

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, (52-5) 081-5121

rwood@kof.com.mx

WEBSITE: www.cocacola-femsa.com.mx



Coca-Cola FEMSA Anuncia Crecimiento del 32.9% en la Utilidad de Operación del Año 2000

CUARTO TRIMESTRE DEL 2000

- El volumen consolidado en cajas unidad creció 8.3% impulsado por 13.7% de crecimiento de las operaciones de México, en comparación al cuarto trimestre de 1999
- La utilidad de operación consolidada creció 18.4%, representando un aumento del 30.0% en las operaciones de México y una disminución del 36.8% en las operaciones de Buenos Aires en comparación al cuarto trimestre de 1999
- El flujo operativo consolidado fue Ps. 1,240 millones, aumentando 21.0% en comparación al cuarto trimestre de 1999
- La utilidad neta llegó a Ps. 442.8 millones, resultando en una utilidad neta por acción de Ps. 0.311 (US\$0.323 por ADR), representando un aumento del 53.1% en comparación al cuarto trimestre de 1999

AÑO DEL 2000

- El volumen consolidado en cajas unidad creció 7.1% durante el 2000 en comparación con el año 1999, debido a un aumento del 10.3% en las operaciones de México y una disminución del 3.6% en Buenos Aires
- El flujo operativo consolidado fue Ps. 4,211.8 millones, un crecimiento del 25.1% en comparación al año de 1999
- La utilidad neta aumentó un 23.7% durante el año 2000, llegando a Ps. 1,292 millones, lo que resultó en una utilidad neta por acción de Ps. 0.907 (US\$0.943 por ADR).

México, D.F. (27 de Febrero del 2001) - 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 año y los tres meses terminados el 31 de diciembre del 2000.

“El año 2000, fue un excelente año para Coca-Cola FEMSA por muchas razones. Además de los extraordinarios resultados de operación, se llevaron a cabo algunos cambios importantes en nuestra infraestructura y organización que nos dan la confianza para continuar con nuestro proceso de crecimiento para el año 2001 y en adelante”, comentó el Lic. Carlos Salazar, Director General de la Compañía.

“Eficientamos nuestra capacidad de producción, eliminando cuellos de botella y racionalizando la capacidad, reduciendo el número de plantas, haciéndolas más eficientes. También cambiamos a algunos de nuestros ejecutivos a nuevas posiciones donde ellos y la Compañía pueden seguir creciendo. Nuestro enfoque ahora es usar la fertilización cruzada de la administración para estandarizar nuestras operaciones, utilizando las mejores prácticas”, continuó el Lic. Salazar.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

El volumen de ventas consolidado por el año 2000, alcanzó las 582.6 millones de cajas unidad(MCU)¹, un incremento del 7.1% al compararlo con la cifra de 1999. Durante el cuarto trimestre del 2000, el volumen consolidado creció el 8.3% en comparación con el mismo período del año anterior. Durante el año y el cuarto trimestre, el fortalecimiento del volumen y precio en los territorios Mexicanos, compensaron la disminución en el volumen y precio de Buenos Aires. El resultado neto fue un incremento del 9.3% y 8.6% en las ventas totales consolidadas para el año y tres meses terminados el 31 de diciembre del 2000.

A pesar de la disminución en el volumen y precio experimentada por nuestra subsidiaria en Argentina, lo cuál presionó los ingresos hacia la baja, la combinación de (i) un mejor precio de venta en México, (ii) reducción en el costo de algunas de nuestras materias primas, (iii) la fuerza del peso Mexicano frente al dólar, y (iv) ahorros generados por eficiencias operativas, resultaron en un incremento en la rentabilidad de la Compañía. La utilidad de operación durante el año 2000 se incrementó 32.9%, mientras que el incremento del trimestre fue del 18.4% en comparación a las cifras de 1999.

El costo integral de financiamiento del 2000 alcanzó los Ps. 538 millones y Ps. 171.6 millones por el cuarto trimestre del 2000, representando incrementos de 76.1% y 66.9%, respectivamente.²

- La principal razón del incremento en el costo fue la pérdida cambiaria de Ps. 342.7 millones durante el año y Ps. 122.3 millones durante el cuarto trimestre. Esta perdida es el resultado de la diferencia entre el precio de los contratos de futuros de dólar adquiridos en Junio de 1999, y el tipo de cambio real al vencimiento de dichos contratos. El propósito de estos contratos de futuro de dólar, fue cubrir la exposición de la Compañía al tipo de cambio del dólar americano con respecto al peso mexicano. Ver política de cobertura de la Compañía.
- Los gastos financieros netos, disminuyeron un 45.4% para el año 2000 y un 56% por el cuarto trimestre, en comparación con la cifra del año anterior, principalmente por el incremento en el saldo de efectivo de la Compañía y el nivel estable de deuda.

¹ Caja unidad es una unidad de medida equivalente a 24 bebidas de 8 onzas cada una.

² El término costo integral de financiamiento se refiere al efecto financiero combinado de (i) gasto y producto financiero neto, (ii) utilidad o pérdida cambiaria neta y (iii) la inflación de la posición monetaria de la Compañía

- La deuda neta de Coca-Cola FEMSA (deuda bancaria menos efectivo y valores de realización inmediata) llegó a Ps. 1,035 millones, cifra 39% inferior al saldo al cierre de 1999.

- La ganancia por posición monetaria disminuyó 93.9% y 131.4% para el año y cuarto trimestre del 2000, respectivamente. El cambio refleja la reducción en los niveles de deuda de la Compañía, considerablemente menores niveles de inflación en México y una deflación en Argentina.

Otros Gastos para el año completo y por el cuarto trimestre del año 2000 llegaron a Ps. 140.1 millones y 82.1 millones, respectivamente. Estos gastos se atribuyen principalmente a los continuos esfuerzos hechos por la Compañía para racionalizar sus operaciones y para reducir la fuerza laboral tanto en las áreas operativas como las áreas administrativas. Adicionalmente a estos gastos, la Compañía registró un gasto extraordinario relacionado con pagos al Instituto Mexicano del Seguro Social por aproximadamente Ps. 52 millones.

El impuesto sobre la renta, al activo y participación a los trabajadores en las utilidades de Coca-Cola FEMSA llegaron a Ps. 970.2 millones y Ps. 181.8 millones para el año y cuarto trimestre del 2000, respectivamente. La tasa efectiva de impuestos para el año del 2000 fue de 42.9% en comparación con 43.1% del año anterior.

La utilidad neta consolidada se incrementó 23.7% durante el año 2000 y 53.2% durante el cuarto trimestre. Resultando en una utilidad neta por acción para el año completo de Ps. 0.907 (US\$0.943 por ADR) y de 0.311 (US\$0.323 por ADR) para el cuarto trimestre del año.

El flujo operativo consolidado³ creció 25.1% y 21.0% por el año completo y cuarto trimestre del año 2000, respectivamente.

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre del 2000, Coca-Cola FEMSA registró un saldo de efectivo y valores de realización inmediata de Ps. 1,920 millones (US\$200 millones) y una deuda bancaria total de Ps.2,955 millones (US\$307.5 millones). En comparación a Diciembre 31 de 1999, representa un aumento de Ps. 1,339 millones (US\$139 millones) en efectivo y valores de realización inmediata y un nivel de deuda bancaria estable durante el año 2000.

RESULTADOS DE LAS OPERACIONES EN MÉXICO

En México, el volumen de ventas llegó a 461.1 MCU, un incremento del 10.3% en comparación al año de 1999. El volumen de ventas del trimestre llegó a 120.4 MCU, un incremento de 13.7% sobre el cuarto trimestre de 1999.

Como parte de la estrategia de segmentación de precios de la Compañía, se implementaron varios incrementos de precios durante el año 2000, lo que dio como resultado un incremento en el precio unitario promedio en términos reales de 4.3% y 2.8% en los territorios Mexicanos para el año completo y cuarto trimestre del 2000. La combinación del incremento en volumen y mejor precio de venta dieron como resultado un incremento del 15.0% en los ingresos totales para el año completo y del 16.8% para el cuarto trimestre del año.

La utilidad bruta mejoró en 23.8% y 24.3% por el año completo y tres meses terminados el 31 de diciembre del 2000, respectivamente.

³ 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.

Durante el año, el fuerte volumen de ventas, la reducción en el costo de ciertas materias primas en términos de pesos, una fuerte posición del peso mexicano y menores niveles de inflación que los estimados, compensaron los efectos negativos provocados por mayores gastos de depreciación (relacionados con la baja de algunos activos fijos) y por mayor costo de algunas materias primas denominadas en dólares.

Los gastos de venta y administración como porcentaje de ventas en ambos casos para el año y el cuarto trimestre del 2000, se incrementaron en 0.1 y 0.96 puntos porcentuales. El incremento fue provocado por los continuos esfuerzos de la Compañía enfocados a la mejora en eficiencias dentro de nuestra infraestructura de producción y distribución, inversiones en el área de tecnología de información y un mayor gasto de mantenimiento en nuestras plantas. El gasto de mercadotecnia en México se ha mantenido constante como porcentaje de ventas en aproximadamente niveles del 4.4%

La combinación de incrementos en volumen y precios, un menor costo de ventas como porcentaje de ventas totales resultaron en un incremento en la utilidad de operación de 38.8% para el año del 2000 y de 29.9% para el cuarto trimestre del 2000, en comparación con las cifras de 1999.

El flujo operativo llegó a Ps. 3,687 millones, un incremento del 32.6% sobre la cifra de 1999. Para el cuarto trimestre del año 2000, el flujo ascendió a 1,067 millones representando un incremento de 30.8% sobre la cifra comparable del año anterior.

RESULTADOS DE LAS OPERACIONES EN BUENOS AIRES

El volumen de ventas de Coca-Cola FEMSA en Buenos Aires disminuyó 3.6% durante el año 2000 y registró una contracción del 6.4% en el cuarto trimestre. Los precios unitarios de venta continuaron presionados por el débil ambiente económico y el crecimiento del segmento de los refrescos de precio bajo, por esta razón nuestros precios unitarios mostraron una reducción del 7.6% durante el cuarto trimestre del año 2000, llevando a los precios para todo el año a niveles de A\$2.93 por caja unidad. El efecto combinado de lo anterior, provocó una disminución de 7.7% en los ingresos del año completo y del 12.8% para el cuarto trimestre del año en comparación al año anterior.

“Como ustedes saben, estamos trabajando para construir un portafolio de productos que nos permita competir en el retador mercado de bebidas en Argentina. Durante el año 2000, el segmento de bebidas de precio bajo de la categoría de refrescos se incrementó de forma importante y con la marca Taí, entramos a ese segmento en Septiembre. Nuestra estrategia consiste en tener una marca de calidad y bajo costo que permita a Coca-Cola FEMSA competir bajo las actuales presiones, sin sacrificar el valor de las marcas de los productos de calidad. Cuando la economía de Argentina se recupere, estaremos bien posesionados con la presencia en el mercado con el valor de nuestras marcas intacto. También lanzamos Hi-C, una bebida de jugo de marca Coca-Cola durante el mes de Diciembre del 2000. Hi-C es una marca de jugo de naranja dirigida al mercado de los niños. Este producto es producido por CICAN⁴, comercializado y distribuido por Coca-Cola FEMSA. Como pueden ver, estamos trabajando muy de cerca con The Coca-Cola Company para encontrar las mejores soluciones económicas”, comentó el Lic. Salazar.

⁴ CICAN es una asociación entre algunos embotelladores de Coca-Cola. Coca-Cola FEMSA posee el 48.1% de participación en CICAN.

Aparte de crear un portafolio de productos que compita exitosamente en el mercado de Argentina, la Compañía continua con sus esfuerzos para reducir la estructura de costos fijos.

A pesar de estos esfuerzos, la reducción en el precio y volumen de ventas resultaron en una disminución en ventas totales durante el año y cuarto trimestre del 2000.

La reducción en ingresos, combinada con un incremento en el precio de edulcorantes y material de algunos empaques, fueron parcialmente compensados por la mayor absorción de costos fijos provocados por el cierre de una de las dos plantas que operaban en Argentina. La utilidad bruta disminuyó 8.2% y 18.9% por el año y cuarto trimestre del 2000, respectivamente.

La utilidad de operación como porcentaje de los ingresos totales (margen de operación) disminuyó 0.9 puntos porcentuales durante el año 2000, provocado por la reducción de 3.39 puntos porcentuales durante el cuarto trimestre. Esta disminución se atribuye principalmente a la contracción del volumen, la disminución del precio promedio así como a gastos extraordinarios relacionados con el cierre de la planta de San Justo. La compañía espera mejorar sus márgenes durante el 2001 como parte de los continuos esfuerzos de reducción de su fuerza laboral. Ver Reestructuración de Argentina.

El flujo operativo del año 2000 ascendió a A\$54.6 millones, y para el cuarto trimestre del 2000 llegó a los A\$18.0 millones, representando una disminución del 10.3% y 17.1%, respectivamente en comparación a las cifras de 1999.

REESTRUCTURACIÓN DE ARGENTINA

Durante Diciembre del 2000 y Enero del 2001, Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, implementó el primer paso de una reestructuración de la fuerza laboral, lo que resultó en una reducción de aproximadamente el 3%. En un esfuerzo para adelgazar los costos administrativos de Coca-Cola FEMSA, la Compañía está trabajando para eliminar redundancias que existen en las áreas no operativas, especialmente en las áreas de contabilidad, planeación y análisis. La Compañía continuará buscando áreas de oportunidad para reducir costos fijos tanto en México como en Buenos Aires.

A pesar que la reestructuración se dio en 2001, Coca-Cola FEMSA registró durante 2000 una provisión de A\$5 millones para registrar este gasto. La Compañía estima ahorros por aproximadamente A\$4.5 millones por año como resultado de ésta reestructuración.

EXPANSIÓN DEL PORTAFOLIO DE MARCAS

Un elemento muy importante de la estrategia de crecimiento de Coca-Cola FEMSA es contar con un fuerte portafolio de productos en cada territorio para satisfacer mejor las necesidades específicas del mercado.

Producto	Territorio	Categoría	Presentaciones	Sabores
<i>TAÍ</i>	Buenos Aires	Refrescos de Precio Bajo	2.25 Litros	Naranja, Pomelo, Lima-Limón
<i>SCHWEPES CITRUS</i>	Buenos Aires	Refrescos de Precio Alto	1.5 Litros	Cítrico
<i>SCHWEPES TONIC</i>	Buenos Aires	Refrescos de Precio Alto	1.5 Litros	Tónica
<i>HI-C</i>	Buenos Aires	Bebida elaborada a base de Jugo	237 ml 1.5 Litros	Naranja
<i>CRUSH (Feb. 2001)</i>	Buenos Aires	Refrescos de Precio Bajo	2.25 Litros	Naranja
<i>BEAT</i>	Valle de México	Bebida Energética de Precio Alto	250 ml	NA
Todos son productos de Marca Coca-Cola				

RACIONALIZACIÓN DE LA CAPACIDAD

Durante el 2000, Coca-Cola FEMSA cerró tres plantas en los territorios Mexicanos y una planta en el territorio de Buenos Aires. Al 31 de Diciembre de 1999, la capacidad instalada de estas plantas era de aproximadamente 135 millones de cajas unidad y la utilización promedio era de 33.5%. Actualmente, la Compañía estima capacidad instalada en sus 10 plantas de 816.54 millones de cajas unidad con una capacidad de utilización promedio de 71% y 55% para los territorios Mexicanos y el territorio de Buenos Aires, respectivamente.

En Diciembre del 2000, Coca-Cola FEMSA inició la segunda fase de su planta en Toluca. La capacidad instalada de ésta ampliación se estima en 60 millones de cajas unidad y se espera que esté disponible durante el segundo semestre del año 2001. La Compañía estima que con esta ampliación tendrá la oportunidad de continuar con el proceso de racionalización de capacidad de producción. El costo del proyecto se estima en Ps. 155 millones y está incluido en el presupuesto de inversión fija para el año 2001 de Ps. 933 millones (US\$90 millones).

POLÍTICA DE COBERTURA .

Durante Octubre y Noviembre del 2000, la Compañía canceló aproximadamente el 60% de su programa de cobertura para el 2001. Específicamente, vendió en el mercado abierto su exposición a los contratos de futuros del dólar para el 2001 por un monto total de US\$131 millones. El costo neto de esta transacción fue de US\$3.8 millones.

Durante los meses de enero y febrero del 2001, se vencieron algunos de los contratos de opciones para compra de dólares por US\$15 millones. Al 27 de Febrero del 2001, la Compañía tiene instrumentos financieros de cobertura por un total de US\$73 millones con un tipo de cambio promedio de 10.6 pesos por dólar.

La Compañía también cubrió el riesgo cambiario en contra de una devaluación del peso Argentino frente al dólar por US\$ 100 millones en contratos de futuro de peso argentino-dólar a un precio promedio de 1.07 pesos argentinos por dólar (actualmente el peso argentino es equivalente al dólar americano)



Coca-Cola FEMSA S.A. de C.V. produce *Coca-Cola, Sprite, Fanta, Lift* y otras marcas registradas de The Coca-Cola Company en los Territorios del Valle de México y el Sureste en México y en el Territorio de Buenos Aires en Argentina. La Compañía cuenta con 9 plantas embotelladoras en México y una en Buenos Aires y atiende a más de 275,000 detallistas en México y a más de 70,000 detallistas en área del Gran Buenos Aires. Actualmente, Coca-Cola FEMSA representa aproximadamente 3% de las ventas de The Coca-Cola Company a nivel mundial, 24% de las ventas de Coca-Cola en México y 35% 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 Septiembre del 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 31 de Diciembre del 2000 de Ps. 9.61 por A\$1.00. Así mismo, todas las comparaciones de este

reporte para el cuarto trimestre del 2000, finalizado el 31 de Diciembre del 2000, se realizan en comparación al período comparable, cuarto 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.



Siguen 4 Tablas

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los tres meses terminados el 31 de Diciembre de 2000 y 1999

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de Diciembre 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.)	156.2	144.2	8.3	120.4	105.9	13.7	35.8	38.3	(6.4)
Precio promedio	28.39	28.33	0.2	28.81	28.02	2.8	2.81	3.04	(7.6)
Ventas netas	4,435.3	4,084.8	8.6	3,468.3	2,967.0	16.9	100.6	116.3	(13.5)
Otros ingresos de operación	29.2	22.2	31.5	15.1	14.3	5.6	1.5	0.8	87.5
Ingresos totales	4,464.5	4,107.0	8.7	3,483.4	2,981.3	16.8	102.1	117.1	(12.8)
Costo de ventas	2,152.4	2,074.8	3.7	1,571.7	1,443.4	8.9	60.4	65.7	(8.1)
Utilidad bruta	2,312.1	2,032.2	13.8	1,911.7	1,537.9	24.3	41.7	51.4	(18.9)
Gastos de administración	355.0	288.0	23.3	305.0	238.3	28.0	5.2	5.2	-
Gastos de venta	1,050.0	972.0	8.0	794.7	674.4	17.8	26.6	31.0	(14.2)
Gastos de operación	1,405.0	1,260.0	11.5	1,099.7	912.7	20.5	31.8	36.2	(12.2)
Amort. del crédito mercantil	28.8	30.3	(5.0)	1.8	1.8	-	0.8	0.8	-
Utilidad de operación	878.3	741.9	18.4	810.2	623.4	30.0	9.1	14.4	(36.8)
Gastos financieros, neto	88.0	95.5	(7.9)						
Productos financieros	50.5	10.3	390.3						
Gastos financieros, neto	37.5	85.2	(56.0)						
Pérdida cambiaria	122.3	55.2	121.6						
Gan. por posición monet.	11.8	(37.6)	(131.4)						
Costo integral de financ.	171.6	102.8	66.9						
Otros (prod.), gastos, neto	82.1	39.8	106.3						
Utilidad antes de impuestos	624.6	599.3	4.2						
Impuestos	181.8	310.0	(41.4)						
Utilidad neta consolidada	442.8	289.3	53.1						
Utilidad mayoritaria	442.8	289.3	53.1						
Flujo operativo (2)	1,240.0	1,025.0	21.0	1,067.3	816.2	30.8	18.0	21.7	(17.1)

(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 Septiembre 2000 - Diciembre 2000	3.24%
Inflación Argentina Septiembre 2000 - Diciembre 2000	-0.50%
Peso / Dólar al 31 de Diciembre de 2000	9.610

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los doce meses terminados el 31 de Diciembre de 2000 y 1999

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de Diciembre 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.)	582.6	544.2	7.1	461.1	418.1	10.3	121.5	126.1	(3.6)
Precio promedio	28.32	27.75	2.1	28.36	27.20	4.3	2.93	3.08	(4.9)
Ventas netas	16,501.8	15,100.4	9.3	13,074.7	11,373.6	15.0	356.6	387.8	(8.0)
Otros ingresos de operación	83.0	54.8	51.5	45.3	28.7	57.8	3.9	2.7	44.4
Ingresos totales	16,584.8	15,155.2	9.4	13,120.0	11,402.3	15.1	360.5	390.5	(7.7)
Costo de ventas	8,225.7	7,989.5	3.0	6,232.1	5,837.7	6.8	207.5	223.9	(7.3)
Utilidad bruta	8,359.1	7,165.7	16.7	6,887.9	5,564.6	23.8	153.0	166.6	(8.2)
Gastos de administración	1,297.7	1,098.3	18.2	1,102.5	895.7	23.1	20.3	21.1	(3.8)
Gastos de venta	4,003.7	3,729.0	7.4	3,011.7	2,668.4	12.9	103.2	110.4	(6.5)
Gastos de operación	5,301.4	4,827.3	9.8	4,114.2	3,564.1	15.4	123.5	131.5	(6.1)
Amort. del crédito mercantil	117.3	125.5	(6.5)	7.1	7.1	-	3.4	3.3	3.0
Utilidad de operación	2,940.4	2,212.9	32.9	2,766.6	1,993.4	38.8	26.1	31.8	(17.9)
Gastos financieros, neto	335.8	419.7	(20.0)						
Productos financieros	134.4	50.9	164.0						
Gastos financieros, neto	201.4	368.8	(45.4)						
Pérdida cambiaria	342.7	36.3	844.1						
Gan. por posición monet.	(6.1)	(99.6)	(93.9)						
Costo integral de financ.	538.0	305.5	76.1						
Otros (prod.), gastos, neto	140.1	71.7	95.4						
Utilidad antes de impuestos	2,262.3	1,835.7	23.2						
Impuestos	970.2	791.5	22.6						
Utilidad neta consolidada	1,292.1	1,044.2	23.7						
Utilidad mayoritaria	1,292.1	1,044.2	23.7						
Flujo operativo (2)	4,211.8	3,365.8	25.1	3,686.8	2,780.6	32.6	54.6	60.8	(10.3)

(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 Diciembre 1999 - Diciembre 2000	9.06%
Inflación Argentina Diciembre 1999 - Diciembre 2000	-0.70%
Peso / Dólar al 31 de Diciembre de 2000	9.610

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

ACTIVO	2000		1999	
Activo Circulante				
Efectivo y Valores de Realiz. Inm.	Ps.	1,920	Ps.	581
Cuentas por cobrar:				
Clientes		639		598
Documentos		62		108
Impuestos por recuperar		4		4
Otros		164		91
		869		801
Inventarios		505		487
Pagos Anticipados		66		41
Total activo circulante		3,360		1,910
Propiedad, planta y equipo				
Terrenos		783		725
Edificios, maquinaria y equipo		8,471		8,903
Depreciación acumulada		(2,788)		(2,769)
Inversiones en proceso		269		262
Botellas y cajas		320		343
Total propiedad, planta y equipo		7,055		7,464
Inversión en acciones		211		204
Cargos diferidos, neto		502		487
Crédito mercantil, neto		1,639		1,843
TOTAL ACTIVO	Ps.	12,767	Ps.	11,908

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	2000		1999	
Pasivo Circulante				
Deuda a corto plazo, documentos e intereses	Ps.	87	Ps.	108
Proveedores		1,386		1,211
Cuentas por pagar y otros		550		417
Impuestos por pagar		259		491
Pasivo Circulante		2,282		2,227
Prestamos bancarios a largo plazo		2,936		3,130
Plan de pensiones, prima de antigüedad y otros		161		158
Otros pasivos		978		117
Total pasivo		6,357		5,632
Capital Contable				
Interés minoritario		0		0
Interés mayoritario:				
Capital social		2,147		2,147
Prima en suscripción de acciones		1,511		1,511
Utilidades retenidas		3,978		4,012
Utilidad neta del período		1,292		1,044
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios		(2,518)		(2,438)
Total interés mayoritario		6,410		6,276
Total capital contable		6,410		6,276
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	Ps.	12,767	Ps.	11,908

Inflación Mexicana Diciembre 1999 - Diciembre 2000
 Inflación Argentina Diciembre 1999 - Diciembre 2000
 Peso / Dólar al 31 de Diciembre de 2000

8.91%
 -0.80%
 9.61

Información Relevante

Por los doce meses terminados el 31 de Diciembre de 2000

Expresado en pesos del 31 de Diciembre de 2000

	2000
Depreciación (1)	822.6
Otros virtuales	448.9
Inversión en Activos Fijos (2)	895.0

(Incluye amortización del good will)(1)

(Incluye Botellas y Cajas y Cargos Diferidos)(2)

Información del Volumen de Ventas

Expresado en millones de cajas unidad

	2000	1999
México	461.1	418.1
Valle de México	343.5	316.9
Sureste	117.6	101.2
Buenos Aires	121.5	126.1
Total	582.6	544.2

Mezcla por Producto

(Colas / Sabores / Agua)

Como porcentaje del volumen total

	2000	1999
México	76/22/2	76/22/2
Valle de México	77/21/2	76/22/2
Sureste	74/22/4	74/21/5
Buenos Aires	76/23/1	76/23/1
Total	76/22/2	76/22/2

Mezcla por Presentación

(Retornable / No Retornable)

Como porcentaje del volumen total

	2000	1999
México	44/56	45/55
Valle de México	42/58	41/59
Sureste	50/50	57/43
Buenos Aires	10/90	10/90
Total	37/63	37/63

Por los tres meses terminados el 31 de Diciembre de 2000

Expresado en pesos del 31 de Diciembre de 2000

	2000
Depreciación (1)	246.8
Otros virtuales	115.0
Inversión en Activos Fijos (2)	281.0

(Incluye amortización del good will)(1)

(Incluye Botellas y Cajas y Cargos Diferidos)(2)

Información de Volumen de Ventas

Expresado en millones de cajas unidad

	2000	1999
México	120.4	105.9
Valle de México	89.9	79.9
Sureste	30.5	26.0
Buenos Aires	35.8	38.3
Total	156.2	144.2

Mezcla por Producto

(Colas / Sabores / Agua)

Como porcentaje del volumen total

	2000	1999
México	77/21/2	76/22/2
Valle de México	78/20/2	77/22/1
Sureste	75/21/4	75/20/5
Buenos Aires	72/27/1	76/23/1
Total	77/21/2	76/22/2

Mezcla por Presentación

(Retornable / No Retornable)

Como porcentaje del volumen total

	2000	1999
México	44/56	44/56
Valle de México	42/58	41/59
Sureste	48/52	54/46
Buenos Aires	9/91	10/90
Total	36/64	35/65