

COMUNICADO DE PRENSA



PARA PUBLICACIÓN INMEDIATA

PARA MAYOR INFORMACIÓN:

Alfredo Fernández

Departamento de Relaciones con Inversionistas

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

(52-555) 081-5120, (52-555) 081-5121

afernandeze@kof.com.mx

Página WEB: www.cocacola-femsa.com.mx

COCA-COLA FEMSA anuncia crecimiento en la utilidad operativa del 25.0% para el año 2001

CUARTO TRIMESTRE DE 2001

- El volumen de ventas consolidado creció 0.6%, como resultado de un crecimiento del 1.7% en el volumen de México y a pesar de la disminución de 2.8% en Argentina.
- La utilidad de operación consolidada creció 12.2% a Ps. 1,028.6 millones, alcanzando un margen de operación del 22.8%, un incremento de 2.8 puntos porcentuales respecto al mismo trimestre del 2000. La utilidad de operación en México creció un 12.8% durante el periodo y Argentina permaneció sin cambios respecto al mismo trimestre del 2000.
- La utilidad consolidada antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (flujo operativo)¹ creció 1.2% respecto al cuarto trimestre de 2000, alcanzando la cifra de Ps. 1,303 millones.
- La utilidad neta mayoritaria incrementó 62.8%, alcanzando Ps. 755.1 millones, dando como resultado una utilidad por acción (UPA) de Ps. 0.530 (US\$0.577 por ADR).

AÑO 2001

- El volumen de ventas consolidado creció 4.3%, como resultado de un crecimiento del 3.6% y 6.9% en el volumen de ventas de las operaciones de México y Buenos Aires, respectivamente.
- La utilidad de operación consolidada creció 25.0% a Ps. 3,796.3 millones, alcanzando un margen de operación del 21.7%, un incremento de 3.7 puntos porcentuales respecto al 2000. El incremento fue impulsado por el 25.4% y 8.1% de crecimiento de las operaciones de México y Argentina, respectivamente.
- La utilidad consolidada antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (flujo operativo) creció 14.0% respecto al año 2000, alcanzando Ps. 4,934 millones.

¹ Coca-Cola FEMSA calcula el flujo operativo sumando a la utilidad de operación la depreciación, amortización y otras partidas virtuales (incluyendo el gasto por rotura de botellas retornables). Es importante resaltar que la Comisión de Valores en los Estados Unidos ("Securities Exchange Comisión") no fomenta 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.

- La utilidad neta mayoritaria creció 68.8%, alcanzando Ps. 2,244 millones, dando como resultado una utilidad por acción (UPA) de Ps. 1.575 (US\$1.715 por ADR).

Ciudad de México (19 de Febrero de 2002) - Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. (NYSE: KOF) (“KOF” o la “Compañía”), un embotellador ancla del sistema Coca-Cola y el embotellador más grande de Coca-Cola en México y Argentina, anunció hoy sus resultados consolidados para el año terminado el 31 de Diciembre de 2001.

“En un año de una gran volatilidad económica y desafíos en la industria, Coca-Cola FEMSA ha demostrado nuevamente unos resultados financieros excepcionales que demuestran nuestra habilidad para interactuar y entender a nuestros clientes y consumidores. Lo más importante, creemos que los factores fundamentales de nuestro negocio – nuestras estrategias de mercadotecnia, nuestra creciente red de distribución, nuestros sistemas de información, el portafolio de la marca *Coca-Cola*, y nuestra gente – están más fuertes que nunca.” comentó Carlos Salazar, Director General de la Compañía.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

El volumen de ventas consolidado creció 4.3% respecto al año 2000 alcanzando 607.8 MCU. Este incremento se produjo como consecuencia del crecimiento en los volúmenes de ventas del 3.6% y 6.9% en México y Argentina, respectivamente. En el cuarto trimestre de 2001, el volumen consolidado creció 0.6% respecto al mismo periodo de 2000. El precio promedio por caja unidad en México compensó parcialmente el decremento del precio promedio por caja unidad en Argentina. Como resultado el ingreso total consolidado incrementó un 3.8% en el 2001 y la utilidad de operación consolidada del 2001 presentó un incremento del 25.0% para el año 2001 y un 12.2% para el cuarto trimestre de 2001, sobre los períodos comparables del 2000.

El flujo operativo consolidado alcanzó la cifra de Ps. 4,934 millones en el 2001 y Ps. 1,303 millones en el cuarto trimestre, representando un crecimiento de 14.0% y 1.2%, respectivamente. El margen operativo subió a 28.2% comparado con el 25.7% en el año 2000. La mejora en las utilidades se debió a la combinación del (i) crecimiento del volumen consolidado (ii) menores costos de algunas de las materias primas, debido a la apreciación del peso mexicano sobre el U.S. dólar, (iii) mayor absorción de costos fijos debido al crecimiento del volumen de ventas, y (iv) una reducción de costos fijos.

El costo integral de financiamiento³ fue de Ps. 49.7 millones en el 2001 y Ps (66.4) millones en el cuarto trimestre, los cuales fueron 91.3% y 136.1% más bajos que el periodo anterior, respectivamente. Los siguientes factores contribuyeron a la disminución neta:

- El gasto financiero neto bajó, comparado con el mismo periodo de 2000, un 80.6% en el año completo y 74.3% en el cuarto trimestre, debido a los altos saldos de efectivo de la Compañía y a la apreciación del peso mexicano respecto al U.S. dólar.

² Caja unidad es una medida equivalente a una caja de 24 botellas de 8 onzas.

³ El término “costo integral de financiamiento” se refiere a la combinación de efectos financiero de (i) gasto o ingreso financiero neto (ii) ganancia o pérdida cambiaria (iii) ganancia por posición monetaria de la Compañía.

- La posición monetaria pasó de una ganancia de Ps. 6.4 millones en 2000 a una pérdida de Ps. 76.6 millones en el 2001; y de una pérdida de Ps. 12.3 millones en el cuarto trimestre de 2000 a una pérdida de Ps. 36.8 millones en el cuarto trimestre de 2001, generada por los ajustes de inflación en México aplicados a los activos monetarios netos de nuestra operación en México y por los ajustes deflacionarios en Argentina aplicados a los pasivos monetarios netos de nuestras operaciones en Argentina.
- La ganancia cambiaria fue de Ps. 69.0 millones durante el 2001 y de Ps. 114.2 durante el cuarto trimestre, respectivamente, principalmente como resultado de la depreciación del peso argentino respecto al U.S. dólar en la posición de activos de la Compañía en 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. dólares de la Compañía en México. El tipo de cambio aplicado al 31 de Diciembre de 2001, fue de A\$1.7 pesos Argentinos por U.S. dólar (ver “Impactos de la Devaluación del Peso Argentino respecto al U.S. Dólar,” pag. # 6).

Otros gastos para el año 2001 y el cuarto trimestre de 2001, alcanzaron Ps. 59.1 millones y Ps. 61.1 millones, respectivamente, representando un decremento de 56.1% y 21.3%, respectivamente. Estos gastos se relacionan básicamente, con los esfuerzos de racionalización de nuestra infraestructura productiva y de distribución, así como la optimización de la planta laboral.

KOF registró un impuesto sobre la renta, impuesto al activo, y a la participación de las utilidades a los trabajadores de Ps. 1,416.1 millones y Ps. 278.8 millones para el año 2001 y cuarto trimestre de 2001, respectivamente. La tasa anual efectiva de impuestos decreció de 42.9% en 2000 a 38.4% en 2001, debido a la reducción de los impuestos diferidos en 2001, como resultado de las modificaciones de la ley mexicana del ISR, que marca una disminución gradual de la tasa de impuestos del 35% en 2002 al 32% en 2005.

La utilidad neta consolidada incrementó 68.8% en el año 2001 y un 62.8% en el cuarto trimestre de 2001. La utilidad neta por acción alcanzó Ps. 1.575 (\$1.715 U.S. dólares por ADR) para el año 2001 y Ps. 0.530 (\$0.577 U.S. dólares por ADR) para el cuarto trimestre.

BALANCE GENERAL

El 31 de Diciembre de 2001, Coca-Cola FEMSA registró un saldo de efectivo de Ps. 4,293 millones (\$467.6 millones de U.S. dólares) y una deuda bancaria total de Ps. 2,790 millones (\$303.9 millones de U.S. dólares). En comparación con el 31 de diciembre de 2001, esto representa un incremento en efectivo de Ps. 2,534 millones (\$276.0 millones de U.S. dólares).

RESULTADOS DE LA OPERACIÓN EN MÉXICO

Volumen de Ventas

El volumen de ventas en los territorios mexicanos alcanzó 477.9 MCU para el año 2001, representando un incremento de 3.6% sobre el volumen de 2000. En el cuarto trimestre de 2001, el volumen fue de 122.4 MCU, un incremento de 1.7% respecto al

mismo trimestre de 2000.

El incremento en el volumen de ventas en nuestros territorios mexicanos fue atribuible a (i) el incremento de 12.3% en el volumen de ventas de *Coca-Cola Light* para el año 2001 y el 9.9% para el cuarto trimestre de 2001, (ii) la reciente introducción de *Senzao*, una nueva marca carbonatada sabor a guaraná, que representó el 1.8% del volumen total de ventas para el año 2001, (iii) el crecimiento en volumen anual de *Ciel* y *Ciel Mineralizada*, las marcas de agua natural y mineral de Coca-Cola, que crecieron 31.0% y 26.1% respecto al año 2000, respectivamente (iv) el desempeño de la nueva presentación en PET no retornable de 250 ml. de *Delaware Punch*, *Fanta* y *Lift*, y la nueva presentación de vidrio no retornable de ocho onzas de *Coca-Cola*, las cuales juntas representaron el 1.1% de la mezcla total de empaques para el año 2001 y el 2.2% para el cuarto trimestre de 2001.

En el 2001, la Compañía registró un incremento real en precios del 1.1%, debido a los cambios en la mezcla de productos y empaques. El incremento en el volumen conjuntamente con el incremento real de precios, generaron como resultado un incremento de 4.9% en los ingresos totales del año 2001. Durante el cuarto trimestre de 2001, la Compañía registró un ligero decrecimiento en los ingresos totales como resultado de una reducción del 2.0% en el precio promedio por caja unidad en este mismo período.

Utilidad Bruta

La utilidad bruta mejoró en 9.3% y 2.5% para el año 2001 y el cuarto trimestre, respectivamente. Como porcentaje a ventas netas, el costo de ventas consolidado disminuyó dos puntos porcentuales durante el 2001 como resultado de (i) una reducción en precios de ciertas materias primas generado por la apreciación del peso mexicano respecto al U.S. dólar, y (ii) una reducción de costos fijos por el cierre de plantas y distribuidoras en México.

Utilidad de Operación

Los gastos de ventas y administración, como porcentaje de ventas, se redujeron para el año 2001 y el cuarto trimestre de 2001 en 1.9 y 1.5 puntos porcentuales, respectivamente, comparado con el año 2000; reflejando el incremento en el volumen de ventas, un decremento en los costos de distribución, y menores costos derivados de la rotura de botellas retornables y cajas debido a una mayor absorción del volumen de producto no retornable.

La combinación del incremento en volumen de ventas, menor costo de venta por caja unidad, menores gastos de administración y ventas, dan como resultado un incremento en la utilidad operativa de 25.4% y 12.8%, alcanzando un margen de 25.2% y 26.3% para el año 2001 y el cuarto trimestre, respectivamente.

El flujo operativo alcanzó Ps. 4,445 millones (\$484.2 millones de U.S. dólares), un 15.5% de incremento respecto a 2000, y para el cuarto trimestre de 2001 registró un incremento de 3.2%, alcanzando Ps. 1,166 millones (\$127.0 millones de U.S. dólares) respecto al mismo periodo de 2000.

“A principios del año, convertimos nuestras plantas de embotellado en México para

utilizar 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 fructosa, no afectará significativamente nuestra rentabilidad,” comentó Carlos Salázar, Director General de la Compañía.

RESULTADOS DE LA OPERACIÓN EN ARGENTINA

Volumen de Ventas

A pesar de la difícil situación económica en Argentina, el volumen de ventas en Buenos Aires creció 6.9% en el año 2001 y presentó una reducción de 2.8% durante el cuarto trimestre de 2001.

El crecimiento en volumen de Buenos Aires fue el resultado del (i) crecimiento en volumen de las marcas premium *Coca-Cola Light*, *Sprite Light* y *Schweppes*, particularmente *Coca-Cola Light* que creció un 13.2% durante el año 2001, comparado con el año anterior y (ii) el fuerte desempeño de las marcas de protección de valor, *Taí* y *Crush*, las cuales representaron el 11.8% de nuestra mezcla total de marcas durante el año 2001.

El precio promedio por caja unidad, en pesos Argentinos, disminuyó aproximadamente un 9.0% durante el 2001 y un 6.5% durante el cuarto trimestre de 2001, como resultado del crecimiento de las marcas de protección de valor dentro de nuestra mezcla total de productos, el cambio en la mezcla de productos hacia presentaciones más grandes, y a la difícil situación económica de Argentina. Las ventas totales disminuyeron 7.0% en el cuarto trimestre de 2001 y 0.5% durante el año 2001. Otros ingresos alcanzaron A\$12.4 millones, representando, principalmente, las ventas que provienen de los contratos de maquila con otros embotelladores del sistema Coca-Cola en Argentina.

Utilidad Bruta

La utilidad bruta se incrementó en 3.6% y decreció 7.5% para el año 2001 y cuarto trimestre de 2001, respectivamente. Sin embargo, creció 1.8 puntos porcentuales durante 2001 y permaneció estable en el cuarto trimestre de 2001, principalmente por la reducción de costos fijos resultado de iniciativas de eficiencia y productividad, y a los cierres de la planta de San Justo en el año 2000 y el centro de distribución Roca en el año 2001.

Utilidad de Operación

Como porcentaje de las ventas, los gastos de venta incrementaron 1.6 puntos porcentuales en 2001, representando un incremento de 5.1% en términos absolutos como resultado de mayores gastos de mercadotecnia en el año 2001.

Los gastos administrativos, como porcentaje de las ventas, disminuyeron 0.5 puntos porcentuales, representando una disminución de 9.0% en términos absolutos para el año 2001, para el cuarto trimestre de 2001 decrecieron 0.6 puntos porcentuales, representando una reducción de 17.6% en términos absolutos. La reducción de gastos de administración refleja los ahorros provocados por la optimización de la planta

laboral.

La utilidad de operación como porcentaje de las ventas totales creció 0.6 puntos porcentuales durante 2001, y 0.7 puntos porcentuales durante el cuarto trimestre de 2001 debido a menores costos de venta por caja unidad, ahorros logrados mediante la optimización de la planta laboral.

El flujo operativo alcanzó los A\$55.0 millones en el año 2001, representando un incremento del 2.2%, y decreció 13.0% durante el cuarto trimestre de 2001, alcanzando A\$15.4 millones, ambos respecto de los períodos comparables del año anterior.

“Varias medidas destinadas a reducir los costos ayudaron a impulsar la rentabilidad de Argentina, incluyendo: el cierre de la planta de 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 en 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, mercadotecnia por canal y administración de ingreso 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,” comentó Carlos Salázar, Director General de la Compañía.

IMPACTOS DE LA DEVALUACIÓN DEL PESO ARGENTINO RESPECTO 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 en cuentas de ahorro. 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 A\$1.4 por 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 A\$1.7 por U.S. dólar, siendo este el tipo

de cambio existente en el mercado abierto (Enero 11 de 2002). Esto resultó en un tipo de cambio promedio anual de A\$8.8891 pesos argentinos por peso mexicano (o A\$1.03 por U.S. dólar)

La Compañía reflejó el impacto de la devaluación del peso argentino en su balance presentando sus activos fijos argentinos denominados en moneda extranjera al tipo de cambio controlado de A\$1.4 pesos argentinos por U.S. dólar y sus obligaciones argentinas denominadas en moneda extranjera al tipo de cambio existente en el mercado abierto de A\$1.7 pesos argentinos 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 por U.S. dólar) como para el estado de resultados (A\$1.03 por U.S. dólar)

El crédito mercantil generado por la adquisición de nuestra subsidiaria en Argentina, es considerado como inversión neta en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires y es registrado en pesos Argentinos. Por esta razón, el impacto en el capital contable mencionado anteriormente, incluye la reducción de U.S.\$60.3 millones del crédito mercantil.

EVENTOS RECIENTES

El 5 de Noviembre de 2001, Coca-Cola FEMSA firmó un acuerdo de franquicia de embotellado, mediante el cual se convirtió en el embotellador que poseerá la exclusividad para el embotellado, distribución y venta de *Sidral Mundet*, *Sidral Mundet Bajo en Calorías*, *Prisco Mundet* y otras bebidas carbonatadas (juntas, las ‘*Marcas Mundet*’) en el Valle de México y partes de nuestro territorio en el Sureste de México.

La Compañía espera que con la incorporación 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* a nuestro portafolio de productos, podrán incrementar los volúmenes de ventas y proveerán mayor flexibilidad para ejecutar estrategias de mercado. Los términos y condiciones del acuerdo de franquicia de embotellado son similares a los que se tienen con la Compañía Coca-Cola para el embotellamiento y distribución de refrescos similares de la marca Coca-Cola.

El 8 de Noviembre de 2001 Coca-Cola FEMSA cerró el centro de distribución de Los Angeles, una de sus 16 instalaciones de distribución en el Valle de México. El centro de distribución de Tlalpan consolidará las operaciones anteriormente realizadas en Los Angeles. La Compañía espera obtener ahorros de costos permanentes y eficiencias operativas como resultado de la consolidación del centro de distribución de Los Angeles.

El 9 de Noviembre de 2001 Moody’s Investor Service aumentó nuestro grado de inversión de Baa3 a Baa2 y Standard & Poor’s lo aumentó de BBB- a BBB el 8 de Febrero de 2002. Los incrementos en nuestros grados de inversión se debieron a 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.

En Diciembre de 2001, *Coca-Cola* FEMSA adquirió la planta de Sabino en el Valle de México, anteriormente propiedad de la familia Mundet por U.S.\$ 7.5 millones. Esta planta tiene 5 líneas de embotellado con una capacidad de producción aproximada de 40 MUC. Esta adquisición se hizo con el objeto de obtener importantes derechos de uso de agua para el embotellado de refrescos, iniciar la producción de las *Marcas Mundet* antes de lo planeado y preparar nuestra operación para producir nuevos productos de la marca *Coca-Cola* que esperamos lanzar en el año 2002.

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.

Durante Febrero de 2002, la Compañía implementó en el Valle de México, un incremento de precio promedio ponderado nominal de aproximadamente un 6.5%. Este incremento de precios apoyará a la Compañía a mejorar las utilidades durante el año 2002. Es importante resaltar que el último incremento en precio promedio ponderado del Valle de México había sido en Noviembre de 2000.

EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO 2002.

La Compañía estima para el territorio Mexicano, el volumen de ventas incremente entre un 3%-5% en el año 2002, y la utilidad de operación presente crecimiento de un 12% a 14% durante el mismo período. El presupuesto de inversión estimado para 2002 consolidado es entre U.S.\$80-\$90 millones.

Debido a la situación actual de la economía en Argentina, la Compañía no puede predecir el desempeño a corto plazo de sus operaciones en Buenos Aires. Sin embargo las siguientes iniciativas están siendo evaluadas para sobrellevar la situación actual en Argentina:

- Mantener las rentabilidad de nuestros productos (ej. la Compañía implementó un incremento de precio promedio ponderado de aproximadamente del 22%, durante Enero-Febrero de 2002).
- Fortalecer nuestro portafolio de marcas protegiendo nuestras marcas base enfocándonos a presentaciones más accesibles (ej. evaluando la introducción de presentaciones en empaques retornables).
- Reforzar las estrategias contra las marcas de precios bajos (ej. negociar una mayor participación de espacios en los puntos de venta contra las marcas de precios bajos).
- Desarrollar un nuevo dialogo y relaciones con los clientes (ej. actualizar términos comerciales con clientes).
- Explorar iniciativas para recortar costos (ej. desarrollar proveedores locales de materias primas).
- Implementar una estrategia financiera prudente (p.ej. administración del flujo de efectivo y reducir la exposición de pasivos en U.S. dólares)

❖ ❖ ❖

Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. produce *Coca-Cola, Sprite, Fanta, Lift* y otros productos de marcas de The Coca-Cola Company en el Valle de México y el Territorio del Sureste en México y en el territorio de Buenos Aires en Argentina. La compañía cuenta con nueve plantas embotelladoras en México (incluye la reciente planta adquirida Sabino) y una en Buenos Aires y atiende a más de 255,000 detallistas en México y 72,000 detallistas en el área metropolitana de Buenos Aires. Coca-Cola FEMSA actualmente representa aproximadamente el 4% de las ventas globales de Coca-Cola, 26% de todas las ventas de Coca-Cola en México y aproximadamente el 36% de todas las ventas de Coca-Cola en Argentina. The Coca-Cola Company posee una participación del 30% en el capital de Coca-Cola FEMSA.

❖ ❖ ❖

Las cifras de las operaciones de la Compañía en México y de sus operaciones internacionales consolidadas fueron preparadas de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados en México (principios mexicanos). 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 31 de Diciembre de 2001. Para fines de comparación las cifras de la compañía en sus operaciones en Argentina para 2000 y 2001, han sido reexpresadas tomando en cuenta la inflación argentina con referencia al índice de precios al consumidor en Argentina y convertidas de pesos argentinos a pesos mexicanos usando el tipo de cambio al 31 de Diciembre de 2001, de Ps. 8.89 por A\$1.00 peso argentino. Además, todas las comparaciones para el cuarto trimestre de 2001, terminado el 31 de diciembre de 2001, contenidas en este reporte han sido hechas contra cifras del periodo comparable, el cuarto trimestre de 2000, a menos que se indique lo contrario.

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

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

❖ ❖ ❖

(Siguen 4 páginas de tablas)

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los tres meses terminados el 31 de diciembre de 2001 y 2000

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 2001

	Consolidado			Operaciones en México			Operaciones en Buenos Aires		
	(Millones de Pesos Mexicanos) ⁽¹⁾			(Millones de Pesos Mexicanos) ⁽¹⁾			(Millones de Pesos Argentinos) ⁽¹⁾		
	2001	2000	% VAR	2001	2000	% VAR	2001	2000	% VAR
Volumen (millones de c.u.)	157.2	156.2	0.6	122.4	120.4	1.7	34.8	35.8	(2.8)
Precio promedio	28.41	29.19	(2.7)	29.94	30.55	(2.0)	2.59	2.77	(6.5)
Ventas netas	4,466.3	4,559.6	(2.0)	3,664.9	3,677.9	(0.4)	90.1	99.2	(9.2)
Otros ingresos de operación	45.6	28.8	58.3	15.1	16.0	(5.6)	3.5	1.4	150.0
Ingresos totales	4,511.9	4,588.4	(1.7)	3,680.0	3,693.9	(0.4)	93.6	100.6	(7.0)
Costo de ventas	2,097.9	2,198.0	(4.6)	1,603.5	1,668.6	(3.9)	55.6	59.5	(6.6)
Utilidad bruta	2,414.0	2,390.4	1.0	2,076.5	2,025.3	2.5	38.0	41.1	(7.5)
Gastos de administración	335.7	368.7	(9.0)	298.4	323.2	(7.7)	4.2	5.1	(17.6)
Gastos de venta	1,022.9	1,075.6	(4.9)	809.3	842.7	(4.0)	24.1	26.3	(8.4)
Gastos de operación	1,358.6	1,444.3	(5.9)	1,107.7	1,165.9	(5.0)	28.3	31.4	(9.9)
Amort. del crédito mercantil	26.8	29.4	(8.8)	1.9	2.0	(5.0)	0.8	0.8	-
Utilidad de operación	1,028.6	916.7	12.2	966.9	857.4	12.8	8.9	8.9	(0.0)
Gastos financieros	75.0	92.5	(18.9)						
Productos financieros	64.1	49.7	29.0						
Gastos financieros, neto	11.0	42.8	(74.3)						
Pérdida (ganancia) cambiaria	(114.2)	129.0	(188.5)						
Pérd.(Gan). por posición monet.	36.8	12.3	199.2						
Costo integral de financ.	(66.4)	184.1	(136.1)						
Otros (prod.), gastos, neto	61.1	77.6	(21.3)						
Utilidad antes de impuestos	1,033.9	655.0	57.8						
Impuestos	278.8	191.1	45.9						
Utilidad neta consolidada	755.1	463.9	62.8						
Utilidad mayoritaria	755.1	463.9	62.8						
Flujo operativo ⁽²⁾	1,302.7	1,287.3	1.2	1,166.1	1,129.7	3.2	15.4	17.7	(13.0)

(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 2001 - diciembre 2001	0.97%
Inflación Argentina septiembre 2001 - diciembre 2001	-0.80%
Peso / Dólar al 31 de diciembre de 2001	9.180
Peso Mexicano / Peso Argentino al 31 de diciembre de 2001	8.891 PROMEDIO

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2001 y 2000

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 2001

	Consolidado			Operaciones en México			Operaciones en Buenos Aires		
	(Millones de Pesos Mexicanos) (1)								
	2001	2000	% VAR	2001	2000	% VAR	2001	2000	% VAR
Volumen(millones de c.u.)	607.8	582.6	4.3	477.9	461.1	3.6	129.9	121.5	6.9
Precio promedio	28.52	28.79	(0.9)	29.93	29.60	1.1	2.63	2.89	(9.0)
Ventas netas	17,334.1	16,774.8	3.3	14,302.6	13,649.9	4.8	341.0	351.5	(3.0)
Otros ingresos de operación	169.8	81.6	108.1	59.4	47.4	25.3	12.4	3.8	226.3
Ingresos totales	17,503.9	16,856.4	3.8	14,362.0	13,697.3	4.9	353.4	355.3	(0.5)
Costo de ventas	8,255.6	8,324.1	(0.8)	6,503.4	6,506.3	(0.0)	197.1	204.4	(3.6)
Utilidad bruta	9,248.3	8,532.3	8.4	7,858.6	7,191.0	9.3	156.3	150.9	3.6
Gastos de administración	1,303.9	1,329.0	(1.9)	1,142.5	1,151.0	(0.7)	18.2	20.0	(9.0)
Gastos de venta	4,037.0	4,048.7	(0.3)	3,086.3	3,144.2	(1.8)	106.9	101.7	5.1
Gastos de operación	5,340.9	5,377.7	(0.7)	4,228.8	4,295.2	(1.5)	125.1	121.7	2.8
Amort. del crédito mercantil	111.2	118.2	(5.9)	7.4	7.4	-	3.3	3.4	(2.9)
Ajuste de activos fijos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad de operación	3,796.2	3,036.4	25.0	3,622.4	2,888.4	25.4	27.9	25.8	8.1
Gastos financieros	315.0	350.0	(10.0)						
Productos financieros	272.9	132.5	106.0						
Gastos financieros, neto	42.1	217.5	(80.6)						
Pérdida (ganancia) cambiaria	(69.0)	357.8	(119.3)						
Pérd.(Gan). por posición monet.	76.6	(6.4)	(1,296.9)						
Costo integral de financ.	49.7	568.9	(91.3)						
Otros (prod.) gastos, neto	59.0	134.4	(56.1)						
Utilidad antes de impuestos	3,687.5	2,333.1	58.1						
Impuestos	1,416.1	1,003.8	41.1						
Cambio en política contable ⁽²⁾	(27.4)	-	NA						
Utilidad neta consolidada	2,243.9	1,329.3	68.8						
Utilidad mayoritaria	2,243.9	1,329.3	68.8						
Flujo operativo ⁽³⁾	4,933.8	4,327.6	14.0	4,444.9	3,849.0	15.5	55.0	53.8	2.2

(1) Excepto volumen y precio promedio por caja unidad

(2) Emisión del boletín C-2 " Instrumentos Financieros "Incluido en el primer trimestre del 2001. Para información adicional referirse a boletín de prensa del Primer Trimestre de 2001

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

Inflación Mexicana diciembre 2000 - diciembre 2001	4.40%
Inflación Argentina diciembre 2000 - diciembre 2001	-1.44%
Peso / Dólar al 31 de diciembre de 2001	9.180
Peso mexicano / Peso argentino al 31 de diciembre de 2001	8.891 PROMEDIO PONDERADO

??

Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. y Subsidiarias
Balance Consolidado
Al 31 de diciembre de 2001 y 31 de diciembre de 2000
Millones de Pesos (Ps.)
Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 2001

ACTIVO	2001	2000
Activo Circulante		
Efectivo y Valores de Realiz. Inm.	Ps. 4,293	Ps. 1,759
Cuentas por cobrar:		
Clientes	577	566
Documentos	31	35
Impuestos por recuperar	2	3
Otros	314	152
	<u>924</u>	<u>756</u>
Inventarios	566	446
Pagos Anticipados	32	47
Total activo circulante	5,815	3,008
Propiedad, planta y equipo		
Terrenos	738	735
Edificios, maquinaria y equipo	7,862	7,842
Depreciación acumulada	-2,639	-2,434
Inversiones en proceso	293	281
Botellas y cajas	205	312
Total propiedad, planta y equipo	6,459	6,736
Inversión en acciones	139	153
Cargos diferidos, neto	520	440
Crédito mercantil, neto	898	960
TOTAL ACTIVO	Ps. 13,831	Ps. 11,297

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	2001	2000
Pasivo Circulante		
Deuda a corto plazo, documentos e intereses	Ps. 77	Ps. 86
Proveedores	1,489	1,233
Cuentas por pagar y otros	437	474
Impuestos por pagar	386	237
Pasivo Circulante	2,389	2,030
Prestamos bancarios a largo plazo	2,790	3,062
Plan de pensiones, prima de antigüedad y otros	168	155
Otros pasivos	1,010	888
Total pasivo	6,357	6,135
Capital Contable		
Interés minoritario	0	0
Interés mayoritario:		
Capital social	2,242	2,242
Prima en suscripción de acciones	1,577	1,577
Utilidades retenidas	4,521	3,493
Utilidad neta del período	2,244	1,329
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	-3,110	-3,479
Total interés mayoritario	7,474	5,162
Total capital contable	7,474	5,162
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	Ps. 13,831	Ps. 11,297

Inflación Mexicana diciembre 2001 - diciembre 2001	4.40%
Inflación Argentina diciembre 2000 - diciembre 2001	-1.44%
Peso mexicano/ Dólar al 31 de diciembre de 2001	9.180
Peso mexicano / Peso Argentino al 31 de diciembre de 2001	5.400

Información relevante

Por los doce meses terminados el 31 de diciembre de 2001

Expresado en pesos del 31 de diciembre de 2001

	2001
Depreciación (1)	762.8
Otros virtuales	374.8
Inversión en Activos Fijos (2)	789.0

(1) (Incluye Amortización del Goodwill)

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

Información del Volumen de Ventas

Expresado en millones de cajas unidad

	2001	2000
México	477.9	461.1
Valle de México	356.3	343.5
Sureste	121.6	117.6
Buenos Aires	129.9	121.5
Total	607.8	582.6

Mezcla por Producto

(Colas / Sabores / Agua)

Como porcentaje del volumen total

	2001	2000
México	75/21/4	76/21/3
Valle de México	76/21/3	77/20/3
Sureste	72/22/6	74/20/6
Buenos Aires	70/29/1	76/22/1
Total	74/23/3	76/21/3

Mezcla por Presentación

(Retornable / No Retornable)

Como porcentaje del volumen total

	2001	2000
México	41/59	44/56
Valle de México	39/61	42/58
Sureste	45/55	50/50
Buenos Aires	6/94	10/90
Total	33/67	37/63

Información relevante

Por los tres meses terminados el 31 de diciembre de 2001

Expresado en pesos del 31 de diciembre de 2001

	2001
Depreciación (1)	192.6
Otros virtuales	81.6
Inversión en Activos Fijos (2)	611.9

(1) (Incluye Amortización del Goodwill)

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

Información de Volumen de Ventas

Expresado en millones de cajas unidad

	2001	2000
México	122.4	120.4
Valle de México	92.0	89.9
Sureste	30.4	30.5
Buenos Aires	34.8	35.8
Total	157.2	156.2

Mezcla por Producto

(Colas / Sabores / Agua)

Como porcentaje del volumen total

	2001	2000
México	76/20/4	77/19/4
Valle de México	76/21/3	78/20/2
Sureste	73/22/5	74/20/6
Buenos Aires	69/30/1	79/20/1
Total	74/23/3	76/21/3

Mezcla por Presentación

(Retornable / No Retornable)

Como porcentaje del volumen total

	2001	2000
México	38/62	44/56
Valle de México	37/63	42/58
Sureste	42/58	48/52
Buenos Aires	4/96	9/91
Total	31/69	36/64