

FEMSA Reporta Sólidos Resultados: La Utilidad de Operación creció 41.4% a 3,599 millones de pesos en el 4T03

Monterrey, México, febrero 26 del 2004 — Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. ("FEMSA") (BMV: FEMSA UBD, FEMSA UB; NYSE: FMX), la empresa de bebidas líder en América Latina, reportó hoy sus resultados operativos y financieros para el cuarto trimestre y el año 2003.

Datos Sobresalientes

● Los ingresos totales de FEMSA registraron un crecimiento de 37.0% alcanzando 75,891 millones de pesos durante el 2003 con un margen operativo consolidado de 16.0%.

● Coca-Cola FEMSA continúa con su rápida integración de los territorios de Panamco. Los ingresos totales aumentaron 91.4% logrando 35,729 millones de pesos en el 2003, contribuyendo con más de la mitad de los ingresos totales de FEMSA. El volumen de ventas total comparable creció 2.2% en México durante el 2003, incluyendo un crecimiento del 2.9% en el volumen de refrescos.

● Los volúmenes de ventas de FEMSA Cerveza nacional y de exportación, crecieron 5.2% a 5.820 millones de hectolitros y 2.9% a 0.419 millones de hectolitros, respectivamente, durante el 4T03; en gran parte como resultado de las exitosas promociones de la marca *Sol* en México y *Dos Equis* y *Tecate* en los Estados Unidos.

● Oxxo abrió 582 nuevas tiendas durante el 2003, ampliando la cobertura nacional a 2,798 tiendas. Los ingresos totales registraron un crecimiento del 27.6% alcanzando 4,511 millones de pesos durante el 4T03, con un margen de operación de 70 puntos base por arriba del 4T02.

Contactos:

Juan F. Fonseca
(52) 81-8328-6245
juan.fonseca@femsa.com.mx

Alan Alanís
(52) 81-8328-6211
alan.alanis@femsa.com.mx

Emily Klingbeil
(52) 81-8328-6189
emily.klingbeil@femsa.com.mx



”Estoy muy satisfecho de reportar por noveno año consecutivo un crecimiento en la utilidad de operación de FEMSA. Nuestra Compañía continuó fortaleciendo su posición competitiva en México y América Latina tanto en el último trimestre, como durante todo el año 2003. Hoy operamos en nueve países de América Latina, en comparación con sólo dos países el año anterior y exportamos a mercados clave en el mundo. La compra de Panamco nos coloca como un importante competidor a nivel regional. Creemos que las sinergias y economías de escala de nuestra nueva plataforma producirán mejores resultados para nuestros colaboradores, clientes, consumidores y accionistas”, afirmó José Antonio Fernández Carbajal, presidente y director general de FEMSA.

Nota

Debido a la adquisición de Panamerican Beverages, Inc. (“Panamco”) empezamos a consolidar estos resultados financieros en Coca-Cola FEMSA y FEMSA a partir de mayo del 2003. Por tal motivo, los resultados de Coca-Cola FEMSA y de FEMSA no serán totalmente comparables con períodos anteriores hasta el 3T04 y como año completo, en el 2005.

EXPLICACIÓN DE RESULTADOS FINANCIEROS PARA EL CUARTO TRIMESTRE Y RESULTADOS FINANCIEROS AUDITADOS PARA EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2003 COMPARADO CON EL CUARTO TRIMESTRE Y EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2002.

FEMSA

	FEMSA y Subsidiarias (Millones de Pesos)							
	Ingresos Totales				Utilidad de Operación			
	4T 03	%	2003	%	4T 03	%	2003	%
FEMSA	21,850	53.2	75,891	37.0	3,599	41.4	12,114	22.6
Coca Cola FEMSA	11,435	138.5	35,729	91.4	2,161	76.4	6,710	45.0
FEMSA Cerveza	5,540	3.0	21,924	1.3	1,043	2.0	4,007	(2.1)
FEMSA Comercio	4,511	27.6	16,601	25.3	233	46.9	781	28.9
FEMSA Empaques	1,937	8.8	7,352	7.1	283	18.3	1,098	5.1



Los **ingresos totales de FEMSA** aumentaron 53.2% a 21,850 millones de pesos durante el 4T03 comparados con 14,264 millones de pesos en el 4T02. Este incremento fue impulsado por el crecimiento en ingresos de cada una de las principales subsidiarias. En línea con el 3T03, la mayor parte del incremento proviene de Coca-Cola FEMSA por los territorios adquiridos. Otras razones del aumento en los ingresos totales durante el cuarto trimestre son: (i) FEMSA Comercio tuvo un sólido crecimiento de 27.6% en sus ventas gracias a la apertura neta de 257 tiendas durante el 4T03, (ii) FEMSA Cerveza incrementó su volumen de ventas nacionales en 5.2% y dado que no hubo aumento de precios, reflejó un incremento de 3.0% en sus ingresos totales, (iii) FEMSA Empaques registró un incremento en ingresos de 8.8%, principalmente originado por un aumento en la demanda de botellas y latas de bebidas, así como de refrigeradores para los territorios adquiridos de Panamco.

Para el año 2003 los ingresos totales consolidados aumentaron 37.0% para llegar a 75,891 millones de pesos comparados con 55,395 millones de pesos en el 2002, impulsados principalmente por la adquisición de Panamco. Coca-Cola FEMSA alcanzó ingresos totales por 35,729 millones de pesos durante el 2003. FEMSA Cerveza incrementó su volumen de ventas 3.2% con lo cual alcanzó 24,564 millones de hectolitros; esto le permitió incrementar los ingresos totales 1.3% a 21,924 millones de pesos, a pesar de que no hubo aumento de precios. FEMSA Comercio tuvo un sólido crecimiento en sus ventas totales de 25.3%, gracias a la apertura neta de 582 tiendas durante el año 2003. FEMSA Empaques aumentó sus ingresos totales en 7.1% por un incremento considerable en la demanda de latas de bebidas, así como de refrigeradores para los territorios adquiridos de Panamco.

El **margen bruto** disminuyó 102 puntos base registrando 48.4% de las ventas netas en el 4T03 comparado con 49.4% durante el 4T02. Esto fue resultado fundamentalmente de que no hubo aumento de precios en las principales líneas de productos, la devaluación del peso que afectó los costos denominados en dólares, mayores precios en materias primas y la integración de las nuevas operaciones de Coca-Cola FEMSA.

Para el año 2003, el margen bruto disminuyó 199 puntos base registrando 48.3% de las ventas netas, ascendiendo a 36,520 millones de pesos comparado con 50.3% y 27,755 millones de pesos ventas netas en el 2002, respectivamente.

La **utilidad de operación** (incluyendo la participación en compañías asociadas) aumentó 41.4% a 3,599 millones de pesos durante el 4T03, reflejando un margen de operación de 16.5%. El margen mostró una contracción de 138 puntos base comparado con el 4T02, resultado de la integración de los nuevos territorios, los cuales tenían un menor nivel de rentabilidad que los territorios originales de Coca-Cola FEMSA. La disminución en el margen de operación durante el 4T03 también se atribuyó a: (i) el incremento de la contribución de las tiendas de conveniencia Oxxo en los resultados consolidados, y (ii) a que tanto FEMSA Cerveza como FEMSA Empaques, tuvieron contracciones en sus márgenes de operación como resultado de un menor margen bruto, ya que no hubo aumento de precios y al impacto de la devaluación del peso sobre las materias primas denominadas en dólares.

En el 2003, la utilidad de operación aumentó 22.6% a 12,114 millones de pesos comparada con 9,879 millones de pesos en el 2002. El margen de operación consolidado disminuyó 180 puntos base en relación a los niveles del 2002, alcanzando 16.0% de los ingresos totales.



El **gasto financiero neto** ascendió a 461 millones de pesos durante el 4T03, principalmente como resultado del endeudamiento adicional para la adquisición de Panamco por parte de Coca-Cola FEMSA. Para el 2003, el gasto financiero neto fue de 1,845 millones de pesos.

La **fluctuación cambiaria** fue una pérdida de 452 millones de pesos durante el 4T03, comparada con una pérdida de 35 millones de pesos en el 4T02, principalmente por el mayor nivel de endeudamiento en dólares para adquisición antes mencionada. En el año 2003 la pérdida cambiaria fue de 2,532 millones de pesos, comparada con una pérdida cambiaria de 293 millones de pesos en el año 2002. Adicionalmente el peso se devaluó 3.3% en términos reales contra el dólar durante el año 2003.

El **resultado por posición monetaria** presentó una ganancia de 468 millones de pesos durante el 4T03, comparado con la pérdida de 31 millones de pesos en el 4T02. En el 2003, la ganancia por posición monetaria ascendió a 954 millones de pesos, comparada con una ganancia de 398 millones de pesos en el 2002. Esta ganancia es resultado del impacto inflacionario sobre el mayor nivel de endeudamiento registrado durante el año.

Los **impuestos** reconocidos durante el 4T03 sumaron 1,446 millones de pesos, los cuales incluyen el impuesto sobre la renta, impuesto sobre activos y la participación de los trabajadores en las utilidades ("impuestos"), comparados con 894 millones de pesos durante el 4T02. Para el año 2003, los impuestos sumaron 3,378 millones de pesos. La tasa efectiva de impuestos sobre la utilidad antes de impuestos para el 2003 fue de 42.0%, la cual se compara favorablemente con el 44.0% del año 2002.

La **utilidad neta** registró 1,764 millones de pesos durante el 4T03, con un crecimiento de 38.6% con respecto al 4T02. Para el 2003, la utilidad neta disminuyó 2.8% a 4,657 millones de pesos, comparada con 4,791 millones de pesos en el 2002.

La **utilidad neta mayoritaria** por Unidad⁽¹⁾ fue de 0.966 pesos para el 4T03 y 2.919 pesos para el 2003. La utilidad neta mayoritaria por cada ADR de FEMSA, considerando un tipo de cambio de 11.235 pesos por dólar, fue de 2.598 dólares para el año 2003. La utilidad neta mayoritaria consolidada ascendió a 3,093 millones de pesos para el 2003, la cual representa un 5.0% más que la del año 2002.

La **inversión en activo fijo** fue de 1,767 millones de pesos para el 4T03 y 6,789 millones de pesos para el 2003.

La **deuda neta consolidada**, al 31 de diciembre del 2003, registró una disminución de 84 millones de dólares en comparación con septiembre del 2003. FEMSA registró un saldo de efectivo de 7,733 millones de pesos (\$688 millones de dólares); la deuda a corto plazo fue de 2,428 millones de pesos (\$216 millones de dólares) y la deuda a largo plazo ascendió a 35,933 millones de pesos (\$3,198 millones de dólares).

(1) Las unidades de FEMSA consisten en Unidades FEMSA UBD y Unidades FEMSA UB. Cada unidad FEMSA UBD está compuesta por una acción Serie B, dos acciones Serie D-B y dos acciones Serie D-L. Cada unidad FEMSA UB está compuesta por cinco acciones Serie B. El número de Unidades FEMSA en circulación al 31 de diciembre del 2003 fue 1,059,462,090, equivalente al número total de acciones en circulación al 31 de diciembre de 2003, dividido entre 5.



FEMSA logró una mezcla balanceada en su estructura de deuda. Al 31 de diciembre del 2003, aproximadamente 71% de la deuda total de FEMSA consolidada está contratada a tasa fija de interés, mientras el restante 29% a tasa variable. La deuda a largo plazo está denominada 47.8% en dólares, 50.6% en pesos mexicanos y 1.6% en pesos colombianos. La tasa de interés nominal promedio ponderada para la deuda total fue de 6.1% durante el 2003. La tasa nominal promedio ponderada para la deuda fue de aproximadamente 7.3%, 4.7% y 10.3% para la deuda en pesos mexicanos, dólares y pesos colombianos, respectivamente. Adicionalmente, la Compañía tiene plazos de amortización de su deuda a largo plazo adecuados, con vencimientos que llegan hasta el año 2009.

Es importante aclarar, que a partir de este reporte se incluye un anexo con información relativa al flujo bruto de operación consolidado y posición de deuda neta.

Coca-Cola FEMSA

Los resultados financieros de Coca-Cola FEMSA y la discusión de estos se incorporan por referencia al reporte trimestral de Coca-Cola FEMSA en los anexos de este comunicado.

FEMSA Cerveza

El **volumen de ventas nacional** aumentó en 5.2% a 5.820 millones de hectolitros en el 4T03, principalmente como resultado de una favorable demanda durante el mes de diciembre y crecimientos en todas las regiones del país. Para el 2003 el volumen de ventas nacional aumentó 3.3% alcanzando 22.582 millones de hectolitros. Este incremento es resultado de varios factores: (i) no hubo aumento de precios desde principios del 2002, (ii) promociones exitosas particularmente en las marcas *Sol* e *Indio*, y (iii) una modesta pero evidente recuperación en la economía mexicana, estimando un crecimiento de 1.3% en el Producto Interno Bruto durante el 2003. En términos nominales el precio promedio por hectolitro se incrementó 1.4%, lo anterior demuestra un cambio en la mezcla de productos hacia presentaciones de mejor precio, como lo son botellas no retornables y latas.

El **volumen de ventas de exportación** se incrementó 2.9% a 0.419 millones de hectolitros durante el 4T03 y 1.4% ascendiendo a 1.982 millones de hectolitros en el 2003. Lo anterior, fue debido al crecimiento en el volumen de ventas a Estados Unidos de 1.2%, destino principal de exportación con las marcas *Tecate* y *Dos Equis*. El resto del incremento en el volumen durante el 2003, fue debido al crecimiento del 30.7% en las exportaciones a Centro y Sudamérica, lo cual compensó una disminución del 14.9% en volumen exportado a Asia. En estas regiones *Sol* es la marca líder de exportación. Los ingresos de exportación por hectolitro aumentaron 9.0% en términos de pesos, principalmente como resultado de una devaluación real del peso contra el dólar en el 2003 y a un moderado incremento en el precio en dólares, el cual fue implementado a finales del 2002.



Los **ingresos totales** registraron un incremento de 3.0% a 5,540 millones de pesos durante el 4T03, resultado del crecimiento de 5.0% en el volumen total, el cual compensa la disminución de 1.5% en términos reales en el precio promedio por hectolitro.

En el 2003, los ingresos totales mostraron un crecimiento de 1.3% a 21,924 millones de pesos comparados con 21,643 millones de pesos obtenidos durante el 2002. Los ingresos nacionales representan aproximadamente el 93% del total, mientras que el 7% restante provienen de exportaciones.

El **costo de ventas** permaneció en línea con el crecimiento de los ingresos ascendiendo a 2,387 millones de pesos durante el 4T03 comparado con 2,339 millones de pesos durante el 4T02. La **utilidad bruta** alcanzó 3,152 millones de pesos, 3.8% de incremento en comparación al 4T02. Para el año 2003, el costo de ventas permaneció en línea con el crecimiento de los ingresos totales, ascendiendo a 9,425 millones de pesos comparado con 9,282 millones de pesos durante el 2002. La utilidad bruta alcanzó 12,499 millones de pesos resultando en un margen bruto de 57.4%, nivel similar al logrado en el 2002. El margen durante el 4T03 y el año 2003 fue resultado de: (i) un incremento en los costos denominados en dólares, los cuales representan aproximadamente una cuarta parte del costo de ventas, y (ii) mejores términos de compra de materias primas, ajustes en la planta laboral y menores costos de fletes de las plantas a los centros de distribución.

Los **gastos de administración** se incrementaron 9.7% a 596 millones de pesos durante el 4T03 en comparación a 543 millones de pesos del 4T02. Este incremento fue debido principalmente al inicio de la amortización del módulo comercial del Sistema Integral de Negocio ("ERP"). En el año 2003 los gastos de administración se incrementaron 3.1% ascendiendo a 2,333 millones de pesos comparados con 2,262 millones de pesos en el 2002.

Los **gastos de venta** disminuyeron 0.3% a 1,527 millones de pesos durante el 4T03 comparados con 1,533 millones de pesos del 4T02, como resultado de varias iniciativas para la contención de costos en todas las áreas de la organización. Para el año 2003, los gastos de venta se incrementaron 1.6% a 6,190 millones de pesos comparados con 6,093 millones de pesos en el 2002, debido a un incremento en los gastos variables que crecieron en la misma proporción que las ventas. Estos gastos de venta como porcentaje de los ingresos totales se mantuvieron relativamente estables en 28.2%.

La **participación en compañías afiliadas** decreció 77.2% y 65.9% durante el 4T03 y el 2003, respectivamente. Esta disminución fue resultado de una reducción en las utilidades de Labatt USA, debido en parte al incremento en gastos de mercadotecnia.

La **utilidad de operación** (antes de servicios corporativos) se incrementó 2.0% a 1,043 millones de pesos durante el 4T03 comparado con 1,022 millones de pesos en el 4T02. Este incremento es resultado de mayores volúmenes y un mejor nivel de margen bruto. Sin embargo, el margen de operación (antes de servicios corporativos) disminuyó en 20 puntos base a 18.8% de los ingresos totales. Para el año 2003, la utilidad de operación disminuyó 2.1% a 4,007 millones de pesos en comparación de 4,094 millones de pesos en el 2002. En resumen, esta disminución es producto de que no hubo aumento de precios, el inicio de la amortización de la inversión en sistemas de información y las menores utilidades en Labatt USA.



FEMSA Comercio

Los **ingresos totales** se incrementaron 27.6% a 4,511 millones de pesos durante el 4T03 comparados con 3,536 millones de pesos en el 4T02. La principal razón de este incremento fue resultado de la apertura neta de 257 nuevas tiendas de la cadena comercial Oxxo durante el 4T03 y un total de 582 nuevas tiendas durante el 2003. Al 31 de diciembre del 2003, contamos con 2,798 tiendas Oxxo en territorio nacional, representando un incremento de 26.3% con respecto al 2002. Con este ritmo de crecimiento, Oxxo se ha convertido en la cadena de tiendas de conveniencia más reconocida en todo México.

En el 2003, los ingresos totales crecieron en 25.3% a 16,601 millones de pesos comparados con 13,247 millones de pesos registrados en el 2002.

Las **ventas mismas tiendas de Oxxo** aumentaron un promedio de 11.0% durante el 4T03, reflejando un incremento en el "ticket" promedio de 4.1% y un crecimiento en el tráfico por tienda de 6.7%. Este aumento es producto del rápido ritmo de expansión, así como un mejor manejo de categorías que permite a Oxxo optimizar la mezcla de productos dentro de la tienda. Es importante mencionar que la información de ventas mismas tiendas es diferente al que históricamente se presentaba como "Tiendas Maduras Comparativas", en la cual se consideraba la variación en ventas promedio de aquellas tiendas que estuvieron en operación por más de 18 meses. Oxxo ahora calcula la variación en ventas de las mismas tiendas con respecto a períodos anteriores, y se alinea con los estándares de la industria.

Para el 2003, las ventas mismas tiendas de Oxxo aumentaron un promedio de 8.2% reflejando un incremento en el "ticket" promedio de 1.7% y un incremento en el tráfico por tienda de 6.5%.

La comparación histórica de la información de las ventas mismas tiendas para el 2002 y 2003 en forma trimestral y anual, se presenta en el apéndice.

La **utilidad bruta** alcanzó 1,224 millones de pesos durante el 4T03, registrando un margen bruto de 27.1% de los ingresos totales. Esto representa una disminución de 94 puntos base con respecto al 4T02.

En el 2003, el incremento en el costo de ventas permaneció en línea con el crecimiento en los ingresos totales, ascendiendo a 12,199 millones de pesos comparados con 9,739 millones de pesos en el 2002, un incremento de 25.3%. Como resultado de lo anterior, la utilidad bruta se mantuvo estable como porcentaje de las ventas totales ascendiendo a 4,402 millones de pesos en el 2003 comparada con 3,507 millones de pesos en el 2002, un 25.5% por arriba del año anterior.

Los **gastos de administración** se incrementaron 12.3% a 90 millones de pesos durante el 4T03, dado que se amplió la estructura administrativa para apoyar el proceso de expansión. En particular abrimos dos nuevas oficinas administrativas regionales con lo que ahora se tienen 37 en todo México. En el 2003, los gastos de administración se incrementaron 12.1% a 285 millones de pesos, como resultado del proceso de expansión.



Los **gastos de venta** alcanzaron 902 millones de pesos durante el 4T03 y permanecieron estables como porcentaje de los ingresos totales en 20.0%. En el 2003, los gastos de venta se incrementaron 26.0% a 3,336 millones de pesos, en línea con el 2002. Nuestras continuas inversiones en tecnología, sistemas, distribución y personal, están destinadas a fortalecer el esquema de negocios y la continua expansión de Oxxo.

La **utilidad de operación** creció 46.9% a 233 millones de pesos, generando 72 puntos base de mejoría en el margen de operación, el cual fue del 5.2% para el 4T03. Para el 2003, la utilidad de operación creció 28.9% a 781 millones de pesos. Este incremento permaneció en línea con el crecimiento en ventas y contribuyó a que el margen de operación resultara ligeramente por encima del 4.6% del 2002 ascendiendo a 4.7% de los ingresos totales.

FEMSA Empaques

Los **ingresos totales** registraron un crecimiento de 8.8% ascendiendo a 1,937 millones de pesos durante el 4T03. Este aumento se atribuye a: (i) 1.6% de incremento neto en el volumen de ventas de latas de bebidas, principalmente para Coca-Cola FEMSA y FEMSA Cerveza, (ii) la devaluación del peso, lo cual compensó una pequeña disminución en el precio promedio de estos productos, los cuales están denominados en dólares, (iii) un incremento en el volumen de ventas de refrigeradores para nuevos territorios de Coca-Cola FEMSA y (iv) la producción de cajas de plástico para la nueva presentación de botellas de 2.5 litros para Coca-Cola FEMSA. Estos factores también originaron el crecimiento de 7.1% en los ingresos totales ascendiendo a 7,352 millones de pesos durante el 2003.

El **costo de ventas** alcanzó 1,515 millones de pesos durante el 4T03 resultando en una contracción de 152 puntos base en el margen bruto, el cual fue del 21.9% de las ventas netas. Esta disminución se debió principalmente a: (i) un incremento en el costo de materias primas denominadas en dólares, (ii) un aumento en los gastos de depreciación relacionados con los moldes utilizados para la fabricación de cajas de plástico para botellas de 2.5 litros, (iii) la reposición de uno de los hornos para botellas de vidrio que fue remplazado a principios del 2003 y (iv) a altos costos de energía. El costo de ventas alcanzó 5,639 millones de pesos, resultando en un margen bruto de 23.4% en el 2003.

Los **gastos de administración** se redujeron 25.4% a 42 millones de pesos durante el 4T03, debido a los ajustes en el nivel de personal y optimización de ciertos procesos administrativos. Los **gastos de venta** disminuyeron 19.1% a 97 millones de pesos durante el 4T03. Esta reducción fue resultado de menores costos en fletes y de la recuperación de cuentas previamente consideradas como incobrables. En el 2003 los gastos de administración se redujeron 8.2% ascendiendo a 177 millones de pesos, debido a iniciativas de reducción de costos implementadas durante el año. Los gastos de venta se incrementaron 1.4% ascendiendo a 437 millones de pesos en el 2003, principalmente como resultado del incremento en el volumen de ventas de refrigeradores y cajas de plástico.



La **utilidad de operación** aumentó 18.3% a 283 millones de pesos durante el 4T03, resultando un margen de operación (antes de servicios corporativos) de 14.6% de los ingresos totales, un incremento de 120 puntos base durante el 4T03. Para el 2003, la utilidad de operación aumentó 5.1% ascendiendo a 1,098 millones de pesos.

INFORMACIÓN PARA LA CONFERENCIA TELEFÓNICA:

La conferencia telefónica del cuarto trimestre y año completo del 2003 se llevará a cabo el jueves 26 de febrero del 2004 a las 12:00 horas tiempo de México (13:00 horas E.T.). Para participar en la conferencia, por favor marque: (973) 317-5319. Adicionalmente, se transmitirá audioconferencia en vivo por Internet. Para tener acceso a esta transmisión visite <http://ri.femsa.com>.

En caso de no poder participar en las opciones anteriores, la grabación de la conferencia estará disponible del 26 de febrero hasta el 4 de marzo del 2004. Para escuchar la grabación marque: (973) 709-2089, Clave: 329800.

Se presentó cierta información financiera de Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. y subsidiarias ("FEMSA") para el cuarto trimestre e información auditada para el año terminado el 31 de diciembre del 2003, comparada con el cuarto trimestre y el año terminado el 31 de diciembre del 2002. Somos una empresa tenedora, cuyas principales actividades están agrupadas bajo las siguientes compañías subtenedoras y realizadas por sus respectivas subsidiarias operativas: Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. ("Coca-Cola FEMSA"), la cual se dedica a la producción, distribución y venta de refrescos; FEMSA Cerveza, S.A. de C.V. ("FEMSA Cerveza"), la cual se dedica a la producción, distribución, y venta de cerveza; FEMSA Comercio, S.A. de C.V. ("FEMSA Comercio"), la cual opera tiendas de conveniencia y FEMSA Empaques, S.A. de C.V. ("FEMSA Empaques"), la cual se dedica a la producción y distribución de materiales de empaque.

Todas las cifras en este reporte están expresadas en pesos mexicanos constantes ("Pesos" o "Ps") con poder adquisitivo al 31 de diciembre del 2003 y fueron preparadas de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México ("PCGA México"); por lo tanto, todos los cambios porcentuales están expresados en términos reales.

Este reporte puede contener ciertas declaraciones sobre expectativas con respecto al futuro desempeño de FEMSA y deben ser consideradas como estimaciones de buena fe hechas por la Compañía. Estas declaraciones sobre expectativas, reflejan opiniones de la Administración basadas en información actualmente disponible. Los resultados reales están sujetos a eventos futuros e inciertos, los cuales podrían tener un impacto material sobre el desempeño real de la Compañía.

NOTAS:

Los invitamos a registrarse en nuestro sitio de Relación con Inversionistas en <http://ri.femsa.com>, para que a través de su correo electrónico reciba una notificación automática de todos nuestros boletines de prensa, reportes trimestrales y eventos para inversionistas.

Favor de contactar a Relaciones con Inversionistas de FEMSA si desea que su nombre sea retirado o añadido a esta lista, o bien si desea recibir este comunicado a través de otro medio en específico.

Como anexos presentamos cinco páginas de tablas y Comunicado de Prensa de Coca-Cola FEMSA.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Por el cuarto trimestre y por los doce meses terminados el 31 de Diciembre de:

(Millones de Pesos constantes del 31 de Diciembre del 2003)

	Cuarto trimestre de:			Por los doce meses de:		
	2003	2002	%Var	2003	2002	%Var
Ventas netas	21,728	14,196	53.1	75,597	55,176	37.0
Otros ingresos de operación	122	68	79.4	294	219	34.2
Total ingresos	21,850	14,264	53.2	75,891	55,395	37.0
Costo de ventas	11,337	7,250	56.4	39,371	27,640	42.4
Utilidad bruta	10,513	7,014	49.9	36,520	27,755	31.6
Gastos de administración	1,603	1,220	31.4	5,740	4,870	17.9
Gastos de venta	5,325	3,308	61.0	18,696	13,093	42.8
Gastos de operación	6,928	4,528	53.0	24,436	17,963	36.0
Part. en asociadas	14	60	(76.7)	30	87	(65.5)
Utilidad de operación	3,599	2,546	41.4	12,114	9,879	22.6
Gasto financiero	(560)	(276)	102.9	(2,540)	(943)	169.4
Producto financiero	99	148	(33.1)	695	465	49.5
Gasto financiero, neto	(461)	(128)	260.2	(1,845)	(478)	286.0
Fluctuación cambiaria	(452)	(35)	N.S.	(2,532)	(293)	N.S.
Ganancia por posición monetaria	468	(31)	N.S.	954	398	139.7
Costo integral de financiamiento	(445)	(194)	129.4	(3,423)	(373)	N.S.
Otros (gastos) productos	56	(185)	130.3	(656)	(951)	(31.0)
Utilidad antes de impuestos	3,210	2,167	48.1	8,035	8,555	(6.1)
Impuestos	(1,446)	(894)	61.7	(3,378)	(3,764)	(10.3)
Utilidad neta consolidada	1,764	1,273	38.6	4,657	4,791	(2.8)
Utilidad mayoritaria	1,023	758	35.0	3,093	2,947	5.0
Utilidad minoritaria	741	515	43.9	1,564	1,844	(15.2)

	% Ingresos Totales					
	2003	2002	Var. p.p.	2003	2002	Var. p.p.
Ventas netas	99.4	99.5	(0.1)	99.6	99.6	-
Otros ingresos de operación	0.6	0.5	0.1	0.4	0.4	-
Total ingresos	100.0	100.0	-	100.0	100.0	-
Costo de ventas ⁽¹⁾	52.2	51.1	1.1	52.1	50.1	2.0
Utilidad bruta ⁽¹⁾	48.4	49.4	(1.0)	48.3	50.3	(2.0)
Gastos de administración	7.3	8.6	(1.3)	7.6	8.8	(1.2)
Gastos de venta	24.4	23.2	1.2	24.6	23.6	1.0
Gastos de operación	31.7	31.7	-	32.2	32.4	(0.2)
Part. en asociadas	0.1	0.4	(0.3)	-	0.2	(0.2)
Utilidad de operación	16.5	17.8	(1.3)	16.0	17.8	(1.8)

⁽¹⁾ Calculado a ventas netas

BALANCE GENERAL CONSOLIDADO

Al 31 de Diciembre de:

	2003	2002	% Var
ACTIVOS			
Efectivo y valores de realiz inmediata	7,733	15,148	(49.0)
Cuentas por cobrar	4,285	3,237	32.4
Inventarios	6,872	5,083	35.2
Pagos anticipados	1,269	984	29.0
Total activo circulante	20,159	24,452	(17.6)
Propiedad, planta y equipo, neto	42,179	31,140	35.4
Cargos diferidos y otros	8,154	6,799	19.9
Derechos de embotellado y distribución ⁽²⁾	33,842	269	N.S.
TOTAL ACTIVOS	104,334	62,660	66.5

PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE

Prestamos bancarios C.P.	2,428	3,251	(25.3)
Vencimientos del pasivo L.P. a C.P.	2,588	911	184.1
Intereses por pagar	404	158	155.7
Pasivo de operación	11,296	7,994	41.3
Total pasivo circulante	16,716	12,314	35.7
Prestamos bancarios	33,345	10,192	227.2
Impuestos diferidos	3,841	4,175	(8.0)
Obligaciones laborales y otros	4,333	1,681	157.8
Total pasivos	58,235	28,362	105.3
Total capital contable	46,099	34,298	34.4
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	104,334	62,660	66.5

RAZONES FINANCIERAS

	2003	2002	Var. p.p.
Liquidez	1.21	1.99	(0.78)
Cobertura de intereses ⁽³⁾	9.40	29.66	(20.27)
Apalancamiento	1.26	0.83	0.44
Capitalización	46.76%	31.62%	15.15

⁽²⁾ Incluye activos intangibles generados por la adquisición de Panamco.

⁽³⁾ Ut operación + depreciación + otros cargos virtuales / gastos financieros, neto.



Resultados de Operación

Por el cuarto trimestre de:
Millones de pesos al 31 de Diciembre del 2003

	Coca-Cola FEMSA			FEMSA Cerveza			FEMSA Comercio			FEMSA Empaques		
	2003	2002	% Var	2003	2002	% Var	2003	2002	% Var	2003	2002	% Var
Ventas Netas	11,331.0	4,759.6	138.1	5,490.6	5,307.0	3.5	4,510.8	3,535.9	27.6	1,930.4	1,775.4	8.7
Ingresos de Operación	104.2	34.2	204.7	49.1	69.5	(29.4)				6.2	5.3	16.2
Ingresos Totales	11,435.2	4,793.8	138.5	5,539.7	5,376.5	3.0	4,510.8	3,535.9	27.6	1,936.6	1,780.7	8.8
Costo Ventas	5,761.0	2,281.8	152.5	2,387.4	2,338.6	2.1	3,287.0	2,543.5	29.2	1,514.9	1,365.8	10.9
Utilidad bruta	5,674.2	2,512.0	125.9	3,152.3	3,037.9	3.8	1,223.7	992.4	23.3	421.7	414.9	1.6
Gastos Administración	699.8	392.8	78.2	596.2	543.4	9.7	89.6	79.8	12.3	41.7	56.0	(25.4)
Gastos Venta	2,813.5	893.9	214.7	1,527.4	1,532.5	(0.3)	901.6	754.2	19.5	97.0	119.8	(19.1)
Gastos Operación	3,513.3	1,286.7	173.0	2,123.6	2,075.9	2.3	991.2	834.1	18.8	138.7	175.8	(21.1)
Participación en Asociadas				13.8	60.4	(77.2)						
Utilidad de operación antes de servicios corporativos	2,160.9	1,225.3	76.4	1,042.5	1,022.4	2.0	232.5	158.3	46.9	283.0	239.1	18.3
Servicios Corporativos				104.4	100.3	4.1	27.7	27.2	2.0	28.7	27.0	6.0
Utilidad de operación	2,160.9	1,225.3	76.4	938.1	922.1	1.7	204.8	131.1	56.2	254.3	212.1	19.9
% a Ingresos Totales												
Utilidad de operación antes de servicios corporativos	18.9	25.6	(6.7)	18.8	19.0	(0.2)	5.2	4.5	0.7	14.6	13.4	1.2
OTRA INFORMACIÓN:												
Utilidad de operación	2,160.9	1,225.3	76.4	938.1	922.1	1.7	204.8	131.1	56.2	254.3	212.1	19.9
Depreciación	265.7	129.9	104.5	303.0	275.7	9.9	35.6	27.5	29.5	97.1	87.2	11.3
Cargos Virtuales	38.0	102.4	(62.9)	467.6	410.0	14.0	36.5	23.0	58.3	34.8	30.1	15.7
EBITDA	2,464.6	1,457.6	69.1	1,708.7	1,607.8	6.3	276.9	181.7	52.4	386.2	329.4	17.3
Inversión en activo fijo	188.7	584.2	(67.7)	1,052.0	929.4	13.2	432.7	340.2	27.2	76.6	109.8	(30.2)



Resultados de Operación

Por los doce meses terminados el 31 de diciembre de:

Millones de pesos al 31 de Diciembre del 2003

	Coca-Cola FEMSA			FEMSA Cerveza			FEMSA Comercio			FEMSA Empaques		
	2003	2002	% Var	2003	2002	% Var	2003	2002	% Var	2003	2002	% Var
Ventas Netas	35,486.4	18,518.7	91.6	21,763.2	21,453.1	1.4	16,600.6	13,246.6	25.3	7,327.6	6,843.2	7.1
Ingresos de Operación	242.6	148.8	63.0	160.5	190.0	(15.5)				24.2	18.7	29.5
Ingresos Totales	35,729.0	18,667.5	91.4	21,923.7	21,643.1	1.3	16,600.6	13,246.6	25.3	7,351.7	6,861.8	7.1
Costo Ventas	17,979.9	8,680.7	107.1	9,424.5	9,281.7	1.5	12,198.5	9,739.3	25.3	5,639.3	5,193.1	8.6
Utilidad bruta	17,749.1	9,986.8	77.7	12,499.2	12,361.4	1.1	4,402.1	3,507.2	25.5	1,712.5	1,668.7	2.6
Gastos Administración	2,333.9	1,515.4	54.0	2,332.8	2,261.6	3.1	284.9	254.2	12.1	177.3	193.2	(8.2)
Gastos Venta	8,704.8	3,844.5	126.4	6,189.5	6,092.9	1.6	3,336.2	2,647.3	26.0	436.8	431.0	1.4
Gastos Operación	11,038.7	5,359.9	105.9	8,522.3	8,354.5	2.0	3,621.0	2,901.5	24.8	614.1	624.2	(1.6)
Participación en Asociadas				29.8	87.4	(65.9)						
Utilidad de operación antes de servicios corporativos	6,710.4	4,626.9	45.0	4,006.7	4,094.3	(2.1)	781.1	605.7	28.9	1,098.3	1,044.6	5.1
Servicios Corporativos				420.2	407.3	3.2	87.4	99.5	(12.2)	110.8	103.2	7.3
Utilidad de operación	6,710.4	4,626.9	45.0	3,586.5	3,687.0	(2.7)	693.7	506.2	37.0	987.5	941.3	4.9
% a Ingresos Totales												
Utilidad de operación antes de servicios corporativos	18.8	24.8	(6.0)	18.3	18.9	(0.6)	4.7	4.6	0.1	14.9	15.2	(0.3)
OTRA INFORMACIÓN:												
Utilidad de operación	6,710.4	4,626.9	45.0	3,586.5	3,687.0	(2.7)	693.7	506.2	37.0	987.5	941.3	4.9
Depreciación	967.5	572.3	69.1	1,174.6	1,158.0	1.4	130.9	93.5	40.0	301.4	272.7	10.5
Cargos Virtuales	660.9	488.4	35.3	1,696.5	1,451.6	16.9	133.7	98.4	35.8	93.7	83.4	12.3
EBITDA	8,338.8	5,687.6	46.6	6,457.6	6,296.6	2.6	958.3	698.2	37.3	1,382.6	1,297.4	6.6
Inversión en activo fijo	1,910.4	1,409.7	35.5	3,246.3	3,292.0	(1.4)	1,210.3	856.8	41.3	376.3	254.8	47.7

FEMSA Cerveza

Volumen de Ventas

(Miles de hectolitros)

	Cuarto trimestre de:			Por los doce meses de:		
	2003	2002	%Var	2003	2002	%Var
Nacional	5,820.0	5,533.0	5.2	22,582.0	21,855.0	3.3
Exportación	418.5	406.6	2.9	1,982.3	1,954.6	1.4
Total volumen	6,238.5	5,939.6	5.0	24,564.3	23,809.6	3.2

Mezcla por Presentación (%)

	Cuarto trimestre de:			Por los doce meses de:		
	2003	2002	Var p.p.	2003	2002	Var p.p.
Retornable	70.7	72.1	(1.4)	69.0	70.3	(1.3)
No Retornable	6.1	5.6	0.5	8.0	7.2	0.8
Lata	23.2	22.3	0.9	23.0	22.5	0.5
Total volumen	100.0	100.0	-	100.0	100.0	-

Ingresos exportación Millones Ps.	315.4	282.7	11.6	1,467.1	1,326.7	10.6
US Millones	27.9	26.4	5.7	133.3	127.4	4.6

FEMSA Empaques

Volumen de Ventas Total

(Millones de piezas)

	Cuarto trimestre de:			Por los doce meses de:		
	2003	2002	%Var	2003	2002	%Var
Latas	796.5	784.3	1.6	3,230.7	3,000.1	7.7
Hermetapas	3,743.2	3,307.4	13.2	14,346.8	14,286.5	0.4
Botellas	288.5	298.3	(3.3)	1,034.0	1,053.3	(1.8)
Volumen Exportación Latas	125.3	147.4	(15.0)	581.7	432.1	34.6
Hermetapas	2,382.2	1,792.5	32.9	8,399.5	7,866.2	6.8
Ventas Exportación: Millones Ps.	212.7	216.0	(1.5)	879.8	749.0	17.5
US Millones	18.8	20.2	(6.9)	79.6	71.7	11.0

Porcentaje de ventas por cliente:

	Cuarto trimestre de:			Por los doce meses de:		
	2003	2002	Var p.p.	2003	2002	Var p.p.
Ventas intercompañías	56.0	54.2	1.8	57.5	58.3	(0.8)
FEMSA Cerveza	40.7	37.3	3.4	39.7	40.9	(1.2)
Coca-Cola FEMSA	15.3	16.9	(1.6)	17.8	17.4	0.4
Ventas a terceros	44.0	45.8	(1.8)	42.5	41.7	0.8
Nacional	32.5	33.3	(0.8)	30.4	30.6	(0.2)
Exportación	11.5	12.5	(1.0)	12.1	11.1	1.0
Total	100.0	100.0	-	100.0	100.0	-

Coca-Cola FEMSA ⁽¹⁾

Volumen de Ventas

(Millones de cajas unidad)

	Cuarto trimestre de:			Por los doce meses de:		
	2003	2002	%Var	2003	2002	%Var
México	243.9	243.3	0.2	1,001.6	980.5	2.2
Centroamérica	29.3	27.4	6.9	107.3	100.1	7.2
Colombia	45.1	51.4	(12.3)	171.8	185.0	(7.1)
Venezuela	45.8	34.0	34.7	151.6	162.9	(6.9)
Brasil	77.3	102.0	(24.2)	265.1	322.6	(17.8)
Argentina	39.4	35.9	9.7	126.6	115.6	9.5
Total KOF	480.8	494.0	(2.7)	1,824.0	1,866.7	(2.3)

⁽¹⁾ Para efectos comparativos se incluyeron los volúmenes de venta del 2002 de los territorios de Panamá, recientemente adquiridos.

FEMSA Comercio

	Cuarto trimestre de:			Por los doce meses de:		
	2003	2002	%Var	2003	2002	%Var
Tiendas totales				2,798	2,216	26.3
Tiendas nuevas Oxxo	257	216	19.0	582	437	33.2
Información mismas tiendas: ⁽²⁾						
Ventas (miles de pesos)	561.3	505.6	11.0	568.1	525.0	8.2
Tráfico	22.2	20.8	6.7	23.1	21.7	6.5
Ticket	25.3	24.3	4.1	24.6	24.2	1.7

Información mismas tiendas % Var vs 2002

	Cuarto trimestre de:			Por los doce meses de:		
	Ventas	Tráfico	Ticket	Ventas	Tráfico	Ticket
I Trimestre / Marzo	5.7%	6.4%	-0.4%	5.7%	6.4%	-0.4%
II Trimestre / Junio	9.1%	9.3%	0.0%	7.5%	7.4%	-0.4%
III Trimestre / Septiembre	6.7%	4.3%	2.1%	7.2%	6.3%	0.4%
IV Trimestre / Diciembre	11.0%	6.7%	4.1%	8.2%	6.5%	1.7%

⁽²⁾ Información promedio mensual por tienda, considerando las mismas tiendas con 13 meses en operación.



OTRA INFORMACIÓN FINANCIERA
Por los tres meses y los doce meses terminados el 31 de diciembre de:

EBITDA* y CAPEX

(Millones de Pesos)	Cuarto trimestre de:			Por los doce meses de:		
	2003	2002	%Var	2003	2002	%Var
	Utilidad de Operación	3,599.0	2,546.0	41.4	12,114.0	9,879.0
Depreciación	711.7	529.6	34.4	2,613.6	2,136.8	22.3
Amortización y otros	586.7	582.0	0.8	2,610.9	2,163.9	20.7
EBITDA	4,897.4	3,657.6	33.9	17,338.6	14,179.7	22.3
CAPEX	1,766.7	1,957.2	(9.7)	6,789.5	5,779.5	17.5

Información Macroeconómica

	Inflación 2003		Tipo de Cambio	
	Dic-Dic	IV Trim	Por USD	Por Peso
	México	3.980%	1.630%	11.2350
Colombia	6.490%	1.020%	2,778.2100	0.0040
Venezuela	27.070%	5.370%	1,853.0000	0.0061
Brazil	10.340%	1.270%	2.8892	3.8886
Argentina	4.050%	1.700%	2.9350	3.8279

Deuda Neta 2003

(Millones de Pesos)	December	September	June
	FEMSA Corporativo	(484.8)	(519.9)
Coca-Cola FEMSA	26,131.8	26,251.5	26,630.8
FEMSA Cerveza	2,244.4	2,753.1	3,546.9
FEMSA Comercio	1,024.8	978.7	747.3
FEMSA Empaque	1,710.6	1,925.0	2,046.1
Consolidado Total	30,626.8	31,388.4	33,050.8
Corto Plazo	2,427.6	2,163.4	3,245.9
Largo Plazo	35,932.6	39,234.2	37,723.5
Deuda Total	38,360.2	41,397.6	40,969.4
Efectivo	7,733.4	10,009.2	7,918.6
Deuda Neta	30,626.8	31,388.4	33,050.8

COMUNICADO DE PRENSA

PARA PUBLICACIÓN INMEDIATA

PARA MAYOR INFORMACIÓN:

Alfredo Fernández / Julieta Naranjo

Relaciones con Inversionistas

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

(52-55) 5081-5120 / 5121 / 5148

afernandez@kof.com.mx / jnaranjo@kof.com.mx

WEBSITE: www.cocacola-femsa.com.mx



COCA-COLA FEMSA anuncia resultados del cuarto trimestre de 2003 y del año completo

CUARTO TRIMESTRE 2003

- Los ingresos totales consolidados fueron de Ps.11,435.2 millones y la utilidad de operación consolidada fue de Ps.2,160.9 millones durante el cuarto trimestre de 2003, alcanzando un margen de operación consolidado de 18.9%.

2003

- Los ingresos totales consolidados fueron de Ps.35,729.0 millones y la utilidad de operación consolidada fue de Ps.6,710.4 millones en 2003, alcanzando un margen de operación consolidado de 18.8%.

Ciudad de Mexico (26 de febrero de 2003) - Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. (NYSE: KOF; BMV: KOFL) (“Coca-Cola FEMSA” o la “Compañía”), el embotellador más grande de productos *Coca-Cola* de Latinoamérica y el segundo más grande del mundo, anunció hoy sus resultados consolidados para el cuarto trimestre y el año terminado al 31 de diciembre de 2003.

“Estamos complacidos con la capacidad de nuestro equipo para trabajar en conjunto y alcanzar muy buenos resultados en diferentes frentes al mismo tiempo. Consolidando nuestras instalaciones operativas, implementando mejores estrategias y prácticas comerciales, ajustando la arquitectura de precios de nuestros productos y empaques, estamos fortaleciendo nuestra empresa a lo largo de nuestros territorios.” comentó Carlos Salazar Lomelín, Director General de la Compañía.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Durante el cuarto trimestre de 2003, nuestros ingresos consolidados fueron de Ps.11,435.2 millones. El precio promedio por caja unidad fue de Ps.23.56 (U.S.\$2.1). La utilidad de operación fue de Ps.2,160.9 millones durante el cuarto trimestre de 2003, alcanzando un margen de operación de 18.9%.

El costo integral de financiamiento fue de Ps.245.7 millones durante el cuarto trimestre de 2003, reflejando la nueva situación financiera después de la adquisición, siendo esta el efecto combinado de:

- (i) gastos de intereses acumulados relacionados con la deuda existente y la deuda de la adquisición asumida en conexión con la transacción de Panamco que fueron parcialmente compensados por los intereses ganados generados por nuestro menor balance en caja;
- (ii) una pérdida cambiaria generada principalmente por la devaluación del peso mexicano frente al U.S. dólar, aplicada a la deuda denominada en U.S. dólares; y
- (iii) la ganancia por la posición monetaria consolidada, como resultado de los ajustes inflacionarios aplicados a la posición monetaria neta de nuestros activos.

El impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de utilidad a los trabajadores, como porcentaje a la utilidad antes de impuestos fue de 47.6% en el cuarto trimestre de 2003. Durante el año la tasa efectiva de impuestos fue de 41.6%, reflejando una mayor tasa impositiva de 44.0% en México, aplicada a la utilidad antes de impuestos de nuestras operaciones mexicanas, los cuales representaron la mayoría de la utilidad anual de la empresa.

La utilidad neta consolidada fue de Ps.942.9 millones en el cuarto trimestre de 2003, resultando en una utilidad por acción de Ps.0.508 (U.S.\$0.452 por ADR) con base en 1,846 millones de acciones en circulación (cada ADR representa diez acciones ordinarias).

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2003, el saldo de caja de Coca-Cola FEMSA ascendió a Ps.2,783 millones (U.S.\$247.7 millones), la deuda total de corto plazo fue de Ps.2,904 millones (U.S.\$258.5 millones) y la deuda total de largo plazo de Ps.26,011 millones (U.S.\$2,315.2 millones). Cabe mencionar que el 65% de la deuda total de la Compañía se encuentra en el mercado de capitales en la forma de bonos.

Durante el cuarto trimestre de 2003, la Compañía pre-pagó U.S.\$200.0 millones del crédito puente denominado en U.S. dólares utilizado para la adquisición de Panamco y refinanció los U.S.\$80.0 millones restantes con un crédito de corto plazo. La siguiente tabla muestra la composición de la deuda por moneda y tasa de interés, al 31 de diciembre de 2003:

Moneda	% Deuda Total	% Tasa de Interés Variable	Tasa Promedio⁽¹⁾
U.S. dólares	42%	5%	5.90%
Pesos mexicanos	56%	56%	7.41%
Pesos colombianos	2%	100%	10.34%

(1) Tasa de interés promedio anualizada para el cuarto trimestre de 2003.

Empezamos a consolidar los resultados de nuestros nuevos territorios durante el segundo trimestre de 2003 de conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México (“Mex GAAP”). Corporación Interamericana de Bebidas S.A. de C.V., anteriormente conocida como Panamerican Beverages, Inc. (“Panamco”) históricamente preparó sus estados financieros de conformidad con los principios contables estadounidenses y en U.S. dólares. Nosotros hemos preparado históricamente y continuaremos preparando nuestros estados financieros bajo PCGA mexicanos y en pesos mexicanos. La información de los nuevos territorios bajo PCGA mexicanos y en pesos mexicanos difiere y puede no ser comparable respecto a los resultados presentados por Panamco para periodos anteriores. Adicionalmente, los resultados de Panamco no han sido incluidos en nuestros estados financieros para periodos previos a mayo de 2003.

La información financiera, para el cuarto trimestre de 2003 y el año terminados al 31 de diciembre de 2003, en la información financiera consolidada y por territorio, incluye tres y doce meses de resultados de los territorios originales de Coca-Cola FEMSA (Valle de México, Sureste de México y Buenos Aires) y únicamente tres y ocho meses de nuestros nuevos territorios. La información financiera trimestral de Coca-Cola FEMSA no va a ser comparable hasta el tercer trimestre de 2004 y la información anual, hasta el año de 2005.

Para efectos comparativos de volumen de ventas se muestra la información reportada por Panamco durante el cuarto trimestre y el año terminado al 31 de diciembre de 2002.

RESULTADOS DE LAS OPERACIONES POR TERRITORIO

	Volumen (MCU)	Utilidad Operativa (\$ mm)	% Total	% Margen Operativo
México	243.9	Ps. 1,491.4	69.0%	21.8%
Centro América	29.3	110.2	5.1%	12.7%
Colombia	45.1	130.7	6.1%	14.7%
Venezuela	45.8	176.5	8.2%	16.3%
Brasil	77.5	137.7	6.4%	11.4%
Argentina	39.3	113.9	5.3%	17.5%
Total	480.9	Ps.2,160.9	100.0%	18.9%

RESULTADOS DE LA OPERACIÓN EN MÉXICO

Ingresos

Los ingresos totales en los territorios mexicanos fueron de Ps.6,837.4 millones para el cuarto trimestre de 2003, resultando en un precio promedio por caja unidad de Ps.27.31 (U.S.\$2.43). Excluyendo los volúmenes de agua *Ciel* en presentaciones de 5 Lts, 19 Lts y 20 Lts, el precio promedio por caja unidad fue de Ps.30.93 (U.S.\$2.75).

A pesar de la relativa debilidad en la economía mexicana y al incremento en el entorno competitivo de la industria mexicana de refrescos, provocada por los competidores existentes y por los nuevos productores de marcas de precio bajo en presentaciones familiares, el volumen de refrescos incrementó 2.1% en el cuarto trimestre de 2003 sobre el mismo periodo de 2002. El crecimiento del volumen de refrescos se debió al desempeño de *Fresca toronja rosa* y *Lift manzana verde* y a la reciente introducción de *Coca-Cola Vainilla*. El volumen de ventas del cuarto trimestre de 2003 fue de 243.9 MCU, permaneciendo prácticamente en línea con el mismo periodo de 2002, debido a menores volúmenes de agua embotellada en garrafón en nuestros nuevos territorios, que fueron compensados por el crecimiento de volumen de refrescos.

A principio del año la Compañía, entabló un amparo ante las autoridades hacendarias mexicanas, argumentando la inconstitucionalidad en el cobro del Impuesto Especial a Productos y Servicios (IEPS) sobre la venta de refrescos dietéticos y aguas mineralizadas. A pesar de haber obtenido un amparo temporal sobre el pago de impuestos, la Compañía continuó pagando este durante los primeros nueve meses de 2003, con objeto de no correr riesgos de recargos y sanciones por parte de las autoridades. Debido a la incertidumbre sobre el resultado del juicio y siguiendo un criterio conservador, la Compañía registró contablemente una provisión, disminuyendo el monto de los ingresos durante los primeros nueve meses del año.

Durante el cuarto trimestre del 2003, la Compañía obtuvo una resolución favorable del amparo por lo que procedió a (i) cancelar la provisión por Ps.\$130 millones relacionada con el IEPS pagado durante los primeros meses de 2003, (ii) no requirió el registrar Ps.\$40 millones de este impuesto que debería haber pagado en caso de una resolución desfavorable al amparo. Debido a la resolución favorable de esta acción legal, se reflejó en el estado de resultados un incremento en los ingresos netos por Ps.\$170 millones en el cuarto trimestre de 2003.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps.3,737.6, alcanzando un 54.7% de margen como porcentaje a ingresos totales para el cuarto trimestre de 2003. La utilidad de operación fue de Ps.1,491.4 millones, alcanzando un 21.8% de margen como porcentaje de ingresos totales.

Durante el trimestre el gasto de ventas fue impactado por (i) mayores gastos relacionados con la estandarización en el programa de mantenimiento de nuestros refrigeradores, (ii) mayores gastos de distribución derivados del fleteo de ciertas presentaciones desde la Ciudad de México a otros de nuestros territorios mexicanos y (iii) un incremento en los gastos de mercadotecnia.

Después de realizar un intensivo análisis de las condiciones actuales y de la vida útil esperada de los refrigeradores en nuestros nuevos y existentes territorios en México, decidimos modificar la vida útil de los enfriadores en nuestros territorios originales de tres a cinco años, homogeneizando la vida útil con los refrigeradores de los nuevos territorios en México (Golfo y Bajío). Tomamos la decisión basados en la calidad del equipo y la adecuada política de mantenimiento implementada por Coca-Cola FEMSA. Esta modificación redujo los cargos virtuales en México e incrementó nuestra utilidad operativa por una cantidad similar. El Comité de Auditoría de la Compañía aprobó esta modificación.

RESULTADOS DE LA OPERACIÓN EN CENTRO AMÉRICA (Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y Panamá)

Ingresos

Los ingresos totales fueron de Ps.869.5 millones durante el cuarto trimestre de 2003. El precio promedio por caja unidad fue de Ps.29.75 (U.S.\$2.65) durante este periodo. En el cuarto trimestre de 2003, el volumen total de ventas en nuestros territorios de Centro América fue de 29.3 MCU, registrando un incremento de 7.0% comparado con el mismo periodo de 2002, debido principalmente al sólido desempeño de la marca *Coca-Cola* siendo más del 80% del volumen incremental y al crecimiento de las marcas principales de sabores en todos los países de la región centroamericana.

Durante el trimestre introdujimos una presentación de 2.0 Lt PET no-retornable para *Fanta* en Nicaragua y una de 600 ml PET para *Lift* en Guatemala, con el objetivo de desarrollar nuevos puntos de precio en estos mercados. Estas nuevas presentaciones junto con la introducción de nuevos productos como el agua embotellada *Dasani* y *Fanta* en Panamá, pretenden desarrollar nuevas ocasiones de consumo.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps.439.9 millones durante el cuarto trimestre de 2003, alcanzando un 50.6% de margen bruto como porcentaje a ingresos totales durante el mismo periodo. Durante este periodo la Compañía experimentó menores costos de operación debido a (i) precios más bajos de materias primas debido a mejores negociaciones con proveedores, y (ii) a un cambio favorable de presentaciones de empaque no-retornable a retornables. La utilidad de operación fue de Ps.110.2 millones durante el cuarto trimestre de 2003, alcanzando un margen de utilidad de operación de 12.7% como porcentaje del total de ingresos. Durante el trimestre la compañía experimentó menores gastos administrativos como resultado de la optimización de personal.

RESULTADOS DE LA OPERACIÓN EN COLOMBIA

Ingresos

Los ingresos totales fueron de Ps.888.2 millones durante el cuarto trimestre de 2003, un precio promedio por caja unidad de Ps.19.69 (U.S.\$1.75). Durante el cuarto trimestre de 2003, un creciente ambiente competitivo generado por categorías de bebidas de bajo precio tales como, polvos para preparar bebidas, jugos naturales o agua de la llave, continuaron afectando la industria de refrescos en Colombia. El volumen total decreció 12.3% comparado con el mismo periodo de 2002. La compañía continúa evaluando la arquitectura de precio, producto y empaque apropiada para nuestro portafolio de productos en Colombia.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps.405.5 millones durante el cuarto trimestre de 2003, alcanzando un 45.7% de margen bruto como porcentaje de ingresos totales durante el mismo periodo. La utilidad de operación fue de Ps.130.7 millones alcanzando un 14.7% de margen de utilidad de operación durante el cuarto trimestre de 2003. La baja absorción de costos fijos debida a la caída de volumen fue parcialmente compensada por las eficiencias en costos obtenidas por la reciente consolidación de activos de manufactura.

Durante el cuarto trimestre de 2003, la Compañía efectuó cambios en las políticas contables relacionadas con el tratamiento de las botellas y cajas en el mercado en Colombia con el objetivo de apegarnos a las políticas contables de la compañía. En el pasado, Panamco capitalizaba las botellas y cajas introducidas en el mercado, mientras que KOF tradicionalmente las contabiliza como gastos de mercadotecnia. Debido a estos cambios contables, los cargos virtuales se redujeron significativamente durante el cuarto trimestre de 2003, sin embargo los gastos incrementaron por una cantidad similar. El Comité de Auditoría aprobó estos cambios contables.

RESULTADOS DE OPERACIÓN EN VENEZUELA

Ingresos

Los ingresos totales alcanzados fueron de Ps.1,082.5 millones durante el cuarto trimestre de 2003 y el precio promedio por caja unidad fue de Ps.23.57 (U.S.\$2.09), como resultado del 13% de incremento promedio ponderado implementado durante el cuarto trimestre de 2003. Aún y cuando incrementamos precios durante el cuarto trimestre de 2003, nuestro volumen de ventas creció 34.7% comparado con el cuarto trimestre de 2002, debido a que durante el mes de diciembre de 2002 Venezuela sufrió inestabilidad política como consecuencia de una huelga nacional que hizo prácticamente imposible para Panamco operar el negocio de forma regular y también generado por nuestras estrategias de precios y empaques implementadas durante el trimestre.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta fue de Ps.499.2 millones durante el cuarto trimestre de 2003, alcanzando un 46.1% de margen bruto como porcentaje de ingresos totales durante el mismo periodo. Durante el trimestre, la producción de azúcar disponible no fue suficiente para satisfacer los niveles internos de demanda incrementando los precios de azúcar a niveles inusuales. La utilidad de operación fue de Ps.176.5 millones alcanzando un margen de utilidad de operación de 16.3% durante el cuarto trimestre de 2003, debido principalmente a mayores volúmenes y a mejoras operativas implementadas a partir de mayo de 2003.

RESULTADOS DE LA OPERACIÓN EN BRASIL

Ingresos

Los ingresos totales fueron de Ps.1,212.3 millones durante el cuarto trimestre de 2003 y el precio promedio por caja unidad fue de Ps.15.60 (U.S.\$1.39).

Durante el cuarto trimestre de 2003, el volumen de ventas en nuestro territorios brasileños decreció 24.7% comparado con el mismo periodo de 2002, incluyendo el 18.8% de reducción del volumen de refrescos y el 40.2% de caída de volumen de la cerveza, como resultado de nuestra estrategia enfocada a balancear el crecimiento de volumen con la expansión de márgenes y la implementación de estrategias de mercado, con el objetivo de incrementar el número de clientes atendidos directamente por la compañía en lugar de vender a través de distribuidores.

Durante el trimestre lanzamos una presentación de 12 onzas en vidrio no retornable para la marca *Coca-Cola*, ofreciendo a nuestros consumidores un empaque más conveniente para el consumo en el punto de venta. Con esta introducción la compañía ha lanzado seis nuevos diferentes empaques para las marcas *Coca-Cola* desde que tomamos las operaciones en mayo de 2003.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta del cuarto trimestre de 2003 fue de Ps.467.2 millones, alcanzando un margen de 38.5% como porcentaje de ingresos totales. Menores precios de azúcar, la apreciación del real frente al U.S. dólar aplicada a nuestras materias primas denominadas en U.S. dólares durante el trimestre y un cambio de mezcla de productos a empaques más rentables, mejoró nuestra rentabilidad durante el cuarto trimestre de 2003.

Debido al desempeño de nuestras nuevas estrategias comerciales y al desarrollo de puntos de venta, alcanzamos una utilidad de operación de Ps.137.7 millones durante el cuarto trimestre de 2003 y un margen operativo de 11.4%, el más alto desde que tomamos las operaciones en mayo de 2003.

RESULTADOS DE OPERACIÓN EN ARGENTINA

La información financiera y de volumen de ventas en nuestras operaciones en Argentina es totalmente comparable con periodos anteriores.

Ingresos

Los ingresos totales alcanzaron Ps.651.0 millones, un 15.0% de incremento comparado con el cuarto trimestre de 2002 y el precio promedio por caja unidad creció 4.5% sobre el cuarto trimestre de 2002 a Ps.15.81 (U.S.\$1.41), debido principalmente a la combinación de (i) incrementos de previos implementados durante el trimestre, y (ii) el cambio de mezcla de marcas de protección de valor menos rentables, *Tai* y *Crush*, hacia nuestras marcas principales y premium.

En el cuarto trimestre de 2003, el volumen total de ventas en nuestro territorio de Buenos Aires incrementó 9.5% comparado con el mismo periodo de 2002. Este incremento se debió principalmente al crecimiento de las marcas principales en empaques retornables, las cuales representaron más del 25.0% del volumen total de ventas durante el cuarto trimestre de 2003 y al crecimiento de nuestras marcas premium, las cuales representaron el 12.0% de nuestro volumen de ventas para el cuarto trimestre.

Utilidad de Operación

La utilidad bruta como porcentaje a los ingresos totales incrementó de 34.4% en el cuarto trimestre de 2002 a 40.0% en 2003. Este incremento fue principalmente por (i) mayores volúmenes de ventas, y (ii) una apreciación del peso Argentino frente al U.S. dólar aplicado a materias primas y gastos denominados en U.S. dólares.

En Argentina, los gastos de operación como porcentaje a ingresos totales decrecieron 600 puntos base, de 28.5% en el cuarto trimestre de 2002 a 22.6% en el mismo periodo de 2003, como resultado de la apreciación del peso argentino frente al U.S. dólar aplicado a nuestros gastos denominados en U.S. dólares y a las estrategias operativas implementadas en el mercado durante el año. La utilidad de operación durante el cuarto trimestre de 2003 en nuestros territorios argentinos fue de Ps.113.9 millones y el margen de operación creció de 6.0% durante el cuarto trimestre de 2002 a 17.5% para el mismo periodo de 2003, alcanzando el más alto margen en la historia de nuestras operaciones en Argentina.

RESUMEN DE RESULTADOS DEL AÑO 2003.

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

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

Durante el 2003, los ingresos totales fueron de Ps.35,729.0 millones, resultando en un precio promedio por caja unidad consolidado de Ps.24.46 (U.S.\$2.18). La utilidad bruta como porcentaje a los ingresos totales fue de 49.7% en 2003. La utilidad de operación consolidada durante este periodo fue de 2003 fue de Ps.6,710.4 millones, 18.8% como porcentaje a los ingresos totales.

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

INFORMACIÓN PARA LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

La Conferencia telefónica del cuarto trimestre de 2003 tendrá lugar el jueves 26 de febrero de 2004 a las 10:30 a.m. E.T. (9:30 hora de México).

Para participar en la Conferencia telefónica, favor de marcar: U.S. locales: 800-901-5247. Internacional: 617-786-4501.

Si usted no puede participar en la Conferencia en tiempo real, una repetición de la misma estará disponible hasta el 26 de marzo de 2003. Para escuchar la repetición, por favor marcar: U.S. locales: 888-286-8010. Internacional: 617-801-6888. Contraseña: 98344233.



Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. produce *Coca-Cola*, *Sprite*, *Fanta*, *Lift* y otros productos de marcas de 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 mayoría del país), Venezuela (todo el país), Brasil (São Paulo, Campiñas, Santos y Mato Grosso do Sul) y Argentina (el gran Buenos Aires), además de agua embotellada, cerveza y otras bebidas en algunos de estos territorios.

La compañía cuenta con 32 plantas embotelladoras en los países en los que opera y atiende a más de 1,500,000 detallistas en la región. Coca-Cola FEMSA actualmente representa casi el 10% del volumen de ventas de Coca-Cola en el mundo, aproximadamente el 40% de todas las ventas de Coca-Cola en Latinoamérica. The Coca-Cola Company tiene una participación del 39.6% en el capital accionario de Coca-Cola FEMSA.



Las cifras de las operaciones de la Compañía en México y de sus operaciones internacionales consolidadas fueron preparadas de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados en México (principios mexicanos). Todas las cifras están expresadas en pesos mexicanos constantes con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2003. Para fines de comparación las cifras de la compañía para 2002 y 2003, han sido re-expresadas tomando en cuenta la inflación local de cada uno de los países con referencia al índice de precios al consumidor y convertidas de la moneda local a pesos mexicanos usando el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2003. Además, todas las comparaciones para el cuarto trimestre de 2003 terminado el 31 de diciembre de 2003 contenidas en este reporte, han sido hechas contra cifras del periodo comparable de 2002, a menos que se indique lo contrario.

Este comunicado de prensa puede contener declaraciones a futuro referentes al desempeño futuro de Coca-Cola FEMSA y deben ser tomadas como estimados de buena fe de Coca-Cola FEMSA. Estas declaraciones a futuro reflejan el punto de vista de las expectativas de la administración y están basadas en información actualmente disponible. Los resultados reales están sujetos a eventos futuros e incertidumbres que podrían tener un impacto importante en el desempeño real de la compañía, muchas de las cuales están fuera del control de Coca-Cola FEMSA.

Referencias a "US\$" son a dólares americanos. Este comunicado de prensa contiene conversiones de ciertas cifras en pesos a dólares americanos únicamente para comodidad del lector. Estas conversiones no deben ser interpretadas como declaraciones de que las cifras en pesos realmente representan tales cifras en dólares americanos o que pueden ser convertidas según las tasas indicadas.



(a continuación 8 páginas de tablas)

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

Balance Consolidado

Al 31 de diciembre de 2003 y 31 de diciembre de 2002

Millones de Pesos (Ps.)

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 2003

ACTIVO	2003		2002	
Activo Circulante				
Efectivo y Valores de Realiz. Inm.	Ps.	2,783	Ps.	6,429
Cuentas por cobrar:				
Clientes		1,338		581
Documentos		85		13
Impuestos por recuperar		1,088		252
Otros		391		214
		2,902		1,060
Inventarios		2,187		799
Pagos Anticipados		202		77
Total activo circulante		8,074		8,365
Propiedad, planta y equipo				
Terrenos		2,484		820
Edificios, maquinaria y equipo		24,059		9,374
Depreciación acumulada		-10,386		-3,441
Inversiones en proceso		671		381
Botellas y cajas		947		303
Total propiedad, planta y equipo		17,775		7,437
Inversión en acciones		516		132
Cargos diferidos, neto		1,332		885
Crédito mercantil, neto		33,723		268
TOTAL ACTIVO	Ps.	61,420	Ps.	17,087

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	2003		2002	
Pasivo Circulante				
Deuda a corto plazo e intereses	Ps.	2,904	Ps.	0
Intereses por pagar		374		82
Proveedores		3,376		1,681
Cuentas por pagar, documentos y otros		1,725		689
Impuestos por pagar		1,025		236
Pasivo Circulante		9,404		2,688
Prestamos bancarios a largo plazo		26,011		3,296
Plan de pensiones, prima de antigüedad y otros		580		193
Otros pasivos		2,608		1,238
Total pasivo		38,603		7,415
Capital Contable				
Interés minoritario		163		0
Interés mayoritario:				
Capital social		2,655		2,464
Prima en suscripción de acciones		11,361		1,733
Utilidades retenidas		9,451		6,790
Utilidad neta del período		2,312		2,661
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios		-3,125		-3,976
Total interés mayoritario		22,654		9,672
Total capital contable		22,817		9,672
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	Ps.	61,420	Ps.	17,087

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los tres meses terminados el 31 de diciembre de 2003 y 2002

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 2003

	Consolidado			Operaciones en México		Operaciones en Centro América		Operaciones en Colombia	
	2003	2002	% VAR	2003	% Ingresos totales	2003	% Ingresos totales	2003	% Ingresos totales
Volumen (millones de c.u.)	480.9	165.0	191.4	243.9		29.3		45.1	
Precio promedio	23.56	28.85	(18.3)	27.31		29.75		19.69	
Ventas netas	11,331.0	4,759.6	138.1	6,661.3	-	871.3	-	888.2	-
Otros ingresos de operación	104.2	34.2	204.6	176.1	-	(1.9)	-	0.0	-
Ingresos totales	11,435.2	4,793.8	138.5	6,837.4	100.0	869.5	100.0	888.2	100.0
Costo de ventas	5,761.0	2,281.8	152.5	3,099.8	43.8	429.6	49.4	482.7	54.3
Utilidad bruta	5,674.2	2,512.0	125.9	3,737.6	56.5	439.9	50.6	405.5	45.7
Gastos de administración	699.8	387.5	80.6	482.8	7.5	68.3	7.9	112.0	12.6
Gastos de venta	2,813.5	893.9	214.7	1,763.4	20.6	261.4	30.1	162.8	18.3
Gastos de operación	3,513.3	1,281.4	174.2	2,246.2	28.1	329.7	37.9	274.8	30.9
Amort. del crédito mercantil	-	5.3	(100.0)	-	0.0	-	-	-	-
Utilidad de operación	2,160.9	1,225.3	76.4	1,491.4	28.2	110.2	12.7	130.7	14.7
Gastos financieros	387.5	97.3	298.2						
Productos financieros	14.6	73.6	(80.2)						
Gastos financieros, neto	372.9	23.7	1,473.2						
Pérdida (ganancia) cambiaria	317.8	(56.9)	(658.5)						
Pérd.(Gan.) por posición monet.	(445.0)	30.6	(1,554.2)						
Costo integral de financ.	245.7	(2.6)	(9,548.1)						
Otros (prod.), gastos, neto	114.9	71.3	61.2						
Utilidad antes de impuestos	1,800.3	1,156.6	55.7						
Impuestos	857.4	380.6	125.3						
Utilidad neta consolidada	942.9	776.0	21.5						
Utilidad mayoritaria	937.9	776.0	20.9						
Utilidad minoritaria	5.0	-	N.A.						
Cargos virtuales (2)	303.7	232.3	30.7	209.8	3.6	30.0	3.5	(0.2)	(0.0)

(1) Excepto volumen y precio promedio por caja unidad

(2) Depreciación, amortización y otras partidas virtuales (incluyendo el gasto por rotura de botellas retornables)

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los tres meses terminados el 31 de diciembre de 2003 y 2002

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 2003

	Operaciones en Venezuela		Operaciones en Brasil		Operaciones en Argentina				
	2003	% Ingresos totales	2003	% Ingresos totales	2003	% Ingresos totales	2002	% Ingresos totales	% VAR
Volumen (millones de c.u.)	45.8		77.5		39.3		35.9		9.5
Precio promedio	23.57		15.60		15.81		15.14		4.5
Ventas netas	1,080.2	-	1,208.4	-	621.4		543.6		14.3
Otros ingresos de operación	2.3	-	3.9	-	29.6		22.5		31.9
Ingresos totales	1,082.5	100.0	1,212.3	100.0	651.0	100.0	566.1	100.0	15.0
Costo de ventas	583.3	53.9	745.2	61.5	390.7	60.0	370.7	65.5	5.5
Utilidad bruta	499.2	46.1	467.2	38.5	260.3	40.0	195.4	34.5	33.2
Gastos de administración	87.8	8.1	56.4	4.7	24.1	3.7	33.4	5.9	(28.1)
Gastos de venta	235.0	21.7	273.1	22.5	122.4	18.8	128.0	22.6	(4.4)
Gastos de operación	322.7	29.8	329.5	27.2	146.5	22.5	161.4	28.5	(9.2)
Amort. del crédito mercantil	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad de operación	176.5	16.3	137.7	11.4	113.9	17.5	34.0	6.0	234.7
Cargos virtuales (2)	17.7	1.6	16.1	1.3	30.2	4.6	64.8	11.4	(53.5)

(1) Excepto volumen y precio promedio por caja unidad

(2) Depreciación, amortización y otras partidas virtuales (incluyendo el gasto por rotura de botellas retornables)

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2003 y 2002

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 2003

	Consolidado			Operaciones en México		Operaciones en Centro América		Operaciones en Colombia	
	2003	2002	% VAR	2003	% Ingresos totales	2003	% Ingresos totales	2003	% Ingresos totales
Volumen(millones de c.u.)	1,450.5	620.3	133.8	850.1		72.9		114.1	
Precio promedio	24.46	29.86	(18.1)	27.86		29.93		20.32	
Ventas netas	35,486.4	18,518.6	91.6	23,683.1		2,182.5		2,319.1	
Otros ingresos de operación	242.6	148.9	62.9	252.1		4.1		-	
Ingresos totales	35,729.0	18,667.5	91.4	23,935.2	100.0	2,186.5	100.0	2,319.1	100.0
Costo de ventas	17,979.9	8,680.7	107.1	11,090.7	44.6	1,098.7	50.2	1,251.1	53.9
Utilidad bruta	17,749.1	9,986.8	77.7	12,844.5	55.8	1,087.9	49.8	1,068.1	46.1
Gastos de administración	2,333.9	1,475.0	58.2	1,631.6	8.0	149.6	6.8	241.6	10.4
Gastos de venta	8,704.8	3,844.5	126.4	5,579.3	20.2	719.8	32.9	565.4	24.4
Gastos de operación	11,038.7	5,319.5	107.5	7,210.9	28.2	869.5	39.8	806.9	34.8
Amort. del crédito mercantil	-	40.4	(100.0)	-	0.0	-	-	-	-
Utilidad de operación	6,710.4	4,626.9	45.0	5,633.6	27.3	218.4	10.0	261.1	11.3
Gastos financieros	1,551.5	348.4	345.3						
Productos financieros	227.0	264.0	(14.0)						
Gastos financieros, neto	1,324.4	84.4	1,469.2						
Pérdida (ganancia) cambiaria	2,027.9	(250.0)	(911.2)						
Pérd. (Gan.) por posición monet.	(870.8)	(394.8)	120.6						
Costo integral de financ.	2,481.5	(560.4)	(542.8)						
Otros (prod.), gastos, neto	238.6	180.3	32.4						
Utilidad antes de impuestos	3,990.3	5,007.0	(20.3)						
Impuestos	1,658.2	1,912.1	(13.3)						
Ajuste en crédito mercantil	-	(433.9)	NA						
Utilidad neta consolidada	2,332.0	2,661.0	(12.4)						
Utilidad mayoritaria	2,311.8	2,661.0	(13.1)						
Utilidad minoritaria	20.2	-	-						
Cargos virtuales (2)	1,628.4	1,060.7	53.5	988.3	4.7	143.5	6.6	150.0	6.5

(1) Excepto volumen y precio promedio por caja unidad

(2) Depreciación, amortización y otras partidas virtuales (incluyendo el gasto por rotura de botellas retornables)

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2003 y 2002

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 2003

	Operaciones en Venezuela		Operaciones en Brasil		Operaciones en Argentina				
	2003	% Ingresos totales	2003	% Ingresos totales	2003	% Ingresos totales	2002	% Ingresos totales	% VAR
Volumen(millones de c.u.)	110.1		176.6		126.6		115.6		9.5
Precio promedio	23.08		15.77		15.59		15.08		3.4
Ventas netas	2,542.2	-	2,785.7	-	1,973.9	-	1,743.8	-	13.2
Otros ingresos de operación	2.3	-	11.2	-	103.0	-	80.5	-	28.0
Ingresos totales	2,544.5	100.0	2,796.9	100.0	2,076.9	100.0	1,824.3	100.0	13.8
Costo de ventas	1,438.6	56.5	1,785.9	63.9	1,309.3	63.0	1,196.7	65.6	9.4
Utilidad bruta	1,105.9	43.5	1,011.0	36.1	767.6	37.0	627.6	34.4	22.3
Gastos de administración	168.4	6.6	170.8	6.1	103.4	5.0	119.8	6.6	(13.7)
Gastos de venta	706.0	27.7	690.4	24.7	448.6	21.6	445.9	24.4	0.6
Gastos de operación	874.4	34.4	861.2	30.8	551.9	26.6	565.7	31.0	(2.4)
Amort. del crédito mercantil	-	-	-	-	-	-	9.5	0.5	(100.0)
Utilidad de operación	231.5	9.1	149.9	5.4	215.7	10.4	52.4	2.9	311.6
Cargos virtuales (2)	135.0	5.3	53.5	1.9	158.0	7.6	245.9	13.5	(35.7)

(1) Excepto volumen y precio promedio por caja unidad

(2) Depreciación, amortización y otras partidas virtuales (incluyendo el gasto por rotura de botellas retornables)

INFORMACION RELEVANTE

Por los tres meses terminados en diciembre 2003

Expresado en millones de pesos mexicanos en poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2003

	4Q 2002
Inv. Activos fijos	584.2
Depreciación	129.9
Amortización & Otros	102.4

	4Q 2003
Inv. Activos fijos	188.7
Depreciación	265.7
Amortización & Otros	38.0

VOLUMEN (MCU)

Expresado en millones de cajas unidad

	4Q 2002					
	Colas	Sabores	Agua	Cerveza	Otros	Total
México (1)	150.2	44.5	47.0	0.0	1.6	243.3
Centro América	19.1	6.6	1.1	0.0	0.6	27.4
Colombia	32.3	11.1	7.9	0.0	0.1	51.4
Venezuela	16.9	11.3	3.3	0.2	2.3	34.0
Brasil	47.4	25.3	4.8	24.0	0.5	102.0
Argentina	25.6	9.8	0.4	0.0	0.1	35.9
Total	291.5	108.6	64.5	24.2	5.2	494.0

	4Q 2003					
	Colas	Sabores	Agua	Cerveza	Otros	Total
México (1)	152.1	46.7	44.1	0.0	1.0	243.9
Centro América	20.7	7.0	1.2	0.0	0.4	29.3
Colombia	29.5	9.8	5.8	0.0	0.0	45.1
Venezuela	26.5	13.0	3.5	0.0	2.8	45.8
Brasil	41.9	17.1	3.5	14.4	0.4	77.3
Argentina	27.8	11.2	0.3	0.0	0.1	39.4
Total	298.5	104.8	58.4	14.4	4.7	480.8

(1) El volumen de agua de 2003 incluye 1.7 MCU de Ciel presentación de 5.0 Lt.

MEZCLA POR PRESENTACION

Como porcentaje de volumen total

	4Q 2002			
	Ret	No-Ret	Fountain	Garrafón
México (1)	27.0	56.3	1.4	15.3
Centro América	47.3	48.4	4.3	0.0
Colombia	49.9	40.5	2.9	6.7
Venezuela	40.4	54.5	2.6	2.5
Brasil	11.7	84.8	3.5	0.0
Argentina	18.8	77.6	3.6	0.0

	4Q 2003			
	Ret	No-Ret	Fountain	Garrafón
México (1)	28.4	56.3	1.3	14.0
Centro América	50.9	44.5	4.6	0.0
Colombia	51.5	39.5	3.2	5.8
Venezuela	37.1	57.9	2.6	2.4
Brasil	9.4	87.4	3.2	0.0
Argentina	25.2	71.6	3.2	0.0

INFORMACION RELEVANTE

Por los doce meses terminados en diciembre 2003

Expresado en pesos mexicanos en poder adquisitivo al 31 de diciembre de 2003

	Acumulado 2002
Inv. Activos fijos	1,409.7
Depreciación	572.3
Amortización & Otros	488.4

	Acumulado 2003
Inv. Activos fijos	1,910.4
Depreciación	967.5
Amortización & Otros	660.9

VOLUMEN (MCU)

Expresado en millones de cajas unidad

	Acumulado 2002					Total
	Colas	Sabores	Agua	Cerveza	Otros	
México (1)	595.9	168.2	203.4	0.0	13.0	980.5
Centro América	69.7	23.7	4.0	0.0	2.7	100.1
Colombia	111.7	40.4	32.3	0.0	0.6	185.0
Venezuela	78.4	55.4	17.3	2.3	9.5	162.9
Brasil	153.4	86.2	16.4	65.3	1.3	322.6
Argentina	78.9	35.2	1.0	0.0	0.5	115.6
Total	1,088.0	409.1	274.4	67.6	27.6	1,866.7

	Acumulado 2003					Total
	Colas	Sabores	Agua	Cerveza	Otros	
	598.5	187.8	209.7	0.0	5.6	1,001.6
	74.5	26.5	4.5	0.0	1.8	107.3
	107.1	38.3	26.0	0.0	0.4	171.8
	86.5	44.2	12.4	0.0	8.5	151.6
	141.6	62.8	11.0	48.1	1.6	265.1
	90.5	34.6	1.2	0.0	0.3	126.6
Total	1,098.7	394.2	264.8	48.1	18.2	1,824.0

(1) El volumen de agua de 2003 incluye 10.9 MCU de Ciel presentación de 5.0 Lt.

MEZCLA POR PRESENTACION

Como porcentaje de volumen total

	Acumulado 2002			
	Ret	No-Ret	Fountain	Garrafón
México (1)	28.2	53.6	1.3	16.9
Centro América	50.9	43.4	5.7	0.0
Colombia	53.8	35.3	3.0	7.9
Venezuela	39.1	52.5	3.0	5.4
Brasil	11.9	84.1	4.0	0.0
Argentina	12.4	82.9	4.7	0.0

	Acumulado 2003			
	Ret	No-Ret	Fountain	Garrafón
	27.9	54.9	1.3	15.9
	51.8	42.9	5.3	0.0
	53.4	36.8	3.0	6.8
	36.4	57.6	2.7	3.3
	11.0	85.1	3.9	0.0
	24.5	71.8	3.7	0.0

Diciembre 2003

Información macroeconómica

	INFLACIÓN			TIPO DE CAMBIO (Por U.S. Dolar)*
	Dic-02 Dic-03	Dic-02 Dic-03	Sep-03 Dic-03	
México	3.98%	3.98%	1.69%	11.2350
Colombia	6.49%	6.49%	1.02%	2,778.2100
Venezuela	27.08%	27.08%	5.37%	1,853.0000
Brasil	10.34%	10.34%	1.27%	2.8892
Argentina	4.05%	4.05%	1.70%	2.9150

* Tipo de cambio al 31 de diciembre de 2003