

COMUNICADO DE PRENSA

PARA DISTRIBUCIÓN INMEDIATA

PARA MAYOR INFORMACIÓN:

Robin Wood

Relaciones con Inversionistas

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

(52-5) 081-5120

rwood@kof.com.mx

WEBSITE: www.cocacola-femsa.com.mx



Coca-Cola FEMSA Anuncia un Crecimiento en la Utilidad de Operación de 35.4% en el Segundo Trimestre del 2000

SEGUNDO TRIMESTRE DE 2000

- El volumen consolidado en cajas unidad creció 5.1% impulsado por un crecimiento de 7.4% en las operaciones de México, en comparación al segundo trimestre de 1999.
- La utilidad de operación consolidada creció 35.4%, llegando el margen operativo consolidado a 17.7%, un incremento de 3.7 puntos porcentuales en comparación al segundo trimestre de 1999.
- El flujo operativo consolidado creció 21.3%, comparado con el segundo trimestre de 1999.
- La utilidad neta mayoritaria aumentó 12.1, alcanzando Ps. 276.9 millones, resultando en una utilidad neta por acción de Ps.0.19 (US\$0.20 por ADR).

México, D.F. (25 de julio de 2000) - Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. (BMV: KOFL) ("KOF" o la "Compañía"), uno de los diez embotelladores ancla de Coca-Cola en el mundo y el embotellador de Coca-Cola más grande en México y Argentina, anunció el día de hoy sus resultados consolidados para el período de tres meses terminado el 30 de junio de 2000.

"Los resultados del segundo trimestre muestran la nueva era de crecimiento de Coca-Cola FEMSA. Durante los últimos años, hemos sido testigos de un crecimiento extraordinario del volumen en nuestros territorios Mexicanos que impulsó una mejora en rentabilidad. Actualmente, seguimos

creciendo volúmenes y al mismo tiempo nos movemos de una etapa enfocada en construir una operación de clase mundial a una etapa enfocada en reducir costos y redefinir y mejorar nuestro éxito pasado y nuestras fuertes ventajas competitivas. Hemos invertido inteligentemente en el pasado y estamos recogiendo los beneficios. Esta etapa es muy gratificante porque estamos generando valor a través de las inversiones realizadas, nuestra excelente ejecución de mercado y nuestra adaptabilidad a los cambios”, comentó Lic. Carlos Salazar, Presidente Ejecutivo.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Las ventas totales consolidadas crecieron Ps. 266.6 millones o un 7.2% en comparación al segundo trimestre de 1999, alcanzando Ps. 3,952 millones. Las eficiencias operativas en las operaciones en México y Argentina y el fortalecimiento del volumen y precio en México compensaron el incremento en el costo denominado en dólares del empaque no retornable y la disminución del volumen de ventas de la Compañía en Argentina. El resultado neto fue un aumento de 35.4% en la utilidad de operación consolidada en comparación al mismo período en 1999.

El fuerte crecimiento de la utilidad de operación y la disminución de 3.9% de la depreciación, amortización y otras partidas virtuales resultaron en un aumento de la utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (“Flujo Operativo”)¹ de 21.3%, alcanzando Ps. 978.9 millones. El flujo operativo como porcentaje de las ventas totales s creció a 24.8%, en comparación a 21.9% en el segundo trimestre de 1999.

El costo integral de financiamiento fue Ps. 150.8 millones en el segundo trimestre de 2000, comparándose desfavorablemente a Ps. 101.4 millones reportados en el segundo trimestre de 1999.² Los siguientes factores contribuyeron al incremento neto del costo integral de financiamiento:

- La Compañía registró una pérdida cambiaria de Ps. 71.2 millones durante el segundo trimestre de 2000. La mayoría de esta pérdida fue originada por la diferencia entre el tipo de cambio de varios contratos de la Compañía para la cobertura de riesgo cambiario del peso frente al dólar y el tipo de cambio a la fecha de expiración de cada contrato.
- El gasto financiero neto disminuyó 38.3% debido principalmente a un menor nivel de deuda de la Compañía y un mayor saldo de efectivo en comparación al segundo trimestre de 1999.
- La pérdida en posición monetaria fue el resultado neto de la deflación de 1.00% en Argentina y la inflación de 1.17% en México. La mayoría de la deuda de la Compañía se generó para adquirir KOF Buenos Aires y, por tanto, implica una pérdida monetaria con deflación en Argentina. Esta pérdida fue parcialmente compensada por la ganancia registrada en México.

Otros gastos netos durante el segundo trimestre de 2000 alcanzaron Ps. 25.8 millones. Los otros gastos de Coca-Cola FEMSA están asociados a los continuos esfuerzos de la Compañía en racionalizar sus operaciones y mejorar la productividad (*ver Racionalización de la Capacidad*).

KOF registró un impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en las utilidades de Ps. 246.4 millones durante el segundo trimestre de 2000. La tasa impositiva efectiva aumentó de 40.0% a 47.1%. Este incremento es generado por mayores gastos no deducibles, incluyendo bajas de activos fijos y, más importante aún, el efecto de la implementación del nuevo estándar contable relacionado a los impuestos diferidos (*ver Boletín D4 – Tratamiento de Impuestos Diferidos*).

La utilidad neta consolidada aumentó 12.1% en el segundo trimestre de 2000. La utilidad neta por acción alcanzó Ps. 0.194 (US\$0.198 por ADR).

¹ La Compañía calcula el flujo operativo sumándole a la utilidad de operación, la depreciación, amortización y otras partidas virtuales (incluyendo el gasto por rotura de botellas retornables). Es importante resaltar que el “Securities and Exchange Commission” de los Estados Unidos no requiere el uso del flujo operativo. Sin embargo, la Compañía estima que el flujo operativo es un estándar de la industria y una herramienta de medición útil.

² El término “costo integral de financiamiento” se refiere al efecto neto de (i) gastos o productos financieros netos, (ii) ganancia o pérdida neta por fluctuación cambiaria e (iii) inflación en la posición monetaria de la Compañía.

BALANCE GENERAL

Al 30 de Junio de 2000, Coca-Cola FEMSA registró un saldo de efectivo y valores de realización inmediata de Ps. 756 millones (US\$77 millones) y una deuda bancaria total de Ps. 2,988 millones (US\$304 millones). Esto representa una disminución del efectivo y valores de realización inmediata de Ps. 355 millones (US\$36 millones) durante el trimestre. Dicha disminución es originada principalmente por el pago de dividendos de la Compañía de Ps. 218 millones (US\$ 22 millones) y, el pago del complemento del impuesto asociado con el pago anual de la declaración de impuesto sobre la renta del cierre del ejercicio de 1999 y el pago en el mes de Mayo de la participación de los trabajadores en las utilidades. En comparación a Diciembre 31 de 1999, representa un incremento de 32.9% del saldo de efectivo y valores de realización inmediata. El nivel de deuda bancaria de la Compañía permaneció relativamente estable en comparación al 31 de Marzo de 2000 y disminuyó 0.4% en comparación al 31 de Diciembre de 1999.

“La fortaleza financiera de Coca-Cola FEMSA continúa mejorando al mismo tiempo que construimos una reserva de efectivo para futuras oportunidades de expansión. Como hemos comentado en el pasado, nuestra deuda a largo plazo no es prepagable y no se considera actualmente un cambio en nuestra política de dividendos,” comentó Ing. Héctor Treviño, Director de Finanzas y Administración.

RESULTADOS DE LAS OPERACIONES EN MÉXICO

En México el volumen de ventas creció 7.4%. Las ventas de las marcas Coca-Cola y Coca-Cola Light continúan creciendo más de 8.5%. La Compañía considera que este crecimiento proviene de ganancias en la participación de volumen en el segmento de colas. Adicionalmente, la Compañía estima que las ganancias en la participación de volumen en el segmento de refrescos de sabores resultaron en un crecimiento de 4.8% de las ventas de la Compañía dentro de este segmento.

Las presentaciones familiares de plástico retornable continúan creciendo como porcentaje del volumen total de ventas. Al 30 de Junio de 2000, la presentación de 2 lts de plástico retornable representa 32.8% de la mezcla por producto de la Compañía, en comparación a 31.0% en el segundo trimestre de 1999 y 32.9% en el primer trimestre de 2000.

La estrategia de precios de la Compañía es realizar incrementos estratégicos de precios en los mercados donde opera. Aunque hemos realizado varios aumentos de precios durante el trimestre, el aumento de precio más importante en México fue el incremento de precio en Mayo en el Valle de México de la presentación de 600 ml no retornable. Debido a la importancia de esta presentación como porcentaje de la mezcla por producto total (aproximadamente 23%), este incremento resultó en un aumento del precio promedio ponderado de 3.0% (calculado con la mezcla por producto actual).

El crecimiento del volumen en México en conjunto con la estrategia de precios mencionada anteriormente, menores costos de endulzantes e importantes eficiencias en la producción más que compensaron el efecto de una depreciación promedio de 2.3% del peso Mexicano en los mayores costos de materias primas denominadas en dólares. El resultado fue un aumento de 19.5% en la utilidad bruta, representado un incremento de 3.5 puntos porcentuales en el margen bruto.³

A pesar de que los gastos de operación crecieron 10.7% debido a mayores volúmenes y un aumento en términos reales de los salarios con relación al año anterior, como porcentaje de las ventas totales, los gastos de venta y administración representan una disminución de 0.2 puntos porcentuales en el segundo trimestre.

La utilidad de operación creció 34.6% en el segundo trimestre de 2000, en comparación al segundo trimestre de 1999. El margen operativo consolidado aumentó de 17.8% en el segundo trimestre de 1999 a 21.4% en el segundo trimestre de 2000.

El flujo operativo fue Ps. 877.0 millones, un incremento de 24.2% comparado al segundo trimestre de 1999.

³ Coca-Cola FEMSA calcula el margen bruto como utilidad bruta entre ventas netas.

RESULTADOS DE LAS OPERACIONES EN BUENOS AIRES

“Durante el segundo trimestre continuamos enfrentando un difícil entorno económico en Argentina. Debido a la implementación de reformas impositivas y laborales, el ingreso disponible del consumidor se ha visto presionado. Bajo estas condiciones, la mezcla por empaque se ha desplazado hacia presentaciones familiares con un menor precio por onza y las presentaciones retornables han recobrado importancia en ciertas áreas geográficas. Aunque el precio disminuyó a A\$3.00 en el trimestre, a través de nuestra estrategia de precios estimamos estabilizar los precios en el resto del año,” comentó el Lic. Carlos Salazar.

En el segundo trimestre el volumen de ventas de Coca-Cola FEMSA en Buenos Aires fue 25.6 millones de cajas unidad, una disminución de 4.5% en comparación al segundo trimestre de 1999. El resultado de esta disminución en el volumen de ventas y una caída en el precio de 3.2% en comparación al segundo trimestre de 1999 (1.6% en comparación al primer trimestre de 2000) fue una disminución de las ventas totales de 7.8%.

La disminución del volumen de ventas y precios fue parcialmente compensado por mejores eficiencias operativas, incluyendo la consolidación de la producción de dos a una planta (*ver Racionalización de la Capacidad*), y costos de materias primas estables, resultando en una disminución de 8.3% de la utilidad bruta.

Los gastos de operación disminuyeron 10.8% debido principalmente a menores volúmenes y menores salarios en términos reales en comparación al segundo trimestre de 1999, resultando en un aumento de 16.7% en la utilidad de operación.

El flujo operativo del segundo trimestre de 2000 fue A\$10.4 millones, en línea con el segundo trimestre de 1999.

El Lic. Salazar declaró, “El esfuerzo continuo de nuestro equipo de trabajo al movernos a una nueva etapa de reducir costos y mejorar la productividad ha sido notorio al observar las ideas innovadoras implementadas para mejorar la rentabilidad de nuestra Compañía.”

“Estamos trabajando para encontrar formas creativas de incrementar el valor en este desafiante mercado. Específicamente, estamos trabajando con The Coca-Cola Company para complementar nuestro portafolio existente y desarrollar un producto que compita en el segmento de precios bajos que ha adquirido importancia en estos últimos años. Debido a que apenas hemos iniciado las pruebas de este producto, llamado Taí, no tenemos información adicional que podamos compartir en este momento. Sin embargo, quisiera resaltar los esfuerzos realizados con The Coca-Cola Company para desallorar un producto que proteja el enorme valor de nuestras marcas actuales,” declaró el Lic. Salazar.

RACIONALIZACIÓN DE LA CAPACIDAD

El 2 de Junio de 2000, Coca-Cola FEMSA suspendió la producción en la planta San Justo. Aunque la Compañía planea utilizar el centro de distribución localizado en esta planta, toda la producción será realizada en la planta Alcorta de la Compañía. A la fecha de suspensión de la producción, la planta tenía una capacidad anual instalada de aproximadamente de 45.6 millones de cajas unidad y operaba con una utilización de capacidad de aproximadamente 14%. La Compañía estima que la planta Alcorta con una capacidad anual instalada de aproximadamente 188.8 millones de cajas unidad es suficiente para satisfacer la demanda.

“El suspender la producción de una de nuestras plantas en Buenos Aires era necesario para racionalizar la capacidad y disminuir costos de Coca-Cola FEMSA en un entorno económico difícil. Esta y otras mejoras en nuestras eficiencias operativas compensaron la reducción en volúmenes e incrementaron la rentabilidad,” comentó el Lic. Salazar.

El 28 de Junio de 2000, la Compañía cerró la planta de Minatitlán en el Sureste de México. A la fecha de cierre, la planta tenía una capacidad anual instalada de aproximadamente de 15.0 millones de cajas unidad y operaba con una utilización de capacidad de 38% aproximadamente. A través de una

mejor utilización de activos, la Compañía estima que esta capacidad puede ser absorbida por las restantes cinco plantas del Territorio del Sureste.

Los pagos de indemnización de personal relacionados con la racionalización de estas plantas fueron aproximadamente Ps. 22.9 millones. La Compañía estima que el ahorro anual en costo de esta racionalización es Ps. 24.4 millones aproximadamente.

POLÍTICA DE COBERTURA PARA EL AÑO 2001

Al 30 de Junio de 2000, la Compañía firmó contratos para la cobertura del riesgo cambiario frente al dólar por un total de US\$ 131.4 millones, a un tipo de cambio promedio de 10.61 pesos por dólar, estos contratos tienen vencimiento durante el 2001. Adicionalmente, la Compañía contrató opciones para comprar US\$ 87.6 millones a un tipo de cambio promedio de 10.55 pesos por dólar con vencimiento durante el 2001. El objetivo de estos contratos es cubrir parte de las necesidades de la Compañía en dólares para el 2001.

BOLETÍN D4 TRATAMIENTO DE IMPUESTOS DIFERIDOS

En Diciembre de 1999, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos emitió el Boletín D4 revisado "Tratamiento Contable del Impuesto Sobre la Renta y de la Participación de los Trabajadores en la Utilidad". La aplicación de este nuevo boletín es obligatoria para todas las compañías mexicanas a partir del 1 Enero del 2000 para registrar el impuesto diferido generado por las diferencias entre la utilidad contable y fiscal.

El efecto de la adopción de este nuevo estándar en los estados financieros de la Compañía bajo los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México sobre el impuesto sobre la renta y los activos se estima de Ps. 40 millones de impuestos incrementales para el segundo trimestre.



Coca-Cola FEMSA S.A. de C.V. es una asociación entre Grupo Industrial Emrex, S.A. de C.V. ("EMPREX"), una subsidiaria 99% de Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. ("FEMSA"), la compañía de bebidas más grande de México, e Inmex Corporation, una subsidiaria 100% de The Coca-Cola Company. KOF produce *Coca-Cola*, *Sprite*, *Fanta*, *Lift* y otras marcas registradas de The Coca-Cola Company en los Territorios del Valle y el Sureste en México y en el Territorio de Buenos Aires en Argentina. La Compañía cuenta con 10 plantas embotelladoras en México y una en Buenos Aires y atiende a más de 255,000 detallistas en México y a más de 70,000 detallistas en área del Gran Buenos Aires. Actualmente, Coca-Cola FEMSA representa aproximadamente 3.5% de las ventas de Coca-Cola a nivel mundial, 24% de las ventas de Coca-Cola en México y 38% de las ventas de Coca-Cola en Argentina. The Coca-Cola Company es propietaria del 30% de las acciones de Coca-Cola FEMSA.



Las cifras correspondientes a las operaciones de la Compañía en México y sus operaciones internacionales consolidadas fueron preparadas de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México. Las cifras de las operaciones de la Compañía en Argentina fueron preparadas de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Argentina. Todas las cifras están expresadas en pesos mexicanos constantes con poder adquisitivo al 30 de Junio de 2000. Para efectos de comparación, las cifras de 1999 y 2000 de la Compañía en Argentina han sido actualizadas tomando en cuenta la inflación Argentina, usando como referencia el índice de precios al consumidor, y convertidas de pesos argentinos a pesos mexicanos usando el tipo de cambio al 30 de Junio de 2000 de Ps. 9.825 por A\$1.00. Así mismo, todas las comparaciones de este reporte para el segundo trimestre de 2000, finalizado el 30 de Junio de 2000, se realizan en comparación al período comparable, segundo trimestre de 1999, a menos que así se especifique.

Este comunicado de prensa puede contener declaraciones concernientes al desempeño futuro de Coca-Cola FEMSA y deben ser consideradas como estimados de buena fe de la Compañía. Estas declaraciones reflejan las expectativas de la administración y se basan en información actualmente disponible. Los resultados reales están sujetos a eventos futuros e incertidumbre que pueden impactar el desempeño real de la Compañía.

Las referencias realizadas a US\$ corresponden a dólares de los Estados Unidos. Este comunicado de prensa contiene conversiones de ciertas cantidades en pesos a dólares americanos, a tipos de cambio especificados, para la conveniencia del lector exclusivamente. Estas conversiones no deben ser interpretadas como representaciones que las cifras en pesos representan esas cifras en dólares o que puedan ser convertidas a dólares al tipo de cambio especificado.

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los tres meses terminados el 30 de Junio de 2000 y 1999

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 30 de Junio de 2000

	Consolidado			Operaciones en México			Operaciones en Buenos Aires		
	(Millones de Pesos Mexicanos) (1)						(Millones de Pesos Argentinos) (1)		
	2000	1999	% VAR	2000	1999	% VAR	2000	1999	% VAR
Volumen (millones de c.u.)	144.5	137.5	5.1	118.9	110.7	7.4	25.6	26.8	(4.5)
Precio promedio	27.24	26.74	1.9	26.78	25.83	3.7	3.00	3.10	(3.2)
Ventas netas	3,935.5	3,676.2	7.1	3,181.5	2,859.0	11.3	76.7	83.2	(7.8)
Otros ingresos de operación	16.8	9.5	76.8	8.6	2.9	196.6	0.8	0.7	14.3
Ingresos totales	3,952.3	3,685.7	7.2	3,190.1	2,861.9	11.5	77.5	83.9	(7.6)
Costo de ventas	1,976.7	1,950.4	1.3	1,541.8	1,482.2	4.0	44.3	47.7	(7.1)
Utilidad bruta	1,975.6	1,735.3	13.8	1,648.3	1,379.7	19.5	33.2	36.2	(8.3)
Gastos de administración	296.7	266.5	11.3	249.6	215.9	15.6	4.8	5.2	(7.7)
Gastos de venta	950.1	921.6	3.1	713.3	653.9	9.1	24.1	27.2	(11.4)
Gastos de operación	1,246.8	1,188.1	4.9	962.9	869.8	10.7	28.9	32.4	(10.8)
Amort. del crédito mercantil	28.9	30.3	(4.6)	1.6	1.7	(5.9)	0.8	0.8	-
Utilidad de operación	699.9	516.9	35.4	683.8	508.2	34.6	3.5	3.0	16.7
Gastos financieros, neto	55.8	90.5	(38.3)						
Pérdida cambiaria	71.2	(4.5)	(1,682.2)						
Gan. por posición monet.	23.8	15.4	54.5						
Costo integral de financ.	150.8	101.4	48.7						
Otros (prod.), gastos, neto	25.8	4.1	529.3						
Utilidad antes de impuestos	523.3	411.4	27.2						
Impuestos	246.4	164.4	49.9						
Utilidad neta consolidada	276.9	247.0	12.1						
Utilidad mayoritaria	276.9	247.0	12.1						
Flujo operativo (2)	978.9	807.2	21.3	877.0	706.3	24.2	10.4	10.4	-

(1) Excepto volumen y precio promedio por caja unidad

(2) Utilidad de operación + depreciación, amortización y otras partidas virtuales (incluyendo el gasto por rotura de botellas retornables)

Inflación Mexicana Marzo 2000 - Junio 2000

1.17%

Inflación Argentina Marzo 2000 - Junio 2000

-1.00%

Peso / Dólar al 30 de Junio de 2000

9.825

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los seis meses terminados el 30 de Junio de 2000 y 1999

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 30 de Junio de 2000

	Consolidado			Operaciones en México			Operaciones en Buenos Aires		
	(Millones de Pesos Mexicanos) (1)						(Millones de Pesos Argentinos) (1)		
	2000	1999	% VAR	2000	1999	% VAR	2000	1999	% VAR
Volumen(millones de c.u.)	282.0	265.6	6.2	222.7	207.1	7.5	59.3	58.5	1.4
Precio promedio	27.27	26.61	2.5	26.62	25.38	4.9	3.02	3.15	(4.1)
Ventas netas	7,689.6	7,069.4	8.8	5,928.8	5,256.2	12.8	179.2	184.6	(2.9)
Otros ingresos de operación	35.9	19.9	80.4	17.7	7.9	124.1	1.9	1.2	58.3
Ingresos totales	7,725.5	7,089.3	9.0	5,946.5	5,264.1	13.0	181.1	185.8	(2.5)
Costo de ventas	3,894.5	3,830.1	1.7	2,882.7	2,774.2	3.9	103.0	107.5	(4.2)
Utilidad bruta	3,831.0	3,259.2	17.5	3,063.8	2,489.9	23.0	78.1	78.3	(0.3)
Gastos de administración	587.1	505.8	16.1	491.8	402.3	22.2	9.7	10.5	(7.6)
Gastos de venta	1,888.5	1,776.0	6.3	1,366.5	1,252.2	9.1	53.1	53.3	(0.4)
Gastos de operación	2,475.6	2,281.8	8.5	1,858.3	1,654.5	12.3	62.8	63.8	(1.6)
Amort. del crédito mercantil	57.8	62.3	(7.2)	3.3	3.4	(2.9)	1.7	1.7	-
Utilidad de operación	1,297.6	915.1	41.8	1,202.2	832.0	44.5	13.6	12.8	6.3
Gastos financieros, neto	109.9	188.7	(41.8)						
Pérdida cambiaria	108.3	(29.8)	(463.4)						
Gan. por posición monet.	(24.2)	(43.4)	(44.2)						
Costo integral de financ.	194.0	115.5	68.0						
Otros (prod.), gastos, neto	26.0	23.1	12.6						
Cierre de planta Churubusco	-	-	-						
Utilidad antes de impuestos	1,077.6	776.5	38.8						
Impuestos	510.6	304.8	67.5						
Utilidad neta consolidada	567.0	471.6	20.2						
Utilidad mayoritaria	567.0	471.6	20.2						
Flujo operativo (2)	1,856.5	1,489.5	24.6	1,590.1	1,217.5	30.6	27.1	27.7	(2.3)

(1) Excepto volumen y precio promedio por caja unidad

(2) Utilidad de operación + depreciación, amortización y otras partidas virtuales (incluyendo el gasto por rotura de botellas retornables)

Inflación Mexicana Junio 99 - Junio 2000	9.06%
Inflación Argentina Junio 99 - Junio 2000	-0.70%
Peso / Dólar al 30 de Junio de 2000	9.825

Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. y Subsidiarias
Balance Consolidado
Al 30 de Junio de 2000 y 31 de Diciembre de 1999
Millones de Pesos (Ps.)
Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 30 de Junio de 2000

ACTIVO	2000	1999
Activo Circulante		
Efectivo y Valores de Realiz. Inm.	Ps. 756	Ps. 569
Cuentas por cobrar:		
Clientes	400	568
Documentos	42	107
Impuestos por recuperar	9	4
Otros	130	106
	581	785
Inventarios	486	472
Pagos Anticipados	178	42
Total activo circulante	2,001	1,868
Propiedad, planta y equipo		
Terrenos	709	700
Edificios, maquinaria y equipo	8,526	8,596
Depreciación acumulada	(2,881)	(2,692)
Inversiones en proceso	415	248
Botellas y cajas	275	328
Total propiedad, planta y equipo	7,044	7,180
Inversión en acciones	202	204
Cargos diferidos, neto	501	477
Crédito mercantil, neto	1,731	1,781
TOTAL ACTIVO	Ps. 11,480	Ps. 11,509

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	2000	1999
Pasivo Circulante		
Deuda a corto plazo, documentos e intereses	Ps. 92	Ps. 104
Proveedores	1,040	1,175
Cuentas por pagar y otros	510	407
Impuestos por pagar	235	475
Pasivo Circulante	1,877	2,161
Prestamos bancarios a largo plazo	2,965	2,966
Plan de pensiones, prima de antigüedad y otros	150	152
Otros pasivos	868	113
Total pasivo	5,860	5,392
Capital Contable		
Interés minoritario	0	0
Interés mayoritario:		
Capital social	2,034	2,034
Prima en suscripción de acciones	1,431	1,431
Utilidades retenidas	3,805	3,826
Utilidad neta del período	567	1,008
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	(2,217)	(2,183)
Total interés mayoritario	5,620	6,117
Total capital contable	5,620	6,117
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	Ps. 11,480	Ps. 11,509

Inflación Mexicana Diciembre 99 - Junio 2000
 Inflación Argentina Diciembre 99 - Junio 2000
 Peso / Dólar al 30 de Junio de 2000

3.15%
 -0.30%
 9.825

Información Relevante

Inversión Fija

(Incluye Botellas y Cajas y Cargos Diferidos)

Por los seis meses terminados el 30 de Junio de 2000

Expresado en pesos del 30 de Junio de 2000

	2000
Total	398

Información del Volumen de Ventas

Por los seis meses terminados el 30 de Junio de 2000 y 1999
expresado en millones de cajas unidad

	2000	1999
México	222.7	207.1
Valle de México	165.9	157.0
Sureste	56.8	50.1
Buenos Aires	59.3	58.5
Total	282.0	265.6

Mezcla por Producto

(Colas / Sabores / Agua)

Por los seis meses terminados el 30 de Junio de 2000 y 1999
Como porcentaje del volumen total

	2000	1999
México	75/22/03	75/22/03
Valle de México	76/22/02	76/22/02
Sureste	73/22/05	73/22/05
Buenos Aires	77/22/01	75/24/01
Total	76/22/02	75/23/02

Mezcla por Presentación

(Retornable / No Retornable)

Por los seis meses terminados el 30 de Junio de 2000 y 1999
Como porcentaje del volumen total

	2000	1999
México	44/56	44/56
Valle de México	42/58	40/60
Sureste	52/48	58/42
Buenos Aires	10/90	09/91
Total	37/63	37/63

Inversión Fija

(Incluye Botellas y Cajas y Cargos Diferidos)

Por los tres meses terminados el 30 de Junio de 2000

Expresado en pesos del 30 de Junio de 2000

	2000
Total	133.3

Información de Volúmenes de Ventas

Por los tres meses terminados el 30 de Junio de 2000 y 1999
Expresados en millones de cajas unidad

	2000	1999
México	118.9	110.7
Valle de México	88.7	83.5
Sureste	30.2	27.2
Buenos Aires	25.6	26.8
Total	144.5	137.5

Mezcla por producto

(Colas / Sabores / Agua)

Por los tres meses terminados el 30 de Junio de 2000 y 1999
Como porcentaje del volumen total

	2000	1999
México	76/21/03	75/22/03
Valle de México	76/22/02	75/23/02
Sureste	73/22/05	72/22/06
Buenos Aires	79/20/01	78/21/01
Total	76/22/02	75/22/03

Mezcla por Presentación

(Retornable / No Retornable)

Por los tres meses terminados el 30 de Junio de 2000 y 1999
Como porcentaje del volumen total

	2000	1999
México	44/56	44/56
Valle de México	41/59	40/60
Sureste	50/50	56/44
Buenos Aires	10/90	11/89
Total	38/62	38/62