

COCA-COLA FEMSA REPORTE ANUAL *1996*

Somos el cuarto embotellador más grande de las marcas de The Coca-Cola Co. en el mundo, atendiendo a más de 35 millones de consumidores en 3 dinámicos y crecientes mercados en México y Argentina.

Para nosotros 1996 fue un muy buen año y queremos mostrar cómo hemos logrado nuestra misión de estar

Enfocados AL CONSUMIDOR



Perfil

Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. es una asociación entre Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. (FEMSA) la compañía de bebidas más grande de México y The Coca-Cola Company.

El 51% del capital social de la Compañía es propiedad de FEMSA, el 30% de una subsidiaria de The Coca-Cola Company y el 19% restante del público inversionista. Las Acciones de Coca-Cola FEMSA que se encuentran en poder del público inversionista se encuentran registradas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV: KOFL) y en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE: KOF).

Coca-Cola FEMSA produce, embotella y comercializa Coca-Cola, Sprite, Fanta y otros productos de la

Compañía Coca-Cola, así como otros refrescos en el Valle de México (Distrito Federal y sus alrededores), el Sureste de México (Estados de Oaxaca y Tabasco y parte de los estados de Chiapas y Veracruz), y Buenos Aires, Argentina (Capital Federal y sus alrededores).

La Compañía cuenta con 13 plantas en México y 2 en Buenos Aires, Argentina y atiende a más de 200,000 detallistas en México y más de 63,000 detallistas en el área conocida como el Gran Buenos Aires.



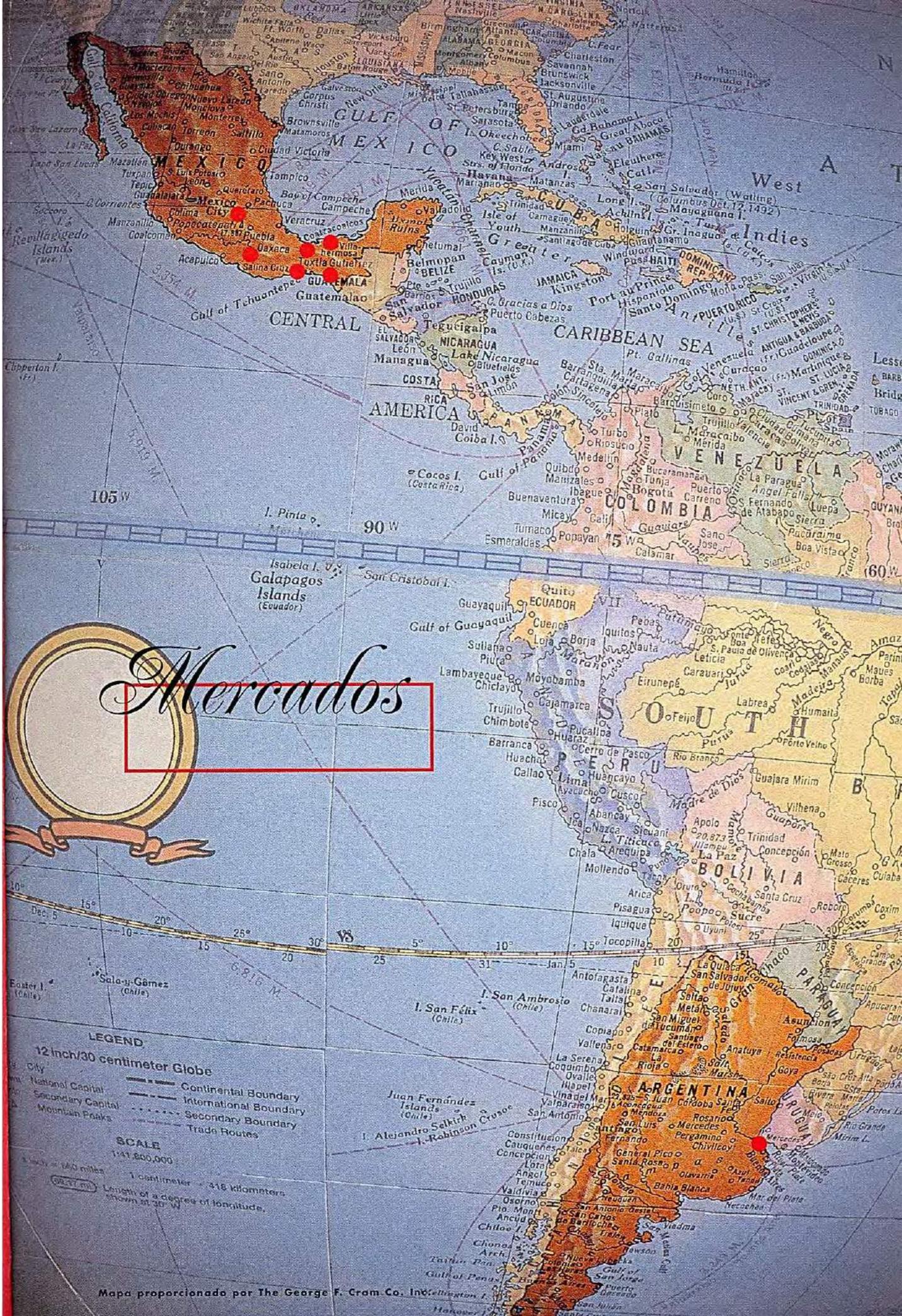
KOFL



BOLSA MEXICANA DE VALORES

Contenido

Perfil Cubierta frontal interior
Descripción de Coca-Cola FEMSA 2
Información financiera sobresaliente 3
A Nuestros Accionistas 4
Análisis de Operaciones 6
Sección Financiera 17
Del Director de Finanzas 18
Directores y Consejeros 44
Información Accionistas 46
Ubicaciones 47



Mapa proporcionado por The George F. Cram Co. Inc. Wellington, N. Z.

Descripción

Coca-Cola FEMSA

Uno de los dos "embotelladores ancla" de Coca-Cola en América Latina, que proporciona una variedad de refrescos para los mercados de México y Argentina.

Principales Marcas:

México: Coca-Cola, diet Coke, Fanta, Sprite, diet Sprite, Fresca, lift y Delaware Punch.

Argentina: Coca-Cola, Coca-Cola light, Fanta, Sprite, diet Sprite, Quatro, Powerade y Kin.

Localización de Plantas:

8 en el Valle de México; 5 en el Sureste de México, Villahermosa, Tab.; Oaxaca y Juchitán, Oax.; Minatitlán, Ver. y San Cristóbal de las Casas, Chis.; y 2 en Buenos Aires, Argentina.

	Valle de México	Sureste	Buenos Aires
Número de plantas	8	5	2
Número de líneas de producción	22	8	7
Rutas propias	1,062	373	60
Rutas revendedores	—	—	183
Centros de distribución	23	32	5
Capacidad (millones de cajas unidad)			
Instalada	363.0	130.9	130.0
% de utilización	59%	77%	67%
% Participación de mercado:			
Segmento de colas	66.0	76.2	76.6
% de mezcla:			
Retornable	61.5	83.8	44.3
No retornable	36.2	15.8	50.6
Post-mix	2.3	0.4	5.1

Volumen de Ventas

(Millones de Cajas Unidad)



Ventas Totales

(Millones de Pesos)



Total Activos

(Millones de Pesos)



Utilidad de Operación

(Millones de Pesos)



Utilidad Neta

(Millones de Pesos)



Flujo Operativo (EBITDA)

(Millones de Pesos)



INFORMACION

Sobresaliente

1996, fue otro excelente año para Coca-Cola FEMSA en todos los aspectos. La Utilidad Neta Consolidada llegó a 524.8 millones de pesos, lo que reflejó un crecimiento del 23.7% sobre la Utilidad Neta Consolidada de 1995, la cuál ascendió a 424.2 millones de pesos. Esto permitió que la Utilidad por Acción fuera de 1.05 pesos por acción, y la tasa de retorno de capital, medida a través de la razón de Utilidad Neta a Capital Contable, llegara al 15.3%. Las Ventas Totales Consolidadas ascendieron a 7,628.0 millones de pesos, lo cuál mostró un incremento del 5.9% al compararlas contra las obtenidas durante 1995.

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

Millones de Pesos Constantes o Dólares del 31 de Diciembre de 1996 (excepto información por acción)

	1996 (Ps.)	1996 (\$US.)	1995(Ps.)	% Var.	1994(Ps.)	% Var.
Ventas totales ⁽¹⁾	7,628	970	7,202	5.9%	5,726	25.8%
Utilidad neta ⁽¹⁾	525	67	424	23.7%	447	(5.1%)
Total activos	7,162	911	6,474	10.6%	5,866	10.3%
Deuda a largo plazo	2,558	323	2,485	4.0%	989	146.8%
Capital contable mayoritario	3,035	386	2,749	10.4%	3,014	(8.8%)
Total capital contable	3,436	437	3,043	12.9%	3,267	(6.9%)
Volumen de ventas (Millones de cajas unidad)	382	382	355	7.5%	306	15.9%
Inversión fija	960	122	943	1.8%	666	41.6%
Valor en libros por acción ⁽²⁾	6.38	0.81	5.79	10.2%	6.35	(8.8%)
Utilidad neta por acción ⁽¹⁾⁽²⁾	1.05	0.13	0.81	29.6%	0.83	(2.4%)

(1) Las cifras de 1994 incluyen los últimos cuatro meses de operaciones de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires

(2) Calculados sobre la base de 475,000,000 de acciones en circulación

Notas: Con el propósito de eliminar los efectos de la inflación en Coca-Cola FEMSA y sus subsidiarias Mexicanas y de la devaluación e inflación en Coca-Cola FEMSA Buenos Aires en las cifras de los períodos anteriores, la información financiera presentada en este reporte se encuentra expresada en Pesos Mexicanos con poder adquisitivo del 31 de Diciembre de 1996.

Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires mantiene sus registros financieros en Pesos Argentinos. Para efectos de su incorporación en los estados financieros consolidados son convertidos al tipo de cambio del cierre del año, por lo que los resultados financieros de la subsidiaria de Buenos Aires incluidos en este reporte son presentados en Pesos Mexicanos.

La información relativa a la participación de mercado en los territorios en los que operamos se basa en estadísticas, supuestos y estimaciones hechas por Coca-Cola FEMSA con el apoyo de The Coca-Cola Company.

Glosario:

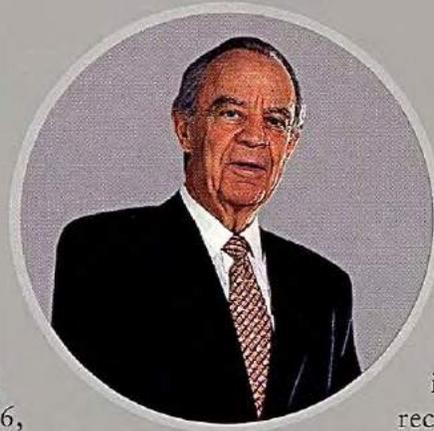
Caja Unidad: Se refiere a 192 onzas de refresco terminado (24 porciones de 8 onzas) o en su caso al concentrado necesario para elaborar 192 onzas de refresco

PET: Terephthalato de Polietileno. Material utilizado en nuestros envases de plástico

Post-Mix: Concentrado utilizado para la elaboración de refresco frío en restaurantes y cafeterías

A NUESTROS *Accionistas* De parte de
Coca-Cola FEMSA, presentamos a ustedes nuestro Reporte Anual de 1996

Eugenio Garza Lagüera,
Presidente del Consejo



Resultados

Financieros

Los Ingresos Totales por el año terminado el 31 de diciembre de 1996, ascendieron a Ps. 7.6 miles de millones, un incremento del 5.9% al compararlos contra la misma cifra de 1995. La Utilidad de Operación llegó a Ps. 641.3 millones en 1996, 24.3% superiores a los de 1995. En 1996, la Utilidad Neta Consolidada de Coca-Cola FEMSA fue de Ps. 524.8 millones, un incremento del 23.7 por ciento en comparación con Ps. 424.2 millones obtenidos durante 1995. La Utilidad Neta Mayoritaria durante 1996, fue de Ps.498.5 millones, lo que representa un crecimiento del 30.3% en términos reales al compararla contra la cifra de 1995.

Resultados Operativos

Nos sentimos satisfechos con los sobresalientes resultados operativos, ya que las condiciones macroeconó-

micas en México y Argentina fueron difíciles. Ambos países iniciaron en 1996 una recuperación de los efectos que las condiciones económicas en los años anteriores habían provocado afectando las tasas de desempleo, el ingreso disponible y el poder adquisitivo de el consumidor.

A pesar de éstas dificultades, Coca-Cola FEMSA incrementó sus ventas, participación de mercado y rentabilidad en sus tres diferentes territorios, modernizando y expandiendo sus instalaciones, mejorando los sistemas administrativos e incrementando la productividad.

Atendiendo al Consumidor

Coca-Cola FEMSA dedica todos sus esfuerzos para atender al Consumidor. Tenemos una muy clara estrategia para lograr esta misión, la cuál consiste principalmente en:



- Superar el ritmo de crecimiento de la industria a través de crecimientos internos y por diversificación de productos;
 - Empezar mejoras continuas en eficiencias operativas en nuestras instalaciones;
 - Estimular el incremento en el consumo per capita de bebidas mediante la innovación de productos, canales de mercadotecnia, la reestructuración de la fuerza de ventas y a través de promociones novedosas y continuas;
 - Actualizar y mejorar sistemas administrativos y de información; y
 - Alinear la estrategia financiera con los objetivos de crecimiento de Coca-Cola FEMSA.
- Tenemos muy buenas relaciones con nuestros empleados, sus familias y sus sindicatos, contribuyendo a nuestro crecimiento y rentabilidad.

Reconocimientos

Agradecemos a nuestros empleados, proveedores, socios, y especialmente a los consumidores de bebidas por permitirnos lograr tan excelentes resultados durante 1996, nuestro compromiso con ustedes es incondicional y haremos nuestro mejor esfuerzo para continuar enfocando todos nuestros esfuerzos a satisfacer sus necesidades.

Alfredo Martínez Urdal,
Presidente Ejecutivo

Nuestras Fuerzas Corporativas

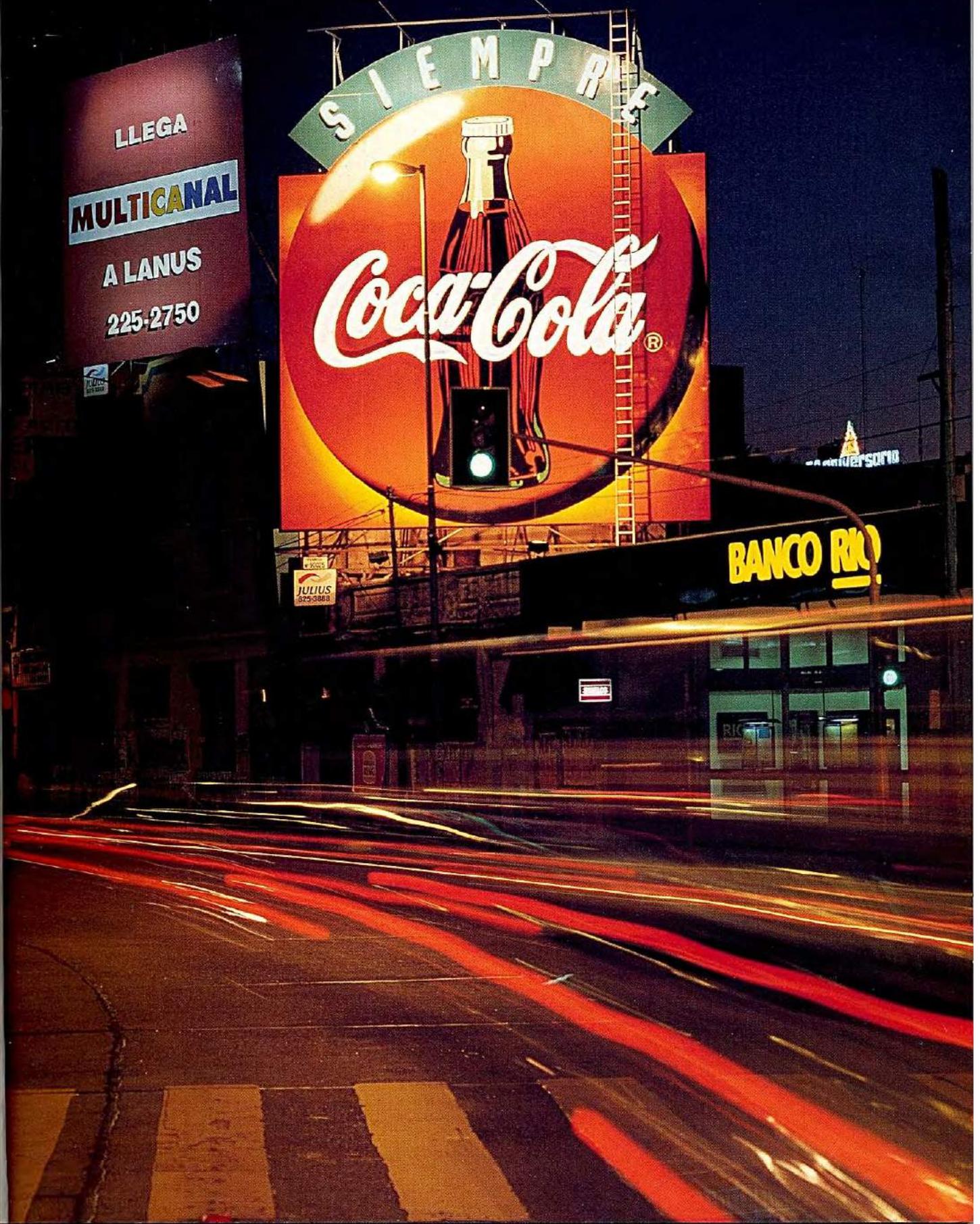
- Somos uno de los dos "embotelladores ancla" de The Coca-Cola Company en América Latina y aportamos aproximadamente el tres por ciento del volumen de ventas de The Coca-Cola Company en el mundo.
- Nuestras marcas de bebidas son altamente apreciadas por los consumidores; y

Eugenio Garza Lagüera,
Presidente del Consejo



Coca-Cola FEMSA produce, embotella, distribuye y vende refrescos en tres grandes y crecientes mercados: Valle de México, Sureste de México y Buenos Aires, Argentina. Coca-Cola FEMSA es el cuarto más grande embotellador del sistema Coca-Cola en el mundo en términos de población atendida, es uno de los dos “embotelladores ancla” de The Coca-Cola Company en América Latina, y contribuye con aproximadamente el 3% del volumen de ventas de The Coca-Cola Company en el mundo y el once por ciento del volumen de ventas en América Latina.

Operaciones



ATENDIENDO AL

Consumidor

Las operaciones de Coca-Cola FEMSA están enfocadas a un solo objetivo: Atender al Consumidor. Con marcas populares y bien recibidas por el consumidor, una red de distribución de productos eficiente y mercados crecientes y dinámicos. Coca-Cola FEMSA es una Compañía líder en el segmento de bebidas de América Latina



Coca-Cola FEMSA produce, embotella, distribuye y vende Coca-Cola, diet Coke y Coca-Cola light así como Fanta, Sprite, diet Sprite y otras marcas de la Compañía Coca-Cola en tres grandes, diversificados y crecientes mercados: el Valle de México; el Sureste de México y el área metropolitana de el gran Buenos Aires en Argentina. La Compañía opera ocho plantas embotelladoras en el Valle de México, cinco en el Sureste de México y dos en Buenos Aires. Coca-Cola FEMSA es uno de solo dos "embotelladores ancla" de The Coca-Cola Company en América Latina y uno de ocho en el mundo entero. Es responsable de aproximadamente el 3% del volumen de ventas de The Coca-Cola Company en el mundo. Es una asociación

entre FEMSA (51%), The Coca-Cola Company (30%) y el público inversionista (19%), cuyas acciones se encuentran registradas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV: KOFL) y en The New York Stock Exchange (NYSE:KOF). En 1996 las acciones de Coca-Cola FEMSA mostraron un excelente desempeño comparado con los incrementos de los índices de la BMV y el Dow Jones, terminando 1996 con crecimientos superiores en 39.6 y 31.7 puntos porcentuales con respecto a los incrementos de estos índices, respectivamente.

Mercados

En 1996, México y Argentina iniciaron una recuperación de los efectos económicos que en 1995 afectaron



Nuestra marca
más importante
es la marca
Coca-Cola, la
cual contribuyó
con aproximada-
mente el 76%
del volumen de
ventas de la Compañía.

En 1996, se vendieron 289
millones de cajas unidad de
la marca Coca-Cola en los
territorios en que operamos.





La flotilla de distribución de Coca-Cola FEMSA incluye aproximadamente 1,600 camiones en los territorios Mexicanos y mas de 40 camiones en Buenos Aires. En ciertas áreas de la Ciudad de México, está prohibida la entrada a nuestros camiones repartidores, por lo que contamos con 85 camiones eléctricos que nos permiten atender éste mercado.



ambos países. A pesar de los efectos negativos del desempleo, bajas tasas de crecimiento económico y disminuciones en el poder adquisitivo del consumidor, la participación de mercado continuó incrementándose en los tres territorios en los que participamos, que en conjunto comprenden más de 35 millones de consumidores. Estos territorios cuentan con un importante crecimiento en la población de consumidores jóvenes cuyo poder adquisitivo se verá incrementado una vez que se de la recuperación total de las economías de los países en los que participamos.

El incremento en los volúmenes de venta de la Compañía sobrepasó el crecimiento en el Producto Interno



Bruto de ambos países durante los últimos tres años. En 1996 Coca-Cola FEMSA alcanzó una participación en el segmento de colas en el Valle de México del 66%, en el Sureste de México de más del 76% y más del 76% en Buenos Aires.

Coca-Cola FEMSA cuenta con diversos competidores locales e internacionales en México y Argentina. A pesar de esto, la Compañía cuenta con importantes y crecientes participaciones de mercado en cada uno de los tres territorios que opera. Coca-Cola FEMSA concentra sus esfuerzos en mejorar la infraestructura de mercadotecnia y en su función de ventas para mantener e incrementar participación de mercado.

Estrategia

Coca-Cola FEMSA ha mantenido una estrategia consistentemente rentable desde su creación: lograr un crecimiento diferenciado e incrementar la rentabilidad para consolidar su posición como uno de los embotelladores clave de The Coca-Cola Company. Los objetivos operacionales son:

Superar el ritmo de crecimiento de la industria diversificándonos a través de crecimientos internos;

Emprender mejoras continuas en eficiencias operativas incrementando la flexibilidad de nuestras instalaciones, enfatizando la capacitación de nuestros empleados, y re diseñando procesos administrativos y operativos;



Estimular el incremento en el consumo per capita de bebidas mediante: una efectiva

mercadotecnia por canales de venta, la reestructuración de la fuerza de ventas y a través de innovaciones al producto y promociones novedosas y continuas;

Actualizar y mejorar sistemas de información; y

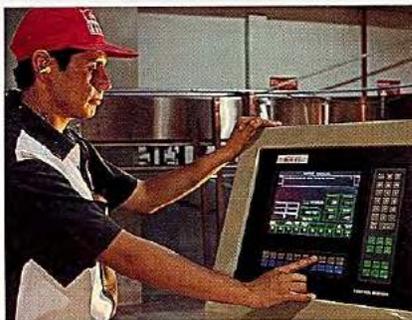
Alinear la estrategia financiera con los objetivos de crecimiento mediante: el uso de los recursos generados por la operación para la adquisición de inversiones fijas diferentes a adquisiciones; el uso de recursos a través de mercados de capitales para nuevas adquisiciones de territorios; mejora en la calidad de crédito mediante la

Parte de los recursos destinados al área de mercadotecnia se invierten en publicidad masiva diseñada para transmitir a los consumidores finales de nuestros productos, una excelente imagen de nuestras marcas.





*Invertimos
8.5 millones
de dólares
en nuestra
nueva línea
de enlatado,
instalada en la planta
Tlalpan 2, la cuál cuenta
con una capacidad de
23.6 millones de cajas
unidad por año, que nos
permitirá satisfacer las
necesidades de nuestros
territorios Mexicanos.*



diversificación de los ingresos en los diferentes mercados, economías y monedas; y mantener una tasa de pago de dividendos del 20%(sujeta a algunas consideraciones de negocio).

La Compañía utiliza la herramienta del Valor Económico Agregado como guía para la planeación y medición de resultados de operaciones. Esta rigurosa herramienta es utilizada en todos los niveles de la organización en todos los territorios, con el objeto de mejorar el valor de los accionistas de la Compañía.

Inversiones

Los principales proyectos de inversión finalizados durante 1996 fueron la



terminación de una línea de enlatado en el Valle de México y el incremento de

capacidad para embotellar productos no retornables en Villahermosa (una nueva planta en Tabasco en el Sureste de México) y un nuevo centro de distribución en Vallejo, el cuál da servicio a la operación del Valle de México.

En el Valle de México, se instalaron 10,000 nuevos refrigeradores con detallistas, se utilizaron sistemas de distribución completamente computarizados en los centros de distribución, se incrementó el uso del sistema de “pre-venta” en las rutas y se hicieron adecuaciones a las instalaciones para hacerlas más eficientes.

Como parte del programa para consolidar las operaciones en el territorio de Buenos Aires, en febrero de 1996, Coca-Cola FEMSA incrementó su participación en la subsidiaria Argentina, del 51% al 75%. En esa misma fecha la subsidiaria en Argentina, adquirió los derechos para comercializar los productos Coca-Cola en el territorio anteriormente atendido por San Isidro Refrescos, S.A., el cuál se encuentra en una zona adyacente al territorio original, sin que esto implicara la utilización de activos adicionales.

Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires junto con un grupo de embotelladores de Coca-Cola en Argentina, Uruguay y Paraguay adquirieron de una subsidia-



ria de The Coca-Cola Company las acciones representativas del capital de Complejo

Industrial CAN, S.A. (CICAN) . CICAN se encuentra ubicada en Buenos Aires, Argentina y se dedica a la producción de refrescos en lata que son compradas por los ahora tenedores de esta compañía. Coca-Cola FEMSA adquirió un 44% de participación en CICAN pagando 4.6 millones de dólares. Adicionalmente en Buenos Aires, Argentina, se instaló un nuevo centro de distribución en la planta de Alcorta.

En el área de protección ambiental, la Compañía invirtió en nuevas plantas de tratamiento de agua en México y Argentina.

Sección Financiera

Contenido

<i>Del Director de Finanzas</i>	18
<i>Resumen Financiero</i>	19
<i>Análisis y Discusión de Resultados</i>	20
<i>Reporte del Auditor</i>	23
<i>Estado de Situación Financiera Financiera Consolidado</i>	24
<i>Estado de Resultados Consolidado</i>	26
<i>Estado de Cambios en la Situación Financiera Consolidado</i>	27
<i>Estado de Cambios en las Cuentas del Capital Contable Consolidado</i>	28
<i>Notas a los Estados Financieros Consolidados</i>	30
<i>Directores y Consejeros</i>	44
<i>Información Accionistas</i>	46
<i>Ubicaciones</i>	47

DEL DIRECTOR DE FINANZAS

A nuestros accionistas:

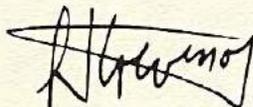
El Reporte Anual de este año muestra cómo Coca-Cola FEMSA está enfocando todas sus actividades Atendiendo al Consumidor. Han percibido también nuestros excelentes resultados operativos y financieros durante el año.

La meta financiera de Coca-Cola FEMSA consiste en aumentar el patrimonio de nuestros accionistas. Nos sentimos responsables de esto y medimos nuestros resultados a través de una estricta herramienta, el Valor Económico Agregado, el cuál sirve de base para guiar nuestras acciones y planes. Sentimos que hemos cumplido con sus expectativas en 1996, especialmente si consideramos el importante desempeño de la acción de la Compañía durante el año.

Coca-Cola FEMSA continuará comercializando su portafolio de marcas utilizando eficientes sistemas, tecnología de punta, procesos operacionales y de logística eficientes para proveer de bebidas a los consumidores de refrescos en los territorios en los que operamos, con los productos que ellos desean, con niveles constantemente excelentes de calidad y servicio.

Estamos haciendo esto, invirtiendo en modernizar y ampliar nuestras instalaciones, sistemas con los últimos adelantos tecnológicos así como la capacitación continua a nuestros empleados, mientras refinanciamos la deuda total de la Compañía, reduciendo costos a todos los niveles. Estamos orgullosos de que Coca-Cola FEMSA ha obtenido una muy favorable calificación para la emisión de bonos por parte de la agencia calificadora de riesgos Standard & Poors, la cuál de hecho es inferior a la obtenida por los gobiernos de México y Argentina para la emisión de deuda soberana.

Finalmente, Coca-Cola FEMSA terminó 1996 con un sólido desempeño financiero, y vemos 1997 con mucho optimismo.



Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

RESUMEN FINANCIERO

Millones de Pesos de diciembre de 1996

	1996	1995	1994	1993
Estado de Resultados				
Ingresos totales	7,628	7,202	5,726	3,969
Costo de ventas	4,351	4,147	2,932	1,821
Utilidad bruta	3,277	3,055	2,794	2,148
Gastos de operación	2,569	2,510	2,059	1,594
Amortización del crédito mercantil (2)	67	29	8	—
Utilidad de operación	641	516	727	555
Costo integral de financiamiento	35	37	91	73
Otros productos (gastos)	67	84	64	44
Impuestos	148	139	253	188
Utilidad neta consolidada	525	424	447	338
Utilidad neta mayoritaria	499	383	396	338
Utilidad neta minoritaria	26	41	51	0
Razones a Ventas (%)				
Margen bruto	43.0	42.4	48.8	54.1
Margen de operación	8.4	7.2	12.7	14.0
Utilidad neta	6.9	5.9	6.9	8.5
Flujo de Efectivo				
Flujo operativo (EBITDA) (3)	1,222	988	939	755
Inversión fija Pesos	960	943	666	394
Dólares	73	91	107	58
Balance				
Activo circulante	1,250	931	1,024	446
Activo fijo	4,445	4,338	4,020	2,313
Cargos diferidos	200	73	119	113
Crédito mercantil (2)	1,200	1,118	682	—
Inversión en compañías asociadas	67	14	21	21
Total Activos	7,162	6,474	5,866	2,893
Pasivos				
Deuda de corto plazo	59	113	682	17
Deuda de largo plazo	2,558	2,485	989	—
Intereses por pagar	55	14	43	—
Pasivos operativos	938	692	751	275
Pasivo laboral y otros pasivos a largo plazo	116	127	134	58
Total Pasivo	3,726	3,431	2,599	350
Capital Contable	3,436	3,043	3,267	2,543
Interés mayoritario	3,034	2,749	3,014	2,543
Interés minoritario	402	294	253	—
Razones Financieras (%)				
Circulante	1.19	1.14	0.69	1.53
Apalancamiento	1.08	1.13	0.80	0.14
Capitalización	0.44	0.47	0.39	0.01
Cobertura de intereses	5.35	5.30	15.57	5.14
Datos por Acción (4)				
Valor en libros	6.387	5.787	6.345	5.353
Utilidad neta mayoritaria	1.051	0.806	0.811	0.711
Dividendos pagados (5)	0.100	0.100	0.110	0.000
Número de Empleados	14,226	14,147	14,427	11,996

(1) Incluye las operaciones generadas por Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, desde la fecha de su adquisición (septiembre 1994)

(2) Crédito mercantil generado por la adquisición de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires.

(3) Utilidad de operación, más cargos virtuales.

(4) En base a 475,000,000 de acciones en circulación.

(5) Dividendos pagados durante el año en base a la utilidad neta del año anterior.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Resultados de Operación por el año 1996 comparados con los de 1995.

Ingresos totales: Los ingresos totales se incrementaron un 5.9% en 1996, llegando a Ps. 7,628.0 millones, debido al crecimiento en las ventas netas las cuáles ascendieron a Ps. 7,598.3 millones, dicho incremento fue provocado en parte por la incorporación de las operaciones del territorio recientemente adquirido en Argentina.

En 1996, los ingresos totales de la operación en México se incrementaron un 3.0% al llegar a Ps. 4,575.3, como resultado de un incremento del 4.6% en el volumen de ventas parcialmente compensado por un decremento del 1.3%, en términos reales, del precio unitario promedio de los productos de la empresa.

El volumen de ventas de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires representó solamente el 26.9% del volumen total de las ventas consolidadas en 1996, sin embargo las operaciones de subsidiaria Argentina representaron el 40.0% del total de los ingresos consolidados debido a que los precios fueron más altos en Argentina que en México. Los ingresos de operación en Argentina reflejaron un incremento del 10.6% en el volumen de ventas, comparado con 1995, debido en parte a la adquisición del nuevo territorio. Excluyendo el territorio previamente atendido por SIRSA el volumen de ventas se incrementó en un 4.7%.

Ventas netas: Las ventas netas en el territorio mexicano se incrementaron en un 3.3% durante 1996 en comparación con 1995, como resultado del efecto neto de un incremento en el volumen de ventas de un 4.6% parcialmente compensado con un decremento del 1.3%, en términos reales, en el precio unitario promedio de venta.

El volumen de ventas en el Valle de México ascendió a 213.7 millones de cajas unidad durante 1996. Los segmentos de colas y sabores se incrementaron en un 5.7% y un 8.4% respectivamente, en comparación con 1995. En el territorio del Sureste el volumen total de ventas disminuyó un 0.5% llegando a 65.3 millones de cajas unidad. El volumen de ventas de refrescos de colas en el Sureste disminuyó 0.7%, mientras que el de las bebidas de sabores se incrementó un 0.1%, ambos comparados con 1995 debido en parte al ambiente económico prevaliente en México (incluyendo el impacto de la recesión regional por la reducción en las operaciones de las compañías petroleras) y del severo efecto provocado por los huracanes que afectaron esta parte de México.

Las presentaciones de productos no retornables mostraron un significativo incremento en el volumen de ventas de la Compañía en 1996, las cuáles se incrementaron un 46.9% y 97.0% en los territorios del Valle de México y del Sureste, respectivamente. La Compañía continuó con su estrategia de mercado de introducir nuevas presentaciones y productos con el objeto de reforzar las marcas existentes y de incrementar la satisfacción del consumidor. La Compañía introdujo al mercado nuevas presentaciones de Coca-Cola, Diet Coke, Fanta, Sprite, Lift y Fresca en los territorios Mexicanos. Durante 1996, dos de las marcas recientemente introducidas en el mercado, Lift y Fresca, ocuparon el tercer y cuarto lugar, respectivamente, en volumen de ventas de las marcas de la Compañía (después de Coca-Cola y Fanta), obtenido el 4.1% y 3.5%, respectivamente del total de ventas de México. Adicionalmente, durante 1996 otra marca, Delaware Punch, fue introducida en el mercado, adicionando así un refresco con sabor a uva y sin gas al portafolio de marcas de la Compañía en México.

Las ventas netas en Buenos Aires se incrementaron un 10.6% en comparación con 1995 llegando a Ps. 3,032.7 millones, principalmente debido a la transacción de SIRSA. Excluyendo la contribución del territorio previamente atendido por SIRSA, las ventas netas disminuyeron aproximadamente 0.6%, como resultado de la combinación de un decremento del 5.0% en términos reales, del precio unitario promedio de los productos de la Compañía y un 4.7% de incremento en el volumen de ventas. Esta disminución en el precio unitario promedio se debió al descuento en el precio como resultado de la presión competitiva, especialmente durante el primer semestre de 1996.

El volumen de ventas en el territorio de Buenos Aires se incrementó un 16.4% durante 1996 llegando a 102.7 millones de cajas unidad, incluyendo 10.9 millones de cajas unidad vendidas en el territorio recientemente adquirido. Coca-Cola light generó un crecimiento del 38.5% en el volumen de ventas, en comparación contra el de diet Coke del año anterior.

Costo de ventas: Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente azúcar, concentrado, agua y material de empaque), gastos por depreciación atribuibles a las plantas de producción, salarios y otros gastos de empleados asociados con la producción así como ciertos gastos indirectos. El precio del concentrado, de bebidas de las marcas Coca-Cola es determinado como un porcentaje del precio de venta al detallista (ajustado, en el caso de presentaciones no retornables, por el costo del empaque) neto de cualquier valor agregado o impuesto por pagar.

El costo de ventas consolidado se incrementó 4.9% al pasar de Ps. 4,147.0 millones, o 57.9% de las ventas netas de 1995 a Ps. 4,351.1 millones, o 57.3% de las ventas netas de 1996. Como consecuencia de lo anterior el margen bruto se incrementó 0.4 puntos porcentuales pasando de representar el 42.7% de las ventas netas en 1995 al 43.1% en 1996. Este incremento fue principalmente atribuible a una mayor absorción de costos fijos generados por el incremento en el volumen de ventas y por un decremento real de los precios unitarios de ciertas materias primas, así como por la eficiencia derivada de recientes inversiones.

En las operaciones de la Compañía en México, el margen bruto representó un 45.6% de las ventas netas, mientras que en el territorio de Argentina, fue del 39.4%. Esto representó un decremento del 0.6% y un incremento de 2.4 puntos porcentuales, respectivamente, comparados con 1995, los cuáles fueron principalmente atribuibles a lo antes mencionado.

Gastos de operación: En 1996, los gastos totales de operación de la Compañía fueron Ps. 2,569.0 millones, los cuáles representaron un 33.8% de las ventas netas lo que compara contra Ps. 2,510.1 millones, o 35.0% de las ventas netas durante 1995. Los gastos de ventas representaron un 27.4% de las ventas netas en 1996, comparados contra 28.4% en 1995, mientras que los gastos de administración pasaron de 6.6% de las ventas netas en 1995 a 6.3% de las ventas netas en 1996. El total de gastos de operación en 1996 se incrementó 2.3% al compararlo contra el año anterior.

Los gastos de operación en México, bajaron 0.5% en comparación con 1995 y los gastos de venta como un porcentaje de las ventas netas en México, disminuyeron de 25.9% en 1995 a 24.5% en 1996, mientras que los gastos de administración se incrementaron de 7.8% a 7.9% sobre las ventas netas de México, comparadas contra el año anterior. La disminución en los gastos de ventas se debió principalmente al decremento en términos reales de los salarios del personal del área de distribución, así como de los bajos gastos de mercadotecnia y publicidad.

Los gastos de operación en Buenos Aires se incrementaron 6.5% comparados contra 1995, debido al incremento en los gastos de venta, compensado por un decremento en los gastos de administración. Durante 1996, los gastos de venta en Coca-Cola FEMSA Buenos Aires representaron 31.7% de las ventas netas comparadas con 32.6% en 1995. Esta disminución se debe principalmente a una aportación no recurrente recibida de The Coca-Cola Company relacionada con gastos de mercadotecnia. Aislando este efecto, los gastos de venta hubieran representado el mismo porcentaje de las ventas netas que en 1995. En 1996, la razón de los gastos de administración contra las ventas netas en Buenos Aires, bajó 0.5 puntos porcentuales contra el año anterior.

Crédito mercantil: La amortización del crédito mercantil para 1996 fue de Ps. 66.6 millones, en comparación con Ps. 29.3 millones para 1995, dicho incremento fue provocado por la adquisición de los derechos de operar el territorio de SIRSA y al aumento en la participación de la Compañía en Coca-Cola FEMSA Buenos Aires. En 1996, la compañía terminó la transacción de SIRSA a un costo de Ps. 427.0 millones (\$56.5 millones). Esta transacción, aún y cuando se concluyó en Febrero de 1996, fue reflejada en los estados financieros al 31 de diciembre de 1995. La transacción de SIRSA generó un crédito mercantil por Ps. 413.7 millones (\$52.6 millones), el cual será amortizado a 20 años. El crédito mercantil generado por el incremento en la tenencia accionaria de la Compañía en Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, es aproximadamente Ps. 291.8 millones (\$37.1 millones).

Utilidad de Operación: Como resultado de los factores antes mencionados, la utilidad de operación ascendió a Ps. 641.3 millones en 1996, mientras que el margen de operación a ventas fue de un 8.4%, lo cual compara contra Ps. 516.0 ó 7.2% de las ventas en 1995. Este crecimiento fue atribuible al incremento en el margen de operación tanto en el territorio de México como en el de Buenos Aires, el cual fue parcialmente contrarrestado por el incremento en el gasto generado por la amortización del crédito mercantil de las nuevas adquisiciones en 1996.

En el territorio Mexicano, el margen de operación se incrementó de 12.5% en 1995 a 13.2% en 1996, mientras que en el territorio de Buenos Aires, el margen de operación paso de 0.3% negativo durante 1995 a 3.5% positivo en 1996. Esto fue principalmente atribuible a las economías de escala obtenidas como resultado del incremento en el volumen de ventas debido a las incorporación del territorio de San Isidro y a un mejor medio ambiente en el mercado de refrescos.

Resultado Integral de Financiamiento: El Resultado Integral de Financiamiento en 1996 fue de Ps. 35.1 millones comparado contra Ps. 37.4 millones en 1995. El gasto financiero neto se incrementó un 59.3% pasando de Ps. 120.2 millones en 1995 a Ps. 191.5 millones en 1996 debido principalmente a los gastos por intereses originados por el financiamiento utilizado para llevar a cabo la adquisición de los derechos para operar el territorio SIRSA y para incrementar la participación en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires en un 24%.

La ganancia por posición monetaria disminuyó un 29.3% pasando de Ps. 224.2 millones en 1995 a 158.6 millones en 1996, esto fue ocasionado por un menor nivel de inflación en México. El incremento en el gasto financiero neto y las disminución en la ganancia monetaria fueron compensados por una disminución en la pérdida por fluctuación cambiaria la cual pasó de Ps. 141.2 millones en 1995 a Ps. 2.2 millones durante 1996, esto como resultado del fortalecimiento del peso contra el dólar americano en 1996.

Otros Productos: El renglón de otros productos disminuyó 20.7% al pasar de Ps. 84.0 millones en 1995 a Ps. 66.6 millones en 1996 todo esto como resultado del ingreso extraordinario registrado durante el año anterior, relacionado con el cambio de política de los depósitos recibidos por las botellas y cajas. Por otra parte, los pagos de Coca-Cola Company disminuyeron un 24.2% pasando de Ps. 104.3 millones durante 1995 a Ps. 79.1 millones en 1996. Las aportaciones de Coca-Cola Company son negociadas analizando cada caso en particular. Sin embargo la administración cree que Coca-Cola Company hará contribuciones adicionales en el futuro como medida de ayuda a las Compañía en relación al programa de inversiones de capital de la misma, no obstante, no existe ninguna garantía al respecto. Por otra parte la Administración de la Compañía prevee que en el futuro las aportaciones realizadas por Coca-Cola Company serán inferiores a las contribuciones ya realizadas los años anteriores.

Impuesto Sobre la Renta, al Activo y Participación de los Trabajadores en las Utilidades: Durante 1996, el Impuesto Sobre la Renta, al Activo y Participación de los Trabajadores en las Utilidades ascendió a Ps. 148.0 millones, un incremento de 6.9% comparado contra 1995, lo cual corresponde a las subsidiarias mexicanas. Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires no registró impuestos debido a su derecho de utilizar pérdidas fiscales por amortizar durante 1996.

La tasa efectiva de impuesto de la Compañía disminuyó de 24.6% en 1995 a 22.0% en 1996, como resultado de el efecto provocado por el incremento en la utilidad neta antes de impuestos de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, la cual debido a la disponibilidad y amortización de pérdidas fiscales de ejercicios anteriores no generó impuestos.

Utilidad Neta: La utilidad neta de 1996 se incrementó un 23.7% al llegar a Ps. 524.8 millones durante 1996, debido al aumento en la utilidad de operación, a un incremento en el impuesto sobre la renta, al activo y participación de los trabajadores en las utilidades, a un mejoramiento en el resultado integral de financiamiento todo esto contrarrestado por una disminución en otros productos. La utilidad mayoritaria se incrementó 30.3% llegando a Ps. 498.6 millones en 1996. La utilidad mayoritaria es calculada disminuyendo de la Utilidad Neta Consolidada, la utilidad o pérdida asociada con el porcentaje de tenencia accionaria de The Coca-Cola Export Corporation en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires. La participación accionaria de The Coca-Cola Export Corporation en esta subsidiaria disminuyó de 49% a 25% en febrero de 1996.

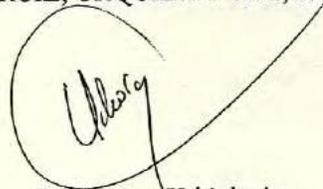
A los Señores Accionistas de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.:

Hemos examinado el estado de situación financiera consolidado de COCA-COLA FEMSA, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS al 31 de diciembre de 1996 y 1995 y los estados consolidados de resultados, de variaciones en las cuentas del capital contable y de cambios en la situación financiera, que le son relativos, por los años que terminaron en esas fechas. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestra auditoría.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes y de que están preparados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluyen la evaluación de los principios de contabilidad utilizados, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 1996 y 1995 y los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los cambios en la situación financiera, por los años que terminaron en esas fechas, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

RUIZ, URQUIZA Y CIA., S.C.



C.P. Arturo Urbiola Arce

REGISTRO EN LA ADMINISTRACIÓN GENERAL
DE AUDITORÍA FISCAL FEDERAL No. 11128

21 de febrero de 1997

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO

Al 31 de diciembre de 1996 y 1995

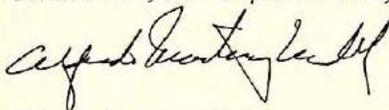
Expresados en Miles de Pesos (Ps.) de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 1996

	1996	1995
ACTIVO		
Activo Circulante:		
Efectivo y valores de realización inmediata	Ps. 561,831	Ps. 182,198
Cuentas por cobrar:		
Clientes	342,516	317,363
Documentos	5,900	2,665
Otras	53,885	65,306
	402,301	385,334
Impuestos por recuperar	19,800	10,723
Inventarios	223,249	303,959
Pagos anticipados	43,292	49,065
Total Activo Circulante	1,250,473	931,279
Propiedades, Planta y Equipo:		
Terrenos	478,111	442,825
Edificios, maquinaria y equipo	4,843,262	4,460,586
Depreciación acumulada	(1,322,837)	(1,119,051)
Inversiones en proceso	147,162	194,788
Botellas y cajas	299,291	358,465
Total Propiedades, Planta y Equipo	4,444,989	4,337,613
Inversiones en Acciones	66,896	14,007
Cargos Diferidos, Neto	199,419	72,893
Crédito Mercantil, Neto	1,200,039	1,117,992
Total Activo	Ps. 7,161,816	Ps. 6,473,784

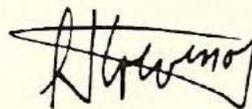
	1996	1995
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE		
Pasivo Circulante:		
Préstamos bancarios e intereses por pagar	Ps. 76,402	Ps. 99,063
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	38,350	28,376
Documentos por pagar	—	6,354
Proveedores	516,466	367,399
Cuentas por pagar	154,376	147,777
Obligaciones fiscales por pagar	162,885	89,746
Otros pasivos	103,211	80,677
Total Pasivo Circulante	1,051,690	819,392
Pasivo a Largo Plazo:		
Préstamos bancarios	2,537,938	2,440,782
Documentos por pagar	58,201	71,978
Vencimiento a corto plazo	(38,350)	(28,376)
Pasivo plan de pensiones	49,322	47,571
Prima de antigüedad	12,558	15,107
Otros pasivos	54,107	64,516
Total Pasivo a Largo Plazo	2,673,776	2,611,578
Total Pasivo	3,725,466	3,430,970
Capital Contable:		
Interés minoritario en subsidiaria consolidada	401,724	293,759
Interés mayoritario:		
Capital social	1,156,058	1,156,058
Prima en suscripción de acciones	1,000,007	1,000,007
Utilidades retenidas	1,226,036	894,739
Utilidad neta del año	498,537	382,721
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	(846,012)	(684,470)
Total Interés Mayoritario	3,034,626	2,749,055
Total Capital Contable	3,346,350	3,042,814
Total Pasivo y Capital Contable	Ps. 7,161,816	Ps. 6,473,784

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante del presente estado consolidado.

México D.F., a 21 de febrero de 1997.



Alfredo Martínez Urdal
Presidente Ejecutivo



Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

Por los años terminados el 31 de diciembre de 1996 y 1995

Expresados en Miles de Pesos (Ps.) de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 1996

	1996	1995	1994
Ventas netas	Ps. 7,598,267	Ps. 7,162,829	Ps. 5,665,943
Otros ingresos de operación	29,704	39,702	59,997
Ingresos totales	7,627,971	7,202,531	5,725,940
Costo de ventas	4,351,134	4,147,057	2,931,757
Utilidad bruta	3,276,837	3,055,474	2,794,183
Gastos de operación			
De administración	485,584	473,291	424,642
De venta	2,083,380	2,036,833	1,634,418
	2,568,964	2,510,124	2,059,060
Amortización de crédito mercantil	66,591	29,274	8,159
Utilidad de operación	641,282	516,076	726,964
Resultado integral de financiamiento:			
Interés, neto	191,530	120,206	49,972
Fluctuación cambiaria, neta	2,249	141,374	63,909
Ganancia por posición monetaria	(158,636)	(224,202)	(22,523)
	35,143	37,378	91,358
Otros productos, neto	66,637	84,026	64,255
Utilidad del año antes de impuestos sobre la renta, al activo y participación de los trabajadores en las utilidades	672,776	562,724	699,861
Impuestos sobre la renta, al activo y participación de los trabajadores en las utilidades	148,020	138,531	252,826
Utilidad neta del año	Ps. 524,756	Ps. 424,193	Ps. 447,035
Utilidad neta mayoritaria	Ps. 498,537	Ps. 382,721	Ps. 395,812
Utilidad neta minoritaria	26,219	41,472	51,223
Utilidad neta del año	Ps. 524,756	Ps. 424,193	Ps. 447,035
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)	475,000	475,000	475,000
Utilidad neta mayoritaria por acción (pesos)	Ps. 1.05	Ps. 0.81	Ps. 0.83

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante del presente estado consolidado.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO

Por los años terminados el 31 de diciembre de 1996 y 1995

Expresados en Miles de Pesos (Ps.) de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 1996

	1996	1995	1994
Recursos Generados por (utilizados en):			
Operación:			
Utilidad neta del año	Ps. 524,756	Ps. 424,193	Ps. 447,035
Depreciación	201,451	168,594	94,590
Rotura de botellas y cajas	223,374	238,098	89,454
Amortización y otros	156,473	64,907	27,474
	<u>1,106,054</u>	<u>895,792</u>	<u>658,553</u>
Capital de trabajo:			
Cuentas por cobrar	(23,652)	80,215	(62,020)
Inventarios	38,464	(99,846)	(10,807)
Pagos anticipados	(58,697)	22,737	10,179
Proveedores	149,067	(22,000)	42,679
Cuentas por pagar y otros	30,377	38,659	24,225
Obligaciones fiscales por pagar	73,139	(82,197)	(103,003)
	<u>208,698</u>	<u>(62,432)</u>	<u>(98,747)</u>
Recursos Netos Generados por la Operación	<u>1,314,752</u>	<u>833,360</u>	<u>559,806</u>
Inversiones:			
Propiedades, planta y equipo	(959,791)	(942,572)	(665,618)
Inversión en acciones y cargos diferidos	(449,432)	(491,406)	(880,447)
Recursos Netos Utilizados por Actividades de Inversión	<u>(1,409,223)</u>	<u>(1,433,978)</u>	<u>(1,546,065)</u>
Financiamiento:			
Amortización en términos reales del financiamiento	(491,349)	(321,408)	(21,066)
Incremento en documentos e intereses por pagar	35,042	79,629	32,315
Incremento en préstamos bancarios	1,002,000	947,288	192,681
Pago de dividendos	(51,424)	(46,160)	(49,308)
Otros pasivos	(10,409)	(15,635)	—
Plan de pensiones y prima de antigüedad	(9,756)	(16,440)	(404)
Financiamiento para la compra de acciones de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires	—	—	947,490
Recursos Netos Generados por Actividades de Financiamiento	<u>474,104</u>	<u>627,274</u>	<u>1,101,708</u>
Incremento neto en efectivo y valores de realización inmediata	379,633	26,656	115,449
Saldo inicial del año	182,198	155,542	40,093
Saldo Final del Año	<u>Ps. 561,831</u>	<u>Ps. 182,198</u>	<u>Ps. 155,542</u>
Información complementaria del flujo de efectivo:			
Intereses pagados	Ps. 223,363	Ps. 199,908	Ps. 14,979
Impuestos sobre la renta y al activo pagados	54,544	161,089	90,147
Participación de los trabajadores en las utilidades pagadas	16,733	43,175	34,192

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante del presente estado consolidado.

ESTADO DE VARIACIONES EN LAS CUENTAS DEL CAPITAL CONTABLE CONSOLIDADO

Por los años terminados el 31 de diciembre de 1996 y 1995

Expresados en Miles de Pesos (Ps.) de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 1996

<i>Concepto</i>	<i>Capital Social</i>	<i>Prima en Suscripción de Acciones</i>
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 1993	<i>Ps. 1,156,058</i>	<i>Ps. 1,000,007</i>
Traspaso de la utilidad neta del año anterior		
Pago de dividendos		
Aportación del minoritario en Coca-Cola FEMSA Buenos Aires		
Utilidad neta del año		
Resultado por tenencia de activos no monetarios		
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 1994	<i>Ps. 1,156,058</i>	<i>Ps. 1,000,007</i>
Traspaso de la utilidad neta del año anterior		
Pago de dividendos		
Aportación del minoritario en Coca-Cola FEMSA Buenos Aires		
Utilidad neta del año		
Resultado por tenencia de activos no monetarios		
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 1995	<i>Ps. 1,156,058</i>	<i>Ps. 1,000,007</i>
Traspaso de la utilidad neta del año anterior		
Pago de dividendos		
Adquisición del 24% de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires		
Utilidad neta del año		
Resultado por tenencia de activos no monetarios		
Saldos consolidados al 31 de diciembre de 1996	<i>Ps. 1,156,058</i>	<i>Ps. 1,000,007</i>

Las notas a los estados financieros consolidados que se acompañan, son parte integrante del presente estado consolidado.

<i>Utilidades Retenidas</i>	<i>Utilidad Neta del Año</i>	<i>Resultado Acumulado por tenencia de Activos No Monetarios</i>	<i>Interés Minoritario</i>	<i>Total Capital Contable</i>
Ps. 258,883	Ps. 335,512	Ps. (221,311)	Ps. —	Ps. 2,529,149
335,512	(335,512)			—
(49,308)				(49,308)
	395,812		149,092	149,092
			51,223	447,035
		138,424	52,677	191,101
Ps. 545,087	Ps. 395,812	Ps. (82,887)	Ps. 252,992	Ps. 3,267,069
395,812	(395,812)			—
(46,160)				(46,160)
	382,721		39,360	39,360
			41,472	424,193
		(601,583)	(40,065)	(641,648)
Ps. 894,739	Ps. 382,721	Ps. (684,470)	Ps. 293,759	Ps. 3,042,814
382,721	(382,721)			—
(51,424)				(51,424)
	498,537		75,573	75,573
			26,219	524,756
		(161,542)	6,173	(155,369)
Ps. 1,226,036	Ps. 498,537	Ps. (846,012)	Ps. 401,724	Ps. 3,436,350

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Al 31 de diciembre de 1996, 1995 y 1994

Expresadas en Miles de Pesos (Ps.) de Poder Adquisitivo al 31 de diciembre de 1996.

ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA.

Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. (Coca-Cola FEMSA) es una corporación mexicana controlada por Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. (FEMSA), cuyo objeto social es adquirir, poseer y enajenar bonos, acciones, participaciones y valores de cualquier clase.

Coca-Cola FEMSA es una asociación entre FEMSA, quien posee el 51% del capital social y The Coca-Cola Company (Coca-Cola Co.) quien participa con el 30% del capital y el 19% restante se cotiza en las Bolsas de Valores de México y Nueva York.

Coca-Cola FEMSA y Subsidiarias (la Compañía), como una unidad económica, están dedicadas a la producción y distribución de refrescos, operando en dos países, en México que comprende el territorio del Valle de México incluyendo la Ciudad de México y gran parte del estado de México y el territorio del Sureste que incluye el estado de Tabasco y áreas circunvecinas de los estados de Oaxaca y Chiapas, y el sur del estado de Veracruz; y en Argentina el territorio que incluye la ciudad de Buenos Aires y gran parte del Gran Buenos Aires.

Nota 1. Adquisición de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires.

En septiembre de 1994, Coca-Cola FEMSA adquirió de una subsidiaria de Coca-Cola Co. el 51% del capital social y por lo tanto el control de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, S.A. (Coca-Cola FEMSA Buenos Aires), por un total de 94.7 millones de dólares, generándose un crédito mercantil de 70.3 millones de pesos Argentinos. La adquisición anterior fue financiada mediante una colocación privada de deuda en el extranjero (pagarés a largo plazo). Desde 1991, el peso Argentino (A\$) equivale a un dólar americano.

Como parte del programa de consolidación de las operaciones en Argentina, al ser designada Coca-Cola FEMSA como una de las embotelladoras ancla para América Latina, en febrero de 1996 se concretaron dos transacciones:

a) Adquisición a un precio de U.S. \$60 millones, de las franquicias de Coca-Cola que operaban las compañías SIRSA San Isidro Refrescos, S.A.I. y C. (SIRSA) y Refrescos del Norte, S.A. (RDN), en territorios adyacentes al que actualmente atiende Coca-Cola FEMSA Buenos Aires obteniéndose lo siguiente:

- ◆ La franquicia de SIRSA a partir del 1o de febrero de 1996.
- ◆ El derecho a operar la franquicia en el territorio de RDN en abril de 1998, fecha en que vence el contrato actual de la misma.
- ◆ El terreno y el inmueble donde se encuentra ubicada la planta de RDN así como botellas, cajas y refrigeradores con los que se operaba este territorio por un total de A\$ 7.4 millones.

b) Ejercicio parcial de la opción de compra de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, al obtener un 24% adicional del capital social de dicha empresa, llegando a una participación del 75%.

Este incremento resultó de las siguientes transacciones: Coca-Cola FEMSA y Coca-Cola Co. realizaron aportaciones para futuros aumentos de capital a Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, por 116.1 y 4.9 millones de dólares, respectivamente, los cuales fueron utilizados para liquidar deuda a corto plazo de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires y financiar la adquisición de SIRSA y RDN. En febrero de 1996, dichas aportaciones fueron capitalizadas. Coca-Cola Co. no participó en dicha capitalización, consecuentemente, Coca-Cola FEMSA incrementó su participación en Coca-Cola FEMSA Buenos Aires en un 17.5%. Adicionalmente en febrero de 1996, la Compañía adquirió un 6.5% del capital social de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires de Coca-Cola Co., mediante un pago en efectivo de 27.2 millones de dólares. De lo anterior se generó un crédito mercantil de 37 millones de dólares.

Coca-Cola Co. otorgó una opción adicional de dos años a partir de la última adquisición para adquirir el 25% restante, en términos y condiciones similares a las de la adquisición anterior.

Debido a que al 31 de diciembre de 1995 esta transacción se encontraba en proceso, pero la obligación de concluirla ya existía, se decidió incorporar en los estados financieros consolidados a esa fecha, el costo de la franquicia y activos adquiridos.

Los recursos necesarios para llevar a cabo las dos operaciones anteriores, se obtuvieron a través de la contratación de créditos puente a corto plazo, los cuales junto con otros créditos de corto plazo de Coca-Cola FEMSA, fueron refinanciados a largo plazo el 15 de febrero de 1996, mediante la obtención de un crédito sindicado por un total de 165 millones de dólares, el cual a su vez fue prepagado el 1 de noviembre de 1996 con la obtención de una colocación de deuda en los Estados Unidos por 200 millones de dólares, comúnmente llamado Bono Yankee, el cual tiene una fecha de vencimiento del 1 de noviembre de 2006.

Nota 2. Bases de Consolidación.

Los estados financieros consolidados incluyen los estados financieros de Coca-Cola FEMSA y los de todas las empresas en las que se poseen acciones en forma mayoritaria y/o se ejerce el control correspondiente. Todos los saldos y transacciones con compañías filiales han sido eliminados en la consolidación.

Las subsidiarias de Coca-Cola FEMSA son las siguientes::

Valle de México

Industria Embotelladora de México, S.A. de C.V.	Dirección y Servicios, S.A. de C.V.
Industria Embotelladora del Valle, S.A. de C.V.	Refrescos y Aguas Nacionales, S.A. de C.V.
Distribuidora de Bebidas Valle de México, S.A. de C.V.	Industria Refresquera del Valle, S.A. de C.V.
Propimex, S.A. de C.V.	Administración y Asesoría Integral, S.A. de C.V.
Distribuidora Comercial Dico, S.A. de C.V.	Inmobiliaria Cermoc, S.A. de C.V. ⁽¹⁾
Refrescos y Aguas Minerales, S.A. de C.V.	

Sureste de México

Refrescos de Oaxaca, S.A. de C.V.
Embotelladora Sin Rival, S.A. de C.V.
Inmuebles del Golfo, S.A. de C.V.

Argentina

Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, S.A.

(1) Esta compañía fue fusionada con Propimex con fecha 1 de enero de 1997.

Los estados financieros consolidados incluyen los de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires (ver Nota 1), los cuales fueron preparados conforme a principios de contabilidad generalmente aceptados en Argentina, que son similares a los principios de contabilidad generalmente aceptados en México (PCGA), y adecuados a las políticas de la Compañía. Ver Nota 3g sobre los procedimientos utilizados para incorporar los estados financieros de la subsidiaria en el extranjero.

Nota 3. Principales Políticas Contables.

Las principales políticas contables de la Compañía, las cuales cumplen con PCGA, se resumen a continuación:

a) Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera:

Los estados financieros consolidados han sido preparados de acuerdo con el Boletín B-10 "Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera" y sus adecuaciones.

La Compañía actualiza sus estados financieros consolidados, previamente actualizados sobre la base de costos específicos, en términos de poder adquisitivo de la moneda de cierre del ejercicio, utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor (I.N.P.C.) para las subsidiarias en México y el índice de inflación de Argentina para Coca-Cola FEMSA Buenos Aires.

A partir del 1o. de enero de 1997, entró en vigor el Quinto Documento de Adecuaciones al Boletín B-10, el cual establece como único método para la actualización de activos no monetarios el del Índice General de Precios al Consumidor. Los valores de las propiedades, planta y equipo al 31 de diciembre de 1996, así como las vidas útiles asignadas de acuerdo a los avalúos, serán la base de actualización y cálculos de depreciación a partir de 1997.

Las cifras del año anterior de las compañías subsidiarias mexicanas fueron actualizadas utilizando el I.N.P.C., y las cifras de la subsidiaria en el extranjero incluidas en los estados financieros consolidados de la Compañía fueron actualizadas aplicando primero la tasa de inflación de Argentina y posteriormente convertidas a pesos mexicanos, aplicando el tipo de cambio de cierre del ejercicio. Consecuentemente, las cifras son comparables entre sí al estar expresadas en términos de la misma moneda.

b) Efectivo y Valores de Realización Inmediata:

El efectivo consiste en depósitos en cuentas bancarias que no causan intereses y los valores de realización inmediata se encuentran representados principalmente por depósitos bancarios e inversiones de renta fija a corto plazo, a través de bancos y casas de bolsa, valuados a valor de mercado.

c) Inventarios y Costo de Ventas:

Los inventarios finales se actualizan a costos específicos de reposición, sin que exceda el valor de mercado. El costo de ventas del año, se determina principalmente, con base en el valor de reposición de los inventarios al momento de su venta.

d) Anticipo a Proveedores:

Se actualizan en base al I.N.P.C., considerando su antigüedad promedio y se encuentran incluidas dentro del renglón de inventarios.

e) Gastos Promocionales:

Los gastos promocionales se cargan a los resultados del año en el cual se erogan, excepto aquellos relativos al lanzamiento de productos y/o presentaciones, los cuales se registran como pagos anticipados y se amortizan en los resultados de acuerdo al tiempo en el que se estima que las ventas de estos productos y/o presentaciones alcanzarán su nivel normal de operaciones, el cual es de aproximadamente un año. Al 31 de diciembre de 1996 y 1995, los pagos anticipados incluyen Ps. 2,495 y Ps. 10,533 respectivamente, de costos relativos al lanzamiento de nuevas presentaciones.

f) Inversión en Acciones:

Está representada por inversión en acciones de compañías asociadas, las cuales se registran a costo de adquisición y se valúan a través del método de participación.

g) *Incorporación de Subsidiaria en el Extranjero*

Los estados financieros de la subsidiaria en el extranjero se incorporan a los estados financieros consolidados de conformidad con la Norma Internacional de Contabilidad 21 (NIC-21) para entidades independientes en el extranjero, "Efectos de las Variaciones en Tipos de Cambio de Moneda Extranjera y Conversión de Estados Financieros en Monedas Extranjeras".

Los registros contables de la subsidiaria en el extranjero se mantienen en la moneda local del país de origen, y después de la actualización a moneda de cierre del ejercicio, todas las cifras de balance y resultados se convierten al tipo de cambio de cierre del ejercicio, excepto el capital contable a la fecha de adquisición, el cual se convierte al tipo de cambio vigente a la fecha de compra de la subsidiaria. La diferencia entre los tipos de cambio se registra en la cuenta Resultado Acumulado por Conversión, presentada en la cuenta Resultado Acumulado por Tenencia de Activos no Monetarios en el capital contable.

La fluctuación cambiaria de los financiamientos contratados para la adquisición de subsidiarias en el extranjero, neta de su correspondiente efecto fiscal, se presenta en la cuenta Resultado Acumulado por Conversión, al considerarse la inversión neta en Coca-Cola FEMSA Buenos Aires equivalente a una cobertura económica.

La ganancia por posición monetaria correspondiente a los financiamientos antes indicados, se calcula utilizando el índice de precios del país en que se encuentra la subsidiaria, al considerarse como parte integrante de la inversión en el extranjero.

h) *Propiedades, Planta y Equipo:*

Los activos se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción, trimestralmente se actualizan con base en índices específicos proporcionados por peritos valuadores independientes y se ajustan anualmente con los avalúos practicados por los mismos peritos, para presentar dichos activos a su valor neto de reposición.

La depreciación de dichos activos se calcula bajo el método de línea recta, con base en el valor de avalúo promedio del año, considerando el valor residual y aplicando tasas que corresponden a la vida útil, en base a datos que se determinan por los mismos peritos que practicaron los avalúos y se actualizan a pesos de cierre del año en base a factores derivados del I.N.P.C. Las nuevas adquisiciones se empiezan a depreciar en el año siguiente al que se dan de alta en operación.

La vida útil estimada para los activos es la siguiente:

	Años
Edificios y construcciones	41-43
Maquinaria y equipo	15-26
Equipo de distribución	15-17
Otros equipos	14-17

i) *Inversiones en Proceso:*

Se actualizan con base en los índices específicos que proporcionan peritos valuadores independientes, para presentarlas a su valor de reposición.

j) Botella y Cajas:

Las botellas y cajas se clasifican como activo fijo, se registran a costo histórico y su valor se actualiza a costos de reposición. La depreciación se determina sólo para efectos fiscales, y se calcula utilizando el método de línea recta a una tasa del 10% anual. Para efectos contables, la rotura se carga a los gastos del ejercicio, lo cual es similar a la depreciación, bajo una vida útil estimada de 5 años. Por los años terminados el 31 de diciembre de 1996 y 1995 el gasto incluido en el estado de resultados consolidado por roturas fue de Ps. 223,374 y Ps. 238,098, respectivamente.

El estado de cambios en situación financiera consolidado fue modificado en su presentación debido a que la rotura de botellas y cajas se presenta como una partida virtual dentro de los recursos generados por la operación, en lugar de mostrarlo como una reducción de la inversión en propiedad, planta y equipo. Este cambio fue hecho dado que la rotura es equivalente a la depreciación de los activos.

Las botellas y cajas en circulación que se han entregado en comodato a los clientes se presentan netos de los depósitos recibidos de los clientes, y la diferencia entre el costo de dichos activos y los depósitos recibidos se amortizan en un período de 50 meses.

k) Cargos Diferidos:

Representan erogaciones cuyos beneficios se reciben en un período mayor a un año, representados principalmente por mejoras en propiedades arrendadas y acuerdos con clientes que regulan la venta de ciertos productos. Se registran al costo, actualizándose a pesos de cierre del año con base al I.N.P.C., considerando su antigüedad promedio, y se amortizan en línea recta de acuerdo al plazo en que se espera recibir los beneficios.

l) Crédito Mercantil:

Es la diferencia entre el valor pagado y el valor contable de las acciones y/o activos adquiridos y se amortiza en el período en que se estima se generarán los beneficios adicionales por dicha inversión, sin exceder de 20 años.

El crédito mercantil originado por inversiones en el extranjero se expresa en la moneda en que se efectuó la inversión, por ser la moneda en que se recuperará la misma y se presenta convertido al tipo de cambio de cierre del año.

m) Pagos de Coca-Cola Co.:

Coca-Cola Co. ha participado en los programas de gastos de publicidad y promociones de Coca-Cola FEMSA. Los recursos recibidos para publicidad y promociones se incluyen como una reducción a los gastos de venta.

Adicionalmente, Coca-Cola Co. ha efectuado pagos en relación al programa de inversiones en activo fijo de la Compañía. Dichos pagos se relacionan con el incremento en el volumen de ventas de los productos franquiciados por Coca-Cola Co. y representan una recuperación del costo del concentrado incurrido por la Compañía. Los recursos recibidos por este concepto se incluyen en el rubro de otros productos, neto, los cuales ascendieron al 31 de diciembre de 1996 y 1995 a Ps. 79,094 y Ps. 104,307, respectivamente.

n) Obligaciones de Carácter Laboral:

Las compañías reconocen en los resultados del año a través de cálculos actuariales, basados en el método del crédito unitario proyectado, el incremento en las obligaciones laborales por el plan de pensiones y jubilaciones y el pasivo por prima de antigüedad, registrando las obligaciones por beneficios proyectados a medida que se devengan.

Las principales subsidiarias de la Compañía tienen constituido fondos para el pago de pensiones a través de fideicomisos irrevocables a favor de los trabajadores.

Las indemnizaciones por despido se aplican a los resultados del año en que ocurren.

A partir del 1o. de enero de 1997, la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos emitió una circular relativa a tasas de interés a utilizar para la valuación de las obligaciones laborales, mediante la cual establece la utilización de tasas reales de interés para la determinación de las obligaciones laborales (lo cual no tiene un impacto en el monto actual de obligaciones de la Compañía); y considera estas obligaciones como partidas no monetarias, las cuales se actualizarán mediante I.N.P.C., presentándose dicha actualización en el capital contable. Hasta 1996 estas obligaciones se consideran como partidas monetarias, generando una utilidad monetaria la cual se presenta en el estado de resultados, dentro del resultado integral de financiamiento.

o) Impuestos sobre la Renta, al Activo y Participación de los Trabajadores en las Utilidades

La Compañía reconoce a través del método del pasivo, el efecto futuro del Impuesto Sobre la Renta (ISR) y las subsidiarias mexicanas la Participación de los Trabajadores en las Utilidades (PTU), originado por las diferencias temporales específicas entre la utilidad contable y fiscal, las cuales se espera que se reviertan en un período determinado y se estima que no se reemplazarán por partidas de la misma naturaleza y valores similares. Debido a que no existen diferencias temporales no recurrentes de importancia, no se ha registrado impuesto diferido o anticipado de ISR y PTU.

Cada compañía en lo individual determina y registra el ISR y las subsidiarias mexicanas el Impuesto al Activo (IMPAC), en base a lo causado en el año, de acuerdo a la legislación fiscal en vigor del país respectivo. Por lo tanto, la provisión de impuestos incluida en los estados financieros consolidados, representa la suma de las provisiones de las subsidiarias y de la compañía tenedora. Los impuestos se calculan en la moneda en que ocurren las transacciones. Para efectos de presentación en los estados financieros se actualizan a pesos de cierre del ejercicio aplicando los factores derivados del I.N.P.C.. Valores Industriales, S.A. (compañía tenedora de FEMSA), prepara sus declaraciones del ISR y del IMPAC sobre una base consolidada, la cual incluye la utilidad o pérdida fiscal de las compañías subsidiarias mexicanas.

p) Resultado Integral de Financiamiento:

Está integrado por los siguientes conceptos:

Intereses:

Se incluyen en el estado de resultados en la medida en que se devengan.

Fluctuación Cambiaria:

Las transacciones en moneda extranjera se registran convertidas en moneda nacional al tipo de cambio vigente a la fecha en que se efectúan. Posteriormente, los activos y pasivos en monedas extranjeras se expresan al tipo de cambio de cierre del ejercicio, registrándose la fluctuación cambiaria directamente en los resultados del año.

La fluctuación cambiaria de los financiamientos contratados para la adquisición de compañías en el extranjero se registra en la cuenta Resultado Acumulado por Conversión, presentada en la cuenta Resultado Acumulado por Tenencia de Activos no Monetarios en el capital contable (ver Nota 3g).

Resultado por Posición Monetaria:

Es producto del efecto de los cambios en el nivel general de precios sobre las partidas monetarias. El resultado por posición monetaria de las subsidiarias Mexicanas se determina aplicando el I.N.P.C. mensual a la posición monetaria neta al inicio de cada mes, excluyendo los financiamientos mencionados en la Nota 3g, y los resultados mensuales se actualizan en términos de poder adquisitivo de cierre del año.

El resultado por posición monetaria de la subsidiaria en el extranjero se calcula aplicando el índice mensual de precios de Argentina a la posición neta al inicio de cada mes, expresada en su moneda, convirtiéndose los resultados mensuales al tipo de cambio de cierre del ejercicio.

q) *Actualización de Capital:*

El objeto de esta actualización es presentar la inversión realizada por los accionistas y las utilidades o pérdidas generadas o incurridas a través del tiempo, en términos de poder adquisitivo actual.

El resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios representa el incremento (superávit) o decremento (déficit) en el valor de los activos no monetarios por encima o por debajo del I.N.P.C., y su efecto en el estado de resultados cuando los activos son consumidos o depreciados. Adicionalmente en esta cuenta se encuentra registrado el Resultado Acumulado por Conversión (Ver Nota 3g).

r) *Utilidad Neta Mayoritaria por Accion:*

Representa la utilidad neta mayoritaria consolidada del año, atribuible a cada acción representativa del capital social de la Compañía, calculada en base al promedio ponderado de acciones en circulación, de conformidad con el Boletín B-14 "Utilidad por Acción" cuya aplicación es obligatoria a partir de 1997.

Nota 4. Otras Cuentas Por Cobrar.

	1996	1995
Coca-Cola Co.	Ps. 38,291	Ps. 42,580
Anticipos de viaje a empleados	1,729	999
Anticipos a empleados	2,220	3,316
Depósitos en garantía	2,979	3,444
Reclamaciones de seguros	2,319	1,845
Otras	6,347	13,122
	Ps. 53,885	Ps. 65,306

Nota 5. Inventarios.

	1996	1995
Productos terminados	Ps. 84,144	Ps. 101,887
Productos en proceso	5,026	5,930
Materias primas	100,485	146,977
Refacciones	30,042	38,313
Artículos promocionales	2,746	5,772
Anticipos a proveedores	806	5,080
	Ps. 223,249	Ps. 303,959

Nota 6. Inversión en Acciones.

La inversión en acciones al 31 de diciembre de 1996, incluye 95,232 acciones de Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. representativas del 19% de su capital social, por la cantidad de Ps. 30,048, la cual se encuentra valuada con el método de participación, el cual se registra dentro de otros productos. Esta compañía se formó en conjunto con los demás embotelladores de Coca-Cola en México y produce la mayor parte del refresco en lata que se vende en el país.

El 20 de diciembre de 1996, Coca-Cola FEMSA Buenos Aires adquirió 8,840 acciones de Complejo Industrial CAN, S.A.(CICAN) representativas del 44.2% de su capital social, por la cantidad de Ps. 36,174, la cual se encuentra valuada al costo de adquisición, debido al corto período que se tuvo esta inversión en 1996. Esta empresa se dedica a la elaboración de refresco en lata en Argentina, Uruguay y Paraguay.

Nota 7. Saldos y Operaciones con Compañías Afiliadas.

Los estados consolidados de situación financiera y de resultados incluyen los siguientes saldos y operaciones con compañías afiliadas:

	1996	1995
FEMSA y Subsidiarias:		
Saldos:		
Activos (clientes)	Ps. 3,968	Ps. 3,535
Pasivos (proveedores)	58,381	32,196

	1996	1995	1994
Operaciones:			
Ventas y otros ingresos	Ps. 26,819	Ps. 14,292	Ps. 29,524
Compras de inventarios	359,030	251,928	199,387
Gastos de operación	101,560	52,278	58,568
Servicios corporativos pagados	13,648	12,629	12,321

	1996	1995
COCA-COLA Co.:		
Saldos:		
Activos (otras cuentas por cobrar)	Ps. 38,291	Ps. 42,580
Pasivos (documentos por pagar largo plazo)	58,201	71,978

	1996	1995	1994
Operaciones:			
Compras de concentrado	Ps. 1,304,130	Ps. 982,835	Ps. 831,095
Intereses pagados	5,644	—	—
Ingresos relacionados con el programa de inversiones	79,094	104,307	67,620

Nota 8. Operaciones con Partes Relacionadas.

Al 31 de diciembre de 1996 y 1995, las compañías subsidiarias recibieron diversos servicios de empresas en las cuales algunos accionistas de la Compañía tienen participación.

	1996	1995	1994
Primas de seguros	Ps. 17,502	Ps. 22,350	Ps. 14,097
Intereses:			
Pagados	198	7,505	5,077
Cobrados	7,431	22,721	3,469

Nota 9. Plan de Pensiones y Prima de Antigüedad.

El estudio actuarial del costo del plan de pensiones, jubilaciones y prima de antigüedad, se determinó utilizando los siguientes supuestos:

Tasa de descuento anual	10.00%
Incremento de sueldos	5.85%
Tasa de retorno de la inversión	10.00%
Tasa de inflación proyectada	3.77%

Los saldos del pasivo laboral y del fideicomiso así como el costo del período se muestran a continuación:

<i>Plan de Pensiones</i>	1996	1995
Obligación por beneficios proyectados	Ps. 86,147	Ps. 92,447
Fideicomiso plan de pensiones	(22,943)	(20,976)
Partidas por amortizar:		
Modificación al plan	(2,378)	2,985
Servicios pasados	(12,653)	(14,751)
Utilidad (pérdida) actuarial	954	(12,494)
Pasivo adicional	195	360
Pasivo registrado	Ps. 49,322	Ps. 47,571

<i>Prima de Antigüedad</i>	1996	1995
Obligación por beneficios proyectados	Ps. 12,908	Ps. 12,302
(Pérdida) utilidad actuarial	(350)	2,805
Pasivo registrado	Ps. 12,558	Ps. 15,107

	1996	1995	1994
Costo del año			
Costo laboral	Ps. 5,885	Ps. 6,822	Ps. 8,645
Costo financiero	6,341	6,897	5,287
Amortización de la modificación al plan de pensiones	1,009	2,875	(484)
Amortización de servicios pasados del plan de pensiones y pérdida actuarial	(4,797)	(161)	1,056
Costo antes de la posición monetaria	8,438	16,433	14,504
Posición monetaria (Ver nota 3n)	(2,011)	(18,190)	(3,541)
Costo (ingreso) total	Ps. 6,427	Ps. (1,757)	Ps. 10,963

La utilidad o pérdida actuarial derivada de las variaciones en las estimaciones de los cálculos actuariales, así como los servicios pasados por amortizar, se reconocen en los resultados del ejercicio de acuerdo a la vida laboral remanente promedio, que es de 14 años.

Los activos del fideicomiso se constituyen por fondos de renta fija y variable, valuados a valor de mercado.

El costo financiero y la posición monetaria relativos a las obligaciones laborales se reconocen dentro del resultado integral de financiamiento.

Nota 10. Posición y Transacciones en Moneda Extranjera.

Los activos y pasivos en monedas extranjeras convertidos a dólares americanos, excluyendo los saldos de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, los cuales se presentan en la Nota 16, son los siguientes:

Cifras en Miles de Dólares Americanos	Tipo de Cambio*	Corto Plazo	Largo Plazo	Total
31 de diciembre de 1996:	7.865			
Activos		\$32,668	\$ —	\$ 32,668
Pasivos		8,817	313,273	322,090
31 de diciembre de 1995:	7.684			
Activos		\$ 123	\$ —	\$ 123
Pasivos		3,033	248,429	251,462

*Pesos mexicanos por dólar americano.

Al 21 de febrero de 1997, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, la posición en moneda extranjera (no auditada) es similar a la del cierre del ejercicio y el tipo de cambio a esta fecha es de 7.7510 pesos por dólar.

Las transacciones en monedas extranjeras al 31 de diciembre de 1996 y 1995 convertidas a dólares, sin incluir las operaciones de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, que se presentan por separado en la Nota 16, fueron las siguientes:

Cifras en Miles de Dólares Americanos	1996	1995	1994
Ingresos por intereses	\$ 407	\$ 716	\$ 81
Egresos por intereses y comisiones	23,651	14,630	3,694

Nota 11. Préstamos Bancarios a Largo Plazo.

Al 31 de diciembre de 1996 y 1995, los préstamos bancarios a largo plazo de la Compañía son los siguientes:

Tipo de Crédito / Banco	Moneda	Tasa de Interés	1996	1995
Colocación privada para la adquisición de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires	Dls.	9.4%	Ps. 786,500	Ps. 973,120
Préstamos Bancarios:				
Crédito Sindicado para adquisición de SIRSA, RDN y consolidación de pasivos	Dls.	Libor + 3.25	—	1,323,443
Banque Paribas	Dls.	7.69%	63,042	63,379
Créditos Refaccionarios para compra de activos fijos:				
Varios bancos	Dls.	Variable	103,665	63,816
Arrendamiento Financiero:				
Arrendamiento en Coca-Cola FEMSA Buenos Aires	A\$		11,731	17,024
Documento por pagar	Dls.	8.95%	1,573,000	—
			Ps. 2,537,938	Ps. 2,440,782

Los vencimientos de los préstamos bancarios a largo plazo se integran de la siguiente manera:

1997	Ps. 38,350
1998	73,746
1999	39,378
2000	21,450
2001 en adelante	2,365,014
	Ps. 2,537,938

Al 31 de diciembre de 1996, todas las restricciones y razones financieras establecidas en los contratos de crédito vigentes han sido cumplidas.

Nota 12. Interés Minoritario en Subsidiaria Consolidada.

	1996	1995
Capital social	Ps. 164,966	Ps. 256,029
Aportaciones para futuros aumentos de capital	59	39,360
Prima en suscripción de acciones	201,690	1,382
Pérdidas acumuladas	(5,830)	(52,931)
Utilidad neta del año	26,219	41,472
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	14,620	8,447
	Ps. 401,724	Ps. 293,759

Nota 13. Capital Contable.

Al 31 de diciembre de 1996, el capital social de la Compañía está representado por 475,000,000 de acciones representativas del capital social fijo, con valor nominal de un peso y está integrado de la siguiente forma:

Serie	Miles de Acciones
A	242,250
D	142,500
L	90,250
	475,000

Las acciones serie "A" sólo podrán ser adquiridas por los inversionistas mexicanos y representarán cuando menos el 51% del capital social suscrito, y en conjunto con las de la serie "D" tienen todos los derechos de voto; pero están sujetas a ciertas restricciones para su transferencia. Las acciones de la serie "L" tienen voto y otros derechos corporativos limitados.

Adicionalmente se tienen autorizadas, sin suscribir 90,250,000 de acciones de la serie "B" y 68,000,000 de acciones de la serie "L".

La actualización del capital se presenta distribuida en cada una de las cuentas que le dio origen y se integra de la siguiente manera:

	Valor Histórico	Actualización	Valor Actualizado
Capital social	Ps. 475,000	Ps. 681,058	Ps. 1,156,058
Prima en suscripción de acciones	463,755	536,252	1,000,007
Utilidades retenidas	692,234	533,802	1,226,036
Utilidad neta del año	465,269	33,268	498,537

La utilidad neta de cada compañía está sujeta a la disposición legal que requiere que el 5% de la utilidad neta de cada año sea traspasada a la reserva legal, hasta que ésta sea igual al 20% del capital social. Esta reserva no es susceptible de distribuirse a los accionistas durante la existencia de las compañías, excepto en la forma de dividendos en acciones; al 31 de diciembre de 1996, la reserva legal de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 34,357 (valor nominal).

Las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyan como dividendos, así como los efectos que se deriven de reducciones de capital, estarán gravados con un 34% de ISR a cargo de la empresa en el caso de que no provengan de la cuenta de utilidad fiscal neta, la cual al 31 de diciembre de 1996 ascendió a Ps. 560,287.

En asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el 17 de abril de 1996, se acordó decretar un dividendo a razón de .095 pesos por acción (valor nominal) el cual se pagó a partir del 15 de julio de 1996.

Nota 14. Entorno Fiscal.

Los impuestos se calculan en la moneda en que ocurren las transacciones. Para efectos de presentación en los estados financieros se actualizan al 31 de diciembre de 1996, aplicando factores derivados del I.N.P.C.

MEXICO:

El ISR se calcula sobre un resultado fiscal, que difiere de la utilidad contable principalmente, por la diferencia entre las compras y el costo de ventas, el tratamiento del resultado integral de financiamiento, la depreciación y los costos relativos al plan de pensiones. La utilidad fiscal se incrementa o disminuye por los efectos de la inflación sobre ciertos activos y pasivos monetarios a través del componente inflacionario fiscal, el cual en concepto es similar a la ganancia por posición monetaria financiera. La tasa de ISR en vigor es del 34% sobre el resultado fiscal.

El IMPAC se causa a razón de 1.8% sobre el promedio neto de la mayoría de los activos a valores fiscales y de ciertos pasivos, pagándose sobre el excedente del ISR del ejercicio. Cuando en el ejercicio resulte un pago de IMPAC, se podrá acreditar contra dicho monto, el importe en que el ISR excedió al IMPAC de los tres ejercicios anteriores. Adicionalmente, dicho pago es recuperable en forma actualizada en la medida en que el ISR exceda al IMPAC en los diez ejercicios siguientes.

La PTU se calcula sobre un 10% de las utilidades individuales de cada una de las compañías, basada en la utilidad fiscal, excepto por incluir principalmente la depreciación histórica en lugar de la depreciación actualizada; la fluctuación cambiaria exigible y excluir los otros efectos de la inflación.

ARGENTINA:

Los impuestos se calculan sobre un resultado fiscal, que difiere de la utilidad contable principalmente por la diferencia en la depreciación y las provisiones. La tasa de ISR en vigor es del 33% y 30% en 1996 y 1995, respectivamente, sobre el resultado fiscal. En los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 1996 y 1995, Coca-Cola FEMSA Buenos Aires no generó ISR, derivado de las pérdidas fiscales que se mencionan posteriormente.

Al 31 de diciembre de 1996, las pérdidas por amortizar que se tienen ascienden a Ps. 135,671 y corresponden a Coca-Cola FEMSA Buenos Aires.

El plazo de amortización se extiende hasta:

1998	Ps. 41,897
1999	90,361
2000	3,413
	<hr/>
	Ps. 135,671

Las provisiones consolidadas del ISR, IMPAC y PTU, fueron las siguientes:

	1996	1995	1994
ISR e IMPAC	Ps. 132,564	Ps. 128,834	Ps. 214,402
Amortización de pérdidas fiscales	(12,977)	(8,312)	(4,750)
PTU	28,433	18,009	43,174
	Ps. 148,020	Ps. 138,531	Ps. 252,826

Nota 15. Resumen De Información Financiera Por Areas Geográficas.

A continuación se presentan los conceptos más importantes de la información financiera de la Compañía, divididos en las dos áreas geográficas en donde ésta opera.

	1996	1995	1994
Ingresos Totales:			
México	Ps. 4,575,258	Ps. 4,443,729	Ps. 4,523,324
Argentina	3,052,713	2,759,638	1,207,856
Eliminaciones	—	(836)	(5,240)
Consolidado	Ps. 7,627,971	Ps. 7,202,531	Ps. 5,725,940
Utilidad de Operación:			
México	Ps. 601,319	Ps. 553,300	Ps. 626,728
Argentina ⁽¹⁾	39,963	(37,224)	100,236
Consolidado	Ps. 641,282	Ps. 516,076	Ps. 726,964
Inversiones en Activos:			
México	Ps. 1,157,622	Ps. 599,316	Ps. 1,457,078
Argentina	251,601	834,662	88,987
Consolidado	Ps. 1,409,223	Ps. 1,433,978	Ps. 1,546,065

	1996	1995
Activos Totales:		
México	Ps. 3,996,725	Ps. 3,663,297
Argentina ⁽¹⁾	3,165,091	2,810,487
Consolidado	Ps. 7,161,816	Ps. 6,473,784

(1) Incluye efecto de crédito mercantil.

Nota 16. Cifras Relevantes de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires.

Los estados financieros consolidados incluyen los siguientes saldos y operaciones de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, así como el crédito mercantil total generado en la compra de esta subsidiaria y su amortización correspondiente, por considerarse parte integrante de la inversión en esta subsidiaria.

	1996	1995
Estado de situación financiera:		
Activo circulante	Ps. 535,120	Ps. 438,222
Activo fijo	1,285,081	1,214,218
Diferido y otros activos	144,851	40,054
Crédito mercantil ⁽¹⁾	1,200,039	1,117,992
Pasivo circulante	593,022	508,630
Pasivo a largo plazo	164,768	146,711
Capital contable ⁽¹⁾	2,407,301	2,155,145

	1996	1995	1994
Estado de resultados:			
Ingresos totales	Ps. 3,052,713	Ps. 2,759,638	Ps. 1,207,857
Costos y gastos de operación	2,946,159	2,767,588	1,099,458
Amortización de crédito mercantil ⁽¹⁾	66,591	29,274	8,159
Resultado de operación	39,963	(37,224)	100,240
Costo integral de financiamiento	23,123	12,888	17,674
Otros productos	44,530	105,476	13,820
Utilidad neta	61,370	55,364	96,386

(1) Incluye crédito mercantil generado en la compra de esta subsidiaria.

Nota 17. Contingencias.

Durante el ejercicio de 1996, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) determinó un crédito fiscal, en relación a la aplicación del Artículo 55 de la Ley del ISR, para la actualización de las pérdidas fiscales, contra la cual se interpuso el juicio de nulidad ante los Tribunales Federales (TF). El efecto actualizado entre el procedimiento utilizado y el confirmado por las autoridades es de aproximadamente Ps. 1,276 incluyendo multas y recargos. A la fecha este proceso se encuentra en estado de sentencia y la Compañía espera que la resolución sea a su favor debido a que se siguió un procedimiento basado en una interpretación legal de sus abogados.

Adicionalmente, durante el ejercicio de 1995, la SHCP determinó un crédito fiscal por concepto de ISR, por considerar indebida la amortización de pérdidas fiscales contra las utilidades de los ejercicios 1990 y 1991, no estando de acuerdo las compañías con lo anterior, demandaron juicio de nulidad ante los TF. El importe del crédito al 31 de diciembre de 1996 asciende a Ps. 24,777, el cual incluye multas y recargos, hasta la fecha en que se determinaron los créditos.

En opinión de los asesores jurídicos de la Compañía, existen bases legales suficientes para obtener la resolución favorable de estos juicios.

Coca-Cola FEMSA Buenos Aires otorgó un aval a CICAN para garantizar créditos por un total de 5.6 millones de dólares, aproximadamente.

DIRECTORES Y CONSEJEROS

Directores

Alfredo Martínez Urdal
Presidente Ejecutivo, Coca-Cola FEMSA
3 Años como Director

Ernesto Torres Arriaga
Vice Presidente
3 Años como Director

Héctor Treviño Gutiérrez
Director de Finanzas y Administración
3 Años como Director

Domingo Vaccarezza
Director Técnico
2 Años como Director

John Santa María Otazúa
Director de Operaciones—México
1 Año como Director

Rafael Suárez Olaguibel
Director de Operaciones—Buenos Aires
3 Años como Director

Simon Fox
Director de Sistemas
3 Años como Director

Consejeros

Consejeros Nombrados por los Accionistas Serie A

Eugenio Garza Lagüera
Presidente del Consejo de Administración, Grupo Financiero Bancomer, S.A. de C.V. ("GFB"); Valores Industriales, S.A., y Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. ("FEMSA")
3 Años como Miembro del Consejo

Alfredo Martínez Urdal
Presidente Ejecutivo, Coca-Cola FEMSA
3 Años como Miembro del Consejo

José Antonio Fernández Carbajal
Presidente Ejecutivo, FEMSA
3 Años como Miembro del Consejo

Alfonso Garza Garza
Vice Presidente—Abastecimientos, Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma
1 Año como Miembro del Consejo

Juan Carlos Braniff Hierro
Vice Presidente—Servicios Bancarios, GFB
3 Años como Miembro del Consejo

Francisco Javier Fernández Carbajal
Director de Finanzas, GFB
3 Años como Miembro del Consejo

José González Ornelas
Director de Administración, FEMSA
2 Años como Miembro del Consejo

Ricardo Guajardo Touché
Presidente Ejecutivo, GFB
3 Años como Miembro del Consejo

Alfredo Livas Cantú
Director de Finanzas, FEMSA
3 Años como Miembro del Consejo

Federico Reyes García
Presidente Ejecutivo, Seguros Monterrey Aetna, S.A.
3 Años como Miembro del Consejo

Gilberto Lozano González
Director de Recursos Humanos, FEMSA
1 Año como Miembro del Consejo

Consejeros Nombrados por los Accionistas Serie D

Harold T. Circuit
Inversionista Privado
3 Años como Miembro del Consejo

Timothy Haas
Vice Presidente Ejecutivo, Grupo Latino América, The Coca-Cola Company
1 Año como Miembro del Consejo

Weldon H. Johnson
Presidente, Grupo Latino América, The Coca-Cola Company
3 Años como Miembro del Consejo

Sergio Zyman
Vice Presidente y Director de Mercadotecnia, The Coca-Cola Company
1 Año como Miembro del Consejo

**Consejero Nombrado por los
Accionistas Serie L**

Alexis Rovzar de la Torre
Abogado
3 Años como Miembro del Consejo

Secretario

Carlos Eduardo Aldrete Ancira
Director Legal Internacional, FEMSA
3 Años como Miembro del Consejo

Comisarios

**Comisario Nombrado por los
Accionistas Serie A**

José Manuel Canal Hernando
Socio, Arthur Andersen & Co.
3 Años como Comisario

**Comisario Nombrado por los
Accionistas Serie D**

Fausto Sandoval Amaya
Socio, Ernst & Young L.L.P.
3 Años como Comisario

Consejeros Suplentes

**Consejeros Suplentes Nombrados por los
Accionistas Serie A**

Javier Astaburuaga Sanjines
Director de Finanzas,
Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma
1 Año como Miembro del Consejo

Héctor Rangel Domene
Vice Presidente, Banco Corporativo, GFB
3 Años como Miembro del Consejo

Luis Lauro González Salinas
Auditor Interno, FEMSA
1 Año como Miembro del Consejo

Everardo Elizondo Almaguer
Economista, GFB
1 Año como Miembro del Consejo

Guillermo Chávez Eckstein
*Vice Presidente, Administración de
Riesgo y Créditos, GFB*
1 Año como Miembro del Consejo

Edgardo Reyes Salcido
Estudios Corporativos Especiales, FEMSA
1 Año como Miembro del Consejo

**Consejeros Suplentes Nombrados por los
Accionistas Serie D**

James Chestnut
Vice Presidente y Director de Finanzas,
The Coca-Cola Company
3 Años como Miembro del Consejo

Ralph H. Cooper
Presidente, Coca-Cola Alimentos
3 Años como Miembro del Consejo

Douglas N. Daft
Presidente, Grupo del Medio y Lejano Este,
The Coca-Cola Company
3 Años como Miembro del Consejo

Joseph R. Gladden, Jr.
Vice Presidente y Consejero,
The Coca-Cola Company
3 Años como Miembro del Consejo

**Consejero Suplente Nombrado por los
Accionistas Serie L**

Fernando Pardo Ramírez
Consultor
3 Años como Miembro del Consejo

Secretario Suplente

Héctor Lazo Hinojosa
Consultor, FEMSA
3 Años como Miembro del Consejo

Comisarios Suplentes

**Comisario Suplente Nombrado por los
Accionistas Serie A**

Ernesto González Dávila
Socio, Arthur Andersen & Co.
3 Años como Comisario

**Comisario Suplente Nombrado por los
Accionistas Serie A**

Humberto Ortíz Gutiérrez
Socio, Ernst & Young L.L.P.
3 Años como Comisario

INFORMACION ACCIONISTAS

Información a Analistas, Inversionistas y Medios de Comunicación

Inversionistas y analistas financieros pueden obtener respuestas de muchas de las preguntas más frecuentes relacionadas con Coca-Cola FEMSA contactando al:

Departamento de Atención a Inversionistas
Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.
Rio Amazonas 43
Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
México
TEL (91-5) 209-0991 or
FAX (91-5) 705-1904

Información de la Acción

Las acciones comunes de Coca-Cola FEMSA se encuentran registradas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) bajo las siglas KOFL y en la Bolsa de Nueva York (NYSE) bajo las siglas KOF.

Pagos de Dividendos por Acción

Durante 1996, 1995 y 1994, la compañía ha decretado y pagado dividendos por Ps. 0.095, Ps. 0.063 y Ps. 0.05106 por acción, respectivamente en términos nominales.

KOFL

Bolsa Mexicana de Valores

Información Trimestral por Acción Común

Pesos Mexicanos por acción (cifras históricas)

Trimestre terminado	1996		
	Más Alto	Más Bajo	Cierre
Diciembre 31	Ps 23.40	Ps 17.90	Ps 22.80
Septiembre 30	Ps 21.60	Ps 17.80	Ps 17.80
Junio 30	Ps 23.60	Ps 16.96	Ps 21.70
Marzo 31	Ps 18.88	Ps 15.80	Ps 17.12

Trimestre terminado	1995		
	Más Alto	Más Bajo	Cierre
Diciembre 31	Ps 16.50	Ps 11.78	Ps 14.20
Septiembre 30	Ps 16.00	Ps 11.98	Ps 12.40
Junio 30	Ps 13.40	Ps 10.50	Ps 13.40
Marzo 31	Ps 12.76	Ps 8.00	Ps 12.50

KOF

Bolsa de Valores de Nueva York

Información Trimestral por Acción Común

Dólares Americanos por ADR

Trimestre terminado	1996		
	Más Alto	Más Bajo	Cierre
Diciembre 31	Ps 29.63	Ps 23.38	Ps 28.88
Septiembre 30	Ps 28.38	Ps 23.25	Ps 23.75
Junio 30	Ps 32.25	Ps 22.25	Ps 28.63
Marzo 31	Ps 26.00	Ps 20.38	Ps 22.63

Trimestre terminado	1995		
	Más Alto	Más Bajo	Cierre
Diciembre 31	Ps 22.00	Ps 16.63	Ps 18.50
Septiembre 30	Ps 26.38	Ps 18.63	Ps 19.88
Junio 30	Ps 21.50	Ps 17.00	Ps 21.25
Marzo 31	Ps 24.13	Ps 13.50	Ps 18.50

UBICACIONES

Corporativo

Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.
Rio Amazonas No. 43
Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
México
TEL (91-5) 209-0909
FAX (91-5) 705-1904

Plantas Embotelladoras

Valle de México

Cedro
Churubusco
Cuautitlán
Los Reyes
Tlalnepantla
Tlalpan
Tlalpan 2
Viga

Sureste

Juchitán
Minatitlán
Oaxaca
San Cristóbal
Villahermosa

Buenos Aires

Alcorta
San Justo



Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.
Río Amazonas No. 43, Col. Cuauhtémoc
06500 México, D.F.

Tel. (91-5) 209-09-09 Fax (91-5) 705-19-04