

Coca-Cola FEMSA

Septiembre 2005





Notas Precautorias

DECLARACIONES SOBRE EXPECTATIVAS Y EVENTOS FUTUROS

Esta presentación contiene declaraciones sobre expectativas con respecto al futuro de acuerdo a la Sección 21E del Acta de 1934 de la Securities and Exchange, con sus modificaciones. Estas declaraciones hacen referencia a Coca-Cola FEMSA (KOF), sus subsidiarias y sus negocios, y reflejan las opiniones y expectativas actuales de la administración. Se advierte a los lectores que tales declaraciones no deben ser tomadas como hechos reales, las cuales no ofrecen garantía alguna sobre el desempeño, ya que están sujetas a diversas incertidumbres y otros factores, muchos de los cuales están fuera del control de KOF y podrían causar que los resultados de KOF difieran materialmente de lo aquí expresado. No se asume obligación alguna y expresamente se declina toda intención u obligación de actualizar o alterar en cualquier modo estas declaraciones respecto al futuro, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros o de cualquier otra forma.

INFORMACIÓN ADICIONAL Y SU LOCALIZACIÓN

Los documentos presentados por KOF están disponibles en la sala de consulta de la SEC localizada en la siguiente dirección 450 Fifth Street, N.W. Washington, D.C. 20594. Los inversionistas y accionistas pueden llamar a la SEC al teléfono 1-800-SEC-0330 para obtener mayor información sobre la sala de consulta. También se pueden obtener copias gratuitas de todo material de KOF presentado y archivado en la SEC presentando una solicitud a:

COCA-COLA FEMSA

Guillermo González Camarena No. 600, Col. Centro de Ciudad Santa Fé 01210, México D.F., México www.coca-colafemsa.com

Relaciones con Inversionistas:

Alfredo Fernández / (52) 55 5081 51 20 / alfredo.fernandez@kof.com.mx

Julieta Naranjo / (52) 55 5081 51 48 / julieta.naranjo@kof.com.mx

Oscar García / (52) 55 5081 51 20 / oscar.garcia@kof.com.mx

Contenido



Coca-Cola FEMSA: Una Atractiva Historia de Inversión

Resultados Operativos y Financieros

Por qué podemos crecer?

Qué estamos haciendo para crecer?

Un Caso de Estudio - Brasil



Coca-Cola Femsa - lider en Latinoamérica

- La Compañía es el principal embotellador del sistema Coca-Cola en Latinoamérica y el segundo a nivel mundial

- Principales indicadores en 2004

- 1,855 millones de cajas unidad
- US\$4,172⁽¹⁾ millones de ingresos totales
- US\$899⁽¹⁾ millones de Flujo Operativo⁽²⁾
- 21.5% de margen de flujo operativo

- Importante presencia geográfica

- Servimos a 179 millones de consumidores
- Atendemos más de 1,500,000 detallistas semanalmente
- Ofrecemos más de 65 diferentes marcas

- Parte importante del sistema Coca-Cola:

- Representa aproximadamente 36% del volumen de ventas de productos Coca-Cola en Latinoamérica y 10% alrededor del mundo



(1) Tipo de Cambio: 11.146 Ps / USD

(2) Una tabla de reconciliación del Flujo Operativo se encuentra adjunta a esta presentación



Atractivo Perfil de Valuación y Perspectivas de Crecimiento comparado con los Peers Globales

2004 (MM USD)	Ingresos	Flujo Operativo	Flujo Operativo %	VC ⁽²⁾	VC ⁽²⁾ /Flujo Operativo
KOF ⁽¹⁾	4,017	862	21.5%	6,869	8.0
PBG	10,906	1,569	14.4%	12,267	7.8
CCE	18,158	2,560	14.1%	21,454	8.4
Andina	720	164	22.8%	2,107	12.9
Hellenic	5,309	912	17.2%	9,399	10.3

Source: Reporte Deutsche Bank (Coca-Cola Hellenic Bottling Mayo 17, 2005) y Reporte de Bear Stearns (Laboy's Ringside Weekly Agosto 19, 2005)

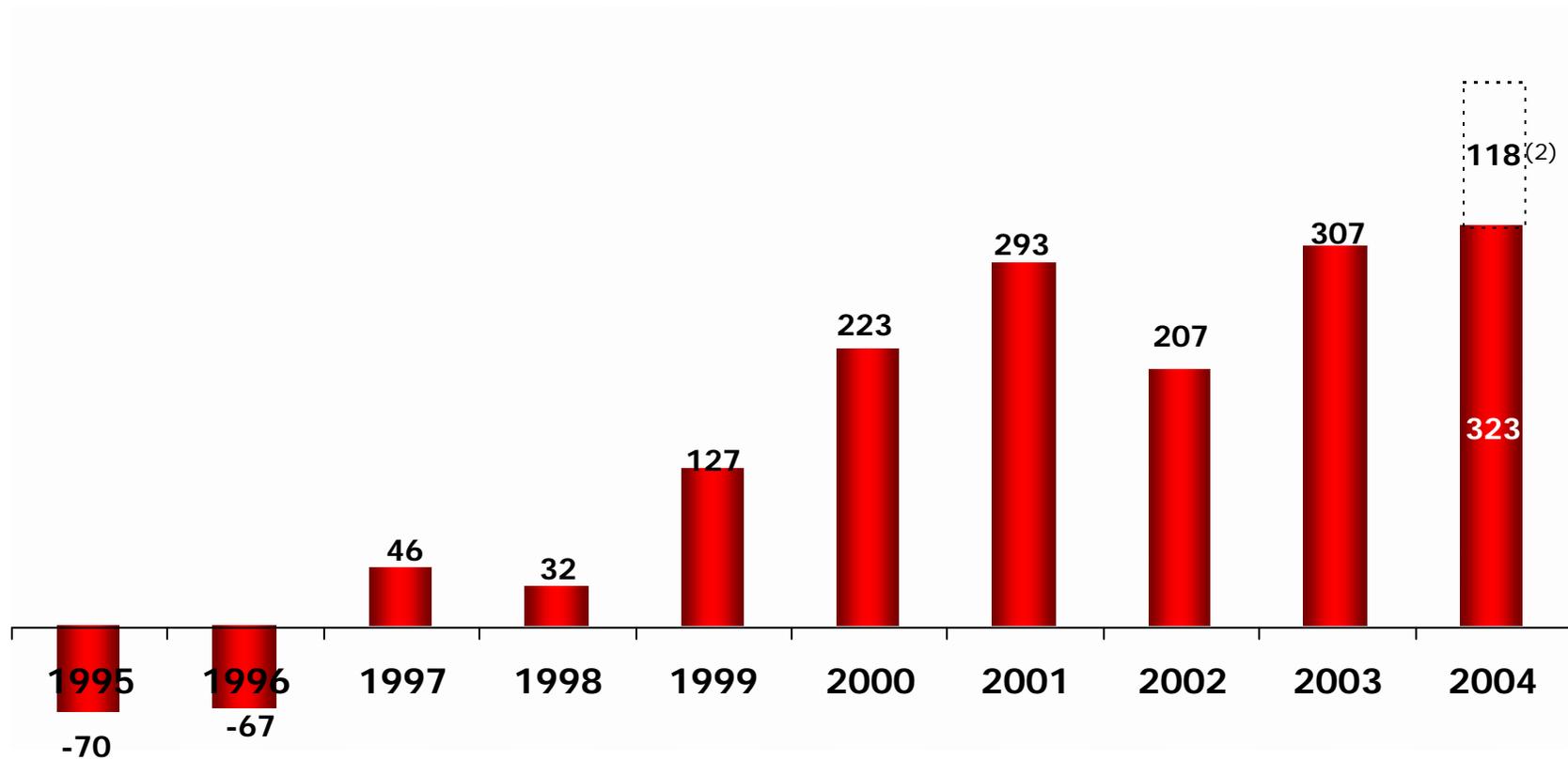
(1) Por razones de comparación la información de KOF se obtuvo del reporte de Bear Stearns

(2) El valor de capitalización considera el precio de la acción al 19 de agosto de 2005 y la deuda neta a junio de 2005



Generación de Flujo de Efectivo Sostenible....

Flujo de Efectivo (MM USD) ⁽¹⁾



Información en pesos mexicanos nominales de cada año convertidos en USD utilizando el tipo de cambio de fin de periodo de cada año.

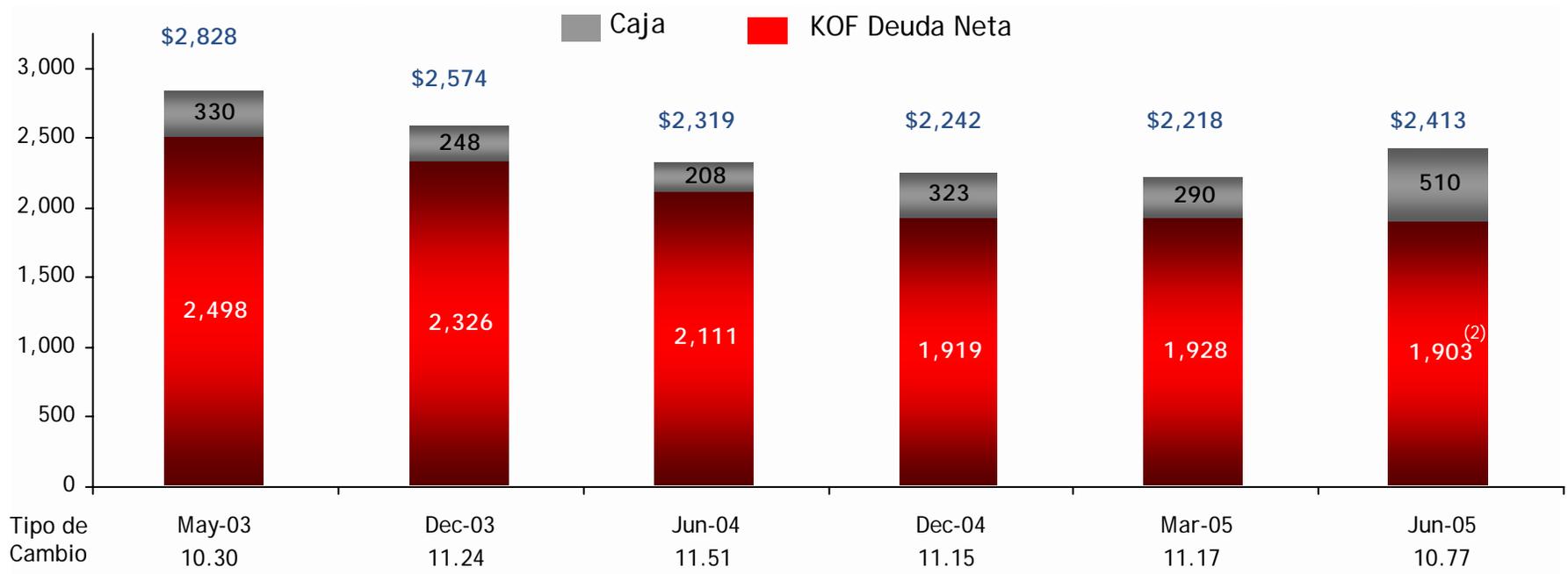
(1) Flujo de Efectivo = EBITDA – (Capex + Impuestos + Gasto de Intereses Neto). Una tabla de reconciliación de Flujo de Efectivo y Flujo Operativo a Utilidad de Operación se encuentran adjunta a esta presentación

(2) Reembolso de impuestos



.... que respalda una Agresiva Estrategia de Desapalancamiento

■ A dos años de la adquisición de Panamco hemos logrado reducir la deuda neta en US\$595 mm



(1) Información en millones de U.S. dólares

(2) Incluye US\$118 MM de deuda nueva tomada en parte para refinanciar uno de nuestros Certificados Bursátiles con vencimiento en Julio 15 de 2005 por US\$240 MM

Contenido



Coca-Cola FEMSA: Una Atractiva Historia de Inversión

Resultados Operativos y Financieros

Por qué podemos crecer?

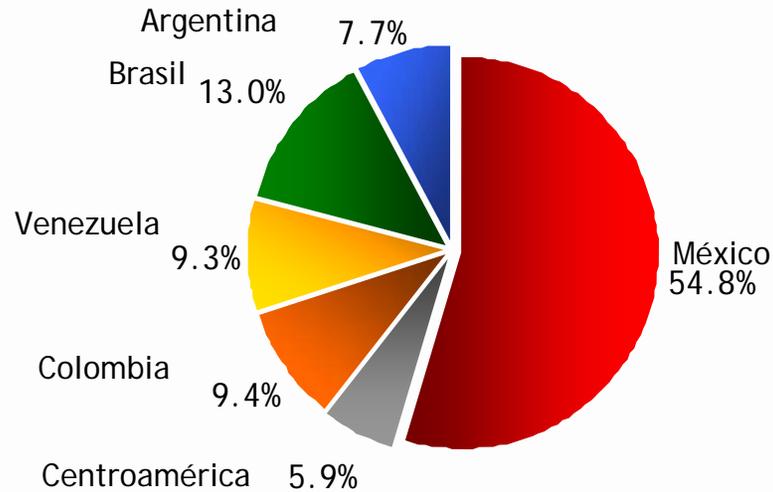
Qué estamos haciendo para crecer?

Un Caso de Estudio - Brasil

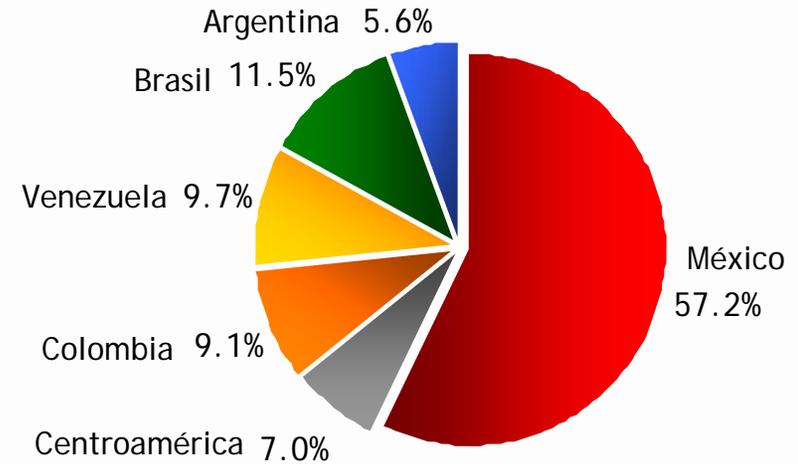


Una Diversificación Geográfica balanceada - KOF 1er Semestre 2005

Volumen (924.6 MM CU)



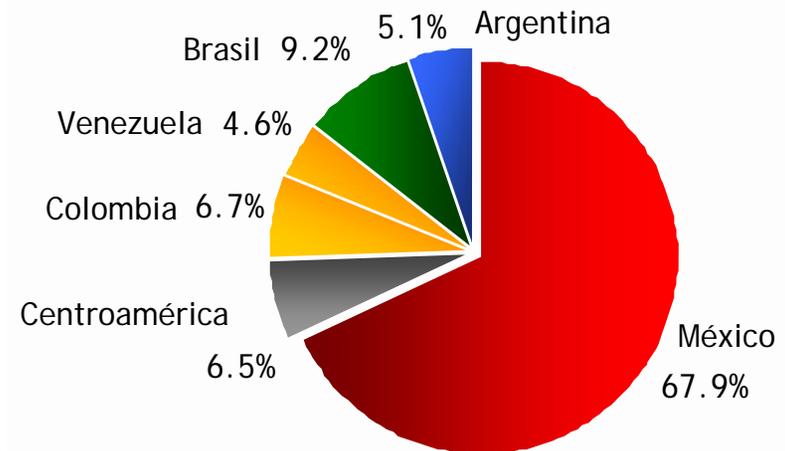
Ingresos (US\$ 2,223 MM) ⁽¹⁾



Highlights

- Los ingresos consolidados y flujo operativo de KOF crecieron 6% y 9%, respectivamente, durante el 1er semestre de 2005
- México continua siendo nuestra operación más importante; sin embargo, Brasil es ahora nuestro segundo mercado más importante como consecuencia de sus sólidos resultados tanto financieros como operativos
- Nuestras operaciones fuera de México están creciendo en importancia

Flujo Operativo (US\$ 478 MM) ⁽¹⁾



(1) Tipo de Cambio: 10.7645 MXN/\$

Contenido



Coca-Cola FEMSA: Una Atractiva Historia de Inversión

Resultados Operativos y Financieros

Por qué podemos crecer?

Qué estamos haciendo para crecer?

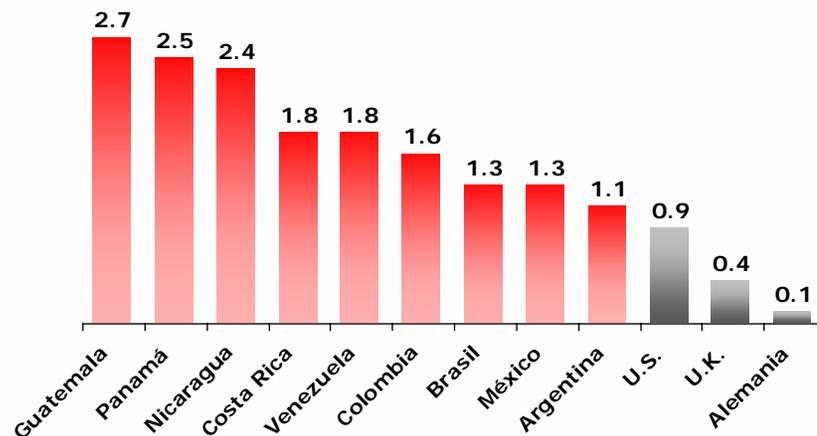
Un Caso de Estudio - Brasil



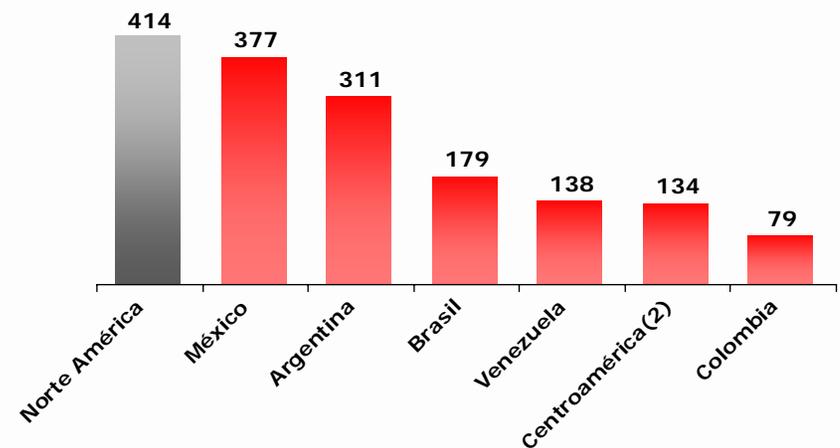
Oportunidades de Crecimiento

- Mejorar el consumo per cápita
- Crecimiento poblacional y del PIB favorable
- Oportunidad para desarrollar un portafolio segmentado de productos, como en Argentina, en todos nuestros territorios
- Fomentar el consumo en presentaciones individuales a través de un portafolio de empaques más amplio
- Reforzar nuestro portafolio de marcas de refrescos premium
- Especial enfoque en el segmento de no-carbonatados con marcas nuevas y existentes de The Coca-Cola Company
- Enfoque en la rentabilidad del agua embotellada

Crecimiento Poblacional
CAC 2000-2004 (%)



Consumo de Refrescos per cápita
en Territorios de KOF en el 2004⁽¹⁾



Fuente: Economic Intelligence Unit, Reportes de la Compañía.

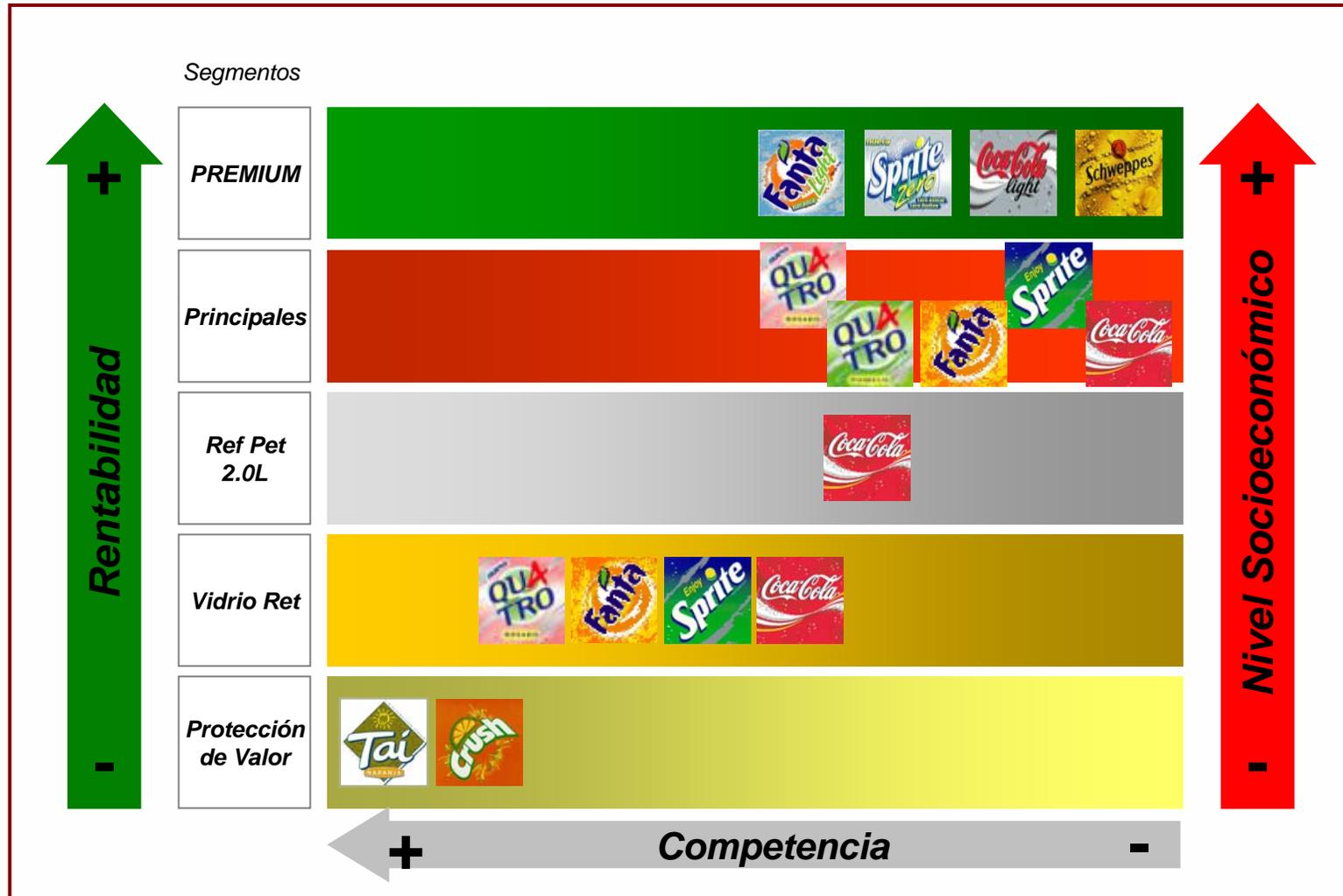
(1) Consumo de refrescos per cápita de productos Coca-Cola FEMSA en territorios de Coca-Cola FEMSA, con excepción de Norte América que consiste de productos KO.

(2) Incluye Guatemala, Nicaragua, Costa Rica, y Panamá.



Modelo de Multi-segmentación de Mercado

- En Argentina se desarrolló un modelo de ejecución segmentado a través de un portafolio diferenciado adaptándonos a la situación competitiva y económica del país
- Las estrategias de “revenue management” implementadas en Argentina nos han proporcionado una base de conocimiento que estamos implementando en otros territorios



Contenido



Coca-Cola FEMSA: Una Atractiva Historia de Inversión

Resultados Operativos y Financieros

Por qué podemos crecer?

Qué estamos haciendo para crecer?

Un Caso de Estudio - Brasil



Qué estamos haciendo para crecer....

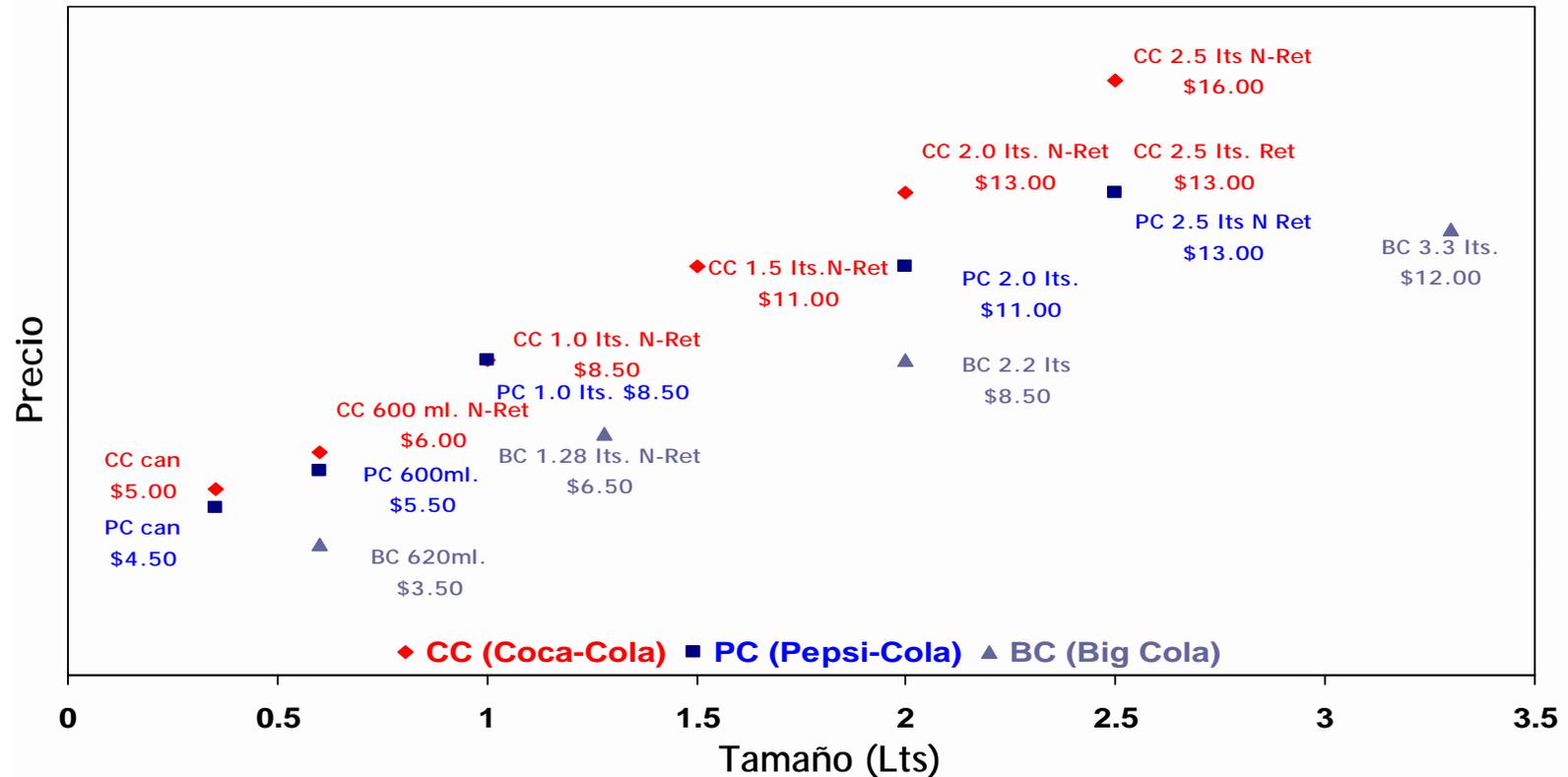
- Fortaleciendo continuamente la marca Coca-Cola enfocándonos especialmente en su ejecución en todos los mercados, por ejemplo:
- Mayor alternativa de presentaciones familiares en Centroamérica con el objetivo de incrementar el consumo per cápita
 - Lanzamiento de la presentación de 2.5 It Ref Pet en Costa Rica y Guatemala
 - Lanzamiento de la presentación de 2.0 It Ref Pet en Nicaragua
- Desarrollo de un amplio portafolio de empaques para marca Coca-Cola en México y Brasil
 - Actualmente tenemos 13 diferentes presentaciones para marca Coca-Cola en Brasil y México
 - Reforzamiento de las presentaciones retornables en Brasil con el roll-out de la presentación de 1.0 Lt vidrio retornable





En México el "Portafolio de Opciones"

- En México Diseñamos un portafolio de empaques diversificado para la marca Coca-Cola, ofreciendo más de 13 diferentes presentaciones con puntos de precio que van desde Ps. 3 a Ps. 16





Refrescando los refrescos de sabores a través de continua innovación

- Lanzamos nuevas marcas, extensiones de línea para los refrescos de sabores y empaques (México - Fresca Roja, Centroamérica - Fresca Rosa, Colombia - Crush MuLisabores, Brasil - botella splash para Fanta)
- Fomentando el consumo de nuestro segmento light a través de la innovación de producto y empaque (México - Spacio Leve. Brasil - Sprite Zero)
- Adaptando nuestro portafolio de productos a la situación económica o particularidades de la industria en los diferentes países, con la introducción de marcas de Protección de Valor cuando es necesario





Enfoque especial en No-carbonatados

- Enfoque con nuevas marcas, extensiones de línea de marcas existentes y marcas existentes de The Coca-Cola Company en agua saborizada, productos con jugo, bebidas funcionales, jugos listos para su consumo y concentrados de jugo



Cepita.
Saborizada





Contenido

Coca-Cola FEMSA: Una Atractiva Historia de Inversión

Resultados Operativos y Financieros

Por qué podemos crecer?

Qué estamos haciendo para crecer?

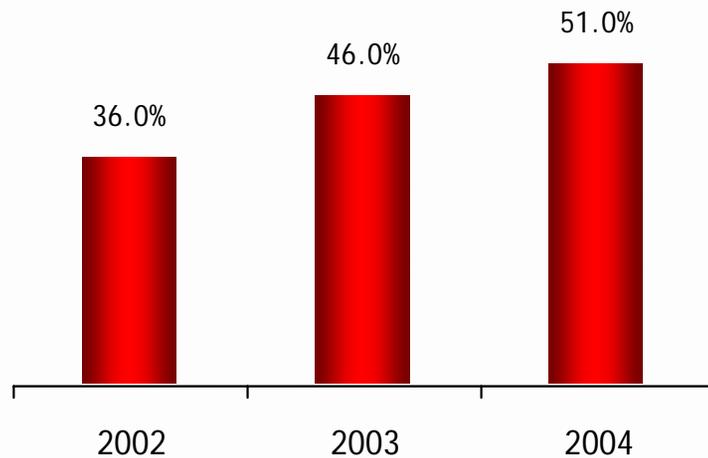
Un Caso de Estudio -Brasil



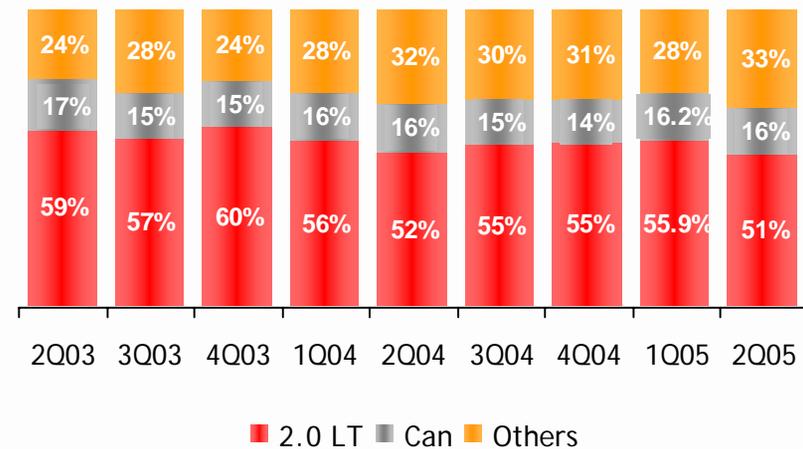
Brasil - Evolución de Mix de Empaque y de Canal

- Desde la adquisición de Panamco, hemos retomado el control de la función de preventa, enfocándonos en crecer el canal tradicional como porcentaje de la mezcla total de canales
 - Nuestra base de detallistas ha crecido de 83,000 detallistas a más de 109,000 desde mayo de 2003
- Una de nuestras principales estrategias en Brasil se enfoca en aumentar el precio promedio por caja unidad
 - Incrementado nuestras ventas en el canal tradicional, desarrollando un portafolio de empaques más diversificado y fortaleciendo nuestra principal marca a través de una mejor ejecución del "revenue management"
- Estamos diversificando nuestra mezcla de empaques de 2.0 litros no retornable y latas, lanzando presentaciones retornables y no retornables, principalmente para la marca Coca-Cola
- Hoy, estamos en el proceso del roll out de la presentación de vidrio retornable de 1.0 litro, lo cual debe ayudarnos a desarrollar un base en empaques retornables más fuerte

Mezcla de Canales - % Tradicional



Mezcla de Empaques de Refrescos



Tablas de Reconciliación de Información



Página 6 - Flujo de Efectivo

Pesos Mexicanos (pesos nominales)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
UAFIR	401	641	1,209	1,594	2,056	2,940	3,796	4,440	6,710	7,696
Depreciación, Amortización y Otros cargos virtuales	456	581	752	819	1,080	1,271	1,138	975	1,629	2,324
Flujo Operativo	857	1,222	1,961	2,413	3,136	4,212	4,934	5,415	8,339	10,020
Gto Neto de Intereses	104	192	289	427	337	201	42	82	1,324	2,265
Impuestos	104	148	223	384	733	970	1,416	1,843	1,658	1,063
Capex	1,190	1,409	1,081	1,286	855	895	789	1,341	1,910	1,775
Flujo de Efectivo	-540	-527	367	315	1,211	2,145	2,687	2,150	3,446	4,917
Tipo de Cambio	7.695	7.89	8.055	9.897	9.505	9.6225	9.1575	10.37	11.2285	11.147
US Dólares	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Flujo Operativo	111	155	243	244	330	438	539	522	743	899
Gto Neto de Intereses	13	24	36	43	35	21	5	8	118	203
Impuestos	13	19	28	39	77	101	155	178	148	95
Capex	155	179	134	130	90	93	86	129	170	159
Flujo de Efectivo	-70	-67	46	32	127	223	293	207	307	441