



---

---

**Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.**  
**Dirección General de Vigilancia y Desarrollo de Mercado**  
Paseo de la Reforma No. 255 Planta Baja  
Col. Cuauhtémoc  
06500 México D.F.

---

---

Reporte Anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y otros participantes del mercado, correspondientes al ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre del 2004 para

**COCA-COLA FEMSA, S.A. DE C.V.**  
Guillermo González Camarena No. 600  
Centro de la Ciudad Santa Fe  
01210 México, D.F., México

---

---

---

**El número de acciones en circulación de la Compañía al 31 de diciembre de 2004 era: 844,078,519 acciones ordinarias Serie A, 731,546,678 acciones ordinarias Serie D, y 270,906,004 acciones Serie L de voto limitado.**

Únicamente las acciones Serie L de la Compañía están registradas en el Registro Nacional de Valores de la CNBV, y cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave de pizarra "KOF-L". Asimismo, las acciones Serie L de la Compañía cotizan además, en forma de *American Depositary Receipts*, en *The New York Stock Exchange* bajo la clave de cotización "KOF".

Asimismo, la Compañía tiene autorizado un Programa de Certificados Bursátiles hasta por un monto de Ps. 10,000,000,000 (Diez Mil Millones de Pesos 00/100) bajo Autorización CNBV No. DGE-207-4007 del 24 de abril del 2003. Bajo este Programa se han realizado 6 emisiones: (i) Ps. 2,000,000,000 bajo clave de pizarra "KOF-03", (ii) Ps. 1,250,000,000 bajo clave de pizarra "KOF 03-02" y (iii) Ps. 1,000,000, bajo clave de pizarra "KOF 03-3", con fecha 25 de abril del 2003 y con fecha de 18 de julio del 2003 (iv) Ps. 2,750,000,000 bajo clave de pizarra "KOF-04", (v) Ps. 2,500,000,000 bajo clave de pizarra "KOF-05" y (vi) Ps. 500,000,000 bajo clave de pizarra "KOF-06".

---

***"La inscripción en el Registro Nacional de Valores no implica  
certificación sobre la bondad del valor o la solvencia del emisor"***

---

El presente Reporte Anual es una traducción del Informe Anual que bajo la Forma 20-F la Compañía presenta ante las autoridades de valores de los Estados Unidos, y el orden del reporte no corresponde con el orden señalado por las Disposiciones de carácter general aplicables a los emisores de valores y a otros participantes del mercado de valores (la “Circular Única”). En consecuencia, y de acuerdo con el instructivo de preparación del reporte anual contenido en la Circular Única, a continuación se señala una tabla que indica los capítulos en donde se incorporan los requisitos señalados en la Circular Única.

## Índice

Índice del Reporte conforme a Circular Única	Correlación con este Reporte
<b>1) INFORMACIÓN GENERAL</b>	
a) Glosario de Términos y Definiciones	Véase Introducción
b) Resumen Ejecutivo	Véase el Punto 3, Información Clave - Información Financiera Seleccionada y el Punto 9, La Oferta y Listado.
c) Factores de Riesgo	Véase el Punto 3, Información Clave – Factores de Riesgo
d) Otros Valores	Véase el Punto 9, La Oferta y Listado y el Punto 10, Información Adicional – Otros valores inscritos en el RNV.
e) Cambios Significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el Registro	Véase el Punto 10, Información Adicional – Estatutos –Derechos de Voto; Restricciones de Transferencia y Ciertos Derechos Minoritarios
g) Documentos de Carácter Público	Véase el Punto 10, Información Adicional – Documentos Disponibles
<b>2) LA COMPAÑÍA</b>	
a) Historia y Desarrollo de la Emisora	Véase el Punto 4, Información de la Compañía – Historia Corporativa
b) Descripción del Negocio	Véase el Punto 4, Información de la Compañía – Historia Corporativa
i) Actividad Principal	Véase el Punto 4, Información de la Compañía
ii) Canales de Distribución	Véase el Punto 4, Información de la Compañía
iii) Patentes, Licencias, Marcas y otros Contratos	Véase el Punto 4, Información de la Compañía
iv) Principales Clientes	Véase el Punto 4, Información de la Compañía

v)	Legislación Aplicable y Situación Tributaria	Véase el Punto 4, Información de la Compañía – Regulación
vi)	Recursos Humanos	Véase el Punto 6, Consejeros, Funcionarios y Empleados
vii)	Desempeño Ambiental	Véase el Punto 4, Información de la Compañía
viii)	Información de Mercado	Véase el Punto 4, Información de la Compañía
ix)	Estructura Corporativa	Véase el Punto 4, Información de la Compañía – Principales Subsidiarias
x)	Descripción de sus Principales Activos	Véase el Punto 4, Información de la Compañía – Descripción de Propiedades, Planta y Equipo y Nota 10 a los Estados Financieros.
xi)	Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales	Véase Punto 8, Información Financiera – Procedimientos Legales
xii)	Acciones Representativas del Capital Social	Véase Punto 7, Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas
xiii)	Dividendos	Véase el Punto 3, Información Clave-Dividendos y Política de Dividendos
3) INFORMACIÓN FINANCIERA		
a)	Información Financiera Seleccionada	Véase el Punto 3, Información Clave – Información Financiera Seleccionada.
b)	Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación	Véase el Punto 4, Información de la Compañía
c)	Informe de Créditos Relevantes	Véase el Punto 5, Resultados Operativos y Financieros, y Perspectivas – Obligaciones Contractuales
d)	Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora	Véase el Punto 5, Resultados Operativos y Financieros, y Perspectivas
i)	Resultados de la Operación	Véase el Punto 5, Resultados Operativos y Financieros, y Perspectivas
ii)	Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital	Véase el Punto 5, Resultados Operativos y Financieros, y Perspectivas
iii)	Control Interno	Véase el Punto 15, Controles y Procedimientos
e)	Estimaciones Contables Críticas	Véase el Punto 5, Resultados Operativos y Financieros, y Perspectivas

4) ADMINISTRACIÓN	
a) Auditores Externos	Véase Punto 6, Consejeros, Funcionarios y Empleados – Auditores Externos
b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses	Véase Punto 7, Principales Accionistas y Operaciones con Partes relacionadas
c) Administradores y Accionistas	Véase Punto 7, Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas
d) Estatutos Sociales y Otros Convenios	Véase Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados y Punto 10, Información adicional – Estatutos, y Contratos Relevantes
5) MERCADO ACCIONARIO	
a) Estructura Accionaria	Véase Punto 7, Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas
b) Comportamiento de la Acción en el Mercado de Valores	Véase Punto 9, La Oferta y Listado – Mercado de Valores y Operación en la Bolsa Mexicana de Valores
6) PERSONAS RESPONSABLES	Se acompañan certificaciones de los funcionarios y del auditor externo en los términos señalados en la Circular Única
7) ANEXOS	Se acompañan de acuerdo a las disposiciones de la Circular Única

**TRADUCCIÓN AL ESPAÑOL DEL INFORME ANUAL PRESENTADO ANTE  
LA COMISIÓN DE VALORES DE LOS ESTADOS UNIDOS.**

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

**INFORME ANUAL**

**REPORTE ANUAL (FORMA 20 F) DE CONFORMIDAD CON LA SECCIÓN 13  
DE LA LEY DE OPERACIONES SOBRE VALORES DE 1934**

**Para el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2004  
Número de expediente de la Comisión 1-12260**

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

(Nombre exacto del registrante según se especifica en su acta constitutiva)

**No aplicable**

(Traducción del nombre del registrante al inglés)

**Estados Unidos Mexicanos**

(Jurisdicción de constitución u organización)

**Guillermo González Camarena No. 600**

**Centro de Ciudad Santa Fé**

**01210 México, D.F., México**

(Dirección de los directivos principales)

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

<u>Título de cada clase</u>	<u>Nombre de la bolsa de valores en la que se encuentran registrados</u>
Acciones de depósito estadounidenses; cada una de ellas representa 10 acciones Serie L, sin valor nominal .....	New York Stock Exchange, Inc.
Acciones Serie L, sin valor nominal .....	New York Stock Exchange, Inc. (no para cotizar, solo para fines de listado)
Pagarés al 8.95% con vencimiento el 1 de noviembre de 2006 .....	New York Stock Exchange, Inc.

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

Ninguno

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

Ninguno

**El número de acciones en circulación de cada clase de capital o acciones ordinarias al 31 de diciembre de 2004 era:**

844,078,519	Acciones Serie A, sin valor nominal
731,545,678	Acciones Serie D, sin valor nominal
270,906,004	Acciones Serie L, sin valor nominal

Indicar mediante una marca de comprobación si el registrante: (1) ha presentado todos los reportes que se requiere que se presenten de conformidad con la Sección 13 ó 15(d) de la Ley de Operaciones sobre Valores de 1934 durante los 12 meses precedentes (o durante el período de tiempo inferior en que se haya requerido que el registrante presente tales reportes) y (2) ha estado sujeto a tales requisitos de presentación durante los pasados 90 días.

Sí

No

Indicar mediante una marca de comprobación qué partida de estado financiero ha decidido seguir el registrante.

Partida 17

Partida 18

---

---

## ÍNDICE

	Página
Introducción.....	1
Punto 1. No Aplicable.....	3
Punto 2. No Aplicable.....	3
Punto 3. Información Clave .....	4
Información Financiera Seleccionada .....	4
Dividendos y Política de Dividendos.....	6
Tipos de Cambio .....	6
Factores de Riesgo .....	8
Punto 4. Información de la Compañía.....	15
La Compañía.....	15
Contratos de Embotellador.....	36
Descripción de Propiedades, Planta y Equipo.....	38
Principales Subsidiarias .....	41
Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas .....	42
Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados .....	68
Compensación de Consejeros y Funcionarios.....	79
Plan de Incentivo de Acciones.....	79
Plan de Incentivo de Acciones basado en el VEA .....	79
Tenencia Accionaria .....	80
Prácticas del Consejo de Administración.....	80
Empleados.....	81
Pólizas de Seguros .....	82
Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas.....	83
Principales Accionistas .....	83
Operaciones con Partes Relacionadas.....	87
Punto 8. Información Financiera.....	90
Estados Financieros Consolidados y otra Información financiera .....	90
Procedimientos Legales .....	90
Punto 9. La Oferta y Listado .....	93
Mercado de Valores .....	93
Operación en la Bolsa Mexicana de Valores .....	95
Punto 10. Información Adicional.....	96
Estatutos.....	96

Contratos Relevantes .....	104
Control de Cambios .....	105
Impuestos .....	106
Documentos Disponibles .....	111
Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado .....	112
Riesgos Derivados por Tasas de Interés.....	112
Riesgos Derivados por Tipo de Cambio .....	113
Riesgos Derivados del Capital .....	115
Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas .....	115
Puntos 12-14. No Aplicables .....	117
Punto 15. Controles y Procedimientos .....	117
Puntos 16A.Experto Financiero del Comité de Auditoría. ....	117
Puntos 16B.Código de Etica .....	117
Puntos 16C.Principales Honorarios de Auditoría y Servicios. ....	117
Puntos 16D No Aplicable. ....	118
Puntos 16E Compras de instrumentos de capital por el emisor y compradores afiliados.....	118
Punto 17. No Aplicable. ....	119
Punto 18. Estados Financieros .....	119
Punto 19. Anexos .....	119

## INTRODUCCIÓN

### Referencias

A menos que el contexto indique otra cosa, los términos “Coca-Cola FEMSA”, “nuestra compañía”, “KOF”, “nosotros”, “nos” y “nuestra” se utilizan en este Informe Anual para hacer referencia a Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. y nuestras subsidiarias de forma consolidada.

Las referencias en el presente a “dólares americanos”, “\$” o “dólares”, se hacen hacia la moneda en curso legal de los Estados Unidos de América (“EE.UU”). Las referencias a “pesos mexicanos”, “pesos” o “Ps.” se hacen hacia la moneda de curso legal de México.

El término “refresco” según se utiliza en este Informe Anual se refiere por lo general a bebidas no alcohólicas, incluyendo aquellas bebidas carbonatadas o que contienen sabores naturales o artificiales y endulzantes.

### Conversión de Monedas y Estimados

Este informe anual contiene conversiones a dólares estadounidenses de ciertas cifras en pesos según los tipos de cambio especificados únicamente para comodidad del lector. Estas conversiones no se deben interpretar como declaraciones de que las cifras en pesos representan de hecho tales cifras en dólares estadounidenses o que pudieran ser convertidas según el tipo de cambio indicado. A menos que se indique otra cosa, tales cifras en dólares estadounidenses han sido convertidas de pesos a partir de un tipo de cambio de Ps.11.146 por \$1.00, el tipo de cambio otorgado por los agentes a nosotros entre el dólar estadounidense y el peso, para el establecimiento de obligaciones en monedas extranjeras al 31 de diciembre de 2004. Al 31 de diciembre de 2004 y al 11 de marzo de 2005, el tipo de cambio de compra al mediodía para pesos según lo publicado por la Reserva Federal del Banco de Nueva York (el “Tipo de Cambio de Compra al Mediodía”) era de Ps.11.1540 por \$ 1.00 y de Ps.11.1335 por \$1.00, respectivamente. Ver “Punto 3. Información Clave – Tipos de Cambio” para información sobre tipos de cambio desde el 1 de enero de 2000.

Los estimados incluidos en este reporte anual, los cuales están basados en información interna, son confiables. Los importes en este reporte anual están redondeados y por esto en algunos casos los totales no son precisamente iguales a la suma de los números presentados.

### Fuentes

Cierta información contenida en este reporte anual ha sido calculada basada en la información estadística preparada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México, el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México, comúnmente referida como CNBV, institutos locales de cada país en los que operamos y nuestros estimados.

### Declaraciones a futuro

Este informe anual contiene palabras tales como “creer”, “esperar”, “anticipar” y expresiones similares que identifican declaraciones a futuro. El uso de tales palabras refleja nuestro punto de vista con respecto a eventos y resultados financieros futuros. Los resultados reales podrían diferir materialmente de los proyectados en tales declaraciones a futuro como resultado de varios factores que pueden ir más allá de nuestro control, incluidos, sin limitación, los efectos sobre nuestra compañía derivados de cambios en nuestra relación con The Coca-Cola Company, cambios en los precios de las materias primas, competencia, acontecimientos significativos en las situaciones económicas o políticas en Latinoamérica, particularmente en México, o cambios en nuestro entorno regulatorio. En consecuencia, advertimos a los lectores que no se basen de forma indebida en tales declaraciones a futuro. En cualquier caso, estas declaraciones deben interpretarse únicamente en el contexto de las fechas correspondientes y nosotros no asumimos ninguna obligación de actualizarlas o revisarlas, ya sea como consecuencia de nueva información, eventos futuros o de otra situación.

### **Presentación de Panamerican Beverages, Inc.**

El 6 de mayo de 2003, adquirimos a Panamerican Beverages, Inc. (ahora Corporación Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.), conocida al momento de la adquisición como Panamco y a la que hacemos referencia como Panamco. De acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados en México (PCGA mexicanos), la información financiera de Panamco está incluida en nuestros estados financieros consolidados desde mayo de 2003 y no está incluida antes de esta fecha. Como resultado, nuestra información financiera consolidada al 31 de diciembre de 2004 y 2003 y por los tres años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002 no es comparable. Con la adquisición de Panamco, adquirimos territorios adicionales en México, los cuales forman parte del segmento de México reportado, así como territorios en Centroamérica, Colombia, Venezuela y Brasil, los cuales son reportados en segmentos separados. No adquirimos ningún territorio adicional en Argentina, por lo que la información de este segmento es totalmente comparable con periodos previos.

**Punto 1. No Aplicable**

**Punto 2. No Aplicable**

### **Punto 3. Información Clave**

#### **Información Financiera Consolidada Seleccionada**

Este informe anual incluye (bajo el Punto 18) nuestros balances generales consolidados al 31 de diciembre de 2004 y 2003 y los estados de resultados consolidados, de variaciones en las cuentas del capital contable y de cambios de la situación financiera por los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002. Nuestros estados financieros consolidados están preparados de acuerdo a los PCGA mexicanos. Los PCGA mexicanos difieren en ciertos aspectos importantes de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América o U.S. GAAP. Las notas 25 y 26 de los estados financieros consolidados proporcionan una descripción de las principales diferencias existentes entre los PCGA mexicanos y los U.S. GAAP, en la medida en que se encuentran relacionados con nuestra compañía junto con una conciliación de la utilidad neta y del capital contable.

De acuerdo con los PCGA mexicanos, en nuestros estados financieros y en la información financiera seleccionada de este reporte anual se incluye:

- Activos no monetarios (incluyendo propiedades, planta y equipo de origen mexicano) y el capital contable se reexpresa conforme a la inflación basada en índice de precios al consumidor. Propiedad, planta y equipo de origen extranjero se actualiza utilizando el tipo de cambio y la inflación del país de origen y es convertido a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio que prevalezca a la fecha de los estados financieros;
- Ganancias y pérdidas en el poder adquisitivo de nuestros pasivos monetarios o activos son reconocidos en el estado de resultados; y
- Todos los estados financieros están expresados en pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2004.

Los efectos inflacionarios contabilizados de conformidad con los PCGA mexicanos no han sido revertidos en la conciliación bajo U.S. GAAP de la utilidad neta y el capital contable. Ver notas 25 y 26 a los estados financieros consolidados.

Nuestras subsidiarias fuera de México mantienen sus registros contables en moneda local y de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país en que operan. Para efectos de nuestros estados financieros consolidados, convertimos los registros contables de dicha subsidiaria a PCGA mexicanos, aplicamos los factores de inflación de cada país para reexpresar la información en moneda local con poder adquisitivo al cierre del ejercicio más reciente que se está reportando y convertimos las cantidades resultantes a pesos mexicanos usando el tipo de cambio al final del ejercicio.

De acuerdo a los PCGA mexicanos, la información financiera de Panamco está incluida en nuestros estados financieros consolidados desde mayo de 2003 y no está incluida por periodos anteriores a esa fecha. Como resultado, nuestra información financiera consolidada para los periodos subsecuentes a la adquisición no es comparable con periodos anteriores.

La siguiente tabla presenta información financiera seleccionada de nuestra compañía. Esta información debe leerse de forma conjunta con, y está totalmente relacionada a nuestros estados financieros consolidados, incluyendo las notas relativas a los mismos. La información financiera seleccionada incluida en este documento se presenta de forma consolidada, y no es necesariamente indicativa de nuestra situación financiera o resultados de operación a o para cualquier fecha o periodo futuro.

	<b>Por el año terminado el 31 de diciembre de,</b>					
	<b>2004<sup>(2)</sup></b>	<b>2004</b>	<b>2003<sup>(1)</sup></b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
	<b>(millones de dólares americanos o millones de pesos mexicanos al al 31 de diciembre de 2004, excepto la información por acción)</b>					
<b>Datos del Estado de Resultados:</b>						
<b>PCGA mexicanos</b>						
Ventas netas .....	\$ 4,153	Ps. 46,290	Ps. 37,876	Ps. 19,432	Ps. 18,458	Ps. 17,764
Ingresos totales .....	4,172	46,499	38,121	19,586	18,597	17,840
Costo de ventas .....	2,150	23,964	19,367	9,098	8,630	8,675
Utilidad bruta .....	2,022	22,535	18,754	10,488	9,967	9,165
Gastos operativos .....	1,331	14,839	11,655	5,581	5,594	5,653
Amortización intangibles .....	—	—	—	41	113	121
Utilidad de operación .....	691	7,696	7,099	4,866	4,260	3,391
Utilidad neta del año .....	487	5,427	2,481	2,800	2,438	1,495
Utilidad mayoritaria .....	485	5,404	2,463	2,800	2,438	1,495
Utilidad minoritaria .....	2	23	18	—	—	—
<b>U.S. GAAP</b>						
Ventas netas .....	\$ 4,153	Ps. 46,290	Ps. 37,090	Ps. 19,131	Ps. 18,170	Ps. 17,466
Ingresos totales .....	4,172	46,499	37,345	19,272	20,236	20,018
Utilidad de operación <sup>(3)</sup> .....	665	7,414	6,867	4,677	4,146	3,448
Utilidad neta del año .....	517	5,758	2,418	2,761	2,516	1,688
Utilidad neta por acción <sup>(4)</sup> .....	0.28	3.12	1.42	1.94	1.77	1.19
<b>Información del Balance:</b>						
<b>PCGA Mexicanos</b>						
Activos totales .....	\$ 6,017	Ps. 67,066	Ps. 66,668	Ps. 17,902	Ps. 15,827	Ps. 13,506
Deuda a corto plazo .....	294	3,272	3,132	10	16	18
Deuda largo plazo .....	1,949	21,716	27,456	3,467	3,226	3,540
Capital social .....	251	2,793	2,793	2,591	2,591	2,591
Capital contable mayoritario .....	2,638	29,400	24,120	10,581	8,952	6,476
Total capital contable .....	2,702	30,109	24,294	10,581	8,952	6,476
<b>U.S. GAAP</b>						
Activos totales .....	\$ 6,094	Ps. 67,925	Ps. 66,339	Ps. 18,045	Ps. 16,583	Ps. 15,919
Deuda a corto plazo .....	294	3,272	3,132	10	16	18
Deuda largo plazo .....	1,949	21,716	27,456	3,467	3,226	3,540
Capital social .....	251	2,793	2,793	2,591	2,591	2,591
Total capital contable .....	2,626	29,268	23,193	9,777	8,635	7,828
<b>Otra información:</b>						
<b>PCGA Mexicanos</b>						
Depreciación <sup>(5)</sup> .....	\$ 111	Ps. 1,239	Ps. 1,040	Ps. 598	Ps. 668	Ps. 731
Inversiones <sup>(6)</sup> .....	173	1,929	2,007	1,481	909	1,017
<b>U.S. GAAP</b>						
Depreciación <sup>(5)(7)</sup> .....	\$ 102	Ps. 1,142	Ps. 1,559	Ps. 482	Ps. 753	Ps. 851
Rotación de Inventarios .....	9.53	9.53	8.22	10.88	14.59	16.29
Días de Cuentas por Pagar .....	54	54	59	61	56	53
Días de Cuentas por Cobrar .....	11	11	12	10	11	13

(1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps.11.146 por \$1.00 para la conversión de las cantidades en dólares americanos, únicamente para conveniencia del lector.

(2) Incluye la información financiera de los territorios adquiridos de Panamco desde mayo de 2003.

(3) Incluimos la participación de los trabajadores en las utilidades como parte de la utilidad de operación para efectos de U.S. GAAP.

(4) Para los años terminados del 31 de diciembre de 2000 al 31 de diciembre de 2002, se calculó sobre la base de 1,425 millones de acciones en circulación. Para el año terminado al 31 de diciembre de 2003 se calculó sobre la base de 1,704.3 millones de

acciones en circulación, el promedio ponderado en circulación durante 2003 considerando el incremento de capital de mayo de 2003 en conexión con la adquisición de Panamco. Para el año terminado al 31 de diciembre de 2004 se calculó sobre la base de 1,846.4 millones de acciones en circulación, el promedio ponderado en circulación durante el 2004 considerando la oferta de derechos accionaria que terminó en septiembre de 2004.

- (5) Excluye estimados de rotura de botellas y cajas (Ps. 419 millones en 2004), la amortización de otros activos y plan de pensiones y primas de antigüedad e impuestos diferidos (Ps.402 millones en 2004). Ver nuestros estados consolidados de cambios en la situación financiera.
- (6) Incluye inversiones en propiedad, planta y equipo, botellas y cajas y cargos diferidos.
- (7) De acuerdo a U.S. GAAP, expresado en pesos mexicanos nominales y no fueron reexpresados a pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2004.

## Dividendos y Política de Dividendos

La siguiente tabla indica los montos nominales de dividendos pagados por acción cada año en pesos mexicanos y los montos en dólares estadounidenses por acción pagados a los tenedores de American Depositary Receipts, a los cuales nos referimos como ADSs, en la fecha de pago respectiva.

Año respecto al cual el dividendo fue declarado	Fecha de Pago del Dividendo	Pesos Mexicanos por Acción (nominal)	Dólares por acción
2000	28 de marzo de 2001	Ps. 0.212	\$ 0.023
2001	9 de mayo de 2002	0.394	0.042
2002 <sup>(1)</sup>	— <sup>(1)</sup>	— <sup>(1)</sup>	— <sup>(1)</sup>
2003	30 de mayo de 2004	0.282	0.025
2004	8 de marzo de 2005 <sup>(2)</sup>	0.336	— <sup>(3)</sup>

(1) Para el año 2002 no hubo pago de dividendos.

(2) Fecha en que se declaró el pago de dividendos, debido a que los dividendos de 2004 no han sido pagados a la fecha de este reporte anual.

(3) Debido a que los dividendos de 2004 a la fecha de este reporte anual no habían sido pagados, la cantidad en dólares estadounidenses por acción no ha sido determinada.

El decreto, monto y pago de dividendos están sujetos a la aprobación de los tenedores de nuestras acciones serie A y las acciones serie D, las cuales votan como una sola clase, generalmente en base a la recomendación del Consejo de Administración y dependerán de nuestros resultados operativos, situación financiera y necesidades de capital, las condiciones generales del negocio y los requisitos de la ley mexicana. Los tenedores de acciones serie L, a los cuales nos referimos como ADSs no tienen derecho de voto para el decreto y pago de dividendos. Históricamente hemos pagado dividendos, aunque respecto al año fiscal 2002 decidimos no pagarlos. En consecuencia, nuestros pagos de dividendos históricos no son necesariamente indicativos de dividendos futuros.

## Información sobre tipos de cambio

La siguiente tabla establece, para los períodos indicados, el tipo de cambio al final del período, promedio, alto y bajo y de compra al mediodía publicado por la Reserva Federal del Banco de Nueva York, expresadas en pesos por dólar estadounidense. Los tipos de cambio no han sido actualizados en unidades monetarias constantes y por consiguiente representan cifras históricas nominales.

Periodo	Tipo de Cambio			
	Alto	Bajo	Promedio <sup>(1)</sup>	Fin de periodo
2000	Ps. 10.09	Ps. 9.18	Ps. 9.47	Ps. 9.62
2001	9.97	8.95	9.34	9.16
2002	10.43	9.00	9.66	10.43
2003	11.41	10.11	10.79	11.24
2004	11.64	10.81	11.31	11.15

<sup>(1)</sup> Promedio de tipos de cambio a fin de mes.

	<b>Tipo de Cambio</b>		
	<b>Alto</b>	<b>Bajo</b>	<b>Fin de periodo</b>
2003:			
Primer Trimestre.....	Ps. 11.24	Ps. 10.32	Ps. 10.78
Segundo Trimestre.....	10.77	10.11	10.46
Tercer Trimestre.....	11.06	10.34	11.00
Cuarto Trimestre.....	11.41	10.97	11.24
2004:			
Primer Trimestre.....	Ps. 11.25	Ps. 10.81	Ps. 11.18
Segundo Trimestre.....	11.64	11.16	11.54
Tercer Trimestre.....	11.60	11.35	11.39
Cuarto Trimestre.....	11.54	11.11	11.15
Septiembre.....	11.60	11.39	11.39
Octubre.....	11.54	11.24	11.54
Noviembre.....	11.53	11.24	11.24
Diciembre.....	11.33	11.11	11.15
2005:			
Enero.....	Ps. 11.41	Ps. 11.17	Ps. 11.21
Febrero.....	11.21	11.04	11.09
Marzo <sup>(1)</sup> .....	11.13	10.98	11.13

<sup>(1)</sup> Para el periodo comprendido del 1 al 11 de marzo de 2005.

México tiene un mercado cambiario libre y desde diciembre de 1994, el gobierno mexicano suspendió la intervención por parte del Banco de México y permitió que el peso flotara libremente contra el dólar estadounidense. Durante 1998, los mercados de divisas experimentaron volatilidad como resultado de las crisis financieras en Asia y Rusia y la agitación financiera en países tales como Brasil y Venezuela. El peso permaneció relativamente estable desde 1999 hasta el otoño de 2001. A finales de 2001 y principios de 2002, el peso se apreció considerablemente respecto al dólar americano y mucho más fuerte, frente a otras monedas. Sin embargo, desde el segundo trimestre de 2002 y hasta fines de 2003, el peso se depreció en valor. Durante el 2004 el peso mexicano permaneció relativamente estable y se ha apreciado desde finales de 2004 y hasta principios de marzo de 2005. No podemos garantizar que el gobierno mexicano continuará con sus políticas actuales respecto al peso o que el peso no se depreciará significativamente en un futuro.

Pagamos todos los dividendos en pesos mexicanos. Como resultado de ello, la fluctuación cambiaria afectará las cifras en dólares estadounidenses recibidas por los tenedores de nuestras ADSs, las cuales representan diez acciones de la serie L, al momento del pago en efectivo de los dividendos por parte del banco depositario. Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre el peso mexicano y el dólar estadounidense han afectado al equivalente en dólares estadounidenses del precio en pesos de nuestras acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y, en consecuencia, también han afectado el precio de mercado de nuestras ADSs.

## FACTORES DE RIESGO

### Riesgos relacionados con nuestra Compañía

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

Aproximadamente el 94% de nuestro volumen de ventas en el 2004 fue producto de las ventas de bebidas marca registrada *Coca-Cola*. Producimos, comercializamos y distribuimos bebidas marca registrada *Coca-Cola* a través de contratos de embotellador estándar que cubren todos nuestros territorios actuales. A través de los derechos otorgados por medio de los contratos de embotellador y como uno de los principales accionistas, The Coca-Cola Company tiene la capacidad de ejercer influencia significativa sobre el comportamiento de nuestro negocio.

Conforme a contratos de embotellador, The Coca-Cola Company establece de manera unilateral los precios para su concentrado. Preparamos un plan de negocios a tres años que se presenta a nuestro Consejo de Administración para su aprobación. The Coca-Cola Company puede solicitar que mostremos pruebas respecto a nuestra capacidad financiera para cumplir con nuestros planes y podría dar por terminados nuestros derechos para producir, comercializar y distribuir bebidas no alcohólicas en los territorios en los que contamos con dicha autorización. The Coca-Cola Company también contribuye de manera importante con nuestro gasto de comercialización, aunque no está obligado a contribuir en una cantidad en particular. Asimismo, se nos prohíbe embotellar, producir o distribuir cualquier otra bebida sin la autorización o consentimiento de The Coca-Cola Company. The Coca-Cola Company tiene el derecho exclusivo de importar y exportar bebidas marca registrada *Coca-Cola* hacia y desde nuestros territorios. No nos es posible ceder control sobre los derechos de embotellador de cualquiera de nuestros territorios sin el consentimiento de The Coca-Cola Company.

Dependemos de The Coca-Cola Company para la renovación de nuestros contratos de embotellador. Dos de nuestros contratos de embotellador para México, que en conjunto representaron cerca de la mitad del volumen total de ventas en el 2004, vencen en mayo de 2005 y los dos restantes vencen en el 2013, y son renovables en ambos casos en periodos de diez años. Nuestros contratos de embotellador para Brasil vencieron en diciembre de 2004 y nuestro contrato de embotellador para Colombia vence en abril de 2005. Actualmente estamos en el proceso de negociar renovaciones para estos contratos. El resto de nuestros territorios se sujetan a contratos de embotellador que vencen después del 2005 con periodos de renovación similares. No existe certeza alguna sobre la decisión de The Coca-Cola Company de la posibilidad de no renovar alguno de estos contratos. Del mismo modo, estos contratos pueden darse por terminados en caso de incumplimiento con los términos. La no renovación o terminación anticipada nos impediría comercializar bebidas marca registrada *Coca-Cola* en el territorio afectado y tendría una repercusión adversa sobre nuestro negocio, condición financiera, prospectos y estado de resultados.

***The Coca-Cola Company y FEMSA influyen sustancialmente en el comportamiento de nuestro negocio, lo cual puede resultar en una toma de decisiones contraria al interés del resto de nuestros accionistas***

The Coca-Cola Company y FEMSA, ejercen una influencia significativa en la dirección de nuestro negocio. The Coca-Cola Company posee de manera indirecta el 39.6% de nuestras acciones vigentes, lo que representa el 46.4% de nuestro capital con derecho a voto. The Coca-Cola Company está autorizada para designar cuatro de nuestros 18 consejeros así como algunos funcionarios de alto nivel, y a excepción de ciertas circunstancias, tiene el poder de veto sobre todas las acciones que requieran autorización de nuestro Consejo de Administración. FEMSA posee de manera indirecta el 45.7% de nuestras acciones vigentes, lo que representa el 53.6% de nuestro capital con derecho a voto. FEMSA tiene derecho a designar 11 miembros de nuestro Consejo de Administración y a algunos funcionarios de alto nivel. The Coca-Cola Company y FEMSA de manera conjunta, o FEMSA por sí sola en algunas circunstancias, tienen el poder de determinar el resultado de todas las acciones que requieren aprobación de la junta directiva, y FEMSA y The Coca-Cola Company en su conjunto, a excepción de ciertas situaciones, tienen el poder de determinar el resultado de todas las acciones que se sujeten a aprobación de nuestros accionistas. Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones de las Partes Relacionadas – Principales Accionistas – El Acuerdo de los Accionistas”. Los intereses de The Coca-Cola Company y

FEMSA podrían diferir de los intereses de nuestros accionistas y podrían hacernos emprender acciones que quizá no sean del interés del resto de nuestros accionistas.

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

Participamos en transacciones con subsidiarias tanto de FEMSA como de The Coca-Cola Company. Nuestras transacciones con FEMSA incluyen contratos de suministro bajo los cuales adquirimos ciertos insumos y equipo, un contrato de servicios bajo el cual una subsidiaria de FEMSA transporta producto terminado de nuestras instalaciones de producción a instalaciones de distribución en México, las ventas de producto terminado a una cadena de conveniencia mexicana propiedad de FEMSA, así como un contrato de servicios bajo el cual, una subsidiaria de FEMSA ofrece servicios administrativos a nuestra compañía. Asimismo, hemos firmado convenios de comercialización cooperativa con The Coca-Cola Company y FEMSA. Tenemos diferentes acuerdos de embotellador con The Coca-Cola Company y también celebramos un contrato de crédito con The Coca-Cola Company según el cual podemos disponer de hasta \$250 millones para capital de trabajo y otros propósitos corporativos generales. Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Operaciones con Partes Relacionadas” y “Punto 4. Información de la Compañía- Contratos de Embotelladores”. Las transacciones con empresas afiliadas podrían crear potenciales conflictos de interés que podrían resultar en términos menos favorables para nosotros de los que podrían obtenerse de un tercero no afiliado.

***Hemos aumentado significativamente nuestro apalancamiento como resultado de la adquisición de Panamco, lo cual podría afectar adversamente nuestro negocio.***

Con relación a la adquisición de Panamco, incurrimos en una deuda de aproximadamente Ps. 27,720 millones de deuda (incluyendo la deuda existente de Panamco). Nuestra deuda total al 31 de diciembre del 2004 era de Ps. 24,988 millones, consistiendo de Ps. 21,716 millones de deuda a largo plazo y Ps. 3,272 millones de deuda a corto plazo. Nuestro nivel de deuda es significativamente mayor comparado con niveles previos a la adquisición. El aumento en la deuda podría reducir la cantidad de efectivo que de otro modo estaría disponible para invertir en nuestro negocio o cumplir con nuestras obligaciones y podría impedir que en el futuro realizáramos adquisiciones y aprovecháramos otras oportunidades que pudieran presentarse o que obtuviéramos financiamiento adicional o completáramos refinanciamientos en términos favorables a nosotros.

***La competencia podría tener efectos adversos sobre nuestro desempeño financiero.***

La industria de las bebidas en Latinoamérica es altamente competida. Nos enfrentamos a la competencia de otros embotelladores de refrescos como productos de Pepsi y productores de bebidas de precio bajo o “marcas B”. También competimos contra bebidas como el agua, jugos de frutas y bebidas deportivas. A pesar de que las condiciones competitivas son diferentes en cada uno de nuestros territorios, competimos principalmente en términos de precio, empaque, promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente e incentivos al detallista. No existe certeza alguna de que podremos evitar la disminución de precios como resultado de la presión ejercida por la competencia. La disminución de precios, los cambios realizados como respuesta a los competidores y los cambios en las preferencias del consumidor tendrían un efecto negativo sobre nuestro desempeño financiero.

Nuestro principal competidor en México es The Pepsi Bottling Group ó PBG. PBG es el embotellador más grande de Pepsi a nivel mundial que compite con las bebidas marca registrada *Coca-Cola*. Del mismo modo, hemos experimentado mayor competencia en México por parte de productores de refrescos de bajo costo en presentaciones más grandes en presentaciones de tamaño familiar, resultando en un precio promedio real menor. En Argentina y Brasil, competimos con la empresa Companhia de Bebidas das Americas, a la que nos referimos como AmBev, el mayor productor de cerveza en Latinoamérica, que vende productos Pepsi, en adición a un portafolio que incluye marcas locales con sabores como el guaraná y cerveza. En septiembre de 2004, se combinó con la cervecera belga Interbrew N.V./S.A. para formar InBev S.A., o InBev. En cada uno de nuestros territorios competimos con embotelladores de Pepsi y con otros embotelladores y distribuidores que publicitan bebidas no alcohólicas nacionales o regionales. En algunos territorios, también competimos con productores de refrescos de sabores con fuerte presencia local.

***Es posible que no logremos mejorar nuestro desempeño en los territorios adquiridos en la adquisición de Panamco.***

A través de la adquisición de Panamco, adquirimos nuevos territorios en México así como en los siguientes países en los que anteriormente no habíamos realizado operaciones: Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, Colombia, Venezuela y Brasil. Desde la adquisición, hemos puesto en marcha varias iniciativas para mejorar la rentabilidad y reducir costos en estos territorios. Varios de estos territorios están caracterizados por patrones de consumo menos favorables que los que se tienen en México, competidores locales más fuertes, así como condiciones políticas, económicas, y laborales más complejas. Además, las prácticas de distribución y comercialización en estos territorios difieren de nuestras prácticas históricas. Muchos de estos territorios tiene un menor nivel de pre-venta (un método de distribución en el cual las funciones de venta y distribución están separadas y los camiones son cargados con la mezcla exacta de productos, que nuestros detallistas ordenaron previamente) como un porcentaje de la distribución total comparado con el que estamos acostumbrados en nuestros territorios, y la mezcla de productos y presentaciones varían de territorio a territorio sujeto a las preferencias del cliente. No hay certeza alguna de que estas iniciativas reducirán costos de operación o mantendrán o mejorarán las ventas en el futuro, lo cual puede tener efectos adversos sobre nuestro crecimiento de ventas y márgenes de operación.

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

El agua es un componente de gran importancia en la elaboración de bebidas. Obtenemos agua de diferentes fuentes en nuestros territorios, incluyendo manantiales, pozos, ríos y compañías de aguas municipales. En México obtenemos agua de compañías de aguas municipales y bombeamos agua de nuestros propios pozos de acuerdo a las concesiones otorgadas por el gobierno mexicano. La mayor parte del agua utilizada en la producción de bebidas en México la obtenemos de acuerdo con estas concesiones que el gobierno mexicano otorgó con base en estudios de suministro de agua subterránea existente y proyectada. Nuestras actuales concesiones de agua en México podrían darse por terminadas por parte de las autoridades gubernamentales bajo ciertas circunstancias y su renovación depende de la obtención de las autorizaciones necesarias por parte de las autoridades municipales y/o federales en materia de agua. Ver “Punto 4. Información de la Compañía – Regulación – Ley de Suministro de Agua”. En nuestros otros territorios, nuestro suministro de agua actual podría no ser suficiente para satisfacer nuestras futuras necesidades de producción y el suministro de agua disponible podría verse afectado por escasez o cambios en los reglamentos gubernamentales.

No es posible asegurar que tendremos agua disponible en la cantidad suficiente para satisfacer nuestras futuras necesidades de producción o que nuestras concesiones no serán revocadas o que el suministro será suficiente para satisfacer nuestras necesidades de agua.

***El aumento en el precio de las materias primas aumentaría nuestro costo de ventas y tendría un efecto negativo sobre nuestros resultados de operación.***

Nuestra materia prima más importante es el concentrado que adquirimos de las compañías designadas por The Coca-Cola Company, materiales de empaque y edulcorantes. Los precios del concentrado son determinados por The Coca-Cola Company de acuerdo con nuestros contratos de embotellador como un porcentaje del precio de menudeo promedio ponderado, neto de los impuestos aplicables. Los precios de nuestras materias primas restantes se contratan según los precios de mercado y su disponibilidad local así como la imposición de aranceles de importación y restricción a las mismas y la fluctuación en los tipos de cambio. También estamos sujetos a satisfacer todas nuestras necesidades a través de proveedores aprobados por The Coca-Cola Company lo que limita el número de proveedores con los que contamos. Nuestros precios de venta se denominan en la divisa local en la que operamos, mientras que los precios de algunos materiales utilizados en el embotellamiento de nuestros productos, principalmente preformas de resina para producir botellas de plástico, botellas de plástico terminadas y latas de aluminio, se pagan en o determinan su precio con referencia al dólar estadounidense por lo que podrían encarecerse en caso de que el dólar estadounidense sufriera una revaluación frente a la divisa de cualquiera de los países en los que operamos, especialmente contra el peso mexicano. Ver “Punto 4. Información de la Compañía – La Compañía – Materias Primas”.

Después del concentrado, los empaques y los edulcorantes constituyen la mayor parte de nuestros costos de materia prima. Nuestro costo de materia prima de empaque más significativo es resultado de la compra de resina y preformas de plástico utilizados para producir botellas de plástico y de botellas de plástico terminadas, cuyos precios están relacionados con los precios del petróleo. En México, los precios que pagamos por la resina incrementaron más de 20% en dólares americanos en el 2004. Los precios del azúcar en todos los países en los que operamos distintos a Brasil están sujetos a regulaciones locales y otras barreras que condicionan la entrada al mercado, por lo que pagamos una mayor cantidad comparada con los precios internacionales del mercado por este producto. En México, nuestros precios del azúcar aumentaron aproximadamente un 13% en el 2004. En Venezuela hemos experimentado una escasez de azúcar, lo cual ha afectado adversamente nuestras operaciones. Esta escasez fue resultado de la incapacidad de los principales importadores de azúcar de acceder a divisas extranjeras por los controles de cambio efectivos en dicho país.

No podemos asegurar que los precios de nuestra materia prima aumenten aún más en el futuro. El aumento en el precio de las materias primas incrementaría nuestro costo de ventas y tendría un efecto adverso sobre nuestros estados de resultados.

***Los impuestos sobre las bebidas podrían afectar adversamente nuestro negocio.***

Nuestros productos están sujetos al impuesto al consumo y al impuesto al valor agregado en muchos de los países en los que operamos. La imposición de nuevos impuestos o el aumento en los mismos sobre nuestros productos podría afectar negativamente nuestro negocio, condición financiera, prospectos y nuestro estado de resultados. En el 2003, México impuso un impuesto al consumo del 20% sobre bebidas carbonatadas que utilizan un edulzante distinto al azúcar, ver “Punto 8. Información Financiera – Procedimiento Legales”. Algunos países en Centroamérica, Argentina, y Brasil también han gravado los refrescos. Ver “Punto 4. Información de la Compañía-Regulación-Impuestos sobre bebidas no alcohólicas”. No le podemos asegurar que ninguna de las autoridades gubernamentales en los países donde operamos impondrá o aumentará impuestos a nuestros productos en el futuro.

***Los cambios en materia regulatoria podrían afectar adversamente nuestro negocio.***

Estamos sujetos a las leyes aplicables en cada uno de los territorios en los que operamos. Las áreas principales en las que estamos sujetos a la legislación aplicable son medio ambiente, materia laboral, fiscal y ley antimonopolio. La adopción de nuevas leyes o marcos regulatorios en los países en los que operamos podría aumentar nuestros costos de operación o imponer restricciones a nuestras operaciones, lo cual podría afectar adversamente nuestra condición financiera, negocio y resultado de operación. En particular, las normas en materia de medio ambiente se están volviendo más estrictas en muchos de los países en los que operamos y estamos en el proceso de dar cumplimiento a estos nuevos estándares. Cambios adicionales en las actuales regulaciones podría resultar en un incremento en los costos de cumplimiento de nuestras obligaciones, lo cual podría tener un efecto adverso sobre nuestros resultados de operación futuros o sobre nuestra condición financiera.

Históricamente hablando, en muchos de los países en los que operamos se ha impuesto la restricción voluntaria de precios o el control de precios reglamentario. La imposición de estas restricciones en el futuro podría tener un efecto negativo sobre nuestros resultados de operación y nuestra posición financiera. A pesar de que desde enero de 1996 los embotelladores mexicanos han tenido la libertad de fijar los precios para las bebidas carbonatadas no alcohólicas sin intervención alguna del gobierno, dichos precios estuvieron sujetos a la voluntaria restricción de precios o el control de precios reglamentario que en efecto limitaron nuestra capacidad de incrementar los precios en el mercado mexicano sin autorización del gobierno. Ver “Punto 4. Información de la Compañía – Regulación – Control de Precios”. No podemos asegurar que las autoridades gubernamentales en cualquiera de los países donde operamos no impondrán el control de precios reglamentario o la restricción voluntaria de precios en el futuro.

Nuestras operaciones han sido sujetas a investigaciones y procesos por parte de autoridades de competencia y procesos relacionados con supuestas prácticas anticompetitivas. No le podemos asegurar que estas investigaciones y procesos futuros no tendrán un efecto adverso sobre los resultados de operación o sobre la condición financiera.

**Riesgos relacionados con las Acciones Serie L y ADSs**

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

Los tenedores de nuestras Acciones Serie L tienen derecho a voto sólo en ciertas circunstancias. Generalmente, tienen derecho a designar tres de los 18 directores y sólo pueden votar en asuntos específicos, tales como cambios en nuestra estructura corporativa, ciertas fusiones que involucren a nuestra empresa y la cancelación del registro de nuestras acciones. Como resultado, estos accionistas no podrán influenciar nuestro negocio u operaciones. Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Principales Accionistas” y “Punto 10. Información Adicional”.

***Los tenedores de ADSs es posible que no puedan votar en nuestras juntas de accionistas***

Nuestras acciones cotizan en el mercado de valores de Nueva York en forma de Certificados de Depósito Americanos (“ADS”). No podemos asegurar que los tenedores de nuestras acciones en forma de ADS, recibirán aviso de las Asambleas de Accionistas de nuestro depositario de ADS en tiempo suficiente para permitir que dichos tenedores den instrucciones de voto al depositario de ADS en un tiempo apropiado.

***Los tenedores de nuestras acciones Serie L en los Estados Unidos y los tenedores ADSs no podrán participar en ninguna oferta futura por derecho de prelación por lo que estarían sujetos a la dilución del capital accionario.***

Conforme a las leyes mexicanas vigentes, en caso de emitir nuevas acciones como parte de un aumento de capital, generalmente estamos obligados a otorgar a nuestros accionistas el derecho preferente de comprar un número suficiente de acciones para que mantengan el mismo porcentaje de derechos de propiedad. El derecho a adquirir acciones en estas circunstancias se conoce como derecho de preferencia. Legalmente no podemos permitir que los tenedores de acciones o ADS que se encuentran en los Estados Unidos puedan ejercer derecho de preferencia en futuros aumentos de capital a menos que (1) presentemos una solicitud de registro ante la Comisión de Mercado de Valores de Estados Unidos (United States Securities and Exchange Comisión), a la que nos referimos como SEC por sus siglas en inglés, respecto a dicha futura emisión de acciones o (2) la oferta califique para obtener una excepción de requerimientos de registro según la Ley de Valores de 1933 de los Estados Unidos. En el momento en que se realice un aumento de capital, evaluaremos los costos y obligaciones potenciales asociados con la presentación de una solicitud de registro ante la SEC, así como los beneficios que el ejercicio de derechos de preferencia podrían tener sobre nuestros tenedores de ADSs en los Estados Unidos de América así como cualquier otro factor que consideremos importante para determinar si presentaremos una solicitud de registro.

No podemos garantizar que presentaremos una solicitud de registro ante la SEC para permitir que los tenedores de acciones o ADS que se encuentren en los Estados Unidos puedan ejercer derechos de preferencia. Además la ley mexicana vigente no permite al depositario ni la venta de derechos preferentes ni la distribución de las ganancias derivadas de dichas ventas a los tenedores de nuestras acciones en forma de ADSs. Como resultado, el capital accionario de los tenedores de acciones en la forma de ADS se diluiría proporcionalmente. Ver “Punto 10. Información adicional”.

***La protección otorgada a los accionistas minoritarios en México es distinta de la que gozan en los Estados Unidos de América.***

Conforme a la ley mexicana vigente, la protección otorgada a los accionistas minoritarios en México es distinta y podrá ser menor de la que gozan los accionistas minoritarios en Estados Unidos. En particular la ley referente a obligaciones fiduciarias de los directores no está plenamente desarrollada, no existe un procedimiento para acciones comunes o acciones derivadas del accionista, y existen distintos requerimientos procesales para entablar demandas de accionistas. Como resultado, en la práctica podría ser más difícil que nuestros accionistas minoritarios ejerzan sus derechos en contra nuestra o nuestros directores o accionistas mayoritarios que lo que sería para accionistas de una compañía estadounidense.

***Los inversionistas pueden experimentar dificultades en ejercer acciones civiles en nuestra contra o nuestros directores, funcionarios y altos directivos.***

Estamos constituidos conforme a las leyes mexicanas y la mayoría de nuestros consejeros, funcionarios y altos directivos viven fuera de los Estados Unidos. Además toda o una parte importante de

nuestros activos y los de dichos funcionarios se encuentran fuera de los Estados Unidos. Por lo tanto, resultaría difícil que los inversionistas entablaran procesos judiciales en los Estados Unidos o ejecutaran sentencias en contra de dichas personas, incluyendo cualquier acción basada en responsabilidad civil conforme a la legislación federal en materia de valores de los Estados Unidos. Existen dudas respecto al probable ejercicio en México contra dichas personas, ya sea respecto de acciones judiciales originadas en Estados Unidos o acciones para ejecutar sentencias emitidas por tribunales estadounidenses o responsabilidades únicamente basadas en la legislación federal en materia de valores de los Estados Unidos.

Acontecimientos en otros países podrían afectar adversamente el mercado para nuestros instrumentos financieros

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

### **Riesgos relacionados con México y los otros países en los que operamos.**

#### ***Las condiciones económicas adversas en México podrían afectar nuestras condiciones financieras y nuestros resultados de operación.***

Somos una sociedad mexicana y nuestras operaciones en México son en sí nuestro segmento geográfico más importante. En el año terminado el 31 de diciembre de 2004, el 57% de las ventas netas se generaron en México. En el pasado, México ha sufrido tanto prolongados periodos de malas condiciones económicas como el deterioro de las condiciones económicas que han tenido repercusiones negativas en nuestra compañía. No podemos asumir que dichas condiciones no volverán a tener lugar o que no tendrán un efecto negativo sobre nuestro resultado de operaciones y sobre nuestra condición financiera.

Nuestro negocio podría verse afectado de manera importante por las condiciones generales de la economía mexicana, el índice inflacionario en México, tasas de interés en México y los tipos de cambio para el peso Mexicano. La disminución del índice de crecimiento de la economía mexicana, los periodos de crecimiento negativo y/o el aumento de la inflación o de los tipos de interés podría traer como consecuencia una menor demanda para nuestros productos, la reducción de precios reales de nuestros productos o un cambio hacia productos de menor margen. Ya que un gran porcentaje de nuestros costos y gastos son fijos, es posible que no pudiéramos, en caso de que ocurriera alguno de estos eventos, reducir costos y gastos por lo que nuestros márgenes de utilidad podrían verse afectados. Del mismo modo, un aumento en las tasas de interés en México incrementaría nuestro costo financiero denominado en pesos mexicanos con tasa variable, el cual representó aproximadamente el 73% de nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2004 y tendría un efecto negativo sobre nuestra posición financiera y nuestro resultado de operación.

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

La devaluación del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense aumentaría el costo de una parte de la materia prima que compramos, pues el precio se paga o se fija en dólares estadounidenses, así como de nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses, por lo que podría afectar negativamente nuestra condición financiera y nuestros resultados netos. Generalmente no cubrimos nuestra exposición al dólar americano con relación al peso Mexicano y otras monedas. Una fuerte devaluación o devaluación del peso mexicano alteraría los mercados internacionales de cambio de divisas y limitaría nuestra capacidad de transferir o convertir pesos mexicanos a dólares estadounidenses y otras divisas con el objetivo de realizar pagos oportunos de interés y capital en nuestra deuda denominada en dólares americanos. El gobierno mexicano actualmente no restringe y desde 1982 no ha restringido el derecho o la capacidad de los mexicanos, extranjeros o empresas de convertir pesos mexicanos a dólares

estadounidenses o transferir otras divisas fuera de México, sin embargo el gobierno mexicano podría instaurar políticas restrictivas de control de cambios en el futuro, como lo ha hecho en el pasado. Fluctuaciones en las monedas, podrían tener un efecto adverso en nuestra condición financiera, nuestros resultados de operación y flujos de efectivo en periodos futuros.

***Los eventos políticos en México podrían afectar adversamente nuestras operaciones.***

Los eventos políticos en México podrían afectar nuestras operaciones de manera significativa. En las elecciones federales mexicanas que se realizaron el pasado 2 de julio de 2000 Vicente Fox del *Partido Acción Nacional* (PAN), resultó ganador. A pesar de que su victoria puso fin a más de 70 años de gobierno del *Partido Revolucionario Institucional* (PRI), ninguno de estos dos partidos logró la mayoría en el Congreso mexicano o senado. En las elecciones que se realizaron en 2003 y 2004, el PAN perdió más escaños en el congreso y en gubernaturas estatales. Los obstáculos legislativos provocados, mismos que se espera continúen por lo menos hasta las elecciones presidenciales en el 2006, han impedido el progreso de la aprobación de las reformas estructurales en México, lo que podría tener efectos negativos en las condiciones económicas de México y nuestros resultados de operación.

***Los acontecimientos en otros países latinoamericanos en los que operamos podrían afectar de manera adversa nuestro negocio.***

Además de México, tenemos operaciones en Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Estos países nos exponen a riesgos distintos o incluso mayores de los que corremos en México. Para muchos de estos países, los resultados de operación en los últimos años se han visto afectados por el deterioro de las condiciones macroeconómicas y la situación política. En Venezuela y Argentina, la inestabilidad económica y política, incluyendo una economía contraída, una dramática devaluación, altos niveles de desempleo, la introducción del control de cambio y los conflictos sociales han provocado un aumento en los costos de producción y la disminución de nuestra rentabilidad. En Colombia y Venezuela hemos experimentado interrupciones limitadas en la producción y distribución.

Nuestros resultados futuros podrían verse afectados de manera importante por las condiciones económicas y financieras en general de los países en los que operamos, como consecuencia de la devaluación de la moneda local, la inflación, los tipos de interés o eventos políticos y cambios en la legislación. Las ventas netas incrementaron en nuestros territorios fuera de México relativamente a un ritmo mayor que en nuestros territorios mexicanos en 2004 comparado con periodos previos, resultando en una mayor contribución a nuestros resultados de operación de estos territorios, los cuales también tienen un margen de operación menor. Esta tendencia podría continuar en el futuro. La devaluación de las monedas locales frente al dólar estadounidense podría aumentar nuestros costos de operación en estos países y una devaluación frente al peso mexicano afectaría negativamente los resultados de operación de estos países tal y como se muestra en nuestros estados financieros de acuerdo con los PCGA mexicanos. Del mismo modo, algunos de estos países podría imponer control sobre el cambio de divisas y alteraría nuestra capacidad de compra de materia prima en divisas extranjeras así como la capacidad de las subsidiarias en esos países para remitir dividendos al extranjero o hacer pagos en divisas distintas a la moneda de curso legal local, tal y como sucede ahora en Venezuela por las leyes impuestas en enero de 2003. Como resultado de estos riesgos potenciales, podríamos experimentar la disminución en la demanda, la reducción de precios reales o aumento en costos lo que traería consecuencias negativas sobre nuestros resultados de operación.

## Punto 4. Información de la Compañía

### LA COMPAÑÍA

#### Estrategia de negocios

Somos el embotellador más grande de bebidas marca registrada *Coca-Cola* en Latinoamérica y el segundo más grande a nivel mundial, en función al volumen de ventas de 2004. Operamos en los siguientes territorios:

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

Estamos constituidos como una *sociedad anónima de capital variable* a partir del 30 de octubre de 1991, organizada bajo las leyes mexicanas y con una duración de 99 años. Nuestra principal sede corporativa está ubicada en Guillermo González Camarena No. 600, Col. Centro de Ciudad Santa Fé, Delegación Álvaro Obregón, México, D.F., 01210, México. Nuestro número telefónico en estas oficinas es (52-55) 5081-5100. Nuestra página en internet es [www.coca-colafemsa.com](http://www.coca-colafemsa.com).

La siguiente tabla muestra información acerca de nuestras operaciones por segmento para 2004:

#### Operaciones por segmento Por el año terminado el 31 de diciembre de 2004<sup>(1)</sup>,

	Ingresos Totales	Porcentaje de los Ingresos Totales	Utilidad de Operación	Porcentaje de la Utilidad de Operación
Mexico.....	Ps. 26,658	57.3%	Ps. 5,519	72.7%
Centroamérica.....	3,459	7.4	419	5.5
Colombia.....	4,066	8.7	433	5.7
Venezuela.....	4,776	10.3	375	5.0
Brasil.....	5,137	11.0	458	6.0
Argentina.....	2,451	5.3	383	5.1

(1) Expresados en millones de pesos mexicanos, exceptuando los porcentajes. La suma de la información financiera por cada uno de nuestros segmentos y porcentajes presentados difiere de nuestra información financiera consolidada debido a transacciones intercompañías, las cuales son eliminadas en la consolidación, y ciertos activos no operativos y actividades de Coca-Cola FEMSA, incluyendo servicios corporativos.

#### Historia Corporativa.

Somos una subsidiaria de FEMSA, la cual también es dueña de la segunda cervecería más grande de México y la cadena de tiendas de conveniencia más grande en México.

En 1979, una subsidiaria de FEMSA adquirió algunas embotelladoras de refrescos que actualmente forman parte de nuestra compañía. En ese momento, las embotelladoras adquiridas tenían 13 centros de distribución que operaban 701 rutas de distribución y la capacidad de producción de las

subsidiarias adquiridas era de 83 millones de cajas físicas. En 1991, FEMSA transfirió las acciones de embotelladoras a FEMSA Refrescos, S.A. de C.V., la compañía predecesora de nuestra compañía.

En junio de 1993 una subsidiaria de The Coca-Cola Company suscribió 30% de nuestro capital social en acciones de la Serie D por \$195 millones. En Septiembre de 1993, FEMSA vendió Acciones Serie L al público las cuales representaron el 19% de nuestro capital social, y listamos estas acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en el mercado de valores de Nueva York (New York Stock Exchange).

En una serie de transacciones entre 1994 y 1997, adquirimos el territorio de Buenos Aires de una subsidiaria de The Coca-Cola Company. Expandimos nuestras operaciones argentinas en febrero de 1996 cuando adquirimos los territorios de las áreas contiguas San Isidro y Pilar.

Expandimos nuestras operaciones mexicanas en noviembre de 1997 adquiriendo territorio en el estado de Chiapas, después de esto cubrimos todo el estado de Chiapas.

En el periodo comprendido por los años de 1998 a 2002, la Compañía no realizó inversiones o participaciones en otras compañías.

En mayo de 2003, adquirimos todo Panamco y empezamos a producir y distribuir productos de la marca *Coca-Cola* en territorios adicionales en el centro de México y la región del Golfo de México, y en Centroamérica (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), Colombia, Venezuela y Brasil, además de agua embotellada, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios. El costo total de la transacción fue aproximadamente de Ps. 41,017 millones, incluyendo gastos de la transacción. Financiamos la transacción de la siguiente forma: Ps. 18,163 millones de deuda nueva; Ps. 9,557 millones de deuda neta asumida, Ps. 2,923 millones de capital aportado por FEMSA; la emisión de acciones serie D a las subsidiarias de The Coca-Cola Company a manera de intercambio por su contribución en capital de Panamco por Ps. 7,407 millones y Ps. 2,967 millones en efectivo.

Durante Agosto de 2004, llevamos a cabo la oferta de derechos accionaria para permitir a nuestros tenedores existentes de acciones de la Serie L y ADS adquirir nuevas acciones emitidas de la Serie L, en la forma de acciones de la Serie L y ADSs, respectivamente. El propósito de esta oferta de derechos accionaria, fue permitir a los tenedores de acciones Serie L, incluyendo en la forma de ADS, suscribir capital en una base proporcional al mismo precio por acción al que FEMSA y The Coca-Cola Company suscribieron en relación a la adquisición de Panamco. La oferta de derechos accionaria venció el 1 de septiembre de 2004.

Al 11 de marzo de 2005, FEMSA era dueña indirectamente de Acciones Serie A equivalentes al 45.7% del capital accionario (53.6% del capital accionario con derecho a voto de nuestra compañía). The Coca-Cola Company era dueña de Acciones Serie D equivalente al 39.6% del capital accionario de nuestra compañía (46.4% del capital accionario con derecho a voto). Las acciones de la Serie L con derecho a voto limitado, las cuales cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y en forma de ADSs en el New York Stock Exchange, representan el 14.7% restante de nuestro capital accionario.

### **Estrategia de Negocios**

Somos el embotellador más grande de bebidas marca registrada *Coca-Cola* en Latinoamérica en términos del volumen total de de ventas en 2004, con operaciones en México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Nuestras oficinas corporativas se encuentran en la Ciudad de México pero hemos establecido oficinas divisionales en tres regiones tal y como se muestra a continuación:

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

Buscamos brindar a nuestros accionistas un atractivo rendimiento en su inversión incrementando nuestra rentabilidad. Los factores clave para alcanzar dicha rentabilidad consisten en aumentar nuestros ingresos por medio de la implantación de un producto bien planificado, estrategias de empaque y precios por medio del canal de distribución y mejorando la eficiencia operativa en toda nuestra compañía. Para lograrlo, nos esforzamos continuamente en:

- Trabajar con The Coca-Cola Company para desarrollar un modelo de negocios para continuar explorando nuevas líneas de bebidas, ampliar los productos actuales y participar en nuevos segmentos del mercado de las bebidas;
- Implementar estrategias de empaque diseñados para aumentar la demanda del consumidor por nuestros productos y construyendo una sólida base retornable para la marca *Coca-Cola* en nuestros territorios adquiridos;
- Replicar nuestras buenas prácticas que han resultado exitosas a través de toda la cadena de valor;
- Racionalizar y adaptar nuestra estructura organizacional y de activos para colocarnos en una mejor posición y así responder ante un entorno competitivo en constante cambio;
- Fortalecer nuestras capacidades de venta e implementando selectivamente nuestro sistema de pre-venta, para acercarnos a nuestros clientes y ayudarlos a satisfacer las necesidades de bebidas de los consumidores;
- Integrar nuestras operaciones a través de sistemas avanzados de tecnología de la información;
- Evaluar nuestra estrategia de agua embotellada en relación con The Coca-Cola Company, para maximizar su rendimiento a través del mercado en nuestros territorios; y
- Comprometernos a construir un sólido equipo de colaboración a todos los niveles.

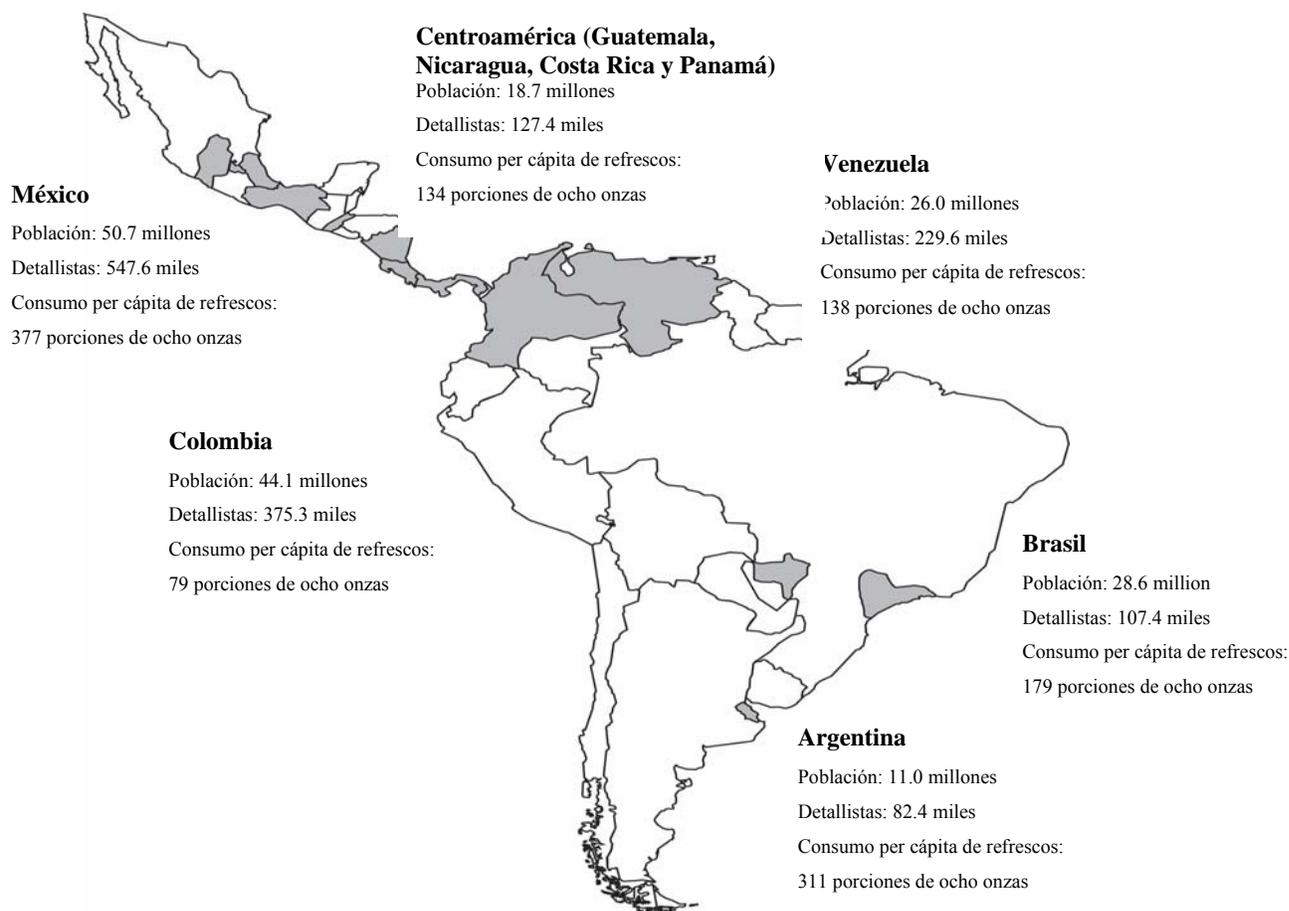
Buscamos aumentar el consumo per cápita de bebidas en los territorios que operamos. Para tal fin, nuestros equipos de mercadotecnia constantemente desarrollan estrategias de venta adaptadas a las diferentes características de nuestros diversos territorios y canales. Continuamos desarrollando nuestra cartera de productos para satisfacer mejor la demanda del mercado y mantener nuestro rendimiento en general. Para estimular y responder la demanda del consumidor, continuamos introduciendo nuevos productos y nuevas presentaciones. Ver “Mezcla de Producto y Empaque.” También buscamos aumentar la colocación de equipos de refrigeración, incluyendo anuncios promocionales. Por medio de la colocación estratégica de dicho equipo en tiendas al menudeo buscamos exhibir y promover nuestros productos. Además y debido a que consideramos nuestra relación con The Coca-Cola Company como parte integral de nuestra estrategia de negocios, utilizamos sistemas y estrategias de información de mercado desarrolladas con The Coca-Cola Company para mejorar nuestra coordinación con los esfuerzos de mercadotecnia a nivel mundial de The Coca-Cola Company. Ver “– Mercadotecnia – Mercadotecnia de canales”.

Buscamos racionalizar nuestra capacidad de distribución para mejorar la eficiencia de nuestras operaciones. En 2003 y 2004, como parte del proceso de integración por nuestra adquisición de Panamco, cerramos varios centros de fabricación subutilizados y cambiamos actividades de distribución hacia otras instalaciones ya existentes. Ver “– Descripción de la Propiedad, Planta y Equipo”. En cada una de nuestras instalaciones, buscamos el aumento de la productividad por medio de infraestructura y reingeniería de procesos para la mejor utilización de los activos. Nuestro programa de inversiones en activos fijos incluye inversiones en instalaciones de producción y distribución, botellas, cajas, refrigeradores y sistemas de información. Creemos que este programa nos permitirá mantener nuestra capacidad y flexibilidad para innovar y responder a la demanda del consumidor de bebidas no alcohólicas.

Finalmente, nos enfocamos en la administración de la calidad como elemento fundamental para nuestras estrategias de crecimiento y nos mantenemos comprometidos con el impulso al desarrollo de la gestión de calidad a todos los niveles. Tanto FEMSA como The Coca-Cola Company comparten con nosotros experiencia gerencial. Para mejorar estas habilidades, ofrecemos programas de capacitación gerencial, programas diseñados al fortalecimiento de las habilidades de nuestros ejecutivos y compartir experiencias, conocimiento y talento entre un creciente grupo de ejecutivos multinacionales de nuestros territorios tanto nuevos como ya existentes.

### Nuestros mercados

El siguiente mapa muestra la ubicación de nuestros territorios, indicando en cada caso la población a quien ofrecemos nuestros productos, el número de detallistas de nuestros productos y el consumo per cápita de nuestros refrescos:



La información sobre el consumo per cápita por territorio se determina dividiendo el volumen de ventas por territorio (en botellas, garrafones, latas, polvos y contenedores fountain) entre el número aproximado de población dentro de dicho territorio y se expresa con base en el número de porciones de ocho onzas consumidas per cápita anualmente. Al evaluar el desarrollo de ventas locales en nuestros territorios, The Coca-Cola Company y nosotros tomamos en consideración, entre otros factores, el consumo per cápita de nuestras bebidas carbonatadas.

## Nuestros Productos

Producimos, comercializamos y distribuimos bebidas marca registrada *Coca-Cola*, nuestras propias marcas y marcas licenciadas por terceros. Las bebidas marca registrada *Coca-Cola* incluyen colas, refrescos de sabores, agua y bebidas en otras categorías como bebidas de jugo e isotónicos. La siguiente tabla muestra nuestras marcas principales al 11 de marzo de 2005:

<i>Colas:</i>	Centro					
	<u>México</u>	<u>América</u>	<u>Colombia</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Brasil</u>	<u>Argentina</u>
<i>Coca-Cola</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<i>Coca-Cola light</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓

<i>Refrescos de Sabores:</i>	Centro					
	<u>México</u>	<u>América</u>	<u>Colombia</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Brasil</u>	<u>Argentina</u>
<i>Chinotto</i>				✓		
<i>Fanta</i>	✓	✓	✓		✓	✓
<i>Fresca</i>	✓	✓				
<i>Frescolita</i>		✓		✓		
<i>Grapette</i>				✓		
<i>Hit</i>				✓		
<i>Kola Román<sup>(1)</sup></i>			✓			
<i>Kuat</i>					✓	
<i>Lift</i>	✓	✓	✓			
<i>Mundel<sup>(2)</sup></i>	✓					
<i>Premio<sup>(3)</sup></i>			✓			
<i>Quatro</i>	✓		✓	✓		✓
<i>Senzaio</i>	✓					
<i>Simba</i>					✓	
<i>Sprite</i>	✓	✓	✓		✓	✓
<i>Taí</i>					✓	✓

<i>Agua:</i>	Centro					
	<u>México</u>	<u>América</u>	<u>Colombia</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Brasil</u>	<u>Argentina</u>
<i>Ciel</i>	✓					
<i>Club K<sup>(3)</sup></i>			✓			
<i>Crystal<sup>(3)</sup></i>					✓	
<i>Dasani</i>		✓				
<i>Manantial</i>			✓			
<i>Nevada</i>				✓		
<i>Santa Clara<sup>(3)</sup></i>			✓			

<i>Otras categorías:<sup>(4)</sup></i>	Centro					
	<u>México</u>	<u>América</u>	<u>Colombia</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Brasil</u>	<u>Argentina</u>
<i>Powerade<sup>(4)</sup></i>	✓	✓	✓	✓		
<i>Sunfil<sup>(5)</sup></i>		✓		✓		

(1) Marcas franquiciadas de otras compañías diferentes a The Coca-Cola Company.

(2) Marcas franquiciadas por FEMSA.

(3) Marcas propias.

(4) Isotónico.

(5) Bebida de jugo.

## Ventas

Medimos el volumen de ventas total en cajas unidad. Una caja unidad se refiere a 192 onzas de producto de bebida terminado (24 porciones de 8 onzas) y, cuando se aplica a jarabe fountain, polvos y concentrado, se refiere al volumen de jarabe fountain, polvos y concentrado que se necesita para producir 192 onzas de bebida como producto terminado. La tabla siguiente muestra nuestros volúmenes de venta históricos para cada uno de nuestros territorios e incluye los territorios adquiridos a partir de mayo de 2003.

	Volumen de ventas por el año terminado el 31 de diciembre de,		
	2004	2003	2002
	(millones de cajas unidad)		
México.....	989.9	850.1	504.7
Centroamérica .....	110.6	72.9	—
Colombia.....	167.1	114.1	—
Venezuela.....	172.7	110.1	—
Brasil.....	270.9	176.6	—
Argentina.....	144.3	126.6	115.6
Volumen Total.....	1,855.5	1,450.5	620.3

## Mezcla de Producto y Empaque

Nuestra marca más importante es *Coca-Cola* y sus extensiones de línea, *Coca-Cola Light*, *Coca-Cola con Limón*, *Coca-Cola Light con Limón* y *Coca-Cola Vainilla*, la cuales en conjunto representaron el 61.3% del total del volumen de ventas en 2004. *Ciel*, *Fanta*, *Sprite*, *Lift* y *Fresca*, nuestras segundas marcas más grandes en orden consecutivo representaron 12.3%, 5.4%, 3.2%, 3.1% y 2.0%, respectivamente, del volumen total de ventas en 2004. Utilizamos el término extensiones para referirnos a los diferentes sabores en los que ofrecemos nuestras marcas. Producimos, comercializamos y distribuimos bebidas marca registrada *Coca-Cola* en cada uno de nuestros territorios en contenedores autorizados por The Coca-Cola Company, que consisten en una variedad de presentaciones retornables y no retornables en botellas de vidrio, latas y botellas de plástico fabricadas con polietileno tereftalato, al que nos referimos como PET.

Utilizamos el término “presentación” para hacer referencia a la unidad de empaque en el cual vendemos nuestros productos. El tamaño de las presentaciones de nuestras bebidas marca registrada *Coca-Cola* van de 6.5 onzas tamaño individual a tamaño familiar de 20 litros. Consideramos como tamaños familiares a aquellos que son mayores o iguales a 1.0 litro. En general, las presentaciones individuales tienen un precio mayor por caja unidad, comparado con los tamaños familiares. Las presentaciones retornables y no retornables nos permiten ofrecer diferentes combinaciones de conveniencia y precio para implantar estrategias de administración de ingresos y dirigirnos a canales de distribución y segmentos de población específicos en nuestros territorios. Además, vendemos algunos jarabes de bebida marca registrada *Coca-Cola* en contenedores designados para uso de fuente de sodas a los que nos referimos como contenedores fountain. También vendemos productos de agua embotellada en garrafón, que se refiere a tamaños mayores a 17 litros y cuyo precio por caja unidad es menor que el de otros de nuestros productos.

Además, de las bebidas marca registrada *Coca-Cola*, producimos, comercializamos y distribuimos algunas otras bebidas licenciadas de terceros distintos a The Coca-Cola Company en varias presentaciones.

Nuestras marcas principales son marcas registradas *Coca-Cola*. En algunos de nuestros territorios vendemos estas marcas y sus extensiones de línea a un sobrepeso, a las cuales nos referimos como marcas premium. Además vendemos algunas otras marcas a un precio más bajo, a las cuales nos referimos como marcas de protección de valor.

Las características de nuestros territorios son muy diversas. La región central de México tiene una alta densidad de población y tiene competencia de un gran número de marcas de bebidas carbonatadas, así como un ingreso per cápita mayor comparado con el resto de nuestros territorios. Brasil y Argentina tienen una alta densidad de población pero tienen menor consumo per cápita de productos de bebidas no alcohólicas carbonatadas comparado con México. El territorio de Centroamérica y Colombia son áreas grandes y montañosas con baja densidad de población, bajo ingreso per cápita y bajo consumo per cápita de productos de bebidas no alcohólicas. En Venezuela, el ingreso per cápita y el consumo se han visto afectados por la reciente insurrección económica y política. El ingreso per cápita ha disminuido como resultado de las condiciones macroeconómicas en muchos de los países en los que operamos.

A continuación analizamos nuestra mezcla de producto y empaque por segmento. La información sobre el volumen que se presenta corresponde a los años 2004, 2003 y 2002 la cual incluye los territorios adquiridos para todo el 2002 y los primeros cuatro meses de 2003 antes de la adquisición de Panamco. Adquirimos dichos territorios el 6 de mayo de 2003. No obstante, creemos que presentar los periodos anteriores en esta sección ofrece una idea más completa sobre las características de nuestros territorios, de lo que hubiera sido posible con base sólo en la información de los últimos ocho meses de 2003. Hemos presentado anteriormente bajo "Ventas" nuestros volúmenes de venta por territorio para los tres años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, los cuales incluyen los nuevos territorios adquiridos solamente por ocho meses de 2003 y todo 2004

**México.** Nuestro portafolio de productos consiste en bebidas marca registrada *Coca-Cola* y desde 2001 ha incluido las bebidas de la marca *Mundet*. En 2004 ampliamos nuestra cartera de marcas principalmente por medio del lanzamiento de los refrescos de sabores *Fanta Chamoy*, *Lift Goleen*, *Senzao Guaranaranja*, *Mundet Multisabores*. Además, lanzamos las bebidas no carbonatadas *Nestea Durazno* y *Nestea Light*. El consumo per cápita de refrescos en México durante 2004 fue de 377 porciones de ocho onzas.

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

	<b>Año terminado al 31 de diciembre de,</b>		
	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
<b>Volumen de ventas por producto</b>	<b>(millones de cajas unidad)</b>		
Marcas <i>Coca-Cola</i> .....	969.2	985.4	964.6
Otras bebidas .....	20.7	16.2	15.9
Total .....	989.9	1,001.6	980.5
% Crecimiento .....	(1.2)%	2.2%	—
<b>Mezcla de ventas por categoría</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Colas .....	60.6%	59.8%	60.8%
Sabores .....	19.8	18.7	17.2
Total Refrescos .....	80.4	78.5	78.0
Agua Embotellada <sup>(1)</sup> .....	19.1	20.9	20.7
Otras Categorías .....	0.5	0.6	1.3
Total .....	100.0%	100.0%	100.0%
<b>Mezcla de ventas por presentación</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Retornable .....	28.4%	27.9%	28.2%
No-retornable .....	55.9	54.9	53.6
Fountain .....	1.3	1.3	1.3
Garrafón .....	14.4	15.9	16.9
Total .....	100.0%	100.0%	100.0%

(1) Incluye el volumen de ventas de garrafón.

Nuestras presentaciones de bebidas más populares fueron la botella de plástico retornable de 2.5 litros, la botella de plástico no retornable de 0.6 litros y la botella de plástico no retornable de 2.5 litros que en conjunto representaron cerca de 70% del volumen total de ventas de bebidas en México en el 2004. Desde 2003, hemos introducido varias presentaciones nuevas en México. Esto incluye botellas de plástico retornables de 2.5 litros, botellas de plástico no retornables de 1.5 litros, latas de 8 onzas, botellas de plástico no retornables de 0.45 litros y botellas de plástico no retornables 0.71 litros y relanzamos

nuestra botella de plástico de 2.0 litros no retornable para satisfacer necesidades competitivas y del consumidor.

Las presentaciones familiares son un componente importante en nuestra mezcla de productos. En 2004, las presentaciones familiares representaron el 61% del volumen total de ventas de refrescos en México comparado con el 60% de 2003. Nuestras estrategias comerciales pretenden mantener la mezcla de empaque entre presentaciones personales y familiares

En el pasado, la tendencia del empaque en la industria de las bebidas en México se ha dirigido hacia presentaciones no retornables. Sin embargo, debido a la introducción de marcas de bajo costo en presentaciones familiares, nos dirigimos de nuevo hacia nuestra estrategia de mezcla de empaques para reforzar nuestras ventas de empaques retornables tamaño familiar. Como resultado, las presentaciones no retornables quedaron casi sin cambio en el 2004. Las presentaciones retornables de plástico y vidrio, ofrecen a los consumidores un producto más económico aunque no tan práctico. Consideramos que los empaques retornables representan una oportunidad para atraer nuevos clientes y mantener la lealtad de los clientes, ya que hace de las bebidas marca registrada *Coca-Cola* un producto más atractivo para consumidores sensibles a los precios. El precio de un empaque retornable de 2.5 litros es aproximadamente 20% menor que el de la misma presentación en empaque no retornable. Estos productos retornables se venden principalmente a pequeñas tiendas detallistas que representan el mayor canal de distribución en el mercado mexicano y se benefician del bajo precio por onza que ofrecen las botellas retornables, lo cual les permite competir con los grandes supermercados. Creemos que nuestro compromiso continuo hacia la disponibilidad de la botella retornable nos permitirá competir con productos de reciente introducción de bajo precio en el mercado mexicano de las bebidas no alcohólicas.

El volumen total de ventas alcanzó 989.9 millones de cajas unidad en 2004, una disminución de 1.2% comparado con 1,001.6 millones de cajas unidad en 2003. La disminución fue resultado de una caída de 10.5% en el volumen de ventas de agua en garrafón, el cuál fue compensado con el 1.3% de crecimiento en el volumen de refrescos durante el mismo periodo. La caída en el volumen de ventas de agua en garrafón fue resultado de las iniciativas de precio y segmentación de canales implementadas para incrementar la rentabilidad de nuestro negocio de agua en garrafón. El crecimiento en el volumen de refrescos fue impulsado principalmente por un fuerte crecimiento de nuestros refrescos de sabores, incluyendo *Mundet Multisabores*, *Fanta Naranja* y *Lift Golden Apple*, los cuales representaron la mayoría del volumen incremental de refrescos y por el crecimiento del volumen de ventas de la marca *Coca-Cola*.

Durante 2004, iniciamos una nueva estrategia en México, para ofrecer a los consumidores una selección más amplia de presentaciones personales de *Coca-Cola* que varían desde la lata de 8-onzas a botellas de plástico no retornables de 0.71 litros.

**Centroamérica.** Las ventas de nuestros productos en Centroamérica consisten principalmente en bebidas marca registrada *Coca-Cola*. El consumo per cápita de nuestros refrescos en Centroamérica durante 2004 fue de 134 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla histórica para nuestros productos en Centroamérica:

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
	2004	2003	2002
<b>Volumen de ventas por producto</b>	<b>(millones de cajas unidad)</b>		
Marcas <i>Coca-Cola</i> .....	102.9	99.6	93.3
Otras bebidas .....	7.7	7.7	6.8
Total.....	110.6	107.3	100.1
% Crecimiento .....	3.1%	7.2%	—
<b>Mezcla de ventas por categoría</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Colas .....	69.4%	69.4%	69.6%
Sabores .....	24.9	24.7	23.7
Total Refrescos .....	94.3	94.1	93.3
Agua Embotellada .....	4.1	4.2	4.0
Otras Categorías .....	1.6	1.7	2.7
Total.....	100.0%	100.0%	100.0%
<b>Mezcla de ventas por presentación</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Retornable.....	48.3%	51.8%	50.9%
No-retornable.....	47.2	42.9	43.4
Fountain.....	4.5	5.3	5.7
Garrafón.....	—	—	—
Total.....	100.0%	100.0%	100.0%

En Centroamérica la mayoría del volumen de ventas se vende a través de pequeños detallistas. En 2004, las presentaciones tamaño familiar representaron el 50.1% del volumen total de ventas de refrescos en Centroamérica. Lanzamos una presentación retornable de 2.5 litros retornable de plástico y una de 1.5 litros no retornable de plástico en Centroamérica para la marca *Coca-Cola* para fomentar el consumo de nuestros refrescos en el futuro.

El volumen total de ventas alcanzó 110.6 millones de cajas unidad en el 2004, representando un incremento de 3.1% comparado con 107.3 millones en 2003. El crecimiento en el volumen de ventas fue resultado principalmente de (i) el sólido desempeño de la categoría de colas, especialmente en Nicaragua y Costa Rica, el cual representó más del 70% del crecimiento durante el año; y (ii) el crecimiento de los refrescos de sabores, lo que representó la mayor parte del balance.

**Colombia.** Nuestro portafolio de productos en Colombia consiste en bebidas marca registrada *Coca-Cola*, algunos productos que se venden bajo marcas registradas propias y la marca *Kola Román*, de la cual tenemos licencia de venta por parte de un tercero. El consumo per cápita de refrescos en Colombia durante 2004 fue de 79 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla histórica para nuestros productos en Colombia:

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
	2004	2003	2002
<b>Volumen de ventas por producto</b>	<b>(millones de cajas unidad)</b>		
Marcas <i>Coca-Cola</i> .....	152.7	133.5	139.0
Otras bebidas .....	14.4	38.3	46.0
Total.....	167.1	171.8	185.0
% Crecimiento .....	(2.7)%	(7.1)%	—
<b>Mezcla de ventas por categoría</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Colas .....	65.8%	62.4%	60.4%
Sabores .....	20.6	22.3	21.8
Total Refrescos .....	86.4	84.7	82.2
Agua Embotellada <sup>(1)</sup> .....	13.2	15.1	17.5
Otras Categorías .....	0.4	0.2	0.3
Total.....	100.0%	100.0%	100.0%
<b>Mezcla de ventas por presentación</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Retornable.....	50.7%	53.4%	53.8%
No-retornable.....	39.6	36.8	35.3
Fountain.....	3.3	3.0	3.0
Garrafón.....	6.4	6.8	7.9
Total.....	100.0%	100.0%	100.0%

(1) Incluye el volumen de ventas de garrafón.

El mercado colombiano se caracteriza por un bajo consumo per cápita y niveles relativamente más bajos de presentaciones no retornables comparado con el resto de nuestros territorios. En 2004, las presentaciones tamaño familiar representaron el 46.7% del volumen total de ventas de refrescos en Colombia. Después de una extensa revisión de nuestro portafolio de refrescos de sabores con The Coca-Cola Company, lanzamos *Crush Multi-sabores* a nivel nacional a principios del 2005. Este lanzamiento está diseñado para mejorar nuestra posición competitiva, fomentar el consumo de los refrescos de sabores y aprovechar nuestra amplia red de distribución y mejores capacidades de ejecución a lo largo del país.

El volumen de ventas fue de 167.1 millones de cajas unidad durante el 2004, una disminución de 2.7% comparado con 171.8 millones en el 2003, como resultado principalmente de la disminución del volumen de ventas de los refrescos de sabores y del agua en garrafón, cada una de las cuales representó cerca de la mitad de la caída del volumen de ventas. La disminución en el volumen de ventas fue resultado principalmente de 1) una estrategia de racionalización de activos que tiene como fin reducir la producción de agua embotellada vendida en empaques menos rentables y 2) un entorno más competitivo en la categoría de refrescos de sabores.

**Venezuela.** Nuestra cartera de productos en Venezuela consiste principalmente en bebidas marca registrada *Coca-Cola*. El consumo per cápita de nuestros refrescos en Venezuela durante 2004 fue de 138 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla histórica para nuestros productos en Venezuela.

	Año terminado al 31 de diciembre de,		
	2004	2003	2002
<b>Volumen de ventas por producto</b>	<b>(millones de cajas unidad)</b>		
Marcas <i>Coca-Cola</i> .....	169.5	148.6	160.6
Otras bebidas .....	3.2	3.0	2.3
Total.....	172.7	151.6	162.9
% Crecimiento .....	13.9%	(6.9)%	—
<b>Mezcla de ventas por categoría</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Colas .....	54.5%	57.0%	48.2%
Sabores .....	31.8	29.2	34.0
Total Refrescos .....	86.3	86.2	82.2
Agua Embotellada <sup>(1)</sup> .....	8.2	8.2	10.6
Otras Categorías .....	5.5	5.6	7.2
Total.....	100.0	100.0%	100.0%
<b>Mezcla de ventas por presentación</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Retornable.....	30.1%	36.4%	39.1%
No-retornable.....	63.4	57.6	52.5
Fountain.....	3.0	2.7	3.0
Garrafón.....	3.5	3.3	5.4
Total.....	100.0%	100.0%	100.0%

(1) Incluye el volumen de ventas de garrafón.

Durante 2004, seguimos enfocándonos en incrementar la visibilidad de nuestras marcas principales incluyendo *Hit*, un refresco multisabor, el cual ha mostrado crecimientos de volumen de ventas de más de 20% en los dos últimos años. Durante 2004, las presentaciones familiares representaron el 61.8% del volumen total de ventas de refrescos en Venezuela. Además, aprovechamos el cambio en los patrones de consumo en Venezuela para llevar a cabo el lanzamiento de nuestras presentaciones de 2.25 litros y 3.1 litros no retornables de la marca de protección de valor *Grapette*. Esto debe permitirnos establecer una base más amplia de consumidores sensibles al precio.

El volumen total de ventas alcanzó 172.7 millones de cajas unidad en el 2004, un incremento de 13.9% comparado con 151.6 millones en el 2003. Este incremento incluye un crecimiento de 14.2% en el volumen de refrescos durante el año. El incremento del volumen de ventas fue resultado de un fuerte crecimiento a lo largo de todas las categorías de bebidas comparado con un nivel bajo los dos primeros meses de 2003, debido a la inestabilidad política vivida en Venezuela como resultado de un paro nacional, el cual hizo prácticamente imposible operar de manera regular a Panamco.

**Brasil.** Nuestra cartera de productos en Brasil consiste principalmente en bebidas marca registrada *Coca-Cola*. De acuerdo con un contrato con Cervejarias Kaiser, distribuimos marcas de cerveza *Kaiser* que representaron el 16.0% de nuestro volumen total de ventas en Brasil en 2004. El consumo per cápita de nuestros refrescos en nuestros territorios en Brasil durante 2004 fue de 179 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla histórica para nuestros productos en Brasil.

	<b>Año terminado al 31 de diciembre de,</b>		
	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
<b>Volumen de ventas por producto</b>	<b>(millones de cajas unidad)</b>		
Marcas <i>Coca-Cola</i> .....	214.6	206.1	239.5
Otras bebidas .....	56.3	59.0	83.1
Total .....	270.9	265.1	322.6
% Crecimiento .....	2.2%	(17.8)%	—
<b>Mezcla de ventas por categoría</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Colas .....	56.2%	53.4%	47.5%
Sabores .....	22.4	23.7	26.7
Total Refrescos .....	78.6	77.1	74.2
Agua Embotellada .....	4.7	4.1	5.1
Otras Categorías <sup>(1)</sup> .....	16.7	18.8	20.7
Total .....	100.0%	100.0%	100.0%
<b>Mezcla de ventas por presentación</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Retornable .....	10.7%	11.1%	11.9%
No-retornable .....	86.2	85.1	84.1
Fountain .....	3.1	3.8	4.0
Garrafón .....	—	—	—
Total .....	100.0%	100.0%	100.0%

(1) Incluye cerveza.

Durante 2004, continuamos diversificando nuestra mezcla de empaques de 2.0 litros no retornable y latas, que en conjunto representaron mas del 69% del volumen de ventas de refrescos en 2004, un decremento del 76% en 2003, un surtido más amplio de presentaciones retornables y no retornables, incluyendo botellas de plástico no retornables de 3.0 litros, 2.5 litros y 1.5 litros y una botella de vidrio retornable de 1.5 litros.

El volumen total de ventas fue de 270.9 millones de cajas unidad en el 2004, un incremento de 2.2% comparado con 265.1 millones en el 2003. Este incremento incluyó un crecimiento del volumen de ventas de refrescos de 4.2%. La mayoría del crecimiento de volumen provino de presentaciones familiares, incluyendo nuestras botellas de plástico no retornables de 1.5, 2.25, 2.5 y 3.0 litros, las cuales representaron el 68.0% de nuestro volumen de ventas de refrescos. El incremento en el volumen de ventas fue resultado principalmente de un fuerte enfoque en la marca *Coca-Cola* y un sólido crecimiento en el volumen de ventas de agua en presentaciones personales, que compensaron por completo la disminución del volumen de ventas de nuestros refrescos de sabores.

**Argentina.** Nuestro portafolio de productos en Argentina consiste principalmente en bebidas marca registrada *Coca-Cola*. El consumo per cápita de nuestros refrescos en Argentina durante 2004 fue de 311 porciones de ocho onzas.

La siguiente tabla muestra el volumen de ventas y la mezcla histórica para nuestros productos en Argentina.

	<b>Año terminado al 31 de diciembre de,</b>		
	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
<b>Volumen de ventas por producto</b>	<b>(millones de cajas unidad)</b>		
Marcas <i>Coca-Cola</i> .....	144.3	126.6	115.6
Otras bebidas .....	—	—	—
Total .....	144.3	126.6	115.6
% Crecimiento .....	9.5%		
<b>Mezcla de ventas por categoría</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Colas .....	68.1%	71.4%	68.3%
Sabores .....	30.5	27.4	30.4
Total Refrescos .....	98.6	98.8	98.7
Agua Embotellada .....	0.8	0.9	0.8
Otras Categorías .....	0.6	0.3	0.5
Total .....	100.0%	100.0%	100.0%
<b>Mezcla de ventas por presentación</b>	<b>(en porcentajes)</b>		
Retornable .....	26.9%	24.5%	12.4%
No-retornable .....	69.6	71.8	82.9
Fountain .....	3.5	3.7	4.7
Garrafón .....	—	—	—
Total .....	100.0%	100.0%	100.0%

Durante 2004, continuamos adaptando nuestro portafolio de empaques a la situación económica en Argentina. A través de nuestra estrategia de empaques retornables, buscamos ofrecer un precio más accesible a nuestros consumidores. Los empaques retornables representaron cerca del 27% del volumen total de ventas de Argentina en 2004. Adicionalmente, nos enfocamos en impulsar las categorías de bebidas no carbonatadas a través del lanzamiento de las nuevas marcas de jugo *Cepita*, *Carioca* y *Montefiore*.

El volumen de ventas fue de 144.3 millones de cajas unidad en el 2004, un incremento de 14.0% comparado con 126.6 millones en el 2003. En el 2004 las marcas principales generaron aproximadamente 45% del volumen incremental; la marca de protección de valor fue el 40% y las marcas Premium, representaron la mayor parte restante. En Argentina, las marcas Premium consisten en refrescos de dieta y *Schweppes*. La mayoría del volumen incremental provino de nuestras presentaciones retornables, incluyendo la botella de vidrio retornable de 1.25 litros para las marcas principales y la botella de plástico retornable para la marca *Coca-Cola*, representando cerca del 50% del incremento de volumen. Durante 2004, las presentaciones familiares representaron el 83.0% del volumen total de ventas de refrescos.

### **Estacionalidad**

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

### **Mercadotecnia**

Nuestra compañía, en conjunto con The Coca-Cola Company ha desarrollado una sofisticada estrategia de mercadotecnia para promover la venta y el consumo de nuestros productos. Nos basamos en gran medida en la publicidad, promociones de venta y programas de incentivos al detallista diseñados por afiliadas locales de The Coca-Cola Company para dirigirnos a las preferencias particulares de nuestros

consumidores de bebidas no alcohólicas. Nuestros gastos totales de mercadotecnia en 2004, neto de las contribuciones de The Coca-Cola Company fueron de Ps. 1,575 millones. En 2004, The Coca-Cola Company contribuyó con Ps. 920 millones. A través del uso de tecnología de información avanzada, hemos recopilado información sobre el consumidor que nos permiten ajustar nuestras estrategias de mercadotecnia a los tipos de clientes en cada uno de nuestros territorios y para satisfacer necesidades específicas de los diversos segmentos de mercado en los que participamos. Continuamos en el proceso de implantar nuestro sistema de tecnología de la información en nuestros nuevos territorios.

**Programas de incentivos a detallistas.** Los programas de incentivos incluyen el ofrecer refrigeradores comerciales a detallistas para la exhibición y enfriamiento de bebidas y para materiales de exhibición en punto de venta. En especial buscamos aumentar los refrigeradores de distribución entre los detallistas para aumentar la visibilidad y el consumo de nuestros productos y para asegurar que se venden a la temperatura adecuada. Las promociones de venta incluyen el patrocinio de actividades comunitarias, eventos deportivos, culturales y sociales así como promociones de ventas al consumidor como concursos, promociones y regalos.

**Publicidad.** Utilizamos la mayoría de los principales medios de comunicación como medio de publicidad. Dirigimos nuestros esfuerzos publicitarios al aumento del reconocimiento de la marca por parte de los consumidores y mejorar nuestras relaciones con los clientes. Las afiliadas locales de The Coca-Cola Company diseñan y proponen las campañas publicitarias nacionales con nuestra colaboración a nivel local o regional.

**Mercadotecnia en canales.** Para ofrecer una mercadotecnia más dinámica y especializada de nuestros productos, nuestra estrategia consiste en segmentar nuestro mercado y desarrollar esfuerzos dirigidos a cada segmento o canal de distribución. Nuestros canales principales son pequeños detallistas, consumo “on-premise”, supermercados y distribuidores terceros. La presencia en estos canales implica un análisis integral y detallado de los patrones de compra y las preferencias de varios grupos de consumidores de bebidas no alcohólicas en cada uno de los diferentes tipos de ubicación o canales de distribución. Como respuesta a este análisis, ajustamos nuestras estrategias de producto, precio, empaque y distribución para satisfacer las necesidades particulares y explotar el potencial de cada canal.

Creemos que la implantación de nuestra estrategia de mercadotecnia por canal también nos permite responder a las iniciativas de la competencia con respuestas específicas por canal en lugar de responder con estrategias para el mercado en general. Esta capacidad de respuesta dirigida aísla los efectos de la presión competitiva en un canal específico, por lo que se evitan respuestas en todo el mercado que resultarían de un mayor costo. Nuestros sistemas de información de administración facilitan nuestras actividades de mercadotecnia por canal. Hemos realizado una inversión considerable en la creación de estos sistemas, incluyendo computadoras portátiles que permiten la recopilación de información sobre el producto, el consumidor y la entrega para la mayoría de nuestras rutas de venta en México y Argentina y selectivamente en otros territorios.

## Distribución del producto

La siguiente tabla presenta el número de nuestros centros de distribución y los detallistas a quienes les vendemos nuestros productos:

	<b>Distribución de Productos Al 31 de diciembre de 2004</b>					
	<u>México</u>	<u>Centro América</u>	<u>Colombia</u>	<u>Venezuela</u>	<u>Brasil</u>	<u>Argentina</u>
Centros de distribución.....	109	44	41	34	11	5
Detallistas (en miles) <sup>(1)</sup> .....	574.6	127.4	375.3	229.6	107.0	82.4

(1) Estimado.

La mayor parte de nuestras ventas se realizan a través de pequeños detallistas, debido a la fragmentación de nuestros puntos de venta ningún cliente representa más del 10% de nuestro volumen de ventas.

Utilizamos principalmente dos métodos de ventas dependiendo de las condiciones geográficas del mercado: (1) el sistema de reparto tradicional o convencional, en el cual la persona a cargo de la entrega realiza ventas inmediatas del inventario disponible en el camión de reparto, y (2) el sistema de pre-venta, el cual separa las funciones de venta de la de entrega y permite al personal de venta vender los productos antes de la entrega y que los camiones se carguen con la mezcla de productos que los detallistas requieren y desean por lo que se aumenta la eficiencia en la distribución. Como parte del sistema de pre-venta, el personal de ventas también ofrece servicios de comercialización durante las visitas al detallista, lo que en nuestra opinión fortalece la presentación de nuestros productos en el punto de venta. La mayor parte de nuestras ventas son en efectivo.

Creemos que el servicio en las visitas a los detallistas y la frecuencia en la entrega son elementos clave en un eficiente sistema de distribución y venta de nuestros productos. Del mismo modo, hemos continuado la expansión de nuestro sistema de pre-venta a través de nuestras operaciones excepto en áreas en las que creemos que los patrones de consumo no garantizan la pre-venta.

Nuestros centros de distribución van de grandes instalaciones de almacenamiento y centros de recarga a pequeños centros de depósito. Además de nuestra flota de camiones, distribuimos nuestros productos en ciertas locaciones a través de una flota de camiones eléctricos y carretillas para cumplir con reglamentos locales tanto ambientales como de tráfico. Generalmente contratamos terceros para el transporte de nuestro producto terminado de las plantas embotelladoras a los centros de distribución.

**México.** Contratamos a una subsidiaria de FEMSA para la transportación de producto terminado de nuestras instalaciones de producción mexicanas a nuestros centros de distribución. Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Operaciones con Partes Relacionadas”. De los centros de distribución se lleva entonces el producto terminado a detallistas por medio de nuestra propia flota de camiones.

En México vendemos la mayoría de nuestras bebidas a pequeños detallistas en donde los clientes se llevan las bebidas a casa o a otro lugar para luego consumirlas. También vendemos productos en el segmento “*on-premise*”, supermercados y otras. On-premise consiste en ventas en puestos sobre las aceras, restaurantes, bares y varios tipos de máquinas dispensadoras así como ventas a través de programas “punto de venta” en salas de concierto, auditorios y teatros por medio de una serie de arreglos con promotores mexicanos.

**Centroamérica.** En Centroamérica distribuimos nuestros productos terminados a detallistas por medio de una combinación de nuestra flota de camiones y distribuidores terceros. En Centroamérica incrementamos nuestra cobertura de pre-venta en más de 20 puntos porcentuales en 2004, a cerca del 70% del volumen total de ventas de 2004. En nuestras operaciones en Centroamérica, tal y como sucede en la mayoría de nuestros territorios, una parte importante de nuestras ventas se realiza a través de pequeños detallistas y con baja penetración de supermercados.

**Colombia.** Más del 50% del volumen total de ventas en Colombia en 2004 se vende a través del sistema de pre-venta. El resto se vende por medio del sistema tradicional. Distribuimos nuestros productos terminados a detallistas por medio de una combinación de nuestra flota de camiones y distribuidores terceros.

**Venezuela.** En Venezuela, casi el 70% del volumen de ventas en 2004 se realizaron a través del sistema de pre-venta. Distribuimos nuestros productos terminados a detallistas por medio de una combinación de nuestra flota de camiones y distribuidores terceros. Durante 2004 consolidamos las operaciones de tres de los 37 centros de distribución. Como en otros segmentos, nuestras operaciones venezolanas distribuyen una parte importante del total de ventas a través de pequeños detallistas y los supermercados representaron aproximadamente 6% de las ventas totales durante el 2004.

**Brasil.** En Brasil cerca del 100% del volumen de ventas directo se realiza por medio del sistema de pre-venta y un tercero se encarga de la entrega de nuestro producto terminado. A finales de 2004 operábamos once centros de distribución en nuestros territorios brasileños. En comparación con el resto de nuestros territorios que tienen poca penetración en supermercados, en Brasil vendimos más del 25% del volumen total de ventas en 2004 a través de supermercados. Además, en zonas designadas los distribuidores terceros compran nuestro producto con descuento del precio de mayoreo y revenden los productos a detallistas.

**Argentina.** Al 31 de diciembre de 2004, operamos cinco centros de distribución en Argentina. Distribuimos nuestros productos terminados a detallistas por medio de una combinación de nuestra flota de camiones y distribuidores terceros.

En 2004 vendimos la mayoría de nuestros productos en el segmento “para llevar” que consiste en ventas a los consumidores que se llevan las bebidas a casa o a cualquier otro lugar para consumo. El porcentaje de ventas por medio de supermercados disminuyó de 17.9% en el 2003 a 15.4% en el 2004.

### **Competencia.**

A pesar de que creemos que nuestros productos gozan de un mayor reconocimiento y mayor lealtad del consumidor que nuestros principales competidores, los segmentos de bebidas en los territorios en los que operamos son altamente competitivos. Nuestros competidores principales son embotelladores locales de Pepsi, marcas de bebidas y otros embotelladores y distribuidores de marcas de bebidas nacionales y regionales. Nos enfrentamos al aumento de la competencia en muchos de nuestros territorios, de productores de bebidas de bajo precio a los que comúnmente nos referimos como “marcas B”. Las presiones competitivas en los territorios adquiridos de Panamco, son diferentes a las que nos hemos enfrentado históricamente, algunos de nuestros competidores en Centroamérica y Brasil ofrecen refrescos y cerveza, lo cual les permite alcanzar eficiencias en la distribución.

Recientemente, las estrategias de descuento en precios y de empaque, se han aunado a promociones de venta para el consumidor, servicio al cliente y los incentivos en especie al detallista, como los principales medios de competencia entre embotelladores de refrescos. Competimos buscando ofrecer productos a un precio atractivo en los distintos segmentos en nuestros mercados y construyendo lealtad entre los consumidores con el valor de nuestra marca. Creemos que la introducción de nuevos productos y nuevas presentaciones ha sido una técnica competitiva significativa que nos permite aumentar la demanda por nuestros productos, ofrecer diferentes opciones a los consumidores y aumentar nuestras nuevas oportunidades de consumo. Ver “—Ventas.”

**México.** Nuestros principales competidores en México son embotelladores de productos Pepsi, cuyos territorios coinciden pero no son tan extensos como los nuestros. Estos competidores incluyen a Pepsi Gemex en la región central de México, una subsidiaria de PBG, el mayor embotellador de productos Pepsi en el mundo y otros varios embotelladores de Pepsi en la región central y sureste de México. Del mismo modo, competimos con Cadbury Schweppes y con otras marcas nacionales y regionales en nuestras operaciones en México. También enfrentamos un aumento en la competencia por parte de productores de bajo precio que ofrecen presentaciones familiares en la industria de bebidas no alcohólicas. Las presiones competitivas se intensificaron durante el 2004.

**Centroamérica.** En los países que incluye nuestra región de Centroamérica, nuestros principales competidores son embotelladores de Pepsi. En Guatemala y Nicaragua competimos con de The Central American Bottler Corporation (CabCorp), una asociación entre Ambev y CabCorp; en Costa Rica nuestro principal competidor es Embotelladora Centroamericana, S.A. y en Panamá nuestro primer competidor es Refrescos Nacionales, S.A. Recientemente nos hemos enfrentado a un aumento en la competencia por parte de productores de bajo precio que ofrecen presentaciones familiares en algunos países de Centroamérica.

**Colombia.** Nuestro principal competidor en Colombia es Postobón, un embotellador muy bien establecido que vende refrescos de sabores, muchas de las cuales cuentan con una amplia preferencia de consumo como cream soda, la cual es la segunda categoría más popular en la industria de las bebidas no alcohólicas en términos del volumen total de ventas, y además vende también productos Pepsi. Postobón es un productor integrado de manera vertical, los propietarios manejan importantes intereses comerciales en Colombia.

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

**Brasil.** En Brasil competimos contra AmBev, una empresa brasileña con una cartera de marcas que incluye Pepsi, marcas locales que ofrecen sabores como guaraná y cervezas propias. También competimos con marcas de precio bajo o “Tubainas,” que son productores pequeños locales de refrescos

de sabores de bajo costo en presentaciones de tamaño familiar que representan una porción importante del mercado de las bebidas no alcohólicas.

**Argentina.** En Argentina nuestro principal competidor es BAESA un embotellador de Pepsi que es propiedad de la principal cervecera argentina, Quilmes Industrial S.A., y controlada de manera indirecta por AmBev. Además de BAESA, la competencia se ha intensificado en los últimos años con la entrada de un número de competidores que ofrecen bebidas no alcohólicas genéricas de bajo precio así como otros productos genéricos y marcas de supermercado propias.

### **Materia Prima**

De acuerdo con los contratos de embotellador con The Coca-Cola Company, debemos adquirir el concentrado, incluyendo el aspartame, un endulzante artificial utilizado en bebidas de dieta, para todas las bebidas marcas registrada *Coca-Cola* de compañías designadas por The Coca-Cola Company. El precio del concentrado de todas las bebidas de marca registrada Coca-Cola es un porcentaje del precio promedio que cobramos a nuestros detallistas, neto de los impuestos aplicables. A pesar de que The Coca-Cola Company tiene el derecho de establecer el precio del concentrado de manera unilateral, en la práctica este porcentaje se fija de acuerdo con negociaciones periódicas con The Coca-Cola Company. Debido a la adquisición de Panamco, The Coca-Cola Company acordó que los precios del concentrado no se aumentarían hasta mayo de 2004. Ver "Punto 7. Principales accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas–Principales Accionistas–El Memorando de The Coca-Cola". Desde mayo de 2004, los incrementos en los precios del concentrado se establecen en negociaciones periódicas con The Coca-Cola Company.

Además del concentrado, compramos edulcorantes, dióxido de carbono, resina y preformas para producir botellas de plástico, botellas de plástico terminadas, latas, tapas y contenedores fountain así como otros materiales de empaque. Nuestros contratos de embotellador establecen que, respecto a bebidas marca registrada *Coca-Cola*, estos materiales deben adquirirse sólo de los fabricantes aprobados por The Coca-Cola Company. Los precios de los materiales de empaque han sido históricamente a precios de mercado determinados en base al dólar estadounidense, aunque el precio en moneda local equivalente en cada país está sujeto a la volatilidad del precio de acuerdo a los cambios en los tipos de cambio. Nuestro costo de materia prima de empaque más significativo, es resultado de la compra de resina, preformas para producir botellas de plástico y las botellas de plástico terminadas, los cuales obtenemos de productores internacionales y locales. Los precios de estos materiales están relacionados con los precios del petróleo y hemos experimentado recientemente volatilidad en los precios que pagamos por estos materiales. En México durante 2004, nuestros precios de resina incrementaron más de 20% en dólares americanos. Los precios de la resina pueden incrementar aún más en el futuro.

Bajo nuestros acuerdos con The Coca-Cola Company, es posible que utilicemos azúcar cruda, refinada o alta fructosa de maíz como endulzantes en nuestros productos. Los precios del azúcar en todos nuestros territorios, excepto Brasil, están sujetos a regulaciones locales y otras barreras de entrada al mercado, las cuáles ocasionan que paguemos un extra sobre los precios internacionales del mercado de azúcar. Como resultado de cambios en las condiciones locales y regulaciones hemos experimentado volatilidad en los precios del azúcar en estos territorios.

Ninguno de los materiales o insumos que utilizamos tienen restricción de suministro actualmente aunque el suministro de algunos materiales en específico podría verse severamente afectado por huelgas, condiciones climáticas, controles gubernamentales o situaciones de emergencia nacional.

**México.** Compramos nuestras botellas de plástico retornable de Continental PET Technologies de México, S.A. de C.V., una subsidiaria de Continental Can, Inc., que ha sido el proveedor exclusivo de botellas de plástico retornables de The Coca-Cola Company y sus embotelladores en México. También compramos resina de Arteva Specialties S. de R.L. e Industrias Voridian S.A. de C.V. con la cual ALPLA Fábrica de Plásticos, S.A. de C.V., produce botellas de plástico no retornables para nosotros utilizando la resina que compramos.

Los endulzantes se combinan con agua para producir jarabe simple que se añade al concentrado para producir los refrescos. Compramos el azúcar de Promotora Mexicana de Embotelladoras, S.A. de C.V., conocida como PROMESA, una cooperativa de embotelladores *Coca-Cola*. Estas compras se hacen regularmente bajo contratos a un año entre PROMESA y cada subsidiaria embotelladora para la

venta de azúcar a un precio determinado mensualmente con base en el costo del azúcar a PROMESA. También adquirimos azúcar de Beta San Miguel otro productor de caña de azúcar de la que poseemos el 2.54% del capital.

En diciembre de 2001, el gobierno mexicano expropió la mayor parte de los ingenios azucareros en México. Para administrar la industria, el gobierno de México firmó un contrato de fideicomiso con Nacional Financiera, S. N. C. al que se hace referencia en este reporte anual como Nafin, un banco de desarrollo del gobierno según el cual Nafin actúa como fiduciario. Adicionalmente, el gobierno mexicano impuso un impuesto especial del 20% a partir de enero de 2002, a los refrescos endulzados con alta fructuosa de maíz. Como resultado, convertimos nuestras plantas productivas en plantas de producción basados en caña de azúcar a principios de 2002. El 1 de enero de 2003 el gobierno mexicano amplió este impuesto al incluir a todos los refrescos producidos con cualquier endulzante distinto al azúcar. El efecto de este impuesto limita nuestra capacidad de sustituir el azúcar por otros endulzantes. Hemos iniciado procesos en la Corte Federal Mexicana en contra de este impuesto especial, lo cual nos ha permitido dejar de pagar estos impuestos en el 2005. Además estamos usando nuevamente alta fructuosa de maíz como endulzante. Ver “Punto 8. Información Financiera -Procedimientos Legales-México.”

Es posible obtener azúcar por medio de compras en el mercado internacional, el cuál está sujeto a aranceles de importación y dicha cantidad la establece el gobierno mexicano. Como resultado los precios del azúcar en México son mayores al precio internacional de mercado e incrementaron aproximadamente un 13% durante 2004.

**Centroamérica.** La mayoría de nuestras materias primas como botellas de vidrio y plástico, y latas son compradas de diversos proveedores. El azúcar está disponible por medio de un proveedor en cada país. Los precios de azúcar locales son significativamente más altos que los precios internacionales del mercado y nuestra capacidad de importar azúcar o alta fructuosa de maíz está limitada.

**Colombia.** Utilizamos azúcar como endulzante en nuestros productos, que adquirimos de diversas fuentes domésticas. Compramos pro-formas de un proveedor local y Tapón Corona de Colombia S.A., al cual nos referimos como Tapón Corona, del cual poseemos el 40% del capital. Compramos todas nuestras botellas de vidrio y latas de proveedores, en donde Postobón posee un 40% de la participación de capital. Existen otros proveedores de botellas de vidrio. Sin embargo, sólo es posible obtener latas de esta fuente.

**Venezuela.** Utilizamos el azúcar como endulzante de nuestros productos. Adquirimos la mayoría del mercado local y el resto se importa principalmente de Colombia. En la segunda mitad de 2003, hubo una escasez de azúcar debido a la incapacidad de los principales importadores de azúcar de acceder a divisas extranjeras como resultado del control de cambios impuesto a principios de 2003. Sin embargo durante 2004, logramos satisfacer nuestras necesidades de azúcar. Sólo compramos botellas de vidrio de un proveedor, Productos de Vidrio, S.A., un proveedor local, pero hay otras alternativas autorizadas por The Coca-Cola Company. Contamos con varias opciones de proveedores para las botellas de plástico no retornable pero adquirimos la mayoría de nuestros requerimientos de ALPLA de Venezuela, S.A. Un proveedor exclusivo se encarga de todos nuestros requerimientos de latas.

**Brasil.** El azúcar en Brasil esta disponible en el mercado interno, generalmente a precios más bajos que los precios internacionales. Compramos botellas de vidrio, botellas de plástico y latas de diversos proveedores tanto nacionales como internacionales.

**Argentina.** En Argentina, utilizamos alta fructuosa de maíz de diferentes proveedores locales como endulzantes en nuestros productos en lugar de azúcar. Compramos botellas de vidrio, charolas de plástico y otras materias primas de diversas fuentes nacionales. Compramos pro-formas, así como botellas de plástico retornable a precios competitivos de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina S.A., un embotellador de *Coca-Cola* con operaciones en Argentina, Chile, Brasil y otros proveedores internacionales. Compramos corcholatas de proveedores locales e internacionales. Compramos nuestras presentaciones de lata y productos con base de jugo para distribución de nuestros clientes en Buenos Aires, de Complejo Industrial CAN, S.A., a la que nos referimos en este reporte anual como CICAN, de la que poseemos el 48.1% del capital.

## REGULACIÓN

**Control de precios.** En la actualidad no existe control de precios sobre nuestros productos en ninguno de nuestros segmentos. En México antes de 1992 los precios de refrescos estaban regulados por el gobierno mexicano. De 1992 a 1995, la industria estuvo sujeta a voluntarias restricciones de precio. En respuesta a la devaluación del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense en 1994 y 1995, sin embargo, el gobierno mexicano adoptó un plan de recuperación para controlar las presiones inflacionarias en 1995. Como parte de este plan, el gobierno de México impulsó a la *Asociación Nacional de Productores de Refrescos y Aguas Carbonatadas, A.C.* a participar en consultas voluntarias con el gobierno mexicano respecto al aumento de precios para presentaciones retornables. Tales consultas voluntarias llegaron a su fin en 1996. En los últimos 10 años, los gobiernos en Colombia, Brasil y Venezuela también han impuesto control de precios formales en refrescos. La imposición de control de precios en un futuro podría limitar nuestra capacidad de establecer precios y afectaría nuestros resultados de operación.

**Impuestos sobre bebidas no alcohólicas.** En todos los países en los cuales operamos, gravan con un impuesto de valor agregado sobre la venta de refrescos, con tasas de 15% en México, 15% en Guatemala, 15% en Nicaragua, 13% en Costa Rica, 5% en Panamá, 16% en Colombia, 15% en Venezuela, en Brasil; 18% (São Paulo) y 17% (Mato Grosso do Sul) y 21% en Argentina. Adicionalmente, los países en los cuales operamos están sujetos a los siguientes impuestos especiales o de otro tipo:

- En México existe un impuesto especial de 20% en refrescos producidos con edulcorantes distintos del azúcar. Ver “Punto 8. Información Financiera – Procedimientos Legales – México.”
- En Guatemala, hay un impuesto especial de 0.18 centavos en moneda local (al 31 de diciembre de 2004 equivalente a Ps.0.25), por cada litro de refresco.
- Costa Rica implementó impuestos específicos a las bebidas no alcohólicas embotelladas basados en la combinación de tipo de bebida, empaque y sabor, un 5% de impuesto especial en marcas locales, 10% de impuesto en marcas extranjeras y 14% en mezcladores.
- Panamá impone un impuesto del 5% con base en el costo del bien producido.
- Brasil impone un impuesto promedio a la producción de 16.5% y un impuesto promedio sobre ventas de 4.6% en los territorios donde operamos.
- En Argentina hay un impuesto especial de 8.7% en colas y refrescos de sabores que contienen menos de 5% de jugo de limón o menos del 10% de jugos de frutas y un 4.2% a las bebidas de sabores que contengan igual o más del 10% de jugo frutas y al agua mineral.

**Ley de Suministro de Agua.** En México, compramos agua de compañías de aguas municipales y bombeamos agua de nuestros propios pozos de acuerdo con concesiones otorgadas por el gobierno mexicano a cada planta. El uso del agua en México está regulado principalmente por la Ley de Aguas Nacionales de 1992 y las regulaciones derivadas que crearon la Comisión Nacional del Agua. La Comisión Nacional del Agua está a cargo de vigilar el uso del sistema nacional de agua. Conforme a la Ley de Aguas Nacionales de 1992 las concesiones para el uso de un volumen específico de agua subterránea o de superficie generalmente tienen una vigencia de cinco, diez o quince años dependiendo del suministro de agua subterránea en cada región según proyecciones de la Comisión Nacional del Agua. Los concesionarios pueden solicitar la renovación de los plazos de los títulos de concesión una vez vencidos dichos plazos. El gobierno mexicano tiene la facultad de reducir el volumen de agua subterránea o de superficie concesionada para uso por el volumen que el concesionario no utilice durante tres años consecutivos. Sin embargo, debido a que las concesiones actuales para cada una de nuestras plantas en México no coinciden con las necesidades proyectadas de las plantas respecto al agua en años futuros, negociamos exitosamente con el gobierno mexicano el derecho de transferir el volumen no utilizado bajo concesiones de una planta a otra planta, anticipando un mejor uso de agua en el futuro. Nuestras concesiones podrían darse por terminadas si, entre otros casos, si utilizamos más agua de la permitida o incumplimos con los pagos relacionados con la concesión. Consideramos que cumplimos con los términos de nuestras concesiones vigentes en la actualidad.

A pesar de que no hemos realizado estudios independientes para confirmar la suficiencia del suministro de agua subterránea actual o futura creemos que nuestras concesiones vigentes satisfacen nuestras necesidades de agua actualmente en México. No es posible asegurar sin embargo que el agua subterránea estará disponible en las cantidades suficientes para satisfacer nuestras futuras necesidades de producción, o que vayamos a mantener nuestras concesiones actuales.

Actualmente no necesitamos un permiso para obtener agua en nuestros otros territorios. En Nicaragua, Costa Rica y algunas plantas en Colombia contamos con pozos de agua privados. En Argentina obtenemos agua de Aguas Argentinas S.A., una concesionaria privada del gobierno argentino. En el resto de nuestros territorios, obtenemos agua de agencias gubernamentales o municipales. En los últimos cinco años no hemos sufrido escasez de agua en ninguno de nuestros territorios, aunque no es posible asegurar que contaremos con agua disponible en suficientes cantidades para satisfacer nuestras futuras necesidades de producción o que regulaciones adicionales relativas al uso de agua no sean adoptadas en el futuro.

**Asuntos ambientales.** En todos los países en los que operamos, nuestros negocios están sujetos a leyes de ámbito federal y estatal, así como a los reglamentos que controlan la protección del medio ambiente. En México la más importante es la *Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente*, o la *Ley Ambiental* y la *Ley General para la Prevención y Gestión Integral de los Residuos* que supervisa la *Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca* (SEMARNAP). La SEMARNAP tiene la capacidad de entablar acciones judiciales tanto administrativas como de carácter penal en contra de las empresas que infringen las leyes medioambientales y también tiene el poder de clausurar instalaciones que no se ajustan a los lineamientos. Bajo la Ley mexicana de Protección al Medio ambiente se han promulgado regulaciones respecto al agua, el aire, el ruido, la contaminación y los residuos peligrosos. En particular, las leyes y reglamentos medioambientales mexicanos requieren la presentación de reportes periódicos con respecto a emisiones al aire y al agua así como de residuos peligrosos y establecen normas para la descarga de aguas residuales que aplica a nuestras operaciones. Del mismo modo estamos sujetos a ciertas restricciones mínimas respecto a la operación de camiones de reparto en la Ciudad de México. Hemos implantado varios programas diseñados para facilitar el cumplimiento con los estándares de agua, residuos, ruido y energía establecidos por las leyes medioambientales de ámbito federal y local vigentes en México incluyendo un programa que instala convertidores catalíticos y gas petróleo líquido para los camiones de reparto para nuestras operaciones en la Ciudad de México. Ver “La Compañía—Distribución del Producto.”

Además, estamos sujetos a la *Ley Federal de Derechos*, también supervisada por la SEMARNAP. Adoptada en enero de 1993, esta ley establece que las plantas localizadas en la Ciudad de México que usan pozos de agua profundos para satisfacer sus necesidades de agua deben pagar una cuota a la ciudad por la descarga de aguas residuales al drenaje. En 1995 las autoridades municipales comenzaron a probar la calidad de las descargas de agua residual y cobran a las plantas una cuota adicional por las mediciones que exceden ciertos estándares publicados por la SEMARNAP. Todas nuestras plantas de embotellado ubicadas en la Ciudad de México, incluyendo la planta de Toluca, cumplieron con estos nuevos estándares en 2001, y como resultado, no estuvieron sujetas a cuotas adicionales. Ver “— Descripción de la Propiedades, Planta y Equipo”.

En nuestras operaciones en México, durante 2004 construimos una planta de reciclaje de PET, en sociedad con The Coca-Cola Company y ALPLA, la cual produce botellas de plástico para nosotros en México. Esta planta se encuentra ubicada en Toluca, México y tiene una capacidad de reciclaje de 15,000 toneladas métricas al año y empezó a operar en marzo de 2005.

Nuestras operaciones en Centroamérica están sujetas a varias leyes federales y estatales así como a reglamentos para la protección del medio ambiente que se han promulgado en los últimos diez años a medida que aumenta la conciencia en esta región respecto a la protección del medio ambiente y el deshecho de residuos peligrosos y tóxicos. En algunos países de Centroamérica estamos en el proceso de comenzar nuestras operaciones de conformidad con las nuevas leyes ambientales. Por ejemplo en Nicaragua nos encontramos en la fase final para la construcción de una planta de tratamiento de aguas ubicada en nuestra planta embotelladora en Managua. Asimismo, nuestras operaciones en Costa Rica han participado en un esfuerzo conjunto con la división local de The Coca-Cola Company llamada *Proyecto Planeta* para la recolección y reciclaje de botellas de plástico no retornable.

Nuestras operaciones en Colombia están sujetas a varias leyes federales, estatales y municipales así como a reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente y el desecho de materiales tóxicos y peligrosos. Estas leyes incluyen el control de emisiones atmosféricas y estrictas limitaciones en el uso de clorofluorocarbonos. También participamos en campañas nacionales para la recolección y reciclaje de botellas de vidrio y plástico.

Nuestras operaciones en Venezuela están sujetas a varias leyes venezolanas federales, estatales y municipales, así como a reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente. Las leyes más relevantes al respecto son: la *Ley Orgánica del Ambiente*, la *Ley Sobre Sustancias, Materiales y Desechos Peligrosos* y la *Ley Penal del Ambiente*. A partir de la promulgación de la Ley Orgánica Ambiental en 1995, nuestra subsidiaria venezolana ha presentado a las autoridades competentes planes para ajustar ciertas instalaciones de producción y centros de distribución a los lineamientos establecidos por la ley. Mientras que las leyes otorgan ciertos periodos de gracia para el cumplimiento con las nuevas normas medioambientales, hemos tenido que ajustar algunas de las proyecciones de tiempo originales presentadas a las autoridades debido a los retrasos en el cumplimiento de algunos de estos proyectos.

Nuestras operaciones en Brasil están sujetas a varias leyes federales, estatales y municipales así como a reglamentos relacionados con la protección del medio ambiente. Entre las leyes y reglamentos más relevantes se encuentran los que regulan la emisión de gases tóxicos y peligrosos que impone penas tales como multas, clausura de instalaciones o cargos penales dependiendo del nivel de incumplimiento. Nuestra planta de producción ubicada en Jundiá ha recibido varios reconocimientos por parte de las autoridades brasileñas por su cumplimiento con reglamentos ambientales y por tener estándares muy por encima de los obligados por la ley. La planta está certificada bajo ISO 9000 desde marzo de 1995 y bajo ISO 14001 desde marzo de 1997.

Nuestras operaciones en Argentina están sujetas a varias leyes federales y provinciales así como a reglamentos relacionados a la protección del medio ambiente. Los reglamentos más importantes en lo que se refiere a descarga de aguas residuales son los que regula la *Secretaría de Recursos Naturales y Ambiente Humano* y la *Secretaría de Política Ambiental* para la provincia de Buenos Aires. Nuestra planta de Alcorta satisface los estándares de descarga de aguas residuales y cumple con estos estándares.

Hemos gastado y muy probablemente sigamos utilizando fondos para el cumplimiento y remediación según leyes y reglamentos locales en materia de medio ambiente. No creemos que dichos costos tengan un efecto adverso significativo en nuestro estado de resultados o condición financiera. Sin embargo, ya que las leyes y reglamentos en materia de medio ambiente y su ejecución se han vuelto cada vez más estrictos en nuestros territorios y que existe una conciencia creciente por parte de las autoridades locales respecto al cumplimiento de estándares medioambientales en los países en los que operamos, un aumento en costos reflejaría un efecto adverso en nuestros estados de resultados futuros o condición financiera. La administración no tiene conocimiento de cambios en reglamentos que requieran importantes inversiones en los activos fijos.

## CONTRATOS DE EMBOTELLADOR

### Contratos de Embotellador de Coca-Cola

Los contratos de embotellador son los contratos estándar que The Coca-Cola Company celebra con sus embotelladores fuera de los Estados Unidos de América para la venta de concentrados para ciertas bebidas marca *Coca-Cola*. Producimos, empacamos, distribuimos y vendemos refrescos y agua embotellada conforme un contrato de embotellador por separado para cada uno de nuestros territorios.

Estos contratos de embotellador establecen que compraremos nuestros requerimientos de concentrado para las bebidas de la marca Coca-Cola a The Coca-Cola Company y a otros proveedores autorizados a los precios, condiciones de pago y otros términos y condiciones de suministro según determine The Coca-Cola Company a su entera discreción. Los precios de los concentrados están determinados como un porcentaje del precio promedio al consumidor, neto de impuestos. A pesar de que los multiplicadores de precio utilizados para calcular el costo del concentrado y la divisa de pago, entre otros términos, son determinados a la entera discreción de The Coca-Cola Company, establecemos el precio de los productos vendidos a minoristas a discreción, sujeto a la aplicabilidad de las restricciones de precio. Tenemos el derecho exclusivo de distribuir bebidas marca registrada *Coca-Cola* para la venta en nuestros territorios en contenedores autorizados de la naturaleza determinada en los contratos de embotellador y actualmente utilizados por nuestra compañía. Estos contenedores incluyen varias configuraciones de latas y botellas retornables y no retornables de vidrio y plástico y equipo post-mix.

Los contratos de embotellador incluyen un conocimiento por nuestra parte que The Coca-Cola Company es el único dueño de las marcas registradas que identifican las bebidas marca registrada *Coca-Cola* y de las fórmulas secretas con las que se hacen los concentrados de The Coca-Cola Company. Sujeto a nuestro derecho exclusivo de distribuir bebidas marca registrada *Coca-Cola* en nuestros territorios, The Coca-Cola Company se reserva el derecho de importar y exportar bebidas marca registrada *Coca-Cola* de y hacia cada uno de nuestros territorios. Nuestros contratos de embotellador no contienen restricciones respecto a la capacidad de The Coca-Cola Company para establecer el precio del concentrado que se cobra a nuestras subsidiarias y no impone obligaciones mínimas de comercialización sobre The Coca-Cola Company. Los precios a los que compramos el concentrado según los contratos de embotellador podrían variar materialmente de los precios que hemos pagado históricamente. Sin embargo, bajo nuestros estatutos y los acuerdos de accionistas con The Coca-Cola Company y algunas de sus subsidiarias y algunas subsidiarias de FEMSA, una acción adversa de The Coca-Cola Company bajo cualquiera de los contratos de embotellador podría resultar en la suspensión de ciertos derechos de veto de los consejeros designados por The Coca-Cola Company. Lo anterior nos ofrece una protección limitada en contra de la capacidad de The Coca-Cola Company de aumentar el precio del concentrado al grado que tal aumento vaya en nuestro detrimento según el acuerdo de accionistas y los estatutos. Ver "Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Principales Accionistas – El Acuerdo de los Accionistas".

The Coca-Cola Company tiene la capacidad, a su entera discreción, de reformular y discontinuar cualquiera de las bebidas marca registrada *Coca-Cola* sujeto a ciertas limitaciones, mientras que no se descontinúe a todas las bebidas marca registrada *Coca-Cola*. The Coca-Cola Company podrá introducir nuevas bebidas en nuestros territorios. En ese caso tendríamos el derecho de rechazar en primera instancia la producción, empaque, distribución y venta de dichas nuevas bebidas sujeto a las mismas obligaciones que existan en ese momento con respecto a bebidas marca registrada *Coca-Cola* bajo los contratos de embotellador. Los contratos de embotellador nos prohíben la producción o manejo de productos de cola distintos a los de The Coca-Cola Company, u otros productos o empaques que pudieran imitar, infringir, o causar confusión con los productos, imagen de comercialización, contenedores o marcas registradas de The Coca-Cola Company, o la adquisición o tenencia de un interés con la parte que se encarga de dichas actividades. Los contratos de embotellador también nos prohíben embotellar cualquier bebida excepto si se cuenta con el consentimiento de The Coca-Cola Company. Los contratos de embotellador también imponen restricciones en lo que se refiere al uso de ciertas marcas registradas, contenedores autorizados, empaques y etiquetados de The Coca-Cola Company para actuar conforme a las políticas establecidas por The Coca-Cola Company. En particular, estamos obligados a:

- mantener la planta y el equipo, el personal y las instalaciones de distribución con la capacidad de producción, empaque y distribución de las bebidas marca registrada *Coca-Cola* en contenedores

autorizados de acuerdo con nuestros contratos de embotellador en cantidades suficientes para satisfacer la totalidad de la demanda en nuestros territorios;

- tomar adecuadas medidas de control de calidad adecuadas prescritas por The Coca-Cola Company;
- desarrollar, estimular y satisfacer del todo la demanda de bebidas marca registrada *Coca-Cola* utilizando todos los medios autorizados, incluyendo la inversión en publicidad y planes de mercadotecnia;
- mantener una sana capacidad financiera como sea razonablemente necesario para asegurar el cumplimiento de nuestras obligaciones y las de nuestras afiliadas para con The Coca-Cola Company; y
- presentar anualmente a The Coca-Cola Company nuestros planes de mercadotecnia, administración, promocionales y publicitarios para el año siguiente.

Durante 2004 The Coca-Cola Company contribuyó con una parte significativa de nuestro gasto de mercadotecnia en nuestros territorios. A pesar de que creemos que The Coca-Cola Company pretende continuar otorgando fondos para la publicidad y la mercadotecnia, no está obligada a hacerlo en una cantidad específica. En consecuencia, los futuros niveles de apoyo para publicidad y mercadotecnia otorgados por The Coca-Cola Company podrían variar materialmente de los niveles históricos. Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas – Principales Accionistas – El Acuerdo de los Accionistas”.

Tenemos distintos contratos de embotellador con The Coca-Cola Company para cada uno de los territorios en los que operamos. Algunos de estos contratos de embotellador se renuevan automáticamente a menos que una de las partes notifique con anticipación que no desea renovar el contrato, mientras que otros requieren que notifiquemos nuestra intención de renovarlo. La siguiente tabla resume por segmento las fechas de vencimiento y disposiciones de renovación de nuestros contratos de embotellador:

Segmento	Fecha de vencimiento	Disposición de renovación
<b>México</b> .....	Para dos territorios – Junio 2013 Para dos territorios – Mayo 2005 <sup>(1)</sup>	10 años, renovable automáticamente. 10 años, requiere notificación con al menos seis meses pero no mayor a 12 antes de la fecha de vencimiento.
<b>Centroamérica</b> <sup>(2)</sup> .....	Guatemala – Marzo 2006 Nicaragua – Mayo 2006 Costa Rica – Septiembre 2007	Renovable según acuerden las partes. Cinco años, requiere notificación con al menos seis meses pero no mayor a 12 antes de la fecha de vencimiento. Cinco años, requiere notificación con al menos seis meses pero no mayor a 12 antes de la fecha de vencimiento.
<b>Colombia</b> .....	Abril 2005 <sup>(1)</sup>	Cinco años, requiere notificación con al menos seis meses pero no mayor a 12 antes de la fecha de vencimiento.
<b>Venezuela</b> .....	Para bebidas marca registrada <i>Coca-Cola</i> - Agosto 2006 Para otras bebidas – Agosto 2006	Cinco años, requiere notificación con al menos seis meses pero no mayor a 12 antes de la fecha de vencimiento. Renovable según acuerden las partes.
<b>Brasil</b> .....	Diciembre 2004 <sup>(1)</sup>	Cinco años, requiere notificación de al menos seis meses pero no mayor a 12 antes de la fecha de vencimiento.
<b>Argentina</b> .....	Septiembre 2014	10 años, renovable automáticamente.

<sup>(1)</sup> Estamos en el proceso de negociar renovaciones para estos territorios.

<sup>(2)</sup> Actualmente nos encontramos en el proceso de finalizar el contrato de embotellador para Panamá, los cuales esperamos sea sustancialmente similar a nuestros contratos de embotellador vigentes.

Los contratos de embotellador están sujetos a terminación por parte de The Coca-Cola Company en caso de incumplimiento de nuestra parte. Las disposiciones en caso de incumplimiento que limitan el cambio de propiedad o control de nuestra compañía y la cesión o transferencia de contratos de embotellador y están diseñados para excluir a toda persona no aceptable para The Coca-Cola Company para que obtenga la cesión de un contrato de embotellador o de adquirir nuestra compañía y son independientes de derechos similares establecidos en el acuerdo de accionistas. Estas disposiciones podrían prevenir cambios en nuestros accionistas principales, incluyendo fusiones o adquisiciones que involucran ventas o disposiciones de nuestro capital social, lo que implicaría un cambio de control efectivo, sin el consentimiento de The Coca-Cola Company. Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas –Principales Accionistas – El Acuerdo de los Accionistas”.

También firmamos un contrato de licencia de marca registrada con The Coca-Cola Company de acuerdo con el cual estamos autorizados a utilizar ciertas marcas registradas de The Coca-Cola Company. Los contratos son por término indefinido pero se darían por terminado en caso de que cesáramos la producción, comercialización, venta y distribución de productos *Coca-Cola* de acuerdo con los contratos de embotellador o si el acuerdo de accionistas se diera por terminado. The Coca-Cola Company también tiene derecho de terminar los contratos de licencia si utilizamos sus marcas registradas de una manera no autorizada en los contratos de embotellador.

### **DESCRIPCIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO**

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

- aumento de la capacidad anual de nuestras plantas embotelladoras;
- instalación de locaciones de clarificación para procesar diferentes tipos de edulcorantes;
- instalación de equipo de soplado de botellas de plástico y capacidad de presentaciones en lata;
- modificación de equipo para aumentar la flexibilidad para producir diferentes presentaciones, incluyendo líneas dobles que pueden embotellar tanto presentaciones retornables como no retornables; y
- cierre de instalaciones de producción obsoletas.

Ver “Punto 5. “Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas—Inversiones en Capital.”

Al 31 de diciembre de 2004, éramos dueños de 30 plantas embotelladoras. Por país tenemos, doce plantas de embotellado en México, cuatro en Centroamérica, seis en Colombia, cuatro en Venezuela, tres en Brasil y una en Argentina.

A partir de la adquisición de Panamco en mayo de 2003, consolidamos un total de 22 plantas incluyendo cuatro plantas en México, una en Centroamérica, once en Colombia, cinco en Venezuela y una en Brasil. Durante el mismo período, hemos aumentando nuestra productividad por cajas unidad vendidas por planta en más de un 80% en toda la compañía al 31 de diciembre de 2004.

Al 31 de diciembre de 2004, operábamos 243 centros de distribución, más del 40% de los cuales están en nuestros territorios mexicanos. Aproximadamente el 80% de nuestros centros de distribución son propios y el resto son rentados. Ver “Punto 4. Información de la Compañía—La Compañía—Distribución del Producto.”

*Activos en Garantía.* Al 31 de diciembre de 2004 se tenían Ps. 253 millones de activos fijos otorgados en garantía, como resultado de un requerimiento de las autoridades tributarias en Brasil, para garantizar contingencias fiscales que actualmente están en litigio. Ver “Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas—Contingencias.”

Nuestras propiedades propias o rentadas, la maquinaria y equipo e inventarios, están cubiertas bajo pólizas de de “todo tipo de riesgo”, también tenemos cubiertas las pérdidas generadas por interrupciones del negocio. La póliza cubre daños causados por desastres naturales, incluyendo huracanes, tormentas, terremotos y daños causados por actos humanos, incluyendo explosiones, incendios, vandalismo, motines y pérdidas relacionadas con material en proceso. Adicionalmente, tenemos una póliza de seguros para pasivos “todo tipo de riesgo” que cubre nuestros pasivos de productos. Compramos nuestras coberturas de seguros a través de un promotor de seguros. Las pólizas son emitidas por Allianz México., Compañía de Seguros, y la cobertura es parcialmente re-asegurada en los mercados internacionales.

La tabla que se muestra a continuación establece por país el uso principal, la capacidad instalada y el porcentaje de utilización de nuestras instalaciones de producción.

**Resumen de Instalaciones de Producción  
Al 31 de diciembre de 2004**

Segmento	Uso principal	Capacidad instalada (millones de cajas)	% de utilización <sup>(1)</sup>
México	Embotelladora	1,584,395	58%
Guatemala	Embotelladora	37,122	63%
Nicaragua	Embotelladora	38,800	73%
Costa Rica	Embotelladora	53,437	59%
Panamá	Embotelladora	48,573	38%
Colombia	Embotelladora	335,695	42%
Venezuela	Embotelladora	330,373	51%
Brasil	Embotelladora	418,138	53%
Argentina	Embotelladora	178,652	77%

(1) Tasa anualizada

La tabla que se muestra a continuación establece por país la ubicación, y área de producción de nuestras instalaciones de producción.

### Instalaciones de producción por ubicación

Al 31 de diciembre de 2004

País	Planta	Tamaño (miles de metros cuadrados)
México	San Cristóbal de las Casas, Chiapas.....	24
	Cedro, Distrito Federal.....	18
	Cuautitlán, Estado de México.....	35
	Los Reyes la Paz, Estado de México.....	28
	Toluca, Estado de México.....	280
	Celaya, Guanajuato.....	87
	León, Guanajuato.....	38
	Morelia, Michoacán.....	50
	Juchitán, Oaxaca.....	27
	Ixtacomitán, Tabasco.....	90
	Apizaco, Tlaxcala.....	80
Coatepec, Veracruz.....	96	
Guatemala	Ciudad de Guatemala.....	46
Nicaragua	Managua.....	71
Costa Rica	San José.....	52
Panamá	Ciudad de Panamá.....	29
Colombia	Barranquilla.....	27
	Bogotá Norte.....	89
	Bucaramanga.....	27
	Cali.....	89
	Manantial.....	33
	Medellín.....	44
Venezuela	Antímano.....	14
	Barcelona.....	141
	Maracaibo.....	34
	Valencia.....	91
Brasil	Campo Grande.....	36
	Jundiaí.....	191
	Moji das Cruzes.....	95
Argentina	Alcorta.....	73

## PRINCIPALES SUBSIDIARIAS

La tabla que sigue a continuación presenta nuestras subsidiarias importantes directas e indirectas y el porcentaje de participación de cada una de ellas al 31 de diciembre de 2004:

<u>Nombre de la compañía</u>	<u>Entidad Legal</u>	<u>Porcentaje</u>
Propimex, S.A. de C.V.....	México	100.00%
Corporación Interamericana de Bebidas, S.A. de C.V.....	México	100.00%
Panamco México, S.A. de C.V. ....	México	99.24%
Panamco Bajío, S.A. de C.V.....	México	95.36%
Panamco de Venezuela, S.A. ....	Venezuela	100.00%
Kristine Oversease, S.A. de C.V. (compañía tenedora de operaciones brasileñas)	México	83.1%

## **Punto 5. Resultados Operativos y Financieros y Perspectivas**

### **General**

La siguiente discusión deberá leerse en conjunción con, y está completamente sustentada por referencia a, nuestros estados financieros consolidados incluyendo las notas a los mismos. Nuestros estados financieros consolidados están preparados de acuerdo con los PCGA mexicanos, que difieren en ciertos aspectos importantes respecto a U.S. GAAP. Las notas 25 y 26 a nuestros estados financieros consolidados ofrecen una descripción de las principales diferencias entre los PCGA mexicanos y los U.S. GAAP en lo que aplica a nuestra compañía, así como una conciliación con los U.S. GAAP respecto a la utilidad neta y capital contable.

**Adquisición de Panamco.** El 6 de mayo de 2003, completamos la adquisición de Panamco. La adquisición de Panamco dio como resultado un sustancial aumento en el tamaño y ámbito geográfico de nuestras operaciones. El precio de compra por el 100% del capital accionario de Panamco fue de Ps. 31,050 millones, excluyendo gastos relacionados con la transacción. También asumimos Ps. 9,557 millones de deuda neta. La adquisición fue financiada con deuda nueva en pesos mexicanos y dólares americanos por la cantidad de Ps. 18,163 millones, un intercambio de The Coca-Cola Company por su capital accionario en Panamco valuado en Ps. 7,047 millones con nuevas acciones de nuestra compañía y una contribución de capital de FEMSA de Ps. 2,923 millones. Como resultado de la adquisición de Panamco, conforme a los PCGA mexicanos, reconocimos como activos intangibles con vida indefinida, los derechos de producir y distribuir las marcas registradas de The Coca-Cola Company. Estos intangibles identificados, calculados como la diferencia entre el precio pagado y el precio de mercado de los activos netos adquiridos, fueron valuados en Ps. 35,801 millones, incluyendo pagos financieros y de asesoría, costos asociados con el cierre de ciertas instalaciones adquiridas, racionalización y consolidación de operaciones, reubicación del corporativo y de otras oficinas y la integración de las operaciones.

**Comparabilidad de la Información Presentada; Segmentos incluidos en el Reporte.** Bajo los PCGA mexicanos, Panamco está incluido en nuestros estados financieros consolidados a partir del 6 de mayo de 2003 y no se refleja en periodos previos a esta fecha. Como resultado, nuestra información financiera consolidada al 31 de diciembre de 2004 y 2003 y para los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002 no son comparables. La información financiera proporcionada por nosotros, respecto a los territorios adquiridos tampoco es comparable con los estados financieros consolidados de Panamco para periodos anteriores ya que fueron preparados utilizando políticas diferentes y de acuerdo con U.S. GAAP y en dólares americanos.

En lo que respecta a nuestros estados financieros consolidados por el año terminado el 31 de diciembre de 2002, reportamos México y Argentina como segmentos distintos. Para nuestros estados financieros consolidados para los años terminados el y al 31 de diciembre de 2004 y 2003, presentamos un segmento de reporte para México, Centroamérica, Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina. Por medio de nuestra adquisición de Panamco, adquirimos territorios adicionales en México, que se reportaron como parte del segmento en México, así como territorios en Centroamérica, Colombia, Venezuela y Brasil. No adquirimos ningún territorio adicional en Argentina, por lo que el segmento de información es comparable para todos los periodos.

A pesar de que nuestra información financiera consolidada no es comparable a la que corresponde a periodos anteriores, mantenemos información sobre el volumen de ventas de nuestros territorios sobre una base comparable a la que mantuvo Panamco para periodos anteriores. La siguiente tabla muestra el volumen de ventas por segmento incluyendo los territorios adquiridos para todos los periodos:

	Al 31 de diciembre de,					
	2004		2003		2002	
	(millones de cajas unidad)	(porcentaje)	(millones de cajas unidad)	(porcentaje)	(millones de cajas unidad)	(porcentaje)
<b>Volumen total de ventas:</b>						
México .....	989.9	53.3%	1,001.6	54.9%	980.5	52.5%
Centroamérica.....	110.6	6.0	107.3	5.9	100.1	5.4
Colombia .....	167.1	9.0	171.8	9.4	185.0	9.9
Venezuela .....	172.7	9.3	151.6	8.3	162.9	8.7
Brasil .....	270.9	14.6	265.1	14.5	322.6	17.3
Argentina .....	144.3	7.8	126.6	7.0	115.6	6.2
Total	1,855.5	100.0%	1,824.0	100.0%	1,866.7	100.0%

La información de volumen de ventas presentado es diferente de nuestro volumen de ventas real, el cual solo incluye el volumen total de ventas de Panamco desde mayo de 2003. Hemos presentado esta información ya que nosotros utilizamos este volumen total de ventas para administrar nuestro negocio. El volumen total de ventas se discute en mayor detalle por segmento en “Ver Punto 4. Información de la Compañía – La Compañía – Ventas”

La siguiente tabla muestra nuestro volumen de ventas actual para cada uno de nuestros territorios e incluye los territorios adquirido solo desde mayo de 2003

	Al 31 de diciembre de,					
	2004		2003		2002	
	(millones de cajas unidad)	(porcentaje)	(millones de cajas unidad)	(porcentaje)	(millones de cajas unidad)	(porcentaje)
<b>Volumen total:</b>						
México .....	989.9	53.3%	850.1	58.6%	504.7	81.4%
Centroamérica.....	110.6	6.0	72.9	5.0	-	-
Colombia .....	167.1	9.0	114.1	7.9	-	-
Venezuela .....	172.7	9.3	110.1	7.6	-	-
Brasil .....	270.9	14.6	176.6	12.2	-	-
Argentina .....	144.3	7.8	126.6	8.7	115.6	18.6
Total	1,855.5	100.0%	1,450.5	100.0%	620.3	100.0%

**Precio Promedio por Caja Unidad.** Utilizamos el precio promedio por caja unidad para analizar las tendencias de los precios promedio en los distintos territorios en los que operamos. Calculamos el precio promedio por caja unidad dividiendo las ventas netas entre el volumen de ventas total.

**Efectos de los Cambios en las Condiciones Económicas.** Nuestros estados de resultados se ven afectados por cambios en las condiciones económicas de México y en los otros países en los que operamos. Para los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, 57.4%, 65.4% y 90.8%, respectivamente, de nuestros ingresos provinieron de México. Como resultado de la adquisición de Panamco, tenemos una mayor exposición en países en los que históricamente no realizábamos operaciones, en especial Centroamérica, Colombia, Venezuela y Brasil, sin embargo la mayoría de nuestras ventas netas provienen de nuestras operaciones en México.

Nuestros resultados futuros pueden verse afectados significativamente por las condiciones financieras y económicas generales de los países en los que operamos. Disminuciones en los niveles de crecimiento económicos, la devaluación de las monedas locales, inflación y tasas de interés más altas, o por acontecimientos políticos, que puedan resultar en menor demanda de nuestros productos, menores incrementos reales en precios, o un cambio a productos de márgenes más bajos. Debido a que un gran porcentaje de nuestros costos son fijos, podríamos no ser capaces de reducir costos y gastos, y nuestros márgenes operativos podrían verse afectados como resultados de estas bajas en la economía de cada país.

En adición, un incremento en las tasas de interés en México podría incrementar nuestro costo de la deuda denominada en pesos mexicanos a una tasa variable y de fondeo y podría afectar negativamente nuestra posición financiera y los resultados de nuestras operaciones. Una devaluación del peso mexicano en relación del dólar estadounidense podría incrementar el costo de nuestras materias primas y de nuestras obligaciones denominadas en dólares americanos, por lo que nuestra situación financiera y resultados de operaciones se verían afectados negativamente.

### **Estimaciones Contables**

La preparación de nuestros estados financieros consolidados requiere que efectuemos ciertas estimaciones y supuestos que afectan (1) los montos de activos y pasivos reportados, (2) la revelación de activos y pasivos contingentes a la fecha del balance y (3) el reporte de ingresos y egresos para el periodo reportado. Hemos basado nuestros juicios y estimaciones en la experiencia histórica y en otros factores que consideramos son razonables, los cuales en conjunto forman la base para emitir juicios sobre los valores de activos y pasivos reportados. Los resultados actuales pueden diferir de estos estimados bajo distintos supuestos o condiciones. De manera continua estamos evaluando la validez de nuestros juicios y estimaciones. Nuestras políticas contables significativas se describen en las Notas 4 y 5 de nuestros estados financieros consolidados. Consideramos que nuestros criterios contables más importantes implican la aplicación de juicios o estimaciones son:

**Reserva para Cuentas Incobrables.** Determinamos la reserva para cuentas incobrables basadas en la valuación de la antigüedad de las cuentas por cobrar. La cantidad asignada considera la incidencia de pérdida histórica en las cuentas por cobrar y las condiciones económicas donde operamos. Sin embargo, la mayoría de nuestras ventas son en efectivo y no incrementan las cuentas incobrables.

**Botellas retornables y Cajas; Reserva de Rotura de Botellas.** Clasificamos las botellas retornables y las cajas como activos fijos de acuerdo con las prácticas de la industria. El gasto por rotura de botellas se registra como gasto cuando es incurrido, y las botellas y cajas retornables no se deprecian. Determinamos la depreciación de las botellas y cajas sólo para efectos fiscales en México y en algunos otros países.

Para estos países, comparamos periódicamente el gasto por rotura en libros con el cálculo del gasto de depreciación, estimamos una vida útil de cuatro años para las botellas de vidrio retornable y un año para las botellas de plástico retornable y cuatro años para las cajas retornables. Dicha vida útil está determinada de acuerdo a nuestra experiencia en la industria. El cálculo anual de gasto de depreciación ha sido similar al gasto anual en libros por concepto de rotura. Cuando decidimos discontinuar una presentación retornable en particular y retirarla del mercado, damos de baja la presentación discontinuada registrando un incremento en el gasto de rotura.

**Propiedades, Planta y Equipo.** Las propiedades, planta y equipo es depreciada en función a su vida útil. La vida útil estimada representa el tiempo en que los activos estarán en uso generando ingresos. Las estimaciones de vida útil se basan en la opinión de peritos independientes y la experiencia de nuestro personal técnico.

En la nota 5 (e) de los estados financieros consolidados se describe la metodología utilizada para reexpresar el valor de los activos importados, la cuál bajo los PCGA mexicanos permiten aplicar el tipo de cambio y el índice de inflación del país de origen. Consideramos que este método presenta de forma más precisa el valor correcto de los activos que el de reexpresar los costos determinados aplicando factores de inflación.

Valuamos a valor de mercado los activos fijos adquiridos en la transacción de Panamco, considerando sus condiciones operativas a la fecha de la adquisición de acuerdo al uso futuro estimado por nuestra administración.

En 2003, después de un análisis de las condiciones actuales y la vida futura esperada de los refrigeradores, decidimos ampliar la vida útil de nuestros refrigeradores en nuestros territorios originales en México de tres a cinco años. Tomamos esta decisión basados en la calidad de nuestro equipo, mayor control de los refrigeradores instalados en el punto de venta y el programa de inversión para el reemplazo de refrigeradores para los siguientes años.

Incluimos los refrigeradores en otros activos y los registramos inicialmente registrados a su costo de adquisición. El equipo de origen local es reexpresado utilizando índices de inflación locales. El equipo importado es reexpresado utilizando la inflación del país de origen y posteriormente se convierte utilizando el tipo de cambio de fin de período. El equipo de refrigeración se amortiza en base a una vida útil estimada de cinco años en 2004 y 2003 y de tres años en 2002. Durante 2003, incrementamos la vida útil en México de tres a cinco años, lo cual resultó en Ps. 97 millones de ingreso adicional en 2003. Las reparaciones mayores del equipo de refrigeración fueron iniciadas en México durante el 2004. Estas reparaciones fueron capitalizadas y serán amortizadas en un periodo de dos años, neto de los valores no depreciados de las partes reemplazadas.

**Valuación de Activos Intangibles y Crédito Mercantil.** Como mencionamos en la Nota 5(i) de nuestros estados financieros consolidados, a partir del 2003 aplicamos el Boletín C-8, *Activos Intangibles*, el cual establece que los costos de desarrollo de proyectos deben capitalizarse si cumplen los criterios establecidos para el reconocimiento de los activos. Adicionalmente, el Boletín C-8 requiere identificar todos los activos intangibles para reducir tanto sea posible el crédito mercantil asociado con la adquisición del negocio. Antes de 2003, considerábamos como crédito mercantil el excedente entre el precio de compra sobre el precio de mercado de los activos netos adquiridos en una combinación de negocio. Con la adopción del Boletín C-8, consideramos dicho excedente como activo intangible relacionado con el derecho de producir y distribuir bebidas de la marca registrada *Coca-Cola*. Diferenciamos entre activos intangibles con vida definida de aquellos con vida indefinida, de acuerdo con el periodo durante el cual esperamos recibir beneficios.

Los activos y pasivos de Panamco los valuamos a precios de mercado a la fecha de la adquisición, como es requerido por el Boletín C-8, realizamos la asignación del excedente entre el precio de compra y el valor de mercado de los activos netos. El análisis resultó en el reconocimiento de un activo intangible con vida indefinida por Ps. 35,801 millones a los derechos de producir y distribuir refrescos de la marca registrada *Coca-Cola*, los cuales serán sujetos a pruebas de deterioro anuales, de acuerdo con U.S. GAAP y PCGA mexicanos. Para determinar el valor de mercado de los activos y pasivos adquiridos se consideró lo siguiente:

- El valor de mercado de los activos adquiridos (determinado por el valor de los activos fijos, las botellas de vidrio retornable y refrigeradores considerando (1) las vidas útiles remanentes, (2) las condiciones generales de operación de los activos a la fecha de compra, (3) ciertas decisiones operativas y estratégicas implementadas al momento de asumir el control de las operaciones y (4) nuestras políticas y estimaciones contables).
- El valor de mercado de la deuda a largo plazo.
- Pasivos laborales y otros pasivos (liquidaciones de personal y otras obligaciones generadas por las operaciones de Panamco antes de que tomáramos el control).
- Cancelación del crédito mercantil (el crédito mercantil registrado anteriormente por Panamco fue cancelado).

Para propósitos de los PCGA mexicanos, el crédito mercantil es la diferencia entre el precio pagado y el valor de las acciones o activos netos adquiridos que no fue asignado directamente como activo intangible. El crédito mercantil y los activos intangibles asignados son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en dónde la inversión fue realizada y es reexpresado aplicando la tasa de inflación del país de origen y el tipo de cambio de fin de año. El crédito mercantil es amortizado sobre un periodo no mayor a 20 años.

Bajo U.S. GAAP, SFAS No.142 “Crédito Mercantil y Otros Activos Intangibles”, efectivo a partir de 2002, el crédito mercantil y los activos intangibles no son sujetos de amortización, pero en cambio son sujetos a pruebas de deterioro inicial y pruebas subsecuentes. Estas pruebas son realizadas anualmente a menos que ocurra algún evento o las circunstancias cambien por lo que sea probable que se reduzca el valor de mercado de una de nuestras unidades de reporte, por lo que se tenga que ajustar su valor. Las pruebas de deterioro indican que a finales de 2004 no era necesario registrar ningún cargo por deterioro.

***Deterioro en el Valor de los Activos Intangibles, Crédito Mercantil y Activos de Larga Duración.*** Continuamente revisamos que el valor reportado de nuestros activos intangibles, crédito mercantil y activos de larga duración sea el adecuado. Revisamos para realizar ajustes cuando algún evento o cambios en las circunstancias indiquen que el valor registrado de un activo puede no ser recuperado basado en nuestras proyecciones de flujos de efectivo futuros esperados. A pesar de que consideramos que nuestros flujos de efectivo futuros estimados son razonables, diferentes supuestos respecto a dichas proyecciones pueden afectar significativamente nuestras evaluaciones.

En diciembre de 2001, el gobierno argentino adoptó una serie de medidas económicas, dentro de las cuales la más importante consistía en la restricción de retirar dinero y transacciones en moneda extranjera. Debido a la continua dificultad en la situación económica de Argentina, la incertidumbre respecto al periodo de recuperación y la inestabilidad del tipo de cambio, el 1 de julio de 2002, realizamos la valuación de nuestra inversión en nuestras operaciones en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, basados en los múltiplos del mercado de negocios similares. La valuación resultó en el reconocimiento de un deterioro por Ps. 477 millones, el cual fue registrado en nuestros resultados de 2002. Dada la situación económica actual en Argentina, creemos que la inversión neta actual de nuestra subsidiaria en ese país se encuentra razonablemente valuada, aunque no podemos garantizarlo, no esperamos reconocer en Argentina ajustes adicionales en el futuro.

Las evaluaciones llevadas a cabo durante el año y hasta la fecha de este reporte, no nos llevaron a ningún ajuste significativo en los activos intangibles o los activos de larga duración. No podemos garantizar que nuestras estimaciones no cambiarán como resultado de nueva información o acontecimientos. Cambios en las condiciones económicas o políticas en todos los países en los que operamos o en las industrias en las que participamos, pueden ocasionar un cambio en nuestras valuaciones actuales.

***Pasivos Laborales.*** Las obligaciones laborales comprenden el plan de pensiones y prima de antigüedad. Para determinar nuestras obligaciones y gastos para estas obligaciones laborales dependemos de ciertos supuestos utilizados por actuarios para calcular dichas cantidades. Evaluamos nuestros supuestos anualmente por lo menos. Dichos supuestos están descritos en la Nota 15 de los estados financieros consolidados e incluyen, entre otros elementos, la tasa de descuento, la tasa de retorno de largo plazo de los activos y las tasas de crecimiento de los sueldos y de ciertos factores relacionados con los empleados como rotación, edad de retiro y mortalidad. Todos los supuestos incluyen los riesgos económicos de cada país en los que operamos.

De acuerdo con los PCGA mexicanos, los resultados actuales que difieran de nuestros supuestos se calculan y se amortizan en periodos futuros y por lo tanto, generalmente afectan nuestro gasto devengado y la obligación de pago en estos periodos futuros. Si bien consideramos que nuestros supuestos son adecuados, cambios significativos respecto a nuestra experiencia actual o cambios significativos en nuestros supuestos podrían afectar materialmente nuestras obligaciones de pago de pensiones y otros compromisos hacia el jubilado, y nuestro gasto futuro.

La siguiente tabla es un resumen de los tres supuestos clave que serán usados para determinar el gasto por pensión anual de 2005, junto con el impacto del gasto de la pensión por variación del 1% en la tasa asumida:

<b>Supuesto</b>	<b>Tasa 2005 (en términos reales) <sup>(1)</sup></b>	<b>Impacto de 1% de cambio (millones) <sup>(2)</sup></b>
<b>Subsidiarias mexicanas:</b>		
Tasa de descuento.....	6.0%	— <sup>(3)</sup>
Incremento en la tasa de los salarios .....	2.0%	+ Ps. 73
Rendimiento sobre los activos a largo plazo .....	6.0%	- Ps.(2)
		— <sup>(3)</sup>
		- Ps. 125
<b>Subsidiarias no mexicanas:</b>		
Tasa de descuento.....	4.5%	+ Ps. (59)
Incremento en la tasa de los salarios .....	1.5%	- Ps. 10
Rendimiento sobre los activos a largo plazo .....	4.5% <sup>(4)</sup>	+ Ps. 10
		- Ps. (59)
		- Ps. 10

<sup>(1)</sup> Calculado utilizando una fecha de medición de noviembre de 2004.

<sup>(2)</sup> “+” se refiere al 1% de incremento, “-” indica un decremento del 1%. El impacto no es el mismo por el 1% de incremento como lo es por el 1% de decremento, debido a que las tasas no son lineales.

<sup>(3)</sup> Menos de +Ps. 1 millón.

<sup>(4)</sup> No aplica para Colombia, Nicaragua y Guatemala.

Los nuevos requerimientos de los PCGA en México de acuerdo al boletín D-3, “Obligaciones Laborales”, aclaran que el costo del periodo total relacionado con el plan de pensiones debe reportarse arriba de la línea de utilidad de operación. Históricamente, registrábamos los costos de financiamiento relacionados con el plan de pensiones como parte de nuestro gasto neto por intereses y la amortización de servicios pasados como otros gastos. En cumplimiento con estos nuevos requerimientos, reclasificamos estos costos arriba de la línea de utilidad de operación. Para efectos de hacer las cifras comparables, se reclasificaron también los períodos previos.

*Impuesto sobre la renta.* Reconocemos los impuestos diferidos al activo y al pasivo basado en las diferencias entre el estado financiero que refleja las cifras y la base de impuestos sobre activos y pasivos. Regularmente revisamos la recuperación de nuestros impuestos diferidos activos y establecemos una provisión de valuación basada en los ingresos gravables históricos, proyectamos el ingreso gravable futuro y los tiempos esperados para las reversiones de las diferencias temporales existentes. En caso de que estos estimados y supuestos relacionados cambien en el futuro, es posible que registremos provisiones de valuación adicionales contra nuestros impuestos diferidos al activo, lo que puede resultar en impuesto sobre la renta adicional.

*Contingencias legales y fiscales.* Estamos sujetos a una serie de contingencias y demandas relacionados con procesos legales y fiscales como se describe dentro de “-Contingencias”. Debido a su naturaleza, estos procedimientos legales contienen ciertos elementos inciertos incluyendo, fallos de las cortes, negociaciones entre las partes afectadas y acciones gubernamentales, entre otros. La administración evalúa periódicamente decisiones no favorables en dichas contingencias y dispone un pasivo y/o divulga las circunstancias relevantes apropiadamente. En el caso de que una decisión desfavorable de un proceso legal o demanda sea probable y la cantidad pueda ser estimada razonablemente, determinamos un pasivo para dicha pérdida.

## **Nuevos Pronunciamientos Contables**

### **PCGA Mexicanos**

Los siguientes boletines han sido emitidos bajo los PCGA en México, la aplicación de los mismos es obligatoria a partir de enero de 2005. No anticipamos que estos estándares tendrán un efecto significativo sobre nuestra posición financiera o resultados de operación.

*Boletín D-3, “Obligaciones laborales” (“D-3”).* El Boletín D-3 revisado establece: (1) reglas contables para los beneficios post-retiro diferentes a las pensiones, los cuales de conformidad con la Circular No. 50 previamente eran reguladas por la Norma Internacional de Contabilidad No. 19; (2) las reglas contables para el tratamiento de las reducciones y la terminación anticipada de los beneficios post retiro diferentes a las pensiones; y (3) la reglas contables para pagos de indemnizaciones resultado de reestructuras y pagos de indemnizaciones resultado de situaciones distintas a reestructuraciones.

*Boletín C-10 “Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura” (“C-10”).* El Boletín C-10 establece el detalle de los lineamientos a seguir para la valuación, presentación y divulgación de los instrumentos financieros derivados. En adición, establece las condiciones a considerar en los instrumentos derivados contratados como cobertura, y clasifica la cobertura como se muestra a continuación: (1) valor de mercado; (2) flujo de efectivo, y (3) moneda extranjera, para propósitos de definir opcionalmente la ganancia o la pérdida que resulta de la valuación de los instrumentos de cobertura a su valor de mercado deberá ser registrado en los resultados del año en que se genera o como otra partida de utilidad integral. Esta nueva regla es substancialmente igual en PCGA mexicanos y U.S. GAAP.

*Boletín C-2, “Documento de Adecuaciones al Boletín” (“C-2”).* Las adecuaciones al Boletín C-2 establecen que la ganancia ó pérdida atribuible a los cambios en el valor de mercado de los instrumentos clasificados como disponibles para su venta y su efecto monetario, deberá ser reconocido en la utilidad integral, y la actualización de su venta deberá ser reconocida como ingreso. El Boletín C-2 no prevé que la transferencia de instrumentos financieros originalmente clasificados como comerciales son disponibles para su venta, mantenerlos hasta su vencimiento ó viceversa. A las adecuaciones al Boletín C-2 en adición se le incorporarán reglas detalladas para reconocer el deterioro en el valor de los instrumentos financieros. Esta nueva regla revisada es substancialmente igual en PCGA mexicanos y U.S. GAAP.

*Boletín B-7 “Adquisiciones de negocios” (“B-7”).* El Boletín B-7 establece: (1) el método de compra como único método aceptable para contabilizar la combinación de negocios y que el IAS No. 22, “Combinación de Negocios”, ya no será supletorio a los PCGA mexicanos; (2) La prohibición de la amortización del crédito mercantil; (3) reglas específicas para la adquisición del interés minoritario y la transferencia de activos o intercambio de acciones entre compañías bajo un control común; y (4) adecuaciones de reglas para el reconocimiento de los activos intangibles en una combinación de negocios de acuerdo con el Boletín C-8. Esta nueva regla revisada es substancialmente igual en PCGA mexicanos y U.S. GAAP.

Los siguientes boletines han sido emitidos bajo los U.S. GAAP, la aplicación de los mismos es requerida según se indica. No anticipamos que estos estándares tendrán un impacto significativo sobre nuestra posición financiera o resultados de operación.

*SFAS 123R “Pagos basados en acciones” (“SFAS 123R”).* Elimina la opción de realizar provisiones sobre la medición del valor intrínseco de los bonos de compensación en acciones emitidos para los empleados de acuerdo a la Opinión No. 25 del Accounting Principles Board (“APB”) “Contabilidad para la Emisión de Acciones para los Empleados”. Mayormente, el SFAS 123R requiere que la Compañía realice la medición del costo de los servicios laborales en intercambio de un bono en instrumentos de capital basados en la fecha de garantía a valor de mercado del bono. Este costo será reconocido en el periodo (usualmente en el periodo corriente). SFAS 123R aplica para todos los bonos garantizados posteriores a la fecha efectiva requerida y bonos modificados, recomprados o cancelados posteriores a la fecha. SFAS 123R entrará en vigor al cierre del año fiscal terminado al 31 de diciembre de 2006.

*SFAS 153 “Intercambio de Activos no Monetarios” (“SFAS 153”) – Adecuaciones al APB Opinión No. 29.* En diciembre de 2004, el FASB emitió el SFAS No. 153 - Adecuaciones a la opinión No. 29 de los APB, “Contabilidad para las Transacciones No Monetarias” para eliminar la excepción a los intercambios de activos no monetarios o activos productivos similares y reemplazarlo con una excepción general para intercambio de activos no monetarios que no tengan un efecto comercial. El SFAS 153 es aplicable para los intercambios de activos no monetarios que ocurran en periodos fiscales comenzados después del 15 de junio de 2005.

*EITF 03-1 “Significado de Deterioro de Otros Temporales y su Aplicación a Ciertas Inversiones” (“EITF 03-1”).* En marzo de 2004, la Emerging Issues Task Force (“EITF”) confirmó como consenso la emisión del EITF No. 03-1. El objetivo de esta emisión es proveer guías para la determinación cuando se

trate de una inversión considerada deteriorable, aún si el deterioro es no temporal, así como la medición de la pérdida por deterioro. La guía también incluye consideraciones contables subsecuentes para el reconocimiento del deterioro no temporal y requiere ciertas revelaciones sobre pérdidas no realizadas que no hayan sido reconocidas como deterioro no temporal. En septiembre de 2004, El FASB emitió el FASB Staff Position (“FSP”) que difiere la fecha efectiva de entrada en vigor correspondiente a las mediciones y reconocimientos incluidas en el EITF 03-1. Las revelaciones requeridas por el EITF 03-1 no han sido diferidas y son efectivas para los periodos anuales terminados después del 15 de junio de 2004. EITF 03-1 estuvo en efecto para el año terminado el 31 de diciembre de 2004, sin embargo no fue necesario revelar información adicional.

## Resultados de las operaciones

La tabla que se muestra a continuación muestra nuestros estados de resultados consolidados para los años que terminaron el 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002:

	Por el año terminado el 31 de diciembre de			
	2004 <sup>(1)</sup>	2004	2003 <sup>(2)</sup>	2002
	(millones de dólares americanos o pesos mexicanos al 31 de diciembre de 2004, excepto la información por acción)			
Ingresos:				
Ventas netas.....	\$ 4,153	Ps. 46,290	Ps. 37,876	Ps. 19,432
Otros ingresos operativos.....	19	209	245	154
Ingresos totales.....	4,172	46,499	38,121	19,586
Costo de ventas.....	2,150	23,964	19,367	9,098
Utilidad bruta.....	2,022	22,535	18,754	10,488
Gastos operativos:				
Administrativos.....	243	2,705	2,091	1,548
Ventas.....	1,088	12,134	9,564	4,033
	1,331	14,839	11,655	5,581
Amortización de intangibles.....	—	—	—	41
Utilidad de operación.....	691	7,696	7,099	4,866
Costo integral del financiamiento:				
Gastos financieros.....	228	2,531	1,625	366
Productos financieros.....	(24)	(266)	(251)	(277)
(Ganancia) pérdida cambiaria, neta.....	3	38	2,136	(257)
Ganancia (pérdida) por posición monetaria.....	(135)	(1,505)	(928)	(416)
	72	798	2,582	(584)
Otros gastos, neto.....	37	408	260	638
Utilidad del año antes de impuesto sobre la renta, participación de los trabajadores en las utilidades.....	582	6,490	4,257	4,812
Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades.....	95	1,063	1,776	2,012
Utilidad neta para el año.....	\$ 487	Ps. 5,427	Ps. 2,481	Ps. 2,800
Utilidad neta mayoritaria.....	\$ 485	Ps. 5,404	Ps. 2,463	Ps. 2,800
Utilidad neta minoritaria.....	2	23	18	—
Promedio ponderado de acciones en circulación (millones).....	1,846	1,846	1,704	1,425
Utilidad neta mayoritaria por acción (básica y diluida)	\$ 0.26	Ps. 2.93	Ps. 1.45	Ps. 1.96

(1) Se utilizó el tipo de cambio de Ps.11.146 por \$1.00 para la conversión de las cantidades en dólares americanos, únicamente para la conveniencia del lector.

(2) Incluye los territorios adquiridos de Panamco a partir de mayo de 2003.

## Resultados por Segmento

La siguiente tabla muestra cierta información financiera para cada uno de nuestros segmentos por los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002. Para el año que terminó el 31 de diciembre de 2002, reportamos nuestros resultados de operación en dos segmentos, México y Argentina. Ver nota 24 de nuestros estados financieros consolidados para obtener información más detallada por segmento.

	<b>Año terminado al 31 de diciembre de</b>		
	<b>2004</b>	<b>2003<sup>(2)</sup></b>	<b>2002</b>
	(millones de pesos mexicanos)		
<b>Ventas netas</b>			
México.....	Ps. 26,559	Ps. 24,784	Ps. 17,646
Centroamérica <sup>(1)</sup> .....	3,454	2,273	—
Colombia .....	4,066	2,773	—
Venezuela .....	4,772	2,881	—
Brasil .....	5,120	3,170	—
Argentina .....	2,337	1,995	1,786
<b>Ingresos totales</b>			
México.....	Ps. 26,658	Ps. 24,904	Ps. 17,718
Centroamérica <sup>(1)</sup> .....	3,459	2,277	—
Colombia .....	4,066	2,773	—
Venezuela .....	4,776	2,884	—
Brasil .....	5,137	3,182	—
Argentina .....	2,451	2,101	1,868
<b>Utilidad bruta</b>			
México.....	Ps. 14,041	Ps. 13,238	Ps. 9,845
Centroamérica <sup>(1)</sup> .....	1,670	1,123	—
Colombia .....	1,890	1,254	—
Venezuela .....	2,002	1,242	—
Brasil .....	1,973	1,145	—
Argentina .....	959	759	643
<b>Utilidad de operación</b>			
México.....	Ps. 5,519	Ps. 5,775	Ps. 4,835
Centroamérica <sup>(1)</sup> .....	419	217	—
Colombia .....	433	312	—
Venezuela .....	375	264	—
Brasil .....	458	169	—
Argentina .....	383	221	31

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

(2) Incluye los territorios adquiridos desde mayo de 2003.

## Resultados de Operaciones por el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2004 Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2003.

*Nuestros resultados de operación incorporan los territorios adquiridos de Panamco desde mayo de 2003. Por lo tanto, los territorios adquiridos han sido incorporados para los doce meses de 2004 pero solo para ocho meses de 2003.*

## Resultados de Operación Consolidados

**Ventas Netas.** Las ventas netas consolidadas crecieron en un 22.2% a Ps. 46,290 millones en el 2004, comparado con Ps. 37,876 millones en el 2003. La incorporación de los resultados de los territorios adquiridos para el año completo de 2004, compensó por completo la disminución en ventas de nuestros territorios mexicanos y colombianos.

El volumen de ventas consolidado fue de 1,855.3 millones de cajas unidad en el 2004 comparado con 1,450.5 millones de cajas unidad en 2003, un incremento de 27.9%. El 92.2% de este incremento se debe a la incorporación de los territorios de adquiridos para los doce meses de 2004. El incremento restante fue resultado del crecimiento del volumen de refrescos, particularmente en la marca *Coca-Cola*, lo cual compensó por completo la disminución en el volumen de ventas de agua en garrafón en México y Colombia y la disminución en el volumen de ventas de refresco de sabor en Colombia y Brasil. La introducción de nuevas presentaciones familiares y los esfuerzos de segmentación de producto y empaque en nuestros canales de distribución contribuyeron significativamente a estos resultados. El precio promedio por caja unidad consolidado decreció 4.4% de Ps. 26.11 en el 2003 a Ps. 24.95 en el 2004, debido principalmente a la disminución en el precio promedio de refrescos en nuestros territorios históricos en México y a menores precios en los nuevos territorios adquiridos.

**Otros Ingresos Operativos.** Otros ingresos operativos disminuyeron 15.0% a Ps. 209 millones en 2004 de Ps. 246 millones en 2003. Otros ingresos operativos consisten principalmente de ventas a otros embotelladores en relación a los acuerdos de maquila en Argentina, ingresos de la venta de desechos de botellas de plástico reciclable y de la venta de materiales de punto de venta para el negocio de fountain.

**Costo de Ventas.** El costo de ventas consolidado incrementó a Ps. 23,964 millones en el 2004 de Ps. 19,367 en 2003, como resultado de la incorporación de los resultados del año completo de 2004 de los territorios adquiridos. Como porcentaje de los ingresos totales, el costo de ventas incrementó 0.7%, debido principalmente a un precio promedio por caja unidad menor. Como mencionamos más adelante, el incremento en el costo de materias primas se compensó por mejoras operativas y por la revaluación de las monedas locales en los territorios que operamos.

Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente concentrado para refrescos y endulzantes), materiales de empaque, gastos por depreciación atribuibles a nuestras plantas productivas, sueldos y otros gastos laborales asociados con la fuerza laboral de nuestras plantas productivas y gastos de fabricación. Los precios del concentrado se determinan como un porcentaje neto de impuestos del precio al público de nuestros productos. Ver "Punto 4. Información de la Compañía-La Compañía-Materias Primas."

**Gastos de Operación.** Los gastos de operación consolidados fueron de Ps. 14,839 millones en el 2004, un incremento de 27.3% comparado con 2003, como resultado de la incorporación de los resultados del año completo de los territorios adquiridos de 2004. Como porcentaje de las ventas totales, los gastos de operación incrementaron 130 puntos base, debido a una menor absorción de costos fijos como resultado de un menor precio promedio por caja unidad. Los gastos de operación por caja unidad permanecen prácticamente sin cambio debido a la implementación de iniciativas de reducción de costos a lo largo de nuestros territorios; y a mejores prácticas comerciales y de distribución.

Incurrimos en varios gastos en relación con la distribución de nuestros productos. Este tipo de costos se incluye en el rubro de gastos de venta. Durante 2003 y 2004, nuestros costos de distribución fueron de Ps. 6,348 millones y Ps. 5,196 millones, respectivamente. El excluir este tipo de cargos del rubro de costo de ventas puede resultar en que nuestra utilidad bruta no sea comparable con la de otras compañías, la cual puede incluir todos los gastos relacionados a la red de distribución dentro del costo de ventas al calcular la utilidad bruta (o una medida equivalente).

**Utilidad de Operación.** La utilidad de operación consolidada creció a Ps. 7,696 millones en el 2004, de Ps. 7,099 millones en el 2003, principalmente como resultado de la incorporación de las ventas del año completo de los territorios adquiridos. La utilidad de operación como porcentaje de los ingresos totales decreció 200 puntos base durante 2004, de 18.6% a 16.6%, como resultado principalmente de la incorporación de nuestros territorios adquiridos, los cuales tienen menores márgenes de operación y la disminución del precio promedio por caja unidad.

**Costo Integral de Financiamiento.** El término “resultado integral de financiamiento” hace referencia a los efectos financieros combinados del gasto de interés neto de los ingresos por intereses, ganancias o pérdidas netas y ganancias o pérdidas netas en la posición monetaria. Las ganancias o pérdidas netas representan el impacto de las variaciones en el tipo de cambio sobre los activos o pasivos denominados en divisas distintas a la moneda local. Una pérdida cambiaria tiene lugar si un pasivo se denomina en una divisa extranjera que se aprecia con relación a la divisa local entre la fecha en que se adquiere el pasivo o a principios del periodo, lo que suceda primero y la fecha en que es repagada o el final del periodo, lo que ocurra primero, ya que la revaluación de la divisa extranjera produce un aumento en la cantidad de moneda local que debe convertirse para el repago de la cantidad específica del pasivo en divisa extranjera. La ganancia o pérdida en posición monetaria se refiere al impacto de la inflación local en los activos y pasivos monetarios.

Durante 2004, registramos, una pérdida en el resultado integral de financiamiento de Ps. 798 millones, lo que representa una disminución de 69.1% comparado con el 2003. Esta disminución fue el resultado combinado de una caída en la pérdida cambiaria debido a la revaluación del peso mexicano frente al dólar americano, aplicada a nuestra deuda denominada en dólares, y ganancias en nuestra posición monetaria, como resultado del incremento en nuestros pasivos monetarios, lo cual compensó parcialmente el incremento en el gasto de intereses.

**Otros gastos.** Otros gastos incrementaron a Ps. 408 millones en el 2004 de Ps. 260 millones en el 2003, como resultado principalmente del registro de un complemento de los gastos de reestructura derivados de la incorporación de los territorios adquiridos.

**Impuestos sobre la Renta, Impuesto al Activo y Participación de los Trabajadores en las Utilidades.** El impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en las utilidades decreció de Ps. 1,776 millones en el 2003 a Ps. 1,063 millones en el 2004. La tasa efectiva de impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en utilidades consolidada disminuyó de 41.7% en el 2003, a 16.4% en el 2004 como resultado principalmente de beneficios no-recurrentes de Ps. 1,311 millones derivados de la ganancia de un juicio fiscal y Ps. 172 millones de una reducción de los impuestos diferidos por pagar en México, derivado de una reducción en la tasa de impuesto hacia el futuro en México.

**Utilidad Neta.** La utilidad neta mayoritaria consolidada incrementó 119.3% a Ps. 5,404 millones en el 2004 de Ps. 2,463 en el 2003, como resultado de lo mencionado anteriormente. La utilidad por acción (“UPA”) fue de Ps. 2.93 (\$ 2.63 por ADR) compara con Ps. 1.45 (\$ 1.30 por ADR), calculada en base a 1,846 millones de acciones en circulación (cada ADR representa 10 acciones).

## **Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico**

### **México**

**Ventas Netas.** Las ventas netas en México fueron de Ps. 26,559 millones en el 2004 comparado con Ps. 24,784 millones en el 2003, un incremento de 7.2% debido a la incorporación del año completo de los resultados de los territorios adquiridos, lo cual compensó una caída de ventas netas en nuestros territorios originales y los territorios adquiridos. El precio promedio por caja unidad fue de Ps. 26.83 comparado con Ps. 29.18 en 2003. El precio promedio por caja unidad de refrescos fue de Ps. 30.10 durante el 2004 comparado con Ps. 32.53 en el 2003. El precio promedio por caja unidad fue impactado negativamente por:

- la mayor parte del volumen incremental proveniente de nuestros territorios fuera del Valle de México, los cuales tienen un precio promedio por caja unidad menor.
- una mezcla de empaque distinta debido a la incorporación del volumen de ventas de garrafón para el año completo de 2004, el cual tiene un precio promedio por caja unidad menor.
- un ligero cambio en la mezcla de volumen hacia presentaciones familiares, los cuales tienen un precio promedio por caja unidad menor.

El volumen total de ventas fue de 990 millones de cajas unidad en el 2004, un incremento de 16.4% comparado con 2003 debido a la incorporación del año completo de los territorios adquiridos. La caída en el volumen de ventas de agua en garrafón fue resultado de las iniciativas de precio y segmentación de canales implementadas para incrementar la rentabilidad de nuestro negocio de agua en garrafón. El crecimiento en el volumen de refrescos fue impulsado principalmente por un fuerte crecimiento de nuestros refrescos de sabores, incluyendo Mundet Multi-sabores, Fanta Naranja y Lift Golden, los cuales representaron la mayoría del volumen incremental de refrescos; y también por el crecimiento del volumen de ventas de la marca Coca-Cola.

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta fue de Ps. 14,041 millones, representando un margen bruto de 52.7% en el 2004 comparado con 53.2% en el 2003. Durante 2004 experimentamos incrementos de precios en materias primas, particularmente azúcar y botellas de plástico. Las presiones en los costos de materias primas y un entorno competitivo más complejo, el cual no nos permitió incrementar precios, fueron parcialmente compensados por las sinergias obtenidas con la integración de los territorios adquiridos, en conjunto con la implementación de algunas iniciativas para reducir costos como el aligeramiento de las botellas de plástico que nos permite utilizar menos resina y el mayor uso de azúcar estándar como porcentaje de la mezcla de edulcorante, la cual tiene un menor precio que el azúcar refinada.

La utilidad de operación fue de Ps. 5,519 millones, resultando en un margen de operación de 20.7% comparado con un margen de operación de 23.2% en el 2003, como resultado de una menor absorción de los costos fijos como resultado de un menor precio promedio por caja unidad.

## **Centroamérica**

**Ventas Netas.** Las ventas netas en Centroamérica fueron de Ps. 3,454 millones durante el 2004, un incremento de 52.0% comparado con 2003. Más del 90% del crecimiento fue resultado de la incorporación de los territorios adquiridos para el año completo de 2004. El precio promedio por caja unidad fue de Ps. 31.23, comparado con un precio promedio de Ps. 31.18 en el 2003. Durante el año, implementamos incrementos tácticos de precio en todos los territorios que conforman la operación de Centroamérica, compensando parcialmente el menor precio promedio por caja unidad debido al volumen incremental de presentaciones familiares.

El volumen total de ventas alcanzó 111 millones de cajas unidad en el 2004, representando un incremento de 52% comparado con 2003, como resultado principalmente de la incorporación los territorios adquiridos para el año completo de 2004. El resto de crecimiento fue debido a:

- un sólido desempeño de la categoría de colas, especialmente en Nicaragua y Costa Rica, y
- el crecimiento de los refrescos de sabores.

**Utilidad de operación.** La utilidad bruta fue de Ps. 1,670 millones en el 2004, representando un margen bruto de 48.3% comparado con 49.3% en el 2003. Durante el año experimentamos presión en los costos de las materias primas a lo largo de la región, lo cual presionó adversamente el margen bruto. La utilidad de operación fue de Ps. 419 millones, resultando en un margen de operación de 12.1% comparado con un margen de operación de 9.6% en el 2003, apoyado por los ahorros obtenidos con la implementación de mejores prácticas comerciales y de distribución, un mayor componente fijo en nuestro esquema de compensación de preventa y una transformación en la rentabilidad de nuestra operación en Guatemala.

## **Colombia**

**Ventas Netas.** Las ventas netas en Colombia alcanzaron Ps. 4,066 millones durante 2004, un incremento de 46.6% comparado con 2003, como resultado principalmente de la incorporación de los territorios de Panamco para el año completo de 2004, lo cual compensó por completo la disminución en ventas netas como resultado de un menor volumen de ventas. El precio promedio por caja unidad fue de Ps. 24.30 en el año comparado con Ps. 24.33 en el 2003. El precio promedio por caja unidad permaneció relativamente estable durante el año debido a:

- incrementos de precio tácticos implementados sobre una base de precios en declive a principios de año, derivada del volumen incremental en presentaciones familiares; y
- la revaluación del peso colombiano frente al dólar americano hacia finales del año, la cual incremento las ventas netas registradas en nuestros estados financieros en pesos mexicanos de acuerdo a los PCGA en México.

El volumen total de ventas fue de 167 millones de cajas unidad durante el 2004, un incremento de 46.5% comparado con 2003, como resultado principalmente de la incorporación de los territorios adquiridos para el año completo de 2004, lo cual compensó por completo la disminución del volumen de ventas de los refrescos de sabores y del agua en garrafón. La disminución en el volumen total de ventas fue resultado principalmente de una estrategia de racionalización de activos que tiene como fin reducir la producción de agua embotellada vendida en empaques menos rentables y un entorno competitivo más complicado en la categoría de refrescos de sabores.

La mayoría de la disminución en los volúmenes de refrescos de sabores fue generada por presentaciones personales, la cual fue parcialmente compensada por un crecimiento importante en nuestra presentación de 0.6 litros no-retornable y por nuestras presentaciones familiares incluyendo nuestra nueva presentación retornable de 1.25 litros de la marca Coca-Cola y Quatro, nuestro empaque promocional de Navidad para Coca-Cola de 3.0 litros en PET no-retornable y por nuestras presentaciones en PET no-retornables existentes en tamaños de 1.25, 2.0 y 2.25 litros para refrescos de sabores y marca Coca-Cola.

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta fue de Ps. 1,890 millones, alcanzando un margen bruto de 46.5% en el año comparado con 45.2% en el 2003. El incremento en el margen bruto fue resultado de:

- la disminución en el precio del azúcar;
- ahorros logrados por la racionalización de nuestra base de manufactura; y
- la revaluación del peso colombiano frente al dólar americano, aplicada a nuestros costos denominados en dólares americanos.

La utilidad de operación fue de Ps. 433 millones, alcanzando un margen de operación de 10.6% comparado con 11.3% en el 2003. Las mejoras en las prácticas comerciales y de distribución, así como la optimización del personal, compensaron parcialmente los mayores costos de flete derivados de nuestra racionalización de activos de manufactura.

## **Venezuela**

**Ventas netas.** Las ventas netas fueron de Ps. 4,772 millones en el 2004 comparado con Ps. 2,881 en el 2003, como resultado de la incorporación de los territorios adquiridos para el año completo de 2004, lo cual represento un 59% del incremento de nuestras ventas netas. Durante el 2004, implementamos incrementos tácticos de precio en el primer y tercer trimestre de 2004, resultando en un precio promedio por caja unidad de Ps. 27.63 comparado con Ps. 26.17 en el 2003.

El volumen total de ventas alcanzó 173 millones de cajas unidad en el 2004, un incremento de 56.9% comparado con 2003, como resultado de la incorporación de los territorios adquiridos para el año completo de 2004, lo cual representó aproximadamente el 66% del incremento en el volumen de ventas. El incremento en el volumen total de ventas también fue resultado de un fuerte crecimiento a lo largo de todas nuestras categorías de bebidas,

El volumen incremental fue impulsado principalmente por la marca *Coca-Cola*, por la marca de protección de valor Grapette y por Hit, la marca de refresco multi-sabores. Nuestras presentaciones familiares contribuyeron con el volumen incremental, incluyendo las nuevas presentaciones de plástico no-retornable de 2.25 y 3.1 litros de la marca de protección de valor Grapette.

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta fue de Ps. 2,002 millones en el 2004, representado un margen bruto de 41.9% comparado con 43.1% en el 2003. Durante el año experimentamos presión en los

costos de materia prima, principalmente botellas de plástico y azúcar; y un cambio en la mezcla del volumen de ventas hacia presentaciones no-retornables, las cuales tienen un costo promedio por caja unidad mayor.

La utilidad de operación fue de Ps. 375 millones en el 2004, resultando en un margen de operación de 7.9%, comparado con 9.2% en el 2003. Los gastos de operación se vieron impactados por:

- incrementos salariales implementados durante el año;
- un mayor número de ejecutivos de alto nivel que fueron reubicados para fortalecer nuestras operaciones en Venezuela; y
- incrementos en los costos de fleteo significativamente por arriba de la inflación.

## **Brasil**

**Ventas Netas.** Las ventas netas en Brasil fueron de Ps. 5,120 millones en 2004, un incremento de 61.5% como resultado principalmente de la incorporación de los resultados adquiridos para el año completo de 2004, lo cual representó aproximadamente el 83% de este crecimiento. El precio promedio por caja unidad fue Ps. 18.90 comparado con Ps. 17.95 en el 2003, este incremento fue resultado de:

- iniciativas de segmentación de precios en el mercado;
- incrementos de precio tácticos; y
- la revaluación del Real en Brasil.

El volumen total de ventas fue de 271 millones de cajas unidad en el 2004, un incremento de 53.5% comparado con el 2003, como resultado principalmente de la incorporación de los territorios adquiridos para el año completo de 2004, lo cual representó el 94% del crecimiento de volumen total de ventas. Un fuerte enfoque en la marca Coca-Cola y un sólido crecimiento en el volumen de ventas de agua en presentaciones personales, compensaron por completo la disminución del volumen de ventas de nuestros refrescos de sabores.

La mayoría del crecimiento de volumen total provino de presentaciones familiares, incluyendo nuestras presentaciones en botellas de plástico no-retornables de 1.5, 2.25, 2.5 y 3.0 litros, como resultado de nuestra estrategia de diversificación de las presentaciones de 2.0 litros botella de plástico no-retornable y lata de 12 onzas

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta fue Ps. 1,973 millones en el 2004, alcanzando un margen bruto de 38.4% comparado con 36.1% en el 2003, reflejando ahorros logrados por el cierre de una planta de manufactura y menores costos de edulcorante.

La utilidad de operación fue Ps. 458 millones alcanzando un margen de operación de 8.9% durante el 2004 comparado con 5.4% en el 2003. Los gastos de operación por caja unidad decrecieron como resultado principalmente de un mayor apalancamiento operativo debido al incremento en el volumen de ventas y a la implementación de mejores prácticas, incluyendo la disminución de servicios tercerizados y la implementación de estrategias para reducir costos a lo largo de la cadena de valor.

## **Argentina**

**Ventas Netas.** Las ventas netas en Argentina alcanzaron Ps. 2,337 millones, un incremento de 17.1% comparado con ventas netas de Ps. 1,995 en el 2003, como resultado de un crecimiento en el volumen total de ventas de 14%. El precio promedio por caja unidad creció 2.8% durante el año a Ps. 16.20 de Ps. 15.76 en el 2003, como resultado principalmente de incrementos de precio implementados durante el año.

El volumen total de ventas fue de 144 millones de cajas unidad en el 2004, un incremento de 14.0% comparado con el 2003. En el 2004 las marcas principales generaron aproximadamente 45% del

volumen incremental; la marca de protección de valor, Taí, generó el 40% y las marcas que vendemos a un sobreprecio (Premium) representaron la mayor parte de la diferencia.

La mayoría del volumen incremental total provino de nuestras presentaciones retornables, incluyendo la presentación de vidrio retornable de 1.25 litros para las marcas principales y la presentación de 2.0 litros PET retornable sólo para la marca Coca-Cola, representando cerca del 50% del incremento de volumen.

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta fue Ps. 959 millones durante el 2004, alcanzando un margen bruto de 39.1%, una mejora de 300 puntos base comparado con el 2003. Esta mejora fue impulsada principalmente por:

- un mayor volumen de ventas;
- mayores precios promedio por caja unidad; y
- un cambio favorable en la mezcla del volumen de ventas hacia presentaciones retornables, las cuales tienen un menor costo por caja unidad.

Durante 2004, la utilidad de operación en nuestros territorios argentinos alcanzó Ps. 383 millones, un incremento de 73.3% comparado con Ps. 221 millones en el 2003 y el margen de operación creció 15.6% en el 2004 de 10.5% en el 2003. Los gastos de operación como porcentaje de las ventas totales decrecieron 210 puntos base de 25.6% en el 2003 a 23.5% en el 2004, como resultado principalmente de una mayor absorción de costos fijos debido a mayores ingresos y a una reducción de 15.5% del gasto de administración. La utilidad de operación en 2004.

#### **Resultados de Operación por el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2003 Comparado con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 2002.**

*Nuestros resultados de operación incorporan los territorios adquiridos de Panamco desde mayo de 2003. Por lo tanto, los territorios adquiridos han sido incorporados para ocho meses de 2003 pero no fueron incorporados para 2002.*

#### **Resultados de Operación Consolidados**

**Ventas netas.** Las ventas netas consolidadas aumentaron 94.9% llegando a Ps. 37,876 millones en 2003, comparado con Ps. 19,432 millones en 2002, debido a la inclusión de ocho meses de ventas provenientes de los territorios adquiridos durante 2003, así como al aumento en ventas que tuvo lugar en nuestros territorios originales en México y Argentina. El volumen de ventas consolidado aumentó a 1,450.5 millones de cajas unidad en 2003. El precio unitario promedio consolidado por caja disminuyó 16.7%, de Ps. 31.33 en 2002 a Ps. 26.11 en 2003 debido a la incorporación de los nuevos territorios, los cuales tuvieron mayor volumen de ventas en productos de menor rentabilidad.

**Otros Ingresos de Operación.** Otros ingresos de operación aumentaron en un 59.1%, a Ps. 245 millones de pesos en 2003, de Ps.154 millones en 2002. Otros ingresos de operación consisten principalmente en ventas a otros embotelladores de acuerdo a contratos de maquila en Argentina, venta de material de desecho para reciclaje a proveedores de botellas y ventas de materiales para el punto de venta de la operación fountain.

**Costo de Ventas.** El costo de ventas se incrementó a Ps. 19,367 millones en 2003, de Ps. 9,098 millones en 2002, debido a la inclusión de los resultados de ocho meses de 2003 de los territorios adquiridos. Como porcentaje de los ingresos totales, el costo de ventas aumentó 430 puntos base, reflejándose el mayor costo de ventas en los territorios adquiridos, debido principalmente a la variedad de la mezcla de producto y mayores costos de producción. Del mismo modo, nos vimos afectados por el impacto de la devaluación del peso mexicano frente al dólar americano, aplicado a los precios de nuestras materias primas pagadas o determinadas de acuerdo al dólar estadounidense.

**Gastos de Operación.** Los gastos de operación consolidados incrementaron 108.8% a Ps. 11,655 millones en 2003 comparado con Ps. 5,581 millones en 2002, como resultado de la inclusión de los

resultados de ocho meses de 2003 de los nuevos territorios. Como porcentaje de los ingresos totales, los gastos de operación aumentaron 210 puntos base debido a que los costos de distribución en nuestros territorios adquiridos son mayores a los de nuestros territorios originales, así como a la estandarización de las prácticas de mercadotecnia.

Incurrimos en varios gastos relacionados con la distribución de nuestros productos. Incluimos este tipo de gastos en el rubro de gastos de venta en nuestro estado de resultados. Durante 2003 y 2002 nuestros costos de distribución fueron de Ps. 5,196 millones y Ps. 2,291 millones, respectivamente. La exclusión de estos gastos del rubro de costo de ventas podría significar que las cantidades reportadas como margen bruto no sean comparables al de otras compañías, que quizá incluyan todos los gastos relacionados con su red de distribución en el costo de ventas al determinar la utilidad bruta (o una medida equivalente).

**Amortización de Intangibles.** No reconocimos la amortización de intangibles en 2003 debido al cambio en la política contable mencionado anteriormente.

**Utilidad de Operación.** La utilidad de operación consolidada después de la amortización de intangibles incrementó a Ps. 7,099 millones en 2003, de Ps. 4,866 millones en 2002. La utilidad de operación como porcentaje del total de ingresos disminuyó 620 puntos base en 2003, de 24.8% a 18.6%, debido a la inclusión de nuestros territorios adquiridos, lo que ha reducido los márgenes de operación.

**Resultado Integral del Financiamiento.** En 2003 reportamos un gasto de Ps. 2,582 millones en el resultado integral de financiamiento, comparado con la ganancia de Ps. 584 millones en 2002. Este gasto refleja principalmente nuestra nueva posición financiera después de la adquisición de Panamco y el efecto combinado de lo siguiente:

- gastos de interés acumulado relacionado a la deuda existente y la adquisición del financiamiento en el que se incurrió con relación a la transacción de Panamco, que compensó en gran medida el ingreso por intereses generado por nuestra reducción de saldos en efectivo.
- una pérdida cambiaria generada principalmente por la devaluación del peso mexicano frente al dólar estadounidense al aplicarse a nuestra deuda denominada en dólares estadounidenses.
- una ganancia en la posición monetaria consolidada como resultado del ajuste por inflación aplicado a la posición monetaria neta pasiva consolidada.

**Otros Gastos.** Otros gastos disminuyeron de Ps. 638 millones en 2002 a Ps. 260 millones en 2003, principalmente como resultado del ajuste registrado por el deterioro en el 2002 con relación al valor de nuestras operaciones argentinas.

**Impuesto Sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las Utilidades.** El impuesto sobre la renta y la participación de los trabajadores en las utilidades disminuyó de Ps. 2,012 millones en 2002 a Ps. 1,776 millones en 2003. La tasa efectiva consolidada del impuesto sobre la renta y de la participación de los trabajadores en las utilidades fue de 41.7% en 2003, reflejando la tasa de impuestos en México de 44.0% aplicada a la utilidad antes de impuestos de las operaciones mexicanas, que generaron la mayoría del ingreso gravable durante 2003.

**Utilidad Neta.** La utilidad neta consolidada disminuyó 11.4% en 2003, a Ps. 2,481 millones de Ps. 2,800 millones. La utilidad por acción fue de Ps. 1.45 (valor histórico no reexpresado \$1.21 por ADS) en 2003 calculado sobre la base de 1,704.3 millones de acciones promedio ponderado para el año 2003.

## **Resultados Consolidados de Operaciones por Segmento Geográfico**

### **México**

**Ventas Netas.** Las ventas netas en México incrementaron a Ps. 24,784 millones en 2003, de Ps. 17,646 millones en 2002, principalmente como resultado de la incorporación de ocho meses de operación de los territorios adquiridos en 2003. El volumen total de ventas en México aumentó a 850.1 millones de cajas unidad durante 2003 comparado con 504.7 millones de cajas unidad en 2002. A pesar de que el

crecimiento en el volumen total de ventas fue resultado, principalmente de la inclusión de los nuevos territorios, el volumen de ventas también incrementó por lo siguiente:

- sólido desempeño de nuestras nuevas marcas de sabores, incluyendo *Fanta Multi-sabores*, *Fresca toronja rosa* y *Lift manzana verde*;
- aumento en el volumen de ventas de agua embotellada *Ciel* en su presentación de 5.0 litros, especialmente en la región central de México; y
- crecimiento de volumen de la marca *Coca-Cola*.

El efecto de este aumento en volumen sobre nuestras ventas netas se vio mitigado por una disminución del precio promedio por caja unidad en México, que disminuyó a Ps. 29.15 en 2003, principalmente por la incorporación de volúmenes de agua en garrafón proveniente de los territorios de reciente adquisición, los cuáles tienen un costo por caja unidad menor y en menor medida el aumento del tamaño de las presentaciones familiares.

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta fue de Ps. 13,238 millones, representando un 53.2% de los ingresos totales en 2003. El aumento en el precio de la materia prima, el efecto de la devaluación del peso mexicano respecto al dólar americano sobre nuestra materia prima cuyo precio es pagado en o determinado con base en el dólar estadounidense, una economía débil y menor gasto disponible por parte del consumidor, aunado con la migración de presentaciones personales a familiares, resultó en una disminución en los márgenes de operación en 2003. Durante 2003, cerramos las oficinas corporativas de Panamco en la Ciudad de México y Miami, consolidamos cuatro plantas de 16 y consolidamos 29 centros de distribución de 142, introdujimos más de 73,000 nuevos refrigeradores en el mercado y reconfiguramos el sistema de pre-venta y distribución, disminuyendo venta y distribución a través de terceros. La utilidad de operación fue de Ps. 5,775 millones en 2003, alcanzando un 23.2% de margen como un porcentaje de los ingresos totales.

## Centroamérica

**Ventas Netas.** Las ventas netas en Centroamérica fueron de Ps. 2,273 millones en 2003. Durante este periodo, nuestro precio promedio por caja unidad fue de Ps. 31.18. El incremento en el volumen total de ventas en Centroamérica en 2003 se debió a:

- sólido desempeño de la categoría de colas, especialmente en nuestros territorios en Guatemala y Nicaragua; y
- aumento en el volumen de ventas del segmento de refrescos de sabores.

El incremento en el volumen de ventas de nuestras principales marcas en presentaciones retornables así como el aumento en las presentaciones de plástico no retornables, contribuyeron a los resultados durante el año.

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta fue de Ps. 1,123 millones en 2003, alcanzando un margen bruto de 49.3% como porcentaje del total de ingresos durante el mismo periodo. Las negociaciones con proveedores y otras iniciativas para reducir costos compensaron el aumento en costos de empaque denominados en dólares estadounidenses durante el año. Cerramos una de las dos plantas en Panamá y consolidamos dos centros de distribución en la región. La utilidad operativa fue de Ps. 217 millones, alcanzando un margen de utilidad operativa de 9.5% como un porcentaje de los ingresos totales. Consideramos que nuestros territorios en Centroamérica representan oportunidades para desarrollar una base de empaque retornable más efectiva, nuevas alternativas de productos y mejorar las prácticas de ejecución. En Guatemala, sin embargo, nos enfrentamos a un entorno fuertemente competitivo así como a un costo de estructura más caro de lo normal.

## Colombia

**Ventas Netas.** Las ventas netas en Colombia fueron de Ps. 2,773 millones en 2003. Durante este periodo, nuestro precio promedio por caja unidad fue de Ps. 24.30. El volumen total de ventas fue débil durante este periodo debido a:

- bajas ventas de refrescos como resultado de un mercado cada vez más competido con diferentes alternativas de bebidas de bajo precio tales como polvos, jugos naturales y agua de la llave que afectaron a la industria colombiana de refrescos; y
- la reducción en la producción de agua vendida en empaques menos rentables.

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta fue de Ps. 1,254 millones, alcanzando un margen bruto de 45.2% como porcentaje del total de ingresos durante el mismo periodo. Menores volúmenes, mayores costos de empaque y el impacto de la devaluación del peso colombiano frente al dólar estadounidense, aplicado a los gastos denominados en dólares estadounidenses provocaron una disminución en los márgenes. Durante 2003 implementamos un fuerte programa de consolidación de activos buscando aumentar la eficiencia de nuestra red de producción. Convertimos 11 de 17 plantas, en centros de distribución de mayo 2003 a febrero 2004 y también consolidamos cinco centros de distribución como parte de nuestra estrategia, para enfrentarnos a un difícil entorno competitivo. La utilidad operativa fue de Ps. 312 millones, 11.3% como porcentaje del total de ingresos durante 2003.

## Venezuela

**Ventas Netas.** Las ventas netas en Venezuela fueron de Ps. 2,881 millones en 2003. Durante este periodo, nuestro precio promedio por caja unidad fue de Ps. 26.16. El volumen total de ventas en Venezuela fue afectado por:

- inestabilidad política, falta de inventario y una grave recesión económica; y
- cambio en los hábitos de consumo de bebidas debido a la recesión económica del país.

Pudimos mitigar una parte de esta disminución implementando una estrategia de racionalización de activos para aumentar la eficiencia de nuestra red de producción durante el año. El volumen total de ventas mejoró ligeramente a finales de 2003 como resultado de nuestras estrategias de empaque y administración de ingresos. El crecimiento del volumen de la marca *Coca-Cola*, parcialmente compensó la disminución en el volumen de marcas de sabores durante el año.

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta fue de Ps. 1,242 millones en 2003, alcanzando un margen bruto de 43.1% como porcentaje del total de ingresos durante el mismo periodo. La inestabilidad política aunada a una importante devaluación del bolívar frente al dólar estadounidense aplicable a la materia prima pagadera en o determinada en dólares estadounidenses así como una grave disminución en la actividad económica del país, provocaron una contracción de más del 10% del Producto Interno Bruto del país, se vieron parcialmente compensados por los aumentos de precio durante el año. Consolidamos de nueve a seis plantas y dos centros de distribución en 2003. La utilidad operativa alcanzó Ps. 264 millones, llegando a un 9.2% de margen de operación en 2003.

## Brasil

**Ventas Netas.** Las ventas netas en Brasil fueron de Ps. 3,170 millones en 2003. Durante este periodo, nuestro precio promedio por caja unidad fue de Ps. 17.95. En 2003 implementamos la iniciativa de retomar la pre-venta y de depender menos de mayoristas terceros, para así tener más control sobre los puntos de venta lo cual nos permitirá implementar diferentes estrategias de empaque. Lanzamos doce diferentes SKUs para atacar diferentes ocasiones de consumo, incluyendo *Coca-Cola com Limão* (*Coca-Cola con limón*) y *Kuat Laranja* (sabor guaraná con naranja). Tradicionalmente en Brasil la mayoría del consumo provenía de dos diferentes empaques, lata y botella de 2.0 litros. Ahora, estamos diversificando nuestras presentaciones para incentivar la demanda del consumidor en otros empaques. Por ejemplo, nuestra nueva botella de vidrio no retornable de 12 onzas y nuestra nueva botella de vidrio retornable de 0.2 litros ofrecen una combinación de conveniencia y precio razonable para consumo de *Coca-Cola* en el punto de venta. Nuestras nuevas presentaciones PET no retornable de 2.25 litros y 3.0 litros para sabores y marca *Coca-Cola* respectivamente, ofrecen diferentes alternativas de empaque y de estrategias de ventas entre el supermercado y los pequeños detallistas, abriendo una vía para implantar nuestras iniciativas de segmentación y administración de ingresos.

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta fue de Ps. 1,145 millones en 2003, alcanzando un 36.0% como porcentaje del total de ingresos durante 2003. La implementación de nuevas estrategias de

comercialización y de desarrollo de puntos de venta, mejoraron nuestra mezcla de empaque y productos durante el año. Consolidamos una de nuestras cuatro plantas durante 2003. La utilidad operativa fue de Ps. 169 millones, alcanzando un 5.3% como porcentaje a ingresos totales en 2003.

## **Argentina**

**Ventas Netas.** Las ventas netas en Argentina aumentaron un 11.7% en 2003 alcanzando Ps. 1,995 millones, comparado con Ps. 1,786 millones en 2002. Durante 2003, nuestro precio promedio por caja unidad aumentó en un 2.0% a Ps. 15.76 comparado con Ps. 15.45 pesos mexicanos, como resultado del aumento de precios durante el año y el cambio de mezcla hacia nuestras marcas principales en presentaciones retornables así como nuestras marcas premium, las cuales tienen precios promedio más altos por caja unidad que las marcas de protección de valor.

El volumen total de ventas en Argentina aumentó 9.5% alcanzando 126.6 millones de cajas unidad en 2003, comparado con 115.6 millones de cajas unidad en 2002. Creemos que los principales cambios en el volumen en Argentina en 2003 obedecieron a nuestra estrategia de empaque retornable y la recuperación económica de la devaluación del peso argentino en 2002. También experimentamos un cambio de producto de nuestras marcas de protección de valor menos rentables, *Taí* y *Crush*, hacia nuestras principales marcas, *Coca-Cola* y *Fanta*, las cuales aumentaron 15.1% y 40.6% en volumen total de ventas, respectivamente y por primera vez más ventas de marcas premium que las de protección de valor, impulsadas por un 10.9% de aumento en el volumen de la marca *Coca-Cola Light* así como la exitosa introducción de *Fanta Light Naranja* durante el año.

**Utilidad de Operación.** La utilidad bruta alcanzó Ps. 759 millones durante 2003, 36.1% como porcentaje a ingresos totales, un incremento de 170 puntos base comparado con 2002. Este aumento fue principalmente provocado por (1) mayor volumen de ventas, (2) mayor precio promedio por caja unidad, y, (3) una revaluación del peso argentino contra el dólar estadounidense aplicado a los gastos y materia prima denominados en dólares estadounidenses. En Argentina los gastos de operación como porcentaje de los ingresos totales disminuyeron 720 puntos base, de 32.8% en 2002 a 25.6% en 2003, principalmente como resultado de la revaluación del peso argentino contra el dólar estadounidense aplicado a gastos pagaderos en o determinados con base en el dólar estadounidense así como estrictas medidas en el control de costos. La utilidad operativa en 2003 en nuestros territorios argentinos alcanzó Ps. 221 millones y el margen de operación incrementó de 1.7% en 2002 al 10.5% en 2003.

## **Liquidez y Recursos de Capital**

**Liquidez.** La principal fuente de nuestra liquidez es el efectivo que se genera de las operaciones. Una gran mayoría de nuestras ventas se realiza en efectivo y el resto con base en crédito a corto plazo. Tradicionalmente hemos sido capaces de confiar en el efectivo que se genera de las operaciones para fondear nuestros requerimientos de capital de trabajo así como gastos de capital. Nuestro capital de trabajo se beneficia del hecho que realizamos nuestras ventas al contado, mientras que pagamos a los proveedores a crédito. Además del efectivo que se genera de las operaciones, hemos utilizado nuevos préstamos para fondear adquisiciones de nuevos territorios. Nos hemos basado en la combinación de préstamos de bancos tanto mexicanos como internacionales, préstamos en los mercados de capital internacionales y mexicanos.

Nuestra deuda total al 31 de diciembre de 2004 era de Ps. 24,988 millones comparada con Ps. 30,588 millones al 31 de diciembre de 2003. La deuda a corto plazo y la deuda de largo plazo fueron de Ps. 3,272 millones y Ps. 21,716 millones al 31 de diciembre de 2004 respectivamente, comparado con Ps. 3,132 millones y Ps. 27,456 millones al 31 de diciembre de 2003 respectivamente; el efectivo y equivalentes de efectivo al 31 de diciembre de 2004 fue de Ps. 3,603 millones comparado con Ps. 3,021 millones al 31 de diciembre de 2003. Aproximadamente \$ 168 millones en efectivo se consideran restringidos debido a que se encuentran depositados para saldar cuentas por pagar en Venezuela. Al 31 de diciembre de 2004, tuvimos un déficit de capital de trabajo (definido como un exceso de pasivos circulantes sobre activos circulantes) de Ps. 1,637 millones, reflejando cuentas por pagar a proveedores de Ps. 4,144 millones y deuda a corto plazo de Ps. 3,272 millones relacionados principalmente el vencimiento de deuda a largo plazo en julio de 2005.

Como parte de nuestras políticas de financiamientos, esperamos continuar financiando nuestras necesidades de liquidez a partir de operaciones con efectivo. Es posible que en el futuro debamos financiar nuestras necesidades de capital de trabajo y gastos de capital con préstamos a corto plazo o de otro tipo. Al 31 de diciembre 2004, teníamos líneas de crédito aprobadas, las cuáles creemos están disponibles actualmente, por aproximadamente \$ 250 millones (Ps. 2,787 millones), las cuales creemos se encuentran disponibles actualmente, así como una línea de crédito comprometida en dólares americanos por la cantidad de \$ 50 millones (Ps. 557 millones). En diciembre 2003 firmamos un contrato de crédito con The Coca-Cola Company que nos permite tomar un préstamo, en caso de cumplir ciertas condiciones hasta por la cantidad de \$250 millones (Ps. 2,787 millones) antes del 20 de diciembre de 2006 para fondear necesidades de capital de trabajo u otras estrategias corporativas en cualquier momento en el que no esté disponible alguna otra de nuestras líneas de crédito existentes. Sin embargo, como resultado de las regulaciones en algunos países en donde nosotros operamos, puede no ser benéfico o como en el caso de control de cambios en Venezuela, práctico para nosotros, remitir el efectivo generado en operaciones locales para fondear requerimientos de efectivo de otros países. En el caso que decidamos fondear nuestros requerimientos de efectivo en un país en particular por medio de préstamos locales, más que enviar fondos desde otro país

**Fuentes y usos del efectivo.** La siguiente tabla resume las fuentes y usos del efectivo de los tres ejercicios que finalizaron el 31 de diciembre de 2004 de nuestro estado de cambios en la situación financiera:

<b>Principales fuentes y usos del efectivo</b>				
<b>Año terminado el 31 de diciembre</b>				
<b>(millones de dólares americanos y millones de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2003).</b>				
	<b>2004</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
Recursos netos generados por operaciones.....	\$ 711	Ps. 7,866	Ps. 2,845	Ps. 4,205
Recursos netos utilizados en actividades de inversión <sup>(1)(2)</sup> .....	(159)	(1,775)	(33,194)	(1,481)
Recursos netos obtenidos de (utilizados en) actividades de financiamiento <sup>(2)</sup> .....	(452)	(4,970)	26,569	(242)
Dividendos declarados y pagados.....	(48)	(539)	-	(640)

(1) Incluye propiedad, planta y equipo más cargos diferidos e inversión en acciones.

(2) Para 2003, refleja la inversión en acciones de Panamco por la cantidad de Ps.29,648 millones.

## Obligaciones contractuales

La tabla que se muestra a continuación muestra nuestras obligaciones contractuales al 31 de diciembre de 2004.

	Vencimientos				Total
	(en millones de pesos mexicanos)				
	Menos de 1 año	1-3 años	4 -5 años	Más de 5 años	
<b>Deuda a largo plazo</b>					
Pesos mexicanos <sup>(1)</sup> .....	Ps. 2,750	Ps. 3,436	Ps. 4,538	Ps. 5,913	Ps. 16,637
Dólares americanos <sup>(1)</sup> .....	—	2,229	3,541	1,672	7,442
Pesos colombianos.....	307	370	—	—	677
<b>Arrendamientos financiero</b>					
Dólares americanos .....	7	15	2	—	24
<b>Pagos de intereses<sup>(2)</sup></b>					
Pesos mexicanos.....	1,456	2,357	1,436	757	6,006
Dólares americanos .....	498	794	595	48	1,935
Pesos colombianos.....	68	53	—	—	121
<b>Swaps de tasa de interés<sup>(3)</sup></b>					
Pesos mexicanos.....	(160)	(304)	(259)	(93)	(816)
Dólares americanos .....	177	356	354	160	1,047
<b>Swaps de tipo de cambio y de tasa de interés (Dólares americanos a Pesos mexicanos)<sup>(4)</sup></b>					
<b>Arrendamientos operativos</b>					
Pesos mexicanos.....	96	196	109	42	443
Dólares americanos .....	41	65	43	14	163
Quetzales guatemaltecos .....	9	1	—	—	10
Cordobas nicaragüenses .....	4	5	3	—	12
Pesos colombianos.....	8	4	—	—	12
Reales brasileños .....	43	94	178	—	315
<b>Contratos de cobertura sobre materias primas</b>					
Dólares americanos .....	6	—	—	—	6
<b>Contribuciones esperadas a pagar por el plan de pensiones y prima de antigüedad.....</b>					
Otros pasivos a largo plazo <sup>(5)</sup> .....	—	—	—	2,529	2,529

- (1) Incluye el efecto de los swaps de tipo de cambio, de acuerdo a los cuales \$ 140 millones de deuda de largo plazo denominada en dólares americanos es cambiada a pesos mexicanos por la cantidad de Ps. 1,560 millones.
- (2) La tasa de interés fue calculada utilizando la deuda a largo plazo al y las cantidades de tasa de interés nominales al 31 de diciembre de 2004. Los pasivos denominados en dólares americanos fueron convertidos a pesos mexicanos utilizando un tipo de cambio de Ps. 11.146 por dólar americano, el tipo de cambio proporcionado por los intermediarios para saldar obligaciones en moneda extranjera al 31 de diciembre de 2004 y no fueron reexpresados a pesos constantes al 31 de diciembre de 2004.
- (3) Refleja la cantidad de pagos futuros que tendremos que realizar. Estas cantidades fueron calculadas aplicando la diferencia entre los swaps de tasa de interés y las tasas de interés nominales contraídas en la deuda a largo plazo al 31 de diciembre de 2004. Los pasivos denominados en dólares americanos fueron convertidos a pesos mexicanos como se describe anteriormente en el pie de página (1).
- (4) Incluye (1) los swaps de tipo de cambio de dólares americanos a pesos mexicanos en relación a los \$ 140 millones de deuda denominada en dólares americanos contratada a un tipo de cambio de Ps. 11.168 por dólar americano y (2) los swaps de tasa de interés de tasa variable en dólares americanos a tasa fija en pesos mexicanos, las cuales tienen promedios de 2.9% y 10.0%, respectivamente.
- (5) Otros pasivos a largo a plazo refleja pasivos cuya fecha de vencimiento es indefinida y depende de una serie de circunstancias fuera de nuestro control, por lo tanto hemos considerado que estos pasivos tienen un vencimiento de más de cinco años.

## Estructura de deuda

La tabla que se muestra a continuación muestra el desglose de la deuda actual de la Compañía y sus subsidiarias por divisa y tasa de interés al 31 de diciembre de 2004.

Moneda	Porcentaje de la Deuda total <sup>(1)</sup>	Tasa promedio <sup>(2)</sup>	Tasa promedio real <sup>(1)(3)</sup>
Dólares	23.60%	6.69%	7.66%
Pesos Mexicanos	72.80%	9.47%	9.45%
Pesos Colombianos	2.70%	10.10%	10.09%
Bolívares venezolanos	0.30%	11.00%	11.00%
Pesos argentinos	0.50%	5.36%	5.36%

(1) Incluye el efecto de swaps de tipo de cambio de dólares americanos a pesos mexicanos.

(2) Tasa de interés promedio anualizada por divisa al 31 de diciembre de 2004.

(3) Tasa de interés promedio por moneda al 31 de diciembre de 2004 incluyendo los efectos de los swaps de tasa de interés. Ver "Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado – Riesgos Derivados por Tasas de Interés".

## Resumen de instrumentos de deuda significativos

A continuación se muestra un breve resumen al 31 de diciembre de 2004 de nuestra deuda significativa a largo plazo con convenios restrictivos.

*Pagarés al 8.95% con vencimiento en 2006.* El 28 de octubre de 1996 firmamos un contrato de acuerdo con el cual emitimos pagarés al 8.95% con vencimiento en 2006 por la cantidad de \$200 millones (Ps. 2,229 millones). El contrato impone ciertas condiciones en caso de que lleváramos a cabo una consolidación o fusión y restringe la incurrencia en gravámenes y transacciones de venta y de regresar arrendamientos. Además, en caso de un cambio de control, que se define como la incapacidad de The Coca-Cola Company para mantener al menos el 25% de nuestro capital accionario con derecho a voto, sería necesario que presentáramos una oferta para la recompra de los pagarés a valor nominal.

*Pagarés senior al 7.25% con vencimiento en 2009.* El 11 de julio de 1997 nuestra subsidiaria Panamco emitió pagarés senior al 7.25% con vencimiento en 2009 de los que \$290 millones (Ps. 3,232 millones) seguía vigente al 31 de diciembre de 2004. Garantizamos esos pagarés el 15 de octubre de 2003. El contrato implica varias condiciones en caso de que nosotros o Panamco sufriéramos una adquisición o fusión y restringe la incurrencia de gravámenes y transacciones de venta y retroarriendo.

*Créditos Bancarios.* Durante 2004, obtuvimos una serie de préstamos con bancos individuales en pesos mexicanos y dólares americanos, por una suma total de Ps. 5,200 millones y \$ 165 millones (Ps. 1,839 millones) respectivamente. Estos préstamos tienen restricciones sobre gravámenes, cambios fundamentales como fusiones y venta de ciertos activos, nuestra capacidad de incurrir en restricciones sobre la capacidad de nuestras subsidiarias de pagar dividendos y deuda. Además se nos exige mantener un índice de cobertura de gastos de intereses mínimo y cumplir con un índice de apalancamiento máximo. Finalmente, existe un caso de incumplimiento si hubiera un cambio de control, definido como la incapacidad de The Coca-Cola Company de mantener al menos del 25% de nuestro capital accionario con derecho a voto.

*Certificados Bursátiles.* Durante 2003, establecimos un programa y emitimos los siguientes certificados bursátiles en los mercados de capital mexicanos:

<b>Fecha de emisión</b>	<b>Vencimiento</b>	<b>Monto</b>	<b>Tasa</b>
2003.....	2005 <sup>(1)</sup>	Ps. 2,750 millones	TIIE 28 días <sup>(2)</sup> + 50 Pts base
2003.....	2007	Ps. 2,000 millones	TIIE 28 días <sup>(2)</sup> + 55 Pts base
2003.....	2008	Ps. 1,250 millones	CETE 182 días <sup>(3)</sup> + 120 Pts base
2003.....	2008	Ps. 2,500 millones	CETE 91 días <sup>(3)</sup> + 115 Pts base
2003.....	2009	Ps. 500 millones	9.90% fija
2003.....	2010	Ps. 1,000 millones	10.4% fija

(1) Julio 15, 2005

(2) TIIE es la tasa interbancaria de equilibrio mexicana

(3) CETE son los Certificados de la tesorería emitidos por el gobierno mexicano

Los certificados bursátiles contienen restricciones sobre la incurrencia en gravámenes y se dan por terminados en caso de incumplimiento, incluyendo un cambio de control, definido como al incapacidad de The Coca-Cola Company de mantener al menos el 25% de nuestro capital accionario con derecho a voto.

Consideramos que actualmente cumplimos con todas las restricciones de los contratos, aunque un deterioro significativo o prolongado de los resultados de nuestras operaciones consolidados podría ocasionar el incumplimiento de ciertas restricciones de la deuda. No podemos garantizar que incurriremos en nueva deuda en el futuro o que refinanciamos la deuda existente en términos similares.

#### **Transacciones fuera de Balance**

No tenemos ningún acuerdo fuera de balance.

#### **Contingencias**

Enfrentamos varias contingencias de pérdida para las cuales se cuenta con reservas registradas en los casos donde creemos que existe la posibilidad de obtener una resolución desfavorable. Ver la sección "Procedimientos Judiciales". La mayoría de estas contingencias se han registrado como reservas contra el valor de los intangibles registrados como resultado de la adquisición de Panamco. Cualquier cantidad que debiera pagarse en relación con la pérdida en estas contingencias será pagada con el efectivo disponible.

La siguiente tabla muestra la naturaleza y cantidad de estas contingencias al 31 de diciembre de 2004:

	<b>Corto Plazo</b>	<b>Largo Plazo</b>	<b>Total</b>
Fiscales.....	Ps. 97	Ps. 1,144	Ps. 1,241
Legales.....	—	163	163
Laborales.....	60	219	279
Total.....	Ps. 157	Ps. 1,526	Ps. 1,683

Tenemos otras contingencias para las cuales no se han registrado reservas. Estas contingencias o nuestra evaluación de las mismas pueden cambiar en el futuro y es posible que registremos reservas o requiramos pagar las cantidades relacionadas con estas contingencias.

## Inversiones en Capital

La siguiente tabla muestra nuestros gastos de capital incluyendo la inversión en propiedades, plantas y equipo, botellas y cajas y cargos diferidos para los periodos indicados consolidados y por segmento:

### Inversiones en Capital Consolidadas

	<b>Por el año terminado el 31 de diciembre de</b>		
	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
	<b>(millones de pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2004)</b>		
Plantas and distribución.....	Ps. 916	Ps. 1,273	Ps. 648
Botellas.....	431	369	317
Cargos diferidos y otras inversiones.....	582	365	516
Total.....	<u>Ps. 1,929</u>	<u>Ps. 2,007</u>	<u>Ps. 1,481</u>

### Inversiones en Capital por Segmento

	<b>Por el año terminado al 31 de diciembre de</b>		
	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
	<b>(millones de pesos mexicanos constantes al 31 de diciembre de 2004)</b>		
México.....	Ps. 1,102	Ps. 1,505	Ps. 1,397
Centro América.....	164	152	—
Colombia.....	120	1	—
Venezuela.....	240	51	—
Brasil.....	250	190	—
Argentina.....	53	108	84
Total.....	<u>Ps. 1,929</u>	<u>Ps. 2,007</u>	<u>Ps. 1,481</u>

Nuestros gastos de capital en 2004 se enfocaron en integrar los territorios adquiridos, colocar equipo de refrigeración en detallistas e invertir en botellas y cajas retornables, aumentar la eficiencia operativa de las plantas productivas, mejorar la eficiencia de nuestra infraestructura de distribución y modernizar la tecnología de la información. A través de estas inversiones nos esforzamos para mejorar nuestros márgenes operativos y rentabilidad en general.

Consideramos que nuestra inversión en 2005 será de aproximadamente \$ 200 millones (Ps. 2,229 millones). Nuestra inversión en 2005 principalmente se destinará a:

- inversiones en botellas y cajas retornables;
- inversiones de mercado (principalmente para la colocación de equipo de refrigeración);
- Mejoras en nuestras plantas productivas y a lo largo de nuestra red de logística
- mejora en las plantas productivas.

Estimamos que la mayoría del presupuesto de inversiones para 2005 será gastado en nuestros territorios mexicanos. Creemos que los fondos generados internamente serán suficientes para satisfacer nuestros requisitos de inversión y capital de trabajo para 2005. Nuestro plan de inversiones para 2005 está sujeto a cambios sobre la base de condiciones del mercado y otras, de nuestros resultados de las operaciones y recursos financieros.

Históricamente, The Coca-Cola Company ha contribuido a nuestro programa inversiones. Generalmente utilizamos estas contribuciones para la colocación de equipos de refrigeración en nuestros clientes particularmente en México y otras iniciativas de impulso de volumen que fomenten el crecimiento del volumen de bebidas de marcas Coca-Cola. Dichos pagos pueden dar como resultado una reducción en los gastos de ventas de la Compañía. Las contribuciones de The Coca-Cola Company se

hacen con carácter discrecional. Aun cuando creemos que The Coca-Cola Company hará contribuciones adicionales en el futuro para ayudar a nuestro programa de inversiones, no podemos dar ninguna garantía de que se hagan.

### Actividades de Cobertura

Tenemos o emitimos instrumentos derivados para cubrir nuestra exposición a riesgos del mercado relacionados con tasas de interés, tipos de cambio, riesgos de capital y precios en las materias primas. Ver “Punto 11. Revelaciones cuantitativas y cualitativas sobre riesgo de mercado”.

La siguiente tabla proporciona un resumen del valor de mercado de los instrumentos derivados al 31 de diciembre de 2004. El valor de mercado es obtenido principalmente de fuentes externas, las cuales también son nuestra contraparte en dichos contratos.

	Valor de Mercado al 31 de diciembre de 2004 (millones de pesos mexicanos constantes)				
	Vencimiento menor a 1 año	Vencimiento de 1-3 años	Vencimiento de 4-5 años	Vencimiento mayor a 5 años	Valor de Mercado total
Precios cotizados por fuentes externas ....	-	40.6	105.8	26.8	173.2

### Conciliación de U.S. GAAP

Las principales diferencias entre los principios mexicanos y los principios estadounidenses que afectan a nuestra utilidad neta y capital contable se relacionan con la contabilidad de:

- impuestos diferidos y participación de los trabajadores en las utilidades.
- gastos promocionales diferidos.
- amortización de activos intangibles.
- instrumentos financieros.
- capitalización del costo integral de financiamiento.
- el plan de pensiones.

Una descripción más detallada de las diferencias entre los principios mexicanos y los principios estadounidenses así como la relación con nosotros y una reconciliación de la utilidad neta mayoritaria y del capital contable bajo los principios contables mexicanos con la utilidad neta y capital contable de conformidad con U.S. GAAP están contenidas en las Notas 25 y 26 a nuestros estados financieros consolidados. La nota 25 b) también describe las diferencias en la presentación de cierta información entre los PCGA en México y U.S. GAAP.

De conformidad con los principios mexicanos, nuestros estados financieros consolidados reconocen ciertos efectos inflacionarios de conformidad con el Boletín B-10 y B-12. Estos efectos no son eliminados en la conciliación a principios estadounidenses.

Bajo principios estadounidenses tuvimos una utilidad neta de Ps. 5,758 millones en 2004, Ps. 2,418 millones en 2003 y 2,761 millones en 2002. La utilidad neta de acuerdo a principios estadounidenses respecto a la utilidad neta reportada bajo principios mexicanos es mayor por Ps. 354 millones en 2004, menor por Ps. 45 millones en 2003 y menor por Ps. 39 millones en 2002.

El capital contable bajo principios estadounidenses fue de Ps. 29,268 millones, Ps. 23,193 millones en 2003 y Ps. 9,777 millones en 2004, 2003 y 2002, respectivamente. Comparando el capital contable de acuerdo a los PCGA en México, el capital contable de acuerdo a U.S. GAAP fue menor en Ps. 132 millones, Ps. 927 millones y Ps. 804 millones en 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

## **Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados**

### **Consejeros**

La administración de nuestra empresa le ha sido asignada a nuestro Consejo de Administración. Los estatutos de la Compañía estipulan que el Consejo de Administración constará, como mínimo, de 18 consejeros nombrados durante la Asamblea Anual Ordinaria de Accionistas por periodos renovables de un año. Nuestro Consejo de Administración consta actualmente de 18 consejeros propietarios y sus respectivos suplentes. Los consejeros son elegidos como sigue: 11 consejeros propietarios y sus respectivos consejeros suplentes son elegidos por los tenedores de Acciones Serie A votando como una clase; cuatro consejeros y sus respectivos consejeros suplentes son elegidos por los tenedores de Acciones Serie D votando como una clase; y tres consejeros y sus respectivos consejeros suplentes son elegidos por los tenedores de Acciones de la Serie L votando como una sola clase. Los consejeros sólo pueden ser elegidos por la mayoría de los accionistas de las series apropiadas, votando como una clase, representados en la junta de accionistas.

Además, los tenedores de cualquiera de las series de nuestras acciones que no voten en favor de los consejeros elegidos, tienen derecho actuando de forma individual o junto con los otros accionistas de cualquier serie que estén en desacuerdo, a elegir un consejero adicional y a su respectivo consejero suplente correspondiente por cada 10% de nuestras acciones de capital social en circulación mantenidas por dicho accionista o grupo de accionistas en desacuerdo. Estos consejeros y consejeros suplentes, elegidos por los accionistas en desacuerdo se considerarán adicionalmente a los elegidos por la mayoría de los tenedores de las Acciones Serie A, Serie D y Serie L.

Nuestros estatutos estipulan que el Consejo de Administración se reunirá al menos cuatro veces al año. Las acciones del Consejo de Administración deben ser aprobadas por al menos la mayoría de los consejeros presentes y que voten, lo cual (excepto bajo ciertas circunstancias limitadas) debe incluir al menos dos consejeros elegidos por Accionistas de la Serie D. Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas —El Acuerdo de Accionistas”.

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

Al 11 de marzo de 2005, nuestro Consejo de Administración incluía los siguientes miembros:

#### **Consejeros Series “A”**

José Antonio Fernández Carbajal <sup>(1)</sup> <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Febrero 1954
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1993
	Expira:	2006
	Puesto Actual:	Presidente Ejecutivo, FEMSA
	Otros cargos:	Presidente del Consejo de FEMSA, Vice-Presidente del Consejo del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, al cual nos referimos como ITESM, miembro del Consejo de Administración de Grupo Financiero BBVA Bancomer y Grupo Industrial Bimbo.

Alfonso Garza Garza<sup>(2)</sup>  
*Consejero*

Experiencia de negocios: Ha ejercido como director en la división comercial de FEMSA Cerveza y en la cadena de tiendas OXXO. Su experiencia ha sido en las áreas de planeación estratégica de FEMSA y ha estado involucrado en diferentes aspectos administrativos y operativos en los negocios de FEMSA.

Estudios: Ingeniero Industrial y MBA del ITESM.

Consejero Suplente: Alfredo Livas Cantú

Fecha de nacimiento: Julio 1962

Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año: 1996

Expira: 2006

Puesto Actual: Vice-Presidente Ejecutivo de Recursos Humanos, Femsa

Otros Cargos: Consejero suplente de FEMSA y miembro del Consejo de Administración del Hospital San José e ITESM.

Experiencia de negocios: Tiene experiencia en diferentes unidades de negocio y departamentos de FEMSA, incluyendo Ventas Domésticas e Internacionales, Abastecimientos y Mercadotecnia principalmente en FEMSA Empaques, FEMSA Cerveza y fue Director General de FEMSA Empaques.

Estudios: Ingeniero Industrial del ITESM y tiene una Maestría en Administración del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa, al cual nos referimos como IPADE.

Consejero Suplente: Mariana Garza de Treviño

José Luis Cutrale  
*Consejero*

Fecha de nacimiento: Septiembre 1946

Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año: 2004

Expira: 2006

Puesto Actual: Director General de Sucocitrico Cutrale.

Otros Cargos: Miembro del Consejo de Administración de Cutrale North America, Cutrale Citrus Juice, y de Citrus Products.

Experiencia de Negocios: Socio fundador de Sucocitrico Cutrale y miembro de ABECITRUS (Asociación Brasileña de Exportadores de Cítricos) y del CDES (Consejo del Gobierno Brasileño para el Desarrollo Económico y Social)

	Consejero Suplente:	José Luis Cutrale, Jr.
Carlos Salazar Lomelín <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Abril 1951
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2001
	Expira:	2006
	Puesto Actual:	Director General, Coca-Cola FEMSA.
	Experiencia de negocios:	Ha desempeñado cargos gerenciales en diferentes subsidiarias de FEMSA, incluyendo Grafo Regia y Plásticos Técnicos Mexicanos. Fue Director General, FEMSA Cerveza hasta el año 2000.
	Estudios:	Licenciado en Economía del ITESM, post grado en Desarrollo Económico del Instituto di Studio per lo Suiluppo y Cassa di Risparino delle Provincie Lombarda y Maestría en Administración del ITESM
	Consejero Suplente:	Ricardo González Sada
Ricardo Guajardo Touché <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Mayo 1948
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1993
	Expira:	2006
	Puesto Actual:	Miembro del Consejo y Presidente del Comité de Auditoría de Grupo Financiero BBVA Bancomer.
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de El Puerto de Liverpool, Transportación Marítima Mexicana, Grupo Industrial Alfa, Grupo Aeroportuario del Sureste, e ITESM. Consejero ejecutivo de Grupo AXA y Grupo VAMSA.
	Experiencia de Negocios:	Ha desempeñado diversas posiciones en el Grupo Visa.
	Estudios:	Ingeniero Eléctrico del ITESM y de la Universidad de Wisconsin y Maestría de la Universidad de Berkeley en California.
	Consejero Suplente:	Max Michel Suberville
Paulina Garza de Marroquin <sup>(3)</sup> <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Marzo 1972
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2005
	Expira:	2006
	Puesto Actual:	Consejera, FEMSA
	Otros Cargos:	Miembro de los Consejos de Administración de Probaturo del Noreste y Patronato de Chipinque.

	Experiencia de Negocios:	Tiene experiencia en banca privada y mercadotecnia. Tuvo varios cargos en Grupo Financiero BBVA Bancomer y FEMSA Cerveza.
	Estudios:	Título en Administración de Empresas del ITESM.
	Consejero Suplente:	Eva Garza de Fernández <sup>(4)</sup>
Federico Reyes García <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Septiembre 1945
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1993
	Expira:	2006
	Puesto Actual:	Vice-Presidente Ejecutivo de Finanzas y Desarrollo Corporativo de FEMSA
	Experiencia de Negocios:	Fue Consejero de Desarrollo Corporativo de FEMSA y de Corporate Staff de Grupo AXA, productor mayor de equipo eléctrico y Presidente del Consejo de Seguros Monterrey y Fianzas Monterrey. Tiene amplia experiencia en el sector de seguros
	Estudios:	Licenciado en Administración y Finanzas del ITESM.
	Consejero Suplente:	Alejandro Bailleres Gual
Eduardo Padilla Silva <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Enero 1955
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1997
	Expira:	2006
	Puesto Actual:	Director General, FEMSA Comercio.
	Otros cargos:	Miembro del consejo de administración del Club Industrial, Casino de Monterrey y de la Asociación Nacional de Tiendas de Conveniencia y Departamentales.
	Experiencia de negocios:	Se desempeñó en diferentes cargos en Grupo Alfa, Director General de la división de Negocios Estratégicos de FEMSA, Director de Planeación y Control de FEMSA y Director General de Terza.
	Estudios:	Ingeniero Mecánico del ITESM y Maetría en Administración de la Universidad de Cornell.
	Suplente:	Francisco José Calderón Rojas
Armando Garza Sada <sup>(2)</sup> <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Junio 1957
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1998
	Expira:	2006
	Puesto Actual:	Director General, Versax.

	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de Alfa, Bain & Company México, Especialidades Cerveceras, Gigante, Lamosa, Liverpool, MVS e ITESM.
	Experiencia de Negocios:	Fue Presidente de Sigma, la división de alimentos de Alfa. Ha tenido también otras posiciones ejecutivas en Alfa entre las que se incluyen: Vicepresidente de Planeación Corporativa y Presidente de Polioles (empresa petroquímica en conjunto con BASF).
	Estudios:	Título en Administración del Massachusetts Institute of Technology y una Maestría en Administración de Stanford Graduate School of Business
	Consejero Suplente:	Francisco Garza Zambrano
Daniel Servitje Montul <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento: Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año: Expira: Puesto Actual:	Abril 1959 1998 2006 Director General, Grupo Industrial Bimbo.
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de Banco Nacional de México, Grupo Bimbo y Transforma México.
	Experiencia de negocios:	Vicepresidente de Grupo Bimbo.
	Estudios:	Título en Administración de Empresas de la Universidad Iberoamericana en México y una MBA de la Universidad de Stanford en California.
	Consejero Suplente:	Guillermo Chávez Eckstein
Enrique Senior <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento: Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año: Expira: Puesto Actual:	Agosto 1943 2004 2006 Banquero de Inversión, Allen & Company.
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de Televisa y de Premier Retail Networks.
	Experiencia de Negocios:	Ha proporcionado asesoría financiera a FEMSA y Coca-Cola FEMSA.
	Consejero Suplente:	Herbert Allen III
<b><u>Consejeros Series "D"</u></b>		
Gary Fayard <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento: Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año: Expira:	Abril 1952 2003 2006

**Consejeros Series “D”**

	Puesto Actual:	Director de Finanzas y Administración, The Coca-Cola Company
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de Coca-Cola Enterprises y Coca-Cola Sabco.
	Experiencia de Negocios:	Vice-Presidente Senior de The Coca-Cola Company y anterior Socio de Ernst & Young.
	Estudios:	Contador Publico Certificado de la Universidad de Alabama
	Consejero Suplente:	David Taggart
Irial Finan <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Junio 1957
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2004
	Expira:	2006
	Puesto Actual:	Presidente de Inversiones en Embotelladores, The Coca-Cola Company.
	Otros cargos:	Miembro del Consejo de Administración de Coca-Cola Enterprises y Altracel Pharmaceuticals.
	Experiencia de Negocios:	Director General de Coca-Cola Hellenic. Tiene experiencia en varios embotelladores de <i>Coca-Cola</i> , principalmente en Europa.
	Estudios:	Grado de Bachiller de la Universidad Nacional de Irlanda.
	Consejero Suplente:	Mark Harden
Charles H. McTier <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Enero 1939
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1998
	Expira:	2006
	Puesto Actual:	Presidente, Robert W. Woodruff Foundation.
	Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de SunTrust Bank of Georgia.
	Experiencia de Negocios:	Presidente de Joseph B. Whitehead Foundation The Lettie Pate Evans Foundation y The Lettie Pate Whitehead Foundation.
	Estudios:	Titulo en Administración de Empresas de la Universidad de Emory
	Consejero Suplente:	Charles B. Fruit
Bárbara Garza Gonda <sup>(3)</sup> <i>Consejero</i>	Fecha de nacimiento:	Diciembre 1959
	Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2005
	Expira:	2006
	Puesto Actual:	Presidente de la Fundación Cultural Bancomer.

### Consejeros Series "D"

Otros Cargos:	Consejero Suplente del Consejo de Administración de FEMSA y de Grupo Financiero BBVA Bancomer.
Experiencia de Negocios: Estudios:	Experiencia en Finanzas. Titulo en Administración de Empresas y Maestría en Administración del ITESM.
Consejero Suplente:	Geoffrey J. Nelly

### Consejeros Series "L"

Alexis E. Rovzar de la Torre  
*Consejero*

Fecha de nacimiento:	Julio 1951
Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	1993
Expira:	2006
Puesto Actual:	Socio Ejecutivo, White & Case, S.C.
Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de FEMSA, Deutsche Bank (México), Grupo Industrial Bimbo, Grupo ACIR, Comex, Comsa y Ray & Berndtseon
Experiencia de Negocios:	Ha participado en numerosas transacciones internacionales, como asociaciones, intercambios de deuda por capital y muchos otros proyectos financieros.
Estudios: Consejero Suplente:	Titulo en Leyes de la UNAM. Arturo Estrada Treanor

José Manuel Canal Hernando  
*Consejero*

Fecha de nacimiento:	Febrero 1940
Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2003
Expira:	2006
Puesto Actual:	Consultor Independiente
Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de FEMSA y de FEMSA Cerveza.
Experiencia de Negocios:	Fue Socio Director de Ruíz, Urquiza y Cía., S.C.
Consejero Suplente:	Helmut Paul

Francisco Zambrano Rodríguez  
*Consejero*

Fecha de nacimiento:	Enero 1953
Elegido en la Asamblea Anual Ordinaria del año:	2003
Expira:	2006
Puesto Actual:	Vice-Presidente, Desarrollo Inmobiliario y de Valores.

## **Consejeros Series “L”**

Otros Cargos:	Miembro del Consejo de Administración de varias empresas Mexicanas, incluyendo Desarrollo Inmobiliario y de Valores, e Internacional de Inversiones.
Experiencia de Negocios:	Tiene amplia experiencia en banca de inversión y dando servicios de inversión privada en México.
Consejero Suplente:	Karl Frei

- (1) Yerno de Eugenio Garza Lagüera.  
(2) Sobrino de Eugenio Garza Lagüera.  
(3) Hija de Eugenio Garza Lagüera y cuñada de José Antonio Fernández Carbajal.  
(4) Hija de Eugenio Garza Lagüera y esposa de José Antonio Fernández Carbajal.

Eugenio Garza Lagüera es el Presidente Honorario Vitalicio (sin-voto) de nuestro Consejo de Administración. Carlos Eduardo Aldrete Ancira es el Secretario del Consejo de Administración y el Secretario suplente es David A. González Vessi.

El 8 de junio de 2004, un grupo de inversionistas brasileños, entre ellos José Luis Cutrale, miembro de nuestro Consejo de Administración, hicieron una contribución de capital equivalente a aproximadamente \$ 50 millones a nuestras operaciones brasileñas a cambio del 16.9% de participación en el capital social de estas operaciones. Celebramos un acuerdo con el señor Cutrale en el cual acordamos invitarlo como consejero de nuestra compañía. El acuerdo también proporciona derecho a una primera oferta respecto a las transferencias que realicen inversionistas, derechos de venta conjunta y ciertos derechos en caso de un cambio de control de cualquiera de las partes relacionadas, respecto a las operaciones Brasileñas de nuestra compañía.

## **Comisarios**

De acuerdo con las leyes mexicanas, un comisario debe ser electo por los accionistas en una Asamblea Ordinaria por un periodo de un año. Actualmente tenemos dos comisarios, uno elegido por los accionistas de la Serie A y otro por los accionistas de la Serie D, y dos comisarios suplentes, uno seleccionado por los accionistas de la Serie A y otro por los accionistas de la Serie D. La ley mexicana exige que los comisarios reciban reportes periódicos del consejo de administración en relación con aspectos importantes de los asuntos de nuestra compañía, incluida nuestra condición financiera. La principal función de los comisarios es reportar a nuestros accionistas en la Asamblea Ordinaria Anual de Accionistas en cuanto a la exactitud de la información financiera presentada a tales comisarios por el Consejo de Administración. El comisario de la Serie A es Ernesto González Dávila y Fausto Sandoval Amaya es el comisario de la Serie D. El comisario suplente de la Serie A es Ernesto Cruz Velásquez de León y el comisario suplente de la Serie D es Víctor Soulé García.

## Funcionarios

La siguiente tabla muestra los principales funcionarios de nuestra compañía al 11 de marzo de 2005:

Carlos Salazar Lomelín (1) <i>Director General</i>	Fecha de Nacimiento:	Abril 1951
	Ingreso a KOF:	2000
	Fecha de designación a su posición actual:	2000
Ernesto Torres Arriaga <i>Vice-Presidente</i>	Fecha de Nacimiento:	Julio 1936
	Ingreso a KOF:	1979
	Designación a su posición actual:	1995
	Experiencia dentro de KOF:	Gerente de Producción de Industria Embotelladora de México.
	Experiencia de Negocios:	Director de Producción del Estado de México. Ocupó diversas posiciones en las áreas de producción, operaciones técnicas y logística, finalmente ocupando la posición de Gerente General donde tuvo bajo su cargo las áreas de Ventas, Producción y Administración.
Estudios:	Titulo en Ingeniería de Alimentos de Kansas State University.	
Héctor Treviño Gutiérrez <i>Director de Administración y Finanzas</i>	Fecha de Nacimiento:	Agosto 1956
	Ingreso a KOF:	1993
	Designación a su posición actual:	1993
	Experiencia dentro de KOF:	A cargo del departamento de desarrollo corporativo
	Experiencia de Negocios:	En FEMSA estuvo a cargo de Finanzas Internacionales, siendo también Gerente General de Planeación Financiera y Gerente General de Planeación Estratégica.
Estudios:	Ingeniero Químico y Administrador del ITESM y tiene una Maestría en Administración de la Escuela de Negocios de Wharton	

Rafael Suárez Olaguibel <i>Director de Planeación Comercial y Desarrollo de Nuevos Negocios</i>	Fecha de Nacimiento:	Abril 1960
	Ingreso a KOF:	1986
	Designación a su posición actual:	2003
	Experiencia dentro de KOF:	Ha ocupado diferentes puestos, incluidos el de Director de Operaciones México, Gerente Corporativo de Mercadotecnia para el Valle de México, Director de Mercadotecnia, Director de Mercadotecnia y Distribución de la División Refrescos de FEMSA y Director de Operaciones en Buenos Aires.
	Experiencia de Negocios:	Trabajó en áreas Administrativas, de Distribución y de Mercadotecnia en The Cola-Cola Export Company.
	Estudios:	Licenciado en Economía del ITESM
Alejandro Duncan <i>Director de Tecnología</i>	Fecha de Nacimiento:	Mayo 1957
	Ingreso a KOF:	1995
	Designación a su posición actual:	2002
	Experiencia dentro de KOF:	Director de Planeación de Infraestructura en México. Ha sido responsable de diferentes departamentos entre ellos producción, logística, ingeniería, planeación de proyectos y manufactura en FEMSA, fue Gerente de Plantas en la parte central de México y Director de Manufactura en Buenos Aires.
	Experiencia de Negocios:	Ingeniero Mecánico graduado del ITESM y tiene una Maestría en Administración de la Universidad de Monterrey
	Estudios:	
Eulalio Cerda Delgadillo <i>Director de Recursos Humanos</i>	Fecha de Nacimiento:	Julio 1958
	Ingreso a KOF:	1996
	Designación a su posición actual:	2001
	Experiencia dentro de KOF:	Posición gerencial en diferentes departamentos, incluyendo mantenimiento, proyectos, empaque y recursos humanos. Trabajó como ejecutivo de nuevos proyectos en FEMSA Cerveza y trabajó en diferentes áreas , incluyendo Mercadotecnia, Mantenimiento, Empaque, Embotellado, Recursos Humanos, Desarrollo Técnico y Proyectos.
	Experiencia de Negocios:	Ingeniero Mecánico del ITESM.
	Estudios:	
John Anthony Santa María	Fecha de Nacimiento:	Agosto 1957

Otazúa  
*Director de Operaciones  
México*

Ingreso a KOF: 1995  
Designación a su posición actual: 2003  
Experiencia dentro de KOF: Fue Director de Planeación Estratégica y Desarrollo de Nuevos Negocios y Director de Operaciones México antes de la adquisición. Adicionalmente cuenta con experiencia en desarrollo de nuevos productos, fusiones y adquisiciones.  
Experiencia de Negocios: Con experiencia en diferentes empresas embotelladoras en México en Planeación Estratégica y la Gerencia General.  
Estudios: Licenciatura en Administración de Empresas y una Maestría en Administración con especialidad en Finanzas de Southern Methodist University

Ernesto Silva Almaguer  
*Director de Operaciones -  
Mercosur*

Fecha de Nacimiento: Marzo 1953  
Ingreso a KOF: 1992  
Designación a su posición actual: 2003  
Experiencia dentro de KOF: Director de Operaciones de Buenos Aires, Director de Desarrollo de Negocios y Tecnología de Información  
Experiencia de Negocios: Ha trabajado como Director General de FAMOSA y Quimiproduitos, también como Vice-Presidente de Ventas Internacionales en FEMSA Empaques y como Gerente de Planeación Corporativa en FEMSA, además de diversas posiciones en Grupo Industrial ALFA  
Estudios: Ingeniero Mecánico Administrador de la Universidad de Nuevo León y tiene una Maestría en Administración de University of Texas en Austin.

Hermilo Zuart Ruíz  
*Director de Operaciones-  
Latin Centro*

Fecha de Nacimiento: Marzo, 1949  
Ingreso a KOF: 1985  
Designación a su posición actual: 2003  
Experiencia dentro de KOF: Director de Operaciones del Valle de México y del Sureste de México.  
Experiencia de Negocios: Ha tenido diferentes responsabilidades dentro de las áreas de manufactura, comercialización, planeación y administración de FEMSA. Director de FEMSA Franquicias,

Estudios:

principalmente responsable de Mundet.  
Contador Público de la UNAM y postgrado en Alta Dirección del IPADE.

(1) Ver “-Consejeros”

### **Compensación de Consejeros y Funcionarios**

Para el año terminado el 31 de diciembre de 2004, la compensación total de todos nuestros directores ejecutivos pagada o acumulada por servicios en todas las diferentes áreas ascendió aproximadamente a Ps. 126.7 millones, de los cuales aproximadamente Ps. 55.8 millones se pagaron en la forma de bonos. La compensación total también incluye bonos pagados a algunos de nuestros directores ejecutivos de conformidad con el plan de acciones (Ver “-Plan de Incentivos de Acciones” y “-Plan de Incentivos de Acciones basado en el VEA.”)

La compensación total de nuestros consejeros durante 2004 fue de Ps. 3.4 millones. Por la asistencia a cada reunión, pagamos Ps. 35,000 a cada consejero en 2004. Pagamos Ps. 120,000 al año a cada uno de los miembros de nuestro Comité de Auditoría y Ps. 7,000 por la asistencia a cada reunión de nuestro Comité de Finanzas y Planeación y del Comité de Evaluación y Compensación.

Nuestros ejecutivos y funcionarios participan de nuestro plan de pensiones en la misma base que cualquier otro de nuestros empleados. Los miembros del Consejo de Administración no están incluidos en nuestro plan de pensiones. Al 31 de diciembre de 2004, la cantidad fijada o acumulada para el personal bajo estos planes de retiro era de Ps. 801 millones, de los cuales Ps. 229 millones se tienen fondeados.

### **Plan de Incentivos de Acciones**

Nuestro programa de bonos para los ejecutivos está basado de acuerdo a los logros de ciertos factores críticos de éxito, establecidos anualmente por la administración. El bono es pagado en efectivo al año siguiente en función al logro de esas metas.

En los años de 1999 a 2003, la compañía instituyó un plan de compensación para ciertos ejecutivos clave, el cual consistía en la adjudicación de bonos anuales en efectivo para la compra de acciones locales de FEMSA (unidades BD de FEMSA) y de Coca-Cola FEMSA, basado en las responsabilidades de cada ejecutivo dentro de la organización y su desempeño. Bajo los términos del plan de incentivos de acciones, los derechos de opción serán ejecutables cada uno de los cinco años siguientes a la fecha en que les fueron otorgados a los ejecutivos, por el 20% del número total de acciones cubiertas por dicho derecho de opción. El programa de cinco años finalizó en 2003, el último año en que las acciones fueron otorgadas.

Al 11 de marzo de de 2005, cuatro fideicomisos administrativos, los cuales administran el plan de incentivos en acciones, poseía un total de 2,369,643 unidades BD de FEMSA y 672,559 de acciones de nuestra Serie L, cada uno representando 0.224% y 0.036% del total de acciones en circulación de FEMSA y de nosotros, respectivamente.

### **Plan de Incentivos de Acciones basado en el VEA**

Durante 2004, comenzamos un nuevo plan de incentivos en acciones con un periodo de duración de tres años para compensar a nuestros ejecutivos, y al cual nos referimos como Plan de Incentivos de Acciones basado en el VEA. Este nuevo plan reemplazó el plan de incentivos en acciones mencionado anteriormente, y está siendo desarrollado utilizando como medida para la evaluación, la metodología de Valor Económico Agregado (EVA por sus siglas en inglés) desarrollada por Stern Stewart & Co., una firma de consultoría en materia de compensación. De acuerdo a las condiciones del Plan de Incentivos EVA, los ejecutivos electos tienen el derecho de recibir un bono especial en efectivo, el cual será utilizado para comprar acciones.

De acuerdo con este plan, cada año el Director General de la compañía junto con el Comité de Evaluación y Compensación de nuestro Consejo de Administración, determinan la cantidad de ese bono

especial en efectivo que se utilizará para la compra de acciones. Esta cantidad se determinará basada en el nivel de cada ejecutivo y su responsabilidad, además de considerar el EVA generado por las unidades de negocio relevantes, Coca-Cola FEMSA y/o FEMSA.

Esperamos que estas acciones sean administradas por ciertos fideicomisos para el beneficio de los ejecutivos seleccionados. Bajo los términos propuestos del Plan de Incentivos EVA, cada vez que el bono especial es asignado a un ejecutivo, el ejecutivo podrá contribuir al fideicomiso el bono especial recibido a cambio de las acciones otorgadas. De acuerdo al plan propuesto, la administración del fideicomiso adquirirá en el mercado una porción especificada de acciones públicas locales de FEMSA y de acciones Serie L de Coca-Cola FEMSA en la Bolsa Mexicana de Valores, utilizando la contribución del bono especial de cada ejecutivo. La tenencia accionaria de las acciones públicas locales de FEMSA y de acciones Serie L locales de Coca-Cola FEMSA conferirá a cada ejecutivo tenedor de una acción otorgada, cada año por los siguientes cinco años, a partir de la fecha de la recepción de la acción otorgada, a una tasa equivalente al 20% anual, del número de acciones públicas locales de FEMSA y acciones Serie L locales de Coca-Cola FEMSA.

Al 11 de marzo de 2005, el fideicomiso que administra el plan de incentivos en acciones basado en el VEA, poseía un total de 660,328 unidades BD de FEMSA y 457,579 de acciones de nuestra Serie L, cada uno representando 0.062% y 0.025% del total de acciones en circulación de FEMSA y de nosotros, respectivamente.

### **Tenencia accionaria**

Al 11 de marzo de 2005, algunos de nuestros consejeros y consejeros suplentes formaban parte del Comité Técnico como beneficiarios en el Fideicomiso de control número F/29487-6 registrado en BBVA Bancomer Servicios S.A., como Fideicomisario, el cual posee el 70.4% de las acciones con derecho a voto de FEMSA, quien a su vez posee el 45.7% de nuestro capital social. Como resultado de los procedimientos internos del Comité Técnico, el Comité Técnico estima tener los beneficios de tenencia accionaria con el único poder de voto de todas las acciones depositadas en el fideicomiso de voto, y los participantes del fideicomiso, como miembros del Comité Técnico, tienen derecho beneficiario de la tenencia accionaria con votos de control sobre aquellas acciones depositadas. Estos consejeros y consejeros suplentes son: Alfonso Garza Garza, Mariana Garza de Treviño, Eva Garza Gonda de Fernández, Max Michel Suberville y Bárbara Garza Gonda. Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas –Principales Accionistas.”. Nuestro Presidente Honorario de Consejo Vitalicio (sin voto) Eugenio Garza Lagüera también es miembro y participa en el comité técnico. Ninguno de nuestros otros consejeros, consejeros suplentes o directores ejecutivos es propietario beneficiario de más del 1% de cualquier clase de nuestro capital social.

### **Prácticas del Consejo de Administración.**

Nuestros estatutos establecen que el Consejo de Administración debe reunirse cuatro veces al año al término de cada trimestre, para revisar los resultados operativos y el avance en el alcance de los objetivos estratégicos. Nuestro Consejo de Administración también puede llevar a cabo reuniones extraordinarias. Ver “Punto 10. Información Adicional – Estatutos.”

Bajo nuestros estatutos, los directores se desempeñan en su cargo por un periodo de un año aunque ellos continúan en su cargo sí y hasta que sus sucesores sean nombrados. Ninguno de los miembros de nuestro consejo ni los funcionarios de nuestras subsidiarias tiene acuerdos que les proporcionen beneficios en caso de la terminación del empleo.

Nuestro Consejo de Administración es apoyado por comités, los cuales son grupos de trabajo que analizan diferentes cuestiones y proporcionan recomendaciones al Consejo de Administración respecto a las diferentes áreas a las que están enfocados. Los directores interactúan periódicamente con los comités y direccionan las problemáticas de administración. Los comités de nuestro Consejo de Administración son los tres siguientes:

1. *Comité de Finanzas y Planeación.* El Comité de Finanzas y Planeación trabaja junto con la administración para determinar el plan estratégico y financiero anual y de largo plazo de la compañía y revisa la adherencia a estos planes. El Comité es responsable de determinar la

estructura de capital óptima de la compañía y recomienda los niveles de endeudamiento 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, Irial Finan, Federico Reyes García, Ricardo Guajardo Touché y Enrique Senior. El Secretario del Comité de Finanzas y Planeación es Héctor Treviño Gutiérrez, nuestro Director de Finanzas y Administración.

2. *Comité de Auditoría.* El Comité de Auditoría es responsable de revisar la confiabilidad e integridad de la información financiera trimestral y anual, de acuerdo con los requerimientos contables, de control interno y de auditoría. El Comité de Auditoría es responsable directamente del nombramiento, compensación, retención y supervisión del auditor independiente, el cual reporta directamente al Comité de Auditoría. El Comité de Auditoría ha implementado procesos para recibir, retener y responder a quejas en relación a asuntos contables, de control interno y de auditoría, incluyendo la presentación de quejas confidenciales y anónimas por parte de empleados en relación a asuntos contables y de auditoría cuestionables. Para llevar a cabo estas funciones, el Comité de Auditoría podrá contratar consultores independientes y otros asesores. Cuando sea necesario, la compañía compensará al auditor independiente y a cualquier otro asesor externo contratado por el Comité de Auditoría y proporcionará los fondos para cubrir los gastos administrativos en los que incurra el Comité de Auditoría en el cumplimiento de sus funciones. Alexis Rovzar de la Torre es el Presidente del Comité de Auditoría. Los miembros del comité son: Charles H. McTier, José Manuel Canal Hernando y Francisco Zambrano Rodríguez. Cada miembro del Comité de Auditoría es un consejero independiente de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores de México y los estándares aplicables para cotizar en el Mercado de Valores de Estados Unidos (New York Stock Exchange). El Secretario del Comité de Auditoría es José González Ornelas, actualmente Director de Auditoría Interna de FEMSA.
  
3. *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 de Evaluación y Compensación 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 Montul, Gary Fayard, Alfonso Garza Garza y Ricardo González Sada. El Secretario del Comité de Evaluación y Compensación es Eulalio Cerda Delgadillo, Director de Recursos Humanos de Coca-Cola FEMSA.

## Empleados

Al 31 de diciembre de 2004, el personal, incluyendo personal de terceros, que laboran para la compañía era de: 25,105 en México, 5,382 en Centroamérica, 7,658 en Colombia, 8,179 en Venezuela, 6,779 en Brasil y 3,135 en Argentina. Esto incluye empleados de distribuidores terceros que no consideramos como nuestros empleados. A continuación, se detalla el número de empleados por categoría en los periodos indicados:

	<b>al 31 de diciembre de</b>		
	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
Ejecutivos.....	427	337	201
No sindicalizados .....	15,409	15,032	5,245
Sindicalizados.....	23,590	24,342	8,461
Empleados de distribuidores terceros .....	16,812	17,130	550
Total.....	56,238	56,841	14,457

Al 31 de diciembre de 2004, aproximadamente el 60% de nuestros empleados, la mayoría de los cuales estaban empleados en México, eran miembros de sindicatos. Tenemos 94 acuerdos colectivos separados con 31 sindicatos. En general, tenemos una buena relación con los sindicatos en nuestras operaciones, excepto por Colombia y Venezuela, en las que estamos sujetos a litigios laborales

significativos. Ver “Punto 8. Información Financiera–Procedimientos Legales.” Consideramos que tenemos reservas apropiadas para el riesgo de estos litigios y actualmente no esperamos que tengan un efecto material adverso adicional al ya registrado.

### **Pólizas de Seguros**

Tenemos pólizas de seguros para todos nuestros empleados. Estas pólizas disminuyen el riesgo de tener que pagar beneficios por muerte en caso de que ocurra un accidente industrial. Tenemos cubiertos a nuestros directores y consejeros por las pólizas de seguros, todos los directores y ciertos ejecutivos clave están cubiertos por responsabilidades incurridas en sus capacidades como directores y consejeros.

### **Audidores Externos**

Los auditores externos de la Compañía son Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., firma miembro de Deloitte Touche Tohmatsu (“DTT”) en México.

En los últimos tres ejercicios no se han emitido opiniones de los auditores externos con salvedades, opiniones negativas o se han abstenido de emitir alguna opinión en relación con los estados financieros de la Compañía.

La designación del auditor externo lo lleva a cabo el Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA, previa opinión favorable del comité de auditoría, tomando en cuenta la independencia, profesionalismo y experiencia del despacho que es designado como auditor externo.

Galaz, Yamazaki, Ruíz Urquiza, S.C., prestó durante los años de 2004, 2003 y 2002 servicios de asesoría fiscal a la Compañía en adición a los servicios de auditoría.

## Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas

### PRINCIPALES ACCIONISTAS

Nuestro capital social consta de tres clases de valores: acciones Serie A propiedad de FEMSA, acciones Serie D propiedad de The Coca-Cola Company y acciones Serie L, con el público. Antes de la adquisición de Panamco llevada a cabo en mayo de 2003, nuestra estructura de capital era la siguiente:

<b>Accionista</b>	<b>Acciones en circulación</b>	<b>% tenencia de acciones en circulación</b>	<b>% de derechos de voto</b>
Emprex (Acciones Serie A) <sup>(1)</sup> .....	726,750,000	51	63
Inmex (Acciones Serie D) .....	427,500,000	30	37
Público (Acciones Serie L) <sup>(2)</sup> .....	270,750,000	19	*
Total .....	1,425,000,000	100	100

En agosto de 2004, en conexión con la adquisición de Panamco llevamos a cabo una oferta de derechos accionaria para los accionistas Serie L. Ver “Punto 4. Información de la Compañía – Historia Corporativa”. La siguiente tabla muestra nuestra estructura de capital al 11 de marzo de 2005, después de la oferta de derechos:

<b>Accionista</b>	<b>Acciones en Circulación</b>	<b>Porcentaje Tenencia de Acciones en Circulación</b>	<b>Porcentaje de Derechos de Voto</b>
FEMSA (Acciones Serie A) <sup>(1)</sup> .....	844,078,519	45.7	53.6
The Coca-Cola Company (Acciones Serie D) <sup>(2)</sup> .....	731,545,678	39.6	46.4
Público (Acciones Serie L) <sup>(3)</sup> .....	270,906,004	14.7	*
Total .....	1,846,530,201	100.0	100.0

- (1) FEMSA es dueño de estas acciones a través de su subsidiaria Compañía Internacional de Bebidas, S.A. de C.V., a la cual nos referimos en este reporte anual como CIBSA, 70.4% de las acciones de voto de FEMSA son controladas por el comité técnico y sus beneficiarios bajo el Fideicomiso irrevocable de control número F/29487-6 registrado en BBVA Bancomer Servicios como Fideicomisario. Como consecuencia de los procedimientos internos del Comité Técnico, el Comité Técnico como una entidad, se considera el dueño beneficiario con derecho único de poder de voto a todas las acciones depositadas en el Fideicomiso de Voto y de los participantes del Fideicomiso, como miembros del Comité Técnico, son considerados los dueños beneficiarios con voto de poder compartido sobre las mismas acciones depositadas: BBVA Bancomer Servicios, S.A., bajo el Fideicomiso de control número F/25078-7 (controlado por Max Michel Suberville), Eugenio Garza Lagüera, Paulina Garza de Marroquín, Bárbara Garza Gonda, Mariana Garza de Treviño, Eva Gonda de Garza, Eva Garza de Fernández, Consuelo Garza de Garza, Alfonso Garza Garza, Patricio Garza Garza, Juan Carlos Garza Garza, Eduardo Garza Garza, Eugenio Garza Garza, Alberto Baïlles, María Teresa G. de Baïlles, Inversiones Bursátiles Industriales, S.A. de C.V. (controlado por Eugenio Garza Lagüera), Corbal, S.A. de C.V. (controlado por Alberto Baïlles), Magdalena M. de David, Alepage, S.A. (controlado por Consuelo Garza de Garza), BBVA Bancomer Servicios, S.A., como fideicomisario bajo Fideicomiso F/29013-0 (controlado por las posesiones de José Calderon Ayala, difunto padre de Francisco José Calderón Rojas), Max Michel Suberville, Max David Michel, Juan David Michel, Monique David de VanLathem, Renee Michel de Guichard, Magdalena Guichard Michel, Rene Guichard Michel, Miguel Guichard Michel, Graciano Guichard Michel, Juan Guichard Michel, Franca Servicios, S.A. de C.V. (controlado por las posesiones de José Calderón Ayala, difunto padre de José Francisco Calderón Rojas) y BBVA Bancomer Servicios, S.A. como fideicomisario bajo Fideicomiso F/29490-0 (controlado por Alberto, Susana y Cecilia Baïlles).
- (2) The Coca-Cola Company es dueño indirectamente de estas acciones a través de sus subsidiarias, The Inmex Corporation, Dulux CBAI 2003 B.V. y Dulux CBEXINMX 2003 B.V.
- (3) Los tenedores de acciones de la Serie L solo tienen derecho a votar en circunstancias limitadas. Ver “Punto 10. Información adicional – Estatutos”. Los tenedores de ADSs están sujetos a ciertas limitaciones, tienen derecho a dar instrucciones a The Bank of New York, por lo que respecta al ejercicio de los derechos de voto limitados pertenecientes a la Serie L representada por sus ADSs.

Adicionalmente al 11 de marzo de 2005, se tienen 98,684,857 acciones Serie L autorizadas pero no emitidas, las cuales están en la tesorería.

FEMSA y The Coca-Cola Company han alcanzado un acuerdo mediante el cual, FEMSA solicita a FEMSA, pueda comprar acciones suficientes de The Coca-Cola Company para incrementar su tenencia accionaria al 51%.

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

Al 31 de diciembre de 2004, había 23,477,571 ADSs en circulación, cada una representando 10 acciones Serie L. Aproximadamente 87% de nuestras acciones Serie L estaban representadas por ADSs. Al 11 de marzo de 2005 aproximadamente 97% de nuestras acciones Serie L estaban representadas por ADSs, eran mantenidos por aproximadamente 230 tenedores (incluyendo al banco depositario), registrados con domicilio fuera de México.

### **El Acuerdo de Accionistas**

Operamos en base a un acuerdo de accionistas entre dos subsidiarias de FEMSA, The Coca-Cola Company y algunas de sus subsidiarias. Este acuerdo conjuntamente con nuestros estatutos, estipulan las reglas básicas bajo las cuales operamos.

El acuerdo de accionistas contempla que debemos de administrarnos de acuerdo a planes de negocio con periodos de un año y cinco años, aunque en la práctica, nos administramos con un plan de negocios de tres años.

Bajos nuestros estatutos, las acciones Serie A y Serie D son las únicas acciones con derechos totales de voto y, por lo tanto, las acciones de control de nuestros accionistas y Consejo de Administración. Los accionistas de las Serie A y Serie D tienen el poder de determinar el resultado de todas las acciones requeridas para aprobación por nuestro Consejo de Administración y, excepto en ciertas situaciones limitadas, todas las acciones requieren aprobación de los tenedores de acciones. Para decisiones del Consejo de Administración, una supermayoría incluyendo a los consejeros designados por los tenedores de las acciones Serie D es requerida para cualquier decisión. Para decisiones de los accionistas, la mayoría de acciones representadas en la junta de accionistas deben de votar a favor, para modificar el voto o los derechos del quórum como se establece en los estatutos, con una supermayoría al menos del 95% de esos votos y sin abstención, deben votar a favor.

El acuerdo de accionistas estipula el convenio de los accionistas principales respecto del efecto de las medidas adversas de The Coca-Cola Company bajo los contratos de embotellador. Nuestros estatutos establecen que una mayoría de los consejeros nombrados por los tenedores de las acciones Serie A, tras efectuar una determinación razonable, de buena fe de que alguna acción de The Coca-Cola Company bajo cualquier contrato de embotellador entre The Coca-Cola Company y nuestra compañía o cualquiera de nuestras subsidiarias es sustancialmente adverso a nuestros intereses comerciales y que The Coca-Cola Company no ha subsanado tal medida en el plazo de 60 días a partir de su notificación, puede declarar en cualquier momento dentro del plazo de 90 días con posterioridad a tal fecha un período de mayoría simple. Durante el período de mayoría simple ciertas decisiones, concretamente la aprobación de cambios al plan de negocios, la introducción de una nueva, o terminación de una línea de negocio existente, y transacciones con partes relacionadas fuera del curso ordinario del negocio, lo que normalmente requeriría la presencia y aprobación de al menos dos consejeros de la Serie D, pueden ser tomadas por una mayoría simple de todo nuestro consejo de administración, sin requerir la presencia o aprobación de ningún Consejero de la Serie D. Una mayoría de los consejeros de la Serie A puede dar por terminado un período de mayoría simple pero, una vez que lo haya hecho, no puede declarar otro período de mayoría simple por un año después de la terminación. Si el período de mayoría simple persiste durante un año o más, se pueden activar las disposiciones del acuerdo de accionistas para la resolución de diferencias irreconciliables, con las consecuencias indicadas en el siguiente párrafo.

Además de los derechos de preferencia estipulados en nuestros estatutos en relación con las transferencias propuestas de las acciones Serie A o acciones Serie D, el acuerdo de accionistas contempla tres circunstancias bajo las cuales un accionista principal puede comprar la participación de otro en nuestra compañía: (1) un cambio en el control de un accionista principal; (2) la existencia de diferencias irreconciliables entre los accionistas principales; o (3) la ocurrencia de ciertos incumplimientos especificados.

En el supuesto de que (1) uno de los accionistas principales compre la participación de otro en nuestra Compañía bajo cualquiera de estas circunstancias o (2) la propiedad de nuestras acciones de capital social que no sean acciones Serie L de las subsidiarias de The Coca-Cola Company y FEMSA se reduzca por debajo del 20% de todas las mencionadas acciones y a petición del accionista principal cuyo interés no se haya reducido, el acuerdo de accionistas requiere que nuestros estatutos sean modificados para eliminar todas las limitaciones de transferencia de acciones y todos los requisitos de voto de supermayoría y quórum, después de los cuales finalizaría el acuerdo de accionistas. En el caso de que la propiedad de nuestras acciones de capital social que no sean acciones Serie L de las subsidiarias de The Coca-Cola Company y FEMSA se reduzca por debajo del 25% (pero no por debajo del 20%) de todas las mencionadas acciones y a petición del accionista principal cuyo interés no se haya visto reducido, el acuerdo de accionistas requiere que los estatutos de la Compañía sean modificados para eliminar todos los requisitos de voto de supermayoría y quórum, aparte de los relacionados con las restricciones relativas a transferencia de acciones.

El acuerdo de accionistas también contiene disposiciones relacionadas con el entendimiento de los accionistas principales en lo que respecta al crecimiento de la compañía. Establece que la intención de The Coca-Cola Company es que se nos considere como uno de los pocos embotelladores ancla de América Latina. En concreto, las partes acuerdan que resulta conveniente que nos expandamos adquiriendo territorios adicionales en México y otros países latinoamericanos en el supuesto de que se encuentren disponibles a través de crecimiento horizontal. Además, The Coca-Cola Company ha acordado, sujeto a varias condiciones, que si obtiene la propiedad de un territorio de embotelladoras que encaja adecuadamente en nuestras operaciones, nos dará la opción de adquirir tal territorio. The Coca-Cola Company ha acordado respaldar modificaciones prudentes y sólidas de la estructura de capital de la Compañía para apoyar el crecimiento horizontal. El acuerdo de The Coca-Cola Company respecto del crecimiento horizontal expira con la eliminación de requisitos de voto de supermayoría como se ha descrito anteriormente o tras la elección de The Coca-Cola Company de cancelar el acuerdo después de un incumplimiento del contrato.

#### ***Memorándum con The Coca-Cola Company.***

En conexión con la adquisición de Panamco, The Coca-Cola Company y FEMSA llegaron a ciertos acuerdos, relacionados básicamente con temas operativos y del negocio que podrían afectarnos después de llevar a cabo la adquisición de Panamco. Los términos son como sigue:

- Los acuerdos de accionistas entre FEMSA y The Coca-Cola Company continuarán siendo los mismos. Ver “–El Acuerdo de Accionistas.”
- FEMSA continuará consolidando nuestros resultados financieros.
- The Coca-Cola Company y FEMSA continuarán dialogando de buena fé la posibilidad de implementar cambios en nuestra estructura de capital en el futuro.
- No habrá cambios en el precio del concentrado o en el apoyo a mercadotecnia por parte de The Coca-Cola Company durante el primer año de operación posterior a la adquisición. Después del primer aniversario de haber llevado a cabo la adquisición, cualquier decisión de The Coca-Cola Company en estos temas deberá ser discutido previamente con nosotros y deberá considerar la condición de la operación de la compañía combinada.
- The Coca-Cola Company puede requerir el establecimiento de una diferente estrategia a largo plazo para Brasil. Si después de tomar en cuenta nuestro desempeño en Brasil, The Coca-Cola Company no considera que seamos parte de esta solución estratégica a largo plazo en Brasil, entonces venderemos nuestra franquicia en Brasil a The Coca-Cola Company o a quién ella designe a precio de mercado. Este precio de mercado será determinado por banqueros de inversión independientes contratados por cada una de las partes absorbiendo el gasto propio para especificar los procedimientos.
- FEMSA, The Coca-Cola Company y nosotros nos reuniremos para discutir la configuración territorial óptima de Latinoamérica para el sistema de embotelladores de *Coca-Cola*. Durante esta reunión, consideraremos todas las posibles combinaciones y cualquier

transacción de intercambio de activos que pueden surgir de estas pláticas. Adicionalmente, consideraremos cualquier combinación potencial estratégica y se hará a un valor de mercado.

- Estaremos abiertos a alternativas estratégicas relacionadas con la integración de refrescos y cerveza. The Coca-Cola Company, FEMSA y nosotros podremos explorar estas alternativas sobre una base de mercado por mercado en el tiempo que se considere apropiado.
- The Coca-Cola Company vendería a una subsidiaria de FEMSA, las acciones necesarias que permitan que FEMSA sea propietaria del 51% del capital accionario existente (asumiendo que la subsidiaria de FEMSA no venda alguna de sus acciones y que no hay alguna otra emisión de acciones diferentes a las ya contempladas por la adquisición). Este acuerdo estará vigente hasta mayo de 2006. En esta venta propuesta, FEMSA pagaría el precio más alto entre:
  - El precio por acción existente en el mercado al momento de la venta, y
  - La suma de \$2.216 por acción (\$22.16 por ADS) más el costo de The Coca-Cola Company.
- Estaremos incursionando en algunos mercados en los que es necesaria una importante inversión en infraestructura. The Coca-Cola Company y FEMSA conducirán un estudio en conjunto para definir las estrategias para estos mercados, así como los niveles de inversión requeridos para ejecutar dichas estrategias. Subsecuentemente, está previsto que FEMSA y The Coca-Cola Company alcancen un acuerdo en el nivel de fondeo que será proporcionado por cada una de las partes. Las partes prevén que esta distribución de las responsabilidades en el fondeo no deberá ser una carga económica para ninguna de las partes.
- A partir del 19 de diciembre de 2003 tenemos una línea de crédito con The Coca-Cola Export Corporation. Bajo esta línea de crédito, sujeto a ciertas condiciones, The Coca-Cola Company preveé otorgar a Coca-Cola FEMSA hasta \$250 millones con el propósito de soportar capital de trabajo y otras estrategias de la compañía en general, en cualquier momento en que esta sea la única forma de fondeo disponible hasta diciembre de 2006.

## OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

### FEMSA

Por lo general participamos en transacciones con FEMSA y sus subsidiarias. Consideramos que nuestras transacciones con FEMSA y sus subsidiarias se realizan en términos similares a los que obtendríamos en negociaciones con partes no relacionadas.

Compramos corcholatas, taparoscas, latas, refrigeradores, lubricantes, detergentes, cajas de plástico y casi la totalidad de nuestros requerimientos de botellas de vidrio retornable para nuestras operaciones mexicanas de subsidiarias de FEMSA por medio de varios contratos de suministro. Una subsidiaria de FEMSA también vende refrigeradores para alguna de nuestras operaciones fuera de México. La cantidad acumulada de dichas compras fue de Ps. 1,175 millones, Ps. 1,625 millones, Ps. 1,253 millones, en 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

También vendemos productos a una cadena de tiendas de conveniencia propiedad de FEMSA denominada OXXO. La cantidad total de estas ventas fue de Ps. 267 millones, Ps. 182 millones, Ps. 153 millones, en 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

En noviembre de 2000, firmamos un contrato de servicios con una subsidiaria de FEMSA para la transportación de productos terminados de nuestras instalaciones de producción a nuestros centros de distribución en México. Durante 2004, esta subsidiaria también proporcionó servicios de evaluación a nuestras operaciones fuera de México. De acuerdo al contrato pagamos aproximadamente Ps. 646 millones, Ps. 441 millones, Ps. 229 millones, en 2004, 2003 y 2002, respectivamente. Ver “Punto 4. Información sobre la Compañía – La Compañía – Distribución de Productos”.

Firmamos un contrato de servicios en Junio de 1993 con otra subsidiaria de FEMSA, según el cual, nos ofrece ciertos servicios administrativos relacionados con asesoría en materia de seguros, legal y fiscal relaciones con autoridades gubernamentales y algunos servicios de administración y auditoría.

En noviembre 2001, firmamos en dos contratos de franquicia de embotellado con Promotora de Marcas Nacionales, una subsidiaria indirecta de FEMSA, bajo el cual nos convertimos en el único franquiciatario para la producción, embotellado, distribución y venta de marcas *Mundet* en el Valle de México y en la mayoría de nuestras operaciones en el sureste de México. Cada contrato tiene una vigencia de diez años y vencerá en noviembre 2011. Ambos contratos son renovables por periodos de diez años, sujetos a no renovación por parte de cualquiera de las partes previa notificación a la contraparte. Los pagos totales hechos bajo estos acuerdos fueron de Ps. 79 millones, Ps. 86 millones, Ps. 91 millones, en 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

FEMSA es también parte de un acuerdo que tenemos con The Coca-Cola Company relacionado con cuestiones operativas y de negocios específicas que pueden afectarnos después de llevar a cabo la adquisición de Panamco. Un resumen de estos acuerdos se encuentran en “– Principales Accionistas–Memorándum con The Coca-Cola Company.”

### The Coca-Cola Company

En general participamos en transacciones con The Coca-Cola Company y sus otras afiliadas. Compramos todas nuestras necesidades de concentrado para marcas registradas *Coca-Cola* de The Coca-Cola Company. Los pagos totales que hicimos a The Coca-Cola Company en relación al concentrado fueron de Ps. 6,957 millones, Ps. 5,828 millones y Ps. 2,857 millones en 2004, 2003 y 2002, respectivamente. Nuestra compañía y The Coca-Cola Company pagan y reembolsan mutuamente los gastos de mercadotecnia. The Coca-Cola Company también contribuye a nuestro programa de inversión en equipo de refrigeración. Recibimos contribuciones para nuestro gasto de mercadotecnia, el cual incluye el programa de inversión en equipo de refrigeración, de Ps. 920 millones, Ps. 1,263 millones y Ps. 793 millones en el 2004, 2003 y 2002, respectivamente. Compramos todas nuestras necesidades de concentrado para las bebidas marca registrada *Coca-Cola* a The Coca-Cola Company.

En Argentina, compramos una parte de nuestros requerimientos de preformas de plástico para producir botellas de plástico y todos nuestros requerimientos de botellas retornables de Embotelladora del Atlántico, S.A., una subsidiaria local de Embotelladora Andina, un embotellador de *Coca-Cola* con

operaciones en Argentina, Chile y Brasil, en la que The Coca-Cola Company tiene una participación importante.

En relación con la adquisición de Panamco, subsidiarias de The Coca-Cola Company emprendieron acciones específicas para apoyar y facilitar la adquisición de Panamco en beneficio de nuestra compañía. En consideración a dichas acciones, correspondimos con ciertas acciones en beneficio de The Coca-Cola Company y sus subsidiarias, incluyendo obligaciones de indemnización respecto a asuntos específicos sobre la precisión de la divulgación y cumplimiento con la ley aplicable por parte de nuestro consejo de administración y el consejo de Panamco, así como acciones específicas y el evitar otras buscando facilitar a The Coca-Cola Company un tratamiento fiscal preferencial con relación a su participación en la adquisición. Con relación a la ejecución del acuerdo de compra de Panamco, The Coca-Cola Company y FEMSA asentaron sus acuerdos respecto a asuntos operativos y de negocios específicos que podrían afectarnos una vez llevada a cabo la adquisición. Un resumen de estos acuerdos se encuentra en “—Principales Accionistas—Memorándum con The Coca-Cola Company.”

### **Compañías Asociadas**

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

En México, compramos productos terminados en latas a Industria Envasadora de Querétaro S.A. de C.V. o IEQSA, de la cual somos dueños de aproximadamente el 33.68%. Pagamos a IEQSA Ps. 440 millones, Ps. 270 millones y Ps. 188 millones en 2004, 2003 y 2002, respectivamente. IEQSA compra latas de FEMSA. También compramos azúcar a Beta San Miguel, un productor de caña de azúcar en el que poseemos 2.54% de capital y a quien pagamos Ps. 915 millones en 2004 y Ps. 233 millones en 2003. En Argentina, compramos todas nuestras presentaciones en lata a CICAN, una asociación comercial con los embotelladores de *Coca-Cola* en Argentina, Uruguay y Paraguay, en la que poseemos un interés accionario del 48.1%. Pagamos a CICAN Ps. 29 millones, Ps. 22 millones y Ps. 83 millones en 2004, 2003 y 2002, respectivamente. En Colombia, compramos preformas a Tapón Corona, de la cual tenemos el 40% de capital y a quien pagamos Ps. 195 millones en 2004 y Ps. 118 millones en 2003. También compramos pequeñas cantidades de materias primas a Distribuidora Plástica, S.A., Metalforma, S.A. y Vidrios Panameños, S.A., de las cuales tenemos el 19.0%, 17.5% y 2.2% de su capital, respectivamente.

### **Otras Transacciones con Partes Relacionadas**

José Antonio Fernández, Eva Garza de Fernández y Ricardo Guajardo Touché los cuales son consejeros de Coca-Cola FEMSA, también son miembros de la Junta Directiva del ITESM, una muy prestigiada universidad privada en México que a menudo recibe donaciones por nuestra parte.

Con relación a la adquisición de Panamco, contratamos a Allen & Company LLC para asesorías en materia jurídica. Uno de nuestros consejeros, Enrique Senior, es Director de Administración de Allen & Company LLC y uno de nuestros consejeros suplentes, Herbert Allen III, es Presidente de Allen & Company LLC. Allen & Company LLC ofrece regularmente servicios de banca de inversión a nosotros y a nuestras afiliadas en el curso normal del negocio.

Estamos asegurados en México principalmente bajo las pólizas de seguro de FEMSA con Grupo Nacional Provincial S.A., del cual el hijo del presidente de su Consejo de Administración es uno de nuestros consejeros suplentes. Las pólizas se adquirieron conforme a procesos de licitación. Los bonos de fidelidad se adquieren a Fianzas Monterrey, S.A., compañía en la cual uno de nuestros consejeros fungía como presidente de la junta de revisión en el 2004 y los servicios financieros los obtenemos de Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A., del cual uno de nuestros consejeros, Ricardo Guajardo Touché, era presidente del Consejo de Administración hasta el cuarto trimestre de 2004 y actualmente es consejero, del cual otro de nuestros consejeros, Bárbara Garza Gonda, es consejero suplente. Afiliadas de Grupo Financiero BBVA Bancomer adquirieron participaciones en nuestros créditos y certificados bursátiles y actuaron como agentes para la colocación de dichos certificados bursátiles y periódicamente nos ofrecen servicios financieros o asesoría en la materia en el curso regular del negocio. En cada caso, las transacciones se realizan en términos comparables a los que obtendríamos si las operaciones se llevaran a cabo con partes no afiliadas

El 8 de junio de 2004, un grupo de inversionistas brasileños, entre ellos José Luis Cutrale, miembro de nuestro Consejo de Administración, hicieron una aportación de capital equivalente a aproximadamente \$ 50 millones a nuestras operaciones brasileñas a cambio de un 16.9% del capital contable de estas operaciones. Ver “Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados – Consejeros.” .....

## **Punto 8. Información Financiera**

### **ESTADOS CONSOLIDADOS Y OTRA INFORMACIÓN FINANCIERA**

#### **Estados Financieros Consolidados**

Ver “Punto 18. Estados Financieros” y páginas F-1 a F-41.

#### **Política de Dividendos**

Para mayor detalle sobre nuestra política de dividendos, Ver “Punto 3. Información Clave – Dividendos y Política de Dividendos”.

#### **Cambios Significativos**

No han habido cambios significativos desde la fecha de los estados financieros anuales que se incluyen en este reporte anual.

#### **Procedimiento Legales**

Somos parte de diferentes procedimientos legales en el curso ordinario del negocio. Actualmente no estamos envueltos en ningún litigio o procedimiento diferente a los revelados en este reporte anual, incluyendo cualquier procedimiento pendiente o amenaza de la que estemos conscientes de su existencia, los cuales consideramos que pudieran tener o haber tenido, efectos materiales adversos en nuestra compañía. Existen otros procesos legales pendientes en contra de o que involucran a la compañía y sus subsidiarias, que son incidentales a la operación de sus negocios. La compañía considera que la última disposición de dichos procesos individuales o colectivos no tendría un efecto adverso representativo sobre su condición financiera consolidada o sus resultados de operación.

#### **México**

*Asuntos Fiscales.* Durante 2002 y 2003, entablamos dos juicios de amparo respecto al *Impuesto Especial Sobre Productos y Servicios* (IEPS). El amparo de 2002 esta relacionado con el IEPS aplicable a los inventarios en México producidos con alta fructosa de maíz y el amparo de 2003 es en relación al IEPS aplicable a refrescos que no utilicen azúcar en su proceso de elaboración. En noviembre de 2003, obtuvimos una resolución final favorable, la cual no está sujeta a apelación por parte de la corte federal mexicana, a nuestro amparo del 2002 y en junio de 2004 para nuestro amparo de 2003. Durante 2005, no esperamos pagar IEPS en ninguna de nuestras operaciones mexicanas y esperamos recibir de las autoridades una parte del IEPS pagado durante 2002 y 2003, más los intereses devengados.

En abril de 2004, la Suprema Corte de Justicia de México emitió un fallo en relación a las reglas emitidas previamente por la Secretaría de Hacienda de México con respecto a la deducción de impuestos de ciertos activos en la industria de bebidas, como refrigeradores. Este fallo requiere que estos activos sean tratados como activos fijos con vidas útiles definidas. Anteriormente para efectos fiscales los refrigeradores los registrábamos como gasto. Este cambio de criterio no tuvo ningún efecto sobre la utilidad neta ya que la diferencia entre la base en libros y la de impuestos de los refrigeradores fue registrada como un impuesto sobre la renta diferido años anteriores. Los pagos de impuestos en relación a este cambio de criterio resultaron en un cargo a resultados en el 2004 de Ps. 139 millones. Durante marzo de 2005, las autoridades fiscales revisaron estos pagos en relación con este cambio de criterio, el cual resultó en un cargo adicional a resultados de Ps. 103 millones.

*Prácticas Monopólicas.* Durante el 2000, la *Comisión Federal de Competencia* en México, de acuerdo con quejas entabladas por PepsiCo y algunos de sus embotelladores en México, iniciaron una investigación de The Coca-Cola Company y sus embotelladores. Más adelante en el 2000, la Comisión Federal de Competencia determinó y en 2002 que The Coca-Cola Company y sus embotelladores participaban en prácticas monopólicas a través de acuerdos de exclusividad con ciertos detallistas. La Comisión Federal de Competencia no impuso multa alguna, pero ordenó a los embotelladores de The Coca-Cola Company, incluyendo algunas de nuestras subsidiarias mexicanas, que se abstuvieran de firmar contratos de exclusividad con detallistas que tuvieran inventario de las presentaciones de refrescos de hasta 2.0 litros. En conjunto con otros embotelladores de *Coca-Cola*, apelamos la resolución emitida

en febrero de 2002 mediante un *Recurso de Reconsideración*, que se presentó ante la Comisión Federal de Competencia en México. La Comisión Federal de Competencia confirmó su resolución original y emitió una resolución de confirmación en julio de 2002. Conjuntamente con nuestras subsidiarias con operaciones en México apelamos esta resolución ante la corte federal mexicana por medio de *juicios de amparo* y obtuvimos resoluciones finales favorables, las cuales no están sujetas a apelación. Con base en las decisiones judiciales, la resolución se declaró nula y se ordenó a la Comisión Federal de Competencia que emitiera una nueva resolución.

En marzo de 2003, en un proceso judicial separado, la Comisión Federal de Competencia nos solicitó al igual que a The Coca-Cola Company y otros embotelladores de *Coca-Cola* debido a las quejas presentadas por algunos detallistas y otros embotelladores. En septiembre de 2003, la Comisión Federal de Competencia solicitó a ciertos embotelladores de *Coca-Cola*, incluyendo subsidiarias de Coca-Cola FEMSA, proporcionar cierta información. Presentamos un *juicio de amparo*, y una corte federal emitió una resolución final de que las solicitudes de información eran inconstitucionales. En agosto de 2004, sin embargo, como resultado de la investigación, la Comisión Federal de Competencia emitió varios *Oficios de Presunta Responsabilidad* considerando que Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias operativas, en conjunto con otros embotelladores, habían llevado a cabo prácticas monopólicas y requirió información adicional. Presentamos un *juicio de amparo* alegando la ilegalidad de estas solicitudes, los cuales están actualmente bajo revisión. No podemos asegurar que cualquier acción tomada como resultado de esta investigación no nos afecte negativamente en el futuro.

## **Centroamérica**

*Prácticas Monopólicas en Costa Rica y Panamá.* Durante agosto de 2001, la *Comisión para Promover la Competencia* en Costa Rica de acuerdo con una demanda entablada por PepsiCo y sus embotelladores en Costa Rica iniciaron una investigación de las prácticas de venta de The Coca-Cola Company y nuestra subsidiaria en Costa Rica por supuestas prácticas monopólicas en el canal de distribución a detallistas, incluyendo ventas obtenidas por medio de contratos de exclusividad. Una decisión de la Comisión para Promover la Competencia en Costa Rica fue emitida en julio de 2004, la cual encontró que la compañía llevaba a cabo prácticas monopolísticas con respecto a acuerdos de exclusividad, de precio y el compartir los equipos de refrigeración bajo ciertas circunstancias e impuso una multa de \$ 130,000. Nuestro recurso de apelación sobre la resolución de la *Comisión para Promover la Competencia* en Costa Rica fue rechazado recientemente. Pretendemos apelar esta resolución en procesos judiciales adicionales. No consideramos que este asunto pueda tener un efecto material adverso sobre nuestra posición financiera o resultados de operación.

Durante 2002, Refrescos Nacionales, S.A., el embotellador de Pepsi en Panamá, entabló una demanda contra nuestra subsidiaria con operaciones en Panamá, con base en supuestas prácticas monopólicas en el canal de distribución a detallistas por medio de la implantación de contratos de exclusividad. Las partes han acordado descontinuar el juicio sin requerir cambios a los acuerdos.

*Asuntos Fiscales en Costa Rica.* En septiembre de 2004, nuestra subsidiaria en Costa Rica recibió notificación por parte de las autoridades fiscales en Costa Rica, del requerimiento de pago de impuestos sobre la venta de bebidas carbonatadas de abril de 2002 a julio de 2003. Estos requerimientos tienen un monto aproximado de \$ 12 millones. En años anteriores nuestra subsidiaria en Costa Rica ha tenido requerimientos similares, sin embargo, debido a resoluciones favorables en las apelaciones presentadas, no fuimos requeridos a pagar estos impuestos. Acciones legales han sido iniciadas en contra la revisión actual por parte de las autoridades fiscales en Costa Rica y se encuentran en revisión en este momento. Consideramos que este reclamo no procede.

## **Colombia**

*Materia Laboral.* Durante julio de 2001, un sindicato y varios individuos de la República de Colombia entablaron una demanda en el Juzgado de Distrito para el Distrito Sur de Florida en contra de varias de nuestras subsidiarias. En la demanda, la parte actora alegaba que las subsidiarias de la compañía adquirida por medio de la adquisición de Panamco, participaron en acciones ilícitas en contra del sindicato y sus miembros en Colombia, incluyendo secuestros, tortura, amenazas de muerte e intimidación. La demanda alega reclamos con base en la Ley de Agravios de Estados Unidos de América, la Ley de Protección a Víctimas de Tortura, la Ley de Organizaciones Corruptas Influenciadas por Extorsionistas y decreta daños legales y busca desagravio por mandato judicial y compensación por

daños por más de \$500 millones, incluyendo sanciones y el costo de la demanda incluyendo gastos y costos legales. Presentamos una moción para desestimar la demanda por falta de contenido y jurisdicción personal. La corte denegó la moción de desestimación por falta de contenido pero no ha resuelto aun respecto la moción de jurisdicción personal, dado que esta se encuentra sujeta a una mayor clarificación de las partes implicadas. Esta moción por consiguiente aún esta pendiente. Creemos que esta demanda no procede y nos defenderemos vigorosamente en este caso.

## **Venezuela**

*Materia Fiscal.* En 1999, algunas de nuestras subsidiarias venezolanas recibieron notificación sobre ciertas demandas de impuestos reclamadas por las autoridades fiscales de Venezuela. Estas subsidiarias han entablado los recursos necesarios en contra de estas demandas a nivel administrativo así como a nivel judicial en Venezuela. Las demandas actualmente ascienden alrededor de \$ 17 millones. La compañía tiene ciertos derechos de indemnización por parte de Venbottling Holding, Inc., un antiguo accionista de Panamco y The Coca-Cola Company en una alta proporción sobre las demandas. Con base en el análisis que hemos realizado en relación a dichas demandas, así como la estrategia de defensa que hemos desarrollado, no consideramos que la resolución final a estos casos tendrá un efecto adverso significativo sobre nuestra condición financiera o el resultado de nuestras operaciones.

*Materia laboral y de distribución.* Desde 1999, un grupo de distribuidores independientes de nuestra subsidiaria en Venezuela iniciaron los procedimientos para crear un sindicato de distribuidores. El 20 de septiembre de 2001, la Suprema Corte de Venezuela emitió su opinión confirmado la creación del sindicato, pero se abstuvo de otorgar cualquier tipo de derecho laboral a los miembros del sindicato excepto el derecho a sindicalizarse. Para obtener derechos laborales específicos, el sindicato, o sus miembros, deberán solicitar y obtener por parte de un tribunal la determinación que los miembros de dicho sindicato se consideran trabajadores de acuerdo con el derecho laboral venezolano y por lo tanto reclaman a nuestra subsidiaria venezolana el pago de dichas prestaciones y derechos incluyendo pagos retroactivos. Para conocimiento de la compañía, ni el sindicato ni ninguno de sus miembros individuales han iniciado ningún proceso con el objeto de obtener dicha decisión judicial, a pesar de que algunos miembros del sindicato han amenazado con hacerlo.

Desde 2001, nuestras subsidiarias venezolanas han sido objeto de numerosas demandas por parte de distribuidores independientes, que reclaman supuestos derechos laborales y de separación que se adeudan desde el momento en que terminaron su relación con nosotros. Al 31 de diciembre de 2004, nuestras subsidiarias venezolanas fueron objeto de varias demandas entabladas por antiguos distribuidores por la cantidad de \$21 millones, aproximadamente. Sin importar el número de demandas y las cantidades involucradas, la mayoría de ellas han sido presentadas por parte de antiguos distribuidores que han firmado contratos de liberación con nuestras subsidiarias al momento de la terminación de los contratos por lo que consideramos que no tienen derecho a presentar demandas adicionales, o son demandas que se entablaron después del vencimiento del estatuto de limitaciones. También hay demandas presentadas por personas que nunca han tenido relaciones con nosotros ni como distribuidores ni como empleados, los cuales consideramos no proceden.

## **Brasil**

*Prácticas Monopólicas.* Varias demandas han sido presentadas en nuestra contra por entidades privadas las cuales actualmente se encuentran pendientes ante la Secretaría de Derecho y Economía que suponen prácticas anticompetitivas en nuestras operaciones brasileñas. Los demandantes son Ragi (Dolly), un productor de “Marcas B”; Serv Lar, un distribuidor de nuestros productos en Brasil, y PepsiCo. De acuerdo a la ley brasileña, cada una de estas demandas podría resultar en la imposición de multas económicas sustanciales y otras penalizaciones. Consideramos que ninguna de estas demandas procede y nos defenderemos vigorosamente en estos asuntos.

## Punto 9. La Oferta y Listado

### MERCADO DE VALORES

La siguiente tabla indica, durante los períodos indicados, los precios de venta máximos y mínimos de las acciones Serie L en la Bolsa Mexicana de Valores y los precios de venta máximos y mínimos reportados para las ADSs en la Bolsa de Valores de Nueva York.

	Bolsa Mexicana de Valores		New York Stock Exchange	
	Pesos mexicanos por acción Serie L		dólares americanos por ADS	
	Máximo <sup>(1)</sup>	Mínimo <sup>(1)</sup>	Máximo <sup>(1)(2)</sup>	Mínimo <sup>(1)(2)</sup>
2000:				
Año Completo .....	Ps. 21.15	Ps. 13.70	\$ 22.38	\$ 18.50
2001:				
Año Completo .....	Ps. 23.15	Ps. 16.54	\$ 25.31	\$ 17.40
2002:				
Año Completo .....	Ps. 27.60	Ps. 22.85	\$ 29.70	\$ 22.60
2003:				
Primer trimestre .....	Ps. 20.90	Ps. 18.30	\$ 19.30	\$ 16.64
Segundo trimestre .....	24.25	18.80	22.68	17.39
Tercer trimestre .....	24.50	21.18	22.81	20.59
Cuarto trimestre .....	24.60	21.50	21.97	19.85
2004:				
Primer trimestre .....	Ps. 27.49	Ps. 24.00	\$ 25.03	\$ 21.03
Segundo trimestre .....	27.30	23.50	24.57	20.41
Tercer trimestre .....	25.93	22.28	22.61	19.48
Cuarto trimestre .....	26.62	22.41	23.83	19.93
Septiembre .....	23.90	22.30	20.77	19.48
Octubre .....	23.35	22.41	20.38	19.93
Noviembre .....	24.85	22.90	21.94	20.09
Diciembre .....	26.62	24.30	23.83	21.86
2005:				
Enero .....	Ps. 28.91	Ps. 25.39	\$ 25.93	\$ 22.75
Febrero .....	30.00	27.01	26.56	24.61
Marzo <sup>(3)</sup> .....	30.10	29.05	27.10	26.05

<sup>(1)</sup> Precios de máximos y mínimos al cierre de los períodos presentados.

<sup>(2)</sup> Representa la conversión de peso mexicano a dólares americanos del precio de cierre de las acciones de la Serie L al último día de los períodos presentados, utilizando los tipos de cambio de compra de medio día para el peso mexicano publicado por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York en dicha fecha.

<sup>(3)</sup> Al 11 de marzo de 2005.

A partir de noviembre de 1996, nuestros pagarés de 8.95% que vencen en noviembre de 2006 han cotizado en la Bolsa de Valores de Nueva York. La siguiente tabla muestra, para los períodos indicados, los precios de venta máximos y mínimos reportados para los pagarés en la Bolsa de Nueva York.

	<b>Bolsa de Valores de Nueva York</b>	
	<b>Porcentaje de suma de capital en dólares americanos</b>	
	<u>Máximo<sup>(1)</sup></u>	<u>Mínimo<sup>(1)</sup></u>
2000:		
Año completo.....	\$106.33	\$99.24
2001:		
Año completo.....	\$112.25	\$102.06
2002:		
Año Completo.....	\$115.51	\$110.14
2003:		
Primer trimestre.....	\$ 115.38	\$ 112.50
Segundo trimestre.....	118.50	115.38
Tercer trimestre.....	118.50	115.00
Cuarto trimestre.....	116.50	114.50
2004:		
Primer trimestre.....	\$ 115.75	\$ 114.75
Segundo trimestre.....	115.38	110.88
Tercer trimestre.....	112.00	111.00
Cuarto trimestre.....	111.75	109.75
Septiembre.....	111.75	111.25
Octubre.....	111.75	111.25
Noviembre.....	111.38	110.00
Diciembre.....	110.25	109.75
2005:		
Enero.....	\$ 109.88	\$ 108.88
Febrero.....	108.88	108.13
Marzo <sup>(2)</sup> .....	108.00	107.50

<sup>(1)</sup> Precios de cierre máximos y mínimos para los períodos presentados.

<sup>(2)</sup> Al período comprendido del 1 al 11 de marzo de 2005.

No nos resulta práctico determinar la proporción de los pagarés en poder de personas estadounidenses.

## OPERACIÓN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES

La *Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V.*, ubicada en la Ciudad de México, es el único mercado de valores en México. Fundada en 1907, está organizada como una corporación, cuyas acciones las mantienen 30 casas de bolsa, que están exclusivamente autorizadas para hacer la compra y venta en la Bolsa Mexicana de Valores. La operación en la Bolsa Mexicana de Valores tiene lugar principalmente a través de sistemas automáticos; está abierta de las 8:30 a.m. a las 3:00 p.m., hora de la Ciudad de México, todos los días laborales. Las contrataciones de valores listados también pueden ser efectuadas fuera de la Bolsa. La Bolsa Mexicana de Valores opera un sistema de suspensión automática de negociación de acciones de un emisor en particular como medio para controlar la excesiva volatilidad de los precios, pero según los reglamentos actuales, este sistema no se aplica a valores como las acciones de serie L que estén listadas directa o indirectamente (por ejemplo, a través de ADSs) en una bolsa de valores fuera de México (incluyendo NASDAQ).

La compensación se efectúa dos días hábiles después de la transacción de las acciones en la Bolsa Mexicana de Valores. No se permiten las compensaciones diferidas, aún cuando fueran de mutuo acuerdo, sin la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). La mayoría de los valores negociados en la Bolsa Mexicana de Valores, inclusive los nuestros, se encuentran depositados en el S.D. Indeval, S.A. de C.V., *Instituto para el Depósito de Valores*, al cual nos referimos como Indeval, un depósito central de valores de propiedad privada, que actúa como cámara de compensación para la Bolsa Mexicana de Valores.

## **Punto 10. Información Adicional**

### **ESTATUTOS**

A continuación se presenta un resumen de provisiones materiales de nuestros estatutos y de las leyes mexicanas aplicables. Para una descripción de la relación de los estatutos y relacionados al Consejo de Administración, Directores y Comisarios, ver “Punto 6. Consejeros, Directores Ejecutivos y Empleados.”

#### **Organización y Registro**

Fuimos constituidos el 30 de octubre de 1991, como una *sociedad anónima de capital variable* de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles. Estamos inscritos ante el Registro Público de la Propiedad y Comercio de la Ciudad de México desde el día 22 de noviembre de 1991 bajo el número mercantil 2986.

#### **Objeto Social**

El objeto social de la Compañía consiste en:

- constituir, promover y organizar toda clase de sociedades civiles o mercantiles, así como adquirir y poseer acciones o participaciones en las mismas;
- realizar cualquier tipo de transacciones activas o pasivas mediante bonos, acciones, participaciones y valores de cualquier tipo;
- proveer o recibir servicios de asesoría y consultoría de cualquier tipo de servicio en materia de negocios;
- conducir el negocio con infraestructura, materias primas y cualquier otro tipo de bienes necesarios para las compañías en las cuales tenemos participación o con las que tenemos relaciones comerciales;
- solicitar, obtener, registrar, ceder, o en cualquier forma enajenar marcas, nombres comerciales, derechos, patentes, inventos, franquicias, distribuciones, concesiones y procesos;
- poseer y operar bienes necesarios para la realización de nuestros propósitos;
- para suscribir, comprar y vender acciones, bonos y valores entre otras cosas; y
- cobrar, aceptar, hacer, endosar o garantizar instrumentos negociables, emitir bonos garantizados con inmuebles o sin garantía, y para permitir a la compañía garantizar valores de cualquier tipo con respecto a las obligaciones emitidas por nosotros o por terceros, y en general, para realizar esos actos, entrar en esos contratos y realizar ese tipo de transacciones en la medida de lo necesario para conducir nuestro negocio.

#### **Derechos de Voto; Restricciones de Transferencia y Ciertos Derechos Minoritarios**

Las acciones Serie A y D tienen todos los derechos de voto pero tienen restricciones de transferencia. A pesar que no han sido suscritas acciones Serie B, en caso de ser suscritas nuestros estatutos les proporcionan voto ilimitado y serían transferibles libremente. Las acciones Serie L son transferibles libremente pero tienen derechos de voto limitado. Ninguna de nuestras acciones puede intercambiarse por alguna acción de una serie diferente. Los derechos de nuestras acciones son prácticamente las mismas, excepto por:

- las restricciones de transferencia de las acciones Serie A y D;
- derechos de voto limitado de las acciones Serie L;

- derecho de las acciones Serie A, Serie D y Serie L, votando como clases independientes, la elección específica de los consejeros y suplentes;
- prohibiciones de tenencia extranjera de las acciones Serie A. Ver “Punto 6. Consejeros, Directores Ejecutivos y Empleados”, “—Legislación de Inversión Extranjera” y “—Restricciones de Transferencia”.

De acuerdo con nuestros estatutos, los tenedores de las acciones Serie L pueden votar bajo limitadas circunstancias. Pueden nombrar hasta tres de los dieciocho consejeros, y en ciertas circunstancias donde los accionistas de la Serie L no hayan votado por el consejero electo por la mayoría de los accionistas de esa serie, pueden recibir el derecho de elegir a uno o más consejeros. Ver “Punto 6. Consejeros, Directores Ejecutivos y Empleados”.

Se requiere quórum del 82% de nuestras acciones del capital social suscrito y pagado (incluyendo acciones Serie L) y el voto de al menos la mayoría de las acciones del capital social suscrito y pagado (que voten y no se abstengan) es requerido para:

- la transformación de Coca-Cola FEMSA de un tipo de compañía en otra (diferente al cambio de capital variable a capital fijo y viceversa);
- cualquier fusión en la que Coca-Cola FEMSA no sea la compañía que subsista o cualquier otra fusión con una entidad cuya principal actividad sea diferente a la de Coca-Cola FEMSA o sus subsidiarias; y
- la cancelación del registro de nuestras acciones en el Registro Nacional de Valores (“RNV”), mantenido por la CNBV o en cualquier otra bolsa de valores extranjera en la que nuestras acciones estén listadas.

En caso de la cancelación del registro de cualquiera de nuestras acciones en el RNV, nuestros estatutos requieren que nuestros accionistas mayoritarios hagan pública una oferta para la compra de estas acciones, a menos que obtenga un enmienda por (1) un voto positivo por el 95% de nuestro capital social (incluyendo las acciones de la Serie L) y (2) la aprobación de la CNBV:

Bajo las leyes mexicanas, los tenedores de las acciones de cualquier serie están autorizados para votar como una clase en juntas especiales que estén regidas por las mismas reglas que aplican las juntas extraordinarias en cualquier acto que pudiera tener un efecto sobre los derechos de los accionistas de dichas series. No hay procedimientos para determinar si la propuesta particular de un accionista requiere del voto de una clase, y las leyes mexicanas no proveen una guía completa del criterio que debe ser aplicado para obtener esta determinación.

Con el objetivo de cambiar cualquier voto o derechos de quórum establecido en nuestros estatutos, es necesario: (1) un quórum mínimo de 95% de la totalidad de las acciones del capital social suscritas y pagadas, que voten en dicha asamblea un mínimo de 95% de la totalidad de las acciones suscritas y pagadas con derecho a voto (sin abstenciones) en conexión a lo anterior y (2) la aprobación previa de la CNBV.

De acuerdo a la Ley del Mercado de Valores y la Ley General de Sociedades Mercantiles, nuestros estatutos incluyen varias protecciones para los accionistas minoritarios. Estas protecciones minoritarias incluyen provisiones que permiten a:

- tenedores de al menos 10% de nuestro capital social con derecho a voto (incluyendo de una manera limitada o restringida) convocar una asamblea de accionistas;
- tenedores de al menos 15% de nuestro capital social ejercitar una acción por responsabilidad civil en contra de nuestros consejeros, miembros del Comité de Auditoría y nuestros comisarios si (1) los accionistas votaron en contra de dicha acción en la Asamblea de Accionistas, (2) la demanda cubre todos los daños que supuestamente fueron causados a nosotros y no simplemente el daño sufrido por el accionista demandante y (3) cualquier recuperación es para nuestro beneficio y no el beneficio del accionista demandante;

- tenedores de al menos 10% de capital social tienen derecho a votar en cualquier Asamblea de Accionistas para solicitar que las resoluciones en relación a cualquier asunto del que no hayan sido suficientemente informados sean aplazadas;
- tenedores del 20% de nuestro capital social oponerse a cualquier resolución tomada en una Asamblea de Accionistas en la cual tienen derecho a voto y presentar una petición para que una corte suspenda la resolución temporalmente dentro de los 15 días siguientes al término de la asamblea en la cual fue tomada dicha decisión, siempre y cuando (1) las resoluciones objetadas violen la ley mexicana o nuestros estatutos, (2) los accionistas en contra no hayan asistido a la Asamblea de Accionistas ni votado a favor de la resolución objetada y (3) los accionistas en contra entreguen una fianza a la corte para asegurar el pago de cualquier daño que podamos sufrir como resultado de una resolución pendiente en caso de que la corte finalmente tome una decisión negativa sobre el accionista en contra;
- tenedores de al menos 10% de nuestro capital social designar un miembro de nuestro consejo de administración y un consejero suplente de nuestro Consejo de Administración; y
- tenedores de al menos 10% de nuestro capital social designar un comisario y un comisario suplente.

### **Asamblea de Accionistas**

Las asambleas generales de accionistas pueden ser ordinarias o extraordinarias. Las asambleas extraordinarias son aquellas que consideran ciertos asuntos contenidos en el artículo 182 de la Ley General de Sociedades Mercantiles y nuestros estatutos. Estos asuntos incluyen: modificaciones a los estatutos, liquidación, disolución, fusión y transformación de un tipo de sociedad a otra, emisión de acciones preferentes e incrementos y reducciones de la parte fija del capital. Adicionalmente, nuestros estatutos requieren la celebración de una asamblea extraordinaria de accionistas para considerar la cancelación del registro de las acciones de la Compañía en el RNV u otras bolsas de valores extranjeras en las cuales nuestras acciones estén listadas. Todos los otros asuntos, incluyendo incrementos o reducciones de la parte variable de nuestro capital social, serán considerados en nuestra asamblea ordinaria.

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

Las leyes mexicanas permiten con una asamblea especial de accionistas a los tenedores de acciones de las series de cualquier clase a votar en resoluciones que pudieran perjudicar exclusivamente sus derechos como tenedores de dichas acciones. Los tenedores de las acciones Series A, D y L en sus respectivas asambleas especiales deben de designar, remover o ratificar de su cargo a los consejeros, y comisarios, así como determinar su compensación.

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

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

Las resoluciones adoptadas en una asamblea de accionistas ordinaria o extraordinaria, son válidas en el momento en que son adoptadas por los tenedores de al menos una mayoría del capital suscrito y pagado con derechos de voto (sin abstención). Las resoluciones adoptadas en una asamblea especial de accionistas son válidas en el momento en que se adopten por parte de al menos la mayoría, de los tenedores de las acciones suscritas y pagadas, de las series facultadas para asistir a esa asamblea especial.

Las asambleas de accionistas pueden ser convocadas por el Consejo de Administración, nuestros comisarios y bajo ciertas circunstancias en un tribunal. Los tenedores del 10% o más de nuestro capital social pueden requerir al Consejo de Administración o a los comisarios convocar a una asamblea de accionistas en la cual los accionistas de la Serie L serían sujetos a voto y los accionistas del 10% o más de las series A y D requerirán que el Consejo de Administración o los comisarios convoquen una asamblea en la que los accionistas de la Serie L no podrían votar. La convocatoria de la asamblea y la agenda deben ser publicadas en el Diario Oficial de la Federación o en un periódico de circulación general al menos 15 días antes de la asamblea. Las convocatorias deben establecer el lugar, fecha y hora de la asamblea así como los asuntos a tratar y debe de ser firmada por quien haya convocado a dicha asamblea. Toda la información relevante relacionada con la asamblea de accionistas debe de estar disponible para los accionistas desde la fecha en que se publicó la convocatoria. Para poder asistir a las asambleas, los tenedores deben depositar sus acciones con la compañía o con el Indeval o con una institución para el depósito de instrumentos financieros antes de la asamblea según se indica en la convocatoria. En caso de tener derecho de asistir a la asamblea, un accionista puede estar representado por un apoderado.

### **Restricciones Adicionales de Transferencia Aplicables a las Acciones de la Serie A y Serie D**

Nuestros estatutos establecen que ningún tenedor de acciones Serie A o Serie D puede vender sus acciones a menos que revelen los términos de la venta propuesta y el nombre del posible comprador y que previamente haya ofertado las acciones a tenedores de la otra serie al mismo precio y condiciones como es la intención de la venta accionaria al tercero. En el caso que los accionistas a los que se les hayan ofrecido las acciones no decidan a comprar en un plazo de 90 días de la oferta, el accionista vendedor es libre de vender las acciones al tercero al precio y bajo las condiciones específicas. Adicionalmente, nuestros estatutos imponen ciertos procedimientos en relación con la promesa de venta de acciones Serie A y Serie D a cualquier institución financiera que sea designada, entre otras cosas, para asegurar que las acciones comprometidas serán ofrecidas a los accionistas de la otras Series a precio de mercado previo a cualquier cierre. Finalmente, la propuesta de transferencia de acciones Serie A o Serie D diferentes a la propuesta de venta o compromiso de venta, o un cambio en el control de los accionistas Serie A o Serie D que son subsidiarias de los accionistas principales, podría iniciar el derecho de primera negativa de compra de las acciones a precio de mercado. Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Transacciones con Partes Relacionadas- Principales Accionistas – El Acuerdo de Accionistas.”

### **Derechos de Dividendos**

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de las series A y D, el Consejo de Administración somete los estados financieros del ejercicio fiscal inmediato anterior, junto con un informe del consejo a los accionistas y el reporte del comisario. Una vez que los accionistas de la Serie A y D, hayan aprobado los estados financieros, determinan la aplicación de la utilidad del ejercicio inmediato anterior. La ley mexicana requiere que separen al menos un 5% de la utilidad neta a la reserva legal, la cual no es susceptible a distribuirse, hasta la medida que el monto de la reserva legal sea igual al 20% de nuestro capital social. A partir de ahí, los accionistas de la Serie A y D pueden determinar y asignar cierto porcentaje de la utilidad neta a cualquier reserva especial, incluyendo una reserva para recompra de nuestras acciones. El remanente de la utilidad neta es susceptible a distribución a los accionistas en la forma de dividendo.

Todas las acciones en circulación totalmente pagadas (incluyendo las acciones Serie L) a la fecha de decreto de dividendo u otra distribución de capital tienen los mismos derechos sobre esos dividendos u otras distribuciones. Ninguna serie de acciones está facultada para el pago de un dividendo preferente. Las acciones que estén parcialmente pagadas participan de los dividendos y otras distribuciones en la misma proporción que esas acciones han sido pagadas a la fecha del dividendo y otras distribuciones. Las acciones en tesorería no son susceptibles de dividendos u otras distribuciones. Después de diez años, cualquier derecho sobre los dividendos prescriben en favor de la compañía.

### **Cambios en los Derechos de Capital y Retiro**

De acuerdo a nuestros estatutos, cualquier cambio en nuestro capital social autorizado requiere la autorización de una asamblea extraordinaria de accionistas. Podemos emitir acciones que constituyan capital social fijo y acciones que constituyan el capital social variable. Actualmente, todas las acciones emitidas de nuestro capital social, incluyendo las acciones de la Serie B y de la Serie L que se encuentran

en nuestra tesorería, constituyen capital social fijo. La parte fija de nuestro capital social puede ser incrementada o disminuida solo mediante una modificación de nuestros estatutos a raíz de una resolución tomada en una asamblea extraordinaria de accionistas. La porción variable de nuestro capital social puede ser incrementada o disminuida por una resolución tomada en la asamblea ordinaria sin necesidad de modificar nuestros estatutos.

Un incremento de capital social se puede efectuar mediante la emisión de nuevas acciones para pago en efectivo o en especie, o por una capitalización de deuda o de algunos renglones del capital contable.

De acuerdo a la ley mexicana y a nuestros estatutos, la porción variable del capital social en circulación puede ser retirada como opción del tenedor en cualquier momento a un precio igual al menor de:

- 95% del precio promedio por acción listado en la Bolsa Mexicana de Valores durante los 30 días previos a la fecha en que el retiro se haga efectivo; y
- el valor en libros por acción calculado en base a nuestros estados financieros (aprobados en la asamblea general ordinaria de accionistas) para el final del año fiscal el retiro se hace efectivo.

Los accionistas ejerciendo su derecho de retiro pueden solicitar el reembolso por parte nuestra al día siguiente de la asamblea ordinaria de accionistas en la cual los estados financieros referidos anteriormente fueron aprobados. Si esta opción es ejercida durante los tres primeros trimestres de un año fiscal, es efectiva al final del año fiscal, pero si es ejercida durante el cuarto trimestre, será efectiva al final del siguiente año fiscal. El precio de amortización sería pagadero después de la asamblea ordinaria en la cual fueron aprobados los estados financieros anuales.

Dado que nuestro capital fijo no puede ser retirado, las disminuciones son realizadas solamente hasta el monto del capital variable y en el orden que son recibidas. Las solicitudes que son recibidas simultáneamente son realizadas hasta el monto del capital variable disponible.

### **Derechos de Preferencia**

De acuerdo a la ley mexicana, excepto en circunstancias limitadas (incluyendo fusiones, ventas de acciones recompradas, conversión en acciones de instrumentos financieros convertibles y emisiones de acuerdo al Artículo 81 de la Ley del Mercado de Valores, la cual se describe más adelante), en caso de un incremento de nuestro capital social, un tenedor de registro tiene el derecho de suscribir el número de acciones necesario para mantener la proporción de tenencia de acciones de esa serie. Los derechos preferenciales deben ser ejercidos dentro del plazo fijado por los accionistas en la asamblea de accionistas en la que se declaró el incremento de capital, cuyo plazo debe ser al menos de 15 días después de la publicación del aviso del aumento de capital en el *Diario Oficial de la Federación*. De acuerdo a las leyes sobre instrumentos financieros aplicables en Estados Unidos, los tenedores de ADSs pueden ser restringidos en su habilidad para participar en el ejercicio de los derechos preferenciales de suscripción de acuerdo a los términos del acuerdo de depósito. Las acciones sujetas a la oferta de derechos preferenciales, con respecto a las cuales los derechos preferenciales de suscripción no han sido ejercidos, pueden ser vendidas por nosotros a partes no relacionadas en los mismos términos y condiciones aprobados previamente por los accionistas o el Consejo de Administración. Bajo las leyes mexicanas, los derechos preferenciales no pueden ser ejercitados, no pueden ser asignados y no pueden ser representados por un instrumento negociable por separado de las acciones correspondientes.

El Artículo 81 de la Ley del Mercado de Valores permite la emisión de acciones y venta de acciones por medio de una oferta pública sin otorgar derechos preferenciales de suscripción, si es permitido por los estatutos y sobre, en conjunto con otras cosas, autorización expresa de la CNBV y la aprobación de la asamblea extraordinaria de accionistas convocada para dicho propósito.

### **Limitaciones a la Tenencia de Acciones**

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

Extranjera Mexicana es responsable de la administración de la Ley de Inversión Extranjera y su reglamento.

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

A pesar de que la Ley de Inversión Extranjera otorga amplia autoridad a la Comisión de Inversión Extranjera para permitir a los inversionistas extranjeros poseer más del 49% del capital de una sociedad mexicana después de tomar en consideración políticas públicas y preocupaciones económicas, nuestros estatutos establecen que las acciones Serie A deben en todo momento representar no menos del 51% de las acciones con derecho a voto (excluyendo las acciones serie L), las cuales solo pueden ser propiedad de inversionistas mexicanos.

De acuerdo a nuestros estatutos, en el evento que las acciones Serie A sean suscritas o adquiridas por cualquier accionista tenedor de acciones de cualquier otra serie, y el tenedor sea extranjero, estas acciones Serie A automáticamente se convierten en acciones de la misma serie de las acciones que es dueño, y esta conversión se considera efectiva al mismo tiempo que la suscripción o adquisición, proporcionada sin embargo las acciones Serie A nunca deben de representar menos del 51% del capital social.

## **Otras Provisiones**

### ***Autoridad del Consejo de Administración***

El Consejo de Administración es nuestro representante legal y está autorizado para tomar acciones en conexión con nuestras operaciones y que no estén expresamente reservadas para nuestros accionistas. De acuerdo a la Ley del Mercado de Valores, el Consejo de Administración debe aprobar, entre otros asuntos:

- cualquier transacción fuera del curso normal del negocio a ser llevada a cabo con partes relacionadas;
- transferencias de activos o adquisiciones significativas;
- proporcionar garantías materiales importantes o colateral; y
- otras transacciones materiales

Las juntas del Consejo de Administración son válidas, si la mayoría de los miembros están presentes. Las resoluciones de estas juntas serán válidas si están aprobadas por los miembros del Consejo de Administración. Si es requerido, el presidente del Consejo de Administración puede tener voto de decisión.

### ***Amortización***

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

### ***Recompra de Acciones***

De acuerdo con nuestros estatutos, generalmente no recompramos nuestras acciones, sujeto a ciertas excepciones:

- podremos recomprar acciones totalmente pagadas para su cancelación con utilidades distribuibles de acuerdo a una decisión de una asamblea de extraordinaria de accionistas;
- de acuerdo a una adjudicación judicial, podremos recomprar las acciones de un accionista para satisfacer una deuda hacia nosotros por ese accionista; debemos vender cualquier acción adquirida de esta forma en un plazo de tres meses, pues de otra manera se reducirá el capital social y se cancelarán las acciones; y
- de acuerdo a nuestros estatutos, estamos permitidos a recomprar nuestras propias acciones en la Bolsa Mexicana de Valores bajo ciertas circunstancias, con fondos de una reserva especial creada para ese propósito. Podremos mantener las acciones recompradas en la tesorería, las cuales serían tratadas como autorizadas y emitidas pero no en circulación a menos y hasta que subsecuentemente sean suscritas y vendidas.

### ***Pérdida de Derecho***

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

### ***Duración***

Nuestros estatutos establecen que nuestra existencia continúa hasta el año 2090, a menos que sea extendida mediante una resolución en una asamblea extraordinaria de accionistas.

### ***Conflicto de Intereses***

Cualquier accionista que tenga un conflicto de interés en relación una transacción de nuestra compañía debe divulgar dicho conflicto y abstenerse de votar en relación a dicha transacción en la asamblea de accionistas relevante. Un accionista que vota en una transacción de negocios en la cual existe un conflicto de intereses con los de nuestra compañía puede considerarse responsable por daños, pero solo si esa transacción no hubiese sido aprobada sin su voto.

De acuerdo a la ley mexicana, cualquier consejero que tenga conflictos de interés con nuestra compañía debe divulgar este hecho al resto de los consejeros y abstenerse de votar. Cualquier consejero que viole estos procedimientos será responsable por daños.

Nuestros consejeros y comisarios no pueden representar a nuestros accionistas en ninguna asamblea de accionistas.

### ***Derechos de Retiro***

Cuando los accionistas aprueben un cambio en la actividad principal de la compañía, cambio de nacionalidad o la transformación de una compañía en otra, cualquier accionista con derecho a voto para ese cambio que haya votado en contra del cambio, podrá retirarse como accionista de nuestra compañía y recibir la cantidad calculada correspondiente a sus acciones de acuerdo a lo especificado por la Ley Mexicana, siempre y cuando ejerza su derecho dentro de los 15 días siguientes a la asamblea en la cual se haya aprobado ese cambio. En este caso, el accionista estaría facultado al reembolso de sus acciones, en proporción de los activos de la compañía de acuerdo con el último balance aprobado. Debido a que los

accionistas de la Serie L no pueden votar en algunas de estas propuestas, este retiro de acciones está disponible para los tenedores de las acciones Serie L en menores casos que los tenedores de otro tipo de acciones de nuestro capital social.

### ***Liquidación***

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

### ***Acciones en Contra de los Consejeros.***

Se pueden iniciar acciones de responsabilidad civil en contra de los consejeros por resolución mediante asamblea ordinaria de accionistas. En caso de que los accionistas decidan realizar esa acción, los consejeros en contra de los cuales se haya realizado la acción, dejarán de ser consejeros de la compañía inmediatamente. Adicionalmente, los accionistas (incluyendo a los accionistas de la Serie L) que representen, en su conjunto, no menos del 15% del capital social, pueden realizar esas acciones en contra de los consejeros, cuando:

- los accionistas no estén de acuerdo en la decisión de la asamblea de accionistas de no tomar acción en contra de los consejeros; y
- el reclamo cubra todos los daños supuestos que hayan sido causados en nuestra contra y no solo la porción correspondiente de esos accionistas. Cualquier recuperación de daños con respecto a esa acción será en nuestro beneficio y no para los accionistas que realizaron la acción.

### ***Responsabilidad Limitada***

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

## CONTRATOS RELEVANTES

Producimos, embotellamos, distribuimos y vendemos refrescos y agua embotellada de acuerdo a los contratos de embotellador con The Coca-Cola Company. Adicionalmente se tienen contratos de uso de marca con The Coca-Cola Company, estamos autorizados a utilizar ciertas marcas de The Coca-Cola Company. Para conocer los términos de estos contratos ver “Punto 4. Información de la Compañía - Contratos de Embotellador”.

Somos operados en base a un acuerdo de accionistas entre dos subsidiarias de FEMSA, The Coca-Cola Company y algunas de sus subsidiarias. Para leer acerca de los términos de este acuerdo, Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas–Principales Accionistas – El Acuerdo de Accionistas”.

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

Ver “Punto 5. Revisión Operativa y Financiera y Perspectivas–Obligaciones Contractuales” para un breve análisis de ciertos términos de nuestros contratos significativos de deuda.

Ver “Punto 7. Principales Accionistas y Operaciones con Partes Relacionadas–Transacciones con Partes Relacionadas” para la discusión de estas y otras transacciones con nuestras afiliadas y compañías asociadas.

## **CONTROL DE CAMBIOS**

La economía mexicana ha sufrido un déficit de la balanza de pago y escasez de la reserva de divisas extranjeras. Si bien el gobierno mexicano no restringe actualmente la capacidad de los mexicanos o de extranjeros de convertir pesos a dólares americanos, no se puede asegurar que el gobierno mexicano no impondrá una política restrictiva de control de cambios en el futuro.

## IMPUESTOS

El siguiente resumen contiene una descripción de los principales aspectos fiscales de los Estados Unidos de América (EE.UU.) y de México por la compra, titularidad y disposición de nuestros pagarés al 8.95% pagaderos al 1ero de noviembre del 2006 sobre los cuales nos referimos como los “Pagarés”, acciones de la Serie L o ADSs por parte de un tenedor que es ciudadano o residente de los Estados Unidos, una corporación local de EE.UU., o una persona o entidad que de alguna otra manera estaría sujeta al impuesto sobre la renta federal de EE.UU. sobre una base de la utilidad neta con respecto a los pagarés, acciones de la Serie L ADSs. El mismo no tiene por finalidad ser una descripción exhaustiva de todas las consideraciones fiscales que puedan ser relevantes para una decisión de comprar pagarés, acciones Serie L ó ADSs. En particular, este análisis no contempla todas las consideraciones del impuesto a la renta federal mexicano o de EE.UU. que puedan tener relevancia para un inversionista específico, ni contempla las reglas fiscales especiales que se aplican a ciertas categorías de inversionistas, como bancos, intermediarios, agentes que deciden entrar en el mercado, entidades con exención fiscal, compañías de seguros, tenedores de pagarés de corto plazo, acciones Serie L o ADSs o inversionistas que son dueños de notas, acciones Serie L o ADSs, como parte de una transacción integrada, de protección, de cobertura o conversión o inversionistas que posean una divisa funcional distinta del dólar. Tenedores de EE.UU. deben estar concientes que las consecuencias fiscales de tener pagarés, Serie L o ADSs puede ser materialmente diferente para inversionistas descritos en la oración anterior. Este resumen trata solamente de los tenedores de EE.UU. que mantendrán pagarés, acciones de la Serie L o ADSs como activos de capital, y no hace referencia al tratamiento fiscal de un tenedor de EE.UU. que posee o que se le trata como si poseyera el 10% o más de las acciones con derecho a voto (incluyendo las acciones de la Serie L) de nuestra compañía. No hace referencia a la situación de tenedores de pagarés que no adquirieron los pagarés como parte de la distribución inicial.

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

### **Impuestos Mexicanos**

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

### **Consideraciones Fiscales Relativas a los Pagarés**

*Tributación de los Intereses y del Capital con Respecto a los Pagarés.* Bajo la ley de impuesto sobre la renta de México, los pagos de intereses por un emisor mexicano, con respecto a sus pagarés (incluyendo pagos del principal en exceso del precio de emisión de tales pagarés, que, bajo la ley mexicana, se consideran intereses) a un tenedor no residente estarán generalmente sujetos a la retención fiscal mexicana de una tasa del 4.9% si (1) los pagarés relevantes están registrados en la Sección Especial del Registro Nacional de Valores e Intermediarios mantenido por la Comisión Nacional Bancaria y de

Valores, (2) los pagarés se colocan por medio de bancos o casas de bolsa, en un país que haya celebrado un tratado con México para evitar la doble imposición con México, y (3) ninguna parte relacionada con nuestra compañía (según esté definida en la ley aplicable sea accionista de nuestra compañía propietario, directa o indirectamente, individual o colectivamente, con personas relacionadas (dentro del significado de la ley aplicable) de más del diez por ciento de nuestras acciones con derecho a voto o corporaciones donde más del veinte por ciento de las acciones sean propiedad, directa o indirectamente, individual o colectivamente, con personas relacionadas de nuestra compañía) directa o indirectamente, sean beneficiarios reales del cinco por ciento o más del monto total de cada uno de dichos pagos de interés.

Aparte de la Ley del impuesto sobre la renta expuesta en el párrafo anterior, puede que apliquen otras disposiciones que reducen la tasa de retención fiscal mexicana. Bajo el Tratado Fiscal, la tasa sería el 4.9% para ciertos tenedores que son residentes de los Estados Unidos (dentro del contexto del Tratado Fiscal). Si los requerimientos descritos en el párrafo anterior no son cumplidos y no existe alguna otra provisión en México para la reducción de la tasa a los impuestos retenidos, entonces dichos pagos de intereses serán sujetos a una tasa de retención mexicana a una tasa del 10%.

Los pagos de intereses hechos por nuestra compañía con respecto a los pagarés relacionados con fondos de pensiones o jubilación no mexicanos estarán exentos de retención fiscal mexicana, siempre que tal fondo (1) esté debidamente constituido de conformidad con las leyes de su país de origen y sea el beneficiario efectivo de los intereses acumulados, (2) esté exento de impuestos sobre la renta en tal país, y (3) esté registrado ante la Secretaría de Hacienda para tal fin.

Hemos acordado, sujeto a excepciones específicas, pagar sumas adicionales, referidas en éste reporte como Sumas Adicionales a los tenedores de los pagarés con respecto a la retención fiscal mexicana mencionada anteriormente. Si pagamos Sumas Adicionales con respecto a tal retención fiscal mexicana, cualquier reembolso recibido con respecto a tales Sumas Adicionales será registrado a nuestro favor.

Podemos solicitar a los tenedores o beneficiarios de los pagarés que proporcionen cierta información o documentación requerida por la ley aplicable para facilitar la determinación de la tasa de retención fiscal apropiada aplicable a tales tenedores o beneficiarios. En el supuesto de que la información o documentación especificada relativa al tenedor o beneficiario, que se solicita, no se proporcione en tiempo, nuestra obligación de pagar sumas adicionales puede estar limitada.

Bajo la ley y los reglamentos mexicanos existentes, un tenedor no residente en México no estará sujeto a ningún impuesto mexicano con respecto a los pagos de capital hechos por nosotros en relación con los pagarés.

**Impuesto sobre las Disposiciones de Pagarés.** Las ganancias de capital resultantes de la venta u otra disposición de los pagarés son consideradas como utilidad para efecto de utilidad fiscal y generalmente es gravable a la tasa reducida de 4.9%. La aplicación de la ley de provisión fiscal mexicana a ganancias de capital realizadas por la disposición de los pagarés por parte de un tenedor no residente en México no es clara. Esperamos que no se imponga un impuesto no mexicano en las transferencias de pagarés a tenedores no residentes en México efectuadas fuera de México.

#### **Consideraciones Fiscales Relacionadas con las Acciones Serie L y los ADSs**

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

**Impuesto a la Disposición de ADSs o Acciones de la Serie L.** Las ganancias por la venta o disposición de ADSs por tenedores que sean individuos no residentes de México, no estarán sujetas al pago de impuestos mexicanos. Las ganancias por la venta de acciones de la Serie L realizadas por individuos no residentes en México a través de la Bolsa Mexicana de Valores y otros mercados situados en países que tengan tratado fiscal con México estarán por lo general exentas del pago de impuestos mexicanos siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos. Sin embargo, aplicarán ciertas restricciones si las acciones de la Serie L son transferidas como consecuencia de ofertas públicas.

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

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

### **Otros Impuestos Mexicanos**

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

### **Impuestos Estadounidenses**

#### **Consideraciones Fiscales relativas a los Pagarés**

***Impuestos sobre los Intereses y Sumas Adicionales con Respecto a los Pagarés.*** Los tenedores estadounidenses tratarán la suma bruta de intereses y Sumas Adicionales (es decir, sin reducción de impuestos retenidos en México) como ingresos ordinarios por intereses con respecto a los pagarés. La retención fiscal mexicana pagada a la tasa apropiada aplicable al tenedor estadounidense se tratará como impuesto sobre la renta extranjero elegibles para ser acreditados contra tales obligaciones fiscales federales sobre la renta de los Estados Unidos del tenedor, sujeto a limitaciones y condiciones aplicables de forma general, o, a elección de tal tenedor estadounidense, para reducción a fin de computar los ingresos sujetos a impuestos de dicho tenedor estadounidense. Los intereses y las sumas adicionales constituirán generalmente fuente externa “utilidad pasiva” para el propósito de acreditamiento en los Estados Unidos para efectos fiscales.

El cálculo de créditos fiscales extranjeros y, en el caso de un tenedor estadounidense que elija deducir impuestos extranjeros, la disponibilidad de las deducciones, conllevan la aplicación de reglas que dependen de las circunstancias particulares de los tenedores estadounidenses. Los tenedores estadounidenses consultarán con sus propios asesores fiscales en relación con la disponibilidad de créditos fiscales extranjeros y el tratamiento de las Sumas Adicionales.

Un tenedor o beneficiario de pagarés que sea, con respecto a los Estados Unidos, una corporación extranjera o un extranjero no residente, al cual nos referimos como un tenedor no estadounidense, no estará sujeto por lo general a retención fiscal o impuestos federales estadounidenses sobre los ingresos por intereses o sumas adicionales obtenidas con respecto a los pagarés, a menos que tales ingresos estén conectados efectivamente con la ejecución por parte del tenedor no estadounidense a actividades profesionales o comerciales en los EE.UU.

***Impuestos sobre las Disposiciones de Pagarés.*** Una ganancia o pérdida realizada por un tenedor estadounidense en relación con la venta, canje, rescate u otro tipo de disposición de los pagarés se considerará por lo general una ganancia o pérdida de capital a largo plazo si, en el momento de la

disposición, los pagarés se han mantenido durante más de un año. Una ganancia de capital a largo plazo reconocida por un tenedor estadounidense que sea una persona se encuentra sujeta a una tasa fiscal menor de impuestos que un ingreso ordinario o que una ganancia de capital a corto plazo. La deducción de una pérdida de capital es sujeta a limitaciones para propósitos de impuestos estadounidenses.

### **Consideraciones Fiscales relacionadas con las Acciones Serie L y las ADS**

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

**Impuestos sobre los Dividendos.** El monto bruto de cualquier dividendo pagado con respecto a las acciones Serie L representadas por ADSs o las acciones Serie L, por lo general deberán incluirse en el ingreso bruto de un tenedor estadounidense como ingreso común en la fecha en que el tenedor estadounidense, o el depositario, en el caso de las acciones Serie L representadas por ADSs, recibe los dividendos y no será elegible para la deducción de dividendos recibidos permitida a las corporaciones, de acuerdo con el Código de Recaudación Impositiva Interna de 1986, y sus modificaciones. Los dividendos, pagaderos en pesos mexicanos, deberán incluirse en el ingreso de un tenedor estadounidense en el monto en dólares estadounidenses, calculado mediante referencia al tipo de cambio vigente el día que el tenedor estadounidense, en el caso de las acciones Serie L, o el depositario, en el caso de las acciones Serie L representadas por ADSs, los recibe (a menos que esos pesos se conviertan en dólares a esa fecha). Si esos dividendos se convierten en dólares a la fecha de recepción, un tenedor estadounidense generalmente no deberá requerir reconocer una ganancia o pérdida cambiaria respecto de los dividendos. Sujeto a ciertas excepciones para posiciones de corto plazo y coberturas, la cantidad en dólares de los dividendos recibidos por un tenedor estadounidense individual respecto a las acciones Serie L o ADSs después del 31 de diciembre de 2002 y antes del 1º de enero de 2009 están sujetos a una tasa máxima del 15% si los dividendos son “dividendos calificados.” Los dividendos pagados por los ADSs serán tratados como dividendos calificados si (1) el emisor es elegible para los beneficios del tratamiento fiscal de la utilidad comprensiva con los EE.UU que el ISR ha aprobado para los propósitos de las reglas de los dividendos calificados y (2) el emisor que no fue, el año previo al año en el cual el dividendo fue pagado, o no es, en el año en que el dividendo es pagado, (a) una compañía de inversión extranjera pasiva o (b) para dividendos pagados antes del año fiscal de 2005, una compañía de capital privado extranjero o una compañía de inversión extranjera. El tratamiento de la utilidad fiscal entre México y EE.UU. ha sido aprobado para propósito de la regla de dividendos calificados. Basado en los estados financieros consolidados auditados e información relevante del mercado y de los accionistas, consideramos que la compañía no es tratada como una compañía de inversión extranjera pasiva, compañía de capital privado extranjero o compañía de inversión extranjera para efectos de impuestos federales sobre utilidad en EE.UU con respecto a nuestros años fiscales de 2003 o 2004. Adicionalmente, basados en nuestra información financiera consolidada y nuestras expectativas actuales respecto al valor y naturaleza de nuestros activos, fuentes y naturaleza de la utilidad, y de la información relevante del mercado y de los accionistas, no anticipamos ser una compañía de inversión extranjera pasiva para el año fiscal de 2005. Los tenedores estadounidenses deberán consultar con sus propios asesores fiscales sobre el tratamiento de las ganancias o pérdidas en divisas extranjeras, si las hubiera, sobre los dividendos recibidos en pesos mexicanos y que se convierten a dólares estadounidenses en una fecha posterior a la recepción. Los dividendos por lo general constituirán un “ingreso pasivo” de una fuente extranjera, o, en el caso de ciertos tenedores estadounidenses, “ingresos por servicios financieros” para los fines de los créditos fiscales extranjeros en EE.UU.

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

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

**Impuesto a las Ganancias de Capital.** Una ganancia o pérdida realizada por un tenedor estadounidense en relación con la venta o disposición de ADSs o acciones Serie L estará sujeta a

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

Cualquier ganancia obtenida por un tenedor estadounidense en la venta u otra disposición de acciones de la Serie L o ADSs será tratada como una fuente de utilidades para efectos del crédito al impuesto extranjero en los Estados Unidos. Como consecuencia si un tenedor Mexicano desde la perspectiva de que se imponga un impuesto sobre la venta o disposición de acciones Serie L, un tenedor estadounidense que no recibe ingresos significativos del extranjero de otras fuentes no se derivará sobre créditos extranjeros respecto a los impuestos mexicanos. Por lo tanto, tenedores estadounidenses deben de consultar a sus asesores fiscales respecto a la aplicación de las reglas acerca de la tasa de crédito extranjera para sus inversiones y disposiciones de acciones Serie L.

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

### **Reportes de Información y Retención de Seguridad de Estados Unidos**

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

## **OTROS VALORES INSCRITOS EN EL RNV**

La Compañía no cuenta con otros valores inscritos en el Registro Nacional de Valores. Las acciones Serie L de la Compañía cotizan en forma de American Depositary Receipts en The New York Stock Exchange bajo la clave de cotización KOF. La Compañía entrega reportes financieros trimestrales, anuales y de eventos relevantes a las autoridades reguladoras de los Estados Unidos de América con la misma periodicidad que a las autoridades competentes de México. La Compañía ha entregado en forma completa y oportuna los reportes en los últimos 3 ejercicios sobre eventos relevantes, así como la información jurídica y financiera a que está obligada a presentar de forma periódica de acuerdo con las leyes aplicables en México y en los Estados Unidos de América.

## **DOCUMENTOS DISPONIBLES**

La documentación presentada por la Compañía a la CNBV podrá ser consultada en la BMV, en sus oficinas ó en su página de Internet en la dirección <http://www.bmv.com.mx/>.

Copias de dicha documentación podrá obtenerse a petición de cualquier inversionista, mediante una solicitud al Departamento de Relaciones con Inversionistas de la Compañía, en sus oficinas ubicadas en Guillermo González Camarena 600, Col. Santa Fe, 01210, México, D.F. o al teléfono 55 5081 5100, a la atención del Lic. Alfredo Fernández o la Ing. Julieta Naranjo.

Asimismo, cierta información presentada por la Compañía a la CNBV y a la BMV e información relacionada con la Compañía puede ser consultada en su página de Internet en la dirección <http://www.coca-cola-femsa.com>

## **Punto 11. Divulgaciones Cuantitativas y Cualitativas sobre el Riesgo del Mercado**

Nuestras actividades de negocios requieren que tengamos o emitamos instrumentos financieros que nos exponen a riesgos del mercado relacionados con cambios en las tasas de interés, tipos de cambio de monedas extranjeras, riesgos de capital y riesgos en el precio de las materias primas.

### **Riesgos Derivados por Tasas de Interés**

Los riesgos derivados por tasas de interés existen principalmente con respecto a nuestra deuda con tasas variables. Al 31 de diciembre de 2004, nuestra deuda total era de Ps. 24,988 millones, de los cuales el 37.2% estaban a tasa fija y el 62.8% estaban a tasa variable. Los swaps contratados han cambiado efectivamente el porcentaje de la deuda en tasa variable a deuda en tasa fija. Después de efectuar estos contratos, al 31 de diciembre de 2004 el 83.2% de nuestra deuda estaba a tasa fija y el 16.8% estaba en tasa variable. La tasa de interés variable de nuestra deuda se determina generalmente en referencia a: London Interbank Offer Rate, o LIBOR, una tasa similar a la utilizada por los préstamos en Eurodólar, Certificados de Tesorería del Gobierno Estatal, o CETEs, bonos del tesoro de EE.UU. y la *TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio)*. En caso de incrementos en estas tasas consecuentemente se incrementarían.

La tabla a continuación muestra información acerca de los instrumentos financieros que son sensibles a cambios en las tasas de interés, sin el efecto de los swaps variables de tasa de interés. La tabla muestra las tasas de interés variables ponderadas de acuerdo a la fecha de vencimiento contratada. Las tasas de interés variable ponderadas están basadas en tasas de referencia al 31 de diciembre de 2004, más el spread contratado por nosotros. Los pagos de los instrumentos actuales están denominados en dólares americanos, pesos mexicanos y pesos colombianos. Todos los pagos mostrados en la tabla están presentados en pesos mexicanos, la moneda en que reportamos, utilizando el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2004 de Ps.11.146 por dólar americano.

La tabla siguiente también muestra el valor de Mercado de la deuda a largo plazo basado en el valor descontado de los flujos de efectivo contractuales. La tasa de descuento es estimada utilizando las tasas actuales ofrecidas para préstamos con términos y vencimientos similares. Adicionalmente, el valor de mercado de los pagarés de largo plazo está basado en precios cotizados en el mercado al 31 de diciembre de 2004. Al 31 de diciembre de 2004, el valor de mercado representaba una pérdida por Ps. 3,329 millones.

## Deuda por Año de Vencimiento

(Millones de Pesos Mexicanos constantes)

	Al 31 de diciembre de 2004						Al 31 de diciembre de 2003			
	2005	2006	2007	2008	2009	2010 en adelante	Total	Valor de Mercado	Valor Contable	Valor de Mercado
<b>Deuda a Largo Plazo</b>										
<b>Deuda Tasa Fija</b>										
Dólares americanos .....	—	2,230	—	—	3,374	557	6,161	6,333	7,168	7,687
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	—	8.95%	—	—	7.25%	2.83%	7.47%	—	8.16%	—
Pesos mexicanos.....	—	1,436	—	—	500	1,000	2,936	6,642	3,069	3,200
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	—	8.65%	—	—	9.90%	10.40%	9.46	—	7.24%	—
Tasa fija total.....	—	3,666	—	—	3,874	1,557	9,097	12,975	10,237	10,887
<b>Deuda Tasa Variable</b>										
Dólares americanos .....	7	7	7	2	168	1,115	1,306	1,306	6,004	6,032
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	10.07%	10.07%	10.07%	10.07%	3.15%	2.85%	3.02%	—	2.44%	—
Pesos mexicanos.....	2,750	—	2,000	3,750	287	4,913	13,700	13,151	11,825	11,896
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	9.45%	—	9.50%	9.29%	9.40%	9.39%	9.39%	—	6.27%	—
Pesos colombianos .....	307	210	160	—	—	—	677	677	711	711
Tasa de interés <sup>(1)</sup> .....	10.10%	10.10%	10.10%	—	—	—	10.10%	—	10.27%	—
Tasa variable total.....	3,064	217	2,167	3,752	455	6,028	15,683	15,134	18,540	18,639
Deuda Total .....	3,064	3,883	2,167	3,752	4,329	7,585	24,780	28,109	28,777	29,526
<b>Instrumentos Derivados</b>										
<b>Swaps de tasa de interés ....</b>										
<b>Dólares americanos .....</b>										
Variable a fija <sup>(2)</sup> .....	—	—	—	—	167	1,393	1,560	(1)	5,850	(65)
Tasa de interés a pagar <sup>(1)</sup> .....	—	—	—	—	10.5%	10.0%	10.0%	—	3.7%	—
Tasa de interés a recibir <sup>(1)</sup> .....	—	—	—	—	3.1%	2.8%	2.9%	—	2.0%	—
<b>Pesos mexicanos.....</b>										
Variable a fija <sup>(2)</sup> .....	—	—	2,000	3,750	287	4,363	10,400	(173)	3,945	(41)
Tasa de interés a pagar <sup>(1)</sup> .....	—	—	8.4%	9.0%	10.0%	10.0%	9.3%	—	9.0%	—
Tasa de interés a recibir <sup>(1)</sup> .....	—	—	9.5%	9.3%	9.4%	9.4%	9.4%	—	6.9%	—

(1) Calculada con una tasa de interés promedio ponderada.

(2) Swap de tipo de cambio de dólares americanos a pesos mexicanos.

Un cambio hipotético, instantáneo y desfavorable de 100 puntos base en la tasa de interés promedio aplicable a nuestros instrumentos financieros de tasa variable que teníamos al 31 de diciembre de 2004, incrementaría nuestros gastos de intereses en aproximadamente Ps.45 millones, o un incremento del 19.6% a lo largo de un período de 12 meses, asumiendo que no se hubiera incurrido en deuda adicional durante el mismo, en cada caso después de efectuar todos nuestros derivados de tasas de interés y los contratos de derivados de tipos de cambio.

### Riesgo Derivados por Tipo de Cambio.

Nuestro principal riesgo derivado por tipo de cambio implica cambios en el valor de las monedas locales de cada país en los que operamos con relación con el dólar americano. En 2004, el porcentaje de nuestros ingresos totales consolidados estaban denominados como se muestra a continuación:

## Ingresos Totales por Moneda

Al 31 de diciembre de 2004

<b>Moneda</b>	<b>%</b>
Peso mexicano	57.3
Quetzal guatemalteco	1.9
Córdoba nicaragüense	1.6
Colón costarricense	2.4
Balboa panameño (dólar americano)	1.5
Peso colombiano	8.7
Bolívar venezolano	10.3
Real brasileño	11.0
Peso argentino	5.3

Estimamos que la mayoría de nuestros costos y gastos consolidados están denominados en pesos mexicanos para nuestras subsidiarias en México y en las monedas mencionadas en la tabla anterior para nuestras subsidiarias extranjeras. Una substancial mayoría de nuestros costos y gastos denominados en monedas extranjeras, están denominados en dólares americanos. Al 31 de diciembre de 2004, 29.9% de nuestra deuda total estaba denominada en dólares americanos, 66.6% en pesos mexicanos, 2.7% pesos colombianos y el restante 0.8% en pesos argentinos y bolívares venezolanos. Decrementos en el valor de las diferentes monedas en relación al dólar americano incrementarán el costo en pesos mexicanos de nuestros costos y gastos denominados en monedas extranjeras y de las obligaciones de pago de deuda con respecto a la moneda extranjera denominada de la deuda. Una devaluación del peso mexicano respecto al dólar americano resultará en una pérdida cambiaria, en función al incremento en el valor en pesos mexicanos del monto de nuestra deuda en moneda extranjera.

Nuestra exposición al riesgo del mercado asociado con fluctuaciones en los tipos de cambio de moneda extranjera relacionados principalmente con nuestras obligaciones de deuda denominadas en dólar americano como se muestra en la tabla de riesgo de interés. Utilizamos ocasionalmente contratos de futuros para divisas con el propósito de cubrir nuestra exposición al dólar americano con respecto al peso mexicano y otras monedas. Al 31 de diciembre de 2004 y 2003, sin embargo, no teníamos contratos de futuros u opciones para cubrir nuestras operaciones en dólares americanos.

Al 31 de diciembre de 2004 teníamos swaps de tipo de cambio vigentes, a través de los cuales intercambiamos tasa de interés y monedas originalmente contratados por el monto de \$ 140 millones, relacionados a la deuda de largo plazo con un tipo de cambio promedio ponderado contratado de Ps. 11.168. Durante la vida de los contratos, los flujos de efectivo originados por el intercambio de tasas de interés bajo los swaps de tipo de cambio coinciden con los pagos de interés de la deuda vigente en las mismas fechas y condiciones. La tasa de interés promedio ponderada contratada fue de 10.0%. Al 31 de diciembre de 2004, el valor de mercado de estos instrumentos fue de Ps. 1 millón y el efecto neto por el período terminado el 31 de diciembre de 2004 registrado en gastos de intereses fue de Ps. 4 millones. Todos los swaps de tipo de cambio fueron liquidados en enero de 2005.

En el caso hipotético instantáneo y desfavorable de una devaluación del 10% del peso mexicano en relación con el dólar americano ocurrida el 31 de diciembre del 2004, habría resultado en un incremento en nuestro costo neto integral de financiamiento consolidado de aproximadamente Ps. 719 millones, considerando un período de 12 meses en 2005, reflejando mayor gasto de interés y pérdida cambiaria generada por el saldo en caja en dólares americanos a esa fecha neto de la pérdida de nuestra deuda en dólares americanos al 31 de diciembre del 2004. Sin embargo, este resultado no toma en cuenta ninguna ganancia en posición monetaria que podría esperarse como resultado de un incremento en la tasa de inflación generado por una devaluación del peso en relación con el dólar americano, esta ganancia en posición monetaria reduciría el costo integral de financiamiento consolidado neto.

Al 11 de marzo de 2005, los tipos de cambio en relación con el dólar americano en los países en los que operamos se habían apreciado o depreciado comparado al 31 de diciembre de 2004, como se muestra a continuación:

	Tipo de cambio 11 de marzo de 2005	(Devaluación) o revaluación
México	11.023	1.1%
Guatemala	7.6397	1.5%
Nicaragua	16.4826	(0.9%)
Costa Rica	467.2400	(1.7%)
Panamá	1.0000	—
Colombia	2,332.7200	2.4%
Venezuela	2,150.0000	(12.0%)
Brasil	2.7021	(1.8%)
Argentina	2.9200	2.0%

En el caso hipotético, instantáneo y desfavorable, de que ocurriera el 31 de diciembre de 2004 una devaluación del 10% de todas las monedas de los países en los que operamos respecto al dólar americano, producirían una reducción de nuestro capital contable aproximadamente las siguientes cantidades:

<b>Reducción en el Capital Contable</b>	
<b>(millones de pesos mexicanos)</b>	
México	Ps. <u>2,070</u>
Guatemala	22
Nicaragua	64
Costa Rica	189
Panamá	—
Colombia	516
Venezuela	149
Brasil	265
Argentina	75

### **Riesgos Derivados del Capital**

Durante 2002, todas nuestras subsidiarias entraron en un contrato anticipado para la venta de capital, el cual fue renovado en marzo y junio de 2004 y fue liquidado finalmente el 18 de septiembre de 2004. El contrato cubría el 92% de las acciones de Molson recibidas por la venta de Kaiser, con un valor contable de aproximadamente Ps. 214 millones. En 2003, registramos una pérdida en este instrumento de Ps. 78 millones, que resultaron de la diferencia entre el precio de ejercicio del contrato futuro y el valor de mercado de las acciones. Al 31 de diciembre de 2004, el resto de la inversión en acciones en Molson fue registrado a valor de mercado. El efecto neto de la liquidación de este contrato futuro que cubría las acciones de Molson y la venta de las mismas resultó en una ganancia de Ps. 19 millones en el 2004.

### **Riesgos Derivados por el Precio de las Materias Primas**

Durante 2003 y 2002 celebramos diversos contratos de derivados con vencimientos en el 2004 y 2003, para cubrir el costo de aluminio y gas carbónico. El resultado de los precios de las materias de primas acordados generó una ganancia de Ps.3 al 31 de diciembre de 2004 y 2003, la cual fue registrada en los resultados de las operaciones del año. El valor de mercado es estimado basado en el precio de mercado cotizado si lleváramos a cabo estos contratos a la fecha de reporte.

Durante 2004, firmamos varios contratos de derivados con valor contable de Ps. 6 millones, con vencimientos en 2004 y 2005 para cubrir nuestros costos de azúcar. El efecto de estos contratos fue inmaterial.

## Puntos 12-14. No Aplicables

### Punto 15. Controles y Procedimientos

(a) Al 31 de diciembre de 2004, llevamos a cabo una evaluación bajo la supervisión y con la participación de la administración de la Compañía, incluyendo al Director General y al Director de Finanzas y Administración, de la efectividad del diseño y operación de los controles y procedimientos de la revelación de la información de la Compañía. Existen limitaciones inherentes de la efectividad de cualquier sistema de revelación de los controles y procedimientos, incluyendo la posibilidad de un error humano y el evadir o anular los controles y procedimientos. Por lo tanto, los controles y procedimientos de revelación de información efectivos sólo pueden proporcionar una certeza razonable que la información requerida para la revelación de los reportes de la Compañía presentados y enviados bajo las Leyes de Intercambio de Valores de los Estados Unidos de 1934, modificada, es registrado, procesado, resumido y reportado como y cuando es requerido.

(b) No han habido cambios significativos en nuestros controles internos o en otros factores sobre nuestros resultados financieros reportados en 2004, que pudieran afectar significativamente nuestros controles internos.

### Punto 16A. Experto Financiero del Comité de Auditoría

Nuestros Accionistas y Nuestro Consejo de Administración han designado al señor José Manuel Canal Hernando, un consejero independiente de acuerdo al requerimiento de la Ley del Mercado de Valores en México y los estándares para cotizar en el Mercado de Valores de Nueva York (New York Stock Exchange) aplicables, como el “experto financiero del comité de auditoría” de acuerdo al significado de este punto 16A. Ver “Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados—Consejeros.”

### Punto 16B. Código de Ética

Adoptamos un código de ética, dentro del significado de este Punto 16B de la Forma 20-F por la Securities Exchange Act of 1934, y sus modificaciones. Nuestro código de ética aplica a nuestro Director General, Director de Finanzas y Administración, además de nuestros consejeros, funcionarios y empleados. Nuestro código de ética esta disponible en nuestro website en [www.coca-colafemsa.com](http://www.coca-colafemsa.com). En caso de modificar las provisiones del código de ética que aplican a nuestro Director General, Director de Finanzas y Administración y personas desempeñando funciones similares, o si concedemos alguna exención de dichas provisiones, describiremos dichas modificaciones o exenciones en la misma dirección electrónica.

### Punto 16C. Principales Honorarios de Auditoría y Servicios

#### Honorarios de Auditoría y Servicios

La siguiente tabla resume los honorarios totales facturados a nosotros por Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., una firma miembro de Deloitte Touche Tohmatsu, y sus afiliadas incluyendo Deloitte Consulting, (colectivamente “Deloitte”) durante los años fiscales terminados en 31 de diciembre del 2003 y 2004:

	Año terminado al 31 de diciembre de			
	2004		2003	
	(millones de pesos mexicanos)			
Honorarios de auditoría.....	Ps.	35	Ps.	50
Honorarios relacionados con auditoría .....		3		6
Honorarios de servicios fiscales.....		5		3
Otros honorarios .....		-		2
Total .....	Ps.	43	Ps.	61

*Honorarios de Auditoría.* Los Honorarios de Auditoría en la tabla anterior son los honorarios totales facturados por Deloitte en relación con la auditoría de nuestros estados financieros anuales, la revisión de nuestros estados financieros trimestrales y auditorías estatutarias y regulatorias. En 2003

adicionalmente los honorarios de auditoría incluyeron los honorarios relacionados con la revisión del balance de apertura relacionado a la adquisición de Panamco.

*Honorarios Relacionados con Auditoría.* Honorarios relacionados con Auditoría en la tabla anterior para los años terminados el 31 de diciembre del 2004 y 2003, son los honorarios totales facturados por Deloitte por asesorías financieras contables y de reporte.

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

*Otros Honorarios.* Otros honorarios mencionados en la tabla anterior son facturados por Deloitte por otros servicios prestados por Deloitte Consulting. Como porcentaje de los honorarios totales facturados a Coca-Cola FEMSA, otros honorarios representaron menos del 0.1% en 2004 y 3.3% en 2003.

#### **Políticas y Procedimientos de Pre-Aprobación del Comité de Auditoría**

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

#### **Punto 16D. No aplicable**

#### **Punto 16E. Compra de capital por parte del emisor y compradores afiliados**

No recomparamos acciones nuestras en 2004. La siguiente tabla presenta compras hechas por fideicomisos que administramos en conexión con nuestro programa de incentivos en acciones, cuyas compras pueden ser consideradas como realizadas por un comprador afiliado nuestro. Ver “Punto 6. Consejeros, Funcionarios y Empleados -Plan de incentivos en acciones-Plan de incentivos en acciones basado en el VEA”

#### **Compras de Acciones**

<b>Periodo</b>	<b>Número Total de Acciones Serie L (o unidades) Compradas</b>	<b>Precio promedio pagado por acción de la Serie L (o unidad)</b>	<b>Número total de acciones (o unidades) compradas como parte de planes o programas anunciados publicamente</b>	<b>Número máximo (o valor apropiado en dólares) de acciones (o unidades) que aún pueden ser compradas dentro de estos planes o programas</b>
Mayo 27 – Mayo 31	64,400	Ps. 24.84	—	—
Junio 1 – Junio 17	502,524	Ps. 25.01	—	—
<b>Total</b>	<b>569,924</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>

**Punto 17. No Aplicable**

**Punto 18. Estados Financieros**

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

**Punto 19. Anexos.**

	Página
Informe del Comisario	s/n
(a) Lista de Estados Financieros	
Reporte de la Firma de Contadores Públicos Independientes Registrados.....	F-1
Estados de Situación Financiera Consolidado al 31 de diciembre de 2004 y 2003 .....	F-2
Estados de Resultados Consolidados por los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002 .....	F-4
Estados de Cambios en la Situación Financiera por los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002.....	F-5
Estados de Cambios en el Capital Contable por los años terminados el 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002 .....	F-6
Notas a los Estados Financieros Consolidados *.....	F-8

---

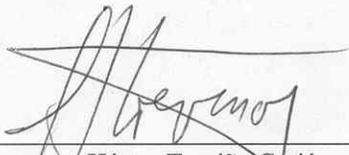
\* Se omiten todas las cédulas complementarias relacionadas con el registrante porque no se requieren o porque la información solicitada, si fuera relevante, se halla en los Estados Financieros o sus Notas.

**FIRMA**

El registrante certifica por el presente que cumple con todos los requisitos de presentación indicados en la forma 20-F y ha dado instrucciones y autorizado debidamente al abajo firmante para que firme este reporte anual en su nombre.

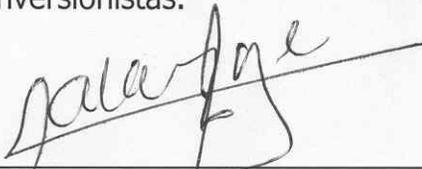
Fecha: 4 de abril de 2005

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

  
Héctor Treviño Gutiérrez

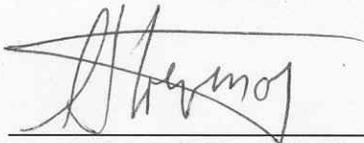
## PERSONAS RESPONSABLES

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.



---

Lic. Carlos Salazar Lomelín  
Presidente Ejecutivo



---

Ing. Héctor J. Treviño Gutiérrez  
Director de Finanzas y Administración



---

Lic. Carlos E. Aldrete Ancira  
Director Jurídico

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados financieros de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2004 y 2003 y por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002 que contiene el presente reporte anual (ver Punto 19 que en la tabla de referencia equivale al Capítulo 7 de la Circular Única) fueron dictaminados de acuerdo con las normas y procedimientos de auditoría generalmente aceptadas. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado para dictaminar los estados financieros antes mencionados, no tiene conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.



---

C.P.C. Jorge Alamillo Sotomayor

México, D.F. a 31 de marzo de 2005

## **CAPITULO 7**

**A la Asamblea 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., 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 2004.

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 los estados de situación financiera individual y consolidado de la Sociedad al 31 de diciembre de 2004, y sus correspondientes estados de resultados, de variaciones en las cuentas del capital contable y de cambios en la situación financiera por el año terminado en esa fecha, los cuales se someten a la consideración de esta Asamblea para su información y aprobación. También hemos revisado, con el alcance que consideramos necesario en las circunstancias, los dictámenes que sobre dichos estados financieros emiten los auditores externos de la Sociedad. Nuestra revisión ha sido efectuada de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México.

En nuestra opinión, los criterios, políticas contables y de información seguidos por la Sociedad considerados por los Administradores para preparar la información 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, suficiente y razonable la situación financiera de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V., al 31 de diciembre de 2004, y los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los cambios en su situación financiera por el año terminado en esa fecha, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

México, D.F., a 11 de febrero de 2005



C.P.C. Fausto Sandoval Amaya  
Comisario



C.P.C. Ernesto González Dávila  
Comisario

# 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 2004 y 2003, 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 2004, 2003 y 2002, todos ellos expresados en millones de pesos de poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2004. 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 de acuerdo con las normas del Public Company Accounting Oversight Board (en los Estados Unidos de América), las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes, y de que están preparados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México. La Compañía no requiere contar con, ni nosotros fuimos contratados para realizar, una auditoría sobre su control interno sobre los reportes financieros. 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 2004 y 2003, 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 2004, 2003 y 2002, 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. Como resultado de lo anterior los estados consolidados de resultados y de cambios en la situación financiera por los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002 no son comparables.

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 neta de cada uno de los tres años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, y la determinación del capital contable al 31 de diciembre de 2004 y 2003, 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.  
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu



C. P. C. Jorge Alamillo Sotomayor

México D.F.  
11 de febrero de 2005

**Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. y Subsidiarias**

MEXICO, D.F.

***Estados de Situación Financiera Consolidados***

Al 31 de diciembre de 2004 y 2003

Expresados en millones de dólares americanos ( \$ ) y millones de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2004

<b>ACTIVO</b>		<b>2004</b>	<b>2003</b>	
<b>Activo Circulante:</b>				
Efectivo y valores de realización inmediata	\$	323 Ps.	3,603 Ps.	3,021
Cuentas por cobrar:				
Clientes		142	1,580	1,453
Documentos		3	34	96
Otras		44	490	417
		189	2,104	1,966
Impuestos por recuperar		65	723	1,163
Inventarios		226	2,515	2,354
Pagos anticipados		9	105	215
<b>Total Activo Circulante</b>		<b>812</b>	<b>9,050</b>	<b>8,719</b>
<b>Propiedades, Planta y Equipo, Neto</b>		<b>1,675</b>	<b>18,672</b>	<b>19,133</b>
<b>Inversiones en Acciones</b>		<b>38</b>	<b>418</b>	<b>518</b>
<b>Impuesto Sobre la Renta Diferido, Neto</b>		<b>121</b>	<b>1,353</b>	<b>1,355</b>
<b>Otros Activos, Neto</b>		<b>131</b>	<b>1,459</b>	<b>1,472</b>
<b>Activos Intangibles, Neto</b>		<b>3,240</b>	<b>36,114</b>	<b>35,471</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	\$	<b>6,017 Ps.</b>	<b>67,066 Ps.</b>	<b>66,668</b>

<b>PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>		<b>2004</b>	<b>2003</b>	
<b>Pasivo Circulante:</b>				
Préstamos bancarios y préstamos bancarios	\$	19 Ps.	208 Ps.	1,811
Vencimiento a corto plazo de la deuda a largo plazo		275	3,064	1,321
Intereses por pagar		28	314	395
Proveedores		371	4,144	3,670
Gastos acumulados		123	1,369	1,489
Obligaciones fiscales por pagar		119	1,322	1,132
Otros pasivos		24	266	384
<b>Total Pasivo Circulante</b>		<b>959</b>	<b>10,687</b>	<b>10,202</b>
<b>Pasivo a Largo Plazo:</b>				
Préstamos bancarios y documentos por pagar		1,949	21,716	27,456
Plan de pensiones y jubilaciones		53	588	589
Prima de antigüedad		5	57	54
Impuestos sobre la renta diferido, neto		123	1,380	1,620
Otros pasivos		226	2,529	2,453
<b>Total Pasivo a Largo Plazo</b>		<b>2,356</b>	<b>26,270</b>	<b>32,172</b>
<b>Total Pasivo</b>		<b>3,315</b>	<b>36,957</b>	<b>42,374</b>
<b>Capital Contable:</b>				
Interés minoritario en subsidiarias consolidadas		64	709	174
<b>Interés mayoritario:</b>				
Capital social		251	2,793	2,793
Prima en suscripción de acciones		1,073	11,954	11,951
Utilidades retenidas de años anteriores		1,078	12,019	10,095
Utilidad neta del año		485	5,404	2,463
Resultado acumulado por conversión		(134)	(1,488)	(1,589)
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios		(117)	(1,305)	(1,593)
Ajuste al pasivo adicional de obligaciones laborales		2	23	-
<b>Total Interés Mayoritario</b>		<b>2,638</b>	<b>29,400</b>	<b>24,120</b>
<b>Total Capital Contable</b>		<b>2,702</b>	<b>30,109</b>	<b>24,294</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>	\$	<b>6,017 Ps.</b>	<b>67,066 Ps.</b>	<b>66,668</b>

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

México, D.F., a 11 de febrero de 2005



Carlos Salazar Lomelín  
Presidente Ejecutivo



Héctor Treviño Gutiérrez  
Director de Finanzas y Administración

**Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. y Subsidiarias**

MEXICO, D.F.

***Estados de Resultados Consolidados***

Por los años terminados al 31 diciembre de 2004, 2003 y 2002

Expresados en millones de dólares americanos ( \$ ) y millones de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2004

	2004		2003		2002	
Ventas netas	\$	4,153 Ps.	46,290 Ps.	37,876 Ps.	19,432	
Otros ingresos de operación		19	209	245	154	
Ingresos totales		4,172	46,499	38,121	19,586	
Costo de ventas		2,150	23,964	19,367	9,098	
Utilidad bruta		2,022	22,535	18,754	10,488	
Gastos de operación:						
De administración		243	2,705	2,091	1,548	
De venta		1,088	12,134	9,564	4,033	
Amortización del activo intangible		-	-	-	41	
Utilidad de operación		691	7,696	7,099	4,866	
Costo integral de financiamiento:						
Gasto financiero		228	2,531	1,625	366	
Producto financiero		(24)	(266)	(251)	(277)	
Fluctuación cambiaria, neta		3	38	2,136	(257)	
Utilidad por posición monetaria		(135)	(1,505)	(928)	(416)	
		72	798	2,582	(584)	
Otros gastos, neto		37	408	260	638	
Utilidad antes de impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades		582	6,490	4,257	4,812	
Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades		95	1,063	1,776	2,012	
Utilidad neta del año	\$	487 Ps.	5,427 Ps.	2,481 Ps.	2,800	
Utilidad neta mayoritaria	\$	485 Ps.	5,404 Ps.	2,463 Ps.	2,800	
Utilidad neta minoritaria	\$	2 Ps.	23 Ps.	18 Ps.	-	
Promedio ponderado de acciones en circulación (millones)		1,846	1,846	1,704	1,425	
Utilidad neta mayoritarios por acción ( básica y diluida)		0.26	2.93	1.45	1.96	

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

**Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. y Subsidiarias**

MEXICO, D.F.

***Estados de Cambios en la Situación Financiera Consolidados***

Por los años terminados al 31 diciembre de 2004, 2003 y 2002

Expresados en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2004

	2004	2003	2002	
<b>RECURSOS GENERADOS POR :</b>				
<b>Operación:</b>				
Utilidad neta del año	\$ 487 Ps.	5,427 Ps.	2,481 Ps.	2,800
Depreciación	111	1,239	1,040	598
Rotura de botellas y cajas	38	419	297	211
Amortización y deterioro del activo intangible	-	-	-	518
Amortización y otros	36	402	813	325
	672	7,487	4,631	4,452
<b>Capital de trabajo:</b>				
Cuentas por cobrar	(13)	(138)	230	206
Inventarios	(28)	(316)	(403)	(238)
Pagos anticipados e impuestos por recuperar	49	550	(621)	(621)
Intereses por pagar	(7)	(81)	175	5
Proveedores	43	474	(12)	65
Gastos acumulados y otros pasivos	(16)	(238)	(1,023)	226
Obligaciones fiscales por pagar	17	190	(104)	120
Plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad	(6)	(62)	(28)	(10)
<b>RECURSOS GENERADOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>	711	7,866	2,845	4,205
<b>Inversiones:</b>				
Adquisición Panamerican Beverages, Inc	-	-	(31,187)	-
Propiedades, planta y equipo	(121)	(1,347)	(1,642)	(965)
Inversión en acciones y otros activos	(38)	(428)	(365)	(516)
<b>RECURSOS UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>	(159)	(1,775)	(33,194)	(1,481)
<b>Financiamiento:</b>				
Amortización en términos reales del financiamiento	(144)	(1,608)	954	258
Efecto de conversión en subsidiarias extranjeras	9	101	(560)	(496)
(Disminución) obtención de deuda a largo plazo	(358)	(3,992)	16,515	(23)
Pago de dividendos	(48)	(539)	-	(640)
Otros pasivos	1	76	(670)	19
Aportación de capital minoritario	40	450	-	-
Aportación de capital social	-	3	10,330	-
<b>RECURSOS (UTILIZADOS) OBTENIDOS EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>	(500)	(5,509)	26,569	(882)
Incremento (decremento) neto en efectivo y valores de realización inmediata	52	582	(3,780)	1,842
Efectivo y valores de realización inmediata al inicio del año	271	3,021	6,801	4,959
<b>EFFECTIVO Y VALORES DE REALIZACIÓN INMEDIATA AL FINAL DEL AÑO</b>	\$ 323 Ps.	3,603 Ps.	3,021 Ps.	6,801

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

**Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. y Subsidiarias**

MEXICO, D.F.

***Estados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable Consolidados***

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002

Expresados en millones de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2004

Concepto	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas de Años Anteriores	Utilidad Neta del Año
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2001	Ps. 2,591	Ps. 1,823	Ps. 5,493	Ps. 2,442
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			2,442	(2,442)
Dividendos declarados y pagados			(640)	
Utilidad neta integral				2,800
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2002	2,591 Ps.	1,823	7,295	2,800
Interes minoritario por adquisición de Panamco				
Aportacion de capital	202	10,128		
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			2,800	(2,800)
Utilidad neta integral				2,463
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2003	2,793 Ps.	11,951	10,095	2,463
Incremento de captial minoritario, neto				
Aportacion de capital		3		
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			2,463	(2,463)
Dividendos declarados y pagados			(539)	
Utilidad neta integral				5,404
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2004	Ps. 2,793	Ps. 11,954	Ps. 12,019	Ps. 5,404

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

<b>Resultado Acumulado por Tenencia de Activos No Monetarios</b>		<b>Ajuste al Pasivo adicional de Obligaciones Laborales</b>		<b>Total Interés Mayoritario</b>		<b>Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas</b>		<b>Total Capital Contable</b>	
Ps.		Ps.		Ps.		Ps.		Ps.	
	(2,864)		-		8,952		-		8,952
					(640)				(640)
	(35)				2,269				2,269
	(2,899)		-		10,581		-		10,581
							156		156
					10,330				10,330
	1,306				3,209		18		3,227
	(1,593)		-		24,120		174		24,294
							450		450
					3				3
					(539)				(539)
	288		23		5,816		85		5,901
Ps.	(1,305)	Ps.	23	Ps.	29,400	Ps.	709	Ps.	30,109

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

*Notas a los Estados Financieros Consolidados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002*

Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2004

---

### **Nota 1 Actividades de la Compañía**

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

Coca-Cola FEMSA es subsidiaria indirecta de Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. (“FEMSA”) (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 algunas bebidas de la marca Coca-Cola en México, Centro América (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá), Colombia, Venezuela, Brasil y Argentina.

### **Nota 2 Adquisición de Panamerican Beverages, Inc.**

El 6 de Mayo del 2003, Coca-Cola FEMSA adquirió el 100% de las acciones de Panamerican Beverages, Inc. (“Panamco”) por Ps. 31,050, sin incluir los gastos de la transacción. Como parte de la adquisición, la Compañía asumió una deuda neta de Ps. 9,557, e incurrió en costos por Ps. 410, los cuales consistieron en honorarios por consultoría y asesoría financiera, mismos que fueron capitalizados como parte del precio de adquisición.

La transacción fue financiada con aportaciones de capital de FEMSA por Ps. 2,923, The Coca-Cola Company intercambió sus acciones de Panamco por acciones de Coca-Cola FEMSA por un monto de Ps. 7,407, efectivo disponible por Ps. 2,967 y se contrató deuda adicional en pesos mexicanos y dólares americanos por un monto de Ps.18,163.

El intercambio de acciones de The Coca-Cola Company así como el incremento por parte de FEMSA generó una prima en suscripción de acciones en el capital contable mayoritario, debido a que el valor de suscripción fue superior al valor nominal de las acciones en la fecha de la suscripción.

A la fecha de adquisición, Panamco producía y distribuía productos de la marca Coca-Cola en México, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela y Brasil, además de agua 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 la adquisición, por lo que los estados consolidados de resultados y de cambios en la situación financiera por los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002 no son comparables. El estado de cambios en la situación financiera del ejercicio 2003 ha sido reclasificado para presentar los efectos de la adquisición e incorporación de Panamco en una línea.

La Compañía registró la adquisición utilizando el método de compra, el cual consiste en valorar los activos adquiridos y la deuda asumida a su valor razonable. Lo anterior generó el reconocimiento de un activo intangible de vida indefinida por un monto de Ps. 35,801 incluido en los estados financieros como “Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola” y la reducción al valor de ciertos activos, principalmente plantas consideradas no estratégicas, y la eliminación de ciertos activos intangibles que fueron generados por adquisiciones previamente efectuadas por Panamco.

### **Nota 3 Bases de Presentación**

Los estados financieros consolidados de la Compañía son preparados de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México (“PCGA mexicanos”), los cuales difieren en ciertos aspectos importantes 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 de la utilidad neta y del capital contable bajo los PCGA mexicanos y los US GAAP se presenta en la Nota 26.

Los estados financieros consolidados se presentan en millones de pesos mexicanos (“Ps.”). La presentación de las cifras en millones de dólares americanos (“\$”) fue incluida como medida de referencia para el lector, usando el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2004 de 11.146 pesos mexicanos por dólar americano.

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 operaciones intercompañías han sido eliminados en la consolidación.

Los estados financieros por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2003 y 2002 han sido reclasificados en ciertos rubros para conformar su presentación con la utilizada en 2004.

Las reclasificaciones fueron las siguientes:

- **Impuesto sobre la renta diferido activo:**  
En 2003 el impuesto sobre la renta diferido activo que corresponde a Brasil y Colombia generado principalmente por las pérdidas fiscales pendientes de amortizar por Ps. 1,355, se presentaba neto del pasivo de impuesto sobre la renta diferido generado por las otras operaciones. En 2004 el impuesto sobre la renta diferido activo relacionado con las operaciones de Brasil y Colombia se presenta como un activo a largo plazo debido a que su plazo de recuperabilidad varía en los diferentes países donde se genera.
- **Costo laboral del periodo:**  
En 2004 el costo total por concepto de obligaciones laborales de la Compañía está reconocido dentro de la utilidad de operación, de acuerdo a los nuevos pronunciamientos de los PCGA mexicanos en el Boletín D-3 “Obligaciones laborales”, el cual describe el tratamiento contable para el costo laboral del periodo. En años anteriores la Compañía incluía el costo financiero relacionado con las obligaciones laborales y los rendimientos de los activos como parte del gasto financiero de la Compañía y la amortización por servicios pasados y la utilidad actuarial, como parte de otros gastos. Los montos reclasificados a gastos de operación fueron Ps. 15 y Ps. 4 para los años terminados el 31 de diciembre de 2003 y 2002, respectivamente de los cuales Ps. 10 y Ps. 2 correspondieron a gastos financieros y Ps. 5 y Ps. 2 forman parte de otros gastos.
- **Gastos operativos:**  
Durante 2004, los territorios adquiridos cambiaron el criterio de clasificación para ciertos gastos de operación de gastos administrativos a gastos de venta. El total de gastos de operación reclasificado en el 2003 fue Ps. 439.

Durante los periodos intermedios del 2004, la Compañía no realizó ninguna de las reclasificaciones mencionadas anteriormente. Los estados financieros presentados en periodos intermedios fueron preparados bajo los mismos criterios utilizados en los estados financieros para el año terminado el 31 de diciembre de 2003. Adicionalmente, en los periodos intermedios la Compañía clasificó como partida extraordinaria, la decisión final favorable no sujeta a apelación de una Corte Federal Mexicana, que le permitió amortizar una pérdida fiscal en venta de acciones generada en 2002, que originó un beneficio de Ps. 1,311, el cual fue clasificado en los estados financieros del 31 de diciembre de 2004 como “impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades”, en el estado consolidado de resultados.

#### **Nota 4 Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero**

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se preparan en la moneda del país de origen en dónde están localizadas y de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en cada país. Para efectos de su incorporación en los estados financieros consolidados de Coca-Cola FEMSA son convertidos a PCGA mexicanos y se actualizan a poder adquisitivo de la moneda local al cierre del ejercicio aplicando la inflación del país de origen y posteriormente, se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio de cierre.

La variación en la inversión neta en las subsidiarias en el extranjero generada por la fluctuación del tipo de cambio, se incluye en el resultado acumulado por conversión y se registra en el capital contable.

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

- La fluctuación cambiaria se registra en la cuenta de resultado acumulado 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 costo integral de financiamiento.
- El resultado por posición monetaria se calcula utilizando factores de inflación del país de origen de la subsidiaria adquirida hasta por el monto en el que la inversión cubra el financiamiento contratado. La parte del resultado por posición monetaria 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 costo integral de financiamiento.

Cuando la Compañía no ha designado una cobertura económica, la fluctuación cambiaria y el resultado por posición monetaria se registran en el costo integral de financiamiento. La Compañía no ha designado ninguna inversión como cobertura económica de los pasivos incurridos para adquirir las operaciones de Panamco.

El resultado por posición monetaria y la fluctuación cambiaria neto de impuestos de las subsidiarias en el extranjero, generadas por los saldos de financiamiento considerados como inversiones a largo plazo (esto es, el pago no tiene fecha de vencimiento), son registrados en la cuenta de resultado acumulado 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, S.A. (“Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires”) mediante el método de múltiplos de valor de mercado de compañías similares. El resultado de la valuación fue el reconocimiento de un deterioro del activo intangible por un monto de Ps. 477, 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 febrero del 2003, el gobierno de Venezuela implementó un nuevo régimen de control de cambio, incluyendo la creación de la agencia de control cambiario y fijando el tipo de cambio oficial en 1,600 bolívares por dólar americano. Debido a la incertidumbre con respecto a la disponibilidad de los dólares americanos al tipo de cambio oficial, la Compañía utilizó el último tipo de cambio disponible de cierre antes de este nuevo régimen, de 1,853 bolívares por dólar americano para convertir los estados financieros de su subsidiaria en Venezuela. El 6 de febrero del 2004, se anunció una devaluación del bolívar del 20%, quedando en 1,920 bolívares por dólar americano, el cual se ha mantenido hasta la fecha de emisión de los presentes estados financieros.

## **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, intangibles 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 equivalentes en pesos mexicanos a la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas mediante la aplicación de factores de inflación.
- 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 de inflación.
- Incluir en el costo integral de financiamiento, el resultado por posición monetaria.

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

La información financiera de años anteriores de las subsidiarias mexicanas fue actualizada utilizando factores inflacionarios mexicanos. La información de las subsidiarias en el extranjero incluida en los estados financieros consolidados fue actualizada utilizando la inflación del país en donde la subsidiaria está localizada 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 años anteriores, al estar todas expresadas en términos de la misma moneda al cierre del último año presentado.

**b) Efectivo y Valores de Realización Inmediata:**

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses. Los valores de realización inmediata se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones de renta fija a corto plazo a través de bancos y casas de bolsa valuados a valor de mercado con vencimientos de tres meses o menos (ver Nota 17).

**c) Inventarios y Costo de Ventas:**

Los inventarios se actualizan a costos de reposición, sin que excedan el valor de mercado. Los anticipos a proveedores para la compra de materias primas y refacciones son incluidas en inventarios y se actualizan con base en factores de inflación, considerando su antigüedad promedio.

El costo de ventas se determina con base en el valor de reposición al momento de la 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 y entre las plantas.

**d) Pagos Anticipados:**

Los 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 los servicios o los beneficios son recibidos. 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 son reconocidos en los resultados de operación al momento en que inicia la campaña publicitaria.

Los gastos promocionales se aplican a los resultados del periodo en el cual se erogan, excepto aquellos relacionados con el lanzamiento de nuevos productos o presentaciones. Estos costos se registran como pagos anticipados y se

amortizan en los resultados, de acuerdo al tiempo en el que se estima que las ventas de estos productos o presentaciones alcanzarán su nivel normal de operación, el cual es generalmente de un año.

**e) Propiedades, Planta y Equipo:**

Los activos se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. Las propiedades, planta y equipo de procedencia nacional se actualizan aplicando los factores de inflación del país de origen, excepto las botellas retornables y cajas (ver Nota 5 f). El equipo de procedencia extranjera se actualiza aplicando los factores de inflación del país de origen y el tipo de cambio al cierre del ejercicio.

La depreciación es calculada 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 activos se presenta a continuación:

	<b>Años</b>
Edificios y construcciones	47
Maquinaria y equipo	16
Equipo de distribución	11
Otros activos	7

**f) Botellas Retornables y Cajas:**

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

Hay dos tipos de botellas retornables y cajas:

- Aquellas que están en las instalaciones de la Compañía, a las cuales la Compañía se refiere como botellas retornables y cajas en planta y centros de distribución; y
- Aquellas que han estado en poder de los clientes, a las cuales la Compañía se refiere como botellas retornables y cajas en el mercado.

Para efectos de la información financiera, la rotura de botellas retornables y cajas en plantas y centros de distribución es registrada como un gasto en el momento en que se incurre. Por los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, el gasto por rotura ascendió a Ps. 419, Ps. 297 y Ps. 211, respectivamente.

Las botellas retornables y cajas en el mercado por las cuales se ha recibido depósito de los clientes, se presentan netas de dichos depósitos, y la diferencia entre el costo de esos activos y los depósitos recibidos, se amortiza de acuerdo con la vida útil de dichos activos. Las botellas retornables y cajas por las cuales no se ha recibido depósito, los cuales representan la mayor parte de las botellas retornables y cajas entregadas al mercado, se reconocen como gasto cuando son puestas a disposición del cliente.

La depreciación se determina sólo para efectos fiscales en la mayoría de los países en los que la Compañía opera y se calcula utilizando el método de línea recta a la tasa aplicable en cada país. La Compañía estima que el gasto por rotura de botellas retornables y cajas en plantas y en centros de distribución es similar al gasto por depreciación calculado con una vida útil estimada de aproximadamente cuatro años para botellas de vidrio retornable y cajas de plástico y un año para botellas de plástico retornable.

**g) Inversiones en Acciones:**

La inversión en acciones en compañías asociadas se registra a su costo de adquisición y posteriormente se valúa a través del método de participación. La inversión en compañías afiliadas, en las cuales no tiene influencia significativa y no se tiene un valor de mercado observable se registra al costo de adquisición y se valúan mediante la aplicación de factores de inflación del país de origen. La inversión en compañías afiliadas en las cuales no tiene

influencia significativa y se tiene un valor de mercado observable, su valor es ajustado al valor de mercado, reflejando dichos ajustes en las utilidades.

**h) Otros Activos:**

Estos activos representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro, y consisten en:

- Equipo de refrigeración, el cual se registra originalmente a su costo de adquisición. El equipo de procedencia nacional se actualiza aplicando los factores inflacionarios locales. El equipo de procedencia extranjera se actualiza aplicando la inflación del país de origen y posteriormente convertido al tipo de cambio al cierre del año. El equipo de refrigeración es amortizado con base en una vida útil promedio de aproximadamente cinco años en 2004 y 2003 y de tres años en 2002. El efecto del cambio en la vida útil incrementó la utilidad de 2003 en aproximadamente Ps. 97. En México, durante 2004, se iniciaron reparaciones mayores del equipo de refrigeración, las cuales fueron capitalizadas y están siendo amortizadas en un periodo de dos años, neto de los valores no depreciados de las partes reemplazadas.
- 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 son amortizados en línea recta de acuerdo con los términos de los acuerdos, basados en el volumen vendido por los clientes. En promedio los acuerdos con clientes tienen una vigencia de entre tres y cuatro años.
- La Compañía aplica por supletoriedad la 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 de tecnología de información y administración de sistemas erogados en la fase de desarrollo, capitalizados de acuerdo con las disposiciones establecidas en el Boletín C-8 “Activos Intangibles” (“C-8”). Estos gastos son actualizados aplicando los factores de inflación y amortizados usando el método de línea recta en un período de cuatro años. Las erogaciones que no cumplen con los requerimientos para su capitalización, así como los costos de investigación se registran en resultados como se incurren.
- Mejoras en propiedades arrendadas, las cuales se actualizan aplicando factores de inflación y se amortizan en línea recta de acuerdo con los términos del contrato.

**i) Activos intangibles:**

Los activos intangibles representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro. A partir de 2003, la Compañía aplica 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. Adicionalmente, el C-8 requiere que sean identificados todos los activos intangibles con el fin de reducir al máximo el crédito mercantil asociado a la combinación de negocios. Con anterioridad a 2003, el exceso del precio de compra sobre el valor de mercado de los activos netos adquiridos era considerado crédito mercantil. Con la adopción del C-8, la Compañía considera dicho 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, sin embargo, periódicamente están sujetos a pruebas de deterioro. Éstos representan derechos para producir, empaquetar, distribuir y vender productos de la marca Coca-Cola en los territorios adquiridos. Estos acuerdos están representados por contratos que The Coca-Cola Company tiene celebrados con embotelladores fuera de los Estados Unidos de América para la venta del concentrado de ciertas marcas de The Coca-Cola Company. Los principales acuerdos con embotelladores tienen una duración de 10 años, renovables automáticamente por períodos similares, sujetos al consentimiento de ambas partes. Los contratos son registrados en la moneda funcional de la subsidiaria en la cual la inversión fue hecha y se actualizan aplicando factores de inflación del país de origen y el tipo de cambio de cierre de la fecha del último estado de situación financiera presentado.

**j) Deterioro de los Activos de Larga Duración:**

De acuerdo con el nuevo Boletín C-15 “Deterioro en el Valor de los Activos de Larga Duración y su Disposición” (“C-15”), la Compañía revisa el valor de los activos de larga duración para reconocer un deterioro en su valor comparando los flujos estimados de efectivo descontados que ese activo va a generar en el futuro contra el valor en libros.

Para los activos de larga duración, tales como propiedades, planta y equipo, otros activos y activos intangibles identificados, la Compañía realiza pruebas de deterioro cada vez que eventos o cambios en circunstancias indican que el valor de un activo o grupo de activos puede ser no recuperable por medio de los flujos de efectivo esperados.

Si se considera que el valor del activo se ha deteriorado, se reconoce la baja en el valor en los resultados del ejercicio.

**k) Pagos de The Coca-Cola Company:**

The Coca-Cola Company participa en los programas de publicidad y promociones así como en el de inversión en equipo de refrigeración de la Compañía. Los recursos recibidos por publicidad y promociones son registrados como una reducción de los gastos de venta. La participación en el equipo de refrigeración, es registrada como una reducción de la inversión en dichos equipos de refrigeración. Las participaciones recibidas ascendieron a Ps. 920, Ps. 1,263 y Ps. 793 por los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

**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 económicos de largo plazo. El incremento en el saldo de las obligaciones laborales se registra como un gasto en el estado de resultados.

El costo de los servicios pasados se registra en el estado de resultados en el periodo estimado en que los empleados recibirán los beneficios del plan, el cual en el caso de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad, es de 14 años a partir de 1996.

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

Las indemnizaciones por despido se aplican a resultados en el momento 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, neto. Al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, estos pagos ascendieron a Ps. 124, Ps. 32 y Ps. 79, respectivamente.

**m) Reconocimiento de los Ingresos:**

Los ingresos se reconocen en el momento en el que el producto se entrega al cliente y éste asume la responsabilidad por los mismos. Las ventas netas reflejan las unidades vendidas a precio de lista, neto de las promociones y descuentos asignados.

**n) 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 gastos capitalizados del sistema integral de negocio.

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 retornables en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los ejercicios terminados al 31

de diciembre de 2004, 2003 y 2002, el gasto de distribución ascendió a Ps. 6,348, Ps. 5,196 y Ps. 2,291, respectivamente.

- Ventas: salarios y prestaciones así como comisiones pagadas al personal de ventas.
- Mercadotecnia: salarios y prestaciones, promociones y gastos de publicidad.

**o) 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 registrados en los resultados conforme se incurren incluyendo el impuesto diferido. El ISR diferido resulta de las diferencias temporales entre las bases contables y fiscales de los activos y pasivos incluyendo el beneficio de las pérdidas fiscales. El impuesto diferido activo se registra sólo cuando exista alta probabilidad de que se pueda recuperar. La PTU es calculada considerando únicamente las diferencias temporales que surjan en la conciliación entre la utilidad neta y la utilidad fiscal gravable para PTU, sobre las cuales se pueda presumir razonablemente que van a generar 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 activo o pasivo a largo plazo, independientemente del plazo en que se espera se reviertan las diferencias temporales.

La provisión del impuesto diferido del año se registra en resultados y es determinada 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 impuesto sobre la renta e impuesto al activo sobre una base consolidada, la cual incluye la parte proporcional de las utilidades o pérdidas fiscales de sus subsidiarias mexicanas limitada al 60% de su participación accionaria. A partir de 2005, la consolidación fiscal será al 100% de la participación accionaria. Las provisiones de ISR de las subsidiarias en México y 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.

**p) Costo Integral de Financiamiento:**

Está integrado por los siguientes conceptos:

Intereses:

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

Fluctuación Cambiaria:

Las transacciones en moneda extranjera se registran convertidas en la moneda del país de origen al tipo de cambio vigente a la fecha en que se efectúan. Posteriormente, los activos y pasivos monetarios denominados en monedas extranjeras se expresan al tipo de cambio de cierre del año registrando la fluctuación cambiaria resultante en el estado de resultados, excepto por la fluctuación cambiaria de los financiamientos contratados para la adquisición de compañías en el extranjero por los cuales se haya designado una cobertura económica o transacciones con intercompañías en moneda extranjera que sean consideradas como inversiones a largo plazo (ver Nota 4).

Resultado por Posición Monetaria:

El resultado por posición monetaria es producto de los efectos de la inflación 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 por los cuales se haya designado una cobertura económica o transacciones con intercompañías en moneda extranjera que sean consideradas como inversiones a largo plazo (ver Nota 4).

**q) Instrumentos Financieros:**

La Compañía adoptó a partir del 1 de enero de 2004, el Boletín C-12 “Instrumentos Financieros con Características de Pasivo, de Capital o de Ambos” (“C-12”). La adopción del C-12 no afectó la posición financiera ni los resultados de la Compañía.

La Compañía contrata instrumentos financieros para cubrir el riesgo financiero de ciertas operaciones. Si el instrumento financiero se contrata para cubrir riesgos relacionados con la operación de la Compañía, el efecto del mismo se registra en el costo de ventas y los gastos de operación. Si el instrumento se contrata para cubrir riesgos de financiamiento de la Compañía, el efecto se registra como fluctuación cambiaria, gasto financiero o producto financiero, según el contrato correspondiente.

Los instrumentos financieros contratados con fines de cobertura se valúan utilizando el mismo criterio de valuación aplicado a los activos y pasivos cubiertos. Adicionalmente, los instrumentos financieros contratados para fines diferentes a los de cubrir las operaciones de la Compañía, se valúan a su valor de mercado y son registrados en el balance general. La diferencia entre el valor inicial y el valor de mercado, se registra en resultados.

**r) 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 de inflación a 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, neto de su efecto diferido de ISR.

**s) Utilidad neta integral:**

La utilidad integral está compuesta por la utilidad neta y otros componentes, tales como el resultado por conversión, el resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios y el pasivo adicional de obligaciones laborales y se presenta en los estados consolidados de variaciones en las cuentas del capital contable. Los saldos acumulados se presentan a continuación:

	2004	2003	2002
Utilidades retenidas de años anteriores	Ps. 12,019	Ps. 10,095	Ps. 7,295
Utilidad neta mayoritaria del año	5,404	2,463	2,800
Resultado acumulado por conversión	(1,488)	(1,589)	(1,029)
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	(1,305)	(1,593)	(2,899)
Ajuste al pasivo adicional de obligaciones laborales	23	-	-
	Ps. 14,653	Ps. 9,376	Ps. 6,167

**t) Provisiones:**

La Compañía reconoce provisiones cuando por eventos pasados se genera una obligación y se puede estimar razonablemente su monto. Dichas provisiones se registran a su valor presente, cuando el efecto del descuento es significativo.

**u) Aportaciones al Capital de Subsidiarias:**

Cuando un tercero realiza una aportación al capital social de una subsidiaria con la intención de obtener una participación minoritaria y dicha aportación es diferente al valor en libros de la subsidiaria, la diferencia entre el valor en libros de las acciones y el monto aportado, es registrada como una prima en suscripción de acciones.

**Nota 6 Cuentas por Cobrar**

		<b>2004</b>		<b>2003</b>
Clientes	<b>Ps.</b>	<b>1,707</b>	Ps.	1,575
Reserva para cuentas incobrables		<b>(127)</b>		(122)
Documentos por cobrar		<b>34</b>		96
The Coca-Cola Company		<b>231</b>		269
Anticipos de viajes para empleados		<b>10</b>		11
Reclamaciones de seguros		<b>8</b>		7
Bonos gubernamentales		<b>-</b>		26
Cuentas por cobrar por ventas de activo fijo		<b>28</b>		41
Préstamos a empleados		<b>14</b>		25
Depósitos en garantía		<b>12</b>		8
Otros		<b>187</b>		30
	<b>Ps.</b>	<b>2,104</b>	Ps.	1,966

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

		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
Saldo inicial	<b>Ps.</b>	<b>122</b>	Ps.	12	Ps.	9
Provisión del ejercicio		<b>51</b>		56		20
Adquisición de Panamco		<b>-</b>		77		-
Cancelación de cuentas incobrables		<b>(65)</b>		(22)		(16)
Actualización de saldos iniciales		<b>19</b>		(1)		(1)
Saldo final	<b>Ps.</b>	<b>127</b>	Ps.	122	Ps.	12

#### **Nota 7 Inventarios**

		<b>2004</b>		<b>2003</b>
Productos terminados	<b>Ps.</b>	<b>596</b>	Ps.	615
Materias primas		<b>1,574</b>		1,291
Refacciones		<b>335</b>		348
Anticipos a proveedores		<b>74</b>		154
Producción en proceso		<b>9</b>		18
Artículos promocionales		<b>4</b>		26
Reserva para inventarios obsoletos		<b>(77)</b>		(98)
	<b>Ps.</b>	<b>2,515</b>	Ps.	2,354

#### **Nota 8 Pagos Anticipados**

		<b>2004</b>		<b>2003</b>
Publicidad y gastos promocionales	<b>Ps.</b>	<b>65</b>	Ps.	172
Bonos		<b>13</b>		17
Seguros		<b>8</b>		9
Otros		<b>19</b>		17
	<b>Ps.</b>	<b>105</b>	Ps.	215

El monto total de publicidad y gastos promocionales, incluyendo la amortización del equipo de refrigeración, cargado a resultados en los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, fue de Ps. 1,575, Ps. 1,191 y Ps. 606, respectivamente.

#### **Nota 9 Inversiones en Acciones**

<b>Compañía</b>	<b>Tenencia al 31 de diciembre de 2004</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. (“IEQSA”) <sup>1</sup>	33.68%	<b>Ps. 144</b>	Ps. 130
Complejo Industrial Can, S.A. (“CICAN”) <sup>1</sup>	48.10%	<b>35</b>	53
Beta San Miguel, S.A. de C.V. <sup>2</sup>	2.54%	<b>62</b>	32
Tapón Corona de Colombia, S.A. <sup>1</sup>	40.00%	<b>24</b>	24
Molson, Inc. <sup>3</sup>	0.04%	<b>89</b>	269
Otras inversiones <sup>2</sup>	Varios	<b>64</b>	10
		<b>Ps. 418</b>	Ps. 518

<sup>1</sup> La valuación es por método de participación.

<sup>2</sup> La valuación es por costos de adquisición reexpresado (no hay un valor de mercado observable).

<sup>3</sup> La valuación es por valor de mercado.

La inversión en acciones en Molson, Inc. (“Molson”) resultó de la venta realizada por la subsidiaria brasileña en el 2002, del 12.10% 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 estuvo sujeta a una restricción contractual para su venta de dos años, la cual expiró el 19 de marzo de 2004. La inversión en acciones en Molson en 2003 estaba registrada a su valor de mercado de Ps. 347, neto del valor razonable del contrato forward de Ps. 78, el cual fue liquidado el 18 de septiembre de 2004. Durante el segundo semestre de 2004, la mayoría de las acciones fueron vendidas.

#### **Nota 10 Propiedades, Planta y Equipo**

	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Terrenos	<b>Ps. 2,482</b>	Ps. 2,676
Edificios, maquinaria y equipo	<b>27,372</b>	26,025
Depreciación acumulada	<b>(12,884)</b>	(11,324)
Inversiones en proceso	<b>671</b>	713
Botellas retornables y cajas	<b>1,031</b>	1,043
	<b>Ps. 18,672</b>	Ps. 19,133

La Compañía tiene identificado activos fijos que no son considerados como estratégicos para la operación actual y futura del negocio y están disponibles para la venta, consistiendo principalmente en terrenos, edificios y equipo, de acuerdo con los programas aprobados para su desinversión. Dichos activos han sido valuados a su valor estimado de realización sin exceder su costo de adquisición actualizado y se integran como sigue:

	<b>2004</b>
Colombia	<b>Ps. 132</b>
Venezuela	<b>60</b>
Costa Rica	<b>65</b>

	<b>Ps.</b>	<b>257</b>
		<b>2004</b>
Terrenos	<b>Ps.</b>	<b>86</b>
Edificios		<b>114</b>
Equipo		<b>57</b>
	<b>Ps.</b>	<b>257</b>

Estos activos fijos son considerados como activos monetarios en los cuales el resultado por posición monetaria es calculado y registrado en los resultados del ejercicio.

#### Nota 11 Otros Activos

		<b>2004</b>		<b>2003</b>
Equipo de refrigeración	<b>Ps.</b>	<b>941</b>	Ps.	914
Publicidad		<b>157</b>		150
Cuentas por cobrar a largo plazo		<b>67</b>		21
Mejoras en propiedades arrendadas		<b>30</b>		35
Activo intangible de plan de pensiones y prima de antigüedad (ver Nota 15)		<b>4</b>		23
Bono Yankee		<b>37</b>		50
Comisiones		<b>48</b>		134
Otros		<b>175</b>		145
	<b>Ps.</b>	<b>1,459</b>	Ps.	1,472

#### Nota 12 Activos Intangibles

		<b>2004</b>		<b>2003</b>
<b>Activos Intangibles no Amortizables:</b>				
Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola:				
Territorios de Panamco	<b>Ps.</b>	<b>35,801</b>	Ps.	35,154
Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires		<b>195</b>		199
Tapachula, Chiapas		<b>118</b>		118
	<b>Ps.</b>	<b>36,114</b>	Ps.	35,471

#### Nota 13 Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas

Los estados de situación financiera consolidados y de resultados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

##### a) FEMSA y Subsidiarias:

<b>Situación Financiera</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>
Activos (cuentas por cobrar)	<b>Ps.</b>	<b>67</b>	Ps.	68
Pasivos (proveedores y otros pasivos)		<b>270</b>		305

<b>Resultados</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>	
Ingresos:						
Ventas y otros ingresos	<b>Ps.</b>	<b>267</b>	Ps.	182	Ps.	153
Gastos:						
Compra de inventarios		<b>643</b>		1,132		903
Gastos operativos		<b>1,411</b>		1,086		722

**b) The Coca-Cola Company:**

<b>Situación Financiera</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>	
Activos (cuentas por cobrar)	<b>Ps.</b>	<b>231</b>	Ps.	269
Pasivos (proveedores y otros pasivos)		<b>1,267</b>		852

<b>Resultados</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>	
Gastos:						
Compras de concentrado	<b>Ps.</b>	<b>6,957</b>	Ps.	5,828	Ps.	2,857
Gastos financieros		<b>13</b>		8		16

**c) Otras compañías asociadas y afiliadas:**

Al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002 las compañías subsidiarias recibieron diversos servicios de empresas en las cuales algunos accionistas de la Compañía tienen directa o indirectamente interés en el capital contable.

<b>Situación Financiera</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>	
Activos (cuentas por cobrar)	<b>Ps.</b>	<b>24</b>	Ps.	-
Pasivos (proveedores)		<b>94</b>		52

<b>Resultados</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>	
Intereses pagados	<b>Ps.</b>	<b>164</b>	Ps.	36	Ps.	72

<b>Compras de producto</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>	
IEQSA	<b>Ps.</b>	<b>440</b>	Ps.	270	Ps.	188
CICAN		<b>29</b>		22		83
Tapón Corona de Colombia, S.A.		<b>195</b>		118		-
Distribuidora Plástica, S.A.		<b>3</b>		3		-
Metalfoma, S.A.		<b>3</b>		3		-
Embotelladora del Atlántico, S.A.		<b>148</b>		137		123
Vidrios Panameños, S.A.		<b>15</b>		7		-
Beta San Miguel, S.A. de C.V.		<b>915</b>		233		-

**Nota 14 Saldos y Operaciones en Moneda Extranjera**

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

Saldos		Tipo de Cambio Aplicable (1)	Corto Plazo	Largo Plazo	Total
<b>Diciembre 31, 2004:</b>	<b>Activos</b>	<b>11.146</b>	<b>\$ 164</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 164</b>
	<b>Pasivos</b>		<b>47</b>	<b>669</b>	<b>716</b>
Diciembre 31, 2003:	Activos	11.235	\$ 80	\$ -	80
	Pasivos		283	1,055	1,338

(1) Pesos mexicanos por dólar americano.

Resultados	2004	2003	2002
Ingresos por intereses	\$ 9	\$ 5	\$ 3
Egresos por intereses y comisiones	163	184	28
	\$ 154	\$ 179	\$ 25

Al 11 de febrero de 2005, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el tipo de cambio era de 11.145 pesos mexicanos por dólar americano y la posición en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2004. A esa fecha no han habido variaciones importantes en los tipos de cambio contra el dólar americano en los países en que la Compañía opera.

### Nota 15 Obligaciones Laborales

Los cálculos actuariales para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad, así como el costo del periodo al 31 de diciembre de 2004, utilizaron los siguientes supuestos a largo plazo:

	Tasa de Descuento Anual	Incremento de Sueldos	Tasa de Retorno de la Inversión	
México	6.0%	2.0%	6.0%	
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 de la medición	Noviembre de 2004			

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

Las bases utilizadas para la determinación de la tasa de retorno a largo plazo están soportadas a través de un análisis histórico de los rendimientos promedio en términos reales de los últimos 30 años para los "Certificados de Tesorería del Gobierno Federal" ("CETES") en México (o su equivalente en otros países) y de las expectativas de retorno a largo plazo para el portafolio de inversión que se maneja actualmente.

Las operaciones en Panamá, Venezuela y Argentina no cuentan con un plan de pensiones y jubilaciones.

Los saldos de los pasivos y de los activos del plan, así como los costos del año son cómo sigue:

	2004	2003
<b>Plan de pensiones y jubilaciones:</b>		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 256	Ps. 263
Obligaciones por personal activo	453	438
Obligaciones por beneficios actuales	709	701
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre las obligaciones por beneficios actuales	92	85
Obligaciones por beneficios proyectados	801	786
Fideicomiso del plan de pensiones a valor de mercado	(229)	(230)

Obligaciones por beneficios proyectados sin fundear		<b>572</b>		556
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		<b>(13)</b>		(15)
Utilidad actuarial por amortizar		<b>18</b>		40
		<b>577</b>		581
Pasivo adicional		<b>11</b>		8
Total	<b>Ps.</b>	<b>588</b>	<b>Ps.</b>	589

		<b>2004</b>		<b>2003</b>
<b>Prima de antigüedad:</b>				
Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años	<b>Ps.</b>	<b>16</b>	<b>Ps.</b>	11
Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años		<b>32</b>		31
Obligaciones por beneficios actuales		<b>48</b>		42
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre las obligaciones por beneficios actuales		<b>6</b>		6
Obligaciones por beneficios proyectados		<b>54</b>		48
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		<b>(2)</b>		(2)
Pérdidas actuariales por amortizar		<b>(22)</b>		(7)
		<b>30</b>		39
Pasivo adicional		<b>27</b>		15
Total	<b>Ps.</b>	<b>57</b>	<b>Ps.</b>	54
<b>Total obligaciones laborales</b>	<b>Ps.</b>	<b>645</b>	<b>Ps.</b>	643

		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
<b>Costo del Periodo:</b>						
Plan de Pensiones y Jubilaciones:						
Costo laboral	<b>Ps.</b>	<b>35</b>	<b>Ps.</b>	26	<b>Ps.</b>	11
Costo financiero		<b>20</b>		13		4
Amortización de la utilidad actuarial		<b>(1)</b>		(3)		(2)
		<b>54</b>		36		13
Prima de Antigüedad:						
Costo laboral		<b>7</b>		6		4
Costo financiero		<b>3</b>		2		1
Amortización del pasivo en transición		<b>-</b>		3		1
		<b>10</b>		11		6
	<b>Ps.</b>	<b>64</b>	<b>Ps.</b>	47	<b>Ps.</b>	19

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

Los pagos por beneficios que reflejan futuros servicios esperados serán pagados:

<b>Años</b>		<b>Plan de Pensiones y Jubilaciones</b>		<b>Prima de Antigüedad</b>
2005	<b>Ps.</b>	<b>32</b>	<b>Ps.</b>	<b>3</b>
2006		<b>33</b>		<b>3</b>
2007		<b>33</b>		<b>3</b>
2008		<b>33</b>		<b>4</b>
2009-2014		<b>199</b>		<b>29</b>

En algunas compañías el monto de las obligaciones por beneficios proyectados fue inferior al monto de las obligaciones por beneficios actuales, neta de los activos a valor de mercado, por lo que se reconoció un pasivo adicional contra un activo intangible, el cual se presenta dentro del rubro de otros activos (ver Nota 11) hasta el monto de las obligaciones por servicios por amortizar. La diferencia se registró en el capital contable como otras partidas de la utilidad neta integral.

Los cambios en el saldo de las obligaciones por beneficios proyectados y en los fondos del plan de pensiones son cómo sigue:

<b>Cambios en las Obligaciones por Beneficios Proyectados</b>		<b>2004</b>	<b>2003</b>
<b>Plan de pensiones</b>			
Saldo inicial	<b>Ps.</b>	<b>786</b>	Ps. 186
Adquisición de Panamco		-	567
Costo laboral		<b>35</b>	26
Costo financiero		<b>20</b>	13
Utilidad actuarial		<b>(28)</b>	(1)
Beneficios pagados		<b>(12)</b>	(5)
Saldo final	<b>Ps.</b>	<b>801</b>	Ps. 786
<hr/>			
		<b>2004</b>	<b>2003</b>
<b>Prima de antigüedad</b>			
Saldo inicial	<b>Ps.</b>	<b>48</b>	Ps. 24
Adquisición de Panamco		-	17
Costo laboral		<b>7</b>	6
Costo financiero		<b>3</b>	2
Utilidad actuarial		<b>(4)</b>	(1)
Saldo final	<b>Ps.</b>	<b>54</b>	Ps. 48
<hr/>			
<b>Cambios en los Fideicomisos del Plan de Pensiones</b>		<b>2004</b>	<b>2003</b>
<b>Plan de pensiones</b>			
Saldo inicial	<b>Ps.</b>	<b>230</b>	Ps. 39
Adquisición de Panamco		-	185
Rendimientos actuales de los activos del plan		<b>17</b>	17
Beneficios pagados		<b>(18)</b>	(11)
Saldo final	<b>Ps.</b>	<b>229</b>	Ps. 230

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

Los activos del plan de pensiones se encuentran invertidos al 31 de diciembre de 2004 y 2003 en los siguientes instrumentos financieros:

	<b>2004</b>	<b>2003</b>
<b>Tasa fija:</b>		
Instrumentos bursátiles	34%	16%
Instrumentos bancarios	11%	34%
Bonos gubernamentales	30%	30%
<b>Tasa variable:</b>		
Acciones listadas	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 y para el resto se ha establecido un portafolio objetivo. Las decisiones de inversión se toman para cumplir con este portafolio en la medida que las condiciones del mercado y los recursos disponibles lo permitan. La composición del portafolio objetivo es consistente con la composición de los portafolios de las cinco compañías internacionales más grandes que administran fondos de largo plazo.

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

		2004		2003
<b>Capital:</b>				
FEMSA (FEMSA UBD)	Ps.	2	Ps.	1

#### **Nota 16 Programa de Bonos**

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

Los objetivos cuantitativos representan aproximadamente el 50% del bono y se establecen con base a la metodología del Economic Value Added (“EVA”). El objetivo del EVA para los ejecutivos de cada negocio, está basado en una combinación del EVA del negocio y del EVA generado por la Compañía y FEMSA consolidado, en una proporción aproximada del 70% y 30%, respectivamente.

Con respecto a los objetivos cualitativos y proyectos especiales representan aproximadamente el 50% restante del bono anual, y están basados en el cumplimiento de los factores críticos de éxito establecidos a principios de año para cada ejecutivo.

Adicionalmente, la Compañía otorga un plan de compensación en acciones a ciertos ejecutivos clave, que consiste en el pago de un bono anual para la compra de acciones u opciones como sigue: el cincuenta por ciento del bono anual es usado para comprar acciones u opciones de FEMSA y el resto en acciones u opciones de Coca-Cola FEMSA. El bono está basado en las responsabilidades de los ejecutivos en la organización, el resultado EVA alcanzado por los negocios y su desempeño individual. Dichas acciones u opciones son depositadas en un fideicomiso, y los ejecutivos podrán disponer de estas a partir del siguiente año en el que le fueron asignadas, a razón de un 20% anual.

El bono objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo, y el monto a pagar definitivo se determina basándose en el porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas cada año. Los bonos son registrados en los resultados de operación y son pagados en efectivo al año siguiente. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2004 y 2003, el gasto por bonos registrado en el estado de resultados fue de Ps. 238 y Ps. 194, respectivamente.

Todas las acciones en propiedad del fideicomiso, son consideradas en circulación para el cálculo de la utilidad por acción y los dividendos sobre dichas acciones son registrados en utilidades retenidas.

#### **Nota 17 Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar**

Los préstamos bancarios y documentos por pagar a corto plazo al 31 de diciembre de 2004 y 2003, consisten principalmente en créditos revolventes. En 2004 los préstamos bancarios estaban denominados en pesos mexicanos y en 2003 estaban denominados en pesos mexicanos y dólares americanos. La tasa anual promedio ponderada al 31 de diciembre de 2004 para los préstamos bancarios denominados en pesos mexicanos fue de 7.59%, y al 31 de diciembre de 2003, la tasa promedio ponderada para los préstamos bancarios en pesos mexicanos y dólares americanos fue de 6.25% y 6.24%, respectivamente.

La siguiente tabla presenta los préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo así como sus tasas de interés e instrumentos derivados:

	Tasa de interés <sup>(1)</sup>	2004	Tasa de interés <sup>(1)</sup>	2003
<b>Tasa de interés fija:</b>				
<i>Dólares americanos:</i>				
Bono Yankee	7.93 %	Ps. 5,603	7.92 %	Ps. 5,985
Colocación Privada	2.83 %	557	9.40 %	1,182
<i>Pesos mexicanos:</i>				
Certificados Bursátiles	10.23 %	1,500	10,23 %	1,578
Unidades de Inversión (UDI's)	8.65 %	1,436	8.65 %	1,491
<b>Tasa de interés variable:</b>				
<i>Dólares americanos:</i>				
Créditos Bancarios	2.89%	1,282	2.40 %	5,971
Arrendamientos financieros	10.07 %	24	9.44 %	34
<i>Pesos mexicanos:</i>				
Certificados Bursátiles	9.39 %	8,500	6.09%	8,941
Créditos bancarios	9.39 %	5,200	6.83%	2,884
<i>Pesos colombianos:</i>				
Certificados Bursátiles	10.10 %	678	10.34 %	711
		<b>24,780</b>		<b>28,777</b>
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo		<b>(3,064)</b>		<b>(1,321)</b>
<b>Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo</b>		<b>Ps. 21,716</b>		<b>Ps. 27,456</b>

<b>Instrumentos Derivados</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>
<b>Swaps de cobertura cambiaria y tasas de interés:</b>				
<i>Créditos Bancarios de dólares americanos a pesos mexicanos</i>		<b>1,560</b>		-
Tasa de interés pagada	10.0%	-	-	
Tasa de interés recibida	2.9%	-	-	
<b>Swaps de tasa fija a tasa variable:</b>				
<i>Dólares americanos variable a fijo</i>				
<i>Créditos Bancarios</i>		-		5,850
Tasa de interés pagada	-	-	3.7%	
Tasa de interés recibida	-	-	2.0%	
<i>Pesos Mexicanos variable a fijo</i>				
<i>Créditos Bancarios</i>		<b>4,650</b>		-
Tasa de interés pagada	10.0%	-	-	

Tasa de interés recibida	9.4%	-
<i>Certificados Bursátiles</i>		<b>5,750</b>
Tasa de interés pagada	8.8%	9.0%
Tasa de interés recibida	9.3%	6.9%

(1) Tasa de interés promedio ponderado.

Los vencimientos de los préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo al 31 de diciembre de 2004 de la siguiente manera:

Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	Ps.	3,064
2006		3,883
2007		2,167
2008		3,752
2009		4,329
2010 en adelante		7,585
	Ps.	<b>24,780</b>

La Compañía y algunas de sus subsidiarias tienen financiamientos con varias instituciones, con diferentes restricciones y condiciones que consisten principalmente en niveles máximos de capitalización y apalancamiento, capital contable mínimo consolidado y razones de cobertura de deuda e intereses. Al 31 de diciembre de 2004, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en los contratos de financiamiento.

Al 31 de diciembre de 2004 y 2003, la Compañía tenía efectivo restringido por Ps. 168 (denominado en bolívares venezolanos) garantizando pasivos con proveedores, y \$53 (denominados en dólares americanos), respectivamente el cual fue dado en garantía para el pago de algunos pasivos a corto plazo en Venezuela, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2004, la Compañía tenía líneas de crédito denominadas en dólares americanos aprobadas y disponibles por aproximadamente Ps. 2,787 y Ps. 557, sin comprometer y comprometidas, respectivamente. Adicionalmente en diciembre 2003, la Compañía firmó un contrato mediante el cual se le otorgó una línea de crédito con The Coca Cola Company hasta Ps. 2,787 con vencimiento el 20 diciembre de 2006, aplicable para capital en trabajo o cualquier otro requerimiento corporativo de la Compañía.

#### **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 la deuda a largo plazo se basa en los precios cotizados en el mercado.

		<b>2004</b>		<b>2003</b>
Valor en libros	<b>Ps.</b>	<b>24,780</b>	Ps.	28,777
Valor de mercado		<b>28,109</b>		29,526

##### **b) Forward para la Compra de Acciones:**

Como se menciona en la Nota 9, durante 2002, una subsidiaria de la Compañía efectuó un contrato de forward para la venta de acciones cubriendo un 92% de las acciones de Molson recibidas por la venta de Kaiser, por aproximadamente Ps. 214, que fue renegociado en marzo y junio de 2004 y que finalmente concluyó el 18 de septiembre de 2004. La pérdida registrada sobre este instrumento fue de Ps. 78 en 2003, la cual resultó de la diferencia entre el precio pactado en el contrato de forward y el valor de mercado de las acciones. Al 31 de diciembre de 2004, la inversión restante en las acciones de Molson fue registrada a su valor de mercado. El efecto neto en resultados en el 2004 de la liquidación del contrato de forward que cubría las acciones de Molson y la venta de las mismas fue una ganancia de Ps. 19.

**c) Swaps de Tasa de Interés:**

La Compañía tiene firmados contratos denominados swap de tasa de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de sus créditos, a través de los cuales paga importes con base en tasas de interés fijas y recibe importes calculados con base en tasas de interés variables. Adicionalmente, la Compañía tiene contratos de opciones de venta de tasas de interés como complemento a los contratos swap, por los cuales recibió una prima. El efecto neto registrado en el estado de resultados al 31 de diciembre de 2004 y 2003 fue de Ps. 12 y Ps. 33, respectivamente.

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

Al 31 de diciembre de 2004, la Compañía tiene los siguientes contratos vigentes:

<b>Fecha de Vencimiento</b>	<b>Valor de Referencia</b>		<b>Valor de Mercado</b>	
Abril 2007	Ps.	2,000	Ps.	55
Agosto 2007		1,750		(13)
Septiembre 2007		500		(1)
Abril 2008		1,250		25
Julio 2008		2,500		74
Abril 2010		750		6
Marzo 2011		1,650		27

**d) Opciones para Compra-Venta de Dólares:**

Al 31 de diciembre de 2004 y 2003, la Compañía no tiene ningún contrato para cubrir sus operaciones denominadas en dólares americanos.

**e) Contratos de Cobertura en el Precio de Materias Primas:**

Durante 2003 y 2002, la Compañía firmó varios contratos de derivados con diferentes instituciones financieras para cubrir el costo de aluminio y gas carbónico con vencimientos en el 2004 y 2003. El resultado de los contratos de derivados en el precio de materias primas fue una ganancia de Ps. 3 al 31 de diciembre de 2004 y 2003, la cual se registró en los resultados de operación de cada uno de esos años. 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 año.

Durante 2004, la Compañía contrató instrumentos derivados para cubrir el costo del azúcar con vencimientos en 2004 y 2005 con valor de referencia de Ps. 6. El efecto en el precio de la materia prima fue inmaterial.

**f) Swaps de Cobertura Cambiaria:**

Al 31 de diciembre de 2004, la Compañía tenía Swaps de Cobertura Cambiaria ("Cross Currency Swaps") ("CCS") a través de los cuáles intercambió las tasas de interés y moneda originales en un valor de referencia de \$140 relacionado con la deuda a largo plazo. Durante la vigencia de los contratos, el flujo de efectivo originado por el cambio en las tasa de interés bajo los CCS coincide con el flujo para soportar la deuda con respecto a las fechas y condiciones de los pagos de interés. Al 31 de diciembre de 2004, el valor de mercado de estos instrumentos fue de Ps. 1, y el efecto neto por el año terminado al 31 de diciembre de 2004 registrado en los gastos financieros ascendió a Ps. 4. Todos estos CCS fueron liquidados en enero de 2005.

**Nota 19 Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas**

	<b>2004</b>		<b>2003</b>	
México	Ps.	<b>626</b>	Ps.	155
Centro América		<b>3</b>		3
Colombia		<b>16</b>		16
Brasil		<b>64</b>		-
	Ps.	<b>709</b>	Ps.	174

El 8 de junio del 2004, Winsa Company LLP adquirió mediante una aportación de capital el 16.89% del capital social con derecho a voto de las operaciones de Coca Cola FEMSA en Brazil por Ps. 590.

**Nota 20 Capital Contable**

Al 31 de diciembre de 2004, el capital social de la Compañía está representado por 1,846,530 miles de acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal y con cláusula de admisión de extranjeros. El capital fijo asciende a Ps. 821 (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. Están sujetas a ciertas restricciones para su transferencia.
- Las acciones serie “A” sólo podrán ser adquiridas por mexicanos y no representarán menos del 51% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie “D” no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y no podrán exceder el 49% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie “L” no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y son de voto limitado y otros derechos corporativos.

En adición se tienen autorizadas y emitidas, pero no suscritas 98,684 miles de acciones serie “L”.

Al 31 de diciembre de 2004, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

<b>Serie de Acciones</b>	<b>Miles de Acciones</b>
A	844,078
D	731,546
L	270,906
<b>Total</b>	<b>1,846,530</b>

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:

	<b>Saldo Histórico</b>		<b>Actualización</b>		<b>Saldo Actualizado</b>	
Capital social	<b>Ps.</b>	<b>821</b>	<b>Ps.</b>	<b>1,972</b>	<b>Ps.</b>	<b>2,793</b>
Prima en suscripción de acciones		<b>9,706</b>		<b>2,248</b>		<b>11,954</b>
Utilidades retenidas de años anteriores		<b>8,431</b>		<b>3,588</b>		<b>12,019</b>
Utilidad neta mayoritaria del año		<b>5,261</b>		<b>143</b>		<b>5,404</b>

En agosto de 2004, la Compañía llevó a cabo una oferta de derechos accionaria para permitir a los tenedores existentes de acciones de la Serie L adquirir nuevas acciones emitidas de dicha Serie. El propósito de esta oferta de derechos accionaria, fue permitir a los tenedores de acciones Serie L, suscribir acciones en una base proporcional al mismo precio por acción al que FEMSA y The Coca-Cola Company suscribieron en relación con la adquisición de Panamco. La oferta de derechos accionaria venció el 1 de septiembre de 2004. El incremento de capital social y de prima en suscripción de acciones, neto de los gastos relacionados, fue de Ps. 3, representativo de 156 mil acciones Serie L.

En Asamblea General Ordinaria de Accionistas, celebrada el 9 de marzo de 2004, los accionistas aprobaron:

- Distribuir un dividendo de 0.282 pesos mexicanos por acción (valor nominal) que fue pagado en mayo de 2004.

- Un programa de recompra hasta por Ps. 400. (valor nominal).
- Un incremento a la reserva legal por Ps. 37.

En Asamblea General Ordinaria de Accionistas, celebrada el 20 de diciembre de 2002 los accionistas aprobaron 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. 10,330 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 mexicanos por acción (valor nominal) que fue pagado en mayo de 2002.
- Un programa de recompra hasta por Ps. 400.(valor nominal).

La utilidad neta de la Compañía no está sujeta a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada año sea traspasada a la reserva legal, ya que ésta es 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 2004, la reserva legal de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 164 (valor nominal).

Las cuentas que integran el capital contable, excepto la actualización del capital pagado en exceso y del impuesto de las utilidades retenidas serán sujetas al impuesto sobre la renta a la tasa efectiva del momento en que los dividendos sean pagados. En 2004, la tasa de ISR fue del 33%, la cual disminuirá a la tasa del 30% en 2005, y subsecuentemente un punto porcentual cada año, hasta alcanzar la tasa del 28% en 2007. Cualquier impuesto pagado sobre esta distribución, podrá ser acreditado contra el ISR por pagar en el año en el cual el impuesto sobre los dividendos es pagado y en los dos años fiscales subsecuentes al pago.

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 actualizado y si dichas distribuciones provienen de la “Cuenta de Utilidad Fiscal Neta” (“CUFIN”). o “Cuenta de Utilidad Fiscal Neta Reinvertida” (“CUFINRE”), si provienen de utilidades reinvertidas.

Los dividendos que se distribuyan en exceso de CUFIN y CUFINRE 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 impuesto sobre la renta del año en el cual los dividendos sean pagados y en los dos siguientes años contra el ISR y los pagos provisionales estimados.

Al 31 de diciembre de 2004, los saldos de CUFIN y de CUFINRE ascendieron a Ps. 3,093 y Ps. 2,117, respectivamente.

#### **Nota 21 Utilidad Mayoritaria por Acción**

Representa la utilidad neta mayoritaria correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada con el promedio ponderado de las acciones en circulación.

#### **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 el tratamiento del costo integral de financiamiento, las provisiones por obligaciones laborales, la depreciación y otras provisiones contables. En el caso de México, adicionalmente difiere por la deducción de inventarios en lugar del costo de ventas. Las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en períodos futuros contra utilidades fiscales.

Las tasas fiscales aplicables en los países en dónde opera la Compañía y el periodo en el cual pueden aplicarse, se mencionan a continuación:

	México	Guatemala	Nicaragua	Costa Rica	Panamá	Colombia	Venezuela	Brasil	Argentina
Tasa impositiva	33.0%	31.0%	30.0%	30.0%	30.0%	38.5%	34.0%	34.0%	35.0%
Años de vencimiento	10	(a)	3	3	5	(b)	3	(c)	5

- En Guatemala, las pérdidas fiscales pueden aplicarse por compañías de reciente creación (no aplicable para la subsidiaria Guatemalteca de la Compañía).
- En Colombia, las pérdidas fiscales generadas antes del 31 de diciembre de 2002 puedan aplicarse en un período de cinco años y las pérdidas fiscales generadas después del 1 de enero de 2003 pueden aplicarse en un período de ocho años, pero limitadas a un 25% de la utilidad gravable de cada año.
- En Brasil, las pérdidas fiscales no vencen, 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 México, la tasa de ISR fue de 33% en 2004 y 34% en 2003. El 1 de diciembre de 2004 fueron publicadas algunas adecuaciones a la Ley de ISR, efectivas a partir del 1 de enero de 2005. Las principales modificaciones fueron las siguientes: (a) la tasa de ISR fue reducida al 30% para 2005, 29% en 2006 y de 2007 en adelante al 28%; (b) el costo de ventas será deducible en sustitución de las compras de inventarios, (c) en 2005, fue establecida una opción para amortizar los inventarios en poder de la compañía al 31 de diciembre de 2004 como ingresos gravables en periodos de 4 a 12 años los cuales serán determinados de conformidad con las reglas fiscales respectivas; cuando se opte por la amortización de inventarios como ingreso gravable, cualquier pérdida fiscal no amortizada deberá ser deducida del saldo de los inventarios; los inventarios podrán deducirse al momento de la venta; (d) a partir de 2006 la participación de los trabajadores en las utilidades pagada será totalmente deducible.

#### b) Impuesto al Activo:

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

El IMPAC en México es calculado aplicando el 1.8% sobre el promedio neto de la mayoría de los activos a valores fiscales menos ciertos pasivos y se paga únicamente por el monto en que exceda al impuesto sobre la renta del ejercicio. Cualquier pago de IMPAC es acreditable contra el exceso de ISR sobre IMPAC en los diez años siguientes. El 1 de diciembre de 2004, fueron publicadas algunas modificaciones a la ley del IMPAC efectivas a partir de 2005. La principal modificación fue la inclusión de los pasivos bancarios y pasivos con entidades extranjeras en la base gravable para la determinación del IMPAC.

Hasta el 31 de diciembre de 2003 en Guatemala existía el Impuesto Mínimo Alternativo (“IEMA”) equivalente al importe menor entre el 2.25% de los ingresos del año anterior o el 3.5% del total de los activos al inicio del año, el cual era pagado únicamente cuando excedía el ISR del ejercicio. El monto pagado por concepto de IEMA podía 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.

El 1 de julio de 2004, fueron aprobadas y publicadas las reformas fiscales por el Congreso de la República de Guatemala a través del decreto 18-04 “Reformas al impuesto sobre la renta” y el decreto 19-04 “Impuesto Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz – IETAAP”. Los principales efectos en dichos decretos fueron los siguientes:

El efecto del nuevo impuesto IETAAP, el cual será calculado en un 2.5% sobre cualquiera de las siguientes dos bases: (a) un 25% de los activos netos, o (b) un 25% del ingreso bruto. En caso que los activos excedan cuatro veces el ingreso bruto, el impuesto será pagado sobre las bases del ingreso. El mencionado impuesto podrá ser acreditado contra el impuesto sobre la renta hasta su agotamiento durante los siguientes tres años. La tasa de este

impuesto tendrá un decremento gradual; será 1.25% de enero de 2005 a junio de 2006 y 1% de julio de 2006 hasta diciembre de 2007. Durante el año 2004, la tasa tuvo una reducción del 50% en el caso que el impuesto fuera pagado un mes anterior a la fecha de vencimiento (septiembre y diciembre de 2004).

Implementación de un nuevo régimen general de impuesto sobre la renta en el cual las compañías pagarán un 5% en el mes gravable respectivo como pago definitivo. Las Compañías bajo éste régimen son exentas del IETAAP. Adicionalmente, existe un régimen opcional del 31% sobre el ingreso gravable. La operación en Guatemala optó por el régimen al 31%.

En Nicaragua, el impuesto al activo resulta de aplicar la tasa del 1% al total de los activos al final del año, y únicamente es pagado cuando excede al impuesto sobre la renta 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 impuesto sobre la renta en los años subsecuentes.

En Colombia, el impuesto al activo resulta de aplicar la tasa del 6% al neto de los activos fiscales al inicio del año. El impuesto al activo únicamente es pagado cuando excede el impuesto sobre la renta del ejercicio. Si en los años de 2001 ó 2002 se efectuó un pago de impuesto al activo, el monto pagado puede ser acreditado contra el excedente del impuesto sobre la renta sobre el impuesto al activo en los siguientes tres años. Si el pago fue efectuado después del ejercicio 2002, el monto pagado puede ser acreditado en los próximos cinco años.

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 ajustados por la inflación. El impuesto al activo se paga únicamente por el monto en que exceda al impuesto sobre la renta del ejercicio. Si en algún año se efectuara un pago de impuesto al activo, este monto se puede acreditar contra el exceso del ISR en los próximos tres años.

En Argentina, existe el Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas ("IGMP") que resulta de aplicar la tasa del 1% sobre ciertos activos productivos, y se paga únicamente por el monto en que exceda al impuesto sobre la renta del ejercicio. Si en algún año se efectuara un pago, este impuesto es acreditable contra el exceso del impuesto sobre la renta sobre el IGMP en los próximos diez años.

**c) Participación de los Trabajadores en las Utilidades:**

La PTU es aplicable para México y Venezuela. En México se determina aplicando la tasa del 10% a la utilidad fiscal de cada una de las subsidiarias con empleados, excepto por considerar la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada, la fluctuación cambiaria exigible y no consideran algunos de los otros efectos de la inflación. En Venezuela se determina aplicando un 15% a la utilidad después de impuestos.

**d) ISR y PTU Diferidos:**

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

<b>ISR Diferido</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>
Inventarios	<b>Ps.</b>	<b>296</b>	Ps.	370
Propiedades, planta y equipo <sup>(1)</sup>		<b>1,525</b>		1,554
Inversiones en acciones		<b>9</b>		25
Otros activos		<b>(316)</b>		123
Plan de pensiones y prima de antigüedad		<b>(81)</b>		(95)
Pérdidas fiscales por amortizar		<b>(758)</b>		(786)
Reservas		<b>(648)</b>		(926)
	<b>Ps.</b>	<b>27</b>	Ps.	265

(1) Incluye rotura de botellas retornables y cajas.

Los saldos mostrados en la tabla anterior se integran como sigue:

		<b>2004</b>		<b>2003</b>
ISR diferido activo	<b>Ps.</b>	<b>1,353</b>	Ps.	1,355

ISR diferido pasivo		<b>1,380</b>		1,620
Pasivo Neto	<b>Ps.</b>	<b>27</b>	Ps.	265

El ISR diferido activo es producto de pérdidas fiscales por amortizar y algunas reservas sobre contingencias (principalmente en Colombia, Venezuela y Brasil.)

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

		<b>2004</b>		<b>2003</b>
Saldo inicial	<b>Ps.</b>	<b>265</b>	Ps.	860
Adquisición de Panamco		-		(1,102)
Provisión del periodo		<b>(78)</b>		538
Cambio en la tasa impositiva del ISR		<b>(172)</b>		(40)
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios		<b>12</b>		9
Saldo final	<b>Ps.</b>	<b>27</b>	Ps.	265

Al 31 de diciembre de 2004, 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.

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

		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
ISR e IMPAC causado	<b>Ps.</b>	<b>2,363</b>	Ps.	1,045	Ps.	1,787
Ganancia no recurrente por juicio fiscal		<b>(1,311)</b>		-		-
ISR diferido		<b>(250)</b>		498		81
PTU		<b>261</b>		233		144
	<b>Ps.</b>	<b>1,063</b>	Ps.	1,776	Ps.	2,012

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

	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
Tasa de impuesto en México	<b>33.00%</b>	34.00%	35.00%
Resultado por posición monetaria	<b>(7.65)</b>	(6.26)	(3.06)
Ajuste anual por inflación	<b>7.28</b>	6.16	0.58
Gastos no deducibles y otros	<b>2.33</b>	3.18	0.95
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	<b>0.25</b>	(0.83)	1.91
Cambios en las tasas impositivas	<b>(2.65)</b>	-	-
Amortización y deterioro del activo intangible	-	-	3.44
Tasa efectiva	<b>32.56%</b>	36.25%	38.82%

**f) Pérdidas Fiscales por Amortizar e IMPAC por Recuperar:**

Al 31 de diciembre de 2004, las subsidiarias en México, Venezuela, Panamá, Colombia y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar y/o impuesto al activo por recuperar.

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

<b>Año</b>	<b>Pérdidas Fiscales por Amortizar</b>	<b>Impuesto al Activo por Recuperar</b>
2005	Ps. 353	Ps. 33
2006	10	21
2007	10	23
2008	15	-
2009 en adelante	3,053	-
	Ps. 3,441	Ps. 77

Al 31 de diciembre de 2004, debido a la incertidumbre en la realización de ciertas pérdidas fiscales e impuesto al activo por recuperar existe una reserva de valuación de Ps. 1,237 sobre las pérdidas fiscales.

	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
Saldo inicial	Ps. 1,464	Ps. -	Ps. -
Adquisición de Panamco	-	1,464	-
Provisión del periodo	373	-	-
Cancelación de provisión	(600)	-	-
Saldo final	Ps. 1,237	Ps. 1,464	Ps. -

### **Nota 23 Contingencias y Compromisos**

#### **a) Juicios Resueltos:**

Durante 2002 y 2003, algunas subsidiarias de la Compañía iniciaron una demanda de amparo con relación al Impuesto Especial sobre Producción y Servicios ("IEPS") sobre los inventarios de productos elaborados con alta fructuosa. Adicionalmente, durante 2003, la Compañía incluyó en esta demanda el IEPS aplicable a refrescos dietéticos y agua mineral. El 30 de junio de 2004 y el 21 de noviembre de 2003, la Compañía obtuvo una resolución favorable sobre los juicios de 2003 y 2002. Basado en la resolución favorable, la Compañía registró una cuenta por cobrar por devolución de impuestos de Ps. 236 por los ejercicios 2003 y 2002.

En mayo de 2004, la Compañía obtuvo la decisión final favorable, no sujeta a apelación de una Corte Federal Mexicana que le permitió amortizar una pérdida fiscal en venta de acciones generada en 2002, que generó un beneficio de Ps. 1,311, la cual se incluye en el estado de resultados (ver Nota 22 e).

En abril de 2004 la Suprema Corte de Justicia emitió reglas específicas para la deducción fiscal de ciertos activos de la industria de bebidas, entre los cuáles se encuentran los refrigeradores, considerándolos activos fijos con vida definida. La Compañía consideraba a los refrigeradores como gasto para efectos fiscales. Este cambio de criterio no tuvo un impacto en resultados, debido a que la diferencia entre el valor contable y el fiscal de los refrigeradores fue previamente registrado como un pasivo por impuestos diferidos en años anteriores. El monto pagado por multas y recargos fue reconocido en resultados por un monto de Ps. 139.

#### **b) Juicios Pendientes de Resolución:**

La Compañía tiene registrados pasivos por contingencias por considerar que una resolución desfavorable era probable. La mayor parte de estas contingencias en contra han sido registradas como un incremento al activo intangible registrado como resultado de la adquisición de Panamco. La siguiente tabla muestra la naturaleza y el importe de las contingencias reservadas al 31 de diciembre de 2004:

	<b>Corto Plazo</b>	<b>Largo Plazo</b>	<b>Total</b>
Fiscales	Ps. 97	Ps. 1,144	Ps. 1,241
Legales	-	163	163
Laborales	60	219	279

Total	Ps	157	Ps	1,526	Ps.	1,683
-------	----	-----	----	-------	-----	-------

En marzo 2003, la Comisión Federal de Competencia inicio una investigación que incluía una revisión a The Coca-Cola Company, Coca-Cola FEMSA y a otras embotelladoras de Coca-Cola sobre las demandas de ciertos distribuidores y otros embotelladores. En agosto 2004 como resultado de la investigación, la Comisión Federal de Competencia emitió varios Oficios de Presunta Responsabilidad comprobando que la Compañía y sus subsidiarias mexicanas así como otros embotelladores realizaron practicas monopólicas y se requirió información adicional en dos ocasiones. Después del segundo requerimiento, la Compañía y sus subsidiarias interpusieron una demanda de amparo mostrando la ilegalidad del requerimiento que esta en turno. La Compañía no puede asegurar que cualquiera de las acciones tomadas como resultado de esta investigación no tengan ningún efecto negativo en el futuro de la Compañía.

En septiembre de 2004, Coca-Cola FEMSA de Costa Rica, fue requerida para pagar un monto aproximado de \$12 por concepto de impuestos sobre la venta de bebidas carbonatadas de abril de 2002 a julio de 2003. En años anteriores se han tenido requerimientos similares, los cuales han sido apelados y se han obtenido resoluciones favorables. La Compañía inició acción legal contra este reclamo de las autoridades fiscales, y basado en experiencias anteriores, la Administración estima que estos impuestos no tendrán efectos adversos en la posición financiera ni en sus resultados.

En septiembre de 2002, un competidor interpuso una demanda contra la subsidiaria de la Compañía en Panamá por aproximadamente \$98, alegando prácticas monopólicas. Las partes han acordado descontinuar la demanda sin que haya cambios en los acuerdos que tiene actualmente la Compañía.

Durante 2001, un sindicato obrero de Colombia presentó una demanda en contra de 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. En la demanda, los demandantes acusaban a la Compañía por la realización de acciones injustas en contra del sindicato y sus miembros, por un monto aproximado de \$500. La Compañía ha presentado una propuesta para descartar la demanda por falta de contenido y jurisdicción, dado que considera que esta no tiene las suficientes bases legales. La Compañía considera que la resolución de esta demanda no tendrá un efecto adverso material en su posición financiera ni en sus resultados.

En 1999, la Compañía en Venezuela fue notificada sobre ciertas demandas de carácter fiscal. Este reclamo actualmente asciende aproximadamente a \$17. La Compañía tiene derechos de indemnización por parte de los anteriores dueños antes de Panamco por una parte substancial del reclamo. La Compañía estima que la decisión final no tendrá efectos adversos en su posición financiera ni en sus resultados.

Una subsidiaria en Venezuela fue sujeta a demandas de los anteriores distribuidores por un monto aproximado de \$21. La Compañía considera, basada en las decisiones emitidas por la Suprema Corte a este tipo de demandas, y en el análisis de cada caso en particular, que estas demandas no tienen las suficientes bases legales.

Como es normal en Brasil, la Compañía ha sido requerida para garantizar contingencias fiscales que actualmente están en litigio, otorgando activos fijos en garantía por Ps. 253 y fianzas por Ps. 337 (denominados en reales brasileños) en favor de las autoridades tributarias.

Otros procedimientos legales en contra o que involucran a la Compañía y sus subsidiarias están pendientes, los cuales no afectan en la conducción de sus negocios. La Compañía considera que la resolución final de dichos procedimientos no tendrá efectos adversos en su posición financiera ni en sus resultados.

**c) Compromisos:**

Al 31 de diciembre del 2004, la Compañía tiene los siguientes compromisos por arrendamiento, principalmente por equipo de cómputo y distribución y edificios para oficinas:

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 en adelante	Total
Dólares americanos	51	46	30	22	21	14	184
Pesos mexicanos	96	97	99	69	41	42	444

Quetzales	9	1	1	-	-	-	11
Córdobas	4	2	3	3	-	-	12
Pesos colombianos	8	4	-	-	-	-	12
Reales	43	46	48	51	127	-	315

El gasto por rentas cargado a resultados fue de Ps. 298, Ps. 162 y Ps. 49 por los años terminados al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002, respectivamente.

#### Nota 24 Información por Segmentos

La información relevante de las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA, dividida por área geográfica, se presenta a continuación:

<b>Ingresos Totales</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
México	Ps.	<b>26,658</b>	Ps.	24,904	Ps.	17,718
Centro América <sup>(1)</sup>		<b>3,459</b>		2,277		-
Colombia		<b>4,066</b>		2,773		-
Venezuela		<b>4,776</b>		2,884		-
Brasil		<b>5,137</b>		3,182		-
Argentina		<b>2,451</b>		2,101		1,868
Ajustes de consolidación		<b>(48)</b>		-		-
	Ps.	<b>46,499</b>	Ps.	38,121	Ps.	19,586

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

<b>Utilidad de Operación</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
México	Ps.	<b>5,519</b>	Ps.	5,775	Ps.	4,835
Centro América <sup>(1)</sup>		<b>419</b>		217		-
Colombia		<b>433</b>		312		-
Venezuela		<b>375</b>		264		-
Brasil		<b>458</b>		169		-
Argentina		<b>383</b>		221		31
Ajustes de consolidación		<b>109</b>		141		-
	Ps.	<b>7,696</b>	Ps.	7,099	Ps.	4,866

<b>Depreciación<sup>(2)</sup></b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
México	Ps.	<b>839</b>	Ps.	763	Ps.	643
Centro América <sup>(1)</sup>		<b>160</b>		107		-
Colombia		<b>268</b>		169		-
Venezuela		<b>199</b>		121		-
Brasil		<b>82</b>		49		-
Argentina		<b>110</b>		128		166
	Ps.	<b>1,658</b>	Ps.	1,337	Ps.	809

<b>Amortización</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
México	Ps.	231	Ps.	441	Ps.	269
Centro América <sup>(1)</sup>		44		175		-
Colombia		42		132		-
Venezuela		(105)		33		-
Brasil		125		(100)		-
Argentina		1		85		37
	Ps.	338	Ps.	766	Ps.	306

<b>Otros Virtuales<sup>(3)</sup></b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
México	Ps.	39	Ps.	29	Ps.	19
Centro América <sup>(1)</sup>		11		11		-
Colombia		8		6		-
Venezuela		-		-		-
Brasil		6		1		-
Argentina		-		-		-
	Ps.	64	Ps.	47	Ps.	19

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

(2) Incluye roturas de botellas retornables y cajas.

(3) Incluye el costo del año de obligaciones laborales (ver Nota 15).

<b>Gasto Financiero</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
México	Ps.	2,391	Ps.	1,570	Ps.	361
Centro América <sup>(1)</sup>		18		13		-
Colombia		95		55		-
Venezuela		75		12		-
Brasil		72		18		-
Argentina		35		33		5
Ajustes de consolidación		(155)		(76)		-
	Ps.	2,531	Ps.	1,625	Ps.	366

<b>Producto Financiero</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
México	Ps.	181	Ps.	202	Ps.	270
Centro América <sup>(1)</sup>		15		9		-
Colombia		108		72		-
Venezuela		14		3		-
Brasil		96		39		-
Argentina		10		3		7
Ajustes de consolidación		(158)		(77)		-
	Ps.	266	Ps.	251	Ps.	277

<b>ISR e IMPAC</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
México	Ps.	451	Ps.	1,103	Ps.	1,890
Centro América <sup>(1)</sup>		84		63		-
Colombia		129		214		-
Venezuela		(109)		39		-
Brasil		146		37		-
Argentina		109		71		(22)
Ajustes de consolidación		(8)		16		-
	Ps.	802	Ps.	1,543	Ps.	1,868

<b>Inversiones en Activo Fijo<sup>(4)</sup></b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>
México	Ps.	1,102	Ps.	1,505	Ps.	1,397
Centro América <sup>(1)</sup>		164		152		-
Colombia		120		1		-
Venezuela		240		51		-
Brasil		250		190		-
Argentina		53		108		84
	Ps.	1,929	Ps.	2,007	Ps.	1,481

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

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

<b>Activos a Largo Plazo</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>
México	Ps.	49,125	Ps.	47,969
Centro América <sup>(1)</sup>		4,916		5,111
Colombia		6,003		5,765
Venezuela		3,544		3,264
Brasil		4,693		4,859
Argentina		1,185		1,272
Ajustes de consolidación		(11,450)		(10,291)
	Ps.	58,016	Ps.	57,949

<b>Total Activos</b>		<b>2004</b>		<b>2003</b>
México	Ps.	54,390	Ps.	54,896
Centro América <sup>(1)</sup>		5,972		5,913
Colombia		8,136		7,933
Venezuela		4,393		4,093
Brasil		6,068		6,084
Argentina		1,893		1,677
Ajustes de consolidación		(13,786)		(13,928)
	Ps.	67,066	Ps.	66,668

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

## **Nota 25 Diferencias entre PCGA Mexicanos y 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 una conciliación entre PCGA mexicanos y 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”. La aplicación de este boletín 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, incluidas en la conciliación y que tienen un efecto en los estados financieros consolidados de la Compañía, se describen a continuación:

**a) Actualización de los Estados Financieros de 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 mexicanos, y la información financiera relativa a subsidiarias en el extranjero y compañías afiliadas de años anteriores fue actualizada utilizando el índice de inflación del país de origen en dónde la subsidiaria o afiliada se localizan y posteriormente se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio de cierre del año.

Para 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, en este caso el peso mexicano, y requiere que la actualización se realice aplicando factores de inflación de México.

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 el estado de situación financiera o en el estado de resultados bajo US GAAP. Estas incluyen:

- 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 largo plazo, la ganancia o pérdida en la venta de activos fijos y la PTU deben ser incluidos en los gastos de operación para efectos de US GAAP.
- Como se explica en la Nota 5 l), para efectos de PCGA mexicanos, las indemnizaciones producto de la reestructuración de ciertas áreas son incluidas en otros gastos, para US GAAP son presentados dentro de costo de ventas y gastos de operación.

**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 cuando se incurren.

**d) Activos Intangibles:**

Como se explica en la Nota 5 i), bajo PCGA mexicanos hasta el 1 de enero de 2003 todos los activos intangibles se amortizaban en un plazo no mayor a 20 años. A partir del 1 de enero de 2003, el Boletín C-8 revisado “Activos Intangibles” entró en vigor y reconoce que ciertos activos intangibles de vida indefinida no deben ser amortizados. Bajo US GAAP, de acuerdo al Statement of Financial Accounting Standards (“SFAS”) No. 142, “Goodwill and Other Intangible Assets” (Crédito Mercantil y Otros Activos Intangibles), que entró en vigor el 1 de enero de 2002, el crédito mercantil y los activos intangibles de vida indefinida no se amortizan pero son sujetos a una valuación periódica para determinar un deterioro. De acuerdo a lo anterior, la amortización de activos intangibles fue eliminada para US GAAP en 2002 y en 2003 para PCGA mexicanos.

Como resultado de la adopción de este boletín, la Compañía realizó una prueba de deterioro al 1 de enero de 2002 no encontrando efecto. La Compañía realiza pruebas anuales del valor del intangible, 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 deterioro al crédito mercantil generado 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 inflación del país de origen, y posteriormente convertidos a pesos mexicanos al tipo de cambio de cierre.

Para US GAAP, la Compañía aplica las reglas emitidas por la SEC, las cuales requieren que la maquinaria y el equipo, tanto de procedencia nacional como de procedencia extranjera, se actualizaron utilizando factores de inflación.

**f) Capitalización del Costo Integral de Financiamiento:**

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

De acuerdo con US GAAP, los intereses incurridos durante la construcción de los activos calificados se deben capitalizar como parte del costo de dichos activos. En la conciliación de la utilidad neta y el capital contable entre PCGA mexicanos y US GAAP, se incluye una partida por este concepto. Si el financiamiento es en dólares americanos el monto a ser capitalizado se determina aplicando la tasa promedio ponderada de la deuda de la Compañía al saldo de inversiones en proceso. Si el financiamiento es en pesos mexicanos, al monto determinado bajo el procedimiento anterior se le deduce la ganancia o pérdida por posición monetaria asociada a dicha deuda.

**g) Instrumentos Financieros:**

De acuerdo con PCGA mexicanos, como se menciona en la Nota 5 q), la Compañía valúa y registra todos los instrumentos derivados y actividades de cobertura de acuerdo al Boletín C-2 “Instrumentos Financieros”.

De acuerdo con US GAAP, la Compañía valúa y registra todos los instrumentos derivados y actividades de cobertura de acuerdo al SFAS No. 133 “Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities” (Tratamiento Contable para Instrumentos Derivados y Actividades de Cobertura). SFAS No. 133 requiere el reconocimiento de todos los instrumentos financieros derivados (incluyendo los derivados implícitos en otros contratos) en conjunto con la partida cubierta correspondiente a valor de mercado en el estado de situación financiera, ya sean activos o pasivos. SFAS No. 133 requiere que los cambios en el valor de mercado de los instrumentos financieros derivados sean reconocidos en los resultados del año; o en los otros componentes de la utilidad integral, si los instrumentos financieros representan una cobertura de flujo de efectivo que califica como una cobertura contable.

De acuerdo con PCGA mexicanos, los contratos de precio de aluminio, gas carbónico y azúcar y contratos de forward para la compra de acciones contratados por la Compañía (ver Nota 18), han sido designados 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 no ha sido documentada como lo requiere US GAAP, se incluye una partida en la conciliación por este concepto para ajustar la utilidad por la diferencia en el criterio contable.

Ciertos contratos de arrendamiento están denominados en dólares americanos, bajo US GAAP tales contratos son calificados como contratos de derivados implícitos colocados para cobertura cambiaria. Por consiguiente, la reconciliación de este punto ha sido incluida en la reconciliación de US GAAP para ajustar los resultados por las diferencias en el criterio contable.

**h) ISR y PTU Diferidos:**

Para efectos de US GAAP, la Compañía aplica 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 basan en la clasificación de los activos y pasivos que les 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 consolidada, únicamente afecta la presentación entre el resultado por posición monetaria y la provisión de impuestos diferidos.
- 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. A partir del 2006, la PTU pagada será totalmente deducible (ver Nota 22 a), bajo US GAAP se ha registrado un impuesto diferido activo por el beneficio futuro de dicha deducción.
- 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 mencionadas en la Nota 25 c), e), f), g), e i), generan una diferencia cuando se calcula el ISR diferido bajo US GAAP en comparación con el presentado bajo PCGA mexicanos (ver Nota 22 d).

Como se explica en la Nota 22 a) al inicio de 2005, la PTU será deducible en México. Esta nueva deducción reducirá los pagos de ISR en los años subsecuentes Debido a ello la Compañía reconoció una reducción en el pasivo por impuesto diferido por Ps. 129.

<b>Conciliación del ISR Diferido</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>	
ISR diferido bajo PCGA mexicanos	Ps.	27	Ps.	265
Ajustes para US GAAP:				
Pagos anticipados		(15)		(38)
Actualización de la maquinaria y equipo importado, neto		41		(8)
Instrumentos financieros		42		(35)
PTU diferida		(129)		-
Plan de pensiones y jubilaciones		1		2
Total de ajustes		(60)		(79)
Actualización de estados financieros del año anterior		-		131
ISR diferido bajo US GAAP	Ps.	(33)	Ps.	317

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

	<b>2004</b>		<b>2003</b>	
Saldo inicial	Ps.	317	Ps.	976
Provisión del año		(466)		356
Otros conceptos de utilidad integral		73		(34)
Adquisición de Panamco		-		(983)
Ajustes por inflación		43		2
Saldo final	Ps.	(33)	Ps.	317

<b>Conciliación del saldo de la PTU Diferida</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>	
PTU diferida bajo PCGA mexicanos	Ps.	-	Ps.	-
Ajustes para US GAAP:				

Inventarios	<b>100</b>	112
Propiedades, planta y equipo, neto	<b>454</b>	459
Otros activos	<b>(8)</b>	50
Plan de pensiones y jubilaciones	<b>(31)</b>	(28)
Otras reservas	<b>(53)</b>	(76)
Total de ajustes	<b>462</b>	517
PTU diferida bajo US GAAP	<b>Ps. 462</b>	Ps. 517

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

	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Saldo inicial	<b>Ps. 517</b>	Ps. 443
Provisión del año	<b>(54)</b>	38
Adquisición de Panamco	-	38
Ajustes por inflación	<b>(1)</b>	(2)
Saldo final	<b>Ps. 462</b>	Ps. 517

**i) Plan de Pensiones:**

De acuerdo con PCGA mexicanos, el pasivo por obligaciones laborales se determina mediante cálculos actuariales de acuerdo con el Boletín D-3 "Obligaciones Laborales", el cual es substancialmente 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 cual genera una diferencia en el monto de los servicios pasados pendientes de amortizar y en el gasto de 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 pensiones bajo US GAAP basado en cálculos actuariales, utilizando los mismos supuestos aplicados bajo PCGA mexicanos (ver Nota 15).

Las revelaciones requeridas por el SFAS No. 87 son como sigue:

<b>Costo Neto del Periodo</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
Costo laboral	<b>Ps. 36</b>	Ps. 23	Ps. 11
Costo financiero	<b>42</b>	24	7
Rendimiento de los activos del plan	<b>(20)</b>	(8)	(3)
Amortización de servicios pasados y variaciones actuariales	-	(1)	(1)
Costo de pensiones neto bajo US GAAP	<b>58</b>	38	14
Costo de pensiones neto bajo PCGA mexicanos	<b>(54)</b>	(36)	(13)
Costo adicional que debe ser reconocido bajo US GAAP	<b>Ps. 4</b>	Ps. 2	Ps. 1

<b>Pasivo del Plan de Pensiones y Jubilaciones</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>	
Obligaciones por beneficios proyectados	<b>Ps.</b>	<b>801</b>	Ps.	739
Fideicomiso del plan de pensiones a valor de mercado		<b>(229)</b>		(216)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear		<b>572</b>		523
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		<b>(14)</b>		(10)
Utilidad actuarial		<b>25</b>		37
Total pasivo bajo US GAAP		<b>583</b>		550
Total pasivo bajo PCGA mexicanos		<b>(588)</b>		(589)
Actualización de los estados financieros de años anteriores (Nota 25 a)		-		34
<b>Pasivo adicional que deberá ser cancelado bajo US GAAP</b>	<b>Ps.</b>	<b>(5)</b>	Ps.	<b>(5)</b>

**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 dentro del capital contable.

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

Los ajustes de US GAAP mostrados en la Nota 26 a) y b) fueron calculados sobre bases consolidadas. Por lo que el efecto correspondiente al interés minoritario de estas partidas se presenta en un renglón por separado, para obtener la utilidad neta y el capital contable.

**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" ("B-12") el cual presenta la generación y aplicación de recursos por las diferencias en pesos constantes entre los saldos iniciales y finales del estado de situación financiera. El B-12 considera que las utilidades y pérdidas por posición monetaria y 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 Flows" (Estado de Flujo de Efectivo), el cual se presenta excluyendo los efectos de inflación (ver Nota 25 l).

**l) Información Financiera Consolidada bajo US GAAP:**

---

<b>Estados de Situación Financiera Consolidados</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
---	-------------	-------------

---

<b>ACTIVO</b>				
<b>Activo Circulante:</b>				
Efectivo y valores de inmediata realización	Ps.	3,603	Ps.	2,928
Cuentas por cobrar		2,104		1,908
Inventarios		2,442		2,147
Impuestos por recuperar		723		1,145
Impuestos sobre la renta diferido		724		1,285
Pagos anticipados		126		248
<b>Total Activo Circulante</b>		<b>9,722</b>		9,661
Propiedades, planta y equipo, neto		18,810		18,675
Inversiones en acciones		418		495
Impuesto sobre la renta diferido		1,223		547
Otros activos, neto		1,597		1,449
Activos intangibles, neto		36,155		35,512
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>Ps.</b>	<b>67,925</b>	<b>Ps.</b>	<b>66,339</b>
<b>PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>				
<b>Pasivo Circulante:</b>				
Préstamos bancarios	Ps.	208	Ps.	1,743
Vencimientos a corto plazo del pasivo a largo plazo		3,064		1,310
Intereses por pagar		314		395
Proveedores		4,144		3,552
Impuesto sobre la renta diferido		296		371
Impuestos por pagar		1,322		1,078
Cuentas por pagar y otros pasivos		1,635		1,812
<b>Total Pasivo Circulante</b>		<b>10,983</b>		10,261
<b>Pasivo a Largo Plazo:</b>				
Préstamos bancarios y documentos por pagar		21,716		27,393
Plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad		640		605
Impuesto sobre la renta diferido		1,618		1,778
Otros pasivos		2,991		2,935
<b>Total Pasivo a Largo Plazo</b>		<b>26,965</b>		32,711
<b>Total Pasivo</b>		<b>37,948</b>		42,972
Interés minoritario en subsidiarias consolidadas		709		174
Capital contable		29,268		23,193
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>	<b>Ps.</b>	<b>67,925</b>	<b>Ps.</b>	<b>66,339</b>

<b>Estados de Resultados Consolidados</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>	
Ventas netas	Ps.	<b>46,290</b>	Ps.	37,090	Ps.	19,131
Otros ingresos de operación		<b>209</b>		255		141
Ingresos totales		<b>46,499</b>		37,345		19,272
Costo de ventas		<b>24,045</b>		18,927		8,948
Utilidad bruta		<b>22,454</b>		18,418		10,324
Gastos de operación:						
De administración		<b>2,738</b>		2,035		1,546
De venta		<b>12,302</b>		9,516		4,101
		<b>15,040</b>		11,551		5,647
Utilidad de operación		<b>7,414</b>		6,867		4,677
Costo integral de financiamiento:						
Gastos financieros		<b>2,531</b>		1,609		371
Productos financieros		<b>(266)</b>		(239)		(276)
Fluctuación cambiaria, neta		<b>38</b>		2,133		(216)
Resultado por posición monetaria		<b>(1,540)</b>		(916)		(422)
		<b>763</b>		2,587		(543)
Otros gastos, neto		<b>284</b>		219		497
Utilidad antes de impuesto sobre la renta		<b>6,367</b>		4,061		4,723
Impuesto sobre la renta		<b>586</b>		1,622		1,962
Utilidad antes de interés minoritario		<b>5,781</b>		2,439		2,761
Interés minoritario en resultados de subsidiarias consolidadas		<b>23</b>		21		-
Utilidad neta del año		<b>5,758</b>		2,418		2,761
Otros conceptos de utilidad integral		<b>853</b>		669		(978)
Utilidad integral	Ps.	<b>6,611</b>	Ps.	3,087	Ps.	1,783
Utilidad neta por acción (pesos mexicanos constantes)	Ps.	<b>3.12</b>	Ps.	1.42	Ps.	1.94

<b>Estados de Flujos de Efectivo Consolidados<sup>(1)</sup></b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>	
Utilidad neta	Ps.	<b>5,723</b>	Ps.	2,229	Ps.	2,524
Interés minoritario		<b>23</b>		20		-
Efecto de inflación		<b>(258)</b>		(53)		(108)
Depreciación		<b>1,142</b>		1,559		482
Rotura de botellas retornables y cajas		<b>404</b>		259		187
Otros virtuales		<b>(748)</b>		650		602
Impuesto sobre la renta diferido		<b>(466)</b>		338		134
Capital de trabajo		<b>1,012</b>		(2,552)		30
Intereses pagados		<b>(62)</b>		169		9
Obligaciones laborales		<b>(64)</b>		(34)		(32)
<b>Flujo de efectivo generado por actividades de operación</b>		<b>6,706</b>		2,585		3,828
Inversiones en:						
Propiedades, planta y equipo		<b>(1,310)</b>		(1,915)		(1,114)
Adquisición de Panamco		-		(29,192)		-
Otros activos		<b>(539)</b>		-		-
<b>Flujo de efectivo utilizado en actividades de inversión</b>		<b>(1,849)</b>		(31,107)		(1,114)
Préstamos bancarios		<b>(3,992)</b>		15,890		(19)
Aportación de capital social		<b>3</b>		9,585		-
Dividendos declarados y pagados		<b>(521)</b>		-		(561)
Otras transacciones financieras		<b>473</b>		(974)		(230)
<b>Flujo de efectivo (utilizado) generado por actividades de financiamiento</b>		<b>(4,037)</b>		24,501		(810)
Incremento (decremento) en efectivo y valores de realización inmediata		<b>820</b>		(4,021)		1,904
Efectivo recibido en la adquisición de Panamco		-		633		-
Saldo inicial		<b>2,783</b>		6,171		4,267
<b>Saldo final</b>	Ps.	<b>3,603</b>	Ps.	2,783	Ps.	6,171

(1) Expresados en pesos mexicanos históricos

<b>Información Suplementaria Sobre Flujos de Efectivo<sup>(1)</sup></b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>		<b>2002</b>	
Intereses pagados	Ps.	<b>2,268</b>	Ps.	1,125	Ps.	43
Impuesto sobre la renta e impuesto al activo pagado		<b>1,833</b>		1,589		1,873

(1) Expresados en pesos mexicanos históricos

<b>Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable</b>	<b>2004</b>		<b>2003</b>	
Capital contable al inicio del año	Ps.	<b>23,193</b>	Ps.	9,777
Aportación de capital social		<b>3</b>		10,330
Utilidad neta del año		<b>5,758</b>		2,418
Dividendos declarados y pagados		<b>(539)</b>		-
Utilidad integral:				
Resultado acumulado por conversión		<b>392</b>		(218)
Resultado por tenencia de activos no monetarios		<b>268</b>		957
Ajuste al pasivo adicional de obligaciones laborales		<b>23</b>		-
Otros		<b>170</b>		(71)
<b>Capital contable al final del año</b>	Ps.	<b>29,268</b>	Ps.	23,193

## Nota 26 Conciliación entre PCGA Mexicanos y US GAAP

### a) Conciliación de la Utilidad Neta del Año:

	2004		2003		2002	
Utilidad neta mayoritaria bajo PCGA mexicanos	Ps.	5,404	Ps.	2,463	Ps.	2,800
Ajustes para US GAAP:						
Actualización de estados financieros de años anteriores (Nota 25 a)		-		(31)		5
Gastos promocionales diferidos (Nota 25 c)		64		(106)		(11)
Activos intangibles (Nota 25 d)		-		-		41
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 25 e)		30		8		(14)
Capitalización del costo integral de financiamiento (Nota 25 f)		(6)		(6)		(1)
Instrumentos financieros (Nota 25 g)		-		8		(5)
ISR diferido (Nota 25 h)		216		122		53
PTU diferida (Nota 25 h)		54		(38)		(106)
Plan de pensiones (Nota 25 i)		(4)		(2)		(1)
Total de ajustes		354		(45)		(39)
Utilidad neta bajo US GAAP	Ps.	5,758	Ps.	2,418	Ps.	2,761

Bajo US GAAP, el efecto de la posición monetaria de los ajustes en el estado de resultados se incluye en cada uno de los conceptos de ajuste, excepto la capitalización del costo integral de financiamiento, el crédito mercantil y el pasivo del plan de pensiones, que son partidas no monetarias.

### b) Conciliación del Capital Contable:

	2004		2003	
Capital contable mayoritario bajo PCGA mexicanos	Ps.	29,400	Ps.	24,120
Ajustes para US GAAP:				
Actualización de estados financieros de años anteriores (Nota 25 a)		-		(290)
Gastos promocionales diferidos (Nota 25 c)		(53)		(117)
Activos intangibles (Nota 25 d)		41		41
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 25 e)		69		(99)
Capitalización del costo integral de financiamiento (Nota 25 f)		69		75
Instrumentos financieros (Nota 25 g)		139		(104)
ISR diferido (Nota 25 h)		60		79
PTU diferida (Nota 25 h)		(462)		(517)
Plan de pensiones (Nota 25 i)		5		5
Total de ajustes		(132)		(927)
Capital contable bajo US GAAP	Ps.	29,268	Ps.	23,193

### c) Conciliación de la Utilidad Integral:

	2004		2003		2002	
Utilidad integral mayoritaria bajo PCGA mexicanos	Ps.	5,816	Ps.	3,209	Ps.	2,269
Ajustes para US GAAP:						
Utilidad neta (Nota 26 a)		354		(45)		(39)
Utilidad integral:						
Resultado por conversión		291		342		(739)
Resultado por tenencia de activos no monetarios		(20)		(348)		292
Otros		170		(71)		-
Utilidad integral bajo US GAAP	Ps.	6,611	Ps.	3,087	Ps.	1,783

## **Nota 27 Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables**

### **a) PCGA mexicanos:**

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos (“IMCP”) emitió los siguientes boletines con aplicación obligatoria a partir del 1 de enero de 2005. La Compañía anticipa que estos nuevos pronunciamientos no tendrán efectos significativos en su posición financiera o en el resultado de sus operaciones.

#### **Boletín D-3, “Obligaciones laborales” (“D-3”):**

El Boletín D-3 revisado establece: (i) reglas contables para los beneficios post-retiro diferentes a las pensiones, los cuales de conformidad con la Circular No. 50 previamente eran reguladas por la Norma Internacional de Contabilidad No. 19; (ii) las reglas contables para el tratamiento de las reducciones y la terminación anticipada de los beneficios post retiro diferentes a las pensiones; y (iii) las reglas contables para pagos de indemnizaciones resultado de reestructuras y pagos de indemnizaciones resultado de situaciones distintas a reestructuraciones.

#### **Boletín C-10 “Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura” (“C-10”):**

El Boletín C-10 establece el detalle de los lineamientos a seguir para la valuación, presentación y divulgación de los instrumentos financieros derivados. En adición, establece las condiciones a considerar en los instrumentos derivados contratados como cobertura, y clasifica la cobertura como se muestra a continuación: (i) valor de mercado; (ii) flujo de efectivo, y (iii) moneda extranjera, para propósitos de definir opcionalmente la ganancia o la pérdida que resulta de la valuación de los instrumentos de cobertura a su valor de mercado deberá ser registrado en los resultados del año en que se genera o como otra partida de utilidad integral. Esta nueva regla es substancialmente igual en PCGA mexicanos y US GAAP.

#### **Boletín C-2, “Documento de Adecuaciones al Boletín” (“C-2”):**

Las adecuaciones al Boletín C-2 establecen que la ganancia ó pérdida atribuible a los cambios en el valor de mercado de los instrumentos clasificados como disponibles para su venta y su efecto monetario, deberá ser reconocido en la utilidad integral, y la actualización de su venta deberá ser reconocida como ingreso. El Boletín C-2 no prevé que la transferencia de instrumentos financieros originalmente clasificados como comerciales son disponibles para su venta, mantenerlos hasta su vencimiento ó viceversa. Las adecuaciones al Boletín C-2 en adición se le incorporarán reglas detalladas para reconocer el deterioro en el valor de los instrumentos financieros. Esta nueva regla revisada es substancialmente igual en PCGA mexicanos y US GAAP.

#### **Boletín B-7 “Adquisiciones de negocios” (“B-7”):**

El Boletín B-7 establece: (i) el método de compra como único método aceptable para contabilizar la combinación de negocios y que el IAS No. 22, “Combinación de Negocios”, ya no será supletorio a los PCGA mexicanos; (ii) la prohibición de la amortización del crédito mercantil; (iii) reglas específicas para la adquisición del interés minoritario y la transferencia de activos o intercambio de acciones entre compañías bajo un control común; y (iv) adecuaciones de reglas para el reconocimiento de los activos intangibles en una combinación de negocios de acuerdo con el Boletín C-8. Esta nueva regla revisada es substancialmente igual en PCGA mexicanos y US GAAP.

**b) US GAAP:**

La Compañía anticipa que estos nuevos pronunciamientos no tendrán efectos significativos en su posición financiera o en el resultado de sus operaciones.

**SFAS 123(R) “Pagos basados en acciones” (“SFAS 123(R)”):**

Elimina la opción de realizar provisiones sobre la medición del valor intrínseco de los bonos de compensación en acciones emitidos para los empleados de acuerdo a la Opinión No. 25 del Accounting Principles Board (“APB”) “Contabilidad para la Emisión de Acciones para los Empleados”. Mayormente, el SFAS 123(R) requiere que la Compañía realice la medición del costo de los servicios laborales en intercambio de un bono en instrumentos de capital basados en la fecha de garantía a valor de mercado del bono. Este costo será reconocido en el periodo (usualmente en el periodo corriente). SFAS 123(R) aplica para todos los bonos garantizados posteriores a la fecha efectiva requerida y bonos modificados, recomprados o cancelados posteriores a la fecha. SFAS 123(R) entrará en vigor al cierre del año fiscal terminado al 31 de diciembre de 2006.

**FASB 151 “Inventory Costs” (Costo de los inventarios)**

El pronunciamiento 151 es una adecuación del ARB No. 43 y clarifica que los gastos inusuales generados por capacidad no utilizada, fletes, costos de manejo de material y materiales de desperdicio deberán ser reconocidos como gastos del periodo, distribuyendo los costos fijos de producción en los de inventarios bajo la base de una capacidad de producción utilizada normal. Esta regla es aplicable para el costo del inventario incurrido durante los años fiscales que inicien después del 15 de junio del 2005, permitiéndose la aplicación anticipada para el costo de inventarios incurrido durante los años fiscales que inicien después del 23 de noviembre de 2004.

**SFAS 153 “Intercambio de Activos no Monetarios” (“SFAS 153”) – Adecuaciones al APB Opinión No. 29:**

En diciembre de 2004, el FASB emitió el SFAS No. 153 - Adecuaciones a la opinión No. 29 de los APB, “Contabilidad para las Transacciones No Monetarias” para eliminar la excepción a los intercambios de activos no monetarios o activos productivos similares y reemplazarlo con una excepción general para intercambio de activos no monetarios que no tengan un efecto comercial. El SFAS 153 es aplicable para los intercambios de activos no monetarios que ocurran en periodos fiscales comenzados después del 15 de junio de 2005.