

COMUNICADO DE PRENSA

PARA DISTRIBUCIÓN INMEDIATA



PARA MAYOR INFORMACIÓN:

Robin Wood / Amanda Cedeño
Relaciones con Inversionistas KOF
Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.
(5) 209-0991

rwood@kof.com.mx

acedeno@kof.com.mx

Coca-Cola FEMSA Anuncia Crecimiento de la Utilidad en el Cuarto Trimestre y el Año de 1999

CUARTO TRIMESTRE DE 1999

- El volumen consolidado comparable en cajas unidad creció 2.8%; 2.8% en las operaciones en México y 3.0% en Buenos Aires, en comparación al cuarto trimestre de 1998.
- La utilidad de operación consolidada creció 34.7% por el efecto conjunto de un incremento de 52.2% en las operaciones en México y una disminución de 13.1% en Buenos Aires, comparado con el cuarto trimestre de 1998.
- El flujo operativo consolidado fue Ps. 957.2 millones, un aumento de 29.0% en comparación al cuarto trimestre de 1998.
- La utilidad neta mayoritaria creció 0.9% durante el cuarto trimestre de 1999, llegando a Ps.273.2 millones, una utilidad neta por acción de Ps. 0.19 (US\$0.20 por ADR).

AÑO 1999

- El volumen consolidado en cajas unidad aumentó 4.7% por arriba del incremento de 18.6% en 1998.
- La utilidad de operación consolidada fue Ps. 2,056 millones con un margen operativo de 14.5%, un incremento de 166 puntos base en comparación a 1998.
- El flujo operativo consolidado aumentó 19.8% comparado con 1998, llegando a Ps. 3,136 millones en 1999.
- En 1999 la utilidad neta mayoritaria aumentó 40.9% en comparación a 1998, llegando a Ps.976.7 millones, una utilidad neta por acción de Ps. 0.69 (US\$0.72 por ADR).

México, D.F. a 3 de febrero del 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 año 1999 y el período de tres meses terminado el 31 de diciembre de 1999. 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 31 de diciembre de 1999. Para efectos de comparación, las cifras de 1998 y 1999 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 de 1999 de Ps. 9.495 por A\$1.00. Así mismo, todas las comparaciones de este reporte para 1999 y el cuarto trimestre de 1999 –ambos terminados el 31 de diciembre de 1999- se realizan en comparación a los mismos períodos en 1998, a menos que así se especifique.

"El año de 1999 fue otro año de fuerte crecimiento para Coca-Cola FEMSA. A pesar de los diversos retos durante el año, incluyendo la desaceleración de la economía en Argentina y un consumo menor al esperado en el mercado Mexicano, la Compañía incrementó sus volúmenes y su flujo operativo," comentó Lic. Carlos Salazar, Presidente Ejecutivo de la Compañía.

"Como parte del sólido equipo directivo de Coca-Cola FEMSA, me concentraré en superar los excelentes resultados que la Compañía ha tenido, a través de la creación de oportunidades de crecimiento y mejorando aún más la rentabilidad de la Compañía. Así mismo, confío que como embotellador ancla existe un gran potencial de crecimiento en el futuro para nosotros. Después de varias conversaciones con The Coca-Cola Company, me siento optimista de estar alineados y bien posicionados para aumentar la rentabilidad del sistema de Coca-Cola," continuo Carlos Salazar.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Durante 1999, el volumen consolidado creció en términos comparables 20.9 millones de cajas unidad¹ (MCU) y 24.7 millones de cajas unidad incluyendo el volumen de ventas de los primeros cinco meses de 1999 del área de Pilar.² En el cuarto trimestre, el volumen consolidado creció 2.8% en comparación al cuarto trimestre de 1998. Durante 1999 y el cuarto trimestre, el crecimiento del volumen en toda la Compañía y los precios favorables en los Territorios Mexicanos compensaron la disminución del precio promedio por caja unidad en Buenos Aires. Las ventas totales consolidadas aumentaron 4.5% y 2.8% en 1999 y el cuarto trimestre, respectivamente.

Aunque los precios en Argentina presionaron los ingresos de la Compañía, la combinación de (i) precios mayores en el Valle de México, (ii) costos de empaque favorables en términos del dólar, (iii) apreciación del peso mexicano, (iv) mejora en volúmenes en todos los territorios y (v) avances realizados en eficiencias operativas, resultó en una mayor rentabilidad. Durante 1999, la utilidad de operación consolidada aumentó 18.1% mientras que en el cuarto trimestre creció significativamente 34.7%, en comparación a los mismos períodos en 1998.

¹ Una caja unidad es una medida que equivale a 24 servicios de 8 onzas.

² El 1 de junio de 1998, KOFBA firmó un acuerdo de franquicia para cubrir el área del Pilar, localizada al norte del Gran Buenos Aires.

El costo integral de financiamiento fue Ps. 278.6 millones en 1999 y Ps. 93.6 millones durante el cuarto trimestre de 1999.³ El costo integral de financiamiento de 1999 se compara favorablemente con Ps. 384.9 millones reportado en 1998. Sin embargo, el costo integral de financiamiento del cuarto trimestre resulta desfavorable al compararse con la ganancia de Ps. 54.3 reportada en el cuarto trimestre de 1998.

- El gasto financiero neto disminuyó 29.7% en 1999 y 36.3% en el cuarto trimestre debido principalmente a la apreciación del peso mexicano y un menor nivel de deuda de la Compañía. Durante 1999, Coca-Cola FEMSA disminuyó la deuda bancaria por US\$95.3 millones.
- La ganancia por posición monetaria disminuyó 55.3% y 76.9% en 1999 y el cuarto trimestre de 1999, en comparación a los mismos períodos en 1998. El cambio refleja un menor nivel de deuda de la Compañía en México, una tasa de inflación significativamente menor en México y deflación en Argentina.
- A pesar de la apreciación de 3.9% del peso mexicano contra el dólar americano durante 1999, la Compañía registró una pérdida cambiaria de Ps. 33.3 millones. La pérdida cambiaria es principalmente debida a pérdidas generadas por la inversión de la Compañía en contratos para la cobertura de riesgo cambiario del peso frente al dólar. A principios de junio de 1999, la Compañía comenzó a cubrir su exposición al tipo de cambio generada principalmente por las necesidades de material de empaques no-retornables a través de estos contratos. A medida que la diferencia entre el precio de ejercicio y el tipo de cambio se hacia mayor al final de cada período durante el año, la pérdida aumentaba siendo la causa principal de una pérdida cambiaria de Ps. 50.7 millones durante el cuarto trimestre.

Otros gastos durante 1999 y el cuarto trimestre de 1999 alcanzaron Ps. 67.0 millones y Ps. 37.2 millones, respectivamente. Estos gastos están asociados a los continuos esfuerzos de la Compañía en racionalizar sus operaciones y reducir la fuerza laboral en las operaciones y el corporativo (ver Reorganización de la Compañía).

KOF registró un impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación a los trabajadores en las utilidades de Ps. 733.5 millones y Ps. 287.9 millones durante 1999 y el cuarto trimestre de 1999, respectivamente. La tasa impositiva efectiva anual promedio aumentó de 38% a 43%. Este incremento es principalmente causado por (i) la ausencia en 1999 del beneficio por depreciación acelerada de la inversión inicial de la planta de Toluca y otros activos fijos, (ii) mayores gastos no deducibles incluyendo bajas de activos fijos, (iii) el agotamiento de las pérdidas fiscales por amortizar en Argentina a partir de diciembre de 1998 y (iv) cambios en las leyes tributarias en México y Argentina.

La utilidad neta consolidada aumentó 40.9% en 1999 y 0.9% en el cuarto trimestre de 1999. La utilidad neta por acción alcanzó Ps. 0.69 (US\$0.72 por ADR) y Ps. 0.19 (US\$0.20 por ADR), respectivamente.

El flujo operativo⁴ consolidado creció 19.8% y 29.0% durante 1999 y el cuarto trimestre de 1999, en comparación con los mismos períodos en 1998.

³ 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.

⁴ 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

RESULTADOS DE LAS OPERACIONES EN MÉXICO

Durante 1999, el volumen de ventas en las operaciones en México alcanzó 418.1 MCU, un aumento de 4.2% en comparación a 1998. En el cuarto trimestre el volumen de ventas fue 105.9 MCU, un incremento de 2.8% comparado con el cuarto trimestre de 1998.

Como parte de la estrategia de segmentación de precios de Coca-Cola FEMSA, la Compañía implementó varios aumentos de precios durante 1999 resultando en un incremento de precios de 2.6% y 4.0% en términos reales en los Territorios Mexicanos en 1999 y el cuarto trimestre de 1999. La combinación de un mejor volumen y precios reales resultaron en un aumento en la ventas totales de 7.0% en 1999 y 7.1% en el cuarto trimestre de 1999.

“El volumen en México estuvo afectado por el agresivo incremento de precios en el cuarto trimestre. En el Territorio del Valle de México, aumentamos los precios 12.1% promedio ponderado durante Noviembre de 1999. Por lo cual, en Noviembre, experimentamos una contracción del volumen de ventas de ese territorio. Sin embargo, el volumen de ventas se recuperó durante Diciembre. En el futuro, nuestro objetivo será mejorar los ingresos a través de un balance óptimo de volumen y precios” declaró Héctor Treviño, Director de Administración y Finanzas

“Coca-Cola FEMSA está enfocada en mejorar la estrategia de precios de nuestros productos a través de la segmentación por canal y la segmentación de nuestros mercados. Como parte de esta estrategia, estamos reestructurando nuestro esquema de precios para posicionar mejor el valor nuestras marcas claves y empaques de acuerdo al canal, mercado y demanda. Esta estrategia de segmentación está todavía en su etapa preliminar de implementación, pero la Compañía ha avanzando significativamente durante el último año,” añadió Carlos Salazar.

La utilidad bruta aumentó 11.8% y 20.4% en 1999 y el cuarto trimestre de 1999, respectivamente. Durante el año, los menores costos de materias primas denominadas tanto en dólares como en pesos y la apreciación de 3.9% del peso mexicano frente al dólar, generaron un incremento en el margen bruto de 2.1 puntos porcentuales en comparación a 1998.⁵ Estas variables, en conjunto con incrementos de precios en términos reales durante el cuarto trimestre resultaron en un aumento de 5.8 puntos porcentuales en el margen bruto del cuarto trimestre de 1999.

Como porcentaje de las ventas totales, los gastos de administración y ventas en 1999 y el cuarto trimestre aumentaron 100 y 50 puntos base, respectivamente, en comparación a 1998.⁶ Además de un mayor nivel de gastos generado por el volumen adicional vendido, incrementamos nuestra inversión en las áreas de tecnología de la información y mantenimiento de nuestras plantas como parte de nuestro esfuerzo continuo en mejorar las eficiencias de nuestras plantas y distribuidoras.

La combinación de un mayor volumen y mejores precios, menor costo de ventas como porcentaje de las ventas totales, resultó en un aumento de la utilidad de operación de 17.7% en 1999 y 52.2% durante el cuarto trimestre en comparación a los mismos períodos en 1998.

El flujo operativo fue Ps. 2,553 millones, un aumento de 21.4% en comparación a 1998. El flujo operativo del cuarto trimestre fue Ps. 749.4 millones, un aumento de 42.6% comparado al mismo período en 1998.

embargo, la Compañía estima que el flujo operativo es un estándar de la industria y una herramienta de medición útil.

⁵ Coca-Cola FEMSA calcula el margen bruto como utilidad bruta entre ventas netas.

⁶ Excluyendo el ajuste de activos fijos extraordinario de Ps. 51.1 millones reportado en el Cuarto Trimestre de 1998.

RESULTADOS DE LAS OPERACIONES EN ARGENTINA

Durante 1999, el volumen de ventas comparable en Buenos Aires creció 3.4% y 6.5% incluyendo las ventas de la adquisición del área de Pilar. En el cuarto trimestre el volumen de ventas creció 3.0% en comparación al cuarto trimestre de 1998 (incluyendo el volumen de ventas del área del Pilar tanto en 1999 como en 1998). Los precios de la Compañía en el territorio de Buenos Aires disminuyeron 6.1% en términos reales en 1999 comparado con 1998 y 8.1% en términos reales durante el cuarto trimestre comparado con el mismo período en 1998.

“Estamos muy satisfechos con el desempeño en Buenos Aires en 1999. Con un entorno desafiante fuimos capaces de obtener una rentabilidad satisfactoria, medida por el aumento de 13.4% del flujo operativo durante el año. Este incremento es el mejor ejemplo de la importancia que tiene el volumen marginal para las operaciones de KOFBA. Las 8.3 MCU adicionales del área del Pilar constituyeron un importante elemento en las mejoras en utilidad logradas en el territorio”, declaró Carlos Salazar.

En 1999, la disminución de precios fue compensada parcialmente por el crecimiento en volumen. Las ventas totales disminuyeron 1.7% con respecto a 1998. A pesar que el precio promedio por caja unidad de A\$3.06 en el cuarto trimestre de 1999 disminuyó 8.1% con respecto al mismo período del año anterior, representó una mejora en comparación al precio promedio de A\$3.02 del tercer trimestre de 1999. Esta disminución aunada a una reducción de otros ingresos operativos, resultó en una contracción de las ventas totales de 6.2%, en comparación al cuarto trimestre de 1998.

El margen bruto aumentó 260 puntos base en 1999 y 131 puntos base en el cuarto trimestre de 1999, en comparación a los mismos períodos en 1998. El aumento en el margen fue causado por (i) mejores economías de escala obtenidas a través del crecimiento de volumen, (ii) menores costos de materias primas y (iii) el beneficio generado por la reducción del precio del producto comprado al Complejo Industrial CAN, S.A. (“CICAN”).⁷

La utilidad de operación fue A\$32.1 millones en 1999, un incremento de 11.5% en comparación a 1998, siendo los 12 meses más rentables de la Compañía desde que inició operaciones en el territorio en septiembre de 1994. En el cuarto trimestre, la utilidad de operación llegó a A\$14.6 millones, una disminución de 13.1%. La desaceleración del crecimiento en la rentabilidad durante el cuarto trimestre es atribuible a una significativa disminución en los precios.

Durante 1999, el flujo operativo fue A\$61.4 millones y en el cuarto trimestre de A\$ 21.9 millones, representando un aumento de 13.4% y una disminución de 3.9%, respectivamente, en comparación a los mismos períodos en 1998.

Reorganización de la Compañía

En 1999, Coca-Cola FEMSA realizó un estudio detallado de su estructura organizacional. Durante diciembre de 1999 y enero del 2000, la Compañía comenzó a implementar la reorganización de su estructura para racionalizar las estructuras operativas y corporativas en un esfuerzo de eliminar redundancias e incrementar eficiencias.

“La reorganización de la Compañía no está enfocada en reducir personal, sino en alinear nuestra estructura organizacional con nuestras operaciones. La reducción de personal se estima que sea

⁷ CICAN es una asociación de los embotelladores de Coca-Cola en Argentina, Uruguay y Paraguay. KOF, a través de su subsidiaria Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, S.A., posee aproximadamente 48.1% de interés minoritario en CICAN. Como resultado de la reducción del precio de los productos comprados a CICAN, el costo de las ventas de la Compañía disminuyó mientras las utilidades generadas por CICAN, registradas por la Compañía como participación en compañías asociadas, fueron menores.

menor a 1% del total de nuestra fuerza laboral. Nuestro objetivo es mover la toma de decisiones de la Compañía tan cerca del mercado como sea posible y crear una Compañía más ágil y eficiente,” declaró Carlos Salazar.

Aunque la mayoría de la reducción se efectuó durante 2000, basándose en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México, la Compañía incluyó estos gastos como Otros gastos en los resultados financieros de 1999.

Como consecuencia de la reorganización, Coca-Cola FEMSA registró Ps. 15 millones de gastos durante el cuarto trimestre de 1999. El ahorro anual se estima será Ps. 7.0 millones por año.

FUTURO IMPACTO DE NUEVOS REQUERIMIENTOS CONTABLES

Durante 1998, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos emitió el Boletín D-4 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 de Enero del 2000.

Si la Compañía hubiera aplicado los lineamientos de este boletín a partir de 1999, hubiera registrado un pasivo de impuestos diferidos por Ps. 842.4 millones de pesos y una reducción en el capital contable por la misma cantidad. El efecto en la utilidad neta mayoritaria del año hubiese sido un incremento en la provisión de Impuesto Sobre la Renta y al Activo de la Compañía por Ps.70.6 millones y una ganancia por posición monetaria adicional por Ps. 106.3 millones. El efecto inicial de la aplicación de este nuevo boletín en Enero 1 del 2000, será registrado como un ajuste a las utilidades retenidas en esa fecha.

Es importante mencionar que el efecto de 1999 en la utilidad neta mayoritaria anteriormente descrito, no necesariamente es representativo del efecto, por este concepto, en la utilidad neta mayoritaria en el futuro, dependerá de las diferencias temporales que se generen durante el año.

Los efectos de la aplicación de este nuevo boletín en los Estados Financieros de la Compañía, determinados bajo PCGA en México, se estima que sean substancialmente los mismos de la aplicación de Statement of Financial Accounting Standards No. 109 “Accounting for Income Tax” (SFAS No. 109) de los Principios Generalmente Aceptados en Estados Unidos (“US GAAP”). Sin embargo, el nuevo boletín no requiere el reconocimiento de un pasivo por participación de los trabajadores en la utilidad.

IMPUESTOS EN ARGENTINA

El 31 de diciembre de 1999, el gobierno Argentino emitió un proyecto de ley que establece un incremento en el impuesto especial pagado por los refrescos. El proyecto exige un incremento de 4% en el impuesto a las colas, lo cual modificará la tasa actual de 4% a 8%, y en los refrescos de sabores y agua embotellada el impuesto será de 4%.



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.

Coca-Cola FEMSA S.A. de C.V. es una asociación entre Grupo Industrial Emprex, 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 de México y el Sureste de México y el Territorio de Buenos Aires en Argentina. La Compañía cuenta con 12 plantas embotelladoras en México y dos en Buenos Aires y atiende a más de 245,000 detallistas en México y a más de 65,000 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.



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 1999 y 1998

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de Diciembre de 1999

	Consolidado			Operaciones en México			Operaciones en Buenos Aires		
	(Millones de Pesos Mexicanos) (1)			(Millones de Pesos Mexicanos) (1)			(Millones de Pesos Argentinos) (1)		
	1999	1998	% VAR	1999	1998	% VAR	1999	1998	% VAR
Volumen (millones de c.u.)	144.19	140.20	2.8	105.90	103.01	2.8	38.29	37.19	3.0
Precio promedio	26.61	26.55	0.2	25.72	24.72	4.0	3.06	3.33	(8.1)
Ventas netas	3,837.0	3,722.1	3.1	2,723.8	2,546.6	7.0	117.2	123.8	(5.3)
Otros ingresos de operación	21.1	29.4	(28.2)	13.1	9.1	44.0	0.9	2.1	(57.1)
Ingresos totales	3,858.1	3,751.5	2.8	2,736.9	2,555.7	7.1	118.1	125.9	(6.2)
Costo de ventas	1,953.9	2,073.7	(5.8)	1,325.1	1,383.3	(4.2)	66.2	72.7	(8.9)
Utilidad bruta	1,904.2	1,677.8	13.5	1,411.8	1,172.4	20.4	51.9	53.2	(2.4)
Gastos de administración	268.3	230.4	16.4	218.8	185.9	17.7	5.2	4.7	10.6
Gastos de venta	915.5	851.0	7.6	619.0	557.6	11.0	31.2	30.9	1.0
Gastos de operación	1,183.8	1,081.4	9.5	837.8	743.5	12.7	36.4	35.6	2.2
Amort. del crédito mercantil	28.5	31.7	(10.1)	1.6	1.6	-	0.9	0.8	12.5
Ajuste de activos fijos	-	51.1	(100.0)	-	51.1	(100.0)	-	-	-
Utilidad de operación	691.9	513.6	34.7	572.4	376.2	52.2	14.6	16.8	(13.1)
Gastos financieros, neto	77.4	121.6	(36.3)						
Pérdida cambiaria	50.7	(26.8)	(289.2)						
Gan. por posición monet.	(34.5)	(149.1)	(76.9)						
Costo integral de financ.	93.6	(54.3)	(272.4)						
Otros (prod.), gastos, neto	37.2	108.2	(65.6)						
Utilidad antes de impuestos	561.1	459.7	22.1						
Impuestos	287.9	188.9	52.4						
Utilidad neta consolidada	273.2	270.8	0.9						
Utilidad mayoritaria	273.2	270.8	0.9						
Flujo operativo (2)	957.2	741.8	29.0	749.4	525.6	42.6	21.9	22.8	(3.9)

(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)

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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los doce meses terminados el 31 de Diciembre de 1999 y 1998

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de Diciembre de 1999

	Consolidado			Operaciones en México			Operaciones en Buenos Aires		
	(Millones de Pesos Mexicanos) (1)			(Millones de Pesos Mexicanos) (1)			(Millones de Pesos Argentinos) (1)		
	1999	1998	% VAR	1999	1998	% VAR	1999	1998	% VAR
Volumen(millones de c.u.)	544.25	519.60	4.7	418.11	401.15	4.2	126.14	118.45	6.5
Precio promedio	26.01	25.95	0.2	24.98	24.34	2.6	3.10	3.30	(6.1)
Ventas netas	14,155.0	13,481.3	5.0	10,443.2	9,765.7	6.9	390.9	391.3	(0.1)
Otros ingresos de operación	52.4	108.7	(51.8)	26.3	22.6	16.4	2.8	9.1	(69.2)
Ingresos totales	14,207.4	13,590.0	4.5	10,469.5	9,788.3	7.0	393.7	400.4	(1.7)
Costo de ventas	7,503.3	7,520.0	(0.2)	5,360.2	5,218.6	2.7	225.7	242.4	(6.9)
Utilidad bruta	6,704.1	6,070.0	10.4	5,109.3	4,569.7	11.8	168.0	158.0	6.3
Gastos de administración	1,024.2	879.4	16.5	822.5	695.6	18.2	21.2	19.4	9.3
Gastos de venta	3,506.4	3,273.1	7.1	2,450.0	2,261.8	8.3	111.3	106.5	4.5
Gastos de operación	4,530.6	4,152.5	9.1	3,272.5	2,957.4	10.7	132.5	125.9	5.2
Amort. del crédito mercantil	117.7	125.3	(6.1)	6.5	6.5	-	3.4	3.3	3.0
Ajuste de activos fijos	-	51.1	(100.0)	-	51.1	(100.0)	-	-	-
Utilidad de operación	2,055.8	1,741.1	18.1	1,830.3	1,554.7	17.7	32.1	28.8	11.5
Gastos financieros, neto	336.8	479.3	(29.7)						
Pérdida cambiaria	33.3	110.3	(69.8)						
Gan. por posición monet.	(91.5)	(204.7)	(55.3)						
Costo integral de financ.	278.6	384.9	(27.6)						
Otros (prod.) gastos, neto	67.0	234.5	(71.4)						
Utilidad antes de impuestos	1,710.2	1,121.7	52.5						
Impuestos	733.5	428.5	71.2						
Utilidad neta consolidada	976.7	693.2	40.9						
Utilidad mayoritaria	976.7	693.2	40.9						
Flujo operativo (2)	3,135.9	2,617.0	19.8	2,552.9	2,103.4	21.4	61.4	54.1	13.4

(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 Diciembre 98 - Diciembre 99	12.46%
Inflación Argentina Diciembre 98 - Diciembre 99	-1.45%
Peso / Dólar al 31 de Diciembre de 1999	9.495

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

Balance Consolidado

Al 31 de Diciembre de 1999 y Diciembre 1998

Millones de Pesos (Ps.)

Expresado en Pesos de Poder Adquisitivo al 31 de Diciembre de 1999

ACTIVO	1999	1998
Activo Circulante		
Efectivo y Valores de Realiz. Inm.	Ps. 552	Ps. 187
Cuentas por cobrar:		
Clientes	566	516
Documentos	104	58
Impuestos por recuperar	4	24
Otros	87	152
	<u>761</u>	<u>750</u>
Inventarios	457	468
Pagos Anticipados	40	61
Total activo circulante	<u>1,810</u>	<u>1,466</u>
Propiedad, planta y equipo		
Terrenos	679	681
Edificios, maquinaria y equipo	8,333	8,096
Depreciación acumulada	(2,610)	(2,305)
Inversiones en proceso	241	436
Botellas y cajas	318	342
Total propiedad, planta y equipo	<u>6,961</u>	<u>7,250</u>
Inversión en acciones	197	167
Cargos diferidos, neto	462	489
Crédito mercantil, neto	1,727	2,067
TOTAL ACTIVO	Ps. <u>11,157</u>	Ps. <u>11,439</u>

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	1999	1998
Pasivo Circulante		
Deuda a corto plazo, documentos e intereses	Ps. 100	Ps. 1,273
Proveedores	1,140	877
Cuentas por pagar y otros	394	314
Impuestos por pagar	461	139
Pasivo Circulante	<u>2,095</u>	<u>2,603</u>
Prestamos bancarios a largo plazo	2,875	3,386
Plan de pensiones, prima de antigüedad y otros	148	135
Otros pasivos	110	80
Total pasivo	<u>5,228</u>	<u>6,204</u>
Capital Contable		
Interés minoritario	0	0
Interés mayoritario:		
Capital social	1,972	1,801
Prima en suscripción de acciones	1,387	1,558
Utilidades retenidas	3,709	3,191
Utilidad neta del período	977	693
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	(2,117)	(2,008)
Total interés mayoritario	<u>5,928</u>	<u>5,235</u>
Total capital contable	<u>5,928</u>	<u>5,235</u>
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	Ps. <u>11,156</u>	Ps. <u>11,439</u>

Inflación Mexicana Diciembre 98 - Diciembre 99

12.46%

Inflación Argentina Diciembre 98 - Diciembre 99

-1.45%

Peso / Dólar al 30 de Diciembre de 1999

9.495

Información Relevante

Inversión en Activos Fijos

(Incluye Botellas, Cajas y excluye Cargos Diferidos)

Por los doce meses terminados el 31 de Diciembre de 1999

Expresado en pesos del 31 de Diciembre de 1999

	1999
Total	854.7

Información del Volumen de Ventas

Por los doce meses terminados el 31 de Diciembre de 1999 y 1998

Expresado en millones de cajas unidad

	1999	1998
México	418.11	401.15
Buenos Aires	117.85	113.86
Territorio Pilar	8.29	4.59
Total	544.25	519.60

Mezcla por Producto

(Colas / Sabores / Agua)

Por los doce meses terminados el 31 de Diciembre de 1999 y 1998

Como porcentaje del volumen total

	1999	1998
México	76/22/02	75/22/03
Buenos Aires	76/23/01	77/22/01
Total	76/22/02	75/22/03

Mezcla por Presentación

(Retornable / No Retornable)

Por los doce meses terminados el 31 de Diciembre de 1999 y 1998

Como porcentaje del volumen total

	1999	1998
México	45/55	51/49
Buenos Aires	10/90	11/89
Total	37/63	42/58

Inversión en Activos Fijos

(Incluye Botellas, Cajas y excluye Cargos Diferidos)

Por los tres meses terminados el 31 de Diciembre de 1999

Expresado en pesos del 31 de Diciembre de 1999

	1999
Total	264.6

Información del Volumen de Ventas

Por los tres meses terminados el 31 de Diciembre de 1999 y 1998

Expresado en millones de cajas unidad

	1999	1998
México	105.90	103.01
Buenos Aires	35.89	34.64
Territorio Pilar	2.40	2.55
Total	144.19	140.20

Mezcla por producto

(Colas / Sabores / Agua)

Por los tres meses terminados el 31 de Diciembre de 1999 y 1998

Como porcentaje del volumen total

	1999	1998
México	76/22/02	77/21/02
Buenos Aires	75/24/01	76/23/01
Total	76/22/02	77/21/02

Mezcla por Presentación

(Retornable / No Retornable)

Por los tres meses terminados el 31 de Diciembre de 1999 y 1998

Como porcentaje del volumen total

	1999	1998
México	44/56	47/53
Buenos Aires	10/90	09/91
Total	35/65	37/63