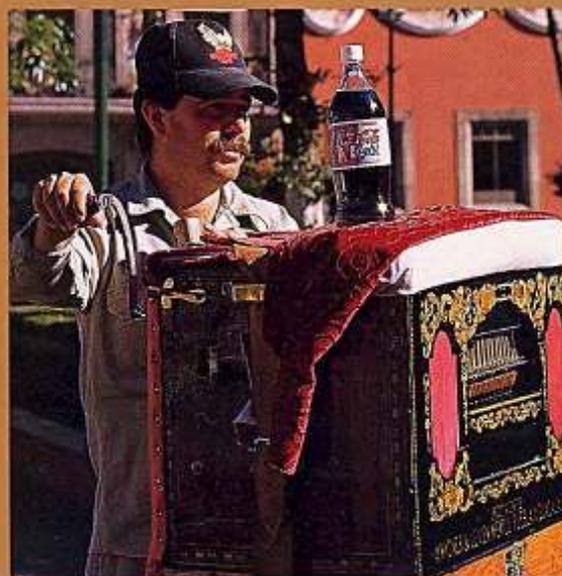
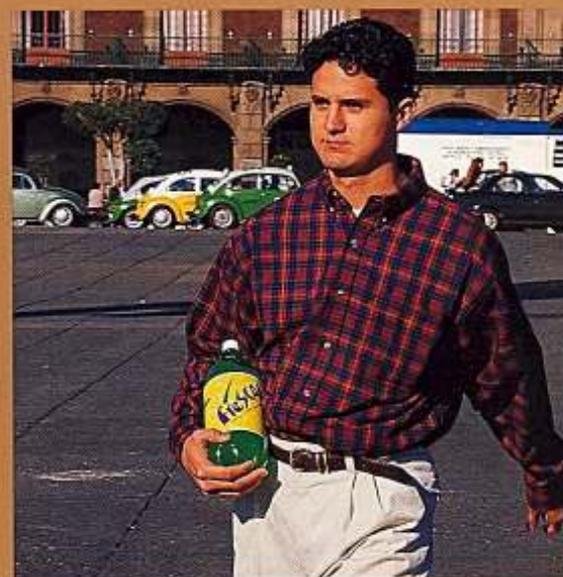
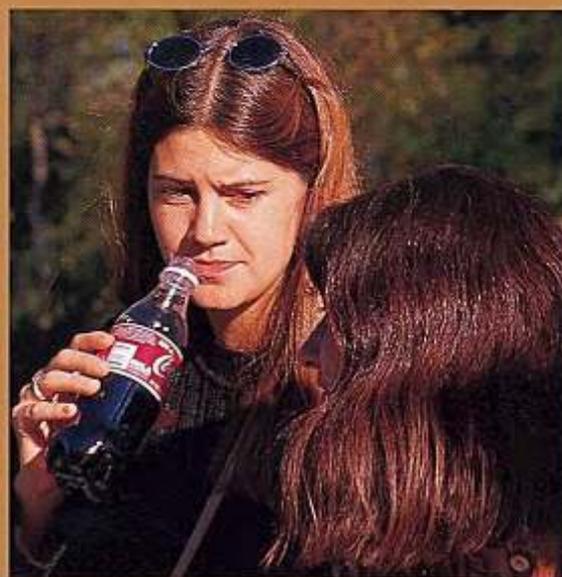
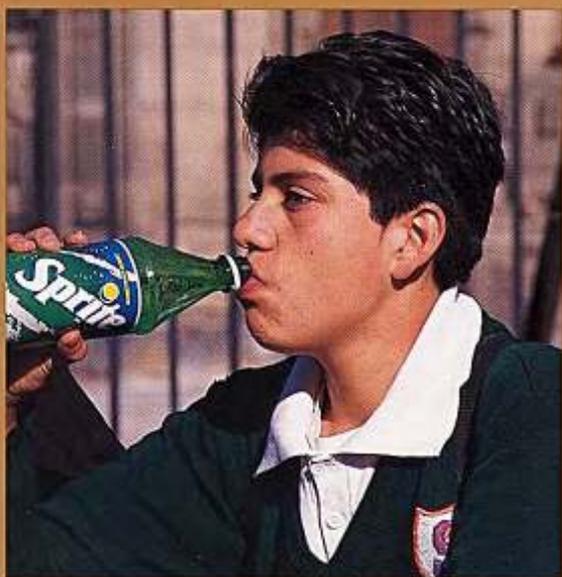
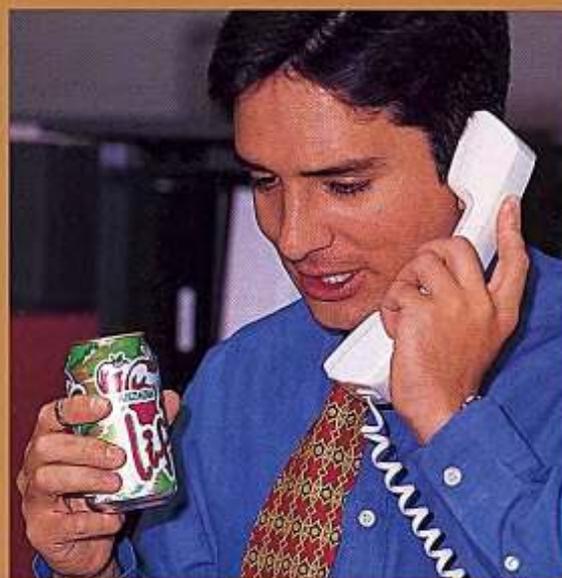
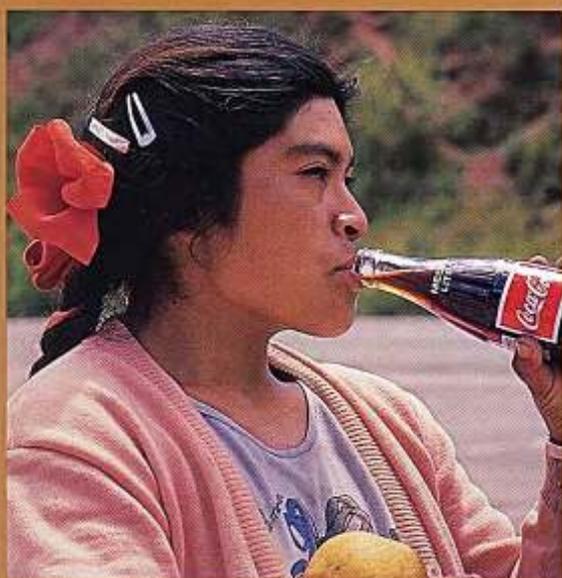
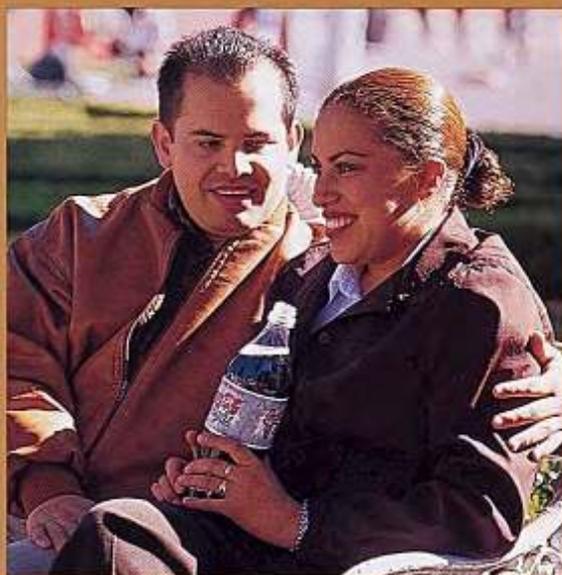


*Invertimos en:* **CRECIMIENTO**

En Coca-Cola FEMSA continuamos invirtiendo en tecnología de punta y recursos humanos calificados para apoyar a la producción y distribución de Coca-Cola en América Latina







Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V. (FEMSA) posee el 51% de nuestras acciones, el 30% es propiedad de una subsidiaria de The Coca-Cola Company y el 19% restante se encuentra en poder del público inversionista. Las acciones en poder del público inversionista son acciones serie L con derechos de voto limitado y se encuentran listadas 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 distribuye Coca-Cola, Sprite, Fanta y otras marcas de The Coca-Cola Company, así como otros refrescos en el Valle de México, (Ciudad de México y áreas circunvecinas), el sureste de México (estados de Oaxaca, Tabasco y Chiapas y parte del estado de Veracruz) y Buenos Aires, Argentina (capital federal y áreas circunvecinas).

La Compañía cuenta con 13 plantas embotelladoras en México y 2 en Buenos Aires, Argentina y atiende a más de 215,000 detallistas en México y más de 60,000 detallistas en el área del Gran Buenos Aires.

## CONTENIDO

PERFIL	2
INVERTIMOS EN:	
NUESTRA IMAGEN	3
DESCRIPCIÓN DE COCA-COLA FEMSA	4
INVERTIMOS EN:	
DESEMPEÑO OPERATIVO	5
NUESTROS ACCIONISTAS (CARTA DEL PRESIDENTE)	6
TECNOLOGÍA	8
RECURSOS HUMANOS	12
PLANTAS Y DISTRIBUIDORAS	16
MERCADOTECNIA	20
DESEMPEÑO FINANCIERO (CARTA DEL DIRECTOR DE FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN)	24
UBICACIONES	26
SECCIÓN FINANCIERA	27
DIRECTORES Y CONSEJEROS	58
INFORMACIÓN DE ACCIONISTAS	60

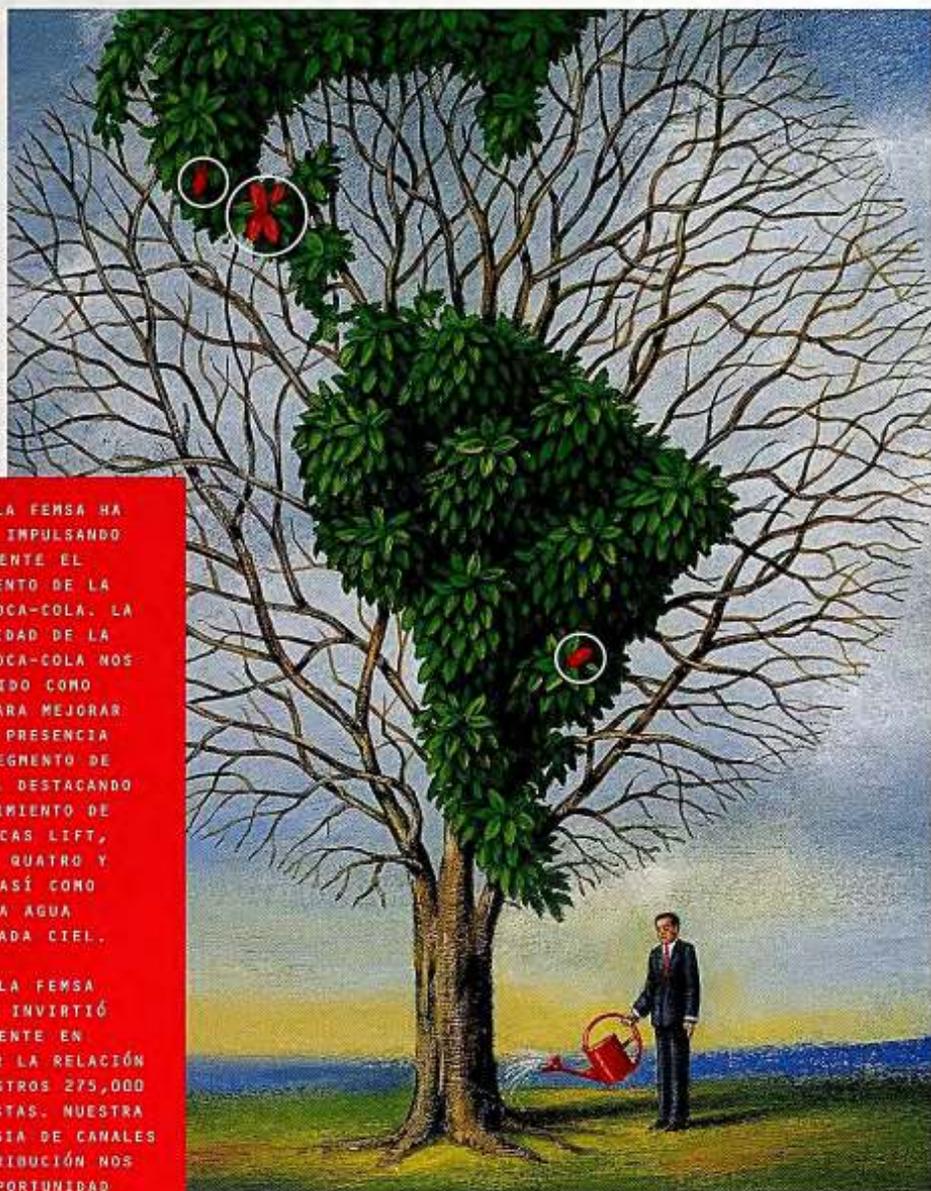


BOLSA MEXICANA DE VALORES

---

Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V. es una asociación entre FEMSA, la Compañía de bebidas más grande de México, y The Coca-Cola Company. Somos el cuarto embotellador de productos Coca-Cola en el mundo.





COCA-COLA FEMSA HA SEGUIDO IMPULSANDO FUERTEMENTE EL CRECIMIENTO DE LA MARCA COCA-COLA. LA POPULARIDAD DE LA MARCA COCA-COLA NOS HA SERVIDO COMO APOYO PARA MEJORAR NUESTRA PRESENCIA EN EL SEGMENTO DE SABORES, DESTACANDO EL CRECIMIENTO DE LAS MARCAS LIGHT, FRESCA, QUATRO Y FANTA, ASÍ COMO LA NUEVA AGUA PURIFICADA CIEL.

COCA-COLA FEMSA TAMBIÉN INVIRTIÓ FUERTEMENTE EN REFORZAR LA RELACIÓN CON NUESTROS 275,000 DETALLISTAS. NUESTRA ESTRATEGIA DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN NOS DA LA OPORTUNIDAD DE INCREMENTAR EL VOLUMEN DENTRO DE LOS CANALES EXISTENTES Y A LA VEZ EXPLORAR NUEVOS CANALES.

## *Invertimos en:* NUESTRA IMAGEN

Coca-Cola FEMSA contribuye con el 23% de las ventas de Coca-Cola en México, 35% de las ventas de Argentina, 12% de las ventas de América Latina y 3% de las ventas globales de Coca-Cola en el mundo.



## DESCRIPCIÓN DE COCA-COLA FEMSA



### COCA-COLA FEMSA

El embotellador más grande de Coca-Cola en México y Argentina, y uno de los únicos dos "Embotelladores Ancla" de The Coca-Cola Company en América Latina, que produce y distribuye gran variedad de marcas y presentaciones de refrescos en los territorios en que opera.

### PRINCIPALES MARCAS:

México: Coca-Cola, Fanta, Coca-Cola light, Sprite, diet Sprite, Fresca, lift, Delaware Punch, y Ciel.  
Argentina: Coca-Cola, Coca-Cola light, Sprite, diet Sprite, Fanta, Quatro, y Kin.

### UBICACIÓN DE PLANTAS:

7 plantas en el Valle de México; 6 plantas en el Sureste de México; Villahermosa, Tab., Oaxaca y Juchitán, Oax.; Minatitlán, Ver., San Cristóbal de las Casas, y Tapachula, Chis.; y 2 plantas en Buenos Aires, Argentina

	Valle de México	Sureste de México	Buenos Aires
Número de plantas	7	6	2
Número de líneas de producción	20	9	8
Rutas de KOF	1,149	432	63
Rutas revendedores	—	—	279
Centros de distribución	22	37	4
Capacidad (millones de cajas unidad) Instalada	376.0	139.8	149.7
% de utilización	68	52	63
% Participación de mercado:			
Segmento de Colas	71.9	78.4	77.8
% de Mezcla:			
Retornable	55.9	69.5	30.3
No retornable	41.9	30.1	63.5
Post-mix	2.2	0.4	6.2





Últimas noticias • latest news



Perfil  
Reportes Financieros  
Información Accionaria  
Resumen de Desempeño  
Contáctenos



Profile  
Financial Reports  
Stock Data  
Performance Summaries  
Contact Us

Reclutamiento de RH

HR Recruiting

FEMSA FEMSA  
The Coca-Cola Company | *Coca-Cola*

© 1998, Copyright  
Coca-Cola FEMSA

Río Amazonas 43,  
Col. Cuauhtémoc, México D.F. 06500  
Tel. (525) 209.0909 México

## *Invertimos en:* COMUNICACIÓN CON ACCIONISTAS

Ahora nos pueden contactar mediante nuestra página de internet diseñada especialmente para inversionistas (dirección: [www.cocacola-femsa.com.mx](http://www.cocacola-femsa.com.mx))



COCA-COLA FEMSA, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Millones de Pesos Constantes (Ps.) o Dólares Americanos (US\$) del 31 de diciembre de 1997  
(excepto información por acción)

	1997 (US. \$)	1997 (Ps.)	1996 (Ps.)	% Var.	1995 (Ps.)	% Var.
Ventas totales	1,154	9,292	8,461	9.8 %	7,999	5.8 %
Utilidad neta	88	708	596	18.8 %	475	25.5 %
Total activos	1,048	8,433	8,009	5.3 %	7,242	10.6 %
Deuda a largo plazo	311	2,505	2,970	(15.7) %	2,888	2.8 %
Capital contable mayoritario	479	3,853	3,364	14.6 %	3,036	10.8 %
Total capital contable	479	3,853	3,774	2.1 %	3,336	13.1 %
Volumen de ventas (Millones de cajas unidad)	438	438	381	15.0 %	355	7.3 %
Inversión fija	114	919	1,114	(17.5) %	1,154	(3.5) %
Valor en libros por acción <sup>(1)</sup>	0.34	2.70	2.36	14.4 %	2.13	10.8 %
Utilidad neta por acción <sup>(1)</sup>	0.06	0.48	0.40	20.0 %	0.29	37.9 %

(1) Calculados sobre la base de 1,425 millones de acciones en circulación (después del split de acciones de 3 por 1, llevado a cabo en enero de 1998).

Notas: La información financiera presentada en este reporte se encuentra expresada en pesos mexicanos con poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1997, con el objeto 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 años anteriores.

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 de cierre del año, por lo que los resultados financieros de la subsidiaria en Buenos Aires incluidos en este reporte, son presentados en pesos mexicanos. La información relativa a 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.

## *Invertimos en:* EL DESEMPEÑO OPERATIVO

1997 fue otro excelente año para Coca-Cola FEMSA en todos los sentidos. La Utilidad Neta Consolidada llegó a Ps. 708.4 millones, un crecimiento del 18.8% sobre la obtenida en 1996. La Utilidad por Acción fue de Ps. 0.48 pesos por acción. La tasa de retorno de capital medida por la razón de Utilidad Neta a Capital Contable, llegó a 18.4%. Las Ventas Totales Consolidadas ascendieron a Ps. 9,292.0 millones de pesos, un crecimiento del 9.8% sobre las ventas de 1996.



#### ESTIMADOS ACCIONISTAS

En la carta del año pasado, examinamos los distintos esfuerzos que hemos llevado a cabo para llegar a nuestros consumidores de la manera más eficiente. Nuestras metas incluían adelantarnos al crecimiento de la industria con mejoras continuas en la eficiencia de la operación, con un consumo per cápita más alto, a través de la reestructura de canales de distribución y de la fuerza de ventas, así como el continuo uso de los sistemas de información adecuados que nos permitiesen entender mejor nuestro negocio.

Las siguientes páginas describen como logramos conseguir estas metas con la ayuda de nuestras inversiones en tecnología, recursos humanos, plantas y distribuidoras, y mercadotecnia.

Es importante recordar que, desde el comienzo de esta década, la industria refresquera de México ha pasado por una transformación radical. Antes de 1990, la industria estaba exageradamente restringida, con control de precios y con presentaciones limitadas a tres tamaños de botellas retornables. Los supermercados prácticamente no existían.

En un muy corto lapso de tiempo, toda esta situación cambió. En México, Coca-Cola FEMSA actualmente embotella y distribuye 60 diferentes presentaciones en botella de vidrio y plástico y lata de aluminio, y entraron al mercado envases no retornables, los cuales representan actualmente el 44% del mercado. El cambio ha sido aún más dramático en Argentina. Los supermercados tienen el 40% de las ventas totales de refrescos y las presentaciones no retornables representan el 70%.

Muy pronto, nos dimos cuenta que sería necesario hacer inversiones de largo plazo

para asegurar nuestra habilidad de aprovechar estos mercados en desarrollo. Como resultado, hoy en día, Coca-Cola FEMSA se encuentra en la mejor posición para anticipar y responder a las dinámicas del mercado, lo que explica nuestro sobresaliente desempeño en 1997 y el optimismo por el éxito en el mediano plazo.

#### TECNOLOGÍA, RECURSO HUMANO, PLANTAS, DISTRIBUIDORAS Y MERCADOTECNIA

Al invertir fuertemente en tecnología, se enfrenta el reto de no percibir los resultados inmediatamente. A veces, la recuperación de la inversión es difícil de cuantificar. Sin embargo, en un mundo de negocios cada vez más complejo, la percepción del mercado y la administración de sistemas de información son críticos para mantener la eficiencia de las operaciones. Por eso, desde un principio establecimos el compromiso de ser una empresa a la vanguardia en tecnología, lo que nos ha retribuido excepcionalmente.

La administración de sistemas de información, examinada a detalle dentro de este reporte anual, nos da un entendimiento único de las oportunidades en el mercado y nos permite construir una red de distribución eficiente. En particular, estamos orgullosos de nuestro trabajo en equipo con The Coca-Cola Company, en lo que ellos llamaron "Proyecto Infinity", una implementación mundial del software desarrollado por SAP. Actualmente, en Argentina hemos implementado los módulos administrativos y financieros de este software y estamos expandiendo este programa por todo Coca-Cola FEMSA.

La gente es nuestro recurso más valioso. Se requiere gente preparada y comprometida

## *Invertimos en:* NUESTROS ACCIONISTAS

De parte del Consejo de Administración de Coca-Cola FEMSA, nos complace presentar los resultados de un extraordinario año.



para integrar la tecnología a la operación y proporcionar la cantidad de energía requerida para sobresalir en un mercado competitivo. El uso de nuestro programa de valuación por actuación, combinado con el programa de compensación por resultados, ha sido la clave para atraer y conservar a la gente mejor preparada. Para seleccionar al personal estratégico para nivel gerencial, aprovechamos los recursos de nuestros dos más grandes accionistas, FEMSA y The Coca-Cola Company.

En cuanto a las plantas y distribuidoras, unimos la tecnología y la gente para crear las mejores instalaciones de producción y redes de distribución llevando al mercado nuestros productos de la manera más eficiente. Un aspecto fundamental de este esfuerzo es el proceso de pre-venta, el cual nos permite entregar pedidos hechos específicamente por cada cliente de la manera más oportuna y eficaz.

En nuestra operación de mercadotecnia somos muy afortunados de estar respaldados por la marca más reconocida en el mundo. Continuaremos con la comercialización del valor de la marca, no sólo para apoyar a nuestras otras marcas, sino también para introducir nuevos productos, como hicimos en 1997 con nuestra agua purificada Ciel.

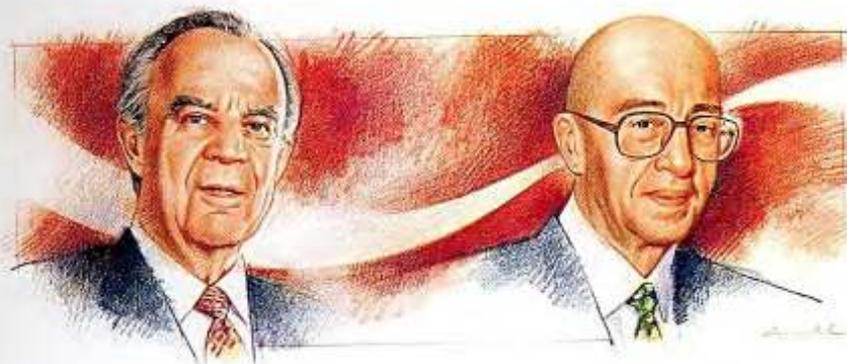
Finalmente, como uno de los principales embotelladores, confiamos en ser altamente beneficiados con el proceso de consolidación dentro del sistema de Coca-Cola en América Latina. Cuando adquirimos la nueva franquicia en Tapachula, Chiapas, quedó demostrado que utilizando nuestros eficientes sistemas, creados en los últimos años, podemos impulsar resultados dentro de nuevos territorios en poco tiempo. De la misma manera que con todo lo que hacemos, lograremos adicionar valor real.

Agradecemos a nuestros clientes, socios, accionistas y empleados por su apoyo continuo a Coca-Cola FEMSA. Nos comprometemos a hacer el mejor esfuerzo para aumentar el valor de nuestra empresa.

Atentamente,

Eugenio Garza Lagüera, *Presidente del Consejo*

Alfredo Martínez Urdal, *Presidente Ejecutivo*



EL EXCELENTE DESEMPEÑO DE COCA-COLA FEMSA ES EL RESULTADO DEL GRAN COMPROMISO DE NUESTROS EMPLEADOS Y DE NUESTRA PREOCUPACIÓN POR MEJORAR LA MANERA EN QUE OPERAMOS NUESTRO NEGOCIO.



En Coca-Cola FEMSA estamos comprometidos con la tecnología de la información porque sabemos que es básica para alcanzar un entendimiento intrínseco de nuestro negocio, clientes, mercados, embotelladoras y red de distribución. El desarrollo tecnológico tiene la más alta prioridad para cada uno de nuestros empleados, penetrando a todas las actividades necesarias para el desempeño de nuestras operaciones, dando así a KOF una fuerte ventaja competitiva.

Nuestro profundo conocimiento del mercado comienza con el uso diario de computadoras portátiles, las cuales son usadas por nuestros vendedores en un 90% de las rutas de México y un 100% en las rutas de Buenos Aires para registrar al momento de visitar a nuestros clientes, los detalles de cada pedido, así como información adicional demográfica y de mercadotecnia.

Esta información se carga en el sistema BASIS, el cual se basa en un software desarrollado por The Coca-Cola Company, al cual le agregamos una sofisticada capacidad de análisis de clientes que nos proporciona un conocimiento único de nuestro mercado. Más de 400 de nuestros empleados ya están certificados en este nuevo sistema propio. Al introducir unos cuantos códigos a la computadora, información referente a rentabilidad, productividad, volumen, mezcla de producto y empaque, puede ser accesada hasta el más mínimo detalle de conocer la eficiencia del enfriador ubicado en una tienda específica.

Para incrementar la información que el sistema BASIS nos da acerca de nuestros clientes en la Ciudad de México, hemos realizado una inversión importante en un sistema gráfico de mapas llamado SED (Sistema Estratégico de Detallistas). Al registrar cada calle de la Ciudad de México, podemos cuantificar cada aspecto del mercado. Nuestros vendedores pueden acceder un mapa que muestra la ubicación de cada tienda que vende refrescos y de aquellas que aún no venden, pero son mercado potencial.

## *Invertimos en:* TECNOLOGÍA

Nuestra inversión en tecnología nos ha permitido incrementar la base de datos que incluye información de nuestros mercados, logrando de esta forma tener un mayor acercamiento con nuestros clientes, lo que se reflejó en un incremento en el volumen de ventas.





DESDE LAS OFICINAS CORPORATIVAS HASTA EL FRENTE DE LAS TIENDAS, LOS EMPLEADOS DE COCA-COLA FEMSA UTILIZAN TECNOLOGÍA DE PUNTA.



De esta forma se puede precisar lo que vende cada punto de venta y la manera en que los diferentes equipos de mercado, como lettereros, enfriadores y anuncios de tachada afectan las ventas de KOF y nuestros competidores. SED nos ayuda a identificar fuerzas y debilidades. Actualmente, estamos expandiendo este sistema a nuestro territorio de Buenos Aires.

#### **PROYECTO INFINITY**

En 1996, The Coca-Cola Company tomó la decisión de invertir en lo que ellos llamaron "Proyecto Infinity", un importante avance en los sistemas de cómputo que Coca-Cola tiene alrededor del mundo, el cual se está construyendo partiendo de la base del software desarrollado por SAP de comprobada eficiencia y eficacia. KOF es una pieza muy importante de este compromiso, ya que The Coca-Cola Company nos eligió como la sede mundial para iniciar este ambicioso proyecto.

En Buenos Aires, ya hemos implementado los módulos financieros y administrativos de SAP, y planeamos concluir manufactura y logística para finales de 1998.

En México, proyectamos tener en función los módulos financieros y administrativos para finales de

1998 y manufactura y logística, a finales de 1999.

Infinity nos permitirá tener control del proceso administrativo con menos personal y llevar la contabilidad en tiempo real.

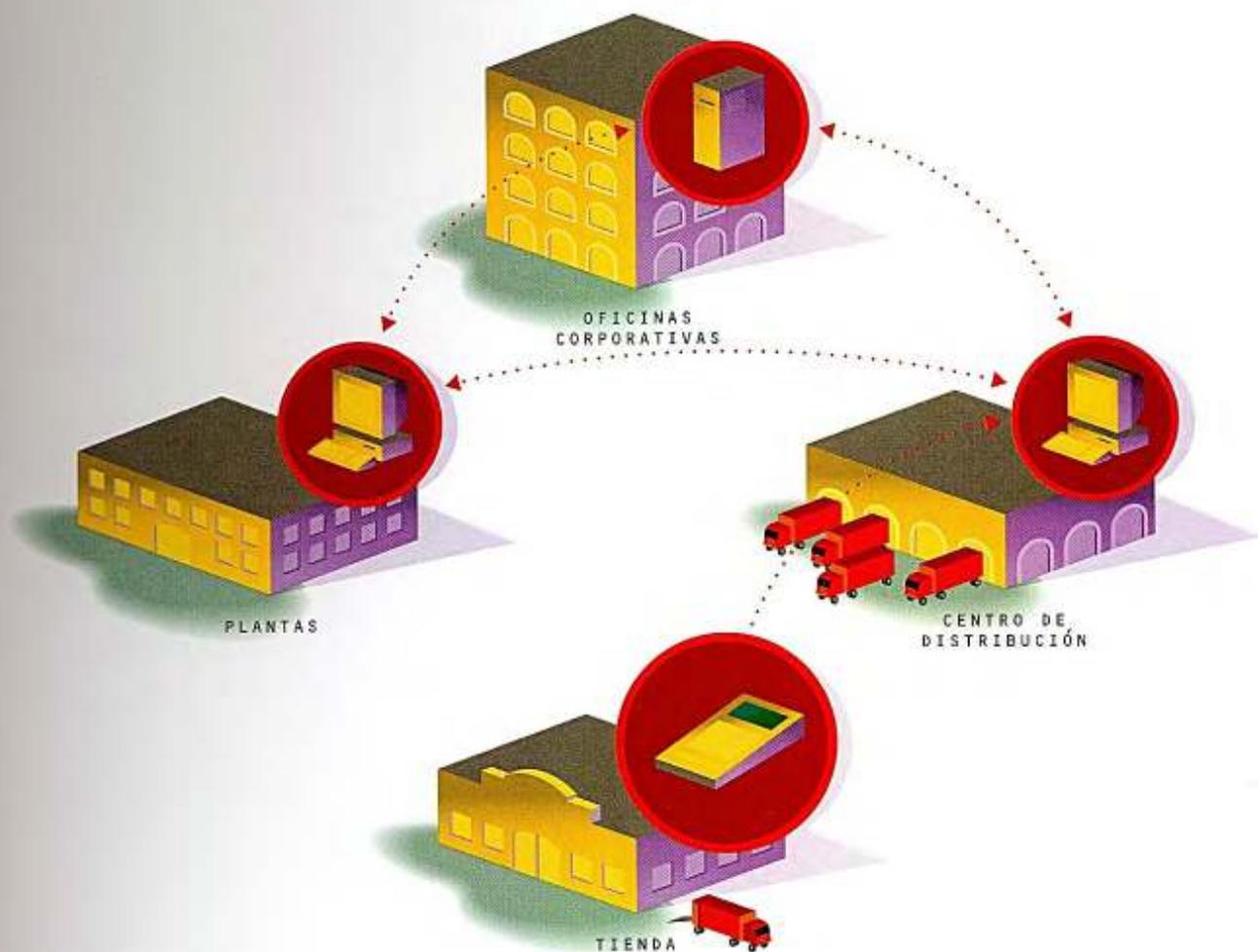
#### **COSTEO BASADO EN ACTIVIDADES**

Con el costeo basado en actividades, tenemos una mejor percepción de los niveles de la creación de valor para cada actividad por marca, empaque y canal. También podemos descentralizar responsabilidades de planeación para que cada unidad operativa determine por sí misma, la mejor manera de incrementar su rentabilidad, permitiéndoles decidir en qué invertir, sin descuidar el control corporativo. Esto nos ha permitido desarrollar estrategias operativas, enfocadas a las necesidades de cada canal en particular.

#### **AÑO 2000**

SAP y BASIS son elementos importantes para nuestra solución del año 2000. En lugar de modificar los sistemas existentes para que sean funcionales para el año 2000, estamos adicionando valor sustituyendo los sistemas existentes con tecnología de punta con un costo mínimo.





LAS COMPUTADORAS PORTÁTILES RECOPILAN LA INFORMACIÓN DE LOS PEDIDOS Y LA INFORMACIÓN DE NUESTROS CLIENTES PARA ALIMENTAR NUESTRA BASE DE DATOS; POSTERIORMENTE LOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN PUEDEN PROPORCIONAR INFORMACIÓN A NUESTRAS PLANTAS Y OFICINAS CORPORATIVAS.



En Coca-Cola FEMSA estamos conscientes de que nuestro compromiso de contar con avanzados sistemas de cómputo y tecnología de punta, únicamente podrá ser efectivo si se cuenta con gente de calidad para manejarlos. Detrás de buenos sistemas y tecnología avanzada, debe haber no sólo gente talentosa sino gente con gran energía y compromiso para trabajar en equipo en la solución de problemas. Desde 1995, hemos hecho un esfuerzo intensivo para encontrar y desarrollar estos individuos claves.

Para el personal de primer ingreso, Coca-Cola FEMSA ofrece un programa de capacitación de tres meses a estudiantes recién graduados de la universidad, lo cual les brinda un muy buen panorama general de las operaciones de la Compañía. Posteriormente, estos nuevos empleados son asignados a las áreas prioritarias, donde mejor pueden reforzar a la organización. Después de la selección, la capacitación se convierte en un compromiso continuo.

En 1997, aprovechamos nuestras relaciones con instituciones educativas de alto nivel como el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE), afiliada de la Universidad de Harvard, para inscribir a más de 35 empleados corporativos en programas intensivos de capacitación de gerencia ejecutiva.

## *Invertimos en:* RECURSOS HUMANOS

Nuestro éxito se atribuye, principalmente, a las habilidades y energía de nuestra gente.





A  
UAFIR  
Volumen  
Share  
EVA

B  
Actividades  
CSF

NUESTRO MAYOR RETO ES LA INTEGRACIÓN DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN CON NUESTRAS OPERACIONES PARA VERDADERAMENTE CREAR VALOR. PARA LOGRARLO ES NECESARIO CONTAR CON LA GENTE MÁS TALENTOSA Y PROPORCIONARLES UN AMBIENTE DE CONTINUO APRENDIZAJE.



Una parte muy importante de nuestra estrategia del departamento de Recursos Humanos consiste en llevar a cabo el Programa de Planeación y Desarrollo. Como parte de este programa se efectúan dos sesiones exhaustivas de planeación de recursos humanos. Utilizando herramientas sofisticadas de análisis, revisamos nuestra base de talento existente y evaluamos las necesidades críticas de la organización. Un programa intensivo semejante se utiliza para evaluar a todos los empleados altamente potenciales.

Así mismo, en Coca-Cola FEMSA nos sentimos gratamente beneficiados al contar con los recursos humanos de nuestros dos más grandes accionistas, FEMSA y The Coca-Cola Company. Si tuviésemos la necesidad de contratar a alguna persona para hacerse cargo de un reto en particular, es muy probable que en cualquiera de estas dos organizaciones fácilmente pudiéramos encontrar a la persona más calificada del mundo.

#### DESEMPEÑO Y COMPENSACIÓN

Uno de nuestros enfoques estratégicos es motivar a la gente calificada proporcionando incentivos. En 1997, expandimos de forma agresiva nuestro programa de valuación por actuación. Prácticamente cada empleado: pre-vendedores, vendedores y personal operativo, ahora reciben compensación basada en los resultados de sus ventas. En las oficinas corporativas seguimos también mejorando nuestro programa de compensaciones, enfocándonos a establecer factores críticos de éxito necesarios para alcanzar nuestras metas. El desempeño, y por consecuencia la compensación, se miden en el grado del logro de estos factores. Este programa se ha llevado a cabo en toda la organización, de tal forma que, cada departamento tiene definidos los valores y metas comunes del área. Esto es un planteamiento de trabajo en equipo enfocado a alcanzar las metas que llevarán a cada empleado y cada departamento al éxito, que finalmente se traduzca de una manera natural, a conseguir los objetivos de Coca-Cola FEMSA y sus accionistas.





COCA-COLA FEMSA HA INTEGRADO TECNOLOGÍA CON ENTRENAMIENTO  
Y DESARROLLO DE NUESTROS EMPLEADOS.



p.15  
1997



En el Valle de México, Coca-Cola FEMSA tiene 750 pre-vendedores para atender más de 1,100 rutas desde 22 centros de distribución. En diciembre de 1997 embotellamos y distribuimos más de 12 millones de cajas físicas de refrescos, de nuestros más de 60 productos. Diariamente, cada centro de distribución mueve aproximadamente 50,000 cajas. Esta cifra representa un enorme reto de logística, el cual hemos dominado implementando procesos sofisticados en nuestras plantas, centros de distribución y entre la fuerza de ventas y reparto. Ha sido un proceso continuo de expansión de nuestra capacidad para incrementar la productividad, hecho probado, ya que desde 1994, las ventas en el Valle de México se elevaron de 180 millones de cajas unidad a 260 millones de cajas unidad en 1997, mientras el número de camiones utilizados en el mismo período bajó un 10%. De igual manera, en las plantas embotelladoras logramos aumentar la productividad anual de 124,000 cajas unidad por empleado por año en 1996, a 166,000 cajas unidad en 1997.

Coca-Cola FEMSA está comprometida a continuar mostrando estos impresionantes incrementos en la productividad, instalando tecnología de punta que permita que nuestras plantas y red de distribución se consideren entre las más productivas a nivel mundial. En ocasiones esto significa fusionar centros de distribución, tal y como lo hicimos en nuestros territorios de México y Buenos Aires, otras veces implica la necesidad de cerrar una planta, como sucedió en abril pasado en el Valle de México con una planta que operaba dos líneas de envase de vidrio retornable. Generalmente, esto nos permite incrementar la eficiencia de nuestros activos existentes.

## *Invertimos en:* PLANTAS Y DISTRIBUIDORAS

Con gente más calificada y tecnología de punta, nuestros procesos de producción y distribución son más eficientes y permitieron un incremento en nuestra utilidad de operación del 64%.





COCA-COLA FEMSA ESTÁ COMPROMETIDA A CONTINUAR MOSTRANDO ESTOS IMPRESIONANTES INCREMENTOS EN LA PRODUCTIVIDAD, INSTALANDO TECNOLOGÍA DE PUNTA QUE PERMITA QUE NUESTRAS PLANTAS Y RED DE DISTRIBUCIÓN SE CONSIDEREN ENTRE LAS MÁS PRODUCTIVAS A NIVEL MUNDIAL.



#### PLANTA TOLUCA

En KOF estamos preparados para utilizar recursos para hacer inversiones de clase mundial, como los 50 millones de dólares que estamos invirtiendo en la Fase Uno de la planta en Toluca, ubicada a 58 kilómetros de la Ciudad de México. Empezamos la construcción a finales de 1997, y en el verano de 1998 esperamos abrir las primeras tres líneas. Estas líneas tendrán una capacidad aproximada de 2.5 millones de cajas por mes o más de 200,000 cajas unidad por empleado por año. Durante 1997, la inversión por este proyecto llegó a los 13.2 millones de dólares.

Igual que con todas nuestras inversiones importantes, esta planta está diseñada sobre la base de flexibilidad que nos permita futuras expansiones. Ubicada en 24 hectáreas, la planta tiene la capacidad de albergar hasta 12 líneas bajo el mismo techo, con una producción anual de más de 100 millones de cajas físicas.

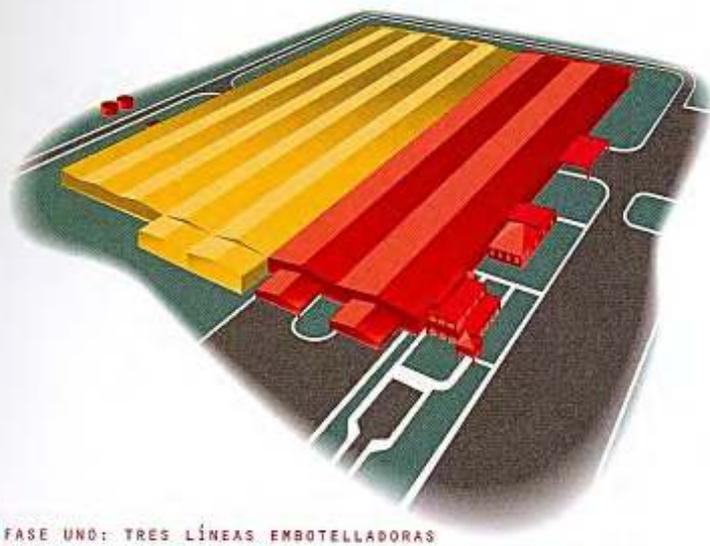
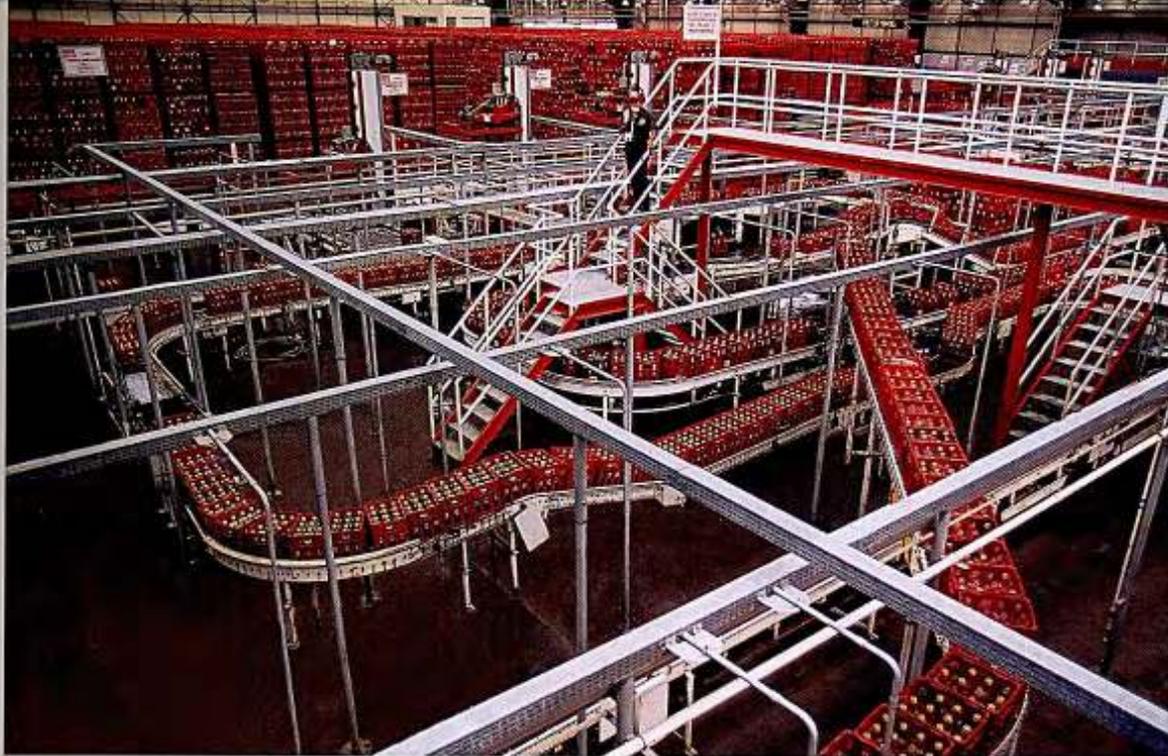
#### PRODUCTIVIDAD

Un reto muy importante que enfrentamos es el cambio dramático del uso

de botellas retornables a no retornables. En Buenos Aires, donde la transición ha sido muy rápida, hicimos fuertes inversiones para incrementar nuestra producción de envases no retornables. Durante ese año, Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, entre otras inversiones, instaló una línea para presentaciones no retornables y dos máquinas sopladoras de PET. Esto, aunado a la reducción de nuestros costos fijos, nos permitió mejorar nuestro margen de operación en 4.6 puntos porcentuales.

En el Valle de México, donde la mezcla de presentaciones no retornables pasó del 38% en 1996 al 44% en 1997, logramos incrementar la productividad en más de 25% en 1997, sin hacer una inversión significativa. Uno de los métodos utilizados fue el que llamamos "Operación Diagnóstico", donde identificamos las líneas de producción más importantes y mejoramos la eficiencia de las mismas.





- FASE UNO: TRES LÍNEAS EMBOTELLADORAS
- FASES SUBSECUENTES: DE UNA A NUEVE LÍNEAS ADICIONALES

INSTALACIONES Y EQUIPO CON TECNOLOGÍA DE PUNTA PERMITEN A COCA-COLA FEMSA MANTENER ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD.



En 1997, reforzamos nuestras marcas con promociones muy exitosas. En México, nuestra campaña "Hielocos" se convirtió en todo un suceso nacional, en el cual miles de niños mexicanos coleccionaron las figuras de los "hielocos". De igual modo, en Buenos Aires nuestra "ventana mágica" y las promociones de tapa premiada, contribuyeron a mantener nuestra posición de mercado en un 58%; hecho relevante considerando la entrada al mercado de varias marcas genéricas a tiendas de autoservicio y marcas económicas.

#### LANZAMIENTO DE CIEL

El lanzamiento de Ciel en 1997, nos ha permitido aumentar el volumen de ventas en nuestros territorios en México, con una mínima necesidad de inversión en nuestra base de activos fijos. Más importante aún, hemos preparado el terreno para expandir la distribución de Ciel en nuestros territorios mexicanos en 1998. KOF comenzó a embotellar y distribuir Ciel en nuestro territorio del Sureste durante el segundo trimestre de 1997, se inició la distribución en el Valle de México en el tercer trimestre del mismo año. La producción de Ciel empezará en el Valle de México en el primer trimestre de 1998.

#### REFRIGERADORES

Una de nuestras más agresivas acciones de 1997 fue la introducción de 29,700 refrigeradores en el Valle de México; 10,700 en el territorio del Sureste y 5,500 en Buenos Aires. Esto influyó de manera importante al incremento en el volumen de ventas, al tener más espacio reservado en los puntos de venta para nuestro uso exclusivo. Además, nos permitió tener una mayor variedad de presentaciones de productos en cada tienda.

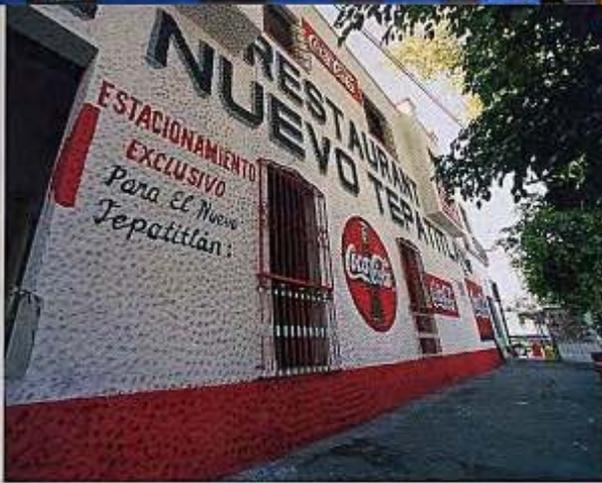
#### PRE-VENTA

Para nuestros clientes, la iniciativa más importante ha sido el programa de pre-venta implementado en aproximadamente el 70% de todas las rutas de México y Buenos Aires. Más que cualquier otro esfuerzo, este programa ha contribuido en gran medida a nuestro crecimiento en el volumen de ventas del 15.2%, el cual pasó de 380 millones de cajas unidad en 1996 a 438 millones de cajas unidad en 1997.

## *Invertimos en:* MERCADOTECNIA

Hemos invertido de manera importante en el continuo crecimiento de la marca Coca-Cola, así como en la imagen de las otras marcas de The Coca-Cola Company.





UN PASEO POR LAS CALLES EN CUALQUIERA DE NUESTROS TERRITORIOS  
MUESTRA EL RESPALDO QUE LE DAMOS A NUESTRAS MARCAS.



Bajo un sistema tradicional de reparto, los camiones salen del centro de distribución completamente cargados y se detienen en cada tienda a lo largo de la ruta, por lo que una cantidad importante de producto regresa a la bodega sin haber sido vendido. En cambio, la pre-venta separa la función de ventas de la función de distribución. En el primer paso de este proceso los vendedores capturan los pedidos en sus computadoras portátiles, al final del día, esta información se carga al sistema principal en cada centro de distribución en nuestro sistema BASIS, garantizando que los clientes recibirán exactamente lo que necesitan. Por lo tanto, hay una gran eficiencia en el servicio, ya que la pre-venta permite que los camiones sean cargados con la mezcla de producto exacta.

La pre-venta no solamente mejora de manera importante el sistema de distribución, sino también nos permite intensificar la atención brindada a cada cliente. Y lo más importante, en lugar de que el control total de la ruta se deje en manos del repartidor, es Coca-Cola FEMSA quien se convierte en el dueño de la relación con el cliente.

En México, el uso de la pre-venta aumentó del 10%, a principios de 1996, al 70% al final de 1997. En Buenos Aires, donde cierras rutas de pre-venta en las que el tamaño de los pedidos no justificaba el contar con más recursos de ventas, fueron canceladas, pasando de un 100% a un 70% las rutas de pre-venta. Al regresar estas rutas al sistema de ventas tradicional se incrementó nuestra rentabilidad en Buenos Aires.





NUESTRO PROGRAMA DE PRE-VENTA NOS PERMITE PROVEER A NUESTROS  
CLIENTES DE UN SERVICIO DE ALTA CALIDAD Y PROPORCIONA A  
COCA-COLA FEMSA INFORMACIÓN VITAL PARA UN MEJOR ENTENDIMIENTO  
DE NUESTRO MERCADO.



**A NUESTROS ACCIONISTAS:**

El reporte anual de este año hace énfasis en lo importante que ha sido nuestra inversión durante los anteriores años en tecnología, recursos humanos, mercadotecnia, y plantas y distribución, lo que ha contribuido de manera fundamental en los resultados de Coca-Cola FEMSA en 1997. En efecto, fuimos capaces de incrementar nuestros costos fijos en menos del 2%, mientras que al mismo tiempo incrementamos el volumen total en más de un 15%, lo que se tradujo en un incremento del 64.4% en la utilidad de operación.

México experimentó un crecimiento en el volumen de ventas de 19.6%; 21.5% y 13.3% en el Valle de México y en el Sureste de México (excluyendo el volumen de ventas del territorio de Tapachula), respectivamente; debido principalmente a la combinación de nuestra continua inversión en programas de capacitación a empleados y el avance tecnológico, así como a nuestras inversiones en el sistema de pre-venta, refrigeradores y campañas promocionales.

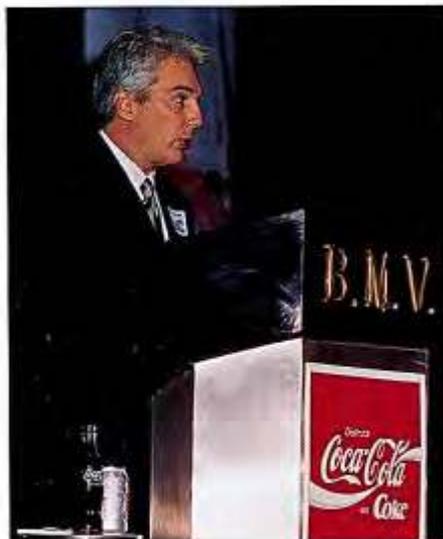
En Buenos Aires, realizamos un excelente trabajo a pesar de la fuerte competencia. Terminamos el año con excelentes resultados, aun

y cuando tuvimos un incremento mínimo en el volumen de ventas del año, la utilidad de operación subió un 172%, con un crecimiento en el margen de operación de 4.6 puntos porcentuales, alcanzando 7.4% en el año.

Es importante mencionar que el volumen de ventas consolidado de KOF en 1997, creció 56.2 millones de cajas unidad en comparación con 1996, sin incluir el volumen de ventas de Tapachula y 57.8 millones de cajas unidad incluyendo Tapachula. Con este importante crecimiento en volumen, el margen de operación consolidado de Coca-Cola FEMSA llegó a 13.1% en 1997. El flujo operativo creció 38.9% alcanzando Ps. 1,960.7 millones en el año.

El resultado integral de financiamiento fue de Ps. 156.3 millones, debido principalmente a un menor nivel de inflación en México durante 1997, comparado contra el año anterior, y el efecto que éste tiene en nuestro resultado por posición monetaria.

Durante 1997, tuvimos gastos extraordinarios por Ps. 121.5 millones, principalmente derivados de pagos por indemnizaciones relacionadas con la reducción de costos fijos en México y Buenos Aires,



## *Invertimos en:* DESEMPEÑO FINANCIERO

Coca-Cola FEMSA experimentó un excelente año. El crecimiento en nuestros actuales territorios en México, fue de 56.2 millones de cajas unidad. Esta cifra es mayor que el volumen de ventas totales de 7 de los 18 actuales embotelladores de Coca-Cola en México.



así como también a bajas de activos fijos por el cierre de una planta en el Valle de México durante el año.

La utilidad neta consolidada fue Ps. 708.4 millones en 1997, lo cual representa un incremento de 19% comparado contra 1996. La utilidad mayoritaria se incrementó 19.7% llegando a Ps. 682.2 millones. La utilidad mayoritaria por acción alcanzó Ps. 0.48 (US\$ 0.595 por ADR) después del split de acciones a razón de 3 por 1, aprobado en Asamblea Extraordinaria de Accionistas celebrada el 9 de enero de 1998. Debido a la compra en septiembre de 1997 del 25% restante de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, se eliminó por completo la utilidad minoritaria.

El 19 de noviembre de 1997, Coca-Cola FEMSA anunció la adquisición del 100% del capital contable de Embotelladora de Soconusco, S.A. de C.V., el embotellador de Coca-Cola en Tapachula, Chiapas, México, el precio pagado fue de Ps. 102.96 millones (aproximadamente US\$ 12.4 millones). El volumen de ventas de Tapachula, en 1997, fue de 7.74 millones de cajas unidad. El territorio de Tapachula es contiguo a nuestros territorios existentes en el Sureste de México.

Un importante elemento de nuestro éxito ha sido la habilidad para pagar nuestras inversiones, incluyendo la modernización de nuestras plantas existentes y la apertura de nuevas plantas como la de Toluca, con recursos generados por nuestra propia operación,

así como a las favorables tasas de intereses que hemos logrado negociar en los mercados internacionales en los pasivos a largo plazo gracias a nuestra sólida posición financiera.

Esperamos continuar con la consolidación del negocio de bebidas en América Latina y estamos preparados para tomar ventaja de cualquier oportunidad que se nos presente. Como embotellador Ancla de The Coca-Cola Company, reconocemos la necesidad de estar preparados con sistemas de información y gente calificada cuando se presenten estas nuevas adquisiciones.

La pregunta más importante que nos hacemos antes de realizar cualquier inversión es: "¿incrementará el valor de la acción?". Como comenté el año pasado, nuestro fin es darles valor a nuestros accionistas y continuamos midiéndonos nosotros mismos con estrictos criterios orientados a resultados.

Apegándonos a esta estrategia de incrementar el valor a nuestros accionistas, estamos seguros de que Coca-Cola FEMSA continuará con sus excelentes resultados financieros alcanzados en 1997.

Sinceramente,



**HÉCTOR TREVIÑO GUTIÉRREZ**  
*Director de Finanzas y Administración*



UBICACIONES

CORPORATIVO

Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.  
Río Amazonas No.43  
Col. Cuauhtémoc  
06500 México, D.F.  
México  
TEL 01-5-209-0909  
FAX 01-5-705-1904

PLANTAS EMBOTELLADORAS

*Valle de México*

Cedro  
Churubusco  
Cuautitlán  
Los Reyes  
Tlalnepantla  
Tlalpan 2  
Viga

*Sureste de México*

Juchitán  
Minatitlán  
Oaxaca  
San Cristóbal  
Villahermosa  
Tapachula

*Buenos Aires*

Alcorta  
San Justo



**CONTENIDO**

RESUMEN DE CINCO AÑOS 28  
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS 29  
REPORTE DE AUDITORES INDEPENDIENTES 33  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO 34  
ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO 36  
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN  
FINANCIERA CONSOLIDADO 37  
ESTADO DE VARIACIONES EN LAS CUENTAS  
DEL CAPITAL CONTABLE CONSOLIDADO 38  
NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS  
CONSOLIDADOS 40  
DIRECTORES Y CONSEJEROS 58  
INFORMACIÓN DE ACCIONISTAS 59

*Sección financiera:*

---



## RESUMEN DE CINCO AÑOS

Millones de Pesos Constantes (Ps.) del 31 de diciembre de 1997

	1997	1996	1995	1994	1993
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
Ingresos totales	\$9,292	\$8,461	\$7,999	\$6,502	\$4,629
Costo de ventas	5,086	4,810	4,583	3,316	2,124
Utilidad bruta	4,206	3,651	3,416	3,185	2,505
Gastos de operación	2,918	2,841	2,779	2,344	1,859
Amortización de crédito mercantil (2)	79	74	41	10	—
Utilidad de operación	1,209	736	596	832	646
Costo integral de financiamiento	156	38	42	104	85
Otros productos (gastos)	(121)	71	83	73	51
Impuestos	223	173	162	295	219
Utilidad neta consolidada	708	596	475	506	393
Utilidad neta mayoritaria	682	570	431	454	393
Utilidad neta minoritaria	26	27	44	52	—
<b>RAZONES (%)</b>					
Margen bruto/Ventas netas	45.3	43.1	42.7	49.0	54.1
Margen de operación/Ingresos totales	13.0	8.7	7.4	12.8	14.0
Utilidad neta/Ingresos totales	7.6	7.0	5.9	7.8	8.5
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>					
Flujo operativo (3)	1,961	1,411	1,177	1,095	881
Inversión activo fijo Pesos	919	1,114	1,154	777	460
Inversión activo fijo Dólares	114	138	143	96	57
<b>BALANCE</b>					
Activo circulante	1,152	1,381	1,022	1,131	520
Activo fijo	5,307	4,997	4,883	4,536	2,698
Cargos diferidos	264	217	79	134	132
Crédito mercantil (2)	1,605	1,341	1,242	795	—
Inversión en compañías asociadas	105	73	16	25	24
Total Activo	8,433	8,009	7,242	6,621	3,374
Pasivo					
Deuda a corto plazo	787	66	101	725	20
Deuda a largo plazo	2,505	2,970	2,888	1,151	—
Intereses por pagar	87	61	44	50	—
Pasivos operativos	1,059	1,013	736	815	320
Pasivo laboral y otros pasivos a largo plazo	141	125	137	145	68
Total Pasivo	4,579	4,235	3,906	2,886	408
Capital contable	3,854	3,774	3,336	3,735	2,966
Interés mayoritario	3,854	3,364	3,036	3,477	2,966
Interés minoritario	—	410	300	258	—
<b>RAZONES FINANCIERAS (%)</b>					
Circulante	0.60	1.21	1.16	0.71	1.53
Pasivo/capital	1.19	1.12	1.17	0.77	0.14
Capitalización	0.52	0.45	0.48	0.38	0.01
Cobertura	7.00	5.37	5.59	15.66	5.15
<b>INFORMACIÓN POR ACCIÓN (4)</b>					
Valor en libros	2,704	2,361	2,130	2,440	2,081
Utilidad mayoritaria	1,436	1,200	0,908	0,955	0,828
Dividendos pagados (5)	0,076	0,042	0,038	0,040	—
Número de empleados	14,154	14,226	14,147	14,427	11,996

(1) Incluye resultados de operaciones en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires desde su adquisición (septiembre 1994).

(2) Crédito mercantil generado por las adquisiciones de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, el territorio anteriormente atendido por SIRSA y en 1997 del territorio de Tapachula.

(3) Utilidad de operación más cargos virtuales.

(4) En base a 1,425,000,000 de acciones.

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



## ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

### RESULTADOS DE OPERACIÓN POR EL AÑO 1997 COMPARADOS A 1996.

*Ventas Netas:* Las ventas netas se incrementaron un 9.2% en 1997, llegando a Ps. 9,204.3 millones de Ps. 8,429.5 millones.

Las ventas netas de los territorios mexicanos representaron en 1997 el 66.8% del total de ventas consolidadas y el 76.5% del volumen de ventas totales. Esto como resultado de un mayor precio unitario promedio en Argentina en comparación con México.

Las ventas netas en el territorio mexicano se incrementaron un 15.5% durante 1997 en comparación con 1996, como resultado del efecto neto de un incremento en el volumen de ventas de un 20.1% y un decremento del 3.8%, en términos reales, del precio unitario promedio de los productos de la empresa.

El volumen de ventas en el Valle de México ascendió a 259.6 millones de cajas unidad durante 1997. El volumen de ventas de los segmentos de colas y sabores se incrementaron en un 16.5% y un 39.6% respectivamente, en comparación con 1996. El volumen de ventas de agua *Ciel*, introducida en Agosto de 1997, fue de 1.3 millones de cajas unidad. En el territorio del Sureste, excluyendo el volumen vendido en el territorio de Tapachula adquirido en el mes de noviembre de 1997, el volumen de ventas se incrementó un 13.3%. El volumen de ventas de refrescos de colas en el Sureste se incrementó 10.6%, mientras que el de las bebidas de sabores se incrementó un 9.2%, ambos comparados con 1996. El volumen de ventas de agua *Ciel*, introducida en Abril de 1997, fue de 1.9 millones de cajas unidad.

Las presentaciones de productos no retornables mostraron un significativo incremento en el volumen de ventas de la Compañía en 1997, las cuales se incrementaron un 39.3% y 118.4% en los territorios del Valle de México y del Sureste, respectivamente. En 1997 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 agua *Ciel* en los territorios del Sureste y del Valle de México durante el segundo y tercer trimestres, respectivamente y *Coca-Cola light* en el cuarto trimestre del presente año. Durante 1997, dos de las marcas recientemente introducidas en el mercado, *Lift* y *Fresca*, ocuparon el tercer y cuarto lugar, respectivamente, en la mezcla de ventas de la Compañía (después de *Coca-Cola* y *Fanta*), obteniendo el 6.1% y 3.6%, respectivamente, del total de ventas en el territorio mexicano. *Delaware Punch*, un refresco con sabor de uva y sin gas, introducido en 1996, creció un 94% en 1997, representando un 1.4% del total de ventas en el territorio mexicano.



Las ventas netas en Buenos Aires disminuyeron un 1.7% en 1997 en comparación con las de 1996. Esta reducción fue el resultado de la combinación de un decremento del 3.2% en términos reales del precio unitario promedio de los productos de la Compañía y un incremento del 1.6% en el volumen de ventas. La disminución en el precio unitario promedio se debió al descuento en el precio como resultado de la presión competitiva por la introducción de marcas genéricas en las tiendas de autoservicio.

*Otros Ingresos de Operación:* Los otros ingresos de operación pasaron de Ps. 31.8 millones en 1996 a Ps. 87.6 millones en 1997, principalmente como resultado de un incremento en las ventas de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires a otros embotelladores de Coca-Cola en Argentina en 1997.

*Costo de Ventas:* Los componentes del costo de ventas incluyen materias primas (principalmente azúcar, concentrado y agua), material de empaque, gastos por depreciación atribuibles a la Compañía por las plantas de producción, salarios y otros gastos de empleados asociados con la producción, así como ciertos gastos indirectos de producción.

El costo de ventas consolidado se incrementó 5.7% de Ps. 4,810.7 millones a Ps. 5,086.1 millones, sin embargo, como porcentaje de las ventas netas, disminuyó 1.8 puntos porcentuales de 57.1% a 55.3%. Esto resultó en un incremento en el margen bruto de 43.3% en 1996 a 45.7% en 1997. 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 47.7% de las ventas netas, mientras que en las operaciones de Argentina, fue del 41.7% de las ventas netas. Esto representa un incremento de 2.1 y 2.3 puntos porcentuales, respectivamente.

*Gastos de operación:* En 1997, los gastos totales de operación de la Compañía fueron Ps. 2,917.6 millones, los cuales representaron un 31.4% de los ingresos totales, lo que compara contra Ps. 2,840.7 millones, o 33.6% de los ingresos totales durante 1996. Los gastos de venta representaron un 24.7% de los ingresos totales en 1997, comparados contra 27.1% en 1996, mientras que los gastos de administración pasaron de 6.5% de los ingresos totales en 1996 a 6.7% en 1997. El total de gastos de operación en 1997 se incrementó 2.7% comparado con el año anterior.

Los gastos de operación en México, se incrementaron 10.3% comparados con 1996 y los gastos de venta como un porcentaje de los ingresos totales en México, disminuyeron de 24.5% en 1996 a 23.4% en 1997, mientras que los gastos de administración bajaron de 7.9% a 7.5% sobre los ingresos totales de México, comparados contra el año anterior. La disminución en los gastos de ventas se debió principalmente a que en 1997 se realizaron menos lanzamientos y actividades promocionales con respecto a 1996.



Los gastos de operación en Buenos Aires disminuyeron 9.0% comparados con 1996, debido a la disminución en los gastos de venta, la cual fue parcialmente compensada por un incremento en los gastos de administración. Este incremento principalmente fue atribuible a un mayor gasto por depreciación y amortización generado por nuevas inversiones en sistemas administrativos y de información, así como a mayores gastos por asesorías.

*Crédito Mercantil:* La amortización del crédito mercantil para 1997 fue de Ps. 78.7 millones, en comparación con Ps. 74.4 millones para 1996, debido a la adquisición del interés minoritario de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires.

*Utilidad de Operación:* Como resultado de lo antes mencionado, la utilidad de operación ascendió a Ps. 1,209.5 millones en 1997, un 13.0% de los ingresos totales, lo cual compara contra Ps. 735.5 millones en 1996 u 8.7% de los ingresos totales. Este crecimiento fue atribuible al incremento en el margen de operación tanto en el territorio de México el cual pasó de 13.1% en 1996 a 16.7% en 1997, como al margen de operación de Buenos Aires, el cual pasó de 2.7% en 1996 a 7.4% en 1997. Estos incrementos fueron parcialmente contrarrestados por el incremento en el gasto de la amortización del crédito mercantil debido a las nuevas adquisiciones en 1997.

*Resultado Integral de Financiamiento:* El resultado Integral de Financiamiento en 1997 fue de Ps. 156.3 millones comparado contra Ps. 37.8 millones en 1996. El gasto financiero neto se incrementó un 2.2% pasando de Ps. 220.2 millones en 1996 a Ps. 225.0 millones en 1997 debido a incremento en deuda. La ganancia por posición monetaria disminuyó un 58.8% pasando de Ps. 185.0 millones en 1996 a Ps. 76.3 millones en 1997, esto ocasionado por un menor nivel de inflación en México. La pérdida por fluctuación cambiaria pasó de Ps. 2.6 millones en 1996 a Ps. 7.6 millones durante 1997 debido a una mayor devaluación del peso mexicano en comparación con 1996.

*Otros Productos (Gastos):* Otros Productos pasaron de Ps. 71.4 millones en 1996 a otros gastos de Ps. 121.5 millones en 1997, esto debido a los gastos atribuibles a pagos por indemnizaciones asociados con la reducción de personal en Buenos Aires y México los cuales ascendieron a Ps. 99.8 millones. Adicionalmente, en este rubro se encuentran las bajas de activos fijos en las subsidiarias mexicanas relacionadas con el cierre de una planta en el Valle de México durante 1997.

*Impuesto Sobre la Renta, al Activo y Participación de los Trabajadores en las Utilidades:* Durante 1997, el Impuesto Sobre la Renta, al Activo y Participación de los Trabajadores en las Utilidades aumentó a Ps. 223.3 millones, un incremento de 29.3% comparado contra 1996, lo cual corresponde a las subsidiarias mexicanas. Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires no registró impuestos durante 1997, debido a su derecho de utilizar pérdidas fiscales por amortizar y a que el impuesto al activo y la participación de los trabajadores en las utilidades no son aplicables.



La tasa efectiva de impuesto de la Compañía se incrementó de 22.4% en 1996 a 24.0% en 1997, debido principalmente a un incremento del 92.5% en la participación de los trabajadores en las utilidades, generado por el incremento en la utilidad neta de 1996.

*Utilidad Neta:* La Utilidad Neta de 1997 se incrementó 18.8% al pasar de Ps. 596.4 millones en 1996 a Ps. 708.4 millones en 1997. La utilidad mayoritaria se incrementó 19.7% llegando a Ps. 682.2 millones en 1997. La utilidad mayoritaria es calculada disminuyendo la utilidad o pérdida asociada con el porcentaje de tenencia accionaria de The Coca-Cola Export Corporation en Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires de la Utilidad Neta Consolidada. Coca-Cola FEMSA adquirió el restante 25% de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires en septiembre 19 de 1997, por lo que después de esta fecha no existe minoritario.



México, D.F.

**A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE COCA-COLA FEMSA, S.A. DE C.V.:**

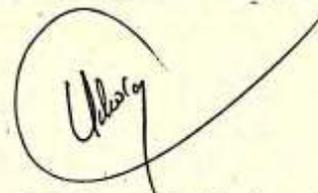
Hemos examinado el estado de situación financiera consolidado de COCA-COLA FEMSA, S.A. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS al 31 de diciembre de 1997 y 1996 y los estados consolidados de resultados, de variaciones en las cuentas de capital contable y de cambios en la situación financiera, que le son relativos, por 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 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 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, incluye 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.

Como se menciona en las notas 4 a) y 4 m), a partir del 1o. de enero de 1997, la Compañía cambió la política contable respecto a (a) propiedades, planta y equipo, de actualizarla por medio de avalúos practicados por valuadores independientes, al de Índices Nacionales de Precios al Consumidor y en el caso de equipo importado, la opción de aplicar la inflación del país de origen y el tipo de cambio al final del período y (b) la valuación de obligaciones laborales, tal y como se requiere en el Quinto Documento de Adecuaciones al Boletín B-10 y la Circular 50 respectivamente, ambos emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

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 1997 y 1996 y los resultados de las 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 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

30 de enero de 1998



1997

1996

**PASIVO Y CAPITAL CONTABLE****PASIVO CIRCULANTE:**

Préstamos bancarios e intereses por pagar	Ps. 723,225	Ps. 85,634
Vencimiento a corto plazo del pasivo a largo plazo	78,149	41,603
Documentos por pagar	72,583	—
Proveedores	713,901	550,911
Cuentas por pagar	199,618	165,733
Obligaciones fiscales por pagar	111,007	182,874
Otros pasivos	34,700	113,641
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>1,933,183</b>	<b>1,140,396</b>

**PASIVO A LARGO PLAZO:**

Préstamos bancarios	2,583,141	2,943,366
Documentos por pagar	—	67,883
Vencimiento a corto plazo	(78,149)	(41,603)
Pasivo plan de pensiones	68,805	55,089
Prima de antigüedad	16,808	14,647
Otros pasivos	55,109	55,240
<b>Total Pasivo a Largo Plazo</b>	<b>2,645,714</b>	<b>3,094,622</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>4,578,897</b>	<b>4,235,018</b>

**CAPITAL CONTABLE:**

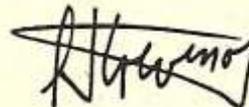
Interés minoritario en subsidiaria consolidada	—	410,115
Interés mayoritario:		
Capital social	1,348,412	1,348,412
Prima en suscripción de acciones	1,166,404	1,166,404
Utilidades retenidas	1,872,778	1,411,887
Utilidad neta del año	682,184	569,767
Resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios	(1,215,943)	(1,132,316)
<b>Total Interés Mayoritario</b>	<b>3,853,835</b>	<b>3,364,154</b>
<b>Total Capital Contable</b>	<b>3,853,835</b>	<b>3,774,269</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>	<b>Ps. 8,432,732</b>	<b>Ps. 8,009,287</b>

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

México, D.F., a 30 de enero de 1998



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 1997, 1996 y 1995  
Expresados en Miles de Pesos (Ps.) de Poder Adquisitivo al 31 de Diciembre de 1997

	1997	1996	1995
Ventas netas	Ps. 9,204,331	Ps. 8,429,503	Ps. 7,955,725
Otros ingresos de operación	87,638	31,812	43,652
Ingresos totales	9,291,969	8,461,315	7,999,377
Costo de ventas	5,086,141	4,810,679	4,583,174
Utilidad bruta	4,205,828	3,650,636	3,416,203
Gastos de operación:			
De administración	625,461	548,346	533,116
De venta	2,292,172	2,292,433	2,245,850
	2,917,633	2,840,779	2,778,966
Amortización de crédito mercantil	78,736	74,363	41,377
Utilidad de operación	1,209,459	735,494	595,860
Resultado integral de financiamiento:			
Gasto financiero	289,213	272,450	227,354
Producto financiero	(64,241)	(52,273)	(94,661)
Fluctuación cambiaria, neta	7,647	2,625	164,892
Ganancia por posición monetaria	(76,299)	(185,026)	(255,856)
	156,320	37,776	41,729
Otros productos (gastos), neto	(121,463)	71,362	82,664
Utilidad del año antes de impuesto sobre la renta, al activo y participación de los trabajadores en las utilidades	931,676	769,080	636,795
Impuesto sobre la renta, al activo y participación de los trabajadores en las utilidades	223,288	172,647	161,578
Utilidad neta del año	Ps. 708,388	Ps. 596,433	Ps. 475,217
Utilidad neta mayoritaria	Ps. 682,184	Ps. 569,767	Ps. 431,148
Utilidad neta minoritaria	26,204	26,666	44,069
Utilidad neta del año	Ps. 708,388	Ps. 596,433	Ps. 475,217
Promedio ponderado de acciones en circulación (miles)	1,425,000	1,425,000	1,425,000
Utilidad neta mayoritaria por acción (pesos)	Ps. 0.48	Ps. 0.40	Ps. 0.30

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



## ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Por los años terminados el 31 de Diciembre de 1997, 1996 y 1995  
Expresados en Miles de Pesos (Ps.) de Poder Adquisitivo al 31 de Diciembre de 1997

	1997	1996	1995
<b>RECURSOS GENERADOS POR (UTILIZADOS EN):</b>			
<b>OPERACIÓN:</b>			
Utilidad neta del año	Ps. 708,388	Ps. 596,433	Ps. 475,217
Depreciación	276,545	243,494	191,807
Rotura de botellas y cajas	237,290	246,961	270,662
Amortización de crédito mercantil	78,736	74,363	41,377
Amortización y otros	158,566	110,964	76,911
	<u>1,459,525</u>	<u>1,272,215</u>	<u>1,055,974</u>
Capital de trabajo:			
Cuentas por cobrar	(85,282)	(22,811)	98,052
Inventarios	(127,125)	41,964	(114,838)
Pagos anticipados e impuestos por recuperar	(7,588)	(67,652)	35,024
Proveedores	162,990	165,177	(75,299)
Cuentas por pagar y otros	(45,056)	27,907	90,236
Obligaciones fiscales por pagar	(71,867)	84,818	(93,898)
	<u>(173,928)</u>	<u>229,403</u>	<u>(60,723)</u>
Recursos Netos Generados por la Operación	<u>1,285,597</u>	<u>1,501,618</u>	<u>995,251</u>
<b>INVERSIONES:</b>			
Propiedades, planta y equipo	(919,200)	(1,113,681)	(1,154,300)
Inversiones en acciones y cargos diferidos	(1,081,274)	(511,581)	(472,017)
Recursos Netos Utilizados por Actividades de Inversión	<u>(2,000,474)</u>	<u>(1,625,262)</u>	<u>(1,626,317)</u>
<b>FINANCIAMIENTO:</b>			
Amortización en términos reales del financiamiento para compra de acciones de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires	(381,709)	(572,442)	(374,877)
Incremento en documentos e intereses por pagar	65,410	42,954	93,470
Incremento en préstamos bancarios	704,332	1,167,968	1,012,735
Pago de dividendos	(108,876)	(59,979)	(53,837)
Otros pasivos	(131)	(12,141)	(9,341)
Plan de pensiones y prima de antigüedad	6,411	(11,687)	(19,523)
Recursos Netos Generados por Actividades de Financiamiento	<u>285,437</u>	<u>554,673</u>	<u>648,627</u>
Incremento (decremento) neto en efectivo y valores de realización inmediata	(429,440)	431,029	17,561
Saldo inicial del año	636,054	205,025	187,464
Saldo Final del Año	<u>Ps. 206,614</u>	<u>Ps. 636,054</u>	<u>Ps. 205,025</u>

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 1997, 1996 y 1995  
Expresados en Miles de Pesos (Ps.) de Poder Adquisitivo al 31 de Diciembre de 1997

<i>Concepto</i>	<i>Capital Social</i>	<i>Prima en Suscripción de Acciones</i>
<b>SALDOS</b>		
<b>CONSOLIDADOS AL</b>		
<b>31 DE DICIEMBRE DE 1994</b>	<b>Ps. 1,348,412</b>	<b>Ps. 1,166,404</b>
Traspaso de la utilidad neta del año anterior		
Pago de dividendos		
Adquisición del 51% de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires		
Utilidad neta del año		
Resultado por tenencia de activos no monetarios		
<b>SALDOS</b>		
<b>CONSOLIDADOS AL</b>		
<b>31 DE DICIEMBRE DE 1995</b>	<b>Ps. 1,348,412</b>	<b>Ps. 1,166,404</b>
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		
<b>SALDOS</b>		
<b>CONSOLIDADOS AL</b>		
<b>31 DE DICIEMBRE DE 1996</b>	<b>Ps. 1,348,412</b>	<b>Ps. 1,166,404</b>
Traspaso de la utilidad neta del año anterior		
Pago de dividendos		
Adquisición del 25% de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires		
Utilidad neta del año		
Resultado por tenencia de activos no monetarios		
<b>SALDOS</b>		
<b>CONSOLIDADOS AL</b>		
<b>31 DE DICIEMBRE DE 1997</b>	<b>Ps. 1,348,412</b>	<b>Ps. 1,166,404</b>

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. 640,651	Ps. 453,904	Ps. (132,168)	Ps. 259,521	Ps. 3,736,724
453,904	(453,904)			—
(53,837)				(53,837)
	431,148		41,826	41,826
		(818,501)	44,069	475,217
			(45,524)	(864,025)
Ps. 1,040,718	Ps. 431,148	Ps. (950,669)	Ps. 299,892	Ps. 3,335,905
431,148	(431,148)			—
(59,979)				(59,979)
	569,767		77,154	77,154
		(181,647)	26,666	596,433
			6,403	(175,244)
Ps. 1,411,887	Ps. 569,767	Ps. (1,132,316)	Ps. 410,115	Ps. 3,774,269
569,767	(569,767)			—
(108,876)				(108,876)
	682,184		(437,807)	(437,807)
		(83,627)	26,204	708,388
			1,488	(82,139)
Ps. 1,872,778	Ps. 682,184	Ps. (1,215,943)	Ps. —	Ps. 3,853,835



## NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Al 31 de Diciembre de 1997, 1996 y 1995

Expresados en Miles de Pesos (Ps.) de Poder Adquisitivo al 31 de Diciembre de 1997

### 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 Chiapas, áreas circunvecinas del estado de Oaxaca 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 NUEVOS TERRITORIOS.

Como parte de el programa de expansión de Coca-Cola FEMSA, al ser designada una de las embotelladoras ancla de Coca-Cola Co. para América Latina, las siguientes adquisiciones fueron completadas:

#### *a) Adquisición de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires e incremento en sus operaciones:*

En Septiembre de 1994, Coca-Cola FEMSA, adquirió el 51% del capital social, adquiriendo así el control de Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires, S.A. (Coca-Cola FEMSA Buenos Aires) de una subsidiaria de Coca-Cola Co. el precio de compra fue de 94.7 millones de dólares (\$) y fue financiado mediante una colocación privada de deuda, pagarés a largo plazo en el extranjero. Esta operación generó un crédito mercantil por 70.3 millones de pesos Argentinos (A\$).

Como parte del programa de consolidación de las operaciones en Argentina, se concretaron las siguientes transacciones:

- i) En febrero de 1996, la adquisición de ciertos activos de 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:
  - El terreno y el inmueble donde se encuentra ubicada la planta de RDN (pero no el equipo contenido en la misma) a un precio de \$3.5 millones.
  - Botellas, cajas, enfriadores y otros activos adquiridos a SIRSA cuyo valor en libros era de \$3.9 millones, los cuales fueron adquiridos a un precio de \$56.5 millones de dólares.



Con las adquisiciones anteriores, Coca-Cola Co. otorgó a Coca-Cola FEMSA Buenos Aires el derecho de producir, comercializar y distribuir productos de las marcas de Coca-Cola, en los territorios que anteriormente atendía SIRSA a partir de 1° de febrero de 1996 y el de RDN a partir de 1° de junio de 1998 (fecha de vencimiento del actual contrato del embotellador de RDN).

- ii) También en febrero de 1996, se obtuvo el 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, respectivamente, los cuales fueron utilizados para liquidar deuda a corto plazo de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires y financiar la adquisición de ciertos activos 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 lo anterior se generó un crédito mercantil de \$37 millones.

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 a 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 fue a su vez prepagado el 1° de noviembre de 1996 a través 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 (Ver Nota 14).

- iii) El 19 de septiembre de 1997, la Compañía adquirió el 25% restante del capital de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires. El precio de esta transacción fue de \$98.5 millones, y generó un crédito mercantil de \$44.1 millones. Los recursos necesarios para llevar esto a cabo se obtuvieron de tres créditos a corto plazo (pagarés) por \$25 millones y con recursos propios.

*b) Adquisición del territorio de Tapachula, Chiapas México:*

Con el objeto de cubrir la totalidad del estado de Chiapas, en el sureste mexicano, en noviembre de 1997, Coca-Cola FEMSA adquirió las acciones representativas del 100% del capital de Embotelladora de Soconusco, S.A. de C.V. ("Soconusco") embotelladora de Coca-Cola en Tapachula, Chiapas México. El precio total de compra fue de Ps. 103.1 millones y fue financiado con recursos propios. Con esta operación se generó un crédito mercantil de Ps. 84.8 millones.

## *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.  
Industria Embotelladora del Valle, S.A. de C.V.  
Distribuidora de Bebidas Valle de México, S.A. de C.V.  
Propimex, S.A. de C.V.  
Distribuidora Comercial Dico, S.A. de C.V.  
Refrescos y Aguas Minerales, S.A. de C.V.

Dirección y Servicios, S.A. de C.V.  
Refrescos y Aguas Nacionales, S.A. de C.V.  
Industria Refresquera del Valle, S.A. de C.V.  
Administración y Asesoría Integral, 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.  
Embotelladora de Soconusco, S.A. de C.V.<sup>(1)</sup>

*Argentina*

---

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

---

(1) Adquirida en noviembre de 1997.

### *Nota 3.* INCORPORACIÓN DE LA SUBSIDIARIA EN EL EXTRANJERO.

Los estados financieros de la subsidiaria en el extranjero se incorporan a los estados financieros consolidados de conformidad con el recientemente emitido Boletín B-15 "Transacciones en moneda extranjera y Traslación de Estados Financieros con Operaciones en el Extranjero" el cual es obligatorio a partir de 1998, sin embargo es recomendable adoptarlo anticipadamente. El Boletín B-15 es consistente 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 incluye 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 incluye 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, y se incluye en el ajuste acumulado por conversión.



## *Nota 4.* PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES.

Las principales políticas contables de la Compañía están de acuerdo con Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en México (PCGA), los cuales requieren que la administración efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos, para determinar la valuación de algunas de las partidas incluidas en los estados financieros. La administración considera que las estimaciones y supuestos utilizados son los adecuados a la fecha de emisión de los presentes estados financieros. Las principales políticas contables 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. El Boletín B-10 requiere a las compañías lo siguiente:

1. Actualizar los activos no monetarios como los inventarios y activos fijos, incluyendo los costos y gastos relativos al mismo, cuando los activos son consumidos o depreciados. A partir del 1o. de enero de 1997, entró en vigor el Quinto Documento de Adecuaciones al Boletín B-10, el cual establece como métodos para la actualización de activos no monetarios: (i) el del Índice General de Precios al Consumidor (I.N.P.C.); o (ii) aplicar el I.N.P.C. a los activos de procedencia nacional y para el equipo importado aplicar la inflación del país de origen más el tipo de cambio al cierre del ejercicio. La segunda opción fue la aplicada por la Compañía. 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, fueron la base de actualización y cálculos de depreciación a partir de 1997.

Hasta 1996, los activos fijos eran actualizados trimestralmente, usando índices específicos determinados por peritos valuadores independientes y ajustados anualmente para reflejar el valor neto de reposición reportado por los mismos peritos.

2. Actualizar el capital social, superávit pagado y las utilidades retenidas por el monto necesario para mantener el poder de compra equivalente en pesos a la fecha en el cual el capital fue contribuido o la utilidad generada.
3. Incluir en el capital contable el resultado acumulado por tenencia de activos no monetarios (diferencia entre los cambios en el costo de reposición del activo no monetario y los ajustes hechos con el I.N.P.C.).
4. Incluir en el costo de financiamiento el resultado por posición monetaria por la tenencia de partidas monetarias.

La Compañía actualiza sus estados financieros consolidados, en términos de poder adquisitivo de la moneda de cierre del ejercicio, utilizando el I.N.P.C. para las subsidiarias en México y para Coca-Cola FEMSA Buenos Aires el índice de inflación de Argentina así como el tipo de cambio al final del ejercicio.

La Compañía actualiza su estado de resultados usando el I.N.P.C. o la inflación de Argentina determinada del mes en el cual ocurrió la transacción a la fecha del balance más reciente.

La información financiera del año anterior de las compañías subsidiarias mexicanas fue actualizada utilizando el I.N.P.C., y la información financiera 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) Pagos Anticipados:*

Estos representan pagos por servicios los cuales serán recibidos en los próximos doce meses. Los pagos anticipados son registrados a su costo de adquisición y aplicados al resultado en el mes en el cual es recibido el servicio o beneficio. Los pagos anticipados están principalmente representados por los gastos de publicidad, rentas y gastos promocionales.

Los gastos de publicidad están representados por publicidad de televisión y radio pagada por anticipado, la cual normalmente se amortiza sobre un período de doce meses, en base a la transmisión de anuncios en televisión y radio.

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 1997 y 1996, los pagos anticipados incluyen Ps. 3,806 y Ps. 2,910, respectivamente, de costos relativos al lanzamiento de nuevas presentaciones.

*f) Botellas 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 1997, 1996 y 1995 el gasto incluido en el estado de resultados consolidado por roturas fue de Ps. 237,290, Ps. 246,961 y Ps. 270,662, respectivamente.

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.

*g) Inversión en Acciones:*

Está representada por inversión en acciones de compañías afiliadas, las cuales se registran a costo de adquisición y se valúan a través del método de participación. (Ver Nota 7).

*h) Propiedades, Planta y Equipo:*

Los activos se registran originalmente a su costo de adquisición y/o construcción.

Hasta 1996, los activos fijos eran actualizados trimestralmente, usando índices específicos determinados por peritos valuadores independientes y ajustados anualmente para reflejar el valor neto de reposición reportado por los mismos peritos.



A partir de 1997, como se menciona en la nota 4 a), las propiedades, planta y equipo nacional, se actualizan con el I.N.P.C., tomando como base el valor actualizado al 31 de diciembre de 1996, y el equipo importado aplicando la inflación del país de origen y el tipo de cambio de cierre del ejercicio.

La depreciación de dichos activos se calcula bajo el método de línea recta, con base a los valores determinados de acuerdo al método mencionado en el párrafo anterior, considerando el valor residual y aplicando tasas que corresponden a la vida útil, en base a datos que se determinaron por los mismos peritos que practicaron los avalúos y se actualizan a pesos de cierre del ejercicio 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 tasa anual promedio de depreciación es la siguiente:

---

Edificios y construcciones	1.7%
Maquinaria y equipo	3.5%
Equipo de distribución	7.0%
Otros equipos	9.0%

---

La Compañía decidió valuar ciertos activos a su valor de realización, de acuerdo a el programa de desinversiones de la Compañía, el monto de estos activos al 31 de diciembre de 1997 asciende a Ps. 56,258 (valor nominal) de acuerdo a avalúos independientes.

*i) Inversiones en Proceso:*

Se actualizan con base en el I.N.P.C.

A partir de 1997, como se menciona en la nota 4 a), las inversiones en proceso de procedencia nacional, se actualizan con el I.N.P.C., tomando como base el valor actualizado al 31 de diciembre de 1996, y las inversiones en proceso de procedencia extranjera, se actualizan aplicando la inflación del país de origen y el tipo de cambio de cierre del ejercicio.

*j) Cargos Diferidos:*

Representan erogaciones cuyos beneficios se reciben en un período mayor a un año, representados principalmente por acuerdos con clientes para obtener el derecho de vender y promover los productos de la Compañía durante ciertos períodos de tiempo, los cuales son considerados como activos monetarios, y se amortizan de acuerdo al plazo en que se espera recibir los beneficios, de acuerdo a esos contratos y mejoras en propiedades arrendadas, las cuales son actualizadas 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.

*k) 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 adquisiciones de subsidiarias 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 ejercicio.



*l) 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", y por los años terminados el 31 de diciembre de 1997, 1996 y 1995 el monto fue de Ps. 16,583, Ps. 90,363 y Ps. 114,851, respectivamente.

*m) Obligaciones de Carácter Laboral:*

Estas incluyen los pasivos por el plan de pensiones y jubilaciones y la prima de antigüedad, a través de cálculos actuariales, basados en el método del crédito unitario proyectado. El incremento del año en las obligaciones laborales está cargado en el gasto en el estado de resultados. (Ver Nota 12).

Las principales subsidiarias de la Compañía tienen constituidos 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 ejercicio en que ocurren y actualizadas a pesos de cierre del ejercicio utilizando los factores del I.N.P.C.

Desde 1995, la Compañía ha estado realizando una reestructuración en ciertas áreas, resultando en una reducción en el número del personal y en numerosos pagos por indemnizaciones los cuales al 31 de diciembre de 1997, 1996 y 1995 son Ps. 99,811, Ps. 26,755 y Ps. 12,915, respectivamente, los cuales son presentados en "otros productos (gastos), neto".

A partir del 1o. de enero de 1997, la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos emitió la circular 50 relativa a "Tasas de interés a utilizar para la valuación de las obligaciones laborales y aplicación supletoria de Principios de Contabilidad, relativa a las obligaciones laborales", mediante la cual establece la utilización de tasas reales de interés para la determinación de las obligaciones laborales; 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 consideraron como partidas monetarias, generando una utilidad monetaria la cual se presenta en el estado de resultados, dentro del "resultado integral de financiamiento".

El costo de servicios pasados pendiente de amortizar se registra como un gasto en el estado de resultados en base a la vida laboral promedio remanente, la cual es de 14 años.

Adicionalmente, debido a la aplicación de tasas reales, el costo de servicios pasados pendiente de amortizar fue recalculado y será amortizado a partir de 1997.

*n) 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 ejercicio, 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 Coca-Cola FEMSA. 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.

Los impuestos se calculan en la moneda en que ocurren las transacciones. Para efectos de presentación en los estados financieros consolidados se actualizan a pesos de cierre del ejercicio aplicando los factores derivados del I.N.P.C.

*o) 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 y son actualizados a pesos de cierre aplicándoles el I.N.P.C.

**Fluctuación Cambiaria:**

Las transacciones en moneda extranjera se registran convertidas en pesos mexicanos 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 ejercicio.

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 3).

**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 3, y los resultados mensuales se actualizan en términos de poder adquisitivo de cierre del ejercicio.

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 a pesos mexicanos al tipo de cambio de cierre del ejercicio.

*p) 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 como inventarios y activos fijos 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 3).



q) *Utilidad Neta Mayoritaria por Acción:*

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 (después del efecto retroactivo del split de acciones explicado en la nota 15), de conformidad con el Boletín B-14 "Utilidad por Acción", cuya aplicación es obligatoria a partir de 1997.

*Nota 5. OTRAS CUENTAS POR COBRAR.*

	1997	1996
Coca-Cola Co.	Ps. 94,107	Ps. 41,326
Anticipos de viaje a empleados	2,133	2,014
Anticipos a empleados	3,703	2,331
Depósitos en garantía	5,729	3,277
Reclamaciones de seguros	2,174	2,705
Embotelladores de Coca-Cola en Argentina	2,112	—
Otras	9,123	6,739
	Ps. 119,081	Ps. 58,392

*Nota 6. INVENTARIOS.*

	1997	1996
Materias primas	Ps. 116,815	Ps. 110,499
Productos en proceso	9,495	5,391
Productos terminados	150,258	94,260
Refacciones	74,706	35,040
Artículos promocionales	3,884	2,977
Anticipos a proveedores	2,387	934
	Ps. 357,545	Ps. 249,101

*Nota 7. INVERSIONES EN ACCIONES.*

Las inversiones en acciones al 31 de diciembre de 1997, incluyen 98,232 acciones de Industria Envasadora de Querétaro, S.A. de C.V. representativas del 19.6% de su capital social, por la cantidad de Ps. 38,030, la cual se encuentra valuada con el método de participación, el cual se registra dentro de "otros productos (gastos), neto". 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. 66,010, la cual se encuentra valuada con el método de participación. Esta empresa se dedica a la elaboración de refresco en lata en Argentina, Uruguay y Paraguay.



## Nota 8. SALDOS Y OPERACIONES CON COMPAÑÍAS AFILIADAS.

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

	1997	1996
<b>FEMSA Y SUBSIDIARIAS:</b>		
Saldos:		
Activos (clientes)	Ps. 9,024	Ps. 4,628
Pasivos (proveedores)	106,304	65,691

	1997	1996	1995
Operaciones:			
Ventas y otros ingresos	Ps. 41,963	Ps. 31,281	Ps. 16,670
Compras de inventarios	737,766	418,032	293,839
Gastos de operación	150,472	110,152	60,975
Servicios corporativos pagados	10,501	15,918	14,730

	1997	1996
<b>COCA-COLA CO.:</b>		
Saldos:		
Activos (otras cuentas por cobrar)	Ps. 94,107	Ps. 41,326
Pasivos (documentos por pagar corto plazo)	59,570	—
Pasivos (documentos por pagar largo plazo)	—	67,883

	1997	1996	1995
Operaciones:			
Compras de concentrado	Ps. 1,609,160	Ps. 1,443,028	Ps. 1,077,924
Intereses pagados	6,329	6,583	—
Ingresos relacionados con el programa de inversiones	16,583	90,363	114,851

## Nota 9. OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS.

Al 31 de diciembre de 1997 y 1996, las compañías subsidiarias recibieron diversos servicios de empresas en las cuales algunos accionistas de la Compañía tienen participación:

	1997	1996	1995
Primas de seguros	Ps. 31,906	Ps. 20,414	Ps. 26,068
Intereses:			
Pagados	1,540	231	8,754
Cobrados	14,821	8,667	26,501



## 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 11, son los siguientes:

	Tipo de Cambio*	Corto Plazo	Largo Plazo	Total
<b>Balance:</b>				
Diciembre 31, 1997:	8.05			
Activos		\$ 116	\$ —	\$ 116
Pasivos		99,001	303,730	402,731
Diciembre 31, 1996:	7.865			
Activos		\$32,668	\$ —	\$ 32,668
Pasivos		8,817	313,273	322,090

\*Pesos mexicanos por dólar americano.

	1997	1996	1995
<b>Transacciones:</b>			
Ingresos por intereses	\$ 1,320	\$ 407	\$ 716
Egresos por intereses y comisiones	59,613	23,651	14,630

Al 30 de enero de 1998, fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados, la posición en moneda extranjera (no auditada) era similar a la del cierre del ejercicio y el tipo de cambio a esta fecha era 8.4641 pesos mexicanos por un dólar.

## Nota 11. 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.

	1997	1996
<b>Balance:</b>		
Activo circulante	Ps. 589,195	Ps. 546,279
Activo fijo	1,413,846	1,311,956
Inversión en acciones, diferido y otros activos	157,920	147,879
Crédito mercantil <sup>(1)</sup>	1,517,685	1,341,553
<b>Total activo</b>	<b>3,678,646</b>	<b>3,347,667</b>
Pasivo circulante	574,995	605,425
Pasivo a largo plazo	129,292	168,215
<b>Total pasivo</b>	<b>704,287</b>	<b>773,640</b>
Capital contable <sup>(1)</sup>	2,974,359	2,574,027
<b>Total pasivo y capital<sup>(1)</sup></b>	<b>Ps. 3,678,646</b>	<b>Ps. 3,347,667</b>



	1997	1996	1995
Estado de resultados:			
Ingresos totales	Ps. 3,128,894	Ps. 3,124,824	Ps. 2,817,358
Costos y gastos de operación	2,871,860	3,016,334	2,825,465
Amortización de crédito mercantil <sup>(1)</sup>	77,938	74,363	41,377
Resultado de operación	179,096	34,127	(49,484)
Costo integral de financiamiento	3,992	23,779	13,166
Otros productos (gastos)	(33,687)	45,579	107,682
Utilidad neta	Ps. 141,417	Ps. 55,927	Ps. 45,032

(1) Incluye crédito mercantil generado en la compra de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires, SIRSA y RDN.

## Nota 12. PLAN DE PENSIONES Y PRIMA DE ANTIGÜEDAD.

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

	Tasas Nominales	Tasas Reales
Tasa de descuento anual	10.00%	6.00%
Incremento de sueldos	5.85%	2.00%
Tasa de retorno de la inversión	10.00%	6.00%
Tasa de inflación proyectada	3.77%	—

En Argentina el plan de pensiones está integrado únicamente por algunos ejecutivos, por lo que no se necesitan análisis por separado.

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

	1997	1996
Plan de pensiones y jubilaciones:		
Personal jubilado	Ps. 42,305	Ps. 30,972
Personal activo	58,584	33,021
Obligación por beneficios actuales	100,889	63,993
Efecto de proyección de los salarios	13,913	31,850
Obligación por beneficios proyectados	114,802	95,843
Fideicomiso plan de pensiones	(27,360)	(26,760)
Servicios pasados	(9,376)	(15,335)
Utilidad (pérdida) actuarial	(14,227)	1,113
	63,839	54,861
Pasivo adicional	4,966	228
Total	Ps. 68,805	Ps. 55,089
Prima de antigüedad:		
Personal jubilado	Ps. 6,493	Ps. 4,893
Personal activo	7,173	10,297
Obligación por beneficios actuales	13,666	15,190
Efecto de proyección de los salarios	1,412	(134)
Obligación por beneficios proyectados	15,078	15,056
Servicios pasados y modificaciones al plan por amortizar	(301)	—
Utilidad (pérdida) actuarial por amortizar	277	(409)
Pasivo adicional	1,754	—
Total	Ps. 16,808	Ps. 14,647
Total pasivo laboral	Ps. 85,613	Ps. 69,736



	1997	1996	1995
Costo del ejercicio:			
Costo laboral	Ps. 7,597	Ps. 6,833	Ps. 7,897
Rendimientos del plan	(1,582)	(1,909)	(1,879)
Amortización de la modificación al plan de pensiones	1,791	(3,756)	1,690
Costo financiero	4,739	7,127	7,776
Amortización de servicios pasados	(117)	991	2,972
	12,428	9,286	18,456
Posición monetaria	—	(2,346)	(21,216)
	Ps. 12,428	Ps. 6,940	Ps. (2,760)

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

Al 31 de diciembre de 1997 y 1996, el importe del pasivo de obligaciones por beneficios proyectados era inferior a la obligación por beneficios actuales en algunas compañías, disminuidas del saldo del activo del plan, por lo que se reconoció un pasivo adicional que se registró como un activo intangible y se presenta en el rubro de "cargos diferidos, neto".

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

El costo financiero y la ganancia por posición monetaria relativo a las obligaciones laborales están incluidos en el resultado integral de financiamiento.

### *Nota 13.* PROGRAMA DE BONOS.

En 1997, ciertas subsidiarias de la Compañía iniciaron un programa de bonos en beneficio de ciertos ejecutivos de las mismas subsidiarias. Bajo los términos de este programa, el cual fue aprobado en abril de 1997, cada uno de los ejecutivos será sujeto en el quinto año del programa a un pago en efectivo de un bono especial basado en el salario del ejecutivo y en los incrementos en términos reales (excluyendo los efectos de inflación) en el mercado de valores de la acción de FEMSA durante los cinco años de este programa, previniendo que dicho bono no se aplicará a menos que la acción de FEMSA aumente al doble de su valor de mercado en términos reales al término del quinto año.

La mitad del programa de bonos se basa en el valor de la acción de FEMSA y la otra mitad en el valor de la acción de Coca-Cola FEMSA.

En noviembre de 1997, la Compañía contrató una cobertura para cubrir esta obligación bajo el programa de bonos, invirtiendo en una opción de efectivo relativa a las acciones de FEMSA, esta compra de la opción fue depositada en un fideicomiso. El costo de la compra de la opción ha sido registrado en el rubro de "Cargos Diferidos" y será amortizada en los siguientes cinco años. Al 31 de diciembre de 1997, el monto por amortizar de esta opción es Ps. 10,278.

La opción adquirida será ajustada al valor de mercado y cualquier ingreso derivado de esta operación será registrado solamente por el monto que exceda a dicha compensación, la cual será determinada basada en el precio de la acción al final de cada período.

Al 31 de diciembre de 1997, la Compañía no ha cubierto la obligación relacionada con las acciones de Coca-Cola FEMSA.



## Nota 14. PRÉSTAMOS BANCARIOS A LARGO PLAZO.

Los pasivos a corto plazo son principalmente pagarés usados para financiar la adquisición del 25% restante de Coca-Cola FEMSA Buenos Aires (ver Nota 1 a), la tasa de interés ponderada de estos pagarés es de 6.3% al año.

Al 31 de diciembre de 1997 y 1996, los préstamos bancarios a largo plazo de la Compañía son los siguientes:

<i>Tipo de Crédito / Banco</i>	<i>Moneda</i>	<i>Tasa de Interés</i>	<i>1997</i>	<i>1996</i>
Colocación privada	Dlls.	9.40%	Ps. 805,000	Ps. 917,342
Documento por pagar (Bono Yankee)	Dlls.	8.95%	1,610,000	1,834,684
Banque Paribas	Dlls.	7.69%	47,279	73,530
Crédito refaccionario para la adquisición de activos fijos	Dlls.	Variable	111,637	105,836
	Pesos			
Arrendamiento financiero	Argentinos	Variable	9,225	11,974
Total			Ps. 2,583,141	Ps. 2,943,366

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

<i>Años</i>	
1998	Ps. 78,149
1999	47,025
2000	27,063
2001	15,904
2004	805,000
2006	1,610,000
	Ps. 2,583,141

Al 31 de diciembre de 1997, todas las restricciones y razones financieras establecidas en los contratos de crédito vigentes han sido cumplidas.

## Nota 15. CAPITAL CONTABLE.

Al 31 de diciembre de 1997, el capital social de la Compañía (después del efecto retroactivo del split de acciones al tres por uno, efectivo a partir del 28 de enero de 1998) está representado por 1,425 millones de acciones representativas del capital social fijo y está integrado de la siguiente forma:

<i>Serie</i>	<i>Miles de Acciones</i>
A	726,750
D	427,500
L	270,750
	1,425,000



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 270,750,000 de acciones de la serie "B" y 204,000,000 de acciones de la serie "L".

La actualización del capital al 31 de diciembre de 1997, se presenta distribuida en cada una de las cuentas que le dio origen y se integra de la siguiente manera:

	<i>Valor Histórico</i>	<i>Actualización</i>	<i>Valor Actualizado</i>
Capital social	Ps. 475,000	Ps. 873,412	Ps. 1,348,412
Prima en suscripción de acciones	463,755	702,649	1,166,404
Utilidades retenidas	1,093,773	779,005	1,872,778
Utilidad neta del año	651,587	30,597	682,184

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 1997, la reserva legal de Coca-Cola FEMSA asciende a Ps. 59,283 (valor nominal).

Las utilidades retenidas y otras reservas que se distribuyan como dividendos, así como 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 1997 ascendió a Ps. 577,205.

La utilidad neta atribuible a cada acción representativa del capital social de la Compañía, es calculada en base al promedio ponderado de acciones en circulación. En asamblea general extraordinaria de accionistas celebrada el 9 de enero de 1998, se acordó celebrar un split de acciones al tres por uno, en todas las series de acciones, por lo tanto, el número de acciones ha sido modificado así como los cálculos por acción para reflejar el efecto del split.

Al 31 de diciembre de 1997, las utilidades retenidas incluyen Ps. 159,109 (valor nominal) correspondientes a una reserva para recompra de acciones propias. En asamblea extraordinaria de accionistas celebrada el 9 de enero de 1998, se decidió incrementar esta reserva a Ps. 400,000 (valor nominal).

En asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el 14 de abril de 1997, se acordó decretar un dividendo a razón de 0.21 pesos por acción (valor nominal), antes del split de acciones, el cual se pagó a partir del 2 de mayo de 1997, el cual después del split de tres por uno es de 0.07 pesos por acción.



## Nota 16. ENTORNO FISCAL.

### a) ISR:

El ISR en México se calcula usando la tasa del 34% sobre el resultado fiscal, la cual 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.

Coca-Cola FEMSA Buenos Aires calcula su ISR con una tasa del 33% sobre el resultado fiscal, la cual difiere de la utilidad contable principalmente por la diferencia en la depreciación y las provisiones. Por los años terminados al 31 de diciembre de 1997, 1996 y 1995, Coca-Cola FEMSA de Buenos Aires no ha generado ningún ISR debido a la amortización de pérdidas fiscales de años anteriores.

### b) IMPAC:

El IMPAC mexicano se causa a razón de 1.8% sobre el promedio neto de ciertos activos a valores fiscales menos ciertos pasivos. El IMPAC es pagado solamente 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 Ley de Impuestos actual en Argentina, no considera ningún impuesto al activo.

### c) PTU:

La PTU se calcula sobre un 10% de las utilidades individuales de cada una de las subsidiarias mexicanas, 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.

La Ley de Impuestos actual en Argentina, no considera ninguna PTU.

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

	1997	1996	1995
ISR	Ps. 198,669	Ps. 152,730	Ps. 150,267
IMPAC	1,579	—	—
Amortización de pérdidas fiscales	(39,230)	(13,248)	(9,695)
Acreditamiento de IMPAC de ejercicios anteriores	(1,579)	—	—
PTU	63,849	33,165	21,006
	Ps. 223,288	Ps. 172,647	Ps. 161,578



Los impuestos son calculados sobre un resultado fiscal que difiere de la utilidad contable principalmente por lo siguiente:

	1997	1996	1995
Tasa impositiva	34.00%	34.00	34.00%
Diferencias permanentes:			
Ganancia por posición monetaria	(13.41)	(18.27)	(29.47)
Componente inflacionario	11.17	17.76	27.70
Diferencia entre la base de determinación fiscal y contable de los activos vendidos	1.44	(1.12)	0.02
Gastos no deducibles	8.12	5.76	14.01
Otros	(1.85)	(0.84)	(1.31)
Diferencias temporales:			
Depreciación	(9.76)	(12.65)	(12.86)
Costo de ventas vs. compras, mano de obra y otros gastos	(5.18)	(2.58)	(11.02)
Reservas	1.32	(0.82)	1.94
Aplicación de pérdidas fiscales	(8.73)	(3.10)	(2.00)
Provisión para impuesto sobre la renta	17.12%	18.14%	21.01%

Las subsidiarias mexicanas, al 31 de diciembre de 1997, tienen pérdidas fiscales actualizadas de acuerdo a la ley de ISR, por Ps. 2,562, la cual debe ser aplicada contra el impuesto en los próximos nueve años. Al 31 de diciembre de 1997, Coca-Cola FEMSA Buenos Aires tiene pérdidas por amortizar que ascienden a Ps. 55,641. El plazo de amortización de las pérdidas se extiende hasta:

1999	Ps. 52,148
2000	3,493
	Ps. 55,641

### *Nota 17.* CONTINGENCIAS.

Algunas subsidiarias de Coca-Cola FEMSA tienen créditos fiscales determinados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), referentes a la actualización de las pérdidas fiscales. La sentencia de parte de la SHCP con respecto a dichos créditos, pudiera resultar en un pasivo no registrado de Ps. 1,812, incluyendo multas y recargos hasta la fecha en que se determinaron los créditos por parte de las autoridades. 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 siguió un procedimiento basado en la interpretación legal de sus abogados y resoluciones al respecto de otras compañías afiliadas.



Adicionalmente, la SHCP fincó créditos fiscales a ciertas subsidiarias de Coca-Cola FEMSA, por considerar que éstas amortizaron pérdidas fiscales generadas con anterioridad al ejercicio de 1987, contra las utilidades de los ejercicios de 1990 y 1991. El importe de los créditos al 31 de diciembre de 1997, asciende a Ps. 23,918, el cual incluye multas y recargos hasta la fecha en que se determinaron los créditos por parte de las autoridades. A la fecha estas demandas no han sido resueltas y en opinión de los asesores jurídicos de la Compañía, existen suficientes bases legales 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.

## *Nota 18.* RESUMEN DE INFORMACIÓN FINANCIERA POR ÁREAS 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.

<i>Al 31 de diciembre de 1997</i>	México	Argentina <sup>(1)</sup>
Ingresos totales	Ps. 6,163,075	Ps. 3,128,894
Utilidad de operación	1,030,363	179,096
Depreciación	178,186	98,359
Amortización y otros	154,085	320,507
Activos totales	4,754,086	3,678,646
Pasivos totales	3,874,610	704,287
Inversiones en activos	596,080	323,120

<i>Al 31 de diciembre de 1996</i>	México	Argentina <sup>(1)</sup>
Ingresos totales	Ps. 5,336,491	Ps. 3,124,824
Utilidad de operación	701,367	34,127
Depreciación	167,515	75,979
Amortización y otros	185,837	246,451
Activos totales	4,661,620	3,347,667
Pasivos totales	3,461,378	773,640
Inversiones en activos	913,388	200,293

<i>Al 31 de diciembre de 1995</i>	México	Argentina <sup>(1)</sup>
Ingresos totales	Ps. 5,182,019	Ps. 2,817,358
Utilidad de operación	645,344	(49,484)
Depreciación	129,744	62,063
Amortización y otros	167,839	221,111
Inversiones en activos	768,523	385,777

(1) Incluye efecto del crédito mercantil.



## DIRECTORES Y CONSEJEROS

### DIRECTORES

Alfredo Martínez Urdal  
*Presidente Ejecutivo*  
4 Años como Director

Ernesto Torres Arriaga  
*Vice Presidente*  
4 Años como Director

Héctor Treviño Gutiérrez  
*Director de Finanzas y Administración*  
4 Años como Director

Domingo Vaccarezza Rissetto  
*Director Técnico*  
3 Años como Director

John Santa María Otazúa  
*Director de Operaciones-México*  
2 Años como Director

Rafael Suárez Olaguibel  
*Director de Operaciones-Buenos Aires*  
4 Años como Director

Simon Fox  
*Director de Sistemas*  
4 Años como Director

Ernesto Silva Almaguer  
*Director de Desarrollo de Nuevos Negocios*  
1 Año como Director

### CONSEJEROS

#### CONSEJEROS NOMBRADOS POR LOS ACCIONISTAS SERIE A

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

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

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

Alfonso Garza Garza  
*Director General, Grafo Regia*  
2 Años como Miembro del Consejo

Juan Carlos Braniff Hierro  
*Vice Presidente-Servicios Bancarios, GFB*  
4 Años como Miembro del Consejo

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

José González Ornelas  
*Director General, FEMSA Servicios de Logística*  
3 Años como Miembro del Consejo

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

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

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

Gilberto Lozano González  
*Director de Recursos Humanos, FEMSA*  
2 Años como Miembro del Consejo

#### CONSEJEROS NOMBRADOS POR LOS ACCIONISTAS SERIE D

James Chesnut  
*Vice Presidente y Director de Finanzas,  
The Coca-Cola Company*  
4 Años como Miembro del Consejo

Timothy Haas  
*Vice Presidente Ejecutivo, Grupo Latino América,  
The Coca-Cola Company*  
2 Años como Miembro del Consejo

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

Sergio Zyman  
*Vice Presidente y Director de Mercadotecnia,  
The Coca-Cola Company*  
2 Años como Miembro del Consejo



**CONSEJERO NOMBRADO POR  
LOS ACCIONISTAS SERIE L**

Alexis Rovzar de la Torre

Abogado

4 Años como Miembro del Consejo

**SECRETARIO**

Carlos Eduardo Aldrete Ancira

Director Legal Internacional, FEMSA

4 Años como Miembro del Consejo

**COMISARIOS**

**COMISARIO NOMBRADO POR  
LOS ACCIONISTAS SERIE A**

José Manuel Canal Hernando

Socio, Arthur Andersen

4 Años como Comisario

**COMISARIO NOMBRADO POR  
LOS ACCIONISTAS SERIE D**

Fausto Sandoval Amaya

Socio, Ernst & Young L.L.P.

4 Años como Comisario

**CONSEJEROS SUPLENTE**

**CONSEJEROS SUPLENTE**

**NOMBRADOS POR**

**LOS ACCIONISTAS SERIE A**

Javier Astaburuaga Sanjines

Director de Finanzas, Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma

2 Años como Miembro del Consejo

Héctor Rangel Domene

Vice Presidente, Banco Corporativo, GFB

4 Años como Miembro del Consejo

Luis Lauro González Salinas

Auditor Interno, FEMSA

2 Años como Miembro del Consejo

Everardo Elizondo Almaguer

Economista, GFB

2 Años como Miembro del Consejo

Guillermo Chávez Eckstein

Vice Presidente, Administración de Riesgo y Crédito, GFB

2 Años como Miembro del Consejo

Eduardo Padilla Silva

Director de Planeación y Control Estratégico, FEMSA

1 Año como Miembro del Consejo

**CONSEJEROS SUPLENTE NOMBRADOS POR LOS  
ACCIONISTAS SERIE D**

William Herald

Director de Información

The Coca-Cola Company

1 Año como Miembro del Consejo

Ralph H. Cooper

Presidente-Coca-Cola Alimentos

The Coca-Cola Company

4 Años como Miembro del Consejo

Douglas N. Daft

Presidente, Grupo del Medio y Lejano Este,

The Coca-Cola Company

4 Años como Miembro del Consejo

Joseph R. Gladden, Jr.

Vice Presidente y Consejero,

The Coca-Cola Company

4 Años como Miembro del Consejo

**CONSEJERO SUPLENTE NOMBRADO POR  
LOS ACCIONISTAS SERIE L**

Fernando Pardo Ramírez

Consultor

4 Años como Miembro del Consejo

**SECRETARIO SUPLENTE**

Héctor Lazo Hinojosa

Consultor, FEMSA

4 Años como Miembro del Consejo

**COMISARIOS SUPLENTE**

**COMISARIO SUPLENTE NOMBRADO POR  
LOS ACCIONISTAS SERIE A**

Ernesto González Dávila

Socio, Arthur Andersen

4 Años como Comisario

**COMISARIO SUPLENTE NOMBRADO POR  
LOS ACCIONISTAS SERIE D**

Humberto Ortiz Gutiérrez

Socio, Ernst & Young L.L.P.

4 Años como Comisario



## INFORMACIÓN DE ACCIONISTAS

### REQUERIMIENTOS DE ACCIONISTAS Y ANALISTAS

Requerimientos de accionistas y analistas financieros pueden dirigirse a:

Robin Wood de Sanchez-Tembleque  
Relaciones con Inversionistas  
Coca-Cola FEMSA, S.A. de C.V.  
Río Amazonas 43 - 8A  
Col. Cuauhtémoc  
06500 México, D.F.  
México  
TEL 01-5-209-09-91  
FAX 01-5-705-19-04

### INFORMACIÓN DE LAS ACCIONES

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

### PAGO DE DIVIDENDOS POR ACCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Durante 1997, 1996 y 1995, la Compañía decretó y pagó dividendos de 0.07, 0.0316 y 0.021 pesos mexicanos por acción (valores nominales después del split de 3 por 1), respectivamente.

### BANCO AGENTE

Bank of New York  
101 Barclay Street 22W  
New York, New York 10286  
U.S.A.  
TEL 212 815-2206

### KOFL

#### BOLSA MEXICANA DE VALORES

#### INFORMACIÓN TRIMESTRAL POR ACCIÓN\*

*Pesos mexicanos por acción (cifras históricas)*

Trimestre Terminado	Alto	1997	
		Bajo	Cierre
Diciembre 31	Ps. 15.83	Ps. 12.17	Ps. 15.67
Septiembre 30	Ps. 15.49	Ps. 12.07	Ps. 15.07
Junio 30	Ps. 13.88	Ps. 8.80	Ps. 13.80
Marzo 31	Ps. 9.85	Ps. 7.47	Ps. 9.67

Trimestre Terminado	Alto	1996	
		Bajo	Cierre
Diciembre 31	Ps. 7.80	Ps. 5.97	Ps. 7.60
Septiembre 30	Ps. 7.20	Ps. 5.93	Ps. 5.93
Junio 30	Ps. 7.87	Ps. 5.65	Ps. 7.23
Marzo 31	Ps. 6.29	Ps. 5.27	Ps. 5.71

### KOF

#### BOLSA DE VALORES DE NUEVA YORK

#### INFORMACIÓN TRIMESTRAL POR ACCIÓN\*

*U.S. Dólares por ADR*

Trimestre Terminado	Alto	1997	
		Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 19.52	\$ 14.00	\$ 19.33
Septiembre 30	\$ 19.35	\$ 15.23	\$ 19.35
Junio 30	\$ 17.50	\$ 11.17	\$ 17.21
Marzo 31	\$ 12.63	\$ 9.38	\$ 12.00

Trimestre Terminado	Alto	1996	
		Bajo	Cierre
Diciembre 31	\$ 9.88	\$ 7.79	\$ 9.63
Septiembre 30	\$ 9.46	\$ 7.75	\$ 7.92
Junio 30	\$ 10.75	\$ 7.42	\$ 9.54
Marzo 31	\$ 8.67	\$ 6.79	\$ 7.54

\*Después del split de 3 por 1.





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

Tel. 01-5-209-09-09 Fax 01-5-705-19-04

