



PARA DISTRIBUCIÓN INMEDIATA

PARA MAYOR INFORMACIÓN:

Laura E. Solano/María Elena Gutiérrez

Relaciones con Inversionistas

Tels.: (018)328 6150/(018)328 6245

e-mail: lsolmar@femsa.com.mx

megutsan@femsa.com.mx

FEMSA ANUNCIA RESULTADOS PARA LOS DOCE MESES Y EL CUARTO TRIMESTRE TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 1997

Monterrey, México, marzo 6, 1998 - Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. ("FEMSA" ó la "Compañía") (BMV:FEMSAB), anunció el día de hoy sus resultados para el cuarto trimestre y los doce meses terminados en diciembre 31, 1997. FEMSA es una empresa controladora, cuyas principales actividades están agrupadas bajo las siguientes compañías sub-controladoras y realizadas por sus respectivas subsidiarias operativas: FEMSA Cerveza, S.A. de C.V. ("FEMSA Cerveza"), la cual participa en la producción, distribución y mercadeo de cerveza; Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. ("Coca-Cola FEMSA"), la cual participa en la producción, distribución y mercadeo de refrescos; FEMSA Empaques, S.A. de C.V. ("FEMSA Empaques"), la cual participa en la producción y distribución de materiales de empaque; FEMSA Comercio, S.A. de C.V. ("FEMSA Comercio"), la cual participa en la operación de tiendas de conveniencia; y Desarrollo Comercial FEMSA, S.A. de C.V. ("DCF"), la cual posee el 50.01% del capital con derecho a voto de Empresas Amoxxo, S.A. de C.V. ("Amoxxo"), que opera tiendas de conveniencia adyacentes a estaciones de gasolina.

La siguiente es una discusión de los resultados de operaciones de FEMSA para el período de doce meses terminado el 31 de diciembre de 1997, comparados con el período de doce meses terminado el 31 de diciembre de 1996. Asimismo, se incluye información resumida con respecto a los resultados de FEMSA para el cuarto trimestre de 1997, comparada con el cuarto trimestre de 1996.

Todas las cifras están expresadas en pesos constantes con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 1997 y fueron preparados de acuerdo con Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México ("PCGA en México").

Resultados de Operaciones para el Año Terminado el 31 de Diciembre de 1997 Comparados con el Año Terminado el 31 de Diciembre de 1996.

FEMSA Consolidado - Utilidad de Operación

Ingresos Totales/Ventas Netas

Los ingresos totales consolidados de FEMSA crecieron 10.5% ascendiendo a 24,579 millones de pesos en 1997, comparado con 22,248 millones de pesos en 1996. Las ventas netas consolidadas crecieron 9.9%, a 24,352 millones de pesos en 1997, y representaron el 99.1% de los ingresos totales. El aumento en las ventas netas consolidadas se atribuyó al crecimiento de las ventas registrado por cada una de las principales subsidiarias de la Compañía. El crecimiento en ventas fue particularmente fuerte para Coca-Cola FEMSA, FEMSA Empaques y FEMSA Comercio, cuyas ventas netas aumentaron 9.2%, 10.1% y 11.9% respectivamente, en 1997. Las ventas netas de FEMSA Cerveza aumentaron 6.0% y representaron aproximadamente 38.0% de las ventas netas consolidadas de la Compañía, antes de la eliminación de transacciones intercompañías, comparadas con 38.9% en 1996. El incremento en ventas se atribuyó principalmente al crecimiento de los volúmenes vendidos, y en el caso de FEMSA Comercio, a un incremento de 2.3% en las ventas de tiendas maduras comparativas, y al aumento del número total de tiendas OXXO.

Utilidad Bruta

La utilidad bruta consolidada de FEMSA aumentó 21.8% ascendiendo a 11,134 millones de pesos en 1997, representando un margen bruto consolidado de 45.7% sobre las ventas netas consolidadas. El margen bruto consolidado de FEMSA fue de 41.3% en 1996. La mejora en la utilidad bruta consolidada se atribuyó principalmente a FEMSA Cerveza y a FEMSA Empaques, aunque Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio también registraron crecimiento en su utilidad bruta. En 1997, la utilidad bruta de FEMSA Cerveza creció 26.9% a 4,914 millones de pesos, como resultado de la contracción de 7.4% en el costo de ventas, lo que ocasionó que el margen bruto de FEMSA Cerveza se expandiera de 39.8% en 1996, a 47.6% en 1997. La utilidad bruta de FEMSA Empaques aumentó 28.2%, a 1,227 millones de pesos, debido a que el costo de ventas creció a una tasa menor que las ventas. El crecimiento del margen bruto consolidado de la Compañía se atribuye a menores precios en términos nominales de materias primas; a la apreciación del peso en términos reales durante 1997 comparada con 1996 (la que a su vez resultó en menores precios en términos reales por las materias primas importadas); a una mejora en los procesos de producción que disminuyó los costos de conversión; y al impacto favorable del crecimiento de los volúmenes de venta en la palanca operativa de las subsidiarias de la Compañía. Los precios internacionales de algunos de los insumos utilizados por la Compañía en los procesos de producción, incluyendo granos, aluminio, papel y acero fueron excepcionalmente altos en 1996.

Utilidad de Operación

Los gastos de operación consolidados de FEMSA aumentaron 9.0% en 1997, a 7,622 millones de pesos, de 6,994 millones de pesos en 1996. La tasa de crecimiento de la utilidad bruta consolidada excedió el crecimiento de los gastos de operación consolidados y, como resultado, la utilidad de operación consolidada (después de la participación en resultados de compañías afiliadas) para el año terminado en diciembre 31, 1997, aumentó 62.0% a 3,552 millones de pesos, de 2,193 millones de pesos en 1996. El margen de operación consolidado de la Compañía mejoró a 14.5% sobre los ingresos totales consolidados en 1997, de 9.7% sobre los ingresos totales consolidados en 1996. La expansión del margen de operación consolidado se atribuye principalmente a mejoras operativas en FEMSA Cerveza y en Coca-Cola FEMSA, que registraron márgenes de operación de 14.8% y 13.0%, respectivamente, en 1997, comparados con márgenes de operación de 8.7% para ambas subsidiarias en 1996.

FEMSA Cerveza

Las ventas netas de FEMSA Cerveza aumentaron 6.0% en 1997 a 10,320 millones de pesos, de 9,734 millones de pesos en 1996 y los ingresos totales aumentaron 6.2% a 10,407 millones de pesos en 1997. Los embarques totales de FEMSA Cerveza aumentaron 6.1%, a 21.784 millones de hectolitros en 1997, comparados con 20.542 millones de hectolitros en 1996. Para el año terminado el 31 de diciembre de 1997, los embarques nacionales crecieron 5.3% a 20.549 millones de hectolitros y los embarques de exportación crecieron 20.3% a 1.235 millones de hectolitros. Los embarques nacionales representaron el 94.3% de los embarques totales en 1997, comparados con 95.0% en 1996. No obstante el incremento en los embarques de exportación, los ingresos por exportaciones disminuyeron 3.6% a 717 millones de pesos en 1997, de 745 millones de pesos en 1996, como resultado de la apreciación del peso en términos reales en 1997. En términos de dólares, los ingresos por exportaciones aumentaron 11.5% en 1997. Las presentaciones de lata representaron el 16.2% de los embarques nacionales en 1997, comparadas con 15.5% en 1996 y las presentaciones retornables disminuyeron del 80.5% de los embarques nacionales en 1996 a 80.3% de los embarques nacionales en 1997. FEMSA Cerveza implementó un aumento de precios nominal promedio de 22% en marzo de 1997 y ofreció descuentos ligeramente más altos a detallistas durante el segundo trimestre de 1997, para moderar el impacto del incremento de los precios en el mercado.

La utilidad bruta de FEMSA Cerveza aumentó 26.9% en 1997 a 4,914 millones de pesos, de 3,872 millones de pesos en 1996. El incremento en la utilidad bruta fue el resultado de la disminución de 7.4% del costo de ventas. La disminución del costo de ventas se debió principalmente a la apreciación del peso comparada con la inflación en México (que impactó favorablemente los precios en pesos de materias primas importadas), a menores precios de materias primas en términos nominales, y a la reducción de costos de conversión atribuibles a eficiencias logradas en los procesos de producción, particularmente con respecto al agua y energía utilizadas, a la disminución de mermas de producto y al incremento en productividad laboral. Los costos de materias primas fueron excepcionalmente altos en 1996, debido al incremento en los precios internacionales de ciertos insumos, incluyendo granos, aluminio, papel y acero. Como resultado de estas mejoras en costos, el margen bruto de FEMSA Cerveza se expandió 7.8 puntos porcentuales, a 47.6% de las ventas netas en 1997, de 39.8% de las ventas netas en 1996.

Los gastos de operación aumentaron 11.9%, de 2,979 millones de pesos en 1996, a 3,333 millones de pesos en el año terminado el 31 de diciembre de 1997. Los gastos de venta aumentaron 18.8% en 1997, a 2,510 millones de pesos, ó 24.1% de los ingresos totales. El incremento en los gastos de venta refleja la continua inversión de FEMSA Cerveza en el posicionamiento de sus marcas e incluye la reasignación de recursos de tácticas de mercadotecnia enfocadas a "empujar" el producto, hacia estrategias de mercadotecnia orientadas a impulsar la demanda del producto. En 1997, estas inversiones incluyeron el incremento en campañas de publicidad y medios, nuevos lanzamientos de producto (incluyendo la presentación de Sol en lata "boca ancha"), patrocinios, e inversiones en reconocimiento de marca para los productos principales de FEMSA Cerveza. Los gastos de administración disminuyeron 5.1% en 1997, de 867 millones de pesos en 1996, a 823 millones de pesos en 1997. La reducción de los gastos administrativos es principalmente atribuible a salarios reales más bajos en 1997, la continua reingeniería de los procesos administrativos y al impacto de reducciones de personal en 1997 y en períodos anteriores.

La participación de FEMSA Cerveza en los resultados de Labatt USA, la cual es 30% propiedad de FEMSA Cerveza, disminuyó 7.5% a 40 millones de pesos en 1997, de 43 millones de pesos en 1996. La disminución de la participación de FEMSA Cerveza en los resultados de Labatt USA, en términos de pesos, fue principalmente atribuible a la apreciación del peso en términos reales en 1997, relativa a 1996, ya que los resultados de Labatt USA aumentaron ligeramente en términos de dólares. FEMSA Cerveza pagó servicios administrativos por 84 millones de pesos a FEMSA, comparados con un pago por servicios administrativos de 80 millones de pesos en 1996.

La utilidad de operación de FEMSA Cerveza (después de la participación en los resultados de compañías afiliadas y de servicios administrativos pagados a FEMSA), aumentó 79.8% a 1,537 millones de pesos en 1997, de 855 millones de pesos en 1996. Lo anterior resultó en un margen de operación de 14.8% sobre ingresos totales, una expansión de 6.1 puntos porcentuales sobre el margen de operación de 8.7% en 1996.

Coca-Cola FEMSA

Coca-Cola FEMSA registró ventas netas por 9,204 millones de pesos en 1997, un incremento de 9.2% sobre las ventas netas de 8,430 millones de pesos en 1996. Los ingresos totales aumentaron 9.8% en 1997 a 9,292 millones de pesos, comparados con 8,461 millones de pesos en 1996. Otros ingresos de operación aumentaron a 88 millones de pesos en 1997, de 32 millones de pesos en 1996, reflejando principalmente el crecimiento de las ventas de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires a otros embotelladores de Coca-Cola en Argentina durante 1997. El crecimiento de las ventas netas fue impulsado por el crecimiento del volumen en los territorios de México. El volumen de ventas en los territorios mexicanos creció 20.1% a 335.2 millones de cajas unidad en 1997, y representó el 76.5% del volumen total de ventas de Coca-Cola FEMSA. En 1997, el volumen de ventas en el Valle de México aumentó 21.5% a 259.6 millones de cajas unidad y el volumen de ventas en el sureste de México aumentó 15.8% en 1997 a 75.6 millones de cajas unidad, incluyendo el volumen de ventas del territorio de Tapachula. El crecimiento del volumen en los territorios mexicanos refleja la continua inversión de Coca-Cola FEMSA en tecnología, en entrenamiento de la fuerza de ventas, en el sistema de pre-venta y equipo de refrigeración, así como en esfuerzos promocionales. El volumen de ventas en el territorio de Buenos Aires aumentó 1.6% a 103.1 millones de cajas unidad en 1997, de 101.5 millones de cajas unidad en 1996. Estas cifras excluyen los volúmenes vendidos a otros embotelladores de Coca-Cola por 2.7 millones de cajas unidad en 1997, y 1.2 millones de cajas unidad en 1996. Los volúmenes en el territorio de Buenos Aires fueron más débiles de lo esperado, debido a la constante competencia en el canal de supermercados.

El crecimiento de las ventas mostró un rezago comparado con el crecimiento del volumen en México, debido principalmente a la mayor tasa de crecimiento de presentaciones más grandes, las cuales son vendidas a un precio más bajo por onza que las presentaciones más pequeñas. En 1997, aproximadamente 61.3% del volumen de ventas de Coca-Cola FEMSA fue en presentaciones de un litro ó mayores, comparado con 56.9% en 1996. Adicionalmente, los precios reales promedio para los productos de Coca-Cola FEMSA disminuyeron ligeramente en 1997. Los precios promedio en los territorios mexicanos disminuyeron 3.8% en 1997, y los precios promedio en el territorio de Buenos Aires disminuyeron 3.2% en 1997.

El costo de ventas de Coca-Cola FEMSA aumentó 5.7% a 5,086 millones de pesos en 1997, comparado con 4,811 millones de pesos en 1996. La tasa de crecimiento del costo de ventas fue menor que el crecimiento de las ventas, lo cual es principalmente atribuible a precios más bajos de las materias primas y al costo de material de empaque, y a mayores economías en los procesos de transformación, derivadas de volúmenes de producción más altos. Los costos de material de empaque disminuyeron debido a los menores precios pagados a proveedores de empaques, incluyendo a FEMSA Empaques, como resultado de menores costos de materias primas incurridos por estos proveedores. Coca-Cola FEMSA registró una utilidad bruta de 4,206 millones de pesos en 1997, un incremento de 15.2% sobre la utilidad bruta por 3,651 millones de pesos en 1996. Como resultado, el margen bruto de Coca-Cola FEMSA se expandió a 45.7% de las ventas netas en 1997, de 43.3% en 1996.

Los gastos de operación aumentaron 2.7% a 2,918 millones de pesos en el año terminado en diciembre 31 de 1997, de 2,841 millones de pesos en 1996. En 1997, los gastos de venta permanecieron constantes en 2,292 millones de pesos y representaron el 24.7% de los ingresos totales en 1997, comparados con 27.1% de los ingresos totales en 1996. Coca-Cola FEMSA logró mantener los gastos de venta en 1997 como resultado de la disminución de lanzamientos de nuevos productos y actividades promocionales en los territorios mexicanos en 1997, comparados con 1996. Los gastos de administración aumentaron 14.1% en 1997 a 625 millones de pesos, de 548 millones de pesos en 1996. El incremento en gastos de administración se debe principalmente a mayores gastos de depreciación y amortización, generados por inversiones en nuevos sistemas administrativos y de información, así como a mayores gastos asociados con servicios de consultoría externa, todos ellos incurridos en relación con Coca-Cola FEMSA Buenos Aires.

La utilidad de operación después de la amortización del crédito mercantil aumentó 64.4% a 1,209 millones de pesos en 1997, de 735 millones de pesos en 1996 y el margen de operación de Coca-Cola FEMSA se expandió de 8.7% en 1996, a 13.0% en 1997. El incremento en la utilidad de operación se atribuye a los esfuerzos realizados por Coca-Cola FEMSA para mejorar la productividad y contener los gastos de ventas. Un factor adicional que impactó a la utilidad de operación de Coca-Cola FEMSA fue la importante mejora en la rentabilidad del territorio de Buenos Aires. En 1996, Coca-Cola FEMSA Buenos Aires registró una utilidad de operación de 85 millones de pesos, y en 1997, ésta creció 171.7% a 232 millones de pesos. El incremento neto de 146 millones de pesos en la utilidad de operación de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, representó aproximadamente el 31% del incremento total de la utilidad de operación de Coca-Cola FEMSA.

FEMSA Empaques

FEMSA Empaques registró un crecimiento en ventas netas, antes de la eliminación de ventas intercompañías, del 10.1% en 1997, a 4,629 millones de pesos, de 4,204 millones de pesos en 1996. El crecimiento de las ventas se atribuyó al crecimiento del volumen de la mayoría de las líneas de productos de FEMSA Empaques, especialmente botellas de vidrio, latas de bebidas, cajas de cartón y refrigeradores comerciales, los cuales crecieron 57.1%, 18.0%, 30.5% y 63.1% respectivamente. Las ventas de exportación aumentaron 42.9% a 366 millones de pesos en 1997, de 256 millones de pesos en 1996, representando el 7.9% de las ventas netas para el año terminado el 31 de diciembre de 1997, comparadas con el 6.1% en 1996. En términos de dólares, los ingresos por exportación aumentaron 58.5% en 1997. Los principales productos de exportación de FEMSA Empaques son: hermetapas y tapas de lata. Las ventas intercompañías representaron el 58.1% de los ingresos totales de FEMSA Empaques en 1997, comparadas con 57.5% en 1996. Estas ventas se eliminan en la consolidación de los estados financieros de FEMSA. En 1997, las ventas a Coca-Cola FEMSA, aumentaron al 19.3% de las ventas de FEMSA Empaques comparadas con el 12.0% en 1996, como resultado del incremento en la compra de botellas de vidrio, latas de bebidas y refrigeradores comerciales. Los precios de venta de los principales productos de FEMSA Empaques en general disminuyeron durante 1997, debido a la reducción en los precios de las principales materias primas utilizadas en la producción de estos productos. Estas reducciones en los precios, fueron transferidas en general a los clientes de FEMSA Empaques (incluyendo compañías afiliadas y mercado abierto).

El costo de ventas de FEMSA Empaques aumentó 4.9% en 1997 a 3,438 millones de pesos, de 3,277 millones de pesos en 1996. La utilidad bruta de FEMSA Empaques aumentó 28.2% a 1,227 millones de pesos en 1997, de 958 millones de pesos en 1996 y el margen bruto creció del 22.8% de las ventas netas en 1996, a 26.5% de las ventas netas en 1997. El crecimiento de la utilidad bruta fue atribuible a los precios más bajos de las materias primas, a una mayor eficiencia en los procesos de producción y en la palanca operativa obtenida por el crecimiento de los volúmenes de venta, que a su vez fue posible por el incremento de la capacidad en las instalaciones productivas de vidrio, cartón y refrigeradores.

Los gastos de operación aumentaron 33.6% en 1997 a 369 millones de pesos, de 276 millones de pesos en 1996. Los gastos de venta aumentaron 37.4% a 244 millones de pesos, representando el 5.2% de los ingresos totales de FEMSA Empaques en 1997. El incremento en los gastos de venta se atribuyó principalmente a la creciente estructura de ventas, para apoyar las mayores ventas de FEMSA Empaques al mercado abierto, nacional y de exportación, y a una mayor absorción de gastos de flete. Los gastos administrativos aumentaron 26.6% a 125 millones de pesos en 1997, representando el 2.7% de los ingresos totales. Este incremento se debió principalmente a gastos relacionados a la constitución y comienzo de operaciones de Repare (la subsidiaria argentina de FEMSA Empaques que le da servicio a los clientes de refrigeración comercial) y a la creación de la nueva área comercial y de planeación, incluyendo la generación de nuevos empleos, que apoyará los esfuerzos realizados para el desarrollo de proyectos y penetración del mercado abierto. Adicionalmente, FEMSA Empaques pagó servicios administrativos por 47 millones de pesos a FEMSA en 1997, comparados con 25 millones de pesos en 1996. No obstante el incremento en los gastos de operación y servicios administrativos, la utilidad de operación aumentó 23.7% en 1997, a 812 millones de pesos, de 656 millones de pesos en 1996, resultando en márgenes de operación de 17.4% y 15.5% sobre ingresos totales, respectivamente, en los años terminados el 31 de diciembre de 1997 y 1996.

FEMSA Comercio

Los ingresos totales de FEMSA Comercio aumentaron 11.9% en 1997, a 2,973 millones de pesos, de 2,656 millones de pesos en 1996. El crecimiento de las ventas se atribuyó principalmente al incremento de 8.4% en el número total de tiendas, las cuales aumentaron de 823 tiendas a diciembre 31 de 1996, a 892 tiendas a diciembre 31 de 1997. En 1997, las ventas totales promedio de las tiendas aumentaron 4.3% y las ventas de tiendas maduras comparativa aumentaron 2.4%. En 1997, el tráfico mensual promedio por tienda creció 4.6% a 20,860 clientes de 19,940 clientes en 1996 y la compra promedio por cliente disminuyó 1.5% a 13.1 pesos, de 13.3 pesos en 1996.

El costo de ventas aumentó 12.8% en 1997 a 2,232 millones de pesos de 1,979 millones de pesos en 1996 y FEMSA Comercio registró una utilidad bruta de 741 millones de pesos, un incremento de 9.4% comparada con 677 millones de pesos en 1996. El margen bruto de FEMSA Comercio disminuyó ligeramente a 24.9% en 1997, de 25.5% en 1996. La contracción del margen bruto de FEMSA Comercio se atribuye a la estrategia de precios implementada durante 1997, la cual consiste en marcar aquellos productos de alta frecuencia a precios similares a los de los supermercados. El objetivo de esta estrategia de precios es incrementar el tráfico de clientes y por lo tanto, las ventas.

Los gastos de operación aumentaron 6.8% a 659 millones de pesos en 1997, de 617 millones de pesos en 1996, reflejando el aumento en el número total de tiendas. Los gastos de ventas aumentaron 8.2% a 582 millones de pesos y representaron el 19.6% de los ingresos en 1997. Este incremento se debió principalmente a gastos promocionales y publicitarios más altos, relacionados con una mayor cobertura geográfica y mayores actividades promocionales en los territorios existentes. El gasto de ventas promedio por tienda disminuyó. Los gastos de administración disminuyeron 2.6% a 77 millones de pesos en 1997, de 79 millones en 1996, reflejando reducciones continuas de personal en las áreas de supervisión y administrativas, las cuales fueron posibles gracias a las inversiones realizadas previamente en sistemas de información. En 1997, FEMSA Comercio pagó servicios administrativos a FEMSA por 9 millones de pesos, comparados con servicios administrativos por 8 millones en 1996. FEMSA Comercio registró una utilidad de operación de 73 millones de pesos en 1997, 40.1% mayor comparada con los 52 millones de pesos registrados en 1996. El margen de operación de FEMSA Comercio aumentó a 2.5% en 1997, de 2.0% en 1996.

Amoxxo

Amoxxo se constituyó en agosto de 1995 y el primer centro de servicio Oxxo Express fue inaugurado en agosto de 1996. A diciembre 31 de 1997, 24 centros de servicio Oxxo Express se encontraban en operación. Entre agosto de 1995 y diciembre 31 de 1997, la inversión total en Amoxxo fue de 400 millones de pesos en términos nominales. Desarrollo Comercial FEMSA, como socio de la alianza estratégica en Amoxxo, ha contribuido, en términos nominales, con aproximadamente 200 millones de pesos de esta inversión. Desde su constitución hasta diciembre 31 de 1997, Amoxxo ha registrado ventas totales por 48 millones de pesos y una pérdida operativa de 38 millones.

FEMSA Consolidado - Utilidad Neta

Resultado Integral de Financiamiento

En el año terminado en diciembre 31, 1997, FEMSA registró un gasto por resultado integral de financiamiento de 298 millones de pesos, comparado con un ingreso por resultado integral de financiamiento de 493 millones de pesos en 1996. Los gastos financieros consolidados disminuyeron 5% a 997 millones de pesos en 1997, de 1,049 millones de pesos en 1996, principalmente como resultado de menores tasas de interés aplicables a la deuda consolidada de la Compañía en 1997. La tasa de interés efectiva sobre la deuda consolidada de la compañía fue más baja, debido a menores tasas de interés sobre la deuda consolidada de la Compañía. La Compañía experimentó una importante reducción en la ganancia por posición monetaria a 659 millones de pesos el año terminado el 31 de diciembre de 1997, de 1,465 millones de pesos en 1996. La reducción en la ganancia por posición monetaria consolidada se atribuyó a la disminución en la tasa de inflación de México. La inflación acumulada a diciembre 31 de 1997 fue de 15.7%, comparada con 27.7% en 1996. El resultado integral de financiamiento consolidado también reflejó una pérdida cambiaria consolidada de 222 millones de pesos en 1997, comparada con una pérdida cambiaria de 254 millones de pesos en 1996.

Otros Ingresos (Gastos)

En 1997, FEMSA registró otros gastos consolidados por 198 millones de pesos, comparados con otros ingresos consolidados por 51 millones en 1996. La principal razón para este cambio incluye mayores pagos de indemnización laboral efectuados por Coca-Cola FEMSA, Coca-Cola FEMSA Buenos Aires y FEMSA Cerveza en 1997, menores pagos de incentivos para la inversión a Coca-Cola FEMSA de The Coca-Cola Company en 1997 y a una mayor baja de activos en 1997, principalmente por Coca-Cola FEMSA

Impuesto Sobre la Renta, Impuesto Sobre Activos y Reparto de Utilidades a los Trabajadores

La utilidad consolidada antes de impuestos sobre la renta, impuestos sobre activos y reparto de utilidades a los trabajadores de FEMSA aumentó 11.7% a 3,056 millones de pesos en 1997, de 2,737 millones de pesos en 1996, principalmente como resultado del incremento en la utilidad de operación consolidada, cuyo impacto positivo fue parcialmente compensado por los gastos generados por el resultado integral de financiamiento consolidado. FEMSA registró impuestos sobre la renta, impuestos sobre activos y reparto de utilidades a los trabajadores consolidados por 837 millones de pesos en el año terminado en diciembre 31 de 1997, comparados con impuestos sobre la renta consolidados, impuestos sobre activos y reparto de utilidades a los trabajadores por 506 millones de pesos en 1996. La tasa efectiva de impuestos de la Compañía en 1997 fue de 27.4%, comparada con una tasa efectiva de 18.5% en 1996, debido principalmente a que FEMSA pudo alcanzar una mayor utilización de pérdidas fiscales por recuperar, e impuestos por activos recuperables en 1996.

Utilidad Neta

Principalmente como resultado del gasto generado por el resultado integral de financiamiento consolidado y una mayor tasa efectiva de impuestos, la utilidad neta consolidada para el año terminado en diciembre 31 de 1997, disminuyó 0.5% a 2,219 millones de pesos, de 2,231 millones de pesos en 1996. La utilidad neta mayoritaria consolidada disminuyó 7.1% a 1,675 millones de pesos en 1997. La mayor disminución en la utilidad neta mayoritaria se debió al fuerte desempeño de FEMSA Cerveza y Coca-Cola FEMSA, las cuales son propiedad de accionistas minoritarios en 22% y 49%, respectivamente. La utilidad neta mayoritaria fue también afectada por el hecho de que la tenedora FEMSA cuenta con pasivos directos denominados en dólares, y el resultado integral de financiamiento sobre estos pasivos es cargado solamente al interés mayoritario.

Resultados de Operaciones por los Tres Meses Terminados el 31 de Diciembre de 1997, Comparados con los Tres Meses Terminados el 31 de Diciembre de 1996.

Ingresos Totales/Ventas Netas

Los ingresos totales consolidados de FEMSA para el trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997, crecieron 13.7% a 6,757 millones de pesos, de 5,942 millones de pesos en 1996. Las ventas netas consolidadas crecieron 13.0% a 6,681 millones de pesos en 1997, de 5,913 millones de pesos en 1996. El incremento en los ingresos totales consolidados se atribuyó al crecimiento de las ventas registrado por cada una de las principales subsidiarias de la Compañía. El crecimiento de las ventas fue particularmente fuerte para FEMSA Cerveza, FEMSA Empaques y Oxxo, cuyos ingresos totales aumentaron 11.0%, 18.2% y 13.8%, respectivamente. Coca-Cola FEMSA registró un crecimiento en sus ventas de 6.6% para el trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997.

Utilidad Bruta

La utilidad bruta consolidada de FEMSA para el cuarto trimestre de 1997 creció 23.6% a 3,153 millones de pesos, de 2,550 millones de pesos, como resultado de una menor tasa de crecimiento del costo de ventas, relativa a los ingresos por ventas. El margen bruto consolidado para el trimestre se expandió a 47.2% de las ventas netas en 1997, de 43.1% de las ventas netas para el período comparable de 1996.

Utilidad de Operación

Los gastos de operación aumentaron 17.3% a 2,112 millones de pesos en el cuarto trimestre de 1997, de 1,801 millones de pesos en el período comparable de 1996. El incremento en los gastos de operación para el trimestre se atribuye principalmente a FEMSA Cerveza y FEMSA Empaques, cuyos gastos de operación aumentaron 33.5% y 53.2%, respectivamente. No obstante el incremento en los gastos de operación, la utilidad de operación (después de la participación en resultados de compañías afiliadas) para el trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997, aumentó 38.3% a 1,047 millones de pesos, de 757 millones de pesos para el período comparable de 1996. El margen de operación creció 2.8 puntos porcentuales, de 12.7% de los ingresos totales en 1996, a 15.5% de los ingresos totales en 1997.

FEMSA Cerveza

Las ventas totales de FEMSA Cerveza por el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 crecieron 11.0%, a 2,802 millones de pesos, de 2,525 millones de pesos en 1996. Los embarques totales de FEMSA Cerveza aumentaron 8.8%, de 4.87 millones de hectolitros en 1996, a 5.3 millones de hectolitros en 1997. Los embarques domésticos crecieron 8.4% a 5.011 millones de hectolitros y las exportaciones aumentaron 16.6% a 288 mil hectolitros en 1997. El crecimiento en ventas excedió al crecimiento del volumen, reflejando una ligera recuperación en el precio real de la cerveza en el mercado doméstico, y un incremento de 11.5% en las presentaciones de lata, cuyo precio relativo es mayor al de las presentaciones retornables de 355 ml.

La utilidad bruta de FEMSA Cerveza correspondiente al cuarto trimestre terminado el 31 diciembre de 1997 creció 36.8%, llegando a 1,380 millones de pesos, comparada con 1,009 millones de pesos en 1996, como resultado de una disminución de 6.2% en el costo de ventas durante el trimestre.

Los gastos de operación del cuarto trimestre crecieron 33.5%, ascendiendo a 977.6 millones de pesos, representando el 35% de las ventas totales. Los gastos de venta en el cuarto trimestre de 1997 aumentaron aproximadamente 25% sobre el promedio acumulado de los primeros nueve meses de 1997, mientras que éstos disminuyeron 17% en el cuarto trimestre de 1996, sobre el promedio acumulado por los primeros nueve meses de 1996, magnificando, por consiguiente, el incremento observado durante el cuarto trimestre de 1997. Los gastos de venta en el cuarto trimestre de 1997 aumentaron 14.7% con respecto al tercer trimestre del mismo año, mientras que los gastos de venta disminuyeron 12.8% en el cuarto trimestre de 1996, con respecto al tercer trimestre del mismo año. El incremento en los gastos de venta del cuarto trimestre de 1997 fue principalmente debido a la decisión de FEMSA Cerveza de incrementar los recursos invertidos en el mercado en forma de mayores promociones a detallistas, apoyo al reciente lanzamiento de nuevos productos (Sol en lata "boca ancha") y a las campañas publicitarias de Sol, Carta Blanca y Superior.

La utilidad de operación de FEMSA Cerveza para el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997, después de la participación en resultados de Labatt USA y de los gastos por servicios administrativos pagados a FEMSA, aumentó 43.7% a 408.6 millones de pesos, de 284.4 millones de pesos en 1996. El margen de operación para el trimestre se expandió 3.3 puntos porcentuales, a 13.8% comparado con 10.5% en el mismo período del año anterior. La disminución en la tasa de expansión del margen de operación comparada con los trimestres anteriores de 1997, se atribuye a menores volúmenes absolutos en el cuarto trimestre de 1997 comparado con el segundo y el tercer trimestre del mismo año, y al incremento de los gastos de venta durante el cuarto trimestre por las razones anteriormente explicadas.

Coca-Cola FEMSA

Las ventas totales de Coca-Cola FEMSA por el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 aumentaron 6.6% a 2,566 millones de pesos, de 2,407 millones de pesos en 1996. Otros ingresos de operación en 1997 aumentaron 116.9%, de 11.8 millones de pesos en 1996, a 25.6 millones de pesos en 1997, reflejando el crecimiento de las ventas de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires a otros embotelladores en Argentina. Las ventas netas por el cuarto trimestre de 1997 aumentaron 6.1% a 2,541 millones de pesos, de 2,395 millones de pesos en 1996. El incremento en ventas del cuarto trimestre fue principalmente impulsado por el crecimiento del volumen en los territorios mexicanos. Los volúmenes en el Valle de México aumentaron 26.6%, a 72.8 millones de cajas unidad y 26.1% en el Sureste a 20.8 millones de cajas unidad, incluyendo el volumen de ventas del territorio de Tapachula de 1.6 millones de cajas unidad. Los precios en México durante el cuarto trimestre de 1997 disminuyeron 3.6% de 19.17 pesos por caja unidad en 1996, a 18.48 pesos por caja unidad en 1997. En el territorio de Buenos Aires, el volumen aumentó 1.4% durante el cuarto trimestre de 1997, llegando a 30 millones de cajas unidad, de 29.6 millones de cajas unidad en 1996. Estas cifras excluyen el volumen vendido a otros embotelladores de Coca-Cola en Argentina por 0.8 millones de

cajas unidad en el cuarto trimestre de 1997 y 0.7 millones de cajas unidad en el cuarto trimestre de 1996. Los precios en Buenos Aires disminuyeron 18.0% de 4.10 pesos argentinos por caja unidad en 1996, a 3.36 pesos argentinos por caja unidad en 1997, en línea con la estrategia para mantener precios competitivos.

El costo de ventas de Coca-Cola FEMSA para el trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 aumentó 7.6% a 1,391 millones de pesos, de 1,292 millones de pesos en 1996. El incremento en el costo de ventas es principalmente atribuible a costos de empaques más altos incurridos en relación con el incremento en volumen de ventas de presentaciones no retornables, relativo a las presentaciones retornables. Como resultado del mayor costo de ventas y de un rezago en el precio real por caja unidad, el margen bruto disminuyó ligeramente a 46.3% sobre las ventas netas en 1997, de 46.5% en 1996. La utilidad bruta aumentó 5.4% a 1,175 millones de pesos en 1997, de 1,114 millones de pesos en 1996.

Los gastos de operación disminuyeron 1.7% para el trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997, a 744 millones de pesos, de 757 millones de pesos en 1996, representando el 29.0% de las ventas totales en 1997, comparado con 31.5% de las ventas totales en 1996. Como resultado, la utilidad de operación después de la amortización del crédito mercantil del cuarto trimestre de 1997 creció 20.5% a 407 millones de pesos, de 338 millones de pesos en 1996, y el margen de utilidad de operación a ventas incrementó a 15.9%, de 14.0% obtenido el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1996.

FEMSA Empaques

Las ventas totales de FEMSA Empaques para el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 aumentaron 18.2% a 1,248 millones de pesos, comparadas con 1,056 millones de pesos en 1996. El crecimiento de las ventas se atribuye al crecimiento del volumen de ventas en todas las líneas de productos de FEMSA Empaques. Los ingresos por exportación aumentaron 25.8% a 106 millones de pesos en el cuarto trimestre de 1997, de 84 millones de pesos en el mismo período de 1996. En términos de dólares, los ingresos por exportación aumentaron 81.3% de 9.6 millones en el cuarto trimestre de 1996, a 17.4 millones en el cuarto trimestre de 1997. Las ventas intercompañías ascendieron a 56.9% del total de ventas consolidadas de FEMSA Empaques en el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997.

La utilidad bruta de FEMSA Empaques para el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997, aumentó 47.6% a 354.6 millones de pesos, de 240.3 millones de pesos para el mismo período del año anterior. El incremento del margen bruto es principalmente debido a menores precios de las materias primas y a eficiencias generadas en los procesos de producción, como resultado del alto crecimiento del volumen en todas las líneas de producto.

Los gastos de operación del cuarto trimestre de 1997 aumentaron 53.2% a 113.2 millones de pesos, representando 9.1% de los ingresos totales consolidados, comparados con 73.9 millones de pesos para el mismo período del año anterior. El incremento en los gastos de operación se atribuye al incremento en los costos de flete (absorbidos por FEMSA Empaques, tanto para compañías afiliadas como para clientes externos) derivado de la reasignación temporal de órdenes de producción a ciertas plantas, de otras plantas que estaban sufriendo mejoras ó modificaciones en sus líneas de producción.

No obstante el incremento de los gastos de operación y los servicios administrativos pagados a FEMSA, la utilidad de operación de FEMSA Empaques por el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 aumentó 43.0% a 228.9 millones de pesos, de 160.1 millones de pesos en el cuarto trimestre de 1996. Los márgenes operación para el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 y 1996, fueron 18.3% y 15.2%, respectivamente.

FEMSA Comercio

Las ventas totales de FEMSA Comercio para el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 aumentaron 13.8% a 782 millones de pesos de 687 millones de pesos en 1996. El crecimiento de las ventas para el cuarto trimestre de 1997 fue debido al incremento en el número total de tiendas y al crecimiento de 5.0% en las ventas promedio de tiendas maduras comparativas. El tráfico mensual promedio por tienda aumentó 5.7% y la compra promedio por cliente permaneció estable en 12.6 pesos, en el cuarto trimestre de 1997.

El costo de ventas aumentó 13.7% durante el cuarto trimestre de 1997 a 588.6 millones de pesos, y el margen bruto permaneció constante en 24.7% de las ventas netas. Los gastos de operación para el trimestre ascendieron a 163 millones de pesos, 4.2% mayores a los del mismo período del año anterior, como resultado del crecimiento de las ventas. Sin embargo, como porcentaje de las ventas totales, los gastos de operación disminuyeron 2.0 puntos porcentuales, a 20.8% en el cuarto trimestre de 1997.

La utilidad de operación para el trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 aumentó 155.5% a 28.1 millones de pesos, de 11.0 millones de pesos en 1996, debido principalmente al incremento en ventas, y una menor tasa de crecimiento de los gastos de operación relativa a las ventas. El margen de operación para el cuarto trimestre de 1997 creció 2.0 puntos porcentuales a 3.6%, de 1.6% para el mismo período del año anterior.

FEMSA Consolidado - Utilidad Neta

Resultado Integral de Financiamiento

FEMSA registró un gasto por resultado integral de financiamiento consolidado para el trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 de 374 millones de pesos, comparado con 156 millones de pesos para el trimestre terminado el 31 de diciembre de 1996. El incremento en el resultado integral de financiamiento es principalmente atribuible a la disminución en la ganancia por posición monetaria de 70.6%, de 361 millones de pesos en el cuarto trimestre de 1996 a 106 millones de pesos en el cuarto trimestre de 1997. La reducción en la ganancia por posición monetaria se atribuyó a la reducción de la tasa de inflación acumulada en México, de 6.1% en el cuarto trimestre de 1996, a 3.4% en el cuarto trimestre de 1997. Los gastos financieros aumentaron 5.4% de 261 millones de pesos en 1996, a 275 millones de pesos en el cuarto trimestre de 1997. La pérdida cambiaria disminuyó 13.7% de 306 millones de pesos en el cuarto trimestre de 1996, a 264 millones de pesos en el cuarto trimestre de 1997. La disminución de la pérdida cambiaria se atribuye a una menor tasa de devaluación del peso contra el dólar de 3.6% para el cuarto trimestre de 1997, comparada con 4.6% para el cuarto trimestre de 1996.

Otros Ingresos (Gastos)

Otros gastos en los que se incurrieron en el cuarto trimestre de 1997 ascendieron a 89 millones de pesos, comparados con otros ingresos por 31 millones de pesos registrados en el cuarto trimestre de 1996. El incremento en otros gastos es atribuible a pagos por indemnización relacionados con la reducción de personal administrativo en FEMSA Cerveza y Coca-Cola FEMSA.

Impuesto Sobre la Renta, Impuesto Sobre Activos y Reparto de Utilidades a los Trabajadores

Como consecuencia del incremento en el gasto por resultado integral de financiamiento y el aumento de otros gastos, la utilidad antes de impuestos para el trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 disminuyó 7.6% de 632 millones de pesos en 1996, a 584 millones de pesos en 1997. FEMSA registró un impuesto sobre la renta consolidado, impuesto sobre activos y reparto de utilidades a los trabajadores por el trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 por 161 millones de pesos, comparado con 86 millones de pesos por el período comparable de 1996. La tasa efectiva de impuestos en el cuarto trimestre de 1997 fue de 27.6%, comparada con una tasa efectiva de 13.6% para el período comparable de 1996.

Utilidad Neta

FEMSA registró una utilidad neta consolidada para el cuarto trimestre terminado el 31 de diciembre de 1997 de 423 millones de pesos, comparada con 546 millones de pesos en 1996. La utilidad neta mayoritaria disminuyó 12.9% a 297 millones de pesos en 1997, de 341 millones de pesos en 1996.

FEMSA es la compañía integrada de bebidas 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 y Bohemia. Coca-Cola FEMSA, uno de los dos embotelladores ancla para América Latina, produce y distribuye refrescos incluyendo Coca-Cola, Coke Light, Sprite, Fanta y Quatro. FEMSA Empaques produce latas de 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 31 de diciembre 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 diciembre 31 de 1997 (8.05 pesos por peso argentino)

- siguen 5 páginas de tablas -



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Al 31 de Diciembre de:

Millones de pesos constantes de Diciembre de 1997

ACTIVOS	1997	1996	PASIVOS Y CAPITAL	1997	1996
Efectivo y valores de realización inmediata	1,198	1,423	Préstamos bancarios	1,315	571
Cuentas por cobrar	2,076	1,735	Venc. a corto plazo del pasivo a largo plazo	283	3,208
Inventarios	2,680	2,711	Intereses por pagar	132	253
Pagos anticipados	344	267	Proveedores	1,850	1,644
Impuestos por recuperar	31	50	Cuentas por pagar y otros pasivos	1,121	1,003
Total Activo Circulante	6,329	6,186	Total Pasivo Circulante	4,701	6,679
Inv. en acciones y otros	387	406	Préstamos bancarios	7,773	5,174
Propiedades, planta y equipo, neto	19,092	18,887	Obligaciones laborales	684	760
Otros activos, neto	3,186	2,343	Otros pasivos	133	200
			Total Pasivos	13,291	12,813
			Total Interés Minoritario	4,635	4,652
			Total Interés Mayoritario	11,068	10,357
			Total Capital Contable	15,703	15,009
TOTAL ACTIVO	28,994	27,822	TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	28,994	27,822

RAZONES FINANCIERAS	1997	1996
Circulante	1.35	0.93
Cobertura (1)	5.72	4.05
Apalancamiento	0.85	0.85
Capitalización	0.39	0.28

(1) Flujo de operación + Productos Financieros / Gastos Financieros



ESTADO DE RESULTADOS

Cifras por el Cuarto Trimestre de :
Millones de pesos constantes de Diciembre de 1997

	México			México + Buenos Aires		
	1997	1996	% var	1997	1996	% var
Ventas totales	5,948	4,951	20	6,757	5,942	14
Costo de ventas	3,142	2,840	11	3,604	3,392	6
Utilidad bruta	2,806	2,111	33	3,153	2,550	24
Gastos de operación	1,852	1,461	27	2,112	1,801	17
Part. compañías asociadas	6	8	(25)	6	8	(25)
Utilidad de operación	960	658	46	1,047	757	38
Gasto financiero				275	261	5
Producto financiero				59	50	18
Gasto financiero, neto				216	211	2
Fluctuación cambiaria				264	306	(14)
Ganancia por posición monetaria				106	361	(71)
Resultado integral de financiamiento				374	156	140
Otros productos (gastos), neto				(89)	31	-
Utilidad del período antes de impuestos				584	632	(8)
Impuesto sobre la renta, al activo y participación de utilidades a trabajadores				161	86	87
Utilidad neta consolidada del período				423	546	(23)
Utilidad Neta Mayoritaria				297	341	(13)
Utilidad Neta Minoritaria				126	205	(39)
Utilidad mayoritaria por acción				0.55	0.63	(13)
Depreciación				272	200	36



ESTADO DE RESULTADOS

Cifras acumuladas al 31 de Diciembre de:
Millones de pesos constantes de Diciembre de 1997

	México			México + Buenos Aires		
	1997	1996	% var	1997	1996	% var
Ventas totales	21,455	19,117	12	24,579	22,248	10
Costo de ventas	11,594	11,200	4	13,445	13,104	3
Utilidad bruta	9,861	7,917	25	11,134	9,144	22
Gastos de operación	6,522	5,801	12	7,622	6,994	9
Part. compañías asociadas	40	43	(7)	40	43	(7)
Utilidad de operación	3,379	2,159	57	3,552	2,193	62
Gasto financiero				997	1,049	(5)
Producto financiero				262	331	(21)
Gasto financiero, neto				735	718	2
Fluctuación cambiaria				222	254	(13)
Ganancia por posición monetaria				659	1,465	(55)
Resultado integral de financiamiento				298	(493)	-
Otros productos (gastos), neto				(198)	51	-
Utilidad del período antes de impuestos				3,056	2,737	12
Impuesto sobre la renta, al activo y participación de utilidades a trabajadores				837	506	65
Utilidad neta consolidada del año				2,219	2,231	(1)
Utilidad Neta Mayoritaria				1,675	1,802	(7)
Utilidad Neta Minoritaria				544	429	27
Utilidad mayoritaria por acción				3.09	3.33	(7)
Depreciación				1,026	978	5

INFORMACIÓN FINANCIERA SELECTIVA PARA LAS SUBSIDIARIAS DE FEMSA

Millones de pesos expresados en moneda con poder adquisitivo al 31 de diciembre de 1997

Millones de Pesos	Tres meses terminados el 31 de diciembre de		Año terminado el 31 de diciembre de	
	1997	1996	1997	1996
Ventas Netas				
FEMSA Cerveza	2,772	2,507	10,320	9,734
Coca-Cola FEMSA	2,541	2,395	9,204	8,430
FEMSA Empaques	1,240	1,045	4,629	4,204
FEMSA Comercio	782	687	2,973	2,656
Ingresos Totales				
FEMSA Cerveza	2,802	2,525	10,407	9,801
Coca-Cola FEMSA	2,566	2,407	9,292	8,461
FEMSA Empaques	1,248	1,055	4,665	4,234
FEMSA Comercio	782	687	2,973	2,656
Costo de Ventas				
FEMSA Cerveza	1,422	1,517	5,493	5,929
Coca-Cola FEMSA	1,391	1,292	5,086	4,811
FEMSA Empaques	893	815	3,438	3,277
FEMSA Comercio	589	518	2,232	1,979
Utilidad Bruta				
FEMSA Cerveza	1,379	1,009	4,915	3,872
Coca-Cola FEMSA	1,175	1,114	4,206	3,651
FEMSA Empaques	355	240	1,227	958
FEMSA Comercio	193	170	741	677
Gastos de Operación				
FEMSA Cerveza	978	732	3,333	2,979
Coca-Cola FEMSA ¹	768	777	2,996	2,915
FEMSA Empaques	113	74	369	276
FEMSA Comercio	163	157	659	617
Servicios Administrativos				
FEMSA Cerveza	21	19	84	80
Coca-Cola FEMSA				
FEMSA Empaques	13	6	47	25
FEMSA Comercio	2	2	9	8
Utilidad de Operación²				
FEMSA Cerveza	387	265	1,537	855
Coca-Cola FEMSA	407	338	1,210	736
FEMSA Empaques	229	160	812	656
FEMSA Comercio	28	11	73	52
Depreciación				
FEMSA Cerveza	149	100	537	543
Coca-Cola FEMSA	70	59	277	244
FEMSA Empaques	44	34	177	159
FEMSA Comercio	6	6	26	24
Inversiones en Activo Fijo				
FEMSA Cerveza			1,132	680
Coca-Cola FEMSA			1,080	1,196
FEMSA Empaques			477	717
FEMSA Comercio			122	106
Porcentajes				
Margen Bruto³				
FEMSA Cerveza	49.7%	40.2%	47.6%	39.8%
Coca-Cola FEMSA	46.2%	46.5%	45.7%	43.3%
FEMSA Empaques	28.6%	23.0%	26.5%	22.8%
FEMSA Comercio	24.7%	24.7%	24.9%	25.5%
Margen de Operación⁴				
FEMSA Cerveza	13.8%	10.5%	14.8%	8.7%
Coca-Cola FEMSA	29.3%	26.1%	13.0%	8.7%
FEMSA Empaques	18.3%	15.2%	17.4%	15.5%
FEMSA Comercio	3.6%	1.6%	2.5%	2.0%

¹ Incluye amortización crédito mercantil

² Después de servicios administrativos pagados a FEMSA. Estos cargos por servicios se eliminan en la consolidación.

³ Margen bruto calculado sobre ventas netas.

⁴ Margen de operación calculado sobre ingresos totales.

¹ Includes goodwill amortization.

OTRA INFORMACIÓN

FEMSA Cerveza

Los volúmenes de cerveza correspondientes al cuarto trimestre y doce meses terminados en diciembre 31, 1997 fueron como sigue:

	(Miles de hectolitros)					
	Tres Meses Terminados en			Doce Meses Terminados en		
	Diciembre 31			Diciembre 31		
	1997	1996	% Var.	1997	1996	% Var.
Doméstico						
Retornable	4,001	3,706	8.0	16,494	15,716	5.0
No retornable	165	159	3.8	719	773	(7.0)
Latas	845	758	11.5	3,336	3,026	10.2
Total Doméstico	5,011	4,623	8.4	20,549	19,515	5.3
Exportaciones	288	247	16.6	1,235	1,027	20.3
Volumen Total	5,299	4,870	8.8	21,784	20,542	6.1
Ventas Exportación(MM. Ps.)	145	233	(37.8)	717	745	(8.6)

Coca-Cola FEMSA

Los volúmenes de refrescos para el cuarto trimestre y los doce meses terminados el 31 de diciembre de 1997, fueron como sigue:

	Volúmenes de Venta					
	(Millones de Cajas Unidad)					
	Tres Meses Terminados en			Doce Meses Terminados en		
	Diciembre 31			Diciembre 31		
	1997	1996	%	1997	1996	%
Valle de México	72.8	57.5	26.6	259.6	213.7	21.5
Sureste	19.2	16.5	16.4	74.0	65.3	13.3
Tapachula	1.6	-	-	1.6	-	-
Buenos Aires	30.0	29.6	1.4	103.1	101.5	1.6
Total	123.6	103.6	19.3	438.3	380.5	15.2

	Mezcla de Productos por Presentación (%)			
	(Volumen Retornable/No Retornable)			
	Tres Meses Terminados en		Doce Meses Terminados en	
	Diciembre 31		Diciembre 31	
	1997	1996	1997	1996
Valle de México	53/47	60/40	56/44	62/38
Sureste	65/35	79/21	69/31	84/16
Buenos Aires	21/79	42/58	30/70	45/55
Total	47/53	58/42	63/37	61/39

	Mezcla de Producto (%)			
	(Colas/Sabores/Agua)			
	Tres Meses Terminados en		Doce Meses Terminados en	
	Diciembre 31		Diciembre 31	
	1997	1996	1997	1996
Valle de México	77/22/01	82/18	78/21/01	81/19
Sureste	74/23/03	76/24	73/24/03	75/25
Buenos Aires	78/21/01	74/26	77/21/02	74/26
Total	76/22/02	78/22	77/22/01	78/22

FEMSA Empaques

Los volúmenes para el cuarto trimestre y doce meses terminados el 31 de diciembre de 1997 fueron como sigue:

<i>Millones de unidades</i>	Tres Meses Terminados en Diciembre 31			Doce Meses Terminados en Diciembre 31		
	1997	1996	% Var.	1997	1996	% Var.
Doméstico						
Latas	677	534	26.8	2,376	2,014	18.0
Hermetapas	2,963	2,619	13.1	10,488	10,570	(0.8)
Botellas de vidrio	248	151	64.2	949	604	57.1
Cajas cartón(miles m ²)	23,877	19,372	23.3	88,075	67,503	30.5
Refrigeradores (miles)	22	12	83.3	106	65	63.1
Etiquetas	890	787	13.1	3,342	3,367	(0.7)
Exportaciones						
Latas	83	20	315.0	243	81	200.0
Hermetapas	546	467	16.9	2,301	2,004	14.8
Tapas de lata	159	100	59.0	554	280	97.9
Ingresos (MM pesos)	106	84	25.8	367	256	42.9

Porcentaje de ventas por categoría de cliente:

	Tres Meses Terminados en Diciembre 31			Doce Meses Terminados en Diciembre 31		
	1997	1996	Var. p.p.	1997	1996	Var. p.p.
Ventas intercompañías	56.9	57.6	(0.7)	58.1	57.5	0.6
FEMSA Cerveza	36.9	45.3	(8.4)	38.8	45.5	(6.7)
Coca-Cola FEMSA	20.0	12.3	7.7	19.3	12.0	7.3
Ventas a terceros	43.1	42.4	0.7	41.9	42.5	(0.6)
Domésticas	34.7	36.4	(1.7)	34.1	36.4	(2.3)
Exportaciones	8.4	6.0	2.4	7.9	6.1	1.8

FEMSA Comercio

Los datos operativos por el cuarto trimestre y los doce meses terminados el 31 de diciembre de 1997, fueron como sigue:

	Tres Meses Terminados en Diciembre 31			Doce Meses Terminados en Diciembre 31		
	1997	1996	Var.	1997	1996	Var.
Total tiendas	37	9	28	892	823	69
Tiendas nuevas	30	23	7	95	73	22
Tiendas Cerradas	-	1	(1)	26	17	9
Tiendas maduras comparativas						
Ventas mensuales promedio (Miles de pesos)	279.3	266.0	5.0%	272.3	266.0	2.4%
Compra promedio por cliente (pesos)	12.6	12.6	-	13.1	13.3	(1.5)%
Tráfico promedio mensual por tienda (miles)	22.3	21.1	5.7%	20.9	19.9	4.6%
Tráfico total promedio mensual por tienda				20.3	19.1	6.3%