

nuestros *valores* en acción

COCA-COLA FEMSA REPORTE ANUAL 2003

nuestras *acciones* generan valor

CONTENIDO

| **01** Introducción | **02** Enfoque al Cliente | **06** Creatividad e Innovación | **10** Trabajo en Equipo |
| **14** Respeto | **18** Carta del Presidente del Consejo y del Presidente Ejecutivo a los Accionistas |
| **22** Aspectos Operativos Relevantes |

Descripción de la Compañía

Con la adquisición de Panamerican Beverages, Inc. (Panamco) en mayo de 2003, Coca-Cola FEMSA S.A. de C.V. (BMV: KOF L; NYSE: KOF), es ahora la segunda embotelladora de *Coca-Cola* más grande en el mundo, representando cerca del 10% de las ventas globales de *Coca-Cola*. KOF es la embotelladora más grande de Latinoamérica, distribuyendo aproximadamente 1.8 billones de cajas unidad al año equivalentes aproximadamente el 40% del volumen de ventas de *Coca-Cola* en la región.

La compañía produce y distribuye *Coca-Cola*, *Sprite*, *Fanta*, y otras bebidas de la marca registrada de The Coca-Cola Company en México (parte del centro de México, incluyendo la Ciudad de México y el Sureste de México), Guatemala (la Ciudad de Guatemala y sus alrededores), Nicaragua (todo el país), Costa Rica (todo el país), Panamá (todo el país), Colombia (la mayor parte del país), Venezuela (todo el país), Brasil (São Paulo, Campiñas, Santos, y parte de Mato Grosso do Sul), y Argentina (capital federal y sus alrededores), además de agua embotellada, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios.



El 45.7% de nuestro capital social es propiedad de Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. (FEMSA), el 39.6% es propiedad de subsidiarias de The Coca-Cola Company, y el 14.7% es propiedad de inversionistas públicos. Las acciones que cotizan publicamente son acciones Serie L con derechos de voto limitados, listadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV: KOF L) y como Certificados de Depósito Americanos (ADR por sus siglas en inglés), en el mercado de valores de Nueva York (NYSE: KOF). Cada ADR representa diez acciones de la serie L.

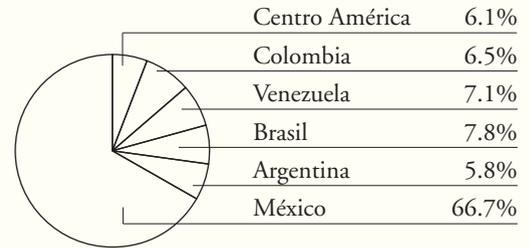
Información Financiera Relevante

Millones de Pesos Mexicanos o Dólares Americanos al 31 de diciembre de 2003 (excepto la información por acción y el volumen)

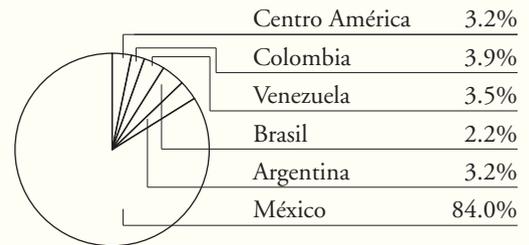
	U.S.\$	2003 ⁽¹⁾	(Ps.)	2003
Ingresos Totales ⁽²⁾		3,180		35,729
Utilidad Operativa ⁽²⁾		597		6,710
Utilidad Neta ⁽²⁾		208		2,332
Volumen de Ventas (millones de cajas unidad) ⁽³⁾		1,824		1,824
Activos Totales		5,467		61,420
Deuda Largo Plazo		2,315		26,011
Capital Contable		2,031		22,816
Inversión en Activo Fijo ⁽²⁾		170		1,910
Valor en libros de la acción ⁽⁴⁾		1.10		12.26
Utilidad Neta por Acción ⁽⁵⁾		1.21		1.36

- (1) Asume un tipo de cambio de Ps.11.235 por dólar americano al 31 de diciembre de 2003.
 (2) Considera información del año completo para los territorios originales de KOF y ocho meses de los nuevos territorios adquiridos de Panamco.
 (3) Considera información del año completo para los territorios originales de KOF y para los nuevos territorios adquiridos de Panamco.
 (4) Para efectos de este cálculo se consideran 184.6 millones de ADRs equivalentes a 1,846 millones de acciones ordinarias para 2003.
 (5) Para efectos de este cálculo se considera un promedio ponderado de 170.4 millones de ADRs equivalentes a 1,704.3 millones de acciones ordinarias.

Ingresos Totales⁽²⁾



Utilidad de Operación⁽²⁾



Territorios de Coca-Cola Femsa





Durante **2003** nuestro objetivo fue continuar construyendo nuestro record de crecimiento, e integrar

nuestros nuevos territorios, a través del ejercicio de nuestros principales valores los cuales han guiado nuestro éxito desde el principio.

Estos valores incluyen: Nuestro **enfoque al cliente** >

estamos comprometidos a satisfacer las necesidades de nuestros clientes y consumidores con bebidas de calidad. Nuestra

creatividad e innovación > ya sea trabajando en la

línea de embotellado, en pre-venta o distribuyendo, nosotros

vemos los retos como oportunidades de satisfacer a nuestros clientes, para



mejorar nuestras prácticas operativas y hacer que nuestro negocio crezca. Nuestro **trabajo en equipo** >

promovemos un ambiente de equipo positivo en el cual compartimos ideas, resolvemos problemas y nos comprometemos

para lograr el éxito de cada uno de nosotros. Nuestro

respeto > por el individuo, sus derechos y dignidad—

trabajamos para desarrollar profundamente y construir

relaciones de negocios duraderas basadas en la confianza. Hoy

más que nunca, nuestros valores son esenciales para el éxito de

nuestro negocio en el largo plazo. Poniendo nuestros *valores en acción* y

capitalizando en nuestras *acciones para generar valor*, esperamos aprovechar

todas las oportunidades que tenemos ante nosotros. >>





2 >> la superioridad de nuestros productos y presentaciones nos permite



crecer a través de soluciones enfocadas al cliente. >>

Ya sea en São Paulo o San José, la Ciudad de México o Maracaibo, Buenos Aires o Bogotá, nuestro éxito está basado en el deseo de proveer a la gente con lo que quiere tomar en cualquier ocasión, a cualquier hora del día, y en cualquier momento de sus vidas.

Con esta misión en mente, diseñamos nuestros productos, precios y empaques para cada ocasión de consumo, aprovechando la fortaleza de la marca *Coca-Cola*, la marca más popular en el mundo. Por ejemplo, en Brasil, uno de nuestros territorios recientemente adquiridos, la expansión en nuestro nuevo portafolio de productos y empaques satisface a consumidores con diferentes preferencias y hábitos de compra. Nuestro nuevo portafolio incluye marcas como *Coca-Cola Light com Limão y Kwat Laranja*, una bebida carbonatada sabor guaraná con naranja. Anteriormente, la mayor parte de nuestro volumen provenía principalmente de dos empaques, lata y el envase de 2.0 litros en plástico no-retornable; ahora, nos estamos enfocando en diversificar el portafolio de presentaciones para incrementar el volumen de ventas en otros empaques. Por ejemplo, la nueva presentación de 12 onzas de vidrio no-retornable y la presentación de 200 mililitros en vidrio retornable ofrecen una combinación de conveniencia y precio accesible para el consumo de *Coca-Cola* en el punto de venta. Reforzando nuestra ejecución en el mercado, estamos preparando el camino para desarrollar una fuerte base de presentaciones retornables este año.



Estrategias de Penetración de Mercado

Nuestras estrategias comerciales están generando resultados a lo largo de nuestros nuevos territorios, acercándonos más a nuestros clientes. En Brasil, la segunda economía más grande de Latinoamérica, estamos expandiendo tanto nuestra cobertura de clientes como la penetración de marcas y empaques en el mercado.



Retornables, una Parte Importante de Nuestro Volumen de Ventas.

Presentaciones retornables en vidrio y plástico están creciendo en importancia en nuestra mezcla de empaques. Con estas presentaciones, ofrecemos a nuestros clientes una alternativa de empaque más accesible en precio, además de reforzar la lealtad de marca. En 2003, representaron 24.5% de nuestro volumen de ventas en Argentina, incrementando considerablemente de una base de 5.8% que tenían en 2001.



Un Lift Real

Los fanáticos del sabor están cambiando a nuestras nuevas marcas *Fresca Toronja Rosa* y *Lift Manzana Verde*. En México, estas dos marcas representaron más del 90% del crecimiento en volumen de la categoría de sabores el año pasado. Además, buscamos atraer nuevos consumidores a la marca *Coca-Cola* con la introducción de *Coca-Cola Vainilla*, una estrategia planeada para expandir la categoría de colas.

25%

Más del Refrescante sabor
de *Coca-Cola*

Una Propuesta de Valor Atractiva La relativa debilidad de la economía en México, ha ocasionado el incremento en la competencia de marcas de refrescos de precio bajo en presentaciones familiares. Con la introducción de nuestra nueva presentación familiar de 2.5 litros retornable y no-retornable en México, la propuesta de valor para nuestros clientes y consumidores aumentó significativamente. Ahora obtienen 25% más del refrescante sabor de *Coca-Cola* al mismo precio, y además redujimos nuestro diferencial de precio respecto a las marcas de precio bajo.



con cada vez más **clientes y consumidores.** >>





Nuestro éxito no solo proviene de la superioridad de nuestras marcas y la mezcla de nuestros empaques. Este también se fundamenta en el pensamiento innovador y la flexibilidad de nuestra gente, la cual es responsable del desarrollo y la ejecución de nuestras múltiples estrategias e iniciativas, a través de nuestras operaciones en los nueve diferentes países, todos los días.

Hasta ahora, la integración es más notable en México, en donde no solo duplicamos nuestro tamaño, sino también enfrentamos un entorno más competitivo. En menos de un año, hemos logrado un progreso considerable en diferentes frentes a la vez. En el frente comercial, fortalecimos la marca *Coca-Cola* con el lanzamiento de las nuevas presentaciones familiares de 2.5 litros y reforzamos nuestras principales marcas de sabores con la introducción de nuevas presentaciones familiares. En cuanto a distribución, consolidamos 29 de nuestros 142 centros de distribución, reconfiguramos las rutas de pre-venta y reparto, reduciendo la venta y distribución tercerizada. En el frente operativo, consolidamos nuestras plantas productivas—incrementando la productividad por planta en un 28%—y reconfiguramos nuestras áreas de manufactura y ventas. Como resultado, estamos mejor posicionados para tener éxito en un entorno de mercado más complejo.

En Argentina nuestro trabajo e innovación han dado frutos. Ahí, aprovechamos la recuperación de la economía Argentina en el 2003, con el cambio de mezcla hacia presentaciones retornables para nuestras principales marcas, nuestra ejecución en el mercado y nuestras múltiples iniciativas de creación de valor. Como resultado de estos esfuerzos, nuestras operaciones argentinas alcanzaron el más alto margen de utilidad operativa en la historia, lo cual ejemplifica nuestra habilidad para manejar negocios de bebidas bajo condiciones económicas desfavorables.



Premiando la Creatividad e Innovación

En el año 2003 otorgamos nuestro premio anual de Creatividad e Innovación al equipo interno de diseñadores que desarrollaron la botella de 2.5 litros, de plástico retornable para la marca *Coca-Cola*.



Crecimiento Gratificante

Derivado del éxito de nuestras estrategias, nuestro margen de operación en Argentina llegó a 10.4% en 2003, comparado con 2.9% en el 2002, y en Venezuela nuestro margen operativo alcanzó un nivel de 9.1% desde la adquisición.



Refrigeración

La baja cobertura de refrigeración en Centro América y Brasil de 58% y 38% respectivamente, presenta una importante oportunidad. En comparación México tiene 67% de cobertura de refrigeración. Durante 2003, introdujimos más de 73,000 refrigeradores en México.

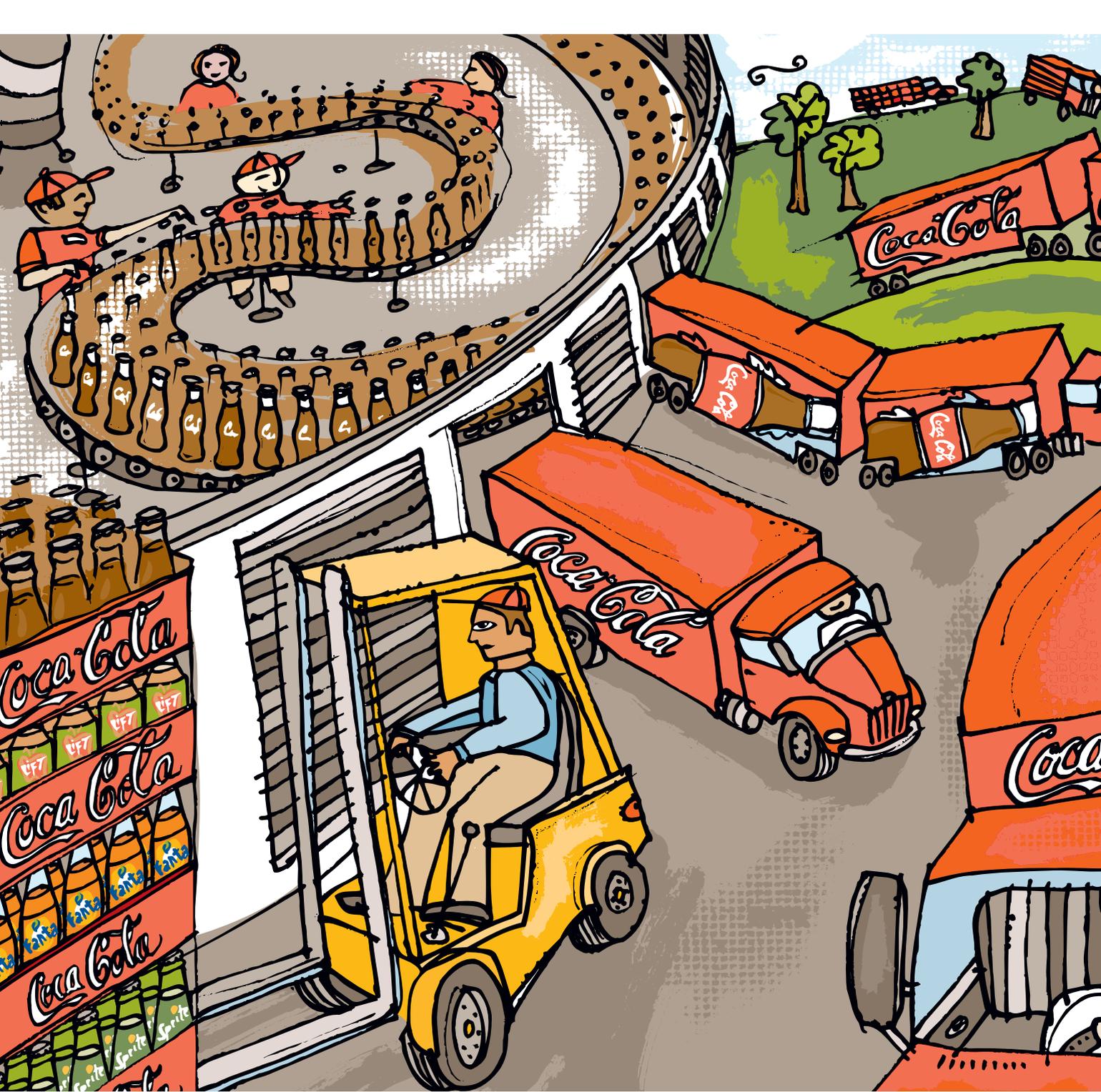
@2004

Implementación a Través de México

Una Ventaja Tecnológica Nuestros sistemas de administración de información, incluyendo las computadoras manuales y nuestra plataforma de tecnología, nos permiten satisfacer a nuestros consumidores más eficiente y efectivamente. Estamos en el proceso de integrar la infraestructura de nuestro sistema de tecnología de información a lo largo de nuestros territorios en México durante 2004, y esperamos estandarizar nuestros sistemas a través de los territorios restantes para finales de 2005.



gente contribuye **diariamente** a nuestro éxito. >>





proviene de nuestra habilidad para trabajar juntos como equipo. >> 11

Trabajo en Equipo

Gracias a nuestro trabajo en equipo, la integración de nuestros nuevos territorios está progresando más rápido de lo esperado originalmente. En menos de ocho meses, consolidamos nuestras plantas de manufactura e incrementamos la productividad por planta. Centralizamos y conjuntamos nuestra estructura organizacional, pasando de nueve diferentes países a tres divisiones regionales—México, Latincentro y Mercosur— conjuntando el mejor talento de ambas organizaciones. Además, hemos progresado considerablemente replicando nuestras mejores prácticas operativas— incluyendo la redefinición de estrategias comerciales, incrementando la efectividad del sistema de pre-venta, reestructurando rutas de distribución, y mejorando la administración de las bodegas—a lo largo de nuestros nuevos territorios.

Para impulsar la ejecución de nuestras mejores prácticas a través de nuestros territorios, estamos comprometidos a desarrollar el mejor equipo de trabajo a todos los niveles de la empresa. Como parte de este esfuerzo, hemos establecido talleres de entrenamiento a través de nuestros nuevos territorios para compartir nuestros conocimientos—de disciplina de mercado, estrategia logística e iniciativas de ventas— con nuestros nuevos empleados. Hasta el momento, hemos implementado programas piloto en Costa Rica, Nicaragua y Venezuela.



Productividad por planta
Nuestro trabajo en equipo generó considerables resultados operativos en 2003. En menos de un año, consolidamos una tercera parte de nuestras plantas embotelladoras e incrementamos la productividad por planta en más de un 50%, medida en cajas unidad producidas por planta.



Premio a la Calidad
En el 2003, nuestra planta de Buenos Aires recibió el premio anual de calidad. Este reconocimiento se basa en varios factores entre los cuales sobresale: el servicio al cliente, el desarrollo del personal y el mejoramiento de procesos.



Productividad por persona
Desde que concluimos la adquisición de Panamco, incrementamos la productividad por empleado más de un 6.0% en la región de Latincentro, conformada por Guatemala, Nicaragua, Panamá, Costa Rica, Colombia y Venezuela.

nueve

Diferentes Naciones como Fuentes de Conocimiento

Aprendiendo a Través de Diferentes Culturas

La calidad de nuestro equipo gerencial es clave. Debido a ello, hemos iniciado un intercambio de talento entre los territorios para incrementar la profundidad y amplitud del conocimiento de la administración; donde un equipo de ejecutivos de diversos países intercambian experiencias y aprendizajes regularmente, a través de nuestros nuevos y existentes territorios.







fundamentadas en la **confianza** y el respeto por el individuo. >> 15

Respeto

Nuestra compañía está cimentada en relaciones basadas en el respeto mutuo. Es la fortaleza de estas relaciones—cliente, empleado, proveedor, accionista—la que creará un crecimiento sostenible y rentable durante muchos años por venir.

Nuestros clientes son la puerta a los consumidores. Por consiguiente, estamos trabajando arduamente para desarrollar relaciones de mutuo beneficio y de largo plazo a través de nuestros territorios. En Brasil, Colombia y Venezuela—tres nuevos territorios—estamos recuperando la conexión entre nuestra compañía y nuestros clientes, incrementando el volumen de venta directa a los detallistas. En México, estamos mejorando nuestras estrategias de ejecución a lo largo de nuestros nuevos territorios, con el objetivo de poder invertir mayores recursos en el mercado y fortalecer la relación con nuestros clientes.

Nuestra cercana coordinación con The Coca-Cola Company es también crucial para nuestro éxito. Nuestra asociación con The Coca-Cola Company no es únicamente uno de nuestros activos estratégicos más valiosos, también es una ventaja decisiva que nos permite innovar y lanzar nuevas iniciativas a lo largo de nuestros territorios. Juntos estamos evaluando nuestra estrategia de agua embotellada para maximizar la rentabilidad de esta categoría a través de los diferentes mercados. Estamos confiados que la redefinición de esta estrategia, combinada con otras iniciativas con The Coca-Cola Company, nos ayudarán a incrementar el consumo de bebidas y rentabilidad a través de Latinoamérica.



Mejores relaciones con nuestros proveedores

Como parte de nuestra estrategia de coordinación regional, estamos incrementando nuestra base de proveedores y mejorando nuestras relaciones con proveedores de materias primas en Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.



Cambio de paradigmas

Los mayores niveles de coordinación a través de todas las áreas de la empresa, nos están permitiendo consolidar nuestros activos de manufactura y distribución, rompiendo paradigmas operativos en algunos países como Colombia.



Rumbo a la rentabilidad

Fortaleciendo las relaciones con nuestros empleados, proveedores y clientes, hemos incrementado la rentabilidad de Brasil consistentemente desde que tomamos control de las operaciones.

>55,000

Empleados Guían Nuestro Crecimiento

Los Empleados son Clave Si nuestros clientes son la puerta a nuestros consumidores, entonces nuestros empleados son la clave para nuestro éxito. La disponibilidad de nuestra gente y su habilidad para enfrentar nuevos retos y mayor competencia, es la razón por la cual alcanzamos un record de crecimiento año tras año. Nosotros creamos un ambiente en el cual nuestra gente puede compartir conocimientos y desarrollar todo su potencial.



duraderas basadas en el **respeto** a las personas. >>

En KOF, vivimos nuestros valores todos los días. Más que unas simples frases “para sentirte bien”, nuestros valores muestran la manera en que operamos el negocio—el carácter de KOF. Los valores guían nuestras acciones y sirven como base para la toma de nuestras decisiones, permitiéndonos crear valor año tras año.



Izquierda > José Antonio
Fernández Carbajal
Presidente del Consejo

derecha > Carlos Salazar Lomelín
Presidente Ejecutivo

Con la adquisición de Panamco⁽¹⁾, somos ahora una de las embotelladoras más grandes de *Coca-Cola* en el mundo. En el 2003 nuestro volumen total de ventas fue de 1.8 miles de millones de cajas unidad. Nuestros ingresos totales fueron de Ps. 35.7 miles de millones. Nuestra utilidad operativa consolidada alcanzó Ps. 6.7 miles de millones y la utilidad neta fue de Ps. 2.3 miles de millones, resultando en una utilidad por acción⁽²⁾ de Ps. 1.36 (U.S. \$1.21 por ADR).

Cualquier planeación sin acción termina en un simple ejercicio en papel. Aún más importante que nuestros resultados financieros de corto plazo, son las acciones que hemos tomado para ejecutar nuestra estrategias desde que concluimos la transacción de Panamco en mayo de 2003. Estamos satisfechos con la integración de nuestros nuevos territorios. Hemos encontrado un equipo talentoso—a todos los niveles de la organización—y hemos identificado oportunidades significativas a lo largo de la cadena de valor.

Estamos complacidos con la capacidad de nuestro equipo para trabajar juntos y alcanzar resultados positivos en diferentes frentes al mismo tiempo. Consolidando nuestras instalaciones operativas, implementando mejores estrategias y prácticas comerciales, ajustando la arquitectura de precios de nuestros productos y empaques, estamos fortaleciendo nuestra empresa a lo largo de nuestros territorios.

Durante el transcurso del año, consolidamos el número de plantas para incrementar la capacidad utilizada de nuestros activos de manufactura, así como nuestra capacidad de distribución para mejorar nuestras eficiencias operativas. En total hemos cerrado 20 de las 52 plantas y disminuimos 37 centros de distribución, que teníamos inicialmente cuando tomamos las operaciones de Panamco. Como resultado, hemos incrementado nuestra productividad promedio por planta más de un 50% y hemos logrado sinergias en manufactura, abastecimientos, distribución y administración de operaciones.

En cada país donde operamos, la marca *Coca-Cola* tiene una importante preferencia entre nuestros clientes y consumidores. Seguiremos desarrollando más alternativas dentro de nuestro fuerte portafolio de productos de la marca *Coca-Cola*, diseñando la mejor mezcla de productos y presentaciones para satisfacer la creciente demanda de nuestros consumidores.

Por ejemplo, en México, la introducción de nuestras presentaciones familiares para la marca *Coca-Cola* en 2.5 litros tanto la retornable por su precio accesible como la no-retornable por su conveniencia, no solo presentan una excelente oportunidad para atraer nuevos clientes, sino también refuerzan el valor de nuestra principal

(1) Consolidamos los resultados de nuestros nuevos territorios durante el segundo trimestre de 2003, de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México. La información expresada considera la consolidación de los nuevos territorios a partir de mayo de 2003, excepto el volumen que considera los doce meses.

(2) Calculada usando como base el promedio ponderado de 1,704.3 millones de acciones ordinarias equivalentes a 170.4 millones de ADRs.

marca entre nuestros consumidores, proporcionándonos una útil herramienta para enfrentar un ambiente más competitivo. En Brasil, nuestros consumidores y clientes ahora pueden disfrutar de una mayor variedad de presentaciones entre las cuales elegir. En Argentina, nuestra mezcla de ventas en empaques retornables ofrece a más consumidores la frescura que desean a un precio que se ajusta a sus necesidades. Como resultado de éstas y otras iniciativas comerciales, estamos incrementando la cobertura de nuestras marcas y la penetración del mercado tanto en nuestros nuevos territorios como en los existentes.

Para fomentar nuestra flexibilidad operativa e innovación, estamos replicando nuestras mejores prácticas a lo largo de nuestros nuevos territorios. En lugar de operar como un portafolio de activos descentralizados, estamos implementando sistemas uniformes y replicando nuestras principales competencias—incluyendo nuestra disciplina en el mercado, arquitecturas de precios múltiples, procesos de pre-venta redefinidos, y sistemas de administración de información. Consideramos que con la implementación de estas estrategias y procesos clave, mejoraremos nuestro desempeño a través de la cadena de valor.

Hasta ahora, estamos complacidos, aunque no completamente satisfechos con nuestro progreso a lo largo de nuestros nuevos territorios. Entre nuestros logros, destaca el haber promovido el consumo futuro de refrescos con nuestras presentaciones retornables en tamaños familiares en Centro América. Hemos redefinido nuestras prácticas comerciales e incrementado nuestro volumen de venta directa en Brasil. Hemos consolidado nuestras plantas de manufactura y alcanzado mayores niveles de productividad en México, Colombia y Venezuela. Además, estamos en el proceso de la implementación de nuestra tecnología de sistemas de información a lo largo de nuestros nuevos territorios en México.

Una de nuestras principales creencias dentro de nuestra empresa es el respeto por el individuo. Es por eso que nos hemos dedicado al proceso de integración desde el mes de mayo de 2003, nuestro objetivo primordial ha sido el de desarrollar una relación profunda y duradera con nuestros empleados, clientes, consumidores, proveedores e inversionistas, basada en la confianza mutua.

Una de nuestras ventajas competitivas es la relación directa con los clientes de nuestra extensa red de distribución. Por ello, donde sea necesario, ha sido prioritario el recuperar el vínculo directo entre nuestra compañía y los clientes, vendiendo directamente a los detallistas. Por ejemplo, en mayo atendíamos directamente 70,000 puntos de venta en São Paulo, Brasil, y ahora servimos directamente cerca de 100,000 clientes.

Nuestro éxito y rentabilidad es el resultado del trabajo de nuestra gente. Continuaremos enfocando nuestra atención para desarrollar y retener nuestro extraordinario equipo de gente a todos los niveles: apoyando a nuestros empleados en el desarrollo de su potencial y a practicar austeridad; pagando y promoviendo a nuestros empleados de acuerdo a sus méritos; desarrollando y manteniendo un diálogo abierto y honesto entre la administración y los empleados.

Finalmente, estamos construyendo sobre nuestra relación de largo plazo con The Coca-Cola Company. Estamos trabajando de cerca con ellos en la evaluación y ejecución de las estrategias apropiadas en cada uno de nuestros mercados, para convertirnos en el mejor socio para ellos y para todos nuestros accionistas, empleados, proveedores, clientes y consumidores.

Estamos empezando a mostrar el potencial de KOF. Apreciamos la confianza y apoyo que nuestros accionistas han depositado en nosotros desde el principio. Poniendo *nuestros valores en acción* y capitalizando en *nuestras acciones para generar valor*, buscamos extender nuestro record de desempeño para ustedes.



José Antonio Fernández Carbajal
Presidente del Consejo

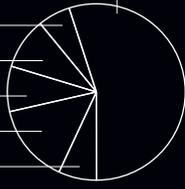


Carlos Salazar Lomelín
Presidente Ejecutivo

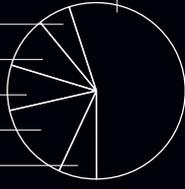
Coca-Cola Femsa 2003 Aspectos Operativos Relevantes

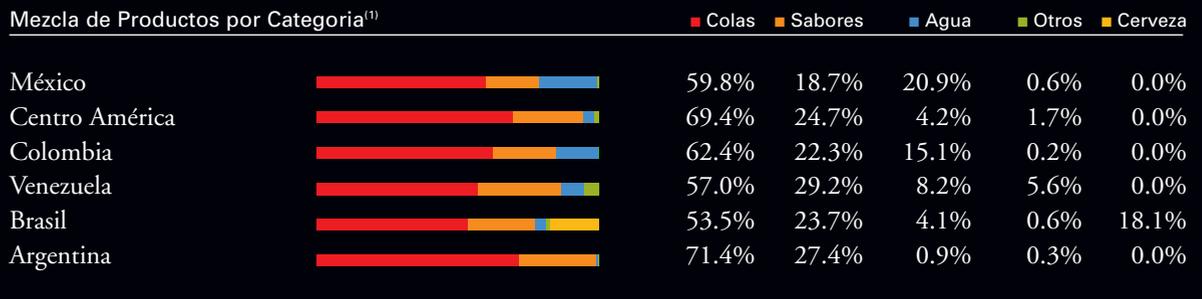
Operaciones	Población (Millones)	Consumo Percapita de Refrescos ⁽¹⁾	Detallistas	Plantas ⁽²⁾	Centros de Distribución
México	49.8	483	547,185	12	113
Centro América	18.3	131	139,289	4	43
Colombia	43.4	80	442,210	6	42
Venezuela	25.6	123	234,740	6	38
Brasil	26.0	189	121,322	3	7
Argentina	11.0	276	75,735	1	4
Total	174	236	1,560,481	32	247

2003 Volumen Total ⁽¹⁾	(MCU)	Como %
México	1,001.6	55.0
Centro América	107.3	5.9
Colombia	171.8	9.4
Venezuela	151.6	8.3
Brasil	265.1	14.5
Argentina	126.6	6.9
Total	1,824.0	



2002 Volumen Total	(MCU)	Como %
México	980.5	52.5
Centro América	100.1	5.4
Colombia	185.0	9.9
Venezuela	162.9	8.7
Brasil	322.6	17.3
Argentina	115.6	6.2
Total	1,866.7	





(1) Incluye el volumen de todo el año de nuestros territorios originales y los nuevos adquiridos de Panamco.

(2) Información a febrero de 2004.

(3) Incluye el volumen de fountain.

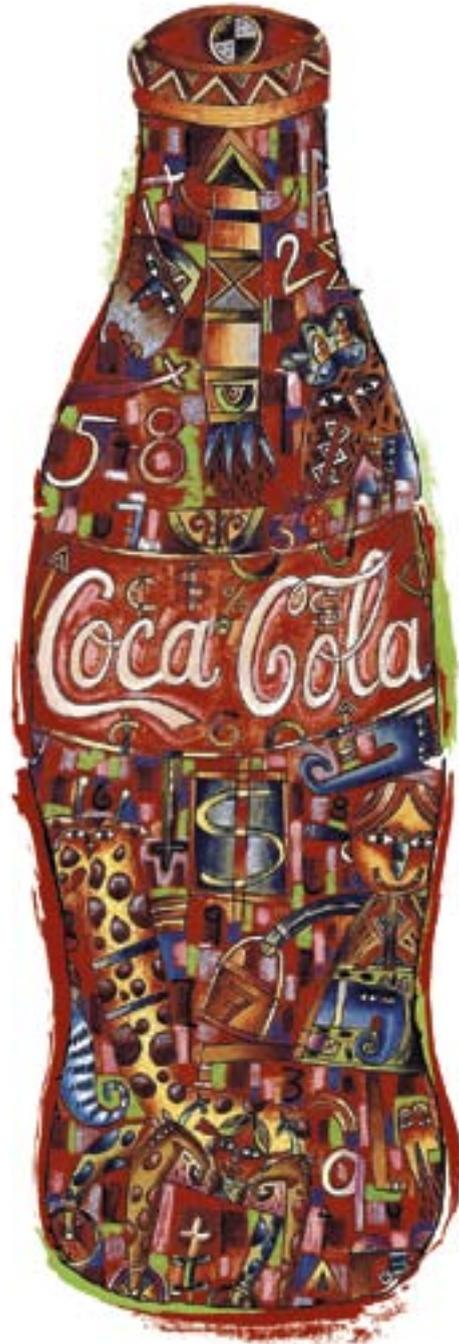
(4) Incluye empaques mayores o iguales a 1.0 Lt.

(5) Excluye el volumen de cerveza.



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

WWW.COCACOLA-FEMSA.COM.MX



nuestras *acciones* generan valor

COCA-COLA FEMSA REPORTE ANUAL 2003

nuestros *valores* en acción

CONTENIDO

- | **01** Resumen de Siete Años | **02** Carta del Director de Finanzas y Administración a los Accionistas |
- | **04** Estructura de Deuda | **05** Análisis y Discusión de Resultados | **12** Gobierno Corporativo |
- | **13** Responsabilidad de la Gerencia Sobre el Control Interno | **14** Informe de los Comisarios |
- | **15** Reporte del Auditor Externo | **16** Estados de Situación Financiera Consolidados |
- | **18** Estados de Resultados Consolidados | **19** Estados de Cambios en la Situación Financiera Consolidados |
- | **20** Estados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable Consolidados |
- | **22** Notas a los Estados Financieros Consolidados | **56** Glosario y Declaración Sobre el Medio Ambiente |
- | **57** Comités del Consejo de Administración | **58** Directores y Consejeros | **59** Información para Accionistas |

>> **resumen** de siete años

Millones de Pesos Constantes (Ps.) al 31 de Diciembre de 2003

	2003 ⁽¹⁾	2002	2001	2000	1999	1998	1997
ESTADO DE RESULTADOS							
Ingresos totales	35,729	18,668	17,772	17,053	15,254	14,424	12,387
Costo de ventas	17,980	8,681	8,256	8,301	7,943	7,849	6,637
Utilidad bruta	17,749	9,987	9,516	8,752	7,311	6,575	5,750
Gastos de operación ⁽²⁾	11,039	5,319	5,351	5,406	4,820	4,449	3,858
Amortización de crédito mercantil	–	41	108	116	126	135	106
Utilidad de operación	6,710	4,627	4,057	3,230	2,365	1,991	1,786
Costo integral de financiamiento	2,481	(560)	130	619	364	479	256
Otros (productos) gastos	239	614	74	110	74	248	169
Impuestos	1,658	1,912	1,527	1,074	859	522	372
Utilidad neta consolidada	2,332	2,661	2,326	1,427	1,068	742	989
Utilidad neta mayoritaria	2,312	2,661	2,326	1,427	1,068	742	957
Utilidad neta minoritaria	20	–	–	–	–	–	32
RAZONES A VENTAS (%)							
Margen bruto (utilidad/ventas netas)	50.0	53.9	54.0	51.5	48.1	45.8	46.7
Margen de operación	18.8	24.8	22.8	18.9	15.5	13.8	14.4
Utilidad neta consolidada	6.5	14.3	13.1	8.4	7.0	5.1	8.0
FLUJO DE EFECTIVO							
Cargos virtuales	1,629	1,060	1,073	1,240	1,098	878	821
Flujo operativo ⁽³⁾	8,339	5,687	5,130	4,470	3,463	2,869	2,607
Inversión en activo fijo ⁽⁴⁾	1,910	1,410	865	968	1,452	1,613	2,943
BALANCE							
Activo circulante	8,074	8,364	6,373	3,271	1,792	1,376	1,338
Activo fijo	17,777	7,436	7,055	7,362	7,780	8,083	7,443
Otros activos	1,378	885	566	479	446	424	349
Activo intangible	33,721	269	974	1,644	1,862	2,306	2,293
Inversión en acciones	470	132	149	164	160	132	109
Total Activo	61,420	17,086	15,117	12,920	12,040	12,321	11,532
Pasivo							
Deuda a corto plazo	2,904	1	15	17	29	1,465	1,294
Deuda a largo plazo	26,011	3,296	3,067	3,365	3,585	4,205	4,113
Intereses por pagar	374	82	70	76	82	102	98
Pasivos operativos	6,127	2,606	2,517	2,115	2,396	1,367	1,260
Pasivo laboral y otros pasivos	3,188	1,433	1,285	1,137	271	199	166
Total Pasivo	38,604	7,418	6,954	6,710	6,363	7,338	6,931
Capital contable	22,816	9,668	8,163	6,210	5,677	4,983	4,601
Interés mayoritario	22,653	9,668	8,163	6,210	5,677	4,983	4,601
Interés minoritario	163	–	–	–	–	–	–
RAZONES FINANCIERAS (%)							
Circulante	0.86	3.11	2.45	1.48	0.71	0.47	0.50
Pasivo / Capital	1.70	0.77	0.85	1.08	1.12	1.47	1.51
Capitalización	0.60	0.25	0.27	0.35	0.39	0.62	0.62
Cobertura	6.30	67.39	92.03	19.17	7.92	4.81	7.03
INFORMACIÓN POR ACCIÓN⁽⁵⁾							
Valor en libros	12.269	6.785	5.729	4.358	3.984	3.497	3.229
Utilidad mayoritaria	1.357	1.867	1.632	1.002	0.750	0.521	0.672
Dividendos pagados ⁽⁶⁾	–	0.426	0.232	0.190	0.153	0.152	0.127
Empleados ⁽⁷⁾	56,841	14,457	14,542	15,054	15,273	15,003	14,154

(1) Las cifras incluyen la información de los doce meses de los territorios originales de KOF y ocho meses de nuestros nuevos territorios adquiridos de Panamco.

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

(3) Utilidad de operación más cargos virtuales.

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

(5) Calculado en base a 1,425 millones de acciones, excepto 2003 donde el valor en libros se calculó con 1,846,374,000 acciones y la utilidad por acción con 1,704,250,168 acciones.

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

(7) Incluye personal tercerizado.

Estimados Accionistas: El año 2003 fue un año de considerable progreso estratégico para nuestra Compañía frente a un difícil entorno competitivo en México. Entre nuestros logros, nosotros:

- > Completamos exitosamente la adquisición de Panamerican Beverages, Inc. (“Panamco”) en mayo de 2003,
- > Aprovechamos un entorno de tasas de interés bajas para refinanciar el crédito puente contratado para la adquisición de Panamco y
- > Consolidamos nuestra base de manufactura, obteniendo importantes eficiencias operativas e iniciando el camino hacia el crecimiento y la creación de valor sostenible.

En mayo 6 de 2003, se llevó a cabo la adquisición de Panamco, entonces la embotelladora de refrescos más grande en Latinoamérica y una de las tres más grandes embotelladoras de *Coca-Cola* en el mundo. El costo total de la transacción fue de aproximadamente U.S. \$3.7 miles de millones, y financiamos la adquisición de la siguiente manera: U.S. \$1,978 millones de deuda nueva (incluyendo aproximadamente U.S. \$373 millones utilizados para refinanciar la deuda existente de Panamco); U.S. \$260 millones de capital invertido por FEMSA; U.S. \$674 millones en acciones Serie D emitidas a subsidiarias de The Coca-Cola Company a manera de intercambio por su capital en Panamco; U.S. \$285 millones en efectivo; y U.S. \$512 millones de deuda que se asumieron con la transacción. Una vez concluida la transacción, nuestra deuda total era de U.S. \$2.8 miles de millones, incluyendo un crédito puente con vencimiento en el año 2004.

Tomamos ventaja de las bajas tasa de interés y de las oportunidades en el mercado mexicano de capitales para refinanciar el crédito puente de U.S. \$834 millones (del cual 89% estaba denominado en dólares americanos y el 11% en pesos mexicanos). En julio, emitimos Ps. 5,750 millones—aproximadamente U.S. \$557 millones—a través de una colocación de bonos locales; Standard & Poor’s y Fitch asignaron a nuestro crédito en moneda local las calificaciones de AA+ y AAA, respectivamente. Una vez concluida esta transacción, prepagamos U.S. \$200 millones con efectivo y refinanciamos el resto del crédito puente con un crédito a corto plazo, terminando el año con U.S. \$2,326.0 millones (Ps. 26,131.9 millones) de deuda neta.

Como resultado de lo anterior, fuimos capaces de eliminar el riesgo de refinanciamiento relacionado con la adquisición de Panamco y de balancear la estructura financiera de la empresa entre pesos mexicanos y dólares americanos. La oportunidad para llevar a cabo estas transacciones en solo ocho meses, resalta la calidad crediticia de nuestra Compañía; Moody’s Investors Service y Standard & Poor’s mantuvieron nuestras calificaciones de inversión en moneda extranjera, previas a la adquisición de Baa2 y BBB, respectivamente, afirmando su visión acerca de la fortaleza y estabilidad de nuestra Compañía.

También mejoramos las prácticas administrativas dentro del Departamento de Tesorería. Implementamos nuevas políticas y centralizamos a nivel corporativo las funciones de financiamiento, coberturas y manejo de efectivo. Ahora, nuestro

(1) Consolidamos los resultados de nuestros nuevos territorios dentro del segundo trimestre del 2003 de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados en México. La información expresada considera la consolidación de los nuevos territorios a partir de mayo de 2003, excepto el volumen que considera los doce meses.

(2) Calculada usando como base el promedio ponderado de 1,704.3 millones de acciones ordinarias equivalentes a 170.4 millones de ADRs.

Departamento de Finanzas Corporativas y Tesorería en la Ciudad de México, coordina el manejo de caja y los requerimientos de financiamiento de toda nuestra organización en cercana cooperación con las operaciones locales. De esta forma, aprovechamos nuestra escala y nuestras calificaciones de grado de inversión en México para administrar nuestros recursos financieros más eficientemente.

En mayo de 2003, comenzamos el proceso de replicabilidad y estandarización de nuestras mejores prácticas a lo largo de nuestros nuevos territorios. Nuestras iniciativas incluyen la implementación de procesos de certificación internos para información financiera y no financiera por país, sistemas de control interno para monitorear las mejores prácticas dentro de la organización, mecanismos de evaluación para medir el desempeño de nuestros sistemas de control, y la creación de comités de revelación de información interna a nivel corporativo y regional. Estamos tomando estos esfuerzos no solo para cumplir con estándares regulatorios mexicanos y de Estados Unidos, sino también como parte de nuestra misión de administrar a Coca-Cola FEMSA como una sola entidad, con presencia en nueve diferentes países de Latinoamérica. Esperamos terminar este proceso para mediados de 2005.

En el 2003 logramos sólidos resultados consolidados.⁽¹⁾ Nuestros ingresos consolidados alcanzaron Ps. 35,729.4 millones (U.S. \$3,180.2 millones), derivados de ventas consolidadas de 1,824.0 millones de cajas unidad. La utilidad operativa fue de Ps. 6,710.4 millones (U.S. \$597.2 millones), resultando en un margen operativo consolidado de 18.8%. La utilidad neta consolidada fue de Ps. 2,332.1 millones (U.S. \$207.6 millones), dando como resultado una utilidad por acción⁽²⁾ de Ps. 1.36 (U.S. \$1.21 por ADR).

A pesar del difícil ambiente competitivo y económico en México—particularmente la competencia de las marcas de bajo precio—México representó la mayoría de nuestra utilidad operativa durante 2003. Adicionalmente a nuestras múltiples iniciativas comerciales, implementamos diversas medidas operativas, incluyendo la consolidación de nuestras plantas productivas y centros de distribución en los nuevos territorios, a través de lo cual esperamos obtener importantes ahorros en costos y mejores eficiencias con la integración de nuestras operaciones en México.

En Argentina, nuestras operaciones lograron un resultado record el año pasado—alcanzando un margen de utilidad operativa de 10.4% en 2003—mientras continuamos capitalizando de nuestra exitosa estrategia de empaques retornables. Más aún, en Venezuela y Brasil, fuimos nuevamente rentables los últimos ocho meses del año 2003, gracias en gran parte a nuestras nuevas estrategias de precios y empaques y a la mejora de la ejecución en el mercado.

En general, estamos satisfechos con el progreso del proceso posterior a la adquisición. En menos de un año, consolidamos instalaciones operativas, mejoramos niveles de productividad y eficiencia, y comenzamos a implementar las estrategias y prácticas locales adecuadas a lo largo de los nuevos territorios.

Como resultado de lo anterior, estamos pasando de un periodo de consolidación a uno de crecimiento. La integración de nuestras principales competencias y estrategias a lo largo de nuestros territorios, prepara el camino para un crecimiento sostenible y para la creación de valor para nuestros accionistas ahora y en el futuro.



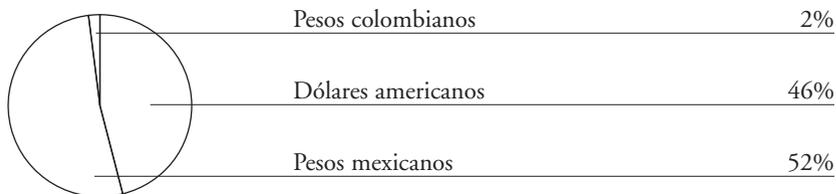
A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Héctor Treviño'.

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

>> estructura de deuda

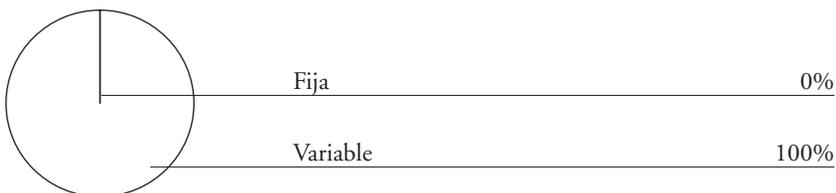
Deuda Total⁽¹⁾ U.S. \$2,573.7

Moneda

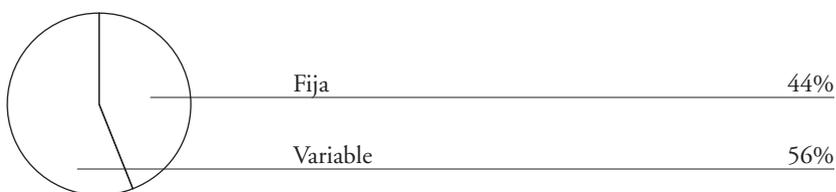


Tasa de Interés

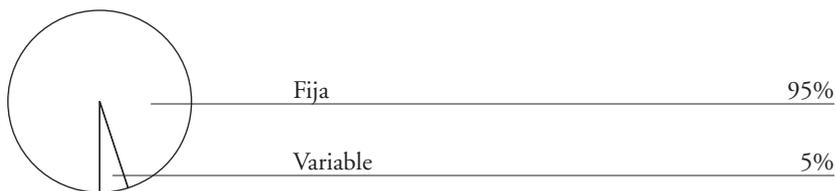
Pesos colombianos



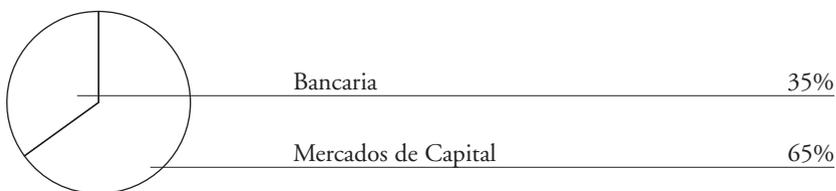
Pesos mexicanos



Dólares americanos



Tipo de Deuda



Tasa de Interés Promedio⁽²⁾

Pesos mexicanos	7.41%
Dólares americanos	5.90%
Pesos colombianos	10.34%
Tasa de interés promedio ponderada	6.78%

(1) Considera un tipo de cambio de Ps. 11.235 por dólar americano.

(2) Tasa de interés promedio ponderada por moneda, al 31 de diciembre de 2003.

>> análisis y discusión de resultados

Empezamos a consolidar los resultados de nuestros nuevos territorios durante el segundo trimestre de 2003 de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México. Panamerican Beverages, Inc. ("Panamco") históricamente preparó sus estados financieros de conformidad con los principios contables estadounidenses y en dólares americanos. Nosotros hemos preparado históricamente y continuaremos preparando nuestros estados financieros bajo los principios contables mexicanos y en pesos mexicanos. Los resultados de nuestros nuevos territorios de conformidad con los principios contables mexicanos, difieren y pueden no ser comparables respecto a los resultados presentados por Panamco para periodos anteriores. Adicionalmente, los resultados de Panamco no se verán reflejados en nuestros estados financieros para periodos previos a mayo de 2003.

La información financiera de 2003, en el consolidado y por país, incluye doce meses de resultados de los territorios originales de Coca-Cola FEMSA (Valle de México, Sureste de México y Buenos Aires) y únicamente ocho meses de nuestros nuevos territorios adquiridos de Panamco. La información financiera de Coca-Cola FEMSA no va a ser comparable con años anteriores hasta el final del 2005.

Resultados Consolidados

Durante el 2003, nuestro volumen total consolidado fue de 1,824.0 millones de cajas unidad ("MCU") y los ingresos consolidados alcanzaron los Ps. 35,729.4 millones. La utilidad operativa consolidada alcanzó Ps. 6,710.4 millones, llegando a un margen operativo consolidado del 18.8% dentro del mismo periodo.

La pérdida financiera por resultado integral de financiamiento fue de Ps. 2,481.5 millones durante el 2003, reflejando la nueva situación financiera después de la adquisición, siendo esta el efecto combinado de:

- (i) gastos de intereses acumulados relacionados con la deuda existente y la deuda de adquisición asumida en conexión con la transacción de Panamco que más que compensó los intereses ganados por nuestra posición en caja;
- (ii) la pérdida por posición cambiaria generada principalmente por la devaluación del peso mexicano contra el dólar americano, aplicada a la deuda denominada en dólares año contra año y;
- (iii) la ganancia por la posición monetaria consolidada, como resultado de los ajustes inflacionarios aplicados a los activos monetarios consolidados netos de nuestras operaciones.

El impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de las utilidades a los trabajadores, como un porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 41.6% durante el año, reflejando una mayor tasa impositiva de 44.0% en México, aplicada a la utilidad antes de impuestos de nuestras operaciones mexicanas que representaron la mayoría de la utilidad anual de la empresa.

La utilidad neta consolidada fue de Ps. 2,332.0 millones en el 2003. La utilidad por acción fue de Ps. 1.36 (U.S. \$1.21⁽¹⁾ por ADR), en base al promedio ponderado de 1,704.3 acciones en circulación.

Estructura de Deuda

Coca-Cola FEMSA al 31 de diciembre de 2003 registró un saldo en caja de Ps. 2,783.2 millones (U.S. \$247.7 millones) y una deuda a corto plazo de Ps. 2,904.1 millones (U.S. \$258.5 millones) y una deuda a largo plazo de Ps. 26,011.0 millones (U.S. \$2,315.2 millones).

Activos Intangibles

Como resultado de la adquisición de Panamco y de acuerdo a los principios contables mexicanos, reconocimos como activo intangible con vida indefinida, los derechos de producir y distribuir productos de la marca *Coca-Cola*, resultando de la diferencia entre el precio pagado y el valor en libros de los activos netos adquiridos. Estos activos intangibles fueron valuados en Ps. 33,419.8 millones, incluyendo gastos financieros y de asesoría, gastos incluidos por la consolidación y racionalización de plantas, reubicación de oficinas corporativas o de otro tipo, e integración de las operaciones.

Revisaremos anualmente el valor de estos activos para evaluar su recuperabilidad. También revisaremos eventos o cambios de circunstancias que indiquen que el valor de los activos no pudiese ser recuperado. Si el valor de los activos tienen que ser ajustado a la baja, tendremos que reconocer una pérdida contable para ajustar su valor. El análisis que realizaremos requiere que estimemos los flujos futuros atribuidos a estos activos, y estas estimaciones requerirán que hagamos juicios de las operaciones en el futuro, incluyendo sin limitación, volúmenes, precios, costos, inflaciones, tipos de cambio, y tasas de interés.

(1) Todas las cifras en dólares americanos asumen un tipo de cambio de Ps. 11.235 pesos por dólar al 31 de diciembre del 2003.

>> análisis y discusión de resultados

Resultados Operativos por Territorio

MÉXICO

Nuestras operaciones en México enfrentaron un ambiente económico difícil durante el 2003. La entrada de nuevas marcas de bajo precio disminuyeron nuestra flexibilidad para incrementar precios durante el año; un entorno económico de bajo crecimiento y un menor ingreso disponible en la población, generaron cambios en los hábitos de consumo de refrescos migrando consumo en empaques personales a empaques de tamaños familiares de menor rentabilidad; y a su vez, mayores costos de materia prima presionaron significativamente nuestros márgenes brutos durante el año. Estos retos se dieron mientras nos encontrábamos al inicio de la integración de nuestras nuevas operaciones en México.

Ingresos

Los ingresos en los territorios mexicanos alcanzaron Ps. 23,935.2 millones para el 2003 resultando en un precio promedio por caja unidad de Ps. 27.86 (U.S. \$2.48). El precio promedio por caja unidad excluyendo agua *Ciel* en presentaciones de 5 Lt, 19 Lt y 20 Lt alcanzó Ps. 30.89 (U.S. \$2.75) para el mismo periodo. El precio promedio total refleja la incorporación de los volúmenes de agua embotellada vendidos en garrafones de 19 y 20 litros, provenientes de Panamco en nuestros nuevos territorios; y el incremento del consumo de refrescos en las presentaciones de empaques familiares que incrementamos de tamaño, ofreciendo una mejor opción de valor para nuestros consumidores, reduciendo el diferencial de precios entre nuestras presentaciones familiares y las marcas de bajo precio.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 12,844.5 millones alcanzando un 53.7% de margen bruto como porcentaje a ingresos totales en 2003. Mayores costos de materias primas, el impacto de la devaluación del peso mexicano año contra año, frente al dólar americano aplicado a nuestros insumos denominados en dólares americanos; y costos de reestructuración relacionados con la integración de nuestros nuevos territorios mexicanos, disminuyeron nuestros márgenes en el 2003.

Sin embargo, el proceso de integración avanza más rápido de lo esperado. Durante el 2003, la Compañía cerró las oficinas corporativas de Panamco en Miami y en la Ciudad de México; cerró cuatro plantas de las 16 que tenía, consolidó 29 centros de distribución de 142 existentes al cierre de la transacción; introdujo más de 73,000 nuevos refrigeradores en el mercado; y reconfiguró su red de pre-venta y distribución disminuyendo venta y distribución tercerizada.

En conjunto éstas, fortalecieron nuestras operaciones y reforzaron nuestras habilidades de ejecución. La utilidad de operación fue de Ps. 5,633.6 millones, alcanzando un margen de 23.5% como porcentaje a ingresos totales.

CENTRO AMÉRICA (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá)

Ingresos

Los ingresos totales alcanzados fueron de Ps. 2,186.5 millones durante el 2003. El precio promedio por caja unidad fue de Ps. 29.93 (U.S. \$2.66) durante este periodo. Mayores volúmenes de ventas de nuestras principales marcas de refrescos en presentaciones de plástico retornable y no-retornable contribuyeron a los resultados de este año.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 1,087.9 millones el 2003, alcanzando 49.8% de margen bruto como porcentaje a ingresos totales durante el mismo periodo. Los ahorros obtenidos en el área de abastecimientos compensaron el incremento en los costos de empaque denominados en dólares americanos durante el año. La Compañía cerró una de las dos plantas que tenía en Panamá, y consolidó dos centros de distribución en la región. La utilidad de operación fue de Ps. 218.4 millones, alcanzando un margen de operación de 9.9% como porcentaje de ingresos totales.

Todos nuestros territorios en Centro América presentan oportunidades para desarrollar una base de empaques retornables más efectiva, nuevas líneas de productos, y mejorar la ejecución en el mercado. Sin embargo, en Guatemala enfrentamos un intenso ambiente competitivo combinado con una estructura de costos más alta de lo normal, la cual no esperamos que mejore en el corto plazo.

COLOMBIA

Ingresos

Los ingresos totales alcanzaron Ps. 2,319.1 millones durante el 2003. El precio promedio por caja unidad fue de Ps. 20.32 (U.S. \$1.81). Menores volúmenes de ventas en todas las categorías impactaron nuestros resultados durante el año. La reducción de volumen se debió a (i) la consolidación estratégica de activos buscando mejorar la eficiencia de nuestra red de manufactura y distribución, además del enfoque hacia la producción de agua embotellada en empaques más rentables; y (ii) el cambio en la forma en que se administraban las botellas retornables en el mercado, teniendo una mayor disciplina en la ejecución la cual nos permite la implementación efectiva de las estrategias para empaques retornable sin una excesiva introducción de botellas y cajas.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 1,068.1 millones durante 2003, alcanzando un 46.1% de margen bruto como porcentaje de ingresos totales durante el mismo periodo. Durante el año, la compañía enfrentó menores volúmenes de ventas, mayores costos de empaques y el impacto de la devaluación del dólar americano contra el peso colombiano aplicado a los gastos denominados en dólares, resultando en márgenes más bajos principalmente en el primer semestre del año. Durante el 2003, implementamos una fuerte estrategia de consolidación de activos con el objetivo de aumentar la eficiencia de nuestra red de manufactura. Convertimos 11 de las 17 plantas existentes en centros de distribución de mayo de 2003 a febrero de 2004. Durante el mismo periodo también consolidamos cinco centros de distribución. Con la nueva estructura operacional, esperamos tener una mayor flexibilidad de costos para poder concentrar nuestros recursos en el mercado y manejar efectivamente un fuerte entorno competitivo. La utilidad de operación fue de Ps. 261.1 millones, alcanzando un margen operacional de 11.3% como porcentaje de ingresos totales durante el 2003.

VENEZUELA

Ingresos

El total de ingresos fue de Ps. 2,544.5 millones en el 2003 y el precio promedio por caja unidad en Venezuela fue de Ps. 23.08 (U.S. \$2.05). Un incremento de más del 10% de los volúmenes de venta de la marca *Coca-Cola*, compensaron parcialmente la caída de los volúmenes de venta de nuestras marcas de sabores.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta durante el 2003 fue de Ps. 1,105.9 millones, logrando un margen bruto de 43.5% como porcentaje de ingresos totales durante el mismo periodo. La inestabilidad política que se presentó en Venezuela el primer trimestre de 2003; así como una significativa devaluación del bolívar contra el dólar americano aplicado a los costos de materia prima denominados en dólares americanos; combinados con la severa reducción en la actividad económica del país, resultando en la contracción de más del 10% del producto interno bruto, fueron parcialmente compensados por el aumento de precios durante el año. Una mayor utilización de activos productivos y mayores volúmenes de venta durante la segunda mitad del año, ayudaron a retomar el camino hacia la rentabilidad en Venezuela. La Compañía consolidó tres plantas de nueve que tenía en 2003 y consolidó dos centros de distribución. La utilidad operativa fue de Ps. 231.5 millones, alcanzando un margen de 9.1% como porcentaje a ingresos totales para el 2003.

La inestabilidad política en Venezuela y la reciente devaluación del 20% del bolívar contra el dólar americano durante febrero de 2004, podría generar mayores niveles inflacionarios que podrían impactar negativamente nuestra estructura de costos durante el 2004. Sin embargo, debido a la política conservadora de la Compañía de considerar el tipo de cambio de 1,853 bolívares por dólar americano para preparar la información financiera, y no el tipo de cambio oficial, el impacto de esta devaluación fue únicamente del 3.6%. La estrategia de racionalización de activos implementada por la Compañía desde el cierre de la adquisición, combinada con una mejor ejecución de mercado, proveerá mayor flexibilidad para enfrentar un entorno de negocios potencialmente desfavorable.

>> análisis y discusión de resultados

BRASIL

Ingresos

Los ingresos totales fueron de Ps. 2,796.9 millones durante el 2003 y el precio promedio por caja unidad fue de Ps. 15.77 (U.S. \$1.40) en el mismo periodo. La Compañía inició la implementación de estrategias de diversificación de presentaciones y productos por canal, incrementando a su vez la ejecución de la pre-venta realizada internamente con el objetivo de mejorar la rentabilidad del negocio.

Durante el 2003, lanzamos al mercado doce diferentes empaques y presentaciones dirigidos para satisfacer diferentes ocasiones de consumo, entre los cuales destacan la introducción de *Coca-Cola light com Limão* y *Kuat laranja* (un producto sabor guaraná con naranja) y una nueva marca de protección de valor llamada *Sintonia*, en varios sabores. Tradicionalmente en Brasil la mayoría del consumo de nuestros productos se llevaba a cabo en dos empaques, latas y botellas de 2.0 Lt de plástico no-retornables; ahora nos enfocamos a desarrollar una mayor número de presentaciones para incrementar el consumo de refrescos. Por ejemplo, nuestra nueva presentación de 12 onzas en botella de vidrio no-retornable y una presentación de 200 ml en vidrio retornable, ofrecen una combinación de conveniencia y precio justo para el consumo de la marca *Coca-Cola* en el punto de venta. Las presentaciones de 2.5 Lt y 3.0 Lt en plástico no-retornable para nuestras principales marcas de sabores y *Coca-Cola*, proveen nuevas alternativas de empaque para desarrollar estrategias de venta entre los supermercados y pequeños detallistas, así como para dirigir campañas para ocasiones especiales o días festivos, además de abrir la oportunidad de implementar nuestras iniciativas de multi-segmentación y de administración de ingresos.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta de 2003 fue de Ps. 1,011.0 millones, alcanzando un margen bruto de 36.1% como porcentaje de ingresos totales. Como resultado de la implementación de nuevas estrategias de comercialización y el desarrollo de nuevos puntos de venta, logramos mejorar la mezcla de empaques durante el año, retomando el camino hacia la rentabilidad durante la segunda mitad del año. La Compañía consolidó una de las cuatro plantas que tenía durante el 2003. Alcanzamos durante el 2003 una utilidad de operación de Ps. 149.8 millones y un margen de utilidad de operación de 5.4%.

ARGENTINA

La información financiera y el volumen de ventas en nuestras operaciones en Argentina son totalmente comparables con periodos anteriores.

Ingresos

Los ingresos totales alcanzaron Ps. 2,076.9 millones, un 13.8% de incremento comparado con el 2002 y el precio promedio por caja unidad creció 3.4% sobre el mismo periodo del 2002 llegando a Ps. 15.59 (U.S. \$1.39). Mayores volúmenes de ventas de nuestra marca *Coca-Cola* en vidrio y plástico retornable generaron la mayoría del crecimiento durante el año.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 767.6 millones en 2003, alcanzando un margen bruto de 37.0%, aumentando 260 puntos base comparado con 2002. Este incremento se debió principalmente a (i) mayores volúmenes de ventas, (ii) mayores precios promedio por caja unidad, (iii) a la apreciación del peso argentino frente al U.S. dólar aplicado a materias primas y gastos denominados en dólares americanos, (iv) y a menores costos derivados por las iniciativas de reducción de personal implementadas durante el periodo de devaluación.

En Argentina, los gastos de operación como porcentaje a ingresos totales decrecieron 440 puntos base, de 31.0% en el 2002 a 26.6% en el 2003, principalmente como resultado de la apreciación del peso argentino frente al dólar americano aplicado a nuestros gastos denominados en dólares americanos y un mayor control de los costos. La utilidad de operación durante el 2003 alcanzó Ps. 215.6 millones y el margen de operación creció de 2.9% durante el 2002, a 10.4% durante el 2003.

DESEMPEÑO DEL VOLUMEN DURANTE 2003

Estamos proporcionando información de volumen de ventas para los doce meses del 2003 en todos nuestros territorios. Los datos de crecimiento de volumen son comparables con periodos anteriores.

2003 Volúmenes Totales

Territorio	2003 (MCU)	2002 (MCU)	% Cambio
México	1,001.6	980.5	2.1%
CentroAmérica	107.3	100.1	7.2%
Colombia	171.8	185.0	(7.1%)
Venezuela	151.6	162.9	(6.9%)
Brasil	265.1	322.6	(17.8%)
Argentina	126.6	115.6	9.5%
Total	1,824.0	1.866.7	(2.3%)

2003 Volúmenes de Refrescos

Territorio	2003 (MCU)	2002 (MCU)	% Cambio
México	786.3	764.1	2.9%
Centro América	101.0	93.4	8.1%
Colombia	145.4	152.1	(4.4%)
Venezuela	130.7	133.8	(2.3%)
Brasil	204.4	239.6	(14.7%)
Argentina	125.1	114.1	9.6%
Total	1,492.9	1,497.1	(0.3%)

El volumen de ventas consolidado fue de 1,824.0 MCU en el 2003, disminuyendo 2.3% contra el 2002, principalmente como resultado de (i) menores volúmenes de ventas de agua embotellada en México, Colombia y Venezuela, como consecuencia a una estrategia de racionalización de activos combinada con iniciativa de manejo de precios en este segmento con la intención de mejorar la rentabilidad en nuestro negocio de agua embotellada, y (ii) menores volúmenes de cerveza en nuestro territorio de São Paulo en Brasil, como resultado de la implementación de nuevas iniciativas dirigidas a recuperar pre-venta y distribución tercerizada.

Durante el 2003, el volumen consolidado de refrescos permaneció prácticamente en línea contra el 2002, ya que la caída en los volúmenes de venta de Brasil, Colombia y Venezuela, fue compensada por el incremento en los volúmenes de venta de nuestros territorios en México, Centro América y Argentina.

MÉXICO

La información del volumen de ventas para el 2003 y el 2002 es la combinación del volumen de ventas de nuestros nuevos territorios en México (Golfo de México y Bajío) y nuestros territorios originales (Valle de México y Sureste de México).

El volumen de ventas del año fue de 1,001.6 MCU, un 2.1% de incremento sobre el mismo periodo del 2002, incluyendo solo refrescos el volumen creció 2.9% en 2003 comparado con 2002. Este incremento fue el resultado de (i) el sólido comportamiento de nuestras marcas de sabores incluyendo *Fanta* multi-sabor, *Fresca* toronja rosa y *Lift* manzana verde generando aproximadamente el 70% del volumen incremental durante el año, (ii) el volumen de ventas alcanzado por *Ciel* en la presentación de 5.0 Lt en el Valle de México, y (iii) el crecimiento del volumen de ventas de la marca *Coca-Cola*. El incremento en los volúmenes de refrescos compensó la caída de los volúmenes de agua embotellada en garrafón, principalmente el de 19 Lt retornable, los cuales cayeron como consecuencia de nuestras estrategias de incremento de precios en nuestros nuevos territorios para incrementar la rentabilidad del agua embotellada.

>> análisis y discusión de resultados

Innovación en productos y empaques, nos ayudaron a sobrellevar un entorno económico de bajo crecimiento y mayor competencia debido a la entrada de marcas de refrescos de bajo precio en tamaños familiares, las cuales han incrementado su presencia y cobertura en algunas zonas de nuestros territorios en México. Con la introducción de nuestras nuevas presentación de 2.5 Lt retornable para marca *Coca-Cola* y 2.5 Lt no retornable para algunos sabores, durante 2003 redujimos el diferencial de precios por onza, entre las marcas de bajo precio y nuestros productos, incrementando la propuesta de valor de nuestras marcas a nuestros consumidores.

CENTRO AMÉRICA (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá)

El volumen total aumentó a 107.3 MCU en el 2003, creciendo 7.2% comparado con el 2002, incluyendo un 8.1% de crecimiento de las marcas de refrescos durante el mismo periodo. El incremento del volumen se debió principalmente a (i) el buen desempeño de la marca *Coca-Cola*, creciendo cerca de un 7% durante el año y representando dos terceras partes de los volúmenes incrementales totales, en donde se destacan los crecimiento de Guatemala y Nicaragua, y (ii) el volumen incremental de refrescos en marcas de sabores en todos los territorios de Centro América.

El éxito de los lanzamientos de presentaciones familiares en empaques tanto retornables como no-retornables para marca *Coca-Cola* y algunas marcas de sabores, fomentaron el consumo de refrescos en Centro América durante 2003.

COLOMBIA

El volumen total fue de 171.8 MCU en el 2003, disminuyendo 7.1% comparado con el 2002, incluyendo una disminución de 4.4% del volumen de refrescos durante el mismo periodo. La disminución de los volúmenes de ventas se debió principalmente a una estrategia de consolidación de activos de manufactura implementada con el objetivo de incrementar eficiencias operativas y disminuir la producción de agua embotellada en empaques de menor rentabilidad para la empresa, los cuales representaron el 50% del decremento de los volúmenes durante el año, y la contracción de los volúmenes de refrescos representaron el balance.

Durante los últimos cinco años, la industria de refrescos en Colombia se ha enfrentado a un creciente entorno competitivo donde otras categorías de bebidas más baratas, y en algunas ocasiones prácticamente sin costo, como lo son los polvos, jugos y el agua de la llave, no le han permitido crecer a los niveles que tenía en 1998. La Compañía sigue evaluando las estrategias apropiadas de producto, precio y empaque para su portafolio de marcas en Colombia, y aunque esperamos que el difícil ambiente competitivo continúe durante el 2004, el tener una organización más eficiente, ha fortalecido nuestra capacidad de ejecución para enfrentar este reto.

VENEZUELA

El volumen total fue de 151.6 MCU en el 2003, disminuyendo 6.9% comparado con el 2002, incluyendo una disminución del 2.3% del volumen de ventas de refrescos durante el mismo periodo.

Durante el primer trimestre de 2003, la inestabilidad política en Venezuela generada por una huelga nacional, hizo prácticamente imposible para Panamco el operar el negocio en forma regular. La falta de producto en el punto de venta durante el primer trimestre de 2003, y la severa recesión económica sufrida por el país afectaron significativamente el desempeño de nuestros volúmenes de ventas durante el 2003. Tan pronto como le fue posible a la empresa operar bajo circunstancias normales, se concentraron los esfuerzos en la producción de la marca *Coca-Cola*, la cual compensó en gran medida la caída de los volúmenes de ventas de las marcas de refrescos de sabores durante el año.

El 60% de la caída en el volumen de ventas durante el año, lo provocaron las marcas de sabores, el agua embotellada representó la mayor parte del resto, debido a un cambio en los hábitos de consumo de la población hacia el agua de la llave causado por la recesión económica del país. En Venezuela implementamos una estrategia de racionalización de activos de manufactura durante el año con la intención de consolidar nuestras plantas para hacerlas más eficientes. Durante el cuarto trimestre del 2003, nuestras operaciones de Venezuela empezaron a retomar el camino hacia la rentabilidad, debido a nuestras estrategias de manejo de precios y empaques, incluyendo la reintroducción de la presentación de 1.0 Lt retornable en vidrio para la marca *Coca-Cola* diferenciando el precio accesible contra la conveniencia de una presentación no-retornable.

BRASIL

El volumen total fue de 265.1 millones de cajas unidad durante 2003, lo que representó una reducción de 17.8% respecto a 2002, incluyendo un decrecimiento de 14.7% en el volumen de refrescos no rentables durante el mismo período. En Brasil, iniciamos una estrategia de diferenciación de empaque con la intención de diversificar nuestra operación de las presentaciones de 2.0 Lt de plástico no-retornable y de lata, las cuales representaban casi el 80% volumen de ventas en el pasado. Al mismo tiempo, incrementamos nuestra capacidad de venta directa al depender menos de mayoristas y distribuidores, atendiendo directamente más de 30,000 puntos de venta adicionales en la ciudad de São Paulo, Brasil, a finales de 2003. Al vender productos y presentaciones más rentables, pretendemos fortalecer nuestro portafolio de empaques y marcas, mejorando nuestra arquitectura de precios con el propósito de incrementar la rentabilidad del negocio.

La mayor parte de la reducción en volumen durante el 2003 se generó en las presentaciones de 2.0 Lt de plástico no-retornable, principalmente en productos de bajo margen como *Simba* y *Tái*, como consecuencia de la estrategia de la empresa de buscar un cambio de mezcla en los volúmenes de venta hacia empaques más rentables. Los refrescos representaron el 60% de la reducción en el volumen de ventas durante el 2003, la cerveza el 30% y el agua embotellada representó el resto.

Al cierre de 2003, acordamos con Cervejarias Kaiser cambiar nuestro acuerdo de distribución de cerveza otorgándoles el derecho a tomar el control de las responsabilidades de venta directa de sus marcas propias en la ciudad de São Paulo, mientras nosotros conservamos la responsabilidad de distribuir y entregar todos los productos vendidos por *Kaiser*; de esta forma tendremos dos diferentes fuerzas de ventas fortalecidas y especializadas en el mercado, una enfocada al portafolio de productos de la marca *Coca-Cola* y la otra enfocada a cerveza en nuestros territorios de São Paulo, Brasil.

Hemos obtenido excelentes resultados con la implementación de la estrategia de intercambio de talento entre la gente experimentada e historias de éxito de Buenos Aires y México convirtiéndolo en un negocio rentable. Adicionalmente, desarrollamos y mejoramos nuestra relación y coordinación con The Coca-Cola Company y con los embotelladores de *Coca-Cola* en Brasil.

ARGENTINA

Nuestra estrategia de reinventar el negocio en Argentina para enfrentar la crisis de la devaluación, con nuestros empaques retornables e impulsados por la recuperación de la economía Argentina después de la fuerte devaluación del peso argentino durante 2002, nos ayudaron a tener un excelente año. El volumen de ventas alcanzó 126.7 MCU en el 2003, incrementando 9.5% comparado con el 2002, incluyendo un crecimiento del 9.6% del volumen de refrescos durante el mismo periodo. El crecimiento en el volumen de ventas fue generado principalmente por el cambio en la mezcla de productos, de nuestras marcas de protección de valor menos rentables, *Tái* y *Crush*, hacia nuestras marcas principales y premium. *Coca-Cola* y *Fanta* crecieron 15.1% y 40.6%, respectivamente durante el año. Es importante enfatizar que por primera vez, estamos vendiendo más volúmenes de nuestras marcas premium que de nuestras marcas de protección de valor. El crecimiento de 10.9% de *Coca-Cola Light* y la exitosa introducción de *Fanta Light* durante el año aportaron a este logro. Las marcas premium representaron un 12.2% de los volúmenes totales del 2003.

>> gobierno corporativo

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

>> responsabilidad de la gerencia sobre el control interno

La administración de Coca-Cola FEMSA es responsable de la preparación e integridad de los estados financieros consolidados adjuntos, así como de mantener un sistema de control interno. Este tipo de control sirve para proporcionar garantía razonable a los accionistas, a la comunidad financiera y a otras partes interesadas de que las transacciones sean ejecutadas de acuerdo con las directrices de la administración de la compañía, que los 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 administración de la compañía mantiene y confía en el sistema de control interno. Este sistema se basa en una estructura organizacional que delega eficazmente responsabilidades y asegura la selección y la capacitación de personal calificado. Además, incluye políticas que se comunican a todo el personal a través de los canales apropiados. Este sistema de control interno está apoyado con auditorías internas constantes, que reportan los resultados obtenidos a la administración de la compañía, durante todo el año. La administración de la compañía considera que hasta la fecha, el sistema de control interno ha proporcionado garantía razonable de que se han evitado los errores materiales o las irregularidades o que los mismos han sido detectados y corregidos oportunamente.

>> informe de los **comisarios**

A la Asamblea General de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.:

En nuestro carácter de comisarios y 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. (la "Compañía"), rendimos a ustedes nuestro dictamen sobre la veracidad, suficiencia y razonabilidad de la información financiera individual y consolidada 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 2003.

Hemos asistido a las Asambleas de Accionistas, Juntas de Consejo de Administración y del Comité de Auditoría a las que hemos sido convocados, y hemos obtenido de los Directores y Administradores, toda la información sobre las operaciones, documentos y registros que juzgamos necesario investigar. Asimismo, hemos revisado el estado de situación financiera de la Sociedad, individual y consolidado, al 31 de diciembre de 2003, y los estados de resultados, de cambios en la situación financiera y de variaciones en las cuentas del capital contable, que le son relativos, por el año que terminó en esa fecha, los cuales se someten a la consideración de esta H. Asamblea para su información y aprobación. También revisamos, con el alcance que consideramos necesario en las circunstancias, los dictámenes que sobre dichos estados financieros emitieron los auditores externos de la Sociedad en esta fecha. Nuestra revisión ha sido efectuada de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en México.

En nuestra opinión, los criterios y políticas contables y de información seguidos por la Sociedad y considerados por los administradores para preparar la información financiera individual y consolidada presentada por los mismos a esta Asamblea, son adecuados y suficientes y se aplicaron en forma consistente con el ejercicio anterior; por lo tanto, la información financiera individual y consolidada presentada por los administradores refleja en forma veraz, razonable y suficiente la situación financiera de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. al 31 de diciembre de 2003, y los resultados de sus operaciones, las variaciones en su capital contable y los cambios en su situación financiera, por el año terminado en esa fecha, de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados en México.



C.P.C. Fausto Sandoval Amaya
Comisario



C.P.C. Ernesto González Dávila
Comisario

9 de febrero de 2004

>> reporte del auditor externo

Deloitte

Dictamen de los auditores independientes al Consejo de Administración y 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 (la "Compañía") al 31 de diciembre de 2003 y 2002, y los estados consolidados de resultados, de cambios en la situación financiera y de variaciones en las cuentas del capital contable, que les son relativos, por cada uno de los tres años terminados al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001. 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 los Estados Unidos de América, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes, y de que están preparados de acuerdo con 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 2003 y 2002, y los resultados de sus operaciones, los cambios en la situación financiera y las variaciones en las cuentas del capital contable, por cada uno de los tres años terminados al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

Como se menciona en la Nota 2, la Compañía adquirió Panamerican Beverages, Inc. el 6 de mayo de 2003, incorporando los resultados de las operaciones desde la fecha de adquisición, por lo que la situación financiera y los resultados del año 2003 no son comparables con los de años anteriores.

Como se menciona en la Nota 5, a partir del 1 de enero de 2003, la Compañía adoptó los nuevos boletines C-8 "Activos Intangibles" y C-9 "Pasivos, Provisiones, Activos y Pasivos Contingentes y Compromisos". Adicionalmente, a partir del 1 de enero de 2001, la Compañía adoptó el boletín C-2 "Instrumentos Financieros".

Los principios de contabilidad generalmente aceptados en México difieren en ciertos aspectos significativos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América. La aplicación de estos últimos podrían haber afectado la determinación de la utilidad de cada uno de los tres años terminados el 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001, y la determinación del capital contable al 31 de diciembre de 2003 y 2002, según se explica en la Nota 26.

Nuestros exámenes también contemplaron la conversión de importes en pesos mexicanos a dólares americanos, y en nuestra opinión, tal conversión ha sido realizada de conformidad con las bases descritas en la Nota 3. La conversión de los importes de los estados financieros a dólares americanos ha sido realizada únicamente para conveniencia de los lectores en los Estados Unidos de América.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.

Una firma miembro de Deloitte Touche Tohmatsu



C. P. C. Jorge Alamillo Sotomayor

México D.F.

9 de febrero de 2004

>> estados de situación financiera consolidados

Al 31 de diciembre de 2003 y 2002

Expresados en miles de dólares americanos (\$) y miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2003

	2003		2002
ACTIVO			
Activo Circulante:			
Efectivo y valores de realización inmediata	\$ 247,729	Ps. 2,783,233	Ps. 6,429,449
Cuentas por cobrar:			
Clientes	119,084	1,337,910	581,014
Documentos	7,566	85,002	12,770
Otras	34,766	390,607	214,452
	<u>161,416</u>	<u>1,813,519</u>	<u>808,236</u>
Impuestos por recuperar	96,864	1,088,272	251,546
Inventarios	194,631	2,186,675	798,635
Pagos anticipados	17,982	202,015	76,519
Total Activo Circulante	<u>718,622</u>	<u>8,073,714</u>	<u>8,364,385</u>
Propiedades, Planta y Equipo:			
Terrenos	221,120	2,484,283	819,901
Edificios, maquinaria y equipo	2,141,467	24,059,383	9,373,780
Depreciación acumulada	(924,395)	(10,385,578)	(3,441,413)
Inversiones en proceso	59,757	671,374	381,477
Botellas y cajas	84,318	947,315	302,793
Total Propiedades, Planta y Equipo, Neto	<u>1,582,267</u>	<u>17,776,777</u>	<u>7,436,538</u>
Inversiones en acciones	41,865	470,355	131,861
Otros activos, Neto	122,637	1,377,828	885,139
Activos intangibles, Neto	3,001,431	33,721,079	268,746
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 5,466,822</u>	<u>Ps. 61,419,753</u>	<u>Ps. 17,086,669</u>

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE

Pasivo Circulante:

Préstamos bancarios e intereses por pagar	\$ 180,905	Ps. 2,032,471	Ps. 74,762
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	110,889	1,245,834	9,664
Documentos por pagar	5,242	58,889	–
Proveedores	300,526	3,376,409	1,681,078
Cuentas por pagar	121,174	1,361,408	433,243
Obligaciones fiscales por pagar	91,206	1,024,704	236,289
Otros pasivos	27,082	304,241	255,864
Total Pasivo Circulante	837,024	9,403,956	2,690,900

Pasivo a Largo Plazo:

Préstamos bancarios	2,315,176	26,011,000	3,295,968
Documentos por pagar	2,703	30,375	–
Plan de pensiones y jubilaciones	46,931	527,266	171,283
Prima de antigüedad	4,705	52,861	22,034
Impuestos diferidos	33,507	376,450	847,974
Otros pasivos	195,928	2,201,268	390,369
Total Pasivo a Largo Plazo	2,598,950	29,199,220	4,727,628
TOTAL PASIVO	3,435,974	38,603,176	7,418,528

Capital Contable:

Interés minoritario en subsidiarias consolidadas	14,549	163,459	–
Interés mayoritario:			
Capital social	236,355	2,655,453	2,463,868
Prima en suscripción de acciones	1,011,254	11,361,439	1,733,482
Utilidades retenidas de años anteriores	841,177	9,450,618	6,789,817
Utilidad neta del año	205,771	2,311,842	2,660,801
Resultado acumulado por conversión	(127,118)	(1,428,171)	(1,039,670)
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	(151,140)	(1,698,063)	(2,940,157)
Total Interés Mayoritario	2,016,299	22,653,118	9,668,141
TOTAL CAPITAL CONTABLE	2,030,848	22,816,577	9,668,141
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	\$ 5,466,822	Ps. 61,419,753	Ps. 17,086,669

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

México, D.F., a 9 de febrero de 2004



Carlos Salazar Lomelín
Presidente Ejecutivo



Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

>> estados de resultados consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001

Expresados en miles de dólares americanos (\$) y miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2003, excepto utilidad por acción

	2003		2002		2001	
Ventas netas	\$ 3,158,596	Ps. 35,486,829	Ps. 18,518,634	Ps. 17,636,475		
Otros ingresos de operación	21,592	242,588	148,879	135,089		
Ingresos totales	3,180,188	35,729,417	18,667,513	17,771,564		
Costo de ventas	1,600,387	17,980,349	8,680,755	8,255,731		
Utilidad bruta	1,579,801	17,749,068	9,986,758	9,515,833		
Gastos de operación:						
De administración	207,735	2,333,900	1,474,810	1,357,739		
De venta	774,793	8,704,808	3,844,503	3,993,292		
	982,528	11,038,708	5,319,313	5,351,031		
Amortización de crédito mercantil	–	–	40,635	108,253		
Utilidad de operación	597,273	6,710,360	4,626,810	4,056,549		
Resultado integral de financiamiento:						
Gastos financieros	138,091	1,551,452	348,379	343,435		
Productos financieros	(20,208)	(227,039)	(263,986)	(287,692)		
Fluctuación cambiaria, neta	180,500	2,027,922	(249,961)	(10,330)		
Resultado por posición monetaria	(77,512)	(870,843)	(394,776)	84,183		
	220,871	2,481,492	(560,344)	129,596		
Otros gastos, neto	21,238	238,586	614,240	44,147		
Utilidad del año antes de impuesto sobre la renta, participación de los trabajadores en las utilidades y cambios en principios contables	355,164	3,990,282	4,572,914	3,882,806		
Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades	147,594	1,658,229	1,912,113	1,526,743		
Utilidad del año antes de cambios en principios contables	207,570	2,332,053	2,660,801	2,356,063		
Cambios en principios contables	–	–	–	30,124		
UTILIDAD NETA DEL AÑO	\$ 207,570	Ps. 2,332,053	Ps. 2,660,801	Ps. 2,325,939		
UTILIDAD NETA MINORITARIA	1,799	20,211	–	–		
UTILIDAD NETA MAYORITARIA	\$ 205,771	Ps. 2,311,842	Ps. 2,660,801	Ps. 2,325,939		
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)	1,704,250	1,704,250	1,425,000	1,425,000		
Utilidad por acción antes de cambios en principios contables	\$ 0.12	Ps. 1.36	Ps. 1.87	Ps. 1.65		
Utilidad neta mayoritaria por acción	\$ 0.12	Ps. 1.36	Ps. 1.87	Ps. 1.63		

Las notas que se acompañan son parte integrante de los presentes estados de resultados consolidados.

>> estados de cambios en la situación financiera consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001

Expresados en miles de dólares americanos (\$) y miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2003

	2003		2002		2001	
RECURSOS GENERADOS POR (UTILIZADOS EN) :						
Operación:						
Utilidad neta del año	\$	207,570	Ps. 2,332,053	Ps. 2,660,801	Ps. 2,325,939	
Depreciación		86,115	967,490	572,211	638,261	
Rotura de botellas y cajas		24,359	273,670	200,801	208,212	
Amortización y deterioro del crédito mercantil		–	–	497,829	108,253	
Amortización y otros		67,214	755,154	310,352	152,818	
		<u>385,258</u>	<u>4,328,367</u>	<u>4,241,994</u>	<u>3,433,483</u>	
Capital de trabajo:						
Cuentas por cobrar		18,497	207,809	197,145	(188,522)	
Inventarios		(33,164)	(372,600)	(226,701)	(152,897)	
Pagos anticipados e impuestos por recuperar		(52,460)	(589,387)	(590,382)	16,353	
Proveedores		(11,710)	(131,562)	59,449	279,758	
Cuentas por pagar y otros		(84,825)	(953,004)	214,441	(39,490)	
Obligaciones fiscales por pagar		(9,591)	(107,754)	113,481	162,945	
Intereses por pagar		14,654	164,643	5,106	(6,640)	
Plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad		(2,716)	(30,513)	(9,552)	15,081	
Recursos generados por actividades de operacion		<u>223,943</u>	<u>2,515,999</u>	<u>4,004,981</u>	<u>3,520,071</u>	
Inversiones:						
Adquisición de Panamerican Beverages, Inc.		(2,638,932)	(29,648,404)	–	–	
Propiedades, planta y equipo		(138,403)	(1,554,957)	(919,585)	(770,242)	
Bajas de propiedades, planta y equipo		–	–	–	134,591	
Inversiones en acciones y otros activos		(31,637)	(355,448)	(490,121)	(229,650)	
Recursos utilizados en actividades de inversion		<u>(2,808,972)</u>	<u>(31,558,809)</u>	<u>(1,409,706)</u>	<u>(865,301)</u>	
Financiamiento:						
Amortización en términos reales del financiamiento		80,693	906,587	245,402	(281,186)	
Efecto de conversión en subsidiarias extranjeras		(34,580)	(388,501)	(515,251)	641,181	
Obtención de deuda a largo plazo		1,388,417	15,598,869	(21,638)	(19,329)	
Pago de dividendos		–	–	(608,260)	(331,447)	
Otros pasivos		(48,057)	(539,903)	19,194	133,888	
Aportación de capital		874,014	9,819,542	–	–	
Recursos obtenidos (utilizados) en actividades de financiamiento		<u>2,260,487</u>	<u>25,396,594</u>	<u>(880,553)</u>	<u>143,107</u>	
(Decremento) incremento neto en efectivo y valores de realización inmediata		<u>(324,542)</u>	<u>(3,646,216)</u>	<u>1,714,722</u>	<u>2,797,877</u>	
Efectivo y valores de realización inmediata al inicio del año		<u>572,271</u>	<u>6,429,449</u>	<u>4,714,727</u>	<u>1,916,850</u>	
EFFECTIVO Y VALORES DE REALIZACION INMEDIATA AL FINAL DEL AÑO	\$	247,729	Ps. 2,783,233	Ps. 6,429,449	Ps. 4,714,727	

Las notas que se acompañan son parte integrante de los presentes estados de cambios en la situación financiera consolidados.

>> estados de variaciones en las cuentas del capital contable consolidados

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001

Expresados en miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2003

Concepto	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas de Años Anteriores
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2000	Ps. 2,463,868	Ps. 1,733,482	Ps. 4,002,649
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			1,400,936
Dividendos declarados y pagados			(331,447)
Utilidad neta integral			
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2001	Ps. 2,463,868	Ps. 1,733,482	Ps. 5,072,138
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			2,325,939
Dividendos declarados y pagados			(608,260)
Utilidad neta integral			
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2002	Ps. 2,463,868	Ps. 1,733,482	Ps. 6,789,817
Interés minoritario por la adquisición de Panamerican Beverages, Inc.			
Aportación de capital	191,585	9,627,957	
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			2,660,801
Utilidad neta integral			
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2003	Ps. 2,655,453	Ps. 11,361,439	Ps. 9,450,618

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

	Utilidad Neta del Año	Resultado Acumulado por Conversión	Resultado Acumulado por Tenencia de Activos No Monetarios	Total Interés Mayoritario	Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
Ps.	1,400,936	Ps. (1,165,600)	Ps. (2,224,946)	Ps. 6,210,389	Ps.	Ps. 6,210,389
	(1,400,936)			(331,447)		(331,447)
	2,325,939	641,181	(682,866)	2,284,254		2,284,254
Ps.	2,325,939	Ps. (524,419)	Ps. (2,907,812)	Ps. 8,163,196	Ps.	Ps. 8,163,196
	(2,325,939)			(608,260)		(608,260)
	2,660,801	(515,251)	(32,345)	2,113,205		2,113,205
Ps.	2,660,801	Ps. (1,039,670)	Ps. (2,940,157)	Ps. 9,668,141	Ps.	Ps. 9,668,141
					143,248	143,248
	(2,660,801)			9,819,542		9,819,542
	2,311,842	(388,501)	1,242,094	3,165,435	20,211	3,185,646
Ps.	2,311,842	Ps. (1,428,171)	Ps. (1,698,063)	Ps. 22,653,118	Ps. 163,459	Ps. 22,816,577

>> notas a los estados financieros consolidados

Al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001

Cifras expresadas en miles de dólares americanos (\$) y miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de Diciembre de 2003

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 45.7% del capital social (53.6% de las acciones con derecho a voto), y The Coca-Cola Company, quien posee indirectamente el 39.6% del capital social. Adicionalmente, las acciones que representan el 14.7% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. (BMV: KOFL) y en the New York Stock Exchange, Inc. (NYSE: KOF).

Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias ("la Compañía") como unidad económica está dedicada a la producción, distribución y comercialización de bebidas de algunas de las marcas registradas de The Coca-Cola Company en México, Centro América (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), Colombia, Venezuela, Brasil y 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 de México donde la Compañía opera.

NOTA 2 > Adquisición de Panamerican Beverages, Inc.

El 6 de mayo de 2003, Coca-Cola FEMSA adquirió el 100% de las acciones de Panamerican Beverages, Inc. ("Panamco") por Ps. 29,518,105 excluyendo los gastos relacionados con la transacción. Como parte de la adquisición, la Compañía asumió deuda neta por Ps. 9,084,963 y gastos de la transacción de Ps. 388,436, los cuales fueron capitalizados como parte del precio de compra.

Los resultados de las operaciones de Panamco han sido incluidos en los estados financieros consolidados desde la fecha de la adquisición, por lo que los resultados y el estado de situación financiera del año 2003 no son comparables con los de años anteriores. El estado de cambios en la situación financiera del año 2003 fue reclasificado para presentar en un solo renglón los efectos de la adquisición e incorporación de Panamco.

A la fecha de la adquisición, Panamco producía y distribuía bebidas de las marcas *Coca-Cola* en sus territorios de embotellado de México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela y Brasil, en conjunto con agua embotellada y otras bebidas en algunos de estos territorios y cerveza en Brasil. Los resultados de las operaciones de Panamco han sido incluidos en los estados financieros consolidados desde la fecha de adquisición.

La transacción fue financiada con una aportación de capital recibida de FEMSA por Ps. 2,778,674, un intercambio de las acciones de Panamco que poseía The Coca-Cola Company por nuevas acciones de Coca-Cola FEMSA valuadas en Ps. 7,040,868, efectivo por Ps. 2,820,351 y nueva deuda en pesos mexicanos y dólares americanos por Ps. 17,266,648.

El intercambio de acciones de The Coca-Cola Company así como la aportación de capital de FEMSA generaron una prima en suscripción de acciones en el capital contable mayoritario, debido a que las acciones fueron suscritas a un valor superior al valor en libros a la fecha de la adquisición.

La adquisición de las operaciones de Panamco tiene una gran importancia estratégica para Coca-Cola FEMSA, dado que posiciona a la Compañía como:

- > Un fuerte embotellador multinacional, asegurando su crecimiento en un entorno de consolidación.
- > El embotellador de *Coca-Cola* más grande de México y de Latinoamérica, con un alto potencial de generación de sinergias.

Los valores de mercado de los activos adquiridos y pasivos asumidos son los siguientes:

Efectivo y valores de realización inmediata	Ps. 679,861
Otros activos circulantes	2,677,093
Propiedades, planta y equipo	9,658,441
Otros activos	2,291,636
Derechos para producir y distribuir productos de la marca <i>Coca-Cola</i>	<u>33,419,830</u>
Total de activos adquiridos	48,726,861
Préstamos bancarios y documentos por pagar a corto plazo	3,330,551
Pasivo circulante	4,787,435
Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo	6,434,273
Otros pasivos a largo plazo	<u>3,147,088</u>
Total de pasivos asumidos	<u>17,699,347</u>
Valor neto de los activos adquiridos	<u>Ps. 31,027,514</u>

NOTA 3 > 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 25. La conciliación entre las cifras determinadas bajo los PCGA mexicanos y los US GAAP se presenta en la Nota 26.

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 2003 de 11.235 pesos mexicanos por dólar.

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

NOTA 4 > Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se realizan en la moneda local del país de origen y de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en cada país. Para su incorporación en los estados financieros consolidados de la Compañía, son ajustados a PCGA mexicanos y se actualizan a poder adquisitivo de la moneda local al cierre del año aplicando la inflación del país de origen y posteriormente, se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del año.

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.

>> notas a los estados financieros consolidados

Cuando la Compañía designa la inversión en una subsidiaria en el extranjero como una cobertura económica de la misma adquisición, el tratamiento contable del resultado integral de financiamiento es el siguiente:

- > La fluctuación cambiaria se presenta en la cuenta de resultado por conversión hasta por el monto en el que la inversión cubra el financiamiento contratado, neto de su efecto fiscal. La fluctuación cambiaria correspondiente a la parte no cubierta del financiamiento se registra en el resultado integral de financiamiento.
- > El resultado por posición monetaria se calcula utilizando factores de inflación del país de origen de la subsidiaria hasta por el monto en el que la inversión cubra el financiamiento contratado. La parte no cubierta del financiamiento se calcula utilizando factores de inflación del país de origen de la compañía que contrate el financiamiento. El efecto total se registra en el resultado integral de financiamiento.

Cuando la Compañía no designe una cobertura económica, la fluctuación cambiaria y la ganancia o pérdida por posición monetaria se registran dentro del resultado integral de financiamiento.

El resultado por posición monetaria y la ganancia o pérdida cambiaria en saldos intercompañías, denominados en moneda extranjera, que son considerados como una inversión de largo plazo ya que su liquidación no ha sido planeada en un futuro cercano, es reflejada como parte del resultado por conversión en el capital contable.

En diciembre de 2001, el gobierno de la República de Argentina estableció una serie de medidas en materia económica, entre las cuales destacan las restricciones para disposiciones de efectivo y para realizar operaciones en monedas extranjeras. El 1 de julio de 2002, ante la 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 de su inversión en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires mediante el método de múltiplos de valor de mercado de compañías similares reconociendo un deterioro del crédito mercantil generado por la adquisición por un monto de Ps. 457,194, el cual se registró en resultados de 2002. 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.

En enero de 2003, el gobierno venezolano suspendió el intercambio de bolívares por dólares americanos. En febrero de 2003, el gobierno implementó un régimen de control de divisas, bajo el cual fue creada una agencia de control de divisas ("CADI-VI") que aprueba todas las transacciones con divisas e instruye al Banco Central de Venezuela ("BCV") a entregar divisas a compañías que hayan sido autorizadas. Bajo el régimen de control de divisas, la autorización para la entrega de dólares americanos por el BCV es realizada al tipo de cambio oficial de 1,600 bolívares por dólar americano. Para la mayor parte de 2003, las autorizaciones para la entrega de dólares americanos fue mínima en comparación con los montos solicitados. En vista de la incertidumbre relacionada con la disponibilidad de obtener dólares americanos al tipo de cambio oficial, la Compañía ha utilizado el último tipo de cambio de mercado disponible de 1,853 bolívares por dólar americano para convertir los estados financieros de su subsidiaria venezolana en pesos mexicanos. El 6 de febrero de 2004 se publicó en la Gaceta Oficial una devaluación del bolívar del 20%, quedando el nuevo tipo de cambio oficial en 1,920 bolívares por dólar americano.

La Compañía no ha designado ninguna inversión como cobertura económica de los pasivos incurridos para adquirir las operaciones de Panamco.

NOTA 5 > 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 inflacionarios.
- > 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 inflacionarios.
- > Incluir en el resultado integral de financiamiento, el resultado por posición monetaria.

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

La información financiera de periodos anteriores de las subsidiarias mexicanas fue actualizada utilizando factores inflacionarios mexicanos 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 año. 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 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. Los anticipos a proveedores para la compra de materias primas y refacciones se incluyen en la cuenta de inventarios, y se actualizan con base en factores inflacionarios, considerando su antigüedad promedio.

El costo de ventas del periodo se determina con base en el valor de reposición de los inventarios al momento de su venta. El costo de ventas incluye costos relacionados con materia prima utilizada en el proceso de producción, mano de obra (salarios y otros beneficios), depreciación de la maquinaria, planta y equipo y otros costos que incluyen combustible, energía eléctrica, rotura de botellas retornables en el proceso productivo, mantenimiento de equipo, inspección, y costos de traslado dentro de las plantas y entre las diferentes plantas.

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, con 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 inicia la campaña publicitaria.

>> notas a los estados financieros consolidados

Los gastos promocionales se aplican a los resultados del periodo en el cual se erogaron, excepto aquellos relacionados con el lanzamiento de nuevos productos 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 o presentaciones alcanzarán su nivel normal de operación, el cual es generalmente de un año.

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 inflacionarios, excepto las botellas y cajas (ver Nota 5 f). El activo fijo de procedencia extranjera se actualiza aplicando la inflación del país de origen y el tipo de cambio al cierre del año.

La depreciación 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.

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

Edificios y construcciones	40 años
Maquinaria y equipo	13 años
Equipo de distribución	10 años
Otros activos	9 años

f) Botellas y Cajas:

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

Para efectos contables, la rotura se carga a los resultados de operación a medida en que se incurre. La depreciación se determina sólo para efectos fiscales y se calcula utilizando el método de línea recta a una tasa del 10% anual. 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 cajas, y un año para envase de plástico retornable. Al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001, el gasto por rotura reconocido en los resultados ascendió a Ps. 273,670, Ps. 200,801 y Ps. 208,212, respectivamente. Los depósitos recibidos por botellas y cajas entregados en comodato a los clientes, se presentan disminuyendo el saldo de botellas y cajas. La diferencia entre el costo y los depósitos recibidos se amortiza de acuerdo con la vida útil de dichos activos. Las botellas y cajas por las cuales no ha sido recibido depósito alguno, son registradas en resultados cuando son entregadas a los clientes.

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 afiliadas en las que no se tiene influencia significativa, y por las cuales no se tiene un valor de mercado observable, se valúan al costo de adquisición actualizado mediante la aplicación de factores derivados de la inflación del país de origen. Las inversiones en compañías afiliadas en las que no se tiene influencia significativa, y por las cuales se tiene un valor de mercado observable fueron ajustadas a su valor de mercado, afectando las utilidades.

h) Otros Activos:

Estos activos representan erogaciones por los cuales los beneficios serán recibidos en años futuros, e incluyen:

- > El equipo de refrigeración se registra originalmente a su costo de adquisición. El equipo de procedencia nacional se actualiza aplicando los factores inflacionarios locales. El de procedencia extranjera se actualiza aplicando la inflación del país de origen y el tipo de cambio al cierre del año. El equipo de refrigeración es amortizado con base en una vida útil promedio de aproximadamente cinco años a partir de 2003 y de tres años en 2002 y 2001. El efecto del cambio en la vida útil incrementó la utilidad de 2003 en aproximadamente Ps. 92,000.

- > 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 en el plazo en que se espera recibir los beneficios. En promedio los acuerdos con clientes tienen una vigencia de entre tres y cuatro años.

Hasta 2002, la amortización se registraba dentro de los gastos de operación. A partir de 2002, la Compañía adoptó los lineamientos de la nueva disposición de la Emerging Issues Task Force (“EITF”) No. 01-09, “Accounting for Consideration Given by a Vendor to a Customer (Including a Reseller of the Vendor’s Products)” (Registro de las Consideraciones Dadas por un Vendedor al Cliente o Revendedor de los Productos del Vendedor) del Financial Accounting Standards Board (“FASB”), la cual requiere que la amortización de estos montos capitalizados se presenten como una reducción de las ventas netas.

- > Gastos por la implementación del sistema integral de negocio (ERP) erogados en la fase de desarrollo, los cuales son capitalizados de acuerdo con las disposiciones establecidas en el boletín C-8 “Activos Intangibles” (“C-8”) y se amortizan con base en el método de línea recta en un período de cuatro años. Las erogaciones que no cumplen con dichos requisitos, así como los costos de investigación se registran en resultados en el año en que se incurren.
- > Las mejoras en propiedades arrendadas, son actualizadas con base a factores inflacionarios y se amortizan en línea recta de acuerdo al plazo de los contratos de arrendamiento.

i) Activos Intangibles y Crédito Mercantil:

Estos activos representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en años futuros. A partir de 2003, la Compañía empieza a aplicar el C-8, el cual establece que los costos incurridos durante el desarrollo de proyectos deberán ser capitalizados si cumplen con los criterios establecidos para el reconocimiento de activos. Antes de 2003, el exceso en el precio de compra sobre el valor de mercado de los activos netos adquiridos en una combinación de negocios, era considerado como crédito mercantil. Con la adopción del C-8, la Compañía considera ese exceso como derechos para producir y distribuir productos de la marca *Coca-Cola*. La Compañía clasifica sus activos intangibles en: activos con vida definida y activos con vida indefinida, de acuerdo con el período en el cual la Compañía espera recibir los beneficios.

Los activos intangibles con vida indefinida no son amortizados. Están sujetos a una revisión periódica de deterioro y consisten en derechos de distribución y acuerdos para embotellar de Coca-Cola FEMSA que representan los derechos de producir, empaquetar, distribuir y vender bebidas con la marca registrada *Coca-Cola* en los territorios adquiridos. Estos acuerdos son contratos estándar que The Coca-Cola Company lleva a cabo con embotelladores fuera de Estados Unidos de América para la venta de los concentrados de ciertas marcas registradas de refresco de *Coca-Cola*. Los principales acuerdos para embotellar tienen términos de diez años. Dichos acuerdos son renovados automáticamente por 10 años sujetos a la no renovación de cualquiera de las partes (con notificación a la otra parte). Los contratos son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en la cual la inversión fue hecha y se reexpresan aplicando la tasa de inflación del país de origen y el tipo de cambio del cierre del período.

El crédito mercantil es la diferencia entre el valor pagado y el valor contable de las acciones y/o activos netos adquiridos, que no haya sido identificado directamente con un activo intangible. El crédito mercantil es registrado en la moneda local de cada una de las subsidiarias en donde la inversión fue realizada y actualizada con los factores inflacionarios del país de origen y convertidos al tipo de cambio que se registró al final del período. El crédito mercantil es amortizado en un período no mayor a veinte años.

j) Deterioro del Crédito Mercantil y Activos de Larga Duración:

La Compañía revisa el valor del crédito mercantil y de otros activos de larga duración para reconocer un deterioro en su valor cuando ocurren eventos o cambios que le indiquen que el valor en libros registrado pudiera no ser recuperado. Para determinar si existe un deterioro en el valor, la Compañía compara los flujos estimados de efectivo descontados que ese activo va a generar en el futuro contra el valor en libros. Si se considera que el valor del activo se ha deteriorado, se reconoce la baja en el valor en los resultados del ejercicio por la cantidad que exceda el valor en libros al valor de mercado.

>> notas a los estados financieros consolidados

k) Pagos de The Coca-Cola Company:

The Coca-Cola Company participa en los programas de publicidad y promociones de la Compañía. Estos recursos son registrados como una reducción a los gastos de venta. Los gastos netos efectuados por dichos conceptos, ascendieron a Ps. 1,498,436, Ps. 755,039 y Ps. 747,540 al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001, 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 de "Otros activos".

l) 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 supuestos a largo plazo. El incremento en el saldo de las obligaciones laborales, se registra en el estado de resultados.

El costo de los servicios pasados se amortiza en el tiempo estimado en que los empleados recibirán los beneficios del plan. En el caso de pensiones y jubilaciones así como prima de antigüedad, el tiempo es de 14 años a partir de 1996.

Ciertas subsidiarias de la Compañía tienen constituidos fondos para el pago de pensiones, a través de fideicomisos irrevocables 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 2003, 2002 y 2001 el monto pagado ascendió a Ps. 30,636, Ps. 76,577 y Ps. 27,026, respectivamente.

m) Contingencias y Compromisos:

A partir del 1 de enero de 2003, la Compañía adoptó las disposiciones del nuevo Boletín C-9 "Pasivo, Provisiones, Activos y Pasivos Contingentes y Compromisos" ("C-9") que establece entre otros aspectos, mayor precisión en conceptos relativos a provisiones, obligaciones acumuladas y pasivos contingentes, así como nuevas disposiciones respecto al reconocimiento contable de provisiones, el uso del valor presente y la redención de obligaciones cuando ocurre anticipadamente o se sustituye por una nueva emisión. La aplicación de este nuevo pronunciamiento no tuvo un impacto significativo en la posición financiera ni en los resultados de operación de la Compañía.

n) 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 por los mismos. Las ventas netas reflejan la venta de los productos al precio de lista menos los descuentos y bonificaciones.

o) Gastos de Operación

Los gastos administrativos incluyen salarios y prestaciones para los empleados que no están directamente involucrados en el proceso de venta de los productos de la Compañía, honorarios por servicios profesionales, depreciación de las oficinas y amortización de los costos capitalizados de los programas de informática.

Los gastos de venta incluyen:

- > Distribución: salarios y prestaciones, gastos de flete de plantas a distribuidores propios y terceros, almacenaje de productos terminados, rotura de botellas en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los periodos 2003, 2002 y 2001, el gasto de distribución ascendió a Ps. 2,803,654, Ps. 2,099,028 y Ps. 2,236,401, respectivamente.
- > Ventas: salarios y prestaciones así como comisiones pagadas al personal de ventas.
- > Mercadotecnia: salarios y prestaciones, promociones y gastos de publicidad.

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

El impuesto sobre la renta ("ISR") y la participación de los trabajadores en las utilidades ("PTU") son cargados a los resultados del año en que se incurren, incluyendo el impuesto sobre la renta diferido que resulta de las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos, incluyendo el beneficio de las pérdidas 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 año y la utilidad fiscal gravable para PTU, sobre las cuales se pueda presumir razonablemente que van a provocar un pasivo o un beneficio dentro de un periodo determinado.

El impuesto al activo ("IMPAC") pagado que se espera sea recuperado se registra como una disminución del pasivo por impuestos diferidos.

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.

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. Las provisiones de impuesto sobre la renta de las subsidiarias en el extranjero han sido determinadas con base en la utilidad gravable de cada compañía en lo individual y no con base en una utilidad consolidada.

q) Resultado 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 local 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 año. 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 que se considera una cobertura económica de la misma adquisición (ver Nota 4).

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 se determina aplicando factores de inflación del país de origen a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo los financiamientos contratados para la adquisición de compañías en el extranjero que se consideran como una cobertura económica de la misma adquisición (ver Nota 4).

El resultado por posición monetaria de las subsidiarias en el extranjero es convertido a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio al cierre del año.

r) Instrumentos Financieros:

La Compañía contrata frecuentemente 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. Si el instrumento se contrata para cubrir necesidades de financiamiento, se registra como gasto financiero o fluctuación cambiaria, según el contrato correspondiente.

>> notas a los estados financieros consolidados

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 periodo. El reconocimiento inicial de este nuevo boletín se incluye en la utilidad neta del ejercicio de 2001 como cambios en principios contables, neto de su efecto fiscal, cuyo monto ascendió a Ps. 30,124.

s) 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 inflacionarios 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.

t) Utilidad Neta Integral:

La utilidad neta 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 periodo, y se presenta en los Estados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable.

NOTA 6 > Cuentas por Cobrar

	2003	2002
Clientes	Ps. 1,440,896	Ps. 592,903
Reserva para cuentas incobrables	(102,986)	(11,889)
Documentos por cobrar	85,002	12,770
The Coca-Cola Company	255,114	120,188
Alpla, S.A. de C.V.	-	43,450
Arteva, S.A. de C.V.	-	2,338
Anticipos de viajes para empleados	10,788	12,214
Reclamaciones de seguros	6,501	3,352
Bonos gubernamentales	23,172	-
Cuentas por cobrar por ventas de activo fijo	37,031	-
Préstamos a empleados	22,128	193
Depósitos en garantía	7,922	5,034
Otros	27,951	27,683
	<u>Ps. 1,813,519</u>	<u>Ps. 808,236</u>

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

	2003	2002
Saldo inicial	Ps. 11,889	Ps. 8,888
Provisión del periodo	45,154	18,891
Cancelación de cuentas incobrables	(14,929)	(15,439)
Saldo inicial de Panamco	61,736	-
Actualización de saldos iniciales	(864)	(451)
Saldo final	<u>Ps. 102,986</u>	<u>Ps. 11,889</u>

NOTA 7 > Inventarios

	2003		2002	
Productos terminados	Ps.	565,500	Ps.	220,988
Materias primas		1,210,939		264,031
Refacciones		323,690		86,171
Anticipos a proveedores		145,104		227,011
Producción en proceso		16,487		1,661
Artículos promocionales		24,317		4,807
Estimación de inventarios obsoletos		(99,362)		(6,034)
	Ps.	2,186,675	Ps.	798,635

NOTA 8 > Pagos Anticipados

	2003		2002	
Publicidad y gastos promocionales	Ps.	164,011	Ps.	52,810
Bonos		15,200		–
Seguros y fianzas		8,537		2,150
Otros		14,267		21,559
	Ps.	202,015	Ps.	76,519

La aplicación a resultados por concepto de pagos anticipados de publicidad y gastos promocionales por los periodos terminados al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001, es la siguiente:

	2003		2002		2001	
Publicidad	Ps.	784,761	Ps.	512,012	Ps.	524,422
Gastos promocionales		77,301		126,330		108,914

NOTA 9 > Inversiones en Acciones

Compañía	Tenencia al 31 de Diciembre de 2003	2003		2002	
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA")	33.68%	Ps.	123,771	Ps.	70,335
Complejo Industrial Can, S.A. ("CICAN")	48.10%		51,400		59,570
Beta San Miguel, S.A. de C.V.	2.54%		30,348		–
Tapón Corona de Colombia, S.A.	40.00%		19,665		–
Molson, Inc.	0.74%		235,987		–
Otras inversiones	Varios		9,184		1,956
		Ps.	470,355	Ps.	131,861

La inversión en acciones en Molson, Inc. ("Molson") resultó de la venta realizada por la subsidiaria brasileña en 2002, del 12.1% de la inversión que tenía en Cervejarias Kaiser, S. A. ("Kaiser"), una cervecera brasileña, a Molson.

Como resultado de un acuerdo con Molson, la inversión está sujeta a una restricción contractual para su venta después de dos años, la cual expira el 19 de marzo de 2004. La restricción sólo puede ser removida si: hay un cambio en el control de Molson, parte importante de los activos de Molson son transferidos o existe alguna inexactitud material en las manifestaciones o garantías de Molson contenidas en el contrato de compra de Kaiser. Al 31 de diciembre de 2003, no se han presentado eventos que pudieran eliminar la restricción.

La inversión en acciones en Molson está registrada a su valor de mercado de Ps. 309,786 y es presentada neta del valor razonable del contrato forward respectivo de Ps. 73,799.

>> notas a los estados financieros consolidados

NOTA 10 > Propiedades, Planta y Equipo

	2003	2002
Terrenos	Ps. 2,484,283	Ps. 819,901
Edificios, maquinaria y equipo	24,059,383	9,373,780
Depreciación acumulada	(10,385,578)	(3,441,413)
Inversiones en proceso	671,374	381,477
Botellas y cajas	947,315	302,793
	<u>Ps. 17,776,777</u>	<u>Ps. 7,436,538</u>

NOTA 11 > Otros Activos

	2003	2002
Equipos de refrigeración	Ps. 856,848	Ps. 414,428
Cuentas por cobrar a largo plazo	22,348	-
Mejoras en propiedades arrendadas	32,574	28,844
Pasivo adicional de plan de pensiones y jubilaciones (ver Nota 15)	23,342	13,123
Bono Yanqui	47,099	24,161
Exclusivas y lanzamientos	140,685	75,170
Comisiones	127,399	271,883
Otros	127,533	57,530
	<u>Ps. 1,377,828</u>	<u>Ps. 885,139</u>

NOTA 12 > Activos Intangibles

Activos intangibles de vida indefinida	2003	2002
Derechos para producir y distribuir productos de la marca <i>Coca-Cola</i> :		
Territorios de Panamco (ver Nota 2)	Ps. 33,419,830	Ps. -
Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires	189,962	158,099
Territorio de Tapachula, Chiapas	111,287	110,647
	<u>Ps. 33,721,079</u>	<u>Ps. 268,746</u>

NOTA 13 > 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	2003	2002
Activos (cuentas por cobrar)	Ps. 64,490	Ps. 19,413
Pasivos (proveedores y otros pasivos)	<u>268,131</u>	<u>208,128</u>

Operaciones	2003	2002	2001
Ingresos:			
Ventas y Otros Ingresos	Ps. 173,484	Ps. 145,493	Ps. 123,127
Egresos:			
Compra de Inventarios	1,083,679	858,804	572,740
Gastos Operativos	<u>1,009,887</u>	<u>686,452</u>	<u>652,706</u>

b) The Coca-Cola Company:

Saldos	2003		2002	
Activos (cuentas por cobrar)	Ps.	255,114	Ps.	120,188
Pasivos (proveedores y otros pasivos)		716,625		330,512
Operaciones	2003	2002	2001	
Egresos:				
Compras de concentrado	Ps. 5,613,563	Ps. 2,725,193	Ps. 2,805,980	
Gastos financieros	8,063	15,201	24,172	

c) Otras compañías asociadas y afiliadas:

Al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001, las compañías subsidiarias recibieron diversos servicios de empresas en las cuales algunos accionistas de la Compañía tienen interés en el Capital Contable:

Saldos	2003		2002	
Activos (cuentas por cobrar)	Ps.	101	Ps.	–
Pasivos (proveedores)		46,748		29,910
Operaciones	2003	2002	2001	
Intereses cobrados	Ps. 34,346	Ps. 68,049	Ps. 71,517	
Compras de producto:	2003	2002	2001	
IEQSA	Ps. 253,260	Ps. 178,635	Ps. 447,032	
CICAN	28,215	80,709	156,576	
Tapón Corona de Colombia, S.A.	43,844	–	–	
Distribuidora Plástica, S.A.	2,610	–	–	
Metalfoma, S.A.	2,362	–	–	
Vidrios Panameños, S.A.	6,660	–	–	
Beta San Miguel, S.A. de C.V.	221,179	–	–	

NOTA 14 > 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⁾	Corto Plazo	Largo Plazo	Total
Diciembre 31, 2003:	Activos	11.2350	\$ 79,553	\$ –	\$ 79,553
	Pasivos		283,227	1,054,917	1,338,144
Diciembre 31, 2002:	Activos	10.4590	\$ 320,660	\$ –	\$ 320,660
	Pasivos		7,763	303,070	310,833

(1) Pesos mexicanos por dólar americano.

>> notas a los estados financieros consolidados

Operaciones	2003		2002		2001	
Ingresos por intereses	\$	5,182	\$	2,931	\$	2,333
Egresos por intereses y comisiones		184,059		28,043		28,809
	\$	(178,877)	\$	(25,112)	\$	(26,476)

Al 9 de febrero de 2004, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, la posición en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2003 y el tipo de cambio a esta fecha fue de 11.1200 pesos mexicanos por dólar americano.

NOTA 15 > Obligaciones Laborales

El estudio actuarial de los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad, así como el costo del año 2003 fue determinado utilizando los siguientes supuestos a largo plazo:

	Tasa de descuento anual	Incremento de sueldos	Tasa de retorno de la inversión
México	6.0%	1.5%	5.5%
Brasil	4.5%	1.5%	4.5%
Colombia	4.5%	1.5%	— ⁽¹⁾
Costa Rica	4.5%	1.5%	4.5%
Nicaragua	4.5%	1.5%	— ⁽¹⁾
Guatemala	4.5%	1.5%	— ⁽¹⁾
Fecha del cálculo	30 de noviembre de 2003		

(1) No aplica, ya que los beneficios no han sido fondeados.

La base para la determinación de la tasa de retorno a largo plazo utilizada, ha sido calculada con base en el análisis del promedio de los rendimientos de los “Certificados de Tesorería del Gobierno Federal” (CETES) durante los últimos 30 años, así como en los rendimientos esperados de las inversiones a largo plazo de la Compañía.

Las operaciones en Panamá, Venezuela y Argentina no cuentan con plan de pensiones ni provisiones para el retiro.

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

Plan de Pensiones y Jubilaciones:	2003		2002	
Obligaciones por personal jubilado	Ps.	226,419	Ps.	60,854
Obligaciones por personal activo		397,258		93,592
Obligaciones por beneficios actuales		623,677		154,446
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre la obligación por beneficios actuales		78,583		27,239
Obligaciones por beneficios proyectados		702,260		181,685
Fideicomiso del plan de pensiones a valor de mercado		(206,408)		(36,732)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear		495,852		144,953
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(14,644)		(14,825)
Utilidad actuarial por amortizar		38,511		41,155
		519,719		171,283
Pasivo adicional		7,547		—
Total	Ps.	527,266	Ps.	171,283

Prima de Antigüedad:	2003		2002	
Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años	Ps.	10,462	Ps.	5,338
Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años		29,904		16,530
Obligaciones por beneficios actuales		40,366		21,868
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre las obligaciones por beneficios actuales		5,524		2,013
Obligaciones por beneficios proyectados		45,890		23,881
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(2,145)		(2,291)
Pérdidas actuariales por amortizar		(6,679)		(12,679)
		37,066		8,911
Pasivo adicional		15,795		13,123
Total	Ps.	52,861	Ps.	22,034
Total obligaciones laborales	Ps.	580,127	Ps.	193,317

Costo del Año:	2003		2002		2001	
Plan de pensiones y jubilaciones	Ps.	34,803	Ps.	12,380	Ps.	11,575
Prima de antigüedad		8,761		5,425		5,195
	Ps.	43,564	Ps.	17,805	Ps.	16,770

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 vigente de dichas variables al cierre del año.

Al 31 de diciembre de 2003 y 2002, 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 otros activos, neto (ver Nota 11).

Los activos del fideicomiso están constituidos por fondos de renta fija y variable, valuados a valor de mercado.

Los activos del fideicomiso están invertidos al 31 de diciembre de 2003 y 2002, en los siguientes instrumentos financieros:

	2003	2002
Tasa fija:		
Instrumentos financieros	34%	16%
Instrumentos bancarios	11%	34%
Bonos gubernamentales	30%	30%
Tasa variable		
Títulos públicos	25%	20%
	100%	100%

La Compañía tiene la política de mantener al menos el 30% de los activos del fideicomiso en instrumentos del Gobierno Federal. Para el 70% restante ha establecido un portafolio objetivo, y está tomando las decisiones de inversión para cumplir con éste, en la medida que las condiciones del mercado y los recursos disponibles lo permitan. El portafolio objetivo replica la composición en acciones de compañías mexicanas que tienen en sus portafolios las cinco compañías internacionales más reconocidas que administran fondos de largo plazo.

>> notas a los estados financieros consolidados

En el ejercicio de 2002, algunas compañías subsidiarias efectuaron aportaciones a los fondos del plan de pensiones y jubilaciones por Ps. 100 (valor nominal). La Compañía estima que no realizará aportaciones al fondo de pensiones y jubilaciones en 2004.

En el resultado integral de financiamiento se incluye el costo financiero, neto del rendimiento de los activos correspondientes a las obligaciones laborales, el cual ascendió a Ps. 14,276, Ps. 5,496 y Ps. 5,495, por los años de 2003, 2002 y 2001, respectivamente.

NOTA 16 > Programa de Bonos

El programa de bonos para ejecutivos se basa en el cumplimiento de ciertos objetivos establecidos anualmente por la administración. Los bonos son registrados en los resultados de operación en el año correspondiente y son pagados en efectivo al año siguiente de haberse cumplido los objetivos.

En 1999 y los siguientes 5 años, la Compañía instituyó un nuevo plan de compensación a ciertos ejecutivos clave, que consiste en un bono anual en acciones u opciones de FEMSA y de Coca-Cola FEMSA, de acuerdo con sus responsabilidades en la organización y el resultado de su desempeño. Los ejecutivos podrán disponer de las acciones u opciones asignadas, según sea el caso, un año después de que éstas fueron otorgadas y en un 20% anual. En el año 2003 finalizó el programa de 5 años, por lo que fue el último año en que se asignaron acciones.

NOTA 17 > Préstamos Bancarios

Los préstamos bancarios y documentos por pagar a corto plazo al 31 de diciembre de 2003 y 2002 consisten principalmente en créditos revolventes denominados en pesos mexicanos y dólares americanos. La tasa de interés anual promedio ponderada de la deuda en 2003 denominada en pesos mexicanos y dólares americanos fue de 6.25% y 6.24%, respectivamente, y en 2002 la tasa de interés anual promedio ponderada fue de 8.74% para los créditos revolventes denominados en dólares americanos.

Los préstamos bancarios a largo plazo de la Compañía son los siguientes:

	Tasa de interés ⁽¹⁾	2003	2002
Tasa de interés fija:			
<i>Dólares americanos:</i>			
Bono Yanqui	7.92%	Ps. 5,679,787	Ps. 2,174,980
Colocación Privada	9.40%	1,123,500	1,087,490
<i>Pesos mexicanos:</i>			
Certificados Bursátiles	10.23%	1,500,000	—
Unidades de Inversión (UDIS)	8.65%	1,417,754	—
Tasa interés variable:			
<i>Dólares americanos:</i>			
Créditos bancarios	2.40%	5,676,089	—
Arrendamientos	9.44%	32,078	38,376
<i>Pesos mexicanos:</i>			
Créditos Bancarios	6.83%	2,741,250	4,786
Certificados Bursátiles	6.09%	8,500,000	—
<i>Pesos colombianos:</i>			
Certificados Bursátiles	10.34%	586,376	—
Deuda a Largo Plazo		27,256,834	3,305,632
Vencimiento a corto plazo de la deuda a largo plazo		(1,245,834)	(9,664)
		Ps. 26,011,000	Ps. 3,295,968

(1) Tasa de interés promedio ponderada en 2003

Vencimientos	2004	2005	2006	2007	2008	2009 en adelante	Total
Tasa de interés fija:							
<i>Dólares americanos:</i>							
Bono Yanqui	Ps. –	Ps. –	Ps. 2,247,000	Ps. –	Ps. –	Ps. 3,432,787	Ps. 5,679,787
Colocación privada	1,123,500	–	–	–	–	–	1,123,500
<i>Pesos mexicanos:</i>							
Certificados Bursátiles	–	–	–	–	–	1,500,000	1,500,000
Unidades de Inversión (UDIS)	–	–	1,417,754	–	–	–	1,417,754
Tasa de interés variable:							
<i>Dólares americanos:</i>							
Créditos Bancarios	114,764	390,416	3,999,660	780,833	390,416	–	5,676,089
Arrendamiento	7,570	7,570	7,569	7,477	1,892	–	32,078
<i>Pesos mexicanos:</i>							
Créditos Bancarios	–	456,875	913,750	913,750	456,875	–	2,741,250
Certificados Bursátiles	–	2,750,000	–	2,000,000	3,750,000	–	8,500,000
<i>Pesos colombianos:</i>							
Certificados Bursátiles	–	265,891	181,979	138,506	–	–	586,376
Deuda a largo plazo	1,245,834	3,870,752	8,767,712	3,840,566	4,599,183	4,932,787	27,256,834
Vencimiento a corto plazo de la deuda a largo plazo	(1,245,834)	–	–	–	–	–	(1,245,834)
	Ps. –	Ps. 3,870,752	Ps. 8,767,712	Ps. 3,840,566	Ps. 4,599,183	Ps. 4,932,787	Ps. 26,011,000

La Compañía tiene financiamientos de diferentes instituciones, con diferentes restricciones, las cuales consisten principalmente en niveles máximos de apalancamiento y capitalización, así como razones financieras mínimas consolidadas de capital de trabajo deuda y cobertura de intereses. Al 31 de diciembre de 2003, la Compañía ha cumplido con todas las restricciones y razones financieras establecidas en los contratos de crédito.

NOTA 18 > 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.

	2003	2002
Valor en libros	Ps. 27,256,834	Ps. 3,305,632
Valor de mercado	27,969,126	3,743,311

b) Contrato forward para la compra de acciones:

Como se menciona en la Nota 9, durante 2002, una subsidiaria de la Compañía firmó un contrato de compra de forward con vencimiento en marzo de 2004 sobre el 92% de las acciones de Molson recibidas por la venta de Kaiser, con un valor aproximado de Ps. 203,350. Al 31 de diciembre de 2003, la inversión en Molson fue registrada a su valor razonable, resultando en el reconocimiento de una pérdida generada por el contrato forward de Ps. 73,799.

>> notas a los estados financieros consolidados

c) Swaps de Tasa de Interés:

La Compañía utiliza contratos denominados swap de tasas de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes calculados con base en tasas de interés fijas y recibe importes calculados con base en tasas de interés variables. Adicionalmente, la Compañía vendió contratos de opciones de venta de tasas de interés a precio fijo como complemento a los contratos swap, por los cuales recibió una prima. El efecto neto del año terminado el 31 de diciembre de 2003 se registró en el gasto financiero y ascendió a Ps. 31,480.

El valor razonable se estima con base en los precios cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha de cierre del periodo.

Al 31 de diciembre de 2003, la Compañía tiene los siguientes contratos:

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Efecto de Valuación a Valor de Mercado
Mayo 2006	Ps. 3,218,827	Ps. (29,026)
Abril 2008	1,250,000	(14,931)
Mayo 2008	2,342,498	(32,489)
Julio 2008	2,500,000	(23,774)

d) Opciones para Compra-Venta de Dólares:

Al 31 de diciembre de 2003 y 2002, la Compañía no tiene ningún contrato para cubrir sus operaciones denominadas en dólares.

Durante el ejercicio se liquidaron varios contratos para garantizar la compra de dólares, en relación con la adquisición de Panamco, los cuales generaron una pérdida cambiaria de Ps. 293,827.

e) Contratos de cobertura en el Precio de Materias Primas:

Al 31 de diciembre de 2003 y 2002 la Compañía firmó varios contratos de derivados con diferentes instituciones financieras para cubrir el costo de aluminio con vencimientos en 2003 y 2004. El resultado de los contratos de derivados en el precio de materias primas fue una ganancia de Ps. 3,019 al 31 de diciembre de 2003, la cual se registró en los resultados de operación del año. El valor razonable se estima con base en los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos a la fecha de cierre del periodo.

A continuación se muestran los contratos vigentes y las características de los mismos:

Fecha de Vencimiento	Tipo de Contrato	Valor de Referencia	Efecto de Valuación a Valor de Mercado
2004	Swaptions	37,120	(19)
	Swaps	21,687	2,783

NOTA 19 > Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas

	2003	2002
México	Ps. 147,335	Ps. —
Colombia	13,338	—
Centro América	2,786	—
	Ps. 163,459	Ps. —

NOTA 20 > Capital Contable

Al 31 de diciembre de 2003, el capital social de la Compañía está representado por 1,846,374 miles de acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal y con cláusula de admisión de extranjeros. El capital fijo asciende a Ps. 820,503 (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 76% del capital social suscrito.
- > 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 2003, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

Serie de Acciones	Miles de Acciones
A	844,078
D	731,546
L	270,750
Total	<u>1,846,374</u>

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. 820,503	Ps. 1,834,950	Ps. 2,655,453
Prima en suscripción de acciones	9,703,375	1,658,064	11,361,439
Utilidades retenidas de años anteriores	6,709,610	2,741,008	9,450,618
Utilidad neta del año	2,242,280	69,562	2,311,842

En Asamblea General Ordinaria de Accionistas, celebrada el 20 de diciembre de 2002 se aprobó que los acuerdos alcanzados en tal Asamblea serían efectivos legalmente en las fechas requeridas para concretar la adquisición de Panamco, siendo el más importante un incremento en el capital social y prima en suscripción de acciones por un monto de Ps. 9,819,542 a ser contribuido por FEMSA y The Coca-Cola Company.

En Asamblea General Ordinaria de Accionistas, celebrada el 11 de marzo de 2002, los accionistas aprobaron:

- > Distribuir un dividendo de 0.3937 pesos por acción (valor nominal). Este dividendo fue pagado a partir del 30 de mayo de 2002.
- > Un programa de recompra hasta por Ps. 400,000.

>> notas a los estados financieros consolidados

La utilidad neta de la Compañía 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 2003, la reserva legal de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 126,650 (valor nominal).

Las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyan como dividendos, así como los efectos que se deriven de reducciones de capital están gravados para efectos de ISR de acuerdo a la tasa vigente, excepto por el capital social aportado actualizado y si dichas distribuciones provienen de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta Consolidada ("CUFIN"). De 1999 hasta 2001, 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 la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta Reinvertida ("CUFINRE"), la cual al igual que la CUFIN representa utilidades por las que previamente ya se han pagado impuestos. A partir de 2002 el derecho a diferir el pago del ISR fue eliminado.

Los dividendos que se distribuyan en exceso de estas cuentas causarían el ISR a una tasa calculada sobre una base piramidada con la tasa vigente. A partir de 2003, este impuesto sólo podrá ser acreditado contra el ISR del año en el cual los dividendos sean pagados y en los dos siguientes años contra el ISR y los pagos provisionales.

Al 31 de diciembre de 2003, los saldos de CUFIN y de CUFINRE ascendieron a Ps. 2,389,700 y Ps. 2,525,847, respectivamente.

NOTA 21 > Utilidad Mayoritaria 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 año.

NOTA 22 > Entorno Fiscal

a) Impuesto sobre la Renta:

El ISR se calcula sobre un resultado fiscal, el cual difiere de la utilidad contable, principalmente por la diferencia en el tratamiento del resultado integral de financiamiento, los costos relativos a las obligaciones laborales, la depreciación de activos fijos y otras provisiones contables. En el caso de México, también difiere el resultado fiscal de la utilidad contable por la diferencia entre las compras que son deducibles en lugar del costo de ventas. Las pérdidas fiscales de cualquier año pueden ser aplicadas en períodos futuros contra utilidades fiscales.

Las tasas fiscales establecidas por las leyes aplicables en los países su donde la Compañía opera y el período en el cual pueden ser aplicadas las pérdidas fiscales se mencionan a continuación:

	México	Argentina	Brasil	Colombia	Costa Rica	Guatemala	Nicaragua	Panamá	Venezuela
Tasa impositiva	34.0%	35.0%	34.0%	38.5%	30.0%	31.0%	30.0%	30.0%	34.0%
Años de prescripción	10	5	(a)	(b)	3	(c)	3	5	3

- (a) En Brasil, las pérdidas fiscales no expiran, por lo tanto pueden ser aplicadas en períodos futuros en forma indefinida. Sin embargo, estas pérdidas sólo pueden ser aplicadas hasta en un 30% de la utilidad gravable generada en el año en cuestión.
- (b) En Colombia, las pérdidas fiscales generadas antes del 31 de diciembre de 2002 pueden aplicarse en un período de 5 años. Las pérdidas fiscales generadas después del 1 de enero de 2003 pueden aplicarse en un período de 8 años, pero limitadas a un 25% de la utilidad gravable de cada año.
- (c) En Guatemala, las pérdidas fiscales pueden aplicarse por compañías de reciente creación (no aplicable para la Compañía).

Desde principios del año 2000 hasta finales de 2002, en México, el ISR se causa a una tasa impositiva del 35%. A partir de 2003, la tasa se reduce en un punto porcentual por año hasta llegar a un 32% en 2005. Por lo tanto, la tasa fiscal para México durante 2003 es de 34%.

b) Impuesto al activo:

Las operaciones en México, Guatemala, Nicaragua, Venezuela, Colombia y Argentina están sujetas al impuesto al activo.

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.

En Guatemala existe un Impuesto Mínimo Alternativo (“IEMA”) equivalente al 2.25% de los ingresos del año anterior o el 3.5% del total de los activos al inicio del año. El IEMA únicamente es pagado cuando excede el ISR del ejercicio. Si en algún año se efectuara un pago del IEMA, el monto pagado puede ser acreditado contra el exceso del ISR sobre el IEMA en el año siguiente. El 2 de febrero de 2004 este impuesto fue declarado inconstitucional en Guatemala.

En Nicaragua el impuesto al activo resulta de aplicar la tasa del 1% al total de los activos al final del año. Únicamente es pagado cuando excede el ISR del ejercicio. Si en algún año se efectuara un pago de impuesto al activo, este pago será definitivo y no podrá ser acreditado contra el excedente del ISR en los años subsecuentes.

En Venezuela, el impuesto al activo resulta de aplicar la tasa del 1% al promedio neto entre los activos no monetarios ajustados por la inflación y los activos monetarios devaluados por la inflación. El impuesto al activo se paga únicamente por el monto en que exceda al ISR del ejercicio. El pago de este impuesto es recuperable en los próximos tres ejercicios.

En Colombia, el impuesto al activo resulta de aplicar la tasa del 6% al neto de los activos fiscales al inicio del año para determinar la base para el Impuesto Mínimo Alternativo, equivalente al 38.5% de dicha base. Este impuesto es pagado únicamente cuando excede el ISR del ejercicio. Si el impuesto al activo fue pagado en los años 2001 ó 2002, el monto pagado puede ser acreditado contra el excedente del ISR sobre el impuesto al activo en los siguientes tres años. Si el pago de impuesto al activo fue efectuado posterior al ejercicio 2002, el monto pagado puede ser acreditado contra el excedente del ISR sobre el impuesto al activo en los siguientes cinco años.

Las leyes fiscales en Argentina establecieron el Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas (“IGMP”) que resulta de aplicar el 1% sobre ciertos activos productivos y se paga únicamente por el monto en que exceda al ISR del ejercicio. El pago de este impuesto es acreditable contra el exceso del ISR sobre el IGMP en los próximos diez ejercicios.

c) Participación de los trabajadores en las utilidades (PTU):

La PTU es aplicable a México y Venezuela. En México, 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. En Venezuela, la PTU es equivalente a un 15% de la utilidad después de impuestos.

d) ISR y PTU Diferidos:

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

ISR Diferido	2003	2002
Inventarios	Ps. 352,362	Ps. 122,170
Propiedades, planta y equipo ⁽¹⁾	1,414,435	680,668
Inversiones en acciones	176,640	23,927
Otros activos	106,656	152,322
Plan de pensiones y prima de antigüedad	(106,747)	(65,821)
Pérdidas fiscales por amortizar	(381,804)	–
Otras reservas	(1,185,092)	(65,292)
	<u>Ps. 376,450</u>	<u>Ps. 847,974</u>

(1) Incluye botellas y cajas.

>> notas a los estados financieros consolidados

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

	2003		2002	
Saldo al inicio del año	Ps.	847,974	Ps.	651,885
Saldo a la fecha de adquisición de Panamco		(934,274)		–
Provisión del año		492,082		121,950
Cambio en la tasa impositiva del ISR		(37,666)		(42,966)
Resultado por tenencia de activos no monetarios		8,334		117,105
Saldo al final del año	Ps.	376,450	Ps.	847,974

Al 31 de diciembre de 2003, no existen diferencias temporales significativas no recurrentes entre la utilidad neta del año y la utilidad fiscal gravable para PTU sobre las cuales se pueda presumir razonablemente que van a provocar un beneficio o un pasivo, por lo que no se registró provisión alguna por PTU diferida para las compañías mexicanas.

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

	2003		2002		2001	
ISR causado	Ps.	982,052	Ps.	1,696,601	Ps.	1,325,688
ISR diferido		454,416		78,984		66,024
PTU		221,761		136,528		135,031
	Ps.	1,658,229	Ps.	1,912,113	Ps.	1,526,743

A continuación, se presenta la conciliación entre la tasa impositiva del impuesto sobre la renta en México y la tasa efectiva:

	2003	2002	2001
Tasa de impuesto en México	34.00%	35.00%	35.00%
Resultado por posición monetaria	(6.26%)	(3.06%)	(0.75%)
Componente inflacionario	6.16%	0.58%	0.97%
Gastos no deducibles y otros	3.18%	0.95%	(0.15%)
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	(1.08%)	1.92%	0.77%
Deterioro en el valor de los activos de largo plazo	–	3.44%	–
Tasa efectiva consolidada	36.00%	38.83%	35.84%

f) Pérdidas Fiscales por Amortizar e IMPAC por Recuperar:

Al 31 de diciembre de 2003, México, Venezuela y Brasil tenían pérdidas fiscales por amortizar y/o impuesto al activo por recuperar.

Las fechas en que expiran y los montos se presentan a continuación:

Año	Pérdidas fiscales por amortizar		IMPAC por recuperar	
2004	Ps.	621	Ps.	5,659
2005		433,963		35,272
2006		148		17,368
2007		1,156		–
2008		5,680		–
2009		10,670		–
2010 en adelante		2,213,251		–
	Ps.	2,665,489	Ps.	58,299

Debido a la incertidumbre en la realización de ciertas pérdidas fiscales, al 31 de diciembre de 2003 no se incluyó en la base de impuesto diferido un monto de Ps. 1,275,646 del saldo de las pérdidas fiscales por amortizar.

NOTA 23 > Contingencias y Compromisos

a) Contingencias:

Durante el 2002, Coca-Cola FEMSA inició una demanda de amparo en contra del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (“IEPS”) sobre los inventarios elaborados con contenido de alta fructuosa producidos a finales de 2001 y a principios de 2002. Adicionalmente, durante 2003 la Compañía incluyó en su demanda de amparo el IEPS aplicable a refrescos dietéticos y agua mineral. El 21 de noviembre de 2003, la Compañía obtuvo una resolución favorable y durante 2004 espera recibir de las autoridades fiscales el IEPS pagado, en 2002, incluyendo los intereses generados. La Compañía inició también una demanda sobre el IEPS pagado en 2003. Tanto la gerencia de la Compañía como sus asesores legales consideran que es altamente probable que obtendrán una resolución favorable.

Durante el 2000, la Comisión Federal de Competencia en México (la “Comisión”) inició una investigación sobre las prácticas de venta de *Coca-Cola* y sus embotelladores. En el 2002, la Comisión consideró que *Coca-Cola* y sus embotelladores se involucraron en prácticas monopólicas en relación con los acuerdos de exclusividad y ordenó a *Coca-Cola* y a sus embotelladores, a abstenerse de realizar acuerdos de exclusividad con detallistas, ante lo cual la Compañía, junto con otros embotelladores de *Coca-Cola*, apelaron esta decisión. La Compañía y sus asesores legales consideran que se obtendrá una resolución favorable en contra de la Comisión.

Durante agosto del 2001, la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica inició una investigación de las prácticas de venta de *Coca-Cola* y por supuestas prácticas monopólicas, así como el incremento en la participación en el mercado a través de contratos de exclusividad. La Compañía considera que el resultado de este asunto, no tendrá efectos adversos en su posición financiera, ni sus resultados de operación.

En 1999 la Compañía en Venezuela fue notificada sobre ciertas demandas de carácter fiscal. Estas demandas tienen un monto aproximado de \$23,000. La Compañía tiene ciertos derechos de indemnización por parte de los anteriores dueños de la subsidiaria venezolana y de The Coca-Cola Company, por una parte sustancial de tales demandas. La Compañía considera que la decisión final no tendrá efectos adversos importantes que pudieran afectar su condición financiera o sus resultados de operación.

Adicionalmente desde 2001, la Compañía en Venezuela tiene demandas de los antiguos distribuidores, reclamando supuestos derechos laborales e indemnizaciones adeudados a ellos en el momento de la terminación de su relación con la subsidiaria venezolana, por un monto aproximado de \$31,000. La Compañía considera, basada en las decisiones emitidas por la Suprema Corte a este tipo de demandas y en análisis de cada caso en particular, que estas demandas no tienen las suficientes bases legales.

Durante 2001, un sindicato obrero de Colombia presentó una demanda contra la Compañía y The Coca-Cola Company, ante la Corte Distrital de los Estados Unidos de América para el Distrito Sur del Estado de Florida, por la realización de acciones injustas en contra del sindicato y sus miembros, por un monto aproximado de \$500,000. La Compañía ha presentado una propuesta para descartar la demanda por falta de contenido y jurisdicción, dado que considera que ésta no tiene las suficientes bases legales. La Compañía ha recibido propuestas para resolver la demanda, pero no ha llegado a ningún acuerdo.

La Compañía también tiene otras contingencias negativas, por las cuales ha registrado reservas por aquellas que considere probable que el resultado será desfavorable. El detalle de tales contingencias no ha sido revelado, ya que la Compañía considera que revelarlas podría traer un impacto negativo en su posición legal.

Otros procedimientos legales en contra o que involucran a la Compañía y sus subsidiarias están pendientes, los cuales son incidentales para la conducción de sus negocios. La Compañía considera que la resolución final de dichos procedimientos no tendrá un efecto material adverso en su situación financiera consolidada ni en sus resultados de operación.

>> notas a los estados financieros consolidados

b) Compromisos:

Al 31 de diciembre de 2003, la Compañía tiene compromisos por pagos de arrendamientos operativos, como sigue:

2004	Ps.	173,317
2005		157,161
2006		156,360
2007		146,324
2008		144,154
2009 en adelante		272,864
	Ps.	<u>1,050,180</u>

El gasto por arrendamientos operativos cargado en los resultados de los años 2003, 2002 y 2001 fue de Ps. 146,976, Ps. 35,628 y Ps. 36,155, respectivamente.

NOTA 24 > Información por Segmentos

La información relevante de las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA que representan sus diferentes segmentos, se presenta a continuación:

Ingresos Totales	2003	2002	2001
México	Ps. 23,935,153	Ps. 16,843,190	Ps. 15,783,808
Centro América ⁽¹⁾	2,186,518	—	—
Venezuela	2,544,496	—	—
Colombia	2,319,133	—	—
Brasil	2,796,870	—	—
Argentina	2,076,898	1,824,323	1,987,756
Eliminaciones	(129,651)	—	—
	<u>Ps. 35,729,417</u>	<u>Ps. 18,667,513</u>	<u>Ps. 17,771,564</u>

Utilidad de Operación	2003	2002	2001
México	Ps. 5,633,582	Ps. 4,597,403	Ps. 3,980,989
Centro América ⁽¹⁾	218,402	—	—
Venezuela	231,523	—	—
Colombia	261,126	—	—
Brasil	149,762	—	—
Argentina	215,593	29,407	75,560
Eliminaciones	372	—	—
	<u>Ps. 6,710,360</u>	<u>Ps. 4,626,810</u>	<u>Ps. 4,056,549</u>

Depreciación ⁽²⁾	2003	2002	2001
México	Ps. 725,537	Ps. 611,457	Ps. 712,372
Centro América ⁽¹⁾	103,215	—	—
Venezuela	105,990	—	—
Colombia	138,755	—	—
Brasil	42,372	—	—
Argentina	125,291	161,555	134,101
	<u>Ps. 1,241,160</u>	<u>Ps. 773,012</u>	<u>Ps. 846,473</u>

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

(2) Incluye rotura de botella

(3) Excluye cargos virtuales de los activos y pasivos circulantes

(4) Incluye inversiones en propiedades, planta y equipo y otros activos

Amortización y Otros Virtuales ⁽³⁾	2003		2002		2001	
México	Ps.	471,094	Ps.	274,206	Ps.	151,890
Centro América ⁽¹⁾		53,538		–		–
Venezuela		21,170		–		–
Colombia		110,452		–		–
Brasil		27,050		–		–
Argentina		71,850		36,146		928
	Ps.	755,154	Ps.	310,352	Ps.	152,818

Deterioro en el Valor de los Activos con Vida Indefinida	2003		2002		2001	
Argentina	Ps.	–	Ps.	457,194	Ps.	–
	Ps.	–	Ps.	457,194	Ps.	–

Gasto Financiero	2003		2002		2001	
México	Ps.	1,496,690	Ps.	343,330	Ps.	340,432
Centro América ⁽¹⁾		12,703		–		–
Venezuela		10,656		–		–
Colombia		45,230		–		–
Brasil		16,213		–		–
Argentina		32,197		5,049		3,003
Eliminaciones		(62,237)		–		–
	Ps.	1,551,452	Ps.	348,379	Ps.	343,435

Producto Financiero	2003		2002		2001	
México	Ps.	190,238	Ps.	257,066	Ps.	284,288
Centro América ⁽¹⁾		8,273		–		–
Venezuela		2,734		–		–
Colombia		59,236		–		–
Brasil		34,311		–		–
Argentina		3,100		6,920		3,404
Eliminaciones		(70,853)		–		–
	Ps.	227,039	Ps.	263,986	Ps.	287,692

ISR	2003		2002		2001	
México	Ps.	1,048,781	Ps.	1,797,162	Ps.	1,351,120
Centro América ⁽¹⁾		61,694		–		–
Venezuela		34,215		–		–
Colombia		176,033		–		–
Brasil		32,959		–		–
Argentina		68,818		(21,577)		40,592
Eliminaciones		13,968		–		–
	Ps.	1,436,468	Ps.	1,775,585	Ps.	1,391,712

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

(2) Incluye rotura de botella

(3) Excluye cargos virtuales de los activos y pasivos circulantes

(4) Incluye inversiones en propiedades, planta y equipo y otros activos

>> notas a los estados financieros consolidados

Inversiones en Activo Fijo ⁽⁴⁾	2003	2002	2001
México	Ps. 1,681,505	Ps. 1,328,348	Ps. 832,041
Centro América ⁽¹⁾	(87,441)	–	–
Venezuela	44,670	–	–
Colombia	982	–	–
Brasil	165,691	–	–
Argentina	104,998	81,358	33,260
	<u>Ps. 1,910,405</u>	<u>Ps. 1,409,706</u>	<u>Ps. 865,301</u>

Activos Intangibles y Otros Activos	2003	2002
México	Ps. 26,532,616	Ps. 925,505
Centro América ⁽¹⁾	2,802,024	–
Venezuela	1,101,099	–
Colombia	3,157,766	–
Brasil	1,305,798	–
Argentina	199,604	228,380
	<u>Ps. 35,098,907</u>	<u>Ps. 1,153,885</u>

Activos de Largo Plazo	2003	2002
México	Ps. 10,462,355	Ps. 6,507,368
Centro América ⁽¹⁾	4,762,135	–
Venezuela	2,883,162	–
Colombia	4,866,215	–
Brasil	3,370,539	–
Argentina	1,226,375	1,061,031
Eliminaciones	(9,323,649)	–
	<u>Ps. 18,247,132</u>	<u>Ps. 7,568,399</u>

Total Activos	2003	2002
México	Ps. 52,273,504	Ps. 15,503,501
Centro América ⁽¹⁾	5,656,703	–
Venezuela	3,668,518	–
Colombia	6,687,621	–
Brasil	4,519,906	–
Argentina	1,631,273	1,583,168
Eliminaciones	(13,017,772)	–
	<u>Ps. 61,419,753</u>	<u>Ps. 17,086,669</u>

Total Pasivos	2003	2002
México	Ps. 35,558,118	Ps. 6,947,867
Centro América ⁽¹⁾	1,274,073	–
Venezuela	2,310,257	–
Colombia	1,515,509	–
Brasil	2,142,785	–
Argentina	585,259	470,661
Eliminaciones	(4,782,825)	–
	<u>Ps. 38,603,176</u>	<u>Ps. 7,418,528</u>

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

(2) Incluye rotura de botella

(3) Excluye cargos virtuales de los activos y pasivos circulantes

(4) Incluye inversiones en propiedades, planta y equipo y otros activos

NOTA 25 > 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 26 presenta la conciliación entre PCGA mexicanos y los US GAAP de la utilidad neta mayoritaria, el capital contable mayoritario y la utilidad neta integral mayoritaria. 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”, ya que 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 5 a), de acuerdo a PCGA mexicanos, la información financiera de periodos anteriores de subsidiarias mexicanas se actualiza utilizando factores inflacionarios y la información 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 periodo.

Bajo US GAAP, la Compañía aplica las reglas emitidas por The Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de América (“SEC”), las cuales requieren que la información financiera de periodos 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 años anteriores se actualizan aplicando los factores de inflación.

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

b) Diferencias de Clasificación:

Algunas partidas requieren una clasificación diferente en los estados consolidados de situación financiera o los estados de resultados bajo US GAAP. Esto incluye:

- > Como se explica en la Nota 5 c), para efectos de PCGA mexicanos, los anticipos a proveedores se clasifican como inventarios. Para efectos de US GAAP son clasificados como pagos anticipados.
- > El deterioro del crédito mercantil y otros activos de larga duración, la ganancia o pérdida en la disposición de activo fijo, las indemnizaciones y la participación de los trabajadores en las utilidades deben ser incluidos en los gastos de operación para efectos de US GAAP.

c) Gastos Promocionales Diferidos:

Como se explica en la Nota 5 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 incurren.

d) Activos Intangibles:

Como se explica en la Nota 5 i), bajo PCGA mexicanos, hasta el 1 de enero de 2003 el crédito mercantil era amortizable en un plazo no mayor a 20 años. El boletín C-8 “Activos intangibles” (“C-8”) el cual surtió efecto el 1 de enero de 2003, reconoce que ciertos activos intangibles tienen vida indefinida y no deben ser amortizados. Bajo US GAAP, de acuerdo al nuevo Statement of Financial Accounting Standards (“SFAS”) No. 142, “Goodwill and Other Intangible Assets” (Crédito Mercantil y Otros Activos Intangibles), que entró en vigor el 1o. 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. Consecuentemente, la amortización para activos intangibles de vida indefinida, fue suprimida para US GAAP en 2002 y para efectos de PCGA mexicanos en el 2003.

A continuación se muestra la conciliación de la utilidad neta y la utilidad por acción bajo US GAAP previamente reportada de los importes ajustados para excluir la amortización.

>> notas a los estados financieros consolidados

	2003	2002	2001
Utilidad neta reportada:	Ps. 2,298,443	Ps. 2,624,372	Ps. 2,391,988
Mas: Amortización de intangibles	-	-	122,171
Utilidad neta ajustada	2,298,443	2,624,372	2,514,159
Utilidad neta por acción reportada:	1.35	1.84	1.68
Más: Amortización de intangibles	-	-	0.08
Utilidad neta por acción ajustada	Ps. 1.35	Ps. 1.84	Ps. 1.76

Como resultado de la adopción de este boletín, la Compañía realizó una valuación para determinar si existía deterioro en el valor del crédito mercantil al 1 de enero de 2002. El resultado de dicha prueba fue que no se requería el reconocimiento de un ajuste al valor del crédito mercantil. La Compañía realiza pruebas anuales del valor del crédito mercantil, a menos que ocurran eventos o las circunstancias cambien, de tal forma que puedan reducir el valor de mercado de una unidad de negocio por debajo de su valor en libros. Como se menciona en la Nota 4, como resultado de cambios adversos importantes en la economía de Argentina durante el 2002, la Compañía reconoció al 1 de julio de 2002, un ajuste al crédito mercantil por la adquisición de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires.

e) Actualización de Maquinaria y Equipo de Importación:

Como se explica en la Nota 5 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 periodo.

De acuerdo con US GAAP, 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 inflacionarios.

f) Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento:

De acuerdo con PCGA mexicanos, es opcional capitalizar el resultado integral de financiamiento (intereses, fluctuación cambiaria y resultado por posición monetaria) generado por créditos contratados para financiar proyectos de inversión. La Compañía tiene como política el no capitalizar el resultado 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 Mexicanos, 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 5 r) 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 su valor razonable 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 de 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 de 2001.

De acuerdo con PCGA mexicanos, los contratos swap de aluminio y contratos forward para la compra de acciones contratados por la Compañía (ver Nota 18), han sido clasificados con fines de cobertura y por lo tanto valuados utilizando el mismo criterio de valuación aplicado al activo o pasivo cubierto, los cuales se registran en resultados al momento de ser consumidos o pagados. Sin embargo, bajo US GAAP éstos deben ser valuados a su valor de mercado reconociendo su correspondiente activo o pasivo. Debido a que la relación de cobertura de los instrumentos financieros no ha sido debidamente documentada como lo requiere US GAAP, se incluye una partida en conciliación por este concepto para ajustar la utilidad por la diferencia en el método de valuación.

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 22 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 de 2002.
- > Bajo PCGA mexicanos la PTU diferida se calcula considerando sólo las diferencias temporales que surjan durante el periodo 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.
- > Las diferencias en pagos anticipados, actualización de maquinaria y equipo de importación, la capitalización del costo integral de financiamiento, los instrumentos financieros y el plan de pensiones tienen un tratamiento diferente bajo US GAAP (ver Nota 25 c), e), f) g) e i)), por lo que el ISR diferido bajo US GAAP difiere al presentado bajo PCGA mexicanos (ver Nota 22 d).

Conciliación del ISR Diferido	2003	2002
ISR diferido bajo PCGA mexicanos	Ps. 376,450	Ps. 847,974
Ajustes para US GAAP:		
Pagos anticipados	(36,701)	(3,637)
Revaluación de maquinaria y equipo importado	(7,265)	111,648
Instrumentos financieros	(33,073)	-
Plan de pensiones y jubilaciones	1,620	1,123
Total de ajustes	(75,419)	109,134
Ajuste por inflación al saldo del año anterior	-	(29,250)
ISR diferido bajo US GAAP	Ps. 301,031	Ps. 927,858

El total de impuesto sobre la renta diferido bajo US GAAP, incluye la parte circulante (activo) pasivo correspondiente al 31 de diciembre de 2003 y 2002 de Ps. (172,026) y Ps. 84,674, respectivamente.

>> notas a los estados financieros consolidados

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

	2003		2002	
Saldo inicial	Ps.	927,858	Ps.	980,598
Provisión del año		338,469		36,892
Otros conceptos de utilidad integral		(33,073)		–
Adquisición de Panamco		(934,274)		–
Efecto de inflación		2,051		(89,632)
Saldo Final	Ps.	301,031	Ps.	927,858

Conciliación PTU Diferida		2003		2002	
PTU diferida bajo PCGA mexicanos	Ps.	–	Ps.	–	–
Ajustes para US GAAP:					
Inventarios		106,776		35,933	
Propiedades, planta y equipo, neto		436,345		372,694	
Otros Activos		47,275		43,106	
Plan de pensiones y jubilaciones		(27,187)		(18,012)	
Otras reservas		(71,858)		(13,631)	
Total de ajustes		491,351		420,090	
PTU diferida bajo US GAAP	Ps.	491,351	Ps.	420,090	

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

	2003		2002	
Saldo inicial	Ps.	420,090	Ps.	322,044
Provisión del periodo		36,257		100,660
Adquisición de Panamco		36,508		–
Efecto de inflación		(1,504)		(2,614)
Saldo final	Ps.	491,351	Ps.	420,090

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 15).

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

Costo Neto del Año	2003		2002		2001	
Costo laboral	Ps.	21,470	Ps.	10,428	Ps.	8,874
Costo financiero		22,915		7,035		7,523
Rendimiento de los activos del plan		(7,543)		(2,764)		(3,248)
Amortización de servicios pasados y variaciones actuariales		(561)		(1,209)		(1,965)
Pérdida actuarial (ganancia)		36,281		13,490		11,184
Costo de pensiones neto bajo PCGA mexicanos		34,803		12,380		11,575
Costo (ingreso) adicional bajo US GAAP	Ps.	1,478	Ps.	1,110	Ps.	(391)

Pasivo del Plan de Pensiones y Jubilaciones	2003		2002	
Obligaciones por beneficios proyectados	Ps.	702,261	Ps.	179,811
Fideicomiso del plan de pensiones a valor de mercado		(206,408)		(36,732)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear		495,853		143,079
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(8,534)		(18,470)
Utilidad actuarial		35,037		43,393
Total pasivo bajo US GAAP		522,356		168,002
Total pasivo bajo PCGA mexicanos		(527,266)		(171,283)
Pasivo adicional que deberá ser cancelado bajo US GAAP	Ps.	(4,910)	Ps.	(3,281)

Cambios en Las Obligaciones por Beneficios Proyectados	2003		2002	
Obligaciones al inicio del periodo	Ps.	179,811	Ps.	134,610
Efecto por la adquisición de Panamco		485,041		–
Costo laboral		21,470		10,428
Costo financiero		22,915		7,035
Ganancia (pérdida) actuarial		(938)		35,608
Retiros del fondo		(6,038)		(7,870)
Obligaciones al final del periodo	Ps.	702,261	Ps.	179,811

Cambios en los activos del plan a valor de mercado	2003		2002	
Saldo al inicio del periodo	Ps.	36,732	Ps.	41,838
Efecto por la adquisición de Panamco		163,954		–
Rendimientos de los activos del plan		15,800		2,764
Retiros del fondo		(10,078)		(7,870)
Saldo al final del periodo	Ps.	206,408	Ps.	36,732

>> notas a los estados financieros consolidados

j) Interés Minoritario:

De acuerdo con PCGA mexicanos, el interés minoritario de las subsidiarias consolidadas se presenta en el estado de situación financiera consolidado en un renglón por separado en el capital contable.

De acuerdo con US GAAP, esta partida debe ser excluida del capital contable consolidado. Adicionalmente, en el estado de resultados, el interés minoritario de las subsidiarias consolidadas se excluye de la utilidad neta consolidada.

Cada una de las partidas en conciliación mostradas en la Nota 26 a) y b) fueron calculadas sobre bases consolidadas, por lo que el efecto correspondiente al interés minoritario de estas partidas es presentado en un renglón por separado, para obtener la utilidad neta y el capital contable bajo US GAAP.

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 25 l)).

l) Información Financiera Condensada Consolidaria bajo US GAAP:

Estados de Situación Financiera	2003		2002	
Activo circulante	Ps. 8,134,528		Ps. 8,297,654	
Propiedad, planta y equipo	17,786,048		7,556,577	
Otros activos	35,575,507		1,299,875	
Total activo	61,496,083		17,154,106	
Pasivo circulante	9,403,956		2,724,840	
Pasivo a largo plazo	26,616,592		3,486,929	
Otros pasivos	3,263,132		1,647,922	
Total pasivo	39,283,680		7,859,691	
Interés minoritario en subsidiarias consolidadas	163,459		–	
Capital contable	22,048,944		9,294,415	
Total pasivo y capital contable	Ps. 61,496,083		Ps. 17,154,106	

Estados de Resultados	2003		2002		2001	
Ingresos totales	Ps. 35,729,417		Ps. 18,320,674		Ps. 19,237,284	
Utilidad de operación	6,322,808		4,388,090		3,941,034	
Utilidad antes de impuestos	3,639,175		4,352,997		3,793,616	
Impuestos	1,320,521		1,728,625		1,401,628	
Utilidad neta	2,318,654		2,624,372		2,391,988	
Utilidad minoritaria	(20,211)		–		–	
Utilidad mayoritaria	2,298,443		2,624,372		2,391,988	
Resultado por conversión	(207,046)		(702,897)		(1,681,531)	
Resultado por tenencia de activos no monetarios	910,737		(227,075)		388,174	
Otros conceptos de utilidad integral	(67,147)		–		–	
Utilidad neta integral	Ps. 2,934,987		Ps. 1,694,400		Ps. 1,098,631	
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)	1,704,250		1,425,000		1,425,000	
Utilidad neta integral por acción (en pesos mexicanos)	Ps. 1.72		Ps. 1.19		Ps. 0.77	

Estados de Flujo de Efectivo ⁽¹⁾	2003		2002		2001	
Utilidad neta mayoritaria	Ps.	2,228,881	Ps.	2,524,210	Ps.	2,250,232
Cargos virtuales		2,750,821		966,682		1,055,704
Otros gastos		22,691		377,531		39,729
(Inversión en) generación de capital de trabajo		(2,553,018)		154,140		320,511
Flujo neto de operación		2,449,375		4,022,563		3,666,176
Adquisición de Panamco		(29,191,840)		–		–
Inversiones en activos fijos y otros activos		(1,914,774)		(1,170,060)		(777,895)
Total de actividades de inversión		(31,106,614)		(1,170,060)		(777,895)
Gasto financiero		30,823		30,169		5,643
Préstamos bancarios		15,889,909		(10,805)		(24,697)
Aumento de capital		9,584,874		–		–
Dividendos pagados		–		(561,023)		(292,125)
Otras partidas financieras		(1,017,345)		(407,225)		184,868
Flujo neto generado por (utilizado en) actividades de financiamiento		24,488,261		(948,884)		(126,311)
Variación de efectivo y valores de realización inmediata		(4,168,978)		1,903,619		2,761,970
Efecto por diferencia en el tipo de cambio en el efectivo		147,634		(194,551)		(316,356)
Efectivo y valores de realización inmediata de la adquisición de Panamco		633,183		–		–
Efectivo y valores de realización inmediata al inicio del año		6,171,394		4,462,326		2,016,712
Efectivo y valores de realización inmediata al final del año	Ps.	2,783,233	Ps.	6,171,394	Ps.	4,462,326

(1) Expresados en pesos mexicanos históricos

Información complementaria del flujo de efectivo: ⁽¹⁾	2003		2002		2001	
Intereses pagados	Ps.	1,124,275	Ps.	42,847	Ps.	38,610
ISR e IMPAC pagado		1,588,809		1,873,150		1,408,205

(1) Expresados en pesos mexicanos históricos

Estados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable:	2003		2002	
Capital Contable al inicio del periodo	Ps.	9,294,415	Ps.	8,208,275
Dividendos pagados		–		(608,260)
Resultado por conversión		(207,046)		(702,897)
Aportaciones de capital		9,819,542		–
Resultado por tenencia de activos no monetarios		910,737		(227,075)
Otros conceptos de utilidad integral		(67,147)		–
Utilidad neta del periodo		2,298,443		2,624,372
Capital Contable al final del periodo	Ps.	22,048,944	Ps.	9,294,415

>> notas a los estados financieros consolidados

NOTA 26 > Conciliación entre PCGA Mexicanos y US GAAP

a) Conciliación de la utilidad neta mayoritaria del año:

	2003	2002	2001
Utilidad neta bajo PCGA mexicanos	Ps. 2,311,842	Ps. 2,660,801	Ps. 2,325,939
Ajustes para US GAAP:			
Actualización de los estados financieros de periodos anteriores (Nota 25 a)	–	5,384	140,208
Gastos promocionales (Nota 25 c)	(100,923)	(10,697)	–
Activos intangibles (Nota 25 d)	–	38,819	–
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 25 e)	7,763	(13,651)	(6,770)
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 25 f)	(5,847)	(690)	18,466
Instrumentos financieros (Nota 25 g)	7,396	(4,815)	–
ISR diferido (Nota 25 h)	115,947	50,991	3,523
PTU diferida (Nota 25 h)	(36,257)	(100,660)	(89,769)
Plan de pensiones y jubilaciones (Nota 25 i)	(1,478)	(1,110)	391
Total de ajustes	(13,399)	(36,429)	66,049
Utilidad neta bajo US GAAP	Ps. 2,298,443	Ps. 2,624,372	Ps. 2,391,988

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 mayoritario:

	2003	2002
Capital contable bajo PCGA mexicanos	Ps. 22,653,118	Ps. 9,668,141
Ajustes para US GAAP:		
Actualización de estados financieros de periodos anteriores (Nota 25 a)	–	(181,437)
Gastos promocionales (Nota 25 c)	(111,212)	(10,697)
Activos intangibles (Nota 25 d)	38,819	38,819
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 25 e)	(94,376)	233,427
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 25 f)	71,073	76,920
Instrumentos financieros (Nota 25 g)	(97,456)	(4,815)
ISR diferido (Nota 25 h)	75,419	(109,134)
PTU diferida (Nota 25 h)	(491,351)	(420,090)
Plan de pensiones y jubilaciones (Nota 25 i)	4,910	3,281
Total de ajustes	(604,174)	(373,726)
Capital contable bajo US GAAP	Ps. 22,048,944	Ps. 9,294,415

c) Conciliación de la utilidad integral:

	2003	2002	2001
Utilidad integral bajo PCGA mexicanos	Ps. 3,165,435	Ps. 2,113,205	Ps. 2,284,254
Ajustes para US GAAP:			
Utilidad neta (Nota 25 a)	(13,399)	(36,429)	66,049
Resultado por conversión	(207,046)	(702,897)	(1,681,531)
Resultado por tenencia de activos no monetarios	57,144	320,521	429,859
Otros conceptos de utilidad integral	(67,147)	–	–
Utilidad integral bajo US GAAP	Ps. 2,934,987	Ps. 1,694,400	Ps. 1,098,631

NOTA 27 > Impacto futuro de nuevos pronunciamientos contables

a) En los PCGA en México:

Boletín C-15, “Deterioro en el Valor de los Activos de Larga Duración y su Disposición” (“C-15”):

En marzo de 2003, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (“IMCP”) emitió el Boletín C-15, de aplicación obligatoria para estados financieros de años que inicien el 1 de enero de 2004, aunque se recomienda su aplicación anticipada. El C-15 establece, entre otros aspectos, nuevas reglas para el cálculo y reconocimiento de pérdidas por deterioro de estos activos y su reversión. Para calcular la pérdida por deterioro, se debe determinar el valor de recuperación que ahora se define como el mayor entre el precio neto de venta de una unidad generadora de efectivo y su valor de uso, que es el valor presente de los flujos netos de efectivo futuros, utilizando una tasa apropiada de descuento.

En las disposiciones anteriores a este nuevo boletín, se utilizan flujos netos de efectivo futuros referidos al poder adquisitivo a la fecha de evaluación, sin requerir consecuentemente, que dichos flujos sean descontados. 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.

Boletín C-12, “Instrumentos Financieros con Características de Pasivo, de Capital o de Ambos” (“C-12”):

En abril de 2003, el IMCP emitió el Boletín C-12, de aplicación obligatoria para los estados financieros de periodos que inicien el 1 de enero de 2004, aunque se recomienda su aplicación anticipada. El C-12 establece las diferencias básicas entre pasivo y capital, así como las reglas para apropiadamente identificar, clasificar y registrar, en el reconocimiento inicial, los componentes de pasivo y de capital de los instrumentos financieros combinados. Este nuevo procedimiento es similar al SFAS No. 150 “Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity” (Registro de Ciertos Instrumentos Financieros con Características de Pasivo, de Capital o de Ambos). La Compañía no tiene contemplado que este nuevo pronunciamiento tenga un impacto significativo en su posición financiera o en los resultados de su operación.

b) En los US GAAP:

SFAS No. 149, “Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities” (Modificación del SFAS 133 en Instrumentos Derivados y Actividades de Cobertura) (“SFAS No. 149”):

En abril de 2003, el FASB emitió el SFAS No. 149, el cual modifica y aclara el tratamiento contable y los reportes para instrumentos derivados, incluyendo ciertos instrumentos derivados incluidos en otros contratos y para actividades de cobertura bajo SFAS No. 133. Los cambios en este pronunciamiento mejoran los reportes financieros, al requerir que el tratamiento contable para los contratos con características comparables, sea similar. Este nuevo pronunciamiento será efectivo para contratos que sean celebrados o modificados después del 30 de junio de 2003, excepto por lo que se menciona en el párrafo siguiente y para relaciones de cobertura designadas después del 30 de junio de 2003. Adicionalmente, excepto lo que se menciona en el párrafo siguiente, todas las provisiones de este pronunciamiento deberán ser aplicadas anticipadamente.

Las provisiones de esta norma que se refiere a las implementaciones del SFAS No. 133 que han sido efectivas para los trimestres fiscales que comienzan antes del 15 de junio de 2003, deberán continuar aplicándose de acuerdo con sus respectivas fechas efectivas. 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.

FASB Interpretation No. 46, “Consolidation of Variable Interest Entities” (Consolidación de Entidades de Interés Variable) (“FIN No. 46”):

En enero del 2003, el FASB emitió el FIN No.46, el cual aclara la aplicación del Accounting Research Bulletin (“ARB”) No. 51, “Consolidated Financial Statements” (Estados Financieros Consolidados), en ciertas entidades en donde los accionistas no tienen los atributos de contar con control financiero o no tienen capital en riesgo suficiente para financiar sus actividades sin apoyo financiero adicional de otras entidades. El FIN No. 46 surtió efecto inmediato para todos los intereses variables poseídos por la Compañía en una entidad de interés variable creada después del 31 de enero de 2003. Por aquellos intereses variables poseídos por la Compañía en una entidad de interés variable que haya sido creada antes del 1 de febrero de 2003, la Compañía estará obligada a aplicar las estipulaciones del FIN No. 46 al 31 de diciembre de 2004. Actualmente, la Compañía no posee ningún interés variable en entidades de interés variable.

>> 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.

Porción: Equivale a una botella de ocho onzas.

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

Volumen en Cajas Unidad: Número de cajas unidad que la compañía vende a sus clientes equivalente a 24 porciones.

>> 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.

>> comités del consejo de **administración**

Comité de Auditoría.

El Comité de Auditoría es responsable de revisar la confiabilidad e integridad de la información financiera trimestral y anual, así como del desempeño de los auditores externos e internos. Este Comité trabaja en el desarrollo del plan de auditoría interna y externa y revisa las recomendaciones de los auditores internos y externos referentes al control interno. Adicionalmente, este Comité es responsable de revisar todas las transacciones relevantes inusuales, así como las transacciones con partes relacionadas. Alexis Rovzar es el Presidente del Comité de Auditoría. Los miembros del comité son Charles McTier, José Manuel Canal y Francisco Zambrano, todos ellos directores independientes. El Secretario del Comité de Auditoría es José González, actualmente Director de Auditoría Interna de FEMSA.

Comité de Evaluación y Compensación

El Comité de Evaluación y Compensación o el Comité de Recursos Humanos, revisa y recomienda los programas de compensación para asegurar que están alineados con los intereses de los accionistas y el desempeño de la compañía. El Comité también es responsable de identificar a los candidatos a directores y directores ejecutivos apropiados y de determinar sus niveles de compensación. A su vez desarrollan los objetivos de evaluación para el Director General y revisan su desempeño y compensación en relación con estos objetivos. Los miembros del Comité de Evaluación y Compensación son Daniel Servitje, Gary Fayard y Ricardo González Sada. El Secretario del Comité de Evaluación y Compensación es Eulalio Cerda, Director de Recursos Humanos de Coca-Cola FEMSA.

Comité de Finanzas y Planeación

El Comité de Finanzas y Planeación trabaja junto con la administración para determinar el plan estratégico y financiero anual y de largo plazo de la compañía, así como revisa la adherencia a estos planes. El Comité es responsable de determinar la estructura de capital óptima de la compañía y recomienda los niveles de endeudamiento así como la emisión de acciones. Adicionalmente el comité de Finanzas y Planeación es responsable de la administración de riesgos financieros. Los miembros de este comité son: Armando Garza Sada, Steven J. Heyer, Federico Reyes García, Ricardo Guajardo Touché y Alfredo Martínez Urdal. El Secretario del Comité de Finanzas y Auditoría es Héctor Treviño Gutiérrez, Director de Finanzas y Administración de Coca-Cola FEMSA.

>> directores y consejeros

DIRECTORES

Carlos Salazar Lomelín
Presidente Ejecutivo
3 Años como Director

Ernesto Torres Arriaga
Vicepresidente
10 Años como Director

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración
10 Años como Director

Rafael Suárez Olaguibel
Director de Planeación Estratégica y
Desarrollo de Negocios
10 Años como Director

John Santa María Otazúa
Director de Operaciones - México
8 Años como Director

Ernesto Silva Almaguer
Director de Operaciones – Mercosur
10 Años como Director

Hermilo Zuart Ruíz
Director de Operaciones – Latin Centro
1 Año como Director

Alejandro Duncan Ancira
Director de Tecnología
2 Años como Director

Eulalio Cerda Delgadillo
Director de Recursos Humanos
3 Años como Director

CONSEJEROS

Consejeros Nombrados 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
10 Años como Consejero

José Antonio Fernández Carbajal⁽¹⁾
Presidente del Consejo de Administración
KOF, Director General y Presidente,
FEMSA,
10 Años como Consejero
Suplente: Alfredo Livas Cantú

Alfonso Garza Garza⁽¹⁾
Director General de FEMSA Empaques,
S.A. de C.V.
8 Años como Consejero
Suplente: Mariana Garza Gonda

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.
10 Años como Consejero
Suplente: Max Michel Suberville

Alfredo Martínez Urdal⁽²⁾
Director Adjunto de FEMSA y
Director General de FEMSA Cerveza
10 Años como Consejero
Suplente: Gerardo Estrada Attolini

Federico Reyes García⁽²⁾
Vicepresidente Ejecutivo de Planeación y
Finanzas de FEMSA.
10 Años como Consejero
Suplente: Alejandro Bailleres Gual

Eduardo Padilla Silva⁽²⁾
Director General de FEMSA Comercio
7 Años como Consejero
Suplente: José Calderón Rojas

Armando Garza Sada⁽³⁾
Director General de Versax, S.A. de C.V.
6 Años como Consejero
Suplente: Francisco Garza Zambrano

Daniel Servitje Montul⁽²⁾
Director General de Grupo Industrial
Bimbo, S.A. de C.V.
6 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 Nombrados por los
Accionistas Serie D
Gary Fayard⁽²⁾
Director de Finanzas y Administración de
The Coca-Cola Company
1 Año como Consejero
Suplente: David Taggart

Steven J. Heyer⁽²⁾
Presidente y Director General de *The
Coca-Cola Company*
2 Años como Consejero
Suplente: Patricia Powell

Charles H. McTier⁽³⁾
Presidente de la Robert W. Woodruff
Foundation, Inc.
6 Años como Consejero
Suplente: Larry Cowart

Eva Garza Gonda de Fernández⁽¹⁾
Fundadora y Presidenta de Alternativas
Pacíficas, A.C.
2 Años como Consejero
Suplente: José Octavio Reyes

Consejeros Nombrados por los
Accionistas Serie L
Alexis Rovzar de la Torre⁽³⁾
Socio Ejecutivo de White & Case S.C.,
Miembro de los Consejos de
Administración de FEMSA, Bank One
(México), S.A., Grupo Industrial Bimbo,
S.A. de C.V., y Royal & Sunalliance
Seguros (México), S.A.
9 Años como Consejero
Suplente: Arturo Estrada Treanor

José Manuel Canal⁽³⁾
Consultor Independiente
1 Año como Consejero
Suplente: Helmut Paul

Francisco Zambrano Rodríguez⁽³⁾
Vice-Presidente Desarrollo Inmobiliario y
de Valores, S.A. de C.V.
1 Año como Consejero
Suplente: Karl Frei

SECRETARIO

Carlos Eduardo Aldrete Ancira
Director Legal, FEMSA y
Coca-Cola FEMSA
10 Años como Consejero
Suplente: David González Vessi

COMISARIOS

Comisario Nombrado por los
Accionistas Serie A
Ernesto González Dávila
Socio, Deloitte Touche Tohmatsu
1 Año como Comisario
Suplente: Ernesto Cruz Velásquez de León

Comisario Nombrado por los
Accionistas Serie D
Fausto Sandoval Amaya
Socio, Ernst & Young L.L.P.
10 Años como Comisario
Suplente: Humberto Ortíz Gutiérrez

Relación

(1) Accionista

(2) Relacionado

(3) Independiente

>> información para accionistas

INFORMACIÓN PARA ANALISTAS Y ACCIONISTAS

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

RELACIONES CON INVERSIONISTAS

Alfredo Fernández

afernandez@kof.com.mx

Julieta Naranjo

jnaranjo@kof.com.mx

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: (5255) 5081-5121 / 5120 / 5148

Fax: (5255) 5292-3473

Página Web: www.cocacola-femsa.com.mx

DIRECTOR LEGAL DE LA COMPAÑÍA

Carlos E. Aldrete

Guillermo González Camarena No. 600

Col. Centro de Ciudad Santa Fé 01210, México, D.F.

México

Teléfono: (5255) 5081-5297

AUDITORES EXTERNOS

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.

A member firm of Deloitte Touche Tohmatsu

Paseo de la Reforma 505 piso 28

Col. Cuauhtémoc 06500, México, D.F.

México

Teléfono: (5255) 5080-6000

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.

BANCO DEPOSITARIO

Bank of New York

101 Barclay Street 22 W

New York, New York 10286

U.S.A.

Teléfono: (212) 815-2206

KOF

Bolsa de Valores de Nueva York

Información Trimestral por Acción

Dólares americanos por ADR				2003
Trimestre Terminado en	Alto	Bajo	Cierre	
Diciembre 31	\$ 21.97	\$ 19.85	\$ 21.24	
Septiembre 30	22.81	20.59	21.20	
Junio 30	23.03	17.39	21.50	
Marzo 31	19.30	16.64	17.17	

Dólares americanos por ADR				2002
Trimestre Terminado en	Alto	Bajo	Cierre	
Diciembre 31	\$ 23.00	\$ 17.50	\$ 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	

KOF L

Bolsa Mexicana de Valores

Información Trimestral por Acción

Pesos mexicanos por acción				2003
Trimestre Terminado en	Alto	Bajo	Cierre	
Diciembre 31	Ps. 24.60	Ps. 21.50	Ps. 24.00	
Septiembre 30	24.50	21.18	23.00	
Junio 30	24.39	18.80	22.50	
Marzo 31	20.90	18.30	18.62	

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	

Diseño: Paragraphs Design, Chicago

Imprenta: Quantum Color Graphics, L.L.C.

Ilustración: Peter Horjus



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

WWW.COCACOLA-FEMSA.COM.MX