



PARA MAYOR INFORMACIÓN:  
Laura E. Solano/María Elena Gutiérrez  
Relaciones con Inversionistas  
Tels.: (8)328 6150/(8) 328 6245  
e-mail: lsolmar@femsa.com.mx  
megutsan@femsa.com.mx

## **FEMSA ANUNCIA RESULTADOS POR EL SEGUNDO TRIMESTRE Y PRIMER SEMESTRE DE 1997**

### **DATOS SOBRESALIENTES II TRIMESTRE 1997**

- FEMSA Consolidado:** La utilidad de operación creció 55%; el margen de utilidad de operación a ventas alcanzó 15.9%, 4.9 puntos porcentuales mayor al del IIT96.
- FEMSA Cerveza:** La utilidad de operación creció 53.5%; el margen de utilidad de operación a ventas alcanzó 19.2%, 6.6 puntos porcentuales mayor al del IIT96.
- Coca-Cola FEMSA:** La utilidad de operación aumentó 86.7%; los márgenes de utilidad de operación a ventas fueron: Consolidado, 12.3%; México, 17.1% vs. 13.7 en IIT96; Buenos Aires, 3.8% vs. (3.7%) en IIT96
- FEMSA Empaques:** El margen de utilidad de operación a ventas fue de 16.8%, 1.8 puntos porcentuales mayor que en el IIT96; los volúmenes de latas, botellas, cartón y refrigeradores crecieron en 17%, 54%, 28% y 52%, respectivamente.
- OXXO:** Las ventas totales crecieron 9.5% y las ventas de tiendas maduras comparativas crecieron 2.4% en Junio.

Monterrey, México, julio 24, 1997 - Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. (FEMSA), la compañía de bebidas totalmente integrada más grande de México, anunció el día de hoy sus resultados por el segundo trimestre y primer semestre terminados el 30 de junio de 1997.

### **FEMSA y Subsidiarias - Resultados Consolidados** **Por el segundo trimestre terminado en junio 30, 1997**

Las ventas consolidadas de FEMSA y Subsidiarias durante el segundo trimestre de 1997 fueron de 5,757 millones de pesos, 7% mayores en términos reales comparadas con el mismo período de 1996, como resultado del incremento en ventas de sus cuatro subsidiarias: FEMSA Cerveza, 0.7%; Coca-Cola FEMSA, 10.0%; FEMSA Empaques, 8.1% y OXXO, 9.5%.

El costo de ventas fue ligeramente inferior en términos reales al del segundo trimestre de 1996, debido a la continua estabilidad, y en algunos casos, disminución de los precios de sus principales materias primas (granos y materiales de empaque). La utilidad bruta aumentó 18% en términos reales sobre el mismo período de 1996, llegando a 2,641 millones de pesos, representando el 45.9% de las ventas.

Los gastos de operación aumentaron solamente 4% en términos reales, llegando a 1,718 millones de pesos ó 29.8% de las ventas, 1 punto porcentual menos que en 1996. La utilidad de operación del segundo trimestre de 1997 fue de 917 millones de pesos, 55% mayor en términos reales a la del mismo trimestre de 1996. El margen de utilidad de operación a ventas fue 15.9%, un importante incremento de 4.9 puntos porcentuales sobre el mismo período del año anterior.

El costo integral de financiamiento continuó siendo impactado por la disminución en la tasa de inflación (2.75% el segundo trimestre de 1997 vs. 5.58% el segundo trimestre de 1996), por la devaluación del peso de solo 0.65% correspondiente al segundo trimestre de 1997 y por menores ingresos financieros, debido a menores tasas de interés. El costo integral de financiamiento fue positivo (costo) por 83 millones de pesos, comparado con un costo negativo (ganancia) por 96 millones del mismo período del año anterior. Considerando otros gastos por 53 millones de pesos, las utilidades antes de impuestos ascendieron a 781 millones de pesos, 17% mayores en términos reales a las de 1996. Los impuestos para el período fueron de 317 millones de pesos, resultando en una tasa efectiva del 34.6% de la utilidad de operación, 2.9 puntos porcentuales menos que el período comparable de 1996.

Es importante resaltar que a pesar del impacto compensatorio del costo integral de financiamiento sobre los sobresalientes resultados operativos de la compañía, la utilidad neta consolidada para el segundo trimestre de 1997 fue 4% mayor en términos reales a la del segundo trimestre del año anterior, llegando a 464 millones de pesos. La utilidad neta mayoritaria para el segundo trimestre de 1997 fue de 337 millones de pesos ó 0.622 pesos por acción.

En julio 22 de 1997, el Eurobono de FEMSA por 300 millones de dólares fue pagado en su totalidad, con los recursos del crédito sindicado a 3 años obtenido recientemente para ese propósito.

## **CIFRAS OPERATIVAS SOBRESALIENTES**

**(Por el segundo trimestre y primer semestre terminado el 30 de junio de 1997)**

***NOTA: con el propósito de facilitar su comparación durante todo este año, los Estados de Resultados de FEMSA Cerveza, FEMSA Empaques y FEMSA Comercio (OXXO), se presentarán desglosando los servicios administrativos cobrados por FEMSA (y por Labatt en el caso de FEMSA Cerveza). Dichos servicios administrativos fueron implementados y/o modificados durante 1996 y a principios de 1997. Durante 1996, los resultados de estas empresas se presentaron sin incluir estos servicios, para hacerlos comparativos con los resultados de 1995. Estos servicios no se cobran en el caso de Coca-Cola FEMSA.***

## FEMSA Cerveza

Los volúmenes de cerveza para el segundo trimestre y primer semestre de 1997 fueron como sigue:

<b>Doméstico</b>	<b>(Miles de hectolitros)</b>					
	<b>II Trimestre</b>			<b>I Semestre</b>		
	<b>1997</b>	<b>1996</b>	<b>% Var.</b>	<b>1997</b>	<b>1996</b>	<b>% Var.</b>
Retornable	4,460	4,282	4.2	8,109	7,975	1.7
No retornable	193	247	(21.9)	374	428	(12.6)
Latas	792	744	6.5	1,665	1,549	7.5
<b>Total Doméstico</b>	<b>5,445</b>	<b>5,273</b>	<b>3.3</b>	<b>10,148</b>	<b>9,952</b>	<b>2.0</b>
<b>Exportación</b>	<b>369</b>	<b>275</b>	<b>34.2</b>	<b>620</b>	<b>523</b>	<b>18.5</b>
MM Dólares	24	20	20.0	41	36	13.9
<b>Total Dom.+Exp.</b>	<b>5,814</b>	<b>5,548</b>	<b>4.8</b>	<b>10,768</b>	<b>10,475</b>	<b>2.8</b>

A pesar de que el volumen de cerveza durante los meses de abril y mayo permaneció estable, atribuible al aumento de precios implementado a finales del primer trimestre de 1997 y a un invierno prolongado y las fuertes lluvias registradas en nuestras zonas de dominio (el norte de México), los volúmenes domésticos se recuperaron significativamente en el mes de junio, especialmente durante la segunda quincena del mes, alcanzando un crecimiento de 3.3% para el segundo trimestre de 1997.

En el mercado doméstico, el volumen de Tecate aumentó 11.0%, para alcanzar 1.6 millones de hectolitros. Sol continúa siendo la marca con mayor tasa de crecimiento sostenido en la industria cervecera mexicana durante los últimos años, mostrando un crecimiento de 68.6% sobre el mismo trimestre de 1996, alcanzando 681 miles de hectolitros en el trimestre y representando el 12.5% del portafolio de marcas de FEMSA Cerveza.

Durante el segundo trimestre de 1997, las presentaciones en lata, cuyo precio es mayor, crecieron 6.5%, confirmando la tendencia observada durante el primer trimestre de 1997.

El crecimiento del volumen de exportación del segundo trimestre de 1997 fué de 34.2%, principalmente como resultado de la reestructuración de nuestras operaciones internacionales implementada durante 1996. El volumen de exportación para nuestras principales marcas fue: Tecate, 52.4%; Dos Equis ámbar, 12%; Sol, 18.6% y XX Lager, 50%. Las exportaciones a Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), a donde exportamos 79% de nuestro volumen total, aumentaron 30%.

Los resultados de operación para el segundo trimestre y primer semestre de 1997 fueron como sigue:

## **FEMSA Cerveza**

(Millones de pesos de cierre al 30 de Junio de 1997)

	II Trimestre			I Semestre		
	1997	1996	% Var.	1997	1996	% Var.
Ventas totales	2,501.9	2,484.0	0.7	4,593.1	4,547.2	1.0
Costo de ventas	1,285.1	1,418.5	(9.4)	2,538.2	2,761.5	(8.1)
Margen bruto	1,216.8	1,065.5	14.2	2,054.9	1,785.7	15.1
Gastos de operación	727.3	744.5	(2.3)	1,417.4	1,413.4	0.3
Ut. de operación antes de la part. Labatt USA	489.5	321.0	52.5	637.5	372.3	71.2
Part. in Labatt USA	11.2	16.0	(30.0)	19.4	22.3	(13.0)
Ut. de operación	500.7	337.0	48.6	656.9	394.6	66.5
Servicios admvos.	21.3	24.7	(13.8)	38.7	37.8	2.4
Ut. de op. con servicios	479.4	312.3	53.5	618.2	356.8	73.3
Depreciación	126.7	148.1	(14.4)	246.5	286.1	(13.8)
Otros cargos virtuales	102.6	46.9	118.8	180.7	101.5	78.0
Flujo bruto de operación	708.7	507.3	39.7	1,045.4	744.4	40.4

### **Porcentaje de ventas:**

	1997	1996	p.p	1997	1996	p.p
Utilidad de operación	20.0	13.6	6.4	14.3	8.7	5.6
Ut. op. con servicios	19.2	12.6	6.6	13.5	7.8	5.7
Flujo bruto de operación	28.3	20.4	7.9	22.8	16.4	6.4

Los excelentes resultados de FEMSA Cerveza correspondientes al segundo trimestre de 1997 se atribuyen a los siguientes factores:

- Mejores precios;
- el incremento de 3.3% en el volumen doméstico;
- el crecimiento de 34.2% en el volumen de exportación;
- una mejora en la mezcla de presentaciones más rentables;
- la disminución de 9.4% en términos reales en el costo de ventas, debido a la estabilidad y/o disminución en los precios internacionales de granos y materiales de empaque; y
- la disminución de 2.3% en términos reales de los gastos de operación, como resultado de los agresivos programas implementados por la compañía durante los últimos años, con el objetivo de reducir gastos administrativos y mejorar la efectividad del costo comercial.

Por lo tanto, la utilidad de operación aumentó 53.5% en términos reales, alcanzando 479.4 millones de pesos; el flujo bruto de operación creció 39.7%, ascendiendo a Ps. 708.7 millones de pesos. El margen de utilidad de operación a ventas para el segundo trimestre de 1997 fue 19.2%, un importante incremento de 6.6 puntos porcentuales sobre el mismo trimestre de 1996.

Las inversiones en activos fijos durante el segundo trimestre de 1997 ascendieron a 37.1 millones de dólares, y se canalizaron principalmente al aumento de capacidad de la planta de Toluca; una nueva línea de embotellado para presentaciones de 1 litro en la planta de Monterrey; innovaciones tecnológicas en las plantas de Monterrey y Orizaba (aumentos de capacidad marginales); al reemplazo de equipo y mejoras en las instalaciones de distribución.

Las ventas a OXXO representaron el 3.5% del total de ventas de FEMSA Cerveza, alcanzando 2.3 millones de cajas.

### **Coca-Cola FEMSA**

Los volúmenes de refrescos del segundo trimestre de 1997 fueron como sigue:

#### **Volúmenes de Venta (Millones de Cajas Unidad)**

	II Trimestre		I Semestre	
	1997	1996	1997	1996
Valle de México	63.7	53.5	118.9	102.0
Sureste	19.0	17.2	35.5	31.5
Buenos Aires	21.6	22.6	48.4	49.0
Total	104.3	93.3	202.8	182.5

#### **Mezcla de Productos por Presentación (Volumen Retornable/No Retornable)**

	II Trimestre		I Semestre	
	1997	1996	1997	1996
Valle de México	57/43	61/39	58/42	62/38
Sureste	71/29	86/14	73/27	87/13
Buenos Aires	34/66	46/54	37/63	49/51
Total	55/45	62/38	56/44	62/38

#### **Mezcla de Producto (Volumen Colas/Sabores)**

	II Trimestre		I Semestre	
	1997	1996	1997	1996
Valle de México	78/22	81/19	79/21	81/19
Sureste	73/27	75/25	74/26	75/25
Buenos Aires	78/22	74/26	76/24	72/28
Total	77/23	78/22	77/23	78/22

Los resultados de operación fueron como sigue:

**Coca-Cola FEMSA y Subsidiarias**  
(Millones de pesos de cierre al 30 de junio de 1997)

	II Trimestre			I Semestre		
	1997	1996	% Var.	1997	1996	% Var.
Ventas totales	2,125.6	1,933.1	10.0	4,199.2	3,824.3	9.8
Costo de ventas	1,148.1	1,117.4	2.7	2,315.2	2,248.5	3.0
Margen bruto	977.5	815.7	19.8	1,884.0	1,575.8	19.6
Gastos de operación	698.2	656.6	6.3	1,384.7	1,315.1	5.3
Ut. de op. antes de la amortización del crédito mercantil	279.3	159.1	75.5	499.3	260.7	91.5
Amort. del crédito mercantil	17.4	18.8	(7.4)	35.1	33.8	3.8
Utilidad de Operación	261.9	140.3	86.7	464.2	226.9	104.6
Depreciación	60.5	70.2	(13.8)	139.2	124.3	12.0
Otros cargos virtuales	101.4	84.9	19.4	200.0	156.1	28.1
Flujo bruto de operación	423.8	295.4	43.5	803.4	507.3	58.4
<b>Porcentaje de ventas:</b>						
	1997	1996	p.p.	1997	1996	p.p.
Utilidad de operación	12.3	7.3	5.0	11.1	5.9	5.2
Flujo bruto de operación	19.9	15.3	4.6	19.1	13.3	5.8

### México

Los volúmenes de ventas en los territorios mexicanos del segundo trimestre de 1997 fueron 82.7 millones de cajas unidad, un incremento de 17% sobre el mismo período del año anterior. El volumen en el Valle de México aumentó 19.1%, alcanzando 63.7 millones de cajas unidad y en el territorio del Sureste el volumen creció 10.5%, para un total de 19.0 millones de cajas unidad. La compañía estima que el crecimiento del volumen observado en los territorios mexicanos se atribuye a la exitosa implementación de los sistemas de distribución de pre-venta, y a los esfuerzos realizados en refrigeración, mercadeo y actividades promocionales.

Durante mayo de 1997, los precios aumentaron 18-20% en promedio en el territorio del Sureste. Sin embargo, ya que la inflación acumulada de junio de 1996 a junio de 1997 fue mayor que los aumentos de precio acumulados durante ese mismo período, el precio promedio por caja unidad disminuyó 3.7% en términos reales.

Las ventas netas para los dos territorios aumentaron 12.6%, como resultado del incremento en los volúmenes, el cual fue parcialmente compensado por la disminución en el precio real por caja unidad. La utilidad bruta aumentó 20.8%, debido a economías de escala obtenidas de los mayores volúmenes y a la disminución en los precios de ciertos materiales de empaque. La utilidad de operación aumentó 40% alcanzando un margen de utilidad de operación a ventas de 17.1% para el trimestre, 3.4 puntos porcentuales mayor que en el año anterior.

La compañía empezó a distribuir el agua de mesa Ciel durante el primer trimestre de 1997 en el territorio del Sureste. El volumen mensual ha alcanzado 250,000 cajas unidad con

dos presentaciones: medio litro y litro y medio en botella PET. La introducción de Ciel en el Valle de México está programada para finales de 1997.

### **Buenos Aires**

El volumen de ventas en el territorio de Buenos Aires disminuyó 4.4% para llegar a 21.6 millones de cajas unidad, principalmente debido a los siguientes factores:

- Un aumento en el precio de 8.6% en términos reales, debido a la disminución de los fuertes descuentos, los cuales durante 1996 se habían incrementado de forma importante;
- la ausencia de la presentación de 2.25 litros en botella PET durante abril y mayo de este año; y
- el hecho de que los volúmenes en 1996 fueron muy altos por las actividades promocionales del agua KIN.

A pesar de la reducción en el volumen de ventas, KOFBA experimentó un pequeño incremento en participación de mercado contra su principal competidor.

Las ventas netas aumentaron 3.8%, ascendiendo a 84.7 millones de pesos argentinos, como resultado de precios reales más altos y a la disminución de los volúmenes. La utilidad de operación para el segundo trimestre de 1997 ascendió a 3.3 millones de pesos argentinos, que se compara con una pérdida de operación de 3.0 millones de pesos argentinos durante el mismo período del año anterior, lo cual representa un incremento de 6.3 millones de pesos argentinos en la utilidad de operación.

### **Resultados Consolidados**

Las mejoras en las operaciones en los territorios de México y Buenos Aires durante el segundo trimestre de 1997 dieron como resultado un incremento de 86.7% en la utilidad de operación consolidada, la cual ascendió a 261.9 millones de pesos (incluyendo la amortización del crédito mercantil atribuible a KOFBA y al territorio de San Isidro). El margen de utilidad de operación a ventas consolidado alcanzó 12.3%, un incremento de 5.0 puntos porcentuales sobre el mismo trimestre del año anterior. El flujo bruto de operación aumentó 43.5%, ascendiendo a 423.8 millones de pesos para el segundo trimestre de 1997.

KOF incurrió en otros gastos por 27.1 millones de pesos. Los gastos extraordinarios se deben a pagos por indemnizaciones asociados con el cierre de una planta en el Valle de México y a la baja de activos no utilizados. El cierre de una de las plantas está alineado con la estrategia global de KOF de darle una mejor utilización a su capacidad existente.

## FEMSA Empaques

Los volúmenes de los principales productos de FEMSA Empaques para el segundo trimestre y primer semestre de 1997, fueron como sigue:

Millones de unidades	II Trimestre			I Semestre		
	1997	1996	% Var.	1997	1996	% Var.
<b>Doméstico</b>						
Latas	593	505	17.4	1,180	985	19.8
Hermetapas	2,609	2,801	(6.9)	4,908	5,339	(8.1)
Botellas de vidrio	239	155	54.2	465	313	48.6
Cajas cartón (miles m <sup>2</sup> )	21,233	16,548	28.3	41,853	31,091	34.6
Refrigeradores (miles.)	39	26	51.8	59	34	75.1
Etiquetas	856	950	(9.9)	1,631	1,774	(8.1)
<b>Exportaciones</b>						
Latas	29	14	107.1	74	44	68.2
Hermetapas	662	515	28.5	1,142	1,014	12.6
Tapas de lata	140	51	174.5	259	154	68.2
Ingresos. (MM dólares)	12.6	7.7	63.6	23.2	17.9	29.6

La integración de ventas de FEMSA Empaques fue como sigue:

Porcentaje de ventas por categoría de cliente:

	II Trimestre			I Semestre		
	1997	1996	Var.p.p.	1997	1996	Var.p.p.
Ventas intercompañías:	57.6	59.2	(1.6)	58.9	59.1	(0.2)
FEMSA Cerveza	38.8	45.7	(6.9)	40.5	47.6	(7.1)
Coca-Cola FEMSA	18.8	13.5	5.3	18.4	11.5	6.9
Ventas terceros:	42.4	40.8	1.6	41.1	40.9	0.2
Domésticas	30.9	35.8	(4.9)	31.9	35.1	(3.2)
Exportaciones	11.5	5.0	6.5	9.2	5.8	3.4

Los resultados de operación fueron:



**FEMSA Empaques**  
(Millones de pesos de cierre al 30 de junio de 1997)

	II Trimestre			I Semestre		
	1997	1996	% Var.	1997	1996	% Var.
Ventas totales	1,069.2	988.9	8.1	2,109.5	2,008.0	5.1
Costo de ventas	795.9	777.2	2.4	1,567.0	1,567.4	0.0
Utilidad bruta	273.3	211.7	29.1	542.5	440.6	23.1
Gastos de operación	83.4	58.7	42.1	160.1	116.5	37.4
Utilidad de operación	189.9	153.0	24.1	382.4	324.1	18.0
Servicios administrativos	10.5	4.5	133.3	21.5	10.7	100.9
Ut. de op. con servicios	179.4	148.5	20.8	360.9	313.4	15.2
Depreciación	40.5	39.3	3.1	81.6	79.0	3.3
Otros cargos virtuales	43.0	40.5	6.2	85.4	81.9	4.3
Flujo bruto de operación	262.9	228.3	15.2	527.9	474.3	11.3

**Porcentaje de ventas:**

	1997	1996	p.p.	1997	1996	p.p.
Utilidad de operación	17.8	15.5	2.3	18.1	16.1	2.0
Ut. de op. con servicios	16.8	15.0	1.8	17.1	15.6	1.5
Flujo bruto de operación	24.6	23.1	1.5	25.0	23.6	1.4

En el segundo trimestre de 1997, las ventas totales aumentaron 8.1% en términos reales, alcanzando 1,069 millones de pesos. El costo de ventas fue de 796 millones de pesos, ó 74.4% de las ventas, una disminución de 4.2 puntos porcentuales sobre el mismo período de 1996, como resultado de: la continua estabilidad y/o disminución en los precios de algunas de las principales materias primas de FEMSA Empaques, la cual fue transferida en su mayoría a los clientes vía menores precios; la apreciación del peso mexicano y negociaciones muy favorables en los precios de materias primas.

Los gastos de operación aumentaron 42.1%, 1.9 puntos porcentuales sobre el mismo trimestre de 1996, como resultado de:

- El crecimiento de la estructura del área de ventas para apoyar los aumentos en las ventas al mercado abierto, incluyendo exportaciones; y
- el continuo apoyo a algunos de los principales clientes de latas de bebida de FEMSA Empaques, en la forma de promociones a las ventas de bebidas en lata a través de la cadena OXXO y cierta absorción de costos de flete.

La utilidad de operación aumentó 20.8% en términos reales y el margen de utilidad de operación a ventas fue de 16.8%, 1.8 puntos porcentuales mayor al del segundo trimestre de 1996.

Las inversiones en activo fijo para el segundo trimestre de 1997 ascendieron a 15.2 millones de dólares, dirigidas a los siguientes proyectos: una unidad de producción con capacidad de 600 millones de unidades de tapa-rosca de plástico; un aumento de velocidad en las líneas de manufactura de latas; el cambio en el tamaño de la tapa de lata; y el aumento en la capacidad de transformación de cartón.

**FEMSA Comercio (OXXO)**

Los datos operativos sobresalientes de OXXO fueron como sigue:

	II Trimestre			I Semestre		
	1997	1996	Var.	1997	1996	Var.
Total tiendas	842	780	62	842	780	62
Tiendas nuevas	22	11	11	36	25	11
Tiendas cerradas	8	2	6	17	12	5
<b>Ventas promedio</b>						
Totales (miles pesos)				236.6	235.1	0.6%
Tiendasmaduras comparativas/mes (miles ps.)				240.3	241.7	(0.6)%
Compra promedio (ps./cliente)				12.1	12.3	(0.2)%
Tráfico promedio mes (miles)				19.9	19.6	1.5%

Las ventas promedio de tiendas maduras comparativas crecieron 2.4% en junio de 1997, debido a la mejora en la economía de México; sin embargo, el prolongado invierno y las fuertes lluvias que afectaron el consumo de cerveza en el norte de México, también afectaron las ventas promedio de tiendas maduras comparativas durante abril, mostrando una contracción de 7.4%. Las ventas promedio acumuladas de tiendas maduras comparativas para el segundo trimestre de 1997 fueron ligeramente inferiores a las del segundo trimestre de 1996.

Los resultados de operación fueron:

**FEMSA Comercio, S.A. de C.V. y Subsidiarias**  
(Millones de pesos de cierre al 30 de junio de 1997)

	II Trimestre			I Semestre		
	1997	1996	% Var.	1997	1996	% Var.
Ventas totales	688.0	628.4	9.5	1,296.2	1,188.1	9.1
Costo de ventas	514.9	471.6	9.2	966.6	881.1	9.7
Utilidad bruta	173.1	156.8	10.4	329.6	307.0	7.4
Gastos de operación	156.7	141.2	11.0	300.1	279.6	7.3
Utilidad de operación	16.4	15.6	5.1	29.5	27.4	7.7
Servicios admvos.	2.2	2.0	10.0	3.9	3.6	8.3
Ut. de op. con servicios	14.2	13.6	4.4	25.6	23.8	7.6
Depreciación	6.0	5.8	3.4	12.1	11.2	8.0
Otros cargos virtuales	16.7	16.8	(0.6)	22.5	22.0	2.3
Flujo bruto de operación	36.9	36.2	1.9	60.2	57.0	5.6

**Porcentaje de ventas:**

	1997	1996	p.p.	1997	1996	p.p.
Utilidad de operación	2.4	2.5	(0.1)	2.3	2.3	0.0
Ut. de op. con servicios	2.1	2.2	(0.1)	2.0	2.0	0.0
Flujo bruto de operación	5.4	5.8	(0.4)	4.6	4.8	(0.2)

Los gastos de operación aumentaron 11%, representando el 22.8% de las ventas totales, solamente 0.3 puntos porcentuales por encima del segundo trimestre de 1996. El margen

de utilidad de operación a ventas fue de 2.1%, muy similar al del mismo período del año anterior.

Las inversiones en activos fijos ascendieron a 2.5 millones de dólares.

## **AMOXO**

Al final del segundo trimestre de 1997 se encontraban en operación siete centros de conveniencia OXXO Express y ocho más estaban en construcción.

Los centros de conveniencia OXXO Express continúan teniendo una excelente aceptación del público automovilista.

En la medida en que AMOXO alcance un número significativo de centros de conveniencia en operación, empezaremos a reportar los resultados de esta subsidiaria.

FEMSA es el grupo de bebidas totalmente integrado más grande de México, con exportaciones a numerosos países en todo el mundo, incluyendo los Estados Unidos, Latinoamérica y Europa. Fundada en 1890, FEMSA produce y distribuye, a través de su subsidiaria FEMSA Cerveza, reconocidas marcas de cerveza como Tecate, Carta Blanca, Superior, Sol, XX Lager, Dos Equis ámbar y Bohemia. Coca-Cola FEMSA, uno de los dos "embotelladores ancla" para América Latina, produce y distribuye refrescos incluyendo Coca-Cola, diet Coke, Sprite, Fanta y Quatro. FEMSA Empaques produce latas para bebidas y alimentos, botellas de vidrio, hermetapas, etiquetas, cartón y refrigeradores comerciales. FEMSA Comercio opera OXXO, la cadena de tiendas de conveniencia más grande de México.

***Todas las cifras en este reporte han sido reexpresadas en pesos de cierre al 30 de junio de 1997; por lo tanto, todos los incrementos porcentuales están expresados en términos reales. La reexpresión se determinó como sigue:***

***1. Para los resultados generados por las operaciones en México, usando factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor.***

***2. Para propósitos de comparación en los estados financieros de Coca-Cola FEMSA, las cifras de 1996 correspondientes a KOFBA se reexpresaron usando la inflación argentina y se convirtieron a pesos mexicanos utilizando el tipo de cambio de junio 30 de 1997 (7.9438 pesos argentinos por peso mexicano)***

-se incluyen tres tablas-



**ESTADO DE RESULTADOS**  
 Cifras por el Segundo Trimestre de :  
 Millones de pesos constantes de Junio de 1997

	Mexico			México + Buenos Aires		
	1997	1996	% crec	1997	1996	% crec
Ventas totales	5,072	4,718	8	5,757	5,369	7
Costo de ventas	2,716	2,715	-	3,116	3,125	-
Utilidad bruta	2,356	2,003	18	2,641	2,244	18
Gastos de operación	1,453	1,379	5	1,718	1,651	4
Part. compañías asociadas	11	16	(31)	11	16	(31)
Ut. de operación antes de						
amortiz. crédito mercantil	914	640	43	934	609	53
Amortiz.del crédito mercantil	11	13	(15)	17	19	(11)
Utilidad de operación	903	627	44	917	590	55
Gasto financiero				234	239	(2)
Producto financiero				60	93	(35)
Gasto financiero, neto				174	146	19
Fluctuación cambiaria				37	86	57
Ganancia posición monetaria				128	328	(61)
Costo integral financiamiento				83	(96)	186
Otros (gastos) prod, neto				(53)	(18)	194
Utilidad antes de impuestos				781	668	17
Impuestos				317	221	43
Utilidad neta del período				464	447	4
Utilidad Neta Mayoritaria				337	373	(10)
Utilidad Neta Minoritaria				127	74	72
UPA (pesos / acción)				0.62	0.69	(10)
Flujo de Operación (1)				1,367	1,000	37

(1) Utilidad de Operación + Depreciación + Otros cargos virtuales.



**ESTADO DE RESULTADOS**  
 Cifras acumuladas al 30 de Junio de :  
 Millones de pesos constantes de Junio de 1997

	Mexico			México + Buenos Aires		
	1997	1996	% crec	1997	1996	% crec
Ventas totales	9,306	8,763	6	10,865	10,176	7
Costo de ventas	5,132	5,165	(1)	6,058	6,076	-
Utilidad bruta	4,174	3,598	16	4,807	4,100	17
Gastos de operación	2,821	2,657	6	3,378	3,204	5
Part. compañías asociadas	19	22	(14)	19	22	(14)
Ut. de operación antes de amortiz. crédito mercantil	1,372	963	44	1,448	918	60
Amortiz.del crédito mercantil	23	23	-	35	34	3
Utilidad de operación	1,349	940	44	1,413	884	60
Gasto financiero				454	482	(6)
Producto financiero				115	193	(40)
Gasto financiero, neto				339	289	17
Fluctuación cambiaria				86	(42)	305
Ganancia posición monetaria				373	756	(51)
Costo integral financiamiento				52	(509)	110
Otros (gastos) prod, neto				(63)	7	-
Utilidad antes de impuestos				1,298	1,400	(7)
Impuestos				450	343	31
Utilidad neta del período				848	1,057	(20)
Utilidad Neta Mayoritaria				638	942	(32)
Utilidad Neta Minoritaria				210	115	83
UPA (pesos/acción)				1.18	1.74	(32)
Flujo de Operación (1)				2,297	1,669	38

(1) Utilidad de Operación + Depreciación + Otros cargos virtuales.



## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Al 30 de Junio de :

Millones de pesos constantes de Junio de 1997

<b>ACTIVOS</b>	<b>1997</b>	<b>1996</b>	<b>PASIVOS Y CAPITAL</b>	<b>1997</b>	<b>1996</b>
Efectivo	2,273	1,207	Préstamos bancarios	682	613
Cuentas por cobrar	1,653	1,798	Vencimiento C.P. del L.P.	355	404
Inventarios	2,583	2,626	Intereses por pagar	211	234
Pagos anticipados	307	317	Proveedores	1,301	1,396
Impuestos por recuperar	12	22	Cuentas por pagar	1,268	1,156
Activo Circulante	6,828	5,970	Pasivo Circulante	3,817	3,803
Inv. en acciones y otros	354	328	Préstamos bancarios	7,771	7,278
Propiedad, planta y equipo, neto	17,522	17,762	Obligaciones laborales	899	724
Otros activos	2,314	2,107	Otros pasivos	171	209
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>27,018</b>	<b>26,167</b>	<b>Total Pasivos</b>	<b>12,658</b>	<b>12,014</b>
			Capital Minoritario	4,506	4,263
			Capital Mayoritario	9,854	9,890
			<b>Total Capital</b>	<b>14,360</b>	<b>14,153</b>
			<b>PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>27,018</b>	<b>26,167</b>

<b>RAZONES FINANCIERAS</b>	<b>1997</b>	<b>1996</b>
Circulante	1.79	1.57
Cobertura (1)	5.31	3.86
Apalancamiento	0.88	0.85
Capitalización	0.38	0.37

(1) Flujo de Operación + Producto Financiero / Gasto Financiero

(\*) De acuerdo con los Principios Contabilidad Generalmente Aceptados en México, el Estado de Situación Financiera Consolidado al 30 de Junio de 1997, incluye los efectos del pago del Eurobono realizado el pasado 22 de Julio. Esta transacción fue reconocida como un evento subsecuente, dado que fue realizado con anterioridad a la emisión de los Estados Financieros.