad de terceros al 31 de dicimebre de 2018, 2017 y 2016:

31 de diciembre de 2018	Embotelladora Del Atlantico S.A.	Andina Empaques Argentina S.A.	Paraguay Refrescos S.A.	Vital Jugos S.A.	Vital Aguas S.A.	Envases Central S.A.
Total activos Corrientes	78.222.876	4.329.932	37.309.706	16.005.424	4.616.490	13.737.336
Total activos no Corrientes	156.224.157	9.251.880	248.751.791	16.969.708	5.287.639	12.239.33
Total pasivos Corrientes	82.148.269	2.309.810	21.870.719	11.018.878	3.803.117	13.063.735
Total pasivos no Corrientes	15.897.476	1.169.270	16.323.385	28.298	171.184	1.041.400
Ventas netas	406.216.738	16.034.964	149.588.252	56.724.318	15.859.403	59.433.099
Utilidad Neta	21.304.406	458.980	25.630.364	774.466	109.539	(112.302)

31 de diciembre de 2017	Embotelladora Del Atlantico S.A.	Andina Empaques Argentina S.A.	Paraguay Refrescos S.A.	Vital Jugos S.A.	Vital Aguas S.A.	Envases Central S.A.
Total activos Corrientes	97.285.008	7.143.561	30.419.844	21.135.712	4.296.412	8.343.734
Total activos no Corrientes	94.369.129	6.413.307	234.278.288	19.691.418	5.876.875	14.243.627
Total pasivos Corrientes	109.594.738	2.944.499	17.297.339	14.244.283	3.698.382	7.410.662
Total pasivos no Corrientes	1.339.723	28.444	14.487.776	128.071	157.558	1.710.709
Ventas netas	544.585.291	20.698.427	141.277.230	68.884.622	14.642.493	39.205.943
Utilidad Neta	32.781.977	3.398.080	23.179.968	809.507	452.679	541.927

31 de diciembre de 2016	Embotelladora Del Atlantico S.A.	Andina Empaques Argentina S.A.	Paraguay Refrescos S.A.	Vital Jugos S.A.	Vital Aguas S.A.	Envases Central S.A.
Total activos Corrientes	110.564.779	6.680.394	35.283.479	19.265.466	4.783.537	8.508.056
Total activos no Corrientes	98.518.204	7.381.968	243.615.898	22.297.712	6.298.423	12.034.286
Total pasivos Corrientes	132.431.541	4.061.713	17.192.489	15.246.108	4.884.341	7.333.325
Total pasivos no Corrientes	1.621.792	141.258	16.011.340	445.794	144.250	614.711
Ventas netas	507.946.578	20.601.647	132.005.503	75.788.427	14.437.818	40.342.848
Utilidad Neta	32.268.140	3.754.831	23.045.844	913.880	70.878	1.641.112

19.5 Ganancias por acción

La utilidad por acción básica presentada en el estado consolidado de resultados integrales, se calcula como el cociente entre los resultados del período y el número de acciones promedio vigentes en circulación durante el mismo año.

La utilidad por acción utilizada para el cálculo por acción básica y diluida es la siguiente:

Utilidad por acción	**31.12.2018**		
	SERIE A	**SERIE B**	**TOTAL**
Utilidad atribuible a tenedores de acciones (M$)	46.001.994	50.601.377	96.603.371
Número promedio ponderado de acciones	473.289.301	473.281.303	946.570.604
Utilidad por acción (en pesos)	**97,20**	**106,92**	**102,06**

Utilidad por acción	**31.12.2017**		
	SERIE A	**SERIE B**	**TOTAL**
Utilidad atribuible a tenedores de acciones (M$)	56.112.755	61.723.035	117.835.790
Número promedio ponderado de acciones	473.289.301	473.281.303	946.570.604
Utilidad por acción (en pesos)	**118,56**	**130,42**	**124,49**

Utilidad por acción	**31.12.2016**		
	SERIE A	**SERIE B**	**TOTAL**
Utilidad atribuible a tenedores de acciones (M$)	43.107.979	47.418.012	90.525.991
Número promedio ponderado de acciones	473.289.301	473.281.303	946.570.604
Utilidad por acción (en pesos)	**91,08**	**100,19**	**95,64**

NOTA 20 – ACTIVOS Y PASIVOS POR INSTRUMENTOS DERIVADOS

Embotelladora Andina actualmente mantiene contratos “cross currency swap” y contratos “forwards de moneda” como activos financieros derivados.

Los Cross Currency Swap, también llamados swaps de tasa de interés y moneda, son valorizados por el método de descuento de flujos futuros de efectivos a una tasa correspondiente al riesgo de la operación. La base de la información utilizada en los cálculos es obtenida en el mercado mediante el uso del terminal Bloomberg. Actualmente Embotelladora Andina mantiene Cross Currency Swap para BRL/USD, por lo cual es necesario descontar flujos futuros en reales brasileros y en dólares. Para este cálculo, la Sociedad utiliza como curvas de descuento, la curva Zero cupón real brasilero y Zero cupón dólar.

Por otro lado, el valor razonable de los contratos forwards de moneda son calculados en referencia a los tipos de cambio forward actuales de contratos con similares perfiles de vencimiento. Para realizar el cálculo anterior, la Sociedad utiliza información de mercado disponible en terminal Bloomberg.

A las fechas de cierre al 31 de diciembre de 2018 y 31 de diciembre de 2017, la Sociedad mantiene los siguientes activos y pasivos por derivados:

20.1 Swap de moneda extranjera de partidas reconocidas contablemente

Cross Currency Swaps, relacionada con Bono USA

Al 31 de diciembre de 2018, la Sociedad mantenía contratos derivados para asegurar obligaciones con el público emitidas en dólares norteamericanos por US$360 millones, para convertirlas en obligaciones en Reales. La valorización de dichos contratos fue realizada a sus valores justos, arrojando un valor a cobrar neto al 31 de diciembre de 2018, de M$87.446.662 el cual se presenta dentro de otros activos financieros no corrientes. Dicho contrato de cobertura tiene fecha de vencimiento en el año 2023, al igual que la obligación principal. Adicionalmente, el valor razonable que está por debajo de las partidas cubiertas por M$14.089.111, generados en el contrato derivado han sido reconocidos dentro de otras reservas del patrimonio al 31 de diciembre de 2018. La parte inefectiva de este swap fue reconocida en otras ganancias y pérdidas por un monto de M$2.707.802 de pérdida al 31 de diciembre de 2018.

El importe de las fluctuaciones cambiarias reconocidas en resultados para los pasivos financieros en dólares norteamericanos. y aquella parte declarada como efectiva que fueron absorbidas por los importes reconocidos en el resultado integral ascendió a M$25.302.080 al 31 de diciembre de 2018.

20.2 Forward de moneda de transacciones esperadas altamente probables:

Durante los años 2018 y 2017, la Sociedad celebró contratos para asegurar el tipo de cambio en compras de materias primas a realizarse durante estos años. Al 31 de diciembre de 2018, los contratos vigentes ascienden MMUS$56,8 (MMUS$ 62,8 al 31 de diciembre de 2017). La valorización de dichos contratos fue realizada a sus valores justos, arrojando una utilidad por reciclaje de coberturas para el período finalizado al 31 de diciembre de 2018 de M$7.583.354, activos y pasivos de cobertura por M$669.527 M$130.829 respectivamente. Los contratos que aseguran flujos futuros de moneda extranjera han sido designados como cobertura, al 31 de diciembre de 2018, existe un monto pendiente por reciclar en resultados ascendente a M$397.151.

Los contratos de futuros que aseguran precios de materias primas futuras no han sido designados como contratos de cobertura dado que no cumplen con los requisitos de documentación exigidas por las NIIF, por lo cual sus efectos en las variaciones del valor razonable se llevan directamente al estado de resultados bajo la línea otras ganancias y pérdidas.

Jerarquías de valor razonable

La Sociedad mantiene al 31 de diciembre de 2018, un activo por contrato de derivado de M$88.116.189 (M$62.367.852 al 31 de diciembre de 2017), y pasivos por M$130.829 al 31 de diciembre de 2018 (M$445.278 al 31 de diciembre de 2017). Aquellos contratos que cubren partidas existentes, han sido clasificados en el mismo rubro de las partidas cubiertas, el monto neto de contratos de derivados por conceptos que cubren partidas esperadas han sido clasificadas dentro de activos y pasivos financieros corrientes y no corrientes. La totalidad de los contratos de cobertura se contabilizan a su valor razonable dentro del estado consolidado de situación financiera. La Sociedad utiliza la siguiente jerarquía para determinar y revelar el valor razonable de los instrumentos financieros con técnicas de valuación:

Nivel 1: Los precios cotizados en un mercado para activos y pasivos idénticos.

Nivel 2: Supuestos diferentes a los precios cotizados que se incluyen en el nivel 1 y que son observables para activos o pasivos, ya sea directamente (como precio) o indirectamente (es decir, derivado de un precio).

Nivel 3: Supuestos para activos o pasivos que no están basados en información observable directamente en el mercado.

Durante el período de reporte no han existido transferencias de ítems en la forma de medir el valor razonable, todos los instrumentos fueron medidos usando el nivel 2 de la jerarquía.

	Mediciones del valor razonable al 31 de diciembre de 2018			
	Precios de mercados activos para activos y pasivos idénticos (Nivel 1) M$	Variables significativas Observables (Nivel 2) M$	Variables significativas no observables (Nivel 3) M$	Total M$
Activos				
Activos corrientes				
Otros activos financieros corrientes	-	669.527	-	669.527
Otros activos financieros no corrientes	-	87.446.662	-	87.446.662
Total activos	-	**88.116.189**	-	**88.116.189**
Pasivos				
Pasivos corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	-	130.829	-	130.829
Total Pasivos	-	**130.829**	-	**130.829**

	Mediciones del valor razonable al 31 de diciembre de 2017			
	Precios de mercados activos para activos y pasivos idénticos (Nivel 1) M$	Variables significativas Observables (Nivel 2) M$	Variables significativas no observables (Nivel 3) M$	Total M$
Activos				
Activos corrientes				
Otros activos financieros corrientes	-	469.019	-	469.019
Otros activos financieros no corrientes	-	61.898.833	-	61.898.833
Total activos	-	**62.367.852**	-	**62.367.852**
Pasivos				
Pasivos corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	-	445.278	-	445.278
Total Pasivos	-	**445.278**	-	**445.278**

NOTA 21 – LITIGIOS Y CONTINGENCIAS

21.1 Juicios u otras acciones legales:

La Sociedad Matriz y sus filiales no enfrentan contingencias judiciales o extrajudiciales que de acuerdo a la estimación de los asesores legales de la Sociedad pudieran derivar en pérdidas o ganancias de carácter material o importante para ellas, salvo lo que a continuación se indica:

1) Embotelladora del Atlántico S.A., enfrenta procedimientos judiciales de carácter laboral, tributario, civil y comercial. Las provisiones contables para cubrir las contingencias de una eventual pérdida por estos juicios ascienden a M$948.042. En base a la opinión de nuestros asesores legales, la Administración considera improbable que las contingencias no provisionadas puedan afectar materialmente los resultados y el patrimonio de la Sociedad. Adicionalmente, Embotelladora del Atlántico S.A., mantiene M$656.817 en depósitos a plazo para garantizar obligaciones judiciales.

2) Rio de Janeiro Refrescos Ltda., enfrenta procedimientos judiciales de carácter laboral, tributario, civil y comercial. Las provisiones contables para cubrir las contingencias de una eventual pérdida en éstos procesos ascienden a M$55.518.871. En base a la opinión de nuestros asesores legales, la Administración considera improbable que las contingencias no provisionadas puedan afectar materialmente los resultados y el patrimonio de la Sociedad. Como es costumbre en Brasil, Rio de Janeiro Refrescos Ltda. mantiene depósitos judiciales y bienes dados en prenda para garantizar el cumplimiento de ciertos procesos, independientemente de si éstos han sido catalogados como de pérdida remota posible o probable. Los montos depositados o dados en prenda como garantía judicial al 31 de diciembre de 2018 y 31 de diciembre de 2017 ascienden a M$31.143.415 y M$31.953.725, respectivamente.

   Para garantizar el cumplimiento de las obligaciones emanadas de los procesos judiciales que se enfrentan en Brasil, Rio de Janeiro Refrescos Ltda. ha tomado seguros de garantía y carta de fianza por R$986.396.119, con distintas instituciones financieras y sociedads de seguro en Brasil, a través de la cuales mediante una comisión de 0,44% anual, dichas instituciones se hacen responsables de cumplir con las obligaciones con las autoridades fiscales brasileras en caso de resolverse un litigio en contra de Rio de Janeiro Refrescos Ltda. y en caso que esta última se viera imposibilitada de cumplir con la obligación mencionada. Adicionalmente, y en caso de darse la situación mencionada anteriormente, existe un contrato de contragarantía con las mismas instituciones financieras y compañías de Seguro, en el cual Rio de Janeiro Refrescos Ltda. se compromete a pagar a ellas los montos desembolsados a las autoridades fiscales brasileras.

   Las principales contingencias que enfrenta Rio de Janeiro Refrescos son las siguientes:

   a) Contingencias tributarias por créditos de Impuestos sobre Productos Industrializados-IPI.

   Rio de Janeiro Refrescos es parte en una serie de procedimientos en curso, en los que las autoridades fiscales federales brasileras demandan el pago de impuestos al valor agregado sobre productos industrializados (Imposto sobre Productos Industrializados, o IPI) supuestamente adeudados por la ex-Sociedad de Bebidas Ipiranga. El monto inicial demandado ascendía a un monto R$1.330.473.161 (monto histórico sin reajustes), correspondientes a distintos juicios relacionadas con la misma causal descrita. En Septiembre de 2014, uno de estos juicios por R$598.745.218 fue resuelto a favor de la Sociedad y adicionalmente durante 2017 se resolvieron otros juicios a favor de la Sociedad por R$135.282.155, sin embargo, existen nuevos litigios que surgieron posteriormente a la compra de la ex -Sociedad de Bebidas Ipiranga (octubre de 2013), que suman R$346.232.541.

La Sociedad rechaza la posición de la autoridad tributaria brasilera en estos procedimientos, y considera que Sociedad de Bebidas Ipiranga tenía derecho a reclamar los créditos fiscales del IPI en relación con sus compras de ciertos insumos exentos de proveedores localizados en la zona de Libre Comercio de Manaus.

En base a la opinión de sus asesores, y de los resultados judiciales obtenidos hasta la fecha, la Administración estima que estos procedimientos no representan pérdidas probables, y bajo los criterios contables no aplicaría efectuar provisiones sobre estas causas.

No obstante lo señalado anteriormente, las normas contables de información financiera relacionadas con combinación de negocios en el aspecto de distribución del precio de compra, establecen que las contingencias deben ser valuadas una por una de acuerdo a su probabilidad de ocurrencia y descontadas a valor razonable desde la fecha en que se estime se pueda generar la pérdida. En función de este criterio y pese a que existen contingencias catalogadas solo como posibles por R$1.138.749.846 (monto incluye reajustes de juicios vigentes) se ha generado una provisión de inicio en la contabilización de la combinación de negocios de R$203.070.206 equivalentes a M$36.411.450.

b) Contingencias tributarias sobre causas de ICMS e IPI.

Se refieren principalmente a liquidaciones tributarias emitidas por apropiación anticipada de créditos de ICMS sobre los activos inmovilizados, el pago de la sustitución del impuesto ICMS a las operaciones, los créditos extemporáneas IPI calculado sobre bonificaciones, entre otros.

La Sociedad no considera que estos juicios ocasionarán pérdidas significativas, dado que su pérdida según sus asesores legales se consideran improbables. Sin embargo, las normas contables de información financiera relacionadas con combinación de negocios en el aspecto de distribución del precio de compra, establecen que las contingencias deben ser valuadas una por una de acuerdo a su probabilidad de ocurrencia y descontadas a valor razonable desde la fecha en que se estime se pueda generar la pérdida. En función de este criterio se ha generado una provisión de inicio en la contabilización de la combinación de negocios de R$76.883.016 equivalentes a M$ 13.785.489.

3) Embotelladora Andina S.A., y sus filiales chilenas enfrentan juicios tributarios, comerciales, laborales y otros. Las provisiones contables para cubrir las otras contingencias por eventuales pérdidas derivadas de estos juicios ascienden a M$5.970.453. La Administración considera improbable que las contingencias no provisionadas afecten los resultados y el patrimonio de la Sociedad, de acuerdo a la opinión de sus asesores legales.

4) Paraguay Refrescos S.A. enfrentan juicios tributarios, comerciales, laborales y otros. Las provisiones contables para cubrir las otras contingencias por eventuales pérdidas derivadas de estos juicios ascienden a M$15.160. La Administración considera improbable que las contingencias no provisionadas afecten los resultados y el patrimonio de la Sociedad, de acuerdo a la opinión de sus asesores legales.

21.2 Garantías directas y activos restringidos:

Las garantías directas y los activos restringidos son las siguientes:

Garantías que comprometen activos incluidos dentro de los estados financieros:

	Deudor		Activos comprometidos		Valor contable	
Acreedor de la grantía	**Nombre**	**Relación**	**Garantía**	**Tipo**	**31-12-2018**	**31-12-2017**
					M$	**M$**
Industria Metalúrgica Inamar Ltda.	Embotelladora Andina S.A.	Matriz	Terreno	Propiedad, planta y equipo	-	17.991.202
Gas Licuado Lipigas S.A	Embotelladora Andina S.A.	Matriz	Efectivo	Deudores Comerciales y Otras Cuentas x Cobrar	1.140	1.140
Hospital Militar	Servicios Multivending	Subsidiaria	Efectivo	Deudores Comerciales y Otras Cuentas x Cobrar	-	4.727
Parque Arauco	Servicios Multivending	Subsidiaria	Efectivo	Deudores Comerciales y Otras Cuentas x Cobrar	-	5.345
Aeropuerto Nuevo Pudahuel	Servicios Multivending	Subsidiaria	Efectivo	Arriendos espacios Máquinas Vending	-	10.129
Hospital FACH	Servicios Multivending	Subsidiaria	Efectivo	Arriendos espacios Máquinas Vending	-	697
Inmob. e invers. supetar Ltda.	Transportes Polar	Subsidiaria	Efectivo	Otros activos no financieros no corrientes	4.579	4.579
Bodegas San Francisco Ltda.	TRANSPORTES POLAR	Subsidiaria	Efectivo	Otros activos no financieros no corrientes	-	6.483
Maria Lobos Jamet	Transportes Polar	Subsidiaria	Efectivo	Deudores Comerciales y Otras Cuentas x Cobrar	2.565	2.565
Reclamaciones Trabajadores	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	5.336.644	4.626.086
Reclamaciones Civiles y Tributarias	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	12.597.136	13.104.186
Instituciones gubernamentales	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Subsidiaria	Planta y Equipos, Neto	Propiedades, Planta y Equipo	13.209.635	14.223.453
Distribuidora Baraldo S.H.	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	369	659
Acuña Gomez	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	553	989
Nicanor López	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	395	707
Labarda	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	7	12
Municipalidad Bariloche	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	21.420	38.315
Municipalidad San Antonio Oeste	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	40.682	72.768
Municipalidad Carlos Casares	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	1.645	2.943
Municipalidad Chivilcoy	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	254.430	455.104
Otros	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	78	140
Granada Maximiliano	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	3.317	5.934
Cicsa	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	4.612	8.249
Locadores varios	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	46.169	53.900
Aduana de EZEIZA	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	3.013	6.608
Municipalidad de Junin	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	1.592	5.755
Almada Jorge	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	4.949	8.853
Municipalidad de Picun Leufu	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	72	128
Mirgoni Marano	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	112	-
Farias Matias Luis	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	309	1.226
Temas Industriales SA - Embargo General de Fondos	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	231.077	-
Gomez Alejandra Raquel	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	35	62
Lopez Gustavo Gerardo C/Inti Saic Y Otros	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	226	403
Fondo Firma Ahorro Plus C	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	-	519
Tribunal Superior De Justicia De La Provincia De Córdoba	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	290	-
DBC SA C CERVECERIA ARGENTINA SA ISEMBECK	Embotelladora del Atlántico S.A.	Subsidiaria	Depósito judicial	Otros activos no financieros no corrientes	41.465	-
Marcus A.Peña	Paraguay Refrescos	Subsidiaria	Inmueble	Propiedades, Planta y Equipo	4.164	3.782
Mauricio J Cordero C	Paraguay Refrescos	Subsidiaria	Inmueble	Propiedades, Planta y Equipo	904	800
José Ruoti Maltese	Paraguay Refrescos	Subsidiaria	Inmueble	Propiedades, Planta y Equipo	758	715
Alejandro Galeano	Paraguay Refrescos	Subsidiaria	Inmueble	Propiedades, Planta y Equipo	1.251	1.107
Ana Maria Mazó	Paraguay Refrescos	Subsidiaria	Inmueble	Propiedades, Planta y Equipo	1.191	1.054
Total					**31.816.784**	**50.651.324**

Garantías otorgadas sin compromiso de activos incluidos dentro de los Estados Financieros:

Deudor		Activos compormetidos			Montos involucrados	
Acreedor de la garantía	Nombre	Relación	Garantía	Tipo	31.12.2018	31.12.2017
					M$	M$
Importadora Casa y Regalos	Trans-Heca S.A.	Subsidiaría	Boleta Garantía	Cumplimiento contrato de arriendo	-	2.050
Inmobiliaria e Inversiones Gestion Activa Ltda.	Trans-Heca S.A.	Subsidiaría	Boleta Garantía	Cumplimiento contrato de arriendo	-	4.585
Inmobiliaria Portofino	Red de Transportes comerciales Ltda.	Subsidiaría	Boleta Garantía	Boleta Garantía	-	900
Telefonica Chile S.A.	Red de Transportes comerciales Ltda.	Subsidiaría	Boleta Garantía	Boleta Garantía	-	1.000
Inmobiliaria San Martín Logista S.A.	Red de Transportes comerciales Ltda.	Subsidiaría	Boleta Garantía	Boleta Garantía	-	3.461
Processos trabajadores	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Subsidiaria	Boleta Garantía	Acción judicial	2.601.353	1.496.862
Processos administrativos	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Subsidiaria	Boleta Garantía	Acción judicial	8.233.853	7.185.511
Governo Federal	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Subsidiaria	Boleta Garantía	Acción judicial	116.192.877	91.903.312
Governo Estadual	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Subsidiaria	Boleta Garantía	Acción judicial	43.015.207	20.527.817
Sorocaba Refrescos	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Coligada	Prestamo	Aval Solidario	3.586.095	3.716.747
Otros	Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Subsidiaria	Boleta Garantía	Acción judicial	3.236.092	2.449.103
Aduana de EZEIZA	Embotelladora del Atlantico S.A.	Subsidiaria	Seguro de Caución	Fiel cumplimiento de contrato	699.502	63.777
Aduana de EZEIZA	Andina Empaques Argentina S.A.	Subsidiaria	Seguro de Caución	Fiel cumplimiento de contrato	182.459	347.990

NOTA 22 – ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO FINANCIERO

Las actividades del Grupo están expuestas a diversos riesgos, incluyendo riesgo de tipo de cambio, riesgo de tasa de interés y riesgo de precios. El programa de gestión del riesgo global del Grupo se centra en tratar de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera del Grupo. El Grupo emplea derivados para cubrir ciertos riesgos. A continuación se describen las principales políticas establecidas por el grupo para administrar los riesgos financieros.

Riesgo tasa interés

Al 31 de diciembre de 2018, la empresa mantiene la totalidad de sus obligaciones de deuda denominada a tasa fija de manera de evitar las fluctuaciones en los gastos financieros producto de un alza en las tasas de interés.

El mayor endeudamiento de la Sociedad corresponde a *Bonos Locales Chilenos* de propia emisión emitidos a tasa fija por un monto de UF16,928 millones denominados en unidades de fomento ("UF"), moneda indexada a la inflación en Chile (las ventas de la Sociedad se correlacionan con la variación de la UF).

También existe el endeudamiento de la Sociedad en el mercado internacional mediante un *Bono 144A/RegS* a tasa fija por un monto de US$365 millones (monto original emitido de US$575 millones y un prepago parcial efectuado en octubre de 2018 por US$210 millones), denominado en dólares, el cuál ha sido re-denominado mediante contratos financieros derivativos *Cross Currency Swap* a BRL prácticamente en un 100%.

Riesgo de crédito

El riesgo de crédito al cual está expuesta la Sociedad proviene principalmente de las cuentas por cobrar comerciales mantenidas con clientes minoristas, distribuidores mayoristas y cadenas de supermercados de mercados domésticos; y las inversiones financieras mantenidas con bancos e instituciones financieras, tales como depósitos a plazo, fondos mutuos e instrumentos financieros derivados.

a. Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes

El riesgo de crédito relacionado a cuentas por cobrar comerciales es administrado y monitoreado por la Gerencia de Administración y Finanzas de cada unidad de negocio. La Sociedad posee una amplia base de mas de 100 mil clientes lo que implica una alta atomización de las cuentas por cobrar, las cuales están sujetas a las políticas, procedimientos y controles establecidos por la Sociedad. De acuerdo con dicha política los créditos deben ser con base objetiva, no discrecional y otorgado de modo uniforme a todos los clientes de un mismo segmento y canal, siempre y cuando éstos permitan generar beneficios económicos a la Sociedad. El límite del crédito es revisado periódicamente considerando su comportamiento de pago. Las cuentas por cobrar comerciales pendientes de pago son monitoreadas mensualmente.

i. Suspensión de la venta

De acuerdo con la Política Corporativa de créditos, la suspensión de la venta se debe realizar en el siguiente marco: cuando un cliente tiene deudas vencidas por un monto mayor a US$ 250.000, y una antigüedad de más de 60 días vencidos, se suspende la venta. Las excepciones a esta regla, son autorizadas por el Gerente General en conjunto con el Gerente de Administración y Finanzas; y si la deuda vencida llegara a un monto mayor que US$ 1.000.000 y para seguir operando con dicho cliente, se requiere la autorización del Gerente Corporativo de Finanzas. No obstante a lo anterior, cada operación puede definir un monto menor a los US$250.000 de acuerdo a la realidad local.

ii. Deterioro

La política de reconocimiento del deterioro establece el siguiente criterio de provisiones: para días impagos desde los 31 a 60 días se provisiona el 30%, entre los 60 y 91 días un 60%, entre 91 y 120 días impagos un 90% y más de 120 días se provisiona un 100%. Se podrán exceptuar del cálculo de deterioro global, créditos cuyos retrasos en el pago correspondan a partidas en disputa con el cliente cuya naturaleza es conocida y que se cuenta con toda la documentación necesaria para su cobro, por tanto, no hay incertidumbre sobre su recuperación. Sin embargo, para estas partidas igualmente se determinará el deterioro según el siguiente criterio: 91 a 120 días vencidos se provisiona un 40%, entre 120 y hasta 170 le corresponde un 80%, más de 170 días se provisiona un 100%.

iii. Anticipos a proveedores

La Política establece que los anticipos desde US$25.000, solo podrán ser entregados a un contratante si se cauciona debida e íntegramente su valor. Las garantías de proveedores que la Sociedad recibe por concepto de pagos anticipados deberán ser aprobadas por el Tesorero de cada filial antes de firmar el contrato de servicio respectivo. En el caso de proveedores nacionales, se deberá exigir boleta de garantía, seguro de caución (o el instrumento existente en el país), tomado a favor de Andina y ejecutable en el país respectivo, no endosables, pagadera a la vista y su vigencia dependerá del plazo del contrato. En el caso de proveedores extranjeros, se deberá exigir Carta de Crédito Stand By emitida por un banco de primera línea; en el evento que este documento no se emita en el país donde se realiza la transacción, se podrá solicitar una garantía bancaria directa. Las filiales para anticipos menores a US$25.000, pueden definir la mejor manera de salvaguardar los activos de la Sociedad.

iv. Garantías

Para el caso de Chile, se dispone de un seguro con la Sociedad de Seguros de Crédito Continental S.A. (rating AA- según las clasificadoras de riesgo Fitch Chile y Humphreys) que cubre el riesgo de crédito respecto a los saldos de deudores comerciales de Chile en un 91% tanto para la deuda vigente como aquella vencida, el monto total de la cartera por deudores comerciales en Chile asciende a M$ 63.322.758 Por la parte no cubierta por el seguro de la cartera vencida existe una provisión por un monto de M$1.343.691

El resto de las operaciones no cuentan con seguro de crédito, sino que por el volumen de operaciones de mayoristas y distribuidores en el caso de deudores comerciales se les exigen garantías hipotecarias. En el caso de otros deudores se exigen otro tipo de garantías acorde a la naturaleza del crédito otorgado.

En términos históricos, la incobrabilidad de los deudores comerciales es inferior al 0,5% del total de las ventas de la Sociedad.

b. Inversiones financieras

La Sociedad para cubrir el riesgo de crédito respecto de las inversiones financieras cuenta con una Política que aplica a todas las empresas del grupo, la cual restringe tanto los tipos de instrumentos así como las instituciones y el grado de concentración. Las empresas del grupo pueden invertir en:

a. Depósitos a plazos: solamente en bancos o instituciones financieras que tengan una clasificación de riesgo igual o superior a Nivel 1 (Fitch) o equivalente para depósitos de menos de 1 año y A (S&P) o equivalente para depósitos de más de 1 año.

b. Fondos Mutuos: de Inversión con liquidez inmediata y sin riesgo de capital (fondos compuestos por inversiones a Plazo Fijo, Cuentas Corrientes, Tit BCRA tasa fija, Obligaciones Negociables, Over Night, etc.) en todas aquellas contrapartes que tengan una clasificación de riesgo mayor o igual a AA- (S&P) o equivalente, Pactos y Fondos Mutuos tipo 1, con clasificación de riesgo AA+ (S&P) o equivalente.

c. Otras alternativas de inversión deben ser evaluadas y autorizadas por la gerencia corporativa de administración y finanzas.

Riesgo de Tipo de cambio

La Sociedad está expuesta a tres tipos de riesgo originados por la volatilidad de los tipos de cambio:

a) Exposición de las inversiones en el extranjero

Dicho riesgo se origina en la conversión de las inversiones netas desde la moneda funcional de cada país (Real Brasileño, Peso Argentino, Guaraní Paraguayo) a la moneda de presentación de la matriz (Peso Chileno). La apreciación o devaluación del peso chileno respecto a cada una de las monedas funcionales de cada país , origina disminuciones e incrementos patrimoniales, respectivamente. La Sociedad no efectúa coberturas respecto a este riesgo.

a.1 Inversión en Argentina

Al 31 de diciembre de 2018, la Sociedad mantiene una inversión neta de M$141.415.980 en Argentina, compuesta por el reconocimiento de activos por M$241.496.143 y pasivos por M$100.080.163. Dichas inversiones reportan el 24,6% de los ingresos por ventas de la Sociedad.

Al 31 de diciembre de 2018, la devaluación experimentada por el peso argentino respecto al peso chileno ascendió a un 44,1%

Si el tipo de cambio del peso argentino se devaluara un 5% adicional respecto al peso Chileno, la Sociedad tendría una disminución en resultados reconocidos por las operaciones en Argentina por M$1.008.205 y una disminución patrimonial de M$4.547.092, originada por un menor reconocimiento de M$8.049.598 de activos y M$3.502.506 de pasivos.

a.2 Inversión en Brasil

Al 31 de diciembre de 2018, la Sociedad mantiene una inversión neta de M$266.078.105 en Brasil, compuesta por el reconocimiento de activos por M$814.443.115 y pasivos por M$548.365.009. Dichas inversiones reportan el 32,3% de los ingresos por venta de la Sociedad.

Al 31 de diciembre de 2018, la devaluación experimentada por el real brasilero respecto al peso chileno ascendió a un 3,5%.

Si el tipo de cambio del real brasilero se devaluara un 5% adicional respecto al peso Chileno, la Sociedad tendría una disminución en resultados reconocidos por las operaciones en Brasil por M$1.755.781 y una disminución patrimonial de M$12.297.287, originada por un menor reconocimiento de M$36.589.434 de activos y M$24.292.147 de pasivos.

a.3 Inversión en Paraguay

Al 31 de diciembre de 2018, la Sociedad mantiene una inversión neta de M$247.867.392 en Paraguay, compuestas por el reconocimiento de activos por M$286.061.496 y pasivos por M$38.194.104. Dichas inversiones reportan el 8,9% de los ingresos por ventas de la Sociedad.

Al 31 de diciembre de 2018, la apreciación experimentada por el guaraní paraguayo respecto al peso chileno ascendió a un 6,0%.

Si el tipo de cambio del guaraní paraguayo se devaluara un 5% respecto al peso Chileno, la Sociedad tendría una disminución de resultados reconocidos por las operaciones en Paraguay de M$1.220.490 y una disminución patrimonial de M$11.738.373, compuesta por un menor reconocimiento de activos por M$13.360.934 y un menor reconocimiento de pasivos por M$1.622.561.

b) Exposición neta de activos y pasivos en moneda extranjera

Dicho riesgo se origina principalmente en la mantención de obligaciones en dólares, por lo cual la volatilidad del dólar estadounidense respecto a la moneda funcional de cada país genera una variación en la valorización de dichas obligaciones, con el consiguiente efecto en resultados.

La Sociedad mantiene al 31 de diciembre de 2018 una posición pasiva neta en dólares de M$251.124.893, compuesta básicamente por obligaciones con el público y contratos de leasing por M$257.041.934 compensados parcialmente por activos financieros denominados en dólares por M$5.917.041.

La totalidad de las obligaciones en dólares por M$257.041.934 corresponden a los pasivos en dólares de operaciones Chilenas, Argentinas y Brasileras, por lo cual están expuestos a la volatilidad del peso chileno respecto al dólar estadounidense.

Con el objeto de proteger a la Sociedad de los efectos en resultado producto de la volatilidad del real brasileño y el peso chileno respecto al dólar estadounidense, se han contratado derivados (cross currency swaps) que cubren casi el 100% de las obligaciones financieras denominadas en dólares.

Al designar dichos contratos como derivados de cobertura, los efectos en resultados por las variaciones en el peso chileno y el real brasilero respecto al dólar estadounidense, son mitigados anulando su exposición al tipo de cambio.

Al 31 de diciembre de 2018 la exposición neta de la Sociedad a monedas extranjeras sobre activos y pasivos existentes, descontando los contratos derivados contratados, es una posición activa de M$2.466.157.

c) Exposición de activos comprados o indexados a moneda extranjera

Dicho riesgo se origina en las compras de materias primas e inversiones de propiedades, planta y equipos, cuyos valores están expresados en moneda distinta a la funcional de la filial. Dependiendo de la volatilidad del tipo de cambio se pueden generar variaciones de valor de los costos o inversiones a través del tiempo.

Las compras anuales de materias primas denominadas o indexadas en dólares, asciende a un 19% de nuestros costos de ventas o aproximadamente 340 millones de dólares.

Para minimizar este tipo de riesgo, la Sociedad mantiene una política de cobertura de monedas la cuál estipula que es necesario tomar contratos de derivados de moneda extranjera para aminorar el efecto del tipo de cambio en los egresos de caja expresados en dólares norteamericanos correspondientes principalmente al pago de proveedores de materias primas en cada una de las operaciones. Esta política estipula un horizonte de gestión de 12 meses hacía adelante. Al 31 de diciembre de 2018 existen contratos por 56,8 millones de dólares para cubrir compras futuras en dólares para los siguientes 12 meses.

De acuerdo al porcentaje de compras de materias primas que se efectúan o se indexan a dólares norteamericanos, una eventual devaluación de monedas respecto al dólar en un 5% en los cuatro países donde opera la Sociedad y, descontados los contratos de derivados tomados para mitigar el efecto volatilidad de las monedas, manteniendo todo constante, originaría un menor resultado acumulado al 31 de diciembre de 2018 ascendente a M$5.861.388. Actualmente, la Sociedad tiene contratos para cubrir este efecto en Chile, Argentina, Paraguay y Brasil.

Riesgo de commodities

La empresa enfrenta el riesgo de las fluctuaciones de precio en los mercados internacionales principalmente del azúcar, aluminio y resina de PET, insumos necesarios para la elaboración de bebestibles y envases, los que en conjunto representan entre un 35% y 40% del costo de explotación. Los posibles efectos que existirían dentro de los presentes estados consolidados de situación financiera ante un 5% de eventual alza de precios de sus principales materias primas, sería aproximadamente una reducción de nuestros resultados acumulados al 31 de diciembre de 2018 del orden de M$7.762.189. Para minimizar y/o estabilizar dicho riesgo, con frecuencia se toman contratos de abastecimiento y compras anticipadas cuando las condiciones de mercado lo aconsejan.

Riesgo de liquidez

Los productos que vendemos son pagados principalmente en efectivo y a crédito de muy corto plazo, por lo tanto, nuestra principal fuente de financiamiento proviene de nuestros flujos operacionales. Este flujo de caja históricamente ha sido suficiente para cubrir las inversiones en el curso normal de nuestro negocio, así como la distribución de dividendos aprobada por la Junta General de Accionistas. En caso de financiamiento adicional por expansiones geográficas u otras necesidades adicionales, las principales fuentes de financiamiento consideran: (i) ofertas de deuda en los mercados de capitales chilenos y extranjeros (ii) préstamos de bancos comerciales, tanto a nivel internacional y en los mercados locales donde tenemos operaciones y; (iii) ofertas de acciones públicas.

El siguiente cuadro presenta un análisis de los vencimientos comprometidos por la Sociedad en pago de obligaciones a través del tiempo:

	Año de vencimiento				
Rubro	**1 año**	**Más de 1 hasta 2**	**Más 2 hasta 3**	**Más de 3 hasta 4**	**Mas de 4**
	M$	**M$**	**M$**	**M$**	**M$**
Obligaciones bancarias	21.579.550	1.597.027	787.777	772.051	81.286
Obligaciones con el público	42.991.809	42.909.590	39.560.554	39.411.666	844.765.446
Obligaciones por arrendamientos	7.305.508	9.516.692	9.072.970	9.032.343	22.059.516
Obligaciones contractuales	64.406.811	9.126.536	9.338.111	233.004	240.600
Total	**136.283.678**	**63.149.845**	**58.759.412**	**49.449.064**	**867.146.848**

NOTA 23 – GASTOS POR NATURALEZA

El detalle de los otros gastos por naturaleza, es el siguiente:

Detalle	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2017 31.12.2017	01.01.2016 31.12.2016
	M$	M$	M$
Costos directos de producción	759.229.954	815.455.280	776.824.622
Gastos por empleados	266.966.841	287.458.526	288.293.137
Gastos de Transporte y distribución	137.428.173	163.361.088	153.675.961
Publicidad	17.345.951	29.209.904	39.981.813
Depreciación y amortización	99.594.447	99.163.891	97.334.452
Reparación y mantención	28.120.097	34.253.824	34.511.508
Otros gastos	138.860.648	181.249.647	173.168.224
Total (1)	**1.447.546.111**	**1.610.152.160**	**1.563.789.717**

(1) Corresponde a la suma del costo de ventas, gastos de administración y costo de distribución

NOTA 24 – OTROS INGRESOS

El detalle de los otros ingresos por función, es el siguiente:

Detalle	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2017 31.12.2017	01.01.2016 31.12.2016
	M$	M$	M$
Utilidad venta de activo fijo	1.984.547	312.470	318.771
Recupero reclamo AFIP	232.617	-	1.034.040
Otros	392.004	238.364	408.088
Total	**2.609.168**	**550.834**	**1.760.899**

NOTA 25 – OTROS GASTOS POR FUNCIÓN

El detalle de los otros gastos por función, es el siguiente:

Detalle	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2017 31.12.2017	01.01.2016 31.12.2016
	M$	M$	M$
Contingencias y honorarios no operativos asociados	10.192.495	12.146.574	9.959.181
Impuesto a los débitos bancarios	4.653.929	7.669.234	7.006.261
Castigo, bajas y pérdida en venta de activo fijo	262.366	3.025.497	4.800.278
Otros	948.973	629.550	**999.447**
Total	**16.057.763**	**16.701.471**	**22.765.167**

NOTA 26 – INGRESOS Y COSTOS FINANCIEROS

El detalle de los ingresos y costos financiero, es el siguiente:

a) Ingresos financieros

Detalle	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2017 31.12.2017	01.01.2016 31.12.2016
	M$	M$	M$
Ingresos por intereses	1.046.580	8.370.338	8.466.177
Otros ingresos financieros	2.893.664	2.824.037	1.195.515
Total	**3.940.244**	**11.194.375**	**9.661.692**

b) Costos financieros

Detalle	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2017 31.12.2017	01.01.2016 31.12.2016
	M$	M$	M$
Intereses bonos	38.547.682	42.178.816	41.652.154
Intereses por préstamos bancarios	1.828.588	5.553.485	3.990.853
Otros costos financieros	14.638.390	7.488.068	5.731.964
Total	**55.014.660**	**55.220.369**	**51.374.971**

NOTA 27 – OTRAS (PÉRDIDAS) GANANCIAS

El detalle de otras (pérdidas) ganancias, es el siguiente:

Detalle	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2017 31.12.2017	01.01.2016 31.12.2016
	M$	M$	M$
Pérdida en transacción derivados materias primas	-	-	(1.466)
Pérdida porción inefectiva de derivados de cobertura	(2.707.802)	(2.536.079)	(3.378.484)
Otros ingresos y egresos	(57)	(1.190)	(7.427)
Total	**(2.707.859)**	**(2.537.269)**	**(3.387.377)**

NOTA 28 – MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA

Los saldos de moneda nacional y extranjera al 30 de septiembre de 2018 y 31 de diciembre 2017, son los siguientes:

ACTIVOS CORRIENTES	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Efectivo y efectivo equivalente	**137.538.613**	**136.242.116**
US$ Dolares	5.917.041	6.973.298
Euros	51.401	17.245
Pesos Chilenos	86.121.695	80.985.719
Reales Brasileros	28.040.970	21.779.408
Pesos Argentinos	6.726.906	19.681.449
Guaranies Paraguayos	10.680.600	6.804.997
Otros activos financieros, corrientes	**683.567**	**14.138.161**
US$ Dolares	-	-
Unidad de Fomento	-	13.647.997
Pesos Chilenos	355.126	-
Reales Brasileros	14.040	366.595
Pesos Argentinos	300.359	123.569
Guaranies Paraguayos	14.042	-
Otros activos no financieros, corrientes	**5.948.923**	**5.611.861**
US$ Dolares	45.053	70.975
Unidad de Fomento	78.623	9.790
Pesos Chilenos	3.589.253	3.049.402
Reales Brasileros	1.275.073	1.447.790
Pesos Argentinos	460.125	632.428
Guaranies Paraguayos	500.796	401.476
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	**174.113.323**	**191.284.680**
US$ Dolares	863.794	541.579
Euros	52.332	112.763
Unidad de Fomento	1.414.800	1.673.147
Pesos Chilenos	73.028.244	75.797.942
Reales Brasileros	66.585.089	75.387.122
Pesos Argentinos	25.000.141	30.870.192
Guaranies Paraguayos	7.168.923	6.901.935
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	**9.450.263**	**5.370.232**
US$ Dolares	26.557	16.674
Pesos Chilenos	6.911.814	5.172.144
Reales Brasileros		-
Pesos Argentinos	2.511.892	181.414
Inventarios	**151.319.709**	**131.363.000**
US$ Dolares	2.197.382	3.046.600
Euros	12.522	262.204
Pesos Chilenos	50.130.341	39.750.597
Reales Brasileros	36.797.523	33.834.631
Pesos Argentinos	46.394.230	43.857.361
Guaranies Paraguayos	15.787.711	10.611.607
Activos por impuestos corrientes	**2.532.056**	-
Pesos Chilenos	-	-
Reales Brasileros	2.532.056	-
Total activos corrientes	**481.586.454**	**484.010.050**
US$ Dolares	9.049.827	10.649.126
Euros	116.255	392.212
Unidad de Fomento	1.493.423	15.330.934
Pesos Chilenos	220.136.473	204.755.804
Reales Brasileros	135.244.751	132.815.546
Pesos Argentinos	81.393.653	95.346.413
Guaranies Paraguayos	34.152.072	24.720.015

ACTIVOS NO CORRIENTES	31.12.2018	31.12.2017
	M$	M$
Otros activos financieros, no corrientes	**97.362.295**	**74.259.085**
Pesos Chilenos	-	2.212.688
Reales Brasileros	87.446.661	63.531.839
Pesos Argentinos	9.915.634	8.514.558
Otros activos no financieros, no corrientes	**34.977.264**	**47.394.345**
US$ Dolares	22.917	-
Unidad de Fomento	314.283	-
Pesos Chilenos	47.532	395.857
Reales Brasileros	32.070.120	45.334.405
Pesos Argentinos	2.315.682	1.626.255
Guaranies Paraguayos	206.730	37.828
Cuentas por cobrar, no corrientes	**1.270.697**	**2.395.851**
Unidad de Fomento	1.204.097	2.335.322
Pesos Chilenos	-	-
Pesos Argentinos	90	2.193
Guaranies Paraguayos	66.510	58.336
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	**74.340**	**156.492**
Pesos Chilenos	74.340	156.492
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	**102.410.945**	**86.809.069**
Pesos Chilenos	50.136.221	33.789.538
Reales Brasileros	52.274.724	53.019.531
Pesos Argentinos	-	-
Activos intangibles distintos de la plusvalía	**668.822.553**	**663.272.878**
US$ Dolares	4.960.399	3.959.421
Pesos Chilenos	306.508.710	307.165.028
Reales Brasileros	182.657.545	188.401.129
Pesos Argentinos	2.101.571	922.226
Guaranies Paraguayos	172.594.328	162.825.074
Plusvalía	**117.229.173**	**93.598.217**
Pesos Chilenos	9.523.767	9.523.767
Reales Brasileros	72.059.356	72.488.336
Pesos Argentinos	28.318.129	4.672.971
Guaranies Paraguayos	7.327.921	6.913.143
Propiedad, planta y equipo	**710.770.968**	**659.750.499**
US$ Dolares	-	190.365
Euros	381.732	5.362.096
Pesos Chilenos	271.625.978	271.391.436
Reales Brasileros	252.674.783	240.781.729
Pesos Argentinos	117.532.176	77.580.966
Guaranies Paraguayos	68.556.299	64.443.907
Activos por impuestos diferidos	**-**	**3.212.981**
Pesos Argentinos	-	3.212.981
Total activos no corrientes	**1.732.918.235**	**1.630.849.417**
US$ Dolares	4.983.316	4.149.786
Euros	381.732	5.362.096
Unidad de Fomento	1.518.380	2.335.322
Pesos Chilenos	637.916.548	624.634.806
Reales Brasileros	679.183.189	663.556.969
Pesos Argentinos	160.183.282	96.532.150
Guaranies Paraguayos	248.751.788	234.278.288

PASIVOS CORRIENTES	31.12.2018			31.12.2017		
	Hasta 90 días	90 días a 1 año	Total	Hasta 90 días	90 días a 1 año	Total
	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Otros pasivos financieros, corrientes	**9.377.421**	**46.737.556**	**56.114.977**	**13.536.530**	**54.444.875**	**67.981.405**
US$ Dolares	130.829	3.304.011	3.434.840	25.540	4.563.131	4.588.671
Unidad de Fomento	7.831.899	10.536.509	18.368.408	6.735.155	9.892.144	16.627.299
Pesos Chilenos	-	9.681.676	9.681.676	-	10.342.404	10.342.404
Reales Brasileros	1.413.622	20.833.877	22.247.499	5.084.725	15.589.691	20.674.416
Pesos Argentinos	1.071	1.357.285	1.358.356	1.691.110	13.185.694	14.876.804
Guaranies Paraguayos	-	1.024.198	1.024.198	-	871.811	871.811
Cuentas por pagar comercial y otras cuentas por pagar, corrientes	**234.715.484**	**3.394.363**	**238.109.847**	**251.551.666**	**5.967.811**	**257.519.477**
US$ Dolares	14.514.082	-	14.514.082	11.716.262	29.728	11.745.990
Euros	4.311.724	59.951	4.371.675	2.202.581	80.070	2.282.651
Unidad de Fomento	192.055	-	192.055	2.198.131	-	2.198.131
Pesos Chilenos	81.099.246	3.334.412	84.433.658	82.576.800	5.823.291	88.400.091
Reales Brasileros	68.940.973	-	68.940.973	74.524.169	-	74.524.169
Pesos Argentinos	54.846.437	-	54.846.437	69.859.508	52.403	69.911.911
Guaranies Paraguayos	10.805.605	-	10.805.605	8.472.550	(17.681)	8.454.869
Otras Monedas	5.362	-	5.362	1.665	-	1.665
	-	-	-			
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	**45.687.476**	**140.383**	**45.827.859**	**33.728.629**	**232.808**	**33.961.437**
US$ Dolares	-	-	-	-	-	-
Unidad de Fomento	-	-	-	-	-	-
Pesos Chilenos	27.729.583	140.383	27.869.966	15.297.780	232.808	15.530.588
Reales Brasileros	12.478.179	-	12.478.179	18.430.849	-	18.430.849
Pesos Argentinos	5.479.714	-	5.479.714	-	-	-
Guaranies Paraguayos	-	-	-			
Otras provisiones corrientes	**1.789.275**	**1.696.338**	**3.485.613**	**2.616.340**	**60.078**	**2.676.418**
Pesos Chilenos	1.789.275	1.681.178	3.470.453	2.616.340	-	2.616.340
Guaranies Paraguayos	-	15.160	15.160	-	60.078	60.078
Pasivos por impuestos, corrientes	**4.302.370**	**5.036.242**	**9.338.612**	**543.874**	**2.641.091**	**3.184.965**
Pesos Chilenos	4.302.370	1.184.842	5.487.212	184.406	-	184.406
Reales Brasileros	-	-	-	359.468	359.468	718.936
Pesos Argentinos	-	2.980.634	2.980.634	-	2.155.680	2.155.680
Guaranies Paraguayos	-	870.766	870.766	-	125.943	125.943
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	**10.189.264**	**23.021.715**	**33.210.979**	**-**	**35.955.643**	**35.955.643**
Pesos Chilenos	1.177.114	4.854.163	6.031.277	-	6.365.543	6.365.543
Reales Brasileros	-	17.180.455	17.180.455	-	16.412.363	16.412.363
Pesos Argentinos	9.012.150	-	9.012.150	-	12.371.827	12.371.827
Guaranies Paraguayos	-	987.097	987.097	-	805.910	805.910
Otros pasivos no financieros corrientes	**1.346.839**	**32.427.375**	**33.774.214**	**648.171**	**26.359.806**	**27.007.977**
Unidad de Fomento	-	-	-	-	-	-
Pesos Chilenos	869.964	32.276.377	33.146.341	190.529	26.111.396	26.301.925
Reales Brasileros	-	-	-	-	-	-
Pesos Argentinos	476.875	-	476.875	457.642	-	457.642
Guaranies Paraguayos	-	150.998	150.998	-	248.410	248.410
Total pasivos corrientes	**307.408.129**	**112.453.972**	**419.862.101**	**302.625.210**	**125.662.112**	**428.287.322**
US$ Dolares	14.644.911	3.304.011	17.948.922	11.741.802	4.592.859	16.334.661
Euros	4.311.724	59.951	4.371.675	2.202.581	80.070	2.282.651
Unidad de Fomento	8.023.954	10.536.509	18.560.463	8.933.286	9.892.144	18.825.430
Pesos Chilenos	116.967.552	53.153.031	170.120.583	100.865.855	48.875.442	149.741.297
Reales Brasileros	82.832.774	38.014.332	120.847.106	98.399.211	32.361.522	130.760.733
Pesos Argentinos	69.816.247	4.337.919	74.154.166	72.008.260	27.765.604	99.773.864
Guaranies Paraguayos	10.805.605	3.048.219	13.853.824	8.472.550	2.094.471	10.567.021
Otras Monedas	5.362	-	5.362	1.665	-	1.665

PASIVOS NO CORRIENTES	31.12.2018 Mas de 1 año hasta 3	31.12.2018 Más de 3 y hasta 5	31.12.2018 Más de 5 años	31.12.2018 Total	31.12.2017 Mas de 1 año hasta 3	31.12.2017 Más de 3 y hasta 5	31.12.2017 Más de 5 años	31.12.2017 Total
	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$	M$
Otros pasivos financieros, no corrientes	**28.642.101**	**276.409.074**	**411.512.603**	**716.563.778**	**8.185.760**	**8.153.247**	**659.428.194**	**675.767.201**
US$ Dólares	-	250.976.154	-	250.976.154	513.788	-	350.016.750	350.530.538
Unidad de Fomento	25.634.958	23.105.123	402.045.609	450.785.690	-	2.092.245	298.725.592	300.817.837
Pesos Chilenos	-	-	-	-	-	-	-	-
Reales Brasileros	3.007.143	2.327.797	9.466.994	14.801.934	7.671.972	6.061.002	10.685.852	24.418.826
Cuentas por pagar, no corrientes	**735.665**	**-**	**-**	**735.665**	**1.132.926**	-	-	**1.132.926**
US$ Dólares	585.289	-	-	585.289	748.565	-	-	748.565
Pesos Chilenos	148.680	-	-	148.680	356.221	-	-	356.221
Pesos Argentinos	1.696	-	-	1.696	28.140	-	-	28.140
Otras provisiones, no corrientes	**3.448.042**	**55.518.871**	**-**	**58.966.913**	**62.947.748**	-	-	**62.947.748**
Pesos Chilenos	2.500.000	-	-	2.500.000	5.000.000			5.000.000
	-		-					
Reales Brasileros		55.518.871		55.518.871	56.607.720	-	-	56.607.720
Pesos Argentinos	948.042	-	-	948.042	1.340.028	-	-	1.340.028
Gauranies Paraguayos	-	-	-	-				
Pasivos por impuestos diferidos	**16.607.605**	**101.512.040**	**27.126.303**	**145.245.948**	**19.317.808**	**91.769**	**105.794.989**	**125.204.566**
Pesos Chilenos	497.175	81.630.530	11.899.975	94.027.680	252.448	91.769	92.319.662	92.663.879
Reales Brasileros	-	19.881.510	-	19.881.510	19.065.360	-	-	19.065.360
Pesos Argentinos	16.110.430	-	-	16.110.430				
Gauranies Paraguayos	-	-	15.226.328	15.226.328	-	-	13.475.327	13.475.327
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	**742.297**	**240.148**	**8.433.096**	**9.415.541**	**359.760**	**62.742**	**7.863.853**	**8.286.355**
Pesos Chilenos	230.528	240.148	8.433.096	8.903.772	163.756	62.742	7.863.853	8.090.351
Gauranies Paraguayos	511.769	-	-	511.769	196.004	-	-	196.004
Otros pasivos no financieros , no corrientes	-	-	-	-	-	-	-	-
Reales Brasileros	-	-	-	-	-	-	-	-
Pesos Argentinos	-	-	-	-				
Total pasivos no corrientes	**50.175.710**	**433.680.133**	**447.072.002**	**930.927.845**	**91.944.002**	**8.307.758**	**773.087.036**	**873.338.796**
US$ Dólares	585.289	250976154	-	251.561.443	1.262.353	-	350.016.750	351.279.103
Unidad de Fomento	25.634.958	23.105.123	402.045.609	450.785.690	-	2.092.245	298.725.592	300.817.837
Pesos Chilenos	3.376.383	81.870.678	20.333.071	105.580.132	5.772.425	154.511	100.183.515	106.110.451
Reales Brasileros	3.007.143	77.728.178	9.466.994	90.202.315	83.345.052	6.061.002	10.685.852	100.091.906
Pesos Argentinos	17.060.168	-	-	17.060.168	1.368.168	-	-	1.368.168
Guaranies Paraguayos	511.769	-	15.226.328	15.738.097	196.004	-	13.475.327	13.671.331

NOTA 29 – HECHOS POSTERIORES

No existen hechos posteriores al 31 de diciembre de 2018 que puedan afectar en forma significativa la situación financiera consolidada de la Sociedad.

ITEM 19. ANEXOS

Los Anexos presentados conjuntamente o incorporados por referencia en este informe anual se detallan en el siguiente índice de anexos.

INDICE DE ANEXOS

Ítem	Descripción
1.1	Estatutos modificados y actualizados de Embotelladora Andina S.A. de fecha 25 de junio de 2012 (incorporado por referencia como Anexo 1.1. al Informe Anual del Formulario 20F de Andina el 30 de abril de 2012 (Archivo Nº 001-13142))
2.1	Contrato de Depósito modificado y actualizado de fecha 14 de diciembre de 2000, entre Embotelladora Andina S.A. y The Bank of New York como Depositario, y los Tenedores y Propietarios Beneficiarios de certificados de valores en depósito ADR (incorporado por referencia al Anexo 1.3 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2012 (Archivo Nº 001-13142))
2.2	Contrato de Emisión de fecha 30 de septiembre de 1997, entre Embotelladora Andina S.A., Credit Suisse First Boston Corporation, y J.P. Morgan Securities Inc. (aquí incorporado por referencia y presentado en la SEC con fecha 30 de septiembre de 1997, y también disponible en nuestro sitio web www.koandina.com).
4.1	Contrato de Opción de Compra modificado y actualizado de fecha 17 de diciembre de 1996 entre Inversiones Freire Limitada, Inversiones Freire Dos Limitada, Coca-Cola Interamerican Corporation, Coca-Cola de Argentina S.A., The Coca-Cola Company, y Embotelladora Andina S.A. y Contrato de Custodia entre Inversiones Freire Limitada e Inversiones Freire Dos Limitada y Citibank, N.A. (incorporado por referencia al Anexo 1.5 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2012 (Archivo Nº 001-13142))
4.2	Modificación de fecha 31 de Agosto de 2012 al Pacto de Accionistas modificado y actualizado de fecha 25 de junio de 2012, entre Embotelladora Andina S.A., The Coca-Cola Company, Coca-Cola Interamerican Corporation, Coca-Cola de Argentina S.A., Bottling Investment Limited, Inversiones Freire Ltda., e Inversiones Freire Dos Ltda. (incorporado por referencia al Anexo 4.2 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 15 de mayo de 2014 (Archivo Nº 001-13142))
4.3	Traducción al inglés del formulario Contrato de Embotellador, (incorporado por referencia al Anexo 1.2 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.4	Contrato de Embotellador de fecha 10 de febrero de 2007, entre Embotelladora del Atlántico S.A. y The Coca-Cola Company , (incorporado por referencia al Anexo 1.2.1 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.5	Modificación de fecha 1 de febrero de 2012 del Contrato de Embotellador de fecha 10 de febrero de 2007, entre Embotelladora del Atlántico S.A. y Schweppes Holdings Limited (incorporado por referencia al Anexo 1.2.2 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.6	Modificación de fecha 30 de junio de 2013 del Contrato de Embotellador de fecha 10 de febrero de 2007, entre Embotelladora del Atlántico S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.2 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.7	Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003, entre Embotelladora del Atlántico S.A., Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company respecto de las operaciones en Argentina (incorporado por referencia al Anexo 1.2.3 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))

Ítem	Descripción
4.8	Modificación de fecha 16 de octubre de 2003 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company respecto al mix de jarabe (incorporado por referencia al Anexo 1.2.3 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.9	Modificación de fecha 16 de octubre de 2003 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company respecto a la distribución en Argentina (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.10	Modificación de fecha 17 de noviembre de 2003 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.11	Modificación de fecha 28 de noviembre de 2003 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.12	Modificación de fecha 21 de marzo de 2004 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.13	Modificación de fecha 26 de noviembre de 2004 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.14	Modificación de fecha 27 de diciembre de 2004 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.15	Modificación de fecha 27 de diciembre de 2004 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.4 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.16	Modificación de fecha 28 de julio de 2008 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Embotelladora del Atlántico S.A., Coca-Cola Polar Argentina S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.3 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.17	Modificación de fecha 28 de noviembre de 2003 al Contrato de Embotellador vigente desde el 1 de Julio de 2003 entre Embotelladora del Atlántico S.A., Coca-Cola Polar Argentina S.A. y Schweppes Holding Limited (incorporado por referencia al Anexo 1.2.3 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))

Ítem	Descripción
4.18	Contrato de Embotellador de fecha 4 de octubre de 2007 entre Rio de Janeiro Refrescos Ltda. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.5 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.19	Modificación de fecha 4 de octubre de 2012 al Contrato de Embotellador de fecha 4 de octubre de 2007 entre Rio de Janeiro Refrescos Ltda. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.6 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.20	Modificación de fecha 7 de febrero de 2013 al Contrato de Embotellador de fecha 4 de octubre de 2007 entre Cia. De Bebidas Ipiranga y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.20 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 15 de mayo de 2014 (Archivo Nº 001-13142))
4.21	Contrato de Embotellador de 1 de septiembre de 2008 entre Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.7 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.21.1	Modificación de fecha 9 de julio de 2014 al Contrato de Embotellador de fecha 1 de septiembre de 2008 entre Embotelladora Andina (ex-Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A.) y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.21.1 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2015 (Archivo Nº 001-13142))
4.2.2	Contrato de Embotellador de 1 de septiembre de 2008 entre Embotelladora Andina (ex Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.2.2 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2015 (Archivo Nº 001-13142))
4.22	Contrato de Embotellador de 1 de febrero de 2008 entre Embotelladora Andina (ex Embotelladoras Coca-Cola Polar S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.8 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.23	Modificación de fecha 1 de febrero de 2013 al Contrato de Embotellador de fecha 1 de febrero de 2008 entre Embotelladora Andina y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.9 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.24	Contrato de Embotellador de fecha 1 de diciembre de 2004 entre Paraguay Refrescos S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.10 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.25	Modificación de fecha 3 de marzo de 2010 al Contrato de Embotellador de fecha 1 de diciembre de 2004 entre Paraguay Refrescos S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 1.2.10 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 30 de abril de 2013 (Archivo Nº 001-13142))
4.26	Modificación de fecha 6 de noviembre de 2014 al Contrato de Embotellador de fecha 1 de diciembre de 2004 entre Paraguay Refrescos S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.26 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2015 (Archivo Nº 001-13142))
4.27	Modificación de fecha 25 de marzo de 2015 al Contrato de Embotellador de fecha 1 de diciembre de 2004 entre Paraguay Refrescos S.A. y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.27 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2015 (Archivo Nº 001-13142))
4.28	Contrato de distribución de fecha 1 de agosto de 2016 entre Embotelladora Andina S.A. y Monster Energy Company (incorporado por referencia al Anexo 4.28 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2017 (Archivo Nº 001-13142))

Ítem	Descripción
4.29	Contrato de distribución de fecha 2 de agosto de 2016 entre Rio de Janeiro Refrescos Ltda. y Monster Energy Company (incorporado por referencia al Anexo 4.27 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 28 de abril de 2017 (Archivo Nº 001-13142))
4.30	Contrato de Embotellador de fecha 1 de octubre de 2017 entre Embotelladora del Atlántico y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.30 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 27 de abril de 2018 (Archivo Nº 001-13142))
4.31	Contrato de Embotellador de fecha 1 de enero de 2018 entre Embotelladora Andina y The Coca-Cola Company (incorporado por referencia al Anexo 4.31 del Informe Anual del Formulario 20F de Andina presentado el 27 de abril de 2018 (Archivo Nº 001-13142))
4.32	Contrato de Embotellador de fecha 4 de octubre de 2017 entre Rio de Janeiro Refrescos Ltda y The Coca-Cola Company (presentado en este documento)
4.33	Contrato de distribución de fecha 13 de diciembre de 2017 entre Embotelladora del Atlántico S.A. y Monster Energy Company, y su correspondiente modificación (presentado en este documento).
4.34	Contrato de distribución de fecha 11 de mayo de 2018 entre Paraguay Refrescos S.A. y Monster Energy Company (presentado en este documento)
8.1	Listado de nuestras subsidiarias (presentado en este documento)
12.1	Certificación de Miguel Ángel Peirano, Vice Presidente Ejecutivo, conforme a la Norma 13-a14(a) (17 CFR 240.13a-12(a)) o la Norma 15d-14(a) (17 CFR 240.15d-14(a)) (presentado con este documento).
12.2	Certificación de Andrés Wainer, Gerente Corporativo de Finanzas, conforme a la Norma 13-a14(a) (17 CFR 240.13a-12(a)) o la Norma 15d-14(a) (17 CFR 240.15d-14(a)) (presentado con este documento).
13.1	Certificación de Miguel Ángel Peirano, Vice Presidente Ejecutivo, conforme a 18 U.S.C. Capítulo 63, Sección 1350 (presentado con este documento)
13.2	Certificación de Andrés Wainer, Gerente Corporativo de Finanzas, conforme a 18 U.S.C. Capítulo 63, Sección 1350 (presentado con este documento)
101.INS	XBRL Instance Document. (presentado ante la SEC)
101.SCH	XBRL Taxonomy Extension Schema Document. (presentado ante la SEC)
101.CAL	XBRL Taxonomy Extension Calculation Linkbase Document. (presentado ante la SEC)
101.DEF	XBRL Taxonomy Extension Definition Linkbase Document. (presentado ante la SEC)
101.LAB	XBRL Taxonomy Extension Label Linkbase Document. (presentado ante la SEC)
101.PRE	XBRL Taxonomy Extension Presentation Linkbase Document. (presentado ante la SEC)

CONTRATO EMBOTELLADOR

EL PRESENTE CONTRATO, vigente a partir del 4 de octubre de 2017, es celebrado por y entre THE COCA-COLA COMPANY, una sociedad constituida y existente conforme a las leyes del estado de Delaware, Estados Unidos de América, con oficinas principales en One Coca-Cola Plaza. N.W., en la Ciudad de Atlanta, Estado de Georgia 30313, Estados Unidos de América (en adelante, la "Compañía"); y RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA.RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA., constituida y existente de acuerdo con las leyes de Brasil, con oficinas principales en Rúa André Rocha 2299, Jacarepaguá, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil (en adelante, el "Embotellador").

EN TESTIMONIO DE LO CUAL:

CONSIDERANDO,

A. La Compañía se dedica a la fabricación y venta de bases de las Bebidas, esencias y otros ingredientes y de un base de concentrado para bebidas (en adelante, el "Concentrado"), cuya fórmula es un secreto industrial de la Compañía, a partir del cual se elabora un jarabe o polvo para preparar bebidas (en adelante, el "Jarabe"); y la Compañía también se dedica a la fabricación y venta del Jarabe, dicho Concentrado o Jarabe se utiliza para la elaboración de las Bebidas no alcohólicas (en adelante, la "Bebida") para ser vendidas en botellas y otros envases y de otras formas o maneras;

B. La Compañía es la propietaria de las marcas registradas, incluyendo "Coca-Cola" y "Coke", que distinguen al Concentrado, el Jarabe y las Bebidas, y la Botella Característica de distintos tamaños en la que la Bebida ha sido comercializada por muchos años, la representación de la Botella Característica, la Cinta Dinámica y la propiedad intelectual plasmada en la presentación comercial característica, otros diseños y elementos de embalaje asociados con el Concentrado, el Jarabe y la Bebida (dichas marcas registradas "Coca-Cola", "Coke", la Botella Característica, la representación de la Botella Característica, la Cinta Dinámica, la propiedad intelectual plasmada en la presentación comercial característica, el diseño y los elementos de embalaje relacionados con el Concentrado, el Jarabe y la Bebida y cualesquiera marcas registradas adicionales que la Compañía pueda adoptar periódicamente con el objeto de distinguir el Concentrado, el Jarabe y la Bebida, se denominarán, en adelante, las "Marcas Registradas");

C. La Compañía tiene el derecho exclusivo de preparar, envasar, embalar, distribuir y vender la Bebida y el derecho de fabricar y vender el Concentrado y el Jarabe en Brasil, entre otros países;

D. La Compañía ha designado y autorizado a ciertos terceros para que suministren el Concentrado al Embotellador (dichos terceros en adelante, los "Proveedores Autorizados");

E. El Embotellador ha solicitado la autorización de la Compañía para usar las Marcas Registradas en relación con la preparación, envasado y embalaje, distribución y venta de la Bebida dentro del territorio que se define y se describe en este Contrato;

F. La Compañía está dispuesta a otorgar al Embotellador la autorización solicitada conforme a los términos y condiciones establecidos en este Contrato.

POR TANTO, las partes mencionadas acuerdan lo siguiente:

l. OBJETO DEL CONTRATO

1. Por el presente la Compañía autoriza al Embotellador, y éste se compromete en los siguientes términos y condiciones, a preparar y envasar la Bebida en los envases que la Compañía apruebe periódicamente por escrito (en adelante, los "Envases Aprobados") y a distribuir y vender la misma bajo las Marcas Registradas dentro de, pero sólo dentro del siguiente territorio (en adelante, el "Territorio"):

RIO DE JANEIRO

"Una área en el Estado de Minas Gerais, limitada por una línea que empieza e incluye la ciudad de NANUQUE; de ahí, en dirección a sudoeste, hasta la divisa del Estado de Espírito Santo; de ahí, en dirección a sudoeste/sur, siempre rodeado a línea divisoria del Estado de Espírito Santo, hasta encontrar e incluir la localidad de ESPERA FELIZ en el Estado de Minas Gerais; de ahí en sentido sudeste, hasta encontrar la divisa de los Estados de Espírito Santo y Rio de Janeiro; de ahí, en dirección a sudoeste, siempre rodeado a la divisa del Estado de Río de Janeiro, hasta encontrar y excluir la ciudad de ALÉM PARAÍBA; de ahí, en dirección sudoeste, hasta y excluyendo la Ciudad TERESÓPOLIS; de ahí, en línea recta, en dirección a sudoeste, hasta y excluyendo la ciudad de PETRÓPOLIS; de ahí, en línea recta, en dirección a noroeste, hasta e incluyendo la ciudad de AVELAR; de ahí, en dirección a sudoeste, hasta e incluyendo la ciudad de PATI DO ALFERES; de ahí, en dirección a sudoeste, hasta e incluyendo la ciudad de MIGUEL PEREIRA; de ahí, en línea recta, en dirección a sudoeste, hasta e incluyendo la localidad de GOVERNADOR PORTELA; de ahí, en línea recta, en dirección a sudoeste, hasta y excluyendo la ciudad de ENGENHEIRO PAULO DE FRONTIM; de ahí, en línea recta, en dirección a sudoeste, hasta e incluyendo la localidad de SEROPÉDICA; de ahí, en línea recta, en dirección a sudoeste, hasta e incluyendo la ciudad de MANGARATIBA; de ahí, en dirección a sudeste/leste/nordeste, siempre acompañando TODA LA COSTA de los Estados de RIO DE JANEIRO y de ESPÍRITO SANTO, hasta encontrar la línea costera divisoria de los Estados de Espírito Santo y de Bahía; de ahí, en dirección a noroeste, siguiendo la línea divisoria de los Estados de Espírito Santo y de Bahía, hasta e incluyendo la ciudad de NANUQUE, en el Estado de Minas Gerais, punto inicial de este territorio oficial;

Aún en esta descripción, incluyese las islas de PAQUETÁ, BROCOIÓ, POMBEBA, DAS COBRAS, FISCAL, DE VILLEGAIGNON, DO FUNDAO, DO GOVERNADOR y de MOCANGUE GRANDE.

Una área en el Estado de Sao Paulo, limitada por una línea que comienza en e incluye la ciudad de IGARAPAVA; de ahí, en línea recta, en dirección a sudoeste hasta e incluyendo la ciudad de MIGUELÓPOLIS; de ahí, en línea recta, en dirección a sur, incluyendo la ciudad de MORRO AGUDO; d ahí, en línea recta, en dirección a sudoeste, hasta e incluyendo la ciudad de PITANGUEIRAS; de ahí, en línea recta, en dirección a sudoeste, hasta e incluyendo la ciudad de JABUTICABAL; de ahí, en línea recta, en dirección a

sudoeste, hasta e incluyendo la ciudad de SANTA ERNESTINA; de ahí, en línea recta, en dirección a sur, hasta e incluyendo la ciudad de DOBRADA; de ahí, en línea recta, en dirección a sudoeste, hasta e incluyendo la ciudad, MATÁO; de ahí, en línea recta, en dirección sudeste, hasta e incluyendo la ciudad de ARARAQUARA; de ahí, en línea recta, en dirección a sudeste, hasta e incluyendo la ciudad de SAO CARLOS; de ahí, en línea recta, en dirección a leste, hasta e incluyendo la ciudad de PIRASSUNUNGA; de ahí, en línea recta, en dirección a sudeste, hasta e incluyendo la ciudad de ESPÍRITO SANTO DO PINHAL; de ahí, en línea recta, en dirección a leste, hasta e incluyendo la ciudad de ALBERTINA; de ahí, en línea recta, en dirección nordeste, hasta e incluyendo la ciudad de SENADOR BENTO; de ahí, en línea recta, en dirección a nordeste, hasta e incluyendo la ciudad de SERRANIA; de ahí, en línea recta, en dirección a nordeste, hasta e incluyendo la ciudad de AREADO; de ahí, en línea recta, en dirección a nordeste, hasta e incluyendo la ciudad de CAMPO DO MEIO; de ahí, en línea recta, en dirección a nordeste, hasta y EXCLUYENDO la ciudad de AGUANIL; de ahí, en línea recta, en dirección a noroeste, hasta y EXCLUYENDO la ciudad de CRISTAIS; de ahí, en línea recta, en dirección a noroeste, hasta e incluyendo la ciudad de PIMENTA; de ahí, en línea recta, en dirección a noroeste, hasta y EXCLUYENDO la ciudad de DORESÓPOLIS; de ahí, en línea recta, en dirección a noroeste, hasta y EXCLUYENDO la ciudad de MEDEIROS; de ahí, en línea recta, en dirección a oeste, hasta e incluyendo la ciudad de JAGUARINHO; de ahí, en línea recta, en dirección a oeste, hasta la ciudad de IGARAPAVA, punto inicial de este territorio oficial.

2. La Compañía o los Proveedores Autorizados venderán y entregarán al Embotellador las cantidades de Concentrado que éste solicite periódicamente, siempre que el Embotellador pida, y la Compañía o los Proveedores Autorizados vendan y entreguen al Embotellador, únicamente las cantidades de Concentrado que sean necesarias y suficientes para dar cumplimiento al objeto de este Contrato. A este respecto, el Embotellador acuerda y acepta comprar el Concentrado únicamente de la Compañía o de los Proveedores Autorizados.

3. El Embotellador utilizará el Concentrado exclusivamente para elaborar el Jarabe y preparar y envasar la Bebida según lo determine periódicamente la Compañía. El Embotellador se compromete a no vender o revender el Concentrado o el Jarabe ni a permitir que el mismo termine en posesión de terceros, sin el previo acuerdo escrito de la Compañía.

4. La Compañía se reserva el derecho único y exclusivo para determinar en cualquier momento la fórmula, la composición o los ingredientes del Concentrado, del Jarabe y de la Bebida.

5. Salvo lo expresamente establecido en este Contrato y durante la duración de este, la Compañía se abstendrá, durante la vigencia de este, de vender o distribuir, o de disponer que se venda o distribuya, la Bebida en el Territorio en los Envases Aprobados. Sin embargo, la Compañía se reserva el derecho de preparar y envasar la Bebida en cualquier envase en el Territorio para su venta fuera del mismo, y de preparar, envasar, distribuir o vender, o autorizar a terceros para que preparen, envasen, distribuyan o vendan, la Bebida en el Territorio en cualquier otro envase que no sea un Envase Aprobado.

II. OBLIGACIONES DEL EMBOTELLADOR RELATIVAS A LA COMERCIALIZACION, PLANIFICACIÓN E INFORMACIÓN

6. El Embotellador pacta y se compromete con la Compañía a:

(a) realizar todos los esfuerzos y emplear todos los medios posibles y aprobados con el fin de promover, desarrollar y explotar todo el potencial de las actividades de preparación, envasado, distribución, comercialización y venta de la Bebida en todo el Territorio creando, estimulando y ampliando continuamente la demanda futura de la Bebida y cubriendo plenamente y en todos los aspectos la demanda actual de la misma;

(b) preparar, envasar, distribuir y vender las cantidades de Bebida que cubran en todos los aspectos la demanda total en Bebida dentro del Territorio; sin embargo, con el consentimiento previo por escrito de la Compañía, el Embotellador podrá comprar la Bebida en los Envases Aprobados a terceros designados por escrito por la Compañía para su reventa dentro del Territorio;

(c) invertir todo el capital y obtener y emplear todos los fondos que sean necesarios para la organización, instalación, operación, mantenimiento y reemplazo dentro del Territorio de las instalaciones y equipos de fabricación, almacenamiento, comercialización, distribución, entrega, transporte y otros que sean necesarios para el cumplimiento de las obligaciones del Embotellador conforme a este Contrato;

(d) poseer una administración competente y bien capacitada y contratar, capacitar, mantener y dirigir a todo el personal que sea necesario y suficiente en todos los aspectos, para cumplir con todas las obligaciones del Embotellador conforme a este Contrato;

(e) entregar a la Compañía, una vez por año calendario, un programa o plan escrito aceptable en forma y fondo y de acuerdo con las obligaciones del Embotellador según este Contrato, que muestre en forma detallada las actividades del Embotellador previstas para el futuro periodo de doce meses o cualquier otro período que la Compañía establezca; poner en práctica dicho programa o plan diligentemente e informar por escrito a la Compañía en forma aceptable para ésta, y a su requerimiento, sobre; el avance del programa;

(f) entregar a la Compañía información exacta y actualizada sobre la producción, distribución y ventas de la Bebida con la frecuencia, los detalles y en la forma solicitada por la Compañía; y

(g) llevar libros, cuentas y registros exactos y proporcionar a la Compañía la información financiera, contable y de otro tipo que ésta le solicite que le permita comprobar si el Embotellador mantiene la capacidad financiera consolidada

razonablemente necesaria para cumplir con sus obligaciones conforme a este Contrato en reconocimiento del interés que tiene la Compañía en mantener, promocionar y proteger el desempeño, la eficiencia e integridad generales del sistema de embotellado, distribución y ventas.

7. El Embotellador debe, por su propia cuenta, presupuestar y gastar los fondos de publicidad, comercialización y promoción de la Bebida que razonablemente requiera la Compañía para crear, estimular y mantener la demanda de la misma en el Territorio, en el entendido de que el Embotellador someterá todos los proyectos publicitarios, comerciales y promocionales relativos a las Marcas Registradas o la Bebida a la aprobación previa de la Compañía y que sólo utilizará, publicará, mantendrá o distribuirá el material publicitario, comercial o promocional relativo a las Marcas Registradas o a la Bebida que ésta apruebe y autorice. La Compañía podrá convenir periódicamente y con sujeción a los términos y condiciones que estipule en cada caso, en hacer aportes financieros a los programas de comercialización del Embotellador. La Compañía también podrá llevar a cabo, a su propio costo e independientemente del Embotellador, cualesquiera actividades adicionales de publicidad o promoción de ventas en el Territorio que considere útiles o adecuadas.

8. (a) El Embotellador reconoce que la Compañía ha celebrado o podrá celebrar contratos similares a este Contrato con terceros fuera del Territorio y acepta las limitaciones que dichos contratos puedan imponer razonablemente al Embotellador en la conducción de sus negocios conforme a este Contrato. El Embotellador también acuerda conducir sus negocios de manera de evitar todo conflicto con dichos terceros y, en caso de que surjan disputas con ellos, hacer todos los esfuerzos razonables para solucionarlas de manera amigable.

(b) El Embotellador no se opondrá a las medidas adicionales que la Compañía considere necesarias y justificadas para proteger y mejorar el sistema de ventas y distribución de la Bebida, incluyendo, más no limitándose a aquellas que pudieran adoptarse con respecto al suministro a clientes importantes y/o especiales cuyas actividades trasciendan los límites del Territorio, aún si dichas medidas llegaren a limitar los derechos del Embotellador conforme a este Contrato.

9. El Embotellador, en reconocimiento del importante beneficio, para sí mismo y todas las demás partes mencionadas en la Cláusula 8(a) anterior, de que los equipos de distribución y otro tipo de equipo y materiales utilizados conforme a este Contrato tengan una apariencia externa uniforme, acuerda aceptar y aplicar las normas adoptadas y emitidas periódicamente por la Compañía para el diseño y la decoración de los camiones y otros vehículos de reparto, cajas, cartones, equipos de frío, máquinas expendedoras y otros materiales y equipos utilizados en la distribución y venta de la Bebida.

10. El Embotellador reconoce y acuerda que la más amplia distribución y venta directa de la Bebida a expendios minoristas y a consumidores finales en el Territorio es un elemento esencial para cubrir plenamente la demanda de Bebida conforme a este Contrato. A pesar de las reconocidas ventajas de la distribución directa, el Embotellador estará autorizado

para distribuir y vender la Bebida a mayoristas en el Territorio que vendan únicamente a expendios minoristas en el Territorio. Cualquier otro método de distribución estará sujeto al consentimiento escrito previo de la Compañía.

11. (a) El Embotellador impedirá que la Bebida sea vendida o distribuida de cualquiera manera fuera del Territorio.

(b) En caso de que la Bebida preparada, envasada, distribuida o vendida por el Embotellador sea encontrada en el territorio de otro embotellador o distribuidor autorizado (en adelante, el "Embotellador Perjudicado"), entonces, además de todos los otros recursos de que disponga:

(1) la Compañía podrá, a su exclusiva discreción, cancelar inmediatamente la autorización del(los) envase(s) del tipo de aquellos encontrados en el territorio del Embotellador Perjudicado;
(2) la Compañía podrá cobrar al Embotellador una indemnización por la Bebida encontrada en el territorio del Embotellador Perjudicado, en un monto que incluya todo el lucro cesante, los gastos y otros costos asumidos tanto por la Compañía como por el Embotellador Perjudicado; y
(3) la Compañía podrá comprar la Bebida elaborada, envasada, distribuida o vendida por el Embotellador que se encuentre en el territorio del Embotellador Perjudicado, y el Embotellador, además de cualquier otra obligación que pueda tener conforme a este Contrato, deberá rembolsar a la Compañía los costos en que ésta incurra por la compra, transporte y/o destrucción de dicha Bebida.

(c) En caso de encontrarse la Bebida elaborada, envasada, distribuida o vendida por el Embotellador en el territorio de un Embotellador Perjudicado, el Embotellador deberá poner a disposición de los representantes de la Compañía todos los contratos de venta y otros registros relacionados con la Bebida y ayudar a la Compañía en todas las investigaciones relativas a la venta y distribución de la Bebida fuera del Territorio.

(d) El Embotellador deberá informar inmediatamente a la Compañía sobre cualquier solicitud u oferta para comprar la Bebida que le haga un tercero, cuando el Embotellador supiera o tuviera razones para creer o sospechar que dicha solicitud u oferta resultaría en que la Bebida fuera comercializada, vendida, revendida, distribuida o redistribuida fuera del Territorio, en incumplimiento de este Contrato.

III. OBLIGACIONES DEL EMBOTELLADOR RELATIVAS A LAS MARCAS REGISTRADAS

12. El Embotellador reconocerá en todo momento y no cuestionará la validez y propiedad de las Marcas Registradas de la Compañía.

13. Nada de lo estipulado en este Contrato dará al Embotellador participación alguna en las Marcas Registradas o en el valor intangible correspondiente a las mismas o en cualquier etiqueta, diseño, envase u otras representaciones visuales de las mismas, o que sean utilizados en relación con las mismas; y el Embotellador reconoce y está de acuerdo en que todos los derechos e intereses creados por ese uso de las Marcas Registradas, etiquetas, diseños, envases u otras representaciones visuales redundarán en beneficio de y serán de propiedad de la Compañía. La Compañía y el Embotellador acuerdan y entienden que conforme a este Contrato el Embotellador está obligado a utilizar dichas Marcas Registradas, etiquetas, diseños, envases u otras representaciones visuales de las mismas, en relación con la preparación, envasado, distribución y venta de la Bebida en los Envases Aprobados sin pago alguno; uso que deberá hacerse de tal manera y con el resultado de que todo el valor intangible relativo al mismo sea conferido a la Compañía como fuente y origen de dicha Bebida, y la Compañía tendrá el derecho absoluto para determinar en todos los casos, el tipo de presentación y las otras medidas necesarias o recomendables para garantizar el cumplimiento de esta Cláusula 13.

14. El Embotellador no adoptará ni utilizará ningún nombre, razón social, nombre comercial, título de establecimiento u otra designación comercial que incluya las palabras "Coca-Cola", "Coca", "Cola", "Coke", o cualquiera de ellas, o cualquier nombre cuya similitud con cualquiera de ellas pueda prestar a confusión, ni ninguna representación gráfica o visual de las Marcas Registradas ni ninguna otra marca registrada o propiedad intelectual de la Compañía, sin el consentimiento escrito previo de la misma.

15. El Embotellador acuerda y acepta durante la vigencia de este Contrato y de acuerdo con las leyes aplicables:

(a) no fabricar, preparar, envasar, distribuir, vender, negociar o estar relacionado de otro modo con cualquier producto asociado con cualquier presentación comercial o envase que imite una presentación comercial o un envase sobre el cual la Compañía reclame un interés exclusivo o que pueda hacerse pasar por o prestar a confusión o ser percibido por los consumidores como confusamente similar a esa presentación comercial o a ese envase;

(b) no fabricar, preparar, envasar, distribuir, vender, negociar ni de otro modo relacionarse con ningún producto asociado a cualquiera marca u otra designación que imite o infrinja cualquiera de las Marcas Registradas o que pueda hacerse pasar por cualquier producto que conduzca al público a creer que es elaborado por la Compañía, debido a la asociación del Embotellador con las actividades de fabricación, preparación, envasado, distribución y venta de la Bebida; sin limitar de ninguna manera lo anterior, se entiende y estipula expresamente que el uso de la palabra "Coca" u otra equivalente, en idioma local o fonético, bajo cualquier formato o de cualquiera otra palabra gráfica o fonéticamente similar a la misma, o que la imite, en cualquier producto que no sea un producto de la Compañía se considerará como una violación de la marca registrada "Coca- Cola" o como un intento de confusión;

(c) no fabricar, preparar, envasar, distribuir, vender, negociar ni de otro modo relacionarse con bebidas no alcohólicas diferentes a aquellas preparadas, envasadas, distribuidas o vendidas por el Embotellador con la autorización de la Compañía, salvo con el consentimiento escrito previo de ésta;

(d) no utilizar vehículos de reparto, cajas, cartones, equipos de frío, máquinas expendedoras y otros equipos que ostenten las Marcas Registradas para distribuir y vender cualesquiera otros productos distintos a los identificados por las Marcas Registradas, sin la autorización escrita previa de la Compañía;

(e) no fabricar, elaborar, envasar, distribuir, vender, negociar ni de otro modo relacionarse con cualquier otro concentrado, base de bebida, jarabe o bebida que pueda confundirse con, o que pueda pasar por el Concentrado, el Jarabe o la Bebida;

(f) no fabricar, preparar, envasar, distribuir, vender, negociar ni de otro modo relacionarse con (i) cualquiera bebida que se comercialice con la denominación "cola" (ya sea aislada o junto con cualquier otra palabra o palabras) o cualquiera interpretación fonética de dicha palabra, o (ii) cualquier bebida comercializada con la denominación "cola" o que de cualquiera otra manera imite el Concentrado, el Jarabe o la Bebida o que pueda sustituirlos durante la vigencia de este Con trato, y, en reconocimiento por los derechos valiosos conferidos por la Compañía al Embotellador en este Contrato, durante un período adicional de dos años después de esa fecha; y

(g) no adquirir ni detentar, sea directa o indirectamente, ninguna participación en la propiedad de, ni celebrar ningún contrato o acuerdo respecto de la administración o el control de cualquiera persona física o jurídica, dentro o fuera del Territorio, que realice cualquiera de las actividades prohibidas por esta Cláusula 15.

Los acuerdos contenidos en el presente documento se aplican no solamente a las actividades en las que el Embotellador realice directamente, sino también a las actividades en las que el Embotellador pueda tener un interés indirecto, a través de la propiedad, control, administración, asociación, acuerdo u otro y ya sea que las realice dentro o fuera del Territorio.

16. Las partes entienden y acuerdan que en caso de que:

(a) un tercero que, a juicio de la Compañía, esté interesado directa o indirectamente, a través de la propiedad, control, administración o de otra manera, en la fabricación, preparación, envase, distribución o venta de cualquier producto especificado en la Cláusula 15 del presente Contrato, adquiera u obtenga el control o llegue a tener cualquiera influencia directa o indirecta en la administración del Embotellador; o

(b) cualquier persona, firma o sociedad que tenga una participación mayoritaria en o el control directo o indirecto del Embotellador o que sea controlada directa o indirectamente, ya sea por el Embotellador o por cualquier tercero que tenga un control o, a juicio de la Compañía, cualquiera influencia directa o indirecta sobre

la administración del Embotellador, esté involucrada en la preparación, envase, distribución o venta de cualesquiera de los productos especificados en la Cláusula 15 del presente; entonces la Compañía tendrá derecho a ponerle término inmediato a este Contrato sin ninguna indemnización por daños y perjuicios, a menos que el tercero que haga la adquisición mencionada en la subcláusula (a) del presente o la persona, firma o sociedad mencionada en la subcláusula (b) del presente, al ser notificado por escrito por la Compañía de su intención de ponerle término a este Contrato, acepte dejar y efectivamente deje de preparar, elaborar, envasar, distribuir o vender dicho(s) producto(s) dentro de un plazo razonable, el que no podrá superar los seis (6) meses a partir de la fecha de la notificación.

17. (a) Si para los fines mencionados en este Contrato, la Compañía exigiera, de acuerdo con las leyes aplicables que rigen el registro y el otorgamiento de la licencia de la propiedad intelectual, que el Embotellador se inscriba como usuario registrado o concesionario de las Marcas Registradas, entonces, a solicitud de la Compañía, el Embotellador deberá celebrar cualquiera y todos los contratos y todos los documentos que sean necesarios para inscribir, modificar o cancelar la inscripción o el registro requerido.

(b) Si la autoridad pública competente rechazara cualquiera solicitud de inscripción o registro de la Compañía o del Embotellador como usuario registrado o concesionario de cualquiera de las Marcas Registradas con respecto a la Bebida, entonces la Compañía tendrá el derecho de ponerle término inmediato a este Contrato.

IV. OBLIGACIONES DEL EMBOTELLADOR RELATIVAS A LA PREPARACIÓN Y ENVASADO DE LA BEBIDA

18. (a) El Embotellador acuerda y acepta sólo utilizar el Concentrado en la elaboración del Jarabe y el Jarabe, sólo para elaborar y envasar la Bebida, en estricto apego y en cumplimiento de las instrucciones escritas que la Compañía le entregue periódicamente al Embotellador. El Embotellador también acuerda y acepta al preparar, envasar y distribuir la Bebida, cumplir en todo momento con las normas, incluso las normas de calidad, de higiene, ambientales y otras establecidas por escrito periódicamente por la Compañía y con todos los requisitos legales aplicables.

(b) El Embotellador, reconociendo la importancia de poder identificar al Embotellador de la Bebida en el mercado, acepta utilizar códigos de identificación en todos los materiales de envase de la Bebida, incluyendo los Envases Aprobados y las cajas no-retornables. El Embotellador también acepta instalar, mantener y utilizar la maquinaria y los equipos que sean necesarios para aplicar dichos códigos de identificación. La Compañía entregará al Embotellador periódicamente las instrucciones escritas que sean necesarias relativas al formato de los códigos de identificación que deberá usar el Embotellador y a los registros de producción y ventas que deberá llevar.

(c) En caso de que la Compañía determine o llegue a saber de la existencia de cualquier

problema de calidad o técnico relativo a la Bebida o los Envases Aprobados para la Bebida, podrá exigirle al Embotellador que adopte todas las medidas que sean necesarias para retirar inmediatamente la Bebida del mercado o del comercio, según sea el caso. La Compañía notificará al Embotellador por teléfono, fax, correo electrónico o por cualquier otro medio de comunicación inmediata con acuse de recibo por escrito, su decisión de exigirle al Embotellador que retire dicha Bebida del mercado o del comercio, y el Embotellador, al recibir dicho aviso, cesará inmediatamente la distribución de dicha Bebida y adoptará todas las demás medidas que la Compañía considere necesarias para retirar dicha Bebida del mercado o comercio.

(d) En caso de que el Embotellador determine o tome conocimiento de la existencia de problemas de calidad o problemas técnicos relativos a la Bebida o a los Envases Aprobados para la Bebida, deberá notificar inmediatamente a la Compañía por teléfono, fax, correo electrónico o cualquier otro medio de comunicación inmediata con acuse de recibo por escrito. Esta notificación deberá incluir: (1) la identidad y cantidades de la Bebida en cuestión, incluyendo los Envases Aprobados específicos, (2) los datos de codificación y (3) todos los demás datos correspondientes que ayuden a localizar dicha Bebida.

El Embotellador permitirá en todo momento a la Compañía, a sus ejecutivos, agentes o al personal designado por ésta, entrar a e inspeccionar las instalaciones, equipos y métodos utilizados por el Embotellador, directa o indirectamente, en o para la preparación, envasado, almacenamiento o manipulación de la Bebida con el fin de determinar si el Embotellador está cumpliendo con los términos de este Contrato, incluyendo, en forma no taxativa, las Cláusulas 18 y 22. El Embotellador también acuerda proporcionar a la Compañía según esta lo solicite periódicamente toda la información relativa al cumplimiento, por parte del Embotellador, con los términos de este Contrato, incluyendo, en forma no taxativa, lo establecidos en las Cláusulas 18 y 22.

19. El Embotellador, a su costo, entregará a la Compañía muestras del Jarabe, la Bebida y los materiales utilizados en la elaboración del Jarabe y de la Bebida, de acuerdo con las instrucciones que la Compañía le proporcione periódicamente.

20. (a) En el envasado, distribución y venta de la Bebida, el Embotellador sólo utilizará los Envases Aprobados y las tapas, cajas, cartones, etiquetas y otros materiales de embalaje aprobados periódicamente por la Compañía, y el Embotellador comprará dichos artículos únicamente a proveedores que la Compañía haya autorizado por escrito para fabricar los artículos que se utilizarán en relación con las Marcas Registradas y la Bebida. La Compañía empleará sus mayores esfuerzos en aprobar a dos o más proveedores de dichos artículos, entendiéndose que dichos proveedores autorizados podrán ubicarse dentro o fuera del Territorio.

(b) El Embotellador inspeccionará los Envases Aprobados y las tapas, cajas, etiquetas

y otros materiales de envase que se utilizarán en relación con la Bebida y utilizará únicamente aquellos artículos que el Embotellador haya determinado que cumplen tanto con las normas establecidas por las leyes aplicables en el Territorio, como con las normas y especificaciones establecidas por la Compañía. El Embotellador deberá asumir de manera independiente la responsabilidad por el uso de dichos Envases Aprobados, tapas, cajas, cartones, etiquetas y otros materiales de envase, sobre los cuales haya determinado que cumplen con las normas mencionadas precedentemente.

(c) El Embotellador mantendrá en todo momento existencias suficientes de Envases Aprobados, tapas, cajas, etiquetas y otros materiales de envase para satisfacer plenamente la demanda de la Bebida en el Territorio.

21. (a) El Embotellador reconoce que aumentos en la demanda de la Bebida, así como cambios en los Envases Aprobados, pueden requerir modificaciones periódicas u otros cambios de sus actuales equipos de fabricación, envase, entrega o distribución, o requerir la compra de equipos adicionales de fabricación, envasado, entrega o distribución. El Embotellador acuerda hacer las modificaciones a los equipos y comprar e instalar los equipos adicionales que sean necesarios con la anticipación suficiente para permitir la introducción de los nuevos Envases Aprobados y la elaboración y envasado de la Bebida de acuerdo con las obligaciones permanentes del Embotellador de desarrollar, estimular y satisfacer plenamente la demanda en Bebida en el Territorio.

(b) En caso de que utilice Envases Aprobados retornables en la preparación, envasado, distribución y venta de la Bebida, el Embotellador conviene invertir periódicamente el capital que sea necesario y asignar y utilizar los fondos que sean necesarios para crear y mantener existencias suficientes de Envases Aprobados retornables. Con el propósito de asegurar la permanente calidad y apariencia de las existencias de Envases Aprobados retornables, el Embotellador acepta, además, reemplazar la totalidad o parte de las existencias de dichos Envases Aprobados, según sea razonablemente necesario de acuerdo con las obligaciones asumidas por el Embotellador conforme con este Contrato.

(c) El Embotellador no utilizará ni permitirá que se utilicen los Envases Aprobados, tapas, cajas, etiquetas y otros materiales de envase mencionados en este Contrato para ningún objeto que no sea en relación con la Bebida y no rellenará ni reutilizará de otro modo Envases Aprobados no retornables que hayan sido utilizados previamente.

22. (a) El Embotellador será el único responsable del cumplimiento de las obligaciones contenidas en el presente Contrato de acuerdo con todas las leyes, reglamentos, estatutos y otros requerimientos legales que sean emitidos por las autoridades gubernamentales o locales que sean aplicables en el Territorio e informará a la Compañía inmediatamente de cualquiera disposición que impidiera o limitara de cualquier modo el estricto cumplimiento por parte del Embotellador de sus

obligaciones contenidas en el presente instrumento.

(b) Sin perjuicio de lo anterior, el Embotellador pacta y acuerda cumplir en todo momento con (i) todas las leyes y reglamentos de anticorrupción, ambientales, de salud y seguridad y otros requisitos legales establecidos por las autoridades gubernamentales que sean aplicables en el Territorio y (ii) las normas o los programas de medio ambiente emitidos por escrito por la Compañía periódicamente.

V. CONDICIONES DE COMPRA Y VENTA

23. (a) La Compañía se reserva el derecho, mediante notificación por escrito al Embotellador, de fijar y revisar periódicamente y en cualquier fecha, a su exclusiva discreción, el precio del Concentrado, el Proveedor Autorizado, el punto de suministro y los puntos de suministro alternativos del Concentrado, las condiciones de despacho y pago y la o las monedas aceptables para la Compañía o los Proveedores Autorizados.

(b) Si el Embotellador no está dispuesto a pagar el precio revisado del Concentrado, deberá notificarlo por escrito a la Compañía dentro de treinta (30) días después de haber recibido la notificación escrita de la Compañía. En ese caso, este Contrato terminará automáticamente a los tres (3) meses corridos después que el Embotellador haya recibido la notificación sin responsabilidad de las partes por daños y perjuicios.

(c) Si el Embotellador no notifica a la Compañía respecto de la revisión del precio del Concentrado conforme a la subcláusula (b) del presente, se considerará que tal revisión de precio es aceptada.

(d) La Compañía se reserva el derecho, en la medida que lo permita la ley aplicable en el Territorio, de fijar y revisar, mediante notificación por escrito al Embotellador, los precios máximos a los que el Embotellador podrá vender la Bebida en los Envases Aprobados. Se reconoce en este sentido, que el Embotellador podrá vender la Bebida a mayoristas y minoristas y autorizar ventas al detalle de la Bebida a precios inferiores a los precios máximos. Sin embargo, el Embotellador no podrá aumentar los precios máximos fijados o revisados por la Compañía, a los que podrá vender la Bebida en los Envases Aprobados a mayoristas y minoristas, ni autorizar que se aumenten los precios máximos de ventas al detalle de la Bebida sin la autorización escrita previa de la Compañía.

(e) El Embotellador se compromete a cobrar a los minoristas o mayoristas, según corresponda, por cada Envase Aprobado retornable y cada caja retornable que les entregue, aquellos depósitos que la Compañía fije periódicamente, notificando al respecto por escrito al Embotellador y a realizar todos los esfuerzos razonablemente diligentes para recuperar todos los Envases Aprobados vacíos retornables y las cajas y, al momento de recuperarlos, reembolsar o abonar los depósitos por dichos Envases Aprobados y cajas retornables devueltos sin daños y en buenas

condiciones.

VI. DURACIÓN Y TERMINACIÓN DEL CONTRATO

24. (a) Este Contrato vencerá, sin aviso, el día 4 de octubre de 2022, a menos que se le ponga término anticipado conforme a lo estipulado en este documento. Las partes reconocen y acuerdan que el Embotellador no tendrá derecho alguno a reclamar una renovación tácita de este Contrato.

(b) Si el Embotellador ha cumplido plenamente con todos los términos, acuerdos, condiciones y estipulaciones de este Contrato durante su vigencia, y si es capaz de promover, desarrollar y explotar permanentemente todo el potencial del negocio de preparación, envasado, distribución y venta de la Bebida, el Embotellador podrá solicitar una prórroga de este Contrato por un período adicional de cinco (5) año(s). El Embotellador deberá solicitar dicha prórroga por escrito a la Compañía por lo menos seis (6) meses, pero no más de doce (12) meses, antes de la fecha de vencimiento de este Contrato. Esa solicitud de prórroga por parte del Embotellador deberá estar respaldada por la documentación que la Compañía solicite, incluyendo aquella documentación relativa al cumplimiento por parte del Embotellador de las obligaciones de desempeño contenidas en este Contrato y que respalde la capacidad permanente del Embotellador para desarrollar, estimular y satisfacer plenamente la demanda por la Bebida dentro del Territorio. Si el Embotellador, a discreción exclusiva de la Compañía, ha cumplido con las condiciones para la prórroga de este Contrato, entonces esta última podrá, mediante notificación escrita, acordar la prórroga de este Contrato por dicho período adicional o el período menor que la Compañía determine.

(c) Después de transcurrido cualquier período adicional, este Contrato vencerá definitivamente sin necesidad de notificación y el Embotellador no tendrá derecho alguno a reclamar una renovación tácita de este Contrato.

25. (a) La Compañía o el Embotellador podrán ponerle término inmediato a este Contrato y sin tener que responder por daños y perjuicios, avisando la parte con derecho a ponerle término por escrito a la otra:

(1) si la Compañía, los Proveedores Autorizados o el Embotellador no pueden obtener legalmente divisas para remesarlas al extranjero en pago de las importaciones de Concentrado o de los ingredientes o materiales necesarios para la fabricación del Concentrado, el Jarabe o la Bebida; o si debido a los reglamentos aplicables en el Territorio, y, como resultado de cualquier otra ley que afecte a este Contrato, cualquiera de las Cláusulas esenciales contenidas en este instrumento no puede ser legalmente cumplida, o no se pueda preparar el Jarabe, o

(2) si cualquier parte de este Contrato deja de cumplir con las leyes o los reglamentos aplicables en el Territorio y, en consecuencia, o como resultado de cualesquiera otras leyes que afecten a este Contrato, cualquiera de las estipulaciones fundamentales del presente Contrato no pueden ser cumplidas legalmente o el Jarabe no se puede elaborar, o la Bebida no se puede preparar o vender de acuerdo con las instrucciones de la Compañía conforme a la Cláusula 18 anterior, o si el Concentrado no se puede fabricar o vender de acuerdo con la fórmula de la Compañía o bajo las normas establecidas por ésta.

(b) La Compañía podrá ponerle término inmediato a este Contrato, sin tener que responder por daños y perjuicios:

(l) si el Embotellador se declara insolvente o si se presenta una solicitud de quiebra en contra o por cuenta del Embotellador y ésta no es sobreseída o desestimada dentro de los ciento veinte (120) días subsiguientes, o si el Embotellador adopta un acuerdo de liquidación, o si se emite una orden de liquidación o de administración judicial en contra del Embotellador, o si se nombra a un síndico para administrar los negocios del Embotellador, o si el Embotellador celebra cualquier avenimiento judicial o voluntario con sus acreedores o llega a acuerdos similares con los mismos o hace una cesión en beneficio de sus acreedores; o

(2) en el caso de una disolución, nacionalización o expropiación del Embotellador, o en el caso de una confiscación de los activos de producción o de distribución del Embotellador.

26 (a) La Compañía o el Embotellador también podrán ponerle término a este Contrato, sin tener que responder por daños y perjuicios, si la otra parte no cumple uno o varios de los términos, acuerdos o condiciones de este Contrato y no subsana dicho(s) incumplimiento(s) dentro de los sesenta (60) días posteriores a la fecha en que se dicha parte haya recibido notificación por escrito de dicho(s) incumplimiento(s).

(b) Además de todos los otros recursos a que la Compañía pueda tener derecho conforme al presente instrumento, si el Embotellador en cualquier oportunidad no sigue las instrucciones o no cumple con las normas establecidas por la Compañía o que exijan las leyes aplicables en el Territorio en relación con la elaboración y el envasado del Jarabe o la Bebida, la Compañía tendrá derecho a prohibir la producción del Jarabe o la Bebida hasta que se subsane el incumplimiento a satisfacción de la misma, y, además podrá solicitar la suspensión de la distribución y entrega de la Bebida y ordenar el retiro del mercado o del comercio, a expensas del Embotellador, de la Bebida que no cumpla o que no sea fabricada de acuerdo con dichas instrucciones, normas o requisitos y el Embotellador se obliga a cumplir oportunamente dicha prohibición o exigencia. Mientras dure esa prohibición de producción, la Compañía tendrá el derecho de suspender las entregas del Concentrado al Embotellador, y de suministrar la Bebida directamente o llegar a acuerdos para que terceros la suministren en el Territorio.

Ninguna prohibición o exigencia se considerará como una renuncia a los derechos de la Compañía para ponerle término a este Contrato conforme a esta Cláusula 26.

27. Después del vencimiento o terminación anticipada de este Contrato:

(a) el Embotellador ya no podrá elaborar, envasar, distribuir o vender la Bebida ni usar las Marcas Registradas, los Envases Aprobados, las tapas, cajas, etiquetas u otro material de envase o material publicitario, de comercialización o promocional que haya sido utilizado o esté destinado para el uso del Embotellador únicamente en relación con la preparación, envasado, distribución y venta de la Bebida.

(b) el Embotellador deberá eliminar inmediatamente todas las referencias a la Compañía, la Bebida y las Marcas Registradas de sus instalaciones, vehículos de reparto, máquinas expendedoras, equipos de frío y otros equipos y de toda la papelería y el material escrito, gráfico, electromagnético, digital u otro destinado a la publicidad, comercialización o promoción que utilice o mantenga: y, a partir de ese momento, no alegará tener ninguna relación con la Compañía, la Bebida o las Marcas Registradas;

(c) el Embotellador deberá entregar inmediatamente a la Compañía o a un tercero que ésta designe, todo el Concentrado, la Bebida en Envases Aprobados, los Envases Aprobados utilizables que lleven las Marcas Registradas o cualquiera de ellos, las tapas, cajas, cartones, etiquetas y otros materiales de envase que lleven las Marcas Registradas, así como todo el material publicitario de las Bebidas, que aún se encuentren en su poder o bajo su control, y la Compañía, al momento de la entrega de los mismos conforme con dichas instrucciones, pagará al Embotellador una cantidad igual al valor de mercado razonable de dichos suministros o materiales, en el entendido que sólo aceptará y pagará aquellos suministros o materiales que se encuentren en excelente estado y que sean utilizables; y en el entendido, además, que todos los Envases Aprobados, tapas, cajas, cartones, etiquetas y otros materiales de envase y materiales publicitarios que lleven el nombre del Embotellador y que cualesquiera suministros y materiales que no estén en condiciones de uso de acuerdo con las normas de la Compañía, deberán ser destruidos por el Embotellador a su propio costo; y en el entendido, además, que si se le pone término a este Contrato de acuerdo con las disposiciones de las Cláusulas 16, 23(b), 25(a), 26 ó 28 o como resultado de cualquiera de las contingencias previstas en la Cláusula 31 (incluso en caso de terminación en virtud de la ley), o si el Embotellador le pone término a este Contrato por cualquier motivo distinto a los previstos en las Cláusulas 23(b) ó 26, la Compañía tendrá la opción, pero no la obligación, de comprar al Embotellador los suministros y materiales antes mencionados; y

(d) todos los derechos y las obligaciones conforme al presente instrumento vencerán, cesarán y terminarán, ya sea que estén establecidos específicamente o que surjan del uso, la costumbre, las prácticas o de cualquiera otra circunstancia, con excepción de las disposiciones relativas a las obligaciones del Embotellador que se establecen en las Cláusulas 11 (b)(2) y (b)(3) y 12, 13, 14, 15(t), 17(a), 27, 32, 33, 34(a), 34(c) y 34(d), todas las cuales continuarán en pleno vigor y efecto, siempre que esta

disposición no afecte en ningún caso, cualquier derecho que la Compañía pudiera tener contra el Embotellador con respecto a cualquier reclamación por no pago de cualquiera deuda o cuenta pagadera por el Embotellador a la Compañía o a sus Proveedores Autorizados.

VII. PROPIEDAD Y CONTROL DEL EMBOTELLADOR

28. Las partes de este Contrato reconocen y acuerdan que la Compañía tiene un interés legítimo en mantener, promover y proteger el desempeño, la eficiencia e integridad generales del sistema internacional de embotellado, distribución y ventas. Las partes de este instrumento reconocen, además, que la Compañía celebró este Contrato *intuitu personae* y basándose en la identidad, la reputación e integridad de los propietarios, de quienes controlan y administran al Embotellador, y el Embotellador manifiesta haber informado cabalmente a la Compañía, antes de la celebración del presente Contrato, sobre los propietarios y cualesquiera terceros que tengan algún derecho o facultad de control o administración sobre el Embotellador. Por lo tanto, las partes acuerdan que, no obstante las disposiciones contenidas en la Cláusula 16 o cualquiera otra disposición de esta Cláusula 28 en caso de cualquier cambio, debido a cualquiera causa, de las personas físicas o jurídicas que tengan la propiedad o el control directo o indirecto del Embotellador, incluso cualquier cambio en la composición accionaría de ellas, la Compañía, a su entera discreción, podrá ponerle término inmediato a este Contrato, sin tener ninguna responsabilidad por concepto de daños y perjuicios. Por lo tanto, el Embotellador pacta y acuerda:

(a) no ceder, transferir, prendar o gravar en modo alguno este Contrato o cualquier participación o derechos contenidos en el mismo, ni total ni parcialmente, en favor de cualquier tercero o de terceros sin la autorización escrita previa de la Compañía;

(b) no delegar el cumplimiento de este Contrato, ni total ni parcialmente, a ningún tercero o terceros sin la autorización escrita previa de la Compañía;

(e) notificar inmediatamente a la Compañía en caso de tener conocimiento de cualquier acción de terceros que pueda resultar o resulte en cualquier cambio en la propiedad o control del Embotellador;

(d) poner periódicamente a disposición de la Compañía, y cuando ésta los solicite, los registros completos sobre los actuales propietarios del Embotellador y la información completa relativa a cualquier tercero o terceros que lo controlen, directa o indirectamente;

(e) en la medida que el Embotellador tenga un control legal sobre cualquier cambio en la propiedad o control del Embotellador, no iniciar ni poner en marcha ni aceptar ningún cambio sin la autorización escrita previa de la Compañía; y

(f) si el Embotellador ha sido constituido como una sociedad de personas, no cambiar la composición de dicha sociedad incluyendo a nuevos socios ni liberar a los actuales socios sin la autorización escrita previa de la Compañía.

Además de las disposiciones anteriores de esta Cláusula 28, si una propuesta de cambio en la propiedad o control del Embotellador implica un traspaso directo o indirecto a, o la adquisición de la propiedad o del control del Embotellador, total o parcialmente, por parte de, una persona física o jurídica autorizada por la Compañía para fabricar, vender, distribuir o comerciar de otro modo con bebidas y/o cualesquiera marcas registradas de la Compañía (el "Embotellador Adquirente"), la Compañía podrá solicitar cualquiera información que considere relevante, tanto respecto al Embotellador como respecto al Embotellador Adquirente, para determinar si otorga su consentimiento a dicho cambio. En cualquiera de dichas circunstancias, reconociendo el interés legítimo de la Compañía por mantener, promover y proteger el desempeño, la eficiencia e integridad generales del sistema internacional de embotellado, distribución y ventas de la Compañía, las partes aceptan expresamente que la Compañía podrá considerar todos y cualesquiera factores y aplicar cualquier criterio que considere relevante para dicha determinación.

Las partes también reconocen y acuerdan que la Compañía, a su entera discreción, podrá negarse a aceptar cualquier cambio propuesto en la propiedad u otra situación prevista en esta Cláusula 28, o podrá aceptarlo sujeto a las condiciones que ella determine, también a su entera discreción. Las partes estipulan y acuerdan expresamente que cualquier violación por parte del Embotellador de los acuerdos contenidos en esta Cláusula 28, facultará a la Compañía para ponerle término inmediato a este Contrato, sin responsabilidad por daños y perjuicios; y, además, en vista del carácter personal de este Contrato, que la Compañía estará facultada para ponerle término al mismo sin tener que responder por daños y perjuicios, si cualquier tercero o terceros obtienen cualquiera participación directa o indirecta en la propiedad o en el control del Embotellador, incluso cuando el Embotellador no tuviera los medios para impedir dicho cambio sí, a juicio de la Compañía, éste le permitiera a ese tercero o a esos terceros ejercer cualquier influencia sobre la administración del Embotellador o alterara de manera significativa la capacidad del Embotellador para cumplir plenamente con los términos, obligaciones y condiciones de este Contrato.

29. Con anterioridad a la emisión, oferta, venta, transferencia, negociación o intercambio de cualquiera de sus acciones u otros títulos de propiedad, bonos, obligaciones u otros comprobantes de deuda, o de promover la venta de los anteriores o de estimular o buscar la compra, o una oferta para vender los mismos, el Embotellador deberá obtener la autorización escrita de la Compañía cuando utilice para tal efecto la razón social de ésta o las Marcas Registradas o cualquiera descripción de su relación con la misma en cualquier prospecto, publicidad u otro esfuerzo de ventas. El Embotellador no podrá utilizar la razón social de la Compañía ni las Marcas Registradas ni ninguna descripción de su relación comercial con ésta en ningún prospecto o publicidad que utilice en relación con la adquisición de cualquiera acción u otro certificado de propiedad de un tercero, sin la autorización escrita previa de la Compañía.

VIII. DISPOSICIONES GENERALES:

30. La Compañía podrá ceder cualquiera de sus derechos y delegar la totalidad o cualquiera

parte de sus deberes u obligaciones conforme a este Contrato, a una o más de sus subsidiarias o filiales, en el entendido, sin embargo, que dicha delegación no la liberará de sus obligaciones contractuales asumidas en este Contrato. Además, podrá, a su entera discreción, avisando por escrito al Embotellador, nombrar a un tercero como su representante para asegurarse de que el Embotellador cumpla con sus obligaciones conforme con este Contrato, con plenas facultades para supervisar su desempeño y exigirle que cumpla con todos los términos y condiciones de este Contrato.

31. Ni la Compañía ni el Embotellador tendrá que responder por cualquier incumplimiento de sus obligaciones respectivas de acuerdo con el presente instrumento, cuando ese incumplimiento se deba a o sea el resultado de:

(a) una huelga, inclusión en una lista negra, un boicot o cualesquiera sanciones impuestas por una nación soberana o una organización supranacional de naciones soberanas, como quiera que sean asumidas; o

(b) un caso fortuito, una fuerza mayor, enemigos públicos, el ministerio de la ley y/o medidas legislativas o administrativas (incluso la revocación de cualquiera autorización gubernamental que requiera cualquiera de las partes para cumplir con los términos de este Contrato), un embargo, una cuarentena, una revuelta, una insurrección, una guerra declarada o no, un estado de guerra o de beligerancia o riesgos o peligros inherentes a los antes indicados; o

(c) cualquiera otra causa que esté fuera de su respectivo control.

En caso que el Embotellador no pueda cumplir con sus obligaciones a consecuencia de cualquiera de las contingencias establecidas en esta Cláusula 31, mientras dure la situación, la Compañía y los Proveedores Autorizados quedarán liberados de sus obligaciones contenidas en las Cláusulas 2 y 5, siempre que, si el incumplimiento de cualquiera de ellas persiste por un período mayor a seis (6) meses, cualquiera de las partes podrá ponerle término a este Contrato sin ninguna responsabilidad por daños y perjuicios.

32. (a) La Compañía se reserva el derecho único y exclusivo de iniciar cualquier juicio o acción civil, administrativa o penal y, en general, de utilizar cualquier recurso legal disponible que la Compañía considere apropiado para proteger su reputación, las Marcas Registradas y otros derechos de propiedad intelectual, así como para proteger el Concentrado, el Jarabe y la Bebida y para defender cualquier acción que afecte a cualquiera de los antes mencionados. Cuando la Compañía se lo pida, el Embotellador le prestará ayuda en cualquiera de dichas acciones. El Embotellador no podrá hacer ningún reclamo en contra de la Compañía, que se deba a tales procesos judiciales o acciones o por cualquiera omisión en iniciar o defender dichos procesos judiciales o acciones. El Embotellador notificará oportunamente a la Compañía de cualquier litigio o proceso ya iniciado o con amenaza de iniciarse que pueda afectar estos asuntos. El Embotellador no iniciará ningún proceso judicial o administrativo en contra de ningún tercero que pueda afectar los intereses de la Compañía, sin el consentimiento escrito previo de ésta.

(b) La Compañía es la única y exclusiva facultada para y responsable de iniciar y defender todos los juicios y acciones relativos a las Marcas Registradas. La Compañía podrá iniciar o defender dicho proceso o acción en su propio nombre o solicitar al Embotellador que inicie o defienda dicho proceso o acción, ya sea en su propio nombre o juntamente con ella.

33. (a) El Embotellador acepta consultar con la Compañía respecto de todas las reclamaciones, los procesos o las acciones de responsabilidad por producto iniciados contra el Embotellador en relación con la Bebida o los Envases Aprobados y adoptar las medidas relativas a la defensa de dichas reclamaciones o juicios que la Compañía solicite razonablemente para proteger sus intereses sobre la Bebida, los Envases Aprobados o el valor intangible asociado con las Marcas Registradas.

(b) El Embotellador indemnizará y mantendrá indemne a la Compañía, sus filiales y sus respectivos ejecutivos, directores y empleados por y de todos los costos, gastos, daños, reclamaciones, obligaciones y responsabilidades derivados de hechos o circunstancias que no sean atribuibles a la Compañía, incluyendo, en forma no taxativa, todos los costos y gastos asumidos para resolver los mismos o llegar a un avenimiento, derivados de la preparación, el envasado, la distribución, venta o promoción de la Bebida por parte del Embotellador, incluyendo, en forma no limitativa, todos los costos derivados de actos o incumplimientos, negligentes o no, del Embotellador y de los distribuidores, proveedores y mayoristas de éste.

(c) El Embotellador contratará y mantendrá una póliza de seguro con aseguradores aceptables para la Compañía que otorgue una cobertura amplia y global, en cuanto a los montos y riesgos cubiertos, con respecto a los asuntos mencionados en la subcláusula (b) anterior (incluyendo la indemnización contenida en la misma) y cuando ésta se lo pida, le demostrará a su satisfacción que existe dicho seguro. El cumplimiento de esta Cláusula 33(c) no limitará ni liberará al Embotellador de sus obligaciones asumidas conforme a la Cláusula 33(b) del presente instrumento.

34. El Embotellador acuerda y acepta:

(a) no hacer declaraciones ni entregar información a autoridades o gubernamentales ni a ningún tercero, relativas al Concentrado, al Jarabe o la Bebida sin la autorización escrita previa de la Compañía;

(b) en el caso de que las acciones del Embotellador se coticen o comercialicen en la bolsa de valores, éste deberá entregar a la Compañía cualquiera información financiera o de otro tipo relativa a los resultados o a las proyecciones del Embotellador al mismo tiempo que esté obligado a entregar dicha información conforme a los reglamentos de la bolsa de valores o a las leyes de valores o de sociedades aplicables al Embotellador;

(c) en todo momento, tanto durante la vigencia como después del término de este

Contrato, mantener en estricto secreto toda la información secreta y confidencial, incluyendo, sin limitar la generalidad de lo anterior, las instrucciones y técnicas de mezclado, la información de ventas, comercialización y distribución, los proyectos y planes relativos al objeto de este Contrato que el Embotellador reciba de la Compañía u obtenga de cualquiera otra manera y velar por que dicha información sólo sea dada a conocer a aquellos ejecutivos, directores y empleados que estén ligados por disposiciones razonables que incorporen las obligaciones de confidencialidad establecidas en esta Cláusula; y

(d) al vencimiento o término anticipado de este Contrato, entregar inmediatamente a la Compañía o a quien ésta indique, todos los materiales electromagnéticos, computarizados, digitales o de otro tipo, escritos o gráficos, que incluyan o contengan cualquiera información sujeta a la obligación de confidencialidad establecida en el presente instrumento.

35. La Compañía y el Embotellador reconocen que pueden surgir incidentes que amenacen la reputación y las operaciones del Embotellador y/o afecten negativamente el buen nombre, la reputación y la imagen de la Compañía y las Marcas Registradas. Para tratar dichos incidentes, incluyendo, pero no limitándose a, cualesquiera problemas de calidad de la Bebida que puedan surgir, el Embotellador designará y organizará un equipo de manejo de crisis e informará a la Compañía el nombre de sus integrantes. El Embotellador también acuerda cooperar plenamente con la Compañía y los terceros que ésta designe y coordinar todos los esfuerzos para abordar y resolver cualquier incidente de manera compatible con los sistemas de manejo de crisis que la Compañía pueda informar periódicamente al Embotellador.

36. En caso de que cualquier disposición de este Contrato sea o devenga legalmente inválida o ineficaz, ello no afectará ni la validez ni la efectividad de las demás disposiciones de este Contrato, siempre que la invalidez o ineficacia de dichas disposiciones no impida ni dificulte indebidamente el cumplimiento del presente instrumento ni perjudique la propiedad o validez de las Marcas Registradas. El derecho a terminación de acuerdo con la Cláusula 25(a)(2) no será afectado por esta disposición.

37. (a) Todos los temas y asuntos mencionados en este instrumento, este Contrato, y sus modificaciones o complementos escritos periódicas, constituirán el único acuerdo entre la Compañía y el Embotellador. Todos los acuerdos previos de cualquier tipo celebrados entre las partes relativos al objeto del mismo quedan nulos por el presente acto, salvo en la medida en que los mismos puedan incluir acuerdos y otros documentos dentro de las disposiciones de la Cláusula 17(a) de este instrumento, en el entendido, sin embargo, que cualquier declaración escrita del Embotellador y que la Compañía tuvo en cuenta para celebrar este Contrato permanece vigente y obligatoria para el Embotellador.

(b) Ninguna renuncia, modificación, alteración o complemento a este Contrato o a cualquiera de sus disposiciones será obligatoria para la Compañía o el Embotellador, a menos que la misma haya sido firmada por representantes debidamente autorizados de la Compañía y el Embotellador.

(c) Todas las notificaciones escritas dadas conforme con este Contrato deberán hacerse llegar por courier, por fax, personalmente o por correo (aéreo) registrado y se considerarán dadas en la fecha en que dicha notificación sea enviada, se efectúe la entrega personal o que dicha carta registrada sea enviada por correo. Esas notificaciones escritas deberán dirigirse al último domicilio conocido de la parte en cuestión. Cada parte deberá notificar oportunamente a la otra cualquier cambio en su domicilio.

Compañía:
THE COCA-COLA COMPANY
One Coca-Cola Plaza, N.W.
Atlanta, Georgia 30313
Estados Unidos de América

Embotellador:
RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA.
Rua André Rocha N° 2299, Jacarepaguá
Rio de Janeiro,
Brasil

38. La omisión por parte de la Compañía en ejercer oportunamente cualquier derecho otorgado en este instrumento, o en exigir el cumplimiento estricto de cualquiera obligación asumida en el presente instrumento por el Embotellador, no se considerará como una renuncia a ese derecho o al derecho de exigir el cumplimiento posterior de todas y cada una de las obligaciones asumidas por el Embotellador en este Contrato.

39. El Embotellador es un contratista independiente y no es ni un agente, un socio o asociado en participación de la Compañía. El Embotellador acuerda que no pretenderá ni permitirá ser considerado como un agente de, socio asociado en participación de la Compañía.

40. Los títulos en el presente instrumento sólo se incluyen por conveniencia de las partes y no afectarán la interpretación de este Contrato.

41. Este Contrato se interpretará y regirá por y de acuerdo con las leyes de Chile, sin dar lugar a ningún principio sobre elección o conflicto de leyes que sea aplicable.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, la Compañía en Atlanta, Georgia, Estados Unidos de América, y el Embotellador, en Brasil, dispusieron que su o sus representantes debidamente autorizados al efecto celebraran el presente Contrato en tres ejemplares, en las fechas indicadas más abajo.

THE COCA-COLA COMPAN Y	**RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA.**
Por:	Por:
Representante autorizado	Representante autorizado
Fecha:	Fecha:

CONTRATO DE EMBOTELLADOR PARA OTRAS BEBIDAS

ESTE CONTRATO vigente a partir del 4 de enero de 2017, es celebrado por y entre THE COCA-COLA COMPANY, una sociedad constituida y existente según las leyes del Estado de Delaware, Estados Unidos de América, con domicilio en One Coca-Cola Plaza, N.W., Atlanta, Georgia 30313, Estados Unidos de América (en adelante, la "Compañía"); y .RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA., constituida y existente según las leyes de Brasil, con domicilio en Rúa André Rocha Ni 2299, Jacarepaguá, Rio de Janeiro, Brasil (en adelante, el "Embotellador").

TODA VEZ QUE,

A. La Compañía se dedica a la fabricación y venta de bases de las Bebidas, esencias y otros ingredientes, (en adelante, las "Bases de Bebidas''), cuyas fórmulas son secretos industriales de la Compañía, a partir de las cuales se fabrican jarabes y polvos para preparar bebidas no alcohólicas, (en adelante, los ''Jarabes). Las Bases de Bebidas y Jarabes son utilizados para la preparación de las Bebidas no alcohólica. La Compañía también se dedica a la fabricación y venta de los Jarabes y tiene el derecho de dedicarse a producir y vender otras bebidas no alcohólicas, las cuales son identificadas bajo las marcas establecidas en el Anexo 1 (las Bebidas identificadas arriba en adelante colectivamente, las "Bebidas"). Estas Bebidas son fabricadas para su venta en botellas y otros envases y en otros formatos o maneras;

B. La Compañía es la propietaria de la marcas registradas identificadas en el Anexo 1 adjunto que distingue las Bases de Bebidas, los Jarabes y las Bebidas, y de aquella otra propiedad intelectual incorporada en la presentación comercial característica y otros diseños y elementos de empaquetado asociados con las Bases de Bebidas, los Jarabes y las Bebidas y de cualesquiera otras marcas registradas que la Compañía pueda adoptar periódicamente para distinguir las Bases de Bebidas, los Jarabes y las Bebidas (en adelante, las "Marcas Registradas");

C. La Compañía tiene el derecho exclusivo de preparar, envasar, distribuir y vender las Bebidas, así como el derecho de fabricar y vender las Bases de Bebidas y los Jarabes en la Brasil, entre otros países;

D. Las partes de este instrumento también son partes de un contrato efectivo 4 de octubre de 2017, el cual expira el 4 de octubre de 2022, (en adelante, el ''Contrato de Embotellador para Coca-Cola"), en virtud del cual el Embotellador está autorizado a preparar y envasar la Bebida Coca-Cola para su venta y distribución dentro del territorio que allí se define y describe; y

E. El Embotellador desea obtener autorización de la Compañía para preparar y envasar las Bebidas y para distribuir y vender las mismas bajo las Marcas Registradas dentro del Territorio, (según se encuentra definido y descrito en el Contrato de Embotellador para Coca-Cola).

POR LO TANTO, la Compañía por la presente autoriza al Embotellador, y el Embotellador se compromete, en los términos y bajo las condiciones que se establecen en el Contrato de Embotellador para Coca-Cola, a preparar y envasar las Bebidas y a distribuir y vender las mismas bajo las Marcas Registradas dentro del Territorio; y los términos y condiciones, deberes y obligaciones establecidos en

el Contrato de Embotellador para Coca-Cola se entienden incorporados a este instrumento por referencia tal como si estuvieran *haec verba*; sujeto a que (a) cuando los términos "Coca-Cola" y "Coke" son citados en dicho Contrato de Embotellador para Coca-Cola, los mismos serán sustituidos por las Marcas Registradas; (b) cuando se cite la palabra "Concentrado" en dicho Contrato de Embotellador para Coca-Cola, ésta será substituida por la expresión "Bases de Bebidas"; y (c) este Contrato terminará automáticamente a la expiración o terminación anticipada del Contrato de Embotellador para Coca-Cola.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, la Compañía en Atlanta, Georgia, Estados Unidos de América, y el Embotellador, en Brasil, dispusieron que su o sus representantes debidamente autorizados al efecto celebraran el presente Contrato en tres ejemplares, en las fechas indicadas más abajo.

THE COCA-COLA COMPAN Y
Por:
Representante autorizado
Fecha:

RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA.
Por:
Representante autorizado
Fecha:

ANEXO 1
Al Contrato de Embotellador para Otras Bebidas
Vigente a partir del 4 de octubre de 2017

Marcas Registradas:

COCA-COLA LIGHT
COCA-COLA STEVIA
COCA-COLA ZERO
FANTA
FANTAZERO
KUAT
KUATZERO
SPRITEZERO
SPRITE

La Compañía autoriza al Embotellador a asignar los derechos de producción de los productos identificados por las marcas que se enumeran a continuación, a Leão Alimentos e Bebidas Ltda. Esta cesión será reconocida y aceptada por la Compañía por escrito y establecerá que, una vez efectuada la transferencia, el Embotellador sólo podrá revocarlo mediante la aprobación previa escrita de la Compañía.

La transferencia, por el Embotellador, de los derechos de producción de las marcas registradas enumeradas a continuación, se hará en su totalidad y el Embotellador no tendrá derecho a la producción de las Bebidas, y la Compañía, por la presente libera el Embotellador de cualesquiera y todas las obligaciones en virtud de la Contrato Embotellador para Coca-Cola en relación con el objeto de la cesión. Adicionalmente, la cesión debe incluir una autorización para Leão Alimentos e Bebidas Ltda. por consentimiento escrito de la Compañía, para contratar a terceros para la producción y/o envasado de las Bebidas.

Además de las disposiciones de las Cláusulas 25 y 26 del Contrato Embotellador para Coca-Cola, este contrato podrá ser terminado por la Compañía, sin responsabilidad por pérdidas y daños, si la Compañía, a su entera discreción, determina que el Embotellador no ha alcanzado los objetivos de rendimiento de las Bebidas, establecidos en el plan anual previsto en la Cláusula 6(e) del Contrato Embotellador para Coca-Cola.

Si este contrato concluyese como resultado del párrafo anterior, el Contrato Embotellador para Coca-Cola sus anexos, acuerdos y autorizaciones se terminarán automáticamente.

DEL VALLE
I9
KAPO
POWERADE
POWERADEZERO

CONTRATO DE EMBOTELLADOR LEÃO

Este Contrato, vigente a partir del 4 de octubre de 2017, por y entre The Coca-Cola Company, sociedad constituida y con existencia legal bajo las leyes del estado de Delaware, Estados Unidos de América, con sede en One Coca-Cola Plaza, N.W., en la ciudad de Atlanta, estado de Georgia, 30313, Estados Unidos de América (en adelante "TCCC"); Coca-Cola Industrias LTDA., sociedad constituida y con existencia legal bajo las leyes de la República Federativa del Brasil, con sede en Playa de Botafogo, n° 374, piso 12, parte, en la ciudad de Río de Janeiro, estado de Río de Janeiro, inscrita en el CNPJ/MF con el n° 45.997.418/0001-53, en este acto representado en la forma de su contrato social (en adelante "CCIL"); TRANSPORTADORA MC LTDA, sociedad constituida y con existencia legal según las leyes de la República Federativa del Brasil, con sede en Rodovia BR 262, Km 02, Anel Rodoviário, n° 2233, prédio "A", en la ciudad de Belo Horizonte, estado de Minas Gerais, inscrita en el CNPJ con el n°23.161.045/0001-43 representada según lo establecido en sus estatutos sociales (en adelante "TMC"), siendo TCCC, CCIL y TMC, en lo sucesivo conjuntamente denominados los "Titulares de las Marcas"; y RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA., constituidos y con existencia legal según las leyes de la República Federativa del Brasil, con sede Rua André Rocha n° 2299, Jacarepaguá (en adelante el "Embotellador").

TODA VEZ QUE,

A. TCCC y CCIL se dedican a la fabricación y venta de bases de las Bebidas, esencias y otros ingredientes, (en adelante, las "Bases de Bebidas''), cuyas fórmulas son secretos industriales de TCCC y CCIL, a partir de las cuales se fabrican jarabes y polvos para preparar bebidas no alcohólicas, (en adelante, los ''Jarabes) y también se dedican a la fabricación y venta de Jarabe, siendo esas Bases de Bebidas o Jarabe utilizados en la preparación de las Bebidas no alcohólicas identificadas por las marcas registradas FUZE, LEÁO y MATTE LEÁO (en lo sucesivo denominados las "Bebidas") para su venta en botellas y otros envases y en otros formatos o maneras;

B. TMC, como miembro del grupo Coca-Cola y controlado por CCIL, es el actual titular de las marcas mixtas y figurativas, FUZE, LEÁO y MATTE LEÁO, que distinguen las Base de Bebidas, Jarabe y Bebidas, y los Titulares de las Marcas retienen conjuntamente la propiedad intelectual representada en la característica distintiva de la presentación, otros dispositivos figurativos y elementos de envasado asociados a la Base de Bebidas, Jarabes y Bebidas, y cualquier marca adicional que los Titulares de las Marcas pueden adoptar de vez en cuando para distinguir la Base de las Bebidas, el Jarabe y las Bebidas (en lo sucesivo denominadas las "Marcas");

C. Los Titulares de las Marcas tienen el derecho exclusivo a preparar, envasar, distribuir y vender las Bebidas y el derecho a fabricar y vender la Base de Bebidas y Jarabes en Brasil, entre otros países;

D. TCCC y el Embotellador también han firmado un Contrato de Embotellador con fecha 4 de octubre de 2017, que expirará el 4 de octubre de 2022 (denominado en lo sucesivo el "Contrato de Embotellador Coca-Cola"), a través del cual se autoriza al Embotellador a preparar y envasar

Bebidas Coca-Cola para su venta y distribución en el territorio definido y descrito en el contrato de Embotellador Coca-Cola;

E. El Embotellador ha solicitado al Titular de las Marcas la autorización para preparar y envasar las Bebidas, así como para la distribución y venta bajo las Marcas en el Territorio tal y como se definen y describen en el Contrato de Embotellador Coca-Cola.

POR LO TANTO

1. Los Titulares de las Marcas por la presente autorizan al Embotellador, y el Embotellador se compromete, en los términos y bajo las condiciones que se establecen en el Contrato de Embotellador para Coca-Cola, a preparar y envasar las Bebidas y a distribuir y vender las mismas bajo las Marcas Registradas dentro del Territorio; y los términos y condiciones, deberes y obligaciones establecidos en el Contrato de Embotellador para Coca-Cola se entienden incorporados a este instrumento por referencia tal como si estuvieran *haec verba*; sujeto a que (a) cuando los términos "Coca-Cola" y "Coke" son citados en dicho Contrato de Embotellador para Coca-Cola, los mismos serán sustituidos por las Marcas Registradas; (b) cuando se cite la palabra "Concentrado" en dicho Contrato de Embotellador para Coca-Cola, ésta será substituida por la expresión "Bases de Bebidas"; cuando se cite la palabra "Compañía" en dicho Contrato de Embotellador para Coca-Cola, ésta ser substituida por "Titulares de las Marcas" y (d) este Contrato terminará automáticamente a la expiración o terminación anticipada del Contrato de Embotellador para Coca-Cola.

2. Los Titulares de las Marcas Registradas por el presente autorizan al Embotellador a ceder los derechos de producción de Bebidas a Leão Alimentos e Bebidas Ltda. Esta cesión debe ser reconocida y aceptada por escrito por TCCC, y establecerá que, una vez que efectuada la cesión, el Embotellador sólo podrá revocarlo mediante la aprobación previa por escrito de TCCC.

3. La cesión por parte del Embotellador de los derechos de producción de las Bebidas contempladas en el presente, se efectuará en su totalidad y el Embotellador no tendrá derecho a producir las Bebidas, y TCCC, por este instrumento, libera al Embotellador de cualquier obligación en virtud del Contrato de Embotellador para Coca-Cola en relación con la cesión. Adicionalmente, la cesión debe incluir un permiso para Leão Alimentos e Bebidas Ltda, mediante consentimiento escrito de TCCC, para contratar a terceros para la producción y/o envasado de las Bebidas.

4. Además de las disposiciones de las cláusulas 25 y 26 del Contrato de Embotellador para Coca-Cola, este acuerdo podrá ser terminado por los Titulares de las Marcas, sin responsabilidad por pérdidas y daños, si los Titulares de las Marcas, a su sola discreción, determinan que el Embotellador no haya alcanzado los objetivos de rendimiento establecidos en el plan anual previsto en la cláusula 6 (e) del Contrato de Embotellador para Coca-Cola relacionado con las Bebidas.

5. Si el presente acuerdo concluyese como resultado del párrafo 4 anterior, el Contrato de Embotellador para Coca-Cola, sus anexos y los contratos y autorizaciones relacionados terminarán automáticamente.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, la Compañía en Atlanta, Georgia, Estados Unidos de América, CCIL, TMC y el Embotellador, todos en Brasil, dispusieron que su o sus representantes debidamente

autorizados al efecto celebraran el presente Contrato en tres ejemplares, en las fechas indicadas más abajo.

COCA-COLA INDÚSTRIAS LTDA.

Por: _____

Representante autorizado

Fecha: _____

TRANSPORTADORA MC LTDA.

Por: _____

Representante autorizado

Fecha: _____

THE COCA-COLA COMPANY

Por: _____

Representante autorizado

Fecha: _____

RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA.

Por: _____

Representante autorizado

Fecha: _____

TESTIGOS:
1 .....
Nombre
Cargo:
CPF/MF:

2 .....
Nombre
Cargo:
CPF/MF:

CONTRATO DE EMBOTELLADOR ADES

Por este instrumento, con efecto a partir del 4 de octubre de 2017, por y entre The Coca-Cola Company, sociedad constituida y con existencia legal bajo las leyes del estado de Delaware, Estados Unidos de América, con sede en One Coca-Cola Plaza, N.W., en la ciudad de Atlanta, estado de Georgia, 30313, Estados Unidos de América (en adelante la "Compañía"); y RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA., constituido y con existencia legal según las leyes de la República Federativa del Brasil, con sede Rua André Rocha n° 2299, Jacarepaguá (en adelante el "Embotellador") conjuntamente las "Partes".

TODA VEZ QUE,

A. La Compañía se dedica a la fabricación y venta de bases de las Bebidas, esencias y otros ingredientes, (en adelante, las "Bases de Bebidas"), cuya fórmula es un secreto industrial de la Compañía, a partir de las cuales se fabrican jarabes y polvos para preparar bebidas no alcohólicas, (en adelante, los "Jarabes) y también se dedican a la fabricación y venta de Jarabe, siendo esas Bases de Bebidas o Jarabe utilizados en la preparación de las Bebidas no alcohólicas identificadas por la marca registrada mencionada en este documento (en lo sucesivo denominada la "Bebida") para su venta en botellas y otros envases y en otros formatos o maneras;

B. La Compañía es la propietaria de la marca ADES, que distingue las Base de Bebida, el Jarabe y las Bebidas, y de aquella otra propiedad intelectual incorporada en la presentación comercial característica y otros diseños y elementos de envasado asociados con la Base de Bebida, el Jarabe y la Bebida y de cualesquiera otras marcas registradas que la Compañía pueda adoptar periódicamente para distinguir la Base de Bebidas, el Jarabe y la Bebida (en adelante, las "Marcas Registradas");

C. La Compañía tiene el derecho exclusivo de preparar, envasar, distribuir y vender la Bebida, así como el derecho de fabricar y vender la Base de Bebidas y el Jarabe en Brasil, entre otros países;

D. Las partes de este instrumento también son partes de un contrato efectivo 4 de octubre de 2017, el cual expira el 4 de octubre de 2022, (en adelante, el "Contrato de Embotellador para Coca-Cola"), en virtud del cual el Embotellador está autorizado a preparar y envasar la Bebida Coca-Cola para su venta y distribución dentro del territorio que allí se define y describe; y

E. El Embotellador desea obtener autorización de la Compañía para preparar y envasar las Bebidas y para distribuir y vender las mismas bajo las Marcas Registradas dentro del Territorio, (según se encuentra definido y descrito en el Contrato de Embotellador para Coca-Cola).

POR LO TANTO,

1. La Compañía por la presente autoriza al Embotellador, y el Embotellador se compromete, en los términos y bajo las condiciones que se establecen en el Contrato de Embotellador para Coca-Cola, a preparar y envasar las Bebidas y a distribuir y vender las mismas bajo las Marcas Registradas dentro del Territorio; y los términos y condiciones, deberes y obligaciones establecidos en el Contrato de Embotellador para Coca-Cola se entienden incorporados a este instrumento por referencia tal como si estuvieran *haec verba*; sujeto a que (a) cuando los términos "Coca-Cola" y "Coke" son citados en dicho Contrato de Embotellador para Coca-Cola, los mismos serán

sustituidos por las Marcas Registradas; (b) cuando se cite la palabra "Concentrado" en dicho Contrato de Embotellador para Coca-Cola, ésta será substituida por la expresión "Bases de Bebidas"; y (c) este Contrato terminará automáticamente a la expiración o terminación anticipada del Contrato de Embotellador para Coca-Cola.

2. Mediante el presente, la Compañía autoriza al Embotellador a ceder los derechos de producción, envasado, comercialización y distribución de las Bebidas identificadas por la Marca ADES que aquí se indican, a Unilever Brasil Industrial Ltda. y a Unilever Brasil Ltda. Esta cesión está reconocida y aceptada a través de este instrumento por la Compañía (la "Cesión"). Las Partes acuerdan que la fabricación y envasado de las Bebidas será realizado por Unilever Brasil Industrial Ltda. según el Contrato de Proveedor celebrado entre Unilever Brasil Industrial Ltda., el Embotellador y otros embotelladores de Coca-Cola en Brasil con fecha 28 de marzo de 2017 ("Contrato de Proveedor"). La comercialización y distribución será realizado será realizada por Unilever Brasil Ltda. según los términos del Contrato Transitorio de Venta y Distribución firmado entre Unilever Brasil Ltda., el Embotellador y otros embotelladores de Coca-Cola en Brasil con fecha 28 de marzo de 2017 ("Contrato de Venta y Distribución"). Las Partes entienden y acuerdan que las Cesiones de fabricación, envasado, comercialización y distribución solamente podrán ser revocados con el consentimiento previo por escrito de la Compañía y además acuerdan que la autorización para ceder la fabricación y envasado de Bebidas finalizará automáticamente con el final del plazo y consecuente terminación o terminación anticipada del Contrato de Proveedor y la autorización para ceder la comercialización y distribución de Bebidas terminará automáticamente con el final del plazo y consecuente terminación o terminación anticipada del Contrato de Venta y Distribución.

3. Después de la expiración o terminación del Contrato de Proveedor, el Embotellador acepta y acuerda que los derechos de fabricación y embotellado de las Bebidas identificadas por la marca ADES se asignarán a una entidad, aún por definir, a efectos de la producción centralizada de las Bebidas identificadas por la marca ADES (la "Delegación Posterior"). Esta Delegación Posterior será reconocida y aceptada por la Compañía por escrito y establecerá que, una vez efectuada la Delegación Posterior, el Embotellador sólo podrá revocarla con la aprobación previa por escrito de la Compañía.

4. A menos que sea acordado de manera diferente entre las Partes, la Delegación y la Delegación Posterior del Embotellador de los derechos de fabricación y embotellado de las Bebidas ADES se efectuarán íntegramente y el Embotellador no tendrá derecho a la fabricación ni al llenado de Bebidas mientras el Contrato de Proveedor o el contrato para la fabricación y llenado de las Bebidas ADES permanezca vigente, según corresponda. En tales casos, la Compañía, por este instrumento, libera al Embotellador de cualquier obligación en virtud del Contrato de Embotellador para Coca-Cola con respecto a la materia objeto de la Delegación y la Delegación Posterior.

5. Además de las disposiciones de las cláusulas 25 y 26 del Contrato de Embotellador para Coca-Cola, este Acuerdo podrá ser terminado por la Compañía, sin responsabilidad por pérdidas y daños, si la Compañía, a su entera discreción, determina que el Embotellador no ha alcanzado los objetivos de rendimiento establecidos en el plan anual previsto en la cláusula 6 (e) del Contrato de Embotellador par Coca-Cola.

6. Si el presente acuerdo concluyese como resultado del párrafo 5 anterior, el Contrato de Embotellador para Coca-Cola, sus anexos y los contratos y autorizaciones relacionados terminarán

automáticamente.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, la Compañía en Atlanta, Georgia, Estados Unidos de América, y el Embotellador, en Brasil, dispusieron que su o sus representantes debidamente autorizados al efecto celebraran el presente Contrato en tres ejemplares, en las fechas indicadas más abajo.

THE COCA-COLA COMPAN Y	**RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA.**
Por:	Por:
Representante autorizado	Representante autorizado
Fecha:	Fecha:

TESTIGOS:
1 .....
Nombre
Cargo:
CPF/MF:

2 .....
Nombre
Cargo:
CPF/MF:

COCA-COLA PLAZA
ATLANTA, GEORGIA

4 de octubre de 2017

Rio de Janeiro Refrescos Ltda.
Rua André Rocha N° 2299, Jacarepaguá
Rio De Janeiro, Rio De Janeiro
Brasil

AUTORIZACIÓN PARA PRODUCIR PRODUCTOS PARA LA VENTA A OTROS EMBOTELLADORES

Estimados Señores:

En referencia con el Contrato de Embotellador, vigente a partir del 4 de octubre de 2017, celebrado entre THE COCA-COLA COMPANY (en adelante la "Compañía") y RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA. (en adelante el "Embotellador"), mediante el cual la Compañía autorizó al Embotellador a preparar y envasar la Bebida COCA-COLA y cualquier autorización complementaria para la venta y distribución de otras debidas de la Compañía otorgada por la Compañía al Embotellador (en adelante colectivamente referidos como los "Contratos de Embotellador"). Los términos aquí utilizados tendrán el mismo significado asignado a ellos en los Contratos de Embotellador, salvo que se estipule específicamente lo contrario.

Se otorgará al Embotellador una autorización para vender los jarabes o Bebidas en los Envases Aprobados únicamente al Embotellador Comprador Autorizado que se base fuera del Territorio (en lo sucesivo denominados "Embotelladores Compradores"), enumerados en el anexo A que se adjunta, siempre que se respeten las siguientes condiciones:

1. El Embotellador preparará y venderá a los Embotelladores Compradores los Jarabes o Bebidas envasados en los Envases Aprobados, en las cantidades designadas por los Embotelladores Compradores mencionados, y proporcionará a la Compañía un informe mensual de ventas de los Jarabes o las Bebidas igual al que se le entregará a los Embotelladores Compradores.

2. Los Embotelladores Compradores autorizados pagarán al Embotellador una cantidad por cada Envase Aprobado retornable y su caja retornable entregada en los puestos de distribución del Embotellador y reembolsarán dicha cantidad por cada Envase Retornable y Caja Retornable devuelta por el Embotellador Comprador Autorizado al Embotellador en perfecto estado y en buenas condiciones de uso.

3. Salvo un complemento o modificación a este documento, se aplicarán todas las estipulaciones, convenios, plazos, condiciones y disposiciones de los Contratos de Embotellador y seguirán vigentes en relación con esta autorización complementaria.

Esta autorización podrá ser cancelada por la Compañía o por el Embotellador mediante notificación previa por escrito de 180 (ciento ochenta) días y se extinguirá automáticamente al final del período de validez del Contrato de Embotellador para Coca-Cola o la terminación del mismo. La Compañía se reserva el derecho de cancelar esta autorización en cualquier momento con respecto a cualquiera de los Embotelladores Compradores Autorizados, los Jarabes o Bebidas. La renovación del Contrato de Embotellador implica la renovación automática de esta autorización.

En lo que respecta a la venta de Jarabes por los Embotelladores Productores Autorizados, el Embotellador Comparador Autorizado será responsable de garantizar que la venta de los Jarabes a los Distribuidores de los Embotelladores Compradores Autorizados se realice siempre a través de un compromiso firmado por los Distribuidores designados por los Embotelladores Compradores Autorizados para garantizar el pleno cumplimiento de las disposiciones expresadas en la autorización en relación con los Jarabes y las Bebidas post-mix.

Esta autorización prevalecerá sobre cualesquiera y todas las autorizaciones previamente firmadas entre la Compañía y el Embotellador con respecto al objeto de este instrumento.

THE COCA-COLA COMPANY **RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA.**

Por: _____ Por: _____

Representante autorizado Representante autorizado

Fecha: _____ Fecha: _____

TESTIGOS:
1 .....
Nombre:
Cargo:
CPF/MF:

2 .....
Nombre:
Cargo:
CPF/MF:

ANEXO A

Fecha: 4 de octubre de 2017

EMBOTELLADORES COMPRADORES AUTORIZADOS

1. REFRESCOS BANDEIRANTES IND. E COM. LTDA.
2. UBERLÁNDIA REFRESCOS LTDA.
3. SOROCABA REFRESCOS LTDA.
4. BRASAL REFRIGERANTES S.A.
5. CVI- REFRIGERANTES LTDA
6. SPAL INDÚSTRIA BRASILEIRA DE BEBIDAS
7. NORSA REFRIGERANTES S.A.
8. REFRESCOS GUARARAPES LTDA.
9. BRASIL NORTE BEBIDAS S.A.
10. COMPAR-COMPANHIA PARAENSE DE REFRIGERANTE

BEBIDAS APROBADAS

COCA-COLA
COCA-COLA LIGHT
COCA-COLA STEVIA
COCA-COLA ZERO
FANTA
FANTA ZERO
LEAO
KUAT
KUAT ZERO
SPRITE ZERO
SPRITE
DEL VALLE
I9
KAPO
POWERADE
POWERADE ZERO

COCA-COLA PLAZA
ATLANTA, GEORGIA

4 de octubre de 2017

Rio De Janeiro Refrescos Ltda.
Rua André Rocha N° 2299, Jacarepaguá
Rio De Janeiro, Rio De Janeiro
Brasil

Se otorga al Embotellador una autorización no-exclusiva para la compra de los Proveedores Autorizados indicados en el Anexo A de las Bebidas envasadas en los Recipientes Aprobados, según lo dispuesto en los términos de los Contratos de Embotellador o de cualquier otra forma según lo comunicado a ustedes por la Compañía o sus representantes y, también, para venderlos y distribuirlos en todo el Territorio, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

1. Esta autorización podrá ser cancelada por la Compañía o por el Embotellador mediante notificación previa por escrito de 180 (ciento ochenta) días y se extinguirá automáticamente al final del período de validez del Contrato de Embotellador para Coca-Cola o la terminación del mismo. La renovación del Contrato de Embotellador implica la renovación automática de esta autorización.

2. A la terminación o cancelación de esta autorización, el Embotelladora se abstendrá inmediatamente de la compra en el Territorio de las Bebidas almacenadas en los Recipientes Aprobados.

3. Salvo lo dispuesto expresamente en esta carta, todas las estipulaciones, convenios, plazos, condiciones y disposiciones de los Contratos de Embotellador se aplicarán y seguirán vigentes con respecto a esta autorización adicional.

Esta autorización prevalecerá sobre cualesquiera y toda autorización previamente firmados entre la Compañía y el Embotellador con respecto al objeto de este instrumento.

THE COCA-COLA COMPANY **RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA.**

Por: _____ Por: _____

ANEXO A
AUTORIZACIÓN PARA LA COMPRA Y DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS

4 de octubre de 2017

BEBIDAS AUTORIZADAS:

COCA-COLA
COCA-COLA LIGHT
COCA-COLA STEVIA
COCA-COLA ZERO
FANTA
FANTA ZERO
LEAO
KUAT
KUAT ZERO
SPRITE ZERO
SPRITE CHARRUA DEL VALLE
I9
KAPO
POWERADE
POWERADE ZERO
TAI

PROVEEDORES AUTORIZADOS:

l. REFRESCOS BANDEIRANTES IND. E COM. LTDA.
2. UBERLÁNDIA REFRESCOS LTDA.
3. SOROCABA REFRESCOS LTDA.
4. BRASAL REFRIGERANTES S.A.
5. CVI- REFRIGERANTES LTDA
6. SPAL INDÚSTRIA BRASILEIRA DE BEBIDAS
7. NORSA REFRIGERANTES S.A.
8. REFRESCOS GUARARAPES LTDA.
9. BRASIL NORTE BEBIDAS S.A.
10. COMPAR-COMPANHIA PARAENSE DE REFRIGERANTE

COCA-COLA PLAZA
ATLANTA, GEORGIA

4 de octubre de 2017

Rio De Janeiro Refrescos Ltda.
Rua André Rocha N° 2299, Jacarepaguá
Rio De Janeiro, Rio De Janeiro
Brasil

AUTORIZACIÓN PARA VENDER BEBIDAS POST-MIX (JARABE POST-MIX)

Señores:

En referencia con el Contrato de Embotellador, vigente a partir del 4 de octubre de 2018, celebrado entre THE COCA-COLA COMPANY (en adelante la "Compañía") y RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA. (en adelante el "Embotellador"), mediante el cual la Compañía autorizó al Embotellador a preparar y envasar la Bebida COCA-COLA y cualquier autorización complementaria para la venta y distribución de otras debidas de la Compañía otorgada por la Compañía al Embotellador (en adelante colectivamente referidos como los "Contratos de Embotellador"). Los términos aquí utilizados tendrán el mismo significado asignado a ellos en los Contratos de Embotellador, salvo que se estipule específicamente lo contrario.

Por la presente se le otorga al Embotellador una autorización no-exclusiva para preparar, envasar, distribuir y vender jarabes para las Bebidas autorizadas bajo los Contratos de Embotellador (en adelante los "Jarabes Post-Mix") a comerciantes minoristas en el Territorio para el uso en el suministro de Bebidas por medio de Máquinas Dispensadoras Post-Mix y vender las Bebidas dispensadas directamente al consumidor sujeto a las siguientes condiciones:

1. El Embotellador no venderá Jarabes Post-Mix a establecimientos minoristas para su uso en máquinas Dispensadora Post-Mix, u operará cualquier máquina Dispensadora Post-Mix si no se reúnen las siguientes condiciones:

(a) exista disponibilidad de una adecuada fuente segura de agua potable;

(b) todos los dispensadores Post-Mix sean del tipo aprobado por la Compañía y se ajusten en todo respecto a las normas higiénicas y de otro tipo que la Compañía comunique por escrito al Embotellador en relación con la preparación, envasado y venta de Jarabes Post-Mix; y

(c) las Bebidas dispensadas por medio de Dispensadores Post-Mix se ajusten estrictamente a las instrucciones para la preparación de las Bebidas de Jarabes Post-Mix según lo comunicado por la Compañía por escrito al Embotellador periódicamente.

2. El Embotellador tomará muestras de las Bebidas dispensadas por medio de Dispensadores Post-Mix operados por establecimientos minoristas a quienes el Embotellador ha suministrado Jarabes Post-Mix o de aquellos que son operados por el Embotellador en conformidad a dichas instrucciones y en los intervalos la Compañía le comunique por escrito y someterá dichas muestras a la Compañía para inspección.

3. El Embotellador mantendrá un adecuado plantel de personal entrenado el que efectuará, con una frecuencia razonable, las inspecciones periódicas de los Dispensadores Post-Mix operados por comerciantes minoristas a quienes el Embotellador haya suministrado Jarabes Post-Mix. Al efectuar dichas inspecciones, el Embotellador se asegurará:

(a) que las instrucciones impartidas por la Compañía estén siendo cumplidas; y

(b) que las Bebidas dispensadas por medio de Dispensadores Post-Mix cumplan estrictamente con las normas prescritas por la Compañía para sus Bebidas.

4. El Embotellador deberá, a su propia iniciativa y responsabilidad, descontinuar inmediatamente la venta de Jarabes Post-Mix a cualquier establecimiento minorista que no cumpla con las normas prescritas por la Compañía.

5. El Embotellador deberá descontinuar la venta de Jarabes Post-Mix a cualquier establecimiento minorista cuando sea notificado por la Compañía de que cualquiera de sus bebidas dispensadas por medio de Dispensadores Post-Mix ubicados en o adyacentes al establecimiento comercial minorista, no cumplen con las normas prescritas por la Compañía para las Bebidas o que el Dispensador Post-Mix no es del tipo aprobado por la Compañía.

6. El Embotellador acuerda:

(a) vender y distribuir jarabes Post-Mix únicamente en envases del tipo aprobado por la Compañía y a utilizar en dichos envases sólo etiquetas que han sido aprobadas por la Compañía, y

(b) a ejercer toda su influencia para persuadir a los establecimientos comerciales minoristas a utilizar vasos de vidrio, vasos de papel u otros envases aprobados por la Compañía con marcas aprobadas por la Compañía con el propósito de que las Bebidas servidas al cliente sean apropiadamente identificadas y servidas en un envase atractivo e higiénico.

Excepto en lo modificado por la presente, todos los términos, acuerdos y condiciones contenidas en los Contratos de Embotellador se aplicarán a esta autorización suplementaria y es expresamente acordado entre las partes que los términos, condiciones, deberes y obligaciones del Embotellador, según lo estipulado en Jos Contratos de Embotellador, se incorporan a la presente por referencia y a menos que el contexto indique lo contrario o lo requiera, toda referencia en dichos Contratos de Embotellador al término "Bebidas", se entenderá referido al término "Jarabe Post-Mix" para el propósito de esta autorización.

Esta autorización puede ser terminada por la Compañía o el Embotellador mediante notificación previa de ciento ochenta (180) días de antelación y terminará automáticamente a la expiración o terminación

anticipada del Contrato de Embotellador para COCA-COLA.

Esta autorización prevalecerá sobre cualesquiera y todas las autorizaciones previamente firmadas entre la Compañía y el Embotellador con respecto al objeto de este instrumento.

THE COCA-COLA COMPANY **RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA.**

Por: _____ Por: _____

COCA-COLA PLAZA
ATLANTA, GEORGIA

4 de octubre de 2017

Rio De Janeiro Refrescos Ltda.
Rua André Rocha N° 2299, Jacarepaguá
Rio De Janeiro, Rio De Janeiro
Brasil

Ref.: Contrato de Embotellador

Señores:

En referencia con el Contrato de Embotellador, vigente a partir del 4 de octubre de 2017, celebrado entre THE COCA-COLA COMPANY (en adelante la "Compañía") y RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA. (en adelante el "Embotellador"), mediante el cual la Compañía autorizó al Embotellador a preparar y envasar la Bebida COCA-COLA y cualquier autorización complementaria para la venta y distribución de otras debidas de la Compañía otorgada por la Compañía al Embotellador (en adelante colectivamente referidos como los "Contratos de Embotellador"). Los términos aquí utilizados tendrán el mismo significado asignado a ellos en los Contratos de Embotellador, salvo que se estipule específicamente lo contrario.

Las partes acordaron en hacer ciertas aclaraciones en relación con el Contrato de Fabricación, particularmente en lo que se dice respecto a los termos y condiciones a seguir:

1. El objetivo de la Cláusula 8(b) del Contrato de Embotellador es permitir que la Compañía, responda y trate con las necesidades de clientes internacionales que actúan en varias jurisdicciones, conforme a lo descrito en la citada cláusula. Como Uds. pueden concluir, este es un importante dispositivo contractual que visa asegurar que el Sistema continúe atendiendo positivamente las demandas de sus Clientes, y mantenga su flexibilidad, competitividad y capacidad de abastecimiento. Considerando sus preocupaciones con relación al ejercicio de los derechos referidos en esta Cláusula, confirmamos que la Compañía actuará de manera razonable en el ejercicio de estos derechos, y mantendrá entendimientos previos con Uds. antes de iniciar cualquier acción en ese sentido.

2. La Compañía está convencida de que el uso de un sistema de distribución y venta directa a los clientes es ventajoso y constituye un requisito esencial para satisfacerse plenamente la demanda por la Bebida en el Territorio. Sin embargo, y de acuerdo con los términos de la Cláusula 10 del Contrato de Embotellador, el Embotellador prescindirá de cualquier consentimiento adicional de la Compañía para distribuir y vender la Bebida a los mayoristas y distribuidores actuantes en el Territorio, para su posterior distribución dentro del Territorio.

3. La política de "Transhipment", prevista en la cláusula 11 del Contrato de Embotellador, tiene por objeto proteger y contener cualquier abuso por parte de los Embotelladores que participan en el Sistema Coca-Cola. De conformidad con la cláusula 11(b)(2) del Contrato de Embotellador, la Compañía podrá requerir indemnización del Embotellador infractor sobre la base de la cantidad de productos encontrados en el Territorio del Embotellador Perjudicado. El importe de la indemnización, menos el costo incurrido por la Compañía se traspasará al Embotellador Perjudicado. A pesar de estas consideraciones, la Compañía reconoce que el actual protocolo de transferencia ha servido para reducir el volumen de productos transferidos entre los Embotelladores brasileños. Por lo tanto, la política actual para la transferencia de productos entre los Embotelladores brasileños, el que se encuentra indicado en el Plazo de Compromiso para Regular Responsabilidades, Imponer la Recaudación de Indemnizaciones (o multas) y otros Acuerdos, de fecha 21 de marzo de 2003, de fecha 21 de marzo de 2003, continuará vigente. No obstante, la Cláusula 11 del Contrato de Embotellador debería aplicarse a las reclamaciones relativas a las transferencias ocurridas entre los territorios de los Embotelladores Autorizados y de cualquiera de los territorios fuera de Brasil.

4. La reputación comercial a que alude la Cláusula 13 del Contrato de Embotellador se refiere únicamente al fondo de comercio obtenido por medio de las Marcas, perteneciendo, por lo tanto, a la Compañía, en la cualidad de detentora de las Marcas. Tal fondo de comercio no pertenece al Embotellador, pues este está obligado a usar las referidas Marcas sin el pago de cualquier remuneración o tasa, desvinculada de cualquier derecho o interese relativos al uso de las Marcas en el preparo de la Bebida. Es un hecho, entretanto, que todo y cualquier fondo de comercio no relacionado a las Marcas que sea establecido exclusivamente por el Embotellador a través de sus operaciones y de su relacionamiento normal con los clientes pertenecerá al Embotellador y no a la Compañía.

5. La Cláusula 18(e) del Contrato de Embotellador prescribe el procedimiento a ser adoptado ante la ocurrencia de problemas técnicos o de calidad relativos a la Bebida. De acuerdo con la Cláusula 33(b) del Contrato de Embotellador, el Embotellador deberá indemnizar a la Compañía por todos los costos, gastos, reclamaciones, obligaciones y responsabilidades que resulten de hechos o circunstancias no atribuibles a la Compañía. Si cualquier problema de tal naturaleza resultare del Concentrado, la Compañía será responsable únicamente por los costos que surjan. Sin embargo, si el problema técnico o de calidad es causado por cualquier otro elemento, inclusive cualquier problema con los Envases Aprobados, la Compañía no será responsable por los costos relacionados o de cualesquiera otras obligaciones de naturaleza financiera.

6. La Compañía y el Embotellador deberán ratificarán anualmente los procedimientos normalizados de gestión medioambiental previstos en la Cláusula 22 (b) (ii) del Contrato de Embotellador, de acuerdo con el Plan Anual.

7. El mecanismo que debe adoptarse para la prórroga del Contrato de Embotellador está expresamente previsto en la Cláusula 24 (b) y se basa en el cumplimiento de criterios objetivos, aplicables para determinar el cumplimiento por parte del Embotellador de sus obligaciones contractuales. El Embotellador tendrá derecho a solicitar la prórroga del Contrato si ha cumplido las condiciones establecidas en el mismo. CCIL seguirá siendo el contacto y recurso relevante para el Embotellador en el Territorio, asesorando a la Compañía sobre el desempeño del Embotellador y la posibilidad de

otorgar y por qué plazo razonable, la prórroga del Contrato de Embotellador, si procede.

8. La Compañía acuerda incluir en el Contrato de Embotellador la obligación de comprar el equipo del Embotellador, conforme a lo establecido en la Cláusula 24 (d) del Contrato de Embotellador anterior. Esta disposición consistirá en una excepción a la norma de la Compañía para el Contrato de Embotellador Internacional y sólo se concederá en relación con los Contratos brasileños, con miras a los compromisos derivados de las negociaciones con autoridades del gobierno local y la tradición de esta disposición en los Contratos de Embotellador brasileños.

9. De conformidad con lo estrictamente establecido en la Cláusula 28(b) del Contrato de Embotellador, la Compañía podrá rescindir el Contrato de Embotellador en caso de que el Embotellador efectúe cualquier transferencia establecida en dicha cláusula. No obstante, la Compañía sólo podrá utilizar esta facultad en las circunstancias en que dicha transferencia represente un cambio significativo en la propiedad o en el control corporativo del Embotellador. La Compañía sólo ejercerá su derecho a rescindir el Contrato de Embotellador de conformidad con la cláusula 25(b) "iii" y "v" cuando todos los acreedores del Embotellador estén involucrados.

10. La Cláusula 33(a) del Contrato de Embotellador estipula que el Embotellador debe consultar a la Compañía en todas las demandas que impliquen acciones, procedimientos o acciones de responsabilidad, procedimientos o acciones en contra del Embotellador con respecto las Bebidas o Envases Aprobados. En consecuencia, el Embotellador remitirá a la Compañía o a quien éste designe, por lo menos un (1) informe semestral, conteniendo una lista completa y exacta de todos las acciones, procedimientos y reivindicaciones relacionados con la responsabilidad por los productos, ya sean propuestos o en curso contra el Embotellador en lo referente a las Bebidas o los Envases Aprobados.

11. El Embotellador obtendrá y mantendrá, a través de la Asociación de Embotelladores Brasileños de Coca-Cola - AFBCC, una póliza de seguro colectivo con los aseguradores aceptados por la Compañía, tal como se establece en la Cláusula 33(e) del Contrato de Embotellador. El Embotellador y la Compañía acuerdan que el valor de esta póliza colectiva que se obtendrá por medio de AFBCC será de US$30 millones, valor que estará sujeto a ajuste en el caso de alteraciones relevantes en el ámbito del negocio del Embotellador o autorizaciones complementarias al Contrato de Embotellador. Con respecto a la póliza de seguro, la Compañía establece el período de 180 (ciento ochenta) días para su presentación, contados desde la firma de este documento.

12. La Compañía y el Embotellador acuerdan que las disposiciones de la Cláusula 38 del Contrato de Embotellador también se aplican con respecto al Embotellador, es decir, el hecho de que el Embotellador deja de ejercer cualquier derecho concedido en este instrumento, o exigir el estricto cumplimiento de cualquier obligación asumida por la Compañía en el Contrato de Embotellador no se considerará como una exención de dicho derecho o el derecho a exigir el cumplimiento subsiguiente de cualesquiera y todas las obligaciones asumidas por la Compañía en dicho Instrumento.

13. De acuerdo con la Cláusula 6(e) del Contrato de Embotellador, la Compañía y el Embotellador deberán elaborar planes de inversión quinquenales, con revisiones anuales, con el fin de garantizar la eficiencia del Sistema. Los planes antes mencionados serán discutidos y acordados dentro de los 90 (noventa) días de la firma del presente.

14. Las disposiciones de este documento seguirán vigentes durante todo el período de vigencia del Contrato de Embotellador, cualquier renovación y otros contratos y autorizaciones celebrados con la Compañía en función o referencia al Contrato de Embotellador. Sin embargo, este documento puede ser periódicamente actualizado y modificado, si es necesario, por la Compañía.

Atentamente,

THE COCA-COLA COMPANY
Por:_____

COCA-COLA PLAZA ATLANTA, GEORGIA

4 de octubre, 2017

Rio De Janeiro Refrescos Ltda.
Rua André Rocha N° 2299, Jacarepaguá
Rio De Janeiro, Rio De Janeiro
Brasil

Re: Consentimiento para el manejo de Bebidas Energéticas

Señores:

En referencia con el Contrato de Embotellador, vigente a partir del 4 de octubre de 2018, celebrado entre THE COCA-COLA COMPANY (en adelante la "Compañía") y RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA. (en adelante el "Embotellador"), mediante el cual la Compañía autorizó al Embotellador a preparar, distribuir y vender la Bebida COCA-COLA y cualquier autorización complementaria para la venta y distribución bajo las Marcas Registras de Otras Bebidas de la Compañía otorgada por la Compañía al Embotellador (en adelante colectivamente referidos como los "Contratos de Embotellador"). Los términos aquí utilizados tendrán el mismo significado asignado a ellos en los Contratos de Embotellador, salvo que se estipule específicamente lo contrario.

De conformidad con las Cláusulas 15 (c) y (d) del Contrato del Embotellador, ustedes acordaron no producir, preparar, envasar, distribuir, vender, repartir o de cualquier otra manera estar involucrados con cualquier producto de las Bebidas no alcohólicas que no sean los preparados, envasados, distribuidos o vendidos por el Embotellador con autorización de la Compañía o utilizar vehículos de reparto, cajas, cartones, refrigeradores, máquinas expendedoras y otros equipos que lleven las Marcas para la distribución y venta de productos que no sean identificados por las Marcas sin el consentimiento previo por escrito de la Compañía.

Por el presente, la Compañía consiente a la producción, preparación, envasado, distribución y venta de los siguientes productos: bebidas energéticas bajo las marcas Monster y Burn (en adelante el "Producto")

además, por el presente la Compañía otorga su consentimiento al uso que ustedes le otorguen a los vehículos de reparto, cajas, cartones, refrigeradores, máquinas expendedoras y otros equipos que llevan las Marcas para la distribución y venta del Producto. Sin embargo, y sólo con respecto al uso de refrigeradores y máquinas expendedoras que lleven las Marcas, el Embotellador limitará la colocación del Producto en refrigeradores y máquinas expendedoras a sólo un (1) SKU del producto por refrigerador y/o máquina expendedora. Cualquier colocación adicional del Producto deberá considerar las condiciones del mercado local, sus condiciones financieras y otros factores relevantes que pueden ser convenidos por la Compañía y Monster Beverage Corporation y será comunicado al Embotellador por la Compañía por escrito. En ningún caso el Embotellador podrá modificar ningún equipo que lleve las Marcas para permitir que sea usado para el Producto.

Este consentimiento se limita a los productos mencionados anteriormente y no se interpretará en modo alguno como un consentimiento o una exención de los derechos de la Compañía a las futuras acciones del Embotellador en virtud de la cláusula 15 (c), 15 (d) o cualquier otra disposición de los Contratos de Embotellador.

Con excepción a lo complementado o modificado por la presente, las estipulaciones, acuerdos, términos, condiciones y provisiones de los Contratos de Embotellador se aplicarán a y serán efectivas con respecto a esta autorización complementaria.

THE COCA-COLA COMPANY

Por: _____	Por:· **Presidente**
Representante Autorizado	Representante Autorizado

COCA-COLA PLAZA
ATLANTA GEORGIA

4 de octubre de 2017

Rio De Janeiro Refrescos Ltda.
Rua André Rocha N° 2299, Jacarepaguá
Rio De Janeiro, Rio De Janeiro
Brasil

AUTORIZACIÓN CON RESPECTO A AERONAVES Y EMBARCACIONES

Señores:

En referencia con el Contrato de Embotellador, vigente a partir del 4 de octubre de 2018, celebrado entre THE COCA-COLA COMPANY (en adelante la "Compañía") y RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA. (en adelante el "Embotellador"), mediante el cual la Compañía autorizó al Embotellador a preparar, distribuir y vender la Bebida COCA-COLA y cualquier autorización complementaria para la venta y distribución bajo las Marcas Registras de Otras Bebidas de la Compañía otorgada por la Compañía al Embotellador (en adelante colectivamente referidos como los "Contratos de Embotellador"). Los términos aquí utilizados tendrán el mismo significado asignado a ellos en los Contratos de Embotellador, salvo que se estipule específicamente lo contrario.

Por la presente, se otorga al Embotellador una autorización no-exclusiva para distribuir Jarabes y Bebidas en Envases Aprobados bajo los Contratos de Embotellador para venta a bordo de aeronaves y barcos dentro del Territorio, sujeto a las siguientes condiciones:

l. Esta autorización puede ser retirada por la Compañía en cualquier momento y terminará automáticamente a la expiración o terminación anticipada del Contrato de Embotellador para COCA-COLA.

2. A la terminación o cancelación de esta autorización, el Embotellador cesará inmediatamente la venta y distribución a aeronaves y barcos.

3. Con excepción a lo complementado o modificado por la presente, las estipulaciones, acuerdos, términos, condiciones y provisiones de los Contratos de Embotellador se aplicarán a y serán efectivas con respecto a esta autorización complementaria.

Esta autorización reemplaza todas las autorizaciones anteriores celebradas entre la Compañía y el Embotellador en relación con el asunto materia de esta autorización.

THE COCA-COLA COMPAN Y

Por:

Representante autorizado

Fecha:

The Coca-Cola Company

COCA·COLA PLAZA
ATLANTA.
GEORGIA

4 de octubre 2017

Señores
Rio de janeiro Refrescos Ltda.
Rio de Janeiro
Brasil

REF.: ENVASES APROBADOS

Señores:

En referencia con el Contrato de Embotellador, vigente a partir del **4 de octubre de 2017**, celebrado entre THE COCA-COLA COMPANY (en adelante la "Compañía") y RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA. (en adelante el "Embotellador"), mediante el cual la Compañía autorizó al Embotellador a preparar, distribuir y vender la Bebida COCA-COLA y cualquier autorización complementaria para la venta y distribución bajo las Marcas Registras de Otras Bebidas de la Compañía otorgada por la Compañía al Embotellador (en adelante colectivamente referidos como los "Contratos de Embotellador").

La Compañía autoriza al Embotellador a preparar, envasar, distribuir y vender las Bebidas en los siguientes envases, que bajo los Contratos de Embotellador se considerarán Envases Aprobados:

COCA-COLA LIGHT	1.5 L GRF PET NRET
	350 ML LAT ALU NRET
	600 ML GRF PET NRET
COCA-COLA	1 L GRF PET NRET
	1.5 L GRF PET NRET
	1.5 L GRF RPET RET
	1.51 L GRF PET NRET
	1.75 L GRF PETNRET
	2 L GRF PET NRET
	2 L GRF RPET RET
	2.25 L GRF PET NRET
	2.5 L GRF PET NRET
	200 ML GRF PET NRET
	220ML LATA SLEEK
	250 ML GRF ALU NRET
	250 ML GRF PET NRET
	250 ML GRF VDR NRET
	250 ML MINI LATA ALU NRET
	290 ML GRF VDR RET

	290 ML GRF VDR RET
	310ML LATA SLEEK
	350 ML LAT ALU NRET
	500 ML GRF PET NRET
	600 ML GRF PET NRET
	FOUNTAIN
COCA-COLA STEVIA	1 L GRF PET NRET
	1.5 L GRF PET NRET
	1.75 L GRF PET NRET
	250 ML GRF ALU NRET
	250 ML MINI LATA
	350MLLAT ALUNRETLATA
COCA-COLA	1 L GRF PET NRET
	1 L GRF VDR NRET
	1 L GRF VDR RET LS
	1.25 L GRF VDR RET
	1.5 L GRF PET NRET
	1.5 L GRF RPET RET
	1.51 L GRF PET NRET
	1.75 L GRF PETNRET
	2 L GRF PET NRET
	2 L GRF RPET RET
	2.25 L GRF PET NRET
	2.5 L GRF PET NRET
	200 ML GRF PET NRET
	200 ML GRF VDR RET
	220ML LATA SLEEK
	237 ML GRF VDR NRET
	250 ML GRF ALU NRET
	250 ML GRF PET NRET
	250 ML GRF VDR NRET
	250 ML MINI LATA
	270ML LATA SLEEK
	290 ML GRF VDR RET
	290 ML GRF VDR RET
	3 L GRF PET NRET
	300 ML GRF PET NRET
	310ML LATA SLEEK
	350MLLAT
	355 ML GRF PET NRET
	400 ML GRF PET NRET
	500 ML GRF PET NRET
	600 ML GRF PET NRET
	FOUNTAIN
COCA-COLA	310ML LATA SLEEK
COCA-COLA	310ML LATA SLEEK
COCA-COLA	310ML LATA SLEEK
COCA-COLA	310ML LATA SLEEK
	1 L GRF PET NRET

DEL VALLE (Todos os sabores)	1 L TPK PAP NRET
	1.5 L GRF PET NRET
	1.5 L TPK PAP NRET
	200 ML TPK PAP NRET
	250 ML GRF PET NRET
	250 ML TPK PAP NRET
	290ML LATA SLEEK
	300 ML GRF PET NRET
	335 ML LATA ALU
	450 ML GRF PLAST
	600 ML GRF PET NRET
	FOUNTAIN
	200 ML GRF PET NRET
DEL VALLE	200 ML TPK PAP NRET
DEL VALLE	200 ML TPK PAP NRET
DEL VALLE	200 ML TPK PAP NRET
DEL VALLE	200 ML TPK PAP NRET
DEL VALLE	200 ML TPK PAP NRET
FANTA GUARANA	1.5 L GRF PET NRET
	1.51 L GRF PET NRET
	2 L GRF PET NRET
	2.5 L GRF PET NRET
	220ML LATA SLEEK
	250 ML GRF PET NRET
	250 ML MINI LATA
	3 L GRF PET NRET
	310ML LATA SLEEK
	350MLLAT
	500 ML GRF PET NRET
	600 ML GRF PET NRET
	FOUNTAIN
FANTALARANJA	1 L GRF PET NRET
	1 L GRF VDR RET LS
	1.5 L GRF PET NRET
	1.5 L GRF RPET RET
	1.51 L GRF PET NRET
	1.75 L GRF PET NRET
	2 L GRF PET NRET
	2 L GRF RPET RET
	2.25 L GRF PET NRET
	2.5 L GRF PET NRET
	200 ML GRF PET NRET
	200 ML GRF VDR RET
	220ML LATA SLEEK
	250 ML GRF PET NRET
	ML MINI LATA ALU
	290 ML GRF VDR RET
	290 ML GRF VDR RET
	3 L GRF PET NRET
	300 ML GRF PET NRET

	310 ML GRF VDR RET
	310ML LATA SLEEK
	350MLLAT
	500 ML GRF PET NRET
	500 ML GRF PET
	600 ML GRF PET NRET
	FOUNTAIN
FANTA UVA	1 L GRF VDR RET LS
	1.5 L GRF PET NRET
	1.51 L GRF PET NRET
	1.75 L GRF PETNRET
	2 L GRF PET NRET
	220ML LATA SLEEK
	250 ML GRF PET NRET
	250 ML MINI LATA
	290 ML GRF VDR RET
	290 ML GRF VDR RET
	310 ML GRF VDR RET
	310ML LATA SLEEK
	350MLLAT
	500 ML GRF PET NRET
	500 ML GRF PET
	600 ML GRF PET NRET
	FOUNTAIN
FANTA ZERO (LARANJA, UVA E GUARANÁ)	2 L GRF PET NRET
	350MLLAT
	FOUNTAIN
KUAT/KUAT ZERO	1 L GRF PET NRET
	1 L GRF VDR RET LS
	1.5 L GRF PET NRET
	1.51 L GRF PET NRET
	1.75 L GRF PET NRET
	2 L GRF PET NRET
	2.25 L GRF PET NRET
	2.5 L GRF PET NRET
	200 ML GRF VDR RET
	220ML LATA SLEEK
	250 ML GRF PET NRET
	250 ML MINI LATA
	290 ML GRF VDR RET
	3 L GRF PET NRET
	300 ML GRF VDR RET
	310ML LATA SLEEK
	350MLLAT
	500 ML GRF PET NRET
	600 ML GRF PET NRET
	FOUNTAIN
LEAO FUZE	300 ML COPO
	1 L GRF PET NRET

LEAO FUZE Tea	1 L TPK PAPNRET
	1.5 L GRF PET NRET
	1.5 L GRF PLAST NRET
	300 ML COPO
	300 ML GRF PET NRET
	300 ML GRF PLAST
	335 ML LATA ALU
POWERADEI9	500 ML GRF PLAST
POWERADEPRO	500 ML GRF PET NRET
	500 ML GRF PLAST
SPRITE/SPRITE ZERO	1 L GRF PET NRET
	1.5 L GRF PET NRET
	1.51 L GRF PET NRET
	1.75 L GRF PET NRET
	2 L GRF PET NRET
	2.25 L GRF PET NRET
	220ML LATA SLEEK
	250 ML GRF PET NRET
	250 ML MINI LATA
	290 ML GRF VDR RET
	300 ML GRF VDR RET
	310ML LATA SLEEK
	350MLLAT
	500 ML GRF PET NRET
	600 ML GRF PET NRET
	7.SL POST MIX

	FOUNTAIN
ADES	1000 Ml Tetrapak
ADESUVA	1000 Ml Tetrapak
ADES	1000 Ml Tetrapak
ADESMACA	1000 Ml Tetrapak
ADES	1000 MI Tetrapak
ADES	1000 MI Tetrapak
ADESMACA	1000 Ml Tetrapak
ADES	200 MI Tetrapak
ADESUVA	200 Ml Tetrapak
ADES	200 MI Tetrapak
ADESMACA	200 Ml Tetrapak
ADES	200 Ml Tetrapak
ADES	200 Ml Tetrapak
ADESCHOC	200 Ml Tetrapak
ADES	1000 Ml Tetrapak
ADES	1000 Ml Tetrapak
ADES ZERO	1000 Ml Tetrapak
ADES	1000 Ml Tetrapak
ADES	1000 Ml Tetrapak
ADES	1000 Ml Tetrapak

De acuerdo con la Autorización de Distribución de Crystal, los envases que el Embotellador está autorizado a comprar para su distribución dentro de su Territorio son los siguientes:

CRYSTAL	1 L GRF PLAST NRET
	1.5 L GRF PLAST NRET
	1OL GRF PLAST
	2 L GRF PET NRET
	200 ML COPO PLAST
	300 ML COPO
	300 ML GRF PET NRET
	310 ML COPO PLAST
	330 ML GRF PLAST
	350 ML GRF PLAST
	5 L GRF PLAST NRET
	500 ML GRF PLAST

Esta autorización se otorga sujeta a las siguientes condiciones:

1. Los términos utilizados en la presente autorización tienen el mismo significado definido en los Contratos de Embotellador, a menos que sea especificado un significado distinto.

2. El permiso referido en la presente autorización se refiere solamente a los Envases Aprobados/Capacidad, la autorización para preparar, envasar, distribuir y vender las Bebidas referidas arriba se otorga mediante los Contratos de Embotellador.

3. Todas las estipulaciones, condiciones, términos y provisiones de los Contratos de Embotellador se mantienen en plena vigencia y efecto.

4. La lista de Envases Aprobados puede ser modificada por la Compañía en cualquier momento y terminará automáticamente al vencimiento o terminación anticipada de los Contratos de Embotellador.

Esta autorización reemplaza todas las autorizaciones anteriores celebradas entre la Compañía y el Embotellador en relación con el asunto materia de esta autorización.

THE COCA-COLA COMPANY

Por: __
Representante Autorizado

COCA-COLA PLAZA ATLANTA, GEORGIA
4 de octubre de 2017

RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA.
Rua André Rocha, 2299
Taquara, Jacarepaguá
22710-561 – Rio de Janeiro/RJ Brasil

AUTORIZACIÓN PARA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE TERCEROS

Señores:

En referencia con el Contrato de Embotellador, vigente a partir del 4 de octubre de 2017, celebrado entre THE COCA-COLA COMPANY (que en lo sucesivo se denominará la "Compañía") y RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA. (que en lo sucesivo se denominará el "Embotellador"), mediante el cual la Compañía autorizó al Embotellador a preparar, distribuir y vender la Bebida COCA-COLA y con autorizaciones para otras bebidas identificadas con distintas marcas propiedad de la Compañía otorgadas por la Compañía al Embotellador (en adelante colectivamente referidos como los "Contratos de Embotellador"). Los términos aquí utilizados tendrán el mismo significado que les ha sido atribuido en los Contratos de Embotellador, salvo que se estipule específicamente lo contrario.

Conforme a la cláusula 15 (d) del Contrato de Embotellador mencionado, ustedes acordaron no utilizar vehículos de reparto, cajones, cajas de cartón, refrigeradores, máquinas expendedoras y otros equipos que presenten las Marcas, para la distribución y venta de productos que no estén identificados por las Marcas, sin el consentimiento previo por escrito de la Compañía.

Este documento los autoriza a utilizar los vehículos de reparto, cajones, cajas de cartón, refrigeradores, máquinas expendedoras y otros equipos identificado por las Marcas para la distribución y venta de los siguientes productos:

PRODUCTO	**ENVASE**
CERVEJASOL	VIDRO RET - 600
CERVEJASOL	LATA-355ML
CERVEJASOL	LONG NECK -
CERVEJASOL	VIDRO DESC-
CERVEJASOL	BARRIL- SOL
CERVEJASOL	BARRIL -20L
CERVEJA BAVARIA PILSEN	VIDRO RET - 600
CERVEJA BAVARIA PILSEN	LATA-355ML

CERVEJA BAVARIA PILSEN	LONG NECK -
CERVEJA BAVARIA PILSEN	BARRIL- SOL
CERVEJA BAVARIA	VIDRO - 600 ML
CERVEJA BAVARIA	LATA -3SSML
CERVEJA BAVARIA	LONG NECK-
CERVEJA KAISER PILSEN	VIDRO RET - 600
CERVEJA KAISER PILSEN	LATA-- 3SSML
CERVEJA KAISER PILSEN	LONG NECK-
CERVEJA KAISER PILSEN	BARRIL- SOL
CERVEJA KAISER SUMMER	VIDRO RET - 600
CERVEJA KAISER SUMMER	LATA- 3SSML
CERVEJA KAISER SUMMER	LONG NECK -
CERVEJA KAISER BOCK	VIDRO RET - 600
CERVEJA KAISER BOCK	LATA-3SSML
CERVEJA KAISER BOCK	LONG NECK -
CERVEJA KAISER GOLD	VIDRO RET - 600
CERVEJA KAISER GOLD	LATA-3SSML
CERVEJA KAISER GOLD	LONG NECK -
HEINEKEN	VIDRO RET - 600
HEINEKEN	LATA- 3SSML
CERVEJA HEINEKEN	LONG NECK -
Chopp.HEINEKEN	BARRIL- SOL
Chopp HEINEKEN	BARRIL- 30L
Chopp HEINEKEN	BARRIL- 20L
CERVEJA SOL PREMIUM	LONG NECK -
CERVEJA DOS EQUIS	LONG NECK -
Chopp HEINEKEN	BARRIL-SL
CERVEJA HEINEKEN	VIDRO DESC- l,SL
CERVEJA HEINEKEN	VIDRO DESC - 3L
CERVEJA HEINEKEN	LATA2SOML
CERVEJA HEINEKEN	SHOT VNR 2SO ML
CERVEJA HEINEKEN	VNR2SOML
CERVEJA HEINEKEN	VNR600ML
CERVEJA AMSTEL	LATA269ML
CERVEJA AMSTEL	LATA3SOML
CERVEJA AMSTEL	LATÁ0473ML
Chopp AMSTEL	BARRIL-SOL
CERVEJA DESPERADOS	LONG NECK-
CERVEJA DESPERADOS	LATA2SOML
CERVEJA EDELWEISS	VNRSOOML
CERVEJA BIRRA MORETI	LONGNECK

Esta Autorización se limita a los productos mencionados anteriormente y no debe interpretarse como consentimiento o renuncia de cualquiera de los derechos de The Coca-Cola Company para tomar medidas futuras en virtud de la cláusula IS (d) o cualquier otra disposición de los Contratos de Embotellador. La Compañía puede cancelar este consentimiento en su totalidad o en parte, previa notificación, por escrito, con

180 (ciento ochenta) días de antelación. La renovación del Contrato de Embotellador implica la renovación automática de esta autorización.

Con la excepción de cualquier modificación o enmienda que se hayan contemplado, las estipulaciones, plazos, condiciones y disposiciones de los Contratos de Embotellador se aplicarán y permanecerán vigentes para esta autorización adicional.

Este documento reemplaza a todas y cada una de las autorizaciones previamente firmadas entre la Compañía y el Embotellador con respecto al objeto de este instrumento.

Solicitamos a ustedes indicar su consentimiento a las presentes disposiciones firmando y devolviendo una copia de este documento.

THE COCA-COLA COMPANY

Por: _____

Representante Autorizado

CONTRATO DE PRODUCCIÓN

EL PRESENTE CONTRATO DE PRODUCCIÓN, vigente a partir del 4 de enero de 2017, es celebrado por y entre THE COCA-COLA COMPANY, una sociedad constituida y existente conforme a las leyes del estado de Delaware, Estados Unidos de América, con oficinas principales en One Coca-Cola Plaza. N.W., en la Ciudad de Atlanta, Estado de Georgia 30313, Estados Unidos de América (en adelante, la "Compañía") por una parte; LEAO ALIMENTOS E BEBIDAS LTDA. sociedad de responsabilidad limitada, con sede en São Paulo, Estado de São Paulo, na Rua Paes Leme, 524, 10° andar, Pinheiros, CEP 05424-010,, inscrita en el CNPJ/MF bajo el N° 76.490.184/0001-87, en este acto representado según los términos de sus estatutos sociales, denominado en lo sucesivo el "PRODUCTOR", y por otra parte, RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA., constituida y existente de acuerdo con las leyes de Brasil, con oficinas principales en Rúa André Rocha 2299, Jacarepaguá, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil, inscrita en el CNPJ/MF bajo el N° 00.074.569/0001-35, en este acto representado según los términos de sus estatutos sociales, (en adelante, el "EMBOTELLADOR"). (En adelante conjuntamente el PRODUCTOR y EMBOTELLADOR denominados como "Partes" e individualmente e indistintamente, como "Parte), y aún como Intervinientes de THE COCA-COLA COMPANY, una sociedad constituida y existente conforme a las leyes del estado de Delaware, Estados Unidos de América, con oficinas principales en One Coca-Cola Plaza. N.W., en la Ciudad de Atlanta, Estado de Georgia 30313, Estados Unidos de América (en adelante, la "Compañía"), **COCA-COLA INDÚSTRIAS LTDA.,** sociedad de responsabilidad limitada, con sede em la Ciudad de Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, en Praia de Botafogo, n° 374, 12° andar, parte, inscrita en el CNPJ/MF bajo el N° 45.997.418/0001-53, en este acto representado según los términos de sus estatutos sociales, (en adelante, "CCIL"), y **RECOFARMA INDÚSTRIA DO AMAZONAS LTDA.,** sociedad de responsabilidad limitada con una filial en la Ciudad y el Estado do Rio de Janeiro, en Praia de Botafogo, 374, Botafogo, inscrita en el CNPJ/MF bajo el N° 61.454.393/0006-02, en este acto representado según los términos de sus estatutos sociales, (en adelante, "RECOFARMA").

CONSIDERANDO,

A. La Compañía se dedica a la fabricación y venta de bases de las Bebidas, esencias y otros ingredientes (en adelante, las "Bases de Bebidas"), cuyas fórmulas son secretos industriales de la Compañía, utilizadas para la elaboración de las Bebidas no alcohólicas identificadas por diversas marcas registradas incluyendo aquellas señaladas en el Anexo A adjunto (en adelante, las "Bebidas") para para ser vendidas en botellas y otros envases y de otras formas o maneras;

B. La Compañía y CCIL por si mismos o a través de subsidiarias o filiales, son los propietarios y están debidamente autorizados a licenciar las marcas señaladas en el Anexo A que distinguen las Base de Bebidas y las Bebidas y dicha propiedad intelectual se encuentra plasmada en la presentación comercial característica, otros diseños y elementos de embalaje asociados con las Bases de Bebidas y las Bebidas, así como las marcas adicionales que la Compañía y CCIL puedan adoptar, de vez en cuando, para

distinguir las Bases de Bebidas y Bebidas (denominadas en lo sucesivo las “Marcas Registradas”).

C. La Compañía como propietaria o autorizada por los propietarios, tiene el derecho exclusivo de preparar, envasar, distribuir y vender las Bebidas y el derecho de fabricar y vender las Bases de Bebidas en Brasil, entre otros países, licenciar dichos derechos en forma no-exclusiva en Brasil; CCIL a su vez otorgó una sub-licencia de dichos derechos a su subsidiaria, RECOFARMA, siendo por tanto RECOFARMA, la compañía que se dedica a la fabricación y venta de las bases de Bebidas en Brasil.

D. La COMPAÑÍA y el EMBOTELLADOR han firmado, en esta fecha, los Contratos de Embotellador, mediante los cuales se autoriza al Embotellador a preparar y envasar las Bebidas, para su venta y distribución en un determinado territorio definido en dichos instrumentos (en adelante el "Territorio") (en lo sucesivo denominados "Riders Agreements");

E. El Embotellador, a través de los RIDERS AGREEMENTS, ha sido expresamente autorizado por la Compañía, para otorgar al PRODUCTOR (i) los derechos de producción y envasado de las Bebidas, y (ii) los derechos de uso de las Marcas Registradas para la producción y envasado de las Bebidas y otros derechos concedidos en virtud de los Riders Agreements, referidos a las Bebidas, todos de acuerdo con los objetivos del Contrato de Suscripción de Acciones, Asociación y Otros Acuerdos (“Contrato de Subscripción Leao Jr.”) destinados a regular el sistema de gestión actividades integradas relacionadas con las Bebidas no carbonatadas del Sistema Coca-Cola en Brasil.

POR TANTO, las partes deciden regular mutuamente la producción y otros acuerdos en relación con las Bebidas, de acuerdo con las siguientes cláusulas:

I. OBJETO DEL CONTRATO

1. Por el presente, el Embotellador, con el consentimiento de la Compañía, cede totalmente al Productor (i) los derechos y obligaciones relativos a la producción y envasado de las Bebidas, y (ii) los derechos de uso de las Marcas Registradas para la producción y envasado de las Bebidas y otros derechos relacionados con dichas actividades, concedidos en los términos de los Riders Agreements, para las Bebidas, y por lo tanto el Productor está autorizado y se compromete en los siguientes términos y condiciones, a preparar y envasar las Bebidas en los Envases Aprobados por los Intervinientes por escrito periódicamente, según lo dispuesto en los Contratos de Embotellador, en relación con las Bebidas (en lo sucesivo denominados "Envases Aprobados"), principalmente con el fin de vender dichas Bebidas al Embotellador.

2. RECOFARMA venderá y entregará al Productor las cantidades de Bases de Bebidas solicitadas por el Productor periódicamente, entendiéndose que el Productor solicitará y RECOFARMA venderá y

entregará al Productor solamente las cantidades de Bases de Bebidas necesarias y suficientes para implementar este Contrato. En este sentido, el Productor pacta y acuerda comprar sólo de RECOFARMA las Bases de Bebidas.

3. El Productor usará las Bases de Bebidas únicamente para la preparación y envasado de Bebidas según lo dispuesto periódicamente por los Intervinientes. El Productor se encargará de no vender o revender las Bases de Bebidas ni permitir que caigan en manos de terceros sin el consentimiento previo por escrito de los Intervinientes.

4. Los Intervinientes retendrán el derecho privado y exclusivo de modificar en cualquier momento la fórmula, composición o ingredientes de las Bases de Bebidas y Bebidas.

II. OBLIGACIONES DEL PRODUCTOR RELATIVAS A LA COMERCIALIZACION, PLANIFICACIÓN E INFORMACIÓN

5. El Productor pacta y acuerda como Embotellador y los Intervinientes según las disposiciones del presente instrumento, a cumplir con todas las obligaciones establecidas en el Contrato de Subscripción Leão Jr. y su Anexos, en relación a los planes anuales de marketing e inversiones, conforme a lo pactado en ese instrumento comprometiéndose además a:

(a) realizar todos los esfuerzos y emplear todos los medios posibles y aprobados con el fin de promover, desarrollar y explotar todo el potencial de las actividades de preparación y envasado de las Bebidas creando, estimulando y ampliando continuamente la demanda futura de las Bebidas y cubriendo plenamente y en todos los aspectos la demanda actual de la misma;

(b) preparar, envasar y vender al EMBOTELLADOR las cantidades de Bebidas que fueran solicitadas y que cubran en todos los aspectos la demanda total en Bebidas dentro del Territorio;

(c) invertir todo el capital y obtener y emplear todos los fondos que sean necesarios para la organización, instalación, operación, mantenimiento y reemplazo de las instalaciones y equipos de fabricación, almacenamiento, entrega, transporte y otros que sean necesarios para la implementación del presente Contrato; y

(d) poseer una administración competente y bien capacitada y contratar, capacitar, mantener y dirigir a todo el personal que sea necesario y suficiente en todos los aspectos, para cumplir con todas las obligaciones de los Productores conforme a este Contrato;

6. Las Partes acuerdan que el Productor será responsable de la gestión de los desembolsos necesarios para la implementación de los planes anuales de comercialización y de inversión previstos en el Contrato de Subscripción Leão Jr., relacionado con las Bebidas. Para estimular y conservar la demanda de las Bebidas, el Productor, por cuenta propia, gastará los fondos para la publicidad, comercialización y promoción de las Bebidas que deben definirse en los Planes Anuales mencionados, entendiéndose que el Productor sólo utilizará, publicará, mantendrá o distribuirá material publicitario, de marketing o promocional relacionado con las Marcas Registradas de las Bebidas y las Bebidas aprobadas y autorizadas en dichos Planes. El Embotellador y los Intervinientes, directa o indirectamente, podrán acordar, de vez en cuando, contribuir financieramente a los programas de comercialización del Productor, observando los términos y condiciones estipulados en los Planes Anuales. El Embotellador y los Intervinientes, directa o indirectamente, podrán también emprender, a su costo e independientemente del Productor, cualquier actividad adicional de publicidad o promoción de ventas.

III. OBLIGACIONES DEL PRODUCTOR RELATIVAS A LAS MARCAS REGISTRADAS

7. El Productor reconocerá en todo momento y no cuestionará la validez y propiedad de las Marcas Registradas o marcas licenciadas de la Compañía y en ningún momento cuestionará la validez y propiedad de las Marcas Registradas.

8. Nada de lo estipulado en este Contrato dará al Productor participación alguna en las Marcas Registradas o en el valor intangible correspondiente a las mismas o en cualquier etiqueta, diseño, envase u otras representaciones visuales de las mismas, o que sean utilizados en relación con las mismas; y el Productor reconoce y está de acuerdo en que todos los derechos e intereses creados por ese uso de las Marcas Registradas, etiquetas, diseños, envases u otras representaciones visuales redundarán en beneficio de y serán de propiedad de la Compañía.

La Compañía y el Productor acuerdan y entienden que en virtud de este Contrato, se concede al Productor un permiso temporal simple, no relacionado con ningún derecho o participación, y sin el pago de ninguna remuneración o honorario de regalías, para utilizar tales Marcas Registradas, rótulos, diseños, envases y otras representaciones visuales de la misma, con respecto a la preparación y envasado de las Bebidas en Envases Aprobados, entendiendo que dicho uso será de tal manera que resulte en atribuir toda la reputación a la compañía, como fuente y origen de dichas Bebidas, y la Compañía tendrá el derecho absoluto para determinar en todos los casos, el tipo de presentación y las otras medidas necesarias o recomendables para garantizar el cumplimiento de esta Cláusula.

IV. OBLIGACIONES DEL PRODUCTOR RELATIVAS A LA PREPARACIÓN Y ENVASADO DE LA BEBIDA

9. El Productor tendrá prioridad en la producción y envasado de las Bebidas, actividades que, durante el período de vigencia del presente Contrato, sólo podrán ser desarrolladas por el Embotellador, por otros Embotelladores del "sistema Coca-Cola" y/o por terceros, si se cumplen las reglas específicas contenidas en el Contrato de Suscripción Leao Jr.

10. El Productor pacta y acuerda utilizar solamente las Bases de Bebidas para preparar y envasar las Bebidas, observando y cumpliendo estrictamente las instrucciones escritas consignadas al Productor, periódicamente por los Intervinientes. El Productor pacta y también acuerda que, en la preparación, envasado, almacenamiento y manejo de las Bebidas, el Productor cumplirá en todo momento con las normas, incluyendo las de calidad, higiene, medio ambiente y otros, establecidos por escrito, periódicamente, por la Compañía y cumplirá con todos los requisitos legales aplicables.

10.1. El Productor, reconociendo la importancia de identificar el origen de la fabricación de las Bebidas en el mercado, acuerda utilizar códigos de identificación en todos los materiales de envasado de las Bebidas, incluyendo los Envases Aprobados. El Productor también se compromete a instalar, mantener y utilizar las máquinas y equipos necesarios para la aplicación de estos códigos de identificación. Los Intervinientes proporcionarán al Productor, periódicamente, las instrucciones necesarias por escrito relativas a las formas de los códigos de identificación y a los registros de producción y venta que el Productor deberá mantener respecto de las Bebidas y de los Envases Aprobados.

10.2 El Productor permitirá al Embotellador y a los Intervinientes, sus directores, agentes o representantes, entrar e inspeccionar, en todo momento, las instalaciones, equipos y métodos utilizados por el Productor, ya sea directamente o eventualmente en la preparación, envasado, almacenamiento y manipulación de las Bebidas, para asegurarse de que el Productor cumple con los términos de este Contrato. El Productor también se compromete a proporcionar al Embotellador y a los Intervinientes toda la información relativa al cumplimiento por parte del Productor de los términos de este Contrato.

10.3 El Productor presentará a los Intervinientes, a costo del Productor, las muestras de las Bebidas y los materiales utilizados en la preparación de las Bebidas, de acuerdo con las instrucciones que los Intervinientes puedan proporcionar por escrito de vez en cuando.

11. En el envasado y venta de las Bebidas, el Productor utilizará únicamente Envases Aprobados, tapas, cajas de cartón y otros materiales de embalaje aprobados periódicamente por los Intervinientes, y el Productor sólo comprará estos artículos de los proveedores autorizados por escrito por los Intervinientes para fabricar los artículos a utilizar con respecto a las Marcas Registradas y las Bebidas. Los Intervinientes se

esforzarán por aprobar dos o más proveedores de dichos artículos.

12. El Productor inspeccionará los Envases Aprobados y tapas de botellas, cajas de cartón, cartones, etiquetas y otros materiales de embalaje que se utilizarán para las Bebidas, y sólo utilizará los artículos que el Productor haya encontrado para cumplir tanto con las normas establecidas por las leyes aplicables en Brasil como con las normas y especificaciones establecidas por los Intervinientes. El Productor será el único responsable del uso de tales Envases Aprobados, tapas de botellas, cajas de cartón, cartones, etiquetas y otros materiales de empaque que cumplan con las normas.

13. El Productor deberá mantener un stock suficiente de Envases Aprobados, tapas para botellas, cajas de cartón, cartones, etiquetas y otros materiales de empaque para satisfacer la demanda de las Bebidas en el Territorio del Embotellador en su totalidad.

14. El Productor reconoce que los aumentos de la demanda de las Bebidas así como las alteraciones en los Envases Aprobados pueden requerir, de vez en cuando, modificaciones u otros cambios en relación con sus equipos de fabricación y/o envasado existentes, o requerir la compra de equipo adicional de fabricación, empaque, entrega o venta, siempre de acuerdo con los planes anuales de comercialización e inversión, establecidos en el Contrato de Suscripción de Leão Jr. El Productor se compromete a hacer estas modificaciones en cuanto al equipo existente y a comprar e instalar equipos adicionales que sean necesarios, con suficiente antelación para permitir la introducción de nuevos Envases Aprobados y la preparación y envasado de las Bebidas, de conformidad con las obligaciones continuas del Productor de desarrollar, estimular y satisfacer plenamente toda la demanda de las Bebidas en el Territorio.

15. El Productor no utilizará ni permitirá el uso de Envases Aprobados, tapas de botellas, cajas de cartón, cartones, etiquetas y otros materiales de embalaje mencionados en el presente acuerdo para ningún fin excepto con respecto a las Bebidas, y no rellenará ni reutilizará de otra manera ningún Envase Aprobado no retornable que haya sido usado previamente.

16. El Productor será el único responsable de cumplir con sus obligaciones estipuladas en el presente acuerdo de conformidad con todas las leyes, reglamentos y ordenanzas dictadas por el gobierno o las autoridades locales aplicables, e informará inmediatamente al Embotellador y a los Intervinientes acerca de cualquier disposición legal que impida o limite, en modo alguno, el estricto cumplimiento por parte del Productor de las obligaciones en este Contrato.

17. Sin limitar la generalidad de lo anterior, el Productor pacta y acuerda cumplir, en todo momento, (i) todas las leyes, reglamentos y otros requisitos legales, anti-corrupción, ambientales, de salud y de seguridad divulgados por las autoridades gubernamentales aplicables en Brasil, y (ii) las normas de gestión ambiental o programas enviados, por escrito, de vez en cuando por los Intervinientes.

V. DURACIÓN Y TERMINACIÓN DEL CONTRATO

18. Este Contrato comienza en esta Fecha y permanecerá vigente termina siempre que los siguientes instrumentos se encuentren vigentes:

(a) Contrato de Embotellador, celebrado con el Embotellador; y
(b) uno o más Rider Agreement(s) en relación con una o más Bebidas objeto del Anexo A.

18.1 A la terminación de un determinado Rider Agreement(s) en relación a todos los Embotelladores, este Contrato podrá ser terminado solamente con respecto a la(s) Bebida(s) objeto(s) de(l) Rider Agreement(s), permaneciendo en este caso válido con respecto a las otras Bebidas, siempre que esto se prevea expresamente en el momento de la terminación.

18.2 El vencimiento de todos los Rider Agreement(s) relacionados con las Bebidas celebrados con el Embotellador implicará el vencimiento automático de este Contrato. Asimismo, la renovación de todos los Rider Agreement(s) con el Embotellador implicará la renovación automática de este Contrato para el mismo período de renovación de los Rider Agreement(s).

18.3 El presente Contrato terminará automáticamente en el caso de que la asociación prevista en el Contrato de Suscripción Leão Jr. y en los otros acuerdos que rigen la relación entre las Partes y/o los Intervinientes en tal asociación sea terminada o revocada en relación con todas sus Partes e Intervinientes, con la consecuente terminación o revocación de dichos instrumentos.

18.4 La terminación o revocación de este Contrato, incluyendo la derogación de la cesión de los derechos de producción previstos en el presente Contrato en virtud de la Cláusula 2 de los Rider Agreement, implicará la reintegración, al Embotellador, de los derechos y obligaciones cedidos a los Productores de conformidad con este Contrato, excepto en el caso de terminación o revocación, específicamente, del Contrato de Embotellador para Coca-Cola firmado entre TCCC y el Embotellador y el(los) Rider Agreement(s).

18.5 La vigencia del presente Contrato sigue estando condicionada a las demás condiciones previstas en el Contrato de Suscripción Leão Jr., según corresponda.

VI. DISPOSICIONES GENERALES

19. Las Partes y los Intervinientes reconocen y acuerdan que, durante la vigencia del presente Contrato, el Productor tendrá prioridad en la producción y envasado de las Bebidas, necesario para atender el Territorio del Embotellador, a menos que se defina de forma diferente, conforme a la cláusula 9 anterior, y de acuerdo con el Contrato de Suscripción Leao Jr., según corresponda. En este caso, y en las

condiciones establecidas en dichos instrumentos, el Productor podrá establecer con el Embotellador o con terceros, el Contrato de Toll Packing o Co-Packing

20. Ninguna de las Partes o Intervinientes serán susceptibles de no cumplir con cualquiera de sus respectivas obligaciones en virtud del presente acuerdo, cuando no lo hagan debido a:

(a) huelga, inclusión en la lista negra, boicot o sanç6es Impuesta por una nación soberana o por una organización supranacional de Naç6es soberanos, ya sea en el incurrir; o

(b) caso fortuito, enemigos públicos, fuerza de la ley y/o medidas legislativas o administrativas (incluyendo la retirada de cualquier autorización gubernamental requerida por cualquiera de las partes para cumplir con los términos del presente acuerdo), embargo, cuarentena, tumulto, insurrección, guerra declarada o no declarada, estado de guerra o beligerancia o riesgo incidental o peligro a la misma; o

(c) cualquier otra causa que esté fuera de su control respectivo.

21. La Compañía se reserva el derecho privado y exclusivo de iniciar y defenderse en cualquier procedimiento o acción civil, administrativa o penal, y de manera general de adoptar o buscar cualquier remedio legal que estime conveniente, para la protección de su reputación comercial, marcas y otros derechos de propiedad intelectual, así como para la protección de las Bases de Bebidas y Bebidas, y para defenderse de cualquier acción que afecte a estos asuntos. A petición de la Compañía, el Productor prestará asistencia en cualquier acción. El Productor no tendrá ninguna reclamación contra la Compañía como resultado de tales procedimientos o acciones por cualquier omisión en el inicio o la defensa en tales procesos o acciones. El Productor notificará inmediatamente a los Intervinientes cualquier disputa o proceso que haya sido iniciada o amenazado para afectar tales asuntos. El Productor no iniciará ningún procedimiento judicial o administrativo contra ningún tercero, que pueda afectar los intereses de la Compañía, sin el consentimiento previo por escrito de la Compañía.

22. La Compañía se reserva el derecho privado y exclusivo de iniciar y defenderse en todos los procesos y acciones relacionadas con las Marcas Registradas. La Compañía puede iniciar y defenderse en tales procesos y acciones en su propio nombre o requerir que el Productor inicie y se mantenga en tales procesos o acciones, en su propio nombre, o en conjunto el Productor y la Compañía.

23. El Productor se compromete a consultar al Embotellador y a los Intervinientes sobre todas las reclamaciones, procesos y acciones de responsabilidad por los productos iniciados en contra del Productor con respecto a las Bebidas o Envases Aprobados, y a tomar las disposiciones con relación a la defensa en cualquier reclamación o demanda que la Compañía pueda solicitar para proteger los intereses de la Compañía en cuanto a las Bebidas, Envases Aprobados o reputación comercial asociada con las Marcas Registradas.

24. El Productor indemnizará y mantendrá indemnes a la Compañía y al Embotellador, a sus directores y a sus respectivos funcionarios, miembros del consejo de administración y empleados en cuanto a todos los

costos, gastos, pérdidas y daños, reclamaciones, obligaciones y pasivos derivados de hechos o circunstancias no atribuibles a la Compañía, incluidos, sin limitación, todos los costos y gastos incurridos en composiciones o transacciones de los mismos, derivados de la preparación, envasado de las Bebidas por parte del Productor, incluyendo, sin limitación, todos los costos derivados de actos o incumplimientos, ya sea por negligencia o no, del Productor.

25. El Productor acepta y acuerda que:

(a) que no hará declaraciones o revelaciones formales a las autoridades públicas o gubernamentales o a cualquier otro tercero, con respecto a las Bases de Bebidas o Bebidas, sin el consentimiento previo por escrito del Embotellador y de los Intervinientes;
(b) que siempre mantendrá confidencial, en todo momento, tanto durante la continuidad como después de la terminación de este Contrato, toda información sensible y confidencial, incluyendo, sin limitar la generalidad de lo anterior, instrucciones e información sobre técnicas, ventas, comercialización y distribución, proyectos y planes, relacionados con el objeto del presente Contrato, que el Productor pueda recibir del Embotellador o de los Intervinientes o en cualquier otra forma, y velará por que dicha información sólo sea dada a conocer a aquellos ejecutivos, directores y empleados que estén ligados por disposiciones razonables que incorporen las obligaciones de confidencialidad establecidas en esta Cláusula; y
(c) al vencimiento o término anticipado de este Contrato, el Productor entregará inmediatamente a los Intervinientes o a quien ésta indique, todos los materiales electromagnéticos, computarizados, digitales o de otro tipo, escritos o gráficos, que incluyan o contengan cualquiera información sujeta a la obligación de confidencialidad establecida en el presente instrumento.

26. Las Partes y los Intervinientes reconocen que pueden surgir incidentes, amenazando así la reputación y el negocio del Productor y/o afectando adversamente el buen nombre, la reputación comercial y la imagen de la Compañía y las Marcas Registradas. Para hacer frente a estos incidentes, incluyendo, sin limitación alguna a cualquier pregunta sobre la calidad de las Bebidas que puedan ocurrir, el Productor designará y organizará un equipo de gestión de incidentes, e informará a los Intervinientes los nombres de los miembros de este equipo. El Productor también acuerda cooperar plenamente con los Intervinientes y con los terceros que los Intervinientes puedan nombrar, y coordinar todos los esfuerzos para hacer frente a tales incidentes y resolverlos consistentemente con los procedimientos de gestión de crisis que pueden ser informadas por los Intervinientes al Productor de vez en cuando.

27. En caso de que cualquier disposición de este Contrato sea o devenga legalmente inválida o ineficaz, ello no afectará ni la validez ni la efectividad de las demás disposiciones de este Contrato, siempre que la invalidez o ineficacia de dichas disposiciones no impida ni dificulte indebidamente el cumplimiento del presente instrumento ni perjudique la propiedad o validez de las Marcas Registradas.

28. Todas las disposiciones y los asuntos mencionados en este Contrato podrán ser modificados o complementados de común acuerdo por escritos periódicamente. Además, este Contrato constituirá el único acuerdo entre la Productora, el Embotellador y los Intervinientes, destacando los documentos mencionados en los Considerandos y sus instrumentos conexos. Todos los acuerdos previos de cualquier tipo celebrados entre las Partes relativos al objeto del mismo quedan nulos por el presente Contrato, salvo en la medida en que los mismos puedan incluir acuerdos y otros documentos dentro de las disposiciones introductorias de este instrumento.

29. Ninguna renuncia, modificación, alteración o complemento a este Contrato o a cualquiera de sus disposiciones será obligatoria para las Partes o los Intervinientes, a menos que la misma haya sido firmada por representantes debidamente autorizados de las Partes y los Intervinientes.

30. Todas las notificaciones escritas dadas conforme con este Contrato deberán hacerse llegar por un servicio de entrega rápida ("Courier"), personalmente o por correo (aéreo) registrado y se considerarán dadas en la fecha en que dicha notificación sea enviada, se efectúe la entrega personal o que dicha carta registrada sea enviada por correo. Esas notificaciones escritas deberán dirigirse al último domicilio conocido de la Parte en cuestión. Cada Parte deberá notificar oportunamente a la otra cualquier cambio en su domicilio.

COMPAÑÍA:
THE COCA-COLA COMPANY
One Coca-Cola Plaza, N.W.
Atlanta, Georgia 30313
Estados Unidos da América
At.: International Operations Counsel

PRODUCTOR:
LEAO ALIMENTOS E BEBIDAS LTDA.
Rua Paes Leme, 524, 10° andar,
Pinheiros São Paulo – SP
CEP 05424-010
At.: Diretor-Presidente

EMBOTELLADOR:
RIO DE JANEIRO REFRESCOS LTDA
Rua André Rocha, n° 2299,
Jacarepaguá Rio de Janeiro - RJ
CEP 22710-5619

31. La omisión por parte de cualquiera de las Partes o de los Intervinientes en ejercer oportunamente cualquier derecho otorgado en este instrumento, o en exigir el cumplimiento estricto de cualquiera obligación asumida en el presente instrumento por la Parte o Interviniente, no se considerará como una renuncia a ese derecho o al derecho de exigir el cumplimiento posterior de todas y cada una de las obligaciones asumidas por las Partes o los Intervinientes en este Contrato.

32. Los títulos en el presente instrumento sólo se incluyen por conveniencia de las partes y no afectarán la interpretación de este Contrato.

33. Este Contrato se interpretará y analizará de acuerdo con las leyes brasileñas, y será gobernado por dichas las leyes, eligiendo las Partes el foro central del Condado de Río de Janeiro/RJ para resolver cualquier disputa que surja de este acuerdo, sin dar lugar a ningún principio sobre elección o conflicto de leyes que sea aplicable.

34. Este Contrato consolida, deroga y sustituye todos los contratos de producción firmados individualmente por el Productor, o en conjunto con sus predecesores, con el Embotellador, pasando este instrumento a ser el único documento vigente que regula los derechos de producción resultante de los Riders Agreements firmados con la Compañía en relación con las Bebidas.

_____

The Coca-Cola Company
Representante Legal

_____ _____

Coca-Cola Indústrias Ltda. NOMBRE: RG:

_____

Recofarma Indústria do Amazonas Ltda.

ANEXO A

DEL VALLE
KAPO
POWERADE
POWERADE ZERO
I9
LEAO

CARTA OFERTA No. 1/2017

30 de noviembre de 2017

Monster Energy Company
c/o Katten Muchin Rosenma LLP.
575 Madison Avenue
New York, NY 10022
Atn.: Rodney C. Sacks

Ref: *Carta Oferta No. 1/2017 (esta "Oferta") de Embotelladora del Atlántico S.A. operando bajo el nombre de Coca-Cola Andina Argentina, una sociedad constituida bajo las leyes de Argentina (el "Distribuidor"). A menos que se defina lo contrario en esta Oferta, los términos indicados con la letra mayúscula tendrán el significado atribuido a dichos términos en el Contrato (según lo definido a continuación).*

Estimado Sr. Sacks:

Por la presente, el Distribuidor irrevocablemente hace esta Oferta a Monster Energy Company, una sociedad constituida bajo las leyes de Delaware ("MEC"), para la firma de un Contrato de Distribución según los términos y condiciones adjuntos como Anexo A, el "Contrato de Distribución Internacional" (el "Contrato") firmado por el Distribuidor en cada una de sus páginas a efectos de su identificación.

Este Contrato es el resultado de las negociaciones de buena fe mantenidas por las partes y reemplaza todas las discusiones y comunicaciones orales y escritas previas entre MEC y el Distribuidor con respecto al objeto del presente y constituye el entendimiento único y exclusivo de las partes con respeto al asunto materia del presente y reemplaza cualquier acuerdo anterior entre ellos.

Esta Oferta será irrevocable, válida y vinculante hasta el 15 de diciembre de 2017, y será considerada como aceptada por MEC en Nueva York sólo cuando MEC acepte por escrito todos los términos de esta Oferta antes de dicha fecha y posteriormente entregando puntualmente su aceptación por escrito de esta Oferta al Distribuidor. El Contrato deberá ser considerado firmado en Nueva York a la fecha de aceptación especificada en la aceptación de esta Oferta por escrito por parte de MEC. La aceptación por MEC de esta Oferta por cualquier otro método está estrictamente prohibida.

El Distribuidor reconoce que la aceptación de esta Oferta por parte de MEC será a la absoluta y única discreción de MEC. El Distribuidor además reconoce que: (a) esta Oferta, la eventual aceptación por parte de MEC, el Contrato y la relación contractual resultante entre el Distribuidor y MEC, estará sujeta a las leyes de Nueva York de conformidad con los términos de la Sección 25 del Contrato, y (b) cualquier disputa, controversia o reclamo que se presentase a partir de, o relacionado con la Oferta, su aceptación, el Contrato o su incumplimiento o la terminación del mismo, será sometida a la cláusula arbitral establecida en la Sección 26 del Contrato.

En el evento que MEC acepte esta Oferta según los términos de este, se considerará que dicha aceptación ocurre en las oficinas de MEC ubicadas en 575 Madison Avenue, Nueva York, NY 10022.

Atentamente,

_____

EMBOTELLADORA DEL ATLÁNTICO S.A.
operando bajo el nombre de COCA-COLA ANDINA ARGENTINA
Fabián Castelli
Gerente General

ANEXO A

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

Este CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL (el "Contrato") se considerará como celebrado en la fecha de aceptación especificada en la Aceptación de MEC (según se define más adelante) (la "Fecha de Vigencia") entre MONSTER ENERGY COMPANY, una sociedad constituida bajo las leyes del estado de Delaware, EE.UU., domiciliado en 1 Monster Way, Corona, California 92879 ("MEC") y EMBOTELLADORA DEL ATLÁNTICO S.A. operando bajo el nombre de COCA-COLA ANDINA ARGENTINA. (el "Distribuidor"). Al referirse a MEC y al Distribuidor colectivamente se les dirá las "partes" e individualmente serán una "parte" del presente Contrato.

1. Consideraciones y Definiciones.

a. El Distribuidor ofreció a MEC celebrar este Contrato de conformidad con la Carta de Oferta No. 1/2017 del Distribuidor con fecha 30 de noviembre de 2017 (la "Oferta"). En el caso que MEC acepte la Oferta entregando su notificación de aceptación por escrito al Distribuidor tal como se contempla en la Oferta (la "Aceptación de MEC"), este Contrato entrará en plena vigencia a partir de la Fecha de Vigencia.

b. El Distribuidor es un distribuidor líder de bebidas en todo el Territorio (según lo definido más adelante) con una vasta experiencia en la distribución de bebidas. El Distribuidor ha desarrollado e implementado planes y sistemas de marketing exitosos para dicha distribución y éstas se encuentran substancialmente asociadas con las marcas y nombre comercial de The Coca-Cola Company ("KO"). KO ha designado al Distribuidor, y MEC desea nombrar al Distribuidor como el Distribuidor de los Productos (según lo definido más adelante), como parte de las operaciones y sistemas del negocio del Distribuidor, a partir de una fecha mutuamente acordada por escrito por las partes, pero que en ningún caso podrá ser después del 1 de marzo de 2018 (la "Fecha Inicio").

c. Cuando se utiliza en este Contrato: (i) la palabra "Productos" significa (x) todas las Bebidas Energéticas (según se define más adelante) en cualquier forma, los cuales son ofrecidos, envasados o comercializados por MEC o sus Afiliados en cualquier momento después de la fecha de vigencia en el Territorio bajo la marca principal "Monster", o cualquier otra marca primaria que contenga "Monster" como un derivado o una parte de ese nombre, o que contenga la "M" como un componente principal de la marca, y que puede, pero no necesariamente, contener la marca "M", o el icono "M" y (y) aquellos Productos bebestibles adicionales comercializados bajo las Marcas Comerciales (según se define más adelante) o de otro tipo, según sea acordado por MEC y el Distribuidor oportunamente mediante la ejecución de una modificación al Anexo A. MEC y el Distribuidor utilizarán esfuerzos comercialmente razonables para revisar y actualizar periódicamente el Anexo A de manera oportuna durante todo el Plazo. Los Productos incluirán todos los tamaños de SKU según lo determinado por MEC y aquellos ofrecidos, envasados o comercializados de buena fe y oportunamente por MEC o cualquiera de sus Afiliados; (ii) la palabra "Territorio" significa el territorio identificado en el Anexo B; (iii) las palabras "Cuentas del Distribuidor" significan todas las cuentas o clases de cuentas en el Territorio (incluyendo

las establecidas como Cuentas del Distribuidor exclusivas o no exclusivas en el Anexo C del presente Contrato), distintos a los reservados para MEC según se identifican en dicho Anexo C; (iv) la palabra "Marcas" significa los nombres y marcas identificados en el Anexo D del presente Contrato; (v) las palabras "Bebida/s Energética/s" significan cualquier bebestible no alcohólico ya sea no perecible, listo para consumir, en polvo, en gotas o en forma de concentrado, que cumpla con todas las siguientes condiciones: (A) que se comercializa o presenta al consumidor como una bebida energética, (B) que contiene uno o más de los siguientes ingredientes: guaraná, taurina, panax ginseng, L-carnitina, vitaminas B-2, vitaminas B-6, vitaminas B-12, L-arginina, rósea, glucuronolactona o inositol (o, en la medida aprobada por KO, cuya aprobación no será injustificadamente denegada, condicionada o retrasada, cualquier ingrediente que reemplace o complemente alguno de los ingredientes anteriores) y (C) que contiene al menos cinco (5) miligramos de cafeína por onza (el "Requisito de Cafeína"), salvo que (1) los Productos bajo la marca Monster Energy Unleaded (substancialmente en lo referente a como dichos productos se formulan, fabrican, comercializan o venden a la fecha del presente Contrato, y cualquier extensión o expansión de línea de dichos Productos comercializados bajo dicha marca) no estará obligado a cumplir con el Requisito de Cafeína; y (2) el Requisito de Cafeína se reducirá con respecto a cualquier territorio en particular en la medida en que cualquier ley final aplicable a MEC en dicho territorio imponiendo restricciones a las actividades de MEC en curso sea decretada por una entidad gubernamental con jurisdicción sobre ese territorio ya sea que (I) establezca específicamente una concentración máxima de cafeína que sea menor al Requisito de Cafeína (en cuyo caso el Requisito de Cafeína aplicable a dicho territorio deberá ser igual a la concentración máxima de cafeína permitida por dicha ley) o (II) a criterio de la buena fe de MEC (II) que se espere razonablemente, basado en el criterio de la buena fe de MEC, tenga un efecto adverso sobre los negocios, ventas o rentabilidad de MEC en dicho territorio debido a que la concentración de cafeína de los Productos exceden de manera determinada (incluyendo como por ejemplo, un impuesto significativo sobre los bebestibles con concentraciones de cafeína por encima de una cantidad indicada, pero excluyendo para evitar dudas, cualquier edad o restricción similar sobre la forma de venta de éstos bebestibles) (en cuyo caso el Requisito de Cafeína aplicable a dicho territorio será la concentración de cafeína que no tendrá dicho efecto adverso); habiéndose acordado que los Productos afectados en cualquier territorio afectado pueden ser reformulados por MEC en la medida necesaria para cumplir con cualquier ley similar o para evitar dichos efectos; (vi) la palabra "Afiliados" significa cualquier Persona o cualquier otra Persona que, directa o indirectamente a través de uno o más intermediarios, controla o es controlada por o esté bajo control común con tal Persona, como dichos términos se utilizan en y son interpretados bajo la Regla 405 de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos de América; (vii) la palabra "Persona" significa un individuo o empresa, compañía, sociedad, fideicomiso, constituida o no constituida, empresa conjunta, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, gubernamental (o una agencia o subdivisión gubernamental) u otra entidad de cualquier tipo; y (viii) las palabras "Entidad Gubernamental" significan cualquier (A) nación, estado, condado, ciudad, pueblo, distrito, u otra jurisdicción de cualquier naturaleza, (B) gobierno federal, local, municipal, extranjeros u otro, (C) autoridad gubernamental o cuasi gubernamental de cualquier naturaleza (incluyendo cualquier agencia, rama, departamento, funcionario, entidad y cualquier corte u otro tribunal gubernamental), u (D) organismo que ejerza o se encuentre facultado para ejercer, cualquier poder administrativo, ejecutivo, judicial, legislativo, policial, regulador, tributario o de cualquier naturaleza. Todos los Anexos a los que se refieren en este Contrato se considerarán incorporadas en el mismo.

2. Nombramiento.

a. A partir de la Fecha de Inicio, MEC nombra al Distribuidor, y el Distribuidor acepta el nombramiento, como distribuidor y vendedor de Productos a las Cuentas del Distribuidor en el Territorio. Dicho nombramiento será exclusivo con respecto a cada una de las Cuentas del Distribuidor, excepto y en la medida que éstas sean específicamente designadas como no-exclusivas en el Anexo C del Contrato. Dicho nombramiento deberá excluir cualquier SKU/s eliminado(s) de la distribución conforme a las Secciones 13(b) o 13(f). Las categorías de clientes que se excluyen de la definición de las Cuentas del Distribuidor o aquellos que MEC podrá nombrar oportunamente, están expresamente reservadas para MEC. El Distribuidor tendrá derecho a designar a subdistribuidores dentro del Territorio siempre que los términos de dicho nombramiento dispongan que los subdistribuidores no busquen o soliciten activamente clientes para los Productos fuera del Territorio o cualquier cliente ubicado dentro del Territorio distintos a las Cuentas del Distribuidor, y que los términos de dichos nombramientos no sean incompatibles con los términos y condiciones del presente Contrato, y estarán sujetos a los derechos de MEC por disposición de este Contrato. El nombramiento de subdistribuidores por parte del Distribuidor será para complementar y aumentar, pero no para reemplazar o sustituir, total o parcialmente, los recursos, las capacidades de desempeño o la capacidad de realizar plenamente todas las obligaciones por parte del Distribuidor en el Territorio bajo este Contrato, incluyendo sin limitación, conforme a lo dispuesto en la Sección 3 siguiente. El Distribuidor seguirá siendo responsable por las acciones, omisiones y desempeño de todos los subdistribuidores del Distribuidor.

b. El Distribuidor no podrá directa o indirectamente, sólo o en combinación con cualquier otra Persona: (i) buscar o solicitar activamente clientes o cuentas para los Productos fuera del Territorio o clientes o cuentas ubicados dentro del Territorio que no sean Cuentas del Distribuidor (en particular, pero sin limitar lo anterior, el Distribuidor no deberá abordar activamente a clientes fuera del Territorio o abordar cuentas que no sean Cuentas del Distribuidor en el Territorio ya sea por correo directo, visitas, promociones o publicidad dirigida a los clientes, o de otra manera), y/o (ii) activamente vender, comercializar, distribuir o de otra forma disponer activamente de cualquiera de los Productos a cualquier Persona situada fuera del Territorio o a cualquier Persona situada dentro del Territorio que el Distribuidor sepa o razonablemente crea que podrá distribuir o revender los Productos fuera del Territorio, salvo que, sujeto a todos los términos y condiciones de este Contrato, el Distribuidor pueda vender, comercializar, distribuir, asignar o de otro modo transferir Productos a otros embotelladores o distribuidores designados por KO que estén autorizados por MEC para vender, comercializar, distribuir, asignar o de otra forma transferir al territorio de dicho distribuidor o embotellador. Durante el Plazo, el Distribuidor deberá comprar exclusiva y directamente de MEC o de proveedores designados por MEC (y de ninguna otra Persona) todos sus requerimientos de Productos. En el caso de que los Productos distribuidos o vendidos por el Distribuidor se encuentren fuera del Territorio, a solicitud razonable de MEC, el Distribuidor deberá utilizar los Mejores Esfuerzos (según se define más adelante) para poner a disposición de los representantes de MEC los Contratos de venta y otros documentos relativos a los Productos correspondientes que sean razonablemente necesarios para, y de otro modo cooperar razonablemente con MEC en, todas las investigaciones de MEC, relativos a la venta y distribución de los Productos fuera del Territorio, en cada caso, sujeto a confidencialidad y demás obligaciones a terceros y únicamente en la medida permitida bajo la ley vigente. El Distribuidor deberá utilizar los Mejores Esfuerzos para informar inmediatamente a MEC si en cualquier momento recibe una solicitud u oferta escrita por parte de un tercero para comprar Productos al Distribuidor y que el Distribuidor sabe daría lugar a una violación de esta Sección 2(b), en cada caso, sujeto a confidencialidad y demás obligaciones a terceros y únicamente

en la medida permitida bajo la ley vigente. "Mejores Esfuerzos" significa los esfuerzos utilizados por una Persona sensata que desea de buena fe lograr un resultado y para asegurar que ese resultado se logre tan pronto como sea posible, pero no requiere que la Persona sujeta a la obligación tome acciones que resultarían en un cambio material adverso, o cambio financiero que en su conjunto, o durante un período de tiempo, en cualquier cambio materialmente adverso de los beneficios a dicha Persona bajo este Contrato, o que requiere que dicha Persona gaste fondos u otorgue otros incentivos económicos, a menos que sea expresamente requerido bajo este Contrato.

c. El Distribuidor reconoce y acepta que no tiene derecho a distribuir productos de MEC distintos de los Productos. Las ventas por MEC al Distribuidor de productos de MEC distintos a los Productos, y/o cualquier producto vendido por MEC al Distribuidor o su(s) subdistribuidor(es) más allá del alcance, Plazo (según se define a continuación) o después de la terminación de este Contrato, con o sin causa, por cualquier razón o ninguna razón en absoluto: (i) no deberá constituir, entenderse como o dar lugar a cualquier contrato de distribución expresa o implícita, curso de conducta u otra relación entre MEC y el Distribuidor, (ii) no deberá conferir al Distribuidor o su(s) subdistribuidor(es) ningún derecho de cualquier naturaleza, incluyendo sin limitación el derecho a comprar, vender, comercializar o distribuir o continuar comprando, vendiendo, comercializando o distribuyendo cualquier producto, incluyendo los Productos, o a usar las Marcas distintas a aquellas para los Productos vendidos y entregados por MEC al Distribuidor, y (iii) deberá constituir una transacción separada para cada envío de productos efectivamente entregados por MEC al Distribuidor y/o subdistribuidor(es), a la sola y absoluta discreción de MEC, que MEC tendrá derecho a ejercer, variar, retirar y/o cesar, considerando cada caso en particular, en cualquier momento a la sola y absoluta discreción de MEC. El Distribuidor de manera irrevocable en derecho o en equidad, renuncia, libera y descarga cualquier demanda, responsabilidad, acción y derecho contra MEC incluyendo sin limitación aquellos por daños (incluyendo sin limitación, daños consecuentes, especiales o punitivos), compensación o indemnizaciones o reclamos de cualquier naturaleza por el Distribuidor que surjan de o en relación con las materias referidas en esta Section2(c) y/o cualquier acto, omisión o conducta de MEC con respecto a estas materias.

d. MEC y el Distribuidor deberán cooperar razonablemente con respecto a la obtención de cualquier licencia, permiso, certificado y aprobaciones gubernamentales de importación que sean necesarias para permitir la venta de Productos en el Territorio. En la medida de que MEC razonablemente solicite que el Distribuidor obtenga dichas licencias, permisos, certificados, o aprobaciones gubernamentales, el Distribuidor con cargo exclusivo a MEC, utilizará los Mejores Esfuerzos para obtener dichas licencias, permisos, certificados y aprobaciones gubernamentales de importación que sean necesarias para permitir la venta de Productos en el Territorio. El Distribuidor reconoce y acepta que todas estas licencias, permisos, certificados y aprobaciones gubernamentales se obtienen para el beneficio de MEC y están sujetos a la obligación del Distribuidor para cumplir con las estipulaciones de las Secciones 3(x) y 12(e)(vi) de este documento. El Distribuidor también deberá cumplir con todas las leyes gubernamentales, regulaciones y órdenes que sean aplicables al Distribuidor por razón de su ejecución y cumplimiento de este Contrato, incluyendo todas las leyes, reglamentos u órdenes en el Territorio que rigen o afectan el pedido, la exportación, envío, importación, venta, entrega o re-entrega de Productos en el Territorio. Cada una de las partes deberá notificar a la otra de la existencia y el contenido de cualquier disposición legal de que dicha parte tenga conocimiento real, que entre en conflicto con las estipulaciones de este Contrato en el momento de su ejecución o después de eso. En la exportación de productos desde los Estados Unidos, el Distribuidor deberá además cumplir con la legislación del Territorio, así como las leyes de los Estados Unidos y las regulaciones de exportaciones,

incluyendo la Ley de Administración de Exportaciones y sus regulaciones, y las Regulaciones de Boicot de los Estados Unidos. El Distribuidor deberá utilizar los Mejores Esfuerzos para proporcionar a MEC toda la asistencia razonablemente necesaria para garantizar el cumplimiento por parte de MEC, el Distribuidor y los Productos de cualquier ley gubernamental, regulación, orden y requisito de inscripción y traducciones de los Productos, las etiquetas del Producto y cualquier otra información escrita que sea necesaria en el Territorio, en cada caso sin limitación de las representaciones, garantías u obligaciones de MEC según el presente documento.

e. MEC y sus Filiales (si es que aplica) utilizará esfuerzos comercialmente razonables para incluir estipulaciones comparables a las subsecciones 2(b)(i) y 2(b)(ii) anteriormente descritos en sus Contratos de distribución con distribuidores en territorios dentro de Argentina. Si cualquier otro distribuidor designado por MEC en Argentina (i) busca y ofrece activamente a clientes en las Cuentas del Distribuidor (excepto las Cuentas de Distribuidor no-exclusivas identificadas en el Anexo C) los Productos en el Territorio, o (ii) vende, comercializa, distribuye o de otro modo dispone activamente de cualquier Producto, ya sea directa o indirectamente a cualquier Persona situada en su territorio que dicho distribuidor sabe o razonablemente cree que distribuirá o revenderá los Productos dentro del Territorio, MEC tomará medidas razonablemente comerciales para (A) hacer cumplir los derechos de MEC en virtud de cualquier Contrato de distribución, en la medida exigible bajo tal Contrato de distribución y las leyes aplicables, abordar la importación de Productos en el Territorio en violación de cualquier Contrato de distribución aplicable en relación a los Productos, (B) hacer valer los derechos de MEC contra cualquier otro distribuidor para abordar la importación de Productos en el Territorio en violación de Contratos de distribución aplicables con otros distribuidores relativos a los Productos en donde MEC o sus afiliados son una de las partes, pero sólo en la medida exigible bajo dichos Contratos de distribución y legislación aplicable e (C) impedir que tales otros distribuidores entren en incumplimiento de las estipulaciones comparables a las subsecciones 2(b)(i) y 2(b)(ii) anteriores, pero sólo en la medida de que MEC tendrá derecho a hacerlo bajo los términos de sus Contratos de distribución con dichos distribuidores y en la medida exigible bajo la ley vigente. El Distribuidor deberá cooperar y, si es necesario y requerido por MEC, unirse a MEC en todos los procedimientos conforme a lo anterior. El Distribuidor no tendrá ningún reclamo y MEC no tendrá responsabilidad, derivado de la venta de Productos por dichos otros distribuidores en el Territorio, excepto requerir que MEC haga cumplir las estipulaciones mencionadas anteriormente en los Contratos de distribución aplicables.

f. Si el Distribuidor sabe que se requiere de un etiquetado correctivo de los Productos entregados por MEC al Distribuidor para cumplir con la ley vigente en el Territorio, el Distribuidor deberá proporcionar a MEC para el consentimiento por escrito de MEC, que no será excesivamente retenido (i) un aviso por escrito con detalles de las leyes aplicables, (ii) la etiqueta correctiva del Producto propuesta por el Distribuidor y (iii) los costos estimados de re-etiquetado los Productos aplicables. Contra recepción de la autorización de MEC (que no deberá ser denegada sin causa justificada), el Distribuidor pondrá el etiquetado correctivo a los Productos por cuenta de MEC siempre que dicho costo haya sido aprobado por escrito por MEC, dicha aprobación no deberá ser denegada sin causa justificada. Todos los derechos, títulos e intereses de cualquier tipo y naturaleza en y para dicho etiquetado correctivo serán de propiedad única y exclusiva de MEC para todos los fines o usos. El Distribuidor por la presente asigna a MEC todos los derechos, títulos e intereses, si los hubiera respecto a dicho etiquetado correctivo y se compromete a ejecutar los documentos y tomar cualquier acción MEC considere razonablemente necesario o adecuado para realizar dicha asignación, a solicitud razonable y por cuenta de MEC.

g. Las partes reconocen que es su actual intención mutua considerar en el momento oportuno entrar en un contrato por escrito en términos mutuamente aceptables para proporcionar la fabricación de determinados Productos en el Territorio. Esta subsección 2(g) no será ejecutable contra alguna de las partes a menos y hasta que un contrato aplicable haya sido ejecutado por ambas partes.

h. Sujeto a y sin limitación de las obligaciones a KO de MEL (según se define más adelante) y sus Afiliados según el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional (según se define más adelante), si el Distribuidor se niega a distribuir, se niega a seguir distribuyendo, o propone no distribuir (una "Negativa de Distribución") (i) la mayoría de los Productos, según sea el caso, designados por MEC de buena fe para la venta en el Territorio, MEC tendrá el derecho a vender alguno o todos los Productos designados por MEC para la venta en el Territorio directamente o a través de otros distribuidores en el Territorio, excluyendo al Distribuidor, o (ii) uno o más de los SKU de MEC determinados por MEC para la venta en el Territorio, MEC tendrá el derecho (sin perjuicio de su derecho en la cláusula (i) anterior) para vender dichos SKU/s declinados directamente o a través de otros distribuidores en el Territorio, excluyendo al Distribuidor, en cada caso (i) e (ii) a cuarenta y cinco (45) días de la notificación escrita al Distribuidor y KO de su intención de hacerlo; siempre que dicha Negativa de Distribución continúa existiendo para dicho período de cuarenta y cinco (45) días. El derecho de MEC a vender o haber vendido estos Productos estará limitada a la porción del Territorio para el cual se ha negado dicha distribución. El "Contrato de Coordinación de Distribución Internacional" significa el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional Modificado y Revisado de fecha 12 de junio de 2015 entre KO y Monster Energy Ltd. (anteriormente Tauranga, Ltd.), una sociedad organizada y existente bajo las leyes de la República de Irlanda ("MEL") y MEC.

i. Si, después de la Fecha de Vigencia, MEC decide vender o de otra manera distribuir cualquier Producto o SKU de cualquier Producto ("SKUs de Producto") en el Territorio que no hayan sido previamente vendidos o distribuidos por el Distribuidor (cada uno un "Nuevo SKU de Producto"), antes de lanzar o de iniciar la venta o distribución de dichos Nuevos SKU de Producto, MEC proporcionará al Distribuidor el derecho a distribuir estos Nuevos SKU de Producto, sujeto a los términos de este Contrato (y sujeto a y sin limitación de las obligaciones de MEL con KO bajo el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional). Si el Distribuidor se niega a vender y distribuir esos Nuevos SKU de Producto en el Territorio dentro de los quince (15) días desde que MEC solicita añadir dichos Nuevos SKU de Producto, entonces MEC a su entera y absoluta discreción, tendrá el derecho y la opción para vender y distribuir dicho Nuevo SKU de Producto rechazado directamente o a través de otros distribuidores seleccionados por MEC, excluyendo al Distribuidor; siempre que MEC otorgue a dicho Distribuidor un aviso escrito de quince (15) días de la intención de MEC de hacerlo y el Distribuidor no inicie y continúe comprando a MEC y vendiendo dichos Nuevos SKU de Productos rechazados dentro del período adicional de quince (15) días. El derecho de MEC para vender o haber vendido dichos Nuevos SKU de Producto se limitará a la porción del Territorio para el cual se ha rechazado dicha distribución.

j. Las partes reconocen y aceptan que MEC puede designar un subsidiario 100% de propiedad de MEC para realizar cualquiera de las obligaciones de MEC, o para ejercer cualquiera de los derechos de MEC, bajo este Contrato, en la medida determinada por MEC a su única y absoluta discreción, y dichas obligaciones o derechos se considerarán como realizados y/o ejercidos (según sea el caso) por MEC.

3. Deberes del Distribuidor

El Distribuidor deberá:

a. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe (i) para promover, ofrecer e impulsar vigorosamente de manera activa y diligente la amplia distribución y venta de los Productos a las Cuentas del Distribuidor en el Territorio y (ii) para desarrollar y explotar todo el potencial del negocio de distribución, de marketing (según lo definido más abajo) y venta de los Productos en todo el Territorio mediante la creación, expansión y estimulación continua de la demanda futura de los Productos y satisfacer plenamente y en todos los aspectos, la demanda de los mismos (salvo para las cuentas reservadas para MEC según el Anexo C y aquellas cuentas MMM (según se define más adelante) que son atendidos directamente por MEC según la Sección 14). Para los efectos de esta Sección 3 y la Sección 13 más adelante, "Marketing" significa marketing comercial, marketing local y promociones locales de Productos en el Territorio;

b. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para desarrollar activa y diligentemente nuevas oportunidades de negocio para los Productos en las cuentas del Distribuidor en el Territorio;

c. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para administrar activa y diligentemente todos los subdistribuidores del Distribuidor en todo el Territorio para lograr alinear el sistema para promover la venta y distribución de los Productos;

d. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para garantizar un extenso merchandising dentro del local y una óptima plataforma de posicionamiento en las Cuentas del Distribuidor en el Territorio con respecto a los Productos, a excepción de aquellas cuentas MMM atendidos directamente por MEC según la Sección 14 más adelante;

e. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para realizar funciones de distribución completa y eficiente para y en las Cuentas del Distribuidor en todo el Territorio;

f. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para la completa implementación del Plan Anual de Negocios (según lo definido y acordado oportunamente según la Sección 13(b) más adelante) y utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para lograr y mantener todos los objetivos fijados con respecto a lo contemplado en la Sección 13(b) más adelante;

g. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para lograr y mantener las Metas de Desempeño (según los definido y determinado en cada año calendario según la Sección B(d) más adelante).

h. En relación con las ventas de los Productos solamente, permitir que los representantes de MEC puedan acompañar a los vendedores del Distribuidor en sus rutas de ventas en el Territorio, con un aviso anticipado razonable al Distribuidor;

i. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para lograr un óptimo ambiente y espacio de frío, posición, prominencia y visibilidad de los Productos en todas las Cuentas del Distribuidor

en el Territorio, excepto para aquellas Cuentas MMM atendidas directamente por MEC según la Sección 14 más adelante;

j. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para promover y mantener un sistema eficaz, viable y un sistema de distribución de los Productos en las cuentas del Distribuidor en todo el Territorio que sea financieramente sano, excepto para aquellas Cuentas MMM atendidos directamente por MEC según la Sección 14 más adelante;

k. Proporcionar los recursos necesarios para la venta, entrega, Marketing, promoción y prestación de servicios para los Productos en las Cuentas del Distribuidor en el Territorio, excepto para aquellas cuentas MMM atendidos directamente por MEC según la Sección 14 más adelante;

l. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para lograr y mantener niveles mínimos de distribución para los Productos en Cuentas del Distribuidor (excepto para las aquellas Cuentas del Distribuidor no-exclusivas según lo identificado en el Anexo C) de Contrato a lo oportunamente convenido o determinado de conformidad con la Sección 13(c) más adelante;

m. Realizar y satisfacer sus obligaciones especificadas en las Secciones 10 y 13 más adelante.

n. Proporcionar información comercial y de Marketing en relación con los Productos según sea razonablemente solicitado por MEC;

o. Cumplir con cualquier ley vigente y reglamento de o aplicable en el Territorio y será responsable de asegurar que todas las entregas de Producto por parte del Distribuidor dentro del Territorio cumplan con todas las normas, especificaciones, reglamentos y otros requisitos legales de salud, seguridad, ambientales y otras, en el Territorio y que sean aplicables a los Productos;

p. Asignar oportunamente números de artículo de Contrato a los que serán utilizados por el Distribuidor para cada Producto y cada empaque de Producto para el seguimiento de la información de ventas por su sistema de recolección de datos de ventas;

q. Hacer que todos los esfuerzos de promoción y de Marketing y/o actividades bajo este Contrato sean exclusivamente dedicados a los Productos. Salvo que sea aprobado por un consentimiento escrito de MEC, será una violación de este inciso (i) Colocar productos por parte del Distribuidor en un Equipo (según se define más adelante) brandeado de una Bebida Energética que no sea un Producto, habiéndose acordado que el Distribuidor puede colocar Productos que contengan otra marca de bebestible en los Equipos que no sea una Bebida Energética; (ii) colocar Bebidas Energéticas que no sean los Productos en los Equipos brandeados para los Productos; (iii) que los materiales de ventas para los Productos creados por el Distribuidor incluyan marcas registradas de productos o Bebidas Energéticas que no sean los Productos; y (iv) los precios promocionales y/o actividades promocionales y/o de Marketing y/o programas promocionales y/o de Marketing del Distribuidor se aplicarán a todos o cualquier Producto en combinación con todos o cualquier Bebida Energética distinta a los Productos vendidos por el Distribuidor. No es una violación de este inciso que los Productos sean pedidos, vendidos, entregados o comercializados por la misma Persona o en los mismos vehículos que otros productos;

r. Invertir todo el capital y obtener y gastar todos los fondos necesarios para la organización, instalación, operación, mantenimiento y sustitución dentro del Territorio del bodegaje, Marketing,

distribución, entrega, transporte y otras instalaciones y equipos que sean necesarios para que el Distribuidor cumpla con sus obligaciones bajo este Contrato;

s. Por su cuenta, presupuestar y gastar esos fondos para la publicidad, Marketing y promoción de los Productos en el Territorio según sea razonablemente requerido por MEC. Las partes, en virtud de los término de este Contrato, contribuirán financieramente en partes iguales con los programas de Marketing locales para crear, estimular y sostener la demanda de los Productos en el Territorio, siempre que el Distribuidor presente todo tipo de proyectos de publicidad, Marketing y promoción relativos a las Marcas o a los Productos a MEC para su aprobación previa y deberá solamente utilizar, publicar, mantener o distribuir este tipo de material de publicidad, Marketing o promocional relacionados a las Marcas o Productos según lo aprobado y autorizado por MEC. MEC también puede emprender, por su propia cuenta e independientemente del Distribuidor, cualquier publicidad adicional o actividades de promoción de ventas en el Territorio que considere útil o apropiado;

t. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para asignar Productos en los Equipos del Distribuidor conforme con el Plan Anual de Negocios y en la medida (y en la forma y manera) acordada entre el Distribuidor y MEC, incluyendo sin limitación, incluir al menos una representación razonable de los Productos en el Equipo del Distribuidor, pero sólo donde sea apropiado. "Equipo del Distribuidor" significará cualquier equipo de refrigeración, conservadoras, barriles, máquinas expendedoras o equipo similar proporcionado por el Distribuidor, o colocado y mantenido por el Distribuidor en los locales de los clientes del Distribuidor en el Territorio para el uso en lo referente a la refrigeración, exhibición, comercialización, promoción o venta de todas o cualquier bebida distribuida y vendida por el Distribuidor en el Territorio. "Equipo de MEC" significará cualquier equipo de refrigeración, conservadoras, barriles, máquinas expendedoras o equipo similar financiado por MEC y/o su(s) Afiliado/s o proporcionado por MEC y/o su(s) Afiliado/s al Distribuidor y colocados por el Distribuidor en instalaciones de los clientes del Distribuidor en el Territorio para su uso en lo referente a la refrigeración, exhibición, Marketing, promoción y/o venta de todos o cualquier Productos distribuido y vendido por el Distribuidor en el Territorio , cuyo precio será financiado y pagado en partes iguales por MEC y/o su(s) Afiliado/s y el Distribuidor como parte del Plan Anual de Negocios o de otro modo oportunamente acordado por escrito por las partes. El aspecto y branding de los Equipos de MEC será determinado por MEC y/o su(s) Afiliado/s a su discreción. La palabra “Equipo” se utilizará para referirse colectivamente al Equipo del Distribuidor y al Equipo de MEC;

u. Tomar medidas y ejecutar los documentos que sean necesarios para asegurar que cualquier Equipo de MEC para el uso en lo referente a la refrigeración, exhibición, Marketing, promoción o venta de Productos y cualquier licencia, derecho, consentimiento u otro derecho relativos a la colocación o ubicación del Equipo MEC en instalaciones del cliente, permanecerá siendo de propiedad exclusiva de MEC, sin gravámenes. El Distribuidor deberá mantener el Equipo de MEC en buenas condiciones durante el Plazo de este Contrato, exceptuando el deterioro por uso normal. En la fecha de terminación de este Contrato, el Distribuidor deberá entregar el Equipo de MEC a MEC y/o a su(s) Afiliado/s en la ubicación de dicho Equipo en el local del cliente. Como depositario de buena fe del equipo MEC, el Distribuidor se compromete a tomar todas las medidas comercialmente razonables para el adecuado bodegaje, conservación y uso del Equipo de MEC siempre y cuando dichos Equipos de MEC sigan siendo útiles y será responsable de cualquier incumplimiento. Si por cualquier razón algún Equipo de MEC se retira y no se recupera, el Distribuidor será responsable de toda pérdida y daños derivados del incumplimiento del Distribuidor de esta Sección 3(u). El Distribuidor se compromete a pagar a MEC

cualquier pérdida o daño incurrido por MEC con respecto al reemplazo del Equipo de MEC y de asegurar la colocación del Equipo de MEC. Adicionalmente el Distribuidor acuerda mantener y reemplazar dicho Equipo a intervalos razonables como sea razonablemente necesario y el costo de dichos Equipos deberá ser financiado y pagado por MEC y el Distribuidor en partes iguales, según los términos de este Contrato y el Anexo E adjunto;

v. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para proteger la buena reputación y buena voluntad de MEC, los Productos, y las Marcas, conducir negocios de manera apropiada y profesional y de otro modo actuar en el mejor interés de MEC en lo relacionado a sus Productos, reputación y buena voluntad. El Distribuidor no actuará o no dejará de actuar de alguna manera que razonablemente se espera sea perjudicial para la imagen de marca de MEC o de los Productos. El Distribuidor no participará en actividades o prácticas, ni dejará de participar en actividades o prácticas, que razonablemente se espera perjudiquen o dañen el valor o la reputación o la buena voluntad de MEC, los Productos o las Marcas.

w. Mantener siempre en stock una cantidad razonablemente suficiente de cada Producto/s en relación con la demanda de las Cuentas del Distribuidor en el Territorio de al menos un período razonable basado en dicha demanda, sujeto a disponibilidad según lo dispuesto por MEC; y

x. Puntualmente a petición razonable de MEC y por cuenta de MEC, tomar las medidas y ejecutar los documentos necesarios para asignar o de otro modo transferir a MEC o al designado por MEC, cualquier registro, licencia, permiso, certificado y aprobación gubernamental que el Distribuidor haya adquirido en relación con, y sólo en la medida que se refiera únicamente a la venta de Productos en el Territorio, en cada caso sujeto a y en la medida permitida bajo la ley vigente.

4. Precios.

a. Los precios ("Precio de Venta") pagados por el Distribuidor a MEC por los Productos serán revisados y determinados anualmente por MEC para el siguiente año a su única discreción luego de conversaciones con el Distribuidor, pero estarán sujetos a ajuste según la siguiente Sección 4(c) más adelante. El aumento anual del Precio de Venta se comunicará al Distribuidor no después de tres (3) meses calendario antes de la implementación de aumentos de precios en un país en el Territorio.

b. Se reconoce que de vez en cuando los clientes pueden requerir que el Distribuidor fije, durante un período de hasta doce (12) meses, los precios que el Distribuidor puede cobrar a su(s) cliente/s para determinados productos. En tal caso, el Distribuidor puede solicitar que MEC fije los precios a pagar por el Distribuidor para el/los producto/s aplicables que serán revendidos a tal(es) cliente/s y MEC deberá oportunamente analizar de buena fe dicha solicitud con el Distribuidor y las partes prepararán y registrarán por escrito cualquier Contrato. Siempre que MEC acepte lo anterior por escrito, MEC no ajustará, para el mismo período que se han fijado los precios del Distribuidor, los precios a pagar por el Distribuidor para el/los producto/s aplicables en la medida en que (i) el(los) producto/s aplicables deben ser suministrados por el Distribuidor al cliente en cuestión, y (ii) el Distribuidor no tendrá derecho a transmitir los ajustes de precio a dicho cliente. Nada de lo contenido en esta Sección 4(b) se interpretará como la imposición de cualquier Contrato o restricción al derecho ya sea que MEC determine

unilateralmente el Precio de Venta o el derecho del Distribuidor a determinar unilateralmente sus propios precios de reventa del Distribuidor y las condiciones del negocio.

c. Sin perjuicio de que se establezca lo contrario en este Contrato, ante cualquier cambio material en los costos asociados con la producción de los Productos (incluyendo, sin limitarse a, un cambio sustancial en los costos de los ingredientes, materiales de empaque, costos de energía o cargos de flete relacionados con la producción y envío de los Productos) en cualquier momento, entonces MEC puede ajustar los Precios de Venta de los Productos al Distribuidor para reflejar tal aumento de costo, que se hará efectivo treinta (30) días después del aviso por escrito de MEC al Distribuidor de dicho cambio. MEC proporcionará documentación razonable dejando constancia del cambio material en sus costos de producción y entrega, si es que el Distribuidor así lo solicita.

d. Todos los Precios de Venta excluyen (i) los costos de transporte y seguro de los Productos y (ii) cualquier valor aplicable o cualquier otro impuesto de ventas o similar, que será pagadero por el Distribuidor.

5. Órdenes. Todos los pedidos de compra de Productos deberán ser transmitidos por escrito o electrónicamente, deberán especificar una fecha y hora de entrega razonable a los lugares en el Territorio acordados por escrito entre las partes de manera oportuna y se presentarán con un plazo mínimo de diez (10) días y estarán sujetos a aceptación por parte de MEC a discreción razonable de MEC. Si MEC no es capaz de aceptar un pedido por cualquier razón, entonces MEC utilizará esfuerzos comercialmente razonables para asignar equitativamente los Productos disponibles para los pedidos de sus distribuidores y clientes, incluyendo al Distribuidor. En caso de cualquier conflicto o inconsistencia entre los términos de este Contrato y cualquier orden de compra, regirán los términos de este Contrato. Todas las órdenes de compra se considerarán como aceptaciones de la oferta de MEC para vender Productos y limitará la aceptación del Distribuidor de los términos y condiciones del mismo.

6. Pagos. MEC deberá facturar al Distribuidor de manera mensual o periódica en un plazo acordado mutuamente en la moneda principal del Territorio (Argentine pesos). Dicho pago se realizará vía transferencia electrónica a la cuenta indicada por MEC, o a cualquier otra cuenta que MEC designe dentro de (i) un plazo de sesenta (60) de emitida la factura durante los primeros nueve (9) meses luego de la Fecha de Inicio, (ii) cuarenta (40) días desde la fecha de emisión de la factura luego del vencimiento de los primeros nueve (9) meses luego de la Fecha de Inicio, u (iii) otro plazo que pueda acordar MEC oportunamente por escrito. El Distribuidor y MEC deberán emplear un método mutuamente acordado de liquidación electrónica de cuentas que el Distribuidor razonablemente apruebe y que puede incluir ACH o Xign, el sistema actual de presentación de factura electrónica del Distribuidor. Si el Distribuidor se encuentra en morosidad en el pago a la fecha de presentación de la factura y sigue moroso durante siete (7) días después de la notificación por escrito exhortando al Distribuidor a pagar, el Distribuidor reembolsará a MEC todos los costos y gastos incurridos por MEC en la cobranza de dichos montos morosos, incluyendo, sin limitación, los honorarios legales y costos incluyendo honorarios de agencias de cobranza e intereses computados de un mínimo de uno por ciento (1%) mensual o parte del mismo desde la fecha de vencimiento o la tasa máxima legalmente permitida. MEC establecerá las condiciones de envío y designará el punto de abastecimiento y/o puntos de abastecimiento alternativo(s) para cada

uno de los Productos, en todos los casos, con el consentimiento previo del Distribuidor, cuyo consentimiento no será injustificadamente denegado, condicionado o diferido.

7. Propiedad y Riesgo de Pérdida. La propiedad y el riesgo de pérdida de los Productos se traspasarán al Distribuidor al momento de la entrega de los Productos al Distribuidor.

8. Proyección y Entrega.

a. El Distribuidor deberá proporcionar pronósticos de trece (13) semanas móviles a MEC describiendo el volumen de cada SKU de Productos que el Distribuidor proyecta serán ordenados durante cada periodo de trece (13) semanas durante el Plazo (definido más adelante) de este Contrato. El Distribuidor deberá presentar cada pronóstico actualizado de manera mensual en un formato razonablemente aceptable para MEC y el Distribuidor a más tardar el primer día de cada mes durante el Plazo.

b. Salvo de otro modo acordado por escrito por las partes en este Contrato, los Productos serán proporcionados por MEC para la entrega al Distribuidor en cantidades equivalentes a cargas de camión completo de líneas y extensiones de Productos específicos, pero sin combinar diferentes líneas de Productos en las mismas cargas de camiones. A modo de ejemplo, Monster Green (i.e. el producto original de Monster) y sus extensiones y Java Monster y sus extensiones son diferentes líneas de Productos específicos. Sujeto a que el Distribuidor proporcione pronósticos a MEC según la Sección 8(a) anterior, MEC se compromete a usar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para entregar los Productos al Distribuidor dentro de los treinta (30) días de recepción por parte de MEC de las órdenes de compra aplicables para los Productos de Contrato con las Secciones 5 y 8(a) anterior a (i) el Distribuidor, en el caso de que los Productos entregados desde el punto de fabricación al Distribuidor sea terrestre y (ii) al embarcador, en el caso que la entrega de los Productos al Distribuidor, implique el envío marítimo. MEC entregará los Productos al Distribuidor con al menos seis (6) meses o un cincuenta por ciento (50%) de caducidad de cada Producto en el momento de la entrega u otro período que puede ser acordado por MEC y el Distribuidor con respecto a cualquier Producto específico. No obstante lo anterior, el Distribuidor reconoce que las fechas de entrega establecidas en las órdenes de compra para los Productos aceptados por MEC son meramente aproximadas y que MEC no tendrá responsabilidad por los atrasos en las entregas, exceptuando multas, sanciones y comisiones impuestas por los clientes del Distribuidor y efectivamente pagados por el Distribuidor que se presenten exclusiva y directamente como consecuencia de la falta de cumplimiento de las obligaciones de MEC según esta Sección 8.

9. Marcas Registradas.

a. El Distribuidor reconoce el exclusivo respectivo derecho, propiedad e interés en y por las Marcas Registradas y nombres comerciales de MEC y/o sus Afiliados, estén o no registradas, patentes, y todos los derechos en las invenciones (sean o no patentables) (colectivamente, "Patentes"), los derechos de autor y material copyright (colectivamente, "los Derechos de Autor") y los secretos comerciales y know-

how (colectivamente, "Know-How") que MEC o sus Afiliadas puedan adoptar, utilizar, registrar o emitir en cualquier momento en los Estados Unidos de América, el Territorio o en cualquier otro lugar en relación con el negocio de MEC o los Productos, y el Distribuidor no deberá realizar, o causar o permitir que se realicen actos ni cosas impugnado o de alguna otra forma menoscabando o tendiendo a afectar cualquier porción de la propiedad e interés de MEC en las Marcas Registradas, Marcas Comerciales, Patentes, Derechos de Autor y Know-How. Cualquier aprobación por parte de MEC para que el Distribuidor utilice las Marcas Registradas, Marcas Comerciales, Patentes, Derechos de Autor y Know-How en relación con la distribución y venta de los Productos será un mero permiso temporal, desacoplado de cualquier derecho o interés y sin el pago de alguna cuota o cargo por royalty para el uso del (de los) mismo(s).

b. El Distribuidor no podrá utilizar ninguna marca registrada, nombre, marca, logo u otras denominaciones de producción o símbolos en relación con los Productos salvo las Marcas Registradas sujeto a los términos de esta Sección 9. No será una violación de esta Sección que los Productos sean entregados por el Distribuidor ya sea en vehículos, a través de empleados, agentes, cesionarios o sub distribuidores con ropa, que contenga cualquier otra marca, nombre, logotipo o denominación de productos o símbolo. El Distribuidor reconoce que no tiene ningún derecho o interés en las Marcas Registradas (excepto como expresamente permitido en este documento) y que cualquier uso por de las Marcas Registradas por parte del Distribuidor redundará exclusivamente para el beneficio de MEC. El Distribuidor sólo podrá utilizar las Marcas registradas en estricta conformidad con las políticas e instrucciones de MEC y MEC a su discreción, se reserva el derecho a modificar las políticas e instrucciones que se encuentren vigentes, oportunamente y en cualquier momento.

c. Cualquier uso de las Marcas Registradas propuesto por el Distribuidor (en la medida ya sea que no haya sido previamente aprobado por MEC por escrito o que difiera sustancialmente de un uso previamente aprobado por MEC por escrito) estará sujeta al previo consentimiento por escrito de MEC, que podrá ser denegado a la única y absoluta de MEC. El Distribuidor deberá presentar a MEC por escrito cada uso diferente propuesto de las Marcas Registradas en cualquier medio.

d. El Distribuidor no deberá en ningún momento alterar las Marcas Registradas o el empaque de los Productos, usar las Marcas Registradas para cualquier fin que no sea la promoción, publicidad y venta de los Productos, o impugnar la validez, o realizar o abstenerse de realizar cualquier acto que podría resultar en el deterioro del valor de las Marcas Registradas. El Distribuidor no causará ni permitirá que su nombre comercial incluya cualquiera de las Marcas Registradas o que su negocio funcione de una manera que está sustancialmente relacionada con cualquiera de las Marcas Registradas.

e. El Distribuidor indicará claramente que las Marcas Registradas son de propiedad de MEC al hacer publicidad, promociones o al identificar los Productos de cualquier otra forma. El Distribuidor además está de Contrato en que antes de distribuir o publicar cualquier texto de ventas, material promocional o descriptivo, MEC tendrá derecho, previa solicitud, a inspeccionar, modificar y aprobar dichos materiales que ilustrarán, describirán o analizarán los Productos. El Distribuidor deberá cumplir con las directrices de uso de las Marcas Registradas que MEC le proporcione por escrito.

f. A la Terminación de este Contrato, el permiso temporal otorgado bajo la sub-Sección 9(a) se terminará y el Distribuidor deberá inmediatamente cesar y desistir del uso de las Marcas Registradas y cualquier nombre, marca, logotipo o símbolo similar y del uso de Patentes, Derechos de Autor y Know-How.

g. El Distribuidor deberá (i) notificar a MEC sobre cualquier abuso o violación real o sospechada de la Marca Registrada, marca comercial, logotipo o denominación de producción o símbolo en el Territorio, (ii) con cargo a MEC y a petición de MEC, asistir en los procedimientos legales según MEC estime necesario para salvaguardar cualquier Marca Registrada, marca comercial, logotipo o denominación de producción o símbolo en el Territorio, y ejecutar y entregar según MEC lo solicite, los documentos e instrumentos que sean necesarios o apropiados en la realización de dichos procedimientos y (iii) con cargo a MEC, asistir a MEC en el registro y/o renovación del registro de cualquier Marca Registrada, marca comercial, logotipo o denominación de producción o símbolo en el Territorio, según MEC determine necesario o deseable y ejecutar los documentos e instrumentos que sean necesarios para registrarse o solicitar la inscripción o renovación de registro de tal Marca Registrada, marca comercial, logotipo o denominación de producción o símbolo.

h. El Distribuidor no deberá adquirir o intentar adquirir, para sí mismo o para otros, los derechos en o para las Patentes, Derechos de Autor, Know-How, Marcas Registradas, o cualquier nombre, marca, logotipo o símbolo confusamente similares a éstos, ya sea a través de registro o uso. Todos los derechos otorgados al Distribuidor sobre las Marcas Registradas, Patentes, Derechos de Autor y Know-How son personales del Distribuidor, y no son asignables (excepto según lo indicado en la Sección 23) ni se pueden otorgar sublicencias (excepto a subdistribuidores según la Sección 2(a)). Sujeto a los derechos del Distribuidor en las Secciones 2 y 23, el Distribuidor no concederá ni intentará conceder a cualquier otra Persona ningún derecho en o para las Marcas Registradas, Patentes, Derechos de Autor y Know-How.

i. Si durante el Plazo algún tercero establece cualquier demanda o procedimiento legal en contra de MEC o el Distribuidor alegando que el uso de cualquier Marca Registrada o cualquier Know-How, Patente, secreto comercial o Derechos de Autor en relación con la distribución, comercialización, promoción, merchandising y/o ventas de los Productos bajo este Contrato infringe los derechos de propiedad intelectual de dicho tercero; entonces MEC, a su sola discreción y con cargo exclusivo a MEC, deberá impugnar, resolver, o asumir la dirección y control de la defensa o resolución de dicha acción, incluyendo todos los recursos necesarios para ello. El Distribuidor deberá utilizar todos los esfuerzos razonables para ayudar y cooperar con MEC en tal acción, sujeto a que MEC reembolse al Distribuidor por cualquier desembolso de los gastos erogados por el Distribuidor en relación con dicha asistencia y cooperación. Si, como resultado de dicha acción, un tribunal de jurisdicción competente dicte una sentencia, o MEC alcance una resolución, respecto a que cualquier Know-How, Patente, secreto comercial, Derecho de Autor o Marca Registrada no se puede utilizar en relación con la distribución, comercialización, promoción, merchandising y/o venta de los Productos bajo este Contrato sin infringir los derechos de propiedad intelectual de dicho tercero, entonces MEC y el Distribuidor deberán cesar inmediatamente el uso de dichos Know-How, Patente, secreto comercial, Derecho de Autor o Marca Registrada en conexión con la distribución, comercialización, promoción, merchandising y/o venta de los Productos bajo este Contrato. Excepto según lo especificado en este Contrato, ninguna de las partes incurrirá en responsabilidad u obligación alguna hacia la otra parte de cualquier tal interrupción del uso de la Marca Registrada afectada.

j. Si MEC, a los efectos de este Contrato, conforme a las leyes que rigen el registro y concesión de licencias de propiedad intelectual, razonablemente requiera que el Distribuidor se registre como un usuario registrado o titular de la licencia de las Marcas Registradas, a petición y con cargo a MEC, el Distribuidor deberá ejecutar cualquier y todo contrato y otro documento que sea necesario con el fin de ingresar, modificar o cancelar la inscripción.

10. Promoción y Marketing Comercial de los Productos. El Distribuidor será responsable por la promoción y Marketing de los Productos a las Cuentas del Distribuidor en el Territorio. El Distribuidor deberá usar esfuerzos comercialmente razonables para distribuir de manera activa y diligente y fomentar la utilización de apoyos de merchandising y material promocional en todas las Cuentas del Distribuidor en todo el Territorio. Sin desmerecer lo anterior, el Distribuidor deberá participar razonablemente en y aplicar diligentemente todos los programas de promoción y Marketing acordados mutuamente por MEC y el Distribuidor de manera oportuna. El Distribuidor reconoce que (a) MEC no tiene la obligación de comercializar y promocionar los Productos y (b) por el presente MEC no renuncia, a ninguna garantía expresa o implícita, representación o pacto relativo a o en relación con las actividades de marketing y promocionales de MEC incluyendo cualquier actividad de Branding o Marketing Global (como se define en la Sección 13 más adelante), incluyendo sin limitación, lo que se refiere al valor, rendimiento, alcance, eficacia, cantidad, calidad, éxito o resultados de dichas actividades o de la falta de ellas. Salvo lo expresamente dispuesto en la Sección 19 más adelante, el Distribuidor no tendrá ninguna demanda contra MEC y sus Afiliados y por este medio libera a MEC y a sus Afiliados de toda y cualquier demanda y/o responsabilidad, para con el Distribuidor respecto a cualquier tipo de fracaso en la comercialización y promoción, o la adecuada comercialización y promoción de los Productos o los derivados de o relacionados con o en conexión a cualquier actividad de Branding o Marketing Global gestionado, proporcionados o realizados por MEC y/o sus Afiliados o el incumplimiento de MEC y/o sus Afiliados de gestionar, proporcionar o realizar tales actividades.

11. Plazo. Salvo revocación por cualquiera de las partes conforme a los términos de este Contrato, el plazo inicial de este Contrato comenzará en la Fecha de Vigencia y terminará en el décimo (10º) aniversario de la Fecha de Inicio (el "Plazo Inicial"). Después del Plazo Inicial, este Contrato se renovará automáticamente por períodos de cinco (5) años más hasta dos (2) veces ("Plazo/s Adicional/es") a menos que cualquiera de las partes de aviso escrito a la otra con una antelación de al menos ciento veinte (120) días antes del Plazo Inicial o del Plazo Adicional aplicable correspondiente, según sea el caso, de su intención de no renovar el Contrato por un Plazo Adicional, y siempre que las estipulaciones de las Secciones 2(a), 2(b) y 21 de este contrato sean válidas y exigibles de conformidad con sus términos respectivos durante el Período Adicional aplicable. Si MEC razonablemente determina que es necesario o deseable que las partes ejecuten un contrato adicional o instrumento para que las estipulaciones de las Secciones 2(a), 2(b) y 21 sean válidas y exigibles, las partes están de acuerdo con ejecutar los documentos que razonablemente pueden ser requeridos para dar efecto a lo anterior. Un "Año Contractual" significa cualquier año calendario durante el Plazo y el período desde la Fecha de Inicio hasta el cierre del día comercial hábil el 31 de diciembre del año calendario en que cae la Fecha de Inicio. Se denominan colectivamente al Plazo Inicial y cualquier Plazo Adicional como al "Plazo".

12. Terminación.

a. Terminación con Causa.

i. Terminación por Cualquiera de las Partes. Sin perjuicio de sus otros derechos y recursos bajo este Contrato y los derechos y recursos disponibles en equidad o en derecho, cualquiera de las partes puede terminar este Contrato ante la ocurrencia de una o más de las siguientes situaciones:

A. Incumplimiento. Incumplimiento material de una provisión de este Contrato por una de las partes, y el fracaso para remediar dicho incumplimiento dentro de los treinta (30) días después de recibir aviso por escrito que describa razonablemente dicho incumplimiento en detalle por la parte afectada; sin embargo, si dicha violación es de una naturaleza que razonablemente no puede ser remediada dentro de los treinta (30) días, entonces, la parte incumplidora tendrá un período adicional de cuarenta y cinco (45) días para remediar dicha violación, siempre que comience inmediatamente y proceda posteriormente con diligencia, de buena fe, con sus Mejores Esfuerzos para remediar dicha violación. En caso de que MEC o el Distribuidor ejerza su derecho a rescindir el presente Contrato conforme a esta Sección 12(a)(i)(A), la parte incumplidora estará obligada a pagar a la otra parte una indemnización que se computará como una genuina estimación previa de las pérdidas de la otra parte y no como una multa (el "Pago de Indemnización por Incumplimiento") de acuerdo a los siguientes cálculos: "ganancia bruta promedio por caja" del Distribuidor (como se define a continuación) multiplicado por el número de cajas de los Productos vendidos por el Distribuidor durante el período de doce (12) meses terminado más recientemente en el último día del mes anterior al mes en que se termina este Contrato. La "ganancia bruta promedio por caja " significa el precio de venta actual del Distribuidor menos (1) márgenes de promoción, descuentos, cajas gratuitas y programas de subsidio y (2) los costos establecidos de los Productos del Distribuidor.

B. Insolvencia. La otra parte (l) realice cualquier disposición general o asignación en beneficio de los acreedores, (2) se vaya a la quiebra, se declare como insolvente o "deudor" según la definición del 11 U.S.C. § 101, o cualquier estatuto sucesor (a menos que dicha petición sea descartada dentro de los sesenta (60) días después de su presentación original), (3) ha nombrado a un administrador o receptor para tomar posesión de substancialmente todos los activos o interés en el presente Contrato de dicha parte (a menos que la posesión se restablezca a dicha parte dentro de los sesenta (60) días después de dicha apropiación), o (4) tenga sustancialmente todos los activos o interés en el presente Contrato entre dicha parte (a menos que tal embargo, ejecución o incautación judicial se desestime dentro de los sesenta (60) días después de dicho embargo, ejecución o incautación judicial).

C. Contrato. Acuerdo mutuo por escrito entre las partes.

D. Deadlock/Punto Muerto.

(1) Si (a) las partes no son capaces de ponerse de acuerdo respecto a los Objetivos de Rendimiento, el Plan Anual de Negocios o los Niveles Mínimos de Distribución, o (b) si el Distribuidor no ha podido alcanzar los Objetivos de Rendimiento, Planes Anuales de Negocios o Niveles Mínimos de Distribución o no ha cumplido con cualquier requisito específico del Distribuidor bajo este Contrato, incluyendo la Sección 3 (Deberes del Distribuidor), Sección 10 (Promoción y Mercadotecnia Comercial

de los Productos), Sección 13(f) (velocidad de ventas) y 13(g) (actividades promocionales), en cualquier aspecto material, comenzando con el Año Contractual 2017 de acuerdo a las Secciones 13(b), 13(c) y 13(d) respectivamente, (las cláusulas (a) y (b) anteriores, colectivamente conocidos como un "Deadlock") entonces cualquiera de las partes podrá, luego de haber proporcionado a la otra parte un aviso por escrito identificando los temas específicos que resultaron en el Deadlock y haciendo un intento de buena fe para resolver el Deadlock con la otra parte pero no más de tres (3) veces por período de doce (12) meses, mediante una notificación por escrito a la otra parte (el "Aviso para Reunirse y Conferir "), exigiendo que representantes de la administración superior de la otra parte se reúnan y confieran con representantes de la administración superior de la parte notificante en las fechas, veces y lugares razonablemente acordados por las partes. Tal reunión y conferencia comenzará a más tardar siete (7) días después de que la otra parte reciba el Aviso para Reunirse y Conferir y terminará no más allá de quince (15) días después del recibo de la otra parte del Aviso para Reunirse y Conferir (el “Período de Reunión Inicial”). Los representantes de la alta dirección de las partes se reunirán y conferirán durante ese Período de Reunión Inicial hasta (x) la resolución de Deadlock de manera satisfactoria para las partes o (y) la conclusión del Período de Reunión Inicial, lo que ocurra primero.

(2) Si las partes no son capaces de resolver el Deadlock según 12(a)(i)(D)(l) de la sección anterior, entonces cualquiera de las partes podrá, en cualquier momento después del Período de Reunión Inicial, mediante una notificación por escrito a la otra parte y a KO (el "Segundo Aviso para Reunirse y Conferir"), solicite que representantes de la administración superior de la otra parte y de la administración de la correspondiente unidad de negocio de KO (y/o a petición razonable de MEC de cualquier otro representante de la alta dirección de KO), a reunirse y conferir con los representantes de la administración superior de la parte notificante en las fechas, tiempos y lugares razonablemente acordados por MEC, el Distribuidor y KO (incluyendo vía videoconferencia o teleconferencia). Tal reunión y conferencia comenzará no más allá de siete (7) días después de la recepción por la otra parte y por KO del Segundo Aviso para Reunirse y Conferir y terminará no más allá de veintiún (21) días después de que las otra parte y KO reciba el Segundo Aviso para Reunirse y Conferir (el "Segundo Período de Reunión"). Los representantes de la administración superior de la otra parte y de la administración de la correspondiente unidad de negocio de KO (y/o a petición razonable de MEC de cualquier otro representante de la alta dirección de KO) se reunirán y conferirán durante el Segundo Periodo de Reunión hasta (x) la resolución del Deadlock a satisfacción de las partes y de KO o (y) la conclusión del Segundo Período de Reunión, lo que ocurra primero. Para evitar dudas y sin limitación de la Sección 12(a)(i)(D)(5) más adelante, en el evento, luego de que KO reciba el Segundo Aviso para Reunirse y Conferir, dicho representante de la correspondiente unidad de negocio de KO no participe según lo anterior, MEC tendrá la opción de renunciar a este requisito de participación de dicho representante de KO y proceder con el Segundo Período de Reunión sin un representante de KO.

(3) Si, luego del Segundo Periodo de Reunión, las partes no son capaces de resolver el Deadlock según la Sección 12(a)(i)(D)(l) y la Sección 12(a)(i)(D)(2) anteriores, entonces el Deadlock será resuelta por referencia de la siguiente manera:

(x) Los procesos judiciales de referencia pueden iniciarse por cualquiera de las partes dando a la otra parte un aviso por escrito. Dicha referencia se llevará a cabo ante un árbitro único en Nueva York, Nueva York o a través de videoconferencia o teleconferencia. El árbitro será un experimentado perito en la industria seleccionado conjuntamente por las partes, o si no pueden convenir en un árbitro dentro de los diez (10) días desde el comienzo de los procesos judiciales de referencia, entonces, a petición de cualquiera de las partes, el experimentado perito de la industria será nombrado dentro de los diez (10) días por la American Beverage Association.

(y) el Deadlock se presentará al árbitro dentro de los diez (10) días después de que el árbitro ha sido designado. No se permitirá ningún intercambio de pruebas documentales y no se celebrarán audiencias, excepto los procedimientos informales según lo requiera el árbitro. Cada parte deberá presentar al árbitro y a la otra parte dentro de dicho período de diez (10) días la información por escrito y declaraciones según la otra parte considere conveniente sustentando su demanda que no supere las cinco (5) páginas de largo (excluyendo anexos), junto con la información requerida por el árbitro. Cada parte al mismo tiempo presentará al árbitro e intercambiará con el otro su última y mejor posición con respecto a cada tema por separado del Deadlock ("Posición") para resolver el Deadlock. Dentro de catorce (14) días de la fecha en que las partes estaban obligadas a presentar sus respectivas propuestas por escrito, el árbitro seleccionará una de las dos Posiciones escritas presentadas con respecto a cada tema por separado del Deadlock, sin cambio ni modificación.

(z) cada parte deberá pagar la mitad de los honorarios del árbitro y de otro modo asumir sus propios costos asociados en el proceso de referencia; siempre que la parte cuya Posición no haya sido elegido por el árbitro (la “Parte Perdedora”) no estará obligada a reembolsar a la parte cuya Posición fue seleccionada por el árbitro (la "Parte Ganadora") por los honorarios del árbitro y costos relativos a los procedimientos pagados por dicha parte.

(4) la Parte Perdedora no tendrá derecho a rescindir el presente Contrato o buscar cualquier otro recurso con respecto al tema donde resultó ser la Parte Perdedora, y la Posición seleccionada por el árbitro será vinculante para las partes.

(5) sin perjuicio de que se establezca lo contrario en esta Sección 12(a)(i)(D), las partes reconocen y aceptan que:

(x) la inasistencia a, o participación en, o realización de todos o cualquiera de las tareas, funciones o actividades descritas anteriormente por parte de KO o del miembro de la alta dirección de la respectiva unidad de negocio de KO, no afectará la validez o exigibilidad de cualquier parte o resultado del procedimiento en esta sección 12(a)(i)(D).

(y) si cualquiera de las partes es la Parte Ganador durante dos veces consecutivas en un período de doce (12) meses para cualquier problema que resulte en un Deadlock, entonces, después de brindar al menos cinco (5) días un aviso escrito a KO, con copia al Vicepresidente Ejecutivo y la Gerente Corporativo de Finanzas de KO, respecto de la intención de MEC de rescindir el presente Contrato (si MEC es la Parte Ganadora), dicha Parte Ganadora tendrá la opción de rescindir el presente Contrato a treinta (30) días, avisando por escrito a la otra parte; si MEC es la parte terminadora, MEC pagará al Distribuidor un Pago de Indemnización por Incumplimiento (y ninguna de las partes será responsable por la terminación de este Contrato o por Deadlock en virtud de esta Sección 12(a)(i)(D) por el pago de cualquier cantidad, incluyendo, sin limitación, pagos por compensación, reembolso o daños de cualquier naturaleza incluyendo pérdidas de compensación anticipada o ganancias, plusvalía o pérdida de plusvalía, o gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio de cualquiera de las partes o dependiente de la existencia del Contrato).

(z) si la Parte Perdedora no cumple materialmente con la Posición seleccionada por el árbitro dentro de un período de sesenta (60) días (o si la Parte Ganadora no puede cumplir razonablemente con tal posición dentro de esos sesenta (60) días, una ampliación de período de no más de cuatro (4) meses adicionales) después de dicha selección, y luego, después de proporcionar al menos cinco (5) días de aviso por escrito a KO (con copia al Vicepresidente Ejecutivo y la Gerente Corporativo de Finanzas de KO) de la intención de la Parte Ganadora de rescindir el presente Contrato, la Parte Ganadora podrá, sin perjuicio de otros derechos o compensaciones disponibles bajo este Contrato o por ley vigente, dar aviso de dicho incumplimiento y luego invocar el recurso establecido en la Sección 12(a)(i)(A) previa; siempre que ninguna de las partes tenga la obligación de pagar un Pago de Indemnización por Incumplimiento en tal caso (y ninguna de las partes será responsable a raíz de dicha terminación de este Contrato o Deadlock en virtud de esta Sección 12(a)(i)(D) por el pago de cualquier cantidad, incluyendo, sin limitación, pagos por compensación, reembolso o daños de cualquier naturaleza incluyendo pérdidas de compensación anticipada o ganancias, plusvalía o pérdida de plusvalía, o gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio de cualquiera de las partes o dependiente de la existencia del Contrato).

(6) Nada de lo contenido en esta Sección 12(a)(i)(D) se entenderá en el sentido de limitar, restringir o retrasar la capacidad de cualquiera de las partes a ejercer sus derechos y/o recursos bajo la Sección 12(a)(i)(A) anterior.

ii. Terminación por parte de MEC. MEC podrá poner término a este Contrato en cualquier momento:

A. Mediante notificación por escrito y dicha rescisión será efectiva inmediatamente después que el Distribuidor reciba dicha notificación, (x) si el Distribuidor vende, asigna, delega o transfiere cualquiera de sus derechos y obligaciones bajo este Contrato sin haber obtenido la correspondiente autorización previa de MEC (cuyo consentimiento puede ser denegado a la discreción de MEC), MEC no podrá denegar su consentimiento siempre que tal venta, cesión, delegación o transferencia es (1) a un distribuidor primario de KO (según se define más adelante), (2) a KO o un Afiliado de KO, o (3) a

cualquier Persona siempre que el Distribuidor permanezca como Distribuidor Primario de KO. "Distribuidor Primario de KO" significa un Distribuidor de KO que detenta el derecho exclusivo para distribuir (o que de otro modo sea el distribuidor primario de) productos de la marca Coca-Cola en un territorio aplicable. "Cambio de Control Aprobado" significa cualquier cambio de control del Distribuidor o la venta de todos o substancialmente todos los activos del Distribuidor que sea consentido por MEC o que el consentimiento de MEC no sea requerido de acuerdo con este documento.

B. Si ocurre un Cambio de Control de MEC (según lo definido en el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional), MEC tendrá la opción de termina (1) este Contrato en su totalidad (una "Terminación Completa") o (2) si el Territorio comprende más de un mercado, el derecho del Distribuidor a vender productos en una porción del Territorio (una "Terminación de Territorio Parcial"), cuya opción podrá ser ejercida dentro de sesenta (60) días de ocurrido dicho Cambio de Control de MEC, por aviso escrito de MEC al Distribuidor. Cualquier terminación se hará efectiva una vez que el Distribuidor reciba por escrito el aviso de terminación por parte de MEC. El derecho de MEC a terminar este Contrato según esta Sección 12(a)(ii)(B) será el derecho único de MEC a terminar este Contrato por un Cambio de Control de MEC y será independiente de cualquier otro derecho o recurso de MEC según este Contrato

(x) En el caso de una Terminación Completa, MEC o su sucesor, según sea el caso, deberá pagar al Distribuidor una cantidad equivalente al Pago por Indemnización por Incumplimiento calculado de acuerdo con la Sección 12(a)(i)(A) anterior (el "Pago por Indemnización de Producto")

(y) En el caso de una Terminación de Territorio Parcial, MEC o su sucesor, según sea el caso, deberá pagar al Distribuidor un pago por indemnización con respecto a los Productos, sujetos de esta terminación, calculado en la misma bases que el Pago de Indemnización por Incumplimiento según la Sección 12(a)(i)(A) anterior, pero solo con respecto a la porción del Territorio sujeta a la Terminación de Territorio Parcial (el "Pago por Indemnización de Territorio")

(z) Cualquier Pago por Indemnización de Producto o Pago por Indemnización de Territorio pagadero por MEC al Distribuidor según la Sección 12(a)(ii)B)(x) o 12(a)(ii)(B)(y) deberá ser pagado por MEC al Distribuidor dentro de treinta (30) de lo que ocurra más tarde entre (I) la fecha de terminación aplicable, y (II) la recepción por parte de MEC de toda la información razonablemente necesaria para el respaldo de la computación del Pago por Indemnización de Producto o Pago por Indemnización de Territorio, según sea el caso, cuya forma y contenido sea satisfactorio para MEC:

iii. [INTENCIONALMENTE OMITIDO]

iv. Terminación Ante la Ocurrencia de Ciertos Cambios. Si luego de la Fecha de Vigencia, ocurre un cambio legal o condiciones reguladoras en el Territorio, incluyendo, sin limitación, cualquier cambio de ley, regulación u orden aplicables, o la interpretación de cualquier ley, regulación u orden en el Territorio que ha tenido o razonablemente se espera que (A) tenga un efecto material adverso en el negocio de distribución de Productos en ese Territorio, (B) impida que el Distribuidor obtenga de manera legal el tipo de cambio para remitir pagos al extranjero por los Productos; o (C) resulte en que cualquier parte de este Contrato deje de estar en conformidad con las leyes y regulaciones aplicables en el Territorio como resultado de esto o como resultado de cualquier otra de las leyes afectando a este Contrato, no se pueda cumplir de manera legal con cualquiera de las estipulaciones materiales de este Contrato y/o que los Productos no se puedan almacenar, transportar, gestionar, distribuir o vender de acuerdo a este Contrato, cualquiera de las parte podrá por aviso escrito, suspender o terminar los derechos y obligaciones respectivos de dichas partes según este Contrato únicamente con respecto a (1) los Productos afectados en el Territorio, o (2) en la medida que dichos cambios y condiciones afecten el negocio de distribución de sustancialmente todos los Productos en el Territorio, todos los Productos en la porción afectada del Territorio sin responsabilidad por daños, siempre que no se le permita ni a MEC ni a cualquiera de sus Afiliados vender dichos Productos sujetos a suspensión o terminación en el Territorio afectado sin primero proporcionar al Distribuidor la opción de remover la causa de dicha suspensión o de reincorporar al Contrato con respecto a dichos Productos en el Territorio. En el caso de una suspensión que afecte materialmente y de manera adversa los beneficios y obligaciones del Distribuidor, el Distribuidor tendrá la opción de terminar este Contrato en su totalidad previo aviso por escrito a MEC.

b. Terminación Opcional. MEC tendrá el derecho a terminar este Contrato previo aviso escrito al Distribuido (i) en el evento de terminación o expiración del Contrato de Coordinación de Distribución Internacional según y de acuerdo con sus términos y/o (ii) si el Distribuidor ya no es parte de ningún acuerdo con KO respecto la distribución de productos de marca Coca-Cola en el Territorio. Ni KO, MEC o el Distribuidor tendrán responsabilidad para con otra parte o de otro modo estarán obligados a pagar a cualquier otra parte ningún pago por indemnización o cualquier otro monto motivo de dicha terminación por indemnización, reembolso o daños de cualquier naturaleza, incluyendo (A) pérdidas de compensación anticipada o ganancias, (B) plusvalía, o pérdida de plusvalía, o (C) gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio de cualquiera de las partes o dependiente de la existencia del Contrato, distinto de los honorarios que deben pagarse a MEL según el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional.

c. Contrato de Coordinación de Distribución Internacional. Sin perjuicio de que se establezca lo contrario en este Contrato, MEC no tendrá derecho a terminar este Contrato con respecto a cualquier acción o circunstancia aprobada por MEL según la Sección 4.8 del Acuerdo de Coordinación de Distribución Internacional, salvo que KO consienta anticipadamente a dicha terminación por escrito.

d. Recurso Único.

i. El Pago de Indemnización por Incumplimiento, el Pago por Indemnización de Producto y/o el Pago por Indemnización de Territorio pagadero por MEC al Distribuidor, según las estipulaciones de esta Sección 2 y la recompra por parte de MEC del inventario de Productos del Distribuidor, de los materiales publicitarios y del Equipo de MEC según la Sección 12(e)(iv) más adelante, o el derecho del Distribuidor a vender dicho inventario si no es recomprado por MEC, se constituirá en el recurso único y exclusivo del Distribuidor para la terminación y no-renovación de este Contrato, incluyendo sin limitación, la existencia de un incumplimiento y deberá reemplazar toda otra demanda que el Distribuidor tenga en contra de MEC como resultado de ese incumplimiento. Sin desmerecer o limitar las estipulaciones de las Secciones 12(e)(iii) y 12 (e)(v) más adelante y adicionalmente a ellas, bajo ninguna circunstancia MEC deberá ser responsable ante el Distribuidor por compensación, reembolsos, o daños de cualquier naturales incluyendo sin limitación, (A) pérdidas de compensación anticipada o ganancias, (B) plusvalía, o pérdida de plusvalía, o (C) gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio del Distribuidor o en base a la existencia de este Contrato por la terminación o no-renovación de este Contrato.

ii. El Pago de Indemnización por Incumplimiento pagadero por el Distribuidor a MEC según las estipulaciones de esta Sección 12, y la recompra por parte de MEC del inventario de Productos del Distribuidor, de los material publicitarios y del Equipo de MEC según la Sección 12(e)(iv) más adelante, o el derecho del Distribuidor a vender dicho inventario si no es recomprado por MEC, se constituirá en el recurso único y exclusivo de MEC para la terminación y no-renovación de este Contrato, incluyendo sin limitación, la existencia de un incumplimiento y deberá reemplazar toda otra demanda que MEC tenga en contra del Distribuidor como resultado de ese incumplimiento. Sin desmerecer o limitar las estipulaciones de las Secciones 12(e)(iii) y 12 (e)(v) más adelante y adicionalmente a ellas, bajo ninguna circunstancia el Distribuidor deberá ser responsable ante MEC por compensación, reembolsos, o daños de cualquier naturales incluyendo sin limitación, (A) pérdidas de compensación anticipada o ganancias, (B) plusvalía, o pérdida de plusvalía, o (C) gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio de MEC o en base a la existencia de este Contrato por la terminación o no-renovación de este Contrato.

e. Otros Términos Relativos a la Terminación. En el caso de la Terminación de este Contrato por cualquier razón (y ya sea que dicha Terminación sea debido al incumplimiento de cualquiera de las estipulaciones de este Contrato por cualquiera de las partes y/o se está en violación del Contrato o de otra manera):

i. MEC tendrá el derecho a cancelar todas las órdenes de compra aceptadas del Distribuidor para los Productos afectados pero que permanecen sin ser entregadas a la fecha de terminación.

ii. Todos los montos por pagar del Distribuidor a MEC o de MEC al Distribuidor se acelerarán y se adeudarán inmediatamente salvo que dicha terminación sea por causa de incumplimiento del otro de este Contrato.

iii. Excepto por las estipulaciones de recurso único de las Secciones 12(d)(i) y (ii), ninguna de las partes será responsable ante la otra parte contractualmente, por agravio o por cualquier otra teoría

de responsabilidad por cualquier daño, pérdida, costo o gasto (ya sea general, especial, indirecto, incidental, consecuente o punitivo) sufridos, incurridos o reclamados por la otra parte como resultado de o relacionados con dicho incumplimiento o terminación (aun cuando la terminación resulte de una violación y que la parte incumplidora ha sido advertida sobre la posibilidad de tales daños), incluyendo, sin limitación, pérdidas anticipadas de ganancias o plusvalía, o pérdida o daños a la plusvalía, o reputación comercial o cualquier pérdida por inversiones o pagos realizados por cualquiera de las partes de manera anticipada para la realización de este Contrato;

iv. Tanto MEC y el Distribuidor tendrán la opción, ejercitable mediante notificación por escrito a la otra dentro de treinta (30) días después de la fecha de terminación del presente, de hacer que MEC (A) recompre todos los Productos afectados en el inventario del Distribuidor y los materiales publicitarios actuales (siempre que los Productos y materiales publicitarios se encuentren en condiciones vendibles) al precio pagado o por pagar de dichos Productos por el Distribuidor (menos los gastos de flete y seguro), F.O.B., en las instalaciones del Distribuidor, y (B) comprar todo derecho, título e interés y todos los derechos aplicables, del Distribuidor relacionados con, o asociada con todo el Equipo de MEC y la colocación o ubicación de dichos Equipos de MEC en todos los lugares o locales de los clientes del Distribuidor en el valor justo de mercado del interés del Distribuidor, en su caso, en cada elemento del Equipo de MEC sin cantidad o compensación asignada o por pagar por la mantención, colocación o ubicación del Equipo de MEC;

v. Cualquier Pago de Indemnización por Incumplimiento, Pago por Indemnización de Producto o Pago por Indemnización de Territorio (cada uno un "Pago por Indemnización") por pagar según este Contrato ya sea por MEC o el Distribuidor en el evento de terminación de este Contrato constituirán perjuicios razonables y no está pensado como una pérdida o multa. MEC y el Distribuidor acuerdan que sería poco práctico y muy difícil de estimar el total detrimento sufrido por cualquier de las partes como resultado de la terminación de este Contrato de conformidad con esta Sección 12 o de otra manera, y que, bajo las circunstancias existentes a la Fecha Efectiva, el pago de indemnizaciones aplicable representa una estimación razonable de los daños y perjuicios que MEC o el Distribuidor tendrán como resultado de dicha terminación aplicable. Por lo tanto, MEC y el Distribuidor aceptan que una estimación razonable de detrimento total que cualquiera de las partes sufriría en caso de rescisión del presente Contrato de conformidad con esta sección 12 o de otro modo es una cantidad equivalente al Pago por Indemnización aplicable. La disposición anterior no es una renuncia ni afecta las obligaciones de indemnización de cualquiera de las partes o los derechos respectivos de las partes para hacer cumplir esas obligaciones de indemnización bajo este Contrato, ni es una renuncia ni afecta las obligaciones de cualquiera de las partes con respecto a cualquier otra disposición de este Contrato que por sus términos sobrevive la Terminación de este Contrato;

vi. El Distribuidor reconoce y acepta que el pago de cualquier Pago por Indemnización por parte MEC al Distribuidor será condicional a (A) que el Distribuidor coopere de buena fe con MEC para efectuar una transición suave hacia u otra manera transferir cualquier derecho de distribución o derechos similares bajo este Contrato a MEC (según MEC determine como apropiado), o a discreción de MEC, a un distribuidor tercero designado por MEC, siempre que MEC sólo puede retener el pago de tal Pago por Indemnización si el Distribuidor no cumple materialmente con las solicitudes específicas de MEC en tomar acciones que son razonablemente necesarios para tal transición y que no impondrían costos materiales al Distribuidor (salvo que MEC reembolse los mismos), (B) el Distribuidor a solicitud y con cargo a MEC, al tomar las medidas razonables necesarias para terminar el registro del Distribuidor como

distribuidor de MEC, y/o un importador autorizado de Productos y/o titular de certificado de salud y/o permiso de importación con respecto a los Productos, con cualquier Entidad Gubernamental, en cada caso conforme a las leyes aplicables y (C) el Distribuidor realice sus obligaciones bajo la siguiente sección 12(g)(i) en todos los aspectos importantes. El Distribuidor cooperará de buena fe con MEC en la asignación o transferencia a MEC (según MEC determine como apropiado), o a discreción de MEC, a un distribuidor tercero, de cualquier registro o autorización, incluyendo, sin limitación, cualquier licencia, permiso, certificados y aprobaciones gubernamentales (o su equivalente en el territorio) que el Distribuidor pueda haber adquirido con respecto a llevar a cabo sus obligaciones bajo este Contrato. MEC no podrá invocar el derecho a retener el pago de cualquier Pago por Indemnización a menos que MEC haya otorgado al Distribuidor al menos veinte (20) días de aviso por escrito de su incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones establecido en esta Sección 12(e)(vi) y que el Distribuidor no haya podido remediar dicha falta durante esos veinte (20) días; y

vii. Ante cualquier aviso de terminación de este Contrato proporcionado según las condiciones del presente y durante el período de notificación aplicables, nada en este Contrato se considerará como una prohibición de MEC, a su entera discreción para la negociación y/o concesión de derechos de distribución a terceros o para realizar directamente transacciones relativas a la venta y distribución de los Productos en el Territorio.

f. Continuación de Suministro de Productos después de la Terminación. En el caso que MEC continúe suministrando Productos al Distribuidor por cualquier razón después de la Terminación de este Contrato, el Distribuidor reconoce y acepta que dicha acción no constituirá una renuncia de los derechos de MEC bajo este Contrato o una renovación o continuación del Plazo de este Contrato. MEC y el Distribuidor acuerdan que si MEC continúa suministrando Productos al Distribuidor luego de la rescisión de este Contrato, (i) el Distribuidor no buscará u ofrecerá activamente a cualquier cliente ubicado dentro del Territorio que no sean las Cuentas de Distribuidor o a clientes para los Productos fuera del Territorio, (ii) el Distribuidor deberá pagar puntualmente el total del precio de los Productos (sin deducción o compensación por cualquier razón) según los términos de pago establecidos en la factura de MEC, y (iii) MEC tendrá el derecho, a su sola discreción, de interrumpir el suministro de Productos al Distribuidor en cualquier momento, sin aviso al Distribuidor.

g. Obligaciones del Distribuidor después del Aviso de Terminación.

i. Durante cualquier período luego de que cualquiera de las partes de aviso de terminación de este Contrato y hasta la finalización real de este Contrato, el Distribuidor deberá (A) continuar desempeñando todas las obligaciones del Distribuidor bajo este Contrato, incluyendo sin limitación, todas las obligaciones del Distribuidor bajo la Sección 3 anterior, (B) no provocar o permitir que los Productos o las marcas se vean perjudicados de ninguna manera , (C) no eliminar, reducir o sustituir la lista, espacio, posicionamiento y otros beneficios que disfrutan los Productos, (D) continuar llevando a cabo sus negocios relativos a la distribución y venta de Productos en el curso ordinario y consistente con sus prácticas anteriores, incluyendo, sin limitación, no comprar más inventario que el habitualmente adquirido por el Distribuidor de los Productos u ofrecer a sus clientes precios, condiciones o beneficios no habitualmente ofrecidos por el Distribuidor tales como descuentos, rebajas o subsidios en

promociones de ventas (excepto en la medida permitida conforme al presente documento), y (E) cooperar regularmente con MEC en relación con la transición a cualquier nuevo distribuidor designado por MEC para el Territorio.

ii. Por un período de treinta (30) días después de la Terminación de este Contrato por cualquier razón, el Distribuidor no podrá interferir con dolo en cualquier lista, espacio y posicionamiento de los Productos.

13. Plan Anual de Negocios: Niveles de Distribución Mínimos: Promoción.

a. Durante el Plazo, MEC tendrá la responsabilidad principal por el branding y posicionamiento global de los Productos, así como de la marca e imagen de Marketing de los Productos, de forma y manera tal y de tal carácter y en tal medida como puede ser determinado oportunamente por MEC en su sola y absoluta discreción ("Branding y Marketing Global"). El Distribuidor reconoce y acepta que MEC no hace ninguna garantía expresa o implícita, representación o pacto relativo a o en relación con cualquier actividad de Branding y Marketing Global, incluyendo sin limitación, en cuanto a valor, rendimiento, alcance, eficacia, cantidad, calidad, éxito o resultados de dichas actividades o de la falta de ellas. Salvo lo señalado en la siguiente Sección 19, el Distribuidor no tendrá ningún reclamo contra MEC y sus Afiliados y por este medio libera a MEC y a sus Afiliados de cualquier reclamación por y responsabilidad hacia el Distribuidor de cualquier naturaleza por su falta en la comercialización y promoción o de la adecuada comercialización y promoción de los Productos o actividades derivadas de o relacionados con cualquier actividad de Branding y Marketing Global adquirida, proporcionada o realizada por su MEC y/o sus Afiliados o la falta de MEC y/o sus Afiliados de adquirir , proporcionar o realizar tales actividades.

b. Como mínimo sesenta (60) días antes del final de cada Año Contractual, MEC y el Distribuidor deberán revisar las condiciones del mercado, los esfuerzos del Distribuidor por lograr ventas y sus resultados, incluyendo su desempeño versus el año anterior, así como una propuesta de ventas anuales, promoción y plan de marketing comercial ("Plan Anual de Negocios") para el siguiente Año Contractual preparado por el Distribuidor. Dicha revisión deberá incluir un análisis respecto de los esfuerzos de marketing y programas propuestos a implementar para mejorar la distribución y/o velocidad de ventas del SKU de Productos menos vendido (medido por la velocidad de ventas), si procede, y/o la posible supresión de la distribución, del SKU de Productos menos vendido (medido por la velocidad de ventas) pero de acuerdo con y sujeto a las estipulaciones de la siguiente Sección 13(t). Este Plan Anual de Negocios abarcará cuestiones tales como pueden ser apropiados, incluyendo objetivos de rendimiento de colocación de cuentas específica, metas de mercadotecnia, objetivos de cuenta y canal específicos para canales de distribución específicos, metas de distribución, un plan de ventas y gastos de marketing y una estrategia para maximizar las ventas y el crecimiento de la participación de mercado, así como planes y programas de máquinas de refrigeración y máquinas expendedoras. Además, si el Territorio tiene un mercado étnico o concentración, el Plan Anual de Negocios se dirigirá a tales segmentos étnicos específicos, incluyendo promociones al detalle, asignación de puntos de venta y eventos especiales para los segmentos étnicos. El Plan Anual de Negocios no deberá restar las estipulaciones de la anterior

Sección 10. El Distribuidor deberá utilizar sus mejores esfuerzos para implementar dicho Plan Anual de Negocios en el siguiente Año Contractual de conformidad con la Sección 3(t) anterior.

c. Como mínimo sesenta (60) días antes de finalizar el Año Contractual vigente, MEC y el Distribuidor acordarán mutuamente, por escrito, los niveles mínimos de distribución a ser alcanzados y mantenidos por el Distribuidor para cada uno de los Productos a lo largo del siguiente Año Contractual (los "Niveles Mínimos de Distribución"). Si las partes han fracasado, por alguna razón, en convenir mutuamente los Niveles Mínimos de Distribución a ser alcanzados y mantenidos por el Distribuidor para cada uno de los productos durante todo el próximo Año Contractual, el mismo se determinará por referencia al proceso descrito en Sección 12(a)(i)(D) anterior. Las partes realizarán todas sus respectivas obligaciones bajo esta Sección salvo que el Distribuidor no estará obligado a lograr y mantener los Niveles Mínimos Distribución hasta el vencimiento del periodo de seis (6) meses inmediatamente siguientes a la Fecha de Inicio de este Contrato. Se requerirá que una representación comercial razonable de SKUs de Productos esté en distribución durante todo el año con un posicionamiento razonable en los estantes, y deberá considera la disposición del minorista para vender todos los SKU de Productos, limitaciones de espacio y otros factores comercialmente razonables que pueden ser aplicables en el mercado.

d. MEC y el Distribuidor también deberán acordar por escrito los objetivos de desempeño a ser alcanzados y mantenidos por el Distribuidor para el siguiente año calendario de este Contrato (colectivamente, los "Objetivos de Desempeño"). Para evitar toda duda, los Objetivos de Desempeño no incluirán requisitos de volumen o valor de ventas y el fracaso en alcanzar el requisito de volumen de ventas o valor de ventas no constituirá una violación de este Contrato ni un tema sujeto a arbitraje bajo la Sección 12(a)(i)(D).

e. Los Niveles Mínimos de Distribución para los Productos que deberán ser alcanzados y mantenidos por el Distribuidor para los Productos se reducirán sólo en la medida en que los niveles de distribución real se encuentren erosionados como consecuencia directa de la falta de MEC (i) para ofrecer Productos de acuerdo con este Contrato, (ii) el fracaso de MEC en reembolsar todos los gastos en virtud de la siguiente Sección 13(g)(iv) o (iii) la falta de MEC en contribuir con su cuota acordada de la obligación de financiamiento de las partes estipulado en la Sección 13(g)(iii).

f. En cada año calendario partir de 2017, las partes están de acuerdo con reunirse periódicamente para discutir el desempeño de los SKU/s de Productos de menor venta y a eliminar de la distribución en el Territorio cualquier SKU/s que las partes de acuerden mutuamente por escrito, siempre que MEC no deniegue de manera injustificada su aprobación para la supresión de cualquier SKU aplicable. MEC puede denegar su aprobación a la eliminación de cualquier SKU/s si cualquier SKU/s aplicable tenga una velocidad de venta suficiente o es capaz de alcanzar una velocidad de ventas suficiente en una o más de las Cuentas del Distribuidor o en una o más regiones o países, según sea el caso, para hacer que dicho SKU/s sea económicamente viable para continuar siendo distribuido en una o más del as Cuentas del Distribuidor o en uno o más regiones o países, según sea el caso. No obstante lo anterior, a menos que se acuerde mutuamente por escrito, en ningún caso, más del diez por ciento (10%) del número total de SKUs, redondeado al número entero más cercano, será eliminado de la distribución en cualquier período de doce (12) meses móviles (a menos que el diez por ciento (10%) del número total de SKUs es menor a uno (1) pero mayor a 0,5, en cuyo caso el número será redondeado a uno (1)).

g. Las actividades promocionales se regularán de la siguiente manera:

i. Los costos estimados de las actividades promocionales se asignarán según lo establecido en el Anexo E entre MEC y el Distribuidor treinta (30) días antes del comienzo de un año calendario en base a un costo por caja de los Productos.

ii. Los costos de las actividades promocionales deberán ser compartidos entre el Distribuidor y MEC según lo establecido en el Anexo E. Las partes están de acuerdo con que los costos de las actividades promocionales serán conciliados cada trimestre y que se puede ajustar la estimación de los costos de las actividades promocionales en el trimestre subsiguiente siempre que haya mutuo acuerdo.

iii. MEC y el Distribuidor se reunirán periódicamente y podrán acordar mutuamente actividades promocionales incluyendo más programas y campañas no incluidos en las actividades promocionales previstas en el Anexo E. Los costos de las actividades promocionales acordadas entre las partes se compartirán entre y serán pagados por el Distribuidor y MEC según lo convenido oportunamente por escrito.

iv. Si y en la medida previamente aprobada por MEC, MEC deberá reembolsar o acreditar al Distribuidor todos los gastos de desembolso reales del Distribuidor pagados o incurridos por el Distribuidor en relación con la promoción y marketing comercial de los Productos no previstos y/o tratados en virtud de la anterior Sección 13(g)(i), (ii) y (iii).

v. El Distribuidor deberá continuar con su curso normal de actividades, incluyendo la obtención, utilización y mantención de refrigeradores, otros equipos de refrigeración y máquinas expendedoras (incluyendo, sin limitación de lo dispuesto en la anterior Sección 3(t)). El Distribuidor será responsable de crear materiales de marketing y presentarlos a MEC para su aprobación final por escrito. El Distribuidor no podrá utilizar materiales de marketing a menos que MEC lo haya aprobado por escrito; se considerará que MEC ha aprobado dichos materiales de marketing sugeridos, siempre que MEC no notifique al Distribuidor respecto a su oposición de cualquier material de marketing sugerido dentro de quince (15) días después de recibir dichos materiales por parte del Distribuidor,

14. Cuentas de Distribución y Cuentas MMM.

a. El Distribuidor y sus subdistribuidores tendrá la relación principal (salvo lo especificado en el Anexo C) con minoristas y otros clientes en todo el Territorio y será responsable de negociar las condiciones de venta de los Productos en el Territorio; siempre que sin desmerecer lo anterior, MEC pueda, a su sola y absoluta discreción, optar por ejercer el derecho de asumir todos o algunos de los elementos en la relación principal con las Cuentas Grandes. A los efectos de este acuerdo, "Cuenta Grande" significa cualquier gran cuenta que tenga múltiples locales dentro del Territorio, que puede incluir las Cuentas MMM. Tales derechos deberán incluir, sin limitación, el derecho de contribuir al

Distribuidor y sus subdistribuidores con estrategias de ventas y otros temas, así como proporcionar apoyo y programas de ventas, marketing, promoción y merchandising para los minoristas y a otros clientes así como el derecho a reunirse directamente con y hacer presentaciones para los minoristas y otros clientes dentro del Territorio que sean apropiadas de vez en cuando; y además siempre que MEC avise con antelación al Distribuidor respecto de esas reuniones en la medida de lo posible y el Distribuidor tendrá derecho a acompañar a MEC a las reuniones. Adicionalmente, MEC podrá (i) acompañar, asistir y apoyar al Distribuidor y/o sus subdistribuidores oportunamente en las visitas de ventas a las Cuentas del Distribuidor en el Territorio y podrá hacer vistas de ventas independientes con las Cuentas Grandes, (ii) en la medida que KO extienda una invitación a MEC con respecto a las reuniones de embotelladores del sistema KO que se relacionen de cualquier manera con las Bebidas Energéticas, MEC puede participar de dichas reuniones relacionadas con las Bebidas Energéticas, y (iii) organizar, coordinar y administrar un programa de viajes de ventas de incentivos al menos una vez al año. En aras de la claridad, MEC no ofrecerá ni acordará términos de abastecimiento y/o términos de ventas de los Productos dentro del Territorio a ninguna de las Cuentas del Distribuidor sin el acuerdo previo del Distribuidor (sujeto a la siguiente Sección 14(c)), cuyo acuerdo no será denegado de manera no razonable.

b. MEC tendrá el derecho a asistir y participar en reuniones de revisión de rendimiento regular con el Distribuidor para facilitar la eficiente comercialización y distribución de Productos. Sin desmerecer lo anterior, el Distribuidor no se opondrá a cualquier acción adicional cuya adopción es considerada por MEC como necesaria y justificada con el fin de proteger y mejorar el sistema de distribución y ventas de los Productos, incluyendo, pero no se limita a aquellas acciones que podrían ser adoptadas relativas al abastecimiento de clientes grandes o especiales cuyo campo de acción trasciende los límites del Territorio.

c. "Cuentas MMM" significa cuentas multi-mercado mayores que tengan múltiples locales en uno o más mercados y/o países en cualquiera de los territorios para los cuales el Distribuidor posee los derechos de distribución para Productos aplicables y/o que tenga múltiples locales en uno o más mercados y/o países fuera de los territorios para los cuales el Distribuidor posee los derechos de distribución para los Productos aplicables. Las partes reconocen que es de sus respectivos intereses trabajar juntos para formular el enfoque a seguir por ellos conjuntamente o por separado con varios clientes o canales comerciales, incluyendo Cuentas MMM, oportunamente, tanto para aprovechar un enfoque coordinado y para evitar el impacto negativo de la falta de coordinación. MEC y el Distribuidor por lo tanto acuerdan que un acercamiento cliente/canal alineado es una parte clave de cada Plan Anual de Negocios y que establecerá una comunicación regular para adoptar dichos planes, así como para ocuparse de nuevas oportunidades que puedan surgir de vez en cuando durante cada año calendario, como para evitar que cualquiera de las partes actúe de forma descoordinada con los clientes. Sujeto a la Sección 14(a) anterior, si MEC considera deseable que los Productos que se venden a cualquier Cuenta MMM, MEC tendrá derecho, a su discreción, para hacer arreglos directamente con dicha Cuenta MMM incluyendo las condiciones de venta de Productos a la Cuenta MMM y el Precio MMM (como se define a continuación), que deberá considerar los precios y financiación entonces ofrecidos por el Distribuidor y sus subdistribuidores a las Cuentas MMM y a similares categorías de clientes, en el Territorio. Sin perjuicio de que se establezca lo contrario en este Contrato, MEC tendrá derecho a determinar la relación comercial con las Cuentas MMM, incluyendo, sin limitación, los precios ofrecidos a esas Cuentas MMM, que pueden ser precios únicos, múltiples o diferentes para (a) distintos clientes en distintos territorios o mercados o partes de distintos territorios o mercados, (b) el mismo cliente en el mismo territorio o mercado, o parte de tal territorio o mercado y/o (e) el mismo cliente en diferentes territorios o mercados, o partes de territorios o mercados (los "Precios MMM"). En la medida de lo posible, MEC consultará

con el Distribuidor con respecto a los Precios MMM. MEC utilizará esfuerzos comercialmente razonables para organizar que todos los locales de cualquier Cuenta MMM dentro del Territorio sea atendido por el Distribuidor y/o sus subdistribuidores y para que la entrega de Productos y otras estipulaciones con respecto al mismo, se realice directamente por el Distribuidor y sus subdistribuidores o su sistema de bodegaje. No obstante lo anterior, si la Cuenta MMM interesada no está de acuerdo con que sus locales en el Territorio sean atendidos por el Distribuidor o si el Distribuidor elige no atender dichos locales, MEC tendrá derecho a atender los locales directamente. En caso de que MEC atienda los locales directamente, MEC asumirá la única obligación y responsabilidad relacionadas con dicha Cuenta MMM y MEC pagará al Distribuidor, durante el período que MEC atienda dichos locales directamente, una cantidad igual al veinticinco por ciento (25%) de "la ganancia bruta promedio por caja" por caja de SKU de Producto vendido a y calculado con respecto a las Cuentas MMM en el canal en cuestión pero de otro modo de acuerdo a las estipulaciones de la anterior Sección 12(a)(i)(A) (o en base al precio de venta real de MEC de tal caja de SKU de Producto si tal caja de SKU de Producto no es vendido por el Distribuidor), para cada caja de caja de SKU de Producto vendido por MEC a los locales afectados (pero sólo para el exceso de la cantidad por la cual las cajas totales de cajas de SKU de Productos vendidos a dichos locales en el Territorio durante cada Año Contractual excede el número de cajas expuestos en el Anexo F o el número de cajas proporcionalmente reducidos durante un periodo menor a un año), dentro de un plazo razonable después de la recepción por parte de MEC de toda la información necesaria para el cómputo de la cantidad adeudada bajo esta Sección 14, pero en ningún caso con mayor frecuencia que dos veces por año calendario. Para los efectos de este Contrato, el número de cajas de SKU de Producto vendidos por MEC a los locales durante todo el período será el número real de cajas determinado razonablemente por MEC, o si no es determinado por MEC, entonces según lo determinado al multiplica el número total de cajas de cajas de SKU de Producto vendidos por MEC directamente a dicha Cuenta MMM o división regional de dicha Cuenta MMM , según sea el caso, durante el período en cuestión, por una fracción, cuyo numerador será el número de locales en el Territorio y el denominador será el número total de locales que la Cuenta MMM tiene en cualquier lugar del mundo que esté participando en el programa aplicable

15. Exclusión de daños.

a. EXCEPTO POR DAÑOS QUE RESULTEN DIRECTAMENTE DE LAS OBLIGACIONES DE INDEMNIZACIÓN PREVISTAS EN LA SECCIÓN 19, SIN DESMERECER O LIMITAR LAS DISPOSICIONES DE LAS ANTERIORES SECCIONES 12(d), 12(e)(iii) Y/O 12(e)(v) Y, ADEMÁS, NINGUNA DE LAS PARTES, SERÁ RESPONSABLE DE NINGÚN DAÑO INDIRECTO, INCIDENTAL, ESPECIAL O EJEMPLAR (INCLUYENDO, SIN LIMITACIÓN, DAÑOS POR PÉRDIDA DE GANANCIAS, PÉRDIDA DE PLUSVALIA, INTERRUCION COMERCIAL, PÉRDIDA DE OPORTUNIDAD COMERCIAL O CUALQUIER OTRA PÉRDIDA PECUNIARIA) SUFRIDO POR EL OTRO RELACIONADOS CON O QUE SURJAN DE ESTE CONTRATO, LAS TRANSACCIONES CONTEMPLADAS POR ESTE CONTRATO Y/O EL USO DE O INCAPACIDAD PARA UTILIZAR O VENDER LOS PRODUCTOS, O DE CUALQUIER OTRA CAUSA, AUNQUE HAYA SIDO ADVERTIDA DE LA POSIBILIDAD DE TALES DAÑOS.

b. CADA DISPOSICIÓN DE ESTE CONTRATO QUE PREVÉ UNA LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD O GARANTÍAS, RENUNCIA O EXCLUSIÓN DE DAÑOS, EXPRESAMENTE PRETENDE SER DIVISIBLE E INDEPENDIENTE DE CUALQUIER OTRA DISPOSICIÓN, YA QUE ESAS DISPOSICIONES REPRESENTAN ELEMENTOS DE ASIGNACIÓN DE RIESGO ENTRE LAS PARTES Y SE EJECUTARÁN POR SEPARADO.

16. Declaraciones y Garantías del Distribuidor. El Distribuidor declara y garantiza a MEC que (a) tiene el derecho y autoridad legal para ejecutar este Contrato, y (b) la ejecución, entrega y realización de este Contrato no provocará o requerirá que el Distribuidor infrinja cualquier obligación para o acuerdo o confidencia con, cualquier otra Persona.

17. Declaraciones y Garantías de MEC.

a. MEC declara y garantiza al Distribuidor que (i) tiene el derecho y autoridad legal para ejecutar este Contrato, y (ii) la ejecución, entrega y realización de este Contrato no provocará o requerirá que MEC infrinja cualquier obligación para o acuerdo o confidencia con, cualquier otra Persona.

b. MEC garantiza que todos los Productos, aditivos en los Productos y todas las sustancias para su uso en, con o para los Productos, que componen cada envío u otra entrega realizada por MEC al, o a petición del Distribuidor, están garantizados por la presente a partir de la fecha de entrega, en tal fecha, y estarán (i) para los Productos importados por el Distribuidor desde los Estados Unidos, no adulteradas o mal etiquetadas en el sentido de la Ley Federal de Alimentos, Drogas y Cosméticos, y sus modificaciones, incluyendo la Modificación de Aditivos de 1958 (la "Ley") y no corresponderán a artículos que no pueden introducirse en el comercio interestatal bajo las estipulaciones de las Secciones 404, 505 o 512 de la Ley, y (ii) para todos los Productos suministrados por MEC al Distribuidor (sean o no importados desde los Estados Unidos) cumplen con todas las normas de salud, seguridad y estándares y especificaciones de etiquetado impuestas por ley, reglamentos u órdenes en el Territorio en el que los Productos serán vendidos por el Distribuidor y que son aplicables a los Productos.

c. MEC garantiza que todos los Productos serán vendibles.

d. El único y exclusivo recurso del Distribuidor por la violación de MEC de las declaraciones de MEC en las anteriores Secciones 17(b) y 17(c) será lo dispuesto en la siguiente Sección 19(b).

18. Limitación de garantía. MEC NO HACE DECLARACIONES O GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS (INCLUYENDO LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE NO INFRACCIÓN, COMERCIABILIDAD E IDONEIDAD PARA UN PROPÓSITO PARTICULAR) EXCEPTO LOS ESTABLECIDOS EN LA ANTERIOR SECCION 17.

19. Indemnización

a. El Distribuidor indemnizará, defenderá y mantendrá libre de toda y cualquier responsabilidad a MEC y a sus ejecutivos, directores, agentes, empleados, accionistas, representantes legales, sucesores y asignatarios, y a cada uno de ellos por pérdidas, obligaciones, costos, daños, o gastos relacionados con cualquier demanda, acción y juicio presentado por cualquier tercero, infundada o no, y de cualquier tercero que presente una demanda, juicio, pérdida, daños, costos, cargos, honorarios legales y/o gastos de cualquier naturaleza a raíz del incumplimiento por parte del Distribuidor de sus declaraciones y garantías bajo este Contrato ya sean suyas o de sus agentes, empleados, subcontratistas, subdistribuidores u otros representantes, siempre que (i) MEC de aviso por escrito al Distribuidor de cualquier demanda indemnizable y que MEC no llegue a ningún acuerdo sin el consentimiento escrito del Distribuidor, y (ii) MEC realice en la mayor medida posible, todas las acciones razonablemente necesarias según la ley vigente para mitigar la demanda, pérdida, daño, responsabilidad, costo, demanda, acción, juicio o gastos (incluyendo sin limitación los honorarios legales).

b. MEC indemnizará, defenderá y mantendrá libre de toda y cualquier responsabilidad al Distribuidor y a sus ejecutivos, directores, agentes, empleados, accionistas, representantes legales, sucesores, asignatarios, y clientes, y a cada uno de ellos por pérdidas, obligaciones, costos, daños, o gastos relacionados con cualquier demanda, acción y juicio presentado por cualquier tercero, infundada o no, y de cualquier tercero que presente una demanda, juicio, pérdida, daños, costos, cargos, honorarios legales y/o gastos de cualquier naturaleza y carácter y de los costos documentados del Distribuidor para el bodegaje, transporte, prueba y destrucción de Productos y material publicitario no vendibles provenientes de (i) el incumplimiento por parte de MEC de sus declaraciones y garantías bajo este Contrato o la de sus agentes, empleados, subcontratistas, u otros representantes; (ii) cualquier impureza, adulteración, deterioro o error en el branding de cualquier Producto vendido al Distribuidor por MEC, (iii) cualquier distribuidor previo de los Productos en el Territorio, (iv) cualquier elemento de marketing, publicidad, promoción, etiquetado, Marketing y Branding Global, y las Marcas, Derechos de Autor, Patentes, Know-How o cualquier otra propiedad intelectual relacionada con los Productos; o (v) el hecho que los Productos (A) no son seguros para los propósitos generalmente usados para ese tipo de productos; o (B) no cumplen con las leyes, relaciones, órdenes y estándares de salud, seguridad y ambientales impuestas en el Territorio; siempre que (1) el Distribuidor de aviso por escrito a MEC de cualquier demanda indemnizable y que el Distribuidor no llegue a ningún acuerdo sin el consentimiento escrito de MEC, y (ii) el Distribuidor realice en la mayor medida posible, todas las acciones razonablemente necesarias según la ley vigente para mitigar la demanda, pérdida, daño, responsabilidad, costo, demanda, acción, juicio o gastos (incluyendo sin limitación los honorarios legales).

c. Si cualquier acción o proceso se presente en contra del Distribuidor, MEC o cualquier otra parte indemnizada bajo la Sección 19(a) o 19(b) (la "Parte Indemnizada"), la Parte Indemnizada notificará por escrito a la parte que requiere proporcionar indemnización (la "Parte Indemnizadora") a tal efecto. Si la Parte Indemnizada no notificara de inmediato a la Parte Indemnizadora, se considerará que la Parte Indemnizada ha renunciado a cualquier derecho de indemnización con respecto a dicha demanda en la medida (pero sólo en la medida en que) cualquier demora en la notificación perjudique la capacidad de la Parte Indemnizadora para defender tal acción, demanda o proceso. La Parte Indemnizadora tendrá el derecho a defender dicha acción o proceso con cargo exclusivo a la Parte Indemnizadora contratando un abogado seleccionado por la Parte Indemnizadora. Si la Parte Indemnizadora no se defiende oportunamente o de lo contrario no llega a acuerdo o finalmente no resuelve dicha acción, demanda o

proceso, la Parte Indemnizada podrá defender tal acción, demanda o proceso mediante un abogado seleccionado por la Parte Indemnizada, y la Parte Indemnizadora reembolsará a la Parte Indemnizada cualquier pérdida, daño, gasto, honorarios legales y otros gastos, costos y gastos de defensa de dicha acción, demanda o proceso.

d. Las Partes están de acuerdo con que las estipulaciones contenidas en esta Sección subsistirán por un periodo de dos (2) años luego de la terminación o expiración de este Contrato

20. Seguro. Durante el Plazo de este Contrato y durante un período de un (1) año después de eso, MEC y el Distribuidor se comprometen a mantener las pólizas de seguro en las formas y cantidades especificadas a continuación, e incluirán a la otra parte como un asegurado adicional (proporcionando una renuncia a los derechos de subrogación e intentando proporcionar un aviso por escrito de no menos de treinta (30) días de cualquier modificación o terminación de cobertura), y cada parte proporcionará un certificado de seguro a la otra parte evidenciando dicho seguro, en una forma satisfactoria para las partes:

- Responsabilidad Comercial General, incluyendo cobertura de responsabilidad contractual, con límites de al menos US$1.000.000 por evento; Lesiones corporales y daños a la propiedad/US$1.000.000; Lesiones personales y publicitarios/US$1.000.000; Productos/Operaciones Completadas / Total General de US $2.000.000.
- Responsabilidad excedente o cobertura paraguas con un límite de no menos de US$5 millones por ocurrencia sobre la cobertura de seguro descrita anteriormente.
- Otros seguros obligatorios requeridos por las leyes del Territorio.

Para cualquier demanda bajo este Contrato, el seguro de la parte aplicable se considerará como capital y no contribuyente a o en exceso de cualquier cobertura similar comprado por la otra parte. Todos los deducibles a pagar bajo una póliza aplicable serán abonados por la parte responsable por la compra de tal póliza. Todos los seguros serán redactados por empresas autorizadas para hacer negocios en el estado o estados donde el trabajo debe ser realizado y tendrán al menos las clasificaciones de las aseguradoras actuales de las partes, a menos que no se puedan obtener tasas comercialmente razonables a la luz de las primas anteriores. Las partes se asegurarán de que las pólizas de seguro obtenidas conforme a esta Sección son efectivas y exigibles para cualquier tipo de responsabilidad, demanda u otro evento asegurable que se presente en el Territorio.

21. Productos Competidores. Durante el Plazo de este Contrato, el Distribuidor no podrá comercializar, vender, fabricar, preparar, envasar, o distribuir, directa o indirectamente ni ayudar a terceros a participar en el negocio de la fabricación, comercialización, venta o distribución de cualquier Bebida Energética o productos que razonablemente pueden ser confundidos con alguno de los Productos en el Territorio o razonablemente susceptibles de ser percibidos por los consumidores como confusamente similares o que puedan hacerse pasar como Productos ("Productos Competidores"), salvo que el Distribuidor fabrique, prepare, envase, comercialice, venda y distribuya o bien participe o ayude

a terceros a participar en el negocio de la fabricación, comercialización, venta o distribución en el Territorio, Productos Competidores que: (a) son de propiedad, son comercializados, vendidos o distribuidos por KO o un Afiliado de KO o (b) fueron desarrollados internamente por KO o cualquiera de sus Afiliados, en cada caso (a) y (b), en la medida en que KO no tenga prohibida la comercialización, venta o distribución de dichos Productos Competidores según un acuerdo escrito entre MEL o MEC y KO. Si bajo los términos de cualquier acuerdo escrito entre MEL o MEC y KO, KO autoriza al Distribuidor a vender Productos Competidores, entonces el Distribuidor está de acuerdo con que estará obligado en todo momento y dedicará por lo menos los recursos y esfuerzos (en todos los aspectos materiales) para la promoción, comercialización, venta y distribución de los Productos como sean sustancialmente proporcionales a la proporción que el volumen de ventas de Productos del Distribuidor represente para el volumen de ventas del Distribuidor de Productos Competidores.

22. Modificación. Excepto en la medida permitida expresamente por este Contrato, ninguna modificación de, o agregada a, este Contrato, será efectiva a menos que sea reducida a una escritura y ejecutada por los representantes debidamente autorizados de ambas partes. Será necesaria la aprobación de KO para cualquiera modificación con respecto a una enmienda, modificación, adición o eliminación que (a) razonablemente pueda impactar de manera significativa los derechos o beneficios de KO bajo este Contrato o el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional, o (b) a cualquiera de los siguientes términos (o de otro modo que puedan afectar dichos términos de manera significativa): definición de los Productos (en la medida en que KO tenga derechos de consentimiento con respecto a los mismos bajo el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional), plazo, terminación, procedimientos de deadlock, colocación de equipos de refrigeración brandeados, exclusividad del distribuidor, honorario de facilitación, negativa de distribución, productos competidores u otros no competidores y modificaciones, en cuyo caso requerirá la aprobación afirmativa por escrito de KO.

23. Asignación. Ninguna de las partes podrá asignar sus derechos o delegar sus obligaciones bajo este Contrato sin el consentimiento previo por escrito de la otra y KO; siempre que (a) MEC tendrá derecho, en su única y absoluta discreción, a ceder sus derechos y/u obligaciones bajo este Contrato a cualquier Afiliada o subsidiaria de MEC sin el consentimiento escrito del Distribuidor o KO, y se considerará a cualquiera de dichos cesionarios como si estuviesen incluidos en el término definido para "MEC" a efectos de este Contrato y (b) el Distribuidor tendrá derecho, en su única y absoluta discreción, a asignar sus derechos y/u obligaciones bajo este Contrato a cualquier Afiliada o subsidiaria del Distribuidor sin el consentimiento escrito de MEC o KO y se considerará a cualquiera de dichos cesionarios como si estuviesen incluidos en el término definido para "Distribuidor" a efectos de este Contrato. Cualquier intento de cesión o delegación, en ausencia de tal consentimiento, será nula.

24. Ninguna Agencia. La relación entre MEC y el Distribuidor es la de un vendedor a su comprador y nada de lo aquí contenido se interpretará como si cualquiera de las partes fuera, un empleado, agente, contratista independiente, socio o copartícipe de la otra parte. Ninguna de las partes tendrá autoridad alguna para crear o asumir cualquier obligación vinculante respecto a la otra parte.

25. Legislación Aplicable. Este Contrato se regirá e interpretará de acuerdo con las leyes del Estado de Nueva York (sin referencia a su ley de conflicto de leyes), y las estipulaciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías serán expresamente excluidas y no se aplicarán. El lugar de preparación y ejecución del presente Contrato es California, Estados Unidos de América. El Distribuidor por la presente renuncia a cualquier derecho que de otro modo pueda tener para hacer valer los derechos o defensas bajo las leyes del Territorio o para

requerir que un litigio sea presentado a raíz de o en contra de este Contrato en los tribunales y otros foros del Territorio. En aras de la claridad, las partes estipulan que su elección de derecho no incluirá la Ley de Ventas de Franquicia de Nueva York, o cualquier modificación o estatuto funcionalmente equivalente, a menos que dicha ley se aplicara de otro modo y nada en este documento se considerará como una extensión de o de otro modo afectar el alcance o la aplicación de dicho estatuto.

26. Arbitraje. Cualquier disputa, controversia o demanda que surja de o en relación con este Contrato, o del incumplimiento o terminación del presente será resuelta por arbitraje llevado a cabo en el idioma inglés por JAMS ("JAMS") de acuerdo con las Normas y Procedimientos de Arbitraje Integral de JAMS (las "Normas"). El arbitraje será resuelto por tres árbitros que serán seleccionados según las Normas, en Nueva York, Nueva York. La sentencia sobre cualquier indemnización otorgada podrá ser presentada ante cualquier tribunal con jurisdicción. Dentro de siete (7) días corridos después de la asignación, el panel arbitral fijará la fecha de la audiencia, que será dentro de los noventa (90) días después de la fecha de presentación de la demanda de arbitraje a menos que por causa justificada se requiera realizarlo en una fecha posterior y ordenará un intercambio mutuo de lo que tal panel determine como documentos pertinentes y se fijarán las fechas para tomar hasta un máximo de cinco (5) testimonios por cada una de las partes y que durarán no más de cinco (5) días en total para cada una de las partes. Ambas partes renuncian al derecho, si es que existiese, de obtener cualquier indemnización por daños ejemplares o punitivos o cualquier otro monto a efectos de o para imponer una multa a la otra en cualquier arbitraje o procedimiento judicial u otra adjudicación que surja de o en relación con este Contrato o cualquier incumplimiento del mismo, incluyendo cualquier demanda de invalidez, ilegalidad o anulabilidad de este Contrato. Además de cualquier otra compensación, el tribunal arbitral estará facultado para conceder a la parte vencedora los honorarios legales y costos razonables. El panel arbitral otorgará la compensación en un plazo máximo de siete (7) días corridos después del cierre del período de evidencia o la presentación de escritos finales, lo que más tarde ocurra. La decisión del tribunal arbitral será final y concluyente para todas las partes. Sin perjuicio de que se establezca lo contrario, si cualquiera de las partes desea solicita medidas cautelares u otras compensaciones provisorias que no impliquen el pago de dinero, entonces esas demandas serán presentadas ante una corte federal o estatal ubicada en Nueva York, Nueva York y las partes irrevocable e incondicionalmente consienten a la jurisdicción personal de dichos tribunales y sede en Nueva York, Nueva York, en cualquier tipo de acción por medidas cautelares u otras compensaciones provisorias.

27. Fuerza Mayor.

a. Ninguna de las partes será responsable por cualquier demora en la entrega o falta de cumplimiento u otras pérdidas directas o indirectas debido a circunstancias imprevistas a partir de la Fecha de Vigencia o a causas fuera del control razonable de dicha parte (cada uno, individualmente, un "Evento de Fuerza Mayor"), incluyendo, sin limitación: (i) actos de la naturaleza, actos de alguna Entidad Gubernamental (incluyendo la omisión de actos) (de jure o de facto), guerras (declaradas o no declaradas), las prioridades gubernamentales, congestión portuaria, motines, revoluciones, huelgas u otros conflictos laborales, incendios, inundaciones, sabotaje, incidentes nucleares, terremotos, tormentas, epidemias; o (ii) incapacidad para obtener oportunamente ya sea la necesaria y oportuna mano de obra, materiales, ingredientes, componentes, instalaciones, instalaciones de producción, energía, combustible, transporte, autorizaciones gubernamentales, o instrucciones, materiales o información. Lo anterior se aplicará a pesar de que cualquier Evento de Fuerza Mayor se produzca después de un retraso en el cumplimiento de obligaciones debido a otras causas pero solo durante el período del Evento de Fuerza Mayor relevante.

b. La parte afectada por un Evento de Fuerza Mayor dará aviso por escrito a la otra parte del Evento de Fuerza Mayor dentro de un tiempo razonable desde la ocurrencia del mismo, estableciendo en el aviso la naturaleza de la suspensión de su actuación y las razones de dicha suspensión. Dicha parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables para retomar su actuación lo más pronto posible. La parte afectada deberá dar aviso por escrito a la otra parte dentro de un tiempo razonable, una vez que la parte afectada recupere la capacidad de realizar sus obligaciones.

28. Fusión. Este Contrato y los Anexos adjuntos contienen el acuerdo completo entre las partes que forman este Contrato respecto al objeto de este Contrato, y son una expresión final del acuerdo entre las partes en relación con los términos incluidos en este Contrato, y son una declaración completa y exclusiva de los términos de dicho acuerdo y, reemplaza todas las negociaciones, estipulaciones, entendimientos, acuerdos, promesas, declaraciones y garantías, ya sea orales o escritas, previas a la ejecución de este Contrato. No se ha realizado ninguna otra negociación, estipulación, entendimiento, acuerdo, promesa, representación o garantía, oral o escrita, ya sea como un incentivo para la ejecución o a efectos de este Contrato, que no estén contempladas en este documento.

29. Exenciones. Ninguna renuncia de cualquier estipulación del presente documento o de los términos o condiciones será efectiva a menos que se ponga por escrito y sea firmada por la parte contra la cual se solicitare la ejecución de la renuncia. Ninguna distensión o indulgencia que cualquiera de las partes pueda conceder al otro perjudicará de alguna manera ni será considerado como una renuncia o novación a cualquiera de los derechos de dicha parte bajo este Contrato.

30. Retirada de Productos. Si alguna Entidad Gubernamental ordena una retirada o realiza una acción similar en relación con los Productos, o si MEC determina que ha ocurrido un evento, incidente o circunstancia que requiera una retirada del mercado, MEC asesorará telefónicamente o vía facsímil al Distribuidor respecto de las circunstancias. MEC se encargará de liderar y coordinar la organización de cualquier retirada de Productos y el Distribuidor cooperará con la devolución, bodegaje o eliminación de Productos retirados, y cooperará con la preparación y mantención de registros, informes y notificaciones a los destinatarios o usuarios finales. MEC pagará todos los gastos razonables incurridos por el Distribuidor para la retirada de Productos, incluyendo los costos de la destrucción de los Productos. El Distribuidor contactará oportunamente a MEC para una respuesta exclusiva a todos los clientes o a las quejas de los consumidores en lo referente a salud, seguridad, calidad, composición o empaques de los Productos, o en lo referente a algún asunto que pueda perjudicar la imagen o reputación de MEC o de los Productos, y deberá notificar a MEC en cuanto el Distribuidor sepa de cualquier consulta gubernamental, de clientes o consumidores, respecto a los Productos.

31. Interpretación. En el evento de que surja cualquier ambigüedad o duda respecto a la intención o interpretación, este Contrato se interpretará como si hubiese sido elaborado conjuntamente por las partes y no habrá presunción ni obligación de probar que favorezca o desfavorezca a cualquiera de las partes en virtud de la autoría de cualquiera de las estipulaciones de este Contrato. Ninguna estipulación del presente Contrato deberá entenderse como una representación en contra de cualquiera de las partes, en razón de que dicha parte o sus abogados redactaron esa estipulación.

32. Invalidez Parcial. Cada estipulación de este Contrato será válida y exigible en la medida permitida por la ley. Si cualquiera estipulación de este Contrato o la aplicación de la misma a cualquier Persona o circunstancia, en alguna medida, sea inválida o inaplicable, el resto de este Contrato, o la aplicación de

la estipulación a las Personas o circunstancias distintas de las que se es considerada inválida o inaplicable, no será afectada por dicha invalidez o inejecutabilidad, a menos que la estipulación o su aplicación sea esencial para este Contrato. Las partes reemplazarán cualquier estipulación inválida y/o inaplicable por una válida y exigible que cumpla con mayor exactitud los fines y objetivos de la estipulación inválida y/o inaplicable.

33. Principios Rectores para los Proveedores del Distribuidor. Se le ha informado a MEC que lo siguiente forma parte de los Principios Rectores para los Proveedores del Distribuidor (los "Principios Rectores"). Sin perjuicio de lo establecido a continuación, el cumplimiento de los Principios Rectores no constituirá una obligación de MEC o del Distribuidor conforme a este Contrato. Los Principios Rectores representarán objetivos no exigibles de las partes solamente y ninguna de las partes tendrá derecho a hacer cualquier demanda por incumplimiento en contra de la otra o hacer cumplir cualquier recurso bajo este Contrato o rescindir el presente Contrato debido al incumplimiento o violación de cualquier Principio Rector. La frase anterior no va en detrimento de los derechos y obligaciones respectivos de las partes bajo la Sección 19 anterior o cualquier otra representación, garantía u obligación expresamente establecidos en este Contrato.

- Leyes y Reglamentos - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las leyes, normas, reglamentos y requisitos locales y nacionales vigentes en la fabricación y distribución de los Productos.
- Trabajo infantil - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las leyes locales y nacionales de trabajo infantil vigentes.
- Trabajo Forzado - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para no utilizar trabajo forzado, trabajo carcelario, el trabajo bajo contrato de cumplimiento forzoso, la servidumbre por deudas, el trabajo militar o el trabajo esclavo.
- Abuso Laboral - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con las leyes locales y nacionales vigentes sobre el abuso de los empleados y no abusará físicamente de los empleados.
- Libertad de Asociación y Negociación Colectiva - cada parte utilizará usará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las leyes locales y nacionales vigentes respecto a la libertad de asociación y negociación colectiva.
- Discriminación - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena en fe para cumplir con todas las leyes vigentes locales y nacionales en contra de la discriminación.
- Salarios y Beneficios - cada parte utilizará esfuerzo comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todos las leyes de salarios y beneficios locales y nacionales vigentes.
- Horas de Trabajo y Sobretiempo - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las leyes locales y nacionales vigentes a las horas laborales y de sobretiempo
- Salud y seguridad: cada parte usará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las normas locales y nacionales vigentes a salud y seguridad.
- Medio ambiente - cada parte usará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las leyes ambientales nacionales y locales vigentes.

34. Terceras Partes Beneficiarias. Nada de lo expresado o implícito en este Contrato, está pensado o se deberá entender como un otorgamiento de cualquier derecho legal o equitativo, recurso o reclamación bajo o en relación con cualquier acuerdo o cualquier estipulación contenido en este Contrato en beneficio de cualquier Persona distinta de las partes en este Contrato y de sus sucesores y cesionarios autorizados.

35. Información de Ventas y Libros y Registros: Análisis. En un plazo máximo de treinta (30) días después del final de cada mes calendario el Distribuidor entregará a MEC un detalle escrito cabal, completo y exacto, por separado respecto a cada país dentro del Territorio, con respecto a la venta de Productos por parte del Distribuidor en el Territorio, incluyendo lo siguiente: (a) ventas totales (b) impuestos y/o derechos, (c) descuentos y subsidios de ventas pagados, devengados o acreditados , (d) Productos devueltos durante dicho período, (e) otras asignaciones, reembolsos y programas de subsidio otorgados, pagados, por pagar, reembolsados, acreditados o incurridos por el Distribuidor y (f) otros registros que contengan datos suficientemente detallados que sean razonablemente necesarios para determinar los montos pagables a o reembolsables por MEC bajo este Contrato (colectivamente, los "Registros"). El Distribuidor deberá conservar y mantener libros y otros registros fieles y exactos que contengan información suficientemente detallada y que sea razonablemente necesario para determinar todas las cantidades a pagar o a reembolsar por MEC bajo este Contrato. MEC tendrá derecho, asumiendo los gastos, previo aviso por escrito de sesenta (60) días, a que una firma de contadores públicos asignado por MEC, examine una vez por trimestre calendario, dichos libros y registros y los Registros (y todos los papeles de trabajo y otra información razonable y documentos necesarios para cualquier determinación bajo este Contrato o de otros acuerdos relacionados) mantenidos por el Distribuidor para verificar la integridad y exactitud de los Registros.

36. Publicidad. MEC y el Distribuidor aceptan que los anuncios públicos por escrito iniciales sobre la ejecución de este Contrato y el tema abordado en este documento serán previamente coordinados entre las partes antes de anunciarlas. Después de eso, cada parte se compromete a usar esfuerzos comercialmente razonables para consultar con la otra parte con respecto a cualquier anuncio público por escrito que una parte razonablemente anticipa podría perjudicar materialmente a la otra parte. Sin embargo, nada en este documento, evitará que cualquiera de las partes (a) haga y continúe haciendo declaraciones u otras revelaciones que considere necesario, prudente o deseable bajo las leyes de valores federales o estatales (incluyendo sin limitación las reglas, regulaciones y normas de la *Securities and Exchange Commission*) y/o las prácticas comerciales habituales de dicha parte, o (b) participe en las discusiones orales o presentaciones orales o escritas con actuales o futuros inversionistas o analistas con respecto a la materia objeto de este Contrato, siempre y cuando no se haya revelado ninguna información confidencial. Si una parte no cumple con esta Sección 36 tendrá un período de siete (7) días para remediar su incumplimiento después de la notificación por escrito de la otra parte. El incumplimiento de esta Sección 36 no dará derecho a una de las partes a daños y perjuicios o a rescindir el presente Contrato.

37. Conformidad con Leyes de Anticorrupción.

a. El Distribuidor deberá:

i. cumplir con todas las leyes, estatutos, reglamentos y códigos relativos a la lucha contra el soborno y anticorrupción, incluyendo pero no limitado a la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos ("Requisitos Relevantes");
ii. cumplir con las Políticas de Ética, Anticorrupción y Contra el Soborno vigentes de MEC y los códigos relevantes de la industria en la lucha contra el soborno, en cada caso, proporcionados al Distribuidor y según las actualizaciones oportunas presentadas por escrito al Distribuidor por MEC o la entidad industrial pertinente ("Políticas Relevantes");
iii. tener y mantener durante el plazo de este Contrato, sus propias políticas y procedimientos para asegurar el cumplimiento con los Requisitos Relevantes y las Políticas Relevantes y asegurar su cumplimiento cuando proceda;
iv. en la medida permitida bajo la ley vigente, informar inmediatamente a MEC respecto de cualquier petición o demanda sobre cualquier ventaja financiera inapropiada de cualquier tipo que viole la legislación vigente, recibido por el Distribuidor en relación con la realización de Contrato; y
v. en la medida permitida bajo la ley vigente, notificar inmediatamente a MEC (por escrito) si se entera de que un funcionario público extranjero se convierte en un funcionario o empleado del Distribuidor o adquiere un interés directo o indirecto en el Distribuidor (y el Distribuidor garantiza que, es de su conocimiento, no tener ningún funcionario público extranjero como funcionario, empleado o propietario directo o indirecto a la fecha de este Contrato).

b. El Distribuidor utilizará esfuerzos razonables para exigir que todos sus agentes y subcontratistas que realicen servicios o proporcionen productos en relación con este Contrato lo hagan solamente en base a un contrato por escrito que imponga y fije los términos consistentes con aquellos impuestos sobre el Distribuidor en esta Sección 37 sobre dichas personas.

38. Normas Éticas

a. El Distribuidor y cada uno de sus subdistribuidores cumplirá con Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos y sin perjuicio de la generalidad de lo anterior, no permitirá que sus directores, funcionarios o empleados, directa o indirectamente, ofrezcan, prometan o paguen cualquier soborno u otros pagos inapropiados a los efectos de promocionar o vender Productos a cualquier individuo, corporación, funcionario o agencia gubernamental u otra entidad. Ningún regalo, beneficio o contribución de cualquier manera relacionada con MEC o la promoción o venta de Productos se realizará a funcionarios públicos o políticos o a candidatos para un cargo público o a organizaciones políticas, independientemente de si dichos aportes son permitidos por las leyes locales.

b. MEC cumplirá con la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos y sin perjuicio de la generalidad de lo anterior, no permitirá que sus directores, funcionarios o empleados, directa o indirectamente, ofrezcan, prometan o paguen cualquier soborno u otros pagos inapropiados a

los efectos de promocionar o vender Productos a cualquier individuo, corporación, funcionario o agencia gubernamental u otra entidad. Ningún regalo, beneficio o contribución de cualquier manera relacionada con el Distribuidor o la promoción o venta de Productos se realizará a funcionarios públicos o políticos o a candidatos para un cargo público o a organizaciones políticas, independientemente de si dichos aportes son permitidos por las leyes locales.

39. Idioma Controlador. Este Contrato está redactado solamente en el idioma inglés, el cuál controla todos sus aspectos. De existir alguna traducción a cualquier otro idioma de este Contrato, ésta no tendrá vigencia o efecto en la interpretación de este Contrato o en la determinación de la intención de las partes del presente documento.

40. Avisos. Todos los avisos u otras comunicaciones que se soliciten o se permitan sean otorgadas a una parte en este Contrato deberán ser por escrito y serán entregados personalmente, enviados por correo certificado, con franqueo prepagado, con acuse de recibo, o enviados por un servicio de mensajería rápida que proporcione confirmación de entrega, a dicha parte a los siguientes domicilios respectivos:

Si es dirigida a MEC:

Monster Energy Company
1 Monster Way
Corona, California 92879
Atención: Vice Presidente Ejecutivo
Facsímil: (951) 739-6210

Con copia a:

Solomon Ward Seidenwurm & Smith LLP
401 B Street, Suite 1200
San Diego, California 92101
Atención: Norman L. Smith, Esq.
Facsímil: (619) 231-4755

Si es dirigida al Distribuidor:

Embotelladora del Atlántico S.A. operando bajo el nombre de Coca-Cola Andina
Argentina Ruta Nac. 19 Km. 3,7
Córdoba X5001CD2
Argentina
Atención: Pablo Teobaldo, Gerente Comercial (pteobaldo@koandina.com)
Mario Lucio Ilario, Gerente de Ventas (milario@koandina.com)
Marco Giuliano Peretti, Gerente de Marketing (mgperetti@koandina.com)

Para Avisos de Pagos:

Fernando Ramos, Gerente de Finanzas (Framos@koandina.com)

Cada aviso o comunicación se considerará dado, entregado y recibido contra su recepción efectiva, salvo si es enviado por correo de acuerdo con esta Sección, entonces se considerará dado, entregado y recibido tres (3) días después de la entrega confirmada del servicio de mensajería. Cualquiera de las partes de este Contrato podrá dar aviso a la otra parte respecto de un cambio de domicilio.

41. Garantías Adicionales. Cada parte de este Contrato ejecutará todos los instrumentos y documentos y tomará todas las medidas razonablemente necesarias para efectuar este Contrato.

42. [INTENCIONALMENTE ELIMINADO]

43. Confidencialidad. Durante el Plazo, cada parte mantendrá en estricta confidencialidad toda la información comercial de la otra parte (cuya obligación expresamente sobrevivirá la terminación de este Contrato por cualquier razón); no obstante, siempre que dicha información comercial no incluya información que: (a) sea de dominio público, excepto a través de cualquier acto u omisión intencional o negligente de la parte no-informante (o cualquier agente, empleado, accionista, director, ejecutivo o contratista independiente de o contratado por dicha otra parte o cualquiera de sus Afiliados), (b) pueda ser demostrado mediante evidencia tangible, clara y convincente haya estado en manos de la parte no-divulgadora antes de la divulgación por la parte divulgadora, (c) ha sido legal y correctamente proporcionada a la parte no-divulgadora sin restricciones por un tercero independiente sin obligación de confidencialidad a la parte divulgadora y que no obtuvo dicha información de manera ilegal o indebida o de otra manera en violación de cualquier acuerdo con la parte divulgadora; (d) haya sido revelado a terceros por la pate divulgadora sin ningún tipo de restricciones de manera regular sin que se hayan adoptado medidas explícitas o implícitas, por la parte divulgadora para proteger la confidencialidad de dicha información, o; (e) que se haya generado de manera independiente por cualquier empleado o contratista independiente de o contratado por la parte no-divulgadora, y dicho empleado o contratista independiente no tenga conocimiento de tal información comercial. No obstante lo anterior, las partes acuerdan que cualquier información comercial puede ser revelada según sea requerido por ley vigente u ordenado por una Entidad Gubernamental o cualquier requisito del mercado de valores o bursátil u otro organismo regulador con jurisdicción competente; siempre que, excepto donde esté prohibido por la ley, el destinatario otorgará a la parte divulgadora un aviso previo razonable de dicha divulgación necesaria y cooperará razonablemente con la parte divulgadora, con el fin de permitir a la parte divulgadora la oportunidad de oponerse o limitar la divulgación de dicha información comercial o de lo contrario asegurar el tratamiento confidencial de la información comercial que requiere ser comunicada; disponiéndose, además, que si la divulgación es en última instancia necesaria, el destinatario proporcionará solo aquella parte de la información comercial que, en base a consejo legal, el receptor necesite divulgar en cumplimiento de dicho requisito. La obligación de confidencialidad establecida deberá continuar y mantenerse por un período de tres (3) años después de la terminación de este Contrato, siempre que cualquier Información Confidencial que forme parte de un secreto comercial bajo la ley vigente continúe sujeto a las obligaciones de esta Sección 43 y demás estipulaciones vigentes de este Contrato siempre y cuando dicha información siga siendo un secreto comercial.

44. Negociaciones No-Vinculantes y Eficacia. MEC y el Distribuidor reconocen y aceptan que, salvo lo expresamente establecido en este Contrato, no existen obligaciones vinculantes o compromisos existentes entre MEC y el Distribuidor. Ningún curso de conducta tendrá el efecto de convertir cualquier negociación o análisis en un acuerdo vinculante, sea o no consistente con los términos analizados en relación con este Contrato. No existirá ningún acuerdo vinculante legal entre MEC y el Distribuidor a menos que y hasta que este Contrato sea firmado por MEC y el Distribuidor. Este Contrato sólo entrará en vigencia cuando haya sido firmado por MEC y el Distribuidor.

ANEXO A

Contrato de Distribución Internacional

LISTA INICIAL DE PRODUCTOS

Monster Energy

ANEXO B

Contrato de Distribución Internacional

EL TERRITORIO

El mismo territorio en Argentina en que el Distribuidor está autorizado por KO para atender de manera exclusiva los productos con la marca Coca-Cola. Las partes acuerdan que la siguiente descripción de territorio es la representación del Distribuidor a MEC del territorio exclusivo del Distribuidor para productos con la marca Coca-Cola en Argentina, pero cuya descripción estará sujeta a verificación por parte de MEC luego de la Fecha de Inicio. Adicionalmente el Distribuidor y MEC acuerdan trabajar juntos de buena fe, para proporcionar lo más luego posible después de la Fecha de Vigencia, los mapas territoriales del territorio exclusivo del Distribuidor, el que una vez acordado, será anexado a este documento como el Anexo B-1.

En la República Argentina:

(a) Las provincias de Mendoza, San Juan y San Luis, como se encuentran políticamente constituidas al día de la fecha.

(b) La Provincia de Córdoba, como se encuentra políticamente constituida al día de la fecha.

(c) En la Provincia de Santa Fe, los Departamentos de San Lorenzo, Rosario, Constitución, Belgrano, Iriondo, Caseros, General López, Capital, Castellanos, Las Colonias, San Gerónimo, San Martín, Garay, San Cristóbal, Nueve de Julio y San Justo, en una zona sur, delimitada por una línea imaginaria, que partiendo de la localidad de Petronila, en el departamento de San Cristóbal, se dirige en línea recta y hacia el este, hasta un punto situado 5 km. al sur de la localidad de Ramayón, y continuando dicha línea imaginaria hacia el este en línea recta hasta la localidad de Cacique Ariacaiquín, en el departamento de San Javier.

(d) La Provincia de Entre Ríos, como se encuentra políticamente constituida al día de la fecha.

(e) En la Provincia de Buenos Aires, los departamentos de San Nicolás y Remallo.

(f) También en la provincia de Buenos Aires, los partidos de Bahía Blanca, Tornquist, Coronel M. L. Rosales, Coronel Dorrego, Villarino, Daireaux, Guaminí, Adolfo Alsina, Coronel Suárez, Coronel Pringles, Saavedra, Puán, Salliqueló, Municipio Urbano de Monte Hermoso, Benito Juárez, González Chávez, Tres Arroyos, Carmen de Patagones, Olavarría, Azul, Tapalqué, Laprida y Lamadrid, Arrecifes, Chacabuco, Colón, Pergamino, Rojas, Salto, Bartolomé Mitre, Capitán Sarmiento, 9 de Julio, 25 de Mayo, General Alvear, Chivilcoy, Alberti, Bragado, Junín, Viamonte, Arenales, L. N. Alem, Lincoln, General Pinto , Ameghino, Tres Lomas, Pehuajó, Carlos Casares, Hipólito Yrigoyen, Bolívar, Carlos Pellegrini, Trenque-Lauquen, Rivadavia, Carlos Tejedor y General Villegas.

(g) Las provincias de Río Negro, Neuquén, La Pampa, como se encuentran políticamente constituidas al día de la fecha.

(h) Las provincias de Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego, como se encuentran políticamente constituidas al día de la fecha.

En caso de disputa con respecto a los límites territoriales entre dos partes adyacentes, MEC tendrá el derecho a decidir dicha disputa a su sola discreción, y dicha decisión será final y vinculante para las partes.

ANEXO B-1

Contrato de Distribución Internacional

[MAPA TERRITORIAL QUE SERÁ PROPORCIONADO TAN PRONTO COMO SEA POSIBLE DESPUÉS DE LA FECHA DE INICIO]

ANEXO C

Contrato de Distribución Internacional

CUENTAS EXCLUSIVAS DEL DISTRIBUIDOR

Todas las Cuentas Salvo las Cuentas Exclusivas de MEC

CUENTAS EXCLUSIVAS DE MEC

Fuerzas Armadas de los Estados Unidos SÓLO AAFES, NEXCOM, MCX y USCG para Intercambios/Shopettes/Locales de Autoservicio /Almacenes Clase 6/expendedoras fuera de los Estados Unidos continentales ("OCONUS" por sus siglas en inglés: *Fuera de los Estados Unidos Contiguos*)

Fuerzas Armadas de los Estados Unidos - Centros Expendedores de Moral, Bienestar y Recreación (es decir, incluyendo pero no limitado a salones de bowling, campos de golf, clubes de oficiales, etc.) de OCONUS.

Fuerzas Armadas de los Estados Unidos – todos los otros sin limitación de las DeCA (cafeterías de las FFAA), los Buques Flotantes, y las Raciones de Tropas para OCONUS

ANEXO D

Contrato de Distribución Internacional

LAS MARCAS REGISTRADAS

MONSTER

MONSTER ENERGY

JAVA MONSTER

MONSTER REHAB

XPRESSO MONSTER

REHAB

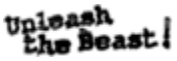
MONSTER RIPPER
RIPPER

MUTANT

ASSAULT

KHAOS

UNLEASH THE BEAST!



DESATA LA BESTIA

ANEXO E

Contrato de Distribución Internacional

COSTOS DE ACTIVIDADES PROMOCIONALES

Descuentos y subsidios, promociones de precio, y otras actividades de descuento para clientes ("D&A"):

(a) Atención de Cliente Guiada por MEC: El Distribuidor contribuirá una suma equivalente a la contribución de MEC para el D&A (incluyendo comisiones por publicación) en partes iguales para todos los Productos vendidos con descuentos por el Distribuidor a las Cuentas del Distribuidor, siempre que dicha suma no exceda el descuento recomendado establecido el Plan Anual de Negocios.

(b) Atención de Cliente Guiada por el Distribuidor: MEC contribuirá una suma equivalente a la contribución del Distribuidor para el D&A (incluyendo comisiones por publicación) en partes iguales, siempre que dicha suma no exceda el descuento recomendado establecido el Plan Anual de Negocios.

(c) Pagos & Conciliaciones. La frecuencia de todos los programas de descuento promocional para clientes que requieren D&A será acordada en el Plan Anual de Negocios. El D&A podrá ser pagado al cliente por MEC o por el Distribuidor y se conciliará periódicamente.

Programas de Marketing Comercial incluyendo compras de estanterías, CMAs, cajas gratuitas, cupones, descuentos corporativos/minoristas. Exhibidores de Productos y POS (todos los materiales), actividades de muestreo dentro de los locales, tarifas de reajuste a terceros, igualando ofertas de precio de la competencia (“TMP”)

Con respecto a las Atenciones de Clientes Guiadas por MEC y las Atenciones de Cliente Guiadas por el Distribuidor, el Distribuidor deberá contribuir una cantidad igual a la contribución del MEC en todos los programas TMP, siempre que dicho importe no supere la inversión TMP acordada y establecido en el Plan Anual de Ne3gocios. El término "Programas TMP" incluirá programas TMP adicionales como podrán ser acordadas mutuamente de vez en cuando por las partes. Cualquiera de las partes podrá acordar voluntariamente contribuir más que su parte equivalente para cubrir cualquier específicos programa TMP especifico. El TMP podrá ser pagado al cliente por MEC o por el Distribuidor y se conciliará periódicamente.

Equipos.

El Distribuidor utilizará esfuerzos comercialmente razonables para colocar los Productos en los equipos del Distribuidor donde sea apropiado y cuando sea solicitado por las Cuentas del Distribuidor.

Con respecto a todas las compras conjuntas de Equipos acordadas, cuyos acuerdos serán por escrito, cada parte deberá reembolsar al otro un 50% del costo del equipo que la otra parte deberá comprar para el Territorio en el futuro en virtud de dicho acuerdo, el cual será administrado por el Distribuidor.

Disposiciones varias.

Si MEC atiende o asiste al Distribuidor en atender las Cuentas del Distribuidor, en la medida en que MEC compromete fondos o ayuda más allá de lo establecido anteriormente o lo acorado por el Distribuidor y MEC, dicho exceso correrá por cuenta de MEC.

Los derechos respectivos de las partes bajo este Anexo E serán revisados y modificados oportunamente para reflejar las condiciones que entonces prevalezcan por acuerdo escrito de las partes que se alcanzarán luego de negociaciones y análisis de buena fe. Si las partes no logran ponerse de acuerdo sobre una modificación solicitada por cualquiera de las partes, tal desacuerdo se resolverá según los procedimientos de Deadlock bajo la Sección 12(a)(i)(D) del Contrato.

Todos los montos y contribuciones anteriormente indicadas se ajustarán, hacia arriba o hacia abajo, de manera oportuna considerando la inflación, cambios en los precios de venta u otros ajustes que pueden ocurrir de vez en cuando, o de conformidad con las practicas vigentes de la industria de bebestibles relacionados con la categoría de Bebidas Energéticas. Las cantidades de dichos ajustes deberán ser acordadas por escrito por las partes de manera oportuna; siempre que dichos ajustes sean acordados luego de que las partes hayan realizado negociaciones y análisis de buena fe.

ANEXO F

Contrato de Distribución Internacional

CUENTAS MMM – VOLUMEN DIRECTO DE MEC

0 cajas*

*Serán calculados por MEC en cuanto se pueda después de la Fecha de Inicio y corresponderá al número de cajas vendidas directamente por MEC a los puntos de venta en el Territorio durante el período de doce (12) meses previos a las Fecha de Inicio, pero sólo con respecto a esa porción del Territorio, de existir, (según lo definido en este Contrato) que no formaba parte del "Territorio" del Distribuidor según uno o más acuerdos de distribución existentes entre MEC y el Distribuidor antes de la Fecha Efectiva (los "Contratos Previos"). Si este Contrato se modifica para incluir "Territorio" adicional después de la Fecha de Inicio, el número de cajas establecido anteriormente se incrementará en consecuencia, pero únicamente respecto al "Territorio" adicional. Para evitar dudas, el número de cajas establecido anteriormente deberá: (a) sólo aplicarse al cálculo y pago de los derechos pagaderos por MEC al Distribuidor según la Sección 14(c) únicamente con respecto a cualquier Territorio nuevo asignado al Distribuidor en virtud del presente Contrato, con efecto a partir de o después de la Fecha de Vigencia y con respecto al "Territorio" del Distribuidor que no formaba parte del "Territorio" según los Contratos Previos (el "Territorio Nuevo") y (b) no incluirá el número total de cajas de Productos vendidos por MEC a los puntos de venta en el Territorio que formaba parte de "Territorio" del Distribuidor según los Contratos Previos.

Para los puntos de venta que formaban parte del Territorio Nuevo del Distribuidor, MEC pagará al Distribuidor de acuerdo con la fórmula establecida en la Sección 14(c) por el número de cajas de los Productos vendidos directamente por MEC a dichos puntos de venta, menos que el número de cajas de Productos señalado anteriormente.

Para los puntos de venta que formaban parte del "Territorio" del Distribuidor según Contratos Previos, MEC pagará al Distribuidor de acuerdo con la fórmula establecida en la Sección 14(c) por el número de todas las cajas de Productos vendidos directamente por MEC a dichos puntos de venta, sin referirse a, y sin restar el número de cajas de Productos señalados anteriormente.

AVISO DE ACEPTACIÓN

13 de diciembre de 2017

Sr. Fabián Castelli
Embotelladora del Atlántico S.A. operando bajo el nombre de Coca-Cola Andina Argentina
Ruta Nac. 19 Km. 3,7
Córdoba X5001CD2 Argentina

Ref: *Carta Oferta No. 1/2017 (la "Oferta") entregada por Embotelladora del Atlántico S.A. operando bajo el nombre de Coca-Cola Andina Argentina, una sociedad constituida bajo las leyes de Argentina (el "Distribuidor") a Monster Energy Company, una sociedad constituida bajo las leyes de Delaware ("MEC").*

Estimado Sr. Castelli:

En representación de MEC, acepto la Oferta para firmar el Contrato de Distribución Internacional incluido en el Anexo A de la Oferta, donde dicho Anexo se encuentra firmado por el Distribuidor en cada una de sus páginas con el fin de identificarlo. Se considera que MEC ha aceptado la Oferta a partir del 13 de diciembre de 2017.

Atentamente,

MONSTER ENERGY COMPANY

_____

Farzad Damania
Firma Autorizada
Fecha de Aceptación: 13 de diciembre de 2017

CARTA OFERTA No. 1(a)/2017

30 de noviembre de 2017

Monster Energy Company
c/o Katten Muchin Rosenma LLP. 575
Madison Avenue
New York, NY 10022 Att.: Rodney C. Sacks

Ref: *Carta Oferta No. 1(a)/2017 (esta "Oferta") de Embotelladora del Atlántico S.A. operando bajo el nombre de Coca-Cola Andina Argentina, una sociedad constituida bajo las leyes de Argentina (el "Distribuidor"). A menos que se defina lo contrario en esta Oferta, los términos indicados con la letra mayúscula tendrán el significado atribuido a dichos términos en el Contrato (según lo definido a continuación).*

Estimado Sr. Sacks:

Por la presente, el Distribuidor irrevocablemente hace esta Oferta a Monster Energy Company, una sociedad constituida bajo las leyes de Delaware ("MEC"), para la firma de un Contrato de Distribución según los términos y condiciones adjuntos como Anexo A, la "Adenda al Contrato de Distribución Internacional" (la "Adenda") firmado por el Distribuidor en cada una de sus páginas a efectos de su identificación.

Esta Adenda es el resultado de las negociaciones de buena fe mantenidas por las partes y reemplaza todas las discusiones y comunicaciones orales y escritas previas entre MEC y el Distribuidor con respecto al objeto de la presente y junto con el Contrato constituyen el entendimiento único y exclusivo de las partes con respeto al asunto materia del presente y reemplaza cualquier acuerdo anterior entre ellos.

Esta Oferta será irrevocable, válida y vinculante hasta el 15 de diciembre de 2017, y será considerada como aceptada por MEC en Nueva York sólo cuando MEC acepte por escrito todos los términos de esta Oferta antes de dicha fecha y posteriormente entregando puntualmente su aceptación por escrito de esta Oferta al Distribuidor. La Adenda deberá ser considerado firmado en Nueva York a la fecha de aceptación especificada en la aceptación de esta Oferta por escrito por parte de MEC. La aceptación por MEC de esta Oferta por cualquier otro método está estrictamente prohibida.

El Distribuidor reconoce que la aceptación de esta Oferta por parte de MEC será a la absoluta y única discreción de MEC. El Distribuidor además reconoce que: (a) esta Oferta, la eventual aceptación por parte de MEC, el Contrato, la Adenda y la relación contractual resultante entre el Distribuidor y MEC, estará sujeta a las leyes de Nueva York de conformidad con los términos de la Sección 25 del Contrato, y (b) cualquier disputa, controversia o reclamo que se presentase a partir de, o relacionado con la Oferta, su aceptación, el Contrato, la Adenda o su incumplimiento o la terminación del mismo, será sometida a la cláusula arbitral establecida en la Sección 26 del Contrato.

En el evento que MEC acepte esta Oferta según los términos de este, se considerará que dicha aceptación ocurre en las oficinas de MEC ubicadas en 575 Madison Avenue, Nueva York, NY 10022.

Atentamente,

EMBOTELLADORA DEL ATLÁNTICO S.A.
d/b/a COCA-COLA ANDINA ARGENTINA
Fabián Castelli, Gerente General

ANEXO A

ADENDA AL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

30 de noviembre de 2017

Monster Energy Company
c/o Katten Muchin Rosenma LLP. 575
Madison Avenue
New York, NY 10022
Att.: Rodney C. Sacks

Re: *Contrato de Distribución Internacional (el "Contrato") entre Monster Energy Company, una corporación de Delaware ("MEC") y Embotelladora del Atlántico S.A. operando bajo el nombre de Coca-Cola Andina Argentina (el "Distribuidor") con fecha a partir de la Fecha de Vigencia. A menos que se defina lo contrario en esta carta acuerdo (la "Carta Acuerdo"), los términos en mayúscula tendrán el significado atribuido a dichos términos en el Contrato. A menos que se indique expresamente lo contrario, todas las referencias a los números de Sección de esta Carta Acuerdo se referirán a dichos números de sección en el Contrato.*

Estimado Sr. Sacks:

Confirmamos que MEC y el Distribuidor han acordado lo siguiente con respecto a las prestaciones en virtud del Contrato:

1. [INTENCIONALMENTE ELIMINADO]
2. [INTENCIONALMENTE ELIMINADO]
3. Elaboración. MEC acuerda que antes de nombrar a cualquier otro fabricante de productos en el territorio, entrará en negociaciones de buena fe con el Distribuidor con el fin de proporcionar al Distribuidor la oportunidad de fabricar algunos o todos los Productos vendidos en el Territorio; sin embargo siempre y cuando, no se haya celebrado un acuerdo por escrito mutuamente aceptable entre MEC y el Distribuidor dentro de los tres (3) meses de la Fecha de Vigencia, entonces MEC tendrá el derecho de nombrar uno o más fabricantes de dichos productos, que no sea el Distribuidor, a su única y absoluta discreción.
4. SKU/s de productos nuevos. MEC y el Distribuidor acuerdan que durante el primer período de quince (15) días previsto en la segunda frase de la sección 2 (i) del acuerdo, el Distribuidor puede dar una notificación por escrito a MEC solicitando, y deberá tener derecho a, un período adicional de sesenta (60) días para llevar a cabo encuestas de mercado o estudios de mercado, estudiar o probar cualquier SKU/s de productos nuevos durante dicho período adicional de sesenta (60) días. Si en cualquier momento después de dicho período adicional el Distribuidor se niega a distribuir, o se compromete a distribuir, pero no comienza y continúa comprando de MEC y vendiendo tales SKU de productos nuevos bajo los términos del Contrato, entonces MEC a su única y absoluta discreción, tendrá el derecho a y opción de vender y distribuir dichos SKU de productos nuevos directamente o a través de otros distribuidores seleccionados por MEC, con exclusión del Distribuidor; siempre que MEC proporcione a dicho Distribuidor un aviso por escrito de quince (15) días adicionales de la intención de MEC de hacerlo, y que el Distribuidor no inicie y continúe comprando de MEC y venda tales SKU de productos nuevos dentro de dicho período adicional de quince (15) días.
5. Derecho de Primera Oferta de Producto(s) Energético(s) Nuevo(s). Si en cualquier momento durante el Plazo, MEC desea introducir cualquier Producto(s) Energético(s) Nuevo(s) (como se define más adelante) para su venta en el Territorio, MEC se compromete a proporcionar al Distribuidor con un Derecho de Primera Oferta para distribuir y vender dicho(s) Producto(s) Energético(s) Nuevo(s) en el Territorio según los términos del Contrato. El Distribuidor tendrá sesenta (60) días desde la fecha en la que MEC entrega al Distribuidor una oferta por escrito para distribuir o vender cualquier Producto(s) Energético(s) Nuevo(s) para reunirse y discutir con MEC y aceptar o rechazar la oferta. Los "Productos Energético Nuevos" se refieren a las bebidas energéticas nuevas que (a) son envasados y/o comercializados por MEC en cualquier momento después de la Fecha de Vigencia pero no bajo (i) las Marcas, o (ii) la marca primaria "Monster" o cualquier otra marca primaria que contenga

"Monster" como un derivado o una parte de dicho nombre y/o que contenga la " ", como un componente principal de la marca , (b) MEC desea introducir para la venta en el Territorio y (c) no son vendidas actualmente por el Distribuidor conforme a los términos y condiciones de cualquier otro contrato.

6. Sección 3(u). Las partes acuerdan que la Sección 3(u) será completamente eliminada y reemplazada con lo siguiente:

   u. Usar esfuerzos de buena fe comercialmente razonables para tomar, utilizar o emplear el mismo grado de cuidado, prácticas comerciales, mecanismos de control y procesos que lleva, utiliza o emplea para preservar y proteger todos los derechos, títulos e intereses del Distribuidor con respecto a sus propios equipos (i) preservar y proteger todos los de derechos, títulos e intereses de MEC con respecto a todo el Equipo de MEC, incluyendo, pero no taxativamente, los equipos en los locales de los clientes, (ii) para el adecuado almacenamiento, preservación, mantenimiento y uso de los equipos de MEC durante el tiempo que dicho Equipo de MEC permanezca útil y (iii) con el fin de asegurar que cualquier Equipo de MEC para ser utilizado en lo que se refiere a la refrigeración, exhibición, comercialización, promoción y/o venta de Productos permanezca ***in situ*** en los locales de los clientes. El Distribuidor deberá proporcionar periódicamente a MEC todos los registros necesarios para identificar con precisión la ubicación del Equipo de MEC en locales de todos los clientes. A la terminación de este Contrato deberá entregar el Equipo MEC a MEC o a su(s) subsidiaria(s) ***in situ*** en los locales de los clientes. Si por cualquier razón cualquiera de los Equipos de MEC es removido y no se recupera, las partes deberán asumir la pérdida de dichos Equipos MEC de manera proporcional a las respectivas contribuciones de las partes para la financiación de dicho Equipo MEC; siempre que el Distribuidor será responsable de toda pérdida y daño a cualquier Equipo de MEC que surja de un incumplimiento del Distribuidor de esta Sección 3(u) que será calculado en base al valor razonable de mercado de dicho Equipo de MEC en el momento. El Distribuidor se compromete a pagar a MEC cualquier pérdida o daño incurrido por MEC con respecto a la sustitución de los Equipos de MEC calculado en base al valor razonable de mercado de dichos Equipos de MEC en ese momento. El Distribuidor además se compromete a mantener y reemplazar dicho Equipo de MEC a intervalos suficientes como sean razonablemente necesarios y el costo de dicho Equipo de MEC será financiado y pagado en partes iguales por MEC y el Distribuidor, en conformidad con los términos de este Contrato y el Anexo E adjunto a este Contrato.

7. Precios. Conforme a la Sección 14 del Contrato, la determinación de los precios de re-venta de Productos a las Cuentas del Distribuidor será siempre la prerrogativa final del Distribuidor. Sin limitación o restricción alguna a las provisiones de la Sección 4, las partes acuerdan que deberán periódicamente y de buena fe discutir sus respectivos márgenes con relación a los Productos.

8. Plazo. Las partes convienen que no obstante cualquier disposición en contrario de la Sección 11, MEC no proporcionará aviso por escrito de su intención de no renovar el Contrato a menos que (a) tenga una razón de buena fe para no renovar el Contrato o (b) que el Distribuidor haya cometido un incumplimiento significativo de las disposiciones del Contrato y no haya subsanado dicho incumplimiento de acuerdo con la Sección 12(a)(i)(A) del Contrato. En el caso que MEC proporcione un aviso por escrito de su intención de no renovar el Contrato de conformidad con el inciso (b) de esta Sección 8 de esta Carta Compromiso, o previo a la terminación luego de todas las renovaciones otorgadas, por el transcurso del Plazo completo del Contrato, MEC se niega a celebrar un nuevo contrato de distribución en los términos y condiciones sustancialmente similares a las del Contrato, MEC entregará al Distribuidor un Pago de Indemnización por Incumplimiento y se considerará la aplicación de todos los términos y condiciones del Contrato respecto al pago de dicho Pago de Indemnización por Incumplimiento.

9. Deadlock/Punto Muerto. Las partes acuerdan que se eliminará la tercera frase de la Sección 12(a)(i)(D)(3)(x) y se reemplazará con la siguiente:

   El árbitro deberá tener conocimiento del negocio y estar familiarizado de manera general con la industria de bebidas en América del Sur y será seleccionado conjuntamente por las partes, o si ellos no pueden convenir en un árbitro dentro de los diez (10) días desde el comienzo de los procedimientos de referencia, entonces, a petición de cualquiera de las dos partes, la American Beverage Association designará al experto de la industria dentro de diez (10) días.

10. Sección 13(b). Las partes acuerdan que se eliminará la Sección 13(b) y se reemplazará con lo siguiente:

En un plazo no inferior a sesenta (60) días antes del final de cada Año Contractual, MEC y el Distribuidor revisarán mutuamente las condiciones de mercado, incluyendo el desempeño de los Productos en el mercado durante el Año Contractual actual, las gestiones por parte del Distribuidor en lograr ventas y sus resultados, incluyendo el desempeño respecto al año anterior, el desempeño de la marca MONSTER en el mercado, así como un plan de ventas, promoción y comercialización ("Plan Anual de Negocios") para el Año Contractual siguiente que debe ser preparado por el Distribuidor. Dicha revisión deberá incluir un análisis sobre los esfuerzos de marketing y programas propuestos a implementar para mejorar la velocidad de distribución y/o ventas del(los) SKU/s de productos que menos se vendan (medido por la velocidad de ventas), si procede, o la posible supresión de la distribución, si procede, de los SKU/s de productos que menos se vendan (medido por la velocidad de ventas), pero de acuerdo con y sujeto a la disposiciones de la Sección 13(f) a continuación. Este Plan Anual de Negocios

abarcará temas según corresponda, incluyendo metas específicas de desempeño en la colocación de cuentas, metas de mercadotecnia, metas específicas de cuentas y canales para canales de distribución especificados, metas de distribución, un plan de gastos de ventas y marketing y una estrategia para maximizar las ventas y el crecimiento de participación de mercado, así como los programas y planes de conservadora y máquinas expendedoras y también deberá identificar las principales actividades de marketing de MEC para el Territorio. Además, si el Territorio tiene un mercado o concentración étnica, el Plan Anual de Negocios se dirigirá a tales segmentos étnicos específicos, incluyendo promociones para la venta minorista, asignaciones de punto de venta y eventos especiales para los segmentos étnicos. El Plan Anual de Negocios no deberá restar las disposiciones de la Sección 10 anterior. El Distribuidor deberá utilizar sus mejores esfuerzos para implementar dicho Plan Anual de Negocios durante el Año Contractual siguiente conforme a la Sección 3(f) anterior.

11. Cuentas de Distribución y Cuentas MMM. Las partes acuerdan que se eliminará la Sección 14(c) en su totalidad y se reemplazará con lo siguiente:

c. "Cuentas MMM" significa (i) cuentas multi-mercado mayores que tengan múltiples locales en el Territorio y en uno o más países fuera del Territorio, y (ii) cuentas mayores que tengan locales múltiples en el Territorio que hayan decidido unilateralmente no permitir que sus locales dentro del Territorio sean atendidos por el Distribuidor. Los partes reconocen que es de sus respectivos intereses trabajar juntos para formular el enfoque a seguir por ellos conjuntamente o por separado de vez en cuando con varios clientes o canales de comercio, incluyendo las cuentas MMM, para aprovechar un enfoque coordinado y para evitar el impacto negativo de la falta de coordinación.

MEC y el Distribuidor por lo tanto acuerdan que un enfoque alineado de cliente/canal será una parte clave de cada Plan Anual de Negocios. No obstante lo anterior, las partes además reconocen que, aunque el Distribuidor y sus sub-distribuidores tendrán la relación primaria (salvo lo especificado en el Anexo C de este Contrato) con minoristas y otros clientes en todo el Territorio, de vez en cuando surgirán circunstancias, dentro o fuera del Territorio, en donde será necesario sostener una reunión con MEC y una conversación directa con las Cuentas MMM y que MEC podrá hacerlo en cualquier momento. Con respecto a estas conversaciones, MEC deberá tener en cuenta los precios y financiación ofrecidos por el Distribuidor y sus sub-distribuidores a las Cuentas MMM y similares categorías de clientes en el Territorio.

Sin perjuicio de lo contrario en este Contrato, MEC, a su discreción, tendrá el derecho comercialmente razonable, para determinar la relación de negocios con las Cuentas MMM, incluyendo, sin limitación, las condiciones de venta o precio ofrecido a esas Cuentas MMM (que deberá considerar y ser comercialmente coherentes con los precios locales y competitivos y la financiación ofrecidos entonces por el Distribuidor y sus sub-distribuidores a la Cuentas MMM en el Territorio y también deberá considerar las condiciones de venta o precio ofrecidas a los canales "tradicional" y «moderno», respectivamente – según se entiendan estos términos en la industria de bebidas - en el Territorio), pudiendo ser precios únicos, precios múltiples o precios diferentes para (A) diferentes clientes en diferentes territorios o mercados, o partes de distintos territorios o mercados, (B) el mismo cliente en el mismo territorio o mercado, partes de dicho territorio o mercado y/o (C) el mismo cliente en diferentes territorios o mercados o partes de territorios o mercados ("Precios MMM").

MEC utilizará los esfuerzos comercialmente razonables para establecer que todos los locales de cualquier Cuenta MMM dentro del Territorio sean atendidos por el Distribuidor o sus sub-distribuidores y la entrega de los Productos y otras disposiciones con respecto al mismo, sean realizados directamente por el Distribuidor y sus sub-distribuidores o su sistema de bodegas. En el caso que las Cuentas MMM interesadas no estén de acuerdo que sus locales en el Territorio sean atendidos por el Distribuidor o si el Distribuidor se rehúsa a atender dichas Cuentas MMM según los acuerdos comerciales y/o contratos celebrados entre MEC y esas Cuentas MMM, incluyendo lo relacionado a los términos de la venta de Productos a la Cuenta MMM y el Precio MMM (según lo definido anteriormente), MEC tendrá derecho a atender directamente a esos locales. En la medida que MEC lo considere factible, MEC se compromete a que antes que MEC entre en cualquier acuerdo vinculante con esas cuentas MMM con respecto a Precios MMM o para que MEC atienda directamente a esos locales, MEC deberá (1) consultar con el Distribuidor y (2) tomar medidas comercialmente razonables para facilitar una reunión entre MEC, el Distribuidor y los representantes de la Cuenta MMM si el representante de la Cuenta MMM se encuentra en el Territorio. En el caso que MEC atienda directamente los locales, MEC asumirá la responsabilidad y obligación relacionada con dichas Cuentas MMM y MEC pagará al Distribuidor durante el período que MEC atienda directamente dichos locales, una cantidad igual al veinticinco por ciento (25%) de la "utilidad bruta promedio por caja" por caja de SKU de Producto venido, y calculado respecto a las Cuentas MMM en el canal en cuestión pero de otra manera conforme a las disposiciones de la Sección 12(a)(1)(A) anterior (o en base al precio de venta actual de MEC de tal caja de SKU de Producto si tal caja de SKU de Producto no es vendido por el Distribuidor) para cada caja de SKU de Producto vendido por MEC a los locales correspondientes, dentro de un plazo razonable después de la recepción por MEC de toda la información necesaria para el cómputo de la cantidad adeudada bajo esta Sección 14, pero en ningún caso con mayor frecuencia que dos veces por año calendario. A los efectos de este acuerdo, el número de cajas de SKU/s de Producto vendidos por MEC a los locales durante todo el período deberá ser el número real de cajas determinado razonablemente por MEC, o si no lo determina MEC entonces se

determinará multiplicando el número total de cajas de SKU / s de Producto vendidos por MEC directamente a tales Cuentas MMM participando en el programa aplicable o división regional aplicable que incorpora el Territorio (si la información relativa a tal división regional se encuentra razonablemente disponible para MEC) de dicha Cuenta MMM, según sea el caso, durante el período afectado, por una fracción, cuyo numerador será el número de locales en el Territorio y el denominador será el número total de locales que la Cuenta MMM participante en el programa aplicable o división regional aplicable que incorpora el Territorio, según sea el caso. En el caso de que el Distribuidor dispute el número de cajas y / o el precio de venta de los Productos vendidos directamente por MEC a las Cuentas MMM que se ha utilizado para calcular el monto adeudado por MEC al Distribuidor conforme a esta sección 14(c) ("Artículo / s en Disputa"), entonces MEC deberá presentar una carta de sus auditores externos certificando la cantidad de los Artículo /s en Disputa. Si la cantidad del/(de los) Articulo/s en Disputa certificada por los auditores externos difiere del proporcionado inicialmente por MEC dando como resultado un aumento menor a un cinco por ciento (5%) al monto pagadero al Distribuidor, entonces el Distribuidor asumirá el costo de y referentes a la presentación de dicha carta por parte de los auditores externos. Si dicha diferencia en la cantidad de Articulo/s en Disputa resultare en un aumento mayor al cinco por ciento (5%) pagadero al Distribuidor, entonces MEC pagará inmediatamente dicha diferencia al Distribuidor en virtud de la Sección 14.

12. Las partes además acuerdan que lo siguiente se agregará al Contrato como la Sección 14(d):

d. las partes reconocen que las disposiciones de las Secciones 14(a) y 14(c) del Contrato son disposiciones importantes destinadas a asegurar que MEC y el Distribuidor continúen siendo receptivos a las demandas del cliente y para mantener la flexibilidad y competitividad. En ejercicio y / o aplicación de cualquiera de las disposición de las Secciones 14(a) y / o 14(c) del Contrato, cada una de las partes se compromete a actuar razonablemente para dar efecto a lo anterior.

13. Terminación Opcional. El Distribuidor tiene el derecho a rescindir el Contrato si y solamente luego de haber ocurrido todo lo siguiente: a) la ocurrencia de un Cambio de Control de MEC (según lo definido en el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional), (b) KO haya ejercido su derecho a terminar el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional en virtud de sus términos debido a dicho Cambio de Control de MEC y únicamente y directamente como resultado de aquello, KO haya instruido a MEC terminar todos los Contratos de Distribución (según lo definido en el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional) de acuerdo a dicho Contrato de Coordinación de Distribución Internacional, y (c) MEC haya rechazado terminar o no haya rescindido el Contrato de conformidad con la Sección 15.1 del Contrato de Coordinación de Distribución Internacional dentro de un (1) mes después de que KO haya instruido a MEC a rescindir el contrato. El derecho de terminación por parte del Distribuidor según la Sección 13 de esta Carta Compromiso solo podrá ser ejercido luego de tres (3) meses de aviso por escrito por parte del Distribuidor a MEC que deberá entregarse dentro de un (1) mes desde que el Distribuidor tome conocimiento del cambio de control de MEC. En caso de cualquier terminación conforme a esta Sección 13 de esta Carta Compromiso, MEC no tendrá responsabilidad para con el Distribuidor ni de otro modo tendrá la obligación de pagarle al Distribuidor o a cualquier otra parte, cualquier pago de indemnización u otra cantidad por causa de dicha terminación por concepto de compensación, reembolso o daños y perjuicios de cualquier naturaleza incluyendo (i) pérdida de compensación anticipada de ganancias , (ii) plusvalía o pérdida de ella o (iii) los gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio de cualquiera de las partes o que dependa de la existencia del Contrato o de esta Carta Compromiso.

Salvo lo específicamente indicado en esta Carta Compromiso, nada contenido en esta Carta Compromiso se interpretará como una modificación o enmienda, sustitutiva o de novación por un lado, o del Distribuidor (o el Contrato y/o cualquier otro acuerdo entre MEC (o cualquiera de sus filiales) y cualquiera de sus filiales), por otro lado. La Sección 25 (Legislación Aplicable), Sección 26 (Arbitraje), Sección 39 (Lenguaje de Control), Sección 41 (Garantías Adicionales), Sección 42 (Contrapartes) y Sección 43 (Confidencialidad) del Contrato se incorporan por referencia por la presente como si estuviesen plenamente establecidas. Esta Carta Compromiso solo puede ser modificada por un contrato por escrito ejecutado por la parte de esta Carta Compromiso contra la cual se solicitare la ejecución de tal modificación. Con la excepción del Contrato, esta Carta Compromiso reemplaza todas las conversaciones orales y escritas y comunicaciones entre MEC y el Distribuidor en relación a la materia de la referencia y constituye el acuerdo único y exclusivo entre las partes con respecto a este tema. Esta Carta Compromiso comenzará a regir una vez que ustedes firmen y nosotros firmemos más abajo.

AVISO DE ACEPTACIÓN

13 de diciembre de 2017

Sr. Fabián Castelli
Embotelladora del Atlántico S.A. d/b/a Coca-Cola Andina Argentina
Ruta Nac. 19 Km. 3,7
Córdoba X5001CD2 Argentina

Ref: *Carta Oferta No. 1(a)/2017 (la "Oferta") entregada por Embotelladora del Atlántico S.A. operando bajo el nombre de Coca-Cola Andina Argentina, una sociedad constituida bajo las leyes de Argentina (el "Distribuidor") a Monster Energy Company, una sociedad constituida bajo las leyes de Delaware ("MEC").*

Estimado Sr. Castelli:

En representación de MEC, acepto la Oferta para firmar la Adenda del Contrato de Distribución Internacional incluido en el Anexo A de la Oferta, donde dicho Anexo se encuentra firmado por el Distribuidor en cada una de sus páginas con el fin de identificarlo. Se considera que MEC ha aceptado la Oferta a partir del 13 de diciembre de 2017.

Atentamente,

MONSTER ENERGY COMPANY

Farzad Damania
Firma Autorizada

Fecha de Aceptación: 13 de diciembre de 2017

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

Este CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL (el "Contrato") se celebra el 11 de mayo de 2018 (la "Fecha de Vigencia") entre MONSTER ENERGY COMPANY, una sociedad constituida bajo las leyes del estado de Delaware, EE.UU., domiciliado en 1 Monster Way, Corona, California 92879 ("MEC") y PARAGUAY REFRESCOS S.A. operando bajo el nombre de PARESA (el "Distribuidor"). Al referirse a MEC y al Distribuidor colectivamente se les denominará las "partes" e individualmente serán una "parte" del presente Contrato.

1. Consideraciones y Definiciones.

a. El Distribuidor es un distribuidor líder de bebidas en todo el Territorio (según lo definido más adelante) con una vasta experiencia en la distribución de bebidas. El Distribuidor ha desarrollado e implementado exitosos planes de marketing y/o sistemas para dicha distribución y éstas se encuentran substancialmente asociadas con las marcas y nombre comercial de The Coca-Cola Company ("KO"). KO ha designado al Distribuidor, y MEC desea nombrar al Distribuidor como el Distribuidor de los Productos (según lo definido más adelante), como parte de las operaciones y sistemas del negocio del Distribuidor, a partir del 1 de diciembre de 2018 o cualquier otra fecha que sea acordada por escrito por las partes, pero que en ningún caso podrá ser después del 30 de septiembre de 2019 (la "Fecha de Inicio").

b. Cuando se utiliza en este Contrato: (i) la palabra "Productos" significa (x) todas las Bebidas Energéticas (según se define más adelante) en cualquier forma, los cuales son ofrecidos, envasados o comercializados por MEC o sus Afiliados en cualquier momento después de la fecha de vigencia en el Territorio bajo la marca principal "Monster", o cualquier otra marca primaria que contenga "Monster" como un derivado o una parte de ese nombre, o que contenga la "M" como un componente principal de la marca, y que puede, pero no necesariamente, contener la marca "M", o el icono "M" y (y) aquellos Productos bebestibles adicionales comercializados bajo las Marcas Comerciales (según se define más adelante) o de otro tipo, según sea acordado por MEC y el Distribuidor oportunamente mediante la ejecución de una modificación al Anexo A. MEC y el Distribuidor utilizarán esfuerzos comercialmente razonables para revisar y actualizar periódicamente el Anexo A de manera oportuna durante todo el Plazo. Los Productos incluirán todos los tamaños de SKU según lo determinado por MEC y aquellos ofrecidos, envasados o comercializados de buena fe y oportunamente por MEC o cualquiera de sus Afiliados; (ii) la palabra "Territorio" significa el territorio identificado en el Anexo B; (iii) las palabras "Cuentas del Distribuidor" significan todas las cuentas o clases de cuentas en el Territorio (incluyendo las establecidas como Cuentas del Distribuidor exclusivas o no exclusivas en el Anexo C del presente Contrato), distintos a los reservados para MEC según se identifican en dicho Anexo C; (iv) la palabra "Marcas" significa los nombres y marcas identificados en el Anexo D del presente Contrato; (v) las palabras "Bebida/s Energética/s" significan cualquier bebestible no alcohólico ya sea no perecible, listo para consumir, en polvo, en gotas o en forma de concentrado, que cumpla con todas las siguientes condiciones: (A) que se comercializa o presenta al consumidor como una bebida energética, (B) que contiene uno o más de los siguientes ingredientes: guaraná, taurina, panax ginseng, L-carnitina, vitaminas B-2, vitaminas B-6, vitaminas B-12, L-arginina, rósea, glucuronolactona o inositol (o, en la medida aprobada por KO, cuya aprobación no será injustificadamente denegada, condicionada o retrasada, cualquier ingrediente que reemplace o complemente alguno de los ingredientes anteriores) y (C) que

contiene al menos cinco (5) miligramos de cafeína por onza (el "Requisito de Cafeína"), salvo que (1) los Productos bajo la marca Monster Energy Unleaded (substancialmente en lo referente a como dichos productos se formulan, fabrican, comercializan o venden a la fecha del presente Contrato, y cualquier extensión o expansión de línea de dichos Productos comercializados bajo dicha marca) no estará obligado a cumplir con el Requisito de Cafeína; y (2) el Requisito de Cafeína se reducirá con respecto a cualquier territorio en particular en la medida en que cualquier ley final aplicable a MEC en dicho territorio imponiendo restricciones a las actividades de MEC en curso sea decretada por una entidad gubernamental con jurisdicción sobre ese territorio ya sea que (I) establezca específicamente una concentración máxima de cafeína que sea menor al Requisito de Cafeína (en cuyo caso el Requisito de Cafeína aplicable a dicho territorio deberá ser igual a la concentración máxima de cafeína permitida por dicha ley) o (II) a criterio de la buena fe de MEC (II) que se espere razonablemente, basado en el criterio de la buena fe de MEC, tenga un efecto adverso sobre los negocios, ventas o rentabilidad de MEC en dicho territorio debido a que la concentración de cafeína de los Productos exceden de manera determinada (incluyendo como por ejemplo, un impuesto significativo sobre los bebestibles con concentraciones de cafeína por encima de una cantidad indicada, pero excluyendo para evitar dudas, cualquier edad o restricción similar sobre la forma de venta de éstos bebestibles) (en cuyo caso el Requisito de Cafeína aplicable a dicho territorio será la concentración de cafeína que no tendrá dicho efecto adverso); habiéndose acordado que los Productos afectados en cualquier territorio afectado pueden ser reformulados por MEC en la medida necesaria para cumplir con cualquier ley similar o para evitar dichos efectos; (vi) la palabra "Afiliados" significa cualquier Persona o cualquier otra Persona que, directa o indirectamente a través de uno o más intermediarios, controla o es controlada por o esté bajo control común con tal Persona, como dichos términos se utilizan en y son interpretados bajo la Regla 405 de la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos de América; (vii) la palabra "Persona" significa un individuo o empresa, compañía, sociedad, fideicomiso, constituida o no constituida, empresa conjunta, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, gubernamental (o una agencia o subdivisión gubernamental) u otra entidad de cualquier tipo; y (viii) las palabras "Entidad Gubernamental" significan cualquier (A) nación, estado, condado, ciudad, pueblo, distrito, u otra jurisdicción de cualquier naturaleza, (B) gobierno federal, local, municipal, extranjeros u otro, (C) autoridad gubernamental o cuasi gubernamental de cualquier naturaleza (incluyendo cualquier agencia, rama, departamento, funcionario, entidad y cualquier corte u otro tribunal gubernamental), u (D) organismo que ejerza o se encuentre facultado para ejercer, cualquier poder administrativo, ejecutivo, judicial, legislativo, policial, regulador, tributario o de cualquier naturaleza. Todos los Anexos a los que se refieren en este Contrato se considerarán incorporadas en el mismo.

2. Nombramiento.

a. Sujeto a las estipulaciones de la siguiente Sección 2(j), a partir de la Fecha de Inicio, MEC nombra al Distribuidor, y el Distribuidor acepta el nombramiento, como distribuidor y vendedor de Productos a las Cuentas del Distribuidor en el Territorio. Dicho nombramiento será exclusivo con respecto a cada una de las Cuentas del Distribuidor, excepto y en la medida que éstos sean específicamente designados como no-exclusivas en el Anexo C del Contrato. Dicho nombramiento deberá excluir cualquier SKU/s eliminado(s) de la distribución conforme a las Secciones 13(b) o 13(f). Las categorías de clientes que se excluyen de la definición de las Cuentas del Distribuidor o aquellos que MEC podrá nombrar oportunamente, están expresamente reservadas para MEC. El Distribuidor tendrá

derecho a designar a subdistribuidores dentro del Territorio siempre que los términos de dicho nombramiento dispongan que los subdistribuidores no busquen o soliciten activamente clientes para los Productos fuera del Territorio o cualquier cliente ubicado dentro del Territorio distintos a las Cuentas del Distribuidor, y que los términos de dichos nombramientos no sean incompatibles con los términos y condiciones del presente Contrato, y estarán sujetos a los derechos de MEC por disposición de este Contrato. El nombramiento de subdistribuidores por parte del Distribuidor será para complementar y aumentar, pero no para reemplazar o sustituir, total o parcialmente, los recursos, las capacidades de desempeño o la capacidad de realizar plenamente todas las obligaciones por parte del Distribuidor en el Territorio bajo este Contrato, incluyendo sin limitación, conforme a lo dispuesto en la Sección 3 siguiente. El Distribuidor seguirá siendo responsable por las acciones, omisiones y desempeño de todos los subdistribuidores del Distribuidor.

b. El Distribuidor no podrá directa o indirectamente, sólo o en combinación con cualquier otra Persona: (i) buscar o solicitar activamente clientes o cuentas para los Productos fuera del Territorio o clientes o cuentas ubicados dentro del Territorio que no sean Cuentas del Distribuidor (en particular, pero sin limitar lo anterior, el Distribuidor no deberá abordar activamente a clientes fuera del Territorio o abordar cuentas que no sean Cuentas del Distribuidor en el Territorio ya sea por correo directo, visitas, promociones o publicidad dirigida a los clientes, o de otra manera), y/o (ii) activamente vender, comercializar, distribuir o de otra forma disponer activamente de cualquiera de los Productos a cualquier Persona situada fuera del Territorio o a cualquier Persona situada dentro del Territorio que el Distribuidor sepa o razonablemente crea que podrá distribuir o revender los Productos fuera del Territorio, salvo que, sujeto a todos los términos y condiciones de este Contrato, el Distribuidor pueda vender, comercializar, distribuir, asignar o de otro modo transferir Productos a otros embotelladores o distribuidores designados por KO que estén autorizados por MEC para vender, comercializar, distribuir, asignar o de otra forma transferir al territorio de dicho distribuidor o embotellador. Durante el Plazo, el Distribuidor deberá comprar exclusiva y directamente de MEC o de proveedores designados por MEC (y de ninguna otra Persona) todos sus requerimientos de Productos. En el caso de que los Productos distribuidos o vendidos por el Distribuidor se encuentren fuera del Territorio, a solicitud razonable de MEC, el Distribuidor deberá utilizar los Mejores Esfuerzos (según se define más adelante) para poner a disposición de los representantes de MEC los Contratos de venta y otros documentos relativos a los Productos correspondientes que sean razonablemente necesarios para, y de otro modo cooperar razonablemente con MEC en, todas las investigaciones de MEC, relativos a la venta y distribución de los Productos fuera del Territorio, en cada caso, sujeto a confidencialidad y demás obligaciones a terceros y únicamente en la medida permitida bajo la ley vigente. El Distribuidor deberá utilizar los Mejores Esfuerzos para informar inmediatamente a MEC si en cualquier momento recibe una solicitud u oferta escrita por parte de un tercero para comprar Productos al Distribuidor y que el Distribuidor sabe daría lugar a una violación de esta Sección 2(b), en cada caso, sujeto a confidencialidad y demás obligaciones a terceros y únicamente en la medida permitida bajo la ley vigente. "Mejores Esfuerzos" significa los esfuerzos utilizados por una Persona sensata que desea de buena fe lograr un resultado y para asegurar que ese resultado se logre tan pronto como sea posible, pero no requiere que la Persona sujeta a la obligación tome acciones que resultarían en un cambio material adverso, o cambio financiero que en su conjunto, o durante un período de tiempo, en cualquier cambio materialmente adverso de los beneficios a dicha Persona bajo este Contrato, o que requiere que dicha Persona gaste fondos u otorgue otros incentivos económicos, a menos que sea expresamente requerido bajo este Contrato.

c. El Distribuidor reconoce y acepta que no tiene derecho a distribuir productos de MEC distintos de los Productos. Las ventas por MEC al Distribuidor de productos de MEC distintos a los Productos, y/o cualquier producto vendido por MEC al Distribuidor o su(s) subdistribuidor(es) más allá del alcance, Plazo (según se define a continuación) o después de la terminación de este Contrato, con o sin causa, por cualquier razón o ninguna razón en absoluto: (i) no deberá constituir, entenderse como o dar lugar a cualquier contrato de distribución expresa o implícita, curso de conducta u otra relación entre MEC y el Distribuidor, (ii) no deberá conferir al Distribuidor o su(s) subdistribuidor(es) ningún derecho de cualquier naturaleza, incluyendo sin limitación el derecho a comprar, vender, comercializar o distribuir o continuar comprando, vendiendo, comercializando o distribuyendo cualquier producto, incluyendo los Productos, o a usar las Marcas distintas a aquellas para los Productos vendidos y entregados por MEC al Distribuidor, y (iii) deberá constituir una transacción separada para cada envío de productos efectivamente entregados por MEC al Distribuidor y/o subdistribuidor(es), a la sola y absoluta discreción de MEC, que MEC tendrá derecho a ejercer, variar, retirar y/o cesar, considerando cada caso en particular, en cualquier momento a la sola y absoluta discreción de MEC. El Distribuidor de manera irrevocable en derecho o en equidad, renuncia, libera y descarga cualquier demanda, responsabilidad, acción y derecho contra MEC incluyendo sin limitación aquellos por daños (incluyendo sin limitación, daños consecuentes, especiales o punitivos), compensación o indemnizaciones o reclamos de cualquier naturaleza por el Distribuidor que surjan de o en relación con las materias referidas en esta Section2(c) y/o cualquier acto, omisión o conducta de MEC con respecto a estas materias.

d. MEC y el Distribuidor deberán cooperar razonablemente con respecto a la obtención de cualquier licencia, permiso, certificado y aprobaciones gubernamentales de importación que sean necesarias para permitir la venta de Productos en el Territorio. En la medida de que MEC razonablemente solicite que el Distribuidor obtenga dichas licencias, permisos, certificados, o aprobaciones gubernamentales, el Distribuidor con cargo exclusivo a MEC, utilizará los Mejores Esfuerzos para obtener dichas licencias, permisos, certificados y aprobaciones gubernamentales de importación que sean necesarias para permitir la venta de Productos en el Territorio. El Distribuidor reconoce y acepta que todas estas licencias, permisos, certificados y aprobaciones gubernamentales se obtienen para el beneficio de MEC y están sujetos a la obligación del Distribuidor para cumplir con las estipulaciones de las Secciones 3(x) y 12(e)(vi) de este documento. El Distribuidor también deberá cumplir con todas las leyes gubernamentales, regulaciones y órdenes que sean aplicables al Distribuidor por razón de su ejecución y cumplimiento de este Contrato, incluyendo todas las leyes, reglamentos u órdenes en el Territorio que rigen o afectan el pedido, la exportación, envío, importación, venta, entrega o re-entrega de Productos en el Territorio. Cada una de las partes deberá notificar a la otra de la existencia y el contenido de cualquier disposición legal de que dicha parte tenga conocimiento real, que entre en conflicto con las estipulaciones de este Contrato en el momento de su ejecución o después de eso. En la exportación de productos desde los Estados Unidos, el Distribuidor deberá además cumplir con la legislación del Territorio, así como las leyes de los Estados Unidos y las regulaciones de exportaciones, incluyendo la Ley de Administración de Exportaciones y sus regulaciones, y las Regulaciones de Boicot de los Estados Unidos. El Distribuidor deberá utilizar los Mejores Esfuerzos para proporcionar a MEC toda la asistencia razonablemente necesaria para garantizar el cumplimiento por parte de MEC, el Distribuidor y los Productos de cualquier ley gubernamental, regulación, orden y requisito de inscripción y traducciones de los Productos, las etiquetas del Producto y cualquier otra información escrita que sea

necesaria en el Territorio, en cada caso sin limitación de las representaciones, garantías u obligaciones de MEC según el presente documento.

e. MEC y sus Filiales (si es que aplica) utilizará esfuerzos comercialmente razonables para incluir estipulaciones comparables a las subsecciones 2(b)(i) y 2(b)(ii) anteriormente descritos en sus Contratos de distribución con distribuidores en territorios dentro de Paraguay. Si cualquier otro distribuidor designado por MEC en Paraguay (i) busca y ofrece activamente a clientes en las Cuentas del Distribuidor (excepto las Cuentas de Distribuidor no-exclusivas identificadas en el Anexo C) los Productos en el Territorio, o (ii) vende, comercializa, distribuye o de otro modo dispone activamente de cualquier Producto, ya sea directa o indirectamente a cualquier Persona situada en su territorio que dicho distribuidor sabe o razonablemente cree que distribuirá o revenderá los Productos dentro del Territorio, MEC tomará medidas razonablemente comerciales para (A) hacer cumplir los derechos de MEC en virtud de cualquier Contrato de distribución, en la medida exigible bajo tal Contrato de distribución y las leyes aplicables, abordar la importación de Productos en el Territorio en violación de cualquier Contrato de distribución aplicable en relación a los Productos, (B) hacer valer los derechos de MEC contra cualquier otro distribuidor para abordar la importación de Productos en el Territorio en violación de Contratos de distribución aplicables con otros distribuidores relativos a los Productos en donde MEC o sus afiliados son una de las partes, pero sólo en la medida exigible bajo dichos Contratos de distribución y legislación aplicable e (C) impedir que tales otros distribuidores entren en incumplimiento de las estipulaciones comparables a las subsecciones 2(b)(i) y 2(b)(ii) anteriores, pero sólo en la medida de que MEC tendrá derecho a hacerlo bajo los términos de sus Contratos de distribución con dichos distribuidores y en la medida exigible bajo la ley vigente. El Distribuidor deberá cooperar y, si es necesario y requerido por MEC, unirse a MEC en todos los procedimientos conforme a lo anterior. El Distribuidor no tendrá ningún reclamo y MEC no tendrá responsabilidad, derivado de la venta de Productos por dichos otros distribuidores en el Territorio, excepto requerir que MEC haga cumplir las estipulaciones mencionadas anteriormente en los Contratos de distribución aplicables.

f. Si el Distribuidor sabe que se requiere de un etiquetado correctivo de los Productos entregados por MEC al Distribuidor para cumplir con la ley vigente en el Territorio, el Distribuidor deberá proporcionar a MEC para el consentimiento por escrito de MEC, que no será excesivamente retenido (i) un aviso por escrito con detalles de las leyes aplicables, (ii) la etiqueta correctiva del Producto propuesta por el Distribuidor y (iii) los costos estimados de re-etiquetado los Productos aplicables. Contra recepción de la autorización de MEC (que no deberá ser denegada sin causa justificada), el Distribuidor pondrá el etiquetado correctivo a los Productos por cuenta de MEC siempre que dicho costo haya sido aprobado por escrito por MEC, dicha aprobación no deberá ser denegada sin causa justificada. Todos los derechos, títulos e intereses de cualquier tipo y naturaleza en y para dicho etiquetado correctivo serán de propiedad única y exclusiva de MEC para todos los fines o usos. El Distribuidor por la presente asigna a MEC todos los derechos, títulos e intereses, si los hubiera respecto a dicho etiquetado correctivo y se compromete a ejecutar los documentos y tomar cualquier acción MEC considere razonablemente necesario o adecuado para realizar dicha asignación, a solicitud razonable y por cuenta de MEC.

g. Las partes reconocen que es su actual intención mutua considerar en el momento oportuno entrar en un contrato por escrito en términos mutuamente aceptables para proporcionar la fabricación de

determinados Productos en el Territorio. Esta subsección 2(g) no será ejecutable contra alguna de las partes a menos y hasta que un contrato aplicable haya sido ejecutado por ambas partes.

h. Sujeto a y sin limitación de las obligaciones a KO de MEL (según se define más adelante) y sus Afiliados según el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional (según se define más adelante), si el Distribuidor se niega a distribuir, se niega a seguir distribuyendo, o propone no distribuir (una "Negativa de Distribución") (i) la mayoría de los Productos, según sea el caso, designados por MEC de buena fe para la venta en el Territorio, MEC tendrá el derecho a vender alguno o todos los Productos designados por MEC para la venta en el Territorio directamente o a través de otros distribuidores en el Territorio, excluyendo al Distribuidor, o (ii) uno o más de los SKU de MEC determinados por MEC para la venta en el Territorio, MEC tendrá el derecho (sin perjuicio de su derecho en la cláusula (i) anterior) para vender dichos SKU/s declinados directamente o a través de otros distribuidores en el Territorio, excluyendo al Distribuidor, en cada caso (i) e (ii) a cuarenta y cinco (45) días de la notificación escrita al Distribuidor y KO de su intención de hacerlo; siempre que dicha Negativa de Distribución continúa existiendo para dicho período de cuarenta y cinco (45) días. El derecho de MEC a vender o haber vendido estos Productos estará limitada a la porción del Territorio para el cual se ha negado dicha distribución. El "Contrato de Coordinación de Distribución Internacional" significa el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional Modificado y Revisado de fecha 12 de junio de 2015 entre KO y Monster Energy Ltd. (anteriormente Tauranga, Ltd.), una sociedad organizada y existente bajo las leyes de la República de Irlanda ("MEL") y MEC.

i. Si, después de la Fecha de Vigencia, MEC decide vender o de otra manera distribuir cualquier Producto o SKU de cualquier Producto ("SKUs de Producto") en el Territorio que no hayan sido previamente vendidos o distribuidos por el Distribuidor (cada uno un "Nuevo SKU de Producto"), antes de lanzar o de iniciar la venta o distribución de dichos Nuevos SKU de Producto, MEC proporcionará al Distribuidor el derecho a distribuir estos Nuevos SKU de Producto, sujeto a los términos de este Contrato (y sujeto a y sin limitación de las obligaciones de MEL con KO bajo el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional). Si el Distribuidor se niega a vender y distribuir esos Nuevos SKU de Producto en el Territorio dentro de los quince (15) días desde que MEC solicita añadir dichos Nuevos SKU de Producto, entonces MEC a su entera y absoluta discreción, tendrá el derecho y la opción para vender y distribuir dicho Nuevo SKU de Producto rechazado directamente o a través de otros distribuidores seleccionados por MEC, excluyendo al Distribuidor; siempre que MEC otorgue a dicho Distribuidor un aviso escrito de quince (15) días de la intención de MEC de hacerlo y el Distribuidor no inicie y continúe comprando a MEC y vendiendo dichos Nuevos SKU de Productos rechazados dentro del período adicional de quince (15) días. El derecho de MEC para vender o haber vendido dichos Nuevos SKU de Producto se limitará a la porción del Territorio para el cual se ha rechazado dicha distribución.

j. El Distribuidor reconoce y entiende que para que Contrato entre en vigencia, es necesario para MEC rescindir los contratos de distribución existentes para los Productos en el Territorio ("Contratos de Distribución Existentes") según los Contratos de Distribución Existentes y/o las leyes aplicables. Por lo tanto, este Contrato dependerá de y no surtirá efecto hasta la terminación efectiva de los Contratos de Distribución Existentes en o antes del 1 de marzo de 2018 o en una fecha más adelante que las partes puedan acordar por escrito, fecha en la cual este Contrato entrará en vigencia. Las partes reconocen y

aceptan que MEC puede designar un subsidiario 100% de propiedad de MEC para realizar cualquiera de las obligaciones de MEC, o para ejercer cualquiera de los derechos de MEC, bajo este Contrato, en la medida determinada por MEC a su única y absoluta discreción, y dichas obligaciones o derechos se considerarán como realizados y/o ejercidos (según sea el caso) por MEC.

3. Deberes del Distribuidor

El Distribuidor deberá:

a. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe (i) para promover, ofrecer e impulsar vigorosamente de manera activa y diligente la amplia distribución y venta de los Productos a las Cuentas del Distribuidor en el Territorio y (ii) para desarrollar y explotar todo el potencial del negocio de distribución, de marketing (según lo definido más abajo) y venta de los Productos en todo el Territorio mediante la creación, expansión y estimulación continua de la demanda futura de los Productos y satisfacer plenamente y en todos los aspectos, la demanda de los mismos (salvo para las cuentas reservadas para MEC según el Anexo C y aquellas cuentas MMM (según se define más adelante) que son atendidos directamente por MEC según la Sección 14). Para los efectos de esta Sección 3 y la Sección 13 más adelante, "Marketing" significa marketing comercial, marketing local y promociones locales de Productos en el Territorio;

b. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para desarrollar activa y diligentemente nuevas oportunidades de negocio para los Productos en las cuentas del Distribuidor en el Territorio;

c. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para administrar activa y diligentemente todos los subdistribuidores del Distribuidor en todo el Territorio para lograr alinear el sistema para promover la venta y distribución de los Productos;

d. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para garantizar un extenso merchandising dentro del local y una óptima plataforma de posicionamiento en las Cuentas del Distribuidor en el Territorio con respecto a los Productos, a excepción de aquellas cuentas MMM atendidos directamente por MEC según la Sección 14 más adelante;

e. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para realizar funciones de distribución completa y eficiente para y en las Cuentas del Distribuidor en todo el Territorio;

f.Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para la completa implementación del Plan Anual de Negocios (según lo definido y acordado oportunamente según la Sección 13(b) más adelante) y utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para lograr y mantener todos los objetivos fijados con respecto a lo contemplado en la Sección 13(b) más adelante;

g. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para lograr y mantener las Metas de Desempeño (según los definido y determinado en cada año calendario según la Sección B(d) más adelante).

h. En relación con las ventas de los Productos solamente, permitir que los representantes de MEC puedan acompañar a los vendedores del Distribuidor en sus rutas de ventas en el Territorio, con un aviso anticipado razonable al Distribuidor;

i. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para lograr un óptimo ambiente y espacio de frío, posición, prominencia y visibilidad de los Productos en todas las Cuentas del Distribuidor en el Territorio, excepto para aquellas Cuentas MMM atendidas directamente por MEC según la Sección 14 más adelante;

j. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para promover y mantener un sistema eficaz, viable y un sistema de distribución de los Productos en las cuentas del Distribuidor en todo el Territorio que sea financieramente sano, excepto para aquellas Cuentas MMM atendidos directamente por MEC según la Sección 14 más adelante;

k. Proporcionar los recursos necesarios para la venta, entrega, Marketing, promoción y prestación de servicios para los Productos en las Cuentas del Distribuidor en el Territorio, excepto para aquellas cuentas MMM atendidos directamente por MEC según la Sección 14 más adelante;

l. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para lograr y mantener niveles mínimos de distribución para los Productos en Cuentas del Distribuidor (excepto para las aquellas Cuentas del Distribuidor no-exclusivas según lo identificado en el Anexo C) de Contrato a lo oportunamente convenido o determinado de conformidad con la Sección 13(c) más adelante;

m. Realizar y satisfacer sus obligaciones especificadas en las Secciones 10 y 13 más adelante.

n. Proporcionar información comercial y de Marketing en relación con los Productos según sea razonablemente solicitado por MEC;

o. Cumplir con cualquier ley vigente y reglamento de o aplicable en el Territorio y será responsable de asegurar que todas las entregas de Producto por parte del Distribuidor dentro del Territorio cumplan con todas las normas, especificaciones, reglamentos y otros requisitos legales de salud, seguridad, ambientales y otras, en el Territorio y que sean aplicables a los Productos;

p. Asignar oportunamente números de artículo de Contrato a los que serán utilizados por el Distribuidor para cada Producto y cada empaque de Producto para el seguimiento de la información de ventas por su sistema de recolección de datos de ventas;

q. Hacer que todos los esfuerzos de promoción y de Marketing y/o actividades bajo este Contrato sean exclusivamente dedicados a los Productos. Salvo que sea aprobado por un consentimiento escrito de MEC, será una violación de este inciso (i) Colocar productos por parte del Distribuidor en un Equipo (según se define más adelante) brandeado de una Bebida Energética que no sea un Producto, habiéndose acordado que el Distribuidor puede colocar Productos que contengan otra marca de bebestible en los Equipos que no sea una Bebida Energética; (ii) colocar Bebidas Energéticas que no sean los

Productos en los Equipos brandeados para los Productos; (iii) que los materiales de ventas para los Productos creados por el Distribuidor incluyan marcas registradas de productos o Bebidas Energéticas que no sean los Productos; y (iv) los precios promocionales y/o actividades promocionales y/o de Marketing y/o programas promocionales y/o de Marketing del Distribuidor se aplicarán a todos o cualquier Producto en combinación con todos o cualquier Bebida Energética distinta a los Productos vendidos por el Distribuidor. No es una violación de este inciso que los Productos sean pedidos, vendidos, entregados o comercializados por la misma Persona o en los mismos vehículos que otros productos;

r. Invertir todo el capital y obtener y gastar todos los fondos necesarios para la organización, instalación, operación, mantenimiento y sustitución dentro del Territorio del bodegaje, Marketing, distribución, entrega, transporte y otras instalaciones y equipos que sean necesarios para que el Distribuidor cumpla con sus obligaciones bajo este Contrato;

s. Por su cuenta, presupuestar y gastar esos fondos para la publicidad, Marketing y promoción de los Productos en el Territorio según sea razonablemente requerido por MEC. Las partes, en virtud de los término de este Contrato, contribuirán financieramente en partes iguales con los programas de Marketing locales para crear, estimular y sostener la demanda de los Productos en el Territorio, siempre que el Distribuidor presente todo tipo de proyectos de publicidad, Marketing y promoción relativos a las Marcas o a los Productos a MEC para su aprobación previa y deberá solamente utilizar, publicar, mantener o distribuir este tipo de material de publicidad, Marketing o promocional relacionados a las Marcas o Productos según lo aprobado y autorizado por MEC. MEC también puede emprender, por su propia cuenta e independientemente del Distribuidor, cualquier publicidad adicional o actividades de promoción de ventas en el Territorio que considere útil o apropiado;

t. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para asignar Productos en los Equipos del Distribuidor conforme con el Plan Anual de Negocios y en la medida (y en la forma y manera) acordada entre el Distribuidor y MEC, incluyendo sin limitación, incluir al menos una representación razonable de los Productos en el Equipo del Distribuidor, pero sólo donde sea apropiado. "Equipo del Distribuidor" significará cualquier equipo de refrigeración, conservadoras, barriles, máquinas expendedoras o equipo similar proporcionado por el Distribuidor, o colocado y mantenido por el Distribuidor en los locales de los clientes del Distribuidor en el Territorio para el uso en lo referente a la refrigeración, exhibición, comercialización, promoción o venta de todas o cualquier bebida distribuida y vendida por el Distribuidor en el Territorio. "Equipo de MEC" significará cualquier equipo de refrigeración, conservadoras, barriles, máquinas expendedoras o equipo similar financiado por MEC y/o su(s) Afiliado/s o proporcionado por MEC y/o su(s) Afiliado/s al Distribuidor y colocados por el Distribuidor en instalaciones de los clientes del Distribuidor en el Territorio para su uso en lo referente a la refrigeración, exhibición, Marketing, promoción y/o venta de todos o cualquier Productos distribuido y vendido por el Distribuidor en el Territorio , cuyo precio será financiado y pagado en partes iguales por MEC y/o su(s) Afiliado/s y el Distribuidor como parte del Plan Anual de Negocios o de otro modo oportunamente acordado por escrito por las partes. El aspecto y branding de los Equipos de MEC será determinado por MEC y/o su(s) Afiliado/s a su discreción. La palabra “Equipo” se utilizará para referirse colectivamente al Equipo del Distribuidor y al Equipo de MEC;

u. Tomar medidas y ejecutar los documentos que sean necesarios para asegurar que cualquier Equipo de MEC para el uso en lo referente a la refrigeración, exhibición, Marketing, promoción o venta de Productos y cualquier licencia, derecho, consentimiento u otro derecho relativos a la colocación o ubicación del Equipo MEC en instalaciones del cliente, permanecerá siendo de propiedad exclusiva de MEC, sin gravámenes. El Distribuidor deberá mantener el Equipo de MEC en buenas condiciones durante el Plazo de este Contrato, exceptuando el deterioro por uso normal. En la fecha de terminación de este Contrato, el Distribuidor deberá entregar el Equipo de MEC a MEC y/o a su(s) Afiliado/s en la ubicación de dicho Equipo en el local del cliente. Como depositario de buena fe del equipo MEC, el Distribuidor se compromete a tomar todas las medidas comercialmente razonables para el adecuado bodegaje, conservación y uso del Equipo de MEC siempre y cuando dichos Equipos de MEC sigan siendo útiles y será responsable de cualquier incumplimiento. Si por cualquier razón algún Equipo de MEC se retira y no se recupera, el Distribuidor será responsable de toda pérdida y daños derivados del incumplimiento del Distribuidor de esta Sección 3(u). El Distribuidor se compromete a pagar a MEC cualquier pérdida o daño incurrido por MEC con respecto al reemplazo del Equipo de MEC y de asegurar la colocación del Equipo de MEC. Adicionalmente el Distribuidor acuerda mantener y reemplazar dicho Equipo a intervalos razonables como sea razonablemente necesario y el costo de dichos Equipos deberá ser financiado y pagado por MEC y el Distribuidor en partes iguales, según los términos de este Contrato y el Anexo E adjunto;

v. Utilizar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para proteger la buena reputación y buena voluntad de MEC, los Productos, y las Marcas, conducir negocios de manera apropiada y profesional y de otro modo actuar en el mejor interés de MEC en lo relacionado a sus Productos, reputación y buena voluntad. El Distribuidor no actuará o no dejará de actuar de alguna manera que razonablemente se espera sea perjudicial para la imagen de marca de MEC o de los Productos. El Distribuidor no participará en actividades o prácticas, ni dejará de participar en actividades o prácticas, que razonablemente se espera perjudiquen o dañen el valor o la reputación o la buena voluntad de MEC, los Productos o las Marcas.

w. Mantener siempre en stock una cantidad razonablemente suficiente de cada Producto/s en relación con la demanda de las Cuentas del Distribuidor en el Territorio de al menos un período razonable basado en dicha demanda, sujeto a disponibilidad según lo dispuesto por MEC; y

x. Puntualmente a petición razonable de MEC y por cuenta de MEC, tomar las medidas y ejecutar los documentos necesarios para asignar o de otro modo transferir a MEC o al designado por MEC, cualquier registro, licencia, permiso, certificado y aprobación gubernamental que el Distribuidor haya adquirido en relación a, y sólo en la medida que se refiera únicamente a la venta de Productos en el Territorio, en cada caso sujeto a y en la medida permitida bajo la ley vigente.

4. Precios.

a. Los precios ("Precio de Venta") pagados por el Distribuidor a MEC por los Productos serán revisados y determinados anualmente por MEC para el siguiente año a su única discreción luego de conversaciones con el Distribuidor pero estarán sujetos a ajuste según la siguiente Sección 4(c) más

adelante. El aumento anual del Precio de Venta se comunicará al Distribuidor no después de tres (3) meses calendario antes de la implementación de aumentos de precios en un país en el Territorio.

b. Se reconoce que de vez en cuando los clientes pueden requerir que el Distribuidor fije, durante un período de hasta doce (12) meses, los precios que el Distribuidor puede cobrar a su(s) cliente/s para determinados productos. En tal caso, el Distribuidor puede solicitar que MEC fije los precios a pagar por el Distribuidor para el/los producto/s aplicables que serán revendidos a tal(es) cliente/s y MEC deberá oportunamente analizar de buena fe dicha solicitud con el Distribuidor y las partes prepararán y registrarán por escrito cualquier Contrato. Siempre que MEC acepte lo anterior por escrito, MEC no ajustará, para el mismo período que se han fijado los precios del Distribuidor, los precios a pagar por el Distribuidor para el/los producto/s aplicables en la medida en que (i) el(los) producto/s aplicables deben ser suministrados por el Distribuidor al cliente en cuestión, y (ii) el Distribuidor no tendrá derecho a transmitir los ajustes de precio a dicho cliente. Nada de lo contenido en esta Sección 4(b) se interpretará como la imposición de cualquier Contrato o restricción al derecho ya sea que MEC determine unilateralmente el Precio de Venta o el derecho del Distribuidor a determinar unilateralmente sus propios precios de reventa del Distribuidor y las condiciones del negocio.

c. Sin perjuicio de que se establezca lo contrario en este Contrato, ante cualquier cambio material en los costos asociados con la producción de los Productos (incluyendo, sin limitarse a, un cambio sustancial en los costos de los ingredientes, materiales de empaque, costos de energía o cargos de flete relacionados con la producción y envío de los Productos) en cualquier momento, entonces MEC puede ajustar los Precios de Venta de los Productos al Distribuidor para reflejar tal aumento de costo, que se hará efectivo treinta (30) días después del aviso por escrito de MEC al Distribuidor de dicho cambio. MEC proporcionará documentación razonable dejando constancia del cambio material en sus costos de producción y entrega, si es que el Distribuidor así lo solicita.

d. Todos los Precios de Venta excluyen (i) los costos de transporte y seguro de los Productos y (ii) cualquier valor aplicable o cualquier otra impuesto de ventas o similar, que será pagadero por el Distribuidor.

5. Órdenes. Todos los pedidos de compra de Productos deberán ser transmitidos por escrito o electrónicamente, deberán especificar una fecha y hora de entrega razonable a los lugares en el Territorio acordados por escrito entre las partes de manera oportuna y se presentarán con un plazo mínimo de diez (10) días y estarán sujetos a aceptación por parte de MEC a discreción razonable de MEC. Si MEC no es capaz de aceptar un pedido por cualquier razón, entonces MEC utilizará esfuerzos comercialmente razonables para asignar equitativamente los Productos disponibles para los pedidos de sus distribuidores y clientes, incluyendo al Distribuidor. En caso de cualquier conflicto o inconsistencia entre los términos de este Contrato y cualquier orden de compra, regirán los términos de este Contrato. Todas las órdenes de compra se considerarán como aceptaciones de la oferta de MEC para vender Productos y limitará la aceptación del Distribuidor de los términos y condiciones del mismo.

6. Pagos. MEC deberá facturar al Distribuidor de manera mensual o periódica en un plazo acordado mutuamente en la moneda principal del Territorio (pesos Paraguayos). Dicho pago se realizará vía transferencia electrónica a la cuenta indicada por MEC, o a cualquier otra cuenta que MEC designe dentro

de (i) un plazo de sesenta (60) de emitida la factura durante los primeros nueve (9) meses luego de la Fecha de Inicio, (ii) cuarenta (40) días desde la fecha de emisión de la factura luego del vencimiento de los primeros nueve (9) meses luego de la Fecha de Inicio, u (iii) otro plazo que pueda acordar MEC oportunamente por escrito. El Distribuidor y MEC deberán emplear un método mutuamente acordado de liquidación electrónica de cuentas que el Distribuidor razonablemente apruebe y que puede incluir ACH o Xign, el sistema actual de presentación de factura electrónica del Distribuidor. Si el Distribuidor se encuentra en morosidad en el pago a la fecha de presentación de la factura y sigue moroso durante siete (7) días después de la notificación por escrito exhortando al Distribuidor a pagar, el Distribuidor reembolsará a MEC todos los costos y gastos incurridos por MEC en la cobranza de dichos montos morosos, incluyendo, sin limitación, los honorarios legales y costos incluyendo honorarios de agencias de cobranza e intereses computados de un mínimo de uno por ciento (1%) mensual o parte del mismo desde la fecha de vencimiento o la tasa máxima legalmente permitida. MEC establecerá las condiciones de envío y designará el punto de abastecimiento y/o puntos de abastecimiento alternativo(s) para cada uno de los Productos, en todos los casos, con el consentimiento previo del Distribuidor, cuyo consentimiento no será injustificadamente denegado, condicionado o diferido.

7. Propiedad y Riesgo de Pérdida. La propiedad y el riesgo de pérdida de los Productos se traspasarán al Distribuidor al momento de la entrega de los Productos al Distribuidor.

8. Proyección y Entrega.

a. El Distribuidor deberá proporcionar pronósticos de trece (13) semanas móviles a MEC describiendo el volumen de cada SKU de Productos que el Distribuidor proyecta serán ordenados durante cada periodo de trece (13) semanas durante el Plazo (definido más adelante) de este Contrato. El Distribuidor deberá presentar cada pronóstico actualizado de manera mensual en un formato razonablemente aceptable para MEC y el Distribuidor a más tardar el primer día de cada mes durante el Plazo.

b. Salvo de otro modo acordado por escrito por las partes en este Contrato, los Productos serán proporcionados por MEC para la entrega al Distribuidor en cantidades equivalentes a cargas de camión completo de líneas y extensiones de Productos específicos pero sin combinar diferentes líneas de Productos en las mismas cargas de camiones. A modo de ejemplo, Monster Green (i.e. el producto original de Monster) y sus extensiones y Java Monster y sus extensiones son diferentes líneas de Productos específicos. Sujeto a que el Distribuidor proporcione pronósticos a MEC según la Sección 8(a) anterior, MEC se compromete a usar esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para entregar los Productos al Distribuidor dentro de los treinta (30) días de recepción por parte de MEC de las órdenes de compra aplicables para los Productos de Contrato con las Secciones 5 y 8(a) anterior a (i) el Distribuidor, en el caso de que los Productos entregados desde el punto de fabricación al Distribuidor sea terrestre y (ii) al embarcador, en el caso que la entrega de los Productos al Distribuidor, implique el envío marítimo. MEC entregará los Productos al Distribuidor con al menos seis (6) meses o un cincuenta por ciento (50%) de caducidad de cada Producto en el momento de la entrega u otro período que puede ser acordado por MEC y el Distribuidor con respecto a cualquier Producto específico. No obstante lo anterior, el Distribuidor reconoce que las fechas de entrega establecidas en las órdenes de compra para

los Productos aceptados por MEC son meramente aproximadas y que MEC no tendrá responsabilidad por los atrasos en las entregas, exceptuando multas, sanciones y comisiones impuestas por los clientes del Distribuidor y efectivamente pagados por el Distribuidor que se presenten exclusiva y directamente como consecuencia de la falta de cumplimiento de las obligaciones de MEC según esta Sección 8.

9. Marcas Registradas.

a. El Distribuidor reconoce el exclusivo respectivo derecho, propiedad e interés en y por las Marcas Registradas y nombres comerciales de MEC y/o sus Afiliados, estén o no registradas, patentes, y todos los derechos en las invenciones (sean o no patentables) (colectivamente, "Patentes"), los derechos de autor y material copyright (colectivamente, "los Derechos de Autor") y los secretos comerciales y know-how (colectivamente, "Know-How") que MEC o sus Afiliadas puedan adoptar, utilizar, registrar o emitir en cualquier momento en los Estados Unidos de América, el Territorio o en cualquier otro lugar en relación con el negocio de MEC o los Productos, y el Distribuidor no deberá realizar, o causar o permitir que se realicen actos ni cosas impugnado o de alguna otra forma menoscabando o tendiendo a afectar cualquier porción de la propiedad e interés de MEC en las Marcas Registradas, Marcas Comerciales, Patentes, Derechos de Autor y Know-How. Cualquier aprobación por parte de MEC para que el Distribuidor utilice las Marcas Registradas, Marcas Comerciales, Patentes, Derechos de Autor y Know-How en relación con la distribución y venta de los Productos será un mero permiso temporal, desacoplado de cualquier derecho o interés y sin el pago de alguna cuota o cargo por royalty para el uso del (de los) mismo(s).

b. El Distribuidor no podrá utilizar ninguna marca registrada, nombre, marca, logo u otras denominaciones de producción o símbolos en relación con los Productos salvo las Marcas Registradas sujeto a los términos de esta Sección 9. No será una violación de esta Sección que los Productos sean entregados por el Distribuidor ya sea en vehículos, a través de empleados, agentes, cesionarios o sub distribuidores con ropa, que contenga cualquier otra marca, nombre, logotipo o denominación de productos o símbolo. El Distribuidor reconoce que no tiene ningún derecho o interés en las Marcas Registradas (excepto como expresamente permitido en este documento) y que cualquier uso por de las Marcas Registradas por parte del Distribuidor redundará exclusivamente para el beneficio de MEC. El Distribuidor sólo podrá utilizar las Marcas registradas en estricta conformidad con las políticas e instrucciones de MEC y MEC a su discreción, se reserva el derecho a modificar las políticas e instrucciones que se encuentren vigentes, oportunamente y en cualquier momento.

c. Cualquier uso de las Marcas Registradas propuesto por el Distribuidor (en la medida ya sea que no haya sido previamente aprobado por MEC por escrito o que difiera sustancialmente de un uso previamente aprobado por MEC por escrito) estará sujeta al previo consentimiento por escrito de MEC, que podrá ser denegado a la única y absoluta de MEC. El Distribuidor deberá presentar a MEC por escrito cada uso diferente propuesto de las Marcas Registradas en cualquier medio.

d. El Distribuidor no deberá en ningún momento alterar las Marcas Registradas o el empaque de los Productos, usar las Marcas Registradas para cualquier fin que no sea la promoción, publicidad y venta de los Productos, o impugnar la validez, o realizar o abstenerse de realizar cualquier acto que podría resultar en el deterioro del valor de las Marcas Registradas. El Distribuidor no causará ni permitirá que

su nombre comercial incluya cualquiera de las Marcas Registradas o que su negocio funcione de una manera que está sustancialmente relacionada con cualquiera de las Marcas Registradas.

e. El Distribuidor indicará claramente que las Marcas Registradas son de propiedad de MEC al hacer publicidad, promociones o al identificar los Productos de cualquier otra forma. El Distribuidor además está de Contrato en que antes de distribuir o publicar cualquier texto de ventas, material promocional o descriptivo, MEC tendrá derecho, previa solicitud, a inspeccionar, modificar y aprobar dichos materiales que ilustrarán, describirán o analizarán los Productos. El Distribuidor deberá cumplir con las directrices de uso de las Marcas Registradas que MEC le proporcione por escrito.

f. A la Terminación de este Contrato, el permiso temporal otorgado bajo la sub-Sección 9(a) se terminará y el Distribuidor deberá inmediatamente cesar y desistir del uso de las Marcas Registradas y cualquier nombre, marca, logotipo o símbolo similar y del uso de Patentes, Derechos de Autor y Know-How.

g. El Distribuidor deberá (i) notificar a MEC sobre cualquier abuso o violación real o sospechada de la Marca Registrada, marca comercial, logotipo o denominación de producción o símbolo en el Territorio, (ii) con cargo a MEC y a petición de MEC, asistir en los procedimientos legales según MEC estime necesario para salvaguardar cualquier Marca Registrada, marca comercial, logotipo o denominación de producción o símbolo en el Territorio, y ejecutar y entregar según MEC lo solicite, los documentos e instrumentos que sean necesarios o apropiados en la realización de dichos procedimientos y (iii) con cargo a MEC, asistir a MEC en el registro y/o renovación del registro de cualquier Marca Registrada, marca comercial, logotipo o denominación de producción o símbolo en el Territorio, según MEC determine necesario o deseable y ejecutar los documentos e instrumentos que sean necesarios para registrarse o solicitar la inscripción o renovación de registro de tal Marca Registrada, marca comercial, logotipo o denominación de producción o símbolo.

h. El Distribuidor no deberá adquirir o intentar adquirir, para sí mismo o para otros, los derechos en o para las Patentes, Derechos de Autor, Know-How, Marcas Registradas, o cualquier nombre, marca, logotipo o símbolo confusamente similares a éstos, ya sea a través de registro o uso. Todos los derechos otorgados al Distribuidor sobre las Marcas Registradas, Patentes, Derechos de Autor y Know-How son personales del Distribuidor, y no son asignables (excepto según lo indicado en la Sección 23) ni se pueden otorgar sublicencias (excepto a subdistribuidores según la Sección 2(a)). Sujeto a los derechos del Distribuidor en las Secciones 2 y 23, el Distribuidor no concederá ni intentará conceder a cualquier otra Persona ningún derecho en o para las Marcas Registradas, Patentes, Derechos de Autor y Know-How.

i. Si durante el Plazo algún tercero establece cualquier demanda o procedimiento legal en contra de MEC o el Distribuidor alegando que el uso de cualquier Marca Registrada o cualquier Know-How, Patente, secreto comercial o Derechos de Autor en relación con la distribución, comercialización, promoción, merchandising y/o ventas de los Productos bajo este Contrato infringe los derechos de propiedad intelectual de dicho tercero; entonces MEC, a su sola discreción y con cargo exclusivo a MEC, deberá impugnar, resolver, o asumir la dirección y control de la defensa o resolución de dicha acción, incluyendo todos los recursos necesarios para ello. El Distribuidor deberá utilizar todos los esfuerzos razonables para ayudar y cooperar con MEC en tal acción, sujeto a que MEC reembolse al Distribuidor

por cualquier desembolso de los gastos erogados por el Distribuidor en relación con dicha asistencia y cooperación. Si, como resultado de dicha acción, un tribunal de jurisdicción competente dicte una sentencia, o MEC alcance una resolución, respecto a que cualquier Know-How, Patente, secreto comercial, Derecho de Autor o Marca Registrada no se puede utilizar en relación con la distribución, comercialización, promoción, merchandising y/o venta de los Productos bajo este Contrato sin infringir los derechos de propiedad intelectual de dicho tercero, entonces MEC y el Distribuidor deberán cesar inmediatamente el uso de dichos Know-How, Patente, secreto comercial, Derecho de Autor o Marca Registrada en conexión con la distribución, comercialización, promoción, merchandising y/o venta de los Productos bajo este Contrato. Excepto según lo especificado en este Contrato, ninguna de las partes incurrirá en responsabilidad u obligación alguna hacia la otra parte de cualquier tal interrupción del uso de la Marca Registrada afectada.

j. Si MEC, a los efectos de este Contrato, conforme a las leyes que rigen el registro y concesión de licencias de propiedad intelectual, razonablemente requiera que el Distribuidor se registre como un usuario registrado o titular de la licencia de las Marcas Registradas, a petición y con cargo a MEC, el Distribuidor deberá ejecutar cualquier y todo contrato y otro documento que sea necesario con el fin de ingresar, modificar o cancelar la inscripción.

10. Promoción y Marketing Comercial de los Productos. El Distribuidor será responsable por la promoción y Marketing de los Productos a las Cuentas del Distribuidor en el Territorio. El Distribuidor deberá usar esfuerzos comercialmente razonables para distribuir de manera activa y diligente y fomentar la utilización de apoyos de merchandising y material promocional en todas las Cuentas del Distribuidor en todo el Territorio. Sin desmerecer lo anterior, el Distribuidor deberá participar razonablemente en y aplicar diligentemente todos los programas de promoción y Marketing acordados mutuamente por MEC y el Distribuidor de manera oportuna. El Distribuidor reconoce que (a) MEC no tiene la obligación de comercializar y promocionar los Productos y (b) por el presente MEC no renuncia, a ninguna garantía expresa o implícita, representación o pacto relativo a o en relación con las actividades de marketing y promocionales de MEC incluyendo cualquier actividad de Branding o Marketing Global (como se define en la Sección 13 más adelante), incluyendo sin limitación, lo que se refiere al valor, rendimiento, alcance, eficacia, cantidad, calidad, éxito o resultados de dichas actividades o de la falta de ellas. Salvo lo expresamente dispuesto en la Sección 19 más adelante, el Distribuidor no tendrá ninguna demanda contra MEC y sus Afiliados y por este medio libera a MEC y a sus Afiliados de toda y cualquier demanda y/o responsabilidad, para con el Distribuidor respecto a cualquier tipo de fracaso en la comercialización y promoción, o la adecuada comercialización y promoción de los Productos o los derivados de o relacionados con o en conexión a cualquier actividad de Branding o Marketing Global gestionado, proporcionados o realizados por MEC y/o sus Afiliados o el incumplimiento de MEC y/o sus Afiliados de gestionar, proporcionar o realizar tales actividades.

11. Plazo. Salvo revocación por cualquiera de las partes conforme a los términos de este Contrato, el plazo inicial de este Contrato comenzará en la Fecha de Vigencia y terminará en el décimo (10º) aniversario de la Fecha de Inicio (el "Plazo Inicial"). Después del Plazo Inicial, este Contrato se renovará automáticamente por períodos de cinco (5) años más hasta dos (2) veces ("Plazo/s Adicional/es") a menos que cualquiera de las partes de aviso escrito a la otra con una antelación de al menos ciento veinte (120) días antes del Plazo Inicial o del Plazo Adicional aplicable correspondiente, según sea el caso, de su

intención de no renovar el Contrato por un Plazo Adicional, y siempre que las estipulaciones de las Secciones 2(a), 2(b) y 21 de este contrato sean válidas y exigibles de conformidad con sus términos respectivos durante el Período Adicional aplicable. Si MEC razonablemente determina que es necesario o deseable que las partes ejecuten un contrato adicional o instrumento para que las estipulaciones de las Secciones 2(a), 2(b) y 21 sean válidas y exigibles, las partes están de acuerdo con ejecutar los documentos que razonablemente pueden ser requeridos para dar efecto a lo anterior. Un "Año Contractual" significa cualquier año calendario durante el Plazo y el período desde la Fecha de Inicio hasta el cierre del día comercial hábil el 31 de diciembre del año calendario en que cae la Fecha de Inicio. Se denominan colectivamente al Plazo Inicial y cualquier Plazo Adicional como al "Plazo".

12. Terminación.

a. Terminación con Causa.

i. Terminación por Cualquiera de las Partes. Sin perjuicio de sus otros derechos y recursos bajo este Contrato y los derechos y recursos disponibles en equidad o en derecho, cualquiera de las partes puede terminar este Contrato ante la ocurrencia de una o más de las siguientes situaciones:

A. Incumplimiento. Incumplimiento material de una provisión de este Contrato por una de las partes, y el fracaso para remediar dicho incumplimiento dentro de los treinta (30) días después de recibir aviso por escrito que describa razonablemente dicho incumplimiento en detalle por la parte afectada; sin embargo, si dicha violación es de una naturaleza que razonablemente no puede ser remediada dentro de los treinta (30) días, entonces, la parte incumplidora tendrá un período adicional de cuarenta y cinco (45) días para remediar dicha violación, siempre que comience inmediatamente y proceda posteriormente con diligencia, de buena fe, con sus Mejores Esfuerzos para remediar dicha violación. En caso de que MEC o el Distribuidor ejerza su derecho a rescindir el presente Contrato conforme a esta Sección 12(a)(i)(A), la parte incumplidora estará obligada a pagar a la otra parte una indemnización que se computará como una genuina estimación previa de las pérdidas de la otra parte y no como una multa (el "Pago de Indemnización por Incumplimiento") de acuerdo a los siguientes cálculos: "ganancia bruta promedio por caja" del Distribuidor (como se define a continuación) multiplicado por el número de cajas de los Productos vendidos por el Distribuidor durante el período de doce (12) meses terminado más recientemente en el último día del mes anterior al mes en que se termina este Contrato. La "ganancia bruta promedio por caja " significa el precio de venta actual del Distribuidor menos (1) márgenes de promoción, descuentos, cajas gratuitas y programas de subsidio y (2) los costos establecidos de los Productos del Distribuidor.

B. Insolvencia. La otra parte (l) realice cualquier disposición general o asignación en beneficio de los acreedores, (2) se vaya a la quiebra, se declare como insolvente o "deudor" según la definición del 11 U.S.C. § 101, o cualquier estatuto sucesor (a menos que dicha petición sea descartada dentro de los sesenta (60) días después de su presentación original), (3) ha nombrado a un administrador o receptor para tomar posesión de substancialmente todos los activos o interés en el presente Contrato de dicha parte (a menos que la posesión se restablezca a dicha parte dentro de los sesenta (60) días después de dicha apropiación), o (4) tenga sustancialmente todos los activos o interés en el presente Contrato entre dicha

parte (a menos que tal embargo, ejecución o incautación judicial se desestime dentro de los sesenta (60) días después de dicho embargo, ejecución o incautación judicial).

C. Contrato. Acuerdo mutuo por escrito entre las partes.

D. Deadlock/Punto Muerto.

(1) Si (a) las partes no son capaces de ponerse de acuerdo respecto a los Objetivos de Rendimiento, el Plan Anual de Negocios o los Niveles Mínimos de Distribución, o (b) si el Distribuidor no ha podido alcanzar los Objetivos de Rendimiento, Planes Anuales de Negocios o Niveles Mínimos de Distribución o no ha cumplido con cualquier requisito específico del Distribuidor bajo este Contrato, incluyendo la Sección 3 (Deberes del Distribuidor), Sección 10 (Promoción y Mercadotecnia Comercial de los Productos), Sección 13(f) (velocidad de ventas) y 13(g) (actividades promocionales), en cualquier aspecto material, comenzando con el Año Contractual 2018 de acuerdo a las Secciones 13(b), 13(c) y 13(d) respectivamente, (las cláusulas (a) y (b) anteriores, colectivamente conocidos como un "Deadlock") entonces cualquiera de las partes podrá, luego de haber proporcionado a la otra parte un aviso por escrito identificando los temas específicos que resultaron en el Deadlock y haciendo un intento de buena fe para resolver el Deadlock con la otra parte pero no más de tres (3) veces por período de doce (12) meses, mediante una notificación por escrito a la otra parte (el "Aviso para Reunirse y Conferir "), exigiendo que representantes de la administración superior de la otra parte se reúnan y confieran con representantes de la administración superior de la parte notificante en las fechas, veces y lugares razonablemente acordados por las partes. Tal reunión y conferencia comenzará a más tardar siete (7) días después de que la otra parte reciba el Aviso para Reunirse y Conferir y terminará no más allá de quince (15) días después del recibo de la otra parte del Aviso para Reunirse y Conferir (el “Período de Reunión Inicial”). Los representantes de la alta dirección de las partes se reunirán y conferirán durante ese Período de Reunión Inicial hasta (x) la resolución de Deadlock de manera satisfactoria para las partes o (y) la conclusión del Período de Reunión Inicial, lo que ocurra primero.

(2) Si las partes no son capaces de resolver el Deadlock según 12(a)(i)(D)(l) de la sección anterior, entonces cualquiera de las partes podrá, en cualquier momento después del Período de Reunión Inicial, mediante una notificación por escrito a la otra parte y a KO (el "Segundo Aviso para Reunirse y Conferir"), solicite que representantes de la administración superior de la otra parte y de la administración de la correspondiente unidad de negocio de KO (y/o a petición razonable de MEC de cualquier otro representante de la alta dirección de KO), a reunirse y conferir con los representantes de la administración superior de la parte notificante en las fechas, tiempos y lugares razonablemente acordados por MEC, el Distribuidor y KO (incluyendo vía videoconferencia o teleconferencia). Tal reunión y conferencia comenzará no más allá de siete (7) días después de la recepción por la otra parte y por KO del Segundo Aviso para Reunirse y Conferir y terminará no más allá de veintiún (21) días después de que las otra parte y KO reciba el Segundo Aviso para Reunirse y Conferir (el "Segundo Período de Reunión"). Los representantes de la administración superior de la otra parte y de la administración de la correspondiente unidad de negocio de KO (y/o a petición razonable de MEC de cualquier otro representante de la alta dirección de KO) se reunirán y conferirán durante el Segundo Periodo de Reunión hasta (x) la resolución del Deadlock a satisfacción de las partes y de KO o (y) la conclusión del Segundo Período de Reunión,

lo que ocurra primero. Para evitar dudas y sin limitación de la Sección 12(a)(i)(D)(5) más adelante, en el evento, luego de que KO reciba el Segundo Aviso para Reunirse y Conferir, dicho representante de la correspondiente unidad de negocio de KO no participe según lo anterior, MEC tendrá la opción de renunciar a este requisito de participación de dicho representante de KO y proceder con el Segundo Período de Reunión sin un representante de KO.

(3) Si, luego del Segundo Periodo de Reunión, las partes no son capaces de resolver el Deadlock según la Sección 12(a)(i)(D)(l) y la Sección 12(a)(i)(D)(2) anteriores, entonces el Deadlock será resuelta por referencia de la siguiente manera:

(x) Los procesos judiciales de referencia pueden iniciarse por cualquiera de las partes dando a la otra parte un aviso por escrito. Dicha referencia se llevará a cabo ante un árbitro único en Nueva York, Nueva York o a través de videoconferencia o teleconferencia. El árbitro será un experimentado perito en la industria seleccionado conjuntamente por las partes, o si no pueden convenir en un árbitro dentro de los diez (10) días desde el comienzo de los procesos judiciales de referencia, entonces, a petición de cualquiera de las partes, el experimentado perito de la industria será nombrado dentro de los diez (10) días por la American Beverage Association.

(y) el Deadlock se presentará al árbitro dentro de los diez (10) días después de que el árbitro ha sido designado. No se permitirá ningún intercambio de pruebas documentales y no se celebrarán audiencias, excepto los procedimientos informales según lo requiera el árbitro. Cada parte deberá presentar al árbitro y a la otra parte dentro de dicho período de diez (10) días la información por escrito y declaraciones según la otra parte considere conveniente sustentando su demanda que no supere las cinco (5) páginas de largo (excluyendo anexos), junto con la información requerida por el árbitro. Cada parte al mismo tiempo presentará al árbitro e intercambiará con el otro su última y mejor posición con respecto a cada tema por separado del Deadlock ("Posición") para resolver el Deadlock. Dentro de catorce (14) días de la fecha en que las partes estaban obligadas a presentar sus respectivas propuestas por escrito, el árbitro seleccionará una de las dos Posiciones escritas presentadas con respecto a cada tema por separado del Deadlock, sin cambio ni modificación.

(z) cada parte deberá pagar la mitad de los honorarios del árbitro y de otro modo asumir sus propios costos asociados en el proceso de referencia; siempre que la parte cuya Posición no haya sido elegido por el árbitro (la “Parte Perdedora”) no estará obligada a reembolsar a la parte cuya Posición fue seleccionada por el árbitro (la "Parte Ganadora") por los honorarios del árbitro y costos relativos a los procedimientos pagados por dicha parte.

(4) la Parte Perdedora no tendrá derecho a rescindir el presente Contrato o buscar cualquier otro recurso con respecto al tema donde resultó ser la Parte Perdedora, y la Posición seleccionada por el árbitro será vinculante para las partes.

(5) sin perjuicio de que se establezca lo contrario en esta Sección 12(a)(i)(D), las partes reconocen y aceptan que:

(x) la inasistencia a, o participación en, o realización de todos o cualquiera de las tareas, funciones o actividades descritas anteriormente por parte de KO o del miembro de la alta dirección de la respectiva unidad de negocio de KO, no afectará la validez o exigibilidad de cualquier parte o resultado del procedimiento en esta sección 12(a)(i)(D).

(y) si cualquiera de las partes es la Parte Ganador durante dos veces consecutivas en un período de doce (12) meses para cualquier problema que resulte en un Deadlock, entonces, después de brindar al menos cinco (5) días un aviso escrito a KO, con copia al Vicepresidente Ejecutivo y la Gerente Corporativo de Finanzas de KO, respecto de la intención de MEC de rescindir el presente Contrato (si MEC es la Parte Ganadora), dicha Parte Ganadora tendrá la opción de rescindir el presente Contrato a treinta (30) días, avisando por escrito a la otra parte; siempre que MEC es la parte terminadora, MEC pagará al Distribuidor un Pago de Indemnización por Incumplimiento (y ninguna de las partes será responsable por la terminación de este Contrato o por Deadlock en virtud de esta Sección 12(a)(i)(D) por el pago de cualquier cantidad, incluyendo, sin limitación, pagos por compensación, reembolso o daños de cualquier naturaleza incluyendo pérdidas de compensación anticipada o ganancias, plusvalía o pérdida de plusvalía, o gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio de cualquiera de las partes o dependiente de la existencia del Contrato).

(z) si la Parte Perdedora no cumple materialmente con la Posición seleccionada por el árbitro dentro de un período de sesenta (60) días (o si la Parte Ganadora no puede cumplir razonablemente con tal posición dentro de esos sesenta (60) días, una ampliación de período de no más de cuatro (4) meses adicionales) después de dicha selección, y luego, después de proporcionar al menos cinco (5) días de aviso por escrito a KO (con copia al Vicepresidente Ejecutivo y la Gerente Corporativo de Finanzas de KO) de la intención de la Parte Ganadora de rescindir el presente Contrato, la Parte Ganadora podrá, sin perjuicio de otros derechos o compensaciones disponibles bajo este Contrato o por ley vigente, dar aviso de dicho incumplimiento y luego invocar el recurso establecido en la Sección 12(a)(i)(A) previa; siempre que ninguna de las partes tenga la obligación de pagar un Pago de Indemnización por Incumplimiento en tal caso (y ninguna de las partes será responsable a raíz de dicha terminación de este Contrato o Deadlock en virtud de esta Sección 12(a)(i)(D) por el pago de cualquier cantidad, incluyendo, sin limitación, pagos por compensación, reembolso o daños de cualquier naturaleza incluyendo pérdidas de compensación anticipada o ganancias, plusvalía o pérdida de plusvalía, o gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio de cualquiera de las partes o dependiente de la existencia del Contrato).

(6) Nada de lo contenido en esta Sección 12(a)(i)(D) se entenderá en el sentido de limitar, restringir o retrasar la capacidad de cualquiera de las partes a ejercer sus derechos y/o recursos bajo la Sección 12(a)(i)(A) anterior.

ii. Terminación por parte de MEC. MEC podrá poner término a este Contrato en cualquier momento:

A. Mediante notificación por escrito y dicha rescisión será efectiva inmediatamente después que el Distribuidor reciba dicha notificación, (x) si el Distribuidor vende, asigna, delega o transfiere

cualquiera de sus derechos y obligaciones bajo este Contrato sin haber obtenido la correspondiente autorización previa de MEC (cuyo consentimiento puede ser denegado a la discreción de MEC), MEC no podrá denegar su consentimiento siempre que tal venta, cesión, delegación o transferencia es (1) a un distribuidor primario de KO (según se define más adelante), (2) a KO o un Afiliado de KO, o (3) a cualquier Persona siempre que el Distribuidor permanezca como Distribuidor Primario de KO. "Distribuidor Primario de KO" significa un Distribuidor de KO que detenta el derecho exclusivo para distribuir (o que de otro modo sea el distribuidor primario de) productos de la marca Coca-Cola en un territorio aplicable. "Cambio de Control Aprobado" significa cualquier cambio de control del Distribuidor o la venta de todos o substancialmente todos los activos del Distribuidor que sea consentido por MEC o que el consentimiento de MEC no sea requerido de acuerdo a este documento.

B. Si ocurre un Cambio de Control de MEC (según lo definido en el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional), MEC tendrá la opción de termina (1) este Contrato en su totalidad (una "Terminación Completa") o (2) si el Territorio comprende más de un mercado, el derecho del Distribuidor a vender productos en una porción del Territorio (una "Terminación de Territorio Parcial"), cuya opción podrá ser ejercida dentro de sesenta (60) días de ocurrido dicho Cambio de Control de MEC, por aviso escrito de MEC al Distribuidor. Cualquier terminación se hará efectiva una vez que el Distribuidor reciba por escrito el aviso de terminación por parte de MEC. El derecho de MEC a terminar este Contrato según esta Sección 12(a)(ii)(B) será el derecho único de MEC a terminar este Contrato por un Cambio de Control de MEC y será independiente de cualquier otro derecho o recurso de MEC según este Contrato

(x) En el caso de una Terminación Completa, MEC o su sucesor, según sea el caso, deberá pagar al Distribuidor una cantidad equivalente al Pago por Indemnización por Incumplimiento calculado de acuerdo a la Sección 12(a)(i)(A) anterior (el "Pago por Indemnización de Producto")

(y) En el caso de una Terminación de Territorio Parcial, MEC o su sucesor, según sea el caso, deberá pagar al Distribuidor un pago por indemnización con respecto a los Productos, sujetos de esta terminación, calculado en la misma bases que el Pago de Indemnización por Incumplimiento según la Sección 12(a)(i)(A) anterior, pero solo con respecto a la porción del Territorio sujeta a la Terminación de Territorio Parcial (el "Pago por Indemnización de Territorio")

(z) Cualquier Pago por Indemnización de Producto o Pago por Indemnización de Territorio pagadero por MEC al Distribuidor según la Sección 12(a)(ii)B)(x) o 12(a)(ii)(B)(y) deberá ser pagado por MEC al Distribuidor dentro de treinta (30) de lo que ocurra más tarde entre (I) la fecha de terminación aplicable, y (II) la recepción por parte de MEC de toda la información razonablemente necesaria para el respaldo de la computación del Pago por Indemnización de Producto o Pago por Indemnización de Territorio, según sea el caso, cuya forma y contenido sea satisfactorio para MEC:

iii. [OMITIDO INTENCIONALMENTE]

iv. Terminación Ante la Ocurrencia de Ciertos Cambios. Si luego de la Fecha de Vigencia, ocurre un cambio legal o condiciones reguladoras en el Territorio, incluyendo, sin limitación, cualquier

cambio de ley, regulación u orden aplicables, o la interpretación de cualquier ley, regulación u orden en el Territorio que ha tenido o razonablemente se espera que (A) tenga un efecto material adverso en el negocio de distribución de Productos en ese Territorio, (B) impida que el Distribuidor obtenga de manera legal el tipo de cambio para remitir pagos al extranjero por los Productos; o (C) resulte en que cualquier parte de este Contrato deje de estar en conformidad con las leyes y regulaciones aplicables en el Territorio como resultado de esto o como resultado de cualquier otra de las leyes afectando a este Contrato, no se pueda cumplir de manera legal con cualquiera de las estipulaciones materiales de este Contrato y/o que los Productos no se puedan almacenar, transportar, gestionar, distribuir o vender de acuerdo a este Contrato, cualquiera de las parte podrá por aviso escrito, suspender o terminar los derechos y obligaciones respectivos de dichas partes según este Contrato únicamente con respecto a (1) los Productos afectados en el Territorio, o (2) en la medida que dichos cambios y condiciones afecten el negocio de distribución de sustancialmente todos los Productos en el Territorio, todos los Productos en la porción afectada del Territorio sin responsabilidad por daños, siempre que no se le permita ni a MEC ni a cualquiera de sus Afiliados vender dichos Productos sujetos a suspensión o terminación en el Territorio afectado sin primero proporcionar al Distribuidor la opción de remover la causa de dicha suspensión o de reincorporar al Contrato con respecto a dichos Productos en el Territorio. En el caso de una suspensión que afecte materialmente y de manera adversa los beneficios y obligaciones del Distribuidor, el Distribuidor tendrá la opción de terminar este Contrato en su totalidad previo aviso por escrito a MEC.

b. Terminación Opcional. MEC tendrá el derecho a terminar este Contrato previo aviso escrito al Distribuido (i) en el evento de terminación o expiración del Contrato de Coordinación de Distribución Internacional según y de acuerdo a sus términos y/o (ii) si el Distribuidor ya no es parte de ningún acuerdo con KO respecto la distribución de productos de marca Coca-Cola en el Territorio. Ni KO, MEC o el Distribuidor tendrán responsabilidad para con otra parte o de otro modo estarán obligados a pagar a cualquier otra parte ningún pago por indemnización o cualquier otro monto motivo de dicha terminación por indemnización, reembolso o daños de cualquier naturaleza, incluyendo (A) pérdidas de compensación anticipada o ganancias, (B) plusvalía, o pérdida de plusvalía, o (C) gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio de cualquiera de las partes o dependiente de la existencia del Contrato, distinto de los honorarios que deben pagarse a MEL según el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional.

c. Contrato de Coordinación de Distribución Internacional. Sin perjuicio de que se establezca lo contrario en este Contrato, MEC no tendrá derecho a terminar este Contrato con respecto a cualquier acción o circunstancia aprobada por MEL según la Sección 4.8 del Acuerdo de Coordinación de Distribución Internacional, salvo que KO consienta anticipadamente a dicha terminación por escrito.

d. Recurso Único.

i. El Pago de Indemnización por Incumplimiento, el Pago por Indemnización de Producto y/o el Pago por Indemnización de Territorio pagadero por MEC al Distribuidor, según las estipulaciones de esta Sección 2 y la recompra por parte de MEC del inventario de Productos del Distribuidor, de los materiales publicitarios y del Equipo de MEC según la Sección 12(e)(iv) más adelante, o el derecho del Distribuidor a vender dicho inventario si no es recomprado por MEC, se constituirá en el recurso único

y exclusivo del Distribuidor para la terminación y no-renovación de este Contrato, incluyendo sin limitación, la existencia de un incumplimiento y deberá reemplazar toda otra demanda que el Distribuidor tenga en contra de MEC como resultado de ese incumplimiento. Sin desmerecer o limitar las estipulaciones de las Secciones 12(e)(iii) y 12 (e)(v) más adelante y adicionalmente a ellas, bajo ninguna circunstancia MEC deberá ser responsable ante el Distribuidor por compensación, reembolsos, o daños de cualquier naturales incluyendo sin limitación, (A) pérdidas de compensación anticipada o ganancias, (B) plusvalía, o pérdida de plusvalía, o (C) gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio del Distribuidor o en base a la existencia de este Contrato por la terminación o no-renovación de este Contrato.

ii. El Pago de Indemnización por Incumplimiento pagadero por el Distribuidor a MEC según las estipulaciones de esta Sección 12, y la recompra por parte de MEC del inventario de Productos del Distribuidor, de los material publicitarios y del Equipo de MEC según la Sección 12(e)(iv) más adelante, o el derecho del Distribuidor a vender dicho inventario si no es recomprado por MEC, se constituirá en el recurso único y exclusivo de MEC para la terminación y no-renovación de este Contrato, incluyendo sin limitación, la existencia de un incumplimiento y deberá reemplazar toda otra demanda que MEC tenga en contra del Distribuidor como resultado de ese incumplimiento. Sin desmerecer o limitar las estipulaciones de las Secciones 12(e)(iii) y 12 (e)(v) más adelante y adicionalmente a ellas, bajo ninguna circunstancia el Distribuidor deberá ser responsable ante MEC por compensación, reembolsos, o daños de cualquier naturales incluyendo sin limitación, (A) pérdidas de compensación anticipada o ganancias, (B) plusvalía, o pérdida de plusvalía, o (C) gastos, inversiones, contratos de arrendamiento de cualquier tipo o compromiso o tipo de compromiso en relación con el negocio de MEC o en base a la existencia de este Contrato por la terminación o no-renovación de este Contrato.

e. Otros Términos Relativos a la Terminación. En el caso de la Terminación de este Contrato por cualquier razón (y ya sea que dicha Terminación sea debido al incumplimiento de cualquiera de las estipulaciones de este Contrato por cualquiera de las partes y/o se está en violación del Contrato o de otra manera):

i. MEC tendrá el derecho a cancelar todas las órdenes de compra aceptadas del Distribuidor para los Productos afectados pero que permanecen sin ser entregadas a la fecha de terminación.

ii. Todos los montos por pagar del Distribuidor a MEC o de MEC al Distribuidor se acelerarán y se adeudarán inmediatamente salvo que dicha terminación sea por causa de incumplimiento del otro de este Contrato.

iii. Excepto por las estipulaciones de recurso único de las Secciones 12(d)(i) y (ii), ninguna de las partes será responsable ante la otra parte contractualmente, por agravio o por cualquier otra teoría de responsabilidad por cualquier daño, pérdida, costo o gasto (ya sea general, especial, indirecto, incidental, consecuente o punitivo) sufridos, incurridos o reclamados por la otra parte como resultado de o relacionados con dicho incumplimiento o terminación (aun cuando la terminación resulte de una violación y que la parte incumplidora ha sido advertida sobre la posibilidad de tales daños), incluyendo, sin limitación, pérdidas anticipadas de ganancias o plusvalía, o pérdida o daños a la plusvalía, o

reputación comercial o cualquier pérdida por inversiones o pagos realizados por cualquiera de las partes de manera anticipada para la realización de este Contrato;

iv. Tanto MEC y el Distribuidor tendrán la opción, ejercitable mediante notificación por escrito a la otra dentro de treinta (30) días después de la fecha de terminación del presente, de hacer que MEC (A) recompre todos los Productos afectados en el inventario del Distribuidor y los materiales publicitarios actuales (siempre que los Productos y materiales publicitarios se encuentren en condiciones vendibles) al precio pagado o por pagar de dichos Productos por el Distribuidor (menos los gastos de flete y seguro), F.O.B., en las instalaciones del Distribuidor, y (B) comprar todo derecho, título e interés y todos los derechos aplicables, del Distribuidor relacionados con, o asociada con todo el Equipo de MEC y la colocación o ubicación de dichos Equipos de MEC en todos los lugares o locales de los clientes del Distribuidor en el valor justo de mercado del interés del Distribuidor, en su caso, en cada elemento del Equipo de MEC sin cantidad o compensación asignada o por pagar por la mantención, colocación o ubicación del Equipo de MEC;

v. Cualquier Pago de Indemnización por Incumplimiento, Pago por Indemnización de Producto o Pago por Indemnización de Territorio (cada uno un "Pago por Indemnización") por pagar según este Contrato ya sea por MEC o el Distribuidor en el evento de terminación de este Contrato constituirán perjuicios razonables y no está pensado como una pérdida o multa. MEC y el Distribuidor acuerdan que sería poco práctico y muy difícil de estimar el total detrimento sufrido por cualquier de las partes como resultado de la terminación de este Contrato de conformidad con esta Sección 12 o de otra manera, y que bajo las circunstancias existentes a la Fecha Efectiva, el pago de indemnizaciones aplicable representa una estimación razonable de los daños y perjuicios que MEC o el Distribuidor tendrán como resultado de dicha terminación aplicable. Por lo tanto, MEC y el Distribuidor aceptan que una estimación razonable de detrimento total que cualquiera de las partes sufriría en caso de rescisión del presente Contrato de conformidad con esta sección 12 o de otro modo es una cantidad equivalente al Pago por Indemnización aplicable. La disposición anterior no es una renuncia ni afecta las obligaciones de indemnización de cualquiera de las partes o los derechos respectivos de las partes para hacer cumplir esas obligaciones de indemnización bajo este Contrato, ni es una renuncia ni afecta las obligaciones de cualquiera de las partes con respecto a cualquier otra disposición de este Contrato que por sus términos sobrevive la Terminación de este Contrato;

vi. El Distribuidor reconoce y acepta que el pago de cualquier Pago por Indemnización por parte MEC al Distribuidor será condicional a (A) que el Distribuidor coopere de buena fe con MEC para efectuar una transición suave hacia u otra manera transferir cualquier derecho de distribución o derechos similares bajo este Contrato a MEC (según MEC determine como apropiado), o a discreción de MEC, a un distribuidor tercero designado por MEC, siempre que MEC sólo puede retener el pago de tal Pago por Indemnización si el Distribuidor no cumple materialmente con las solicitudes específicas de MEC en tomar acciones que son razonablemente necesarios para tal transición y que no impondrían costos materiales al Distribuidor (salvo que MEC reembolse los mismos), (B) el Distribuidor a solicitud y con cargo a MEC, al tomar las medidas razonables necesarias para terminar el registro del Distribuidor como distribuidor de MEC, y/o un importador autorizado de Productos y/o titular de certificado de salud y/o permiso de importación con respecto a los Productos, con cualquier Entidad Gubernamental, en cada caso conforme a las leyes aplicables y (C) el Distribuidor realice sus obligaciones bajo la siguiente

sección 12(g)(i) en todos los aspectos importantes. El Distribuidor cooperará de buena fe con MEC en la asignación o transferencia a MEC (según MEC determine como apropiado), o a discreción de MEC, a un distribuidor tercero, de cualquier registro o autorización, incluyendo, sin limitación, cualquier licencia, permiso, certificados y aprobaciones gubernamentales (o su equivalente en el territorio) que el Distribuidor pueda haber adquirido con respecto a llevar a cabo sus obligaciones bajo este Contrato. MEC no podrá invocar el derecho a retener el pago de cualquier Pago por Indemnización a menos que MEC haya otorgado al Distribuidor al menos veinte (20) días de aviso por escrito de su incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones establecido en esta Sección 12(e)(vi) y que el Distribuidor no haya podido remediar dicha falta durante esos veinte (20) días; y

vii. Ante cualquier aviso de terminación de este Contrato proporcionado según las condiciones del presente y durante el período de notificación aplicables, nada en este Contrato se considerará como una prohibición de MEC, a su entera discreción para la negociación y/o concesión de derechos de distribución a terceros o para realizar directamente transacciones relativas a la venta y distribución de los Productos en el Territorio.

f. Continuación de Suministro de Productos después de la Terminación. En el caso que MEC continúe suministrando Productos al Distribuidor por cualquier razón después de la Terminación de este Contrato, el Distribuidor reconoce y acepta que dicha acción no constituirá una renuncia de los derechos de MEC bajo este Contrato o una renovación o continuación del Plazo de este Contrato. MEC y el Distribuidor acuerdan que si MEC continúa suministrando Productos al Distribuidor luego de la rescisión de este Contrato, (i) el Distribuidor no buscará u ofrecerá activamente a cualquier cliente ubicado dentro del Territorio que no sean las Cuentas de Distribuidor o a clientes para los Productos fuera del Territorio, (ii) el Distribuidor deberá pagar puntualmente el total del precio de los Productos (sin deducción o compensación por cualquier razón) según los términos de pago establecidos en la factura de MEC, y (iii) MEC tendrá el derecho, a su sola discreción, de interrumpir el suministro de Productos al Distribuidor en cualquier momento, sin aviso al Distribuidor.

g. Obligaciones del Distribuidor después del Aviso de Terminación.

i. Durante cualquier período luego de que cualquiera de las partes de aviso de terminación de este Contrato y hasta la finalización real de este Contrato, el Distribuidor deberá (A) continuar desempeñando todas las obligaciones del Distribuidor bajo este Contrato, incluyendo sin limitación, todas las obligaciones del Distribuidor bajo la Sección 3 anterior, (B) no provocar o permitir que los Productos o las marcas se vean perjudicados de ninguna manera , (C) no eliminar, reducir o sustituir la lista, espacio, posicionamiento y otros beneficios que disfrutan los Productos, (D) continuar llevando a cabo sus negocios relativos a la distribución y venta de Productos en el curso ordinario y consistente con sus prácticas anteriores, incluyendo, sin limitación, no comprar más inventario que el habitualmente adquirido por el Distribuidor de los Productos u ofrecer a sus clientes precios, condiciones o beneficios no habitualmente ofrecidos por el Distribuidor tales como descuentos, rebajas o subsidios en promociones de ventas (excepto en la medida permitida conforme al presente documento), y (E) cooperar regularmente con MEC en relación con la transición a cualquier nuevo distribuidor designado por MEC para el Territorio.

ii. Por un período de treinta (30) días después de la Terminación de este Contrato por cualquier razón, el Distribuidor no podrá interferir con dolo en cualquier lista, espacio y posicionamiento de los Productos.

13. Plan Anual de Negocios: Niveles de Distribución Mínimos: Promoción.

a. Durante el Plazo, MEC tendrá la responsabilidad principal por el branding y posicionamiento global de los Productos, así como de la marca e imagen de Marketing de los Productos, de forma y manera tal y de tal carácter y en tal medida como puede ser determinado oportunamente por MEC en su sola y absoluta discreción ("Branding y Marketing Global"). El Distribuidor reconoce y acepta que MEC no hace ninguna garantía expresa o implícita, representación o pacto relativo a o en relación con cualquier actividad de Branding y Marketing Global, incluyendo sin limitación, en cuanto a valor, rendimiento, alcance, eficacia, cantidad, calidad, éxito o resultados de dichas actividades o de la falta de ellas. Salvo lo señalado en la siguiente Sección 19, el Distribuidor no tendrá ningún reclamo contra MEC y sus Afiliados y por este medio libera a MEC y a sus Afiliados de cualquier reclamación por y responsabilidad hacia el Distribuidor de cualquier naturaleza por su falta en la comercialización y promoción o de la adecuada comercialización y promoción de los Productos o actividades derivadas de o relacionados con cualquier actividad de Branding y Marketing Global adquirida, proporcionada o realizada por su MEC y/o sus Afiliados o la falta de MEC y/o sus Afiliados de adquirir , proporcionar o realizar tales actividades.

b. Como mínimo sesenta (60) días antes del final de cada Año Contractual, MEC y el Distribuidor deberán revisar las condiciones del mercado, los esfuerzos del Distribuidor por lograr ventas y sus resultados, incluyendo su desempeño versus el año anterior, así como una propuesta de ventas anuales, promoción y plan de marketing comercial ("Plan Anual de Negocios") para el siguiente Año Contractual preparado por el Distribuidor. Dicha revisión deberá incluir un análisis respecto de los esfuerzos de marketing y programas propuestos a implementar para mejorar la distribución y/o velocidad de ventas del SKU de Productos menos vendido (medido por la velocidad de ventas), si procede, y/o la posible supresión de la distribución, del SKU de Productos menos vendido (medido por la velocidad de ventas) pero de acuerdo con y sujeto a las estipulaciones de la siguiente Sección 13(t). Este Plan Anual de Negocios abarcará cuestiones tales como pueden ser apropiados, incluyendo objetivos de rendimiento de colocación de cuentas específica, metas de mercadotecnia, objetivos de cuenta y canal específicos para canales de distribución específicos, metas de distribución, un plan de ventas y gastos de marketing y una estrategia para maximizar las ventas y el crecimiento de la participación de mercado, así como planes y programas de máquinas de refrigeración y máquinas expendedoras. Además, si el Territorio tiene un mercado étnico o concentración, el Plan Anual de Negocios se dirigirá a tales segmentos étnicos específicos, incluyendo promociones al detalle, asignación de puntos de venta y eventos especiales para los segmentos étnicos. El Plan Anual de Negocios no deberá restar las estipulaciones de la anterior Sección 10. El Distribuidor deberá utilizar sus mejores esfuerzos para implementar dicho Plan Anual de Negocios en el siguiente Año Contractual de conformidad con la Sección 3(t) anterior.

c. Como mínimo sesenta (60) días antes de finalizar el Año Contractual vigente, MEC y el Distribuidor acordarán mutuamente, por escrito, los niveles mínimos de distribución a ser alcanzados y

mantenidos por el Distribuidor para cada uno de los Productos a lo largo del siguiente Año Contractual (los "Niveles Mínimos de Distribución"). Si las partes han fracasado, por alguna razón, en convenir mutuamente los Niveles Mínimos de Distribución a ser alcanzados y mantenidos por el Distribuidor para cada uno de los productos durante todo el próximo Año Contractual, el mismo se determinará por referencia al proceso descrito en Sección 12(a)(i)(D) anterior. Las partes realizarán todas sus respectivas obligaciones bajo esta Sección salvo que el Distribuidor no estará obligado a lograr y mantener los Niveles Mínimos Distribución hasta el vencimiento del periodo de seis (6) meses inmediatamente siguientes a la Fecha de Inicio de este Contrato. Se requerirá que una representación comercial razonable de SKUs de Productos esté en distribución durante todo el año con un posicionamiento razonable en los estantes, y deberá considera la disposición del minorista para vender todos los SKU de Productos, limitaciones de espacio y otros factores comercialmente razonables que pueden ser aplicables en el mercado.

d. MEC y el Distribuidor también deberán acordar por escrito los objetivos de desempeño a ser alcanzados y mantenidos por el Distribuidor para el siguiente año calendario de este Contrato (colectivamente, los "Objetivos de Desempeño"). Para evitar toda duda, los Objetivos de Desempeño no incluirán requisitos de volumen o valor de ventas y el fracaso en alcanzar el requisito de volumen de ventas o valor de ventas no constituirá una violación de este Contrato ni un tema sujeto a arbitraje bajo la Sección 12(a)(i)(D).

e. Los Niveles Mínimos de Distribución para los Productos que deberán ser alcanzados y mantenidos por el Distribuidor para los Productos se reducirán sólo en la medida en que los niveles de distribución real se encuentren erosionados como consecuencia directa de la falta de MEC (i) para ofrecer Productos de acuerdo con este Contrato, (ii) el fracaso de MEC en reembolsar todos los gastos en virtud de la siguiente Sección 13(g)(iv) o (iii) la falta de MEC en contribuir con su cuota acordada de la obligación de financiamiento de las partes estipulado en la Sección 13(g)(iii).

f. En cada año calendario partir de 2018, las partes están de acuerdo con reunirse periódicamente para discutir el desempeño de los SKU/s de Productos de menor venta y a eliminar de la distribución en el Territorio cualquier SKU/s que las partes de acuerden mutuamente por escrito, siempre que MEC no deniegue de manera injustificada su aprobación para la supresión de cualquier SKU aplicable. MEC puede denegar su aprobación a la eliminación de cualquier SKU/s si cualquier SKU/s aplicable tenga una velocidad de venta suficiente o es capaz de alcanzar una velocidad de ventas suficiente en una o más de las Cuentas del Distribuidor o en una o más regiones o países, según sea el caso, para hacer que dicho SKU/s sea económicamente viable para continuar siendo distribuido en una o más del as Cuentas del Distribuidor o en uno o más regiones o países, según sea el caso. No obstante lo anterior, a menos que se acuerde mutuamente por escrito, en ningún caso, más del diez por ciento (10%) del número total de SKUs, redondeado al número entero más cercano, será eliminado de la distribución en cualquier período de doce (12) meses móviles (a menos que el diez por ciento (10%) del número total de SKUs es menor a uno (1) pero mayor a 0,5, en cuyo caso el número será redondeado a uno (1)).

g. Las actividades promocionales se regularán de la siguiente manera:

i. Los costos estimados de las actividades promocionales se asignarán según lo establecido en el Anexo E entre MEC y el Distribuidor treinta (30) días antes del comienzo de un año calendario en base a un costo por caja de los Productos.

ii. Los costos de las actividades promocionales deberán ser compartidos entre el Distribuidor y MEC según lo establecido en el Anexo E. Las partes están de acuerdo con que los costos de las actividades promocionales serán conciliados cada trimestre y que se puede ajustar la estimación de los costos de las actividades promocionales en el trimestre subsiguiente siempre que haya mutuo acuerdo.

iii. MEC y el Distribuidor se reunirán periódicamente y podrán acordar mutuamente actividades promocionales incluyendo más programas y campañas no incluidos en las actividades promocionales previstas en el Anexo E. Los costos de las actividades promocionales acordadas entre las partes se compartirán entre y serán pagados por el Distribuidor y MEC según lo convenido oportunamente por escrito.

iv. Si y en la medida previamente aprobada por MEC, MEC deberá reembolsar o acreditar al Distribuidor todos los gastos de desembolso reales del Distribuidor pagados o incurridos por el Distribuidor en relación con la promoción y marketing comercial de los Productos no previstos y/o tratados en virtud de la anterior Sección 13(g)(i), (ii) y (iii).

v. El Distribuidor deberá continuar con su curso normal de actividades, incluyendo la obtención, utilización y mantención de refrigeradores, otros equipos de refrigeración y máquinas expendedoras (incluyendo, sin limitación de lo dispuesto en la anterior Sección 3(t)). El Distribuidor será responsable de crear materiales de marketing y presentarlos a MEC para su aprobación final por escrito. El Distribuidor no podrá utilizar materiales de marketing a menos que MEC lo haya aprobado por escrito; se considerará que MEC ha aprobado dichos materiales de marketing sugeridos, siempre que MEC no notifique al Distribuidor respecto a su oposición de cualquier material de marketing sugerido dentro de quince (15) días después de recibir dichos materiales por parte del Distribuidor,

14. Cuentas de Distribución y Cuentas MMM.

a. El Distribuidor y sus subdistribuidores tendrá la relación principal (salvo lo especificado en el Anexo C) con minoristas y otros clientes en todo el Territorio y será responsable de negociar las condiciones de venta de los Productos en el Territorio; siempre que sin desmerecer lo anterior, MEC pueda, a su sola y absoluta discreción, optar por ejercer el derecho de asumir todos o algunos de los elementos en la relación principal con las Cuentas Grandes. A los efectos de este acuerdo, "Cuenta Grande" significa cualquier gran cuenta que tenga múltiples locales dentro del Territorio, que puede incluir las Cuentas MMM. Tales derechos deberán incluir, sin limitación, el derecho de contribuir al Distribuidor y sus subdistribuidores con estrategias de ventas y otros temas, así como proporcionar apoyo y programas de ventas, marketing, promoción y merchandising para los minoristas y a otros clientes así

como el derecho a reunirse directamente con y hacer presentaciones para los minoristas y otros clientes dentro del Territorio que sean apropiadas de vez en cuando; y además siempre que MEC avise con antelación al Distribuidor respecto de esas reuniones en la medida de lo posible y el Distribuidor tendrá derecho a acompañar a MEC a las reuniones. Adicionalmente, MEC podrá (i) acompañar, asistir y apoyar al Distribuidor y/o sus subdistribuidores oportunamente en las visitas de ventas a las Cuentas del Distribuidor en el Territorio y podrá hacer vistas de ventas independientes con las Cuentas Grandes, (ii) en la medida que KO extienda una invitación a MEC con respecto a las reuniones de embotelladores del sistema KO que se relacionen de cualquier manera con las Bebidas Energéticas, MEC puede participar de dichas reuniones relacionadas con las Bebidas Energéticas, y (iii) organizar, coordinar y administrar un programa de viajes de ventas de incentivos al menos una vez al año. En aras de la claridad, MEC no ofrecerá ni acordará términos de abastecimiento y/o términos de ventas de los Productos dentro del Territorio a ninguna de las Cuentas del Distribuidor sin el acuerdo previo del Distribuidor (sujeto a la siguiente Sección 14(c)), cuyo acuerdo no será denegado de manera no razonable.

b. MEC tendrá el derecho a asistir y participar en reuniones de revisión de rendimiento regular con el Distribuidor para facilitar la eficiente comercialización y distribución de Productos. Sin desmerecer lo anterior, el Distribuidor no se opondrá a cualquier acción adicional cuya adopción es considerada por MEC como necesaria y justificada con el fin de proteger y mejorar el sistema de distribución y ventas de los Productos, incluyendo, pero no se limita a aquellas acciones que podrían ser adoptadas relativas al abastecimiento de clientes grandes o especiales cuyo campo de acción trasciende los límites del Territorio.

c. "Cuentas MMM" significa cuentas multi-mercado mayores que tengan múltiples locales en uno o más mercados y/o países en cualquiera de los territorios para los cuales el Distribuidor posee los derechos de distribución para Productos aplicables y/o que tenga múltiples locales en uno o más mercados y/o países fuera de los territorios para los cuales el Distribuidor posee los derechos de distribución para los Productos aplicables. Las partes reconocen que es de sus respectivos intereses trabajar juntos para formular el enfoque a seguir por ellos conjuntamente o por separado con varios clientes o canales comerciales, incluyendo Cuentas MMM, oportunamente, tanto para aprovechar un enfoque coordinado y para evitar el impacto negativo de la falta de coordinación. MEC y el Distribuidor por lo tanto acuerdan que un acercamiento cliente/canal alineado es una parte clave de cada Plan Anual de Negocios y que establecerá una comunicación regular para adoptar dichos planes, así como para ocuparse de nuevas oportunidades que puedan surgir de vez en cuando durante cada año calendario, como para evitar que cualquiera de las partes actúe de forma descoordinada con los clientes. Sujeto a la Sección 14(a) anterior, si MEC considera deseable que los Productos que se venden a cualquier Cuenta MMM, MEC tendrá derecho, a su discreción, para hacer arreglos directamente con dicha Cuenta MMM incluyendo las condiciones de venta de Productos a la Cuenta MMM y el Precio MMM (como se define a continuación), que deberá considerar los precios y financiación entonces ofrecidos por el Distribuidor y sus subdistribuidores a las Cuentas MMM y a similares categorías de clientes, en el Territorio. Sin perjuicio de que se establezca lo contrario en este Contrato, MEC tendrá derecho a determinar la relación comercial con las Cuentas MMM, incluyendo, sin limitación, los precios ofrecidos a esas Cuentas MMM, que pueden ser precios únicos, múltiples o diferentes para (a) distintos clientes en distintos territorios o mercados o partes de distintos territorios o mercados, (b) el mismo cliente en el mismo territorio o mercado, o parte de tal territorio o mercado y/o (e) el mismo cliente en diferentes territorios o mercados,

o partes de territorios o mercados (los "Precios MMM"). En la medida de lo posible, MEC consultará con el Distribuidor con respecto a los Precios MMM. MEC utilizará esfuerzos comercialmente razonables para organizar que todos los locales de cualquier Cuenta MMM dentro del Territorio sea atendido por el Distribuidor y/o sus subdistribuidores y para que la entrega de Productos y otras estipulaciones con respecto al mismo, se realice directamente por el Distribuidor y sus subdistribuidores o su sistema de bodegaje. No obstante lo anterior, si la Cuenta MMM interesada no está de acuerdo con que sus locales en el Territorio sean atendidos por el Distribuidor o si el Distribuidor elige no atender dichos locales, MEC tendrá derecho a atender los locales directamente. En caso de que MEC atienda los locales directamente, MEC asumirá la única obligación y responsabilidad relacionadas con dicha Cuenta MMM y MEC pagará al Distribuidor, durante el período que MEC atienda dichos locales directamente, una cantidad igual al veinticinco por ciento (25%) de "la ganancia bruta promedio por caja" por caja de SKU de Producto vendido a y calculado con respecto a las Cuentas MMM en el canal en cuestión pero de otro modo de acuerdo a las estipulaciones de la anterior Sección 12(a)(i)(A) (o en base al precio de venta real de MEC de tal caja de SKU de Producto si tal caja de SKU de Producto no es vendido por el Distribuidor), para cada caja de caja de SKU de Producto vendido por MEC a los locales afectados (pero sólo para el exceso de la cantidad por la cual las cajas totales de cajas de SKU de Productos vendidos a dichos locales en el Territorio durante cada Año Contractual excede el número de cajas expuestos en el Anexo F o el número de cajas proporcionalmente reducidos durante un periodo menor a un año), dentro de un plazo razonable después de la recepción por parte de MEC de toda la información necesaria para el cómputo de la cantidad adeudada bajo esta Sección 14, pero en ningún caso con mayor frecuencia que dos veces por año calendario. Para los efectos de este Contrato, el número de cajas de SKU de Producto vendidos por MEC a los locales durante todo el período será el número real de cajas determinado razonablemente por MEC, o si no es determinado por MEC, entonces según lo determinado al multiplica el número total de cajas de cajas de SKU de Producto vendidos por MEC directamente a dicha Cuenta MMM o división regional de dicha Cuenta MMM , según sea el caso, durante el período en cuestión, por una fracción, cuyo numerador será el número de locales en el Territorio y el denominador será el número total de locales que la Cuenta MMM tiene en cualquier lugar del mundo que esté participando en el programa aplicable

15. Exclusión de daños.

a. EXCEPTO POR DAÑOS QUE RESULTEN DIRECTAMENTE DE LAS OBLIGACIONES DE INDEMNIZACIÓN PREVISTAS EN LA SECCIÓN 19, SIN DESMERECER O LIMITAR LAS DISPOSICIONES DE LAS ANTERIORES SECCIONES 12(d), 12(e)(iii) Y/O 12(e)(v) Y, ADEMÁS, NINGUNA DE LAS PARTES, SERÁ RESPONSABLE DE NINGÚN DAÑO INDIRECTO, INCIDENTAL, ESPECIAL O EJEMPLAR (INCLUYENDO, SIN LIMITACIÓN, DAÑOS POR PÉRDIDA DE GANANCIAS, PÉRDIDA DE PLUSVALIA, INTERRUCION COMERCIAL, PÉRDIDA DE OPORTUNIDAD COMERCIAL O CUALQUIER OTRA PÉRDIDA PECUNIARIA) SUFRIDO POR EL OTRO RELACIONADOS CON O QUE SURJAN DE ESTE CONTRATO, LAS TRANSACCIONES CONTEMPLADAS POR ESTE CONTRATO Y/O EL USO DE O INCAPACIDAD PARA UTILIZAR O VENDER LOS PRODUCTOS, O DE CUALQUIER OTRA CAUSA, AUNQUE HAYA SIDO ADVERTIDA DE LA POSIBILIDAD DE TALES DAÑOS.

b. CADA DISPOSICIÓN DE ESTE CONTRATO QUE PREVÉ UNA LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD O GARANTÍAS, RENUNCIA O EXCLUSIÓN DE DAÑOS, EXPRESAMENTE PRETENDE SER DIVISIBLE E INDEPENDIENTE DE CUALQUIER OTRA DISPOSICIÓN, YA QUE ESAS DISPOSICIONES REPRESENTAN ELEMENTOS DE ASIGNACIÓN DE RIESGO ENTRE LAS PARTES Y SE EJECUTARÁN POR SEPARADO.

16. Declaraciones y Garantías del Distribuidor. El Distribuidor declara y garantiza a MEC que (a) tiene el derecho y autoridad legal para ejecutar este Contrato, y (b) la ejecución, entrega y realización de este Contrato no provocará o requerirá que el Distribuidor infrinja cualquier obligación para o acuerdo o confidencia con, cualquier otra Persona.

17. Declaraciones y Garantías de MEC.

a. MEC declara y garantiza al Distribuidor que (i) tiene el derecho y autoridad legal para ejecutar este Contrato, y (ii) la ejecución, entrega y realización de este Contrato no provocará o requerirá que MEC infrinja cualquier obligación para o acuerdo o confidencia con, cualquier otra Persona.

b. MEC garantiza que todos los Productos, aditivos en los Productos y todas las sustancias para su uso en, con o para los Productos, que componen cada envío u otra entrega realizada por MEC al, o a petición del Distribuidor, están garantizados por la presente a partir de la fecha de entrega, en tal fecha, y estarán (i) para los Productos importados por el Distribuidor desde los Estados Unidos, no adulteradas o mal etiquetadas en el sentido de la Ley Federal de Alimentos, Drogas y Cosméticos, y sus modificaciones, incluyendo la Modificación de Aditivos de 1958 (la "Ley") y no corresponderán a artículos que no pueden introducirse en el comercio interestatal bajo las estipulaciones de las Secciones 404, 505 o 512 de la Ley, y (ii) para todos los Productos suministrados por MEC al Distribuidor (sean o no importados desde los Estados Unidos) cumplen con todas las normas de salud, seguridad y estándares y especificaciones de etiquetado impuestas por ley, reglamentos u órdenes en el Territorio en el que los Productos serán vendidos por el Distribuidor y que son aplicables a los Productos.

c. MEC garantiza que todos los Productos serán vendibles.

d. El único y exclusivo recurso del Distribuidor por la violación de MEC de las declaraciones de MEC en las anteriores Secciones 17(b) y 17(c) será lo dispuesto en la siguiente Sección 19(b).

18. Limitación de garantía. MEC NO HACE DECLARACIONES O GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS (INCLUYENDO LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE NO INFRACCIÓN, COMERCIABILIDAD E IDONEIDAD PARA UN PROPÓSITO PARTICULAR) EXCEPTO LOS ESTABLECIDOS EN LA ANTERIOR SECCION 17.

19. Indemnización

a. El Distribuidor indemnizará, defenderá y mantendrá libre de toda y cualquier responsabilidad a MEC y a sus ejecutivos, directores, agentes, empleados, accionistas, representantes legales, sucesores y

asignatarios, y a cada uno de ellos por pérdidas, obligaciones, costos, daños, o gastos relacionados con cualquier demanda, acción y juicio presentado por cualquier tercero, infundada o no, y de cualquier tercero que presente una demanda, juicio, pérdida, daños, costos, cargos, honorarios legales y/o gastos de cualquier naturaleza a raíz del incumplimiento por parte del Distribuidor de sus declaraciones y garantías bajo este Contrato ya sean suyas o de sus agentes, empleados, subcontratistas, subdistribuidores u otros representantes, siempre que (i) MEC de aviso por escrito al Distribuidor de cualquier demanda indemnizable y que MEC no llegue a ningún acuerdo sin el consentimiento escrito del Distribuidor, y (ii) MEC realice en la mayor medida posible, todas las acciones razonablemente necesarias según la ley vigente para mitigar la demanda, pérdida, daño, responsabilidad, costo, demanda, acción, juicio o gastos (incluyendo sin limitación los honorarios legales).

b. MEC indemnizará, defenderá y mantendrá libre de toda y cualquier responsabilidad al Distribuidor y a sus ejecutivos, directores, agentes, empleados, accionistas, representantes legales, sucesores, asignatarios, y clientes, y a cada uno de ellos por pérdidas, obligaciones, costos, daños, o gastos relacionados con cualquier demanda, acción y juicio presentado por cualquier tercero, infundada o no, y de cualquier tercero que presente una demanda, juicio, pérdida, daños, costos, cargos, honorarios legales y/o gastos de cualquier naturaleza y carácter y de los costos documentados del Distribuidor para el bodegaje, transporte, prueba y destrucción de Productos y material publicitario no vendibles provenientes de (i) el incumplimiento por parte de MEC de sus declaraciones y garantías bajo este Contrato o la de sus agentes, empleados, subcontratistas, u otros representantes; (ii) cualquier impureza, adulteración, deterioro o error en el branding de cualquier Producto vendido al Distribuidor por MEC, (iii) cualquier distribuidor previo de los Productos en el Territorio, (iv) cualquier elemento de marketing, publicidad, promoción, etiquetado, Marketing y Branding Global, y las Marcas, Derechos de Autor, Patentes, Know-How o cualquier otra propiedad intelectual relacionada con los Productos; o (v) el hecho que los Productos (A) no son seguros para los propósitos generalmente usados para ese tipo de productos; o (B) no cumplen con las leyes, relaciones, órdenes y estándares de salud, seguridad y ambientales impuestas en el Territorio; siempre que (1) el Distribuidor de aviso por escrito a MEC de cualquier demanda indemnizable y que el Distribuidor no llegue a ningún acuerdo sin el consentimiento escrito de MEC, y (ii) el Distribuidor realice en la mayor medida posible, todas las acciones razonablemente necesarias según la ley vigente para mitigar la demanda, pérdida, daño, responsabilidad, costo, demanda, acción, juicio o gastos (incluyendo sin limitación los honorarios legales).

c. Si cualquier acción o proceso se presente en contra del Distribuidor, MEC o cualquier otra parte indemnizada bajo la Sección 19(a) o 19(b) (la "Parte Indemnizada"), la Parte Indemnizada notificará por escrito a la parte que requiere proporcionar indemnización (la "Parte Indemnizadora") a tal efecto. Si la Parte Indemnizada no notificara de inmediato a la Parte Indemnizadora, se considerará que la Parte Indemnizada ha renunciado a cualquier derecho de indemnización con respecto a dicha demanda en la medida (pero sólo en la medida en que) cualquier demora en la notificación perjudique la capacidad de la Parte Indemnizadora para defender tal acción, demanda o proceso. La Parte Indemnizadora tendrá el derecho a defender dicha acción o proceso con cargo exclusivo a la Parte Indemnizadora contratando un abogado seleccionado por la Parte Indemnizadora. Si la Parte Indemnizadora no se defiende oportunamente o de lo contrario no llega a acuerdo o finalmente no resuelve dicha acción, demanda o proceso, la Parte Indemnizada podrá defender tal acción, demanda o proceso mediante un abogado seleccionado por la Parte Indemnizada, y la Parte Indemnizadora reembolsará a la Parte Indemnizada

cualquier pérdida, daño, gasto, honorarios legales y otros gastos, costos y gastos de defensa de dicha acción, demanda o proceso.

d. Las Partes están de acuerdo con que las estipulaciones contenidas en esta Sección subsistirán por un periodo de dos (2) años luego de la terminación o expiración de este Contrato

20. Seguro. Durante el Plazo de este Contrato y durante un período de un (1) año después de eso, MEC y el Distribuidor se comprometen a mantener las pólizas de seguro en las formas y cantidades especificadas a continuación, e incluirán a la otra parte como un asegurado adicional (proporcionando una renuncia a los derechos de subrogación e intentando proporcionar un aviso por escrito de no menos de treinta (30) días de cualquier modificación o terminación de cobertura), y cada parte proporcionará un certificado de seguro a la otra parte evidenciando dicho seguro, en una forma satisfactoria para las partes:

- Responsabilidad Comercial General, incluyendo cobertura de responsabilidad contractual, con límites de al menos US$1.000.000 por evento; Lesiones corporales y daños a la propiedad/US$1.000.000; Lesiones personales y publicitarios/US$1.000.000; Productos/Operaciones Completadas / Total General de US $2.000.000.
- Responsabilidad excedente o cobertura paraguas con un límite de no menos de US$5.000.000 por ocurrencia sobre la cobertura de seguro descrita anteriormente.
- Otros seguros obligatorios requeridos por las leyes del Territorio.

Para cualquier demanda bajo este Contrato, el seguro de la parte aplicable se considerará como capital y no contribuyente a o en exceso de cualquier cobertura similar comprado por la otra parte. Todos los deducibles a pagar bajo una póliza aplicable serán abonados por la parte responsable por la compra de tal póliza. Todos los seguros serán redactados por empresas autorizadas para hacer negocios en el estado o estados donde el trabajo debe ser realizado y tendrán al menos las clasificaciones de las aseguradoras actuales de las partes, a menos que no se puedan obtener tasas comercialmente razonables a la luz de las primas anteriores. Las partes se asegurarán de que las pólizas de seguro obtenidas conforme a esta Sección son efectivas y exigibles para cualquier tipo de responsabilidad, demanda u otro evento asegurable que se presente en el Territorio.

21. Productos Competidores. Durante el Plazo de este Contrato, el Distribuidor no podrá comercializar, vender, fabricar, preparar, envasar, o distribuir, directa o indirectamente ni ayudar a terceros a participar en el negocio de la fabricación, comercialización, venta o distribución de cualquier Bebida Energética o productos que razonablemente pueden ser confundidos con alguno de los Productos en el Territorio o razonablemente susceptibles de ser percibidos por los consumidores como confusamente similares a que puedan hacerse pasar como Productos ("Productos Competidores"), salvo que el Distribuidor fabrique, prepare, envase, comercialice, venda y distribuya o bien participe o ayude a terceros a participar en el negocio de la fabricación, comercialización, venta o distribución en el Territorio, Productos Competidores que: (a) son de propiedad, son comercializados, vendidos o distribuidos por KO o un Afiliado de KO o (b) fueron desarrollados internamente por KO o cualquiera de sus Afiliados, en cada caso (a) y (b), en la medida en que KO no tenga prohibida la comercialización, venta o distribución de dichos Productos Competidores según un acuerdo escrito entre MEL o MEC y KO. Si bajo los términos de cualquier acuerdo escrito entre MEL o MEC y KO, KO autoriza al

Distribuidor a vender Productos Competidores, entonces el Distribuidor está de acuerdo con que estará obligado en todo momento y dedicará por lo menos los recursos y esfuerzos (en todos los aspectos materiales) para la promoción, comercialización, venta y distribución de los Productos como sean sustancialmente proporcionales a la proporción que el volumen de ventas de Productos del Distribuidor represente para el volumen de ventas del Distribuidor de Productos Competidores.

22. Modificación. Excepto en la medida permitida expresamente por este Contrato, ninguna modificación de, o agregada a, este Contrato, será efectiva a menos que sea reducida a una escritura y ejecutada por los representantes debidamente autorizados de ambas partes. Será necesaria la aprobación de KO para cualquiera modificación con respecto a una enmienda, modificación, adición o eliminación que (a) razonablemente pueda impactar de manera significativa los derechos o beneficios de KO bajo este Contrato o el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional, o (b) a cualquiera de los siguientes términos (o de otro modo que puedan afectar dichos términos de manera significativa): definición de los Productos (en la medida en que KO tenga derechos de consentimiento con respecto a los mismos bajo el Contrato de Coordinación de Distribución Internacional), plazo, terminación, procedimientos de deadlock, colocación de equipos de refrigeración brandeados, exclusividad del distribuidor, honorario de facilitación, negativa de distribución, productos competidores u otros no competidores y modificaciones, en cuyo caso requerirá la aprobación afirmativa por escrito de KO.

23. Asignación. Ninguna de las partes podrá asignar sus derechos o delegar sus obligaciones bajo este Contrato sin el consentimiento previo por escrito de la otra y KO; siempre que (a) MEC tendrá derecho, en su única y absoluta discreción, a ceder sus derechos y/u obligaciones bajo este Contrato a cualquier Afiliada o subsidiaria de MEC sin el consentimiento escrito del Distribuidor o KO, y se considerará a cualquiera de dichos cesionarios como si estuviesen incluidos en el término definido para "MEC" a efectos de este Contrato y (b) el Distribuidor tendrá derecho, en su única y absoluta discreción, a asignar sus derechos y/u obligaciones bajo este Contrato a cualquier Afiliada o subsidiaria del Distribuidor sin el consentimiento escrito de MEC o KO y se considerará a cualquiera de dichos cesionarios como si estuviesen incluidos en el término definido para "Distribuidor" a efectos de este Contrato. Cualquier intento de cesión o delegación, en ausencia de tal consentimiento, será nula.

24. Ninguna Agencia. La relación entre MEC y el Distribuidor es la de un vendedor a su comprador y nada de lo aquí contenido se interpretará como si cualquiera de las partes fuera, un empleado, agente, contratista independiente, socio o copartícipe de la otra parte. Ninguna de las partes tendrá autoridad alguna para crear o asumir cualquier obligación vinculante respecto a la otra parte.

25. Legislación Aplicable. Este Contrato se regirá e interpretará de acuerdo con las leyes del Estado de Nueva York (sin referencia a su ley de conflicto de leyes), y las estipulaciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías serán expresamente excluidas y no se aplicarán. El lugar de preparación y ejecución del presente Contrato es California, Estados Unidos de América. El Distribuidor por la presente renuncia a cualquier derecho que de otro modo pueda tener para hacer valer los derechos o defensas bajo las leyes del Territorio o para requerir que un litigio sea presentado a raíz de o en contra de este Contrato en los tribunales y otros foros del Territorio. En aras de la claridad, las partes estipulan que su elección de derecho no incluirá la Ley de Ventas de Franquicia de Nueva York, o cualquier modificación o estatuto funcionalmente equivalente,

a menos que dicha ley se aplicara de otro modo y nada en este documento se considerará como una extensión de o de otro modo afectar el alcance o la aplicación de dicho estatuto.

26. Arbitraje. Cualquier disputa, controversia o demanda que surja de o en relación a este Contrato, o del incumplimiento o terminación del presente será resuelta por arbitraje llevado a cabo en el idioma inglés por JAMS ("JAMS") de acuerdo con las Normas y Procedimientos de Arbitraje Integral de JAMS (las "Normas"). El arbitraje será resuelto por tres árbitros que serán seleccionados según las Normas, en Nueva York, Nueva York. La sentencia sobre cualquier indemnización otorgada podrá ser presentada ante cualquier tribunal con jurisdicción. Dentro de siete (7) días corridos después de la asignación, el panel arbitral fijará la fecha de la audiencia, que será dentro de los noventa (90) días después de la fecha de presentación de la demanda de arbitraje a menos que por causa justificada se requiera realizarlo en una fecha posterior y ordenará un intercambio mutuo de lo que tal panel determine como documentos pertinentes y se fijarán las fechas para tomar hasta un máximo de cinco (5) testimonios por cada una de las partes y que durarán no más de cinco (5) días en total para cada una de las partes. Ambas partes renuncian al derecho, si es que existiese, de obtener cualquier indemnización por daños ejemplares o punitivos o cualquier otro monto a efectos de o para imponer una multa a la otra en cualquier arbitraje o procedimiento judicial u otra adjudicación que surja de o en relación con este Contrato o cualquier incumplimiento del mismo, incluyendo cualquier demanda de invalidez, ilegalidad o anulabilidad de este Contrato. Además de cualquier otra compensación, el tribunal arbitral estará facultado para conceder a la parte vencedora los honorarios legales y costos razonables. El panel arbitral otorgará la compensación en un plazo máximo de siete (7) días corridos después del cierre del período de evidencia o la presentación de escritos finales, lo que más tarde ocurra. La decisión del tribunal arbitral será final y concluyente para todas las partes. Sin perjuicio de que se establezca lo contrario, si cualquiera de las partes desea solicita medidas cautelares u otras compensaciones provisorias que no impliquen el pago de dinero, entonces esas demandas serán presentadas ante una corte federal o estatal ubicada en Nueva York, Nueva York y las partes irrevocable e incondicionalmente consienten a la jurisdicción personal de dichos tribunales y sede en Nueva York, Nueva York, en cualquier tipo de acción por medidas cautelares u otras compensaciones provisorias.

27. Fuerza Mayor.

a. Ninguna de las partes será responsable por cualquier demora en la entrega o falta de cumplimiento u otras pérdidas directas o indirectas debido a circunstancias imprevistas a partir de la Fecha de Vigencia o a causas fuera del control razonable de dicha parte (cada uno, individualmente, un "Evento de Fuerza Mayor"), incluyendo, sin limitación: (i) actos de la naturaleza, actos de alguna Entidad Gubernamental (incluyendo la omisión de actos) (de jure o de facto), guerras (declaradas o no declaradas), las prioridades gubernamentales, congestión portuaria, motines, revoluciones, huelgas u otros conflictos laborales, incendios, inundaciones, sabotaje, incidentes nucleares, terremotos, tormentas, epidemias; o (ii) incapacidad para obtener oportunamente ya sea la necesaria y oportuna mano de obra, materiales, ingredientes, componentes, instalaciones, instalaciones de producción, energía, combustible, transporte, autorizaciones gubernamentales, o instrucciones, materiales o información. Lo anterior se aplicará a pesar de que cualquier Evento de Fuerza Mayor se produzca después de un retraso en el cumplimiento de obligaciones debido a otras causas pero solo durante el período del Evento de Fuerza Mayor relevante.

b. La parte afectada por un Evento de Fuerza Mayor dará aviso por escrito a la otra parte del Evento de Fuerza Mayor dentro de un tiempo razonable desde la ocurrencia del mismo, estableciendo en el aviso la naturaleza de la suspensión de su actuación y las razones de dicha suspensión. Dicha parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables para retomar su actuación lo más pronto posible. La parte afectada deberá dar aviso por escrito a la otra parte dentro de un tiempo razonable, una vez que la parte afectada recupere la capacidad de realizar sus obligaciones.

28. Fusión. Este Contrato y los Anexos adjuntos contienen el acuerdo completo entre las partes que forman este Contrato respecto al objeto de este Contrato, y son una expresión final del acuerdo entre las partes en relación con los términos incluidos en este Contrato, y son una declaración completa y exclusiva de los términos de dicho acuerdo y, reemplaza todas las negociaciones, estipulaciones, entendimientos, acuerdos, promesas, declaraciones y garantías, ya sea orales o escritas, previas a la ejecución de este Contrato. No se ha realizado ninguna otra negociación, estipulación, entendimiento, acuerdo, promesa, representación o garantía, oral o escrita, ya sea como un incentivo para la ejecución o a efectos de este Contrato, que no estén contempladas en este documento.

29. Exenciones. Ninguna renuncia de cualquier estipulación del presente documento o de los términos o condiciones será efectiva a menos que se ponga por escrito y sea firmada por la parte contra la cual se solicitare la ejecución de la renuncia. Ninguna distensión o indulgencia que cualquiera de las partes pueda conceder al otro perjudicará de alguna manera ni será considerado como una renuncia o novación a cualquiera de los derechos de dicha parte bajo este Contrato.

30. Retirada de Productos. Si alguna Entidad Gubernamental ordena una retirada o realiza una acción similar en relación con los Productos, o si MEC determina que ha ocurrido un evento, incidente o circunstancia que requiera una retirada del mercado, MEC asesorará telefónicamente o vía facsímil al Distribuidor respecto de las circunstancias. MEC se encargará de liderar y coordinar la organización de cualquier retirada de Productos y el Distribuidor cooperará con la devolución, bodegaje o eliminación de Productos retirados, y cooperará con la preparación y mantención de registros, informes y notificaciones a los destinatarios o usuarios finales. MEC pagará todos los gastos razonables incurridos por el Distribuidor para la retirada de Productos, incluyendo los costos de la destrucción de los Productos. El Distribuidor contactará oportunamente a MEC para una respuesta exclusiva a todos los clientes o a las quejas de los consumidores en lo referente a salud, seguridad, calidad, composición o empaques de los Productos, o en lo referente a algún asunto que pueda perjudicar la imagen o reputación de MEC o de los Productos, y deberá notificar a MEC en cuanto el Distribuidor sepa de cualquier consulta gubernamental, de clientes o consumidores, respecto a los Productos.

31. Interpretación. En el evento de que surja cualquier ambigüedad o duda respecto a la intención o interpretación, este Contrato se interpretará como si hubiese sido elaborado conjuntamente por las partes y no habrá presunción ni obligación de probar que favorezca o desfavorezca a cualquiera de las partes en virtud de la autoría de cualquiera de las estipulaciones de este Contrato. Ninguna estipulación del presente Contrato deberá entenderse como una representación en contra de cualquiera de las partes, en razón de que dicha parte o sus abogados redactaron esa estipulación.

32. Invalidez Parcial. Cada estipulación de este Contrato será válida y exigible en la medida permitida por la ley. Si cualquiera estipulación de este Contrato o la aplicación de la misma a cualquier Persona o circunstancia, en alguna medida, sea inválida o inaplicable, el resto de este Contrato, o la aplicación de la estipulación a las Personas o circunstancias distintas de las que se es considerada inválida o inaplicable, no será afectada por dicha invalidez o inejecutabilidad, a menos que la estipulación o su aplicación sea esencial para este Contrato. Las partes reemplazarán cualquier estipulación inválida y/o inaplicable por una válida y exigible que cumpla con mayor exactitud los fines y objetivos de la estipulación inválida y/o inaplicable.

33. Principios Rectores para los Proveedores del Distribuidor. Se le ha informado a MEC que lo siguiente forma parte de los Principios Rectores para los Proveedores del Distribuidor (los "Principios Rectores"). Sin perjuicio de lo establecido a continuación, el cumplimiento de los Principios Rectores no constituirá una obligación de MEC o del Distribuidor conforme a este Contrato. Los Principios Rectores representarán objetivos no exigibles de las partes solamente y ninguna de las partes tendrá derecho a hacer cualquier demanda por incumplimiento en contra de la otra o hacer cumplir cualquier recurso bajo este Contrato o rescindir el presente Contrato debido al incumplimiento o violación de cualquier Principio Rector. La frase anterior no va en detrimento de los derechos y obligaciones respectivos de las partes bajo la Sección 19 anterior o cualquier otra representación, garantía u obligación expresamente establecidos en este Contrato.

- Leyes y Reglamentos - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las leyes, normas, reglamentos y requisitos locales y nacionales vigentes en la fabricación y distribución de los Productos.
- Trabajo infantil - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las leyes locales y nacionales de trabajo infantil vigentes.
- Trabajo Forzado - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para no utilizar trabajo forzado, trabajo carcelario, el trabajo bajo contrato de cumplimiento forzoso, la servidumbre por deudas, el trabajo militar o el trabajo esclavo.
- Abuso Laboral - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con las leyes locales y nacionales vigentes sobre el abuso de los empleados y no abusará físicamente de los empleados.
- Libertad de Asociación y Negociación Colectiva - cada parte utilizará usará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las leyes locales y nacionales vigentes respecto a la libertad de asociación y negociación colectiva.
- Discriminación - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena en fe para cumplir con todas las leyes vigentes locales y nacionales en contra de la discriminación.
- Salarios y Beneficios - cada parte utilizará esfuerzo comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todos las leyes de salarios y beneficios locales y nacionales vigentes.
- Horas de Trabajo y Sobretiempo - cada parte utilizará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las leyes locales y nacionales vigentes a las horas laborales y de sobretiempo

- Salud y seguridad: cada parte usará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las normas locales y nacionales vigentes a salud y seguridad.
- Medio ambiente - cada parte usará esfuerzos comercialmente razonables de buena fe para cumplir con todas las leyes ambientales nacionales y locales vigentes.

34. Terceras Partes Beneficiarias. Nada de lo expresado o implícito en este Contrato, está pensado o se deberá entender como un otorgamiento de cualquier derecho legal o equitativo, recurso o reclamación bajo o en relación con cualquier acuerdo o cualquier estipulación contenido en este Contrato en beneficio de cualquier Persona distinta de las partes en este Contrato y de sus sucesores y cesionarios autorizados.

35. Información de Ventas y Libros y Registros: Análisis. En un plazo máximo de treinta (30) días después del final de cada mes calendario el Distribuidor entregará a MEC un detalle escrito cabal, completo y exacto, por separado respecto a cada país dentro del Territorio, con respecto a la venta de Productos por parte del Distribuidor en el Territorio, incluyendo lo siguiente: (a) ventas totales (b) impuestos y/o derechos, (c) descuentos y subsidios de ventas pagados, devengados o acreditados , (d) Productos devueltos durante dicho período, (e) otras asignaciones, reembolsos y programas de subsidio otorgados, pagados, por pagar, reembolsados, acreditados o incurridos por el Distribuidor y (f) otros registros que contengan datos suficientemente detallados que sean razonablemente necesarios para determinar los montos pagables a o reembolsables por MEC bajo este Contrato (colectivamente, los "Registros"). El Distribuidor deberá conservar y mantener libros y otros registros fieles y exactos que contengan información suficientemente detallada y que sea razonablemente necesario para determinar todas las cantidades a pagar o a reembolsar por MEC bajo este Contrato. MEC tendrá derecho, asumiendo los gastos, previo aviso por escrito de sesenta (60) días, a que una firma de contadores públicos asignado por MEC examine una vez por trimestre calendario, dichos libros y registros y los Registros (y todos los papeles de trabajo y otra información razonable y documentos necesarios para cualquier determinación bajo este Contrato o de otros acuerdos relacionados) mantenidos por el Distribuidor para verificar la integridad y exactitud de los Registros.

36. Publicidad. MEC y el Distribuidor aceptan que los anuncios públicos por escrito iniciales sobre la ejecución de este Contrato y el tema abordado en este documento serán previamente coordinados entre las partes antes de anunciarlas. Después de eso, cada parte se compromete a usar esfuerzos comercialmente razonables para consultar con la otra parte con respecto a cualquier anuncio público por escrito que una parte razonablemente anticipa podría perjudicar materialmente a la otra parte. Sin embargo, nada en este documento, evitará que cualquiera de las partes (a) haga y continúe haciendo declaraciones u otras revelaciones que considere necesario, prudente o deseable bajo las leyes de valores federales o estatales (incluyendo sin limitación las reglas, regulaciones y normas de la *Securities and Exchange Commission*) y/o las prácticas comerciales habituales de dicha parte, o (b) participe en las discusiones orales o presentaciones orales o escritas con actuales o futuros inversionistas o analistas con respecto a la materia objeto de este Contrato, siempre y cuando no se haya revelado ninguna información confidencial. Si una parte no cumple con esta Sección 36 tendrá un período de siete (7) días para remediar su incumplimiento después de la notificación por escrito de la otra parte. El incumplimiento de esta Sección 36 no dará derecho a una de las partes a daños y perjuicios o a rescindir el presente Contrato.

37. Conformidad con Leyes de Anticorrupción.

a. El Distribuidor deberá:

i. cumplir con todas las leyes, estatutos, reglamentos y códigos relativos a la lucha contra el soborno y anticorrupción, incluyendo pero no limitado a la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos ("Requisitos Relevantes");
ii. cumplir con las Políticas de Ética, Anticorrupción y Contra el Soborno vigentes de MEC y los códigos relevantes de la industria en la lucha contra el soborno, en cada caso, proporcionados al Distribuidor y según las actualizaciones oportunas presentadas por escrito al Distribuidor por MEC o la entidad industrial pertinente ("Políticas Relevantes");
iii. tener y mantener durante el plazo de este Contrato, sus propias políticas y procedimientos para asegurar el cumplimiento con los Requisitos Relevantes y las Políticas Relevantes y asegurar su cumplimiento cuando proceda;
iv. en la medida permitida bajo la ley vigente, informar inmediatamente a MEC respecto de cualquier petición o demanda sobre cualquier ventaja financiera inapropiada de cualquier tipo que viole la legislación vigente, recibido por el Distribuidor en relación con la realización de Contrato; y
v. en la medida permitida bajo la ley vigente, notificar inmediatamente a MEC (por escrito) si se entera de que un funcionario público extranjero se convierte en un funcionario o empleado del Distribuidor o adquiere un interés directo o indirecto en el Distribuidor (y el Distribuidor garantiza que, es de su conocimiento, no tener ningún funcionario público extranjero como funcionario, empleado o propietario directo o indirecto a la fecha de este Contrato).

b. El Distribuidor utilizará esfuerzos razonables para exigir que todos sus agentes y subcontratistas que realicen servicios o proporcionen productos en relación con este Contrato lo hagan solamente en base a un contrato por escrito que imponga y fije los términos consistentes con aquellos impuestos sobre el Distribuidor en esta Sección 37 sobre dichas personas.

38. Normas Éticas

a. El Distribuidor y cada uno de sus subdistribuidores cumplirá con Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos y sin perjuicio de la generalidad de lo anterior, no permitirá que sus directores, funcionarios o empleados, directa o indirectamente, ofrezcan, prometan o paguen cualquier soborno u otros pagos inapropiados a los efectos de promocionar o vender Productos a cualquier individuo, corporación, funcionario o agencia gubernamental u otra entidad. Ningún regalo, beneficio o contribución de cualquier manera relacionada con MEC o la promoción o venta de Productos se realizará a funcionarios públicos o políticos o a candidatos para un cargo público o a organizaciones políticas, independientemente de si dichos aportes son permitidos por las leyes locales.

b. MEC cumplirá con la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos y sin perjuicio de la generalidad de lo anterior, no permitirá que sus directores, funcionarios o empleados, directa o indirectamente, ofrezcan, prometan o paguen cualquier soborno u otros pagos inapropiados a los efectos de promocionar o vender Productos a cualquier individuo, corporación, funcionario o agencia gubernamental u otra entidad. Ningún regalo, beneficio o contribución de cualquier manera relacionada

con el Distribuidor o la promoción o venta de Productos se realizará a funcionarios públicos o políticos o a candidatos para un cargo público o a organizaciones políticas, independientemente de si dichos aportes son permitidos por las leyes locales.

39. Idioma Controlador. Este Contrato está redactado solamente en el idioma inglés, el cuál controla todos sus aspectos. De existir alguna traducción a cualquier otro idioma de este Contrato, ésta no tendrá vigencia o efecto en la interpretación de este Contrato o en la determinación de la intención de las partes del presente documento.

40. Avisos. Todos los avisos u otras comunicaciones que se soliciten o se permitan sean otorgadas a una parte en este Contrato deberán ser por escrito y serán entregados personalmente, enviados por correo certificado, con franqueo prepagado, con acuse de recibo, o enviados por un servicio de mensajería rápida que proporcione confirmación de entrega, a dicha parte a los siguientes domicilios respectivos:

Si es dirigida a MEC:

Monster Energy Company
1 Monster Way
Corona, California 92879
Atención: Vicepresidente Ejecutivo
Facsímil: (951) 739-6210

Con copia a:

Solomon Ward Seidenwurm & Smith LLP
401 B Street, Suite 1200
San Diego, California 92101
Atención: Norman L. Smith, Esq.
Facsímil: (619) 231-4755

Si es dirigida al Distribuidor:

Paraguay Refrescos S.A. operando bajo el
nombre de Paresa Ruta A Nemby Km., 3,5
Barcequillo San Lorenzo
Central Paraguay
Atención: Leandro Ariel Capristo, (leandro.capristo@koandina.com) and Ulises Aguilar,
(ulises.aguilar@koandina.com)

Para Avisos de Pagos:

Paraguay Refrescos S.A.
operando bajo el nombre de
Paresa Ruta A Nemby Km., 3,5
Barcequillo San Lorenzo

Central
Paraguay
Atención: María Angélica Benítez Greco, (maria.benitez@koandina.com)
y Mario Aveiro Arce, (mario.aveiro@koandina.com)

Con copia a:

PARAGUAY REFRESCOS S.A.
Ruta A Nemby Km., 3,5 Barcequillo San
Lorenzo
Central Paraguay
Atención: Bettina Brítez Gómez, (bettina.britez@koandina.com) y
Graciela Cegla, (graciela.cegla@koandina.com)

Cada aviso o comunicación se considerará dado, entregado y recibido contra su recepción efectiva, salvo si es enviado por correo de acuerdo con esta Sección, entonces se considerará dado, entregado y recibido tres (3) días después de la entrega confirmada del servicio de mensajería. Cualquiera de las partes de este Contrato podrá dar aviso a la otra parte respecto de un cambio de domicilio.

41. Garantías Adicionales. Cada parte de este Contrato ejecutará todos los instrumentos y documentos y tomará todas las medidas razonablemente necesarias para efectuar este Contrato.

42. Ejemplares. Este Contrato puede ser firmado en ejemplares, cada uno de los cuales será considerado como un original y que juntos constituirán un solo documento.

43. Confidencialidad. Durante el Plazo, cada parte mantendrá en estricta confidencialidad toda la información comercial de la otra parte (cuya obligación expresamente sobrevivirá la terminación de este Contrato por cualquier razón); no obstante, siempre que dicha información comercial no incluya información que: (a) sea de dominio público, excepto a través de cualquier acto u omisión intencional o negligente de la parte no-informante (o cualquier agente, empleado, accionista, director, ejecutivo o contratista independiente de o contratado por dicha otra parte o cualquiera de sus Afiliados), (b) pueda ser demostrado mediante evidencia tangible, clara y convincente haya estado en manos de la parte no-divulgadora antes de la divulgación por la parte divulgadora, (c) ha sido legal y correctamente proporcionada a la parte no-divulgadora sin restricciones por un tercero independiente sin obligación de confidencialidad a la parte divulgadora y que no obtuvo dicha información de manera ilegal o indebida o de otra manera en violación de cualquier acuerdo con la parte divulgadora; (d) haya sido revelado a terceros por la pate divulgadora sin ningún tipo de restricciones de manera regular sin que se hayan adoptado medidas explícitas o implícitas, por la parte divulgadora para proteger la confidencialidad de dicha información, o; (e) que se haya generado de manera independiente por cualquier empleado o contratista independiente de o contratado por la parte no-divulgadora, y dicho empleado o contratista independiente no tenga conocimiento de tal información comercial. No obstante lo anterior, las partes acuerdan que cualquier información comercial puede ser revelada según sea requerido por ley vigente u ordenado por una Entidad Gubernamental o cualquier requisito del mercado de valores o bursátil u otro

organismo regulador con jurisdicción competente; siempre que, excepto donde esté prohibido por la ley, el destinatario otorgará a la parte divulgadora un aviso previo razonable de dicha divulgación necesaria y cooperará razonablemente con la parte divulgadora, con el fin de permitir a la parte divulgadora la oportunidad de oponerse o limitar la divulgación de dicha información comercial o de lo contrario asegurar el tratamiento confidencial de la información comercial que requiere ser comunicada; disponiéndose, además, que si la divulgación es en última instancia necesaria, el destinatario proporcionará solo aquella parte de la información comercial que, en base a consejo legal, el receptor necesite divulgar en cumplimiento de dicho requisito. La obligación de confidencialidad establecida deberá continuar y mantenerse por un período de tres (3) años después de la terminación de este Contrato, siempre que cualquier Información Confidencial que forme parte de un secreto comercial bajo la ley vigente continúe sujeto a las obligaciones de esta Sección 43 y demás estipulaciones vigentes de este Contrato siempre y cuando dicha información siga siendo un secreto comercial.

44. Negociaciones No-Vinculantes y Eficacia. MEC y el Distribuidor reconocen y aceptan que, salvo lo expresamente establecido en este Contrato, no existen obligaciones vinculantes o compromisos existentes entre MEC y el Distribuidor. Ningún curso de conducta tendrá el efecto de convertir cualquier negociación o análisis en un acuerdo vinculante, sea o no consistente con los términos analizados en relación con este Contrato. No existirá ningún acuerdo vinculante legal entre MEC y el Distribuidor a menos que y hasta que este Contrato sea firmado por MEC y el Distribuidor. Este Contrato sólo entrará en vigencia cuando haya sido firmado por MEC y el Distribuidor.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, los representantes debidamente autorizados de las partes han firmado este Contrato en la primera fecha señalada en el documento.

MONSTER ENERGY COMPANY
Por: _____
Nombre: RODNEY C. SACKS
Cargo: Presidente y CEO

PARAGUAY REFRESCOS S.A. operando bajo el nombre de PARESA
Por: _____
Nombre: Eduardo Ariel Yulita
Cargo: Gerente de Administración y Finanzas

PARAGUAY REFRESCOS S.A. operando bajo el nombre de PARESA
Por:_____
Nombre: Francisco Javier Sanfurgo Cañas
Cargo: Gerente General

ANEXO A
Contrato de Distribución Internacional

LISTA INICIAL DE PRODUCTOS

Monster Energy

ANEXO B
Contrato de Distribución Internacional

EL TERRITORIO

El mismo territorio en Paraguay en que el Distribuidor está autorizado por KO para atender de manera exclusiva los productos con la marca Coca-Cola. Las partes acuerdan que la siguiente descripción de territorio es la representación del Distribuidor a MEC del territorio exclusivo del Distribuidor para productos con la marca Coca-Cola en Paraguay, pero cuya descripción estará sujeta a verificación por parte de MEC luego de la Fecha de Inicio. Adicionalmente el Distribuidor y MEC acuerdan trabajar juntos de buena fe, para proporcionar lo más luego posible después de la firma de este Contrato, los mapas territoriales del territorio exclusivo del Distribuidor, el que una vez acordado, será anexado a este documento como el Anexo B-1.

Todo el territorio de la República de Paraguay

En caso de disputa con respecto a los límites territoriales entre dos partes adyacentes, MEC tendrá el derecho a decidir dicha disputa a su sola discreción, y dicha decisión será final y vinculante para las partes.

ANEXO B-1
Contrato de Distribución Internacional

[MAPA TERRITORIAL QUE SERÁ PROPORCIONADO TAN PRONTO COMO SEA POSIBLE DESPUÉS DE LA FECHA DE INICIO]

ANEXO C
Contrato de Distribución Internacional

CUENTAS EXCLUSIVAS DEL DISTRIBUIDOR

Todas las Cuentas Salvo las Cuentas Exclusivas de MEC

CUENTAS EXCLUSIVAS DE MEC

Fuerzas Armadas de los Estados Unidos SÓLO AAFES, NEXCOM, MCX y USCG para Intercambios/Shopettes/Locales de Autoservicio /Almacenes Clase 6/expendedoras fuera de los Estados Unidos continentales ("OCONUS" por sus siglas en inglés: *Fuera de los Estados Unidos Contiguos*)

Fuerzas Armadas de los Estados Unidos - Centros Expendedores de Moral, Bienestar y Recreación (es decir, incluyendo pero no limitado a salones de bowling, campos de golf, clubes de oficiales, etc.) de OCONUS.

Fuerzas Armadas de los Estados Unidos – todos los otros sin limitación de las DeCA (cafeterías de las FFAA), los Buques Flotantes, y las Raciones de Tropas para OCONUS

ANEXO D
Contrato de Distribución Internacional

LAS MARCAS REGISTRADAS

MONSTER ENERGY
MONSTER
MONSTER
MONSTER ENERGY
UNLEASH THE BEAST
MONSTER LO CARB
MONSTER RIPPER
MONSTER EXPORT

ANEXO E
Contrato de Distribución Internacional

COSTOS DE ACTIVIDADES PROMOCIONALES

Descuentos y subsidios, promociones de precio, y otras actividades de descuento para clientes ("D&A"):

(a) Atención de Cliente Guiada por MEC: El Distribuidor contribuirá una suma equivalente a la contribución de MEC para el D&A (incluyendo comisiones por publicación) en partes iguales para todos los Productos vendidos con descuentos por el Distribuidor a las Cuentas del Distribuidor, siempre que dicha suma no exceda el descuento recomendado establecido el Plan Anual de Negocios.
(b) Atención de Cliente Guiada por el Distribuidor: MEC contribuirá una suma equivalente a la contribución del Distribuidor para el D&A (incluyendo comisiones por publicación) en partes iguales, siempre que dicha suma no exceda el descuento recomendado establecido el Plan Anual de Negocios.
(c) Pagos & Conciliaciones. La frecuencia de todos los programas de descuento promocional para clientes que requieren D&A será acordada en el Plan Anual de Negocios. El D&A podrá ser pagado al cliente por MEC o por el Distribuidor y se conciliará periódicamente.

Programas de Marketing Comercial incluyendo compras de estanterías, CMAs, cajas gratuitas, cupones, descuentos corporativos/minoristas. Exhibidores de Productos y POS (todos los materiales), actividades de muestreo dentro de los locales, tarifas de reajuste a terceros, igualando ofertas de precio de la competencia (“TMP”)

Con respecto a las Atenciones de Clientes Guiadas por MEC y las Atenciones de Cliente Guiadas por el Distribuidor, el Distribuidor deberá contribuir una cantidad igual a la contribución del MEC en todos los programas TMP, siempre que dicho importe no supere la inversión TMP acordada y establecido en el Plan Anual de Ne3gocios. El término "Programas TMP" incluirá programas TMP adicionales como podrán ser acordadas mutuamente de vez en cuando por las partes. Cualquiera de las partes podrá acordar voluntariamente contribuir más que su parte equivalente para cubrir cualquier específicos programa TMP especifico. El TMP podrá ser pagado al cliente por MEC o por el Distribuidor y se conciliará periódicamente.

Equipos.

El Distribuidor utilizará esfuerzos comercialmente razonables para colocar los Productos en los equipos del Distribuidor donde sea apropiado y cuando sea solicitado por las Cuentas del Distribuidor.

Con respecto a todas las compras conjuntas de Equipos acordadas, cuyos acuerdos serán por escrito, cada parte deberá reembolsar al otro un 50% del costo del equipo que la otra parte deberá comprar para el Territorio en el futuro en virtud de dicho acuerdo, el cual será administrado por el Distribuidor.

Disposiciones varias.

Si MEC atiende o asiste al Distribuidor en atender las Cuentas del Distribuidor, en la medida en que MEC compromete fondos o ayuda más allá de lo establecido anteriormente o lo acorado por el Distribuidor y MEC, dicho exceso correrá por cuenta de MEC.

Los derechos respectivos de las partes bajo este Anexo E serán revisados y modificados oportunamente para reflejar las condiciones que entonces prevalezcan por acuerdo escrito de las partes que se alcanzarán luego de negociaciones y análisis de buena fe. Si las partes no logran ponerse de acuerdo sobre una modificación solicitada por cualquiera de las partes, tal desacuerdo se resolverá según los procedimientos de Deadlock bajo la Sección 12(a)(i)(O) del Contrato.

Todos los montos y contribuciones anteriormente indicadas se ajustarán, hacia arriba o hacia abajo, de manera oportuna considerando la inflación, cambios en los precios de venta u otros ajustes que pueden ocurrir de vez en cuando, o de conformidad con las practicas vigentes de la industria de bebestibles relacionados con la categoría de Bebidas Energéticas. Las cantidades de dichos ajustes deberán ser acordadas por escrito por las partes de manera oportuna; siempre que dichos ajustes sean acordados luego de que las partes hayan realizado negociaciones y análisis de buena fe.

ANEXO F
Contrato de Distribución Internacional

CUENTAS MMM – VOLUMEN DIRECTO DE MEC

0 cajas*

*Serán calculados por MEC en cuanto se pueda después de la Fecha de Inicio y corresponderá al número de cajas vendidas directamente por MEC a los puntos de venta en el Territorio durante el período de doce (12) meses previos a las Fecha de Inicio, pero sólo con respecto a esa porción del Territorio, de existir, (según lo definido en este Contrato) que no formaba parte del "Territorio" del Distribuidor según uno o más acuerdos de distribución existentes entre MEC y el Distribuidor antes de la Fecha Efectiva (los "Contratos Previos"). Si este Contrato se modifica para incluir "Territorio" adicional después de la Fecha de Inicio, el número de cajas establecido anteriormente se incrementará en consecuencia, pero únicamente respecto al "Territorio" adicional. Para evitar dudas, el número de cajas establecido anteriormente deberá: (a) sólo aplicarse al cálculo y pago de los derechos pagaderos por MEC al Distribuidor según la Sección 14(c) únicamente con respecto a cualquier Territorio nuevo asignado al Distribuidor en virtud del presente Contrato, con efecto a partir de o después de la Fecha de Vigencia y con respecto al "Territorio" del Distribuidor que no formaba parte del "Territorio" según los Contratos Previos (el "Territorio Nuevo") y (b) no incluirá el número total de cajas de Productos vendidos por MEC a los puntos de venta en el Territorio que formaba parte de "Territorio" del Distribuidor según los Contratos Previos.

Para los puntos de venta que formaban parte del Territorio Nuevo del Distribuidor, MEC pagará al Distribuidor de acuerdo con la fórmula establecida en la Sección 14(c) por el número de cajas de los Productos vendidos directamente por MEC a dichos puntos de venta, menos que el número de cajas de Productos señalado anteriormente.

Para los puntos de venta que formaban parte del "Territorio" del Distribuidor según Contratos Previos, MEC pagará al Distribuidor de acuerdo con la fórmula establecida en la Sección 14(c) por el número de todas las cajas de Productos vendidos directamente por MEC a dichos puntos de venta, sin referirse a, y sin restar el número de cajas de Productos señalados anteriormente.

Anexo 8.1

Listado de nuestras subsidiarias

Subsidiarias	**Jurisdicción**
Embotelladora Andina Chile S.A.	Chile
Andina Inversiones Societarias S.A.	Chile
Andina Bottling Investments Dos S.A.	Chile
Andina Bottling Investments S.A.	Chile
Red de Transportes Comerciales Ltda.	Chile
Servicios Multivending Ltda.	Chile
Transportes Andina Refrescos Ltda.	Chile
Vital Jugos S.A.	Chile
Vital Aguas S.A.	Chile
Transportes Polar S.A.	Chile
Envases Central S.A.	Chile
Inversiones Los Andes S.A.	Chile
Rio de Janeiro Refrescos Ltda.	Brasil
Embotelladora del Atlántico S.A.	Argentina
Andina Empaques Argentina S.A.	Argentina
Paraguay Refrescos S.A.	Paraguay
Abisa Corp.	Islas Vírgenes Británicas
Aconcagua Investment Ltd.	Islas Vírgenes Británicas

ANEXO 12.1

CERTIFICACIÓN

El suscrito, Miguel Ángel Peirano, certifica lo siguiente:

1. He revisado esta memoria anual del Formulario 20-F de Embotelladora Andina S.A. (la "Sociedad")

2. Según mi entender, esta memoria anual no contiene ninguna declaración falsa de un hecho importante ni omite establecer un hecho importante necesario para hacer que las declaraciones efectuadas, a la luz de las circunstancias en las que fueron efectuadas, no sean equívocas con respecto al ejercicio cubierto por esta memoria;

3. Basándome en mi conocimiento, los estados financieros, y otra información financiera incluida en esta memoria, presentan con exactitud en todo sentido importante la condición financiera, los resultados operacionales y los flujos de efectivo de la Sociedad para los ejercicios presentados en esta memoria anual;

4. Los otros funcionarios certificadores de la Sociedad y yo somos responsables de establecer y mantener los controles y procedimientos de información (según se definen en las normas 13a-15(e) y 15d-15(e)) de la Ley de Cambios) y control interno sobre revelación financiera (según se definen en las normas 13a-15(f) y 15d-15(f)) de la Ley de Cambios) para el solicitante y:
   a) he diseñado tales controles y procedimientos de información o tales controles y procedimientos han sido diseñados bajo nuestra supervisión, para velar por que la información importante relacionada con el solicitante, incluso sus filiales consolidadas, se ponga en conocimiento nuestro por parte de otras personas dentro de aquellas entidades, particularmente durante el ejercicio en que se está preparando dicho informe;
   b) he diseñado tales controles sobre la revelación financiera o tales controles sobre la revelación financiera han sido diseñados bajo nuestra supervisión, para otorgar una certeza razonable respecto de la confiabilidad de la revelación financiera y la preparación de los estados financieros con fines externos de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados;
   c) he evaluado la efectividad de los controles y procedimientos de información de la Sociedad y he presentado dentro de este informa nuestras conclusiones respecto de la efectividad de la revelación de los controles y procedimientos, a la fecha del final del ejercicio cubierto por este informe basado en tal evaluación; y
   d) he presentado en este informe cualquier cambio en el control interno de la sociedad sobre la revelación financiera que haya ocurrido durante el ejercicio cubierto por esta memoria anual que haya afectado en forma relevante, o que afectará en forma relevante, el control interno sobre revelación financiera de la sociedad.

5. Basándonos en nuestra última evaluación sobre el control interno respecto de la revelación financiera, los otros funcionarios certificadores de la Sociedad y yo hemos informado a los auditores de la Sociedad y al Comité de Auditoría del directorio de la Sociedad (o a las personas que cumplen una función equivalente):

   a) sobre todas las deficiencias importantes en el diseño o la operación de controles y procedimientos internos que podrían afectar de forma adversa la capacidad de la Sociedad de registrar, procesar, resumir e informar datos financieros y hemos identificado cualquier debilidad importante en los controles internos para los auditores de la Sociedad, y
   b) cualquier fraude, sea o no importante, que involucre a la administración o a otros empleados que tengan un rol importante en los controles internos de la Sociedad respecto de la revelación financiera.

/f/ MIGUEL ÁNGEL PEIRANO

Miguel Ángel Peirano
Vicepresidente Ejecutivo
Embotelladora Andina S.A.
Fecha: 24 de abril de 2019

ANEXO 12.2

CERTIFICACIÓN

El suscrito, Andrés Wainer, certifica lo siguiente:

1. He revisado esta memoria anual del Formulario 20-F de Embotelladora Andina S.A. (la "Sociedad")

2. Según mi entender, esta memoria anual no contiene ninguna declaración falsa de un hecho importante ni omite establecer un hecho importante necesario para hacer que las declaraciones efectuadas, a la luz de las circunstancias en las que fueron efectuadas, no sean equívocas con respecto al ejercicio cubierto por esta memoria;

3. Basándome en mi conocimiento, los estados financieros, y otra información financiera incluida en esta memoria, presentan con exactitud en todo sentido importante la condición financiera, los resultados operacionales y los flujos de efectivo de la Sociedad para los ejercicios presentados en esta memoria anual;

4. Los otros funcionarios certificadores de la Sociedad y yo somos responsables de establecer y mantener los controles y procedimientos de información (según se definen en las normas 13a-15(e) y 15d-15(e)) de la Ley de Cambios) y control interno sobre revelación financiera (según se definen en las normas 13a-15(f) y 15d-15(f)) de la Ley de Cambios) para el solicitante y:
   a) he diseñado tales controles y procedimientos de información o tales controles y procedimientos han sido diseñados bajo nuestra supervisión, para velar por que la información importante relacionada con el solicitante, incluso sus filiales consolidadas, se ponga en conocimiento nuestro por parte de otras personas dentro de aquellas entidades, particularmente durante el ejercicio en que se está preparando dicho informe;
   b) he diseñado tales controles sobre la revelación financiera o tales controles sobre la revelación financiera han sido diseñados bajo nuestra supervisión, para otorgar una certeza razonable respecto de la confiabilidad de la revelación financiera y la preparación de los estados financieros con fines externos de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados;
   c) he evaluado la efectividad de los controles y procedimientos de información de la Sociedad y he presentado dentro de este informa nuestras conclusiones respecto de la efectividad de la revelación de los controles y procedimientos, a la fecha del final del ejercicio cubierto por este informe basado en tal evaluación; y
   d) he presentado en este informe cualquier cambio en el control interno de la sociedad sobre la revelación financiera que haya ocurrido durante el ejercicio cubierto por esta memoria anual que haya afectado en forma relevante, o que afectará en forma relevante, el control interno sobre revelación financiera del solicitante.

5. Basándonos en nuestra última evaluación sobre el control interno respecto de la revelación financiera, los otros funcionarios certificadores de la Sociedad y yo hemos informado a los auditores de la Sociedad y al Comité de Auditoría del directorio de la Sociedad (o a las personas que cumplen una función equivalente):
   a) sobre todas las deficiencias importantes en el diseño o la operación de controles y procedimientos internos que podrían afectar de forma adversa la capacidad de la Sociedad de registrar, procesar, resumir e informar datos financieros y hemos identificado cualquier debilidad importante en los controles internos para los auditores de la Sociedad, y
   b) cualquier fraude, sea o no importante, que involucre a la administración o a otros empleados que tengan un rol importante en los controles internos de la Sociedad respecto de la revelación financiera.

/f/ ANDRÉS WAINER

Andrés Wainer
Gerente Corporativo de Administración y Finanzas
Embotelladora Andina S.A.
Fecha: 24 de Abril de 2019

ANEXO 13.1
CERTIFICACIÓN DEL EJECUTIVO PRINCIPAL DE CONFORMIDAD AL 18 U.S.C. DE LA SECCIÓN 1350, Y SEGÚN LA SECCIÓN 906 DE LA LEY SARBANES-OXLEY DE 2002

En relación con el Informe Anual de Embotelladora Andina S.A. (la "Sociedad") del Formulario 20-F para el año fiscal terminado el 31 de diciembre de 2017, según lo registrado con la Comisión de Valores y Cambios de EE.UU. en esta fecha (el "Informe") yo, Miguel Ángel Peirano, vicepresidente ejecutivo de la Sociedad de conformidad a USC 18, Sección 1350 y de acuerdo a la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002, certifico que:

(1) Este Informe cumple íntegramente con los requisitos de la Sección 13(a) o 15(d) de la Ley de Intercambio de Valores de 1934; y

(2) La información incluida en este informe representa de manera justa, en todos los aspectos relevantes, la condición financiera y los resultados de las operaciones de la Sociedad.

/f/ MIGUEL ÁNGEL PEIRANO

Miguel Ángel Peirano
Vicepresidente Ejecutivo
Embotelladora Andina S.A.
Fecha: 24 de Abril de 2019

Una copia original firmada de esta declaración requerida por la Sección 906 ha sido entregada a la Sociedad y será mantenida por la Sociedad y entregada a la Comisión de Valores Intercambio o a sus miembros una vez sea solicitado.

ANEXO 13.2
CERTIFICACIÓN DEL EJECUTIVO FINANCIERO PRINCIPAL DE CONFORMIDAD AL 18 U.S.C. DE LA SECCIÓN 1350, Y SEGÚN LA SECCIÓN 906 DE LA LEY SARBANES-OXLEY DE 2002

En relación con el Informe Anual de Embotelladora Andina S.A. (la "Sociedad") del Formulario 20-F para el año fiscal terminado el 31 de diciembre de 2017, según lo registrado con la Comisión de Valores y Cambios de EE.UU. en esta fecha (el "Informe") yo, Andrés Wainer, Gerente Corporativo de Administración y Finanzas de la Sociedad de conformidad a USC 18, Sección 1350 y de acuerdo a la Sección 906 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002, certifico que:

(1) Este Informe cumple íntegramente con los requisitos de la Sección 13(a) o 15(d) de la Ley de Intercambio de Valores de 1934; y
(2) La información incluida en este informe representa de manera justa, en todos los aspectos relevantes, la condición financiera y los resultados de las operaciones de la Sociedad.

/f/ ANDRÉS WAINER

Andrés Wainer
Gerente Corporativo de Administración y Finanzas
Embotelladora Andina S.A.
Fecha: 24 de Abril de 2019

Una copia original firmada de esta declaración requerida por la Sección 906 ha sido entregada a la Sociedad y será mantenida por la Sociedad y entregada a la Comisión de Valores y de Cambio o a sus miembros una vez sea solicitado.