

GUILLERMO GONZÁLEZ CAMARENA NO. 600
COL. CENTRO DE CIUDAD SANTA FÉ
DELEGACIÓN ALVARO OBREGÓN MÉXICO D.F. 01210
TEL: (5255) 50-81-51-00 FAX: (5255) 52-92-34-74
WWW.COCACOLA-FEMSA.COM.MX



Siempre es tiempo de



NOS ESFORZAMOS POR LOGRAR LA SATISFACCIÓN DE LOS CONSUMIDORES EN TODAS Y CADA UNA DE LAS OCASIONES DE CONSUMO.



01 KOF ES PARA TODOS

02 KONOCIMIENTO

10 OPORTUNIDAD

18 FLEXIBILIDAD

28 ASPECTOS OPERATIVOS RELEVANTES

30 CARTA DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO
Y DEL PRESIDENTE EJECUTIVO
A LOS ACCIONISTAS

36 CARTA DEL DIRECTOR DE FINANZAS Y
ADMINISTRACIÓN A LOS ACCIONISTAS

40 SECCIÓN FINANCIERA

COCA-COLA FEMSA (NYSE: KOF; BMV: KOF L) ES EL EMBOTELLADOR DE COCA-COLA MÁS GRANDE DE MÉXICO Y ARGENTINA. EMBOTELLAMOS Y DISTRIBUIMOS PRODUCTOS DE LA MARCA COCA-COLA EN EL VALLE DE MÉXICO (CIUDAD DE MÉXICO Y ALREDEDORES), EL SURESTE DE MÉXICO (LOS ESTADOS DE TABASCO Y CHIAPAS, Y PARTE DE LOS ESTADOS DE OAXACA Y VERACRUZ), Y EN BUENOS AIRES, ARGENTINA (CAPITAL FEDERAL Y ALREDEDORES).



EL 51% DE NUESTRO CAPITAL SOCIAL ES PROPIEDAD DE FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A. DE C.V. (FEMSA), EL 30% ES PROPIEDAD DE THE COCA-COLA COMPANY Y EL 19% ES PROPIEDAD DE INVERSIONISTAS PÚBLICOS. LAS ACCIONES QUE COTIZAN EN LA BOLSA SON ACCIONES DE LA SERIE L CON DERECHOS DE VOTO LIMITADOS, LISTADAS EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES (BMV: KOF L) Y COMO CERTIFICADOS DE DEPÓSITO AMERICANOS (ADR POR SUS SIGLAS EN INGLÉS) EN EL NEW YORK STOCK EXCHANGE (NYSE: KOF). CADA ADR REPRESENTA DIEZ ACCIONES DE LA SERIE L.

1.7 MCU ventas diariamente en 2002

283,650 Detallistas en México

76,400 Detallistas en Argentina

**Información
Financiera Relevante >>**

Millones de Pesos Mexicanos o U.S. dólares al 31 de diciembre de 2002 (excepto la información por acción)	(U.S.\$) 2002 ⁽¹⁾	(Ps.) 2002	(Ps.) 2001	Cambio	(Ps.) 1997	Crecimiento Anual Compuesto por Cinco Años
Ingresos totales	1,685	17,620	16,729	5.3%	11,526	8.9%
Flujo operativo ⁽²⁾	518	5,415	4,939	9.6%	2,501	16.7%
Utilidad neta	245	2,564	2,202	16.4%	927	22.6%
Activos totales	1,546	16,173	14,260	13.4%	10,776	8.5%
Deuda largo plazo	303	3,170	2,949	7.5%	3,948	-4.3%
Capital contable	872	9,124	7,680	18.8%	4,197	16.8%
Inversión de capital	128	1,341	826	62.3%	2,784	-13.6%
Valor en libros de la acción ⁽³⁾	0.6	6.4	5.4	18.8%	2.9	16.8%
Utilidad neta por acción ⁽³⁾	0.17	1.80	1.55	16.4%	0.63	23.2%

(1) Asume un tipo de cambio de Ps. 10.4590 por U.S. dólar al 31 de diciembre de 2002.

(2) Utilidad neta antes del pago de intereses, impuestos, depreciación, amortización y ajustes por motivos no operativos. El Flujo Operativo es utilizado por la Compañía como un indicador de desempeño adicional y no como un reemplazo a medidas tales como Flujo de Caja y Utilidad Operativa definidos y requeridos por los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos.

(3) Para efectos de este cálculo 142.5 millones de ADRs equivalen a 1,425 millones de acciones ordinarias.

KOF es para todos

En KOF, nuestra misión es estimular y satisfacer los diversos gustos de nuestros consumidores así como maximizar el valor de los accionistas a lo largo del tiempo, convirtiéndonos en el mejor embotellador del mundo, reconocidos por nuestra excelencia operativa y la calidad de nuestra gente.

Para lograr nuestra misión, capitalizamos en el profundo **KONOCIMIENTO** de nuestra gente, de los diversos y dinámicos mercados en desarrollo, la considerable **OPORTUNIDAD** de crecimiento en México y otros lugares de Latinoamérica, y nuestra **FLEXIBILIDAD** para crear valor en una industria que cambia y se consolida rápidamente.



Atendiendo las diferentes necesidades de los consumidores y clientes...

KONOCIMIENTO

de nuestros mercados



^ *Tienda de Conveniencia*



^ *Pequeño Detallista*



^ *Puesto de Comida*

Sistemas Propios de Análisis de Mercado

Bienvenidos a México, donde la variedad y diversidad de clientes es una ventaja para nosotros y una barrera de entrada para nuestros competidores. Desde hogares con venta hasta abarrotes y misceláneas, restaurantes y supermercados, capitalizamos nuestro conocimiento del mercado para apoyar a nuestros clientes en sus habilidades de maximizar la satisfacción de sus consumidores de una forma más efectiva.

Hacemos 76,500 visitas por día, o 23.9 millones de visitas al año, a nuestros clientes mexicanos. La calidad superior de nuestro servicio se refleja en la expansión de nuestra base de clientes—hemos añadido más de 28,500 detallistas en 2002—en el crecimiento de nuestra presencia de mercado y en el aumento de nuestro volumen de ventas—en México vendimos en promedio 1.4 millones de cajas unidad diarias en 2002, alcanzando un total de más de 500 millones de cajas unidad el año pasado.

En lugar de apoyarnos únicamente en fuentes de información externa, utilizamos nuestros propios sistemas para el conocimiento del mercado y nuestros sistemas de recopilación y procesamiento de información para investigar:

Quién está comprando: Familias de bajos recursos económicos, individuos de nivel socio-económico medio, o de alto poder adquisitivo.

Qué: *Coca-Cola*, refrescos de sabores, agua, bebidas deportivas o leche.

Cuándo: 8:00 a.m., medio día, 8:00 p.m.

Dónde: Abarrotes locales o misceláneas, tiendas de conveniencia o supermercados.

Con qué frecuencia: Una vez al día, tres veces por semana, o dos veces al mes.

Además determinamos que es lo que está haciendo nuestra competencia y como podemos emplear nuestros recursos de una forma más eficiente para servir mejor a nuestros clientes y consumidores.



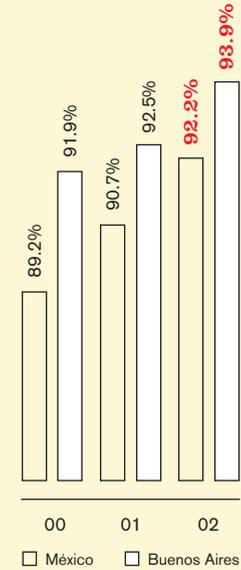
Estrategias de Mercado Definidas por Canal

Monitoreamos y evaluamos estadísticamente el desempeño de nuestros clientes para ayudarles a maximizar sus ventas y el tráfico de su negocio. Desde el tamaño adecuado de los refrigeradores, hasta la mezcla óptima del producto, pasando por el nivel adecuado de mercadotecnia y apoyo promocional, capitalizamos nuestro sofisticado sistema de análisis de mercado para ayudar a nuestros detallistas a incrementar el consumo de nuestro amplio portafolio de productos.

Nuestra amplia cobertura de refrigeradores es una importante ventaja competitiva. Con una cobertura de refrigeración del 82% en el Valle de México, hemos permitido que nuestros clientes ofrezcan *Coca-Cola* de la forma en que más la disfrutan los consumidores—fría—generando crecientes niveles de ventas.

Como se suele decir, lo que funciona en la ciudad no necesariamente funciona en los suburbios o en las zonas rurales. Por ello, nuestras estrategias de mercado personalizadas tratan de satisfacer las dinámicas de los mercados locales y de acercar a consumidores, clientes y comunidades: *Sprite-Ball* celebra la afición del Valle de México por el basketball; la *Feria Coca-Cola*—un auténtico carnaval sobre ruedas en el Sureste de México—ofrece diversión a toda la familia; y el día del Niño, aprovecha la fuerza de nuestras marcas para llevar alegría, juguetes, comida y otros básicos a nuestros vecinos menos afortunados en Argentina.





PORCENTAJE DEL VOLUMEN DE VENTAS A TRAVÉS DEL SISTEMA DE PREVENTA

Nuestro sistema de preventa nos permite estimular las ventas y apoyar las necesidades de nuestros clientes antes de la entrega.

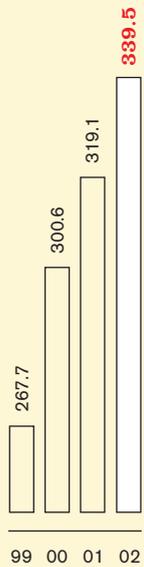


Ejecución Estratégica de Mercado

Entendiendo los cambios en gustos y preferencias, así como las necesidades socio-económicas de nuestros consumidores argentinos, estamos obteniendo el mayor valor de cada una de las marcas de nuestro portafolio, preservando nuestra rentabilidad, e incrementando nuestra presencia de mercado a pesar del complicado entorno económico.

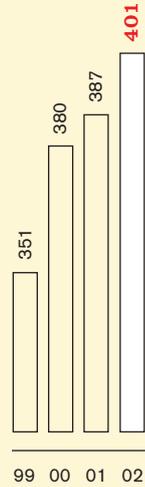
Nuestras marcas de protección de valor y nuestras marcas principales en presentaciones populares, en un principio sirvieron para minimizar el impacto de la deteriorada situación económica argentina. La introducción de *Tai* y *Crush*, en presentaciones familiares, hizo alcanzable un producto más atractivo a nuestros consumidores, nos permitió competir de una forma más efectiva en el segmento de refrescos de bajo precio, y reforzó el valor de las principales marcas de *Coca-Cola*.

Ahora, nuestro cambio estratégico a presentaciones retornables nos está permitiendo, no solo adaptarnos a los cambios en los patrones de compra y preferencias de los consumidores en el entorno de la devaluación del peso argentino, sino también maximizar nuestra rentabilidad y aumentar nuestra presencia de mercado. La complicada situación económica está incrementando la demanda de nuestras marcas principales de *Coca-Cola* en presentaciones retornables. Como resultado, estamos satisfaciendo los deseos de nuestros consumidores con presentaciones de vidrio retornables de 1.25 litros de *Coca-Cola*, *Sprite* y *Fanta*, estrategia que podemos replicar fácilmente en otros territorios.



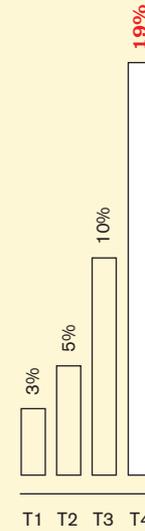
MILES DE CAJAS UNIDAD POR RUTA
EN MEXICO (ANUAL)

Nuestra superioridad de servicio se refleja en nuestro crecimiento de volúmenes.



CONSUMO PER-CÁPITA DE REFRESCOS EN
NUESTROS TERRITORIOS MEXICANOS

Aprovechamos nuestra inteligencia de mercado para maximizar el consumo de nuestro sobresaliente portafolio de bebidas.



EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DE LOS EMPAQUES
RETORNABLES EN BUENOS AIRES DURANTE 2002

Nuestro agresivo movimiento a empaques retornables permite a nuestros clientes aprovechar los cambios en las preferencias de los consumidores.

A photograph of five soccer players in light blue and white striped Argentina jerseys and black shorts on a grassy field. A soccer ball is suspended in the air above them. The players are engaged in various activities: one on the left holds a clear bottle, one in the middle-left drinks from a yellow bottle, one in the center has hands on hips, one in the middle-right is kneeling and drinking from a pink bottle, and one on the right holds a yellow bottle. The background shows a line of trees under a blue sky with light clouds.

Satisfaciendo la sed de los consumidores...

OPORTUNIDAD

para crecer

Marcas Inigualables

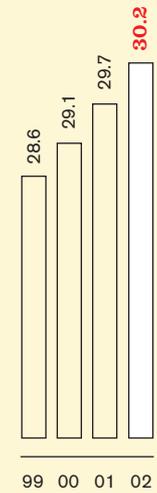
Independientemente de la ocasión, los consumidores continúan disfrutando del refrescante y auténtico sabor de *Coca-Cola*. En 2002, nuestro portafolio de marcas nuevas y existentes de bebidas *Coca-Cola*, nos ha permitido obtener otro record de desempeño operativo, alcanzando un volumen total de ventas de 620 millones de cajas unidad y—por primera vez en nuestra historia—más de 500 millones de cajas unidad en México.

El crecimiento de nuestras ventas en México se debe en parte a la magia de nuestra marca *Coca-Cola*, que representó más del 70% de nuestras ventas consolidadas—la marca más importante de nuestro portafolio. De hecho, nuestra presencia de mercado en el segmento de colas es más fuerte que nunca, con *Coca-Cola* obteniendo sólidas ganancias en ambos territorios.

Además de nuestras marcas base del portafolio de *Coca-Cola*, incrementamos significativamente las ventas de *Sidral Mundet*—una marca con 100 años de historia y fuerte presencia en México. Los volúmenes han crecido hasta los 13.8 millones de cajas unidad debido a nuestra amplia cobertura de distribución y a nuestra ejecución de mercado. Junto con *Lift*, ahora disfrutamos de un mayor reconocimiento y lealtad por parte del consumidor en el segmento de refrescos con sabor a manzana en el Valle de México.

Esperamos que nuestra política de precios y estrategias de empaque incrementen los volúmenes de los productos *Coca-Cola* y *Mundet* durante el próximo año. Especialmente, anticipamos que nuestro volumen de ventas aumentará como resultado del lanzamiento de una presentación familiar más grande de la marca *Coca-Cola*.



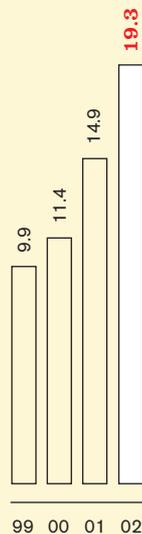


POBLACIÓN HISTÓRICA DE NUESTROS TERRITORIOS MEXICANOS (MILLONES DE HABITANTES)

Nota: El 60% de la población en el Valle Mexicano tiene una edad inferior a los 30 años (Fuente: INEGI).

El perfil demográfico del mercado de México permite un crecimiento y desarrollo sostenible.





VOLÚMENES HISTÓRICOS DE
CIEL AGUA NATURAL (MCU)

Estamos satisfaciendo la creciente demanda de agua de los consumidores, duplicando los volúmenes de venta durante los últimos cuatro años.

Una Estrategia Integral de Agua

El mercado de agua natural embotellada es el segundo más grande y el más fragmentado de bebidas no alcohólicas en México. El mercado de agua del área metropolitana de la Ciudad de México representa una importante oportunidad de crecimiento. Estamos trabajando con The Coca-Cola Company para satisfacer la creciente demanda de agua de nuestros consumidores mediante el diseño y ejecución de una estrategia integral de agua que incluye el lanzamiento de presentaciones individuales y familiares. De hecho, durante 2002 *Ciel*, el agua mineral y natural de la marca *Coca-Cola*, generó aproximadamente el 20% de nuestro volumen incremental de ventas en México.

A mediados de Octubre de 2002, lanzamos una presentación no-retornable de 5 litros de *Ciel*, ofreciendo una opción más atractiva y conveniente y a un precio accesible a nuestros consumidores. Gracias a nuestra extensa y eficiente red de distribución—176,500 puntos de venta en el Valle de México—también ofrecemos una mayor disponibilidad de este producto.

Además, estamos capitalizando en nuestro conocimiento de la gran variedad de canales de distribución en nuestros territorios, así como nuestra presencia de mercado, para diseñar nuevas presentaciones para cada ocasión de consumo. Esto incluye el lanzamiento de *Ciel* agua natural en botella de un litro con tapa deportiva y la presentación individual de 12 onzas para restaurantes en el Valle de México.



Un Amplio Portafolio de Productos y Presentaciones Refrescantes

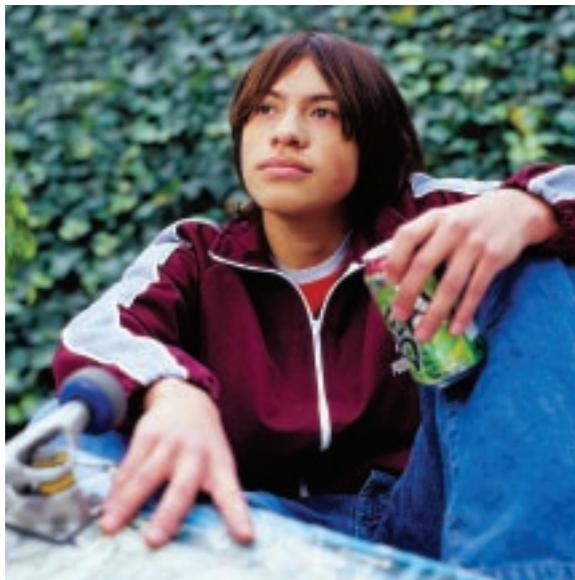
Sabemos lo que nuestros consumidores quieren y cuando lo quieren, y aprovechamos cada oportunidad para maximizar su deleite en cada una de las ocasiones de consumo. Desde *Disney Aventuras*, leche saborizada, hasta *Beat*, un refresco energético pasando por *Nestea*, un té helado listo para beber, satisfacemos la sed de los consumidores con un amplia variedad de bebidas frías.

Además, aprovechamos nuestro conocimiento de todas y cada una de las ocasiones de consumo para ofrecer a los consumidores una mayor variedad de productos y presentaciones: el lanzamiento de nuestra presentación de vidrio retornable de 1.25 litros de *Coca-Cola*, *Sprite* y *Fanta* en Buenos Aires, ofrece a los consumidores la oportunidad de disfrutar en familia, una presentación más conveniente y accesible, así como refuerza los puntos de precio de nuestras principales marcas; y el reciente lanzamiento en México de nuestra presentación de plástico retornable de 2.5 litros de *Coca-Cola*, que podría sustituir gradualmente nuestra presentación de 2.0 litros retornable, ofrece a las familias un empaque familiar más adecuado a sus necesidades y establece un fuerte punto de precio para nuestra marca *Coca-Cola*.

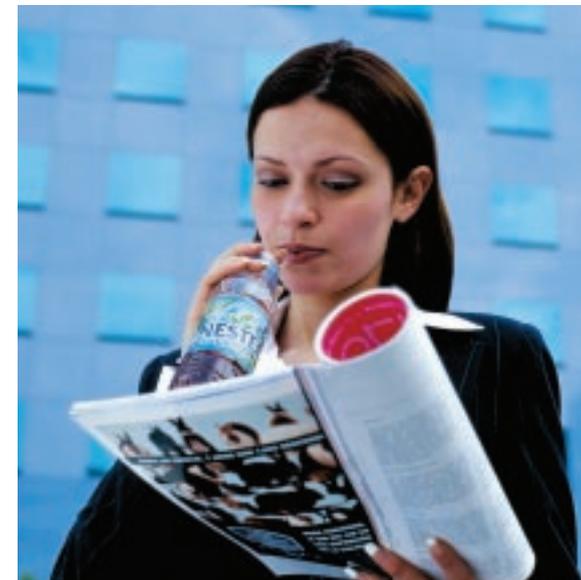
El desempeño de nuestra presentación familiar de vidrio retornable de 1.25 litros es extraordinario, alcanzando casi el 17% del total de nuestro volumen de ventas en el cuarto trimestre de 2002. Este empaque, cada vez más popular, está incrementando el consumo per-capita de la marca más fuerte del mundo en uno de los mercados refresqueros más difíciles del mundo, Argentina. Nuestros nuevos empaques retornables de plástico y vidrio, hacen que nuestras principales marcas de *Coca-Cola* resulten más atractivas para los consumidores sensibles al precio y conscientes de los problemas del medio ambiente, tanto en México como en Argentina; a su vez refuerzan el valor de nuestras principales marcas, y fortalecen nuestra posición para conseguir una mayor presencia de mercado e incrementar el consumo per-capita en el futuro.



^ Disney Aventuras (Leche Saborizada)



^ Beat (Cítricos)



^ Nestea (Té Helado de Limón)

Eficiencia y efectividad...



FLEXIBILIDAD

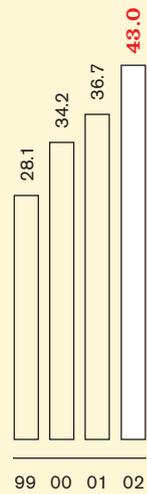
para crear valor



Planta Productiva y Sistemas de Distribución que Cuentan con Tecnología de Punta

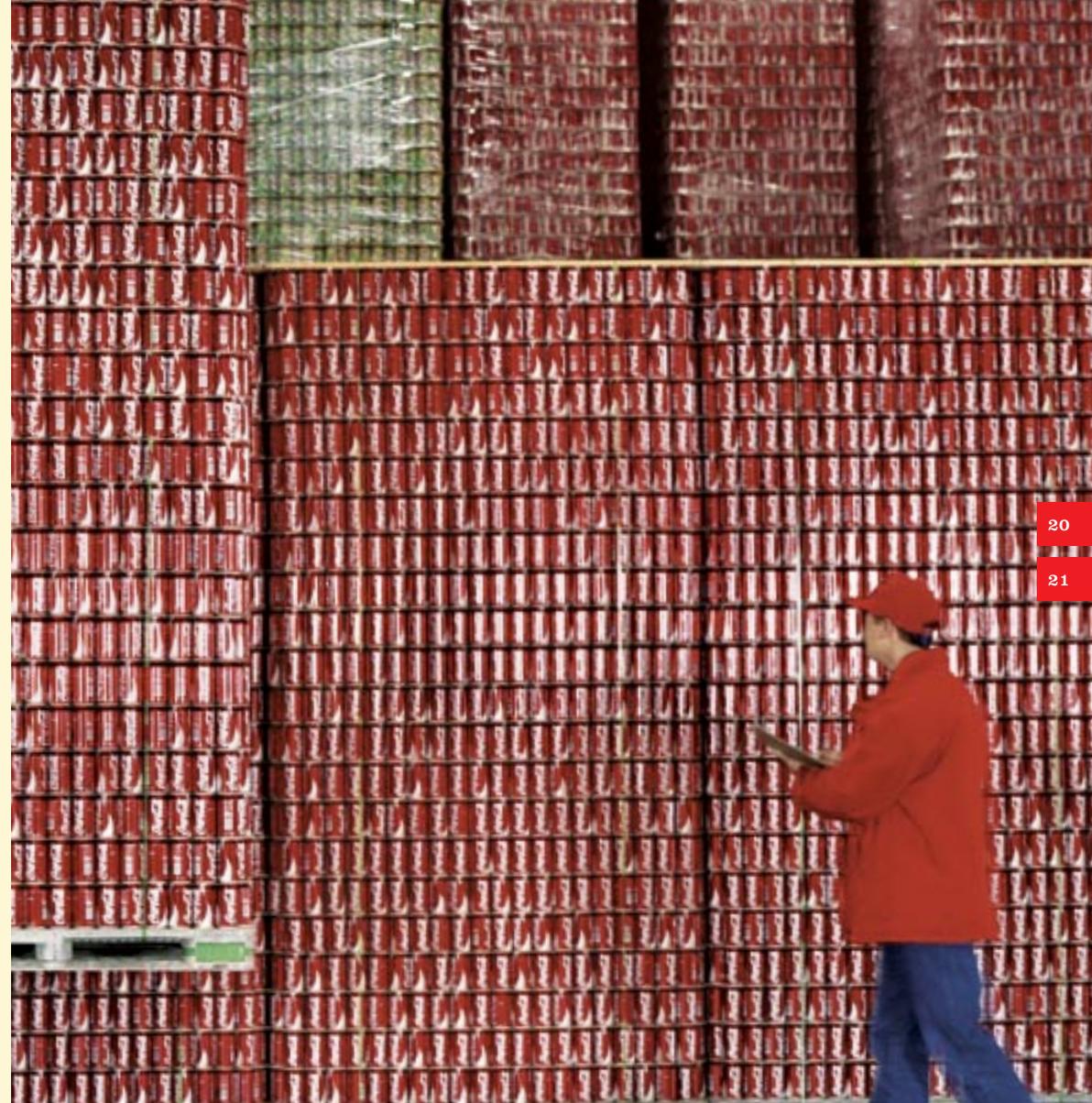
Nuestra eficiente red de distribución facilita frecuentes visitas y entregas al cliente. Un importante componente de esta red es nuestro creciente sistema de pre-venta. La pre-venta separa en forma efectiva el proceso de ventas de la logística de distribución; esto permite a nuestro personal de ventas enfocarse en la estimulación y el soporte de las demandas de los clientes antes de la entrega, y nos permite servir mejor sus necesidades cargando su mezcla de productos deseada en nuestros camiones. A través de nuestro sistema de pre-venta, nuestro personal de ventas además brinda a los clientes servicios de mercadeo durante sus visitas, mejorando la presencia de nuestros productos en sus tiendas.

Otro elemento clave de nuestra productiva red de operaciones, es nuestro sistema de mega-plantas de producción y distribuidoras. Durante los últimos años, hemos mejorado y modernizado progresivamente nuestras operaciones, incluyendo la sustitución de máquinas anticuadas por mega-plantas excepcionalmente eficientes y productivas; una practica que planeamos replicar en otros territorios. Por ejemplo, nuestra mega-planta de Toluca, situada justo en las afueras de la Ciudad de México, es capaz de embotellar más de 17.2 millones de cajas unidad en 38 diferentes sabores y presentaciones por mes—un total de más de 206.0 millones de cajas unidad al año.



KOF PRODUCTIVIDAD POR EMPLEADO
(MILES DE CAJAS UNIDAD
VENDIDAS POR EMPLEADO POR AÑO)

En el Valle de México, nuestras 1,083 rutas de reparto entregan 1.2 MCU de bebidas a nuestros consumidores diariamente



20

21



^ Laboratorio de Control de Calidad



^ Equipo Implementando Ideas



^ Línea de Producción con Tecnología de Punta



Innovación y Trabajo en Equipo

Nuestra gente continúa incrementando los límites de la innovación para enfrentar los retos de la deteriorada situación económica de Argentina. Hemos ejecutado hábilmente un movimiento estratégico hacia los empaques retornables. Hemos modificado rápidamente nuestras instalaciones para mejorar la flexibilidad de nuestras operaciones, incluyendo líneas flexibles que pueden embotellar tanto presentaciones retornables como no retornables. Además, hemos implementado iniciativas de creación de valor que nos han permitido recortar nuestros gastos de ventas, y reducir los insumos denominados en dólares americanos. Un ejemplo de nuestras iniciativas de creación de valor es un sistema de pruebas desarrollado por nuestro equipo de control de calidad que utiliza solo químicos y materias primas domésticas. Esta nueva fórmula nos permitirá ahorrar tiempo y dinero. Tan importante como los beneficios financieros logrados, estas iniciativas también generan un invaluable efecto positivo sobre la moral de nuestra gente al enfrentar la adversidad.

Continuamos haciendo más con menos en el Sureste de México. Gracias a nuestro programa de mantenimiento nocturno—práctica que podemos replicar en otros territorios—ya no tenemos que dar servicio a nuestros camiones de reparto durante las ocupadas horas del día. Como resultado, hemos racionalizado nuestra red de distribución, reducido el número de camiones de reparto y de rutas, además de mejorar la productividad de nuestra flota.

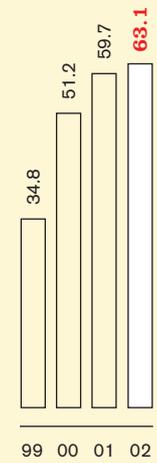
Infraestructura para Crecer

Nuestro acuerdo de Diciembre de 2002 para adquirir Panamerican Beverages Inc. (Panamco) demuestra nuestra flexibilidad para capitalizar las oportunidades de consolidación de la industria. Juntos tendremos la gente, las prácticas operativas y los sistemas para crear la embotelladora de productos de *Coca-Cola* más importante en México y Latinoamérica, y la segunda más grande a nivel mundial.

Durante los últimos años hemos desarrollado un experimentado equipo de ejecutivos. Nuestro equipo directivo—que en promedio lleva más de 20 años de experiencia en la industria—posee una habilidad comprobada para extraer valor de nuevas franquicias y lograr desempeños impecables en condiciones de mercado complicadas. También tenemos la infraestructura y escala de sistemas para integrar satisfactoriamente grandes y complejas adquisiciones. Nuestra plataforma de administración de información nos permitirá, no solo replicar nuestras mejores prácticas en otros territorios, sino también mejorar las eficiencias operativas de la Compañía en su conjunto.

La transacción es especialmente atractiva en México, donde nuestros volúmenes de venta combinados sumaron 982 millones de cajas unidad en 2002. Nuestros territorios contiguos, estructuras semejantes y gran escala nos permitirán realizar ahorros significativos al fusionar nuestras operaciones mexicanas. En el corto plazo, esperamos lograr ahorros substanciales a través de una gran variedad de funciones como manufactura, distribución, ventas y compras, manteniendo la capacidad de capturar futuras oportunidades de crecimiento.





PRODUCTIVIDAD POR PLANTA EN NUESTROS TERRITORIOS MEXICANOS (MCU VENDIDAS POR PLANTA POR AÑO)

Logramos consistentemente incrementar la productividad a lo largo de la cadena de valor.



KOF es para todos



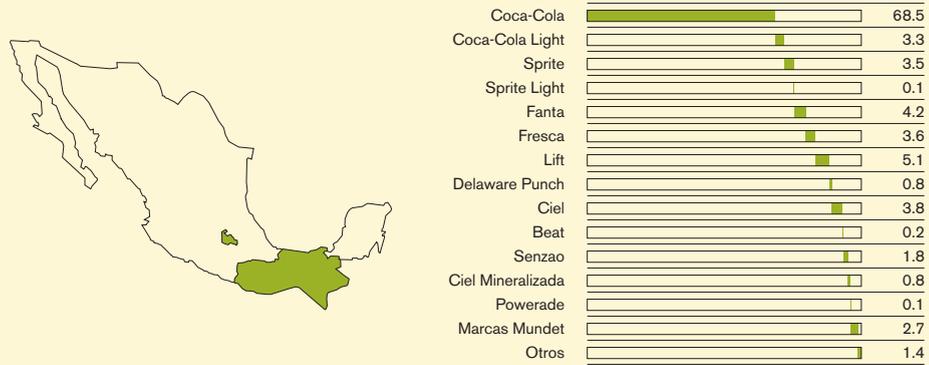


Una forma de vida por generaciones



ASPECTOS OPERATIVOS RELEVANTES

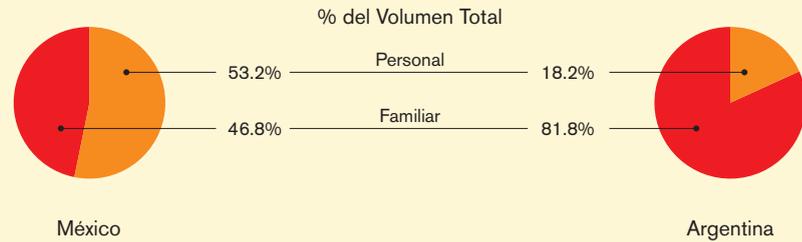
MEZCLA DE PRODUCTOS POR MARCA EN MÉXICO (%)



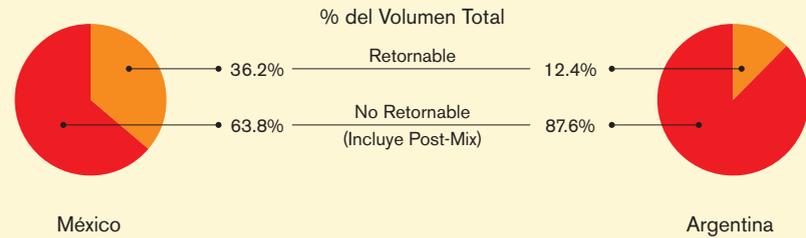
MEZCLA DE PRODUCTOS POR MARCA EN ARGENTINA (%)



MEZCLA POR TAMAÑO



MEZCLA POR EMPAQUE



OPERACIONES

	Valle de México		Sureste de México		Buenos Aires	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Población ⁽¹⁾	19.3	19.6	10.4	10.6	10.8	10.8
Consumo per cápita ⁽²⁾	444	462	280	287	289	258
Plantas de producción	4	4	4	4	1	1
Líneas de producción	17	21	6	7	7	8
Capacidad anual prom/línea ⁽³⁾	31	28	22	20	32	25.9
Rutas de distribución	1,007	1,083	421	403	239	201
Centros de distribución	15	15	41	38	4	3
Capacidad instalada ⁽³⁾	529	598	134	142	207	207
% Utilización	67%	63%	74%	73%	61%	56%
Número de empleados	8,720	8,590	3,678	3,757	2,144	2,110

(1) Millones.

(2) Consumo promedio por persona medido en botellas de 8 oz.

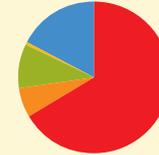
(3) Millones de Cajas Unidad (MCU).

MATRIZ DE PRODUCTOS

		TERRITORIO					
		México		Marcas		Buenos Aires	
SEGMENTO DE MERCADO	Alto						
	Base						
	Bajo						

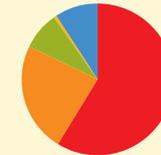
MEZCLA POR CANAL

México



Pequeños Detallistas	65.7%
Super/Hiper Mercados	6.2%
Restaurantes y Bares	9.3%
Escuelas	0.6%
Otros	18.2%
Total	100.0%

Buenos Aires



Pequeños Detallistas	58.8%
Super/Hiper Mercados	23.4%
Restaurantes y Bares	8.1%
Escuelas	0.6%
Otros	9.1%
Total	100.0%

■ Pequeños Detallistas ■ Super/Hiper Mercados ■ Restaurantes y Bares
 ■ Escuelas ■ Otros

Carta del Presidente del Consejo y del Presidente Ejecutivo a los Accionistas

Con nuestro recientemente anunciado acuerdo para adquirir Panamco culmina un año clave para nuestra Compañía. La adquisición es un ejemplo de los atributos que simbolizan los valores históricos de KOF: capitaliza el *Konocimiento* del negocio de nuestro equipo de trabajo, así como su impecable desempeño en diversos y complicados territorios; ofrece un atractivo valor estratégico y una considerable *Oportunidad* de crecimiento en México y otros lugares de Latinoamérica; y refleja nuestra *Flexibilidad* para capturar los beneficios de consolidación en la industria.

Juntos esperamos hacer una combinación formidable. Una vez cerrada la transacción, formaremos la segunda embotelladora de *Coca-Cola* más grande del mundo, y nos convertiremos en la principal embotelladora de productos *Coca-Cola* en México y Latinoamérica. La nueva KOF se beneficiará por la presencia en algunos de los centros urbanos más importantes—Ciudad de México, Sao Paulo, Buenos Aires, Caracas y Bogotá—y servirá más de 1,500 millones de cajas unidad de refrescos y más de 265

millones de cajas unidad de agua a aproximadamente 166 millones de consumidores cada año. Más importante aún, la nueva KOF se beneficiará de la gente talentosa de Panamco, así como de nuestra experiencia administrativa y conocimientos de la industria fortalezas que nos permitirán alcanzar consistentemente un desempeño sobresaliente y una mayor productividad en toda la cadena de valor.

Por encima de este importante acuerdo, hemos logrado otro año record en nuestro desempeño—nuestro volumen de ventas total y en México alcanzó los 620.3 millones y 504.7 millones de cajas unidad, un incremento de 2.0% y 5.6% respectivamente—a pesar de un entorno operativo especialmente complicado. Nuestros ingresos consolidados fueron de Ps. 17,620.1 millones, un incremento de 5.3% respecto a 2001. Nuestra utilidad operativa consolidada creció un 14.6% alcanzando los Ps. 4,440.1 millones, resultando en un margen operativo consolidado de 25.2%, un incremento de 2.0 puntos porcentuales respecto al año anterior. El flujo operativo fue de Ps. 5,415.2 millones, un incremento de

9.6% respecto al año anterior. La utilidad neta fue de 2,564.0 millones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 1.80, un 16.4% de incremento respecto al año anterior. Además, hemos logrado un 26.6% de tasa anual de crecimiento compuesto en la utilidad operativa durante los últimos siete años.

Nuestros sobresalientes resultados son el reflejo de dos ventajas competitivas: el inigualable valor de las marcas *Coca-Cola*, y la eficiente y efectiva utilización de nuestros activos. Sobre estas bases, hemos construido un conjunto de competencias clave, incluyendo nuestros sistemas de análisis de mercado, nuestra flexibilidad operativa, y nuestra habilidad para aprovechar oportunidades de crecimiento y lograr la satisfacción del consumidor.

A través de nuestros avanzados procesos de obtención de información, implementamos estrategias basadas en patrones de compra y preferencias de los consumidores, que permiten a nuestros clientes aprovechar la creciente demanda de nuestros productos. Nuestro agresivo movimiento a la presentación de vidrio retornable de 1.25 litros en Argentina nos está permitiendo preservar nuestra rentabilidad y aumentar nuestra presencia de mercado. Igualmente, en México, nuestra nueva presentación familiar de 2.5 litros de plástico retornable fortalecerá el punto de precio para la marca *Coca-Cola*, aumentando la satisfacción de nuestros consumidores al disfrutar de su auténtico sabor.

Carta del Presidente del Consejo y del Presidente Ejecutivo a los Accionistas

Como se dice comunmente, la necesidad es la madre de las invenciones. Nuestra habilidad para anticipar y responder rápidamente a las cambiantes condiciones de mercado destaca nuestra impresionante flexibilidad operativa. Gracias a nuestro trabajo en equipo e ingenio ante una continua adversidad económica, no solo hicimos un cambio hacia las presentaciones retornables, sino que también impulsamos la eficiencia de nuestras operaciones en Argentina reduciendo de forma importante nuestros gastos de ventas. De hecho, nuestra experiencia adquirida en Argentina y México—desarrollando y replicando mejores prácticas en diferentes territorios, administrando franquicias durante crisis económicas y mercados cambiantes y alineando sistemas—va a impulsar una ordenada integración después de la adquisición de los ocho nuevos territorios provenientes de Panamco.

Nuestra flexibilidad se acentuará todavía más, debido a nuestros esfuerzos recientes por racionalizar nuestro sistema de distribución y mejorar nuestras eficiencias operativas y productivas. Durante los últimos años, hemos incrementado la capacidad anual de nuestras

plantas de producción y centros de distribución; instalado plantas de clarificado para procesar diferentes tipos de edulcorantes; modificado nuestras instalaciones para incrementar nuestra capacidad de producir diferentes presentaciones, incluyendo líneas dobles que pueden embotellar presentaciones de plástico y vidrio retornables y no retornables; y expandido nuestra red de mega-plantas de producción y red de distribución.

Para incrementar la satisfacción de nuestros consumidores, continuamos lanzando nuevos productos y presentaciones, explorando nuevas categorías de bebidas con el invaluable soporte mercadológico y creativo de The Coca-Cola Company. En 2002 aprovechamos la oportunidad de satisfacer los diversos gustos de nuestros consumidores con la introducción de un creciente portafolio de nuevas bebidas, como *Disney Aventuras*, *Beat*, y *Nestea*; de rejuvenecer una marca de 100 años de antigüedad, *Mundet*, en México; y lanzando una mayor variedad de presentaciones retornables de plástico y vidrio más accesibles en todos nuestros territorios.

El cambio fomenta mayores oportunidades. Al completar la adquisición de Panamco, esperamos afianzar el poder, la flexibilidad, y el alcance geográfico para encarar satisfactoriamente y capitalizar las dinámicas de un entorno industrial crecientemente competitivo. Mediante esta combinación, esperamos obtener fortalezas y economías de escala considerables en México y generaremos oportunidades significativas en otras regiones de Latinoamérica.

De parte de los más de 14,000 empleados que conformamos KOF, deseamos agradecerles su apoyo y confianza. Vemos hacia el futuro para continuar extendiendo nuestros logros y continuar creando valor para ustedes.



JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ CARBAJAL
Presidente del Consejo

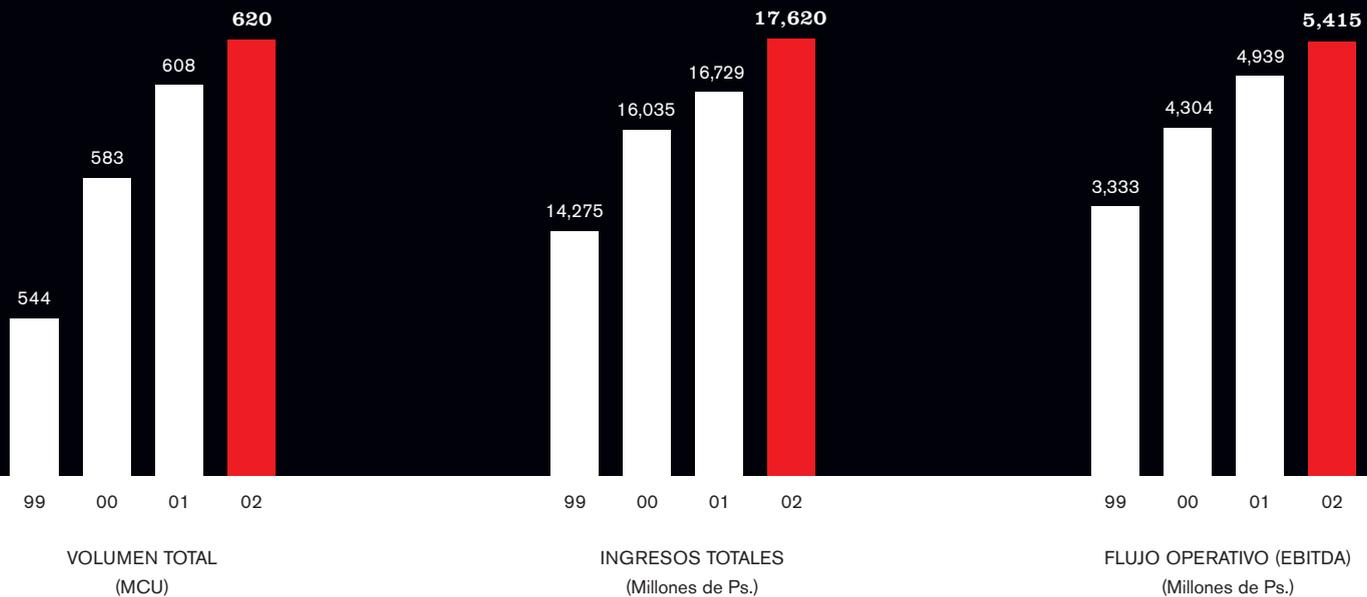


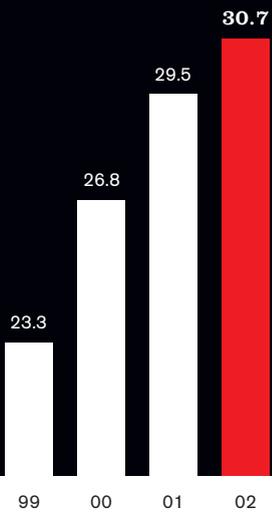
CARLOS SALAZAR LOMELÍN
Presidente Ejecutivo

Información Financiera Relevante >>

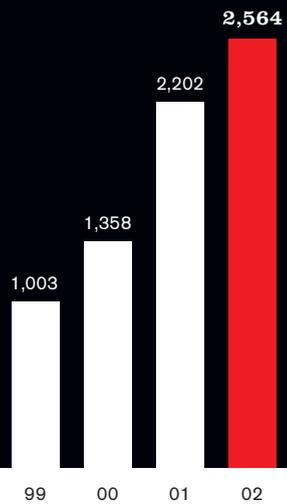
Notas: Con el objeto de eliminar los efectos de la inflación de periodos pasados en las Subsidiarias de Coca-Cola FEMSA en México y Argentina, la información financiera presentada en este reporte esta expresada en Pesos Mexicanos o U.S. dólares con poder adquisitivo al 31 de Diciembre de 2002.

Coca-Cola FEMSA Buenos Aires mantiene su información financiera en Pesos Argentinos. Con el objeto de consolidar esta información con la subsidiaria en México, los Pesos Argentinos se inflacionaron utilizando la inflación argentina y fueron convertidos a Pesos Mexicanos utilizando el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2002.

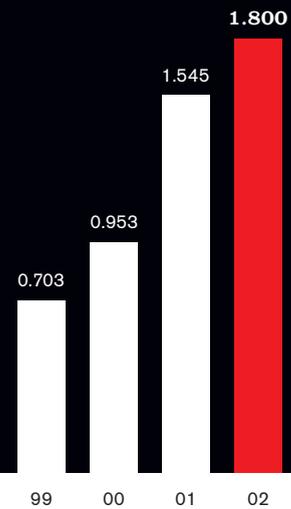




MARGEN DE EBITDA
(%)



UTILIDA NETA
(Millones de Ps.)



UTILIDAD POR ACCIÓN*
(Ps.)

*Basado en 1,425 millones de acciones en circulación.

Carta del Director de Finanzas y Administración a los Accionistas

Estimados accionistas: Me enorgullece comunicarles que hemos sido capaces de lograr nuevamente resultados sobresalientes durante un año especialmente complicado. En un entorno económicamente complejo, nuestros volúmenes de ventas en el mercado mexicano superaron los 500 millones de cajas unidad por primera vez en la historia de la Compañía, un hecho que nos permitió lograr sólidos resultados consolidados:

- > **El volumen de ventas consolidado alcanzó 620 millones de cajas unidad**
- > **El margen del flujo operativo, como porcentaje de los ingresos totales, fue de 30.7% (32.0% en las operaciones mexicanas)**
- > **El margen de utilidad neta consolidada, como porcentaje de los ingresos totales, fue 14.6%**
- > **La utilidad neta consolidada alcanzó Ps. 2,564.0 millones**

Además, después del anuncio de nuestro reciente acuerdo para adquirir Panamco, Moody's Investors Service and Standard & Poor's reconfirmaron nuestra calificación de grado de inversión. Las bases para sus calificaciones de riesgo crediticio incluyen: el fuerte desempeño de nuestro negocio; nuestra sobresaliente posición competitiva en los mercados donde

operamos; el apoyo y soporte de The Coca-Cola Company; y las sinergias operativas que esperamos lograr una vez llevada a cabo la integración de nuestras operaciones en México—donde aproximadamente se generará el 80% del flujo operativo de la Compañía resultante.

En Diciembre de 2002, firmamos el acuerdo de adquisición de todas las acciones en circulación de Panamco, una empresa panameña que produce y distribuye productos de Coca-Cola en sus territorios de México, Brasil, Venezuela, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua y Panamá. Una vez consumada la transacción, esperamos convertirnos en el segundo embotellador de Coca-Cola más grande del mundo y en el embotellador principal de productos Coca-Cola en México y Latinoamérica, con ingresos estimados de US\$4.0 mil millones y volúmenes totales estimados en 1.8 mil millones de cajas unidad, basados en la información de ambas compañías al cierre de 2002. En México, dada la ubicación geográfica de los territorios, esperamos tener una posición de liderazgo en el mercado de refrescos y lograr economías de escala como resultado de la adquisición. Se espera que la adquisición se cierre durante el segundo trimestre de 2003, estando sujeta a la satisfacción de determinadas condiciones, entre las cuales se incluyen las aprobaciones requeridas de los accionistas de Panamco, la

obtención de los créditos necesarios para financiar la transacción, la confirmación de la calificación del grado de inversión a la Compañía resultante y los cambios que produzcan efectos materiales adversos en Panamco. Estas y otras condiciones están descritas de forma más detallada en varios reportes presentados a la Comisión de Valores de los Estados Unidos.

Aproximadamente serán necesarios US\$2.74 mil millones en efectivo y acciones de Coca-Cola FEMSA para llevar a cabo la adquisición, además de asumir aproximadamente US\$905 millones de deuda existente en Panamco al cierre del año 2002, de la cual esperamos refinanciar aproximadamente US\$446 millones al cerrar la transacción.

Esperamos financiar esta transacción con un máximo de US\$2.05 mil millones de deuda, una nueva aportación de capital de US\$260 millones por parte de FEMSA y con efectivo disponible en tesorería. Adicionalmente, serán emitidas aproximadamente 304 millones de nuevas acciones de Coca-Cola FEMSA que se otorgarán a The Coca-Cola Company, como intercambio por todas sus acciones de Panamco, considerando un valor de U.S.\$2.216 por cada acción de Coca-Cola FEMSA. Buscaremos aprovechar el creciente mercado de bonos

y deuda bancaria en pesos mexicanos, con el objetivo de lograr que aproximadamente el 50% de la deuda a largo plazo para la adquisición esté denominada en pesos mexicanos, reduciendo de forma importante nuestra exposición a fluctuaciones en tipo de cambio. También esperamos poder pre-fondear parte de la deuda antes del cierre de la transacción.

En 2002 nuestro flujo operativo y utilidad de operación crecieron 9.6% y 14.6%, respectivamente. A pesar de la lenta recuperación de la economía mexicana y de la recesión argentina, logramos incrementar 1.1 puntos porcentuales nuestro margen de flujo operativo gracias a la disminución en los gastos operativos consolidados, mayor precio promedio por caja unidad y una ligera reducción de nuestro costo de ventas unitario.

Hemos obtenido nuevamente resultados superiores a nivel de ventas y utilidades en México, impulsados por el crecimiento de los volúmenes de ventas de nuestras bebidas de las marcas *Coca-Cola*, el mejor desempeño de las marcas *Mundet*, y nuestra entrada en nuevas categorías de productos—desde *Nestea* un té helado listo para tomar, hasta *Disney Aventuras*, productos lácteos saborizados. También hemos logrado sobrellevar el complicado entorno económico

Carta del Director de Finanzas y Administración a los Accionistas

argentino generando utilidades operativas positivas durante el último año. En particular, nuestro oportuno y exitoso cambio estratégico hacia las presentaciones retornables nos ha permitido maximizar nuestra rentabilidad y ganar presencia en el mercado. Hemos aprendido a operar en ambientes macroeconómicos adversos. Esperamos que esta experiencia sea de utilidad en los diferentes mercados en los que operaremos una vez que sea cerrada la adquisición de Panamco.

Continuamos con una fuerte generación de efectivo. En 2002 generamos flujo de efectivo por Ps. 1,648.3 millones, alcanzando un saldo en caja al 31 de diciembre de 2002 de Ps. 6,171.0 millones (U.S.\$590 millones), el nivel más alto de nuestra historia.

Visualizando el futuro de la nueva KOF, nuestro acuerdo para adquirir Panamco nos proveerá de economías de escala importantes, nos aportará una fortaleza financiera considerable y nos ofrecerá atractivas sinergias operativas solamente al integrar los territorios mexicanos. Juntos, esperamos representar cerca del 50% del sistema Coca-Cola en México y aproximadamente 10% de su volumen mundial. Además, esperamos casi duplicar nuestros ingresos y volúmenes de venta en México.

Una vez que la transacción se haya cerrado, nuestras prioridades inmediatas consistirán en implementar las estrategias locales adecuadas; transferir y replicar las competencias clave; reducir la deuda; y realizar importantes reducciones de costos a través de la integración de las operaciones mexicanas.

En conclusión, creemos firmemente que el gran valor estratégico y financiero de los nuevos y existentes territorios nos permitirán crear valor para nuestros accionistas de una forma sostenible ahora y en el futuro.



HECTOR TREVIÑO GUTIÉRREZ
Director de Finanzas y Administración



CARLOS SALAZAR LOMELÍN
Presidente Ejecutivo



JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ CARBAJAL
Presidente del Consejo



HECTOR TREVIÑO GUTIÉRREZ
Director de Finanzas y Administración

sección

FINANCIERA

- 41 RESUMEN FINANCIERO DE SIETE AÑOS
- 42 ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS
- 45 GOBIERNO CORPORATIVO
- 46 RESPONSABILIDAD DE LA GERENCIA
SOBRE EL CONTROL INTERNO
- 47 INFORME DE LOS COMISARIOS
- 48 REPORTE DEL AUDITOR EXTERNO
- 49 ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA
CONSOLIDADOS
- 51 ESTADOS DE RESULTADOS CONSOLIDADOS
- 52 ESTADOS DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN
FINANCIERA CONSOLIDADOS
- 53 ESTADOS DE VARIACIONES EN LAS CUENTAS
DEL CAPITAL CONTABLE CONSOLIDADOS
- 54 NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
CONSOLIDADOS
- 83 GLOSARIO Y DECLARACIÓN SOBRE EL
MEDIO AMBIENTE
- 84 DIRECTORES Y CONSEJEROS
- 85 COMITÉS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
- 86 INFORMACIÓN PARA ACCIONISTAS

Resumen Financiero de Siete Años

Millones de Pesos Constantes (Ps.) al 31 de Diciembre del 2002

	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
ESTADO DE RESULTADOS							
Ingresos totales	17,620	16,729	16,035	14,275	13,470	11,526	10,131
Costo de ventas	8,130	7,738	7,773	7,412	7,305	6,153	5,628
Utilidad bruta	9,490	8,992	8,262	6,863	6,165	5,373	4,503
Gastos de operación ⁽¹⁾	5,012	5,018	5,074	4,503	4,152	3,585	3,332
Amortización de crédito mercantil	37	101	108	117	127	99	93
Utilidad de operación	4,440	3,873	3,080	2,243	1,886	1,689	1,078
Costo integral de financiamiento	501	(143)	(600)	(353)	(460)	(246)	(35)
Otros (productos) gastos ⁽²⁾	534	82	96	70	232	158	(65)
Impuestos ⁽²⁾	1,843	1,445	1,026	817	500	358	274
Utilidad neta consolidada	2,564	2,202	1,358	1,003	694	927	834
Utilidad neta mayoritaria	2,564	2,202	1,358	1,003	694	895	820
Utilidad neta minoritaria	—	—	—	—	—	32	14
RAZONES A VENTAS (%)							
Margen bruto	54.3	54.1	51.7	48.2	46.0	46.9	44.6
Margen de operación	25.2	23.2	19.2	15.7	14.0	14.7	10.6
Utilidad neta	14.6	13.2	8.5	7.0	5.2	8.0	8.2
FLUJO DE EFECTIVO							
Flujo operativo (EBITDA) ⁽³⁾	5,415	4,939	4,304	3,333	2,758	2,501	1,919
Inversión en activo ⁽⁴⁾	1,341	826	921	1,373	1,529	2,784	2,281
BALANCE							
Activo circulante	7,991	6,071	3,039	1,649	1,251	1,214	1,615
Activo fijo	6,969	6,638	6,945	7,337	7,621	6,983	6,550
Cargos diferidos	838	527	442	408	380	324	227
Crédito mercantil	258	896	1,537	1,745	2,173	2,158	1,699
Inv. en compañías asociadas	116	128	144	141	115	97	76
Total Activo	16,173	14,260	12,107	11,280	11,539	10,776	10,167

	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
Pasivo							
Deuda a corto plazo	9	13	16	26	1,405	1,237	54
Deuda a largo plazo	3,170	2,949	3,236	3,446	4,040	3,948	4,618
Intereses por pagar	72	67	73	79	98	94	99
Pasivos operativos	2,458	2,347	2,305	2,290	1,269	1,148	1,017
Impuestos diferidos	787	650	758	—	—	—	—
Pasivo laboral y otros pasivos	552	554	304	253	180	151	122
Total Pasivo	7,049	6,580	6,691	6,093	6,993	6,579	5,909
Capital contable							
Interés mayoritario	9,124	7,680	5,416	5,186	4,547	4,197	4,258
Interés minoritario	—	—	—	—	—	—	217
RAZONES FINANCIERAS (%)							
Circulante	3.15	2.50	1.27	0.69	0.45	0.49	1.38
Pasivo / Capital	0.77	0.86	1.24	1.17	1.54	1.57	1.46
Capitalización	0.26	0.28	0.38	0.40	0.63	0.64	0.54
Cobertura	66.42	88.27	18.80	7.88	4.81	7.03	5.91
INFORMACIÓN POR ACCIÓN⁽⁵⁾							
Valor en libros	6,403	5,389	3,800	3,640	3,191	2,945	2,836
Utilidad mayoritaria	1,800	1,545	0,953	0,704	0,487	0,628	0,575
Dividendos pagados ⁽⁶⁾	0,411	0,224	0,183	0,148	0,147	0,123	0,068
Número de empleados	14,457	14,542	15,054	15,273	15,003	14,154	14,226

(1) Las cifras de 1998 incluyen el ajuste al activo fijo originado por el reconocimiento de la baja en el valor de equipo de cómputo y sistemas.

(2) No incluye el efecto por los cambios en los principios de contabilidad generalmente aceptados.

(3) Utilidad neta antes del pago de intereses, impuestos, depreciación, amortización y otros cargos no operativos. El Flujo Operativo es utilizado por la Compañía como un indicador de desempeño adicional y no sustituye medidas tales como Flujos de Caja y Utilidad Operativa definidos y requeridos por los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos.

(4) Incluye inversiones en propiedad, planta y equipo, botellas y cajas, cargos diferidos, neto de bajas de propiedades, planta y equipo.

(5) Calculado en base a 1,425 millones de acciones.

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

Análisis y Discusión de Resultados

Resultados de operaciones 2002 comparados con 2001

La siguiente discusión de nuestra situación financiera y resultados de operaciones debe ser leída junto con los estados financieros consolidados y las notas relativas incluidas en este reporte anual. Algunos asuntos discutidos abajo y a través de este reporte anual son declaraciones a futuro, las cuáles están basadas en nuestras opiniones y supuestos así como información disponible actual. Dichas declaraciones a futuro deben ser identificadas por el uso de las palabras "anticipamos", "proyectamos", "esperamos", "creemos", "estimamos", "planeamos", y expresiones similares. También se pueden identificar por el hecho de que no están relacionados estrictamente con factores históricos o actuales. Dichas declaraciones reflejan nuestro punto de vista actual y supuestos respecto a eventos futuros y están sujetas a cierta incertidumbre y riesgos. En caso de que alguno de los supuestos sea incorrecto, o los riesgos o hechos inciertos se presenten, nuestros resultados actuales pueden diferir materialmente de aquellos descritos aquí. Se aconseja no depender solamente de estas declaraciones a futuro, ya que reflejan el punto de vista de la administración a la fecha de este reporte anual.

VOLUMEN DE VENTAS

El volumen de ventas en los territorios mexicanos creció un 3.6% llegando a 504.7 millones de cajas unidad durante 2002 representando el 81.3% del total del volumen de ventas de Coca-Cola FEMSA. El volumen de ventas en el segmento de colas creció un 0.8% en 2002 mientras el segmento de sabores incrementó un 12.9%, en ambos casos comparados con la cifra de 2001. El volumen de ventas de Ciel, agua mineral y natural, alcanzó los 23.9 millones de cajas unidad en el mismo período, un incremento del 27.4% respecto al año 2001.

El siguiente cuadro muestra el volumen de ventas y precio unitario promedio para el año 2002 así como el porcentaje de crecimiento respecto al año 2001 en nuestros territorios mexicanos:

	Excluye <i>Kin light</i> ⁽¹⁾		Incluye <i>Kin light</i> ⁽¹⁾	
	Total	% Var.	Total	% Var.
Volumen de Ventas (MCU)	498.4	4.3	504.7	5.6
Precio promedio unitario	Ps. 32.37	2.3	Ps. 31.97	1.1

(1) Nosotros distribuimos *Kin light*, producto de la marca Coca-Cola, que es un polvo dietético de sabores. Durante 2002, promocionamos la bebida en polvo marca *Kin light* para entender mejor el potencial de esta categoría y evaluar patrones de consumo y estrategias de precio.

El incremento del volumen de ventas de un 5.6% en los territorios mexicanos fue principalmente el resultado del sólido desempeño de *Mundet* el lanzamiento de nuevos productos como *Beat*, *Mickey Aventuras* y *Nestea* además del continuo esfuerzo encaminado a mantener y mejorar la presencia de las marcas Coca-Cola.

El volumen total de ventas en nuestro territorio de Buenos Aires en 2002, decreció tan solo un 11.0% comparado con 2001, a pesar de la incertidumbre económica en esa región y nuestra caída de volumen del 15% en los primeros nueve meses de 2002, impulsado por a la exitosa introducción de nuestro nuevo empaque de vidrio retornable de 1.25 lts. para *Coca-Cola*, *Sprite* y *Fanta*. Esta estrategia impulsó nuestro crecimiento del 3% durante el cuarto trimestre de 2002 en comparación con el mismo período de 2001.

Durante los últimos años la tendencia de los empaques en la industria de refrescos de México, ha cambiado hacia las presentaciones no retornables. En total, las presentaciones no retornables (incluyendo latas pero excluyendo post-mix) representaron el 61.9% del total de las ventas de refrescos de la Compañía en los territorios mexicanos durante 2002, en comparación al 57.5% en 2001. A través de nuestras estrategias, esperamos proteger a los pequeños detallistas, que son el canal de distribución más grande del mercado mexicano, y con los empaques retornables mantenemos una barrera de entrada para los productos de marca libre.

En el territorio de Buenos Aires, nuestra mezcla de empaques hacia las presentaciones no retornables ha cambiado significativamente de 89.1% del total de las ventas de refrescos de la Compañía en 2001 (incluyendo latas pero excluyendo post-mix) a 83.0% en 2002. Como resultado de las estrategias recientemente establecidas, como el lanzamiento de una nueva botella de vidrio retornable de 1.25 lts. que representó el 16.6% del total de nuestros volúmenes de ventas durante el cuarto trimestre de 2002.

VENTAS NETAS

Las ventas netas crecieron un 6.7% en los territorios mexicanos. Durante 2002, nuestro precio promedio real por caja unidad creció un 1.1% debido principalmente a los incrementos de precio implementados en el Valle de México durante Febrero de 2002, que compensaron los costos asociados a las actividades promocionales derivadas de la introducción de nuevos productos.

En Buenos Aires, nuestro precio promedio real por caja unidad se incrementó un 2.2% en 2002 como resultado del incremento promedio ponderado de precios implementado durante el año que fue del 67.0%, que compensó la inflación y los precios menores por caja unidad debido al cambio hacia las presentaciones retornables. A pesar del decrecimiento del 11.0% de nuestro volumen de ventas durante el 2002, nuestras ventas netas solo decrecieron un 8.2% debido a nuestros incrementos de precios durante el año.

COSTO DE VENTAS

Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente edulcorantes, concentrado de refrescos, materiales de empaque y agua), gastos de depreciación atribuibles a las instalaciones de producción de la Compañía, salarios y otros gastos laborales relacionados con la fuerza laboral de producción y ciertos gastos de fabricación. Los precios de los concentrados de productos de marcas propiedad de The Coca-Cola Company, que se pagan en moneda local, se determinan como un porcentaje del precio de venta de mayoreo neto de cualquier impuesto al valor agregado o cualquier otro impuesto similar.

Como porcentaje de las ventas netas, el costo de ventas consolidado durante 2002 permaneció prácticamente estable en comparación con 2001. En México, el costo de ventas como porcentaje de ventas se redujo 0.9 puntos porcentuales debido a la mayor absorción de costos fijos.

En Buenos Aires, el costo de ventas como porcentaje de las ventas netas durante 2002 creció 9.8 puntos porcentuales debido a los menores volúmenes de ventas, menor absorción de costos fijos, mayores precios de las materias primas y una mayor carga de depreciación en pesos argentinos en relación a nuestros activos denominados en dólares americanos.

GASTOS DE OPERACIÓN

En México, los gastos de ventas como porcentaje de las ventas totales decrecieron 1.3 puntos porcentuales debido a mejoras operativas y al hecho que los gastos administrativos permanecieron estables en comparación con 2001.

En Buenos Aires, los gastos de ventas decrecieron un 25.8%, una reducción de 5.8 puntos porcentuales como resultado de menores gastos de mercadotecnia y una optimización de personal combinada con ajustes en los salarios. Los gastos administrativos en Buenos Aires crecieron un 17.6% debido a una mayor depreciación en pesos argentinos relacionada con nuestros activos denominados en moneda extranjera y contratos de arrendamiento de equipos computacionales denominados en dólares americanos.

Los gastos de operación consolidados durante 2002 decrecieron 1.8 puntos porcentuales, una reducción de un 0.1% en comparación con 2001. El decrecimiento se debió a una caída del 3.1% en los gastos de ventas que compensó el 8.5% de incremento de los gastos administrativos.

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO MERCANTIL

La amortización del crédito mercantil durante el año 2002 fue de Ps. 37.3 millones, comparada con Ps. 100.7 millones en 2001, reflejando una reducción del 63%. Debido a la incertidumbre e inestabilidad del entorno económico en Argentina, dimos de baja A\$129.5 millones (U.S.\$38.4 millones) relacionados con el crédito mercantil generado por la adquisición de los territorios atendidos por nuestra subsidiaria Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires ("KOFBA"), como un cargo virtual extraordinario en nuestro estado de resultados consolidados. Este cargo virtual extraordinario fue registrado en el renglón de otros gastos en nuestro estado de resultados consolidado.

Dada la actual situación económica en Argentina, creemos que la inversión neta actual de nuestra subsidiaria en ese país se encuentra razonablemente valuada (A\$288.6 millones, U.S.\$85.6 millones) y no anticipamos reconocer ajustes adicionales en el futuro. De acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México, el valor remanente del crédito mercantil lo seguiremos amortizando en el futuro. Como resultado, el crédito mercantil consolidado al 31 de Diciembre de 2002 fue de \$A49.0 millones.

Análisis y Discusión de Resultados

UTILIDAD DE OPERACIÓN

La utilidad de operación consolidada, después de la amortización del crédito mercantil, creció un 14.6% a Ps. 4,440 millones en 2002. Un decrecimiento de los gastos operativos, mayores precios promedio por caja unidad y una ligera reducción en los costos de venta por caja unidad, produjeron una mejora en la utilidad operativa como porcentaje de ventas totales de 2.0 puntos porcentuales.

COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO

El término "costo integral de financiamiento" se refiere a los efectos combinados de gasto y producto financiero neto, ganancias o pérdidas cambiarias netas y ganancias o pérdidas por posición monetaria. Las ganancias o pérdidas cambiarias netas representan el impacto de los movimientos en el tipo de cambio de monedas extranjeras en activos o pasivos denominados en monedas distintas al peso. Una pérdida cambiaria se genera si un pasivo está denominado en una moneda que se aprecia frente al peso entre el momento en el que se incurre el pasivo y la fecha en que se paga, ya que la apreciación de la moneda extranjera resulta en un incremento en la cantidad de pesos que deben ser convertidos para cubrir la cantidad específica de la deuda en moneda extranjera. La ganancia o pérdida por posición monetaria se refiere al impacto de la inflación en los activos y pasivos monetarios.

El costo integral de financiamiento pasó de una pérdida de Ps. 143.3 millones en 2001 a una ganancia de Ps. 501.2 millones in 2002. Esto se debió principalmente a dos razones. La primera, la ganancia cambiaria generada por el impacto de la depreciación del peso mexicano contra el dólar americano y la devaluación del peso argentino en nuestras posiciones de caja denominadas en dólares americanos en México y Argentina, respectivamente, que compensaron el impacto de la devaluación del peso mexicano contra el dólar americano, aplicados a nuestros pasivos en dólares americanos no cubiertos e incurridos por la adquisición de KOFBA⁽¹⁾. La segunda razón fue que, la ganancia en posición monetaria ascendió a Ps. 385.5 millones, generada como resultado de la tasa de inflación en el año 2002 aplicada a nuestra posición monetaria neta en México y Argentina.

Desde Julio de 2002, dejamos de utilizar nuestra inversión en KOFBA como cobertura para los pasivos incurridos en conexión con esta adquisición debido al hecho de que nuestras actuales operaciones argentinas no representan una cobertura natural a este pasivo, principalmente por la volatilidad actual del tipo de cambio y la eliminación de la paridad cambiaria entre el peso argentino y el dólar americano. El Comité de Auditoría de nuestro Consejo de Administración apoyó esta determinación.

OTROS GASTOS

Otros gastos crecieron significativamente desde Ps. 37.3 millones en 2001 hasta Ps. 534.3 millones en 2002, como resultado de un ajuste al crédito mercantil reconocido durante el tercer trimestre de 2002, por la cantidad de Ps. \$401.8 millones.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA, AL ACTIVO Y PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES

El impuesto sobre la renta, al activo y participación de los trabajadores en las utilidades se incrementaron desde Ps. 1,461.1 millones en 2001 hasta Ps. 1,842.9 millones en 2002. La tasa efectiva del impuesto sobre la renta, al activo y participación de los trabajadores en las utilidades, excluyendo los ajustes por cargos virtuales no recurrentes, disminuyó de 39.6% en el año 2001, a 38.3% en 2002.

UTILIDAD NETA

Excluyendo los ajustes por cargos virtuales no recurrentes, la Utilidad Neta consolidada creció un 34.7% hasta Ps.2,965.9 millones, dando como resultado una utilidad por acción (UPA) de Ps.2.0813 (US\$1.99 por ADR). Incluyendo estos cargos virtuales extraordinarios, la utilidad neta incrementó 16.4%, alcanzando los Ps. 2,564.0, dando como resultado una utilidad por acción (UPA) de Ps. 1.80 (US\$ 0.17 per ADR).

(1) Al 30 de Junio de 2002, el monto total de financiamiento que fue utilizado para adquirir KOFBA Aires fue de aproximadamente U.S.\$300 millones. De acuerdo a los principios contables de México la inversión en KOFBA fue designada como cobertura. La inversión neta en KOFBA totalizó U.S.\$118.1 millones, siendo esta la cantidad máxima que debe ser considerada como cubierta actualmente; como consecuencia los pasivos no cubiertos totalizaron U.S.\$181.5 millones.

Gobierno Corporativo

Encabezadas por el Consejo Coordinador Empresarial de México, muchas de las compañías e instituciones más importantes de México, emitieron una serie de recomendaciones en el año 2000, conocidas como el Código de Mejores Prácticas Corporativas, diseñado para mejorar las prácticas corporativas de gobierno y divulgación de las empresas en México. Las recomendaciones se centraron en las responsabilidades y en la integración de los consejos directivos y de comités directivos específicos, así como en normas generales de contabilidad, auditoría y emisión de informes.

Coca-Cola FEMSA busca apegarse a las normas internacionales de gobierno y divulgación empresariales; no obstante, el Código introdujo algunas recomendaciones novedosas que esperamos implementar en su totalidad, reforzando el compromiso de la Compañía de lograr los más altos índices de referencia en divulgación y administración.

Con el tiempo, Coca-Cola FEMSA ha desarrollado un Consejo Directivo excepcional, que reúne a accionistas, gerentes y directores independientes con talentos de primera y una extraordinaria gama de experiencias en administración internacional. La capacidad y los antecedentes de los miembros de nuestro Consejo de Administración han producido nuevos enfoques y perspectivas que contribuyen a la mejora y al crecimiento continuos de la Compañía.

Responsabilidad de la Gerencia Sobre el Control Interno

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

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

Informe de los Comisarios

A los Señores Accionistas de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.:

En cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 166 de la Ley General de Sociedades Mercantiles y los Estatutos de Coca-Cola Femsa, S.A. de C.V., rendimos a ustedes nuestro dictamen sobre la veracidad, suficiencia y razonabilidad de la información financiera que ha presentado a ustedes el H Consejo de Administración, en relación con la marcha de la Sociedad por el año terminado el 31 de diciembre de 2002.

Hemos asistido a las Asambleas de Accionistas, Juntas de Consejo de Administración y del Comité de Auditoría a las que hemos sido convocados y obtenido de los Directores y Administradores, toda la información sobre las operaciones, documentos y registros que juzgamos necesario investigar. Nuestra revisión ha sido efectuada de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas.

Asimismo, hemos revisado los estados de situación financiera individual y consolidado de la Sociedad al 31 de diciembre de 2002 y sus correspondientes estados de resultados, de variaciones en las cuentas de capital contable y de cambios en la situación financiera por el año terminado en esa fecha, los cuales se someten a la consideración de esta H. Asamblea para su información y aprobación. Para rendir este informe, también nos hemos apoyado en los dictámenes que sobre dichos estados financieros emiten en esta fecha, los auditores independientes de la Sociedad.

En nuestra opinión, los criterios, políticas contables y de información seguidos por la Sociedad y considerados por los administradores para preparar la información que se presenta a esta Asamblea, son adecuados, suficientes y se aplicaron en forma consistente con el ejercicio anterior; por lo tanto, la información financiera presentada refleja en forma veraz, razonable y suficiente la situación financiera de Coca-Cola Femsa, S.A. de C.V., al 31 de diciembre de 2002, tanto individual como consolidada con sus subsidiarias, los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los cambios en la situación financiera por el año terminado en esa fecha, de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados.



C.P.C. FAUSTO SANDOVAL AMAYA
Comisario

21 de enero de 2003.



C.P.C. JOSÉ MANUEL CANAL HERNANDO
Comisario

A los Señores Accionistas de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.,

Hemos examinado los estados consolidados de situación financiera de COCA-COLA FEMSA, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS al 31 de diciembre de 2002 y 2001, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en las cuentas del capital contable y de cambios en la situación financiera, que les son relativos, por cada uno de los tres años terminados al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000. Dichos estados financieros son responsabilidad de la Administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

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

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Coca-Cola Femsa, S.A. de C.V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2002 y 2001 y los resultados de sus operaciones, las variaciones en las cuentas del capital contable y los cambios en la situación financiera por cada uno de los tres años terminados al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

También en nuestra opinión, los montos en dólares presentados en los estados financieros consolidados han sido calculados con base en lo mencionado en la Nota 2 para la facilidad del lector.

Como se menciona en la Nota 4:

- > A partir del 1° de enero de 2000, la Compañía adoptó los nuevos procedimientos para el reconocimiento de los impuestos diferidos, de acuerdo con el nuevo Boletín D-4 "Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, del impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad".
- > A partir del 1° de enero de 2001, la Compañía adoptó los procedimientos para el reconocimiento de los instrumentos financieros, de acuerdo con el Boletín C-2 "Instrumentos Financieros".

Las prácticas contables seguidas por la Compañía para la preparación de los estados financieros consolidados adjuntos, están de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México, sin embargo no están de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América. En las notas 22 y 23 se describen las principales diferencias y una conciliación, entre la utilidad neta consolidada al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000, así como una conciliación del capital contable al 31 de diciembre de 2002 y 2001, conforme a los lineamientos de la "Securities and Exchange Commission" de los Estados Unidos de América (equivalente a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en México), los cuales permiten la omisión del requerimiento de cuantificar, en dichas conciliaciones, los efectos de la inflación registrados localmente.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.



CPC Arturo Urbiola Arce
21 de enero de 2003 México, D.F.

Estados de Situación Financiera Consolidados

Al 31 de diciembre de 2002 y 2001

Expresados en miles de dólares americanos (\$) y miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2002

ACTIVO	2002		2001
Activo Circulante:			
Efectivo y valores de realización inmediata	\$ 590,057	Ps. 6,171,394	Ps. 4,523,063
Cuentas por cobrar:			
Clientes	52,396	548,010	587,823
Documentos	966	10,105	25,600
Otras	19,351	202,414	327,667
	72,713	760,529	941,090
Impuestos por recuperar	23,033	240,905	2,288
Inventarios	71,401	746,786	576,525
Pagos anticipados	6,789	70,994	28,378
Total Activo Circulante	\$ 763,993	Ps. 7,990,608	Ps. 6,071,344

	2002		2001
Propiedades, Planta y Equipo:			
Terrenos	\$ 73,726	Ps. 771,104	Ps. 757,171
Edificios, maquinaria y equipo	828,558	8,665,889	8,000,238
Depreciación acumulada	(297,615)	(3,112,760)	(2,637,529)
Inversiones en proceso	34,483	360,655	305,520
Botellas y cajas	27,174	284,218	212,308
Total Propiedades, Planta y Equipo, Neto	666,326	6,969,106	6,637,708
Inversiones en acciones	11,085	115,941	128,044
Cargos Diferidos, Neto	80,163	838,430	527,334
Crédito Mercantil, Neto	24,712	258,459	895,983
TOTAL ACTIVO	\$ 1,546,280	Ps. 16,172,544	Ps. 14,260,413

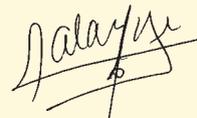
Estados de Situación Financiera Consolidados

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	2002		2001
Pasivo Circulante:			
Préstamos bancarios e intereses por pagar	\$ 6,874	Ps. 71,900	Ps. 66,949
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	889	9,294	13,400
Proveedores	151,661	1,586,225	1,511,244
Cuentas por pagar	38,900	406,872	348,632
Obligaciones fiscales por pagar	21,159	221,299	396,829
Otros pasivos	23,293	243,608	90,176
Total Pasivo Circulante	242,776	2,539,198	2,427,230
Pasivo a Largo Plazo:			
Préstamos bancarios	303,070	3,169,810	2,949,391
Plan de pensiones y jubilaciones	15,577	162,923	154,626
Prima de antigüedad	2,026	21,191	19,124
Impuestos diferidos	75,283	787,386	670,278
Otros pasivos	35,200	368,159	359,761
Total Pasivo a Largo Plazo	431,156	4,509,469	4,153,180
Total Pasivo	\$ 673,932	Ps. 7,048,667	Ps. 6,580,410

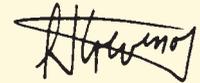
	2002		2001
Capital Contable:			
Capital social	\$ 226,557	Ps. 2,369,560	Ps. 2,369,560
Prima en suscripción de acciones	159,397	1,667,130	1,667,130
Utilidades retenidas de años anteriores	636,717	6,659,422	5,042,066
Utilidad neta del año	245,169	2,564,218	2,202,334
Resultado acumulado por conversión	(91,568)	(957,706)	(502,357)
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	(303,925)	(3,178,747)	(3,098,730)
Total Capital Contable	872,347	9,123,877	7,680,003
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	\$ 1,546,280	Ps. 16,172,544	Ps. 14,260,413

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante de los presentes estados consolidados.

Mexico, D.F., a 21 de enero de 2003



CARLOS SALAZAR LOMELÍN
Presidente Ejecutivo



HECTOR TREVIÑO GUTIÉRREZ
Director de Finanzas y Administración

Estados de Resultados Consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000

Expresados en miles de dólares americanos (\$) y miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2002

	2002		2001	2000	
Ventas netas	\$	1,672,392	Ps.17,491,545	Ps.16,612,302	Ps.15,968,453
Otros ingresos de operación		12,283	128,473	117,171	66,936
Ingresos totales		1,684,675	17,620,018	16,729,473	16,035,389
Costo de ventas		777,327	8,130,063	7,737,834	7,773,266
Utilidad bruta		907,348	9,489,955	8,991,639	8,262,123
Gastos de operación:					
De administración		133,521	1,396,501	1,287,196	1,304,309
De venta		345,725	3,615,952	3,730,871	3,769,337
		479,246	5,012,453	5,018,067	5,073,646
Amortización de crédito mercantil		3,569	37,335	100,671	108,280
Utilidad de operación		424,533	4,440,167	3,872,901	3,080,197
Costo integral de financiamiento:					
Gastos financieros		(31,946)	(334,124)	(329,762)	(366,516)
Productos financieros		24,150	252,587	273,807	137,603
Fluctuación cambiaria, neta		18,854	197,195	(6,300)	(378,167)
Resultado por posición monetaria		36,861	385,530	(80,966)	6,736
		47,919	501,188	(143,221)	(600,344)
Otros gastos, neto	\$	51,085	Ps. 534,274	Ps. 37,312	Ps. 95,980

	2002		2001	2000	
Utilidad del año antes de impuesto sobre la renta, participación de los trabajadores en las utilidades y cambios en principios contables	\$	421,367	Ps. 4,407,081	Ps. 3,692,368	Ps. 2,383,873
Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades		176,198	1,842,863	1,461,062	1,025,555
Utilidad del año antes de cambios en principios contables		245,169	2,564,218	2,231,306	1,358,318
Cambios en principios contables		–	–	28,972	–
Utilidad neta del año	\$	245,169	Ps. 2,564,218	Ps. 2,202,334	Ps. 1,358,318
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)		1,425,000	1,425,000	1,425,000	1,425,000
Utilidad por acción antes de cambios en principios contables (pesos)	\$	0.17	Ps. 1.80	Ps. 1.57	Ps. 0.95
Utilidad neta por acción	\$	0.17	Ps. 1.80	Ps. 1.55	Ps. 0.95

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante de los presentes estados consolidados.

Estados de Cambios en la Situación Financiera Consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000

Expresados en miles de dólares americanos (\$) y miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2002

RECURSOS GENERADOS POR:	2002	2001	2000
Operación:			
Utilidad neta del año	\$ 245,169	Ps. 2,564,218	Ps. 1,358,318
Depreciación	49,805	520,909	650,733
Rotura de botellas y cajas	18,364	192,074	279,059
Amortización y cancelación del crédito mercantil	41,989	439,158	108,280
Amortización y otros	27,531	287,944	228,749
	382,858	4,004,303	2,625,139
Capital de trabajo:			
Cuentas por cobrar	17,264	180,561	(70,557)
Inventarios	(20,376)	(213,110)	(13,525)
Pagos anticipados e impuestos por recuperar	(54,334)	(568,284)	(21,197)
Proveedores	7,169	74,981	137,308
Cuentas por pagar y otros	20,238	211,672	107,121
Obligaciones fiscales por pagar	10,663	111,521	(219,290)
Intereses por pagar	473	4,947	(5,807)
Plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad	(531)	(5,553)	4,877
RECURSOS GENERADOS POR ACTIVIDADES DE OPERACION	363,424	3,801,038	2,544,069

	2002	2001	2000
Inversiones:			
Propiedades, planta y equipo	\$ (82,795)	Ps. (865,951)	Ps. (765,779)
Bajas de propiedades, planta y equipo	—	—	129,448
Cargos diferidos	(45,410)	(474,946)	(160,362)
RECURSOS UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE INVERSION	(128,205)	(1,340,897)	(920,586)
Financiamiento:			
Amortización en términos reales del financiamiento para compra de acciones de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, S.A.	22,565	236,008	(212,260)
Efecto de conversión de la inversión de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, S.A.	(43,537)	(455,349)	(72,179)
Préstamos bancarios	(1,883)	(19,691)	25,022
Pago de dividendos	(55,931)	(584,978)	(260,348)
Otros pasivos	1,165	12,200	43,221
RECURSOS (UTILIZADOS) OBTENIDOS EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	(77,620)	(811,810)	(476,544)
Incremento neto en efectivo y valores de realización inmediata	157,598	1,648,331	1,146,939
Efectivo y valores de realización inmediata al inicio del año	432,459	4,523,063	643,748
EFFECTIVO Y VALORES DE REALIZACION INMEDIATA AL FINAL DEL AÑO	\$ 590,057	Ps. 6,171,394	Ps. 1,790,687

Estados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable Consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2002, 2001, 2000 y 1999
Expresados en miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2002

Concepto	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas de Años Anteriores	Utilidad Neta del Año	Resultado Acumulado por Conversion	Resultado Acumulado por Tenencia de Activos No Monetarios	Total Capital Contable
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 1999	Ps. 2,369,560	Ps. 1,667,130	Ps. 4,002,913	Ps. 1,017,684	Ps. (1,149,734)	Ps. (2,721,187)	Ps. 5,186,366
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			1,017,684	(1,017,684)			-
Pago de dividendos			(260,348)				(260,348)
Efecto inicial boletín impuestos diferidos D-4			(757,720)				(757,720)
Utilidad neta integral				1,358,318	(72,179)	(38,824)	1,247,315
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2000	Ps. 2,369,560	Ps. 1,667,130	Ps. 4,002,529	Ps. 1,358,318	Ps. (1,221,913)	Ps. (2,760,011)	Ps. 5,415,613
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			1,358,318	(1,358,318)			-
Pago de dividendos			(318,781)				(318,781)
Utilidad neta integral				2,202,334	719,556	(338,719)	2,583,171
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2001	Ps. 2,369,560	Ps. 1,667,130	Ps. 5,042,066	Ps. 2,202,334	Ps. (502,357)	Ps. (3,098,730)	Ps. 7,680,003
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			2,202,334	(2,202,334)			-
Pago de dividendos			(584,978)				(584,978)
Utilidad neta integral				2,564,218	(455,349)	(80,017)	2,028,852
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2002	Ps. 2,369,560	Ps. 1,667,130	Ps. 6,659,422	Ps. 2,564,218	Ps. (957,706)	Ps. (3,178,747)	Ps. 9,123,877

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante de los presentes estados consolidados.

52

53

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000
Expresados en miles de dólares americanos (\$) y miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2002

NOTA 1 ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA

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

Coca-Cola FEMSA es una asociación entre Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. ("FEMSA"), quien posee indirectamente el 51% del capital social, The Coca-Cola Company, quien posee indirectamente el 30% del capital social de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, las acciones que representan el 19% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. (BMV: KOFL) y en the New York Stock Exchange, Inc. (NYSE: KOF)

Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias ("la Compañía") como unidad económica está dedicada a la producción, distribución y comercialización de bebidas de algunas de las marcas registradas de The Coca-Cola Company, operando en dos territorios de México, el Valle de México, incluyendo la ciudad de México y gran parte del Estado de México y el territorio del Sureste, que incluye los estados de Tabasco y Chiapas, parte del estado de Oaxaca y el sur del estado de Veracruz. Además opera el territorio que incluye la ciudad de Buenos Aires y gran parte del gran Buenos Aires, en Argentina.

Con fecha 5 de noviembre de 2001, la Compañía firmó un contrato de franquicia con FEMSA para la producción, distribución y comercialización de las bebidas de la marca Mundet en los territorios donde la Compañía opera.

El 23 de diciembre de 2002, Coca-Cola FEMSA llegó a un acuerdo definitivo para adquirir Panamerican Beverages, Inc. ("Panamco") en una operación valuada en \$3.6 miles de millones de dólares americanos, que incluye el asumir una deuda neta estimada de \$880 millones de dólares americanos al 31 de diciembre de 2002.

La operación ha sido aprobada por los Consejos de Administración de ambas compañías. Sin embargo, no existe ninguna seguridad de que esta operación se cierre, ya que la consumación de esta combinación de negocios está sujeta a varias condiciones importantes, como son la aprobación por parte de los accionistas

de Panamco, aprobaciones de rutina de agencias reguladoras, la obtención del financiamiento para la operación, el que Coca-Cola FEMSA mantenga calificaciones crediticias específicas y otras condiciones de cierre de la operación de naturaleza rutinaria.

La operación será financiada con \$2.05 miles de millones de dólares americanos de nueva deuda por la que Coca-Cola FEMSA ha obtenido compromisos formales de JP Morgan Chase y Morgan Stanley, contribuciones de capital de FEMSA y The Coca-Cola Company, y efectivo disponible. Estos fondos también se usarán para refinanciar aproximadamente \$464 millones de dólares americanos de la deuda que actualmente tiene Panamco.

NOTA 2 BASES DE PRESENTACIÓN

Los estados financieros consolidados de la Compañía, se preparan de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México ("PCGA mexicanos"), los cuales difieren en ciertos aspectos importantes con respecto a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en los Estados Unidos de América ("US GAAP"), como se explica en la Nota 22. La conciliación entre las cifras determinadas bajo los PCGA mexicanos y los US GAAP se presenta en la Nota 23.

Los estados financieros consolidados se presentan en miles de pesos mexicanos ("Ps."). La presentación de las cifras en miles de dólares americanos ("\$") fue incluida solamente para comodidad del lector, usando el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2002 de Ps. 10.459 por dólar americano. Dichas cifras no representan los saldos que las cuentas tienen o podrían tener en un futuro convertidas a dólares a este o cualquier otro tipo de cambio.

Los estados financieros consolidados incluyen los de Coca-Cola FEMSA y los de todas aquellas compañías en las que se posee, directa e indirectamente en forma mayoritaria el capital social y/o ejerce el control correspondiente. Todos los saldos y transacciones intercompañías han sido eliminadas en la consolidación.

Las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA son las siguientes:

Valle de México:	Propimex, S.A. de C.V. Refrescos y Aguas Minerales, S.A. de C.V. Administración y Asesoría Integral, S.A. de C.V.
Sureste de México:	Inmuebles del Golfo, S.A. de C.V.
Argentina:	Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires S.A.

NOTA 3 INCORPORACIÓN DE LA SUBSIDIARIA EN EL EXTRANJERO

Los registros contables de la subsidiaria en el extranjero se realiza en la moneda local del país de origen.

Para su incorporación a los estados financieros consolidados se actualizan a poder adquisitivo de la moneda local de cierre del ejercicio aplicando la inflación del país de origen y posteriormente, se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del ejercicio.

La variación en la inversión neta en la subsidiaria en el extranjero generada por la fluctuación del tipo de cambio, se incluye en el Resultado Acumulado por Conversión y se registra en el Capital Contable.

La fluctuación cambiaria de los financiamientos contratados para la adquisición de la subsidiaria en el extranjero, neta de su correspondiente efecto fiscal, se presenta en la cuenta de resultado acumulado por conversión, al considerar la inversión en dicha subsidiaria equivalente a una cobertura económica. Asimismo, cuando el financiamiento contratado es superior a la inversión neta en la entidad extranjera, la fluctuación cambiaria correspondiente al exceso del financiamiento sobre la cobertura es registrada en los resultados del ejercicio.

La ganancia o pérdida por posición monetaria correspondiente a los financiamientos sobre los cuales se ha designado una cobertura económica, se calcula utilizando el índice de precios del país de origen de la

subsidiaria, al considerarse como parte integrante de la inversión en el extranjero, y se registra en el costo integral de financiamiento.

El crédito mercantil originado por la adquisición de la subsidiaria en el extranjero se registra en la moneda funcional de la subsidiaria, por ser la moneda en que se recuperará la inversión y se actualiza aplicando la inflación del país de origen y el tipo de cambio al cierre del ejercicio.

Durante diciembre de 2001, el gobierno de la República de Argentina estableció una serie de medidas en materia económica, entre las que destacan las restricciones para disposiciones de efectivo y para realizar operaciones en monedas extranjeras. El 6 de enero de 2002, el gobierno emitió la Ley de Emergencia Económica vigente hasta el 10 de diciembre de 2003, la cual le otorga facultades al gobierno para determinar los tipos de cambio entre el peso y las monedas extranjeras y para dictar regulaciones cambiarias.

Debido a la inestabilidad económica de Argentina, y a la devaluación del peso argentino, la Compañía ha reconocido una disminución en el valor de su inversión en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, S.A. ("Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires"). Al 31 de diciembre del 2002 y 2001, el efecto acumulado en el capital contable por la devaluación del peso argentino asciende a Ps. 1,538,745.

Ante la continuación de la difícil situación económica de Argentina y la incertidumbre con respecto al periodo de recuperación, así como la inestabilidad en el tipo de cambio, la Compañía realizó una valuación del valor de su inversión en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires mediante el método de múltiplos de valor de mercado de compañías similares y en Julio 1 del 2002 reconoció un deterioro del crédito mercantil generado por la adquisición por Ps. 401,823, el cual se presenta dentro del rubro de otros gastos en los resultados del ejercicio.

Debido a lo anterior, la inversión neta en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires se dejó de utilizar como cobertura económica para los pasivos denominados en dólares asumidos para esta adquisición.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

NOTA 4 PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES

Las principales políticas contables de la Compañía están de acuerdo con PCGA mexicanos, los cuales requieren que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas partidas incluidas en los estados financieros consolidados.

La administración de la Compañía considera que las estimaciones y supuestos utilizados son los adecuados a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados.

Las principales políticas contables se resumen a continuación:

a) Reconocimiento de los Efectos de la Inflación:

El reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera consiste en:

- > Actualizar los activos no monetarios, tales como inventarios y activos fijos, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados.
- > Actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones y las utilidades retenidas de años anteriores en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos equivalentes a la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas mediante la aplicación de factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor ("INPC").
- > Incluir en el capital contable el resultado acumulado por la tenencia de activos no monetarios, el cual resulta de la diferencia neta entre la actualización aplicando costos de reposición a los activos no monetarios y la actualización mediante la aplicación de factores derivados del INPC.

La Compañía actualiza sus estados financieros, en términos del poder adquisitivo de la moneda de cierre del ejercicio, utilizando factores derivados del INPC para las subsidiarias en México y el índice de inflación del país de origen y el tipo de cambio de cierre del periodo, para la subsidiaria en el extranjero.

La Compañía actualiza su estado de resultados aplicando factores derivados del INPC del mes en el cual ocurrió la transacción, a la fecha de presentación de los estados financieros.

La información financiera de periodos anteriores de las subsidiarias mexicanas fue actualizada utilizando factores derivados del INPC y la información de las subsidiarias en el extranjero fue actualizada utilizando la inflación del país de origen y posteriormente fue convertida a pesos mexicanos aplicando el tipo de cambio de cierre del ejercicio (ver Nota 3).

Consecuentemente, las cifras son comparables entre sí y con periodos anteriores, al estar expresadas en términos de la misma moneda.

b) Efectivo y Valores de Realización Inmediata:

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses. Los valores de realización inmediata se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones de renta fija a corto plazo a través de bancos y casas de bolsa, valuados a valor de mercado.

c) Inventarios y Costo de Ventas:

Los inventarios se actualizan a costos específicos de reposición, sin que excedan el valor de mercado. El costo de ventas del periodo se determina con base en el valor de reposición de los inventarios al momento de su venta. Los anticipos a proveedores para la compra de materias primas y refacciones se incluyen en la cuenta de inventarios, y se actualizan en base a factores derivados del INPC, considerando su antigüedad promedio.

d) Pagos Anticipados:

Representan pagos por servicios que serán recibidos en los siguientes 12 meses. Los pagos anticipados se registran a su costo histórico y se aplican a los resultados del mes en el cual se reciben los servicios o beneficios. Los pagos anticipados representan principalmente gastos de publicidad, rentas y gastos promocionales.

Los gastos de publicidad pagados por anticipado corresponden principalmente al tiempo de transmisión en televisión y radio, y se amortizan hasta en un plazo de 12 meses, en base al tiempo de transmisión de los anuncios. Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en los resultados de operación en el momento en que se incurren.

Los gastos promocionales se aplican a los resultados del periodo en el cual se erogan, excepto aquellos relacionados con el lanzamiento de nuevos productos y/o presentaciones, los cuales se registran como pagos anticipados y se amortizan en los resultados de acuerdo al tiempo en el que se estima que las ventas de estos productos y/o presentaciones alcanzarán su nivel normal de operación, el cual es generalmente de un año (ver Nota 7).

e) Propiedades, Planta y Equipo:

Se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. Las propiedades, planta y equipo de procedencia nacional se actualizan aplicando los factores derivados del INPC, excepto las botellas y cajas (ver Nota 4 g). El activo fijo de procedencia extranjera se actualizan aplicando la inflación del país de origen y el tipo de cambio al cierre del ejercicio.

La depreciación de las propiedades, planta y equipo se calcula utilizando el método de línea recta, basado en el valor actualizado de los activos, disminuido por su valor residual. Las tasas de depreciación son determinadas por la Compañía en coordinación con peritos valuadores independientes, considerando la vida útil remanente de los activos.

Las tasas anuales promedio de depreciación de los activos son las siguientes:

Edificios y construcciones	2.2%
Maquinaria y equipo	5.1%
Equipo de distribución	7.1%
Otros activos	12.4%

f) Botellas y Cajas:

La Compañía clasifica las botellas y cajas dentro del rubro de propiedades, planta y equipo. Las botellas y cajas se registran a su costo de adquisición y son actualizadas a su valor de reposición.

La rotura se carga a los resultados de operación a medida en que se incurre. La Compañía estima que el gasto por rotura es similar al gasto por depreciación, calculado con una vida útil estimada de cinco años para envase de vidrio retornable y de un año para envase de plástico retornable. La depreciación se determina sólo para efectos fiscales y se calcula utilizando el método de línea recta a una tasa del 10% anual. Al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000, el gasto por rotura reconocido en los resultados ascendió a Ps. 192,074, Ps. 198,837 y Ps. 279,059, respectivamente. Los depósitos recibidos por botellas y cajas entregados en comodato a los clientes, se presentan disminuyendo el saldo de botellas y cajas en circulación. La diferencia entre el costo y los depósitos recibidos se amortiza de acuerdo con la vida útil de dichos activos.

g) Inversiones en Acciones:

Las inversiones en acciones en compañías asociadas se registran a su costo de adquisición y posteriormente se valúan a través del método de participación. En el caso de inversiones en compañías asociadas en las que no se tiene influencia significativa, se valúan al costo de adquisición actualizado, mediante la aplicación de factores derivados del INPC.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

h) Cargos Diferidos:

Representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en un plazo mayor a un año, representados principalmente por:

- > Inversiones en refrigeradores, los cuales son puestos en el mercado con el objeto de mostrar y promocionar los productos de la Compañía, dicho equipo es amortizado de acuerdo a una vida útil aproximada de tres años.
- > Acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía durante cierto tiempo, los cuales se consideran como activos monetarios y se amortizan con base al plazo en que se espera recibir los beneficios. En promedio los acuerdos con clientes tienen una vigencia de entre tres y seis años.
- > Las mejoras en propiedades arrendadas, son actualizadas con base a los factores derivados del INPC, considerando su antigüedad promedio y se amortizan en línea recta de acuerdo al plazo en que se espera recibir los beneficios.

i) Crédito Mercantil:

Es la diferencia entre el valor pagado y el valor contable de las acciones y/o activos adquiridos, siendo este último similar al valor de mercado de dichos activos. Esta diferencia se amortiza en un plazo no mayor a 20 años. El crédito mercantil se registra en la moneda en que se efectuó la inversión y se actualiza aplicando la inflación del país de origen y en su caso, utilizando el tipo de cambio de cierre del ejercicio.

j) Pagos de The Coca-Cola Company:

The Coca-Cola Company participa en los programas de publicidad y promociones. Estos recursos son registrados como una reducción a los gastos de venta. Los gastos netos efectuados por dichos conceptos, ascendieron a Ps. 714,840, Ps. 692,619 y Ps. 707,252, al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000, respectivamente.

Adicionalmente, participa en el programa de inversión en refrigeradores. Dichos recursos se relacionan con el incremento en el volumen de ventas de los productos franquiciados por The Coca-Cola Company y están condicionados al cumplimiento de ciertos objetivos, por lo que la inversión, neta de la participación de The Coca-Cola Company se registra en la cuenta cargos diferidos.

k) Obligaciones de Carácter Laboral:

Consisten en los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad, determinados a través de cálculos actuariales realizados por actuarios independientes, basados en el método del crédito unitario proyectado. Estas obligaciones se consideran como partidas no monetarias, las cuales se actualizan mediante factores derivados del INPC y dicha actualización se registra en el capital contable. El incremento en el saldo de las obligaciones laborales, se registra en el estado de resultados (ver Nota 13).

El costo de los servicios pasados se amortiza en el tiempo estimado en que los empleados recibirán los beneficios del plan, el cual para la Compañía es de 14 años, a partir de 1996. La amortización del periodo se registra como un gasto en el estado de resultados.

Las subsidiarias de la Compañía (excepto Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires) tienen constituidos fondos para el pago de pensiones, a través de un fideicomiso irrevocable a favor de los trabajadores.

Las indemnizaciones por despido se aplican a los resultados del periodo en que ocurren. Los pagos por indemnizaciones producto de la reestructuración y redimensionamiento de ciertas áreas que resulten en una reducción en el número de personal se registran en el rubro de otros gastos. Al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000 el monto registrado en otros gastos ascendió a Ps. 63,175, Ps. 25,992 y Ps. 32,170, respectivamente.

l) Reconocimiento de los Ingresos:

Los ingresos se reconocen en el momento en el que el producto se embarca o entrega al cliente y éste asume la responsabilidad del mismo.

m) Impuesto Sobre la Renta, al Activo y Participación de los Trabajadores en las Utilidades:

La Compañía determina y registra el Impuesto Sobre la Renta ("ISR"), el Impuesto al Activo ("IMPAC") y la Participación a los Trabajadores en las Utilidades ("PTU") con base a la legislación fiscal en vigor y al Boletín D-4 revisado "Tratamiento Contable del Impuesto Sobre la Renta, del Impuesto al Activo y la Participación de los Trabajadores en las Utilidades", el cual requiere el reconocimiento de activos y pasivos por impuestos diferidos, por todas aquellas diferencias temporales que surjan entre los saldos contables y fiscales de los activos y pasivos.

El saldo de impuestos diferidos por concepto de ISR e IMPAC, se determina utilizando el método de activos y pasivos, el cual considera todas las diferencias temporales entre los saldos contables y fiscales. Para determinar el saldo de impuestos diferidos por concepto de PTU, se consideran únicamente las diferencias temporales que surjan en la conciliación entre la utilidad neta del periodo y la utilidad fiscal gravable para PTU, sobre las cuales se pueda presumir razonablemente que van a provocar un pasivo o un beneficio.

El saldo de impuestos diferidos está compuesto por partidas monetarias y no monetarias, en base a las diferencias temporales que le dieron origen. Asimismo, está clasificado como pasivo a largo plazo, independientemente de la reversión que se espera en el corto plazo de ciertas diferencias temporales.

El impuesto diferido aplicable al resultado del periodo se determina comparando el saldo de impuestos diferidos al final del periodo contra el saldo inicial, excluyendo de ambos saldos las diferencias temporales que se registran directamente en el capital contable. El impuesto diferido de estas diferencias temporales se registra en la misma cuenta del capital contable que le dio origen. El efecto neto acumulado inicial por la adopción del Boletín D-4 en el año 2000, fue reconocido en el capital contable disminuyendo la cuenta de utilidades retenidas (ver Nota 19 d).

Cada una de las subsidiarias determina y registra el ISR o el IMPAC sobre una base individual, de acuerdo con lo causado en el periodo. Por lo tanto, la provisión de impuestos incluida en los estados financieros consolidados representa la suma de las provisiones de las subsidiarias y de Coca-Cola FEMSA.

FEMSA tiene la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ("SHCP") para preparar sus declaraciones de ISR e IMPAC sobre una base consolidada, la cual incluye las utilidades o pérdidas fiscales de sus subsidiarias mexicanas al 60% de su participación accionaria.

n) Costo Integral de Financiamiento:

Está integrado por los siguientes conceptos:

Intereses:

El gasto y producto financiero se registra cuando es incurrido o ganado, respectivamente.

Fluctuación Cambiaria:

Las transacciones en moneda extranjera se registran convertidas en moneda nacional al tipo de cambio vigente a la fecha en que se efectúan. Posteriormente los activos y pasivos monetarios en monedas extranjeras se expresan al tipo de cambio de cierre del periodo. La variación entre los tipos de cambio aplicados se registra como fluctuación cambiaria en el estado de resultados, excepto la fluctuación cambiaria de los financiamientos contratados para la adquisición de compañías en el extranjero (ver Nota 3).

Resultado por Posición Monetaria:

Es producto del efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias. El resultado por posición monetaria de las subsidiarias mexicanas se determina aplicando el INPC mensual a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo los financiamientos contratados para la adquisición de compañías en el extranjero (ver Nota 3).

El resultado por posición monetaria de la subsidiaria en el extranjero se calcula aplicando la inflación mensual del país de origen a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, expresada en la moneda del país de origen, posteriormente los resultados mensuales se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio al cierre del periodo, excepto por lo mencionado en la Nota 3.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

o) Instrumentos Financieros:

La Compañía contrata instrumentos financieros para cubrir el riesgo de ciertas operaciones. Si el instrumento financiero se contrata para cubrir necesidades de operación, el costo del mismo se registra en los costos y gastos de operación y si se contrata para cubrir necesidades de financiamiento, se registra como gasto financiero o fluctuación cambiaria, según el contrato correspondiente.

Hasta diciembre de 2001, la Compañía registraba el efecto en resultados a la fecha de vencimiento de los instrumentos financieros, excepto en el caso de las opciones, en las cuales la prima pagada se registraba en resultados en línea recta durante la vida del contrato.

A partir de enero de 2001, entró en vigor el Boletín C-2 "Instrumentos Financieros", el cual requiere el reconocimiento en el estado de situación financiera de todos los instrumentos financieros, ya sean activos o pasivos. Los instrumentos financieros contratados con fines de cobertura se deberán valorar utilizando el mismo criterio de valuación aplicado a los activos y pasivos cubiertos.

Asimismo, los instrumentos financieros contratados para fines diferentes a los de cubrir las operaciones de la Compañía, deberán valuarse a su valor razonable. La diferencia entre el valor inicial y final del periodo de los activos y pasivos financieros, se registra en el resultado del ejercicio. El reconocimiento inicial de este nuevo boletín se incluye en la utilidad neta del ejercicio del 2001 como cambios en principios contables, neto de su efecto fiscal, cuyo monto ascendió a Ps. 28,972.

p) Resultado Acumulado por Tenencia de Activos No Monetarios:

Representa la suma de las diferencias entre el valor en libros y el valor actualizado aplicando factores derivados del INPC de los activos no monetarios, tales como inventarios y activos fijos, y su efecto en el estado de resultados cuando los activos son consumidos o depreciados.

q) Utilidad Integral:

La utilidad integral está compuesta por la utilidad neta y otros componentes, tales como el resultado por conversión y el resultado por tenencia de activos no monetarios del ejercicio, y se presenta en los Estados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable Consolidados.

Nota 5 Otras Cuentas por Cobrar

	2002	2001
The Coca-Cola Company	Ps. 113,753	Ps. 140,186
Alpla, S.A. de C.V.	41,787	141,782
Arteva, S.A. de C.V.	2,249	9,053
Anticipos de viajes para empleados	11,517	–
Reclamaciones de seguros	3,066	4,412
Préstamos a empleados	186	4,616
Depósitos en garantía	4,788	3,049
Otros	25,068	24,569
	Ps. 202,414	Ps. 327,667

Reserva de cuentas incobrables	2002	2001
Saldo inicial	Ps. 9,380	Ps. 13,932
Reserva del periodo	18,074	19,650
Cancelación de cuentas incobrables	(14,849)	(23,458)
Actualización de saldos iniciales	(1,580)	(744)
Saldo final	Ps. 11,025	Ps. 9,380

NOTA 6 INVENTARIOS

	2002	2001
Productos terminados	Ps. 205,909	Ps. 192,825
Materias primas	240,640	251,047
Refacciones	76,804	80,216
Anticipos a proveedores	217,782	45,897
Producción en proceso	1,294	898
Artículos promocionales	4,357	5,642
	Ps. 746,786	Ps. 576,525

NOTA 7 PAGOS ANTICIPADOS

	2002	2001
Publicidad	Ps. 48,612	Ps. 14,869
Seguros y fianzas	1,964	3,081
Otros	20,418	10,428
	Ps. 70,994	Ps. 28,378

La aplicación a resultados por concepto de pagos anticipados de publicidad y gastos promocionales por los ejercicios terminados al 31 de diciembre del 2002, 2001 y 2000, es la siguiente:

	2002	2001	2000
Publicidad	Ps. 490,927	Ps. 497,071	Ps. 616,584
Gastos promocionales	121,498	104,751	114,099

NOTA 8 INVERSIONES EN ACCIONES

Compañía	Tenencia	2002	2001
Coca-Cola FEMSA:			
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA")	19.60%	Ps. 67,643	Ps. 62,313
Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires:			
Complejo Industrial Can, S.A. ("CICAN")	48.10%	46,417	63,923
Otros	Varios	1,881	1,808
		Ps. 115,941	Ps. 128,044

NOTA 9 PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

	2002	2001
Terrenos	Ps. 771,104	Ps. 757,171
Edificios, maquinaria y equipo	8,665,889	8,000,238
Depreciación acumulada	(3,112,760)	(2,637,529)
Inversiones en proceso	360,655	305,520
Botellas y cajas	284,218	212,308
	Ps. 6,969,106	Ps. 6,637,708

De acuerdo con un programa de desinversiones, la Compañía ha identificado activos fijos, principalmente terrenos, edificios y equipo, los cuales al 31 de diciembre de 2001, ascendieron a Ps. 25,225 (valor nominal). Dichos activos no están en uso y han sido valuados a su valor estimado de realización, conforme a los avalúos correspondientes. Adicionalmente son considerados como activos monetarios y se les calcula pérdida por posición monetaria, la cual se registra en los resultados del ejercicio.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

NOTA 10 CARGOS DIFERIDOS NETO

	2002		2001
Equipos de refrigeración	Ps. 385,736	Ps.	305,496
Mejoras en propiedades arrendadas	27,741		66,260
Pasivo adicional de las obligaciones laborales (ver Nota 13)	12,620		10,035
Costo de las opciones para el programa de bonos (ver Nota 14)	-		2,902
Gastos diferidos del Bono Yankee	23,236		29,634
Acuerdos con clientes	72,293		67,190
Tarimas	55,327		35,678
Costo diferido de adquisición	261,477		-
Otros	-		10,139
	Ps. 838,430	Ps.	527,334

NOTA 11 SALDOS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS Y COMPAÑÍAS ASOCIADAS

El balance y estado de resultados consolidados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

a) FEMSA y Subsidiarias:

Saldos	2002		2001
Activos (cuentas por cobrar)	Ps. 18,670	Ps.	19,341
Pasivos (proveedores y otros pasivos)	200,162		116,923

Operaciones	2002		2001		2000
Ventas y otros ingresos	Ps. 139,928	Ps.	118,420	Ps.	87,985
Compra de inventarios	825,957		550,848		616,325
Gastos de operación	660,378		626,913		673,651

b) The Coca-Cola Company:

Saldos	2002		2001
Activos (cuentas por cobrar)	Ps. 113,753	Ps.	140,186
Pasivos (proveedores y otros pasivos)	312,329		152,904

Operaciones	2002		2001		2000
Compras de concentrado	Ps. 2,558,521	Ps.	2,643,392	Ps.	2,586,255
Gastos financieros	14,726		23,248		28,604

c) Otras asociadas:

Al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000, las compañías subsidiarias recibieron diversos servicios de empresas en las cuales algunos accionistas de la Compañía tienen interés en el Capital Contable:

Intereses:	2002		2001		2000
	Ps.	–	Ps.	–	Ps.
Pagados					33
Cobrados	63,408		62,701		15,827

Compras de producto envasado:

Operaciones	2002		2001		2000
	Ps.	171,802	Ps.	429,945	Ps.
IEQSA					220,004
CICAN		62,885		122,003	133,100

NOTA 12 SALDOS Y TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA

Los activos, pasivos y transacciones denominadas en monedas extranjeras, distintos a la moneda funcional de cada unidad reportada, convertidos a dólares, son los siguientes:

Saldos	Tipo de Cambio Aplicable ⁽¹⁾	Miles de Dólares Americanos		
		Corto Plazo	Largo Plazo	Total
Diciembre 31, 2002:				
Activos	10.459	\$ 320,660	\$ –	\$ 320,660
Pasivos		7,763	303,070	310,833
Diciembre 31, 2001:				
Activos	9.18	\$ 182,935	\$ –	\$ 182,935
Pasivos		7,772	303,959	311,731

(1) Pesos por dólar americano.

Las transacciones en monedas extranjeras convertidas a dólares, excluyendo las operaciones de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, fueron las siguientes:

Operaciones	Miles de Dólares Americanos		
	2002	2001	2000
Ingresos por intereses	\$ 2,931	\$ 2,333	\$ 208
Egresos por intereses y comisiones	28,043	28,809	28,428
	\$ (25,112)	\$ (26,476)	\$ (28,220)

Al 21 de enero de 2003, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, la posición en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2002 y el tipo de cambio a esta fecha fue de Ps. 10.696 pesos por dólar americano.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

NOTA 13 OBLIGACIONES LABORALES

El estudio actuarial de los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones (subsidiarias mexicanas y de Argentina) y prima de antigüedad (exclusivo para subsidiarias mexicanas), así como el costo del ejercicio fue determinado utilizando los siguientes supuestos a largo plazo:

	Tasas Reales
Tasa de descuento anual	6.0%
Incremento de sueldos	2.0%
Tasa de retorno de la inversión	6.0%

En junio de 2001 la Compañía disminuyó la obligación por servicios proyectados derivados de un cambio en los cálculos actuariales, motivado por una confirmación de criterio que se recibió por parte del Instituto Mexicano del Seguro Social ("IMSS") sobre la interpretación del artículo 28 de la Ley del Seguro Social que entró en vigor en julio de 1997, en la que el IMSS aumenta las pensiones del asegurado para los rubros de invalidez, vejez y cesantía de edad avanzada.

Los saldos del pasivo y del fideicomiso, así como el costo del ejercicio ascendieron a:

	2002	2001
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 56,721	Ps. 63,208
Obligaciones por personal activo	90,010	48,032
Obligaciones por beneficios actuales	146,731	111,240
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre la obligación por beneficios actuales	26,196	15,701
Obligaciones por beneficios proyectados	172,927	126,941
Fideicomiso del plan de pensiones a valor de mercado	(35,326)	(40,237)

Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear	137,601	86,704
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	(14,258)	(1,117)
Utilidad actuarial por amortizar	39,580	69,039
Total	Ps. 162,923	Ps. 154,626

	2002	2001
Prima de antigüedad:		
Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años	Ps. 5,133	Ps. 5,380
Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años	15,897	13,313
Obligaciones por beneficios actuales	21,030	18,693
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre las obligaciones por beneficios actuales	1,936	1,756
Obligaciones por beneficios proyectados	22,966	20,449
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	(2,201)	(2,334)
Pérdida actuarial por amortizar	(12,194)	(9,026)
	8,571	9,089
Pasivo adicional	12,620	10,035
Total	Ps. 21,191	Ps. 19,124
Total obligaciones laborales	Ps. 184,114	Ps. 173,750

	2002	2001	2000
Costo del Periodo:			
Plan de pensiones y jubilaciones	Ps. 11,907	Ps. 11,132	Ps. 22,929
Prima de antigüedad	5,218	4,996	5,276
Total	Ps. 17,125	Ps. 16,128	Ps. 28,205

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

Al 31 de diciembre de 2002 y 2001, en algunas compañías subsidiarias el importe del pasivo de las obligaciones por beneficios proyectados fue inferior a la obligación por beneficios actuales, neta de los activos a valor de mercado, por lo que se reconoció un pasivo adicional que se registró contra un activo intangible y se presenta dentro del rubro de cargos diferidos, neto (ver Nota 10).

Los activos del fideicomiso están constituidos por fondos de renta fija y variable, valuados a valor de mercado. Al 31 de diciembre de 2001, algunas compañías subsidiarias efectuaron aportaciones al fideicomiso del plan de pensiones y jubilaciones, las cuales ascendieron a Ps. 100 (valor nominal).

En el costo integral de financiamiento se incluye el costo financiero, neto del rendimiento de los activos correspondiente a las obligaciones laborales, el cual ascendió a Ps. 5,286, Ps. 5,285 y Ps. 9,667, al 31 de diciembre de 2002, 2001 y 2000, respectivamente.

NOTA 14 PROGRAMA DE BONOS

Algunas subsidiarias de la Compañía iniciaron un programa de bonos en beneficio de ciertos ejecutivos. Bajo los términos de este programa aprobado en abril de 1997, los ejecutivos tienen derecho en el quinto aniversario del programa, al pago de un bono especial basado en su salario y condicionado a que por lo menos dupliquen en términos reales el valor de mercado de las acciones de FEMSA y Coca-Cola FEMSA (en partes iguales). En marzo de 2002 se hicieron algunas modificaciones para ampliar el término del programa, como consecuencia, se recorre de marzo 1998 a marzo de 2003 el periodo de cinco años, mediante el cual se determinará si el pago del bono será distribuido a los ejecutivos participantes.

La Compañía cubrió el riesgo de la obligación potencial resultante de dicho programa relacionado con las acciones de FEMSA, mediante la compra de opciones las cuales posteriormente fueron depositadas en un fideicomiso. El costo de compra de las opciones fue registrado en el rubro de cargos diferidos, neto, y fue amortizado en los siguientes cinco años, es decir al término del programa. Al 31 de diciembre de 2002 el monto ha sido completamente amortizado y al 31 de diciembre de 2001, el monto pendiente de amortizar ascendió a Ps. 2,902 (ver Nota 10).

Las opciones adquiridas se valúan a valor de mercado y cualquier ingreso derivado de las mismas, se registra solamente por el monto en que exceda a la obligación potencial, la cual se determina con base al precio de la acción al final de cada ejercicio reportado. A la fecha de los presentes estados financieros ningún ingreso ha sido registrado.

Adicionalmente, la Compañía instituyó en 1999 un nuevo plan de compensación a ciertos ejecutivos clave, que consiste en un bono anual de acuerdo con sus responsabilidades en la organización y el resultado de su desempeño en el año anterior, el cual se devenga en un periodo de cinco años a partir de 1999. El bono anual se registra en los resultados de operación del ejercicio.

El monto neto después de impuestos será anualmente transmitido irrevocablemente en propiedad por cada uno de los ejecutivos clave a un fideicomiso constituido por los mismos ejecutivos, con el fin de que mediante instrucciones de un comité técnico, el fideicomiso pueda:

- > Adquirir acciones de FEMSA o de cualquiera de sus subsidiarias que coticen en BMV o en certificados de depósito que las representen, y que coticen en NYSE; y/o
- > Adquirir opciones para la compra de las acciones mencionadas anteriormente.

Los ejecutivos podrán disponer de las acciones u opciones asignadas, según sea el caso, un año después de que éstas fueron otorgadas en un 20% anual.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

NOTA 15 PRÉSTAMOS BANCARIOS

Los préstamos bancarios a largo plazo de la Compañía son los siguientes (denominados en dólares a menos que se indique lo contrario):

Banco	Tasa de interés	2002	2001
Tasa de interés fija:			
Bono Yankee	8.95 %	Ps. 2,091,800	Ps. 1,940,652
Colocación privada: Citibank, N.A.	9.40 %	1,045,900	970,326
GE Capital Leasing	9.44 %	36,908	40,777
		3,174,608	2,951,755
Varios	Libor + 2	4,496	11,036
		3,179,104	2,962,791
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo		(9,294)	(13,400)
		Ps. 3,169,810	Ps. 2,949,391

Al 31 de diciembre de 2002 y 2001 la tasa Libor fue 1.38% y 1.88%, respectivamente.

Los vencimientos de los préstamos bancarios a largo plazo al 31 de diciembre de 2002 se integran de la siguiente manera:

2004	Ps. 1,055,194
2005	7,047
2006	2,098,846
2007	6,961
2008	1,762
	Ps. 3,169,810

Al 31 de diciembre de 2002, todas las restricciones y razones financieras establecidas en los contratos de crédito vigentes han sido cumplidas.

NOTA 16 VALOR DE MERCADO DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

a) Deuda a Largo Plazo:

El valor de mercado de los préstamos bancarios a largo plazo y de los créditos sindicados, se basa en el valor de los flujos descontados. La tasa de descuento se estima utilizando las tasas actuales ofrecidas para deudas con montos y vencimientos similares. El valor de mercado de los documentos por pagar a largo plazo se basa en los precios cotizados en el mercado.

	Miles de dólares americanos	
	2002	2001
Valor en libros	Ps. 3,179,096	Ps. 2,962,791
Valor de mercado	3,600,030	3,294,318

Notas a los Estados Financieros Consolidados

b) Opciones para la compra de acciones

Los términos y condiciones relacionados con las opciones para la compra de las acciones de Coca-Cola FEMSA, así como su tratamiento contable se describen en la Nota 14. El valor de mercado se estima con base en los precios cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del ejercicio. La Compañía no prevé la cancelación anticipada de estos contratos y espera que su fecha de vencimiento será la originalmente establecida cuando fueron contratados.

c) Forwards para la compra de dólares

Al 31 de diciembre de 2002 y 2001, la Compañía no tiene ningún contrato de forwards para la compra y venta de dólares americanos.

Al 31 de diciembre de 2000, la Compañía tenía vigentes 35 contratos de forwards para la compra y venta de dólares por un monto total de \$131,400, los cuales vencieron durante el 2001. Los contratos para la venta de US dólares eran por las mismas cantidades y con vencimiento en las mismas fechas que los contratos de compra de US dólares. El objetivo era administrar el riesgo cambiario de la Compañía. Adicionalmente, se adquirieron 10 contratos de forwards por un monto de \$100,000, para manejar el riesgo de tipo de cambio entre el peso argentino y US dólar, los cuales expiraron durante noviembre y diciembre de 2001.

d) Opciones para la compra de dólares

Adicionalmente al 31 de diciembre de 2000 se tenían vigentes 24 contratos de opciones para compra de dólares, por un monto de \$87,600, los cuales expiraron durante el 2001.

e) Futuros

Durante el ejercicio 2002, la Compañía firmó varios contratos de derivados con diferentes instituciones financieras para cubrir el costo de aluminio para los años 2003 y 2004. Estos contratos varían en naturaleza y diversificación de instrumentos minimizando el riesgo para la Compañía.

Fecha de Vencimiento	Tipo de Contrato	Monto Cubierto (Ps.)
2003	Seagulls	23,806
	Swaps	53,589
2004	Swaptions	34,556
	Swaps	20,189

Los contratos denominados swaps obligan a la Compañía a pagar un precio fijo establecido.

El valor de mercado de todos los instrumentos se estima con base en los precios cotizados en el mercado para dar por terminado dichos contratos a la fecha de cierre del año. La Compañía no estima la cancelación anticipada de estos contratos y espera que a su fecha de vencimiento sea la originalmente establecida cuando fueron contratados.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

NOTA 17 CAPITAL CONTABLE

Al 31 de diciembre de 2002, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 1,425 millones de acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal y con cláusula de admisión de extranjeros. El capital fijo asciende a Ps. 633,250 (valor nominal) y el capital variable no debe exceder de 10 veces el capital social mínimo fijo.

Las características de las acciones comunes son las siguientes:

- > Las acciones serie "A" y serie "D" son ordinarias, de voto sin restricción y representarán como mínimo el 75% del capital social suscrito. Están sujetas a ciertas restricciones para su transferencia.
- > Las acciones serie "A" sólo podrán ser adquiridas por mexicanos y representarán en todo momento no menos del 51% de las acciones ordinarias.
- > Las acciones serie "D" son de libre suscripción y no podrán exceder el 49% de las acciones ordinarias.
- > Las acciones serie "L" son de voto y otros derechos corporativos limitados.
- > Se tienen autorizadas, sin suscribir 270,750 miles de acciones serie "B" y 204,000 miles de acciones serie "L".

Al 31 de diciembre de 2002, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

Serie de Acciones	Miles de Acciones
A	726,750
D	427,500
L	270,750
Total	1,425,000

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

	Saldo Histórico	Actualización	Saldo Actualizado
Capital social	Ps. 633,250	Ps. 1,736,310	Ps. 2,369,560
Prima en suscripción de acciones	305,505	1,361,625	1,667,130
Utilidades retenidas de años anteriores	4,145,392	2,514,030	6,659,422
Utilidad neta del año	2,513,967	50,251	2,564,218

En asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el 11 de marzo de 2002, se acordó decretar un dividendo a razón de 0.3937 pesos por acción (valor nominal) el cual se pagó en mayo de 2002.

En asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el 11 de marzo de 2002, se acordó el monto máximo de recursos que podrán destinarse a la compra de acciones propias el cual asciende a Ps. 400,000

La utilidad neta de cada compañía mexicana está sujeta a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada año sea traspasada a la reserva legal, hasta que ésta sea igual al 20% del capital social. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la compañía, excepto en la forma de dividendos en acciones. Al 31 de diciembre de 2002, la reserva legal de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 126,650 (valor nominal).

De 1999 hasta 2002, la tasa del ISR era del 35% permitiendo a la compañía diferir el pago del impuesto, en un 3% para 1999 y un 5% para los años 2000 y 2001, hasta la fecha en que se repartan dividendos de dicha utilidad. A partir de 1999 fue creada previamente la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta Reinvertida ("CUFINRE"). Al 31 de diciembre asciende a Ps. 4,847,626 neta de impuesto.

A partir del año 2002 derivado de la última reforma fiscal, se elimina el derecho a diferir el pago de impuestos hasta la fecha en que sean distribuidos los dividendos, debiéndose agotar primeramente la CUFINRE antes de poder utilizar la CUFIN.

NOTA 18 UTILIDAD NETA POR ACCIÓN

Representa la utilidad neta del año correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada en base al promedio ponderado de las acciones en circulación durante el ejercicio. Además se presenta la distribución de las utilidades en base al derecho de dividendos que tienen las distintas series de acciones.

NOTA 19 ENTORNO FISCAL

a) ISR:

El ISR en México se calcula sobre un resultado fiscal, el cual difiere de la utilidad contable, principalmente por la diferencia entre las compras y el costo de ventas, por el tratamiento del resultado integral de financiamiento, los costos relativos a las obligaciones laborales y la depreciación de activos fijos. La utilidad fiscal se incrementa o disminuye por los efectos de la inflación sobre ciertos activos y pasivos monetarios a través del ajuste inflacionario, el cual es similar al resultado por posición monetaria.

El ISR se causa a una tasa del 35% aplicable al resultado fiscal de la Compañía. A partir del 2003 la tasa se reducirá en un punto porcentual por año hasta llegar a un 32% en el 2005.

El ISR en Argentina se calcula sobre un resultado fiscal, el cual difiere de la utilidad contable principalmente por la diferencia en la depreciación y las provisiones por las obligaciones laborales. En Argentina la tasa de ISR es el 35%.

b) IMPAC:

El IMPAC en México se causa a razón del 1.8% anual sobre el promedio neto de la mayoría de los activos a valores fiscales menos ciertos pasivos. El IMPAC se paga únicamente por el monto en que exceda del ISR del periodo. Cuando en el periodo resulte pago de IMPAC, se podrá acreditar contra éste, el importe en que el ISR excedió al IMPAC de los tres años anteriores. Adicionalmente, dicho pago es recuperable en forma actualizada en la medida en que el ISR exceda al IMPAC en los diez ejercicios siguientes.

Adicionalmente, en Argentina se causa el Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas ("IGMP"), el cual es similar al IMPAC y se paga únicamente por el monto en que exceda al ISR del ejercicio. Cuando en el ejercicio resulte pago de IGMP, podrá recuperarse en la medida en que el ISR exceda al IGMP en los cuatro ejercicios siguientes.

c) PTU:

La PTU se calcula sobre un 10% de las utilidades individuales de cada una de las subsidiarias mexicanas basada en la utilidad fiscal, excepto por considerar la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada, la fluctuación cambiaria exigible y no considerar los efectos de la inflación.

La ley de impuestos en Argentina, no considera pago alguno de PTU.

d) ISR diferido:

A partir de enero de 2000 entró en vigor el Boletín D-4 revisado, el cual consiste en el reconocimiento de activos y pasivos por impuestos diferidos, derivados de las diferencias temporales, entre las bases fiscales y contables.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Las diferencias temporales que generaron pasivos (activos) por ISR diferido son las siguientes:

ISR Diferido	2002	2001
Circulante:		
Inventarios	Ps. 117,498	Ps. 176,343
Otras reservas	(59,335)	(54,913)
No circulante:		
Propiedades, planta y equipo, neto ⁽¹⁾	624,157	415,436
Inversiones en acciones	20,483	22,946
Cargos diferidos, neto	147,256	171,278
Obligaciones laborales	(62,673)	(60,812)
	Ps. 787,386	Ps. 670,278

(1) Incluye botellas y cajas

Como se menciona en el inciso a), de acuerdo a la reforma fiscal se reducirá la tasa de impuestos de 35% al 32%. Lo anterior generó una reducción en el saldo de impuestos diferidos al 31 de diciembre de 2001, considerando las fechas estimadas de reversión de las partidas temporales.

Los cambios en el saldo de ISR diferido en el periodo son los siguientes:

	2002	2001
Saldo Inicial	Ps. 670,278	Ps. 700,896
Provisión del periodo	125,843	51,001
Cambios en tasa impositiva	(41,323)	(25,929)
Resultado por tenencia de activos no monetarios	32,588	(55,690)
Saldo final	Ps. 787,386	Ps. 670,278

e) Provisión de Impuesto sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las Utilidades:

	2002	2001	2000
ISR causado	Ps. 1,627,036	Ps. 1,306,122	Ps. 843,662
ISR diferido	84,520	25,073	57,056
PTU	131,307	129,867	124,837
	Ps. 1,842,863	Ps. 1,461,062	Ps. 1,025,555

Al 31 de diciembre de 2002, la Compañía no tiene pérdidas fiscales por amortizar ni IMPAC por recuperar.

	2002	2001	2000
Tasa impositiva:	35.00%	35.00%	35.00%
Resultado por posición monetaria	(3.06)	(0.75)	(0.70)
Ajuste inflacionario	0.58	0.97	0.50
Gastos no deducibles y otros	0.95	(0.15)	3.16
Cancelación del crédito mercantil	3.44	–	–
Tasa efectiva:	36.91%	35.07%	37.96%

NOTA 20 CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

a) Contingencias:

Durante 2002, la Compañía inició una demanda de amparo relacionada al Impuesto Especial de Productos y Servicios (IEPS) aplicable a inventarios producidos con alta fluctuosa contenidos en el final de 2001 y a principios de 2002. De acuerdo a la opinión de los asesores legales de la Compañía, se espera una decisión favorable.

b) Compromisos:

Al 31 de diciembre de 2002, la Compañía tiene arrendamientos financieros de maquinaria y equipo de distribución.

Los plazos de vencimiento son variables y se integran de la siguiente forma:

2003	\$	5,749	Ps.	60,130
2004		5,958		62,314
2005		5,232		54,722
2006		1,772		18,535
2007		1,259		13,162
2008		164		1,719
		20,134		210,582

NOTA 21 INFORMACIÓN POR SEGMENTOS

Información relevante de las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA, dividida por áreas geográficas, se presenta a continuación:

2002	México	Buenos Aires ⁽¹⁾	Total
Ingresos Totales	Ps.16,198,490	Ps. 1,421,528	Ps. 17,620,018
Utilidad de Operación ⁽¹⁾	4,421,429	18,738	4,440,167
Gastos financieros	330,189	3,935	334,124
Productos financieros	247,225	5,362	252,587
ISR	1,728,367	(16,811)	1,711,556
PTU	131,307	—	131,307
Depreciación, amortización del Crédito Mercantil	402,802	155,442	558,244
Cancelación Crédito Mercantil	240,150	161,673	401,823
Rotura de botellas y cajas, amortización y otros	470,228	9,790	480,018
Crédito Mercantil	106,412	152,047	258,459
Activos de Largo Plazo	7,041,957	881,520	7,923,477
Total Activos ⁽²⁾	14,777,920	1,262,466	16,040,386
Impuestos por recuperar	132,158	—	132,158
Total Pasivos ⁽²⁾	5,677,502	246,550	5,924,052
ISR por pagar ⁽³⁾	1,004,422	120,193	1,124,615
Inversiones en Activo Fijo ⁽⁴⁾	1,277,683	63,214	1,340,897

(1) Incluye efecto del crédito mercantil.

(2) Los activos y pasivos totales no incluyen el ISR por recuperar y el ISR por pagar, respectivamente.

(3) Incluye diferimiento del impuesto sobre la renta por un 3% que se encuentra registrado a largo plazo (ver Nota 19).

(4) Incluye inversiones en propiedades, planta y equipo y en cargos diferidos.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

2001	México	Buenos Aires	Total
Ingresos Totales	Ps.15,180,604	Ps. 1,548,869	Ps. 16,729,473
Utilidad de Operación ⁽¹⁾	3,828,850	44,051	3,872,901
Gastos financieros	327,422	2,340	329,762
Productos financieros	273,423	384	273,807
ISR	1,299,890	31,305	1,331,195
PTU	129,867	-	129,867
Depreciación y Amortización de Crédito Mercantil	520,215	175,051	695,266
Rotura de botellas y cajas, amortización y otros	356,541	14,135	370,676
Crédito Mercantil	115,125	780,858	895,983
Activos de Largo Plazo	6,957,571	335,515	7,293,086
Total Activos ⁽²⁾	12,895,963	1,364,450	14,260,413
Total Pasivos ⁽²⁾	4,978,898	352,338	5,331,236
ISR por pagar ⁽³⁾	1,143,523	105,651	1,249,174
Inversiones en Activo Fijo ⁽⁴⁾	800,243	25,915	826,158

2000	México	Buenos Aires	Total
Ingresos Totales	Ps. 14,477,916	Ps. 1,557,473	Ps.16,035,389
Utilidad de Operación ⁽¹⁾	3,052,986	27,211	3,080,197
Gastos financieros	363,747	2,769	366,516
Productos financieros	131,838	5,765	137,603
ISR	869,745	30,973	900,718
PTU	124,837	-	124,837
Depreciación y Amortización de Crédito Mercantil	570,979	188,034	759,013
Rotura de botellas y cajas, amortización y otros	473,237	34,571	507,808
Inversiones en Activo Fijo ⁽⁴⁾	874,489	46,097	920,586

(1) Incluye efecto del crédito mercantil.

(2) Los activos y pasivos totales no incluyen el ISR por recuperar y el ISR por pagar, respectivamente.

(3) Incluye diferimiento del impuesto sobre la renta por un 3% que se encuentra registrado a largo plazo (ver Nota 19).

(4) Incluye inversiones en propiedades, planta y equipo y en cargos diferidos.

NOTA 22 DIFERENCIAS ENTRE LOS PCGA MEXICANOS Y LOS US GAAP

Los estados financieros consolidados de la Compañía están preparados de acuerdo a PCGA mexicanos, los cuales difieren en ciertos aspectos importantes de US GAAP. La Nota 23 presenta la conciliación de la utilidad neta, el capital contable y la utilidad integral, entre PCGA mexicanos y los US GAAP. Estas conciliaciones no incluyen la reversión de los efectos de la inflación requeridos por los PCGA mexicanos en el Boletín B-10 "Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera". La aplicación de este boletín a los estados financieros representa una medición integral de los efectos por cambios en el nivel general de precios en la economía mexicana, por lo que se considera una presentación más adecuada que la de los estados financieros preparados sobre bases históricas, tanto para efectos de los PCGA mexicanos como para US GAAP.

Las principales diferencias entre PCGA mexicanos y US GAAP, que tienen un efecto en los estados financieros consolidados de la Compañía, se describen a continuación:

a) Actualización de los Estados Financieros de Periodos Anteriores:

Como se explica en la Nota 4 a), de acuerdo a PCGA mexicanos, la información financiera de ejercicios de subsidiarias mexicanas se actualiza utilizando factores derivados del INPC y la información anteriores relativa a subsidiarias en el extranjero, se actualiza utilizando el índice de inflación del país de origen de la subsidiaria y posteriormente se convierte a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio de cierre del ejercicio (ver Nota 3).

Los US GAAP, no requieren que la información de ejercicios anteriores se presente actualizada. La Compañía aplica las reglas emitidas por The Securities and Exchange Comisión de los Estados Unidos de América ("SEC"), las cuales requieren que la información financiera de ejercicios anteriores se actualice en unidades constantes de la moneda que se reporta. Para el caso de la Compañía es el peso mexicano y las cifras de ejercicios anteriores se actualizan aplicando factores derivados del INPC.

Adicionalmente, los ajustes para conciliar a US GAAP de periodos anteriores, han sido actualizados con base en la metodología de SEC.

b) Anticipos a Proveedores:

Como se explica en la Nota 4 c) para efectos de PCGA mexicanos los anticipos a proveedores se clasifican como inventarios. Para efectos de US GAAP son clasificados como pagos anticipados.

c) Gastos Promocionales:

Como se explica en la Nota 4 d), para efectos de PCGA mexicanos, los gastos promocionales relativos al lanzamiento de nuevos productos o presentaciones se registran como pagos anticipados. Para efectos de US GAAP, todos los gastos promocionales se registran en resultados al momento en que se incurrían.

d) Crédito Mercantil:

Como se explica en la Nota 4 i), bajo PCGA mexicanos el crédito mercantil se amortiza en un plazo no mayor a 20 años. Bajo US GAAP, de acuerdo al nuevo Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) No. 142, a partir del 1 de enero de 2002 el crédito mercantil no es sujeto de amortización durante su vida útil estimada, pero es sujeto a una valuación cuando menos una vez al año para determinar su valor razonable.

En relación con los artículos transitorios para la adopción de este principio contable, la Compañía realizó una prueba transitoria de pérdida de valor al 1 de enero de 2002, sin haber encontrado ninguna pérdida de valor. Con posterioridad la Compañía realizará pruebas trimestrales.

De conformidad con el SFAS No. 142, a partir del 1 de enero de 2002, la Compañía dejó de amortizar el crédito mercantil. El impacto en los estados financieros fue reducir el gasto por amortización y aumentar la utilidad neta bajo US GAAP por \$37,335 (Ps. 0.03 por acción) por el año terminado el 31 de diciembre de 2002.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

El siguiente cuadro muestra la conciliación de la utilidad y utilidad por acción previamente reportadas bajo US GAAP con las cifras ajustadas para excluir la amortización del crédito mercantil:

	2002	2001	2000
Utilidad neta reportada	Ps. 2,524,006	Ps. 2,300,509	Ps. 1,543,291
Más: Amortización del crédito mercantil	—	117,499	129,448
Utilidad neta ajustada	2,524,006	2,418,008	1,672,739
Utilidad neta por acción reportada	1.77	1.61	1.08
Más: Amortización del crédito mercantil	—	0.08	0.09
Utilidad neta por acción ajustada	Ps. 1.77	Ps. 1.69	Ps. 1.17

e) Actualización de Maquinaria y Equipo de Importación:

Como se explica en la Nota 4 e), de acuerdo con PCGA mexicanos, la maquinaria y el equipo de procedencia extranjera han sido actualizados mediante la aplicación de la tasa de inflación del país de origen y convertidos al tipo de cambio de cierre del ejercicio.

De acuerdo con US GAAP, no se requiere la actualización de maquinaria y equipo. La Compañía aplica las reglas emitidas por la SEC, las cuales requieren que se actualice la maquinaria y el equipo, tanto de procedencia nacional como de procedencia extranjera, utilizando factores derivados del INPC.

f) Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento:

De acuerdo con PCGA mexicanos, es opcional capitalizar el costo integral de financiamiento (intereses, fluctuación cambiaria y posición monetaria) generado por créditos contratados para financiar proyectos de inversión. La Compañía tiene como política el no capitalizar el costo integral de financiamiento.

De acuerdo a US GAAP, los intereses incurridos durante la construcción de los activos calificados, se deben capitalizar como parte del costo de dichos activos.

Dentro de la conciliación de la utilidad neta y capital contable entre PCGA mexicanos y US GAAP, se incluye una partida por este concepto, la cual se determina por compañía aplicando la tasa promedio ponderada de la deuda de la Compañía al saldo de inversiones en proceso. Adicionalmente, si el financiamiento es en pesos, al interés determinado bajo el procedimiento anterior se le deduce la ganancia por posición monetaria asociada a dicha deuda.

g) Instrumentos Financieros:

De acuerdo con PCGA Mexicanos, como se menciona en la Nota 4 o) a partir de enero de 2001 entró en vigor el Boletín C-2.

De acuerdo con US GAAP entró en vigor a partir de 2001, el SFAS No. 133 "Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities" (Tratamiento Contable para Instrumentos Derivados y Actividades de Cobertura), el cual requiere el reconocimiento de todos los instrumentos financieros derivados en conjunto con la partida cubierta correspondiente a valor de mercado en el estado de situación financiera, ya sean activos o pasivos. El SFAS No. 133 requiere que los cambios en el valor de mercado de los instrumentos financieros derivados sean reconocidos:

- > En los resultados del periodo, o
- > En los otros componentes de la utilidad integral, si los instrumentos representan coberturas de flujos de efectivo se califican como coberturas contables.

La Compañía para efectos del SFAS No. 133, no ha designado como cobertura los instrumentos derivados contratados antes del 31 de diciembre del 2000, por lo que el efecto de la valuación de los mismos se reconoció en el estado de resultados como cambio en política contable bajo US GAAP el 1 de enero del 2001.

Hasta el ejercicio del 2000, de acuerdo con PCGA mexicanos el efecto en resultados de los contratos forward se registraba a la fecha de vencimiento del contrato. De acuerdo con US GAAP, el efecto en resultados se determinaba por la diferencia entre el tipo de cambio de la fecha en que se firmó el contrato y el tipo de cambio forward, amortizándose dicha diferencia durante el término del contrato, mediante el método de línea recta.

h) ISR y PTU Diferidos:

Para efectos de US GAAP se aplican las reglas establecidas en el SFAS No. 109 "Accounting for Income Taxes" (Reconocimiento del Impuesto Sobre la Renta), las cuales difieren con respecto a PCGA mexicanos en lo siguiente:

- > Bajo PCGA mexicanos los impuestos diferidos se clasifican como no circulantes, mientras que bajo US GAAP se basa en la clasificación de los activos y pasivos que le dieron origen.
- > Bajo PCGA mexicanos los efectos de la inflación relacionados con partidas monetarias se reconocen en el resultado por posición monetaria. Bajo US GAAP el saldo total de impuestos diferidos se clasifica como una partida no monetaria. Lo anterior no genera diferencia en la utilidad neta, únicamente afecta la presentación entre el resultado por posición monetaria y la provisión de impuesto diferidos.
- > Bajo PCGA mexicanos el cambio en la tasa de ISR (ver Nota 19 a) aprobado a la fecha de los estados financieros se considera en el cálculo del impuesto diferido a la fecha de cierre del periodo. Bajo US GAAP un cambio en la tasa debe ser considerado en el cálculo del impuesto diferido hasta la fecha de promulgación, la cual fue el 1° de enero del 2002.
- > Bajo PCGA mexicanos la PTU diferida se calcula considerando sólo las diferencias temporales que surjan durante el ejercicio y se espera que se reviertan en un periodo determinado, mientras que bajo US GAAP se utiliza el método del pasivo, mismo que es aplicado para el cálculo del ISR diferido. Adicionalmente, para US GAAP la PTU debe ser clasificada como un gasto de operación.

Adicionalmente, las diferencias en la actualización de maquinaria y equipo de importación, la capitalización del resultado integral de financiamiento, los instrumentos financieros y el plan de pensiones tienen un tratamiento diferente bajo US GAAP (ver Nota 22 e, f, g, i), por lo que el ISR diferido bajo US GAAP difiere al presentado bajo PCGA mexicanos (ver Nota 19 d).

Conciliación del ISR Diferido	2002	2001
ISR diferido bajo PCGA mexicanos	Ps. 787,386	Ps. 670,278
Ajustes por inflación México	–	30,118
Ajustes para US GAAP:		
Propiedades, planta y equipo, neto	103,852	241,190
Plan de pensiones y jubilaciones	1,105	1,478
Total de ajustes	104,957	242,668
ISR diferido bajo US GAAP	Ps. 892,343	Ps. 943,064

Los cambios en el saldo de ISR diferido en el periodo son los siguientes:

	2002	2001
Saldo inicial	Ps. 943,064	Ps. 1,031,682
Provisión del periodo	23,682	23,705
Cambios en tasa impositiva	(53,828)	–
Efecto de inflación	(20,575)	(112,323)
Saldo final	Ps. 892,343	Ps. 943,064

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Conciliación PTU Diferida	2002		2001	
PTU diferida bajo PCGA mexicanos	Ps.	–	Ps.	–
Ajustes para US GAAP:				
Inventarios		34,558		50,397
Propiedades, planta y equipo, neto		358,429		252,259
Cargos diferidos, neto		41,456		31,825
Plan de pensiones y jubilaciones		(17,323)		(15,843)
Otras reservas		(13,110)		(8,921)
Total de ajustes		404,010		309,717
PTU diferida bajo US GAAP	Ps.	404,010	Ps.	309,717

Los cambios en el saldo de la PTU diferida en el periodo son los siguientes:

	2002		2001	
Saldo inicial	Ps.	309,717	Ps.	225,090
Provisión del periodo		96,810		86,336
Efecto de inflación		(2,517)		(1,709)
Saldo final	Ps.	404,010	Ps.	309,717

i) Plan de Pensiones y Jubilaciones:

De acuerdo con PCGA mexicanos el plan de pensiones y jubilaciones se determinan mediante cálculos actuariales de acuerdo con el Boletín D-3 "Obligaciones Laborales", el cual es esencialmente igual al SFAS No. 87 "Employers' Accounting for Pensions" (Reconocimiento de las Pensiones por Parte de los Patrones) de los US GAAP, excepto por el año inicial de aplicación de dichos boletines.

Lo anterior genera una diferencia en el monto de obligaciones laborales por servicios pasados pendientes de amortizar y en el monto de la amortización. Bajo PCGA mexicanos y US GAAP, no existen diferencias en el pasivo por prima de antigüedad.

La Compañía prepara un estudio del costo de sus obligaciones laborales de acuerdo con US GAAP basado en cálculos actuariales, considerando los mismos supuestos que se utilizaron para determinar los cálculos bajo PCGA mexicanos (ver Nota 13).

A continuación se presentan las integraciones correspondientes al plan de pensiones y jubilaciones de acuerdo con el SFAS No. 87:

Costo Neto del Periodo	2002		2001		2000	
Costo laboral	Ps.	10,029	Ps.	8,535	Ps.	14,644
Costo financiero		6,766		7,235		11,804
Rendimiento de los activos del plan		(2,658)		(3,124)		(2,690)
Amortización de servicios pasados y variaciones actuariales		(1,163)		(1,890)		(421)
Costo de pensiones neto bajo US GAAP		12,974		10,756		23,337
Costo de pensiones neto bajo PCGA mexicanos		11,907		11,132		22,929
Costo adicional bajo US GAAP	Ps.	1,067	Ps.	(376)	Ps.	408

Pasivo del plan de pensiones y jubilaciones	2002	2001
Obligaciones por beneficios proyectados	Ps. 172,928	Ps. 129,458
Fideicomiso del plan de pensiones a valor de mercado	(35,326)	(40,237)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear	137,602	89,221
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	(17,763)	(5,384)
Utilidad actuarial	39,928	66,566
Total pasivo bajo US GAAP	159,767	150,403
Total pasivo bajo PCGA mexicanos	(162,923)	(154,626)
Pasivo adicional que deberá ser cancelado bajo US GAAP	Ps. (3,156)	Ps. (4,223)

Los cambios en el periodo de la obligación por beneficios proyectados del plan de pensiones, así como los cambios en el periodo de los activos del plan a valor de mercado, se muestran a continuación:

Cambios en las obligaciones por beneficios proyectados	2002	2001
Obligaciones al inicio del periodo	Ps. 129,458	Ps. 197,354
Costo laboral	10,029	8,535
Costo financiero	6,766	7,235
Pérdida actuarial	34,244	(78,181)
Retiros del fondo	(7,569)	(5,485)
Obligaciones al final del periodo	Ps. 172,928	Ps. 129,458

Cambios en los activos del plan a valor de mercado	Diciembre 2002	Diciembre 2001
Saldo al inicio del periodo	Ps. 40,237	Ps. 42,488
Rendimientos de los activos del plan	2,658	3,124
Aportaciones	–	110
Retiros del fondo	(7,569)	(5,485)
Saldo al final del periodo	Ps. 35,326	Ps. 40,237

j) Utilidad Integral:

En la nota 23 c) se presenta una conciliación entre la utilidad integral bajo PCGA mexicanos y US GAAP. La variación se genera por los ajustes de conciliación de la utilidad neta (ver nota 23 a) y de la cuenta de resultado por tenencia de activos no monetarios.

k) Flujo de Efectivo:

De acuerdo con PCGA mexicanos, la Compañía presenta el estado consolidado de cambios en la situación financiera, siguiendo los lineamientos del Boletín B-12 "Estado de Cambios en la Situación Financiera", el cual presenta la generación y aplicación de recursos determinados por las diferencias en pesos constantes entre saldos iniciales y finales del estado de situación financiera. El Boletín B-12 considera que las utilidades y pérdidas por posición monetaria y la fluctuación cambiaria, son desembolsos de efectivo para la determinación de los recursos generados por las operaciones.

De acuerdo con US GAAP se aplica el SFAS No. 95 "Statement of Cash Flow" (Estado de Flujo de Efectivo) sin incluir los efectos de inflación (ver Nota 22 I).

Notas a los Estados Financieros Consolidados

I) Información financiera condensada bajo US GAAP:

Balance General	2002	2001
Activo circulante	Ps. 7,980,319	Ps. 6,146,346
Propiedades, planta y equipo, neto	7,267,583	7,369,458
Otros activos, neto	1,250,163	1,645,562
Total activo	16,498,065	15,161,366
Pasivo circulante	2,620,631	2,680,894
Pasivo a largo plazo	3,353,575	2,966,102
Otros pasivos	1,584,900	1,620,033
Total pasivo	7,559,106	7,267,029
Capital contable	8,938,959	7,894,337
Total pasivo y capital contable	Ps.16,498,065	Ps.15,161,366

Estado de Resultados	2002	2001	2000
Ingresos totales	Ps. 17,620,018	Ps.18,501,573	Ps.18,302,044
Utilidad de operación	4,220,272	3,790,313	3,152,121
Utilidad antes de impuestos	4,186,521	3,648,533	2,493,590
Impuestos	1,662,515	1,348,024	950,299
Utilidad neta bajo US GAAP	2,524,006	2,300,509	1,543,291
Resultado por conversión	(676,015)	(1,617,223)	(198,506)
Resultado por tenencia de activos no Monetarios	(218,391)	373,329	(7,982)
Utilidad neta integral bajo US GAAP	1,629,600	1,056,615	1,336,803
Promedio ponderado de acciones en Circulación (miles)	1,425,000	1,425,000	1,425,000
Utilidad neta integral por acción bajo US GAAP	Ps. 1.14	Ps. 0.74	Ps. 0.94

Flujo de Efectivo⁽¹⁾	2002	2001	2000
Utilidad neta del ejercicio	Ps. 2,524,210	Ps. 2,250,232	Ps. 1,456,697
Cargos virtuales	966,682	1,055,704	1,164,102
Otros gastos	377,531	39,729	(6,133)
Flujo bruto de operación	3,868,423	3,345,664	2,614,666
Inversión en capital de trabajo	155,207	288,719	250,849
Impuestos	(1,067)	31,792	(322,601)
Flujo neto de operación	4,022,563	3,666,176	2,542,914
Flujo neto utilizado en actividades de inversión	(1,170,060)	(777,895)	(873,547)
Gasto financiero	30,169	5,643	3,661
Prestamos bancarios	(10,805)	(24,697)	11,978
Dividendos pagados	(561,023)	(292,125)	(218,453)
Otras partidas financieras	(407,225)	184,868	(3,964)
Flujo neto utilizado en actividades	(948,884)	(126,311)	(206,778)
Variación de efectivo y valores de realización inmediata	1,903,619	2,761,970	1,462,589
Efecto por diferencia en el tipo de cambio en el efectivo	(194,551)	(316,356)	(93,319)
Efectivo y valores de realización inmediata al inicio del año	4,462,326	2,016,712	650,442
Efectivo y valores de realización inmediata al final del año	Ps. 6,171,394	Ps. 4,462,326	Ps. 2,016,712

Información complementaria del flujo de efectivo:	2002	2001	2000
Intereses pagados	Ps. 41,208	Ps. 37,133	Ps. 185,963
ISR pagado	1,801,513	1,354,350	1,247,721

(1) Expresados en pesos mexicanos históricos.

Estado de variaciones en las cuentas del capital contable 2002	2001	2000	
Capital contable bajo US GAAP al inicio del periodo	Ps. 7,894,337	Ps. 7,156,503	Ps. 6,080,048
Dividendos pagados	(584,978)	(318,781)	(260,348)
Resultado por conversión	(676,015)	(1,617,223)	(198,506)
Resultado por tenencia de activos no monetarios	(218,391)	373,329	(7,982)
Utilidad neta del ejercicio bajo US GAAP	2,524,006	2,300,509	1,543,291
Capital contable bajo US GAAP al cierre del año	Ps. 8,938,959	Ps. 7,894,337	Ps. 7,156,503

78

79

Notas a los Estados Financieros Consolidados

NOTA 23 CONCILIACIÓN ENTRE PCGA MEXICANOS Y LOS US GAAP

a) Conciliación de la utilidad neta:

	2002	2001	2000
Utilidad neta bajo PCGA mexicanos	Ps. 2,564,218	Ps. 2,202,334	Ps. 1,358,318
Ajustes para US GAAP:			
Actualización de los estados financieros de periodos anteriores (Nota 22 a)	—	169,498	67,462
Amortización del crédito mercantil (Nota 22 d)	37,335	—	—
Gastos promocionales (Nota 22 b)	(10,289)	—	—
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 22 e)	(13,127)	(6,511)	(25,415)
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 22 f)	(664)	17,760	711
ISR diferido (Nota 22 h)	49,041	3,388	61,296
PTU diferida (Nota 22 h)	(96,810)	(86,336)	81,327
Plan de pensiones y jubilaciones (Nota 22 i)	(1,067)	376	(408)
Instrumentos financieros (Nota 22 g)	(4,631)	—	—
Total de ajustes	40,212	98,175	184,973
Utilidad neta bajo US GAAP	Ps. 2,524,006	Ps. 2,300,509	Ps. 1,543,291
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)	1,425,000	1,425,000	1,425,000
Utilidad neta por acción bajo US GAAP	Ps. 1.77	Ps. 1.61	Ps. 1.08

La posición monetaria de los ajustes a la utilidad neta bajo US GAAP se incluye en cada uno de los conceptos de ajuste, excepto la capitalización del resultado integral de financiamiento, el crédito mercantil y el pasivo del plan de pensiones, que son partidas no monetarias.

b) Conciliación del capital contable:

	2002	2001
Capital contable bajo PCGA mexicanos	Ps. 9,123,877	Ps. 7,680,003
Ajustes para US GAAP:		
Actualización de estados financieros de periodos anteriores (Nota 22 a)	—	220,666
Amortización del crédito mercantil (Nota 22 d)	37,335	—
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 22 e)	224,500	462,886
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 22 f)	73,978	78,944
ISR diferido (Nota 22 h)	(104,957)	(242,668)
PTU diferida (Nota 22 h)	(404,010)	(309,717)
Gastos promocionales (Nota 22 b)	(10,289)	—
Instrumentos financieros (Nota 22 g)	(4,631)	—
Plan de pensiones y jubilaciones (Nota 22 i)	3,156	4,223
Total de ajustes	(184,918)	214,334
Capital contable bajo US GAAP	Ps. 8,938,959	Ps. 7,894,337

c) Conciliación de la utilidad integral:

	2002	2001	2000
Utilidad integral bajo PCGA mexicanos	Ps. 2,028,852	Ps. 2,583,171	Ps. 1,247,315
Ajustes para US GAAP:			
Utilidad neta (Nota 23 a)	(40,212)	98,175	184,973
Resultado por conversión	(220,666)	(2,336,779)	(126,327)
Resultado por tenencia de activos no monetarios	(138,374)	712,048	30,842
Utilidad integral bajo US GAAP	Ps. 1,629,600	Ps. 1,056,615	Ps. 1,336,803

NOTA 24 IMPACTO FUTURO DE NUEVOS PRONUNCIAMIENTOS CONTABLES

a) En los PCGA en México:

Boletín C-9 "Pasivo, Provisiones, Activos y Pasivos Contingentes y Compromisos" ("Boletín C-9"):

En diciembre de 2002 el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) emitió el nuevo Boletín C-9, cuyas disposiciones son obligatorias para los ejercicios que inicien a partir del 1o. de enero de 2003. El nuevo Boletín C-9 sustituye las disposiciones del anterior Boletín C-9 "Pasivo" y del Boletín C-12 "Contingencias y Compromisos" y establece mayor precisión en conceptos relativos al reconocimiento contable de pasivos, provisiones y activos y pasivos contingentes, así como nuevas disposiciones respecto al uso del valor presente para valuar y registrar la terminación anticipada de obligaciones. La Compañía estima que la aplicación de este nuevo pronunciamiento no tendrá un impacto en su posición financiera ni en los resultados de operación.

Boletín C-8 "Activos intangibles" ("Boletín C-8"):

En 2002, el IMCP emitió el nuevo Boletín C-8, cuyas disposiciones son obligatorias para los ejercicios que inicien a partir del 1o. de enero de 2003. El nuevo Boletín C-8 sustituye al anterior Boletín C-8 "Intangibles" y establece que los costos de desarrollo de un proyecto se deben capitalizar si cumplen con los criterios establecidos para su reconocimiento como activos; los gastos preoperativos que se incurran a partir de la fecha en que se aplique este Boletín, deben registrarse como un gasto del ejercicio. El saldo no amortizado de los gastos preoperativos capitalizados conforme el Boletín C-8 anterior, se amortizarán con base a lo establecido en dicho Boletín. Para efectos de reducir en lo posible el residuo que constituye un "crédito mercantil" en el caso de adquisiciones de negocios, se proporcionan conceptos de intangibles a identificar y cuantificar. La Compañía estima que la aplicación de los nuevos pronunciamientos relativos al crédito mercantil y a los activos intangibles, no tendrán un impacto en su posición financiera ni en los resultados de operación.

b) En los US GAAP:

SFAS No. 143, "Accounting for Asset Retirement Obligations" (Registro Contable de las Obligaciones por Retiro de Activos) ("SFAS No. 143"):

En junio del 2001, el FASB aprobó el SFAS No. 143, efectivo para la Compañía a partir del ejercicio del 2003. El SFAS No. 143 establece el registro y revelaciones de las obligaciones relacionadas al retiro de los activos tangibles de larga duración y los costos asociados con los mismos. Esto aplica a las obligaciones legales resultantes de la adquisición, construcción, desarrollo y/o la operación normal de los activos fijos, excepto para ciertas obligaciones derivadas de arrendamientos. Este pronunciamiento requiere que el valor razonable de las obligaciones relativas al retiro de un activo, sea reconocido en el periodo en el que se incurre, si se cuenta con una valuación razonable del pasivo. Los costos asociados a los activos retirados son capitalizados como parte del valor en libros del activo fijo. La Compañía estima que la aplicación de este nuevo pronunciamiento no tendrá un impacto en su posición financiera ni en los resultados de operación.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

SFAS No. 145, "Rescission of FASB No. 4, 44 and 64, Amendment of FASB Statement No. 13, and Technical Corrections" (Derogación de los FASB No. 4, 44, y 64, Modificación del FASB No. 13, e Inclusión de Correcciones Técnicas) ("SFAS No. 145"):

En abril del 2002, el FASB emitió el SFAS No. 145, el cual establece que las ganancias y pérdidas derivadas de la extinción de deuda se clasifiquen como partidas extraordinarias en todos los ejercicios presentados, siempre que reúnan los criterios de la Opinión 30 del Comité de Principios Contables ("APB"), "Reporting the Results of Operations—Discontinued Events and Extraordinary Items" (Informe de los Resultados de Operación—Eventos Discontinuados y Partidas Extraordinarias). La modificación al SFAS No. 13, "Accounting for Leases" (Tratamiento Contable de Arrendamientos), elimina una incongruencia entre la contabilidad requerida para operaciones de venta y arrendamiento posterior y la requerida para ciertas modificaciones a bienes arrendados que tienen efectos económicos similares a la operación de venta y arrendamiento posterior. Esta nueva norma entrará en vigor para los estados financieros que se emitan por los ejercicios fiscales que comiencen después del 15 de mayo del 2002 y operaciones de arrendamiento que se celebren después del 15 de mayo del 2002, cuya aplicación anticipada se recomienda. La Compañía planea adoptar esta nueva norma en el 2003. La Compañía estima que este nuevo pronunciamiento no tendrá un impacto significativo en su posición financiera ni en los resultados de operación.

SFAS No. 146, "Accounting for Costs Associated with Exit or Disposal Activities" (Tratamiento Contable de los Costos Asociados con la Terminación de Actividades o Disposición de Activos) ("SFAS No. 146"):

En junio del 2002, el FASB emitió el SFAS No. 146, que se anula el Boletín 94-3, "Liability Recognition for Certain Employee Termination Benefits and Other Costs to Exit an Activity (including Certain Costs Incurred in a Restructuring)" (Reconocimiento del Pasivo de Ciertos Beneficios por Terminación de la Relación Laboral y Otros Costos para Terminar una Actividad (incluyendo Ciertos Costos Erogados en una Reestructura)

emitido por el EITF. La principal diferencia entre el SFAS No. 146 y el EITF 94-3 radica en el requisito de reconocimiento del pasivo por el costo asociado con la terminación de las actividades o disposición de activos y su medición inicial a valor de mercado, cuando surja el pasivo, a diferencia del reconocimiento, bajo el EITF 94-3, en la fecha en que una entidad se compromete a implantar un programa de terminación de actividades. Esta nueva norma entrará en vigor para la terminación de actividades o disposición de activos que se lleven a cabo después del 31 de diciembre de 2002 y cuya aplicación anticipada se recomienda. No es necesario reexpresar los estados financieros que se hayan emitido con anterioridad y las disposiciones del EITF 94-3 continuarán en vigor para la terminación de actividades que se hayan iniciado al amparo de un programa de terminación de actividades anterior a la fecha de entrada en vigor del SFAS No. 146. La Compañía planea adoptar esta nueva norma en 2003. La Compañía estima que la aplicación de este nuevo pronunciamiento no tendrá un impacto significativo en su posición financiera ni en los resultados de operación, dado que no tiene contemplado terminar actividades o disponer de activos.

FASB Interpretation No. 45, "Guarantor's Accounting and Disclosure Requirements for Guarantees, Including Indirect Guarantees of Indebtedness of Others" (Contabilidad para Garantes y Requerimientos de Revelación para Garantías, Incluyendo Garantías Indirectas de Deuda de Terceros) ("FIN 45"):

En Noviembre del 2002, el FASB emitió el FIN 45, el cual requiere que un garante reconozca, con excepción de ciertas garantías, un pasivo a valor justo de las obligaciones adquiridas. FIN 45 también requiere ciertas revelaciones de las obligaciones del garante sobre ciertas garantías otorgadas. El reconocimiento inicial de estas disposiciones es aplicable a aquellas garantías otorgadas o modificadas después del 31 de diciembre del 2002 y los requerimientos de revelación son aplicables para los períodos que inicien después del 15 de diciembre del 2002. La Compañía estima que la aplicación de este nuevo pronunciamiento no tendrá un impacto significativo en su posición financiera, en los resultados de operación ni en su flujo de efectivo.

Glosario

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

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

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

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

Fomento Económico Mexicano, S.A. DE C.V. (FEMSA): Fundada en 1890, la compañía FEMSA, con sede en la ciudad de Monterrey, México, es la compañía más grande de bebidas en América Latina, con exportaciones a Estados Unidos y mercados selectos de Europa, Asia y América Latina. Entre sus subsidiarias están: FEMSA Cerveza, que produce y vende cervezas de marcas reconocidas tales como Tecate, Carta Blanca, Superior, Sol, XX Lager, Dos Equis y Bohemia; Coca-Cola FEMSA; y la División de Negocios Estratégicos, creada en noviembre de 1999, la cual agrupa FEMSA Empaques, FEMSA Comercio y FEMSA Logística.

Hogar con Venta: Cliente que vende en su casa refrescos y otros productos básicos de consumo.

Porción: Equivale a ocho onzas fluidas de un refresco.

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

Volumen de Cajas Unidad: Número de cajas unidad que la compañía vende a sus clientes. Se considera un excelente indicador de la solidez subyacente de las ventas de refrescos (bebidas gaseosas) en un mercado específico.

DECLARACIÓN SOBRE EL MEDIO AMBIENTE

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

Directores y Consejeros

DIRECTORES

CARLOS SALAZAR LOMELÍN
Presidente Ejecutivo
3 Años como Director

ERNESTO TORRES ARRIAGA
Vicepresidente
9 Años como Director

HÉCTOR TREVIÑO GUTIÉRREZ
Director de Finanzas y Administración
9 Años como Director

JOHN SANTA MARÍA OTAZÚA
Director de Planeación Estratégica y
Desarrollo de Negocios
7 Años como Director

RAFAEL SUÁREZ OLAGUIBEL
Director de Operaciones - México
9 Años como Director

ERNESTO SILVA ALMAGUER
Director de Operaciones –
Buenos Aires
9 Años como Director

ALEJANDRO DUNCAN ANCIRA
Director de Tecnología
1 Años como Director

EULALIO CERDA DELGADILLO
Director de Recursos Humanos
3 Años como Director

CONSEJEROS

Consejeros Designados por los Accionistas Serie A

EUGENIO GARZA LAGÜERA⁽¹⁾
Presidente Honorario Vitalicio, Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (“ITESM”), FEMSA y Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. (“Emprex”), Consejero Regional del Banco de México y Miembro del Comité Ejecutivo del Medio Ambiente para la Cultura y las Artes
9 Años como Director

JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ CARBAJAL⁽¹⁾
Presidente del Consejo de Administración KOF, Director General y Presidente, FEMSA, 9 Años como Consejero
Suplente: Alfredo Livas Cantú

ALFONSO GARZA GARZA⁽¹⁾
Director General de Grafo Regia, S.A. de C.V. 7 Años como Consejero
Suplente: Mariana Garza Gonda de Treviño

JUAN CARLOS BRANIFF HIERRO⁽¹⁾
Vicepresidente del Consejo de Administración de Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V., 9 Años como Consejero
Suplente: Francisco J. Fernández Carbajal

CARLOS SALAZAR LOMELÍN⁽²⁾
Director General KOF, 3 Años como Consejero
Suplente: Ricardo González Sada

RICARDO GUAJARDO TOUCHÉ⁽²⁾
Presidente del Consejo de Administración de Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V., 9 Años como Consejero
Suplente: Max Michel Suberville

ALFREDO MARTÍNEZ URDAL⁽²⁾
Director General de FEMSA Cerveza 9 Años como Consejero
Suplente: Gerardo Estrada Attolini

FEDERICO REYES GARCÍA⁽²⁾
Vicepresidente Ejecutivo de Planeación y Finanzas de FEMSA. 9 Años como Consejero
Suplente: Alejandro Bailleres Gual

EDUARDO PADILLA SILVA⁽²⁾
Director General de Negocios Estratégicos FEMSA 6 Años como Consejero
Suplente: José Calderón Rojas

ARMANDO GARZA SADA⁽³⁾
Director General de Versax, S.A. de C.V., 5 Años como Consejero
Suplente: Francisco Garza Zambrano

DANIEL SERVITJE MONTUL⁽²⁾
Director General de Grupo Industrial Bimbo, S.A. de C.V. 5 Años como Consejero
Suplente: Fernando Pardo Ramírez

HERBERT ALLEN III⁽³⁾
Banca de Inversión Allen & Company, Inc. 3 Años como Consejero
Suplente: Guillermo Chávez Eckstein

Consejeros Designados por los Accionistas Serie D

JEFFREY T. DUNN⁽²⁾
Presidente y Director General Coca-Cola Américas y Vicepresidente Ejecutivo de TCCC, 9 Años como Consejero
Suplente: Patricia Powell

STEVEN J. HEYER⁽²⁾
Presidente y Director General de The Coca-Cola Company desde Diciembre, 2002
1 Año como Consejero
Suplente: David Taggart

CHARLES H. MCTIER⁽³⁾
Presidente de la Robert W. Woodruff Foundation, Inc. 4 Años como Consejero
Suplente: Larry Cowart

EVA GARZA GONDA DE FERNÁNDEZ⁽¹⁾
Fundadora y Presidenta de Alternativas Pacíficas, A.C., es Consejera del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. 4 Años como Consejero
Suplente: Gary Fayard

Consejeros Designados por los Accionistas Serie L

ALEXIS ROVZAR DE LA TORRE⁽³⁾
Socio Ejecutivo de White & Case S.C, 9 Años como Consejero
Suplente: Arturo Estrada Treanor

SECRETARIO

CARLOS E. ALDRETE ANCIRA
Director Legal, FEMSA
9 Años como Consejero
Suplente: David González Vessi

COMISARIOS

Comisario Designado por los Accionistas Serie A

JOSÉ MANUEL CANAL HERNANDO
Anterior Socio, Ruiz Urquiza y Compañía 9 Años como Consejero
Suplente: Ernesto González Dávila

Comisario Designado por los Accionistas Serie D

FAUSTO SANDOVAL AMAYA
Socio, Ernst & Young L.L.P. 9 Años como Consejero
Suplente: Humberto Ortiz Gutiérrez

Relación:

- (1) Patrimonial
- (2) Relacionado
- (3) Independiente

Comités del Consejo de Administración

1) *Comité de Finanzas*, está formado por Armando Garza Sada (Presidente), Steven J. Heyer, Federico Reyes García, Ricardo Guajardo Touché y Alfredo Martínez Urdal. Este comité evalúa las políticas de inversión y financiamiento propuestas por nuestro Director de Finanzas, forma una opinión con respecto al presupuesto anual y se asegura de la implementación del presupuesto y el plan estratégico, identifica factores de riesgo a los que estamos expuestos y evalúa las políticas para la administración de riesgos.

2) *Comité de Auditoría*, está formado por Alexis E. Rovzar de la Torre (Presidente), Alfonso Garza Garza, Charles H. McTier y Herbert Allen III. Este comité recomienda a nuestro consejo de administración los candidatos para contratar como auditores externos, se asegura de la independencia y objetividad de los auditores externos y recomienda a nuestro consejo de administración los procedimientos para la preparación de la información financiera.

3) *Comité de Recursos Humanos*, está formado por Daniel Servitje Montul (Presidente), Jeffrey T. Dunn, Juan Carlos Braniff Hierro y Ricardo Gonzalez Sada. Este comité recomienda los procedimientos para la elección del Director General y algunos otros directores ejecutivos, propone al consejo de administración los criterios para la evaluación del Director General y otros directores ejecutivos y analiza las recomendaciones de nuestro Director General con respecto a la estructura y compensación de nuestros ejecutivos clave.

Información para Accionistas

INFORMACIÓN PARA ANALISTAS Y ACCIONISTAS

Accionistas y analistas financieros pueden contactarnos para obtener respuestas relacionadas con Coca-Cola FEMSA en:

DEPARTAMENTO DE RELACIONES CON INVERSIONISTAS

ALFREDO FERNÁNDEZ ESPINOSA
Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.
Guillermo González Camarena No. 600
Col. Centro de Ciudad Santa Fé 01210, México, D.F.
MÉXICO
Teléfono: (55) 50-81-51-20
Fax: (55) 52-92-34-74
Correo Electrónico: afernandez@kof.com.mx
Página Web: www.cocacola-femsa.com.mx

DEPARTAMENTO LEGAL DE LA COMPAÑÍA

CARLOS E. ALDRETE ANCIRA
General Anaya No. 601 Poniente
Col. Bella Vista
64410, Monterrey, Nuevo León
MÉXICO
Teléfono: (81) 83-28-61-80

AUDITORES EXTERNOS

DELOITTE & TOUCH
Paseo de la Reforma No. 505
Col. Cuauhtémoc
06500, México, D.F.
MÉXICO

INFORMACIÓN DE ACCIONES

Las acciones de Coca-Cola FEMSA son comercializadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) bajo las siglas KOFL y en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) bajo las siglas KOF.

PAGO DE DIVIDENDOS POR ACCIÓN

En Mayo de 2002, la Compañía pagó un dividendo por la cantidad de 0.3937 pesos por acción (valor nominal).

BANCO DEPOSITARIO

BANK OF NEW YORK
101 Barclay Street 22 W
New York, New York 10286
U.S.A.
Phone: (212) 815-2206

KOF

Bolsa de Valores de Nueva York
Información Trimestral por Acción

Dólares Americanos por ADR				2002
Trimestre Terminado en	Alto	Bajo	Cierre	
Diciembre 31	U.S. 23.00	U.S. 17.50	U.S. 17.90	
Septiembre 30	23.93	19.01	19.01	
Junio 30	29.70	22.60	24.00	
Marzo 31	27.45	20.57	27.26	

Dólares Americanos por ADR				2001
Trimestre Terminado en	Alto	Bajo	Cierre	
Diciembre 31	U.S. 21.15	U.S. 17.76	U.S. 20.07	
Septiembre 30	23.85	17.70	19.75	
Junio 30	24.70	17.85	24.70	
Marzo 31	25.31	18.00	19.15	

KOF L

Bolsa Mexicana de Valores
Información Trimestral por Acción

Pesos Mexicanos por acción				2002
Trimestre Terminado en	Alto	Bajo	Cierre	
Diciembre 31	Ps. 23.60	Ps. 18.10	Ps. 18.50	
Septiembre 30	23.80	19.50	19.50	
Junio 30	27.60	22.85	24.00	
Marzo 31	25.06	18.91	24.50	

Pesos Mexicanos por acción				2001
Trimestre Terminado en	Alto	Bajo	Cierre	
Diciembre 31	Ps. 19.54	Ps. 16.54	Ps. 18.41	
Septiembre 30	21.50	17.50	19.97	
Junio 30	22.18	16.80	22.18	
Marzo 31	23.15	16.91	18.50	