



PENSANDO AFUERA DE LA BOTELLA 1

PIENSA CON FRESCURA 9

PIENSA CON CREATIVIDAD 13

PIENSA CON INTELIGENCIA 17

PIENSA EN EQUIPO 21

ASPECTOS OPERATIVOS RELEVANTES 26

CARTA DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO
Y PRESIDENTE EJECUTIVO
A LOS ACCIONISTAS 28

ASPECTOS FINANCIEROS RELEVANTES 31

CARTA DEL DIRECTOR DE FINANZAS
Y ADMINISTRACIÓN 32

SECCIÓN FINANCIERA 34

Nuestra misión es estimular y satisfacer los diferentes gustos de nuestros consumidores y maximizar el valor del capital de los accionistas a través del tiempo, buscando ser el mejor embotellador del mundo, reconocido por nuestra excelencia operativa y la alta calidad de nuestra gente. En la actualidad, somos el embotellador de *Coca-Cola* más grande de México y Argentina en términos de ventas.

Producimos, embotellamos y distribuimos productos bajo las marcas *Coca-Cola*, *Sprite*, *Fanta*, *Lift* y otras marcas de *The Coca-Cola Company* en el Valle de México (Ciudad de México y sus alrededores), el Sureste de México (los estados de Tabasco y Chiapas, y partes de los estados de Oaxaca y Veracruz) y en Buenos Aires, Argentina (el área metropolitana de Buenos Aires). Contamos con ocho plantas embotelladoras en México y una en Buenos Aires. Entregamos un promedio de 1.7 millones de cajas unidad al día a 255,103 clientes en México y a 72,043 clientes en Argentina, las cuales combinadas abastecen a una población de más de 41 millones de consumidores.

El 51% de nuestro capital social es propiedad de Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. (FEMSA), el 30% es propiedad de *The Coca-Cola Company* y el 19% es propiedad de inversionistas públicos. Las acciones que cotizan en la bolsa son acciones de la Serie L, con derecho de voto limitado. Nuestras acciones Serie L se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V., (BMV: KOFL) y como Certificados de Depósito Americanos (ADR, por sus siglas en inglés) en The New York Stock Exchange, Inc. (NYSE: KOF). Cada ADR representa diez acciones Serie L.



COMO PODRÁN LEER EN EL INFORME DE ESTE AÑO, HACEMOS MUCHO MÁS QUE PRODUCIR, DISTRIBUIR Y COMERCIALIZAR CON ÉXITO UN PORTAFOLIO DE MARCAS DE REFRESCOS DE RENOMBRE MUNDIAL. LO QUE NOS DISTINGUE ES LA MANERA EN QUE APROVECHAMOS NUESTROS INGREDIENTES FUNDAMENTALES — NUESTRO PORTAFOLIO DE MARCAS, NUESTRA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN, NUESTRA EXPERIENCIA ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL — PARA PENSAR Y CRECER AFUERA DE LA BOTELLA.

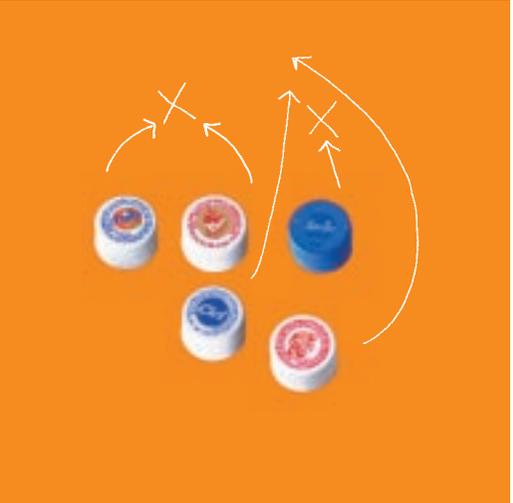


EN EL VALLE DE MÉXICO, LOS CONSUMIDORES BEBEN **455** BOTELLAS DE OCHO ONZAS DE NUESTROS REFRESCOS AL AÑO.





EN EL AÑO 2001 COCA-COLA FEMSA VENDIÓ 608 MILLONES DE CAJAS UNIDAD.





AL AFIANZAR NUESTRA SÓLIDA RELACIÓN CON THE COCA-COLA COMPANY, NOSOTROS PENSAMOS CON FRESCURA, PENSAMOS CON CREATIVIDAD, PENSAMOS CON INTELIGENCIA, PENSAMOS Y TRABAJAMOS JUNTOS COMO UN EQUIPO PARA EXPANDIR LA DEMANDA DEL CONSUMO DE NUESTRAS BEBIDAS NO-ALCOHÓLICAS EN NUESTROS TERRITORIOS INCREMENTANDO VALOR PARA NUESTROS INVERSIONISTAS A TRAVES DEL TIEMPO.





PIENSA CON FRESCURA

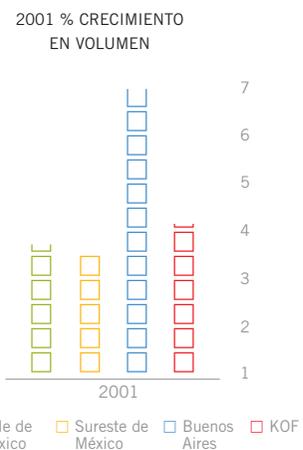
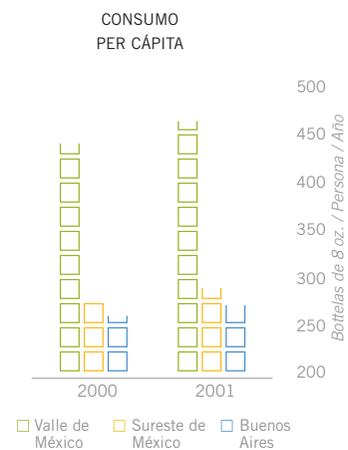
UNA SELECCIÓN MÁS AMPLIA DE
REFRESCOS PARA CALMAR LA SED DE LOS
CONSUMIDORES Y AUMENTAR
EL VALOR DE NUESTRAS MARCAS



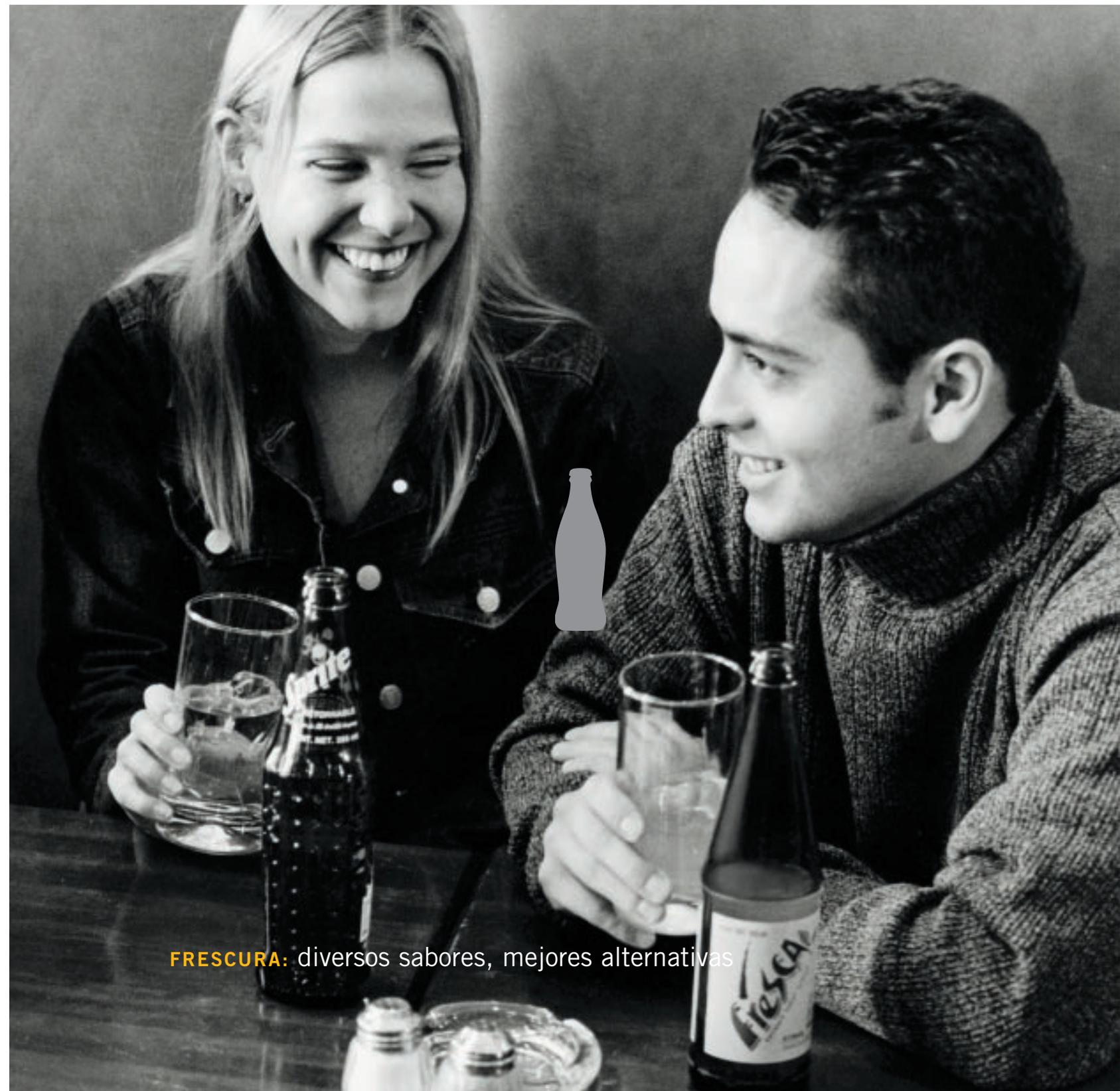
La última vez que se revisó, la lengua de los seres humanos tenía casi 10,000 papilas gustativas. Para estimular y satisfacer los gustos de nuestros consumidores, estamos ofreciendo una gran variedad de nuevos sabores, entre los que se encuentran *Senzao*, *POWERADE HYDRO* y *Sidral Mundet* en México, así como *Crush*, *Crush Light*, *Fanta Manzana*, *Hi-C Manzana*, *Schweppes Ginger Ale* y *Citrus* en Argentina. También estamos ofreciendo a los consumidores nuevas formas de saciar la sed, como el agua mineral *Ciel* en México, y el agua tónica *Schweppes* en Argentina.

La popularidad de nuestras nuevas marcas ya está creciendo entre nuestros consumidores. *Senzao*, un refresco con sabor a guaraná lanzado al mercado en abril de 2001, es popular entre los hombres de 15 a 25 años y actualmente representa el 8.7% del total de ventas de nuestros sabores en México. *Crush*, lanzada en febrero de 2001, y *Taí*, lanzada en agosto de 2000, son marcas reconocidas entre consumidores de distintos gustos y condición económica en Buenos Aires, y representaron el 11.7% del volumen total de ventas de nuestro negocio en Argentina en el año 2001.

Nuestras ideas frescas están funcionando, ya que el volumen de ventas y el consumo per cápita han aumentado en todos nuestros territorios.



Mantenemos nuestras marcas frescas, a través de diversas estrategias de mercado adaptadas a las necesidades particulares de nuestros clientes, desde pequeños detallistas hasta grandes cadenas de supermercados. Por ejemplo, en México, estamos reforzando nuestro apoyo a pequeños detallistas, los cuales venden la mayoría de nuestros productos, con programas de comercialización y promoción. Proporcionamos a un bajo precio o de manera gratuita, refrigeradores comerciales que además de exhibir nuestros productos, nos permiten posicionar producto frío en el punto de venta; así mismo, otorgamos materiales gratuitos de exhibición en puntos de venta y refrescos de cortesía. Específicamente, estamos aumentando la colocación de refrigeradores entre nuestros clientes para aumentar el consumo y la visibilidad de nuestras marcas de refrescos. Actualmente cubrimos el 76.6%, el 51.2% y el 71.3% de nuestros puntos de venta en el Valle de México, el Sureste de México y Buenos Aires, respectivamente. También ofrecemos patrocinios para eventos culturales, sociales y deportivos, incluyendo la codiciada Copa Mundial de fútbol soccer, así como numerosas promociones de venta, tales como sorteos, concursos y regalo de productos.



FRESCURA: diversos sabores, mejores alternativas



PIENSA CON CREATIVIDAD

DIVERSAS PRESENTACIONES
SATISFACEN LAS PREFERENCIAS DE
LOS CONSUMIDORES Y EVOCAN
LA CALIDAD DE COCA-COLA



Para satisfacer y promover la demanda, comercializamos nuestros productos en una variedad de envases de vidrio retornables y no retornables, latas y presentaciones de plástico. Tan sólo en 2001, introdujimos varias presentaciones para satisfacer las preferencias particulares de nuestros clientes y consumidores, incluyendo envases de plástico más ligeros de 1.75 litros de *Coca-Cola*, *Fanta*, *Quatro Pomelo* y *Sprite* en Argentina; y botellas de plástico de 250 mililitros de *Delaware Punch*, *Fanta* y *Lift*, así como una botella de vidrio, no retornable, de ocho onzas de *Coca-Cola* en México y Argentina.

La popularidad de la nueva botella contour no retornable de ocho onzas de *Coca-Cola* destaca la importancia de nuestra relación con *The Coca-Cola Company*. El lanzamiento en agosto pasado de esta presentación clásica de ocho onzas, evocó la siempre presente calidad de *Coca-Cola* entre nuestra variada base de consumidores en México y Argentina.

		TERRITORIO		
		México	Marcas Comunes	Buenos Aires
SEGMENTO DE MERCADO	Alto			
	Base			
	Bajo			

Los nuevos productos y presentaciones generaron un volumen adicional de 31.6 millones de cajas unidad en 2001.



En Buenos Aires, para satisfacer las diferentes necesidades económicas de nuestros clientes, adaptamos nuestra estrategia a cada una de las regiones socioeconómicas de la ciudad. Esto nos permite ofrecer a nuestros consumidores con menores ingresos, presentaciones de productos más accesibles sin sacrificar la calidad. Por ejemplo, para atender a las zonas menos ventajosas de la ciudad, recientemente diseñamos y lanzamos al mercado una botella de plástico, más ligera, de 1.75 litros (con etiquetas más económicas), en la cual servimos nuestras principales marcas de *Coca-Cola*. De esta manera, creamos envases que se ajustan a las diferentes necesidades socioeconómicas de nuestros consumidores y obtenemos el mayor ingreso por caja unidad en cada uno de nuestros segmentos de mercado.



CREATIVIDAD: más alternativas para elegir



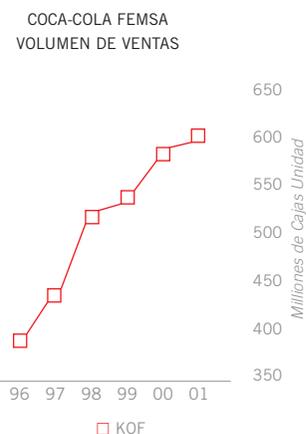
PIENSA CON INTELIGENCIA

TECNOLOGÍA QUE NOS PERMITE
SERVIR DE FORMA INMEDIATA A
NUESTROS CLIENTES E INCREMENTA
NUESTRA FLEXIBILIDAD,
CONCENTRACIÓN Y EFICIENCIA

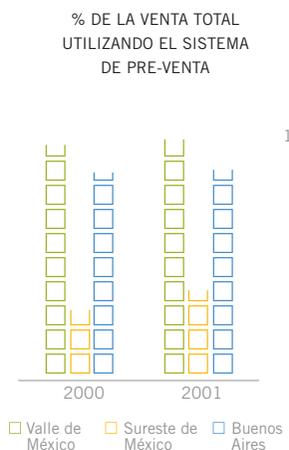


Utilizamos tecnología de información avanzada para satisfacer las necesidades de nuestros consumidores de una manera más eficiente y eficaz. Nuestros vendedores emplean computadoras portátiles para recopilar las órdenes de venta, así como la información y datos sobre los consumidores en el punto de venta de nuestros clientes, tales como pequeños detallistas, bares, restaurantes, supermercados e hipermercados. Esta tecnología nos permite comunicarnos rápidamente y tomar, procesar y cerrar cada pedido de nuestros clientes de forma inmediata. Ahora podemos hacer ajustes con precisión de acuerdo con el aumento o la disminución de la demanda, cargar cada pedido y transferirlo a nuestro sistema de procesamiento, asegurando que en el próximo ciclo de entrega los pedidos de nuestros clientes estén en los camiones justo a tiempo.

Nuestra nueva infraestructura tecnológica que se soporta en el sistema SAP y ha sido implementada en toda la Compañía, une todos los componentes, desde procesamiento de pedidos, inteligencia comercial y almacenamiento de información, hasta investigación y análisis de mercado. Por ejemplo, el control de inventarios en línea nos ayuda a minimizar el desperdicio y a maximizar nuestra flexibilidad.



El volumen de ventas de nuestros productos aumentó un 4.3% en 2001, gracias en gran medida a que nuestro personal de ventas utilizó la tecnología de computadoras portátiles.



De suma importancia resulta el hecho de que podemos integrar esta plataforma en cualquier parte; es un proceso replicable que nos permite analizar, planificar, ejecutar y monitorear nuevas estrategias de mercado. En poco tiempo, seremos el único embotellador de *Coca-Cola* que implementa exitosamente esta plataforma de tecnología en todos sus sistemas y procesos comerciales, incluyendo el control de la cadena de distribución y apoyo comercial.

Nuestra fortaleza es saciar la sed de las personas, no administrar infraestructura computacional. Debido a ello, el 14 de enero de 2002, comenzamos a subcontratar la administración y el mantenimiento de nuestro equipo computacional a EDS, uno de los líderes mundiales en servicios de tecnología de información. Esta relación nos permitirá concentrarnos aún más y ser más flexibles y eficientes, logrando anualmente ahorros significativos en costos.



INTELIGENCIA: uniendo todo al mismo tiempo



PIENSA EN EQUIPO

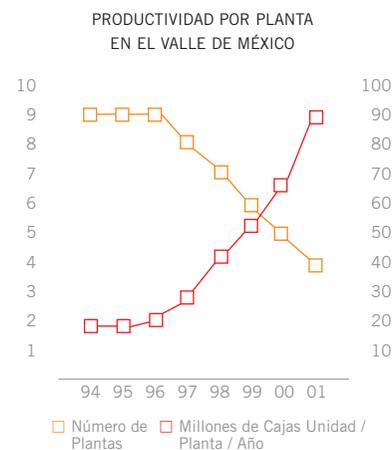
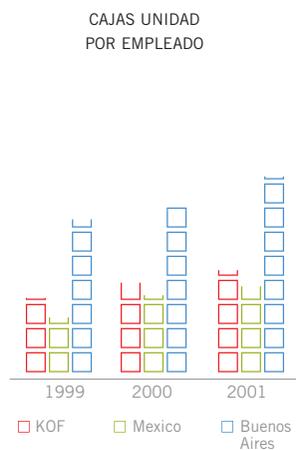
PERSONAS CAPACES DE HACER FRENTE A
DESAFÍOS, SE ENORGULLECEN POR SUS
LOGROS Y CONTINUAN DANDO
RESULTADOS AL PROVEER BEBIDAS
REFRESCANTES TODOS LOS DÍAS



Nuestro éxito y rentabilidad surgen de nuestro excepcional equipo de personas. Nuestros empleados se esfuerzan todos los días por proporcionar refrescos a más de 41 millones de consumidores, estimulando el paladar con 26 marcas en más de 29 diferentes empaques. La creatividad, disciplina, flexibilidad y eficiencia de todos nuestros empleados nos permiten mantener nuestros costos bajos y nuestras marcas en los más altos niveles.

El orgullo de nuestro personal por sus logros como equipo no sólo crea satisfacción con el trabajo, sino también nos mantiene adelante de nuestros competidores. Compitiendo en la Ciudad de México, uno de los mercados de bebidas más grandes del mundo, nuestros equipos de trabajo lograron una mayor eficiencia, mayor calidad en los productos y presentaciones, y altos estándares de operación en un programa piloto de la línea uno de la Megaplanta de Toluca, la cual cuenta con una capacidad de producción de 208 millones de cajas unidad por año. Nuestro próximo paso es repetir e integrar la exitosa estrategia de micro-negocio de la línea uno en el resto de la planta.

Nuestra gente ha obtenido resultados exitosos año tras año a pesar de enfrentar grandes desafíos e intensa competencia.



La buena disposición y la habilidad de nuestro personal para hacer frente a difíciles retos y a la creciente competencia, demuestra la razón por la cual año tras año logramos un récord de crecimiento. En 2001, a pesar de que Argentina se encuentra en su cuarto año consecutivo de crecimiento económico negativo, personas de todos los niveles de la organización trabajaron juntas para lograr niveles récord de volumen y productividad. En este proceso, logramos desarrollar un nuevo diálogo y fortalecer las relaciones con nuestros clientes. Tomamos medidas tangibles para generar la lealtad de los consumidores y mejorar la interacción y la comunicación con los clientes. Implementamos una variedad de programas, incluyendo estrategias de multisegmentación de mercado, así como marcas y presentaciones más accesibles, para satisfacer eficientemente las necesidades específicas de los clientes. Ampliamos nuestra cartera de productos ofreciendo nuevas marcas y empaques para satisfacer de una manera más eficiente los diferentes deseos de nuestros consumidores en todas las ocasiones de consumo. Como resultado de esto, hicimos que nuestras operaciones se convirtieran en el proveedor integral de bebidas no alcohólicas para nuestros clientes en Buenos Aires.



EQUIPO: el mejor en la industria



PIENSA EN

COCA-COLA FEMSA

ESTIBA MAXIMA
3 TARIMAS

CALIDAD 1-5

ASPECTOS OPERATIVOS RELEVANTES

TERRITORIOS DE COCA-COLA FEMSA	MÉXICO	ARGENTINA	OPERACIONES																																																																																			
				<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th colspan="2">Valle de México</th> <th colspan="2">Sureste de México</th> <th colspan="2">Buenos Aires</th> </tr> <tr> <th></th> <th>2000</th> <th>2001</th> <th>2000</th> <th>2001</th> <th>2000</th> <th>2001</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>POBLACIÓN</td> <td>18.5</td> <td>19.3</td> <td>10.2</td> <td>10.4</td> <td>11.4</td> <td>11.5</td> </tr> <tr> <td>CONSUMO PER CÁPITA</td> <td>445</td> <td>455</td> <td>275</td> <td>281</td> <td>255</td> <td>271</td> </tr> <tr> <td>PLANTAS DE PRODUCCIÓN⁽¹⁾</td> <td>5</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>LÍNEAS DE PRODUCCIÓN</td> <td>16</td> <td>17</td> <td>7</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>CAPACIDAD ANUAL PROM. / LÍNEA⁽²⁾</td> <td>31</td> <td>31</td> <td>17</td> <td>22</td> <td>34</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>RUTAS DE DISTRIBUCIÓN</td> <td>1,083</td> <td>1,077</td> <td>451</td> <td>421</td> <td>211</td> <td>239</td> </tr> <tr> <td>CENTROS DE DISTRIBUCIÓN</td> <td>17</td> <td>15</td> <td>44</td> <td>41</td> <td>5</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>CAPACIDAD INSTALADA⁽²⁾</td> <td>493</td> <td>529</td> <td>119</td> <td>134</td> <td>187</td> <td>207</td> </tr> <tr> <td>% UTILIZACIÓN</td> <td>70%</td> <td>67%</td> <td>77%</td> <td>74%</td> <td>56%</td> <td>61%</td> </tr> <tr> <td>NÚMERO DE EMPLEADOS</td> <td>8,820</td> <td>8,720</td> <td>4,001</td> <td>3,678</td> <td>2,233</td> <td>2,144</td> </tr> </tbody> </table>		Valle de México		Sureste de México		Buenos Aires			2000	2001	2000	2001	2000	2001	POBLACIÓN	18.5	19.3	10.2	10.4	11.4	11.5	CONSUMO PER CÁPITA	445	455	275	281	255	271	PLANTAS DE PRODUCCIÓN ⁽¹⁾	5	4	4	4	1	1	LÍNEAS DE PRODUCCIÓN	16	17	7	6	6	7	CAPACIDAD ANUAL PROM. / LÍNEA ⁽²⁾	31	31	17	22	34	32	RUTAS DE DISTRIBUCIÓN	1,083	1,077	451	421	211	239	CENTROS DE DISTRIBUCIÓN	17	15	44	41	5	4	CAPACIDAD INSTALADA ⁽²⁾	493	529	119	134	187	207	% UTILIZACIÓN	70%	67%	77%	74%	56%	61%	NÚMERO DE EMPLEADOS	8,820	8,720	4,001	3,678
	Valle de México		Sureste de México		Buenos Aires																																																																																	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001																																																																																
POBLACIÓN	18.5	19.3	10.2	10.4	11.4	11.5																																																																																
CONSUMO PER CÁPITA	445	455	275	281	255	271																																																																																
PLANTAS DE PRODUCCIÓN ⁽¹⁾	5	4	4	4	1	1																																																																																
LÍNEAS DE PRODUCCIÓN	16	17	7	6	6	7																																																																																
CAPACIDAD ANUAL PROM. / LÍNEA ⁽²⁾	31	31	17	22	34	32																																																																																
RUTAS DE DISTRIBUCIÓN	1,083	1,077	451	421	211	239																																																																																
CENTROS DE DISTRIBUCIÓN	17	15	44	41	5	4																																																																																
CAPACIDAD INSTALADA ⁽²⁾	493	529	119	134	187	207																																																																																
% UTILIZACIÓN	70%	67%	77%	74%	56%	61%																																																																																
NÚMERO DE EMPLEADOS	8,820	8,720	4,001	3,678	2,233	2,144																																																																																

(1) No incluye la reciente adquisición de la planta de Sabino en diciembre de 2001. (2) Millones de cajas unidad.

MEZCLA DE PRODUCTOS POR MARCA	MÉXICO	ARGENTINA	MEZCLA POR CANAL

MEZCLA POR TAMAÑO	MÉXICO	ARGENTINA	MEZCLA POR EMPAQUE

Pequeños Detallistas Super/Hiper Mercados Restaurantes y Bares Escuelas Otros

**CARTA DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO Y
PRESIDENTE EJECUTIVO A LOS ACCIONISTAS**

Lo que nos distingue de nuestros competidores es la manera en que aprovechamos la capacidad de nuestros empleados, la cultura de nuestra Compañía, nuestra experiencia en el mercado y el portafolio de productos de la marca *Coca-Cola*, para generar valor para nuestros accionistas. Son estos activos intangibles los que nos permiten desempeñar nuestro trabajo, mejorando a la vez nuestras estrategias comerciales. Al aprovechar estas fortalezas y pensando afuera de la botella, creemos que podemos continuar logrando un crecimiento sin precedentes.

En un año de gran volatilidad económica, nuestros excepcionales resultados demuestran nuestra habilidad para interactuar y entender a nuestros clientes y consumidores. Logramos otro año récord en ventas — 607.8 millones de cajas unidad, lo que representa un aumento del 4.3% con respecto al año 2000, pero lo más importante aún, es que los factores fundamentales de nuestro negocio — los canales de comercialización, nuestra creciente red comercial de más de 327,146 clientes, nuestros sistemas de información administrativa, el portafolio de productos de la marca *Coca-Cola* y nuestra gente — se encuentran más fuertes que nunca.

Nuestros ingresos consolidados alcanzaron la cifra de U.S.\$1,907 millones de dólares, lo que representa un aumento del 3.8% con respecto al año 2000. El flujo operativo fue de U.S.\$537 millones de dólares, lo

que representa un aumento del 14.0%. La utilidad neta fue de U.S.\$244 millones de dólares, y la utilidad por acción alcanzó la cifra de U.S.\$0.17 dólares, lo que representa un aumento del 68.8%. A su vez, nuestro rendimiento sobre el capital invertido fue del 24.1%, en comparación al 17.4% en el año 2000. Es importante resaltar que nuestra empresa ha logrado un crecimiento anual promedio ponderado en utilidad de operación del 26.6% durante los últimos seis años. Nuestras nuevas iniciativas de comercialización y desarrollo de productos, nuestro uso inteligente de la tecnología de información avanzada, nuestras estrategias innovadoras de segmentación de mercados y de desarrollo de nuevas presentaciones, y — lo más importante aún — nuestro equipo de gente nos han permitido lograr estos excelentes resultados.

En el futuro, esperamos continuar incrementando el consumo per cápita y el valor de nuestro portafolio de marcas a lo largo y ancho de nuestros diversos territorios. Para ello, nuestros equipos de mercadotecnia continúan diseñando estrategias — tales como la multi-segmentación de mercados en Buenos Aires — donde se adecuan nuestros productos y presentaciones a los gustos y las características socioeconómicas de la base de consumidores en Argentina.

En México, estamos fortaleciendo nuestro apoyo a los pequeños detallistas, los cuales representan la mayoría de nuestras ventas, mediante promociones y estrategias de comercialización.

Estamos desarrollando y mejorando nuestro portafolio de marcas para satisfacer la demanda del mercado en una forma más eficiente e incrementar nuestra rentabilidad. Para estimular y responder a la demanda de los consumidores, continuamos lanzando y promoviendo nuevos productos y presentaciones, tales como el popular refresco *Senzaio* y la presentación de *Coca-Cola* en envase de vidrio no retornable, de ocho onzas.

Vemos nuestra duradera relación con *The Coca-Cola Company* como una parte integral de nuestro éxito comercial, ya que *The Coca-Cola Company* no es sólo un accionista importante, sino que también comparte con nosotros una valiosa experiencia de la industria y una creciente selección de refrescos marca *Coca-Cola* de alta calidad.

Para complementar la cartera de marcas de *The Coca-Cola Company*, firmamos un acuerdo de franquicia de embotellado con FEMSA, mediante el cual seremos el embotellador que poseerá la exclusividad para el embotellado, distribución y venta de las marcas *Mundet* en el Valle de México y en la mayor parte de

nuestro territorio en el Sureste de México. La adición de *Sidral Mundet*, una marca que está cumpliendo 100 años de existencia y que cuenta con un fuerte posicionamiento de mercado en México, así como la incorporación de otras marcas *Mundet*, amplian nuestra base de volumen de ventas y nos ofrecen una mayor flexibilidad para ejecutar nuevas estrategias de mercado.

Para estandarizar nuestros procesos comerciales rápidamente y responder mejor a las cambiantes necesidades del mercado, estamos perfeccionando la plataforma de sistemas SAP en toda la organización. Consideramos que podemos utilizar esta herramienta para integrar nuevas estrategias de mercado inmediatamente y lograr una eficiencia significativa en nuestras operaciones. Estas iniciativas, junto con nuestra relación recientemente anunciada con EDS, deberá permitirnos lograr ahorros permanentes e incrementar la eficiencia y flexibilidad de nuestras operaciones.

Nuestra infraestructura y la reingeniería de nuestros procesos, nos están ayudando a mejorar la utilización de nuestros recursos y a maximizar la productividad en cada una de nuestras plantas. En cinco años, hemos consolidado nuestra planta productiva de nueve a cuatro plantas en el Valle de México y de dos a una en Argentina. También consolidamos nuestra red de distribución al pasar de 23 a 15 centros de distribución en el Valle de México. En 2001, cerramos el centro de distribución de Atizapán y Los Angeles en el Valle de México y consolidamos estas operaciones con el resto de nuestra red de distribución.

Así mismo, suspendimos la producción en la planta Tlalpan II, transfiriendo sus dos líneas de producción a la megaplanta de Toluca.

Al principio de este año, reconvertimos nuestras plantas de embotellado en México para poder utilizar



JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ
Presidente del Consejo



CARLOS SALAZAR LOMELÍN
Presidente Ejecutivo

sólo azúcar de caña en nuestro proceso de producción. Por consiguiente, el impuesto especial sobre producción y servicios (IEPS) que estableció recientemente el gobierno mexicano a los refrescos carbonatados endulzados con alta fructuosa, no afectará significativamente nuestra rentabilidad.

Varias medidas destinadas a reducir costos ayudaron a impulsar la rentabilidad en Argentina, incluyendo: el cierre de la planta San Justo y el centro de distribución Roca; la optimización de la planta laboral; la implementación de un programa de empleo temporal, que relaciona directamente el empleo con la demanda de cada estación del año; envases más ligeros, que reducen costos de empaque; y el acuerdo de maquila con otras compañías embotelladoras de *Coca-Cola* en Argentina, para incrementar la utilización y eficiencia de las plantas.

En el cuarto trimestre, nuestras operaciones en Argentina iniciaron un programa pre-devaluatorio. Además de nuestras exitosas estrategias de multi-segmentación, de mercadotecnia por canal y de administración de ingresos y precios, estamos tomando medidas adicionales para hacer frente a la actual situación económica del país. Estas iniciativas

— respaldadas por nuestra experiencia operando previamente bajo un entorno inflacionario en México — se enfocan a la administración del efectivo, el desarrollo de proveedores locales de materias primas y refacciones, la optimización de nuestra red de distribución en Argentina y la adaptación de nuestros sistemas para hacer frente a diferentes tipos de cambio y posibles condiciones de inflación.

Por último, continuamos centrando nuestra atención en el desarrollo y la retención de un excepcional equipo de trabajo en todos los niveles. Como resultado de nuestro sólido récord de crecimiento rentable, creemos que nos encontramos en una posición privilegiada para enfrentar los nuevos desafíos del mercado, incluyendo la desaceleración económica en México y la recesión en Argentina, y para aprovechar las oportunidades que se presenten en el mercado. En este sentido, nuestros volúmenes han crecido considerablemente en los últimos siete años, a pesar de los aumentos de precios y el desigual entorno macroeconómico.

Gracias por su continuo apoyo. Esperamos seguir ampliando la demanda de nuestras marcas y maximizando el valor de sus acciones.

INFORMACIÓN FINANCIERA SOBRESALIENTE

Millones de pesos mexicanos constantes (Ps.) o dólares (US\$) al 31 de diciembre de 2001 (excepto volumen e información por acción)

	(US\$) 2001	(Ps.) 2001	(Ps.) 2000	% Cambio	(Ps.) 1996	% Tasa Anual Ponderada 1996-2001
Ingresos totales	1,907	17,504	16,857	3.8%	11,372	9.0%
Flujo operativo ⁽¹⁾	537	4,934	4,328	14.0%	1,970	20.0%
Utilidad neta	244	2,244	1,329	68.8%	851	21.4%
Activos totales	1,507	13,831	11,297	22.4%	9,984	6.7%
Deuda a largo plazo	304	2,790	3,062	-8.9%	4,383	-8.6%
Capital contable	814	7,474	5,162	44.8%	4,276	11.8%
Volumen de ventas (millones de cajas unidad)	607.8	607.8	582.6	4.3%	380.5	9.8%
Inversiones en propiedad, planta, y equipo	86	789	884	-10.7%	1,796	-15.2%
Valor en libros por acción ⁽²⁾	5.7 ⁽³⁾	5.2	3.6	44.8%	3.0	11.8%
Utilidad neta por acción ⁽²⁾	1.72 ⁽³⁾	1.57	0.93	68.8%	0.6	21.4%



(1) Utilidad operativa más depreciación, amortización y otros no monetarios.

(2) Basado en 1.425 millones de acciones en circulación.

(3) Basado en 142.5 millones de ADRs en circulación.

Notas: Con el objeto de eliminar los efectos de la inflación de periodos pasados en las Subsidiarias de Coca-Cola FEMSA México y Argentina, la información financiera presentada en este reporte está expresada en Pesos Mexicanos o U.S. dólares con poder adquisitivo al 31 de Diciembre de 2001.

Coca-Cola FEMSA Buenos Aires mantiene su información financiera en Pesos Argentinos. Con el objeto de consolidar esta información con la Subsidiaria en México, los Pesos Argentinos se inflacionaron utilizando la inflación Argentina y fueron convertidos a Pesos Mexicanos.

**CARTA DEL DIRECTOR DE
FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN**



HECTOR TREVIÑO GUTIÉRREZ
Director de Finanzas
y Administración

Estimados accionistas: Me enorgullece informarles que a pesar de un desafiante entorno económico, logramos resultados financieros y operativos sin precedentes:

- El volumen de ventas consolidado alcanzó 608 millones de cajas unidad.
- El rendimiento sobre el capital invertido (ROIC, por sus siglas en inglés) fue de 24.1%.
- El margen consolidado de flujo operativo (EBITDA) a ventas totales fue 28.2% (30.9% en México).
- El margen consolidado de la utilidad neta a ventas totales fue de 12.8%.
- La utilidad neta consolidada alcanzó U.S.\$244 millones de dólares.

Por encima de todo esto, en Noviembre de 2001 Moody's Investor Service incrementó nuestro grado de inversión de Baa3 a Baa2, y Standard & Poor's lo incrementó de BBB- a BBB en Febrero de 2002. El

incremento de nuestros grados de inversión se basa en la solidez financiera de nuestra Compañía, que tiende a mejorar, y a la fortaleza de nuestra base operativa, así como a la importancia de nuestra participación en el sistema de embotelladores de *The Coca-Cola Company*.

Nuestro flujo operativo y nuestra utilidad de operación aumentaron en un 14% y un 25%, respectivamente, durante 2001. A pesar de la desaceleración económica de México y la recesión en Argentina, logramos mejorar la rentabilidad mediante el crecimiento de volúmenes, costos más bajos de algunas de nuestras materias primas denominadas en U.S. dólares, la racionalización de nuestra red de producción y distribución, y una mayor absorción de los costos fijos.

En el año 2001, nuestra utilidad de operación creció más de 8% en Argentina. Este crecimiento se debió a la implementación de diversas estrategias, entre las que destacan: el lanzamiento de nuevas marcas de protección de valor

más accesibles para el consumidor, tales como *Taí* y *Crush*; el lanzamiento de marcas como *Hi-C* naranja y manzana, y *Schweppes Ginger Ale*, *Citrus* y *Tonic* que fortalecieron nuestro portafolio de marcas de alto precio; y varias medidas de reducción de costos, como el cierre del centro de distribución Roca.

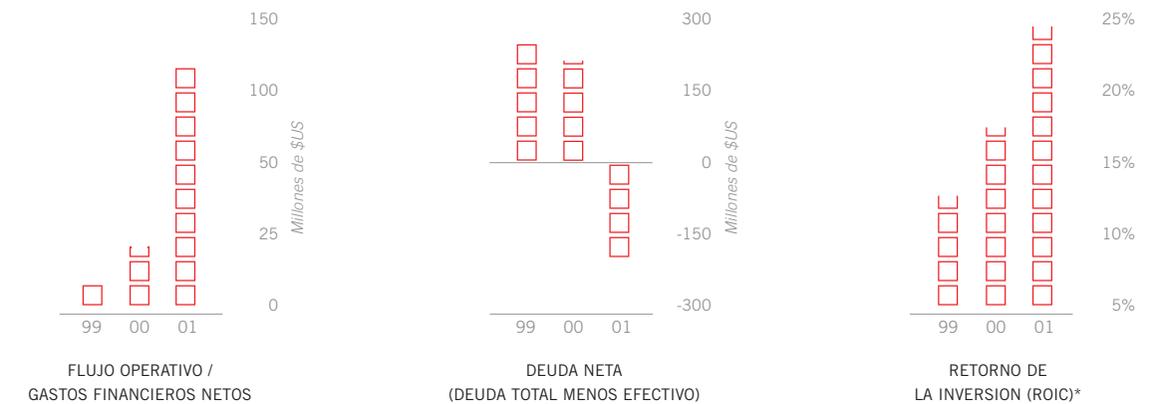
En el Valle de México cerramos una planta y dos centros de distribución. Estos cierres consolidaron y ampliaron aún más nuestra capacidad de distribución, una de nuestras principales fortalezas y ventajas competitivas.

La generación de efectivo y el balance general de nuestra Compañía muestran una fortaleza sin precedentes. Durante el año 2001, generamos un flujo de efectivo de U.S.\$276 millones de dólares, lo que representa un aumento del 99% con respecto al año 2000. El total de la deuda se mantuvo estable en U.S.\$304 millones de dólares, y las inversiones en activos fijos (CAPEX, por sus siglas en inglés) alcanzaron U.S.\$86 millones de dólares durante el año. En 2001 hicimos inversiones principalmente en refrigeradores y en el mantenimiento de nuestras instalaciones de producción y distribución.

Esperamos que nuestras inversiones permanezcan estables en el futuro.

Por primera vez, finalizamos el año con una posición neta de efectivo de U.S.\$162 millones de dólares. Por consiguiente, estamos mejor preparados para aprovechar las oportunidades de adquisiciones que se presenten y para participar en la consolidación de la industria refresquera en América Latina. Para generar un crecimiento sostenible y rentable, continuaremos prudentemente evaluando oportunidades de adquisiciones que se ajusten a nuestros objetivos estratégicos y a nuestros parámetros financieros. Si estas adquisiciones no se presentan, exploraremos otras alternativas de creación de valor.

Creemos fervientemente que el incremento en el consumo per cápita de nuestras actuales marcas y el desarrollo de nuevos productos y presentaciones, combinados con nuestro conocimiento del mercado y el uso inteligente de la tecnología de información avanzada, nos permitirán incrementar aún más la rentabilidad y crear valor para nuestros accionistas, hoy y en el futuro.



$$*ROIC = \frac{\text{UTILIDAD OPERATIVA} + \text{AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO MERCANTIL (1-TASA DE IMPUESTOS)}}{\text{DEUDA PROMEDIO} + \text{CAPITAL PROMEDIO} + \text{AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO MERCANTIL}}$$

SECCIÓN FINANCIERA

RESUMEN FINANCIERO DE SIETE AÑOS 35

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS 36

GOBIERNO CORPORATIVO 39

REPORTE DEL AUDITOR EXTERNO 40

RESPONSABILIDAD DE LA GERENCIA SOBRE
EL CONTROL INTERNO 41

BALANCE CONSOLIDADO 42

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO 44

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION
FINANCIERA CONSOLIDADO 45

ESTADO DE VARIACIONES EN LAS CUENTAS DEL
CAPITAL CONTABLE CONSOLIDADO 46

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
CONSOLIDADOS 48

GLOSARIO 77

DECLARACIÓN SOBRE EL MEDIO AMBIENTE 77

DIRECTORES Y CONSEJEROS 78

COMITÉS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN 79

INFORMACIÓN PARA ACCIONISTAS 80

RESUMEN FINANCIERO DE SIETE AÑOS

Millones de Pesos Constantes (Ps.) al 31 de Diciembre del 2001

	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995
ESTADO DE RESULTADOS							
Ingresos totales	17,504	16,857	15,332	14,601	12,693	11,372	10,872
Costo de ventas	8,256	8,324	8,060	8,036	6,884	6,411	6,155
Utilidad bruta	9,248	8,532	7,272	6,565	5,809	4,961	4,717
Gastos de operación ⁽¹⁾	5,341	5,378	4,875	4,512	3,972	3,789	3,748
Amortización de crédito mercantil	111	118	127	135	108	102	49
Utilidad de operación	3,796	3,036	2,271	1,918	1,729	1,070	920
Costo integral de financiamiento	50	569	322	437	235	47	57
Otros (productos) gastos	86	134	73	252	169	(88)	(77)
Impuestos	1,416	1,004	815	483	338	260	245
Utilidad neta consolidada	2,244	1,329	1,061	746	987	851	695
Utilidad neta mayoritaria	2,244	1,329	1,061	746	955	822	648
Utilidad neta minoritaria	—	—	—	—	32	29	47
RAZONES A VENTAS (%)							
Margen bruto	53.4	50.9	47.6	45.3	46.1	43.8	43.6
Margen de operación	21.7	18.0	14.8	13.1	13.6	9.4	8.5
Utilidad neta	12.8	7.9	6.9	5.1	7.8	7.5	6.4
FLUJO DE EFECTIVO							
Flujo operativo ⁽²⁾	4,934	4,328	3,438	2,806	2,687	1,970	1,646
Inversión en activo ⁽³⁾	789	884	907	2,851	2,305	1,796	2,807
BALANCE							
Activo circulante	5,815	3,006	1,651	1,271	1,237	1,610	1,163
Activo fijo	6,459	6,736	6,945	7,323	6,820	6,395	6,329
Cargos diferidos	520	440	412	394	321	231	85
Crédito mercantil	898	961	1,708	2,110	2,100	1,669	1,466
Inv. en compañías asociadas	139	153	150	123	102	78	25
Total activo	13,831	11,297	10,864	11,222	10,579	9,984	9,068
Pasivo							
Deuda a corto plazo	14	16	27	1,334	1,180	58	82
Deuda a largo plazo	2,790	3,062	3,262	3,827	3,744	4,383	4,319
Intereses por pagar	63	70	75	93	89	94	71
Pasivos operativos	2,311	1,944	2,185	1,257	1,163	1,047	734
Impuestos diferidos	663	715	—	—	—	—	—
Pasivo laboral y otros pasivos	515	328	249	184	153	126	137
Total pasivo	6,357	6,135	5,798	6,694	6,330	5,708	5,343
Capital contable							
Interés mayoritario	7,474	5,162	5,067	4,527	4,249	4,276	3,725
Interés minoritario	—	—	—	—	—	267	195
RAZONES FINANCIERAS (%)							
Circulante	2.43	1.48	0.72	0.47	0.51	1.34	1.31
Pasivo/capital	0.85	1.19	1.14	1.48	1.49	1.42	1.51
Capitalización	0.27	0.37	0.39	0.62	0.62	0.53	0.56
Cobertura	117.14	19.90	8.85	5.16	7.93	6.14	9.25
INFORMACION POR ACCIÓN ⁽⁴⁾							
Valor en libros	5,245	3,622	3,555	3,177	2,982	2,813	2,477
Utilidad mayoritaria	1,575	0,933	0,744	0,524	0,670	0,577	0,455
Dividendos pagados ⁽⁵⁾	0,212	0,173	0,140	0,139	0,116	0,064	0,057
Número de empleados	14,542	15,054	15,273	15,003	14,154	14,226	14,147

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

(2) Utilidad de operación mas cargos virtuales.

(3) Incluye botellas y cajas, cargos diferidos y propiedad, planta y equipo.

(4) Calculado en base a 1,425,000,000 de acciones.

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

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

RESULTADOS DE OPERACIONES 2001 COMPARADOS CON 2000

VOLUMEN DE VENTAS

El volumen de ventas durante 2001 en los territorios Mexicanos creció un 3.6% llegando a 477.9 millones de cajas unidad y representó el 78.6% del volumen de ventas total de Coca-Cola FEMSA. El volumen de ventas en el segmento de colas creció un 2.4% en 2001, mientras el segmento de refrescos de sabores se incrementó un 4.2%, en ambos casos comparado contra la cifra de 2000. El volumen de ventas de agua natural *Ciel* alcanzó 14.9 millones de cajas unidad, lo que representó un incremento del 31.0%.

El incremento del volumen de ventas en los territorios Mexicanos del 3.6% fue el resultado del lanzamiento de nuevos productos, como *Senzaio*, *Ciel Mineralizada* (Agua Mineral) y *POWERADE HYDRO* y nuevas presentaciones como la presentación de 8 onzas en vidrio no retornable para *Coca-Cola* y la presentación de 250 mililitros no retornable en botella de plástico PET para *Fanta*, *Lift* y *Delaware Punch*.

A pesar de las adversas condiciones económicas en Argentina, el volumen de ventas se incrementó un 6.9% como resultado del sólido portafolio de marcas, con el lanzamiento de *Schwepps Ginger Ale*, *Citrus y Tónica*, *Hi-C Naranja* y *Manzana*, *Kin Soda*, *Crush* y *Taí* y el crecimiento de *Coca-Cola light*, lo que provocó un incremento del 34.4% en sabores y una ligera reducción del 1.5% en colas.

En los últimos años, la tendencia de empaques en la industria de refrescos, se ha movido hacia presentaciones no retornables. En total, las presentaciones no retornables (incluyendo latas y post-mix) representaron el 59.4% del volumen de ventas total de la Compañía en los territorios Mexicanos durante 2001, cifra que compara contra 55.7% del año 2000. La tendencia de las presentaciones no retornables continuó creciendo en el territorio del Sureste al pasar de 49.1% al 54.8% del volumen de ventas totales en el año 2001. La Compañía espera mediante la aplicación de estrategias de portafolio de productos, proteger a los pequeños detallistas, que representan el canal de distribución de productos más grande en México y mantener una barrera de entrada para los productos genéricos mediante el apoyo a las presentaciones retornables.

En el territorio de Buenos Aires, durante el 2001, el 94.2% del volumen de ventas fueron presentaciones no retornables en comparación con 90.2% del año anterior.

VENTAS NETAS

Las Ventas Netas crecieron un 4.8% en los territorios Mexicanos. Durante 2001, la Compañía registró un incremento del 1.1% en términos reales debido al cambio en la mezcla de productos y presentaciones.

En Argentina, el precio promedio por caja unidad disminuyó un 9.0% en 2001, como resultado de una migración del consumidor hacia productos con marcas genéricas y presentaciones de mayor tamaño, que tienen un precio por onza menor. A pesar de que el volumen de ventas creció un 6.9%, la disminución en el precio unitario fue mayor que el incremento en volumen, lo que dio como resultado una disminución en las ventas netas del 3.0% durante el año 2001.

OTROS INGRESOS DE OPERACIÓN

Los Otros Ingresos de Operación Consolidados pasaron de Ps. 81.6 millones en 2000 a Ps. 169.8 millones en 2001. Este incremento refleja principalmente los contratos de maquila que la Compañía tiene con otros embotelladores del sistema Coca-Cola en Argentina.

COSTO DE VENTAS

Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente edulcorantes, concentrado de refrescos, materiales de empaque y agua), gastos de depreciación atribuibles a las instalaciones de producción de la Compañía, salarios y otros gastos laborales relacionados con la fuerza laboral de producción y ciertos gastos de fabricación. Los precios de los concentrados de productos de marcas propiedad de The Coca-Cola Company, que se pagan en moneda local, se determinan como un porcentaje del precio de venta de mayoreo neto de cualquier impuesto al valor agregado o cualquier otro impuesto similar.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El Costo de Ventas Consolidado como porcentaje de las ventas netas, disminuyó 2.0 puntos porcentuales como resultado de una mayor absorción de costos fijos provocada por el crecimiento del volumen de ventas, la disminución del precio unitario de ciertas materias primas provocada por la apreciación del peso mexicano frente al U.S. dólar, la reducción de costos fijos como resultado del cierre de una planta y dos centros de distribución en el Valle de México durante 2001 y de dos plantas en el Sureste de México durante el 2000.

En Buenos Aires el costo de ventas como porcentaje de ventas netas disminuyó 0.4 puntos porcentuales principalmente como resultado de la implementación de estrategias de reducción de costos fijos e incremento en productividad y eficiencias así como al cierre de la planta de San Justo durante el año 2000 y el cierre de la distribuidora de Roca durante 2001.

GASTOS DE OPERACIÓN

Los gastos de operación consolidados disminuyeron ligeramente 0.7% al pasar de Ps. 5,378 millones en el año 2000 a Ps. 5,341 millones en 2001. La disminución fue el resultado de reducciones del 0.3% y 1.9 % en gastos de venta y administración, respectivamente.

En México como porcentaje de ventas totales, los gastos de venta y administración disminuyeron 1.5 y 0.4 puntos porcentuales, respectivamente, principalmente como resultado del incremento en el volumen de ventas, una disminución en los costos de distribución y menores gastos de rotura de botellas y cajas provocado por una mayor mezcla de presentaciones no retornables en el volumen de ventas.

En Argentina, los gastos de venta como porcentaje de las ventas totales incrementaron 1.6 puntos base, representando un incremento del 5.1% en términos absolutos como resultado de mayores gastos de mercadotecnia. Los gastos de administración en Argentina disminuyeron 0.5 puntos base, representando una disminución del 9.0% en términos absolutos. La reducción de gastos de administración refleja los ahorros provocados por la optimización de la planta laboral y la implementación del programa de empleo temporal.

CRÉDITO MERCANTIL

La amortización del crédito mercantil durante 2001 fue de Ps. 111.2 millones, en comparación a los Ps. 118.2 millones del año 2000, lo cual refleja una reducción del 5.9%. Esta reducción fue provocada por la actualización a pesos del 2001 del crédito mercantil generado por la adquisición de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires.

UTILIDAD DE OPERACIÓN

La utilidad de operación consolidada, después de la amortización del crédito mercantil, creció un 25% al ubicarse en Ps. 3,796 millones en 2001. La disminución del costo de ventas unitario y una ligera disminución de los gastos de operación, permitieron una mejora en la utilidad de operación a ventas totales de 3.7 puntos porcentuales.

COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO

El término "costo integral de financiamiento" se refiere a los efectos combinados de gasto y producto financiero neto, ganancias o pérdidas cambiarias netas y ganancias o pérdidas por posición monetaria. Las ganancias o pérdidas cambiarias netas representan el impacto de los movimientos en el tipo de cambio de monedas extranjeras en activos o pasivos denominados en monedas distintas al peso. Una pérdida cambiaria se genera si un pasivo está denominado en una moneda que se aprecia frente al peso entre el momento en que se incurre el pasivo y la fecha en que se paga, ya que la apreciación de la moneda extranjera resulta en un incremento en la cantidad de pesos que deben ser convertidos para cubrir la cantidad específica de la deuda en moneda extranjera. La ganancia o pérdida por posición monetaria se refiere al impacto de la inflación en los activos y pasivos monetarios. El costo integral de financiamiento disminuyó un 91.3% de Ps. 568.9 millones en 2000 a Ps. 49.7 millones en 2001, los siguientes factores contribuyeron a la disminución neta:

Los gastos financieros netos, disminuyeron un 81% debido al incremento en el saldo de efectivo comparado con el año 2000, así como a la apreciación del peso mexicano frente al U.S. dólar, debido a que la mayor parte de los intereses están denominados en U.S. dólares.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El resultado por posición monetaria pasó de una ganancia de Ps. 6.4 millones en 2000 a una pérdida de Ps. 76.6 millones en 2001, generada por los efectos de la inflación aplicados a los activos netos monetarios en nuestras operaciones en México y a los ajustes por la deflación Argentina aplicada a los pasivos netos monetarios de nuestra subsidiaria Argentina.

La utilidad cambiaria llegó a Ps. 69.0 millones durante el año 2001. Esta ganancia refleja el efecto de la depreciación del Peso Argentino frente al U.S. dólar aplicada a la posición activa en dólares (principalmente efectivo) que mantenía Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, la cual más que compensó la pérdida generada por la apreciación del peso mexicano frente a U.S. dólar aplicada al saldo de efectivo en U.S. dólar de la Compañía en México. El tipo de cambio aplicado al 31 de diciembre de 2001, fue de 1.70 pesos Argentinos por U.S. dólar.

OTROS GASTOS

Los otros gastos, son el reflejo de los esfuerzos de racionalización relacionados con las áreas de producción y distribución así como a la reducción de personal. Los otros gastos disminuyeron de Ps. 134.4 millones en 2000 a Ps. 86.4 en 2001.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA, AL ACTIVO Y PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES

El impuesto sobre la renta, al activo y participación a los trabajadores en las utilidades se incrementaron el 41.1% de Ps. 1,003.8 millones en 2000 a Ps. 1,416.1 millones en 2001. La tasa efectiva de impuesto sobre la renta, al activo y participación a los trabajadores en las utilidades disminuyó de 43.0% en 2000 a 38.4% en 2001, principalmente provocado por el efecto de impuestos diferidos como resultados de los cambios en la legislación en México, la cual establece una disminución gradual en la tasa de impuestos en los próximos años de un 35% en 2002 a un 32% en 2005.

UTILIDAD NETA

La utilidad neta para el 2001 se incrementó un 68.8% llegando a Ps. 2,244 millones de Ps. 1.329 millones en 2000. Este incremento fue provocado por un incremento en la utilidad de operación del 25.0% y a una disminución del 91.3% del costo integral de financiamiento.

IMPACTOS DE LA DEVALUACIÓN DEL PESO ARGENTINO FRENTE AL U.S. DÓLAR

En diciembre de 2001, el gobierno de Argentina estableció una serie de medidas en materia económica, entre ellas restricciones para disposiciones de efectivo. Específicamente el gobierno canceló operaciones en monedas extranjeras durante el periodo del 21 de diciembre de 2001 al 11 de enero de 2002. Al finalizar este periodo, el gobierno implementó un sistema de tipo de cambio dual donde existía un tipo de cambio oficial a 1.4 pesos argentinos por U.S. dólar para transacciones específicas de importación y exportación que coexistía con el de libre flotación cuyo valor estaba determinado por la oferta y la demanda de transacciones locales.

Debido a la inestabilidad económica de Argentina y a la incertidumbre en el tipo de cambio al cierre del año 2001, la Compañía decidió reconocer una pérdida en el valor del peso argentino y su correspondiente impacto negativo en el valor de su inversión original en Argentina.

El estado de resultados fue calculado usando un tipo de cambio de un peso argentino por U.S. dólar para los primeros once meses de 2001. Para el mes de diciembre de 2001, la Compañía utilizó un tipo de cambio de 1.7 pesos argentinos por U.S. dólar, siendo este el tipo de cambio disponible en el mercado abierto. Esto resultó en un tipo de cambio promedio anual de 8.891 pesos argentinos por peso mexicano (A \$ 1.03 por U.S. dólar).

La pérdida generada por la devaluación del peso argentino ascendió a Ps. 843,592, el cual se incluye en el capital contable de la compañía. Para efectos de presentar cifras comparativas de acuerdo con el procedimiento para actualizar cifras de ejercicios anteriores de subsidiarias en el extranjero, se consideran los tipos de cambio aplicables al cierre del presente ejercicio, tanto para balance general (A \$ 1.70 per U.S. dólar) como para el estado de resultados (A \$ 1.03 por U.S. dólar).

GOBIERNO CORPORATIVO

Encabezadas por el Consejo Coordinador Empresarial de México, muchas de las compañías e instituciones más importantes de México, emitieron una serie de recomendaciones en el año 2000, conocidas como el Código de Mejores Prácticas Corporativas, diseñado para mejorar las prácticas corporativas de gobierno y divulgación de las empresas en México. Las recomendaciones se centraron en las responsabilidades y en la integración de los consejos directivos y de comités directivos específicos, así como en normas generales de contabilidad, auditoría y emisión de informes.

Coca-Cola FEMSA siempre se ha apegado a las normas internacionales de gobierno y divulgación empresariales; no obstante, el Código introdujo algunas recomendaciones novedosas que esperamos implementar en su totalidad, reforzando el compromiso de la compañía de lograr los más altos índices de referencia en divulgación y administración.

Con el tiempo, Coca-Cola FEMSA ha desarrollado un Consejo Directivo excepcional, que reúne a accionistas, gerentes y directores independientes con talentos de primera y una extraordinaria gama de experiencias en administración internacional. La capacidad y los antecedentes de los miembros de nuestros Consejos Directivos han producido nuevos enfoques y perspectivas que contribuyen a la mejora y al crecimiento continuos de la Compañía.

REPORTE DEL AUDITOR EXTERNO



A los Señores Accionistas de COCA-COLA FEMSA, S.A. de C.V.,

Hemos examinado el estado consolidado de situación financiera de COCA-COLA FEMSA, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS al 31 de diciembre de 2001 y 2000, 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 terminados al 31 de diciembre. Dichos estados financieros son responsabilidad de la Administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México y en Estados Unidos de América, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes y de que están preparados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de los principios de contabilidad utilizados, de las estimaciones significativas efectuadas por la Administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

Como se menciona en la Nota 4 n), a partir del 1° de enero de 2000, la Compañía adoptó los nuevos procedimientos para el reconocimiento de los impuestos diferidos, de acuerdo con el nuevo Boletín D-4 "Tratamiento contable del impuesto sobre la renta, del impuesto al activo y de la participación de los trabajadores en la utilidad".

Como se menciona en la Nota 4 p), a partir del 1° de enero de 2001, la Compañía adoptó los procedimientos para el reconocimiento de los instrumentos financieros, de acuerdo con el Boletín C-2 "Instrumentos Financieros".

Las prácticas contables seguidas por la Compañía para la preparación de los estados financieros consolidados adjuntos, están de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México, sin embargo no están de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos de América. En las notas 21 y 22 se describen las principales diferencias y una conciliación, entre la utilidad neta consolidada al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999, así como una conciliación del capital contable al 31 de diciembre de 2001 y 2000, conforme a los lineamientos de la "Securities and Exchange Commission" de los Estados Unidos de América (equivalente a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en México), los cuales permiten la omisión del requerimiento de cuantificar, en dichas conciliaciones, los efectos de la inflación registrados localmente.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Coca-Cola Femsa, S.A. de C.V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2001 y 2000 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 terminados al 31 de diciembre, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en México.

Ruiz, Urquiza y Cía., S.C

CP Arturo Urbiola Arce
Registro en la Administración General
de Auditoría Fiscal Federal Núm. 11128

19 de enero de 2002
México, D.F.

RESPONSABILIDAD DE LA GERENCIA SOBRE EL CONTROL INTERNO

La gerencia de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V., 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 gerencia, 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 gerencia mantiene y confía en el sistema de control interno de la compañía. Este sistema se basa en una estructura organizativa 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 gerencia, durante todo el año. La gerencia considera que hasta la fecha, el sistema de control interno de la compañía ha proporcionado garantía razonable de que se han evitado los errores materiales o las irregularidades o que los mismos han sido detectados oportunamente.

BALANCE CONSOLIDADO

Al 31 de diciembre de 2001 y 2000
Cifras expresadas en miles de dólares americanos (\$) y pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2001

	2001		2000	
ACTIVO				
ACTIVO CIRCULANTE:				
Efectivo y valores de realización inmediata	\$	467,628	Ps. 4,292,827	Ps. 1,758,697
Cuentas por cobrar:				
Clientes		62,842	576,894	566,173
Documentos		3,363	30,872	34,764
Otras		34,214	314,084	151,395
		100,419	921,850	752,332
Impuestos por recuperar		251	2,301	2,619
Inventarios		61,676	566,189	446,204
Pagos anticipados		3,457	31,730	46,566
Total activo circulante		633,431	5,814,897	3,006,418
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO:				
Terrenos		80,418	738,234	735,142
Edificios, maquinaria y equipo		856,389	7,861,653	7,842,493
Depreciación acumulada		(287,444)	(2,638,732)	(2,433,920)
Inversiones en proceso		31,950	293,304	280,749
Botellas y cajas		22,327	204,961	311,561
Total propiedades, planta y equipo, neto		703,640	6,459,420	6,736,025
INVERSIONES EN ACCIONES		15,188	139,424	153,350
CARGOS DIFERIDOS, NETO		56,637	519,924	440,414
CREDITO MERCANTIL, NETO		97,764	897,475	961,294
TOTAL ACTIVO	\$	1,506,660	Ps. 13,831,140	Ps. 11,297,501

	2001		2000	
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE				
PASIVO CIRCULANTE:				
Préstamos bancarios e intereses por pagar	\$	6,904	Ps. 63,381	Ps. 69,426
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo		1,530	14,042	16,075
Proveedores		162,172	1,488,737	1,233,478
Cuentas por pagar		37,301	342,420	382,916
Obligaciones fiscales por pagar		42,004	385,599	237,004
Otros pasivos		10,275	94,325	90,807
Total pasivo circulante		260,186	2,388,504	2,029,706
PASIVO A LARGO PLAZO:				
Préstamos bancarios		305,488	2,804,383	3,077,971
Vencimiento a corto plazo		(1,530)	(14,042)	(16,075)
Pasivo plan de pensiones y jubilaciones		16,289	149,532	138,119
Prima de antigüedad		1,971	18,093	17,041
Impuestos diferidos		72,182	662,628	715,132
Otros pasivos		37,848	347,449	173,046
Total pasivo a largo plazo		432,248	3,968,043	4,105,234
Total pasivo		692,434	6,356,547	6,134,940
CAPITAL CONTABLE:				
Capital social		244,203	2,241,779	2,241,779
Prima en suscripción de acciones		171,811	1,577,228	1,577,228
Utilidades retenidas		492,512	4,521,260	3,493,461
Utilidad neta del año		244,437	2,243,928	1,329,389
Resultado acumulado por conversión		127,836	1,173,534	819,435
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios		(466,573)	(4,283,136)	(4,298,731)
Total capital contable		814,226	7,474,593	5,162,561
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	\$	1,506,660	Ps. 13,831,140	Ps. 11,297,501

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante del presente estado consolidado.

México, D.F. a 19 de enero de 2002.


 CARLOS SALAZAR LOMELÍN
 Presidente Ejecutivo


 HECTOR TREVIÑO GUTIÉRREZ
 Director de Finanzas y Administración

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999
Cifras expresadas en miles de dólares americanos (\$) y pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2001

	2001		2000		1999
Ventas netas	\$ 1,888,244	Ps. 17,334,078	Ps. 16,774,914	Ps. 15,278,221	
Otros ingresos de operación	18,494	169,775	81,614	53,761	
Ingresos totales	1,906,738	17,503,853	16,856,528	15,331,982	
Costo de ventas	899,294	8,255,516	8,324,147	8,059,664	
Utilidad bruta	1,007,444	9,248,337	8,532,381	7,272,318	
Gastos de operación:					
De administración	142,043	1,303,953	1,328,981	1,120,283	
De venta	439,756	4,036,956	4,048,704	3,754,233	
	581,799	5,340,909	5,377,685	4,874,516	
Amortización de crédito mercantil	12,108	111,163	118,222	126,803	
Utilidad de operación	413,537	3,796,265	3,036,474	2,270,999	
Costo integral de financiamiento:					
Gastos financieros	34,261	314,513	349,995	466,487	
Productos financieros	(29,672)	(272,392)	(132,540)	(78,061)	
Fluctuación cambiaria, neta	(7,521)	(69,039)	357,777	37,908	
Ganancia (peridida) por posición monetaria	8,344	76,601	(6,373)	(104,077)	
	5,412	49,683	568,859	322,257	
Otros gastos neto	6,436	59,086	134,443	73,055	
Utilidad del año antes de impuesto sobre la renta, al activo, y participación de los trabajadores en las utilidades	401,689	3,687,496	2,333,172	1,875,687	
Impuesto sobre la renta, al activo y participación de los trabajadores en las utilidades	154,266	1,416,158	1,003,783	815,168	
Utilidad neta del año antes de cambio en principio contable	247,423	2,271,338	1,329,389	1,060,519	
Cambio en principio contable	2,986	27,410	—	—	
Utilidad neta del año	\$ 244,437	Ps. 2,243,928	Ps. 1,329,389	Ps. 1,060,519	
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)	1,425,000	1,425,000	1,425,000	1,425,000	
Utilidad neta por acción antes de cambio en principio contable (pesos)	0.17	1.59	Ps. 0.93	Ps. 0.74	
Utilidad neta por acción después de cambio en principio contable (pesos)	\$ 0.17	Ps. 1.57	Ps. 0.93	Ps. 0.74	

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante del presente estado consolidado.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999
Cifras expresadas en miles de dólares americanos (\$) y pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2001

	2001		2000		1999
RECURSOS GENERADOS POR:					
OPERACION:					
Utilidad neta del año	\$ 244,437	Ps. 2,243,928	Ps. 1,329,389	Ps. 1,060,519	
Depreciación	70,976	651,556	710,506	606,512	
Rotura de botellas y cajas	21,205	194,659	272,064	233,761	
Amortización de crédito mercantil	12,109	111,163	118,222	126,803	
Amortización y otros	15,233	139,839	163,733	200,070	
	363,960	3,341,145	2,593,914	2,227,665	
CAPITAL DE TRABAJO:					
Cuentas por cobrar	(18,466)	(169,518)	(67,617)	(46,827)	
Inventarios	(15,139)	(138,974)	(13,397)	(33,334)	
Pagos anticipados e impuestos por recuperar	1,651	15,154	(21,383)	28,194	
Proveedores	27,803	255,234	140,792	302,392	
Cuentas por pagar y otros	(4,028)	(36,978)	109,000	93,747	
Obligaciones fiscales por pagar	16,187	148,595	(214,697)	337,744	
	8,008	73,513	(67,302)	681,916	
Recursos netos generados por la operación	371,968	3,414,658	2,526,612	2,909,581	
INVERSIONES:					
Propiedades, planta y equipo	(76,672)	(703,847)	(737,861)	(784,905)	
Bajas de propiedad, planta y equipo	13,341	122,467	5,255	23,206	
Cargos diferidos	(22,619)	(207,639)	(151,527)	(144,967)	
Recursos netos utilizados en actividades de inversión	(85,950)	(789,019)	(884,133)	(906,666)	
FINANCIAMIENTO:					
Amortización en términos reales del financiamiento para compra de acciones de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires	(27,871)	(255,856)	(206,980)	(685,671)	
Efecto de conversión de la inversión de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires	38,573	354,099	(42,051)	234,909	
Intereses por pagar	(658)	(6,045)	(5,553)	(18,045)	
Préstamos bancarios	(1,932)	(17,732)	21,084	(999,906)	
Pago de dividendos	(32,853)	(301,590)	(246,310)	(199,329)	
Otros pasivos	13,279	121,902	94,870	49,855	
Plan de pensiones y prima de antigüedad	1,494	13,713	4,158	(24,529)	
Recursos netos utilizados en actividades de financiamiento	(9,969)	(91,509)	(380,782)	(1,642,716)	
Incremento neto en efectivo y valores de realización inmediata	276,049	2,534,130	1,261,697	360,199	
Efectivo y valores de realización inmediata al inicio del año	191,579	1,758,697	497,000	136,801	
Efectivo y valores de realización inmediata al final del año	\$ 467,628	Ps. 4,292,827	Ps. 1,758,697	Ps. 497,000	

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante del presente estado consolidado.

ESTADO DE VARIACIONES EN LAS CUENTAS DEL CAPITAL CONTABLE CONSOLIDADO

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999
Cifras expresadas en miles de dólares americanos (\$) y pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2001

Concepto	Capital Social	Prima en Suscripción de Acciones	Utilidades Retenidas	Utilidad Neta del Año	Resultado Acumulado por Conversion	Resultado Acumulado por Tenencia de Activos No Monetarios	Total Capital Contable
SALDOS CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998	Ps. 2,047,705	Ps. 1,771,302	Ps. 2,897,656	Ps. 747,102	Ps. 626,577	Ps. (3,563,369)	Ps. 4,526,973
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			747,102	(747,102)			—
Pago de dividendos			(199,329)				(199,329)
Traspaso a capital de suscripción de acciones	194,074	(194,074)					—
Utilidad neta del año				1,060,519			1,060,519
Partidas reconocidas en el capital contable:							
Efecto de conversión de la inversión de Coca-Cola Femsa Buenos Aires					234,909		234,909
Resultado por tenencia de activos no monetarios						(556,069)	(556,069)
Utilidad neta integral				1,060,519	234,909	(556,069)	739,359
SALDOS CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999	Ps. 2,241,779	Ps. 1,577,228	Ps. 3,445,429	Ps. 1,060,519	Ps. 861,486	Ps. (4,119,438)	Ps. 5,067,003
Efecto inicial boletín impuestos diferidos D-4			(766,177)				(766,177)
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			1,060,519	(1,060,519)			—
Pago de dividendos			(246,310)				(246,310)
Utilidad neta del año				1,329,389			1,329,389
Partidas reconocidas en el capital contable:							
Efecto de conversión de la inversión de Coca-Cola Femsa Buenos Aires					(42,051)		(42,051)
Resultado por tenencia de activos no monetarios						(179,293)	(179,293)
Utilidad neta integral				1,329,389	(42,051)	(179,293)	1,108,045
SALDOS CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000	Ps. 2,241,779	Ps. 1,577,228	Ps. 3,493,461	Ps. 1,329,389	Ps. 819,435	Ps. (4,298,731)	Ps. 5,162,561
Traspaso de la utilidad neta del año anterior			1,329,389	(1,329,389)			—
Pago de dividendos			(301,590)				(301,590)
Utilidad neta del año				2,243,928			2,243,928
Partidas reconocidas en el capital contable:							
Efecto de conversión de la inversión de Coca-Cola Femsa Buenos Aires					354,009		354,009
Resultado por tenencia de activos no monetarios						15,595	15,595
Utilidad neta integral				2,243,928	354,009	15,595	2,613,622
SALDOS CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001	Ps. 2,241,779	Ps. 1,577,228	Ps. 4,521,260	Ps. 2,243,928	Ps. 1,173,534	Ps. (4,283,136)	Ps. 7,474,593

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante del presente estado consolidado.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999
Cifras expresadas en miles de dólares americanos (\$) y miles de pesos constantes (Ps.) al 31 de diciembre de 2001

ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA

Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. ("Coca-Cola FEMSA") es una corporación mexicana cuyo objeto social es adquirir, poseer y enajenar bonos, acciones, participaciones y valores de cualquier clase. Coca-Cola FEMSA es controlada por Grupo Industrial Emprex, S.A. de C.V. ("Emprex") y ésta a su vez es controlada por Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. ("FEMSA").

Coca-Cola FEMSA es una asociación entre Emprex, quien posee el 51% del capital social e Inmex Corporation, compañía subsidiaria indirecta de The Coca-Cola Company, que posee el 30% del capital social de Coca-Cola FEMSA. Adicionalmente, las acciones que representan el 19% del capital social de Coca-Cola FEMSA se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. (BMV: KOFL) y en the New York Stock Exchange, Inc. (NYSE: KOF).

Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias ("la Compañía") como unidad económica está dedicada a la producción, distribución y comercialización de bebidas de algunas de las marcas registradas de Coca-Cola, operando en dos territorios de México, el Valle de México, incluyendo la ciudad de México y gran parte del Estado de México y el territorio del Sureste, que incluye los estados de Oaxaca, Tabasco y Chiapas, y el sur del estado de Veracruz. Además opera el territorio que incluye la ciudad de Buenos Aires y gran parte del Gran Buenos Aires, en Argentina.

Con fecha 5 de noviembre de 2001, la Compañía firmó un contrato de franquicia con FEMSA para la producción, distribución y comercialización de las bebidas de la marca Mundet en los territorios donde la Compañía opera.

NOTA 1: BASES DE PRESENTACION

Los estados financieros consolidados de la Compañía, se preparan de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México ("PCGA mexicanos"), los cuales difieren en ciertos aspectos importantes con respecto a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en los Estados Unidos de América ("U.S. GAAP"), como se explica en la Nota 21. La conciliación entre las cifras determinadas de acuerdo a los PCGA mexicanos y los U.S. GAAP se presenta en la Nota 22.

Los estados financieros consolidados se presentan en miles de pesos mexicanos ("Ps."). La presentación de las cifras en miles de dólares americanos ("\$") fue incluida solamente para comodidad del lector, usando el tipo de cambio al 31 de diciembre de 2001 de Ps. 9.1800 por dólar. Dichas cifras no representan los saldos que las cuentas tienen o podrían tener en un futuro convertidas a dólares a este o cualquier otro tipo de cambio.

NOTA 2: BASES DE CONSOLIDACION

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

En Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 7 de marzo de 2000, se aprobó la fusión de algunas de las compañías subsidiarias, misma que se hizo efectiva a partir del 31 de marzo de 2000, sin que resultara algún efecto en los estados financieros consolidados.

Las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA son las siguientes:

Valle de México:	Propimex, S.A. de C.V. Refrescos y Aguas Minerales, S.A. de C.V. Administración y Asesoría Integral, S.A. de C.V.
Sureste de México:	Inmuebles del Golfo, S.A. de C.V.
Argentina:	Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, S.A.

NOTA 3: INCORPORACION DE SUBSIDIARIAS EN EL EXTRANJERO

Los estados financieros de la subsidiaria en el extranjero son incorporados a los estados financieros consolidados de acuerdo con el Boletín B-15 "Transacciones en Moneda Extranjera y Conversión de Estados Financieros con Operaciones en el Extranjero".

Los registros contables de las subsidiarias en el extranjero se realizan en la moneda local del país de origen. Para su incorporación a los estados financieros consolidados se actualizan a poder adquisitivo de la moneda local de cierre del ejercicio aplicando la inflación del país de origen y posteriormente, se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio aplicable al cierre del ejercicio.

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

La fluctuación cambiaria de los financiamientos contratados para la adquisición de la subsidiaria en el extranjero, neta de su correspondiente efecto fiscal, se presenta en la cuenta de resultado acumulado por conversión, al considerar la inversión en dichas subsidiarias equivalente a una cobertura económica. La ganancia o pérdida por posición monetaria correspondiente a los financiamientos, se calcula utilizando el índice de precios del país de origen de la subsidiaria, al considerarse como parte integrante de la inversión en el extranjero, y se registra en la cuenta de resultado acumulado por conversión.

El crédito mercantil originado por la adquisición de subsidiarias en el extranjero se registra en la moneda en que se efectuó la inversión, por ser la moneda en que se recuperará la misma y se actualiza aplicando la inflación del país de origen y el tipo de cambio al cierre del ejercicio.

Durante diciembre de 2001, el gobierno de la República de Argentina estableció una serie de medidas en materia económica, entre las que destacan las restricciones para disposiciones de efectivo y para realizar operaciones en monedas extranjeras durante el periodo del 21 de diciembre de 2001 al 11 de enero de 2002. Al finalizar este periodo, inició la operación de dos tipos de cambio, uno de libre flotación cuyo valor lo determinará la oferta y la demanda, y un tipo de cambio controlado para cierto tipo operaciones, a razón de 1.40 pesos argentinos por dólar americano (equivalentes a Ps. 6.557 por peso argentino, considerando el tipo de cambio de cierre de ejercicio de Ps. 9.18 por dólar americano).

El 6 de enero de 2002, el gobierno emitió la Ley de Emergencia Económica vigente hasta el 10 de diciembre de 2003, la cual le otorga facultades al gobierno para determinar la relación de cambio entre el peso argentino y las divisas extranjeras, así como para dictar regulaciones cambiarias.

Debido a la inestabilidad económica de Argentina y a la incertidumbre en el tipo de cambio al cierre del año 2001, la Compañía decidió reconocer una pérdida en el valor del peso argentino y su correspondiente impacto negativo en su inversión en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, a través de incorporar las cifras de ésta subsidiaria en los estados financieros consolidados utilizando los siguientes tipos de cambios:

	Pesos Argentinos por un dólar Americano	Pesos Mexicanos por un peso Argentino
Balance general	1.700	5.400
Estados de resultados	1.033	8.890

El estado de resultados fue incorporado a Ps. 8.890 por peso argentino, considerando que las transacciones realizadas hasta el 30 de noviembre se llevaron a cabo en el curso normal de operaciones y las medidas implementadas por el gobierno argentino en el mes de diciembre, tienen repercusiones a partir de ese mes en adelante.

Siguiendo un criterio conservador, la Compañía decidió calcular la actualización de los activos fijos de procedencia extranjera de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, con el tipo de cambio controlado y los pasivos en monedas extranjeras al tipo de cambio de 1.70 pesos argentinos por dólar americano, aun cuando es factible que algunos de estos pasivos puedan ser liquidados al tipo de cambio controlado.

El impacto de la devaluación del peso argentino ascendió a Ps. 843,595, el cual se incluye en el capital contable. Para efectos de presentar cifras comparativas de acuerdo con el procedimiento para actualizar cifras de ejercicios anteriores de subsidiarias en el extranjero (ver Nota 4 a), se consideran los tipos de cambio aplicables al cierre del presente ejercicio, mencionados anteriormente, tanto para balance general como para el estado de resultados, de tal forma que el capital contable de cada uno de los ejercicios presentados en los estados financieros incluye el impacto de la devaluación del peso argentino.

Adicionalmente, se disminuyó la cobertura del financiamiento en dólares contratado para la adquisición de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, debido a la disminución en la inversión neta de esta subsidiaria por el impacto de la devaluación, por lo que los efectos de fluctuación cambiaria y del resultado por posición monetaria correspondientes a la parte no cubierta del financiamiento, se registraron en el resultado integral de financiamiento y su efecto fiscal en la cuenta de impuestos.

El impacto total en el estado de resultados y en el capital contable de la Compañía por la devaluación del peso argentino sobre las cifras de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, ascendió a:

Estado de Resultados	Impacto	
Resultados:		
Utilidad neta por las operaciones	Ps.	(7,736)
Utilidad cambiaria por la posición en monedas extranjeras		156,516
Financiamiento contratado para la adquisición de la subsidiaria		5,918
Efecto neto en utilidad neta del ejercicio	Ps.	154,698
Capital contable:		
Resultado por conversión	Ps.	(1,009,115)
Inversión neta en la subsidiaria		
Efecto por diferencia en tipo de cambios en la incorporación de la utilidad neta		(118,969)
Resultado por tenencia de activos no monetarios		
Revaluación de los activos fijos de procedencia extranjera de la subsidiaria		129,791
Efecto neto en capital contable	Ps.	(843,595)

NOTA 4: PRINCIPALES POLITICAS CONTABLES

Las principales políticas contables de la Compañía están de acuerdo con PCGA mexicanos, los cuales requieren que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas partidas incluidas en los estados financieros consolidados. 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 y activos fijos, incluyendo los costos y gastos relativos a los mismos, cuando dichos activos son consumidos o depreciados.
- Actualizar el capital social, prima en suscripción de acciones y las utilidades retenidas en el monto necesario para mantener el poder de compra en pesos equivalentes a la fecha en la cual el capital fue contribuido o las utilidades generadas mediante la aplicación de factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor ("INPC").
- 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 derivados del INPC.
- Incluir en el resultado integral de financiamiento, el resultado por posición monetaria.

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

La Compañía actualiza su estado de resultados aplicando factores derivados del INPC del mes en el cual ocurrió la transacción, a la fecha de presentación de los estados financieros.

La información financiera de años anteriores de las subsidiarias mexicanas fue actualizada utilizando factores derivados del INPC y la información de las subsidiarias en el extranjero fue actualizada utilizando la inflación del país de origen y posteriormente fue convertida a pesos mexicanos aplicando el tipo de cambio de cierre del ejercicio (ver Nota 3). Consecuentemente, las cifras son comparables entre sí y con años anteriores, al estar expresadas en términos de la misma moneda.

b) Efectivo y Valores de Realización Inmediata:

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses. Los valores de realización inmediata se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones de renta fija a corto plazo a través de bancos y casas de bolsa, valuados a valor de mercado.

c) Inventarios y Costo de Ventas:

Los inventarios se actualizan a costos específicos de reposición, sin que excedan el valor de mercado. El costo de ventas del ejercicio se determina principalmente con base en el valor de reposición de los inventarios al momento de su venta.

d) Anticipos a Proveedores:

Se actualizan con base en los factores derivados del INPC, considerando su antigüedad promedio y se incluyen en la cuenta de inventarios.

e) Pagos Anticipados:

Representan pagos por servicios que serán recibidos en los siguientes doce meses. Los pagos anticipados se registran a su costo histórico y se aplican a los resultados del mes en el cual se reciben los servicios o beneficios. Los pagos anticipados representan principalmente gastos de publicidad, rentas y gastos promocionales.

Los gastos de publicidad pagados por anticipado corresponden principalmente al tiempo de transmisión en televisión y radio, y se amortizan hasta en un plazo de doce meses, con base al tiempo de transmisión de los anuncios. Los gastos relacionados con la producción de la publicidad son reconocidos en los resultados de operación en el momento en que se incurren.

Los gastos promocionales se aplican a los resultados del ejercicio en el cual se erogan, excepto aquellos relacionados con el lanzamiento de nuevos productos y/o presentaciones, los cuales se registran como pagos anticipados y se amortizan en los resultados de acuerdo al tiempo en el que se estima que las ventas de estos productos y/o presentaciones alcanzarán su nivel normal de operación, el cual es generalmente de un año (ver Nota 7).

f) Propiedades, Planta y Equipo:

Los activos se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción. Las propiedades, planta y equipo de procedencia nacional se actualizan aplicando los factores derivados del INPC, excepto las botellas y cajas (ver Nota 4 g). Las propiedades, planta y equipo de procedencia extranjera se actualizan aplicando la inflación del país de origen y el tipo de cambio al cierre del ejercicio.

La depreciación de las propiedades, planta y equipo se calcula utilizando el método de línea recta, basado en el valor actualizado de los activos, disminuido por su valor residual. Las tasas de depreciación son determinadas por la Compañía en coordinación con peritos valuadores independientes, considerando la vida útil remanente de los activos. Las nuevas adquisiciones se empiezan a depreciar en el año siguiente al que son dadas de alta en operación.

Las tasas anuales promedio de depreciación de los activos son las siguientes:

	2001
Edificios y construcciones	2.40%
Maquinaria y equipo	4.80%
Equipo de distribución	6.70%
Otros activos	14.20%

g) Botellas y Cajas:

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

La rotura se carga a los resultados de operación a medida en que se incurre. La Compañía estima que el gasto por rotura es similar al gasto por depreciación, calculado con una vida útil estimada de cinco años para envase de vidrio retornable y de un año para envase de plástico retornable. La depreciación se determina sólo para efectos fiscales y se calcula utilizando el método de línea recta a una tasa del 10% anual. Al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999, el gasto por rotura reconocido en los resultados ascendió a Ps. 194,659, Ps. 272,064 y Ps. 233,761, respectivamente. Las botellas y cajas en circulación, que se hayan entregado en comodato a los clientes, se presentan neto de los depósitos recibidos de los clientes, y la diferencia entre el costo y los depósitos recibidos se amortiza de acuerdo con la vida útil de dichos activos.

h) Inversión en Acciones:

Las inversiones en acciones en compañías asociadas se registran a su costo de adquisición y posteriormente se valúan a través del método de participación. En el caso de inversiones en compañías asociadas en las que no se tiene influencia significativa, se valúan al costo de adquisición actualizado, mediante la aplicación de factores derivados del INPC.

i) Cargos Diferidos:

Representan erogaciones cuyos beneficios serán recibidos en un plazo mayor a un año, representados principalmente por:

- Inversiones en refrigeradores, los cuales son puestos en el mercado con el objeto de mostrar y promocionar los productos de la Compañía, dicho equipo es amortizado de acuerdo a una vida útil aproximada de tres años.
- Acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía durante cierto tiempo, los cuales se consideran como activos monetarios y se amortizan con base al plazo en que se espera recibir los beneficios. En promedio los acuerdos con clientes tienen una vigencia de entre tres y cuatro años.
- Las mejoras en propiedades arrendadas, son actualizadas con base a los factores derivados del INPC, considerando su antigüedad promedio y se amortizan en línea recta de acuerdo al plazo en que se espera recibir los beneficios.

j) Crédito Mercantil:

Es la diferencia entre el valor pagado y el valor contable de las acciones y/o activos adquiridos, siendo este último similar al valor de mercado de dichos activos. Esta diferencia se amortiza en un plazo no mayor a 20 años. El crédito mercantil se registra en la moneda en que se efectuó la inversión y se actualiza aplicando la inflación del país de origen y el tipo de cambio de cierre del ejercicio.

k) Pagos de The Coca-Cola Company:

The Coca-Cola Company participa en los programas de publicidad y promociones. Estos recursos son registrados como una reducción a los gastos de venta. Los gastos netos efectuados por dichos conceptos, ascendieron a Ps. 817,174, Ps. 758,679 y Ps. 731,357, al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999, respectivamente. Adicionalmente a partir de 1999, The Coca-Cola Company participa en el programa de inversión en refrigeradores. Dichos recursos se relacionan con el incremento en el volumen de ventas de los productos franquiciados por The Coca-Cola Company y están condicionados al cumplimiento de ciertos objetivos, por lo que la inversión, neta de la participación de The Coca-Cola Company, se registra en la cuenta de cargos diferidos.

l) Obligaciones de Carácter Laboral:

Consisten en los pasivos por plan de pensiones y jubilaciones y prima de antigüedad, determinados a través de cálculos actuariales realizados por actuarios independientes, basados en el método del crédito unitario proyectado. Estas obligaciones se consideran como partidas no monetarias, las cuales se actualizan mediante factores derivados del INPC y dicha actualización se registra en el capital contable. El incremento en el saldo de las obligaciones laborales, se registra en el estado de resultados (ver Nota 13).

El costo de los servicios pasados se amortiza en el tiempo estimado en que los empleados recibirán los beneficios del plan, el cual para la Compañía es de 14 años, a partir de 1996. La amortización del ejercicio se registra como un gasto en el estado de resultados.

Las subsidiarias de la Compañía (excepto Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires) 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 los resultados del ejercicio en que ocurren. Los pagos por indemnizaciones producto de la reestructuración y redimensionamiento de ciertas áreas que resulten en una reducción en el número de personal se registran en el rubro de otros gastos. Al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999 el monto registrado en otros gastos ascendió a Ps. 24,590, Ps. 42,497 y Ps. 38,301, respectivamente.

m) Reconocimiento de los Ingresos:

Los ingresos se reconocen en el momento en el que el producto se embarca o entrega al cliente y éste asume la responsabilidad por los productos.

n) Impuestos Sobre la Renta, al Activo y Participación a los Trabajadores en las Utilidades:

La Compañía determina y registra el Impuesto Sobre la Renta ("ISR"), el Impuesto al Activo ("IMPAC") y la Participación a los Trabajadores en las Utilidades ("PTU") con base a la legislación fiscal en vigor y al Boletín D-4 revisado "Tratamiento contable del Impuesto Sobre la Renta, del Impuesto al Activo y de la Participación a los Trabajadores en las Utilidades", el cual requiere el reconocimiento de pasivos y activos por impuestos diferidos, por todas aquellas diferencias temporales que surjan entre los saldos contables y fiscales de los activos y pasivos.

El saldo de impuestos diferidos por concepto de ISR e IMPAC, se determina utilizando el método de activos y pasivos, el cual considera todas las diferencias temporales entre los saldos contables y fiscales. Para determinar el saldo de impuestos diferidos por concepto de PTU, se consideran únicamente las diferencias temporales que surjan en la conciliación entre la utilidad neta del ejercicio y la utilidad fiscal gravable para PTU y que se espera se reviertan en un ejercicio determinado.

El saldo de impuestos diferidos se clasifica en partidas monetarias y no monetarias con base en las diferencias temporales que les dieron origen.

El impuesto diferido aplicable a los resultados del ejercicio se determina comparando el saldo de impuestos diferidos al final del ejercicio contra el saldo inicial actualizado, 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. El efecto neto inicial por la adopción de este nuevo boletín en el año 2000, fue reconocido en el capital contable disminuyendo la cuenta de utilidades retenidas (ver Nota 18 d).

Cada una de las subsidiarias determina y registra el ISR o el IMPAC sobre una base individual, de acuerdo con lo causado en el ejercicio. Por lo tanto, la provisión de impuestos incluida en los estados financieros consolidados representa la suma de las provisiones de las subsidiarias y de Coca-Cola FEMSA.

FEMSA tiene la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ("SHCP") para preparar sus declaraciones de ISR e IMPAC sobre una base consolidada, la cual incluye las utilidades o pérdidas fiscales de sus subsidiarias mexicanas, con base a su participación accionaria. A partir de 1999, se eliminaron los pagos provisionales consolidados a través de la controladora y la consolidación de las utilidades o pérdidas fiscales se limita al 60% de la participación accionaria, siendo anteriormente al 100%.

o) Resultado Integral de Financiamiento:

Está integrado por los siguientes conceptos:

INTERESES: El gasto y producto financiero se registra cuando es incurrido o ganado, respectivamente.

FLUCTUACIÓN CAMBIARIA: Las transacciones en moneda extranjera se registran convertidas en moneda nacional al tipo de cambio vigente a la fecha en que se efectúan. Posteriormente los activos y pasivos monetarios en monedas extranjeras se expresan al tipo de cambio de cierre del ejercicio. La variación entre los tipos de cambio aplicados se registra como fluctuación cambiaria en el estado de resultados, excepto la fluctuación cambiaria de los financiamientos contratados para la adquisición de compañías en el extranjero (ver Nota 3).

RESULTADO POR POSICIÓN MONETARIA: Es producto del efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias. El resultado por posición monetaria de las subsidiarias mexicanas se determina aplicando el INPC mensual a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo los financiamientos contratados para la adquisición de compañías en el extranjero (ver Nota 3).

El resultado por posición monetaria de las subsidiarias en el extranjero se calcula aplicando la inflación mensual del país de origen a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, expresada en la moneda del país de origen, posteriormente los resultados mensuales se convierten a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio al cierre del ejercicio (ver Nota 3).

p) Instrumentos Financieros:

La Compañía contrata instrumentos financieros para cubrir algunas de sus operaciones. El costo del instrumento financiero se registra en los resultados del ejercicio mediante el método de línea recta. Si el instrumento financiero se contrata para cubrir necesidades de operación se registra en los costos y gastos de operación y si se contrata para cubrir necesidades de financiamiento se registra como gasto financiero o fluctuación cambiaria, según el contrato correspondiente.

Hasta diciembre de 2000, la Compañía registraba el efecto en resultados a la fecha de vencimiento de los instrumentos financieros, excepto en el caso de las opciones, en las cuales la prima pagada se registraba en resultados en línea recta durante la vida del contrato.

A partir de enero de 2001, entró en vigor el Boletín C-2 “Instrumentos Financieros”, el cual requiere el reconocimiento en el estado de situación financiera de todos los instrumentos financieros, ya sean activos o pasivos. Los instrumentos financieros contratados con fines de cobertura se deberán valorar utilizando el mismo criterio de valuación aplicado a los activos y pasivos cubiertos. Asimismo, los instrumentos financieros contratados para fines diferentes a los de cubrir las operaciones de la Compañía, deberán valuarse a su valor razonable. La diferencia entre el valor inicial y final del ejercicio de los activos y pasivos financieros, se registra en el resultado del ejercicio. El reconocimiento inicial de este nuevo boletín se incluye en la utilidad neta del ejercicio como cambio en políticas contables, neto de su efecto fiscal, cuyo monto ascendió a Ps. 27,410.

q) *Actualización de Capital:*

El objeto de esta actualización es presentar la inversión realizada por los accionistas y las utilidades o pérdidas generadas o incurridas a través del tiempo en términos de poder adquisitivo de la moneda al cierre del período.

r) *Resultado Acumulado por Tenencia de Activos No Monetarios:*

Representa la suma de las diferencias entre el valor en libros y el valor actualizado aplicando factores derivados del INPC de los activos no monetarios, tales como inventarios, activos fijos y cargos diferidos, y su efecto en el estado de resultados cuando los activos son consumidos o depreciados.

s) *Utilidad Integral:*

La utilidad integral está compuesta por la utilidad neta, el resultado por conversión y el resultado por tenencia de activos no monetarios del ejercicio, y se presenta en el Estado de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable Consolidado.

t) *Utilidad Neta por Acción:*

Representa la utilidad neta del ejercicio, correspondiente a cada acción del capital social de la Compañía, calculada con base al promedio ponderado de las acciones en circulación durante el ejercicio de conformidad con el Boletín B-14 “Utilidad por acción”.

NOTA 5: OTRAS CUENTAS POR COBRAR

	2001		2000	
The Coca-Cola Company	Ps.	134,964	Ps.	109,569
Alpla, S.A. de C.V.		134,136		—
Arteva, S.A. de C.V.		8,565		19,451
Reclamaciones de seguros		4,520		4,811
Préstamos a empleados		4,468		1,761
Depósitos en garantía		3,041		3,644
Otros		37,525		23,873
Reserva de cuentas incobrables		(13,135)		(11,714)
	Ps.	314,084	Ps.	151,395

Reserva de cuentas incobrables:

	2001		2000	
Saldo inicial	Ps.	11,714	Ps.	15,774
Reserva del ejercicio		19,313		55,278
Cancelación de cuentas incobrables		(22,801)		(52,798)
Actualización de saldos iniciales		4,909		(6,540)
Saldo final	Ps.	13,135	Ps.	11,714

NOTA 6: INVENTARIOS

	2001		2000	
Productos terminados	Ps.	186,347	Ps.	188,502
Materias primas		245,686		132,273
Refacciones		83,400		79,458
Producción en proceso		1,107		4,299
Artículos promocionales		6,228		4,314
Anticipo a proveedores		43,421		37,358
	Ps.	566,189	Ps.	446,204

NOTA 7: PAGOS ANTICIPADOS

	2001		2000	
Balance				
Publicidad	Ps.	18,298	Ps.	21,898
Primas pagadas por opciones para compra de dólares		—		13,991
Seguros y fianzas		3,217		2,128
Otros		10,215		8,549
	Ps.	31,730	Ps.	46,566

La aplicación a resultados por concepto de publicidad y gastos promocionales es la siguiente:

Operaciones	2001		2000		1999	
Publicidad	Ps.	504,004	Ps.	604,758	Ps.	471,120
Gastos promocionales		99,100		107,944		94,863

NOTA 8: INVERSIÓN EN ACCIONES

Compañía	Tenencia	2001		2000	
COCA-COLA FEMSA:					
Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. (“IEQSA”)	19.60%	Ps.	58,953	Ps.	75,866
COCA-COLA FEMSA DE BUENOS AIRES:					
Complejo Industrial Can, S.A. (“CICAN”)	48.10%		78,759		75,700
OTROS	Varios		1,712		1,784
		Ps.	139,424	Ps.	153,350

NOTA 9: PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

	2001	2000
Terrenos	Ps. 738,234	Ps. 735,142
Edificios, maquinaria y equipo	7,861,653	7,842,493
Depreciación acumulada	(2,638,732)	(2,433,920)
Inversiones en proceso	293,304	280,749
Botellas y cajas	204,961	311,561
	Ps. 6,459,420	Ps. 6,736,025

De acuerdo con un programa de desinversiones, la Compañía ha identificado activos fijos, principalmente terrenos, edificios y equipo, los cuales al 31 de diciembre de 2001 y 2000, ascendieron a Ps. 25,225 (valor nominal). Dichos activos han sido valuados y registrados a su valor estimado de realización, conforme a los avalúos correspondientes. Adicionalmente son considerados como activos monetarios y se les calcula pérdida por posición monetaria, la cual se registra en los resultados del ejercicio.

Como parte de los programas de racionalización de la capacidad de producción y sustitución de activos, algunas de las subsidiarias de la Compañía registraron bajas de activos y ajustes a los valores de ciertos activos para adecuarlos a las actuales condiciones económicas y de la industria. Lo anterior generó cargos a resultados al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999 por Ps. 142,822, Ps. 211,083 y Ps. 68,138, respectivamente.

NOTA 10: CARGOS DIFERIDOS, NETO

	2001	2000
Equipos de refrigeración	Ps. 305,337	Ps. 214,302
Publicidad pagada por anticipado	17,226	24,324
Mejoras en propiedades arrendadas	96,441	75,757
Pasivo adicional de las obligaciones laborales (ver Nota 13)	9,494	5,369
Costo de las opciones para el programa de bonos (ver Nota 14)	2,836	7,961
Gastos diferidos del Bono Yankee	28,036	33,453
Acuerdos con clientes	50,340	48,008
Otros	10,214	31,240
	Ps. 519,924	Ps. 440,414

NOTA 11: SALDOS Y OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS Y COMPAÑÍAS ASOCIADAS

El balance y estado de resultados consolidados incluyen los siguientes saldos y operaciones con partes relacionadas y compañías asociadas:

	2001	2000
EMPREX Y SUBSIDIARIAS:		
Saldos		
Activos (cuentas por cobrar)	Ps. 18,298	Ps. 7,855
Pasivos (proveedores y otros pasivos)	110,637	97,229

	2001	2000	1999
Operaciones			
Ventas y otros ingresos	Ps. 112,032	Ps. 83,239	Ps. 47,590
Compra de inventarios	521,132	583,082	582,148
Gastos de operación	596,995	646,204	546,631

	2001	2000
THE COCA-COLA COMPANY:		
Saldos		
Activos (cuentas por cobrar)	Ps. 134,964	Ps. 109,569
Pasivos (proveedores y otros pasivos)	144,658	173,628

	2001	2000	1999
Operaciones			
Compras de concentrado	Ps. 2,756,348	Ps. 2,743,344	Ps. 2,550,580
Gastos financieros	21,994	27,061	19,398

Otras asociadas:

Al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999, las compañías subsidiarias recibieron diversos servicios de empresas en las cuales algunos accionistas de la Compañía tienen participación:

	2001	2000	1999
INTERESES:			
Pagados	Ps. —	Ps. 31	Ps. 988
Cobrados	59,318	14,973	15,168

	2001	2000	1999
COMPRAS APROXIMADAS DE PRODUCTO ENVASADO:			
IEQSA	Ps. 406,751	Ps. 208,137	Ps. 251,396
CICAN	247,484	269,994	309,727

NOTA 12: SALDOS Y TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA

Los activos y pasivos en monedas extranjeras convertidos a dólares, excluyendo los saldos de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, son los siguientes:

Miles de Dólares Americanos:	Tipo de Cambio Aplicable ⁽¹⁾	Corto Plazo	Largo Plazo	Total
Diciembre 31, 2001:	9.1800			
Activos		\$ 182,935	\$ —	\$ 182,935
Pasivos		7,772	303,959	311,731
Diciembre 31, 2000:	9.6100			
Activos		\$ 19,858	\$ —	\$ 19,858
Pasivos		7,975	304,847	312,822

(1) Pesos por dólar americano.

Las transacciones en monedas extranjeras convertidas a dólares, excluyendo las operaciones de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, fueron las siguientes:

Operaciones:	2001	2000	1999
Ingresos por intereses	\$ 2,333	\$ 208	\$ 213
Egresos por intereses y comisiones	28,809	28,428	31,821
	\$ (26,476)	\$ (28,220)	\$ (31,608)

Al 19 de enero de 2002, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, la posición en moneda extranjera es similar a la del 31 de diciembre de 2001 y el tipo de cambio a esta fecha fue de 9.1912 pesos por dólar.

NOTA 13: OBLIGACIONES LABORALES

El estudio actuarial de los pasivos del plan de pensiones y jubilaciones (subsidiarias mexicanas y de Argentina) y prima de antigüedad (exclusivo para subsidiarias mexicanas), así como el costo del ejercicio fue determinado utilizando los siguientes supuestos a largo plazo:

Tasas Reales	2001
Tasa de descuento anual	6.00 %
Incremento de sueldos	2.00 %
Tasa de retorno de la inversión	6.00 %

En junio del 2001 la Compañía disminuyó la obligación por servicios proyectados derivados de un cambio en los cálculos actuariales, motivado por una confirmación de criterio que se recibió por parte del Instituto Mexicano del Seguro Social ("IMSS") sobre la interpretación del artículo 28 de la Ley del Seguro Social que entró en vigor en julio de 1997, en la que el IMSS aumenta las pensiones del asegurado para los rubros de invalidez, vejez y cesantía de edad avanzada.

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

	2001	2000
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 63,042	Ps. 48,823
Obligaciones por personal activo	45,442	96,645
Obligaciones por beneficios actuales	108,484	145,468
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre la obligación por beneficios actuales	14,854	28,517
Obligaciones por beneficios proyectados sin fundear	123,338	173,985
Fideicomiso del plan de pensiones a valor de mercado	(38,067)	(40,197)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fundear	85,271	133,788
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	(1,057)	(1,073)
Utilidad actuarial por amortizar	65,318	5,404
Total	Ps. 149,532	Ps. 138,119

	2001	2000
Prima de antigüedad:		
Obligaciones por personal jubilado	Ps. 5,090	Ps. 5,401
Obligaciones por personal activo	12,595	11,597
Obligaciones por beneficios actuales	17,685	16,998
Exceso de la obligación por beneficios proyectados sobre las obligaciones por beneficios actuales	1,661	1,635
Obligaciones por beneficios proyectados	19,346	18,633
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	(2,208)	(2,306)
Pérdida actuarial por amortizar	(8,539)	(4,655)
	8,599	11,672
Pasivo adicional	9,494	5,369
Total	Ps. 18,093	Ps. 17,041
Total obligaciones laborales	Ps. 167,625	Ps. 155,160

	2001	2000	1999
Costo del Ejercicio:			
Plan de pensiones y jubilaciones	Ps. 10,532	Ps. 21,692	Ps. 18,218
Prima de antigüedad	4,727	4,991	5,226
	Ps. 15,259	Ps. 26,683	Ps. 23,444

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

Al 31 de diciembre de 2001 y 2000, en algunas compañías subsidiarias el importe del pasivo de las obligaciones por beneficios proyectados fue inferior al de la obligación por beneficios actuales, neta de los activos a valor de mercado, por lo que se reconoció un pasivo adicional que se registró contra un activo intangible y se presenta dentro del rubro de cargos diferidos, neto (ver Nota 10). Los activos del fideicomiso están constituidos por fondos de renta fija y variable, valuados a valor de mercado. Al 31 de diciembre de 2001, algunas compañías subsidiarias efectuaron aportaciones al fideicomiso del plan de pensiones y jubilaciones, las cuales ascendieron a Ps. 100 (valor nominal).

En el resultado integral de financiamiento se incluye el costo financiero, neto del rendimiento de los activos correspondiente a las obligaciones laborales, el cual ascendió a Ps. 5,000, Ps. 9,833 y Ps. 9,015, al 31 de diciembre de 2001, 2000 y 1999, respectivamente.

NOTA 14: PROGRAMA DE BONOS

Algunas subsidiarias de la Compañía iniciaron un programa de bonos en beneficio de ciertos de sus ejecutivos. De acuerdo a los términos de este programa aprobado en abril de 1997, los ejecutivos tienen derecho en el quinto aniversario del programa, al pago de un bono especial basado en su salario y condicionado a que por lo menos dupliquen en términos reales el valor de mercado de las acciones de FEMSA y Coca-Cola FEMSA (en partes iguales).

La Compañía cubrió el riesgo de la obligación potencial resultante de dicho programa relacionado con las acciones de FEMSA, mediante la compra de opciones las cuales posteriormente fueron depositadas en un fideicomiso. El costo de compra de las opciones fue registrado en el rubro de cargos diferidos, neto, y será amortizado en los siguientes dos años, es decir al término del programa. Al 31 de diciembre de 2001 y 2000, el monto pendiente de amortizar correspondiente a estas opciones ascendió a Ps. 2,836 y Ps.7,961 respectivamente (ver Nota 10).

Asimismo en diciembre de 1999, la Compañía cubrió el riesgo de la obligación potencial relacionado con las acciones de Coca-Cola FEMSA, mediante la compra de opciones de compra-venta de dichas acciones lo cual no generó ningún costo.

Las opciones adquiridas se valúan a valor de mercado y cualquier ingreso derivado de las mismas, se registra solamente por el monto en que exceda a la obligación potencial, la cual se determina con base al precio de la acción al final de cada ejercicio reportado. A la fecha de los presentes estados financieros ningún ingreso ha sido registrado.

Adicionalmente, la Compañía instituyó en 1999 un nuevo plan de compensación a ciertos ejecutivos clave, el cual consiste en otorgarles durante los siguientes cinco años, un bono anual de acuerdo con sus responsabilidades en la organización y el resultado de su desempeño en el año anterior. El monto neto después de impuestos será anualmente transmitido irrevocablemente en propiedad por cada uno de los ejecutivos clave a un fideicomiso constituido por los ejecutivos, con el fin de que mediante instrucciones de un comité técnico, el fideicomiso pueda:

- Adquirir acciones de FEMSA o de cualquiera de sus subsidiarias que coticen en BMV o en certificados de depósito que las representen, y que coticen en NYSE; y/o
- Adquirir opciones para la compra de las acciones mencionadas anteriormente.

Los ejecutivos podrán disponer de las acciones u opciones asignadas, según sea el caso, un año después de que éstas fueron otorgadas en un 20% anual.

El bono anual se registra en los resultados de operación del ejercicio. El monto pagado correspondiente a 2001, 2000 y 1999 ascendió a Ps. 56,970 , Ps. 51,469 y Ps. 19,244 respectivamente.

NOTA 15: PRESTAMOS BANCARIOS

Los préstamos bancarios a largo plazo de la Compañía son los siguientes (denominados en dólares, a menos que se indique lo contrario):

Banco	Tasa de Interés	2001	2000
Tasa de interés fija:			
Bono Yankee	8.95%	Ps. 1,836,000	Ps. 2,006,568
Colocación privada: Citibank, N.A.	9.40%	918,000	1,003,284
Banque Paribas	7.69%	—	8,885
GE Capital Leasing	9.44%	38,580	47,318
		2,792,580	3,066,055
Varios	Libor + 2	11,803	11,916
		Ps. 2,804,383	Ps. 3,077,971

Los vencimientos de los préstamos bancarios a largo plazo al 31 de diciembre de 2001 se integran de la siguiente manera:

Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	Ps.	14,042
2003		8,158
2004		926,158
2005		6,185
2006		1,842,185
2007		6,109
2008		1,546
	Ps.	2,804,383

Al 31 de diciembre de 2001, todas las restricciones y razones financieras establecidas en los contratos de crédito vigentes han sido cumplidas.

NOTA 16: VALOR DE MERCADO DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

El valor en libros y el valor de mercado de los instrumentos financieros contratados por la Compañía, se resumen a continuación:

	2001		2000	
	Valor en Libros	Valor de Mercado	Valor en Libros	Valor de Mercado
Préstamos bancarios a largo plazo	\$ 305,488	\$ 338,467	\$ 307,551	\$ 316,209
Prima pagada por opciones para la compra de dólares	\$ —	\$ —	\$ 1,394	\$ 552

a) Préstamos Bancarios a Largo Plazo:

El valor de mercado de los préstamos bancarios a largo plazo, así como de los créditos sindicados, se basa en el valor de los flujos descontados. La tasa de descuento se estima utilizando las tasas actuales ofrecidas para deudas con montos y vencimientos similares. El valor de mercado de los documentos por pagar a largo plazo se basa en los precios cotizados en el mercado.

b) Opciones para la Compra de Acciones:

Los términos y condiciones relacionados con las opciones para la compra de las acciones de Coca-Cola FEMSA, así como su tratamiento contable se describen en la Nota 14. El valor de mercado de las opciones para la compra de acciones, se estima con base a los precios cotizados en el mercado para dar por terminados a una fecha específica dichos contratos. La Compañía no prevé la cancelación anticipada de éstos y espera que la fecha de vencimiento será la originalmente establecida cuando fueron contratados.

c) Forwards para la Compra de Dólares:

Al 31 de diciembre de 2001 la Compañía no tiene ningún contrato vigente de forwards para la compra y venta de dólares americanos.

Al 31 de diciembre de 2000, la Compañía tenía vigentes 35 contratos de forwards para la compra y venta de dólares por un monto total de \$131,400 y \$121,800, respectivamente, los cuales vencieron durante el 2001 y con el propósito de cubrir una posible devaluación del peso argentino, la Compañía adquirió 10 contratos de forwards por un monto de \$100,000 los cuales vencieron en 2001.

d) Opciones para la Compra de Dólares:

Adicionalmente al 31 de diciembre de 2000 se tenían vigentes 24 contratos de opciones para compra de dólares, por un monto de \$87,600, los cuales expiraron durante el 2001.

NOTA 17: CAPITAL CONTABLE

Al 31 de diciembre de 2001, el capital social de Coca-Cola FEMSA está representado por 1,425 millones de acciones ordinarias nominativas, sin expresión de valor nominal y con cláusula de admisión de extranjeros. El capital fijo asciende a Ps. 633,250 (valor nominal) y el capital variable no debe exceder de 10 veces el capital social mínimo fijo.

Las características de las acciones comunes son las siguientes:

- Las acciones serie "A" y serie "D" son ordinarias, de voto sin restricción y representarán como mínimo el 75% del capital social suscrito. Están sujetas a ciertas restricciones para su transferencia.
- Las acciones serie "A" sólo podrán ser adquiridas por mexicanos y representarán en todo momento no menos del 51% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie "D" son de libre suscripción y no podrán exceder el 49% de las acciones ordinarias.
- Las acciones serie "L" son de voto y otros derechos corporativos limitados.

Se tienen autorizadas, sin suscribir 270,750 miles de acciones serie "B" y 204,000 miles de acciones serie "L".

Al 31 de diciembre de 2001, el capital social de Coca-Cola FEMSA se integra de la siguiente forma:

Serie de Acciones	Miles de Acciones
A	726,750
D	427,500
L	270,750
Total	1,425,000

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

	Saldo Histórico	Actualización	Saldo Actualizado
Capital social	Ps. 633,250	Ps. 1,608,529	Ps. 2,241,779
Prima en suscripción de acciones	305,505	1,271,723	1,577,228
Utilidades retenidas	2,689,156	1,832,104	4,521,260
Utilidad neta del ejercicio	2,206,775	37,153	2,243,928

En asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el 1° de marzo de 2001, se acordó decretar un dividendo a razón de 0.205 pesos por acción (valor nominal) el cual se pagó en marzo de 2001.

La utilidad neta de las subsidiarias mexicanas está sujeta a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada ejercicio sea traspasada a la reserva legal, hasta que ésta sea igual al 20% del capital social. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de la compañía, excepto en la forma de dividendos en acciones. Al 31 de diciembre de 2001, la reserva legal de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 126,650 (valor nominal).

Hasta 1998, las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyeron como dividendos, así como los efectos que se derivaron de reducciones de capital, estaban gravados con un 34% de ISR a cargo de Coca-Cola FEMSA, en el caso de que no provinieran de la cuenta de utilidad fiscal neta.

A partir de 1999, la tasa del ISR se incrementó del 34% al 35%, con la posibilidad de diferir el pago del impuesto en un 3% para 1999 y un 5% para los años siguientes, hasta la fecha en que se reparten dividendos de dicha utilidad, por lo que a partir de 1999 se creó la cuenta de Utilidad Fiscal Neta Reinvertida, la cual al 31 de diciembre de 2001, asciende a Ps. 5,107,746.

NOTA 18: ENTORNO FISCAL

a) ISR:

El ISR en México se calcula sobre un resultado fiscal, el cual difiere de la utilidad contable, principalmente por la diferencia entre las compras y el costo de ventas, por el tratamiento del resultado integral de financiamiento, los costos relativos a las obligaciones laborales y la depreciación de activos fijos. La utilidad fiscal se incrementa o disminuye por los efectos de la inflación sobre ciertos activos y pasivos monetarios a través del componente inflacionario fiscal, el cual es similar al resultado por posición monetaria.

El ISR se causa a una tasa del 35% aplicable al resultado fiscal de la Compañía a partir de 2003 la tasa se reducirá en un punto porcentual por año hasta llegar a un 32% en 2005. Durante el periodo de 1999 al 2001 existió la posibilidad de diferir el pago del impuesto (3% para 1999 y un 5% para 2000 y 2001) hasta la fecha en que se repartan dividendos en dicha utilidad.

El ISR en Argentina se calcula sobre un resultado fiscal, el cual difiere de la utilidad contable principalmente por la diferencia en la depreciación y las provisiones por las obligaciones laborales. En Argentina la tasa de ISR se causa al 35%.

b) IMPAC:

El IMPAC en México se causa a razón del 1.8% anual sobre el promedio neto de la mayoría de los activos a valores fiscales menos ciertos pasivos. El IMPAC se paga únicamente por el monto en que exceda del ISR del ejercicio. Cuando en el ejercicio resulte pago de IMPAC, se podrá acreditar contra éste, el importe en que el ISR excedió al IMPAC de los tres años anteriores. Adicionalmente, dicho pago es recuperable en forma actualizada en la medida en que el ISR exceda al IMPAC en los diez ejercicios siguientes.

En Argentina se estableció el Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas (IGMP), el cual es similar al IMPAC y se paga únicamente por el monto en que exceda del ISR del ejercicio. Cuando en el ejercicio resulte pago de IGMP, podrá recuperarse en la medida en que el ISR exceda al IGMP en los cuatro ejercicios siguientes.

c) PTU:

La PTU se calcula sobre un 10% de las utilidades individuales de cada una de las subsidiarias mexicanas basada en la utilidad fiscal, excepto por considerar la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada, la fluctuación cambiaria exigible y no considerar algunos de los otros efectos de la inflación.

La ley de impuestos en Argentina, no considera pago alguno de PTU.

d) ISR diferido:

A partir de enero de 2000 entró en vigor el Boletín D-4 revisado, el cual consiste en el reconocimiento de activos y pasivos por impuestos diferidos, derivados de las diferencias temporales, entre las bases fiscales y contables.

El efecto inicial de la adopción de este nuevo boletín generó el registro de un pasivo por impuestos diferidos de Ps. 766,177.

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

ISR Diferido	2001	2000
Inventarios	Ps. 166,820	Ps. 124,338
Propiedades, planta y equipo, neto (1)	411,123	536,231
Inversión en acciones	25,873	30,682
Cargos diferidos	175,719	114,687
Obligaciones laborales	(58,668)	(54,307)
Otras reservas	(58,239)	(36,499)
	Ps. 662,628	Ps. 715,132

(1) Incluye botellas y cajas

Como se menciona en el inciso a), de acuerdo a la reforma fiscal se reducirá la tasa de impuestos de 35% al 32%. Lo anterior genera una reducción en el saldo de impuestos diferidos al 31 de diciembre de 2001 considerando las fechas estimadas de reversión de las partidas temporales.

Los cambios en el saldo de impuestos diferidos en el ejercicio son los siguientes:

	2001	2000
Saldo Inicial	Ps. 715,132	Ps. 766,177
Provisión del ejercicio	50,163	57,643
Cambio en la tasa de ISR	(24,531)	—
Resultado por tenencia de activos no monetarios	(78,136)	(108,688)
Saldo final	Ps. 662,628	Ps. 715,132

e) Provisión de Impuestos:

	2001	2000	1999
ISR causado	Ps. 1,267,662	Ps. 828,035	Ps. 705,336
ISR diferido	25,632	57,643	—
PTU	122,864	118,105	109,832
	Ps. 1,416,158	Ps. 1,003,783	Ps. 815,168

Al 31 de diciembre de 2001, la Compañía no tiene pérdidas fiscales por amortizar, ni IMPAC por recuperar.

	2001	2000	1999
Tasa impositiva:	35.00%	35.00%	35.00%
Diferencias permanentes:			
Ganancia por posición monetaria	(0.75)	(0.70)	(7.80)
Componente inflacionario	0.97	0.50	7.99
Gastos no deducibles y otros	(0.15)	3.16	4.73
Diferencias temporales	—	—	(2.32)
Tasa efectiva:	35.07%	37.96%	37.60%

NOTA 19: COMPROMISOS

Al 31 de diciembre de 2001, la Compañía tiene el siguiente compromiso contractual:

- Arrendamiento Financiero de maquinaria y equipos de producción y distribución en dólares.

Los plazos de vencimiento son variables y se integran de la siguiente forma:

	\$	Ps.
2002	674	6,187
2003	674	6,187
2004	674	6,187
2005	674	6,187
2006	674	6,187
2007	666	6,112
2008	167	1,533
	4,203	38,580

NOTA 20: INFORMACION POR SEGMENTOS

Información relevante de las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA, dividida por áreas geográficas, se presenta a continuación:

2001	México		Buenos Aires⁽¹⁾		Total
Ingresos totales	Ps. 14,361,974	Ps. 3,141,879	Ps. 17,503,853		
Utilidad de operación ⁽¹⁾	3,622,376	173,889	3,796,265		
Gasto financiero	309,765	4,748	314,513		
Producto financiero	258,679	13,713	272,392		
ISR	1,229,789	63,505	1,293,294		
PTU	122,864	—	122,864		
Depreciación y amortización de crédito mercantil	492,159	270,560	762,719		
Rotura de botellas, amortización y otros	314,220	20,278	334,498		
Activos de largo plazo	6,691,291	1,324,952	8,016,243		
Total activos ⁽²⁾	12,200,530	1,630,610	13,831,140		
Total pasivos ⁽²⁾	4,710,404	434,114	5,144,518		
ISR por pagar ⁽³⁾	1,081,858	130,171	1,212,029		
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	757,339	31,680	789,019		

2000	México		Buenos Aires⁽¹⁾		Total
Ingresos totales	Ps. 13,697,277	Ps. 3,159,251	Ps. 16,856,528		
Utilidad de operación ⁽¹⁾	2,888,372	148,102	3,036,474		
Gasto financiero	344,374	5,621	349,995		
Producto financiero	124,729	7,811	132,540		
ISR	822,851	62,827	885,678		
PTU	118,105	—	118,105		
Depreciación y amortización de crédito mercantil	540,212	288,516	828,728		
Rotura de botellas, amortización y otros	393,738	42,059	435,797		
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	827,338	56,795	884,133		
Activos de largo plazo	7,448,944	842,139	8,291,083		
Total activos ⁽²⁾	9,888,564	1,408,937	11,297,501		
Total pasivos	4,755,018	407,223	5,162,241		
ISR por pagar ⁽³⁾	813,052	159,647	972,699		

1999	México		Buenos Aires⁽¹⁾		Total
Ingresos totales	Ps. 11,910,112	Ps. 3,421,870	Ps. 15,331,982		
Utilidad de operación ⁽¹⁾	2,082,189	188,810	2,270,999		
Gasto financiero	458,116	8,371	466,487		
Producto financiero	47,698	30,363	78,061		
ISR	625,957	79,379	705,336		
PTU	109,832	—	109,832		
Depreciación y amortización de crédito mercantil	445,719	287,596	733,315		
Rotura de botellas, amortización y otros	376,584	57,247	433,831		
Inversiones en activo fijo ⁽⁴⁾	843,765	62,901	906,666		

(1) Incluye efecto del crédito mercantil.

(2) Los activos y pasivos totales no incluyen el ISR por recuperar y el ISR por pagar, respectivamente.

(3) Incluye diferimiento del impuesto sobre la renta por un 3% que se encuentra registrado a largo plazo (ver Nota 18).

(4) Incluye inversiones en propiedad, planta y equipo así como cargos diferidos.

NOTA 21: DIFERENCIAS ENTRE LOS PCGA MEXICANOS Y LOS 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 22 presenta la conciliación de la utilidad neta, el capital contable y la utilidad integral, entre PCGA mexicanos y los U.S. GAAP.

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 a los estados financieros representa una medición integral de los efectos por cambios en el nivel general de precios en la economía mexicana, por lo que se considera una presentación más adecuada que la de los estados financieros preparados sobre bases históricas, tanto para efectos de los PCGA mexicanos como para U.S. GAAP.

Las principales diferencias entre PCGA mexicanos y U.S. GAAP, que tienen un efecto en los estados financieros consolidados de la Compañía, se describen a continuación:

a) Actualización de los Estados Financieros de Ejercicios Anteriores:

Como se explica en la Nota 4 a), de acuerdo a PCGA mexicanos, la información financiera de ejercicios anteriores relativa a subsidiarias en el extranjero, se actualiza utilizando el índice de inflación del país de origen de la subsidiaria y posteriormente se convierte a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio de cierre del ejercicio (ver Nota 3).

De acuerdo con U.S. GAAP, la información financiera de años anteriores relativa a subsidiarias en el extranjero, debe actualizarse en unidades constantes de la moneda que se reporta. Para el caso de la Compañía es el peso mexicano actualizado, aplicando a las cifras del ejercicio anterior los factores derivados del INPC.

Adicionalmente, el resto de los ajustes para conciliar a U.S. GAAP que requieren actualización, han sido determinados con base en la metodología de U.S. GAAP.

b) Gastos Promocionales Diferidos:

Como se explica en la Nota 4 e), 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 cargan a resultados al momento en que se incurren.

c) Gastos por Inicio de Actividades:

De acuerdo con PCGA mexicanos los gastos por inicio de actividades se capitalizan y amortizan en resultados bajo el método de línea recta, a partir del inicio de operaciones.

De acuerdo con U.S. GAAP estos gastos son aplicados a los resultados del ejercicio, en la medida en que se incurren.

d) Actualización de Maquinaria y Equipo de Procedencia Extranjera:

Como se explica en la Nota 4 f), de acuerdo con PCGA mexicanos, la maquinaria y el equipo de procedencia extranjera han sido actualizados mediante la aplicación de la tasa de inflación del país de origen y convertidos al tipo de cambio de cierre del ejercicio.

De acuerdo con U.S. GAAP, la actualización de la maquinaria y el equipo, tanto de procedencia nacional como de procedencia extranjera, se calcula utilizando factores derivados del INPC.

e) Capitalización del Resultado Integral de Financiamiento:

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

De acuerdo a U.S. GAAP, los intereses incurridos durante la construcción de los activos calificados, se deben capitalizar como parte del costo de dichos activos.

Dentro de la conciliación de la utilidad neta y capital contable entre PCGA mexicanos y U.S. GAAP, se incluye una partida por este concepto, la cual se determina por compañía aplicando la tasa promedio ponderada de la deuda de la Compañía al saldo de inversiones en proceso. Adicionalmente, si el financiamiento es en pesos, al interés determinado bajo el procedimiento anterior se le deduce la ganancia o pérdida por posición monetaria asociada a dicha deuda.

f) Instrumentos Financieros:

De acuerdo con PCGA Mexicanos, como se menciona en la Nota 4 p) a partir de enero de 2001 entró en vigor el Boletín C-2.

De acuerdo con U.S. GAAP entró en vigor a partir de 2001, el Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) No. 133 "Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities" (Tratamiento contable para instrumentos derivados y actividades de cobertura), la cual requiere el reconocimiento de todos los instrumentos financieros derivados en conjunto con la partida cubierta correspondiente a valor de mercado en el estado de situación financiera, ya sean activos o pasivos. Los cambios en el valor de mercado de los instrumentos financieros derivados se reconocen:

- En los resultados del ejercicio, o
- En los otros componentes de la utilidad integral, si se comprueba que dichos instrumentos están estrechamente relacionados con la partida cubierta a través de cálculos estadísticos de efectividad. Posteriormente, al vencimiento de los instrumentos derivados se reconoce en los resultados del ejercicio la utilidad o pérdida, según sea el caso.

El reconocimiento inicial del SFAS No. 133 se incluye en los resultados del ejercicio o en otros componentes de la utilidad integral, según sea el caso, como cambio en políticas contables, neto de su efecto fiscal. Dado que la Compañía para efectos del SFAS No. 133, decidió no documentar ni realizar pruebas de efectividad sobre los instrumentos financieros vigentes al 31 de diciembre del año 2000, el efecto de la valuación de los mismos se reconoció en el estado de resultados condensado, dentro de la cuenta cambio en políticas contables (ver Nota 21 k).

Hasta el ejercicio de 2000, de acuerdo con PCGA mexicanos el efecto en resultados de los contratos forward se registraba a la fecha de vencimiento del contrato. De acuerdo con U.S. GAAP, el efecto en resultados se determinaba por la diferencia entre el tipo de cambio de la fecha en que se firmó el contrato y el tipo de cambio forward, amortizándose dicha diferencia durante la vida del contrato, mediante el método de línea recta.

g) ISR y PTU Diferidos:

De acuerdo con PCGA mexicanos, como se explica en la Nota 4 n) a partir del 1° de enero de 2000 entró en vigor el Boletín D-4 revisado. Para efectos de U.S. GAAP se aplican las reglas establecidas en el SFAS No. 109 "Accounting for Income Taxes" (Reconocimiento del Impuesto sobre la Renta), las cuales difieren con respecto a PCGA mexicanos en lo siguiente:

- De acuerdo a PCGA mexicanos los impuestos diferidos son clasificados como no circulantes, mientras que de acuerdo a U.S. GAAP, se basa en la clasificación de los activos y pasivos que le dieron origen.
- De acuerdo a 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, únicamente afecta la presentación entre el resultado por posición monetaria y la provisión de impuesto diferidos.
- De acuerdo a PCGA mexicanos un cambio en la tasa de ISR aprobado a la fecha de los estados financieros se considera en el cálculo de impuesto diferido a la fecha de cierre. Bajo US GAAP un cambio de tasa no puede considerarse hasta la fecha de promulgación, la cual para el cambio mencionado en la Nota 18 a), es el 1° de enero de 2002.

- De acuerdo a PCGA mexicanos la PTU diferida se calcula considerando sólo las diferencias temporales que surjan durante el ejercicio y que se espera que se reviertan en un ejercicio determinado, mientras que de acuerdo a U.S. GAAP se utiliza el método del pasivo, mismo que es aplicado para el cálculo del ISR diferido.

Adicionalmente, para efectos de PCGA mexicanos la actualización de maquinaria y equipo de importación, la capitalización del resultado integral de financiamiento, los instrumentos financieros y el plan de pensiones tienen un tratamiento diferente bajo U.S. GAAP (ver Nota 21 d, e, f y h), por lo que el ISR diferido bajo U.S. GAAP difiere al presentado bajo PCGA mexicanos (ver Nota 18 d).

Conciliación del ISR Diferido	2001	2000
ISR diferido bajo PCGA mexicanos	Ps. 662,628	Ps. 715,132
Ajustes para U.S. GAAP:		
Inventarios	—	(249)
Reservas	359	(20,656)
Propiedad, planta y equipo, neto	203,370	219,410
Cargos diferidos	24,531	51,808
Plan de pensiones y jubilaciones	1,320	(4,452)
Inversión en acciones	—	15,054
Total de ajustes	229,580	260,915
ISR diferido bajo U.S. GAAP	Ps. 892,208	Ps. 976,047

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

	2001	2000
Saldo inicial	Ps. 976,047	Ps. 1,021,568
Provisión del ejercicio	22,427	61,884
Efecto de inflación	(106,266)	(107,405)
Saldo final	Ps. 892,208	Ps. 976,047

Conciliación PTU Diferida	2001	2000
PTU diferida bajo PCGA mexicanos	Ps. —	Ps. —
Ajustes para U.S. GAAP:		
Inventarios	47,679	35,454
Propiedad, planta y equipo, neto	238,656	180,006
Cargos diferidos	30,109	16,111
Obligaciones laborales	(14,989)	(14,078)
Otras reservas	(8,440)	(4,541)
Total de ajustes	293,015	212,952
PTU Diferida Bajo U.S. GAAP	Ps. 293,015	Ps. 212,952

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

	2001	2000
Saldo inicial	Ps. 212,952	Ps. 287,387
Provisión del ejercicio	81,680	(53,513)
Efecto de inflación	(1,617)	(20,922)
Saldo final	Ps. 293,015	Ps. 212,952

h) Plan de Pensiones:

De acuerdo con PCGA mexicanos las obligaciones laborales se determinan mediante cálculos actuariales de acuerdo con el Boletín D-3 "Obligaciones Laborales", el cual es esencialmente igual al SFAS No. 87 "Employer' 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 anterior genera una diferencia en el monto de obligaciones laborales por servicios pasados pendientes de amortizar y en el monto de la amortización. Bajo PCGA mexicanos y U.S. GAAP, no existen diferencias en el pasivo por prima de antigüedad.

La Compañía prepara un estudio del costo de sus obligaciones laborales de acuerdo con U.S. GAAP basado en cálculos actuariales, considerando los mismos supuestos que se utilizaron para determinar los cálculos bajo PCGA mexicanos (ver Nota 13).

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

Costo Neto del Ejercicio	2001	2000	1999
Costo laboral	Ps. 8,075	Ps. 13,854	Ps. 11,525
Costo financiero	6,845	11,167	10,140
Rendimiento de los activos del plan	(2,956)	(2,545)	(2,855)
Amortización de servicios pasados y variaciones actuariales	(1,788)	(398)	4,971
Costo de pensiones neto bajo U.S. GAAP	10,176	22,078	23,781
Costo de pensiones neto bajo PCGA mexicanos	10,532	21,692	18,218
Costo adicional bajo U.S. GAAP	Ps. (356)	Ps. 386	Ps. 5,563

Pasivo del Plan de Pensiones y Jubilaciones	2001	2000
Obligaciones por beneficios proyectados	Ps. 122,477	Ps. 186,711
Fideicomiso del plan de pensiones a valor de mercado	(38,067)	(40,197)
Obligaciones por beneficios proyectados sin fondear	84,410	146,514
Obligaciones por servicios pasados por amortizar	(5,094)	(5,495)
Utilidad actuarial	66,221	(6,700)
Total pasivo bajo U.S. GAAP	145,537	134,319
Total pasivo bajo PCGA mexicanos	(149,532)	(138,118)
Pasivo adicional que deberá ser cancelado bajo U.S. GAAP	Ps. (3,995)	Ps. (3,799)

Los cambios en el ejercicio de la obligación por beneficios proyectados del plan de pensiones, así como los cambios en el ejercicio de los activos del plan a valor de mercado, se muestran a continuación:

Cambios en las Obligaciones por Beneficios Proyectados	2001	2000
Obligaciones al inicio del ejercicio	Ps. 186,711	Ps. 189,368
Costo laboral	8,075	13,854
Costo financiero	6,845	11,167
Pérdida actuarial	(73,965)	(22,621)
Retiros del fondo	(5,189)	(5,057)
Obligaciones al final del ejercicio	Ps. 122,477	Ps. 186,711

Cambios en los Activos del Plan a Valor de Mercado	2001	2000
Saldo al inicio del ejercicio	Ps. 40,197	Ps. 40,081
Rendimientos de los activos del plan	2,956	2,545
Aportaciones	103	2,628
Retiros del fondo	(5,189)	(5,057)
Saldo al final del ejercicio	Ps. 38,067	Ps. 40,197

i) Utilidad Integral:

La Compañía de acuerdo con PCGA mexicanos cumple con las revelaciones requeridas por el SFAS No. 130 "Reporting Comprehensive Income" (Utilidad Integral) de los U.S. GAAP. En la nota 22 c) se presenta una conciliación entre la utilidad integral bajo PCGA mexicanos y U.S. GAAP. La variación se genera por los ajustes de conciliación de la utilidad neta (ver nota 22 a) y de la cuenta de resultado por tenencia de activos no monetarios.

j) Flujo de Efectivo:

De acuerdo con PCGA mexicanos, la Compañía presenta el estado consolidado de cambios en la situación financiera, siguiendo los lineamientos del Boletín B-12 "Estado de Cambios en la Situación Financiera", el cual presenta la generación y aplicación de recursos determinados por las diferencias en pesos constantes entre saldos iniciales y finales del estado de situación financiera. El Boletín B-12 considera que las utilidades y pérdidas por posición monetaria y la fluctuación cambiaria, son desembolsos de efectivo para la determinación de los recursos generados por las operaciones.

De acuerdo con U.S. GAAP se aplica el SFAS No. 95 "Statement of Cash Flow" (Estado de Flujo de Efectivo) el cual requiere la presentación de un estado de flujo de efectivo.

El siguiente cuadro muestra una conciliación entre PCGA mexicanos y U.S. GAAP de los recursos generados o utilizados en actividades de operación, de inversiones y de financiamiento:

Recursos netos generados por la operación bajo PCGA mexicanos	2001	2000	1999
Recursos netos generados por la operación bajo PCGA mexicanos	Ps. 3,414,658	Ps. 2,526,612	Ps. 2,909,581
Efecto de inflación	(148,970)	226,649	97,810
Fluctuación cambiaria no realizada	(69,039)	357,789	37,890
Bajas de propiedad, planta y equipo	122,467	5,256	23,195
Flujo de efectivo neto generado por la operación bajo U.S. GAAP	Ps. 3,319,116	Ps. 3,116,306	Ps. 3,068,476

Recursos netos utilizados en actividad de inversión bajo PCGA mexicanos	2001	2000	1999
Recursos netos utilizados en actividad de inversión bajo PCGA mexicanos	Ps. (789,019)	Ps. (884,133)	Ps. (906,666)
Bajas de propiedad, planta y equipo	(122,467)	(5,256)	(23,195)
Efecto de Inflación	—	(50,296)	(65,216)

Flujo de efectivo neto (utilizado en) actividades de inversión bajo U.S. GAAP	2001	2000	1999
Flujo de efectivo neto (utilizado en) actividades de inversión bajo U.S. GAAP	Ps. (911,486)	Ps. (939,685)	Ps. (995,077)

Recursos netos utilizados en actividades de financiamiento bajo PCGA mexicanos	2001	2000	1999
Recursos netos utilizados en actividades de financiamiento bajo PCGA mexicanos	Ps. (91,510)	Ps. (380,782)	Ps. (1,642,716)
Efecto de inflación	148,970	(40,188)	21,575
Ganancia o pérdida por fluctuación cambiaria	69,039	(357,789)	(37,890)

Flujo de efectivo neto utilizado en actividadesde financiamiento bajo U.S. GAAP	2001	2000	1999
Flujo de efectivo neto utilizado en actividadesde financiamiento bajo U.S. GAAP	Ps. 126,499	Ps. (778,759)	Ps. (1,659,031)

Información Complementaria del Flujo de Efectivo:	2001	2000	1999
Intereses pagados	Ps. 37,133	Ps. 194,145	Ps. 364,370
ISR pagado	1,354,350	1,302,621	504,499

k) Información Financiera Condensada bajo U.S. GAAP:

Estado de Resultados	2001	2000	1999
Ingresos totales	Ps. 17,503,853	Ps. 17,315,084	Ps. 16,154,568
Utilidad de operación	3,585,916	2,982,139	2,202,964
Utilidad antes de impuestos	3,451,781	2,359,120	1,835,000
Impuestos	1,275,330	899,053	721,511
Utilidad neta de acuerdo a U.S. GAAP	2,176,451	1,460,067	1,113,489
Resultado por conversión	354,099	(42,051)	234,909
Resultado por tenencia de activos no monetarios	(905)	(102,734)	(349,074)
Utilidad integral de acuerdo a U.S. GAAP	Ps. 2,529,645	Ps. 1,315,282	Ps. 999,323
Balance General		2001	2000
Activo circulante	Ps. 5,814,897	Ps. 3,508,160	
Propiedad, planta y equipo, neto	6,972,051	7,806,190	
Otros activos, neto	1,556,823	2,455,208	
Total activo	14,343,771	13,769,558	
Pasivo circulante	2,532,329	2,479,994	
Pasivo a largo plazo	2,810,146	3,130,444	
Otros pasivos	1,532,672	1,388,540	
Total pasivo	6,875,147	6,998,978	
Capital contable	7,468,624	6,770,580	
Total pasivo y capital contable	Ps. 14,343,771	Ps. 13,769,558	

Estado de Variaciones en las Cuentas del Capital Contable de acuerdo a U.S. GAAP	2001	2000
Capital contable de acuerdo a U.S. GAAP al inicio del ejercicio	Ps. 6,770,580	Ps. 5,752,174
Dividendos pagados	(301,590)	(246,310)
Resultado por actualización	(1,530,012)	(187,801)
Resultado por tenencia de activos no monetarios	353,195	(7,550)
Utilidad neta de acuerdo a U.S. GAAP	2,176,451	1,460,067
Capital contable de acuerdo a U.S. GAAP al cierre del ejercicio	Ps. 7,468,624	Ps. 6,770,580

NOTA 22: CONCILIACION ENTRE PCGA MEXICANOS Y LOS U.S. GAAP

a) Conciliación de la Utilidad Neta:

	2001	2000	1999
Utilidad neta de acuerdo a PCGA mexicanos	Ps. 2,243,928	Ps. 1,329,389	Ps. 1,060,519
Ajustes para U.S. GAAP:			
Actualización de los estados financieros de ejercicios anteriores (Nota 21 a)	—	19,504	50,098
Gastos promocionales diferidos (Nota 21 b)	—	—	—
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 21 d)	(6,160)	(24,044)	(15,333)
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 21 e)	16,802	673	24,283
Ganancia por posición monetaria resultante de los ajustes para U.S. GAAP. (Nota 4 n)	—	85,659	131,080
ISR diferido (Nota 21 g)	3,205	(4,241)	(106,467)
PTU diferida (Nota 21 g)	(81,680)	53,513	(25,129)
Plan de pensiones (Nota 21 h)	356	(386)	(5,563)
Total de ajustes	(67,477)	130,678	52,969
Utilidad neta de acuerdo a U.S. GAAP	Ps. 2,176,451	Ps. 1,460,067	Ps. 1,113,488
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)	1,425,000	1,425,000	1,425,000
Utilidad neta por acción	Ps. 1.53	Ps. 1.02	Ps. 0.78

La posición monetaria de los ajustes a la utilidad neta de acuerdo a U.S. GAAP se incluye en cada uno de los conceptos de ajuste, excepto la capitalización del resultado integral de financiamiento, el crédito mercantil y el pasivo del plan de pensiones, que son partidas no monetarias.

b) Conciliación del Capital Contable:

	2001	2000
Capital contable de acuerdo a PCGA mexicanos	Ps. 7,474,593	Ps. 5,162,561
Ajustes para U.S. GAAP:		
Actualización de estados financieros de ejercicios anteriores (Nota 21 a)	—	1,637,917
Actualización de maquinaria y equipo de importación (Nota 21 d)	437,945	379,599
Capitalización del resultado integral de financiamiento (Nota 21 e)	74,686	60,571
ISR diferido (Nota 21 g)	(229,580)	(260,915)
PTU diferida (Nota 21 g)	(293,015)	(212,952)
Plan de pensiones (Nota 21 h)	3,995	3,799
Total de ajustes	(5,969)	1,608,019
Capital contable de acuerdo a U.S. GAAP	Ps. 7,468,624	Ps. 6,770,580

c) Conciliación de la Utilidad Integral:

	2001	2000	1999
Utilidad integral de acuerdo a PCGA mexicanos	Ps. 2,613,622	Ps. 1,108,045	Ps. 739,359
Ajustes para U.S. GAAP:			
Utilidad (pérdida) neta (Nota 22 a)	(67,477)	130,678	52,969
Resultado por tenencia de activos no monetarios	(16,500)	76,559	206,995
Utilidad integral de acuerdo a U.S. GAAP	Ps. 2,529,645	Ps. 1,315,282	Ps. 999,323

NOTA 23: IMPACTO FUTURO DE NUEVOS PRONUNCIAMIENTOS CONTABLES

Durante el año 2001 el Financial Accounting Standards Board (FASB) emitió los siguientes SFAS:

- En junio de 2001, el SFAS No. 141, “Business Combinations” (Combinación de Negocios), el cual es efectivo para todas las combinaciones de negocios a partir del 30 de junio del 2001. SFAS No. 141 establece que todas las combinaciones de negocio sean registradas bajo el método de compra.

Este nuevo pronunciamiento no tendrá impacto en la posición financiera y en los resultados de operación de la Compañía.

- En junio de 2001, el SFAS No. 142 “Goodwill and Other Intangible Assets” (Crédito Mercantil y Otros Activos Intangibles), efectivo para la Compañía a partir de 2002, excepto por lo mencionado en la Nota 21 d), con la adopción del SFAS No. 142, el crédito mercantil ya no es sujeto de amortización durante su vida útil estimada, pero será sujeto a una valuación al menos una vez al año, para determinar su valor razonable. Adicionalmente, el crédito mercantil negativo deberá ser reconocido como una utilidad extraordinaria en el estado de resultados, en la fecha de la combinación de negocios.

Este nuevo pronunciamiento elimina la amortización de los créditos mercantiles en resultados para efectos de U.S. GAAP, cuyo monto en el año 2001 ascendió a Ps. 111,163. Adicionalmente, la Compañía no estima el reconocimiento de un ajuste al valor de los créditos mercantiles que tiene reconocidos y no se tienen registrados créditos mercantiles negativos que requieran eliminarse.

- En agosto de 2001 se aprobó, el SFAS No. 144, “Accounting for the Impairment or Disposal Of Long-Lived Assets”, (Registro de Disminuciones en el Valor o Disposición de los Activos Fijos). La Compañía planea adoptar este nuevo pronunciamiento a partir del año 2002. El SFAS No. 144 sustituye al SFAS No. 121 “Accounting for the impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to be Disposed Of” (Registro de Disminuciones en el Valor o Disposición de Activos Fijos). Sin embargo, este pronunciamiento conserva las disposiciones fundamentales del SFAS No. 121. El SFAS No. 144 también incrementa el alcance de la presentación de las operaciones discontinuadas como un componente de la entidad y elimina la excepción de consolidar las subsidiarias con control temporal.
- La Compañía estima que la aplicación de este nuevo pronunciamiento no tendrá un impacto en la posición financiera y en los resultados de operación de la Compañía.
- En junio de 2001, el SFAS No. 143, “Accounting for Asset Retirement Obligations” (Registro de las Obligaciones por Retiro de Activos), efectivo para la Compañía a partir del ejercicio del 2003. El SFAS No. 143 establece el registro y revelaciones de las obligaciones relacionadas al retiro de los activos tangibles de larga vida y los costos asociados con los mismos. Esto aplica a las obligaciones legales resultantes de la adquisición, construcción, desarrollo y/o operación normal de los activos fijos, excepto para ciertas obligaciones derivadas de arrendamientos. Este pronunciamiento requiere que el valor razonable de las obligaciones relativas al retiro de un activo, sea reconocido en el periodo en el que se incurre, si se cuenta con una valuación razonable del pasivo. Los costos asociados a los activos retirados son capitalizados como parte del valor en libros del activo fijo.
- La Compañía estima que la aplicación de este nuevo pronunciamiento no tendrá un impacto en la posición financiera y en los resultados de operación de la Compañía.

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.

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

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

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.

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.

PORCIÓN: Equivale a ocho onzas fluidas de un refresco.

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

VOLUMEN DE CAJAS UNIDAD: Número de cajas unidad que la compañía vende a sus clientes. Se considera un excelente indicador de la solidez subyacente de las ventas de refrescos (bebidas gaseosas) en un mercado específico.

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.

DIRECTORES Y CONSEJEROS

DIRECTORES EJECUTIVOS

CARLOS SALAZAR LOMELÍN
Presidente Ejecutivo
2 Años como Director

ERNESTO TORRES ARRIAGA
Vicepresidente
8 Años como Director

HÉCTOR TREVIÑO GUTIÉRREZ
Director de Finanzas y Administración
8 Años como Director

JOHN SANTA MARÍA OTAZÚA
Director de Planeación Estratégica y
Desarrollo de Negocios
6 Años como Director

RAFAEL SUÁREZ OLAGUIBEL
Director de Operaciones – México
8 Años como Director

ERNESTO SILVA ALMAGUER
Director de Operaciones – Buenos Aires
8 Años como Director

DOMINGO VACCAREZZA
Director de Operaciones Técnicas
7 Años como Director

EULALIO CERDA DELGADILLO
Director de Recursos Humanos
2 Años como Director

CONSEJEROS NOMBRADOS POR LOS

ACCIONISTAS DE LA SERIE A

EUGENIO GARZA LAGÜERA¹
Presidente Honorario Vitalicio, Coca-Cola
FEMSA, S.A. de C.V. (KOF), Grupo Financiero
BBVA Bancomer, S.A. de C.V. (BBVA
Bancomer), Fomento Económico Mexicano,
S.A. de C.V. (FEMSA), Instituto Tecnológico y
de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM)
8 Años como Director

JOSÉ ANTONIO FERNÁNDEZ CARBAJAL¹
Presidente del Consejo de Administración,
KOF, Director General y Presidente del
Consejo de Administración, FEMSA
8 Años como Director

ALFONSO GARZA GARZA^{1,A}
Director General, Grafo Regia, S.A. de C.V.
6 Años como Director

JUAN CARLOS BRANIFF HIERRO^{1,C}
Vicepresidente, BBVA Bancomer
8 Años como Consejero

CARLOS SALAZAR LOMELÍN³
Director General, KOF
2 Años como Consejero

RICARDO GUAJARDO TOUCHÉ^{3,B}
Presidente del Consejo, BBVA Bancomer
8 Años como Consejero

ALFREDO MARTÍNEZ URDAL^{3,B}
Director General, Cervecería Cuauhtémoc
Moctezuma, S.A. de C.V.
8 Años como Consejero

FEDERICO REYES GARCÍA^{3,B}
Vicepresidente Ejecutivo de Planeación y
Finanzas, FEMSA
8 Años como Consejero

EDUARDO PADILLA SILVA^{3,C}
Director General,
Negocios Estratégicos FEMSA
5 Años como Consejero

ARMANDO GARZA SADA^{2,B}
Director General, Versax, S.A. de C.V.
4 Años como Consejero

DANIEL SERVITJE MONTUL^{2,C}
Director General, Grupo Industrial Bimbo,
S.A. de C.V.
4 Años como Consejero

HERBERT ALLEN III^{2,A}
Banca de Inversión, Allen & Company Inc.
2 Años como Consejero

CONSEJEROS NOMBRADOS POR LOS ACCIONISTAS DE LA SERIE D

JEFFREY T. DUNN^{3,C}
Presidente y Director General, Coca-Cola
Américas, Vicepresidente Ejecutivo,
The Coca-Cola Company
8 Años como Consejero

JAMES E. CHESNUT^{3,C}
Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones,
The Coca-Cola Company
8 Años como Consejero

CHARLES H. MCTIER^{2,A}
Presidente, Robert W. Woodruff
Foundation, Inc.
3 Años como Consejero

BÁRBARA GARZA GONDA¹
Presidente, Fundación Cultural Bancomer, A.C.
3 Años como Consejero

CONSEJERO NOMBRADO POR LOS ACCIONISTAS DE LA SERIE L

ALEXIS ROVZAR DE LA TORRE^{2,A}
Socio Ejecutivo, White & Case S.C.
8 Años como Consejero

RELACIÓN

¹ Accionista
² Independiente
³ Relacionado

COMITÉS

^A Auditoría
^B Finanzas
^C Recursos Humanos

COMITÉS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

AUDITORÍA, Este comité recomienda a nuestro consejo de administración los candidatos para contratar como auditores externos, se asegura de la independencia y objetividad de los auditores externos y recomienda a nuestro Consejo de Administración los procedimientos para la preparación de la información financiera.

FINANZAS, Este comité evalúa las políticas de inversión y financiamiento propuestas por nuestro Director de Finanzas, forma una opinión con respecto al presupuesto anual y se asegura de la implementación del presupuesto y el plan estratégico, identifica factores de riesgo a los que estamos expuestos y evalúa las políticas para la administración de riesgos.

RECURSOS HUMANOS, Este comité recomienda los procedimientos para la elección del Director General y algunos otros directores ejecutivos, propone al Consejo de Administración los criterios para la evaluación del Director General y otros directores ejecutivos y analiza las recomendaciones de nuestro Director General con respecto a la estructura y compensación de nuestros ejecutivos clave.

SECRETARIO

CARLOS EDUARDO ALDRETE ANCIRA
Director Legal, FEMSA
8 Años como Consejero
Suplente: David González Vessi

COMISARIOS

COMISARIO NOMBRADO POR LOS CONSEJEROS SERIE A

JOSÉ MANUEL CANAL HERNANDO
Socio Director, Ruíz Urquiza y Compañía,
S.C., miembro de Andersen Worldwide
Organization, S.C.
8 Años como Consejero
Suplente: Ernesto González Dávila

COMISARIO NOMBRADO POR LOS CONSEJEROS SERIE D

FAUSTO SANDOVAL AMAYA
Partner, Ernst & Young L.L.P.
8 Años como Consejero
Suplente: Humberto Ortíz Gutiérrez

CONSEJEROS SUPLENTE

CONSEJEROS SUPLENTE NOMBRADOS POR LOS ACCIONISTAS SERIE A

FRANCISCO J. FERNÁNDEZ CARBAJAL
MARIANA GARZA GONDA
ALFREDO LIVAS CANTÚ
GUILLERMO CHAVEZ ECKSTEIN
RICARDO GONZÁLEZ SADA
GERARDO ESTRADA ATTOLINI

CONSEJEROS SUPLENTE NOMBRADOS POR LOS ACCIONISTAS SERIE D

PATRICIA POWELL
DAVID TAGGART
GARY FAYARD

CONSEJEROS SUPLENTE NOMBRADOS POR LOS ACCIONISTAS SERIE L

FERNANDO PARDO RAMÍREZ

INFORMACIÓN PARA ACCIONISTAS

INFORMACIÓN PARA ANALISTAS Y ACCIONISTAS

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

DEPARTAMENTO DE RELACIONES CON INVERSIONISTAS

ALFREDO FERNÁNDEZ

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: (55) 50-81-51-20

Fax: (55) 52-92-34-74

Correo Electrónico: afernandeze@kof.com.mx

Página Web: www.cocacola-femsa.com.mx

DIRECTOR LEGAL DE LA COMPAÑÍA

CARLOS E. ALDRETE

General Anaya No. 601 Poniente

Col. Bella Vista

64410, Monterrey, Nuevo León

MÉXICO

Teléfono: (81) 83-28-61-80

AUDITORES EXTERNOS

ANDERSEN

Bosque de Duraznos No. 127

Col. Bosques de las Lomas

11700, México, D.F.

MÉXICO

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.

PAGO DE DIVIDENDOS POR ACCIÓN

El 28 de Marzo de 2001, la Compañía pagó un dividendo por la cantidad de 0.205 pesos por acción.

BANCO AGENTE

BANK OF NEW YORK

101 Barclay Street 22 W

New York, New York 10286

U.S.A.

Teléfono: (212) 815-2206

KOFL

Bolsa Mexicana de Valores

Información Trimestral por Acción

Trimestre Terminado en:	2001		
	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	Ps. 19.54	Ps. 16.54	Ps. 18.41
Septiembre 30	Ps. 21.50	Ps. 17.50	Ps. 18.97
Junio 30	Ps. 22.18	Ps. 16.80	Ps. 22.18
Marzo 31	Ps. 23.15	Ps. 16.91	Ps. 18.50

Trimestre Terminado en:	2000		
	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	Ps. 21.15	Ps. 17.50	Ps. 21.15
Septiembre 30	Ps. 19.30	Ps. 17.18	Ps. 18.68
Junio 30	Ps. 18.80	Ps. 13.78	Ps. 18.52
Marzo 31	Ps. 19.00	Ps. 15.00	Ps. 17.30

KOF

Bolsa de Valores de Nueva York

Información Trimestral por Acción

Trimestre Terminado en:	2001		
	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	Ps. 21.15	Ps. 17.76	Ps. 20.07
Septiembre 30	Ps. 23.85	Ps. 17.70	Ps. 19.75
Junio 30	Ps. 24.70	Ps. 17.85	Ps. 24.70
Marzo 31	Ps. 25.31	Ps. 18.00	Ps. 19.15

Trimestre Terminado en:	2000		
	Alto	Bajo	Cierre
Diciembre 31	Ps. 22.38	Ps. 18.50	Ps. 22.38
Septiembre 30	Ps. 20.69	Ps. 18.00	Ps. 20.00
Junio 30	Ps. 19.31	Ps. 14.38	Ps. 18.88
Marzo 31	Ps. 20.56	Ps. 15.25	Ps. 18.56



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) 52-92-34-74

WWW.COCACOLA-FEMSA.COM.MX