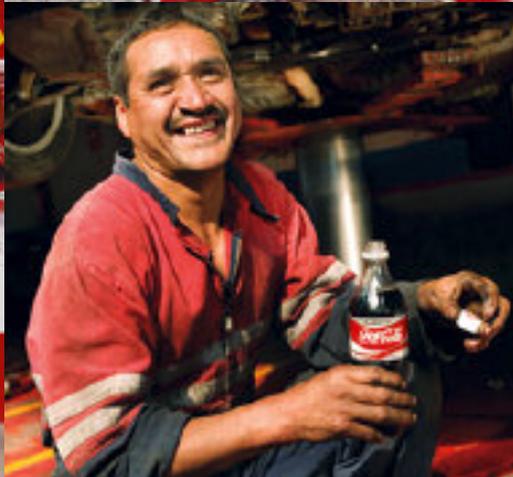




Multiplicando el poder...

COCA-COLA FEMSA REPORTE ANUAL 2005



...de nuestro portafolio

Contenido

Carta del Presidente del Consejo y del Presidente Ejecutivo	4
Un Portafolio de Opciones	8
Un Claro Proceso Operativo para la Rentabilidad	12
Nuestra Gente lo Hace Posible	16
Responsabilidad Social	20
Aspectos Operativos Relevantes	22
Carta del Director de Finanzas y Administración	24
Sección Financiera	28

Hoy somos uno de los embotelladores de Coca-Cola más rentables en el mundo. El secreto de nuestro éxito radica en la habilidad de nuestra gente para multiplicar el poder de nuestro portafolio de productos, ofreciéndole a nuestros consumidores la bebida deseada, en la presentación adecuada, en el lugar correcto, en el momento indicado — todo el tiempo.

Información financiera relevante

Millones de Pesos Mexicanos Constantes y U.S. dólares al 31 de Diciembre de 2005
(excepto la información de volumen de ventas y por acción)

	U.S. \$	2005 ⁽¹⁾	Ps.	2005	Ps.	2004	% Cambio
Volumen de Ventas (MCU)				1,889		1,812	4.3%
Ingresos Totales		4,724		50,198		47,786	5.0%
Utilidad Operativa		818		8,683		7,987	8.7%
Utilidad Neta Mayoritaria ⁽²⁾		432		4,586		5,580	-17.8%
Activos Totales		6,319		67,147		69,618	-3.5%
Deuda Largo Plazo		1,475		15,673		22,475	-30.3%
Capital Contable		3,268		34,728		31,155	11.5%
Inversión en Activo Fijo		194		2,064		1,850	11.6%
Valor de Libros de la Acción ⁽³⁾		17.65		18.80		16.87	11.5%
Utilidad por Acción ⁽⁴⁾		2.34		2.48		3.02	-17.8%

(1) Las cantidades en U.S. dólares fueron convertidas de pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio de compra al mediodía para pesos publicado por la Reserva Federal del Banco de Nueva York al 31 de diciembre de 2005, el cual fue de Ps. 10.6275 por \$1.00 U.S. dólar.

(2) Excluyendo los efectos de impuestos no recurrentes que incrementaron la utilidad neta en 2004 y disminuyeron la utilidad neta a principios de 2005, la utilidad neta mayoritaria hubiera incrementado 13.8%.

(3) Para efectos de este cálculo se consideran 1,847 millones de acciones ordinarias en circulación al 31 de diciembre de 2005 (184.7 millones de ADRs). La información en U.S. dólares es por ADR.

(4) Para efectos de este cálculo se considera un promedio ponderado de 1,846 millones de acciones ordinarias (184.6 millones de ADRs) para 2004. La información en U.S. dólares es por ADR.

Presencia de Coca-Cola Femsa





Superando el reto

Durante los últimos tres años, hemos enfrentado un sinnúmero de retos importantes—desde la integración de ocho nuevos territorios, a un entorno de mercado más complejo. Y hemos cumplido.

Este año obtuvimos sólidos resultados, a pesar de los altos precios de materias primas a lo largo de la mayoría de nuestras operaciones. Nuestra gente fue capaz de transformar nuestro portafolio de productos y empaques, así como nuestros procesos de negocio, aprovechando un entorno macroeconómico positivo en la mayoría de nuestros mercados. Como resultado, nuestro volumen de ventas total aumentó a cerca de 1,900 millones de cajas unidad, 4.3 por ciento por arriba del año anterior, incluyendo un 3.6 por ciento de crecimiento en nuestro volumen de ventas consolidado de refrescos. Nuestros ingresos consolidados fueron de Ps. 50,198 millones, un crecimiento de 5.0 por ciento. Nuestra utilidad de operación consolidada incrementó a Ps. 8,683 millones, un crecimiento de 8.7 por ciento. Y nuestra utilidad neta mayoritaria disminuyó 17.8 por ciento a Ps. 4,586 millones, debido a una devolución de impuestos no recurrente en el 2004 y a un pago de impuestos no recurrente en el 2005, resultando en una utilidad por acción de Ps. 2.48. Excluyendo los eventos no recurrentes mencionados arriba, nuestra utilidad neta hubiera crecido 13.8%, resultando en una utilidad por acción de Ps. 2.54.

Adicionalmente, hemos logrado reducir exitosamente nuestra deuda aproximadamente en U.S. \$ 1,000 millones durante los últimos tres años—una reducción promedio mensual de U.S. \$ 30 millones—reflejando nuestra fuerte generación de efectivo.

Un Portafolio de Opciones

Hemos desarrollado un portafolio de productos y empaques diversificado, que no solo contempla las dinámicas locales del mercado, sino también estimula la demanda del consumidor.

En México, para enfrentar exitosamente un entorno en la industria de refrescos más competitivo, durante los últimos tres años hemos implementado un portafolio estratégico con tres frentes. Primero, hemos construido un portafolio de empaques más amplio y segmentado para fomentar el crecimiento de la marca *Coca-Cola*, la cual representó la mayoría de nuestro volumen incremental de refrescos en México este año. Segundo, hemos aprovechado el poder de marca de los principales refrescos de sabores, lanzando extensiones de línea regionales, como *Mundet* y *Fanta* en sabores tradicionales mexicanos para participar en el crecimiento y la rentabilidad de la industria de refrescos de sabores local. Tercero, hemos fortalecido nuestra posición en el segmento de refrescos premium—introduciendo una variedad de marcas bajas en calorías bajo la estrategia comercial de *Spacio Leve*—y nos hemos preparado para capturar el crecimiento potencial más rentable, del consumo en presentaciones personales, dada la estabilidad esperada para el 2006 en el entorno macroeconómico. Adicionalmente, introdujimos una nueva línea de productos no-carbonatados para capturar el incremento potencial de esta dinámica categoría de bebidas.

En Centroamérica, nuestro portafolio de productos más amplio y segmentado nos ha permitido fortalecer nuestra posición de mercado y enfrentar, un entorno competitivo más complejo—particularmente en Costa Rica y Nicaragua. El crecimiento de nuestras bebidas no carbonatadas, incluyendo las marcas de agua natural y *PowerAde*, han convertido esta categoría en una parte más importante de nuestra mezcla de productos en la región.

Un Claro Proceso Operativo para la Rentabilidad

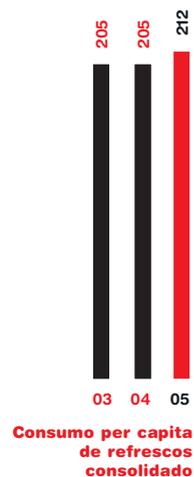
Nuestra estrategia de multisegmentación—un nivel más avanzado de *revenue management*— coloca los cimientos para nuestro crecimiento rentable y sostenible a lo largo de nuestros territorios. Implementando el modelo apropiado, nuestra gente está transformando Brasil en uno de los lugares más brillantes de nuestro portafolio geográfico. Nuestra mejor segmentación y ejecución en el punto de venta, nuestra expansión del canal de distribución tradicional, los pequeños detallistas, nuestra habilidad para reducir la invasión de territorios y nuestra creciente base de retornables en presentaciones familiares, están permitiendo que nuestra operación en Brasil logre crecimiento de doble dígito tanto en ingresos como en utilidad y alcance niveles de rentabilidad record.

Al igual, nuestra clara estrategia de tres años nos ha permitido transformar el desempeño de nuestra operación en Colombia. Durante el primer año, nos enfocamos en reducir y consolidar nuestro sistema operativo, prestando particular atención a la relación con nuestros empleados. Durante el segundo año, nos concentramos en implementar las herramientas correctas para revitalizar la marca *Coca-Cola*. Y durante este año, con el lanzamiento a nivel nacional de *Crush Multisabores*, hemos fortalecido nuestra posición competitiva y fomentado la demanda en el segmento de refrescos de sabores. Al mismo tiempo, hemos mantenido el crecimiento de la marca *Coca-Cola* conectándola con una creciente base de consumidores jóvenes. Como resultado, hemos incrementado nuestro volumen de ventas en Colombia en 7.5 por ciento año contra año.

Adicionalmente, nuestro detallado modelo de multisegmentación nos está permitiendo lograr incremento en ingresos y utilidad en Argentina y México. En Argentina, no solo estamos incrementando el consumo de las marcas de refrescos premium y de las marcas principales en presentaciones retornables, sino también estamos mejorando nuestra utilidad de operación a pesar del difícil entorno de costos. Y en México, nuestra estrategia de multisegmentación más sofisticada representa un gran paso en la capacidad de realizar una mejor administración de la estrategia de manejo de ingresos y rentabilidad. Con la implementación de este modelo más dinámico, somos capaces de definir y manejar múltiples grupos de precios y empaques—los cuales utilizaremos para elevar la popularidad y rentabilidad de nuestras bebidas en el mercado.

Nuestra Gente lo Hace Posible

Estamos muy orgullosos de nuestra gente, siendo ellos finalmente los responsables de nuestro éxito. Por lo que continuamos preparando, capacitando y



dándoles poder de toma de decisiones para cumplir con los retos dentro de un entorno de industria y de mercado en constante cambio.

La mejor manera de ejemplificar la pasión, dedicación y trabajo en equipo de nuestra gente es su capacidad para superar condiciones adversas de mercado. En Venezuela, la devaluación del Bolívar, elevados precios de materias primas e incrementos de salarios en la industria, presionaron en forma significativa nuestro desempeño. Sin embargo, nuestra gente—liderada por un equipo directivo más fuerte—convirtieron un año de dificultad en un año de transición para Venezuela, registrando incremento en ingresos y utilidad bruta de 5.6% y 1.7%, respectivamente.

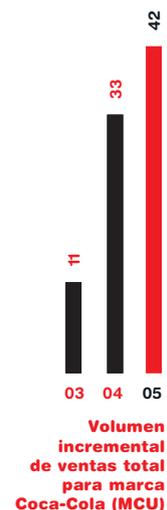
Durante los últimos tres años, nuestra gente también ha superado obstáculos considerables—incluyendo desaceleración en el consumo de las bebidas marca *Coca-Cola* y una pobre ejecución en el mercado—para transformar nuestras operaciones en Colombia y Brasil. Gracias a nuestros esfuerzos, nuestra utilidad de operación en Colombia y Brasil ha incrementado en 17 por ciento y 72 por ciento, respectivamente, año contra año.

A inicios de febrero de 2006, acordamos asumir nuevamente la responsabilidad de venta y distribución de KAISER, la cervecera de Brasil recientemente adquirida por FEMSA, en nuestros territorios en Brasil. Utilizaremos nuestra capacidad de ejecución y habilidades con los clientes, desarrolladas exitosamente en los últimos tres años, para operar de forma prudente y compitiendo racionalmente en la industria de cerveza en Brasil.

Hoy más que nunca, nuestra diversificación geográfica y nuestra incursión en otras categorías de bebidas, nos están proporcionando diversas y amplias oportunidades de creación de valor. Adicionalmente, los diferentes ciclos de industria y estacionalidades, entre México, Centro y Sudamérica, nos están ayudando a generar flujos de caja más sólidos y balanceados.

Durante los últimos tres años, Coca-Cola FEMSA se ha convertido en una multinacional más experimentada, con un nivel de conocimiento local que muchos competidores quisieran desarrollar en la industria de bebidas a lo largo de Latinoamérica. Estas ventajas competitivas deben ayudarnos a continuar explorando oportunidades de adquisición atractivas e incrementando nuestra rentabilidad.

En resumen, quisiéramos expresar nuestro fuerte aprecio por la continua y absoluta confianza que depositan en nosotros. Multiplicando el poder de nuestro portafolio de productos, esperamos continuar extendiendo el historial del éxito de nuestro desempeño para ustedes.



José Antonio Fernández Carbajal

Presidente del Consejo

Carlos Salazar Lomelín

Presidente Ejecutivo

Un Portafolio de Opciones



Vendemos uno de cada 11 productos Coca-Cola a nivel mundial. Nuestro refrescante portafolio de marcas incluye Coca-Cola, Coca-Cola Light, Chinotto, Crush Multisabores, Ciel, Ciel Aquarius, Crystal, Dasani, Fanta, Fanta Multisabores, Fresca, Frescolita, Grapette, Hi-C, Hit, Kist, Kuat, Lift, Manantial, Minute Maid, Mundet, Nestea, Nevada, PowerAde, Quatro, Sprite, Sprite Zero y Taí. Una opción para cada uno.



Aprovechando nuestra experiencia en las dinámicas de los mercados locales

Nuestra meta es proporcionar a la gente lo que desea tomar en cualquier ocasión. Por lo que utilizamos nuestro conocimiento de las dinámicas locales del mercado para diseñar una mezcla de productos y presentaciones que satisface la sed de los consumidores—en cualquier momento de sus vidas.

En México, nuestro balanceado portafolio de más de 340 SKU's impulsó el crecimiento de nuestro volumen en forma rentable, a pesar de un complejo entorno de industria. Soportado por nuestra oferta segmentada de más de 13 diferentes presentaciones en múltiples precios para marca *Coca-Cola*—nuestro volumen de ventas de marca *Coca-Cola* creció a 619 millones de cajas unidad en el 2005. También lanzamos un agresivo proyecto de 20 nuevas bebidas carbonatadas y no-carbonatadas en nuestras operaciones en México. Dentro del innovador surtido de bebidas carbonatadas, introdujimos *Fanta Free*, *Fresca One*, *Manzana Lift Ligera*, *Nestea Light*, y *Sprite Zero* bajo el concepto de Spacio Leve. Profundizamos el lanzamiento de un portafolio de productos no-carbonatados más extenso, incluyendo *Ciel Aquarius*, una marca de agua saborizada cero calorías y Minute Maid nuestra primera incursión en el mercado de jugos en México.

En Centroamérica, para enfrentar la entrada de marcas de precio bajo, complementamos nuestro portafolio con nuevos productos y presentaciones de protección de valor, como *Frescolita*, un refresco de sabores, y una presentación de 2.5-litros de *Coca-Cola*. Adicionalmente, nuestras bebidas no carbonatadas, como las marcas de agua natural y *PowerAde*, una bebida isotónica, se han convertido en una parte más importante de nuestra mezcla de ventas regionales.



En Colombia, el panorama para nuestro portafolio de refrescos de sabores ha mejorado considerablemente, con el lanzamiento a nivel nacional de *Crush Multisabores*. Desde principios de 2005, hemos lanzado *Crush* en varios sabores y presentaciones, incluyendo presentaciones no retornables de 600-mililitros y 1.25-litros, y la presentación de 12 onzas retornable. Este lanzamiento nos ha permitido aprovechar el haber rediseñado la forma en la que vamos al mercado, mejorar nuestra posición competitiva y revigorizar la demanda en un vibrante segmento de bebidas—*Crush* por si solo representó la mayoría del volumen incremental de nuestra operación en Colombia en el 2005. Con una marca de refrescos de sabores nacional, estamos bien posicionados para apalancar nuestras otras marcas de sabores regionales bajo una estrategia de segmentación coordinada.



Resultados multisabores

Un Claro Proceso Operativo para la Rentabilidad



Ofrecemos más de 64 marcas de bebidas a través de una red de más 1.5 millones de puntos de venta, a más de 181 millones de consumidores a lo largo de nueve países en Latinoamérica. No es pequeña la hazaña...



Ejecutando una estrategia de multisegmentación

No existen consumidores, clientes o competidores promedio. Por lo que entendemos sus diferencias y capturamos el valor de sus características en común. En México, recientemente lanzamos una estrategia de multisegmentación más sofisticada. Su diseño está basado en distintos grupos de mercado—categorizados por intensidad competitiva y nivel socio-económico—en lugar de únicamente el tipo de canal de distribución. Con este modelo, esperamos lograr mayor crecimiento de mercado y de rentabilidad, a pesar del entorno competitivo del país.

La piedra angular de nuestra estrategia de multisegmentación es nuestro sistema de inteligencia de mercado. A través de nuestro sistema de Correcta Ejecución Diaria (“RED”—Right Execution Daily), recopilamos y analizamos la información requerida para adaptar nuestras estrategias de producto, empaque y distribución, para que cumplan con las diferentes necesidades de nuestros consumidores. Proporcionando la información necesaria para atacar los segmentos específicos de clientes y canales, este sistema es clave para nuestro éxito en nuestros principales mercados.

Nuestro sistema RED, nos permitió aprovechar las positivas dinámicas de mercado en Argentina, impulsando el consumo de marca *Coca-Cola* y de las marcas refrescos de sabores premium, al mismo tiempo que reducimos la contribución al total, de nuestras marcas de protección de valor, las cuales son menos rentables. Además, nos permitió incrementar el volumen de ventas de nuestras presentaciones retornables a más de 26% de nuestra mezcla de empaques en el 2005. Las presentaciones retornables desarrollan lealtad de marca, ya que la decisión de compra se toma antes de visitar el punto de venta.

Además, adaptamos la forma en la que vamos al mercado en nuestros diferentes territorios. En México, estamos reestructurando nuestra fuerza de ventas para enfocarnos y reconfigurando nuestro sistema de distribución, para apalancarnos en nuestro volumen y mejorar nuestra eficiencia de costos por región geográfica.



Nuestra estrategia de multisegmentación nos está permitiendo incrementar el consumo per capita de nuestros refrescos a lo largo de nuestros territorios—situándonos en una ruta de crecimiento de valor sostenible. Durante los últimos tres años, nuestro volumen de refrescos consolidado ha crecido 7.5 por ciento a 1,601 millones de cajas unidad. Hemos traducido de forma importante ese crecimiento en mayor utilidad. Por ejemplo, la transformación de nuestro modelo de negocios en Colombia nos ha permitido tener incrementos año contra año en ingresos y utilidad de operación de 9.4 por ciento y 16.4 por ciento, respectivamente. De forma similar, nuestra mejor segmentación de empaques en México nos ha permitido capturar volúmenes de venta más rentables, incrementando nuestra utilidad de operación 5.4 por ciento año contra año.



Trazando un cambio favorable

Nuestra Gente lo Hace Posible



Durante los últimos tres años, nuestra gente ha encabezado una evolución corporativa—transformando a KOF de un líder en México, con volumen de ventas de 628 millones de cajas unidad, en el segundo embotellador más grande de Coca-Cola en el mundo, con un volumen de 1,889 millones de cajas unidad.



Fomentando el trabajo en equipo, compartiendo conocimientos y nuevas ideas

Nuestra gente es finalmente responsable de nuestra habilidad de estimular y satisfacer la sed de nuestros consumidores. Para compartir nuestros conocimientos y replicar nuestras mejores prácticas, dedicamos más de 350,000 horas al año a nuestros programas de capacitación y a compartir experiencias. A través de nuestro programa de células de entrenamiento, intercambiamos a nuestra mejor gente de nuestras diferentes operaciones, permitiéndoles aprender haciendo las cosas. Por ejemplo, cuando ingresamos en el mercado de Brasil, nuestra eficiencia de preventa era de 50%, o cerca de cinco en cada 10 visitas de venta; hoy nuestro indicador de eficiencia de preventa es de casi 90%, o cerca de nueve de cada 10 visitas. Adicionalmente, hemos incrementado el número de visitas a los clientes en Brasil, a 50 al día de 30 visitas que hacíamos hace dos años.

Es extraordinario, el valor que se puede crear cuando permites a la gente compartir sus ideas. Año tras año, gente de distintas áreas funcionales se reúne para identificar maneras ó formas de mejorar nuestra productividad, incrementar nuestra eficiencia y construir valor para nuestros accionistas. Entre las recientes iniciativas de creación de valor diseñadas por nuestra gente está la de incrementar el periodo de duración de ciertos productos, y nuestro día de la familia en Sao Paulo, Brasil—en el cual el alcalde de la ciudad y miembros de la comunidad se reunieron para celebrar el valor de la familia.



La pasión, dedicación y trabajo en equipo de nuestra gente son ejemplificados en su continua capacidad de superar condiciones difíciles de mercado. En Venezuela, lograron producir crecimiento de ventas y utilidad bruta en un año marcado por la devaluación del Bolívar, costos elevados de materias primas e incrementos de salarios en la industria. Por otra parte, transformaron por completo nuestra operación en Brasil, utilizando la inteligencia compartida para implementar la estrategia de administración de ingresos, tomar control del proceso de preventa y desarrollar relaciones directas con una creciente base de clientes, mejorando dramáticamente nuestra posición competitiva. Como consecuencia, nuestra utilidad de operación en Brasil fue cercana a U.S. \$ 85 millones, 72.2% por encima del año anterior.

Una historia de transformación



Margen de utilidad de operación de nuestras operaciones en Brasil

Responsabilidad social

Avanzando Hacia el Crecimiento Sostenible

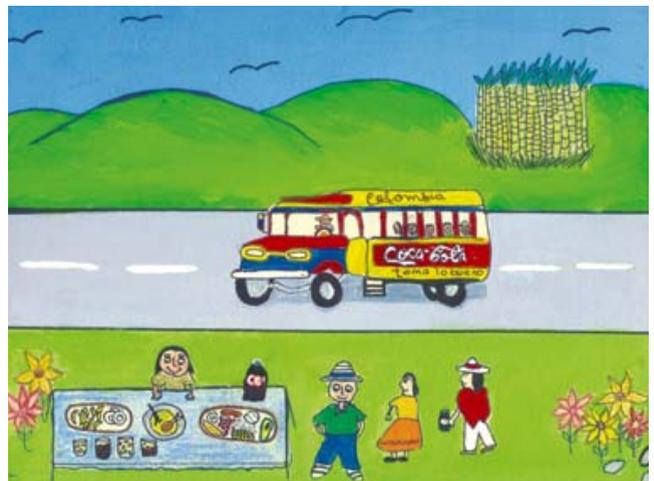
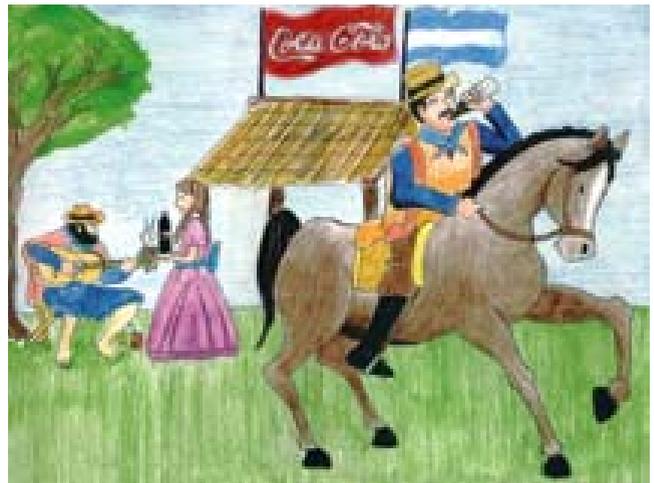
Como miembros del sistema de embotelladoras de Coca-Cola, estamos comprometidos con el desarrollo sostenible de nuestro negocio, nuestros empleados y nuestras comunidades. Para este fin, nos esforzamos continuamente en conservar, recuperar y reutilizar nuestros recursos naturales de forma más extensa.

En sociedad con The Coca-Cola Company y ALPLA, un productor de botellas de PET, hemos empezado operaciones, de una de las plantas de reciclaje de PET más grandes del mundo. La planta, ubicada en Toluca, México, recolectó y recicló lo equivalente a aproximadamente 40.7 millones de botellas de PET en el 2005. En Costa Rica, también tenemos un programa de reciclaje—llamado Misión Planeta—para recolectar y reciclar las botellas de PET no-retornable. Nuestra meta hacia adelante es replicar o adaptar este programa en algunos de los otros mercados en los que operamos.

El agua, al ser un recurso compartido, debe ser utilizada con responsabilidad. Este no es sólo el ingrediente principal en todas nuestras bebidas, sino que también es un producto importante dentro de su categoría. Por tal motivo, usamos este indispensable recurso natural de manera eficiente. En el 2005 nuestros esfuerzos, nos permitieron ahorrar, más de 1.3 millones de metros cúbicos de agua en nuestros territorios—o lo equivalente al consumo promedio anual de más de 16,600 hogares.



Trabajando en conjunto con organizaciones e instituciones locales, apoyamos o participamos en varias iniciativas diseñadas para mejorar la calidad de vida y aumentar las oportunidades individuales de las comunidades donde operamos. Por ejemplo, a través del programa de “Banco de Alimentos”, recolectamos y distribuimos donaciones ya sean monetarias o en especie, entre las comunidades más necesitadas. A través de la iniciativa “El valor de la palabra” en Colombia, proporcionamos apoyo económico a programas enfocados a mejorar las habilidades de lectura de los niños. Y por medio de la Fundación Coca-Cola en México, las donaciones de nuestros colaboradores, favorecen diferentes programas que benefician a nuestros vecinos menos privilegiados.

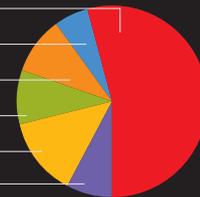


Obras de arte invaluable: ganadores del Concurso Anual de Pintura que se lleva a cabo entre los hijos de nuestros colaboradores.

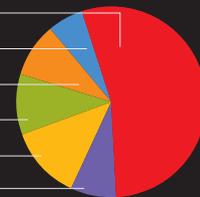
Coca-Cola Femsa 2005 aspectos operativos relevantes

Operaciones	Población (Millones)	Consumo Percapita de Refrescos	Detallistas (Miles)	Plantas	Centros de Distribución
México	50.3	389	585.2	12	106
Centroamérica	18.8	131	134.3	4	35
Colombia	44.8	85	368.7	6	37
Venezuela	26.6	135	228.9	4	33
Brasil	29.8	187	115.6	3	12
Argentina	11.1	316	79.6	1	5
Total	181.4	212	1,512.3	30	228

2005 Volumen Total	(MCU)	Como %
México	1,025	54.3
Centroamérica	109	5.8
Colombia	180	9.5
Venezuela	173	9.2
Brasil	252	13.3
Argentina	150	7.9
Total	1,889	

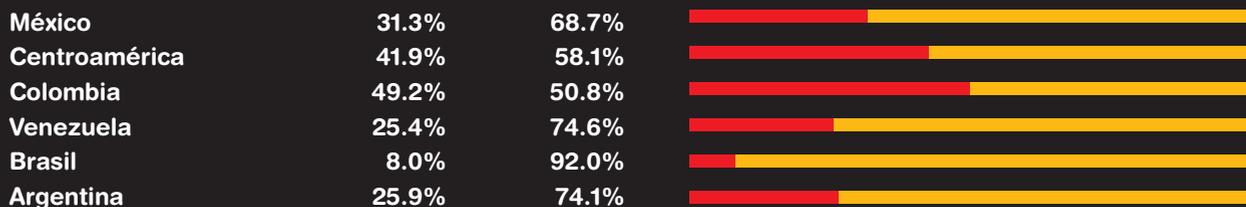


2004 Volumen Total	(MCU)	Como %
México	990	54.6
Centroamérica	110	6.1
Colombia	167	9.2
Venezuela	173	9.6
Brasil	228	12.6
Argentina	144	7.9
Total	1,812	



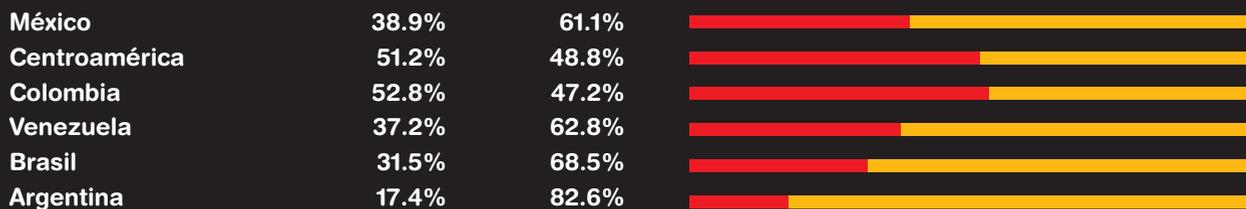
Mezcla de Productos por Empaque⁽¹⁾

■ Retornable ■ No-Retornable⁽²⁾



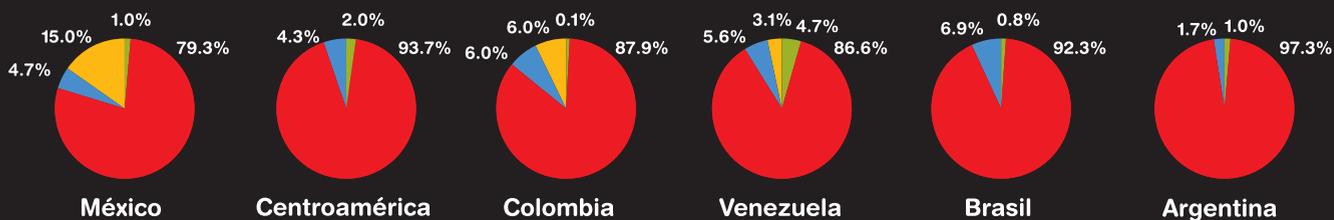
Mezcla de Productos por Tamaño⁽¹⁾

■ Personal⁽²⁾ ■ Familiar⁽³⁾



Mezcla de Productos por Categoría

■ Refrescos ■ Agua⁽⁴⁾ ■ Agua en Garrafón ■ Otros



(1) Excluye volumen de ventas de agua en presentaciones mayores o iguales a 3.5 Lt.

(2) Incluye volumen de ventas de fountain.

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

(4) Incluye volumen de ventas de agua en presentaciones menores a 3.5 Lt.



Considerables oportunidades en el futuro

Estimados Accionistas:

Logramos otro año de crecimiento sólido. Nuestro desempeño mostró nuevamente las ventajas de nuestro balanceado y diversificado portafolio de activos. Más del 90 por ciento de nuestras operaciones generaron crecimiento de ingresos en el 2005—nuestras operaciones en México y Brasil, representaron más del 75 por ciento de nuestro volumen incremental y 80 por ciento de nuestra utilidad de operación durante el año. En el 2005, mostramos el siguiente desempeño:

- El volumen de ventas consolidado aumentó 4.3 por ciento a 1,889 millones de cajas unidad.
- Los ingresos totales crecieron 5.0 por ciento a Ps. 50,198 millones.
- La utilidad de operación consolidada incrementó 8.7 por ciento a Ps. 8,683 millones y el margen de operación mejoró en 60 puntos base a 17.3 por ciento.
- La utilidad neta consolidada disminuyó 17.8 por ciento a Ps. 4,586 millones, debido a una devolución de impuestos no recurrente en el 2004 y a un pago de impuestos no recurrente en el 2005, resultando en una utilidad por acción de Ps. 2.48 (U.S. \$ 2.34 por ADR). Excluyendo estos efectos la utilidad neta mayoritaria hubiera crecido 13.8%.
- La deuda neta total al cierre de año fue aproximadamente U.S. \$ 1,707 millones.

Durante este año, redujimos nuestra deuda en aproximadamente U.S. \$ 257 millones. Desde la adquisición de Panamco en mayo de 2003, hemos disminuido exitosamente nuestra deuda en cerca de U.S. \$ 1,000 millones. Al cierre de 2005, nuestro saldo en caja era de aproximadamente U.S. \$ 184 millones de dólares.

Nuestra fortaleza financiera se refleja en nuestra calificación crediticia de grado de inversión. En 2005, debido a nuestro liderazgo a lo largo de Latinoamérica en el mercado de bebidas, a nuestra fuerte capacidad de generación de efectivo y nuestro excepcional historial de reducción de deuda, Moody's Investors Service mejoró nuestra calificación sobre deuda en moneda extranjera a A3 de Baa2 y Fitch Ratings mejoró nuestras calificaciones, tanto para la deuda en moneda local como extranjera, de BBB+ a A-.

Continuamos teniendo una sana posición financiera y una buena estructura de capital. Más del 65 por ciento de nuestra deuda total esta denominada en moneda local, pesos mexicanos en su mayoría, y cerca del 95 por ciento de nuestra deuda total tiene tasa de interés fija.

Hoy en día, no enfrentamos riesgos de refinanciamiento o de exposición a monedas extranjeras, y estamos protegidos del actual entorno de incrementos en las tasas de interés. También estamos trabajando para cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables, incluyendo las establecidas por "U.S. Sarbanes Oxley Act.", para finales de 2006.

Nuestra estrategia de multisegmentación, nos ha permitido incrementar el consumo per capita de nuestros productos en la mayoría de nuestros territorios en forma sostenible. Y hemos demostrado nuestra capacidad para desarrollar exitosamente un sofisticado portafolio de productos y empaques.

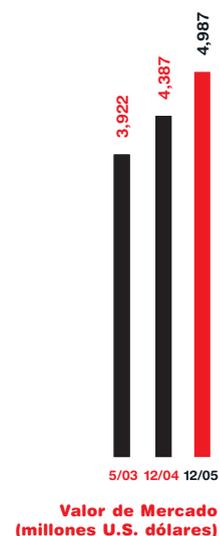
Las estrategias de mercadotecnia que hemos desarrollado en México durante los últimos tres años, generaron un crecimiento rentable y sostenible durante el 2005. Nuestro volumen de ventas de refrescos aumentó 2.5 por ciento en el año, la marca *Coca-Cola* y sus extensiones de línea representaron más del 90 por ciento de este crecimiento. En el segmento de refrescos de sabores, reforzamos nuestro portafolio de productos con la fuerte reintroducción de *Mundet* y *Fanta Multisabores*—marcas regionales que actualmente representan una parte relativamente pequeña de nuestro portafolio. Y en el segmento de colas, más del 60 por ciento del crecimiento provino de nuestras presentaciones personales más rentables.

En Centroamérica, nuestro 7 por ciento de crecimiento de volumen de ventas de agua embotellada y bebidas no carbonatadas, compensó parcialmente la disminución en el volumen de ventas de refrescos de 2.1 por ciento en nuestras operaciones. Para fortalecer nuestra posición en un entorno de mercado más competitivo y proporcionar alternativas más accesibles a nuestros consumidores, complementamos nuestro portafolio de refrescos existente con nuevas presentaciones y productos de protección de valor.

Una mejor ejecución—junto con nuestras iniciativas de reducción de costos y el programa de servicios compartidos—nos han permitido mantener nuestra rentabilidad en Centroamérica, a pesar de un entorno competitivo más difícil. El programa de servicios compartidos, el cual hemos implementado durante los últimos dos años, nos ha ayudado a reducir nuestra estructura de costos a nivel regional y centralizar funciones como contabilidad, administración y recursos humanos.

En Colombia, registramos un fuerte crecimiento de volumen de 7.5 por ciento este año, incluyendo 9.3 por ciento de crecimiento de nuestro portafolio de refrescos. Las estrategias que hemos implementado durante los últimos tres años para capturar nuevos consumidores, junto con la mejora económica del país, impulsaron nuestro notable incremento en ingresos en el 2005. El crecimiento de volumen en presentaciones de plástico no-retornable, compensó por completo el incremento en costos de materias primas y empaque, permitiéndonos lograr un incremento de 16.3 por ciento en la utilidad de operación año contra año.

Este fue un año de transición para nuestra operación en Venezuela. El incremento en ingresos de nuestro equipo—impulsado por la marca *Coca-Cola*—no pudo compensar mayores costos de materias primas, incrementos de sueldos en la industria y la devaluación del Bolívar de Venezuela. Debido a esto, en 2005 asignamos a uno de nuestros operadores más experimentados para encabezar nuestras operaciones en Venezuela. Con un equipo directivo más fuerte, una estructura organizacional más flexible, y un portafolio de productos más enfocado, consideramos que estamos mejor posicionados para capturar la oportunidades de crecimiento en Venezuela.



En Argentina, el crecimiento de volumen fue generado por las marcas principales y premium, resultando en incrementos de 7.0 por ciento y 3.4 por ciento en ingresos totales y utilidad de operación este año. Ciertamente nuestro fuerte crecimiento de volumen en el segmento de refrescos premium compensó por completo el 8.7 por ciento de disminución en el volumen de ventas de las marcas de protección de valor. Además, nuestros volúmenes de bebidas no-carbonatadas—incluyendo los productos de agua saborizada lanzados recientemente y los jugos de la marca *Cepita*—continuaron creciendo, aportando más del 10 por ciento del volumen incremental de nuestra operación en el 2005.

Nuestras operaciones en Brasil continuaron con un fuerte desempeño este año, con crecimientos importantes en ingresos y en utilidad de operación, de 12 por ciento y 72 por ciento, respectivamente, en el 2005. En el año, nuestras operaciones en Brasil generaron cerca del 50 por ciento de la rentabilidad incremental de nuestra compañía, y jugaron un rol importante en los resultados totales, representando más de 10 por ciento de nuestra utilidad de operación consolidada.

Viendo hacia el futuro, continuaremos evaluando y perfeccionando la forma en que operamos en el mercado. Tenemos como propósito adaptar nuestras estrategias de producto, empaque y precio, para así poder capturar el mayor valor posible de cada una de nuestras operaciones. Al mismo tiempo, continuaremos evaluando alternativas de adquisición prudentes y rentables en la industria de bebidas en Latinoamérica.

Gracias por su continuo apoyo. Vemos considerables oportunidades para proporcionarles un atractivo retorno sobre su inversión, ahora y en el futuro



Héctor Treviño Gutiérrez

Director de Finanzas y Administración

Sección financiera

Contenido

Resumen de Siete Años 29

Análisis y Discusión de Resultados 30

Gobierno Corporativo 35

Declaración Sobre el Medio Ambiente 36

Responsabilidad de la Gerencia Sobre el Control Interno 37

Informe de los Comisarios 38

Reporte del Auditor Externo 39

Estados Consolidados de Situación Financiera 40

Estados Consolidados de Resultados 42

Estados Consolidados de Cambios en la Situación Financiera 43

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas de Capital Contable 44

Notas a los Estados Financieros Consolidados 46

Glosario 82

Comités del Consejo de Administración 82

Directores y Consejeros 83

Información para Accionistas 84

Resumen de Siete Años

Millones de Pesos Mexicanos Constantes (Ps.) al 31 de 2005, excepto utilidad por Acción

	2005	2004	2003 ⁽¹⁾	2002	2001	2000	1999
ESTADO DE RESULTADOS							
Ingresos totales	50,198	47,786	39,062	20,303	19,331	18,550	16,596
Costo de ventas	25,486	24,351	19,614	9,445	8,982	9,032	8,644
Utilidad bruta	24,712	23,435	19,448	10,858	10,349	9,518	7,952
Gastos de operación ⁽¹⁾	16,029	15,448	12,109	5,789	5,825	5,886	5,250
Amortización de crédito mercantil	-	-	-	44	118	126	137
Utilidad de la operación	8,683	7,987	7,339	5,025	4,406	3,506	2,565
Costo integral de financiamiento	1,136	833	2,676	(616)	135	669	389
Otros (productos) gastos, neto	281	408	281	671	99	119	80
Impuestos	2,562	1,142	1,843	2,078	1,642	1,168	934
Utilidad neta consolidada	4,704	5,604	2,539	2,892	2,530	1,550	1,162
Utilidad neta mayoritaria	4,586	5,580	2,520	2,892	2,530	1,550	1,162
Utilidad neta minoritaria	118	24	19	-	-	-	-
RAZONES A VENTAS (%)							
Margen bruto (utilidad/Ventas netas)	49.6	49.4	50.3	53.9	53.9	51.5	48.1
Margen de operación	17.4	16.8	19.0	24.8	22.8	18.9	15.5
Utilidad neta	9.4	11.8	6.6	14.2	13.1	8.4	7.0
FLUJO DE EFECTIVO							
Flujo operativo ⁽²⁾	11,210	10,395	9,168	6,184	5,648	4,929	3,839
Inversiones de capital ⁽³⁾	2,012	2,009	2,164	1,533	941	1,053	1,579
BALANCE							
Activo circulante	7,422	9,178	9,111	9,094	6,930	3,560	1,950
Propiedad, planta y equipo, neto	18,555	19,588	19,823	8,090	7,674	8,008	8,462
Inversión en acciones	441	444	568	144	162	179	175
Impuesto sobre la renta diferido y otros activos, neto	3,050	3,025	1,529	962	616	521	487
Activos intangibles, neto	37,680	37,383	36,652	292	1,060	1,788	2,026
Total Activo	67,148	69,618	67,683	18,582	16,442	14,056	13,100
Pasivo							
Deuda a corto plazo	4,428	3,389	3,237	11	16	19	32
Deuda a largo plazo	15,673	22,447	28,420	3,583	3,333	3,658	3,897
Intereses por pagar	326	324	408	81	76	83	90
Pasivos operativos	7,094	7,444	6,972	2,835	2,739	2,301	2,606
Pasivo laboral y otros pasivos	4,900	4,859	3,455	1,557	1,398	1,237	294
Total Pasivo	32,421	38,463	42,492	8,067	7,562	7,298	6,919
Capital contable	34,727	31,155	25,191	10,515	8,880	6,758	6,181
Interés mayoritario	33,768	30,415	25,011	10,515	8,880	6,758	6,181
Interés minoritario	959	740	180	-	-	-	-
RAZONES FINANCIERAS (%)							
Circulante	0.63	0.85	0.86	3.11	2.45	1.48	0.72
Pasivo/Capital	0.93	1.23	1.69	0.77	0.85	1.08	1.12
Capitalización	0.40	0.42	0.59	0.25	0.27	0.35	0.39
Cobertura	5.16	4.45	6.47	67.45	93.35	19.27	8.08
INFORMACIÓN POR ACCIÓN⁽⁴⁾							
Valor en libros	18.287	15.922	13.546	7.379	6.231	4.743	4.338
Utilidad mayoritaria	2.484	3.022	1.479	2.029	1.775	1.087	0.815
Dividendos pagados ⁽⁵⁾	0.344	0.302	-	0.464	0.252	0.206	0.167
Número de empleados ⁽⁶⁾	55,635	56,238	56,871	14,457	14,542	15,054	15,273

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

(2) Utilidad de operación más cargos virtuales.

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

(4) 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 y 2005 con 1,846.5 millones.

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

(6) Incluye personal tercerizado.

Análisis y Discusión de Resultados

Resultados Consolidados

Ingresos Totales

Los ingresos consolidados totales en 2005 fueron de Ps. 50,198 millones, un incremento de 5,0% comparado con Ps. 47,786 millones de 2004. La mayoría del crecimiento se debió a las operaciones en México, Brasil y Colombia, las cuales contribuyeron en un 43%, 26% y 17% del incremento en ingresos, respectivamente.

El volumen de ventas total consolidado creció 4,3% a 1,889,2 millones de cajas unidad en 2005, comparado con 1,812,1 millones de cajas unidad en 2004. El volumen de refrescos incrementó 3,6% como resultado del crecimiento en volumen en todos nuestros territorios, a excepción de Venezuela y Centroamérica. La mayor parte del crecimiento de volumen de refrescos se debió a la marca *Coca-Cola*, la cual representó más del 50% del volumen incremental. Una fuerte campaña de mercadotecnia combinada con nuestras estrategias de multisegmentación, contribuyeron a este crecimiento.

El precio promedio por caja unidad consolidado incrementó 0,8% de Ps. 26,18 en 2004 a Ps. 26,38 en 2005, impulsado por crecimiento en precios en todos nuestros territorios, excepto Centroamérica. Aumentos de precio implementados en el año, principalmente en Venezuela, Colombia y Argentina, combinados con un cambio favorable mezcla de empaque y productos en México y Brasil, dieron como resultado un mayor precio promedio por caja unidad.

Otros Ingresos de Operación

Otros ingresos de operación incrementaron 4,1% a Ps. 358 millones en 2005, de Ps. 344 millones en 2004. El crecimiento se debió principalmente por los ingresos de la maquila a SalesKO en México, una empresa creada a través de una sociedad entre todos los embotelladores de Coca-Cola en México. A través de esta compañía, ofrecemos un portafolio de bebidas no-carbonatadas más completo al canal de autoservicios en la misma plataforma.

Utilidad Bruta

Nuestra utilidad bruta incrementó 5,4% a Ps. 24,712 millones en 2005, comparado con el año anterior. Brasil y México contribuyeron en más del 90% de este crecimiento. El margen bruto incrementó 20 puntos base como resultado de mayores precios promedio por caja unidad a lo largo de nuestras operaciones, exceptuando Centroamérica, y a un costo por caja unidad consolidado relativamente estable. Menores costos de edulcorantes en México y Colombia, combinados con la apreciación de las monedas locales en la mayoría de los territorios, aplicada a nuestros costos denominados en U.S. dólares, compensaron por completo los incrementos de precios de la resina de polietileno tereftalato ("PET").

Gastos Operativos

Los gastos de operación consolidados como porcentaje de ventas, disminuyeron de 32,3% en 2004 a 31,9% en 2005, debido a una mayor absorción de costos como resultado del volumen incremental y del mayor precio promedio por caja unidad. Durante 2005, los gastos de operación en términos absolutos incrementaron 3,8% año contra año, principalmente por (i) el costo de la implementación de iniciativas para generar valor, incluyendo la reconfiguración de nuestra red de distribución de forma más eficiente, para apoyar nuestra estrategia de multi-segmentación por zona socioeconómica e intensidad competitiva, y la implementación de las estrategias para una mejor administración de ingresos ("*revenue management*"), (ii) incrementos salariales por encima de la inflación en algunos países en los que operamos, e (iii) incrementos en gastos operativos relacionados con gastos de mantenimiento y de flete en algunos territorios.

Utilidad de Operación

Nuestra utilidad de operación consolidada incrementó 8,7% a Ps. 8,683 millones en 2005, comparada con 2004. El crecimiento en México, Brasil y Colombia compensó por completo la reducción en la utilidad de operación de Venezuela. Nuestro margen de operación consolidado durante 2005 fue de 17,3%, un aumento de 60 puntos base respecto al año anterior.

Costo Integral de Financiamiento

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, y ganancias o pérdidas netas en la posición monetaria. Las ganancias o pérdidas netas representan el impacto de las variaciones en el tipo de cambio sobre los activos o pasivos denominados en divisas distintas a la moneda local. Una pérdida cambiaria tiene lugar si un pasivo se denomina en una divisa extranjera que se aprecia con relación a la divisa local entre la fecha en que se adquiere el pasivo o a principios del periodo, lo que suceda primero, y la fecha en que es repagada o el final del periodo, lo que ocurra primero, ya que la revaluación de la divisa extranjera produce un aumento en la cantidad de moneda local que debe convertirse para el repago de la cantidad específica del pasivo en divisa extranjera. La ganancia o pérdida en posición monetaria se refiere al impacto de la inflación local en los activos y pasivos monetarios.

En 2005 registramos una pérdida en el costo integral de financiamiento de Ps. 1,136 millones, un incremento de 36.4% comparado con 2004. Registramos una menor ganancia en nuestra posición monetaria, como resultado del efecto combinado de una reducción en el balance neto de nuestros pasivos monetarios y una menor inflación en México, aplicada a esos pasivos monetarios, las cuales fueron parcialmente compensadas por una disminución en los gastos de intereses y la ganancia cambiaria, derivada de la apreciación del peso mexicano frente al U.S. dólar, aplicada a nuestra deuda denominada en U.S. dólares.

Otros Gastos

Otros gastos disminuyeron de Ps. 408 millones en 2004 a Ps. 281 millones en 2005. Durante 2004 incurrimos en gastos de reestructuración como resultado de la integración de nuestras operaciones fuera de México.

Impuestos sobre la Renta, Impuesto al Activo y Participación de los Trabajadores en las Utilidades.

El impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en las utilidades incrementó de Ps. 1,142 millones en 2004 a Ps. 2,562 millones en 2005. La tasa efectiva de impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en utilidades consolidada, incrementó de 16.9% en 2004 a 35.3% en 2005, principalmente debido a un beneficio no-recurrente por la cantidad de Ps. 1,266 millones resultado de la ganancia de un juicio fiscal en México en 2004, neto de intereses y ajustes derivados del cambio en el criterio para la deducción fiscal de los refrigeradores en 2004, y al impacto positivo no-recurrente en 2004 por Ps. 178 millones debido a una reducción de los impuestos diferidos por pagar en México en 2004, derivado de una reducción en la tasa de impuesto hacia el futuro en México.

Utilidad Neta

Nuestra utilidad neta mayoritaria fue de Ps. 4,586 millones durante 2005, una disminución de 17.8% respecto a 2004, debido a eventos no-recurrentes que incrementaron nuestra utilidad neta durante 2004 y disminuyeron nuestra utilidad neta el primer trimestre de 2005⁽¹⁾. La utilidad por acción fue de Ps. 2.48 (U.S.\$ 2.34 por ADR)⁽²⁾ calculado en base a 1,846.5 millones de acciones en circulación (cada ADR representa 10 acciones locales). Excluyendo los efectos no-recurrentes mencionados anteriormente, la utilidad neta mayoritaria hubiera incrementado 13.8% en 2005.

Balance General

Al 31 de diciembre de 2005, nuestro saldo en caja era de Ps. 1,958 millones (U.S.\$184 millones), una reducción de Ps. 1,824 millones (U.S.\$ 172 millones) comparado con el 31 de diciembre de 2004, debido al uso de caja para la reducción de nuestra deuda.

Nuestra deuda a corto plazo al 31 de diciembre de 2005, era de Ps. 4,428 millones (U.S.\$ 417 millones) y la deuda a largo plazo era de Ps. 15,673 millones (U.S.\$ 1,475 millones). Durante 2005, la reducción efectiva de la deuda neta fue de Ps. 2,731 millones (U.S.\$ 257 millones). En 2005 realizamos pagos de deuda bruta por la cantidad de Ps. 4,556 millones (U.S.\$ 429 millones) y nuestro balance en caja disminuyó en Ps. 1,824 millones (U.S.\$ 172 millones).

El costo promedio ponderado de la deuda durante el año fue de 8.81%, la siguiente tabla muestra la composición de la deuda por moneda y tasa de interés, al 31 de diciembre de 2005:

Moneda	% Deuda Total ⁽²⁾	% Tasa de Interés Variable ⁽²⁾
U.S. dólares	33%	9%
Pesos mexicanos	56%	0%
Pesos colombianos	8%	23%
Otros ⁽¹⁾	3%	28%

(1) Incluye lo equivalente a U.S.\$ 36.3 millones denominados en bolívares venezolanos, U.S.\$ 25.8 millones denominados en pesos argentinos y U.S.\$ 2.2 millones denominados en quetzales guatemaltecos.

(2) Después de dar efecto a los swaps de tipo de cambio.

(1) A principios de 2005, las autoridades fiscales revisaron el pago relacionado con el cambio en el criterio que requiere que los refrigeradores sean tratados como activos fijos con vidas útiles definidas, el cual resultó en un pago adicional no-recurrente en México por la cantidad de Ps. 121 millones.

(2) Las cantidades en U.S. dólares fueron convertidas utilizando el tipo de cambio de compra al mediodía para pesos mexicanos publicado por la Reserva Federal del Banco de Nueva York al 31 de diciembre de 2005, el cual fue de Ps. 10.6275 por \$1.00 U.S. dólar.

Análisis y Discusión de Resultados

Resultados Consolidados de Operación por Territorio

México

Ingresos Totales.

Los ingresos totales en México fueron de Ps. 28,705 millones en 2005 comparados con Ps. 27,647 millones en 2004, un incremento de 3.8% debido principalmente al crecimiento de 3.5% en volumen de ventas. El precio promedio por caja unidad se mantuvo prácticamente estable en Ps. 27.77 para 2005, comparado con Ps. 27.72 en 2004. El precio promedio por caja unidad de refrescos también permaneció prácticamente sin cambio en Ps. 32.10.

El volumen total de ventas alcanzó 1,025 millones de cajas unidad en 2005, un 3.5% de incremento comparado con 2004, debido a (i) 2.4% de crecimiento en el volumen de ventas de refrescos, representando más del 56% del volumen incremental total del año, (ii) fuerte crecimiento de volumen de ventas de agua embotellada, y (iii) fuerte crecimiento de volumen de ventas en el segmento de no-carbonatados. El incremento en el volumen de ventas de refrescos, se debió principalmente a volúmenes incrementales de marca *Coca-Cola* en presentaciones personales, los cuales contribuyeron a más del 50% del crecimiento de la categoría durante el año.

Utilidad de Operación.

La utilidad bruta fue de Ps. 15,310 millones, resultando en un margen bruto de 53.3% en 2005, un incremento de 50 puntos base comparado con 2004, debido principalmente a mayor precio por caja unidad. Menores costos de edulcorantes derivados de la disminución en nuestros precios de azúcar y la utilización de alta fructosa de maíz, combinados con la apreciación del peso mexicano frente al U.S. dólar, aplicada a nuestros costos denominados en U.S. dólares, compensaron por completo el incremento en los precios de resina PET durante el año, resultando en una ligera mejora en el costo promedio por caja unidad. Nuestra utilidad de operación alcanzó Ps. 6,123 millones, resultando en un margen de operación de 21.3% comparado con 21.0% de 2004, debido a una mayor absorción de costos como resultado del incremento en los ingresos.

Centroamérica

Ingresos Totales

Los ingresos totales en 2005 en Centroamérica fueron de Ps. 3,428 millones, una disminución de 2.5% comparado con 2004. La reducción en el precio promedio por caja unidad representó el 70% de la disminución en ingresos y menores volúmenes de venta fueron el balance. El precio promedio por caja unidad disminuyó 2.5% a Ps. 30.95, debido principalmente a un ambiente más competitivo en la mayor parte de la región, como resultado de la entrada de productores de refrescos de bajo precio.

El volumen de ventas total en 2005 fue 109.4 millones de cajas unidad, una disminución de 1.1% comparado con el año anterior, debido a menores volúmenes en Nicaragua y Guatemala. La disminución del volumen de ventas de refrescos, compensó por completo el fuerte crecimiento de 20.7% en el volumen de ventas de bebidas no-carbonatadas, incluyendo agua embotellada.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 1,643 millones en 2005, una reducción de 3.0% comparada con 2004, debido principalmente a la reducción en ingresos. El incremento en los precios de la resina PET y del costo de los edulcorantes, combinado con un cambio en la mezcla hacia presentaciones no-retornables, compensaron por completo la reducción de costos de manufactura a lo largo de la región, resultando en una disminución de 30 puntos base en el margen bruto a 47.9%. La utilidad de operación alcanzó Ps. 468 millones en 2005, resultando en una mejora en el margen de operación de 160 puntos base a 13.6% comparado con 2004, debido a ahorros obtenidos por mejores prácticas de distribución y por nuestro programa de servicios compartidos implementado a lo largo de la región en 2004.

Colombia

Ingresos Totales

Los ingresos totales en Colombia alcanzaron Ps. 4,697 millones en 2005, un incremento de 9.4% respecto a 2004. Más del 80% de este crecimiento se debió a los volúmenes incrementales y el mayor precio promedio por caja unidad representó el balance. El precio promedio por caja unidad incrementó 1.7% en el año, alcanzando Ps. 26.14 comparado con Ps. 25.70 en 2004, esto como resultado de aumento de precios implementados durante el año y la apreciación del peso colombiano frente al U.S. dólar en 2005, aplicada a los ingresos netos reportados en pesos mexicanos de conformidad con los principios contables mexicanos ("PCGA").

El volumen total de ventas fue de 179.7 millones de cajas unidad en 2005, un incremento de 7.5% comparado con 2004, como resultado del 33% de crecimiento en el volumen de ventas de los refrescos de sabores, el cual compensó por completo la disminución en el volumen de ventas de agua embotellada. La reducción en el volumen de ventas de agua se debió a nuestra estrategia de racionalización de empaques, con el propósito de reducir el volumen de ventas de agua embotellada en presentaciones menos rentables.

El crecimiento en nuestro volumen de ventas de refrescos de sabores fue generado por la exitosa introducción en el mercado de la marca *Crush* en diferentes sabores, la cual alcanzó el 10% del volumen total de ventas en 2005. La disminución de volumen de ventas en presentaciones familiares retornables fue compensada por completo por el crecimiento en el volumen de ventas de la presentación de 1.25 lt PET no-retornable de *Crush* y la presentación de 2.5 lt PET no-retornable de la marca *Coca-Cola*.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 2,119 millones en 2005, un incremento de 6.2% comparada con 2004, resultando en un margen bruto de 45.1% comparado con 46.5% de 2004. Cambios en la mezcla de empaques hacia presentaciones no-retornables, las cuales fueron el 48% de las ventas totales en 2005 comparado con 43% en 2004, combinados con incrementos en los precios de la resina PET, compensaron por completo los ahorros alcanzados por la consolidación de nuestros activos de manufactura y la apreciación del peso colombiano frente al U.S. dólar, aplicada a nuestros costos denominados en U.S. dólares. La utilidad de operación incrementó 16.4% a Ps. 532 millones, resultando en un margen de operación de 11.3%, una mejora de 60 puntos base comparado con 2004, debido a una mayor absorción de costos como resultado del incremento en los ingresos.

Venezuela

Ingresos Totales

Los ingresos totales en Venezuela incrementaron 5.6% alcanzando Ps. 4,946 millones en 2005, comparado con Ps. 4,683 millones en 2004, como resultado del incremento en precio promedio por caja unidad. El precio promedio por caja unidad aumentó 5.5% a Ps. 28.59 en 2005, comparado con 2004, como resultado de aumentos de precio implementados durante el año.

El volumen total de ventas fue de 172.5 millones de cajas unidad en 2005, permaneciendo prácticamente sin cambio comparado con 2004. La disminución en el volumen de ventas en refrescos de sabores y bebidas no-carbonatadas, fue compensada por el crecimiento en el volumen de ventas de la marca *Coca-Cola* y del agua embotellada.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 1,994 millones en 2005, representando un margen bruto de 40.3% comparado con 41.9% en 2004, una disminución de 160 puntos base. La reducción fue resultado de (i) los incrementos en los precios de materias primas, (ii) la devaluación del bolívar venezolano, aplicada a los costos denominados en U.S. dólares y (iii) el cambio en la mezcla de volumen de ventas, hacia presentaciones no-retornables, las cuales crecieron como porcentaje de nuestro volumen de ventas total de 66.5% en 2004 a 72.2% en 2005. La utilidad de operación fue de Ps. 233 millones, resultando en un margen de operación de 4.7% comparado con 7.8% en 2004. Los gastos operativos incrementaron 10.5% en el año, debido a incrementos en salarios implementados durante el año y al incremento en los gastos de mantenimiento.

Argentina

Ingresos Totales

Los ingresos totales en Argentina incrementaron 7.0% a Ps. 2,798 millones en 2005, debido a la combinación de mayor precio promedio por caja unidad y al crecimiento de volumen, contribuyendo aproximadamente cada uno en partes iguales al incremento. El precio promedio por caja unidad creció 4.0% alcanzando Ps. 17.97 en 2005, comparado con Ps. 17.28 en 2004, como resultado de (i) un cambio positivo en la mezcla de empaques hacia presentaciones personales de las marcas principales y premium, las cuales tienen mayor precio promedio por caja unidad, (ii) volúmenes incrementales de los refrescos de las marcas premium y principales, (iii) un fuerte desempeño del portafolio de bebidas no-carbonatadas, y (iv) aumento de precios implementados durante el año.

El volumen de ventas total alcanzó 150.1 millones de cajas unidad en 2005, un incremento de 4.0% respecto al año anterior. El crecimiento de volumen en 2005 lo generaron las marcas principales y premium, las cuales compensaron por completo la reducción en el volumen de ventas de las marcas de protección de valor, las cuales disminuyeron como porcentaje total de nuestras ventas, de 15.4% en 2004 a 13.6% en 2005. La mayoría del volumen incremental se debió al crecimiento de la marca *Coca-Cola* en la presentación de 600 ml, la cual representó cerca del 40% del crecimiento. Las bebidas no-carbonatadas, excluyendo el agua natural embotellada, casi duplicaron su volumen sobre una base muy pequeña, impulsadas principalmente por las bebidas elaboradas en base a jugos y a las aguas saborizadas, bajo la marca *Cepita*. Las bebidas no-carbonatadas, excluyendo el agua natural, contribuyeron aproximadamente al 20% de nuestros volúmenes incrementales.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 1,099 millones en 2005, un incremento de 7.4% comparado con el año anterior. El aumento en los precios de la resina PET, una ligera depreciación del peso argentino frente al U.S. dólar aplicada a nuestros costos denominados en U.S. dólares, fueron compensados con mayor precio promedio por caja unidad, resultando en un ligero incremento en el margen bruto de 39.1% en 2004 a 39.3% en 2005.

Los gastos operativos incrementaron 10.1% en 2005 comparados con 2004, debido principalmente a los incrementos en los costos de flete y salarios, los cuales fueron compensados por mayor precio promedio por caja unidad, resultando en un 3.4% de incremento en la utilidad de operación alcanzando Ps. 422 millones. Nuestro margen de utilidad de operación disminuyó 50 puntos base a 15.1% de 15.6% en 2004.

Análisis y Discusión de Resultados

Brasil

A partir del segundo trimestre de 2005, no consolidamos la cerveza que distribuimos en Brasil en nuestro volumen de ventas y en ventas netas. En su lugar, la cantidad que recibimos por la distribución de cerveza en Brasil, está incluida en otros ingresos de operación. Hemos reclasificado los periodos previos en este reporte para efectos de comparación. Debido a que el 16 de enero de 2006, nuestra afiliada Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. ("FEMSA"), adquirió la participación mayoritaria en Cervejarias Kaiser de la compañía Molson Coors Brewing Company, a partir de febrero de 2006, hemos acordado asumir nuevamente la función de venta del portafolio de cervezas de Kaiser en nuestros territorios en Sao Paulo, Brasil, bajo los acuerdos originales que regulan la relación entre Kaiser y los embotelladores de Coca-Cola en Brasil.

Ingresos Totales

Los ingresos totales en Brasil en 2005 fueron de Ps. 5,819 millones, incrementando 12.0% contra el año anterior. El crecimiento de volumen contribuyó a más del 90% de este incremento y mejor precio promedio por caja unidad representó el balance. El precio promedio por caja unidad fue de Ps. 22.43, un incremento de 1.1% comparado con 2004, debido principalmente a un cambio en la mezcla de canales de distribución hacia canales con mayor rentabilidad, incluyendo pequeños detallistas y los puntos de venta de consumo inmediato, los cuales tienen mayor precio promedio por caja unidad. Este cambio en la mezcla de canales de distribución, compensó por completo el cambio en la mezcla de empaques hacia presentaciones retornables, las cuales tienen menor precio promedio por caja unidad.

El volumen total de ventas incrementó 11.0% a 252.5 millones de caja unidad en 2005, la mayoría del crecimiento provino de refrescos, contribuyendo más del 80% de los volúmenes incrementales y el agua embotellada fue el balance. El volumen de ventas de refrescos creció 9.5% en 2005, impulsado por el incremento de las marcas *Coca-Cola* y *Fanta*, las cuales representaron más del 70% del volumen incremental de refrescos. Durante 2005, las presentaciones retornables alcanzaron 8.0% del volumen de ventas total comparado con 5.3% en 2004, impulsadas principalmente por la exitosa introducción de la presentación de 1.0 lt de vidrio retornable de la marca *Coca-Cola*. El volumen de ventas de agua embotellada creció 34.1% durante el año, debido principalmente al enfoque en mercadotecnia y ejecución de nuestra marca propia de agua embotellada *Cystal*.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps. 2,735 millones en 2005, resultando en una expansión en el margen bruto de 340 puntos base de 43.6% en 2004 a 47.0% en 2005. La apreciación del real en Brasil frente al U.S. dólar, aplicada a los costos de nuestros insumos denominados en U.S. dólares y mejoras en las eficiencias de manufactura, compensaron por completo los incrementos en los costos de materias primas.

La utilidad de operación fue de Ps. 906 millones, un incremento de 72.2% comparado con 2004, debido principalmente al incremento en los ingresos, resultando en una expansión en el margen de utilidad de operación de 550 puntos base alcanzando 15.6% en 2005. Los gastos operativos por caja unidad disminuyeron principalmente por el apalancamiento operativo generado por el incremento en los ingresos y por la implementación de mejores prácticas comerciales, incluyendo mejoras en la eficiencia de pre-venta.

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 hemos aplicado los mismos estándares y continuaremos haciéndolo. 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 determinadas por las autoridades regulatorias mexicanas 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 20.

Responsabilidad de la Gerencia Sobre el Control Interno

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

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

Informe de los Comisarios

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

En nuestro carácter de comisarios y en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 166 de la Ley General de Sociedades Mercantiles y los Estatutos de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V., 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 2005.

Hemos asistido a las asambleas de accionistas, juntas de consejo de administración y comité de auditoría a las que hemos sido convocados, y obtenido de los directores y administradores, toda la información sobre las operaciones, documentos y registros que juzgamos necesario investigar. También revisamos, con el alcance que consideramos necesario en las circunstancias, los dictámenes sobre los estados financieros a la fecha antes mencionada que emitieron los auditores independientes de la Sociedad. Nuestra revisión ha sido efectuada de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en México.

La Sociedad y sus subsidiarias adoptaron a partir del 1° de enero del 2005 los lineamientos de algunos boletines contables nuevos o recientemente revisados, cuyos efectos se resumen a continuación:

- Como se menciona en la Nota 5 q) a los estados financieros dictaminados, el efecto inicial acumulado por la adopción del Boletín C-10 "Instrumentos Financieros Derivados y Operaciones de Cobertura" resultó en el reconocimiento de un activo por instrumentos financieros derivados de Ps. 210 millones, con un incremento de Ps. 63 millones en el pasivo de impuesto sobre la renta diferido, Ps. 22 millones de utilidad que fue registrado en el estado de resultados como cambio en principio contable, neto de impuesto diferido, y Ps. 125 millones fue registrado en otras partidas de la utilidad integral, neto de impuestos diferidos.
- Como se menciona en la Nota 5 l) a los estados financieros dictaminados, el Boletín D-3 Revisado "Obligaciones laborales" requiere el reconocimiento de un pasivo laboral por las indemnizaciones, distintas a reestructuraciones. El pasivo reconocido por la Compañía por la adopción de este boletín fue de Ps. 147 millones y el gasto adicional reconocido en el estado de resultados fue de Ps. 50 millones.

En nuestra opinión, los criterios y políticas contables y de información seguidos por la Sociedad y considerados por los administradores para preparar la información financiera individual y consolidada presentada por los mismos a esta Asamblea, son adecuados y suficientes y, excepto por los asuntos mencionados en el párrafo anterior, se aplicaron en forma consistente con el ejercicio anterior; por lo tanto, la información financiera individual y consolidada presentada por los administradores refleja en forma veraz, razonable y suficiente la situación financiera de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. al 31 de diciembre de 2005, y los resultados de sus operaciones, las variaciones en las cuentas del capital contable y los cambios en la situación financiera, por el año terminado en esa fecha, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

México, D.F., a 15 de febrero de 2006



C.P.C. Fausto Sandoval Amaya
Comisario



C.P.C. Ernesto González Dávila
Comisario

Reporte de la Firma de Contadores Públicos Independientes Registrados

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. (una compañía mexicana) y subsidiarias (la "Compañía") al 31 de diciembre de 2005 y 2004, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en las cuentas del capital contable y de cambios en la situación financiera que les son relativos, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2005, todos ellos expresados en millones de pesos de poder adquisitivo a esa misma fecha. 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 las normas del Public Company Accounting Oversight Board (United States of America), las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes, y de que están preparados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México. La Compañía no está obligada a tener, ni nosotros estamos comprometidos a realizar, una auditoría de su control interno sobre reporte financiero. Nuestros exámenes incluyen consideraciones de control interno sobre reporte financiero como base para diseñar procedimientos de auditoría que sean apropiados en las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía sobre reporte financiero; consecuentemente, nosotros no expresamos opinión alguna. 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, basados en nuestros exámenes, 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 2005 y 2004, y los resultados de sus operaciones, las variaciones en las cuentas del capital contable y los cambios en la situación financiera, por cada uno de los tres años en el periodo terminado el 31 de diciembre de 2005, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

La Compañía adoptó a partir del 1º de enero del 2005 los lineamientos de algunos boletines contables nuevos o recientemente revisados, cuyos efectos se resumen a continuación:

- Como se menciona en la Nota 5q), el efecto inicial acumulado por la adopción del Boletín C-10 "Instrumentos Financieros Derivados y Operaciones de Cobertura" resultó en el reconocimiento de un activo por instrumentos financieros derivados de Ps. 210 millones, con un incremento de Ps. 63 millones en el pasivo de impuesto sobre la renta diferido, Ps. 22 millones de utilidad que fue registrado en el estado de resultados como cambio en principio contable, neto de impuesto diferido, y Ps.125 millones fue registrado en otras partidas de la utilidad integral, neto de impuestos diferidos.
- Como se menciona en la Nota 5 l), el Boletín D-3 Revisado "Obligaciones Laborales" requiere el reconocimiento de un pasivo laboral por las indemnizaciones, distintas a reestructuraciones. El pasivo reconocido por la Compañía por la adopción de este Boletín fue de Ps.147 millones y el gasto adicional reconocido en el estado de resultados fue de Ps. 50 millones.

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 la adquisición, por lo que los estados de resultados y de cambios en la situación financiera al 31 de diciembre de 2005 y 2004 no son comparables con los del año terminado el 31 de diciembre de 2003.

Los principios de contabilidad generalmente aceptados en México difieren en ciertos aspectos significativos de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América. La aplicación de estos últimos podrían haber afectado la determinación de la utilidad neta por cada uno de los tres años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003 y la determinación del capital contable al 31 de diciembre de 2005 y 2004, según se explica en la Nota 26.

Nuestra auditoría al 31 de diciembre de 2005 también contempló 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 de 2005 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.

15 de febrero de 2006

Estados Consolidados de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2005 y 2004.

Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2005.

	2005		2004	
ACTIVO				
Activo Circulante:				
Efectivo y valores de realización inmediata	\$ 184	Ps. 1,958	Ps.	3,782
Cuentas por cobrar	237	2,523		2,220
Inventarios	204	2,168		2,301
Impuestos por recuperar	44	464		769
Otros activos circulantes	29	309		106
Total activo circulante	698	7,422		9,178
Propiedad, planta y equipo, neto	1,746	18,555		19,588
Inversiones en acciones	41	441		444
Otros activos	172	1,829		1,522
Impuesto sobre la renta diferido por recuperar	115	1,221		1,503
Activos intangibles	3,547	37,680		37,383
TOTAL ACTIVO	\$ 6,319	Ps. 67,148	Ps.	69,618

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE**Pasivo Circulante:**

Préstamos bancarios	\$ 58	Ps. 618	Ps. 216
Intereses por pagar	31	326	324
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	359	3,810	3,173
Proveedores	434	4,616	4,294
Obligaciones fiscales por pagar	88	933	1,444
Cuentas por pagar, gastos acumulados y otros pasivos	146	1,545	1,706
Total pasivo circulante	1,116	11,848	11,157

Pasivo a Largo Plazo:

Préstamos bancarios	1,475	15,673	22,447
Documentos por pagar	-	-	28
Impuesto sobre la renta diferido por pagar	94	994	1,430
Obligaciones laborales	73	780	669
Otros pasivos	293	3,126	2,732
Total pasivo a largo plazo	1,935	20,573	27,306
Total pasivo	3,051	32,421	38,463

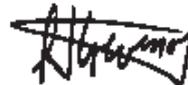
Capital Contable:

Interés minoritario en subsidiarias consolidadas	90	959	740
Interés mayoritario:			
Capital social	272	2,886	2,886
Prima en suscripción de acciones	1,162	12,349	12,349
Utilidades retenidas	1,631	17,338	12,394
Utilidad neta	432	4,586	5,580
Efecto acumulado de otras partidas de la pérdida integral	(319)	(3,391)	(2,794)
Total interés mayoritario	3,178	33,768	30,415
Total capital contable	3,268	34,727	31,155
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	\$ 6,319	Ps. 67,148	Ps. 69,618

Las notas que se acompañan son parte integral de los presentes estados consolidados de situación financiera.
México D.F., a 15 de febrero de 2006.



Carlos Salazar Lomelín
Director General



Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas

Estados Consolidados de Resultados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003.

Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2005, excepto utilidad por acción que se expresa en pesos.

	2005		2004		2003			
Ventas netas	\$	4,690	Ps.	49,840	Ps.	47,442	Ps.	38,664
Otros ingresos de operación		34		358		344		398
Ingresos totales		4,724		50,198		47,786		39,062
Costo de ventas		2,398		25,486		24,351		19,614
Utilidad bruta		2,326		24,712		23,435		19,448
Gastos de operación:								
De administración		265		2,819		2,824		2,156
De ventas		1,243		13,210		12,624		9,953
		1,508		16,029		15,448		12,109
Utilidad de operación		818		8,683		7,987		7,339
Resultado integral de financiamiento:								
Gasto financiero		231		2,452		2,622		1,681
Producto financiero		(26)		(280)		(288)		(265)
Fluctuación cambiaria (utilidad) pérdida		(21)		(223)		36		2,206
Ganancia por posición monetaria		(76)		(813)		(1,537)		(946)
		108		1,136		833		2,676
Otros gastos, neto		28		303		408		281
Utilidad antes de impuestos y participación de los trabajadores en las utilidades		682		7,244		6,746		4,382
Impuestos y participación de los trabajadores en las utilidades		241		2,562		1,142		1,843
Utilidad neta antes del efecto acumulado por cambio en principio contable		441		4,682		5,604		2,539
Efecto acumulado por cambio en principio contable, neto de impuestos		(2)		(22)		-		-
Utilidad neta consolidada	\$	443	Ps.	4,704	Ps.	5,604	Ps.	2,539
Utilidad neta mayoritaria		432		4,586		5,580		2,520
Utilidad neta minoritaria		11		118		24		19
Utilidad neta consolidada	\$	443	Ps.	4,704	Ps.	5,604	Ps.	2,539
Utilidad neta mayoritaria por acción (dólares americanos y pesos mexicanos constantes):								
Antes de cambio en principio contable	\$	0.23	Ps.	2.47	Ps.	3.02	Ps.	1.48
Efecto acumulado de cambio en principio contable		-		0.01		-		-
Utilidad neta mayoritaria	\$	0.23	Ps.	2.48	Ps.	3.02	Ps.	1.48

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

Estados Consolidados de Cambios en la Situación Financiera

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003.

Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos mexicanos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2005.

	2005		2004		2003			
Recursos Generados por (Utilizados en) la Operación:								
Utilidad neta consolidada	\$	443	Ps.	4,704	Ps.	5,604	Ps.	2,539
Depreciación		123		1,307		1,284		1,079
Amortización y otros		117		1,241		866		1,144
		683		7,252		7,754		4,762
Capital de trabajo:								
Cuentas por cobrar		(29)		(303)		(140)		197
Inventarios		(4)		(40)		(308)		(417)
Otros activos circulantes e impuestos por recuperar, neto		10		102		557		(636)
Proveedores		30		322		506		(48)
Cuentas por pagar, gastos acumulados y otros pasivos		(63)		(672)		(70)		(989)
Obligaciones laborales		(5)		(48)		(64)		(28)
Recursos netos generados por actividades de operación		622		6,613		8,235		2,841
Recursos Utilizados en Actividades de Inversión:								
Adquisición de Panamerican Beverages, Inc.		-		-		-		(32,228)
Propiedad, planta y equipo, neto		(112)		(1,191)		(1,405)		(1,721)
Inversión en acciones y documentos por cobrar a largo plazo		(5)		(52)		160		68
Otros activos		(77)		(821)		(604)		(443)
Recursos netos utilizados en actividades de inversión		(194)		(2,064)		(1,849)		(34,324)
Recursos (Utilizados en) Generados por Actividades de Financiamiento:								
Préstamos bancarios pagados durante el ejercicio		(429)		(4,556)		(4,125)		17,130
Amortización en términos reales del pasivo a largo plazo		(111)		(1,180)		(1,661)		985
Documentos e intereses por pagar y otros pasivos		4		40		35		(684)
Dividendos decretados y pagados		(60)		(636)		(557)		-
Contribución de capital minoritario		-		-		461		-
Incremento de capital		-		-		3		10,674
Resultado acumulado por conversión		(4)		(41)		95		(492)
Recursos netos (utilizados en) generados por actividades de financiamiento		(600)		(6,373)		(5,749)		27,613
Efectivo y valores de realización inmediata:								
(Decremento) incremento, neto		(172)		(1,824)		637		(3,870)
Saldo Inicial		356		3,782		3,145		7,015
Saldo Final	\$	184	Ps.	1,958	Ps.	3,782	Ps.	3,145

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

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003.

Cifras expresadas en millones de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2005.

	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones
	Ps.	Ps.
Saldos al 31 de diciembre de 2002		
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior	2,678	1,880
Interés minoritario de la adquisición de Panamco		
Incremento de capital	208	10,466
Utilidad neta integral		
Saldos al 31 de diciembre de 2003	2,886	12,346
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior		
Incremento del interés minoritario		
Dividendos decretados y pagados		
Incremento de capital		3
Utilidad neta integral		
Saldos al 31 de diciembre de 2004	2,886	12,349
Traspaso de utilidad neta del ejercicio anterior		
Dividendos decretados y pagados		
Utilidad neta integral		
Saldos al 31 de diciembre de 2005	Ps. 2,886	Ps. 12,349

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

	Utilidades Retenidas	Utilidad Neta	Efecto Acumulado de Otras Partidas de la Utilidad (Pérdida) Integral	Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas	Total Capital Contable
	Ps.	Ps.	Ps.	Ps.	Ps.
	7,535	2,896	(4,032)	-	10,957
	2,896	(2,896)			-
				161	161
		2,520	858	19	10,674
	10,431	2,520	(3,174)	180	3,397
	2,520	(2,520)			25,189
				461	-
	(557)				461
		5,580	380	99	(557)
	12,394	5,580	(2,794)	740	3
	5,580	(5,580)			6,059
	(636)				-
		4,586	(597)	219	(636)
					4,208
Ps.	17,338	Ps. 4,586	Ps. (3,391)	Ps. 959	Ps. 34,727

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003.

Cifras expresadas en millones de dólares americanos (\$) y millones de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2005.

Nota 1. Actividades de la Compañía

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

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

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

Nota 2. Adquisición de Panamerican Beverages, Inc.

El 6 de mayo del 2003, Coca-Cola FEMSA adquirió el 100% de las acciones de Panamerican Beverages, Inc. ("Panamco") por Ps. 32,084. Como parte de la adquisición, la Compañía asumió una deuda neta de Ps. 9,875 e incurrió en costos por Ps. 424, los cuales consistieron en honorarios por asesoría financiera y legal, mismos que fueron capitalizados como parte del precio de adquisición.

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 países y cerveza en Brasil.

La transacción fue financiada con aportaciones de capital de FEMSA por Ps. 3,020, The Coca-Cola Company intercambió sus acciones de Panamco por acciones de Coca-Cola FEMSA por un monto de Ps. 7,654, efectivo disponible por Ps. 3,066 y se contrató deuda adicional en pesos y dólares americanos por un monto de Ps. 18,768.

El intercambio de acciones de The Coca-Cola Company generó una prima en suscripción de acciones en el capital contable mayoritario, debido a que el valor de suscripción fue superior al valor contable de las acciones en la fecha de la suscripción.

Los resultados de las operaciones de Panamco fueron incluidos en los estados financieros consolidados desde la fecha de la adquisición, por lo que los estados consolidados de resultados y de cambios en la situación financiera por los ejercicios terminados al 31 de diciembre del 2005 y 2004 no son comparables con el ejercicio terminado al 31 de diciembre del 2003.

La Compañía registró la adquisición utilizando el método de compra, el cual consiste en valorar los activos adquiridos y la deuda asumida a su valor razonable. Lo anterior generó el reconocimiento de un activo intangible de vida indefinida por un monto de Ps. 37,154 incluido en los estados financieros como "Derechos para producir y distribuir las Marcas de Coca-Cola" y la reducción al valor justo de ciertos activos, principalmente plantas consideradas no estratégicas, y la eliminación de ciertos activos intangibles que fueron generados por previas adquisiciones efectuadas por Panamco.

Nota 3. Bases de Presentación

Los estados financieros consolidados de la Compañía se preparan de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México ("PCGA mexicanos"), los cuales difieren en ciertos aspectos importantes con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en los Estados Unidos de América ("U.S. GAAP"), como se explica en la Nota 25. La conciliación de la utilidad neta y del capital contable bajo los PCGA mexicanos y los U.S. GAAP se presenta en la Nota 26.

Los estados financieros consolidados son presentados en millones de pesos mexicanos ("Ps."). La conversión de pesos mexicanos a dólares americanos ("\$") se incluye sólo para conveniencia del lector, para este efecto se utilizó la cotización del "noon buying rate" a la fecha del último estado de situación financiera presentado, publicado por el "Bank of New York" ("Banco de Nueva York") equivalente a 10.6275 pesos mexicanos por dólar americano.

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de Coca-Cola FEMSA y de aquellas compañías en las cuales es propietaria directa o indirectamente la mayoría de las acciones con derecho voto y/o ejerce control significativo. Todos los saldos y operaciones con intercomañías han sido eliminados en la consolidación.

Nota 4. Incorporación de Subsidiarias en el Extranjero

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se preparan en la moneda local del país de origen y de acuerdo con principios contables aplicables para 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 aplicando la inflación del país de origen y posteriormente, se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio de cierre a la fecha del último estado de situación financiera presentado.

La variación en la inversión neta en la subsidiaria en el extranjero generada por la fluctuación del tipo de cambio, se incluye en el resultado acumulado por conversión y se registra en el capital contable formando parte de la utilidad neta integral.

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

- La fluctuación cambiaria se presenta en la cuenta de resultado acumulado por conversión hasta por el monto en que la inversión neta en la subsidiaria extranjera cubra el financiamiento contratado, neto de su efecto de impuestos. La fluctuación cambiaria correspondiente a la parte no cubierta del financiamiento se registra en el resultado integral de financiamiento; y
- El resultado por posición monetaria se calcula utilizando factores de inflación del país de origen de la subsidiaria hasta por el monto en el que la inversión neta en esa subsidiaria 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 resultado integral de financiamiento.

A la fecha de los presentes estados financieros consolidados, la Compañía no tiene designada ninguna inversión en una subsidiaria en el extranjero, como cobertura económica.

Para efectos del cálculo de la posición monetaria y fluctuación cambiaria de las subsidiarias en el extranjero, los saldos de financiamiento intercompañías se consideran inversiones a largo plazo, por lo que el resultado por posición monetaria y la fluctuación generados por dichos saldos netos de su efecto de impuestos, se registran en la cuenta de resultado acumulado por conversión, como parte del efecto acumulado de otras partidas de la utilidad (pérdida) integral.

En febrero del 2003, el gobierno de Venezuela implementó un nuevo régimen de control de cambio fijando el tipo de cambio oficial en 1,600 bolívares por dólar americano. Debido a la incertidumbre con respecto a la disponibilidad de los dólares americanos al tipo de cambio oficial, la Compañía utilizó el último tipo de cambio disponible de cierre para convertir los estados financieros de su subsidiaria en Venezuela, el cual fue de 1,853 bolívares por dólar americano. Desde 2004 el dólar americano ha estado disponible al tipo de cambio oficial, sujeto al cumplimiento de las debidas regulaciones.

Nota 5. Principales Políticas Contables

Las principales políticas contables de la Compañía están de acuerdo con los 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. Aún cuando pueden llegar a diferir de su efecto final, 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, activos fijos y los intangibles, 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 en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos equivalentes a la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas, mediante la aplicación de los correspondientes 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; e
- Incluir en el resultado integral de financiamiento, el resultado por posición monetaria.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

La Compañía actualiza sus estados financieros consolidados, en términos del mismo poder adquisitivo, utilizando factores de inflación del país de origen y el tipo de cambio de cierre de la fecha del último estado de situación financiera 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 cuyo vencimiento original es menor a tres meses, valuados a valor de mercado.

Al 31 de diciembre de 2005 y 2004 la Compañía tenía efectivo restringido por Ps. 71 y Ps. 165 (denominados en bolívares venezolanos) garantizando pasivos con proveedores.

c) Inventarios y Costo de Ventas:

Los inventarios se actualizan a costos específicos de reposición, sin que excedan el valor de mercado. Los anticipos a proveedores para la compra de materias primas se incluyen en la cuenta de inventarios, y se actualizan aplicando factores de inflación considerando su antigüedad promedio.

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

d) Otros Activos Circulantes:

Los otros activos circulantes están integrados por pagos de servicios que serán recibidos en los siguientes 12 meses y por el valor de mercado de los instrumentos derivados con vencimiento en el corto plazo.

Los pagos anticipados se registran a su costo histórico y se aplican a los resultados del mes en el cual se reciben los servicios o beneficios. Los pagos anticipados representan principalmente 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 en un plazo máximo de 12 meses, de acuerdo al tiempo de transmisión de los anuncios. Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en los resultados de operación al momento en que inicia la campaña publicitaria.

Los gastos promocionales se aplican a los resultados del ejercicio en el cual se incurren, 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) Propiedad, Planta y Equipo:

La propiedad, planta y equipo se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. La propiedad, planta y equipo de procedencia nacional, excepto por las botellas retornables y cajas se actualiza aplicando factores de inflación del país de origen (ver Nota 5 f). La propiedad, planta y equipo de procedencia extranjera se actualiza aplicando los factores de inflación del país de origen y el tipo de cambio de cierre de la fecha del último estado de situación financiera presentado.

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

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

	Años
Edificios y construcciones	47
Maquinaria y equipo	16
Equipo de distribución	11
Otros equipos	<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 valor de reposición. La Compañía las clasifica como activo fijo.

Existen dos tipos de botellas retornables y cajas:

- Aquellas que están en control de la Compañía en sus plantas o bajo la modalidad de préstamo con clientes, a las cuales nos referimos como botellas y cajas en plantas y centros de distribución; y
- Aquellas que han sido entregadas a los clientes, a las cuales nos referimos como botellas y cajas en el mercado.

Para efectos de la información financiera, la rotura de botella retornable y caja en plantas y centros de distribución es registrada como un gasto en el momento en que se incurre. Al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003, el gasto por rotura ascendió a Ps. 552, Ps. 435 y Ps. 307, respectivamente.

Las botellas retornables y cajas de la Compañía en el mercado por las cuales se recibe depósito de los clientes, se presentan netas de dichos depósitos, y la diferencia entre el costo 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 recibe depósito, y representan la mayor parte de las botellas retornables y cajas entregadas al mercado, se reconocen como gasto de ventas cuando son puestas a disposición del cliente para propósito de reporte financiero. La depreciación es calculada solo para efectos fiscales usando el método de línea recta a una tasa del 10% anual.

La Compañía estima que el gasto por rotura de botellas y cajas en plantas y en centros de distribución es similar al gasto por depreciación calculado con una vida útil estimada de cuatro años para la botella de vidrio retornable y cajas de plástico, y de un año para botellas de plástico retornable.

g) Inversión en Acciones:

La inversión en acciones en compañías asociadas se registra a su costo de adquisición y posteriormente se reconoce el método de participación. La inversión en acciones en compañías afiliadas, en las cuales no se tiene influencia significativa, se registra al costo de adquisición y se valúan a valor de mercado si tienen un valor de mercado observable o mediante la aplicación de factores de inflación del país de origen.

h) Otros Activos:

Otros 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 estimada promedio de aproximadamente cinco años. 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 utilizando el método de línea recta, en el cual la amortización se registra durante la vigencia del contrato. La amortización para los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003, reconocida como una reducción de las ventas netas, fue de Ps. 249, Ps. 278 y Ps. 272, respectivamente.
- Mejoras en propiedades arrendadas, las cuales se actualizan aplicando factores de inflación, y se amortizan en línea recta de acuerdo al plazo en que se espera recibir los beneficios.

i) Activos Intangibles:

Estos activos representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en el futuro. La Compañía clasifica sus activos intangibles en activos con vida definida y activos con vida indefinida, de acuerdo con el periodo en el cual la Compañía recibirá los beneficios.

Los activos intangibles con vida definida son amortizados a lo largo de su vida útil y están representados principalmente por costos de implementación de tecnología de información y sistemas de administración erogados en la fase de desarrollo que son capitalizados. Estos activos se actualizan aplicando factores de inflación y se amortizan en línea recta en un periodo de cuatro años. Las erogaciones que no cumplen con la política de capitalización de la Compañía, se registran en resultados en el momento en que se incurren.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Los activos intangibles con vida indefinida no son amortizados, y están sujetos a una revisión periódica de deterioro. Los activos intangibles de la Compañía consisten en derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola en los territorios adquiridos (ver Nota 2) a través de la adquisición de Panamco. Estos derechos están representados mediante contratos comunes 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 contratos tienen una duración de 10 años, y son renovables automáticamente, 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 Activos de Larga Duración:

La Compañía revisa el valor de los activos de larga duración para determinar si existe un deterioro en el valor, comparando los flujos de efectivo que estima ese activo va a generar en el futuro, contra el valor en libros de dichos activos.

Para activos de larga duración, tales como propiedad, planta y equipo, otros activos y activos intangibles de vida indefinida, la Compañía realiza pruebas de deterioro cuando ocurren eventos o cambios en las circunstancias, indican que el valor en libros de un activo o grupo de activos puede no ser recuperable por medio de los flujos de efectivo esperados.

Los cargos por deterioro en el valor de los activos de larga duración, se reconocen en resultados en la cuenta de otros gastos.

k) Pagos de The Coca-Cola Company:

The Coca-Cola Company participa en ciertos programas de publicidad y promociones, así como en el programa de inversión en refrigeradores de la Compañía. Los recursos recibidos para publicidad y promociones se registran como una reducción de los gastos de venta. Los recursos recibidos para el programa de inversión en equipo de refrigeración se registran reduciendo la inversión de la Compañía en equipo de refrigeración. Las contribuciones recibidas durante los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003 ascendieron a Ps. 952, Ps. 958 y Ps. 1,307, respectivamente.

l) Obligaciones de Carácter Laboral:

A partir del 1 de enero del 2005 entró en vigor el Boletín D-3 Revisado "Obligaciones Laborales" el cual adiciona a los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad, el reconocimiento de un pasivo laboral por las indemnizaciones por causa distinta de reestructuración. Dado lo anterior, las obligaciones de carácter laboral consisten en los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad e indemnizaciones por causa distinta de reestructuración, 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 costo del periodo de las obligaciones laborales se registra en los resultados de operación del ejercicio.

El costo de los servicios pasados se amortiza en el periodo estimado en que los empleados recibirán los beneficios del plan, que en el caso de pensiones y jubilaciones así como prima de antigüedad, el periodo es de 14 años a partir de 1996. En el caso de indemnizaciones por causa diferente a reestructuración el tiempo de amortización es de 19 años a partir del 2005.

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 se toma la decisión de despedir al personal bajo un programa formal o por causas específicas. 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. Durante los ejercicios terminados al 31 de diciembre del 2005, 2004 y 2003, el monto de indemnizaciones registradas en otros gastos ascendió a Ps. 73, Ps. 94 y Ps. 33, 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, descuentos asignados y la amortización de los acuerdos con clientes para obtener los derechos para vender y promover los productos de la Compañía.

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 costos 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 en el proceso de distribución, depreciación y mantenimiento de camiones, instalaciones y equipos de distribución. Durante los años terminados al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003, el gasto de distribución ascendió a Ps. 7,008, Ps. 6,610 y Ps. 5,419, respectivamente;
- Ventas: salarios y prestaciones así como comisiones pagadas al personal de ventas; y
- 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 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. Para determinar la PTU diferida, se consideran 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 provocar un pasivo o un beneficio dentro de un periodo determinado.

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

El saldo de impuestos diferidos está compuesto por partidas monetarias y no monetarias, en base a las diferencias temporales que le dieron origen. Asimismo, está clasificado como activo o pasivo a largo plazo, independientemente del plazo en que se espera se reviertan las diferencias temporales.

El impuesto diferido aplicable a resultados se determina comparando el saldo de impuestos diferidos al final del ejercicio contra el saldo inicial, excluyendo de ambos saldos las diferencias temporales que se registran directamente en el capital contable. El impuesto diferido de estas diferencias temporales se registra en la misma cuenta del capital contable que le dio origen.

FEMSA tiene la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ("SHCP") para preparar sus declaraciones de ISR e IMPAC sobre una base consolidada. Las provisiones de impuesto sobre la renta de la Compañía y sus subsidiarias en el extranjero han sido determinadas con base en la utilidad gravable de cada compañía en forma individual.

p) Resultado Integral de Financiamiento:

Está integrado por los siguientes conceptos:

- Intereses: Los gastos y productos financieros se registran cuando son incurridos o ganados, respectivamente.
- Fluctuación Cambiaria: Las transacciones en monedas extranjeras se registran convertidas en moneda local 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 de la fecha del último estado de situación financiera presentado. La variación entre los tipos de cambio aplicados se registra como fluctuación cambiaria 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 y los saldos de financiamiento con intercompañías extranjeras que se consideran inversiones a largo plazo (ver Nota 4).
- Resultado por Posición Monetaria: Representa el efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias. El resultado por posición monetaria se determina aplicando factores de inflación del país de origen a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo los financiamientos contratados para la adquisición de subsidiarias en el extranjero por los cuales se haya designado una cobertura económica (ver Nota 4). Posteriormente el resultado por posición monetaria de las subsidiarias en el extranjero se convierte a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio de cierre de la fecha del último estado de situación financiera presentado.

q) Instrumentos Derivados:

A partir del 1 de enero del 2005, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos ("IMCP") emitió el Boletín C-10 "Instrumentos Financieros Derivados y Operaciones de Cobertura", (C-10). De acuerdo al Boletín C-10 la Compañía valúa y registra todos los instrumentos derivados y de cobertura (incluyendo algunos instrumentos derivados implícitos en otros contratos) en el balance como un activo o pasivo a valor razonable. Los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros son registrados en otras partidas de la utilidad integral, basado en el tipo de instrumento de cobertura y de la eficacia de la cobertura.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Antes del Boletín C-10, los instrumentos contratados para fines de cobertura eran valuados usando el mismo criterio de valuación aplicado a los activos o pasivos cubiertos, y sus valores razonables eran revelados en notas a los estados financieros. Adicionalmente, los instrumentos derivados contratados para fines distintos de cobertura, eran valuados y registrados a valor razonable. La diferencia entre el valor inicial de los instrumentos derivados y su valor razonable era registrada en resultados.

El efecto inicial acumulado por la adopción del Boletín C-10, resultó en el reconocimiento de un activo por instrumentos financieros derivados de Ps. 210, y un incremento de Ps. 63 en el pasivo de impuesto sobre la renta diferido, Ps. 22 de utilidad que fue registrada en el estado de resultados como cambio en principio contable, neto de impuesto diferido, y Ps. 125 que fue registrado en otras partidas de la utilidad integral, neto de su efecto de impuestos. Al 31 de diciembre de 2005, los instrumentos financieros derivados se integran de un pasivo neto de Ps. 276 y un cargo de Ps. 242 en la utilidad integral, neta de impuesto diferido.

r) Efecto Acumulado de Otras Partidas de la Utilidad (Pérdida) Integral:

Los saldos acumulados de los componentes de las otras partidas de la utilidad (pérdida) integral, se presentan a continuación:

	2005		2004
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	Ps. (1,549)	Ps.	(1,232)
Pérdida en coberturas de flujo de efectivo	(242)		-
Resultado acumulado por conversión	(1,579)		(1,538)
Exceso del pasivo adicional sobre las obligaciones por servicios pasados por amortizar	(21)		(24)
	Ps. (3,391)	Ps.	(2,794)

El 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 correspondiente efecto de impuestos diferidos.

s) Provisiones:

La Compañía reconoce provisiones cuando por eventos pasados se genera una obligación que probablemente resultará en la utilización de recursos económicos, siempre que se pueda estimar razonablemente el monto de la obligación. Dichas provisiones se registran a su valor presente neto, cuando el efecto de descuento es significativo.

t) Emisión de Capital Social de Subsidiarias:

Cuando un tercero realiza una aportación al capital de una subsidiaria con la intención de obtener una participación minoritaria y dicha aportación es diferente al valor en libros de la subsidiaria, la diferencia entre el valor en libros de las acciones y el monto aportado, es registrada como una prima en suscripción de acciones.

Nota 6. Cuentas por Cobrar

	2005		2004
Clientes	Ps. 1,901	Ps.	1,806
Reserva para cuentas incobrables	(108)		(136)
Documentos por cobrar	69		37
The Coca-Cola Company	399		240
Préstamos a empleados	24		15
Anticipos de viajes para empleados	8		11
Reclamaciones de seguros	7		9
Otros	223		238
	Ps. 2,523	Ps.	2,220

Los cambios en el saldo de la reserva de cuentas incobrables se integran como sigue:

	2005		2004		2003
Saldo inicial	Ps. 136	Ps.	134	Ps.	96
Provisión del ejercicio	28		88		60
Cancelación de cuentas incobrables	(45)		(75)		(22)
Actualización de saldos iniciales	(11)		(11)		-
Saldo final	Ps. 108	Ps.	136	Ps.	134

Nota 7. Inventarios

	2005		2004
Productos terminados	Ps. 644	Ps.	623
Materias primas	1,454		1,590
Anticipos a proveedores	41		75
Producción en proceso	27		9
Artículos promocionales	4		4
Estimación de inventarios obsoletos	(2)		-
	Ps. 2,168	Ps.	2,301

Nota 8. Otros Activos Circulantes

	2005		2004
Publicidad y gastos promocionales	Ps. 76	Ps.	69
Instrumentos financieros derivados	161		-
Bonos	2		13
Seguros pagados por anticipado	11		8
Pagos anticipados	41		-
Otros	18		16
	Ps. 309	Ps.	106

El monto total de publicidad y gastos promocionales cargado a resultados en los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003, fue de Ps. 1,484, Ps. 1,651 y Ps. 1,236, respectivamente.

Nota 9. Propiedad, Planta y Equipo

	2005		2004
Terrenos	Ps. 2,563	Ps.	2,478
Edificio, maquinaria y equipo	27,781		27,959
Depreciación acumulada	(13,888)		(13,170)
Inversiones en proceso	535		683
Botellas retornables y cajas	1,047		1,075
Refacciones	337		300
Activos de larga duración valuados a su valor de realización	180		263
	Ps. 18,555	Ps.	19,588

Notas a los Estados Financieros Consolidados

La Compañía tiene identificados algunos activos de larga duración que no son considerados como estratégicos para la operación actual y futura del negocio y están disponibles para la venta; comprenden principalmente terrenos, edificios y equipo puestos a disposición, de acuerdo con los programas aprobados para la disposición de ciertas inversiones. Dichos activos de larga duración han sido registrados a su valor estimado de realización sin exceder su costo de adquisición actualizado y se integran como sigue:

	2005	2004
Colombia	Ps. 99	Ps. 138
Venezuela	51	59
Costa Rica	30	66
	Ps. 180	Ps. 263
Terrenos	Ps. 124	Ps. 90
Edificios	31	116
Equipo	25	57
	Ps. 180	Ps. 263

Como resultado de la venta de ciertos activos de larga duración arriba listados, la Compañía reconoció una pérdida de Ps. 8 en 2005. Por los años terminados en 2004 y 2003, la Compañía no realizó ventas de activos de larga duración. Estos activos fijos de larga duración registrados a valor estimado de realización se consideran como activos monetarios y se les calcula pérdida por posición monetaria, la cual se registra en el estado de resultados.

Nota 10. Inversión en Acciones

Compañía	Tenencia	2005	2004
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. ("IEQSA") ⁽¹⁾	33.68%	Ps. 150	Ps. 150
KSP-Participacoes, S.A. ⁽¹⁾	12.14%	81	102
Beta San Miguel, S.A. de C.V. ("Beta San Miguel") ⁽²⁾	2.54%	64	64
Complejo Industrial Can, S.A. ("CICAN") ⁽¹⁾	48.10%	35	37
Industria Mexicana de Reciclaje, S.A. de C.V. ("IMER") ⁽¹⁾	35.00%	83	54
Tapón Corona de Colombia, S.A. ("Tapón Corona") ^{(3) (1)}	-	-	25
Compañía de Servicios de Bebidas Refrescantes, S.A. de C.V. ("SALESKO") ⁽¹⁾	26.00%	21	-
Otras inversiones ⁽²⁾	Varios	7	12
		Ps. 441	Ps. 444

Método de valuación:

(1) Método de participación.

(2) Costo de adquisición actualizado (el valor de mercado no es fácilmente determinable).

(3) Al 31 de diciembre de 2005 la Compañía no tiene inversión.

Nota 11. Otros Activos

	2005	2004
Equipo de refrigeración	Ps. 1,136	Ps. 979
Contratos de publicidad con clientes	190	162
Mejoras a propiedades arrendadas	16	32
Cuentas por cobrar a largo plazo	94	45
Pasivo adicional de obligaciones laborales (ver Nota 15)	156	6
Instrumentos financieros derivados	35	-
Comisiones	53	87
Otros	149	211
	Ps. 1,829	Ps. 1,522

Nota 12. Activos Intangibles

	2005	2004
Activos intangibles de vida útil indefinida:		
Derechos para producir y distribuir productos de la marca Coca-Cola:		
Territorios de Panamco (ver Nota 2)	Ps. 37,154	Ps. 36,990
Buenos Aires, Argentina	208	201
Tapachula, Chiapas	122	122
Activos intangibles de vida útil definida:		
Costos por implementación de sistemas	196	70
	Ps. 37,680	Ps. 37,383

Los cambios en el saldo de los activos intangibles amortizables se presentan a continuación:

	Inversión		Amortización		Amortización Anual Estimada
	Inicial	Adiciones	Inicial	Por el Ejercicio	
2005:					
Costo por implementación de sistemas	Ps. 132	Ps. 158	Ps. (62)	Ps. (32)	Ps. (45)
2004:					
Costo por implementación de sistemas	Ps. 69	Ps. 63	Ps. (55)	Ps. (7)	Ps. (30)

Nota 13. Saldos y Operaciones con Partes Relacionadas y Compañías Asociadas

Los estados consolidados de situación financiera y de resultados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

Saldos	2005		2004	
Activos (cuentas por cobrar)	Ps. 558		Ps. 334	
Pasivos (proveedores y otros pasivos)		1,496		1,667
Operaciones	2005		2004	
Ingresos:				
Ventas y otros ingresos	Ps. 612		Ps. 276	Ps. 189
Egresos:				
Compras de materia prima y gastos de operación a FEMSA	2,418		2,123	2,292
Compras de concentrado a The Coca-Cola Company	7,763		7,221	6,069
Compras de azúcar a Beta San Miguel	575		946	240
Compras de productos enlatados a IEQSA y CICAN	590		486	302
Compras de hermetapas a Tapón Corona	113		206	125
Compras de botellas de plástico a Embotelladora del Atlántico, S.A. (antes Complejo Industrial Pet, S.A.) ⁽¹⁾	158		158	146
Intereses pagados a The Coca-Cola Company	11		14	8
Intereses pagados por deuda a largo plazo a BBVA Bancomer, S.A. ⁽²⁾	-		174	37
Otros	15		20	13

(1) Uno o más miembros de nuestro Consejo de Administración o de nuestra alta dirección también son miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección de las compañías con las que se realizaron estas transacciones.

(2) Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía no tiene miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección que sean también miembros del Consejo de Administración o de la alta dirección de las compañías con las que se realizaron estas transacciones.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Nota 14. Saldos y Operaciones en Monedas Extranjeras

Los activos, pasivos y operaciones en monedas extranjeras, distintas a las monedas funcionales de cada unidad reportada, convertidos a dólares americanos, son los siguientes:

Saldos		Tipo de Cambio Aplicable ⁽¹⁾	Corto Plazo		Largo Plazo		Total
Diciembre 2005:	Activos	10.7109	\$	77	\$	-	\$ 77
	Pasivos			239		486	725
Diciembre 2004:	Activos	11.1460	\$	164	\$	-	\$ 164
	Pasivos			47		669	716

(1) Pesos mexicanos por dólar americano.

Operaciones	2005	2004	2003
Ingresos	\$ 18	\$ 9	\$ 5
Egresos:			
Compra de materia prima	99	105	90
Intereses financieros	54	39	51
Otros	14	19	43
	\$ 167	\$ 163	\$ 184

Al 15 de febrero de 2006, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, el tipo de cambio es de 10.5258 pesos mexicanos por dólar americano y la posición en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2005.

Nota 15. Obligaciones Laborales

a) Supuestos:

Los cálculos actuariales correspondientes a 2005 y 2004 para determinar los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones, prima de antigüedad e indemnizaciones, así como el costo del año, utilizaron los siguientes supuestos a largo plazo:

	Tasa de Descuento Anual	Incremento de Sueldos	Tasa de Rendimiento de la Inversión
México	6.0%	2.0%	6.0%
Guatemala	4.5%	1.5%	- ⁽¹⁾
Nicaragua	4.5%	1.5%	- ⁽¹⁾
Costa Rica	4.5%	1.5%	4.5%
Colombia	4.5%	1.5%	- ⁽¹⁾
Brasil	4.5%	1.5%	4.5%

Fecha de la medición: Noviembre 2005

(1) No tienen constituido fondo para el pago de obligaciones posteriores al retiro.

Las bases utilizadas para la determinación de la tasa de rendimiento 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 (Certificados de la Tesorería del Gobierno Federal de México) o de su equivalente en los otros países y de las expectativas de rendimiento a largo plazo para el portafolio de inversión que se maneja actualmente.

Con base en estos supuestos, se realizó una estimación de los beneficios esperados a ser pagados en los próximos años por las obligaciones laborales, los cuales se muestran a continuación:

	Plan de Pensiones		Prima de Antigüedad		Indemnización
2006	Ps.	3	Ps.	35	Ps. 44
2007		3		36	33
2008		4		36	29
2009		4		37	27
2010		5		42	25
2011 al 2014		24		170	96

b) Saldos de las Obligaciones Laborales:

	2005		2004	
Plan de pensiones y jubilaciones:				
Obligaciones por personal jubilado	Ps.	262	Ps.	274
Obligaciones por personal activo		446		482
Obligaciones por beneficios actuales		708		756
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre obligaciones por beneficios actuales		105		98
Obligaciones por beneficios proyectados		813		854
Fondos del plan de pensiones a valor razonable		(298)		(256)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fundear		515		598
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(13)		(14)
Ganancia actuarial por amortizar		57		14
		559		598
Pasivo adicional		16		13
Total	Ps.	575	Ps.	611
Prima de antigüedad:				
Obligaciones por personal con antigüedad mayor a 15 años	Ps.	18	Ps.	17
Obligaciones por personal con antigüedad menor a 15 años		28		33
Obligaciones por beneficios actuales		46		50
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre obligaciones por beneficios actuales		10		7
Obligaciones por beneficios proyectados		56		57
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(2)		(2)
Pérdida actuarial por amortizar		(25)		(24)
		29		31
Pasivo adicional		29		27
Total	Ps.	58	Ps.	58
Indemnizaciones:				
Obligaciones por beneficios actuales	Ps.	147	Ps.	-
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre beneficios actuales		14		-
Obligaciones por beneficios proyectados		161		-
Obligaciones por servicios pasados por amortizar		(156)		-
		5		-
Pasivo adicional		142		-
Total	Ps.	147		-
Total de las obligaciones laborales	Ps.	780	Ps.	669

Notas a los Estados Financieros Consolidados

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

En algunas compañías el monto de las obligaciones por beneficios proyectados fue inferior al monto de las obligaciones por beneficios actuales neta de los fondos del plan de pensiones a valor razonable, por lo que se reconoció un pasivo adicional contra un activo intangible, el cual se presenta en la cuenta de otros activos hasta el monto de las obligaciones por servicios pasados por amortizar (ver Nota 11) y la diferencia se registró como otras partidas de la utilidad integral.

c) Activos del fondo

Los activos del fondo están constituidos por instrumentos de rendimiento fijo y variable, valuados a valor de mercado. Los activos del fondo se encuentran invertidos en los siguientes instrumentos financieros:

	2005	2004
Rendimiento Fijo:		
Instrumentos bursátiles	6%	34%
Instrumentos bancarios	2%	11%
Instrumentos del gobierno federal	55%	30%
Rendimiento Variable:		
Acciones listadas en mercados de valores	37%	25%
	100%	100%

La Compañía tiene la política de mantener al menos el 30% de los activos del fondo en instrumentos del Gobierno Federal Mexicano para inversiones mexicanas o de su equivalente en los otros países. 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 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:

	2005		2004	
Capital:				
FEMSA	Ps.	2	Ps.	2

d) Costo del ejercicio:

	2005		2004		2003	
Plan de pensiones y jubilaciones:						
Costo laboral	Ps.	41	Ps.	37	Ps.	27
Costo financiero		23		21		14
Amortización del pasivo de transición no reconocido		1		-		-
Amortización de la utilidad neta actuarial		(1)		(2)		(1)
		64		56		40
Prima de antigüedad:						
Costo laboral		8		8		7
Costo financiero		3		3		2
Amortización del pasivo de transición no reconocido		1		-		1
		12		11		10
Indemnizaciones:						
Costo laboral		28		-		-
Costo financiero		10		-		-
Amortización del pasivo de transición no reconocido		12		-		-
		50		-		-
	Ps.	126	Ps.	67	Ps.	50

e) Cambios en los saldos de las obligaciones laborales:

	2005		2004
Plan de pensiones:			
Saldo inicial	Ps. 854	Ps.	837
Costo laboral	41		37
Costo financiero	23		21
Utilidad actuarial	(28)		(29)
Retiros de los activos del fondo	(77)		(12)
Saldo final	Ps. 813	Ps.	854
Prima de antigüedad:			
Saldo inicial	Ps. 57	Ps.	50
Costo laboral	8		8
Costo financiero	3		3
Utilidad actuarial	(12)		(4)
Saldo final	Ps. 56	Ps.	57
Indemnizaciones:			
Costo laboral	Ps. 28	Ps.	-
Costo financiero	10		-
Pérdida actuarial	123		-
Saldo final	Ps. 161	Ps.	-

f) Cambios en los saldos de los activos del fondo:

	2005		2004
Plan de pensiones:			
Saldo Inicial	Ps. 256	Ps.	238
Rendimiento real de los activos del fondo	46		38
Pago de beneficios	(4)		(20)
Saldo final	Ps. 298	Ps.	256

Notas a los Estados Financieros Consolidados

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, cualitativos y proyectos especiales.

Los objetivos cuantitativos representan aproximadamente el 50% del bono y se establecen con base a la metodología del Valor Económico Agregado ("Economic Value Added-EVA"). El objetivo establecido, para los ejecutivos, esta basado en una combinación del EVA generado por la Compañía y del EVA generado por FEMSA en forma consolidada, calculado en una proporción aproximada del 70% y 30%, respectivamente.

Los objetivos cualitativos y proyectos especiales, representan el 50% restante del bono anual, y están basados en los factores críticos de éxito establecidos a principios del ejercicio para cada ejecutivo.

Adicionalmente, la Compañía otorga un plan de compensación en acciones a ciertos ejecutivos clave, que consiste en el pago del bono anual para la compra de acciones u opciones como sigue: el 50% del bono anual es usado para comprar acciones u opciones de FEMSA y el resto en acciones u opciones de Coca-Cola FEMSA. El bono está basado en las responsabilidades de los ejecutivos en la organización, el resultado EVA alcanzado por los negocios y su desempeño individual. Dichas acciones u opciones son depositadas en un fideicomiso, y los ejecutivos podrán disponer de estas a partir del siguiente año en el que le fueron asignadas, a razón de un 20% anual.

El objetivo del plan de incentivos está expresado en meses de sueldo y el monto definitivo a pagar se determina con base en el porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas en cada año. Los bonos son registrados en los resultados de operación y son pagados en efectivo al año siguiente. Por los ejercicios terminados al 31 de diciembre del 2005, 2004 y 2003, el gasto por bonos registrado fue de Ps. 226, Ps. 251 y Ps. 203, respectivamente.

Todas las acciones en poder del fideicomiso, son consideradas en circulación para el propósito de la utilidad por acción y los dividendos sobre dichas acciones son disminuidos de las utilidades retenidas.

Nota 17. Préstamos Bancarios y Documentos por Pagar

Al 31 de diciembre del 2005 y 2004, los préstamos bancarios a corto plazo consisten en créditos bancarios. Los montos y tasas de interés promedio ponderadas, se presentan a continuación:

	% Tasa de Interés ⁽¹⁾		2005	% Tasa de Interés ⁽¹⁾	2004
Pesos Argentinos	9.4%	Ps.	224	5.4%	Ps. 138
Bolívares Venezolanos	12.1%		389	11.0%	78
Dólares Americanos	4.7%		5	-	-
		Ps.	618		Ps. 216

(1) Tasa promedio ponderada.

Los préstamos bancarios y documentos por pagar a largo plazo, así como las tasas de interés promedio ponderadas y los instrumentos financieros contratados por la Compañía se muestran a continuación:

	% Tasa de interés ⁽¹⁾	2005	% Tasa de interés ⁽¹⁾	2004
Tasa de interés fija:				
<i>Dólares Americanos:</i>				
Bono Yankee	7.9%	Ps. 5,359	7.9%	Ps. 5,790
<i>Pesos Mexicanos:</i>				
Préstamos bancarios	9.9%	500	10.0%	4,805
Certificados bursátiles	10.2%	1,500	9.0%	7,492
Unidades de inversión (UDIs)	8.7%	1,425	8.7%	1,484
Tasa de interés variable:				
<i>Dólares Americanos:</i>				
Arrendamiento financiero	7.3%	14	10.0%	23
Colocación privada	8.8%	1,982	10.0%	1,900
<i>Pesos Mexicanos:</i>				
Préstamos bancarios	9.1%	2,650	9.4%	568
Certificados bursátiles	9.8%	5,656	9.4%	2,843
<i>Pesos Colombianos:</i>				
Certificados bursátiles	8.7%	372	10.0%	715
<i>Quetzales Guatemaltecos:</i>				
Préstamos bancarios	6.5%	25	-	-
Préstamos bancarios a largo plazo		19,483		25,620
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo		3,810		3,173
		Ps. 15,673		Ps. 22,447
Instrumentos Derivados				
Swaps de tasa de interés y tipo de cambio:				
Préstamos bancarios de Dólares americanos a				
Pesos mexicanos		Ps. 1,500		Ps. 1,612
Tasa de interés pagada	11.0%		10.0%	
Tasa de interés recibida	4.8%		2.9%	
Swaps de tasa e interés variable a fijo:				
<i>Pesos Mexicanos:</i>				
Préstamos bancarios:		2,650		4,805
Tasa de interés pagada	9.9%		10.0%	
Tasa de interés recibida	9.1%		9.4%	
Certificados bursátiles:		5,750		5,941
Tasa de interés pagada	8.8%		8.8%	
Tasa de interés recibida	9.8%		9.3%	

(1) Tasa promedio ponderada

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Los vencimientos de los préstamos bancarios a largo plazo al 31 de diciembre del 2005, se integran de la siguiente manera:

Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	Pes.	3,810
2007		2,074
2008		3,752
2009		3,877
2010		1,000
2011 en adelante		4,970
	Pes.	19,483

La Compañía tiene financiamientos con diferentes instituciones, las cuales estipulan 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. A la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, la Compañía cumple con todas las restricciones y condiciones establecidas en sus contratos de financiamiento.

Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía tenía líneas de crédito denominadas en dólares americanos aprobadas, comprometidas y disponibles por aproximadamente \$ 250 y además líneas no comprometidas con varias instituciones de crédito por un total de \$ 865.

Nota 18. Valor de Mercado de los Instrumentos Financieros

a) Préstamos Bancarios a Largo Plazo:

El valor razonable de los préstamos bancarios a largo plazo y de los créditos sindicados se basa en el valor descontado de los flujos de efectivo. La tasa de descuento aplicada se estima utilizando las tasas actuales ofrecidas para deudas con montos y vencimientos similares. El valor razonable de los documentos por pagar a largo plazo se basa en los precios cotizados en el mercado a la fecha del último balance de situación financiera presentado.

	2005	2004
Valor en libros ⁽¹⁾	Pes. 19,483	Pes. 25,620
Valor razonable	Pes. 19,884	Pes. 25,886

(1) Incluye vencimiento a corto plazo de la deuda a largo plazo

b) Forward para la Compra de Acciones:

Una subsidiaria de la Compañía tenía contratado un forward de acciones el cual expiró en junio del 2004, en el 2003 este contrato generó una pérdida de Ps. 81 que fué reconocida en el balance de adquisición de Panamco. El 18 de junio del 2004, se contrató un nuevo forward con el mismo objetivo, el cual venció en septiembre del 2004, generando una utilidad de Ps. 20, que se registró en el estado de resultados de 2004.

c) Swaps de Tasa de Interés:

La Compañía tiene contratos denominados swaps 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 calculados con base en tasas de interés fijas y recibe importes calculados con base en tasas de interés variables. El efecto neto se incluye en el estado de resultados en el rubro denominado gasto financiero y ascendió a Ps. 23, Ps. 12 y Ps. 34 por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003, respectivamente.

El valor razonable se estima con base en los precios cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos a la fecha del último estado de situación financiera presentado.

Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía tiene los siguientes contratos denominados swaps de tasa de interés vigentes:

Fecha de Vencimientos	Valor de Referencia	Valor Razonable
2007	Pes. 4,250	Pes. (36)
2008	3,750	4
2010	500	(17)

d) Opciones para Compra de Monedas Extranjeras de No Cobertura:

Al 31 de diciembre de 2005, existen ciertas opciones para compra de monedas extranjeras que no se consideran como instrumentos de cobertura, consecuentemente los cambios en el valor razonable estimado se registraron en el estado de resultados. A continuación se presentan las características de dichos instrumentos:

	Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor Razonable
Dólares Americanos a Pesos Mexicanos	2006	Ps. 70	Ps. 4

e) Swaps de Tasa de Interés y Tipo de Cambio:

La Compañía tiene contratos denominados swaps de tasa de interés y tipo de cambio, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés y la fluctuación cambiaria de sus créditos denominados en dólares y en otras monedas.

El valor razonable se estima con base en los tipos de cambio y tasas de interés cotizados en el mercado para dar por terminados dichos contratos, a la fecha del último estado de situación financiera presentado. El efecto neto se incluye en el gasto financiero y ascendió a Ps. 126 por el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2005.

Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía tiene los siguientes swaps de tasa de interés y tipo de cambio:

Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor Razonable
2009	Ps. 161	Ps. (16)
2010	1,339	(159)

f) Swaps de Tasa de Interés y Tipo de Cambio de No Cobertura:

Al 31 de diciembre de 2005, existen ciertos swaps de tasa de interés y tipo de cambio que no se consideran como instrumentos de cobertura, consecuentemente los cambios en el valor razonable estimado se registraron en el estado de resultados. A continuación se presentan las características de dichos instrumentos:

	Fecha de Vencimiento	Valor de Referencia	Valor Razonable
Pesos Mexicanos a Dólares Americanos	2008	Ps. 1,251	Ps. 22
Dólares Americanos a Pesos Colombianos	2008	1,232	(16)

g) Contratos de Precio de Materias Primas:

La Compañía tiene contratados diversos instrumentos derivados para cubrir las variaciones en el precio de ciertas materias primas. El resultado neto de dichos contratos fue una pérdida de Ps. 25 y una utilidad de Ps. 3 y Ps. 3 por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003, respectivamente, las cuales se registraron en los resultados de operación. El valor razonable se estima con base en los precios cotizados en el mercado para dar por terminados los contratos a la fecha del último estado de situación financiera presentado. Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía tiene contratados instrumentos derivados con fechas de vencimiento al año 2010, por un total de Ps. 750 (valor de referencia) y el valor razonable resultó una pérdida de Ps. 118.

h) Instrumentos Derivados Implícitos:

La Compañía ha determinado que los contratos de arrendamiento en dólares americanos representan instrumentos derivados implícitos y al 31 de diciembre de 2005 se reconoció un valor razonable de Ps. 57 en el estado de resultados como utilidad cambiaria.

Nota 19. Interés Minoritario en Subsidiarias Consolidadas

	2005	2004
México	Ps. 816	Ps. 647
Centro América	28	3
Colombia	70	17
Brasil	45	73
	Ps. 959	Ps. 740

El 8 de junio del 2004, Winsa Company LLP adquirió, mediante una aportación de capital, el 16.89% del capital social con derecho a voto de una subsidiaria indirecta de Coca-Cola FEMSA, quien es la compañía tenedora de sus subsidiarias en Brasil, por Ps. 677.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Nota 20. Capital Contable

Al 31 de diciembre de 2005, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 1,846,530,000 acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal y con cláusula de restricción 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, sin restricción de voto y representarán como mínimo el 76% del capital social suscrito. Están sujetas a ciertas restricciones de transferencia.
- Las acciones serie "A" sólo podrán ser adquiridas por mexicanos y no representarán menos del 51% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie "D" no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y no podrán exceder el 49% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie "L" no tienen cláusula de restricción para admisión de extranjeros y son de voto limitado y otros derechos corporativos.

En adición se tienen autorizadas y emitidas, pero no suscritas 98,684,000 de acciones serie "L".

Al 31 de diciembre de 2005, 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	<u>1,846,530</u>

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

	Saldo Histórico	Actualización	Saldo Actualizado
Capital social	Ps. 821	Ps. 2,065	Ps. 2,886
Prima en suscripción de acciones	9,706	2,643	12,349
Utilidades retenidas	13,072	4,266	17,338
Utilidad neta mayoritaria	4,486	100	4,586

En agosto de 2004, la Compañía llevó a cabo una oferta de derechos accionaria para permitir a los tenedores existentes de acciones de la Serie L adquirir nuevas acciones emitidas de dicha Serie. El propósito de esta oferta de derechos accionaria, fue permitir a los tenedores de acciones Serie L, suscribir acciones en una base proporcional al mismo precio por acción al que FEMSA y The Coca-Cola Company suscribieron en relación con la adquisición de Panamco. La oferta de derechos accionaria venció el 1 de septiembre de 2004. El incremento de capital social y de prima en suscripción de acciones, neto de los gastos relacionados, fue de Ps. 3, representativo de 156,000 acciones Serie L.

La utilidad neta de la Compañía no está sujeta a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada ejercicio sea traspasada a la reserva legal, debido a que ésta es igual al 20% del capital social a valor nominal. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la Compañía, excepto en la forma de dividendo en acciones. Al 31 de diciembre del 2005, la reserva legal de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 164 (valor nominal).

Las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyan como dividendos, así como los efectos que se deriven de reducciones de capital están gravados para efectos de ISR de acuerdo a la tasa vigente, excepto por el capital social aportado actualizado y si dichas distribuciones provienen de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta ("CUFIN") o de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta Reinvertida ("CUFINRE").

Los dividendos que se distribuyan en exceso de estas cuentas causarán el ISR sobre una base piramidada con la tasa vigente. A partir del 2003, este impuesto sólo podrá ser acreditado contra el ISR del año en el cual los dividendos sean pagados y en los dos siguientes años contra el ISR y los pagos provisionales. Al 31 de diciembre de 2005, los saldos de CUFIN y de CUFINRE ascendieron a Ps. 2,129 y Ps. 1,552, respectivamente.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 8 de marzo del 2005, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 636, el cual fue pagado en mayo del 2005.

En la Asamblea General Ordinaria de Accionistas de Coca-Cola FEMSA, celebrada el 9 de marzo del 2004, los accionistas aprobaron un dividendo de Ps. 557, el cual fue pagado en mayo del 2004 y un programa de recompra hasta por Ps. 400 (valor nominal).

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 durante el ejercicio.

Nota 22. Entorno Fiscal

a) ISR:

El ISR se calcula sobre un resultado fiscal, el cual difiere de la utilidad contable principalmente por el tratamiento del resultado integral de financiamiento, las provisiones por obligaciones laborales, la depreciación y otras provisiones contables. Las pérdidas fiscales pueden ser aplicadas en periodos futuros contra utilidades fiscales.

Las tasas de ISR aplicables en el año 2005 en los países en donde opera la Compañía y el periodo en el cual pueden ser aplicadas las pérdidas fiscales, se mencionan a continuación:

	Tasa ISR	Años
México	30.0%	10
Guatemala	31.0%	N/A
Nicaragua	30.0%	3
Costa Rica	30.0%	3
Panamá	30.0%	5
Venezuela	34.0%	3
Colombia	38.5%	5-8
Brasil	34.0%	Indefinido
Argentina	35.0%	5

La tasa de ISR causada en México fue de un 30%, 33% y 34% para los años de 2005, 2004 y 2003, respectivamente.

El 1 de diciembre del 2004, se publicó la reforma fiscal para el ISR, misma que entró en vigor a partir del 1 de enero del 2005. Las principales modificaciones se presentan a continuación:

- La tasa impositiva se reduce al 30% para el 2005 y se reducirá en un punto porcentual por año hasta llegar al 28% en el 2007;
- Hasta el año del 2004, la deducción fiscal de los inventarios se hacía a través de las compras, independientemente del momento en el que estas pasaban a resultados como costo de ventas. A partir del 2005, la deducción fiscal de los inventarios se realiza a través del costo de ventas, mientras que el saldo de inventario de cierre del año del 2004, se acumulará en un periodo de entre 4 y 12 años, con base en criterios específicos emitidos por la propia ley; y
- El monto de PTU pagada, será deducible para efectos de ISR.

En otros países las pérdidas fiscales incluyen los siguientes criterios:

- Colombia: Las pérdidas generadas antes del 31 de diciembre de 2002 pueden ser aplicadas en un periodo de cinco años y aquellas generadas después del 1 de enero de 2003 pueden ser aplicadas en un periodo de ocho años siguientes sin exceder del 25% de la utilidad gravable del ejercicio.
- Brasil: Las pérdidas no expiran y pueden ser aplicadas por un periodo indefinido sin que exceda del 30% de la utilidad gravable del ejercicio.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

b) Impuesto al Activo:

Las operaciones en México, Guatemala, Nicaragua, Colombia, Venezuela y Argentina están sujetas al Impuesto al Activo.

El impuesto al activo en México se causa a razón del 1.8% anual sobre el promedio neto de la mayoría de los activos a valores fiscales menos ciertos pasivos. El impuesto al activo se paga únicamente por el monto en que exceda al ISR del ejercicio. Cuando en el ejercicio resulte pago de impuesto al activo, se podrá acreditar contra éste el importe en que el ISR excedió al impuesto al activo de los tres años anteriores. Adicionalmente, dicho pago es recuperable en forma actualizada en la medida en que el ISR exceda al impuesto al activo en los 10 ejercicios siguientes. A partir de 2005 con base en la reforma fiscal se deberán de disminuir los pasivos bancarios y pasivos con extranjeros.

Hasta el 31 de diciembre de 2003 en Guatemala existía el Impuesto Mínimo Alternativo ("IEMA") equivalente al importe menor entre el 2.25% de los ingresos del año anterior o el 3.5% del total de los activos al inicio del año, el cual era pagado únicamente cuando excedía el ISR del ejercicio. El monto pagado por concepto de IEMA podía ser acreditado contra el exceso del ISR sobre el IEMA en el año siguiente. El 2 de febrero de 2004, este impuesto fue declarado inconstitucional.

El 1 de julio de 2004, fueron aprobadas y publicadas las reformas fiscales por el Congreso de la República de Guatemala a través del decreto 18-04 "Reformas al impuesto sobre la renta" y el decreto 19-04 "Impuesto Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz – IETAAP". Los principales efectos en dichos decretos fueron los siguientes:

- El efecto del nuevo impuesto IETAAP, el cual será calculado en un 2.5% sobre cualquiera de las siguientes dos bases: (a) un 25% de los activos netos, o (b) un 25% del ingreso bruto. En caso que los activos excedan cuatro veces el ingreso bruto, el impuesto será pagado sobre la base 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).
- Se implementó un nuevo régimen general de ISR 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 ISR del ejercicio. Si en algún año se efectuara un pago de impuesto al activo, este pago será definitivo y no podrá ser acreditado contra el excedente del impuesto sobre la renta en los años subsecuentes.

En Colombia, el impuesto al activo resulta de aplicar la tasa del 6% al neto de los activos fiscales al inicio del año. El impuesto al activo únicamente es pagado cuando excede el ISR 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 ISR sobre el impuesto al activo en los siguientes tres años. Si el pago fue efectuado después del ejercicio 2002, el monto pagado puede ser acreditado en los próximos cinco años.

En Venezuela, el impuesto al activo resulta de aplicar la tasa del 1% al promedio neto entre los activos no monetarios ajustados por la inflación y los activos monetarios ajustados por la inflación. El impuesto al activo se paga únicamente por el monto en que exceda al impuesto sobre la renta del ejercicio. Si en algún año se efectuara un pago de impuesto al activo, este monto se puede acreditar contra el exceso del ISR en los próximos tres años.

En Argentina, existe el Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas ("IGMP") que resulta de aplicar la tasa del 1% sobre ciertos activos productivos, y se paga únicamente por el monto en que exceda al ISR 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) PTU:

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, excepto por considerar la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada, la fluctuación cambiaria exigible en lugar de la devengada y no considera algunos efectos de la inflación. En Venezuela, se determina aplicando el 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, neto:	2005	2004
Inventarios	Ps. 111	Ps. 307
Propiedad, planta y equipo ⁽¹⁾	1,650	1,564
Inversión en acciones	8	9
Intangibles y otros activos	(212)	(263)
Costo laboral	(115)	(82)
Pérdidas fiscales por amortizar	(620)	(717)
Otras reservas	(1,049)	(891)
ISR diferido, neto	(227)	(73)
ISR diferido activo	1,221	1,503
ISR diferido pasivo	Ps. 994	Ps. 1,430

(1) Incluye rotura de botellas retornables y cajas.

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

ISR diferido, neto	2005	2004
Saldo inicial	Ps. (73)	Ps. 151
Provisión del año	(90)	(239)
Cambio en la tasa impositiva del ISR	24	55
Resultado por tenencia de activos no monetarios	(88)	(40)
Saldo final	Ps. (227)	Ps. (73)

Al 31 de diciembre de 2005, no existen diferencias temporales significativas no recurrentes entre la utilidad neta 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 del año:

	2005	2004	2003
ISR causado	Ps. 2,427	Ps. 2,411	Ps. 1,080
ISR diferido	(90)	(239)	522
Cambio en la tasa impositiva de ISR	(57)	55	-
Beneficio por juicio fiscal	-	(1,355)	-
ISR	2,280	872	1,602
PTU	282	270	241
	Ps. 2,562	Ps. 1,142	Ps. 1,843

f) Pérdidas Fiscales por Amortizar e Impuesto al Activo por Recuperar:

Al 31 de diciembre de 2005, las subsidiarias en México, Panamá, Colombia, Venezuela y Brasil tienen pérdidas fiscales por amortizar y/o impuesto al activo por recuperar. Las fechas en que expiran se presentan a continuación:

Año	Pérdidas Fiscales por Amortizar	Impuesto al Activo por Recuperar
2006	Ps. 272	Ps. 13
2007	316	20
2008	367	-
2009	420	34
2010	1,755	-
2011 en adelante	51	-
	Ps. 3,181	Ps. 67

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Debido a la incertidumbre en la realización de pérdidas fiscales por un monto de Ps. 1,341, éstas no se incluyeron en el cálculo del ISR diferido. Los cambios en los saldos de estas pérdidas fiscales se presentan a continuación:

	2005	2004
Saldo inicial	Ps. 1,349	Ps. 1,740
Actualización saldo inicial	(83)	(183)
Provisión del ejercicio	74	400
Cancelación de reserva	1	(608)
Saldo final	Ps. 1,341	Ps. 1,349

Adicionalmente, el impuesto al activo por recuperar ha sido reservado en su totalidad.

g) Conciliación entre la Tasa de ISR en México y la Tasa Efectiva de ISR Consolidada:

	2005	2004	2003
Tasa impositiva de ISR en México	30.00%	33.00%	34.00%
Resultado por posición monetaria	(3.36)	(7.65)	(6.26)
Resultado no recurrente por juicio fiscal	-	(20.20)	-
Ajuste anual por inflación	3.38	7.28	6.16
Gastos no deducibles	0.62	2.33	3.18
Impuesto causado a tasa distinta de la tasa mexicana	1.61	0.25	(0.83)
Cambios en las tasas impositivas	(0.97)	(2.65)	-
Otros	0.19	0.56	0.31
Tasa efectiva de ISR consolidada	31.47%	12.92%	36.56%

Nota 23. Contingencias y Compromisos

a) Juicios Registrados en el Balance:

- La Compañía tiene registrados pasivos por contingencias en el rubro de otros pasivos por considerar que es probable obtener resoluciones desfavorables en esos casos. La mayor parte de estas contingencias han sido registradas como incremento al activo intangible, como resultado de la adquisición de Panamco. La siguiente tabla muestra la naturaleza y el importe de las contingencias registradas al 31 de diciembre de 2005:

	Corto Plazo		Largo Plazo		Total
Fiscales	Ps.	4	Ps.	1,364	Ps. 1,368
Legales		-		168	168
Laborales		63		219	282
Total	Ps.	67	Ps.	1,751	Ps. 1,818

b) Juicios Pendientes de Resolución:

- La Compañía tiene procesos legales con sindicatos y autoridades fiscales, los cuales son en contra o involucra subsidiarias de Coca-Cola FEMSA. Estos procesos son generados por el curso normal de la operación y la industria en la que la Compañía opera. El monto de estos procesos es de \$ 81. Estas contingencias fueron clasificadas de riesgo menor que probable, pero mayor que remotas, sin embargo, la Compañía considera que la resolución final de dichos procesos no tendrá efectos adversos en su posición financiera ni en sus resultados.
- En años recientes, Coca-Cola FEMSA en sus territorios de México, Costa Rica y Brasil ha sido requerida de presentar cierta información referente a posibles prácticas monopólicas. Estos requerimientos son generados principalmente por la industria en la que la Compañía opera.
- Durante el 2001, un sindicato obrero y algunos individuos de Colombia presentaron una demanda en contra de ciertas subsidiarias colombianas y The Coca-Cola Company, ante la Corte Distrital de los Estados Unidos de América para el Distrito Sur del Estado de Florida, por la realización de acciones injustas en contra del sindicato y sus miembros, por un monto aproximado de \$ 500. La Compañía ha presentado una propuesta para descartar la demanda y estima que la resolución final no tendrá efectos adversos en su posición financiera ni en sus resultados.

c) Compromisos:

Al 31 de diciembre de 2005, la Compañía tiene compromisos contractuales de arrendamientos financieros y arrendamientos operativos para maquinaria y equipo de producción, equipo de distribución y equipo de cómputo.

Los vencimientos de los compromisos contractuales por moneda, expresados en pesos mexicanos, al 31 de diciembre de 2005, se integran de la siguiente forma:

	2006	2007	2008	2009	2010	2011 en adelante	Total
Pesos Mexicanos	Ps. 257	Ps. 214	Ps. 174	Ps. 137	Ps. 127	Ps. 105	Ps. 1,014
Pesos Argentinos	4	-	-	-	-	-	4
Quetzales Guatemaltecos	2	-	-	-	-	-	2
Córdobas Nicaragüenses	1	-	-	-	-	-	1
Colones Costarricenses	3	-	-	-	-	-	3
Reales Brasileños	47	50	53	56	138	-	344

El gasto por rentas fue de Ps. 586, Ps. 317 y Ps. 178 por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2005, 2004 y 2003, respectivamente.

Nota 24. Información por Segmentos

2005	Ingresos Totales	Inversiones de Capital	Activos de Largo Plazo	Total Activos
México	Ps. 28,705	Ps. 1,021	Ps. 40,358	Ps. 44,210
Centro América ⁽¹⁾	3,428	145	4,614	5,568
Colombia	4,697	296	5,893	8,236
Venezuela	4,946	285	3,416	4,145
Brasil	5,819	179	4,270	6,297
Argentina	2,798	86	1,234	1,770
Eliminaciones	(195)	-	(59)	(3,078)
Consolidado	Ps. 50,198	Ps. 2,012	Ps. 59,726	Ps. 67,148
2004				
México	Ps. 27,474	Ps. 1,140	Ps. 40,531	Ps. 46,435
Centro América ⁽¹⁾	3,526	164	5,005	6,039
Colombia	4,294	126	5,943	8,178
Venezuela	4,683	235	3,486	4,248
Brasil	5,195	287	4,177	5,756
Argentina	2,614	57	1,298	2,014
Eliminaciones	-	-	-	(3,052)
Consolidado	Ps. 47,786	Ps. 2,009	Ps. 60,440	Ps. 69,618
2003				
México	Ps. 25,719	Ps. 1,625		
Centro América ⁽¹⁾	2,314	155		
Colombia	2,920	1		
Venezuela	2,827	50		
Brasil	3,041	218		
Argentina	2,241	115		
Consolidado	Ps. 39,062	Ps. 2,164		

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

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Nota 25 Diferencias entre PCGA Mexicanos y U.S. GAAP

Los estados financieros consolidados de la Compañía están preparados de acuerdo a PCGA mexicanos, los cuales difieren en ciertos aspectos importantes de U.S. GAAP. La Nota 26 presenta una conciliación entre PCGA mexicanos y U.S. 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 U.S. GAAP.

Las principales diferencias entre PCGA mexicanos y U.S. 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 Años Anteriores:

Como se explica en la Nota 5 a), de acuerdo a PCGA mexicanos, la información financiera de años anteriores de subsidiarias mexicanas se actualiza utilizando factores inflacionarios mexicanos, y la información financiera relativa a subsidiarias y afiliadas en el extranjero de años anteriores fue actualizada utilizando el índice de inflación del país de origen en dónde las subsidiarias o afiliadas se localizan y posteriormente se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio de cierre del año.

Para U.S. 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 U.S. 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 U.S. 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 U.S. GAAP son clasificados como pagos anticipados.
- El deterioro de los intangibles y otros activos de larga duración, la ganancia o pérdida en la venta de activos fijos, los pagos por indemnizaciones y la PTU deben ser incluidos en los gastos de operación para efectos de U.S. GAAP.
- Bajo PCGA mexicanos, los impuestos diferidos son presentados como no circulantes, en tanto bajo U.S. GAAP estos se basan en la clasificación de acuerdo al activo o pasivo que los origina.
- Bajo PCGA mexicanos, las mejoras a activos arrendados son registrados en otros activos, en tanto bajo U.S. GAAP son clasificados como propiedad, planta y equipo.

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 U.S. 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 U.S. 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 U.S. 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. En dicho caso una prueba de deterioro sería realizada previo a la prueba anual.

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 U.S. 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 actualice utilizando factores de inflación del país.

f) Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento:

De acuerdo con PCGA mexicanos, es opcional capitalizar el resultado integral de financiamiento (intereses, fluctuación cambiaria y resultado por posición monetaria) generado por créditos contratados para financiar proyectos de inversión, la Compañía ha elegido no capitalizar el resultado integral de financiamiento.

De acuerdo con el SFAS No. 34 "Capitalization of Interest Cost" ("Capitalización del Costo de los Intereses") si el resultado integral de financiamiento es incurrido durante la construcción de los activos calificados se deben capitalizar como parte del costo de dichos activos. La conciliación de la capitalización de la porción del resultado integral de financiamiento es incluida en la conciliación de la utilidad neta mayoritaria y el capital contable mayoritario entre PCGA mexicanos y U.S. GAAP. 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 Derivados:

A partir del 1 de enero de 2005, 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-10 "Instrumentos Financieros Derivados y Operaciones de Cobertura", el cual establece un tratamiento contable similar al descrito en el SFAS No. 133 "Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities".

De acuerdo con el SFAS No. 133, la Compañía para propósitos contables, eligió no designar estos instrumentos financieros derivados como coberturas, por lo tanto, el efecto total del valor del ajuste al valor razonable de los instrumentos financieros derivados contratados antes del 31 de diciembre de 2000 fue reconocido en el estado de resultados al 1 de enero de 2001.

El efecto de la aplicación inicial del Boletín C-10 ya fue reflejado en los estados financieros consolidados bajo U.S. GAAP en 2004. El efecto acumulado del cambio en principio contable es conciliado fuera de los importes presentados en el estado de resultados consolidado bajo U.S. GAAP en 2005.

h) ISR y PTU Diferidos:

Para efectos de U.S. 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 efectos de la inflación relacionados con partidas monetarias se reconocen en el resultado por posición monetaria. Bajo U.S. 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 U.S. GAAP, se utiliza el método del pasivo, mismo que es aplicado para el cálculo del ISR diferido; y
- Las diferencias en gastos promocionales diferidos, actualización de maquinaria y equipo de importación, la capitalización del resultado integral de financiamiento, los instrumentos derivados 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 U.S. GAAP en comparación con el presentado bajo PCGA mexicanos (ver Nota 22 a).

Como se explica en la Nota 22 a), para 2005, la PTU es deducible en México para efectos del ISR. Esta nueva deducción reducirá los pagos del ISR en años subsecuentes. La Compañía registró una reducción del pasivo diferido bajo U.S. GAAP por un monto de Ps. 114.

Notas a los Estados Financieros Consolidados

A continuación se presenta la conciliación y el cambio en el saldo del impuesto y la PTU diferida:

Conciliación del ISR Diferido, neto	2005		2004
ISR diferido, neto bajo PCGA mexicanos	Ps. (227)	Ps.	(73)
Ajustes para U.S. GAAP:			
Gastos promocionales diferidos	(12)		(15)
Actualización de maquinaria y equipo de importación y capitalización del resultado integral de financiamiento	161		42
Instrumentos financieros	-		43
Pasivo laboral	(1)		1
Indemnizaciones	(46)		-
PTU	(114)		(133)
Total de ajustes	(12)		(62)
Actualización de estados financieros del año anterior	-		101
ISR diferido, neto bajo U.S. GAAP	Ps. (239)	Ps.	(34)

El ISR diferido bajo U.S. GAAP incluye la correspondiente porción circulante activa neta al 31 de diciembre de 2005 y 2004 por Ps. (253) y Ps. (442), respectivamente.

Cambios en el Saldo del ISR Diferido, neto	2005		2004
Saldo inicial	Ps. (34)	Ps.	327
Provisión del año	(94)		(481)
Otros conceptos de utilidad integral	(111)		75
Ajuste por inflación	-		45
Saldo final	Ps. (239)	Ps.	(34)

Conciliación del Saldo de la PTU Diferida, neta	2005		2004
PTU diferida, neta bajo PCGA mexicanos	Ps. -	Ps.	-
Ajustes para U.S. GAAP:			
Otras reservas	(53)		(55)
Inventarios	38		103
Propiedad, planta y equipo, neto	477		469
Cargos diferidos	(17)		(8)
Pasivo laboral	(38)		(32)
Indemnizaciones	(12)		-
Total de ajustes	395		477
PTU diferida, neta bajo U.S. GAAP	Ps. 395	Ps.	477

La PTU diferida bajo U.S. GAAP incluye la correspondiente porción circulante, neta (activa) pasiva, al 31 de diciembre de 2005 y 2004 por Ps. (15) y Ps. 48, respectivamente.

Cambios en el Saldo de la PTU Diferida, neta	2005		2004
Saldo inicial	Ps. 477	Ps.	534
Provisión del año	(82)		(56)
Ajuste por inflación	-		(1)
Saldo final	Ps. 395	Ps.	477

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 U.S. 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.

En enero de 1997, como resultado de la aplicación de la contabilidad inflacionaria, los PCGA mexicanos determinaron que las obligaciones laborales son pasivos no monetarios y requieren la aplicación de una tasa de interés nominal real para el cálculo actuarial. Estos cambios requieren de un recalcu de las obligaciones por transición acumuladas, y la diferencia en las obligaciones por transición representan la suma de las utilidades o pérdidas actuariales desde el primer año en que las obligaciones laborales han sido calculadas.

Bajo PCGA mexicanos y U.S. GAAP, no existen diferencias en la tasa de interés real. Como resultado, las obligaciones por transición han sido recalculadas y la diferencia ha sido amortizada sobre el promedio de vida del empleado de la Compañía (14 años).

Bajo PCGA mexicanos y U.S. GAAP, no existen diferencias en el pasivo por prima de antigüedad.

Bajo PCGA mexicanos, como se menciona en la Nota 5 I), a partir de 2005, el Boletín D-3 revisado requiere el reconocimiento de un pasivo por indemnizaciones calculado sobre una base actuarial. El mismo criterio de reconocimiento bajo U.S. GAAP esta establecido en el SFAS No. 112 "Employers' Accounting for Postemployment Benefits", el cual ha estado en vigor desde 1994. La Compañía no tiene un monto registrado previamente bajo U.S. GAAP debido a que se estima que la obligación podría no ser razonablemente cuantificada.

A partir de 2005, la Compañía aplica las mismas consideraciones requeridas por los PCGA mexicanos y bajo U.S. GAAP para reconocer el pasivo por indemnizaciones, sin embargo, la Compañía estima que la obligación debería ser registrada desde la fecha efectiva establecida en el SFAS No. 112. El efecto acumulado de las obligaciones por indemnizaciones relativa a los servicios de jubilación, ha sido registrado en los resultados de 2005 dado que el efecto no se considera cuantitativa y cualitativamente material con respecto a los estados financieros consolidados de la Compañía tomados en su conjunto, para efectos de U.S. GAAP. En adición, las obligaciones por transición no han sido registradas para propósitos de U.S. GAAP.

La Compañía prepara un estudio del costo de pensiones bajo U.S. GAAP basado en cálculos actuariales, utilizando los mismos supuestos aplicados bajo PCGA mexicanos (ver Nota 15).

La conciliación del costo neto del período y del pasivo por pensiones es como sigue:

Costo neto del periodo	2005	2004	2003
Costo neto de pensiones bajo PCGA mexicanos	Ps. 64	Ps. 56	Ps. 40
Ajustes U.S. GAAP:			
Amortización de obligaciones por servicios no reconocida	1	4	2
Costo neto de pensiones bajo U.S. GAAP	Ps. 65	Ps. 60	Ps. 42

Pasivo plan de pensiones	2005	2004
Plan de pensiones bajo PCGA mexicanos	Ps. 575	Ps. 611
Ajustes U.S. GAAP:		
Obligaciones por servicios pasados no reconocida	5	(5)
Actualización de estados financieros del año anterior	-	(3)
Plan de pensiones bajo U.S. GAAP	Ps. 580	Ps. 603

Costo neto de indemnizaciones	2005	2004	2003
Costo neto de indemnizaciones registrado bajo PCGA mexicanos	Ps. 50	Ps. -	Ps. -
Ajustes U.S. GAAP:			
Amortización de las obligaciones de transición no reconocidas	155	-	-
Costo neto de indemnizaciones bajo U.S. GAAP	Ps. 205	Ps. -	Ps. -

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Pasivo por Indemnizaciones	2005	2004
Pasivo por indemnizaciones bajo PCGA mexicanos	Ps. 147	Ps. -
Ajustes U.S. GAAP:		
Obligación de transición neta no reconocida	155	-
Cancelación del pasivo laboral adicional registrado bajo PCGA mexicanos	(142)	-
Pasivo por indemnizaciones bajo U.S. GAAP	Ps. 160	Ps. -

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 U.S. GAAP, esta 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 U.S. GAAP mostrados en la Nota 26 a) y b) fueron calculados sobre bases consolidadas. El efecto correspondiente al interés minoritario de estas partidas no es relevante.

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 U.S. 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 I).

I) Información Financiera Consolidada bajo U.S. GAAP:

Estados Consolidados de Situación Financiera	2005	2004
ACTIVOS		
Activos Circulantes:		
Efectivo y valores de inmediata realización	Ps. 1,958	Ps. 3,723
Cuentas por cobrar	2,523	2,174
Inventarios	2,127	2,234
Impuestos por recuperar	464	747
Otros activos circulantes	312	130
Impuesto sobre la renta y participación a los trabajadores de las utilidades, diferidos	268	748
Total activos circulantes	<u>7,652</u>	<u>9,756</u>
Propiedad, planta y equipo, neto	19,093	19,655
Impuesto sobre la renta diferido	1,195	1,264
Inversión en acciones	441	432
Otros activos	1,673	1,650
Activos intangibles	37,722	37,429
TOTAL ACTIVO	Ps. 67,776	Ps. 70,186
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE		
Pasivo Circulante:		
Préstamos bancarios	Ps. 618	Ps. 215
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	3,810	3,166
Intereses por pagar	326	324
Proveedores	4,616	4,282
Impuesto sobre la renta y participación a los trabajadores de las utilidades, diferidos	-	354
Impuestos por pagar	933	1,366
Cuentas por pagar, gastos acumulados y otros pasivos	1,797	1,688
Total pasivo circulante	<u>12,100</u>	<u>11,395</u>
Pasivo a largo plazo:		
Préstamos bancarios y documentos por pagar	15,673	22,439
Obligaciones laborales	798	661
Impuesto sobre la renta diferido	1,209	1,672
Otros pasivos	3,286	3,043
Total pasivo a largo plazo	<u>20,966</u>	<u>27,815</u>
Total pasivo	<u>33,066</u>	<u>39,210</u>
Interés minoritario en subsidiarias consolidadas	959	733
Capital contable	33,751	30,243
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	Ps. 67,776	Ps. 70,186

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Estados Consolidados de Utilidad Integral	2005	2004	2003
Ventas netas	Ps. 49,840	Ps. 47,096	Ps. 37,702
Otros ingresos de operación	358	333	385
Ingresos totales	50,198	47,429	38,087
Costo de ventas	25,738	24,254	19,063
Utilidad bruta	24,460	23,175	19,024
Gastos de operación:			
De administración	2,862	2,841	2,106
De ventas	13,520	12,802	9,856
	16,382	15,643	11,962
Utilidad de operación	8,078	7,532	7,062
Resultado integral de financiamiento:			
Gasto financiero	2,452	2,615	1,663
Producto financiero	(280)	(275)	(247)
(Utilidad) pérdida cambiaria, neta	(223)	74	2,204
Ganancia por posición monetaria	(813)	(1,591)	(947)
	1,136	823	2,673
Otros gastos, neto	84	165	193
Utilidad antes de impuesto sobre la renta	6,858	6,544	4,196
Impuesto sobre la renta	2,285	595	1,676
Utilidad antes de interés minoritario	4,573	5,949	2,520
Interés minoritario en resultado de subsidiarias consolidadas	(118)	(24)	(22)
Utilidad neta	4,455	5,925	2,498
Otras cuentas de utilidad integral	(311)	906	691
Utilidad integral	Ps. 4,144	Ps. 6,831	Ps. 3,189
Utilidad neta por acción ⁽¹⁾	2.41	3.21	1.47

(1) Expresada en pesos mexicanos

Estados Consolidados de Flujo de Efectivo⁽¹⁾	2005	2004	2003
Flujo de efectivo de actividades de operación:			
Utilidad neta	Ps. 4,455	Ps. 5,925	Ps. 2,498
Ajustes para conciliar la utilidad neta y el efectivo neto generado por (utilizado en) actividades de operación:			
Interés minoritario	118	24	22
Efectos de inflación	(193)	(485)	(324)
Depreciación	1,332	1,142	1,559
Impuesto sobre la renta diferido	(94)	(476)	338
Amortización y otros cargos virtuales	(54)	(344)	909
Cambios en activos y pasivos operativos:			
Actividades de inversión en capital de trabajo	(259)	1,012	(2,552)
Intereses pagados	12	(62)	169
Obligaciones laborales	(188)	(64)	(34)
Flujo de efectivo neto generado por actividades de operación	5,129	6,672	2,585
Flujo de efectivo de actividades de inversión:			
Adquisición de Panamerican Beverages, Inc.	-	-	(29,192)
Propiedad, planta y equipo	(1,171)	(1,310)	(1,915)
Otros activos	(883)	(539)	-
Flujo de efectivo neto utilizado en actividades de inversión	(2,054)	(1,849)	(31,107)
Flujo de efectivo de actividades de financiamiento:			
Préstamos bancarios	(4,556)	(3,992)	15,890
Incremento en capital	-	3	9,585
Dividendos declarados y pagados	(620)	(521)	-
Otras transacciones financieras	456	507	(974)
Flujo de efectivo neto (utilizado) generado en actividades de financiamiento	(4,720)	(4,003)	24,501
Efectivo y valores de inmediata realización:			
(Decremento) incremento, neto	(1,645)	820	(4,021)
Efectivo recibido en la adquisición de Panamco	-	-	633
Saldo inicial	3,603	2,783	6,171
Saldo final	Ps. 1,958	Ps. 3,603	Ps. 2,783
Información suplementaria sobre flujos de efectivo:			
Intereses pagados	Ps. 2,187	Ps. 2,268	Ps. 1,125
Impuesto sobre la renta e impuesto al activo pagado	2,718	1,833	1,589

(1) Expresados en pesos mexicanos históricos

Estados Consolidados de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable	2005	2004
Capital contable al inicio del año	Ps. 30,243	Ps. 23,966
Incremento de capital	-	3
Dividendos decretados y pagados	(636)	(557)
Otras cuentas de la utilidad integral:		
Resultado acumulado por conversión	(41)	104
Actualización de estados financieros de años anteriores	35	302
Ganancia (pérdida) en coberturas de flujos de efectivo	(386)	200
Obligaciones laborales	3	(24)
Resultado por tenencia de activos no monetarios	78	324
Total de otras cuentas de la utilidad integral	(311)	906
Utilidad neta	4,455	5,925
Capital contable al final del año	Ps. 33,751	Ps. 30,243

Notas a los Estados Financieros Consolidados

Nota 26 Conciliación entre PCGA Mexicanos y U.S. GAAP

a) Conciliación de la Utilidad Neta del Año:

	2005	2004	2003
Utilidad neta mayoritaria bajo PCGA mexicanos	Ps. 4,586	Ps. 5,580	Ps. 2,520
Ajustes para U.S. GAAP:			
Actualización de estados financieros de años anteriores (Nota 25 a)	-	41	(7)
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 25 e)	(35)	(6)	8
Capitalización del costo integral de financiamiento (Nota 25 f)	(12)	(6)	(6)
Instrumentos financieros derivados (Nota 25 g)	(31)	(35)	8
Impuesto sobre la renta diferido (Nota 25 h)	4	233	126
PTU diferida (Nota 25 h)	82	56	(39)
Costo laboral (Nota 25 i)	(1)	(4)	(2)
Indemnizaciones (Nota 25 i)	(155)	-	-
Gastos promocionales diferidos (Nota 25 c)	17	66	(110)
Total de ajustes U.S. GAAP	(131)	345	(22)
Utilidad neta bajo U.S. GAAP	Ps. 4,455	Ps. 5,925	Ps. 2,498

Bajo U.S. 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 resultado integral de financiamiento, activos intangibles y el pasivo del plan de pensiones, que son partidas no monetarias.

b) Conciliación del Capital Contable:

	2005	2004
Capital contable mayoritario bajo PCGA mexicanos	Ps. 33,768	Ps. 30,415
Ajustes para U.S. GAAP:		
Actualización de estados financieros de años anteriores (Nota 25 a)	-	(35)
Activos intangibles (Nota 25 d)	42	42
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 25 e)	463	71
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 25 f)	59	71
Impuesto sobre la renta diferido (Nota 25 h)	12	62
PTU diferida (Nota 25 h)	(395)	(477)
Gastos promocionales diferidos (Nota 25 c)	(38)	(55)
Instrumentos financieros derivados (Nota 25 g)	-	144
Plan de pensiones (Nota 25 i)	(5)	5
Indemnizaciones (Nota 25 i)	(155)	-
Total de ajustes bajo U.S. GAAP	(17)	(172)
Capital contable bajo U.S. GAAP	Ps. 33,751	Ps. 30,243

c) Conciliación de la Utilidad Integral:

	2005	2004	2003
Utilidad integral mayoritaria bajo PCGA mexicanos	Ps. 3,989	Ps. 5,960	Ps. 3,378
Ajustes para U.S. GAAP:			
(Pérdida) utilidad neta	(131)	345	(22)
Instrumentos financieros derivados	(144)	200	(73)
Actualización de estados financieros de años anteriores	35	347	266
Resultado por tenencia de activos no monetarios	395	(21)	(360)
Utilidad integral bajo U.S. GAAP	Ps. 4,144	Ps. 6,831	Ps. 3,189

Nota 27. Impacto Futuro de Nuevos Pronunciamientos Contables

a) PCGA mexicanos

El 31 de mayo de 2004, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos de México, A. C. ("IMCP") efectuó la entrega formal de la función de la emisión de normas de información financiera al Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C. ("CINIF"), consistente con la tendencia mundial de que dicha función la desarrolla un organismo independiente.

Asimismo, los boletines de PCGA mexicanos y circulares emitidas por el IMCP, fueron transferidos al CINIF, quien posteriormente decidió renombrar los PCGA mexicanos como Normas de Información Financiera (NIF), y definió que las NIF se conforman de las propias NIF y las interpretaciones a las NIF que emita, de los boletines de PCGA mexicanos que no hayan sido modificados, sustituidos o derogados por las nuevas NIF, así como por las Normas Internacionales de Información Financiera aplicables de manera supletoria.

El CINIF estableció como uno de sus objetivos fundamentales, avanzar hacia una mayor convergencia con las normas de información financiera a nivel internacional, por lo que inició sus trabajos con la revisión de los conceptos teóricos contenidos en los PCGA mexicanos, y estableció el Marco Conceptual destinado a servir como sustento para el desarrollo de normas de información financiera y como referencia en la solución de aspectos que surgen en la práctica contable. El Marco Conceptual está constituido por ocho normas de información financiera que integran la serie NIF-A; dicha serie, junto con la NIF B-1, fueron promulgadas el 31 de octubre 2005 y sus disposiciones entran en vigor para los ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2006, y dejan sin efecto los boletines de la serie A de los PCGA mexicanos.

Algunos de los principales cambios que establecen estas normas, son:

- La NIF A-3, incluye, en adición al estado de cambios en la situación financiera, el estado de flujo de efectivo el cual deberá emitirse cuando lo establezcan las normas particulares.
- La NIF A-5, incluye una nueva clasificación de ingresos y gastos, en ordinarios y no ordinarios. Los ordinarios se derivan de operaciones y eventos usuales, o sea, los que son propios del giro de la entidad, sean frecuentes o no; los no ordinarios corresponden a operaciones y eventos inusuales, sean frecuentes o no.
- La NIF A-7, Presentación y revelación. Requiere que los estados financieros se presenten en forma comparativa, por lo menos con el periodo precedente. Hasta 2004, la presentación de los estados financieros de ejercicios anteriores, era optativa. Se requiere revelar en los estados financieros, la fecha autorizada para la emisión de los estados financieros y el o los nombres de funcionarios u órganos de la administración quienes autorizaron su emisión.
- La NIF B-1, establece que los cambios en normas particulares, reclasificaciones y correcciones de errores, deben reconocerse en forma retrospectiva, por lo que los estados financieros básicos que se presenten en forma comparativa con el periodo actual que sean afectados, deben ajustarse desde el inicio de periodo más antiguo que se presente.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, la Compañía no ha evaluado completamente los efectos de adoptar estos nuevos pronunciamientos en su información financiera.

b) U.S. GAAP

Los siguientes nuevos principios de contabilidad han sido emitidos bajo U.S. GAAP. La Compañía estima que la aplicación de estos nuevos principios no tendrá un impacto significativo en la posición financiera consolidada o en los resultados de sus operaciones.

• SFAS 123(R) "Pagos basados en acciones" ("SFAS 123(R)):

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

Notas a los Estados Financieros Consolidados

- **FASB No. 151 “Costo de los inventarios” (Inventory cost):**

El pronunciamiento 151 es una adecuación del ARB No. 43 (Accounting Research Bulletin No. 43) y clarifica que los gastos inusuales generados por capacidad no utilizada, fletes, costos de manejo de material y materiales de desperdicio deberán ser reconocidos como gastos del periodo, distribuyendo los costos fijos de producción en los de inventarios bajo la base de una capacidad de producción utilizada normal. Esta regla es aplicable para el costo del inventario incurrido durante los años fiscales que inicien después del 15 de junio del 2005, permitiéndose la aplicación anticipada para el costo de inventarios incurrido durante los años fiscales que inicien después del 23 de noviembre de 2004. La Compañía adoptará estas disposiciones el 1 de enero de 2006.

- **SFAS No. 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 No. 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 adoptará estas disposiciones el 1 de enero de 2006.

- **SFAS No. 154 “Cambios contables y corrección de errores” – sustitución de la opinión No. 20 del APB y el SFAS No. 3 (“SFAS 154”):**

En mayo del 2005, el FASB emitió el SFAS No. 154. Este documento sustituye a la APB No. 20 “Cambios contables” y SFAS No. 3 “Reporte de cambios contables en estados financieros intermedios”, y cambia los requerimientos para la contabilidad y el reporte de un cambio en principio contable. Este documento aplica a todos los cambios que de manera voluntaria sean realizados a principios contables y además los cambios requeridos por un pronunciamiento contable en la instancia inusual que el pronunciamiento no incluya provisiones específicas de transición. El SFAS No. 154 requiere la “aplicación retrospectiva” de los cambios en principios contables para estados financieros de años anteriores reemplazando el reconocimiento de los cambios en principios contables de manera voluntaria para ser incluidos en los resultados del periodo de cambio como efecto acumulado por nuevo pronunciamiento contable. El SFAS No. 154 es aplicable para los cambios contables y correcciones de errores que ocurran en periodos fiscales comenzados después del 15 de diciembre de 2005.

- **EITF No. 96-16, “Contabilidad de inversiones cuando el inversionista tiene mayoría de derechos de voto pero el inversionista minoritario tiene derecho de aprobación o veto” (“EITF 96-16”):**

En Junio de 2005, el Task Force acordó adecuar el punto 4 de la sección de Derechos de Protección de conformidad con el ejemplo 1 del Exhibit 96-16A para ser consistente con el consenso establecido en el emitido en el 04-5, determinación si los derechos de un accionista ordinario, ó derechos de los accionistas ordinarios como grupo, controlan un derecho limitado de la sociedad. El punto 4 del EITF 96-16 especifica que las adquisiciones o disposición de activos por los que no se tiene expectativa de adquisición en el curso ordinario del negocio es considerado como un derecho protegido y no existirá presuntiva de consolidación por el inversionista con la mayoría de voto en esta inversión. Esta adecuación deberá ser aplicada a las nuevas inversiones que sean modificadas posteriormente al 29 de junio de 2005. El consenso de esta adecuación al EITF 96-16 no cambia el método de participación actual reconocido por la Compañía para la contabilización de su inversión en subsidiarias en sus estados financieros consolidados bajo U.S. GAAP.

- **EITF No. 03-01, “El significado de otros deterioros temporales y su aplicación a inversiones definitivas” (“EITF 03-01”):**

El 3 de noviembre de 2005, el FASB emitió el FAS No. 115-1 y el FAS No.124-1 “El significado de otros deterioros temporales y su aplicación a inversiones definitivas”. Esta posición del equipo de FASB (FSP) direcciona la determinación similar a cuando una inversión es considerada con deterioro, cuando el deterioro es otro que no sea temporal, y la medición de la pérdida por deterioro. Este FSP también incluye las consideraciones contables subsecuentes para el reconocimiento de otros deterioros distintos a los considerados temporales y requiere la revelación sobre las pérdidas no realizadas que no sean reconocidas como deterioros distintos a deterioros temporales. Las guías establecidas por el FSP adecuan el SFAS 115 “Contabilidad para inversiones en deuda y capital” y el SFAS No. 124 “Contabilidad para inversiones bajo propiedad de Organizaciones no lucrativas” así como la opinión del APB No. 18 “Contabilidad de el método de participación en inversiones con capital común”. La Compañía adoptará el reconocimiento y la guías de medición del EITF 03-01 cuando sea aplicable en 2006.

- **EITF No. 04-13, “Contabilidad para la adquisición y la venta de inventarios a la misma contraparte” (“EITF 04-13”):**

En septiembre de 2005, el Consejo ratificó el consenso emitido por el Task Force referente al EITF No. 04-13. Esta guía direcciona las circunstancias bajo las cuáles dos o más transacciones de inventarios con la misma contraparte deberían ser observadas como una transacción no monetaria a la vista de la opinión 29 “Contabilidad para transacciones no monetarias”. El Task Force emitió el consenso sobre el intercambio de partidas no monetarias en donde la entidad transfiere inventario de producto terminado a cambio de materia prima o inventario de producción en proceso incluido en la misma línea de negocio, la cual no es considerada como una transacción de intercambio para facilitar las ventas, como se describe en la opinión 29 párrafo 20(b) y por consiguiente deberá reconocerse por la entidad a valor razonable en el caso que sea determinable bajo límites razonables y que la transacción tenga fines comerciales. Todos los intercambios de partidas no monetarias de inventario incluidos en la misma línea de negocio deberán reconocerse al valor actual del inventario transferido. El Task Force acordó que este consenso deberá ser aplicado a las transacciones completadas en periodos comenzados posteriores a marzo de 2006. La Compañía adoptará estas guías en 2006.

- **EITF No. 05-6, “Determinación del periodo de amortización de las mejoras a bienes arrendados adquiridos posteriormente al contrato de arrendamiento o adquiridos en una combinación de negocios” (“EITF 05-6”):**

En junio de 2005, el Task Force sometió a consenso el EITF No. 05-6. Esta guía determina que las mejoras a bienes arrendados adquiridos en combinaciones de negocios deberán amortizarse sobre la vida útil del activo o el término incluido en el periodo de arrendamiento y renovaciones que sean considerados razonablemente garantizados a la fecha de adquisición. El Task Force además agregó que las mejoras a arrendamientos que se pusieran en servicio significativamente después, y no contempladas en las fechas del contrato de arrendamiento deberán amortizarse sobre el periodo de la vida útil del activo y el término requerido por las rentas futuras que no son considerados razonablemente a la fecha que las mejoras a bienes arrendados son adquiridos. Este consenso deberá ser aplicado a las mejoras a bienes arrendados que sean comprados o adquiridos en periodos iniciados después del 29 de junio de 2005.

- **FSP FAS 13-1 “Contabilidad para costos de renta incurridos durante el periodo de construcción”:**

En octubre de 2005, el Consejo apuntó que no existe una distinción entre el derecho a usar un activo arrendado durante el periodo de construcción y el derecho a usar este activo posteriormente al periodo de construcción. Adicionalmente, los costos de renta asociados con el crecimiento en los arrendamientos operativos del edificio, incurridos durante el periodo de construcción deben reconocerse como gastos por renta. Esta guía deberá ser aplicada en el primer periodo comenzado posterior al 15 de diciembre de 2005. Actualmente, para propósitos de U.S. GAAP, la Compañía registra en resultados los gastos por rentas en el momento en que se incurrén.

Glosario

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

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

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

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

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

Porción: Equivale a una botella de ocho onzas.

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

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

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, Irial Finan, Federico Reyes García, Ricardo Guajardo Touché y Enrique Senior. El Secretario del Comité de Finanzas y Planeación es Héctor Treviño, 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. Los miembros del comité son: Charles H. McTier, José Manuel Canal y Francisco Zambrano, 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, Gary Fayard, Alfonso Garza Garza y Ricardo González Sada. El Secretario del Comité de Evaluación y Compensación es Eulalio Cerda, Director de Recursos Humanos de Coca-Cola FEMSA.

Directores y Consejeros

Directores

Carlos Salazar Lomelín

Presidente Ejecutivo
5 Años como Director

Ernesto Torres Arriaga

Vicepresidente
12 Años como Director

Héctor Treviño Gutiérrez

Director de Finanzas y Administración
12 Años como Director

Rafael Suárez Olaguibel

Director de Planeación Estratégica y
Desarrollo de Negocios
12 Años como Director

John Santa María Otazúa

Director de Operaciones - México
10 Años como Director

Hermilo Zuart Ruíz

Director de Operaciones – Latin Centro
3 Años como Director

Ernesto Silva Almaguer

Director de Operaciones – Mercosur
9 Años como Director

Alejandro Duncan Ancira

Director de Tecnología
4 Años como Director

Eulalio Cerda Delgadillo

Director de Recursos Humanos
5 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
12 Años como Consejero

José Antonio Fernández Carbajal⁽¹⁾

Presidente del Consejo de Administración
KOF, Director General y Presidente, FEMSA,
12 Años como Consejero
Suplente: Alfredo Livas Cantú

Alfonso Garza Garza⁽¹⁾

Director de Recursos Humanos de FEMSA
10 Años como Consejero
Suplente: Mariana Garza de Treviño
Carlos Salazar Lomelín⁽²⁾
Director General KOF
5 Años como Consejero
Suplente: Ricardo González Sada

Ricardo Guajardo Touché⁽²⁾

Presidente del Comité de Auditoría
de Grupo Financiero BBVA Bancomer,
S.A. de C.V.
12 Años como Consejero
Suplente: Max Michel Suberville

Paulina Garza de Marroquín⁽²⁾

Consejera de FEMSA
1 Año como Consejero
Suplente: Eva Garza de Fernández

Federico Reyes García⁽²⁾

Vicepresidente Ejecutivo de Planeación y
Finanzas de FEMSA.
12 Años como Consejero
Suplente: Alejandro Bailerres Gual

Eduardo Padilla Silva⁽²⁾

Director General de FEMSA Comercio
9 Años como Consejero
Suplente: Francisco José Calderón Rojas

Armando Garza Sada⁽²⁾

Director General de Versax, S.A. de C.V.
8 Años como Consejero
Suplente: Francisco Garza Zambrano

Daniel Servitje Montul⁽²⁾

Director General de Grupo Industrial Bimbo,
S.A. de C.V.
8 Años como Consejero
Suplente: Guillermo Chávez Eckstein

Enrique Senior⁽²⁾

Banca de Inversión Allen & Company, Inc.
2 Años como Consejero
Suplente: Herbert Allen III

José Luis Cutrale⁽¹⁾

Director General Sucoctricio Cutrale Ltda.
2 Años 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
3 Años como Consejero
Suplente: David Taggart

Irial Finan⁽²⁾

Presidente de Inversiones en Embotelladores de
The Coca-Cola Company
2 Años como Consejero
Suplente: Mark Harden

Charles H. McTier⁽²⁾

Presidente de la Robert W. Woodruff
Foundation, Inc.
7 Años como Consejero
Suplente: Charles B. Fruit

Barbara Garza Gonda⁽¹⁾

Presidenta de la Fundación Cultural Bancomer
1 Año como Consejero
Suplente: Geoffrey J. Kelly

Consejeros Nombrados por los Accionistas
Serie L

Alexis Rovzar de la Torre⁽²⁾

Socio Ejecutivo de White & Case S.C.,
12 Años como Consejero
Suplente: Arturo Estrada Treanor

José Manuel Canal⁽²⁾

Consultor Independiente
3 Años como Consejero
Suplente: Helmut Paul

Francisco Zambrano Rodríguez⁽²⁾

Vice-Presidente Desarrollo Inmobiliario y de
Valores, S.A. de C.V.
3 Años como Consejero
Suplente: Karl Frei

Secretario

Carlos Eduardo Aldrete Ancira

Director Legal, FEMSA y
Coca-Cola FEMSA
12 Años como Consejero
Suplente: David González Vessi

Comisarios

Comisario Nombrado por los Accionistas Serie A

Ernesto González Dávila

Socio, Deloitte Touche Tohmatsu
3 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.
12 Años como Comisario
Suplente: Víctor Soulé García

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

alfredo.fernandez@kof.com.mx

Julieta Naranjo

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

Guillermo González Camarena No. 600
Col. Centro de Ciudad Santa Fé 01210,
México, D.F.
México
Teléfono: (5255) 5081-5297

Audidores Externos

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.

Miembro de la firma Deloitte Touche Tōhmatsu
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			2005	
Trimestre terminado en	Alto	Bajo	Cierre	
Diciembre 31	\$ 28.04	\$ 25.00	\$ 27.01	
Septiembre 30	28.65	26.00	26.71	
Junio 30	26.71	22.34	26.71	
Marzo 31	26.73	22.44	23.84	

US Dollars per 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	

KOF L

Bolsa Mexicana de valores
Información trimestral por Acción

Pesos mexicanos por acción			2005	
Trimestre terminado en	Alto	Bajo	Cierre	
Diciembre 31	\$ 30.50	\$ 26.63	\$ 29.10	
Septiembre 30	30.44	28.06	28.89	
Junio 30	28.56	24.76	28.56	
Marzo 31	29.71	25.06	26.55	

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	

Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. (BMV: KOFL; NYSE: KOF) es el segundo embotellador más grande de productos *Coca-Cola* en el mundo, representando cerca del 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 1,890 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.



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

www.coca-colafemsa.com