

México



Guatemala



Nicaragua



Costa Rica



COCA-COLA FEMSA

RUTA AL

EXITO



COCA-COLA FEMSA REPORTE ANUAL 2004

Panamá



Venezuela



Colombia



Brasil



Argentina



INFORMACIÓN FINANCIERA RELEVANTE

Millones de Pesos Mexicanos y Dólares Americanos al 31 de diciembre de 2004
(excepto la información por acción y el volumen)

| | U.S.\$ | 2004 ⁽¹⁾ | (Ps.) | 2004 |
|--|--------|---------------------|-------|--------|
| Volumen de Ventas (millones de cajas unidad) | | 1,855 | | 1,855 |
| Ingresos Totales | | 4,172 | | 46,499 |
| Utilidad Operativa | | 691 | | 7,696 |
| Utilidad Neta Mayoritaria | | 485 | | 5,404 |
| Activos Totales | | 6,017 | | 67,066 |
| Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar a Largo Plazo | | 1,949 | | 21,716 |
| Capital Contable Mayoritario | | 2,638 | | 29,400 |
| Total de Inversiones | | 173 | | 1,929 |
| Valor en Libros de la Acción ⁽²⁾ | | 14.3 | | 15.9 |
| Utilidad Neta por Acción ⁽³⁾ | | 2.63 | | 2.93 |

(1) Asume un tipo de cambio de Ps.11.146 al 31 de diciembre de 2004.

(2) Considera 1,847 millones de acciones en circulación (184.7 millones de ADRs) al 31 de diciembre de 2004. La información en U.S.\$ es por ADR.

(3) Considera 1,846 millones de acciones promedio en circulación (184.6 millones de ADRs). La información en U.S.\$ es por ADR.

PRESENCIA DE COCA-COLA FEMSA



Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. (BMV: KOF L; NYSE: KOF) es el segundo embotellador más grande de productos *Coca-Cola* en el mundo, representando aproximadamente el 10% del volumen de ventas de The Coca-Cola Company en el mundo. KOF es el embotellador más grande de productos *Coca-Cola* en Latinoamérica, distribuyendo cerca de 1,856 millones de cajas unidad al año.

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



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

atendemos actualmente a **179** millones
de consumidores en **9** países

satisfacemos las necesidades de aproximadamente
1,500,000 detallistas por semana,
ofreciendo **64** diferentes marcas de bebidas
a nuestros consumidores diariamente

CONTENIDO

| 01 Carta del Presidente del Consejo y del Presidente Ejecutivo a los Accionistas |
| 06 Aspectos Operativos Relevantes | 08 Carta del Director de Finanzas y Administración a los Accionistas |
| 13 Revisión de las Operaciones | 14 México | 16 Centroamérica | 18 Colombia |
| 20 Venezuela | 22 Brasil | 24 Argentina | 26 Responsabilidad Social | 28 Sección Financiera |

UN AÑO DE GRAN ÉXITO

Lo logramos. En menos de dos años, terminamos exitosamente la integración de ocho nuevos territorios, ubicados a lo largo de Norte, Centro y Sudamérica. Hoy por hoy, somos el embotellador de productos marca *Coca-Cola* más importante en Latinoamérica—con operaciones en nueve países—y el segundo más grande a nivel mundial, vendiendo más de 1,500 millones de cajas unidad de refrescos y más de 243 millones de cajas unidad de agua a aproximadamente 179 millones de consumidores al año.

Durante 2004 nuestro volumen total de ventas fue de 1,855 millones de cajas unidad. Nuestros ingresos fueron de Ps. 46,499 millones. Nuestra utilidad de operación consolidada fue de Ps. 7,697 millones. Nuestra utilidad neta fue de Ps. 5,427 millones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 2.93.

Tan importante como nuestros resultados financieros es la forma exitosa como estamos cambiando la manera en la que operamos en nuestros nuevos territorios. Como resultado de nuestros esfuerzos, estamos en el camino correcto para maximizar nuestra rentabilidad y crecimiento de largo plazo.

Entonces, ¿cuál fue nuestra *ruta al éxito*?

1. Como cualquier matrimonio exitoso, primero tomamos el tiempo suficiente para conocernos mutuamente. Para superar cualquier obstáculo cultural, nos enfocamos en entender las distintas dinámicas culturales de nuestros nuevos territorios. Nos comunicamos con nuestros nuevos empleados, clientes y consumidores de una manera en la que claramente pudieran entender—y estar de acuerdo



JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ CARBAJAL (*izquierda*)

Presidente del Consejo

CARLOS SALAZAR LOMELÍN (*derecha*)

Presidente Ejecutivo

con—nuestras estrategias, prácticas y valores fundamentales. No solamente proporcionamos más de 250,000 horas de capacitación e implementamos programas de intercambio de mejores prácticas para incrementar las habilidades de nuestro equipo gerencial, compartiendo la experiencia y talento de una creciente base multinacional de ejecutivos en todos nuestros territorios. Adicionalmente, iniciamos programas para integrar a las familias de nuestros nuevos empleados a la organización. Fuimos capaces de transferir y adaptar mucha de la experiencia adquirida en México y Argentina a nuestros nuevos territorios de una manera más sutil, efectiva y eficiente.

2. Establecimos prácticas comerciales diseñadas para satisfacer patrones de compra y preferencias particulares de nuestros consumidores. Por ejemplo, nuestra disciplinada estrategia de segmentación de mercado claramente va por buen camino en Brasil. En este territorio, hemos transformado la ejecución de empaque, precio y punto de venta comparada con la forma de operar de hace solo 20 meses. Tan solo en São Paulo, ahora vendemos 11 presentaciones diferentes de la marca *Coca-Cola*, consistente con el objetivo de lograr una clara estrategia de precio y empaque por canal.

3. Estamos consolidando la cadena de valor para acercarnos más a los consumidores. En mercados como Brasil, Colombia y Venezuela estamos incrementando nuestro volumen de ventas directas a una base más estable de detallistas—nuestros clientes tradicionales—y estamos minimizando nuestra dependencia de canales de distribución indirectos, como mayoristas y distribuidores terceros. Recuperando el vínculo entre la Compañía y nuestros consumidores, no solo fortaleceremos nuestro conocimiento del mercado local, sino que al mismo tiempo incrementaremos nuestra cobertura y penetración en el mercado.

4. Estamos utilizando nuestra plataforma de Tecnología de Información (TI) estandarizada, para facilitar la ejecución de nuestras mejores prácticas y estrategias a lo largo de nuestros territorios. Nuestra avanzada plataforma de TI es la piedra angular de nuestro modelo de operación. A través de ella, recolectamos y analizamos información de nuestros consumidores y clientes, requerida para adaptar nuestras estrategias de producto, empaque, precio y canal de distribución, para satisfacer las necesidades específicas de los consumidores que atendemos en los distintos segmentos de mercado. Nuestros sistemas de información nos permitirán desarrollar ventajas competitivas, particularmente en Centroamérica, donde no se habían utilizado este tipo de sistemas en el pasado.

5. Finalmente, construimos sobre nuestra relación de largo plazo con The Coca-Cola Company. Estamos trabajando conjuntamente con The Coca-Cola Company para aprovechar nuestro conocimiento de las dinámicas de los mercados locales y para desarrollar el portafolio de bebidas adecuado para nuestros clientes y consumidores.

Al final del día, estamos ofreciendo alternativas frescas y nuevas oportunidades a nuestra gente—nuestros empleados, clientes y consumidores. Como resultado de esto, estamos mejor ubicados para mejorar nuestra posición competitiva a lo largo de nuestros territorios.

Esto es el caso particular en México, nuestro territorio más grande, donde estamos mejorando gradualmente nuestro nivel de rentabilidad trimestral a pesar de presiones en los costos de materias primas y un entorno competitivo más complejo. Hasta el momento hemos capturado sinergias a lo largo de la cadena de valor, que nos han permitido compensar parcialmente incrementos importantes en los costos de materias primas y los cambios en el entorno competitivo.

Adicionalmente, observamos oportunidades para consolidar nuestra red de distribución a lo largo del país. Además, nuestro diverso portafolio de presentaciones individuales y familiares—y nuestro fuerte enfoque en estrategias efectivas en el punto de venta—nos permiten mantener nuestra posición de liderazgo en el mercado.

En tan solo veinte meses de estar al frente de la nueva Coca-Cola FEMSA, hemos mejorado significativamente y—en algunos mercados—transformado el desempeño de nuestras nuevas operaciones. No obstante, nuestro éxito hasta ahora es tan solo el comienzo de un viaje dinámico, próspero y sostenible para nuestra Compañía. Por lo tanto, conforme avancemos continuaremos preparando, capacitando y construyendo hoy el equipo de líderes de la industria para el mañana.

Apreciamos profundamente la continua confianza y apoyo que nos han brindado. Avanzando en nuestra *ruta al éxito*, esperamos continuar extendiendo nuestros logros históricos de desempeño para ustedes.



JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ CARBAJAL

Presidente del Consejo



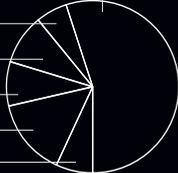
CARLOS SALAZAR LOMELÍN

Presidente Ejecutivo

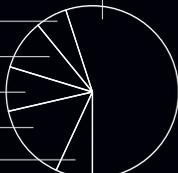
ASPECTOS OPERATIVOS RELEVANTES DE COCA-COLA FEMSA EN 2004

| Operaciones | Población (Millones) | Consumo Per Cápita ⁽¹⁾ | Clientes (Miles) | Plantas | Centros de Distribución |
|---------------|-------------------------|--------------------------------------|---------------------|---------|----------------------------|
| México | 50.7 | 377 | 574.6 | 12 | 109 |
| Centroamérica | 18.7 | 134 | 127.4 | 4 | 43 |
| Colombia | 44.1 | 79 | 375.3 | 6 | 41 |
| Venezuela | 26.0 | 138 | 229.6 | 4 | 34 |
| Brasil | 28.6 | 179 | 107.4 | 3 | 12 |
| Argentina | 11.0 | 311 | 82.4 | 1 | 5 |
| Total | 179.1 | 205 | 1,496.7 | 30 | 244 |

| 2004 Volumen Total | (MCU) | % |
|--------------------|-------|------|
| México | 990 | 53.3 |
| Centroamérica | 110 | 6.0 |
| Colombia | 167 | 9.0 |
| Venezuela | 173 | 9.3 |
| Brasil | 271 | 14.6 |
| Argentina | 144 | 7.8 |
| Total | 1,855 | |



| 2003 Volumen Total | (MCU) | % |
|--------------------|-------|------|
| México | 1,001 | 55.0 |
| Centroamérica | 107 | 5.9 |
| Colombia | 172 | 9.4 |
| Venezuela | 152 | 8.3 |
| Brasil | 265 | 14.5 |
| Argentina | 127 | 6.9 |
| Total | 1,824 | |



(1) Incluye únicamente el volumen de ventas de refrescos.

ASPECTOS OPERATIVOS RELEVANTES DE COCA-COLA FEMSA EN 2004

| Mezcla de Productos por Empaque ⁽¹⁾ | ■ Retornable | ■ No-Ret ⁽²⁾ |
|--|--------------|-------------------------|
| México | 33.2% | 66.8% |
| Centroamérica | 48.3% | 51.7% |
| Colombia | 54.1% | 45.9% |
| Venezuela | 31.2% | 68.8% |
| Brasil ⁽⁴⁾ | 5.8% | 94.2% |
| Argentina | 26.9% | 73.1% |

| Mezcla de Productos por Tamaño ⁽¹⁾ | ■ Personal ⁽²⁾ | ■ Familiar ⁽³⁾ |
|---|---------------------------|---------------------------|
| México | 39.1% | 60.9% |
| Centroamérica | 49.9% | 50.1% |
| Colombia | 53.3% | 46.7% |
| Venezuela | 38.2% | 61.8% |
| Brasil ⁽⁴⁾ | 32.0% | 68.0% |
| Argentina | 17.0% | 83.0% |

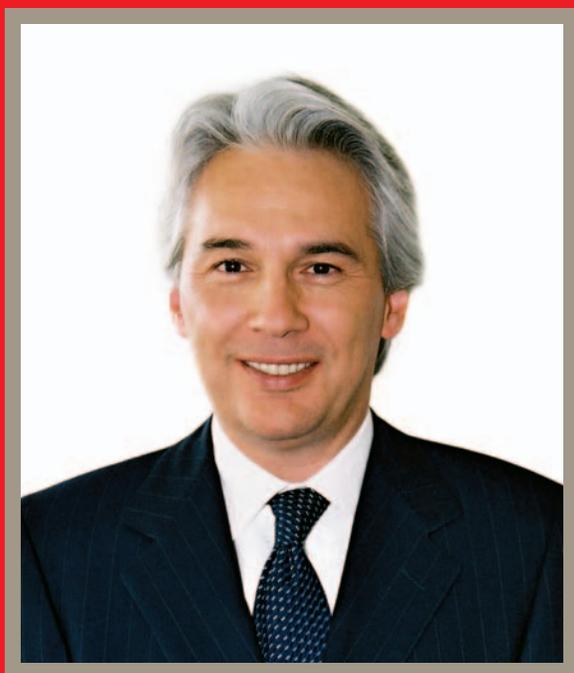
| Mezcla de Productos por Categoría | ■ Colas | ■ Sabores | ■ Agua | ■ Otros | ■ Cerveza |
|-----------------------------------|---------|-----------|--------|---------|-----------|
| México | 60.6% | 19.8% | 19.1% | 0.5% | 0.0% |
| Centroamérica | 69.4% | 24.9% | 4.1% | 1.6% | 0.0% |
| Colombia | 65.8% | 20.6% | 13.2% | 0.4% | 0.0% |
| Venezuela | 54.5% | 31.8% | 8.2% | 5.5% | 0.0% |
| Brasil | 56.2% | 22.4% | 4.8% | 0.6% | 16.0% |
| Argentina | 68.1% | 30.5% | 0.8% | 0.6% | 0.0% |

(1) Excluye volumen de ventas de agua en garrafón.

(2) Incluye volumen de ventas de fountain.

(3) Incluye volumen de ventas en empaques mayores o iguales a 1.0 Lt.

(4) Excluye el volumen de ventas de cerveza.



HÉCTOR TREVIÑO GUTIÉRREZ

Director de Finanzas y Administración

UNA EMOCIONANTE HISTORIA DE CRECIMIENTO

Estimados Accionistas: Nuestra diversificación geográfica es ahora una parte importante de nuestra historia de crecimiento. Durante 2004 nuestras operaciones en Centro y Sudamérica representaron más del 30 por ciento de la generación de flujo total. De hecho, la mejora de rentabilidad año-contra-año de nuestros territorios en Centro y Sudamérica compensó la disminución de rentabilidad en nuestros territorios mexicanos. Como resultado, obtuvimos sólidos resultados para el año:

- *El volumen de ventas consolidado fue de 1,855 millones de cajas unidad.*
- *Los ingresos totales fueron de Ps. 46,499 millones.*
- *La utilidad de operación consolidada fue de Ps. 7,697 millones y el margen operativo fue de 16.6 por ciento.*
- *La utilidad neta consolidada fue de Ps. 5,427 millones, resultando en una utilidad por acción de Ps. 2.93 (U.S. \$2.63 por ADR)*
- *La deuda neta al final de año fue de aproximadamente U.S. \$1,920 millones.*

Durante el año, redujimos la deuda neta de nuestra compañía en aproximadamente U.S. \$360 millones. Continuamos aprovechando en el relativamente bajo entorno del nivel de las tasas de interés y las oportunidades en los mercados financieros en México e internacionales, para eliminar nuestro riesgo financiero, reducir nuestra

exposición al tipo de cambio y mejorar el perfil de vencimientos de nuestra deuda. Refinanciamos U.S. \$640 millones de deuda que vencía entre 2005 y 2008, con nuevos créditos bancarios a 6 y 7 años con mejores condiciones de precio.

Hoy tenemos un fuerte balance financiero y una estructura de capital bien balanceada. Más del 70 por ciento de nuestra deuda total se encuentra en moneda local, su mayoría en pesos mexicanos y más del 80 por ciento de nuestra deuda total tiene tasa de interés fija.

Adicionalmente, completamos nuestras iniciativas de gobierno corporativo antes de lo planeado. Estas iniciativas incluían la implementación de procesos de certificación interna para la información financiera y no financiera por país, mejora de los sistemas de control interno para monitorear las mejores prácticas dentro de la organización, mecanismos de evaluación para medir el desempeño de nuestros sistemas de control y la creación de comités de revelación de información interna a nivel corporativo y regional.

Estos son tiempos trascendentes para nuestra compañía. Actualmente, estamos obteniendo las recompensas del proceso de consolidación y estamos teniendo mejoras en la rentabilidad a lo largo de nuestras operaciones.

Durante el 2004 revertimos el desempeño de nuestras operaciones en Venezuela y Brasil, alcanzamos niveles record de rentabilidad en Argentina, incrementamos el consumo per cápita en Centroamérica y estabilizamos y mostramos mejora secuencial en la rentabilidad de México y Colombia.

En el año, nuestras operaciones en Brasil generaron niveles similares de flujo de caja a los mostrados por nuestras operaciones

en Venezuela—resaltando el potencial de crecimiento de este mercado. Otros puntos importantes de 2004 en Brasil, incluyen el sólido crecimiento de nuestro volumen de ventas, la disminución en los niveles de invasión de territorios y la introducción selectiva de nuevas presentaciones retornables.

En Venezuela, tuvimos fuertes niveles de crecimiento en el volumen de ventas, impulsados por todas las categorías de bebidas de nuestro portafolio. La introducción de nuevos productos y presentaciones contribuyó significativamente al crecimiento del ingreso. Incrementamos aún más la rentabilidad de nuestras operaciones como consecuencia de nuestros esfuerzos constantes para obtener mayores niveles de eficiencia. Esperamos que estas iniciativas continúen mejorando nuestra productividad en el futuro.

Nuestras operaciones en Argentina continuaron su impresionante tendencia de incrementos de volumen de doble-dígito y niveles record de rentabilidad. Continuamos beneficiándonos de la rápida recuperación del consumo y de mayores ventas impulsadas por nuestra exitosa estrategia de segmentación de mercados.

En Centroamérica, el volumen de ventas de refrescos creció un 3.4% alcanzando 104 MCU. Este crecimiento fue impulsado en gran medida por la estrategia de multi-segmentación en la región.

En México, mostramos una mejora secuencial durante la segunda mitad del año. A pesar de importantes presiones competitivas y de costos, el ingreso de refrescos se estabilizó, nuestro volumen de ventas en empaques personales se recuperó gradualmente y nuestro margen operativo—el cual finalizó el año en 20.7 por ciento—mejoró. A través del proceso de integración alcanzamos importantes

sinergias, las cuales ayudaron a compensar parcialmente importantes incrementos en el costo de materias primas y un entorno competitivo más complejo. Adicionalmente, observamos oportunidades de consolidar nuestra red de distribución a lo largo del país.

Viendo hacia el futuro, está claro que nuestra diversificación geográfica nos permitirá fomentar un crecimiento balanceado tanto de ingreso como de rentabilidad. Ahora que hemos terminado exitosamente el proceso de integración y reestructurado la deuda, nos podemos enfocar aún más al crecimiento del ingreso y la rentabilidad de la compañía.

Gracias por su continuo apoyo. Con la exitosa integración de nuestras nuevas operaciones, estamos bien posicionados para la creación de valor sostenible para ustedes, nuestros accionistas, ahora y en el futuro.



HÉCTOR TREVIÑO GUTIÉRREZ
Director de Finanzas y Administración

Nuestra ruta al éxito no es fácil.

Existen 179 millones de consumidores que atender; cerca de 1,500,000 detallistas que servir; ocho nuevos territorios que consolidar; nueve países distintos que administrar; complejas señales económicas que observar; y obstáculos competitivos que afrontar.

Pero, cuando tenemos un firme socio llamado The Coca-Cola Company; una gran pasión por satisfacer la sed de nuestros consumidores; un respeto por los individuos que encontramos todos los días; un motor alimentado con creatividad e innovación; y el mejor equipo en su clase para manejar nuestro negocio; llegaremos a un lugar llamado éxito!

Lo invitamos a hacer un viaje a lo largo de nuestros territorios y presenciar la forma en la que logramos el éxito hoy en día.

MÉXICO

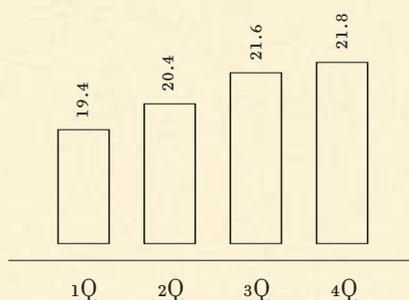
ESTAMOS TRANSFORMANDO

nuestras iniciativas comerciales en línea con las preferencias particulares y patrones de consumo de nuestros consumidores, estableciendo los cimientos para un crecimiento rentable

Completamos la integración de nuestras nuevas operaciones en medio de un entorno de mercado más competitivo y complejo. Como parte de este proceso, consolidamos 5 plantas y 33 centros de distribución. Racionalizamos la cadena de valor, implementando prácticas y procedimientos uniformes a lo largo de nuestra red de distribución, e identificamos oportunidades adicionales para consolidar nuestra operación a lo largo del país. Avanzamos significativamente en la utilización de nuestros sistemas administrativos de información—incluyendo nuestras computadoras portátiles y la estandarización de la plataforma de TI—a lo largo de nuestros territorios en México; con estos sistemas funcionando, podremos enfocarnos en la implementación de nuestra exitosa estrategia de segmentación de mercado. Aún más importante, finalizamos la reorganización de nuestras áreas comerciales y de mercadotecnia formando un fuerte, talentoso y experimentado equipo.

Adaptamos nuestro portafolio de productos y empaques para estimular y satisfacer la demanda de nuestros consumidores. Después de un año y medio de investigación y desarrollo comercial, contamos con un portafolio de empaques más efectivo para la marca *Coca-Cola*, adecuado para enfrentar la dinámica de mercado actual. Nuestra presentación de 2.5-litros retornable de *Coca-Cola* demostró ser particularmente exitosa; fortaleciendo la propuesta de valor para nuestros consumidores más sensibles al precio, además de reducir la diferencia de precio frente a nuestros competidores de marcas de bajo precio.

MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN



Asimismo, lanzamos una presentación de 1.5-litros PET de *Coca-Cola* y relanzamos nuestra presentación de 2.0-litros PET de *Coca-Cola* para satisfacer necesidades competitivas y del consumidor. Además ampliamos nuestro portafolio de opciones, ofreciendo a los consumidores una selección de presentaciones personales de *Coca-Cola*—que van desde la lata de 8-onzas a presentaciones de 710-ml PET—en un rango de precio de tres a siete pesos. Adicionalmente, reforzamos las principales marcas que vendemos con el lanzamiento de sabores innovadores, como *Lift Manzana Golden* y *Senzao Guaranaranja*. Simultáneamente, lanzamos *Mundet Multi-sabores* en algunos de nuestros territorios para fortalecer nuestro portafolio de refrescos de sabor y competir con marcas regionales. En conjunto, estos nuevos sabores fueron responsables de dos terceras partes del volumen incremental de ventas en 2004.

¿SABÍA USTED QUE?

Vendemos en promedio 2.7 millones de cajas unidad al día a través de aproximadamente 575,000 detallistas en México.

México



Monumento a la Independencia



Paseo de la Reforma

ZÓCALO



Viaducto Miguel Alemán

Palacio de Bellas Artes



Ciudad de México

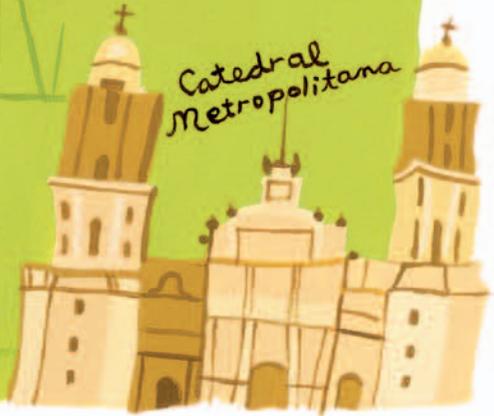


Avenida Insurgentes

Catedral Metropolitana



Museo Nacional de Antropología



Centroamérica



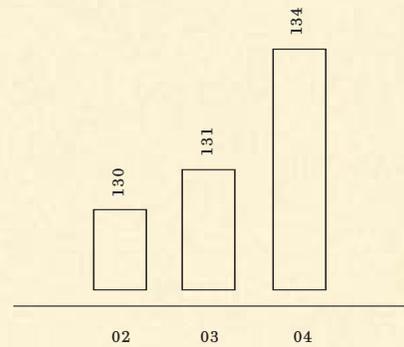
CENTROAMÉRICA

ESTAMOS AVANZANDO

*en la implementación de nuestras estrategias comerciales y sistemas
a lo largo de la región*

Estamos trabajando de cerca con nuestros colegas de México y Argentina para replicar estrategias de mercado, incluyendo nuestro exitoso portafolio de empaques y sistema de preventa. Para reforzar nuestra posición competitiva en la región, lanzamos una serie de presentaciones retornables y familiares—incluyendo nuestra presentación de 2.5-litros retornable de marca *Coca-Cola*, nuestra presentación de 2.0-litros retornable de *Coca-Cola* y algunas marcas seleccionadas de sabores y nuestra presentación de 1.5-litros retornable y no-retornable para marca *Coca-Cola*. Mediante el lanzamiento de una base más amplia de presentaciones familiares retornables, hacemos más atractivas las marcas registradas de The Coca-Cola Company a consumidores sensibles al precio, atraemos una base más amplia—y más leal—de consumidores, e incrementamos el consumo per cápita de nuestros productos en la región.

CONSUMO PER CÁPITA DE REFRESCOS



INCREMENTO

de

+20.4

Puntos Porcentuales en Cobertura de
Preventa en 2004

La frecuencia de visitas y entregas a los detallistas son elementos esenciales de nuestro sistema de ventas y distribución de refrescos. Por lo que hemos continuado con la expansión de nuestro exitoso sistema de preventa a lo largo de nuestras operaciones en Centroamérica. A través de nuestro sistema de preventa, separamos las funciones de venta y distribución. Esto permite a nuestro personal de ventas vender el producto antes del reparto y proporcionar servicios de mercadeo durante sus visitas al detallista, permitiéndonos fortalecer la presentación de nuestros productos en el punto de venta. Esto también nos permite cargar los camiones con la mezcla apropiada de productos que el detallista ordenó y por lo tanto incrementar la eficiencia de distribución. Hasta el momento, hemos capacitado a cerca del 100 por ciento de nuestros prevendedores y vendimos cerca del 70 por ciento de nuestro volumen de ventas en Centroamérica a través de nuestro sistema de preventa en el 2004.

¿SABÍA USTED QUE?

La temperatura promedio en nuestros territorios en Centroamérica es de alrededor de 82°F ó 28°C.

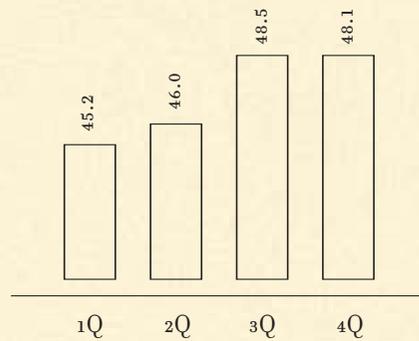
COLOMBIA

ESTAMOS TRANSFORMANDO

*nuestra eficiencia operativa, incrementando nuestra rentabilidad
y mejorando nuestra ejecución en el mercado*

Nuestro nuevo modelo de negocios en Colombia comienza a dar frutos. A través del constante proceso de racionalización de activos, hemos logrado transformar nuestra eficiencia y productividad operativa. Desde mayo de 2003, hemos consolidado 11 plantas de manufactura, de un total de 17 y las hemos convertido en centros de distribución para centrar nuestro esfuerzo en la ejecución en el mercado. Reforzamos aún más nuestro equipo directivo para fortalecer nuestras habilidades comerciales y de mercadotecnia. Como resultado, hemos expandido nuestro margen bruto en cerca de 300 puntos base durante el 2004. En el futuro, uno de nuestros principales retos es seguir aumentando nuestros niveles de productividad y utilización de activos.

MARGEN BRUTO



CRECIMIENTO de

+20.9

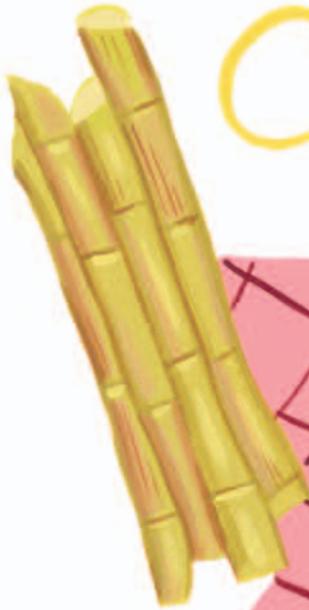
Puntos Porcentuales en la Utilización de las
Líneas de Producción en 2004

A lo largo del año, tomamos varias medidas para revigorizar el consumo de las marcas registradas de The Coca-Cola Company. Enfocamos nuestras iniciativas de mercado en fomentar el consumo futuro de la marca *Coca-Cola* e implementamos actividades comerciales para mejorar nuestra ejecución en el punto de venta. Como consecuencia, creció el volumen de ventas de la marca *Coca-Cola* y sus extensiones de línea en 2 MCU en 2004, después de 2 años de caída. Adicionalmente 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 mejor capacidad de ejecución a lo largo del país.

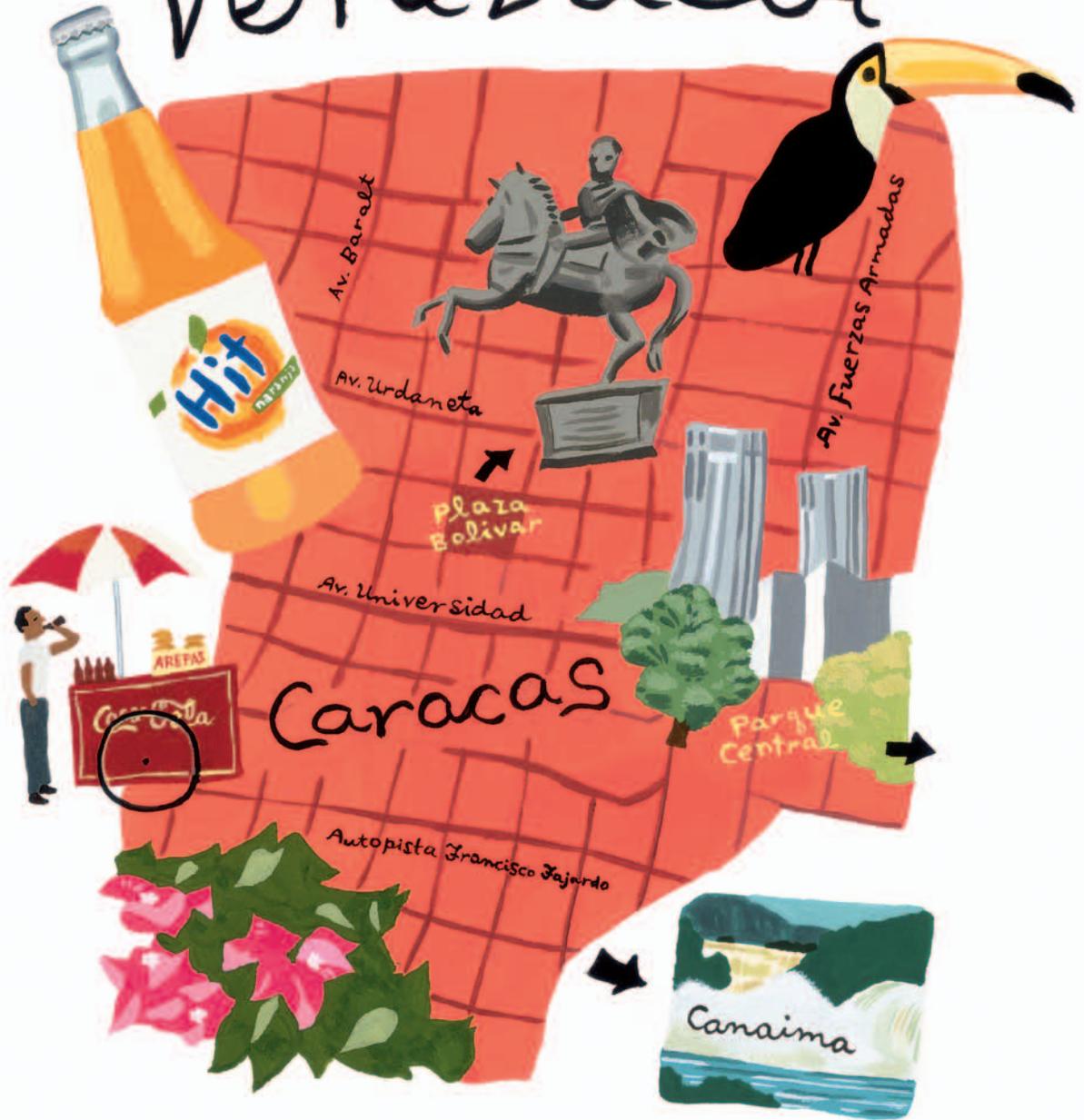
¿SABÍA USTED QUE?

En Colombia ofrecemos nuestras bebidas a una población 60% más grande que en Venezuela ó Brasil.

Colombia



Venezuela



VENEZUELA

ESTAMOS ADAPTANDO

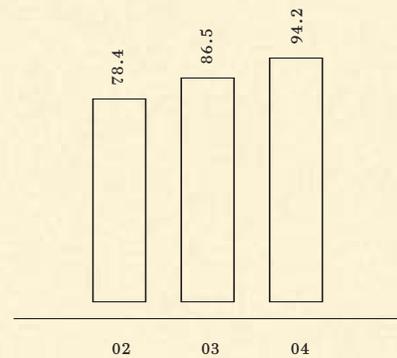
*nuestras estrategias y mejores prácticas para adecuarlas
al entorno de mercado en Venezuela*

Estamos adaptando nuestras estrategias comerciales y prácticas operativas para capitalizar las oportunidades del mercado en Venezuela. En la parte operativa, estamos adaptando experiencias aprendidas en México y Argentina para mejorar nuestra eficiencia y productividad en forma más rápida. Desde mayo de 2003, hemos transformado cinco plantas de manufactura en centros de distribución, consolidando nuestro número total de plantas de nueve a cuatro. Hemos utilizado la escala de nuestra compañía para negociar con nuestros proveedores condiciones más favorables en un sin número de artículos—desde equipo de manufactura, materia prima para nuestras botellas y cajas, hasta refacciones para camiones de reparto. Además hemos mejorado dramáticamente nuestra comunicación con empleados y sindicatos, de tal forma que ellos puedan entender claramente los retos que enfrentamos. Esperamos que estas iniciativas nos ayuden a continuar mejorando nuestra productividad en el futuro.

375

MM Pesos de
Utilidad Operativa

VOLUMEN DE VENTAS DE MARCA COCA-COLA
(MCU)



Como en el caso de Argentina, aprovechamos la recuperación económica para mostrar fuerte crecimiento de volumen de ventas prácticamente en todas nuestras categorías de producto y empaque. Hemos aprovechado los cambios en patrones de consumo del país 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 alcanzar una base más amplia de consumidores sensibles al precio. Adicionalmente, nuestro enfoque de incrementar la visibilidad de las principales marcas que vendemos, ha promovido aún más la recuperación de la marca de sabor *Hit*, la cual ha mostrado crecimientos de volumen de ventas por arriba de 20% en los dos últimos años. Durante el año, nuestro volumen de ventas de refrescos de sabores incrementó más de un 24 por ciento, y los volúmenes de venta para la marca *Coca-Cola* crecieron más de 8 por ciento.

¿SABÍA USTED QUE?

Ofrecemos nuestras bebidas a 26 millones de habitantes, una base similar a la que atendemos en Brasil.

BRASIL

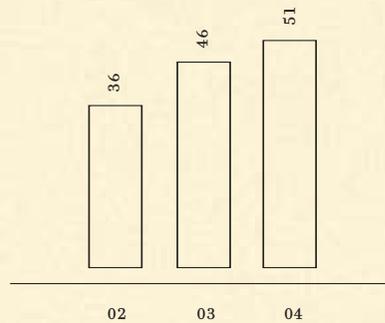
ESTAMOS TRABAJANDO EN CONJUNTO

*para reinventar nuestro negocio y aprovechar
la recuperación económica de Brasil*

Estamos implementando un nuevo modelo de negocios en Brasil, diseñado para ofrecer marcas y presentaciones al precio correcto para todas las ocasiones de consumo. Para ejecutar este nuevo modelo operativo, dedicamos más de 36,000 horas a compartir nuestra experiencia, a través de un sin número de sesiones de capacitación, formales e informales. Adicionalmente, fuimos más lejos e incluimos a las familias de nuestros nuevos empleados dentro de nuestra familia corporativa. Dentro de las iniciativas, llevamos a cabo eventos y tuvimos nuestro primer “Día anual de la Familia”, invitando a cerca de 10,000 empleados, trabajadores y sus familias a disfrutar un rato agradable. Hemos sido capaces de aprovechar la recuperación de la economía en Brasil y ejecutar estrategias para fortalecer nuestro negocio.

En conjunto con The Coca-Cola Company, estamos promoviendo mayor coordinación y diálogo entre los embotelladores del sistema *Coca-Cola*. Para acercarnos a los consumidores, estamos implementando una estrategia

% DE VOLUMEN DE VENTAS
A TRAVÉS DEL CANAL TRADICIONAL



enfocada en consolidar la cadena de valor. Estamos reduciendo nuestra dependencia en canales de venta indirectos—como mayoristas y distribuidores terceros—e incrementando nuestras ventas directas a una creciente base de detallistas. Como resultado, hemos crecido nuestra base de clientes de 83,000 detallistas en mayo de 2003 a más de 107,000 detallistas hoy en día.

Para satisfacer a nuestra creciente base de clientes y consumidores, estamos diversificando nuestra mezcla, de empaques de 2.0-litros no-retornable y latas—que en conjunto representaban cerca del 80% del volumen de ventas en 2002—a una variedad más amplia de presentaciones retornables y no-retornables. Desde mayo de 2003, hemos lanzado exitosamente más de 5 diferentes presentaciones.

458

MM Pesos de
Utilidad Operativa

¿SABÍA USTED QUE?

Representamos cerca del 20% del volumen de ventas de The Coca-Cola Company en Brasil.

Brasil



Argentina



ARGENTINA

ESTAMOS COMPARTIENDO

nuestras experiencias exitosamente con Brasil y obteniendo niveles record de desempeño en Argentina

Argentina esta fungiendo como semillero de experiencia para nuestras operaciones en Brasil. A través de nuestro continuo proceso de intercambio de ideas y el programa de células de entrenamiento, estamos aprovechando nuestra experiencia para acelerar la transferencia y aplicación de nuestras mejores prácticas en Brasil. Consecuentemente, estamos logrando mejorar los resultados en un menor tiempo que en Argentina. Por ejemplo, cuando llegamos a Brasil, nos encontramos con el mismo tipo de invasiones territoriales que en Argentina. Y en menos de dos años, hemos logrado reducir el nivel de invasiones en nuestros territorios en Brasil a su punto mínimo en varios años. Adicionalmente, hemos trabajado en conjunto para incrementar la eficiencia de preventa en Brasil de 49 por ciento a más de 75 por ciento hoy en día y eliminar cuellos de botella en nuestras plantas en Brasil—mejorando nuestra eficiencia de líneas de embotellado en un 23 por ciento en comparación con el 2003.

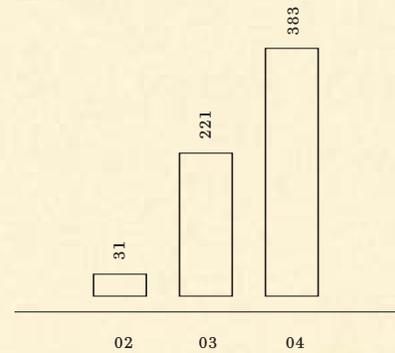
INGRESOS

Totales

17%

de crecimiento en 2004

UTILIDAD DE OPERACION (MM P.s.)



En Argentina, hemos logrado niveles record de rentabilidad y hemos balanceado el crecimiento de volumen a lo largo de nuestras categorías de bebidas. Nuestra estrategia de multi-segmentación nos ha permitido aprovechar la recuperación económica del país para impulsar el consumo de las principales marcas de The Coca-Cola Company, optimizar nuestra cobertura de mercado y llegar a nuevos clientes a través del eficiente uso de nuestras presentaciones retornables y no-retornables. Adicionalmente, nuestra exitosa estrategia de segmentación nos permitió obtener mayores precios promedio por caja unidad, a pesar del crecimiento del volumen de las presentaciones retornables y de las marcas de protección de valor, las cuales tienen un precio más accesible para nuestros consumidores.

¿SABÍA USTED QUE?

Los argentinos consumen más de 300 porciones de ocho-onzas de nuestros refrescos al año.

ESTAMOS CONSTRUYENDO

una empresa que tiene como fundamento el respeto a los derechos individuales y la dignidad, comprometidos con los principios de un desarrollo sustentable

Nuestros fundadores reconocieron la importancia de conformar una empresa basada en la confianza. A través del programa del buen ciudadano corporativo, trabajamos para desarrollar relaciones profundas y duraderas con nuestros accionistas, y para ganarnos la confianza en los países, comunidades y de los consumidores que atendemos.

El cuidado que tenemos del medio ambiente se encuentra definido en nuestra política ambiental; cuyos principios son:

- *Mantener el liderazgo en las áreas de salud, seguridad y preservación ambiental*
- *Innovar en todos los niveles de nuestra cadena productiva y comercial, en busca de nuevas y mejores tecnologías que sean más amigables con el entorno*
- *Fomentar un lugar seguro de trabajo a lo largo de nuestra organización*
- *Capacitar constantemente al personal para la protección de la salud de la organización, la seguridad y el entorno que les rodea*
- *Cumplir con todas las normas y regulaciones establecidas por las autoridades competentes, trabajando con ellas para apoyar cualquier acción de protección del entorno*
- *Evaluar constantemente todas nuestras plantas y procesos, buscando áreas de oportunidad en cada procedimiento y en las acciones de los equipos de trabajo para mejorar la eficiencia operativa, el uso adecuado de los recursos y mejorar el desempeño*
- *Mantener una comunicación franca y abierta con las autoridades y la sociedad en general para compartir información y colaborar con ellos en cualquier acción de protección del medio ambiente*

99%

*de nuestros ENFRIADORES
utilizan gases que son inofensivos
para la capa de ozono*

Adicionalmente pusimos en práctica nuestros principios a través del Sistema de Administración Ambiental de The Coca-Cola Company, conocido como eKOSystem. Como miembros del sistema de embotelladores de *Coca-Cola*, continuamente enfocamos nuestro negocio hacia el desarrollo sostenible, nos esforzamos en utilizar menos recursos naturales y reutilizamos recursos en mayor medida. Por ejemplo, durante los últimos cinco años, hemos reducido nuestro consumo de agua a lo largo de nuestras plantas de producción, particularmente en México, donde hemos ahorrado aproximadamente 4.6 millones de metros cúbicos de agua.

Además, en sociedad con The Coca Cola Company y ALPLA—un productor de botellas de PET—hemos invertido en conjunto U.S. \$20 millones para construir una de las plantas más grandes de reciclaje de PET en el mundo. Localizada en Toluca, México, esta planta empezará a operar en el primer trimestre de 2005, con una capacidad de reciclaje de PET de 15,000 toneladas métricas al año.

¿SABÍA USTED QUE?

La cantidad de agua que hemos ahorrado en México es equivalente a lo que usan 16,600 hogares en un año.



Canadores de nuestro Concurso Anual de Dibujo en el que participan los hijos de nuestros empleados.



SECCIÓN FINANCIERA

| | | | | | | |
|----|---|----|--|------------------------------|---------------------------------------|--|
| 29 | Resumen de Siete Años | 30 | Análisis y Discusión de Resultados | | | |
| 35 | Gobierno Corporativo | 36 | Declaración Sobre el Medio Ambiente | | | |
| 37 | Responsabilidad de la Gerencia Sobre el Control Interno | 38 | Informe de los Comisarios | | | |
| 39 | Reporte de la Firma de Contadores Públicos Independientes Registrados | | | | | |
| 40 | Estados de Situación Financiera Consolidados | | | | | |
| 42 | Estados de Resultados Consolidados | 43 | Estados de Cambios en la Situación Financiera Consolidados | | | |
| 44 | Estados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable Consolidados | | | | | |
| 46 | Notas a los Estados Financieros Consolidados | 82 | Glosario | 82 | Comités del Consejo de Administración | |
| 83 | Directores y Consejeros | | 84 | Información para Accionistas | | |

RESUMEN DE SIETE AÑOS

Millones de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2004, excepto utilidad por acción

| | 2004 | 2003 ⁽¹⁾ | 2002 | 2001 | 2000 | 1999 | 1998 |
|---|--------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | | | |
| Ingresos totales | 46,499 | 38,121 | 19,586 | 18,597 | 17,840 | 15,939 | 15,064 |
| Costo de ventas | 23,964 | 19,367 | 9,098 | 8,630 | 8,675 | 8,294 | 8,191 |
| Utilidad bruta | 22,535 | 18,754 | 10,488 | 9,967 | 9,165 | 7,645 | 6,873 |
| Gastos de operación ⁽²⁾ | 14,839 | 11,655 | 5,581 | 5,594 | 5,653 | 5,034 | 4,646 |
| Amortización del activo intangible | – | – | 41 | 113 | 121 | 131 | 142 |
| Utilidad de operación | 7,696 | 7,099 | 4,866 | 4,260 | 3,391 | 2,480 | 2,085 |
| Costo integral de financiamiento | 798 | 2,582 | (584) | 141 | 655 | 384 | 503 |
| Otros gastos, neto | 408 | 260 | 638 | 94 | 113 | 78 | 259 |
| Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades | 1,063 | 1,776 | 2,012 | 1,587 | 1,128 | 901 | 549 |
| Utilidad neta del año | 5,427 | 2,481 | 2,800 | 2,438 | 1,495 | 1,117 | 774 |
| Utilidad neta mayoritaria | 5,404 | 2,463 | 2,800 | 2,438 | 1,495 | 1,117 | 774 |
| Utilidad neta minoritaria | 23 | 18 | – | – | – | – | – |
| RAZONES A INGRESOS (%) | | | | | | | |
| Margen bruto (utilidad/ventas netas) | 48.7 | 49.5 | 54.0 | 54.0 | 51.6 | 48.1 | 45.9 |
| Margen de operación | 16.6 | 18.6 | 24.8 | 22.9 | 19.0 | 15.6 | 13.8 |
| Utilidad neta | 11.7 | 6.5 | 14.3 | 13.1 | 8.4 | 7.0 | 5.1 |
| FLUJO DE EFECTIVO | | | | | | | |
| Flujo operativo ⁽³⁾ | 10,020 | 8,863 | 5,967 | 5,449 | 4,754 | 3,696 | 3,061 |
| Inversión en activo fijo ⁽⁴⁾ | 1,929 | 2,007 | 1,481 | 909 | 1,016 | 1,521 | 1,691 |
| BALANCE | | | | | | | |
| Activo circulante | 9,050 | 8,719 | 8,782 | 6,689 | 3,413 | 1,864 | 1,429 |
| Propiedades, planta y equipo, neto | 18,672 | 19,133 | 7,773 | 7,381 | 7,708 | 8,145 | 8,461 |
| Inversiones en acciones | 418 | 518 | 136 | 152 | 169 | 165 | 135 |
| Impuesto sobre la renta diferido y otros activos, neto | 2,812 | 2,827 | 928 | 591 | 499 | 464 | 439 |
| Activos intangibles, neto | 36,114 | 35,471 | 283 | 1,014 | 1,717 | 1,947 | 2,413 |
| Total Activo | 67,066 | 66,668 | 17,902 | 15,827 | 13,506 | 12,585 | 12,877 |
| Pasivo | | | | | | | |
| Préstamos bancarios a corto plazo | 3,272 | 3,132 | 10 | 16 | 18 | 30 | 1,540 |
| Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo | 21,716 | 27,456 | 3,467 | 3,226 | 3,540 | 3,770 | 4,422 |
| Intereses por pagar | 314 | 395 | 79 | 73 | 80 | 87 | 107 |
| Otros pasivos circulantes | 7,101 | 6,675 | 2,728 | 2,628 | 2,204 | 2,517 | 1,426 |
| Otros pasivos a largo plazo | 4,554 | 4,716 | 1,037 | 932 | 1,188 | 283 | 206 |
| Total Pasivo | 36,957 | 42,374 | 7,321 | 6,875 | 7,030 | 6,687 | 7,701 |
| Capital contable | 30,109 | 24,294 | 10,581 | 8,952 | 6,476 | 5,898 | 5,176 |
| Interés mayoritario | 29,400 | 24,120 | 10,581 | 8,952 | 6,476 | 5,898 | 5,176 |
| Interés minoritario | 709 | 174 | – | – | – | – | – |
| RAZONES FINANCIERAS (%) | | | | | | | |
| Circulante | 0.85 | 0.85 | 3.12 | 2.46 | 1.48 | 0.71 | 0.46 |
| Pasivo / Capital | 1.23 | 1.74 | 0.77 | 0.85 | 1.09 | 1.13 | 1.49 |
| Capitalización | 0.42 | 0.57 | 0.26 | 0.28 | 0.36 | 0.39 | 0.62 |
| Cobertura | 4.42 | 6.45 | 67.05 | 91.93 | 19.14 | 8.03 | 4.88 |
| INFORMACIÓN POR ACCIÓN⁽⁵⁾ | | | | | | | |
| Valor en libros | 15,922 | 13,063 | 7,425 | 5,994 | 4,545 | 4,139 | 3,632 |
| Utilidad mayoritaria | 2,927 | 1,445 | 1,965 | 1,711 | 1,050 | 0,784 | 0,543 |
| Dividendos pagados ⁽⁶⁾ | 0,292 | – | 0,449 | 0,244 | 0,199 | 0,161 | 0,160 |
| Empleados ⁽⁷⁾ | 56,238 | 56,871 | 14,457 | 14,542 | 15,054 | 15,273 | 15,003 |

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

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

(3) Utilidad de operación más cargos virtuales.

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

(5) Calculado hasta 2002 en base a 1,425 millones de acciones, el valor en libros de 2003 se calculó con 1,846.4 millones y la utilidad por acción con 1,704.3 y el de 2004 con 1,846.5 millones y la utilidad por acción con 1,846.4 millones.

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

(7) Incluye personal tercerizado.

Empezamos a consolidar los resultados de los territorios anteriormente operados por Panamerican Beverages, Inc. ("Panamco") durante el segundo trimestre de 2003 de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México. Panamco históricamente preparó sus estados financieros de conformidad con US GAAP y en dólares americanos. Nosotros preparamos nuestros estados financieros bajo los principios contables mexicanos y en pesos mexicanos. Los resultados de nuestros nuevos territorios de conformidad con los principios contables mexicanos, difieren y no pueden ser comparables respecto a los resultados presentados por Panamco para periodos anteriores. Adicionalmente, los resultados de Panamco no están incluidos en nuestros estados financieros para periodos previos a mayo de 2003.

La información financiera anual no será comparable hasta finales de 2005. Para efectos de comparación de volúmenes, hemos incluido las cifras de volumen de ventas registradas por Panamco de principios de enero de 2003 hasta finales de abril de 2003.

Resultados Consolidados

El volumen de ventas consolidado fue de 1,855.3 MCU en el 2004, representando un crecimiento de 1.7% comparado con el 2003, impulsado principalmente por el crecimiento de refrescos en la mayoría de nuestros territorios, el cual compensó la caída en el volumen de ventas de agua en garrafón en México y Colombia; y de refrescos de sabores en Colombia y Brasil.

Durante el 2004, el volumen de ventas de refrescos creció cerca de un 4%, impulsado por un sólido crecimiento de la marca *Coca-Cola*, la cual creció 3%, año contra año, a lo largo de nuestras operaciones y un fuerte crecimiento de refrescos de sabores en la mayoría de nuestros territorios excepto en Brasil y Colombia. La introducción de nuevas presentaciones familiares y los esfuerzos de segmentación de los canales de distribución contribuyeron significativamente a estos resultados.

Los ingresos totales consolidados crecieron en un 22.0% a Ps. 46,499 millones en el 2004, de Ps. 38,121 millones en el 2003, como resultado de la incorporación de las ventas del año completo de 2004 de nuestros nuevos territorios, además de incrementos en los niveles de venta de algunos de nuestros territorios existentes. 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 en México y a menores precios en los nuevos territorios.

El costo de ventas consolidado incrementó a Ps. 23,964 millones en el 2004, de Ps. 19,367 millones en el 2003, como resultado de la incorporación de los resultados del año completo de 2004 de nuestros nuevos territorios adquiridos. Como porcentaje de los ingresos totales, el costo de ventas incrementó 70 puntos base, debido principalmente a un precio promedio por caja unidad menor.

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 2004 de los territorios adquiridos. Como porcentaje de los ingresos 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. Sin embargo, 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.

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 nuestros nuevos territorios adquiridos. Nuestra 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 nuevos territorios, los cuales tienen menores márgenes de operación.

El término "costo integral de financiamiento" hace referencia a los efectos financieros combinados del gasto de interés neto de los ingresos por intereses, ganancias o pérdidas netas basadas en el cambio de divisas extranjeras y ganancias o pérdidas netas en la posición monetaria. Las ganancias o pérdidas netas sobre cambio de divisas 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 apreciación 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, el costo integral de financiamiento fue 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 apreciación

del peso mexicano frente al dólar americano, aplicada a nuestra deuda denominada en dólares, y a una ganancia monetaria consolidada, como resultado de ajustes inflacionarios aplicados a la posición neta consolidada en pasivos monetarios, los cuales compensaron parcialmente el incremento en el gasto de intereses.

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

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 disminuyó de 41.7% en el 2003, a 16.4% en el 2004 como resultado principalmente a beneficios no-recurrentes de Ps. 1,311 millones y Ps. 172 millones derivados de la ganancia de un juicio fiscal y a una reducción de los impuestos diferidos por pagar en México, derivado de una disminución en la tasa de impuesto hacia el futuro en México, respectivamente.

La utilidad neta mayoritaria consolidada fue de Ps. 5,404 millones en el 2004, resultando en una utilidad por acción (“UPA”) de Ps. 2.93 (US \$2.63 por ADR) calculada en base a 1,846 millones de acciones en circulación (cada ADR representa 10 acciones).

Balance General

Al 31 de diciembre de 2004, nuestro saldo en caja fue de Ps. 3,603 millones (US \$323 millones), la deuda total de corto plazo fue de Ps. 3,272 millones (US \$294 millones), y la deuda de largo plazo fue de Ps. 21,716 millones (US \$1,949 millones).

Durante el año, la Compañía redujo aproximadamente US \$360 millones su deuda neta. Capitalizamos en el relativamente bajo entorno del nivel de las tasas de interés y las oportunidades en los mercados financieros en México e internacionales, para eliminar nuestro riesgo de refinanciamiento, reducir nuestra exposición al tipo de cambio y mejorar el perfil de vencimientos de nuestra deuda. Refinanciamos US \$640 millones de deuda que vencía entre 2005 y 2008, con nuevos créditos bancarios a seis y siete años con mejores condiciones de precio.

Estructura de Deuda

La siguiente tabla muestra la composición de la deuda por moneda y tasa de interés, al 31 de diciembre de 2004:

| Moneda | % Deuda Total | Tipo de Tasa de Interés | | Tasa Promedio ⁽¹⁾ |
|----------------------|---------------|-------------------------|--------|------------------------------|
| | | % Variable | % Fija | |
| Dólares americanos | 29.9% | — | 100% | 7.66% |
| Pesos mexicanos | 66.6% | 20% | 80% | 9.45% |
| Pesos colombianos | 2.7% | 100% | — | 10.09% |
| Bolívars venezolanos | 0.3% | 100% | — | 11.00% |
| Pesos argentinos | 0.5% | 100% | — | 5.36% |

(1) Tasa de interés promedio anualizada por moneda al 31 de diciembre de 2004.

Resultados de Operación por Territorio

RESULTADOS DE OPERACIÓN EN MÉXICO

Ingresos

Los ingresos en nuestros territorios mexicanos fueron Ps. 26,658 millones en el 2004, resultando en un precio promedio por caja unidad de Ps. 26.83 (US \$2.41). El precio promedio por caja unidad de refrescos fue de Ps. 30.10 (US \$2.70) durante el mismo periodo. El precio promedio por caja unidad fue impactado negativamente debido a que la mayoría del volumen incremental provino de nuestros territorios fuera del Valle de México, los cuales tienen un precio promedio por caja unidad menor y a un ligero cambio en la mezcla de volumen hacia presentaciones familiares, los cuales tienen un precio promedio por caja unidad menor. Sin embargo, hacia el segundo semestre de 2004 los precios mostraron estabilidad.

El volumen total de ventas fue de 990 MCU en el 2004, una disminución de 1.2% comparado con el volumen de ventas de 2003; derivado de una caída de 10.5% del volumen de ventas de agua en garrafón, la cual fue parcialmente compensada por el crecimiento de 1.3% en el volumen de ventas 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

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

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, 52.7% como porcentaje de las ventas totales durante 2004. Durante el año experimentamos incrementos de precios en materias primas, particularmente azúcar y PET, los cuales fueron parcialmente compensados por las sinergias obtenidas con la integración de nuestros nuevos territorios en México, en conjunto con la implementación de algunas iniciativas para reducir costos como el aligeramiento de las botellas de PET no-retornable 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. 5,520 millones, 20.7% como porcentaje de los ingresos debido a una menor absorción de los costos fijos como resultado de un menor precio promedio por caja unidad.

RESULTADOS DE OPERACIÓN EN CENTROAMERICA (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá)

Ingresos

Los ingresos totales fueron de Ps. 3,459 millones durante el 2004, resultando un precio promedio por caja unidad de Ps. 31.23 (US \$2.80). 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 MCU en el 2004, representando un incremento de 3.1% comparado con 2003. El crecimiento en el volumen de ventas fue resultado principalmente del 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 el crecimiento de los refrescos de sabores, el cual generó la mayoría del volumen incremental restante.

La mayoría del incremento en el volumen se debió al crecimiento del volumen de ventas de las presentaciones familiares tanto retornables como no-retornables, lo cual nos ha ayudado a incentivar el consumo per cápita de refrescos en la región.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 1,670 millones en el 2004, 48.3% como porcentaje de las ventas totales. Durante el año experimentamos presión en los costos de las materias primas a lo largo de la región, lo cual presionó el margen bruto. La utilidad de operación fue de Ps. 419 millones, 12.1% como porcentaje de los ingresos totales, 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.

RESULTADOS DE OPERACIÓN EN COLOMBIA

Ingresos

Los ingresos totales alcanzaron Ps. 4,066 millones durante 2004. El precio promedio por caja unidad fue de Ps. 24.33 (US \$2.18) en el año. El precio promedio por caja unidad permaneció relativamente estable durante el año, debido a los incrementos de precio implementados sobre una base de precios en declive a principios de año, derivada del volumen incremental en presentaciones familiares; a su vez, la apreciación del peso colombiano frente al dólar americano, hacia finales del año, contribuyeron a la estabilización del precio durante 2004.

El volumen de ventas fue de 167 MCU durante el 2004, registrando una disminución de 2.8% comparada con 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 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 volúmenes fue generada por presentaciones personales, la cual fue parcialmente compensada por un crecimiento importante en nuestra presentación de 600 ml 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% como porcentaje de las ventas totales durante el mismo periodo. El incremento en el margen bruto fue resultado de (i) la disminución en el precio del azúcar, (ii) ahorros logrados por la racionalización de nuestra base de manufactura, y (iii) a la apreciación 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 10.7%. 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.

RESULTADOS DE OPERACIÓN EN VENEZUELA

Ingresos

Los ingresos totales fueron de Ps. 4,776 millones en el 2004. Durante el 2004, implementamos incrementos tácticos de precio en el primer y tercer trimestre, resultando en un precio promedio por caja unidad de Ps. 27.63 (US \$2.48).

El volumen total de ventas alcanzó 173 MCU en el 2004, un incremento de 13.9% comparado con 2003, incluyendo un incremento de 14.2% en el volumen de refrescos durante el mismo periodo. El incremento del volumen de ventas fue resultado de un fuerte crecimiento a lo largo de todas las categorías de bebidas, además de que es comparado con una base de volumen de ventas deprimida en 2003, debido al paro nacional que hubo en el primer mes de ese año, el cual hizo prácticamente imposible operar regularmente a Panamco.

El volumen de refrescos representó cerca del 90% del volumen incremental, impulsado principalmente por la marca de protección de valor *Grapette* y por *Hit* la marca de refresco multi-sabores. Nuestras presentaciones familiares representaron más del 60% del volumen incremental, incluyendo las nuevas presentaciones en PET no-retornable de 2.25 y 3.1 litros de la marca de protección de valor *Grapette*; las presentaciones personales representaron el resto del volumen incremental.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 2,002 millones en el 2004, 41.9% como porcentaje de los ingresos totales. Durante el año experimentamos presión en los costos de materia prima, principalmente PET 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 7.8%. Los gastos de operación se vieron impactados por (i) incrementos salariales implementados durante el año, (ii) un mayor número de ejecutivos de alto nivel que fueron reubicados para fortalecer nuestras operaciones en Venezuela; e (iii) incrementos en los costos de fleteo significativamente por arriba de la inflación.

RESULTADOS DE OPERACIÓN EN BRASIL

Ingresos

Los ingresos totales fueron de Ps. 5,137 millones en 2004. El precio promedio por caja unidad fue Ps. 18.91 (US \$1.70) durante el mismo periodo, como resultado de (i) iniciativas de segmentación de precios en el mercado, (ii) incrementos de precio tácticos implementados; y (iii) la apreciación del Real en Brasil.

El volumen total de ventas fue de 271 MCU en el 2004, un incremento de 2.1% comparado con el volumen de ventas en el 2003, incluyendo un crecimiento del volumen de ventas de refrescos de 4.2%. 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.

La mayoría del crecimiento de volumen provino de presentaciones familiares, incluyendo nuestras presentaciones en PET 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 PET no-retornable y lata, las cuales representaron 66% del volumen de ventas en el 2004 comparado con un 73% en el 2003.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue Ps. 1,973 millones en el 2004, alcanzando un margen de 38.4% como porcentaje de los ingresos totales, 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, 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.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

RESULTADOS DE OPERACIÓN EN ARGENTINA

La información financiera y de volumen de ventas en nuestras operaciones Argentinas es completamente comparable con el año anterior.

Ingresos

Los ingresos totales en 2004 alcanzaron Ps. 2,451 millones, un incremento de 16.7% comparado con el 2003. El precio promedio por caja unidad creció 2.8% durante el mismo periodo a Ps. 16.20 (US \$1.45), como resultado principalmente de incrementos de precio implementados durante el año.

El volumen de ventas fue de 144 MCU 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, *Tai*, generó el 40% y las marcas premium representaron, la mayor parte de la diferencia.

La mayoría del volumen incremental 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 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 (i) un mayor volumen de ventas, (ii) mayores precios promedio por caja unidad; y (iii) por una mezcla favorable del volumen de ventas hacia presentaciones retornables, las cuales tienen un menor costo por caja unidad.

En Argentina, 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 alcanzó Ps. 383 millones, un incremento de 73.3% respecto a 2003 y el margen de operación creció de 10.5% en el 2003 a 15.6% en 2004.

2004 VOLUMEN DE VENTAS

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

Volumen de Ventas Total

| Territorio | 2003 (MCU) | 2004 (MCU) | % Cambio |
|---------------|------------|------------|----------|
| México | 1,001.6 | 989.8 | (1.2%) |
| Centroamérica | 107.3 | 110.6 | 3.1% |
| Colombia | 171.8 | 167.1 | (2.7%) |
| Venezuela | 151.6 | 172.7 | 13.9% |
| Brasil | 265.1 | 270.8 | 2.2% |
| Argentina | 126.6 | 144.3 | 14.0% |
| Total | 1,824.0 | 1,855.3 | 1.7% |

Volumen de Refrescos

| Territorio | 2003 (MCU) | 2004 (MCU) | % Cambio |
|---------------|------------|------------|----------|
| México | 786.3 | 796.3 | 1.3% |
| Centroamérica | 100.9 | 104.3 | 3.4% |
| Colombia | 145.5 | 144.5 | (0.7%) |
| Venezuela | 130.7 | 149.2 | 14.2% |
| Brasil | 204.4 | 212.8 | 4.1% |
| Argentina | 125.1 | 142.3 | 13.7% |
| Total | 1,492.9 | 1,549.4 | 3.8% |

GOBIERNO CORPORATIVO

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

En nuestro sitio de internet www.coca-colafemsa.com, encontrará una lista de las principales diferencias entre nuestras prácticas de gobierno corporativo y las utilizadas por compañías establecidas en los Estados Unidos de América de acuerdo a los estándares de la bolsa de valores de Nueva York (NYSE por sus siglas en inglés).

DECLARACIÓN SOBRE EL MEDIO AMBIENTE

Coca-Cola FEMSA está comprometida con los principios del desarrollo sostenido. Si bien el impacto de la Compañía en el medio ambiente es pequeño, Coca-Cola FEMSA tiene el compromiso de controlar dicho impacto en una forma positiva. Cumplimiento de las leyes ambientales, minimización de residuos, prevención de la contaminación y las mejoras continuas son características distintivas del sistema de protección ambiental de la Compañía. La Compañía ha logrado avances significativos en áreas tales como la recuperación y el reciclaje de residuos, la conservación del agua y la energía y la calidad de las aguas residuales. Estos esfuerzos ayudan simultáneamente a Coca-Cola FEMSA a proteger el medio ambiente y hacer avanzar sus negocios. Para mayor información, ver la sección de Responsabilidad Social en página 26.

RESPONSABILIDAD DE LA GERENCIA SOBRE EL CONTROL INTERNO

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

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

INFORME DE LOS COMISARIOS

A la Asamblea 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 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 el año terminado al 31 de diciembre de 2004 no son comparables con los años anteriores.

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 podrán haber afectado la determinación de la utilidad 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

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

| | 2004 | | 2003 | | | |
|---|-----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|
| ACTIVO | | | | | | |
| Activo Circulante: | | | | | | |
| 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 |
| Total Activo Circulante | | 812 | | 9,050 | | 8,719 |
| Propiedades, Planta y Equipo, Neto | | 1,675 | | 18,672 | | 19,133 |
| Inversiones en Acciones | | 38 | | 418 | | 518 |
| Impuesto Sobre la Renta Diferido, Neto | | 121 | | 1,353 | | 1,355 |
| Otros Activos, Neto | | 131 | | 1,459 | | 1,472 |
| Activos Intangibles, Neto | | 3,240 | | 36,114 | | 35,471 |
| TOTAL ACTIVO | \$ | 6,017 | Ps. | 67,066 | Ps. | 66,668 |

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE

Pasivo Circulante:

| | | | | | | |
|--|----|------------|-----|---------------|-----|---------------|
| Préstamos bancarios | \$ | 19 | Ps. | 208 | Ps. | 1,811 |
| Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo | | 275 | | 3,064 | | 1,321 |
| Interes por pagar | | 28 | | 314 | | 395 |
| Proveedores | | 371 | | 4,144 | | 3,670 |
| Cuentas por pagar | | 123 | | 1,369 | | 1,489 |
| Obligaciones fiscales por pagar | | 119 | | 1,322 | | 1,132 |
| Otros pasivos | | 24 | | 266 | | 384 |
| Total Pasivo Circulante | | 959 | | 10,687 | | 10,202 |

Pasivo a Largo Plazo:

| | | | | | | |
|--|--|--------------|--|---------------|--|---------------|
| 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 |
| Impuesto sobre la renta diferido, neto | | 123 | | 1,380 | | 1,620 |
| Otros pasivos | | 226 | | 2,529 | | 2,453 |
| Total Pasivo a Largo Plazo | | 2,356 | | 26,270 | | 32,172 |
| TOTAL PASIVO | | 3,315 | | 36,957 | | 42,374 |

Capital Contable:

| | | | | | | |
|--|----|--------------|-----|---------------|-----|---------------|
| Interés minoritario en subsidiarias consolidadas | | 64 | | 709 | | 174 |
| Interés mayoritario: | | | | | | |
| 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 | | — |
| Total Interés Mayoritario | | 2,638 | | 29,400 | | 24,120 |
| TOTAL CAPITAL CONTABLE | | 2,702 | | 30,109 | | 24,294 |
| TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE | \$ | 6,017 | Ps. | 67,066 | Ps. | 66,668 |

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

ESTADOS DE RESULTADOS CONSOLIDADOS

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

Expresados en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2004, excepto utilidad por acción

| | 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 | | |
| | 1,331 | 14,839 | 11,655 | 5,581 | | |
| Amortización del activo intangible | – | – | – | 41 | | |
| Utilidad de operación | 691 | 7,696 | 7,099 | 4,866 | | |
| Costo integral de financiamiento: | | | | | | |
| Gastos financieros | 228 | 2,531 | 1,625 | 366 | | |
| Productos financieros | (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 | 5,404 | 2,463 | 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 mayoritaria por acción (básica y diluida) | \$ 0.26 | Ps. 2.93 | Ps. 1.45 | Ps. 1.96 | | |

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

ESTADOS DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS

Por los años terminados al 31 de diciembre de 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 | | | |
|--|------|-------|------|---------|------|----------|-----|---------|
| RECURSOS GENERADOS POR (UTILIZADOS EN): | | | | | | | | |
| Operación: | | | | | | | | |
| 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 |
| Capital de trabajo: | | | | | | | | |
| 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 |
| Cuentas por pagar 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) |
| | | (71) | | (7,866) | | 2,845 | | 4,205 |
| RECURSOS GENERADOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN | | | | | | | | |
| | | 711 | | 7,866 | | 2,845 | | 4,205 |
| Inversiones: | | | | | | | | |
| Adquisición de Panamerican Beverages, Inc. | | - | | - | | (31,187) | | - |
| Propiedades, planta y equipo | | (121) | | (1,347) | | (1,642) | | (965) |
| Inversiones en acciones y otros activos | | (38) | | (428) | | (365) | | (516) |
| | | (159) | | (1,775) | | (33,194) | | (1,481) |
| RECURSOS UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN | | | | | | | | |
| | | (159) | | (1,775) | | (33,194) | | (1,481) |
| Financiamiento: | | | | | | | | |
| Amortización en términos reales del financiamiento | | (144) | | (1,608) | | 954 | | 258 |
| Efecto de conversión de 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 | | - |
| | | (500) | | (5,509) | | 26,569 | | (882) |
| RECURSOS (UTILIZADOS) OBTENIDOS EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO | | | | | | | | |
| | | (500) | | (5,509) | | 26,569 | | (882) |
| Incremento (decremento) 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 |
| | | 271 | | 3,021 | | 6,801 | | 4,959 |
| EFECTIVO Y VALORES DE REALIZACIÓN INMEDIATA AL FINAL DEL AÑO | | | | | | | | |
| | \$ | 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.

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 |
|--|----------------|----------------------------------|---|
| Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2001 | Ps. 2,591 | Ps. 1,823 | Ps. 5,493 |
| Traspaso de la utilidad neta del año anterior | | | 2,442 |
| Dividendos declarados y pagados | | | (640) |
| Utilidad neta integral | | | |
| Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2002 | Ps. 2,591 | Ps. 1,823 | Ps. 7,295 |
| Interés minoritario por adquisición de Panamco | | | |
| Aportación de capital social | 202 | 10,128 | |
| Traspaso de la utilidad neta del año anterior | | | 2,800 |
| Utilidad neta integral | | | |
| Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2003 | Ps. 2,793 | Ps. 11,951 | Ps. 10,095 |
| Aportación de capital minoritario | | | |
| Aportación de capital social | | 3 | |
| Traspaso de la utilidad neta del año anterior | | | 2,463 |
| Dividendos declarados y pagados | | | (539) |
| Utilidad neta integral | | | |
| Saldos consolidados al 31 de diciembre de 2004 | Ps. 2,793 | Ps. 11,954 | Ps. 12,019 |

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

| | Utilidad Neta del Año | Resultado Acumulado por Conversión | Resultado Acumulado por Tenencia de Activos No Monetarios | Ajuste al Pasivo Adicional de Obligaciones Laborales | Total Interés Mayoritario | Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas | Total Capital Contable |
|-----|-----------------------------|--|--|---|---------------------------------|---|------------------------------|
| Ps. | 2,442 | Ps. (533) | Ps. (2,864) | Ps. – | Ps. 8,952 | Ps. – | Ps. 8,952 |
| | (2,442) | | | | | | |
| | | | | | (640) | | (640) |
| | 2,800 | (496) | (35) | | 2,269 | | 2,269 |
| Ps. | 2,800 | Ps. (1,029) | Ps. (2,899) | Ps. – | Ps. 10,581 | Ps. – | Ps. 10,581 |
| | | | | | | 156 | 156 |
| | | | | | 10,330 | | 10,330 |
| | (2,800) | | | | | | |
| | 2,463 | (560) | 1,306 | | 3,209 | 18 | 3,227 |
| Ps. | 2,463 | Ps. (1,589) | Ps. (1,593) | Ps. – | Ps. 24,120 | Ps. 174 | Ps. 24,294 |
| | | | | | | 450 | 450 |
| | | | | | 3 | | 3 |
| | (2,463) | | | | | | |
| | | | | | (539) | | (539) |
| | 5,404 | 101 | 288 | 23 | 5,816 | 85 | 5,901 |
| Ps. | 5,404 | Ps. (1,488) | Ps. (1,305) | Ps. 23 | Ps. 29,400 | Ps. 709 | Ps. 30,109 |

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Al 31 de diciembre de 2004, 2003 y 2002

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

Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias ("la Compañía"), como unidad económica, está dedicada a la producción, distribución y comercialización de 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 de 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 el año terminado al 31 de diciembre de 2004 no son comparables con los años anteriores. 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.

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 entre las cifras determinadas bajo los PCGA mexicanos y los US GAAP se presenta en la Nota 26.

Los estados financieros consolidados se presentan en 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.

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 enero de 2003, el gobierno de Venezuela suspendió el intercambio de bolívars por dólares americanos, y en febrero de 2003 implementó un nuevo régimen de control de cambios, incluyendo la creación de la agencia de control cambiario (CADIVI) quien aprueba todas las transacciones en moneda extranjera e instruye al Banco Central de Venezuela (BCV) para que realice las operaciones aprobadas. Bajo el régimen de control de cambios los dólares americanos aprobados son operados por el BCV a un tipo de cambio oficial de 1,920 bolívars por dólar americano a partir de febrero de 2004 (1,600 bolívars por dólar americano para operaciones anteriores). Durante 2003, los montos recibidos fueron insuficientes en relación con los montos requeridos. Durante 2004 la mayoría de los pasivos denominados en moneda extranjera fueron pagados con dólares americanos al tipo de cambio oficial.

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 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 se incluyen en la cuenta de 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:

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:

| | Años |
|----------------------------|----------|
| Edificios y construcciones | 47 |
| Maquinaria y equipo | 16 |
| Equipo de distribución | 11 |
| Otros activos | <u>7</u> |

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 nos referiremos como botellas retornables y cajas en planta y centros de distribución; y
- Aquellas que han estado en poder de los clientes, las cuales nos referiremos 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 se 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:

Estos activos 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, neta de la participación de The Coca-Cola Company es registrada en “Otros activos”. Las participaciones son reconocidas cuando The Coca-Cola Company acepta la solicitud de reembolso. 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 existe 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 la 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 de este Boletín 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, 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 ajuste al 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.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

NOTA 6 • Cuentas por Cobrar

| | 2004 | | 2003 | |
|--|------|-------|------|-------|
| Cientes | Ps. | 1,707 | Ps. | 1,575 |
| Reserva para cuentas incobrables | | (127) | | (122) |
| Documentos por cobrar | | 34 | | 96 |
| The Coca-Cola Company | | 231 | | 269 |
| Anticipos de viajes para empleados | | 10 | | 11 |
| Reclamaciones de seguros | | 8 | | 7 |
| Bonos gubernamentales | | – | | 26 |
| Cuentas por cobrar por ventas de activo fijo | | 28 | | 41 |
| Préstamos a empleados | | 14 | | 25 |
| Depósitos en garantía | | 12 | | 8 |
| Otros | | 187 | | 30 |
| | Ps. | 2,104 | Ps. | 1,966 |

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

| | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Saldo inicial | Ps. | 122 | Ps. | 12 | Ps. | 9 |
| Provisión del ejercicio | | 51 | | 56 | | 20 |
| Adquisición de Panamco | | – | | 77 | | – |
| Cancelación de cuentas incobrables | | (65) | | (22) | | (16) |
| Actualización de saldos iniciales | | 19 | | (1) | | (1) |
| Saldo final | Ps. | 127 | Ps. | 122 | Ps. | 12 |

NOTA 7 • Inventarios

| | 2004 | | 2003 | |
|------------------------------------|------|-------|------|-------|
| Productos terminados | Ps. | 596 | Ps. | 615 |
| Materias primas | | 1,574 | | 1,291 |
| Refacciones | | 335 | | 348 |
| Anticipos a proveedores | | 74 | | 154 |
| Producción en proceso | | 9 | | 18 |
| Artículos promocionales | | 4 | | 26 |
| Reserva para inventarios obsoletos | | (77) | | (98) |
| | Ps. | 2,515 | Ps. | 2,354 |

NOTA 8 • Pagos Anticipados

| | 2004 | | 2003 | |
|-----------------------------------|------|-----|------|-----|
| Publicidad y gastos promocionales | Ps. | 65 | Ps. | 172 |
| Bonos | | 13 | | 17 |
| Seguros | | 8 | | 9 |
| Otros | | 19 | | 17 |
| | Ps. | 105 | Ps. | 215 |

El monto total de publicidad y gastos promocionales 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

| Compañía | Tenencia al 31 de diciembre de 2004 | | 2004 | | 2003 | |
|--|-------------------------------------|-----|------|-----|------|--|
| | | | | | | |
| Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") ⁽¹⁾ | 33.68% | Ps. | 144 | Ps. | 130 | |
| Complejo Industrial Can, S.A. ("CICAN") ⁽¹⁾ | 48.10% | | 35 | | 53 | |
| Beta San Miguel, S.A. de C.V. ⁽²⁾ | 2.54% | | 62 | | 32 | |
| Tapón Corona de Colombia, S.A. ⁽¹⁾ | 40.00% | | 24 | | 24 | |
| Molson, Inc. ⁽³⁾ | 0.04% | | 89 | | 269 | |
| Otras inversiones ⁽²⁾ | Varios | | 64 | | 10 | |
| | | Ps. | 418 | Ps. | 518 | |

(1) La valuación es por método de participación.

(2) La valuación es por costos de adquisición reexpresado (no hay un valor de mercado observable).

(3) 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 12.1% de la inversión que tenía en Cervejarias Kaiser, S.A. ("Kaiser"), una cervecera brasileña, a Molson.

Como resultado de un acuerdo con Molson, la inversión 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. Durante el segundo semestre de 2004, la mayoría de las acciones fueron vendidas.

NOTA 10 • Propiedades, Planta y Equipo

| | 2004 | | 2003 | |
|--------------------------------|------|----------|------|----------|
| Terrenos | Ps. | 2,482 | Ps. | 2,676 |
| Edificios, maquinaria y equipo | | 27,372 | | 26,025 |
| Depreciación acumulada | | (12,884) | | (11,324) |
| Inversiones en proceso | | 671 | | 713 |
| Botellas retornables y cajas | | 1,031 | | 1,043 |
| | Ps. | 18,672 | 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:

| | 2004 | |
|------------|------|-----|
| Venezuela | Ps. | 60 |
| Colombia | | 132 |
| Costa Rica | | 65 |
| | Ps. | 257 |
| | 2004 | |
| Terrenos | Ps. | 86 |
| Edificios | | 114 |
| Equipo | | 57 |
| | Ps. | 257 |

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.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

NOTA 11 • Otros Activos

| | 2004 | | 2003 | |
|--|------|-------|------|-------|
| Equipo de refrigeración | Ps. | 941 | Ps. | 914 |
| Publicidad | | 157 | | 150 |
| Cuentas por cobrar a largo plazo | | 67 | | 21 |
| Mejoras en propiedades arrendadas | | 30 | | 35 |
| Activo intangible de plan de pensiones y prima de antigüedad (ver Nota 15) | | 4 | | 23 |
| Bono Yankee | | 37 | | 50 |
| Comisiones | | 48 | | 134 |
| Otros | | 175 | | 145 |
| | Ps. | 1,459 | Ps. | 1,472 |

NOTA 12 • Activos Intangibles

| | 2004 | | 2003 | |
|--|------|--------|------|--------|
| Activos Intangibles no Amortizables: | | | | |
| Derechos para producir y distribuir productos de la marca <i>Coca-Cola</i> : | | | | |
| Territorios de Panamco | Ps. | 35,801 | Ps. | 35,154 |
| Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires | | 195 | | 199 |
| Tapachula, Chiapas | | 118 | | 118 |
| | Ps. | 36,114 | 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:

| Situación Financiera | | 2004 | | 2003 | |
|---------------------------------------|-----|-------|------|-------|-----|
| Activos (cuentas por cobrar) | Ps. | 67 | Ps. | 68 | |
| Pasivos (proveedores y otros pasivos) | | 270 | | 305 | |
| Resultados | | 2004 | 2003 | 2002 | |
| Ingresos: | | | | | |
| Ventas y otros ingresos | Ps. | 267 | Ps. | 182 | Ps. |
| Gastos: | | | | | |
| Compra de inventarios | | 643 | | 1,132 | 903 |
| Gastos operativos | | 1,411 | | 1,086 | 722 |

b) The Coca-Cola Company:

| Situación Financiera | | 2004 | | 2003 | |
|---------------------------------------|-----|-------|------|-------|-----|
| Activos (cuentas por cobrar) | Ps. | 231 | Ps. | 269 | |
| Pasivos (proveedores y otros pasivos) | | 1,267 | | 852 | |
| Resultados | | 2004 | 2003 | 2002 | |
| Gastos: | | | | | |
| Compras de concentrado | Ps. | 6,957 | Ps. | 5,828 | Ps. |
| Gastos financieros | | 13 | | 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 interés en el capital contable.

| Situación Financiera | | 2004 | | 2003 | | |
|-----------------------------------|-----|------|------|------|-----|-----|
| Activos (cuentas por cobrar) | Ps. | 24 | Ps. | – | | |
| Pasivos (proveedores) | | 94 | | 52 | | |
| Resultados | | 2004 | 2003 | 2002 | | |
| Intereses pagados | Ps. | 164 | Ps. | 36 | Ps. | 72 |
| Compras de producto | | 2004 | 2003 | 2002 | | |
| IEQSA | Ps. | 440 | Ps. | 270 | Ps. | 188 |
| CICAN | | 29 | | 22 | | 83 |
| Tapón Corona de Colombia, S.A. | | 195 | | 118 | | – |
| Distribuidora Plástica, S.A. | | 3 | | 3 | | – |
| Metalforma, S.A. | | 3 | | 3 | | – |
| Embotelladora del Atlántico, S.A. | | 148 | | 137 | | 123 |
| Vidrios Panameños, S.A. | | 15 | | 7 | | – |
| Beta San Miguel, S.A. de C.V. | | 915 | | 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 |
|----------------------------|---|---------------|-------------|--------|
| Diciembre 31, 2004: | Activos | 11.146 \$ 164 | \$ – | \$ 164 |
| | Pasivos | 47 | 669 | 716 |
| 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:

| Plan de Pensiones y Jubilaciones: | 2004 | | 2003 | |
|---|------|-------|------|-------|
| 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 fondear | | 572 | | 556 |
| Obligaciones por servicios pasados por amortizar | | (13) | | (15) |
| Utilidad actuarial por amortizar | | 18 | | 40 |
| | | 577 | | 581 |
| Pasivo adicional | | 11 | | 8 |
| Total | Ps. | 588 | Ps. | 589 |
| Prima de Antigüedad: | 2004 | | 2003 | |
| Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años | Ps. | 16 | Ps. | 11 |
| Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años | | 32 | | 31 |
| Obligaciones por beneficios actuales | | 48 | | 42 |
| Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre las obligaciones por beneficios actuales | | 6 | | 6 |
| Obligaciones por beneficios proyectados | | 54 | | 48 |
| Obligaciones por servicios pasados por amortizar | | (2) | | (2) |
| Pérdida actuarial por amortizar | | (22) | | (7) |
| | | 30 | | 39 |
| Pasivo adicional | | 27 | | 15 |
| Total | Ps. | 57 | Ps. | 54 |
| Total obligaciones laborales | Ps. | 645 | Ps. | 643 |

| Costo del Periodo: | 2004 | 2003 | 2002 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| Plan de Pensiones y Jubilaciones: | | | |
| Costo laboral | Ps. 35 | 26 | 11 |
| Costo financiero | 20 | 13 | 4 |
| Amortización de la utilidad actuarial | (1) | (3) | (2) |
| | <u>54</u> | <u>36</u> | <u>13</u> |
| Prima de Antigüedad: | | | |
| Costo laboral | 7 | 6 | 4 |
| Costo financiero | 3 | 2 | 1 |
| Amortización del pasivo en transición | – | 3 | 1 |
| | <u>10</u> | <u>11</u> | <u>6</u> |
| | <u>Ps. 64</u> | <u>Ps. 47</u> | <u>Ps. 19</u> |

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:

| Años | Plan de Pensiones y Jubilaciones | Prima de Antigüedad |
|-------------|-------------------------------------|---------------------|
| 2005 | Ps. 32 | Ps. 3 |
| 2006 | 33 | 3 |
| 2007 | 33 | 3 |
| 2008 | 33 | 4 |
| 2009 – 2014 | <u>199</u> | <u>29</u> |

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:

| Cambios en las Obligaciones por Beneficios Proyectados | 2004 | 2003 |
|--|----------------|----------------|
| Plan de pensiones | | |
| Saldo inicial | Ps. 786 | Ps. 186 |
| Adquisición de Panamco | – | 567 |
| Costo laboral | 35 | 26 |
| Costo financiero | 20 | 13 |
| Utilidad actuarial | (28) | (1) |
| Beneficios pagados | (12) | (5) |
| Saldo final | <u>Ps. 801</u> | <u>Ps. 786</u> |
| Prima de antigüedad | | |
| Saldo inicial | Ps. 48 | Ps. 24 |
| Adquisición de Panamco | – | 17 |
| Costo laboral | 7 | 6 |
| Costo financiero | 3 | 2 |
| Utilidad actuarial | (4) | (1) |
| Saldo final | <u>Ps. 54</u> | <u>Ps. 48</u> |

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

| Cambios en los Fideicomisos del Plan de Pensiones | 2004 | | 2003 | |
|---|------|------|------|------|
| Plan de pensiones | | | | |
| Saldo inicial | Ps. | 230 | Ps. | 39 |
| Adquisición de Panamco | | - | | 185 |
| Rendimientos actuales de los activos del plan | | 17 | | 17 |
| Beneficios pagados | | (18) | | (11) |
| Saldo final | Ps. | 229 | 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:

| | 2004 | | 2003 | |
|-------------------------|------|------|------|------|
| Tasa fija: | | | | |
| Instrumentos bursátiles | | 34% | | 16% |
| Instrumentos bancarios | | 11% | | 34% |
| Bonos gubernamentales | | 30% | | 30% |
| Tasa variable: | | | | |
| 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 | |
|-------------------|------|---|------|---|
| Capital: | | | | |
| 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 generado por su negocio y del EVA generado por KOF 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 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 es usado para comprar acciones u opciones de FEMSA y el resto en acciones u opciones de Coca-Cola FEMSA, de acuerdo con sus responsabilidades 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 la deuda denominada en pesos mexicanos fue de 7.59%, y al 31 de diciembre de 2003, la tasa promedio ponderada para pesos mexicanos y dólares americanos fue de 6.25% y 6.24%, respectivamente.

Los préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo de la Compañía, son los siguientes:

| | Tasa de interés ⁽¹⁾ | | 2004 | Tasa de interés ⁽²⁾ | | 2003 |
|--|--------------------------------|-----|---------|--------------------------------|-----|---------|
| Tasa de interés fija: | | | | | | |
| <i>Dólares americanos:</i> | | | | | | |
| Bono Yankee | 7.93% | Ps. | 5,603 | 7.92% | Ps. | 5,985 |
| Colocación Privada | 10.05% | | 1,839 | 9.40% | | 1,182 |
| <i>Pesos mexicanos:</i> | | | | | | |
| Certificados Bursátiles | 9.09% | | 7,250 | 7.40% | | 7,626 |
| Unidades de Inversión (UDIS) | 8.65% | | 1,436 | 8.65% | | 1,491 |
| Créditos Bancarios | 10.02% | | 4,650 | 6.83% | | 2,884 |
| Tasa de interés variable: | | | | | | |
| <i>Dólares americanos:</i> | | | | | | |
| Créditos Bancarios | – | | – | 2.40% | | 5,971 |
| Arrendamientos | 10.07% | | 24 | 9.44% | | 34 |
| <i>Pesos mexicanos:</i> | | | | | | |
| Certificados Bursátiles | 9.45% | | 2,750 | 5.45% | | 2,893 |
| Créditos Bancarios | 9.47% | | 550 | – | | – |
| <i>Pesos colombianos:</i> | | | | | | |
| Certificados Bursátiles | 10.09% | | 678 | 10.27% | | 711 |
| | | | 24,780 | | | 28,777 |
| Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo | | | (3,064) | | | (1,321) |
| Préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo | | Ps. | 21,716 | | Ps. | 27,456 |

(1) Tasa de interés promedio ponderado en 2004, incluyendo el efecto de las tasas de interés de swaps (ver Nota 18 c).

(2) Tasa de interés promedio ponderado en 2003, incluyendo el efecto de las tasas de interés de swaps (ver Nota 18 c).

Los vencimientos de los préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo al 31 de diciembre de 2004 se integran 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. | 24,780 |

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

La Compañía y algunas de sus subsidiarias tienen financiamientos con diferentes 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 \$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.

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.

| | 2004 | | 2003 | |
|------------------|------|--------|------|--------|
| Valor en libros | Ps. | 24,780 | Ps. | 28,777 |
| Valor de mercado | | 25,052 | | 27,969 |

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 compra de acciones, renegociado en marzo y junio de 2004 y que finalmente concluyó el 18 de septiembre de 2004, cubriendo un 92% de las acciones de Molson recibidas por la venta de Kaiser, con un monto de Ps. 214, aproximadamente. 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 de la liquidación del contrato del forward 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:

| Fecha de Vencimiento | | Valor de Referencia | | Valor de Mercado |
|----------------------|-----|---------------------|-----|------------------|
| 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 cuales 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 la 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

| | 2004 | | 2003 | |
|----------------|------|-----|------|-----|
| México | Ps. | 626 | Ps. | 155 |
| Centro América | | 3 | | 3 |
| Colombia | | 16 | | 16 |
| Brasil | | 64 | | – |
| | Ps. | 709 | Ps. | 174 |

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” son de libre suscripción y no podrán exceder el 49% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie “L” 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:

| Serie de Acciones | Miles de Acciones |
|-------------------|-------------------|
| A | 844,078 |
| D | 731,546 |
| L | 270,906 |
| Total | 1,846,530 |

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

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

| | Saldo Histórico | Actualización | Saldo Actualizado |
|---|--------------------|---------------|----------------------|
| Capital social | Ps. 821 | Ps. 1,972 | Ps. 2,793 |
| Prima en suscripción de acciones | 9,706 | 2,248 | 11,954 |
| Utilidades retenidas de años anteriores | 8,431 | 3,588 | 12,019 |
| Utilidad neta mayoritaria del año | 5,261 | 143 | 5,404 |

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 Consolidada" ("CUFIN"). De 1999 hasta 2001, la tasa del ISR era del 35% permitiendo a la Compañía diferir el pago del impuesto (3% para 1999 y un 5% para los años 2000 y 2001) hasta la fecha en que se repartan dividendos de dicha utilidad. Para este propósito fue creada la "Cuenta de Utilidad Fiscal Neta Consolidada Reinvertida" ("CUFINRE"), la cual al igual que la CUFIN representa utilidades por las que previamente ya se han pagado impuestos. A partir de 2002 el derecho a diferir el pago del ISR fue eliminado.

Los dividendos que se distribuyan en exceso de CUFIN y CUFINRE causarán 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 | Venezuela | Colombia | Brasil | Argentina |
|---------------------|--------|-----------|-----------|------------|--------|-----------|----------|--------|-----------|
| Tasa impositiva | 33.0% | 31.0% | 30.0% | 30.0% | 30.0% | 34.0% | 38.5% | 34.0% | 35.0% |
| Años de vencimiento | 10 | (a) | 3 | 3 | 5 | 3 | (b) | (c) | 5 |

- (a) En Guatemala, las pérdidas fiscales pueden aplicarse por compañías de reciente creación (no aplicable para la subsidiaria Guatemalteca de la Compañía).
- (b) 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.
- (c) 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.

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) Impuesto al Activo:

Las operaciones en México, Guatemala, Nicaragua, Venezuela, Colombia 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 el 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 denominado 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 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 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 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:

| ISR Diferido | 2004 | | 2003 | |
|---|------|-------|------|-------|
| Inventarios | Ps. | 296 | Ps. | 370 |
| Propiedades, planta y equipo ⁽¹⁾ | | 1,525 | | 1,554 |
| Inversiones en acciones | | 9 | | 25 |
| Otros activos | | (316) | | 123 |
| Plan de pensiones y prima de antigüedad | | (81) | | (95) |
| Pérdidas fiscales por amortizar | | (758) | | (786) |
| Reservas | | (648) | | (926) |
| | Ps. | 27 | Ps. | 265 |

(1) Incluye botellas retornables y cajas.

Los saldos mostrados en la tabla anterior se integran como sigue:

| | 2004 | | 2003 | |
|---------------------|------|-------|------|-------|
| ISR diferido activo | Ps. | 1,353 | Ps. | 1,355 |
| ISR diferido pasivo | | 1,380 | | 1,620 |
| Pasivo neto | Ps. | 27 | Ps. | 265 |

El ISR diferido activo es producto de pérdidas fiscales por amortizar y algunas reservas sobre contingencias (principalmente en Venezuela y Brasil).

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

| | 2004 | | 2003 | |
|---|------|-------|------|---------|
| Saldo inicial | Ps. | 265 | Ps. | 860 |
| Adquisición de Panamco | | – | | (1,102) |
| Provisión del periodo | | (78) | | 538 |
| Cambio en la tasa impositiva del ISR | | (172) | | (40) |
| Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios | | 12 | | 9 |
| Saldo final | Ps. | 27 | 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:

| | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
|--|------|---------|------|-------|------|-------|
| ISR e IMPAC causado | Ps. | 2,363 | Ps. | 1,045 | Ps. | 1,787 |
| Ganancia no recurrente por juicio fiscal | | (1,311) | | – | | – |
| ISR diferido | | (250) | | 498 | | 81 |
| PTU | | 261 | | 233 | | 144 |
| | Ps. | 1,063 | Ps. | 1,776 | Ps. | 2,012 |

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

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

| | 2004 | 2003 | 2002 |
|--|--------|--------|--------|
| Tasa de impuesto en México | 33.00% | 34.00% | 35.00% |
| Resultado por posición monetaria | (7.65) | (6.26) | (3.06) |
| Ajuste anual por inflación | 7.28 | 6.16 | 0.58 |
| Gastos no deducibles y otros | 2.33 | 3.18 | 0.95 |
| Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana | 0.25 | (0.83) | 1.91 |
| Cambios en las tasas impositivas | (2.65) | – | – |
| Amortización y deterioro del activo intangible | – | – | 3.44 |
| Tasa efectiva | 32.56% | 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:

| Año | Pérdidas Fiscales por Amortizar | Impuesto al Activo por Recuperar |
|------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| 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.

| | 2004 | 2003 | 2002 |
|--------------------------|-----------|-----------|-------|
| 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. Basada 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).

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:

| | Corto Plazo | | Largo Plazo | | Total |
|-----------|-------------|-----|-------------|-------|-----------|
| 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 |

Durante 2000, la Comisión Federal de Competencia en México (“la Comisión”) inició una investigación sobre las prácticas comerciales de los embotelladores de *Coca-Cola*. En febrero de 2002, la Comisión emitió una resolución final considerando que los embotelladores de *Coca-Cola* se involucraron en prácticas monopólicas respecto a los acuerdos de exclusivas con ciertos clientes y solicitó a *Coca-Cola* y a sus embotelladores abstenerse de realizar estos contratos. La Compañía, junto con otros embotelladores de *Coca-Cola*, apelaron esta decisión. La Compañía y sus asesores legales consideran que es probable que se obtenga una resolución favorable. La Administración no considera que sea necesario registrar una reserva por esta contingencia.

En septiembre de 2004, Embotelladora Tica, una subsidiaria en 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 iniciará 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, Refrescos Nacionales, S.A. (una embotelladora de Pepsi en Panamá), interpuso una demanda contra una subsidiaria de la Compañía en Panamá por aproximadamente \$98, alegando prácticas monopólicas relativas a los acuerdos de exclusividad con los clientes. El procedimiento fue suspendido temporalmente, pendiente la resolución entre las partes lo cual no ocurrió. El procedimiento iniciará en agosto de 2005. La Administración estima que el resultado final, no tendrá efectos adversos en la posición financiera ni en sus resultados. La Compañía ha registrado un pasivo por Ps. 5 por los honorarios legales y gastos.

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 y The Coca-Cola Company 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. La Compañía sólo ha reservado los honorarios legales que estima se incurrirán.

Una subsidiaria en Venezuela fue sujeta a demandas de los anteriores distribuidores reclamando el pago de sueldos e indemnizaciones cuando se dió por terminada la relación entre ellos y la subsidiaria venezolana 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 análisis de cada caso en particular, que estas demandas no tienen las suficientes bases legales. Se tiene registrada una reserva por \$2.2 para esta contingencia.

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 ha recibido propuestas para resolver la demanda, pero no ha llegado a ningún acuerdo. La Compañía ha reservado únicamente los honorarios legales que se incurrirán, por un monto de \$1.7.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

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 de 2004, la Compañía tiene los siguientes compromisos por arrendamiento, principalmente por equipo de cómputo y distribución y edificios para oficinas:

| | | |
|------------------|------------|------------|
| 2005 | Ps. | 200 |
| 2006 | | 191 |
| 2007 | | 175 |
| 2008 | | 144 |
| 2009 | | 189 |
| 2010 en adelante | | 56 |
| | <u>Ps.</u> | <u>955</u> |

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:

| Ingresos Totales | 2004 | | 2003 | | 2002 |
|-------------------------------|------------|---------------|------------|---------------|-------------------|
| México | Ps. | 26,658 | Ps. | 24,904 | Ps. 17,718 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | 3,459 | | 2,277 | - |
| Venezuela | | 4,776 | | 2,884 | - |
| Colombia | | 4,066 | | 2,773 | - |
| Brasil | | 5,137 | | 3,182 | - |
| Argentina | | 2,451 | | 2,101 | 1,868 |
| Ajustes de consolidación | | (48) | | - | - |
| | <u>Ps.</u> | <u>46,499</u> | <u>Ps.</u> | <u>38,121</u> | <u>Ps. 19,586</u> |
| | | | | | |
| Utilidad de Operación | 2004 | | 2003 | | 2002 |
| México | Ps. | 5,519 | Ps. | 5,775 | Ps. 4,835 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | 419 | | 217 | - |
| Venezuela | | 375 | | 264 | - |
| Colombia | | 433 | | 312 | - |
| Brasil | | 458 | | 169 | - |
| Argentina | | 383 | | 221 | 31 |
| Ajustes de consolidación | | 109 | | 141 | - |
| | <u>Ps.</u> | <u>7,696</u> | <u>Ps.</u> | <u>7,099</u> | <u>Ps. 4,866</u> |

| Depreciación ⁽²⁾ | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
|--------------------------------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|
| México | Ps. | 839 | Ps. | 763 | Ps. | 643 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | 160 | | 107 | | – |
| Venezuela | | 199 | | 121 | | – |
| Colombia | | 268 | | 169 | | – |
| Brasil | | 82 | | 49 | | – |
| Argentina | | 110 | | 128 | | 166 |
| | Ps. | 1,658 | Ps. | 1,337 | Ps. | 809 |
| Amortización | | 2004 | | 2003 | | 2002 |
| México | Ps. | 231 | Ps. | 441 | Ps. | 269 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | 44 | | 175 | | – |
| Venezuela | | (105) | | 33 | | – |
| Colombia | | 42 | | 132 | | – |
| Brasil | | 125 | | (100) | | – |
| Argentina | | 1 | | 85 | | 37 |
| | Ps. | 338 | Ps. | 766 | Ps. | 306 |
| Otros Virtuales⁽³⁾ | | 2004 | | 2003 | | 2002 |
| México | Ps. | 39 | Ps. | 29 | Ps. | 19 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | 11 | | 11 | | – |
| Venezuela | | – | | – | | – |
| Colombia | | 8 | | 6 | | – |
| Brasil | | 6 | | 1 | | – |
| Argentina | | – | | – | | – |
| | Ps. | 64 | Ps. | 47 | Ps. | 19 |
| Gasto Financiero | | 2004 | | 2003 | | 2002 |
| México | Ps. | 2,391 | Ps. | 1,570 | Ps. | 361 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | 18 | | 13 | | – |
| Venezuela | | 75 | | 12 | | – |
| Colombia | | 95 | | 55 | | – |
| Brasil | | 72 | | 18 | | – |
| Argentina | | 35 | | 33 | | 5 |
| Ajustes de consolidación | | (155) | | (76) | | – |
| | Ps. | 2,531 | Ps. | 1,625 | Ps. | 366 |
| Producto Financiero | | 2004 | | 2003 | | 2002 |
| México | Ps. | 181 | Ps. | 202 | Ps. | 270 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | 15 | | 9 | | – |
| Venezuela | | 14 | | 3 | | – |
| Colombia | | 108 | | 72 | | – |
| Brasil | | 96 | | 39 | | – |
| Argentina | | 10 | | 3 | | 7 |
| Ajustes de consolidación | | (158) | | (77) | | – |
| | Ps. | 266 | Ps. | 251 | Ps. | 277 |

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

(2) Incluye rotura de botellas retornables y cajas.

(3) Incluye el costo del año de obligaciones laborales (ver Nota 15).

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

| ISR e IMPAC | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
|---|------|-------|------|----------|------|----------|
| México | Ps. | 451 | Ps. | 1,103 | Ps. | 1,890 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | 84 | | 63 | | – |
| Venezuela | | (109) | | 39 | | – |
| Colombia | | 129 | | 214 | | – |
| Brasil | | 146 | | 37 | | – |
| Argentina | | 109 | | 71 | | (22) |
| Ajustes de consolidación | | (8) | | 16 | | – |
| | Ps. | 802 | Ps. | 1,543 | Ps. | 1,868 |
| Inversiones en Activo Fijo ⁽⁴⁾ | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
| México | Ps. | 1,102 | Ps. | 1,505 | Ps. | 1,397 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | 164 | | 152 | | – |
| Venezuela | | 240 | | 51 | | – |
| Colombia | | 120 | | 1 | | – |
| Brasil | | 250 | | 190 | | – |
| Argentina | | 53 | | 108 | | 84 |
| | Ps. | 1,929 | Ps. | 2,007 | Ps. | 1,481 |
| Activos a Largo Plazo | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
| México | | | Ps. | 49,125 | Ps. | 47,969 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | | | 4,916 | | 5,111 |
| Venezuela | | | | 3,544 | | 3,264 |
| Colombia | | | | 6,003 | | 5,765 |
| Brasil | | | | 4,693 | | 4,859 |
| Argentina | | | | 1,185 | | 1,272 |
| Ajustes de consolidación | | | | (11,450) | | (10,291) |
| | | | Ps. | 58,016 | Ps. | 57,949 |
| Total Activos | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
| México | | | Ps. | 54,390 | Ps. | 54,896 |
| Centro América ⁽¹⁾ | | | | 5,972 | | 5,913 |
| Venezuela | | | | 4,393 | | 4,093 |
| Colombia | | | | 8,136 | | 7,933 |
| 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.

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

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 derivados de inflación, 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 donde 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 actualicen 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 mayoritaria y el capital contable mayoritario 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 de 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).

| Conciliación del ISR Diferido | 2004 | | 2003 | |
|---|------|-------|------|------|
| 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:

| | 2004 | | 2003 | |
|--------------------------------------|------|-------|------|-------|
| 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 |

| Conciliación del Saldo de la PTU Diferida | 2004 | | 2003 | |
|---|------|------|------|------|
| PTU diferida bajo PCGA mexicanos | Ps. | – | Ps. | – |
| Ajustes para US GAAP: | | | | |
| Inventarios | | 100 | | 112 |
| Propiedades, planta y equipo, neto | | 454 | | 459 |
| Otros activos | | (8) | | 50 |
| Plan de pensiones y jubilaciones | | (31) | | (28) |
| Otras reservas | | (53) | | (76) |
| Total de ajustes | | 462 | | 517 |
| PTU diferida bajo US GAAP | Ps. | 462 | Ps. | 517 |

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

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

| | 2004 | | 2003 | |
|------------------------|------|------|------|-----|
| Saldo inicial | Ps. | 517 | Ps. | 443 |
| Provisión del año | | (54) | | 38 |
| Adquisición de Panamco | | – | | 38 |
| Ajustes por inflación | | (1) | | (2) |
| Saldo final | Ps. | 462 | 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:

| Costo Neto del Periodo | 2004 | | 2003 | | 2002 |
|---|------|------|------|------|--------|
| Costo laboral | Ps. | 36 | Ps. | 23 | Ps. 11 |
| Costo financiero | | 42 | | 24 | 7 |
| Rendimiento de los activos del plan | | (20) | | (8) | (3) |
| Amortización de servicios pasados y variaciones actuariales | | – | | (1) | (1) |
| Costo de pensiones neto bajo US GAAP | | 58 | | 38 | 14 |
| Costo de pensiones neto bajo PCGA mexicanos | | (54) | | (36) | (13) |
| Costo adicional que debe ser reconocido bajo US GAAP | Ps. | 4 | Ps. | 2 | Ps. 1 |

| Pasivo del Plan de Pensiones | 2004 | | 2003 | |
|---|------|-------|------|-------|
| Obligaciones por beneficios proyectados | Ps. | 801 | Ps. | 739 |
| Fideicomiso del plan de pensiones a valor de mercado | | (229) | | (216) |
| Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear | | 572 | | 523 |
| Obligaciones por servicios pasados por amortizar | | (14) | | (10) |
| Utilidad actuarial | | 25 | | 37 |
| Total pasivo bajo US GAAP | | 583 | | 550 |
| Total pasivo bajo PCGA mexicanos | | (588) | | (589) |
| Actualización de los estados financieros de años anteriores (Nota 25 a) | | – | | 34 |
| Pasivo adicional que deberá ser cancelado bajo US GAAP | Ps. | (5) | Ps. | (5) |

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:

| Estados de Situación Financiera Consolidados | 2004 | | 2003 | |
|---|------------|---------------|------------|---------------|
| ACTIVO | | | | |
| Activo Circulante: | | | | |
| Efectivo y valores de realización inmediata | Ps. | 3,603 | Ps. | 2,928 |
| Cuentas por cobrar | | 2,104 | | 1,908 |
| Inventarios | | 2,442 | | 2,147 |
| Impuestos por recuperar | | 723 | | 1,145 |
| Impuesto sobre la renta diferido | | 724 | | 1,285 |
| Pagos anticipados | | 126 | | 248 |
| Total Activo Circulante | | 9,722 | | 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 |
| TOTAL ACTIVO | Ps. | 67,925 | Ps. | 66,339 |
| PASIVO Y CAPITAL CONTABLE | | | | |
| Pasivo Circulante: | | | | |
| 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 |
| Total Pasivo Circulante | | 10,983 | | 10,261 |
| Pasivo a Largo Plazo: | | | | |
| Préstamos bancarios y documentos por pagar | | 21,743 | | 27,393 |
| Plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad | | 640 | | 605 |
| Impuesto sobre la renta diferido | | 1,618 | | 1,778 |
| Otros pasivos | | 2,964 | | 2,935 |
| Total Pasivo a Largo Plazo | | 26,965 | | 32,711 |
| Total Pasivo | | 37,948 | | 42,972 |
| Interés minoritario en subsidiarias consolidadas | | 709 | | 174 |
| Capital contable | | 29,268 | | 23,193 |
| TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE | Ps. | 67,925 | Ps. | 66,339 |

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

| Estados de Resultados Consolidados | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
|--|------|---------|------|----------|------|---------|
| Ventas netas | Ps. | 46,290 | Ps. | 37,090 | Ps. | 19,131 |
| Otros ingresos de operación | | 209 | | 255 | | 141 |
| Ingresos totales | | 46,499 | | 37,345 | | 19,272 |
| Costo de ventas | | 24,045 | | 18,927 | | 8,948 |
| Utilidad bruta | | 22,454 | | 18,418 | | 10,324 |
| Gastos de operación: | | | | | | |
| De administración | | 2,738 | | 2,035 | | 1,546 |
| De venta | | 12,302 | | 9,516 | | 4,101 |
| | | 15,040 | | 11,551 | | 5,647 |
| Utilidad de operación | | 7,414 | | 6,867 | | 4,677 |
| Costo integral de financiamiento: | | | | | | |
| Gastos financieros | | 2,531 | | 1,609 | | 371 |
| Productos financieros | | (266) | | (239) | | (276) |
| Fluctuación cambiaria, neta | | 38 | | 2,133 | | (216) |
| Utilidad por posición monetaria | | (1,540) | | (916) | | (422) |
| | | 763 | | 2,587 | | (543) |
| Otros gastos, neto | | 284 | | 219 | | 497 |
| Utilidad antes de impuesto sobre la renta | | 6,367 | | 4,061 | | 4,723 |
| Impuesto sobre la renta | | 586 | | 1,622 | | 1,962 |
| Utilidad antes de interés minoritario | | 5,781 | | 2,439 | | 2,761 |
| Interés minoritario en resultados de subsidiarias consolidadas | | 23 | | 21 | | – |
| Utilidad neta del año | | 5,758 | | 2,418 | | 2,761 |
| Otros conceptos de utilidad integral | | 853 | | 669 | | (978) |
| Utilidad integral | Ps. | 6,611 | Ps. | 3,087 | Ps. | 1,783 |
| Utilidad neta por acción (pesos mexicanos constantes) | Ps. | 3.12 | Ps. | 1.42 | Ps. | 1.94 |
| Estados de Flujos de Efectivo Consolidados⁽¹⁾ | | | | | | |
| | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
| Utilidad neta | Ps. | 5,723 | Ps. | 2,229 | Ps. | 2,524 |
| Interés minoritario | | 23 | | 20 | | – |
| Efecto de inflación | | (258) | | (53) | | (108) |
| Depreciación | | 1,142 | | 1,559 | | 482 |
| Rotura de botellas retornables y cajas | | 404 | | 259 | | 187 |
| Otros virtuales | | (748) | | 650 | | 602 |
| Impuesto sobre la renta diferido | | (466) | | 338 | | 134 |
| Capital de trabajo | | 1,012 | | (2,552) | | 30 |
| Intereses pagados | | (62) | | 169 | | 9 |
| Obligaciones laborales | | (64) | | (34) | | (32) |
| Flujo de efectivo generado por actividades de operación | | 6,706 | | 2,585 | | 3,828 |
| Inversiones en: | | | | | | |
| Propiedades, planta y equipo | | (1,310) | | (1,915) | | (1,114) |
| Adquisición de Panamco | | – | | (29,192) | | – |
| Otros activos | | (539) | | – | | – |
| Flujo de efectivo utilizado en actividades de inversión | | (1,849) | | (31,107) | | (1,114) |
| Préstamos bancarios | | (3,992) | | 15,890 | | (19) |
| Aportación de capital social | | 3 | | 9,585 | | – |
| Dividendos declarados y pagados | | (521) | | – | | (561) |
| Otras transacciones financieras | | 473 | | (974) | | (230) |
| Flujo de efectivo (utilizado) generado por actividades de financiamiento | | (4,037) | | 24,501 | | (810) |
| Incremento (decremento) en efectivo y valores de realización inmediata | | 820 | | (4,021) | | 1,904 |
| Efectivo recibido en la adquisición de Panamco | | – | | 633 | | – |
| Saldo inicial | | 2,783 | | 6,171 | | 4,267 |
| Saldo final | Ps. | 3,603 | Ps. | 2,783 | Ps. | 6,171 |

(1) Expresados en pesos mexicanos históricos.

| Información Suplementaria Sobre Flujos de Efectivo ⁽¹⁾ | 2004 | | 2003 | | 2002 | |
|---|------|-------|------|-------|------|-------|
| Intereses pagados | Ps. | 2,268 | Ps. | 1,125 | Ps. | 43 |
| Impuesto sobre la renta e impuesto al activo pagado | | 1,833 | | 1,589 | | 1,873 |

(1) Expresados en pesos mexicanos históricos.

| Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable | 2004 | | 2003 | |
|---|------|--------|------|--------|
| Capital contable al inicio del año | Ps. | 23,193 | Ps. | 9,777 |
| Aportación de capital social | | 3 | | 10,330 |
| Utilidad neta del año | | 5,758 | | 2,418 |
| Dividendos declarados y pagados | | (539) | | – |
| Utilidad integral: | | | | |
| Resultado acumulado por conversión | | 392 | | (218) |
| Resultado por tenencia de activos no monetarios | | 291 | | 957 |
| Otros | | 170 | | (71) |
| Capital contable al final del año | Ps. | 29,268 | 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 | | 392 | | (218) | | (739) |
| Resultado por tenencia de activos no monetarios | | (121) | | 212 | | 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) 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: (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. 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 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:

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. La Compañía aún no tiene cuantificado el efecto de la adopción futura del SFAS 123(R) sobre las bases futuras por devengar.

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. La Compañía anticipa que la adopción de este documento no tendrá un efecto material en su posición financiera o en los resultados de operación.

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 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.

GLOSARIO

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

Caja Unidad: Unidad de medida equivalente a 24 porciones.

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

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

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

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

Porción: Equivale a una botella de ocho onzas.

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

Volumen en Cajas Unidad: Número de cajas unidad que la Compañía vende a sus clientes. Se considera un excelente indicador de la fuerza de ventas en el mercado de bebidas.

COMITÉS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Comité de Finanzas y Planeación.

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

Comité de Auditoría.

El Comité de Auditoría es responsable de revisar la confiabilidad e integridad de la información financiera trimestral y anual, así como del desempeño de los auditores internos y externos. Este Comité trabaja en el desarrollo de un plan de auditoría interno y externo y revisa las recomendaciones de los auditores externos referentes al control interno. Adicionalmente, este Comité es responsable de revisar todas las transacciones relevantes inusuales, así como las transacciones con partes relacionadas. Alexis Rovzar de la Torre es el Presidente del Comité de Auditoría. El Comité se integra adicionalmente de: Charles H. McTier, José Manuel Canal Hernando (designado como experto financiero) y Francisco Zambrano Rodríguez, todos ellos consejeros independientes (de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores). El Secretario del Comité de Auditoría es José González Ornelas, actualmente Director de Auditoría Interna de FEMSA.

Comité de Evaluación y Compensación.

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

DIRECTORES Y CONSEJEROS

DIRECTORES

Carlos Salazar Lomelín
Presidente Ejecutivo
4 Años como Director

Ernesto Torres Arriaga
Vice-presidente
11 Años como Director

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

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

John Santa María Otazúa
Director de Operaciones – México
9 Años como Director

Hermilo Zuart Ruíz
Director de Operaciones – Latin Centro
2 Años como Director

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

Alejandro Duncan Ancira
Director de Tecnología
3 Años como Director

Eulalio Cerda Delgadillo
Director de Recursos Humanos
4 Años como Director

CONSEJEROS

Consejeros Nombrados por los Accionistas Serie A
Eugenio Garza Lagüera⁽¹⁾
Presidente Honorario Vitalicio, Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (“ITESM”), FEMSA y Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. (“Emprex”), Consejero Regional del Banco de México y Miembro del Comité Ejecutivo del Medio Ambiente para la Cultura y las Artes
11 Años como Consejero

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

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

Carlos Salazar Lomelín⁽²⁾
Director General KOF
4 Años como Consejero
Suplente: Ricardo González Sada

Ricardo Guajardo Touché⁽²⁾
Presidente del Consejo de Administración de Grupo Financiero BBVA Bancomer, S.A. de C.V.
11 Años como Consejero
Suplente: Max Michel Suberville

Alfredo Martínez Urdal^{(2) †}
Director Adjunto de FEMSA y Director General de FEMSA Cerveza
11 Años como Consejero
Suplente: Bárbara Garza Gonda

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

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

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

Daniel Servitje Montul⁽²⁾
Director General de Grupo Industrial Bimbo, S.A. de C.V.
7 Años como Consejero
Suplente: Guillermo Chávez Eckstein

Enrique Senior⁽³⁾
Banca de Inversión Allen & Company, Inc.
1 Año como Consejero
Suplente: Herbert Allen III

José Luis Cutrale⁽¹⁾
Director General Sucocítrico Cutrale Ltda.
1 Año como Consejero
Suplente: José Luis Cutrale Jr.

Consejeros Nombrados por los Accionistas Serie D
Gary Fayard⁽²⁾
Director de Finanzas y Administración de The Coca-Cola Company
2 Años como Consejero
Suplente: David Taggart

Irial Finan⁽²⁾
Presidente de Inversiones en Embotelladores de The Coca-Cola Company
1 Año como Consejero
Suplente: Mark Harden

Charles H. McTier⁽³⁾
Presidente de la Robert W. Woodruff Foundation, Inc.
7 Años como Consejero
Suplente: Dan Palumbo

Eva Garza Gonda de Fernández⁽¹⁾
Fundadora y Presidenta de Alternativas Pacíficas, A.C.
3 Años como Consejero
Suplente: Deval L. Patrick

Consejeros Nombrados por los Accionistas Serie L
Alexis Rovzar de la Torre⁽³⁾
Socio Ejecutivo de White & Case S.C.
11 Años como Consejero
Suplente: Arturo Estrada Treanor

José Manuel Canal Hernando⁽³⁾
Consultor Independiente
2 Años como Consejero
Suplente: Helmut Paul

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

SECRETARIO

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

COMISARIOS

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

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

Relación:
(1) Accionista
(2) Relacionado
(3) Independiente

INFORMACIÓN PARA ACCIONISTAS

INFORMACIÓN PARA ANALISTAS Y ACCIONISTAS

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

RELACIONES CON INVERSIONISTAS

Alfredo Fernández Espinosa

alfredo.fernandez@kof.com.mx

Julieta Naranjo Fernández

julieta.naranjo@kof.com.mx

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

Guillermo González Camarena No. 600

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

Teléfono: (5255) 5081-5121 / 5120 / 5148

Fax: (5255) 5292-3473

Página Web: www.coca-colafemsa.com

DIRECTOR LEGAL DE LA COMPAÑÍA

Carlos E. Aldrete Ancira

Guillermo González Camarena No. 600

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

Teléfono: (5255) 5081-5297

FIRMA DE CONTADORES PÚBLICOS

INDEPENDIENTES REGISTRADOS

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.

Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu

Paseo de la Reforma 505 piso 28

Col. Cuauhtémoc 06500, México, D.F.

México

Teléfono: (5255) 5080-6000

INFORMACIÓN DE ACCIONES

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

BANCO DEPOSITARIO

Bank of New York

101 Barclay Street 22 W

New York, New York 10286

U.S.A.

Teléfono: (212) 815-2206

KOF

Bolsa de Valores de Nueva York

Información trimestral por ADR

| Dólares americanos por ADR | | | 2004 |
|----------------------------|-------|-------|--------|
| Trimestre terminado en | Alto | Bajo | Cierre |
| Diciembre 31 | 23.83 | 19.93 | 23.76 |
| Septiembre 30 | 22.61 | 19.48 | 19.48 |
| Junio 30 | 24.57 | 20.41 | 22.19 |
| Marzo 31 | 25.03 | 21.03 | 24.09 |

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

KOF L

Bolsa Mexicana de Valores

Información trimestral por Acción

| Pesos mexicanos por acción | | | 2004 |
|----------------------------|-------|-------|--------|
| Trimestre terminado en | Alto | Bajo | Cierre |
| Diciembre 31 | 26.62 | 22.41 | 26.46 |
| Septiembre 30 | 25.93 | 22.28 | 22.35 |
| Junio 30 | 27.30 | 23.50 | 25.51 |
| Marzo 31 | 27.49 | 24.00 | 26.99 |

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



Guillermo González Camarena No. 600
Col. Centro de Ciudad Santa Fé
Delegación Alvaro Obregón, México D.F. 01210
Tél: (5255) 50-81-51-00 Fax: (5255) 52-92-34-73

www.coca-colafemsa.com