

# Coca-Cola FEMSA

Agosto 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](http://www.coca-colafemsa.com)

## Relaciones con Inversionistas:

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

Julietta Naranjo / (52) 55 5081 51 48 / [julieta.naranjo@kof.com.mx](mailto:julieta.naranjo@kof.com.mx)

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



## Coca-Cola FEMSA

Logros Alcanzados en la Integración de Panamco

Crecimiento a través de Innovación de Productos y Empaques

Oportunidades de Crecimiento

# Coca-Cola Femsa - lider en Latinoamérica



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

- El mayor embotellador en México y Latinoamérica

- 1,885 millones de cajas unidad vendidas en los últimos doce meses al 2do trimestre de 2005, más de cinco MCU vendidas diariamente
- US\$4,439 millones de ingresos totales en los últimos doce meses a Junio 2005
- US\$971 millones de Flujo Operativo en los últimos doce meses a Junio 2005
- 21.9% de margen de flujo operativo en los últimos doce meses a Junio 2005

- Importante presencia geográfica

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

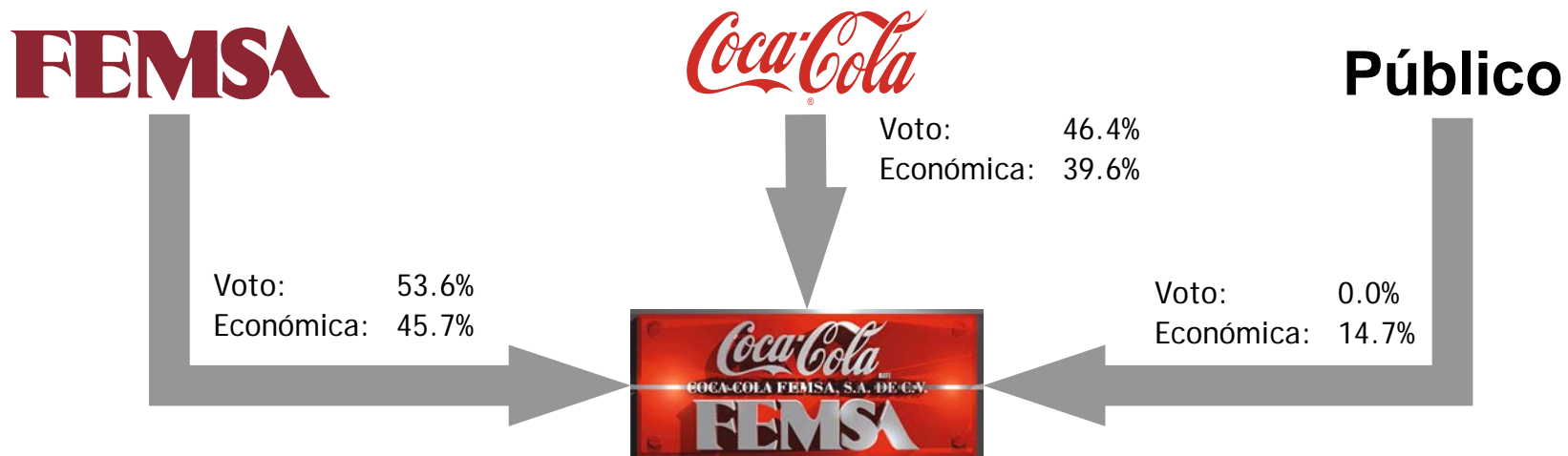
- Parte importante del sistema Coca-Cola:

- Representa aproximadamente 36% del volumen de ventas de productos Coca-Cola en Latinoamérica



(1) Pesos Mexicanos Nominales de cada trimestre convertidos al tipo de cambio de cierre de cada periodo

# Estructura Accionaria



	US\$MM
Valor de Mercado <sup>(1)</sup>	5,157
Deuda Neta (Junio 2005)	1,903
Valor Agregado	7,060

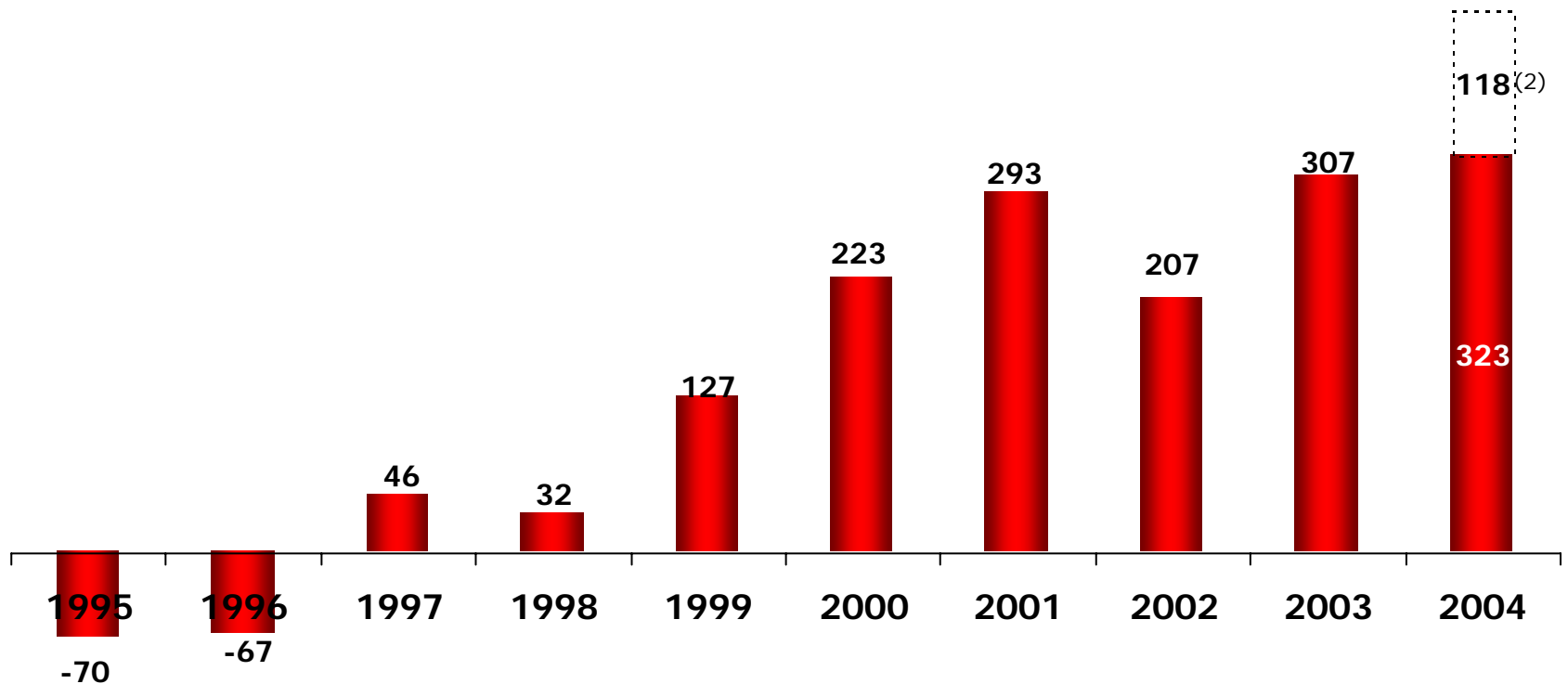
(1) Considera Precio de la Acción al 8 de agosto de 2005 de US\$27.93

# Generación de Flujo de Efectivo Sostenible



- La fuerte generación de flujo de efectivo soporta nuestra historia de desapalancamiento

Flujo de Efectivo (MM USD) <sup>(1)</sup>



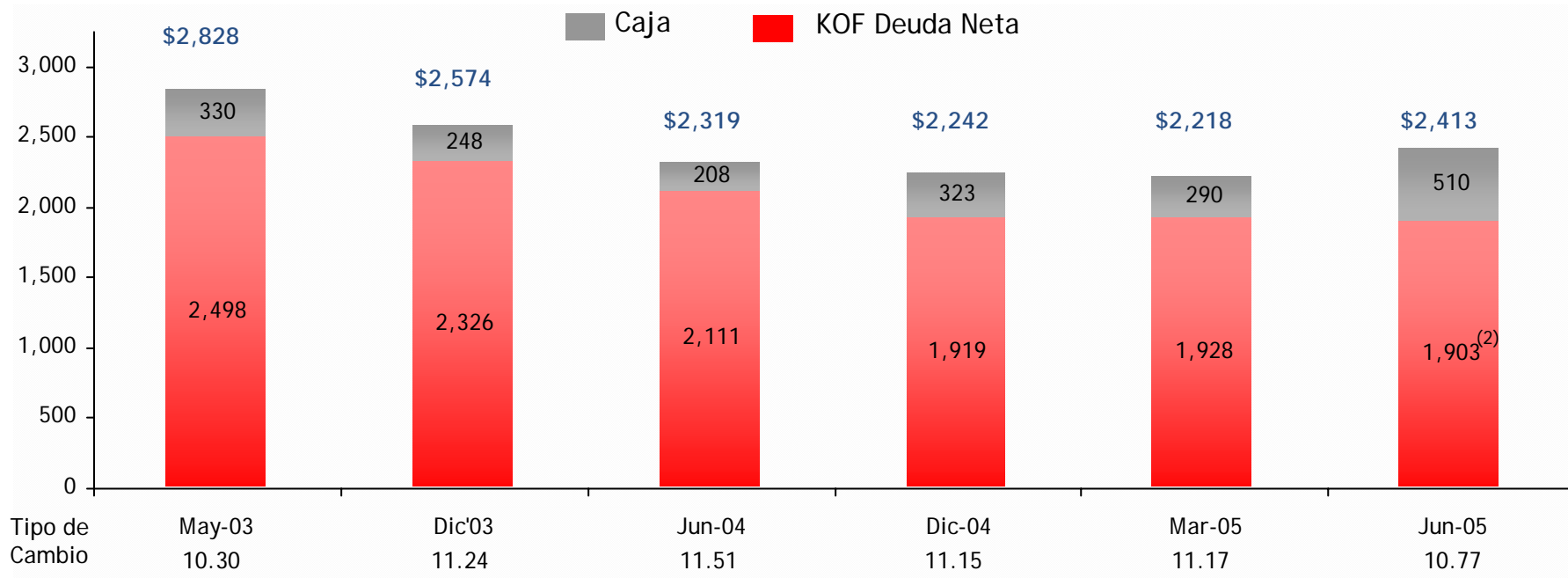
Información en pesos mexicanos nominales de cada año convertidos en USD utilizando el tipo de cambio de fin de periodo de cada año.

- (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

# Evolución de la Deuda Neta



■ 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



Coca-Cola FEMSA

**Logros Alcanzados en la Integración de Panamco**

Crecimiento a través de Innovación de Productos y Empaques

Oportunidades de Crecimiento Futuras



# Integración de las Operaciones



- Exitosa integración generando valor al crecer nuestras ventas con una base menor de activos
- Evidente mejora en indicadores de productividad y eficiencia operativa

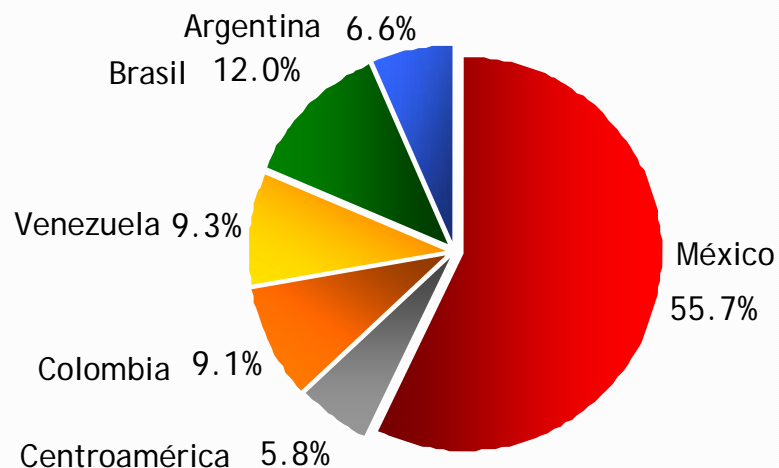
## Datos Relevantes (Últimos doce meses)

	2T03	2T05	% Cambio
Volumen Refrescos (MM CU)	1,491	1,587	6.4%
Plantas	52	30	(42.3%)
Rutas	7,981	6,962	(12.8%)
Centros de Distribución	284	240	(15.5%)

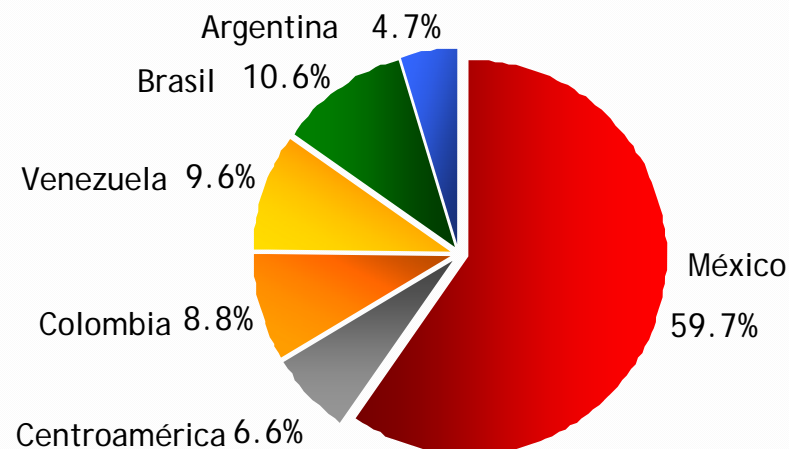
# KOF Una Historia de Crecimiento - 2T 2005



## Volumen (486.9 MM UC)



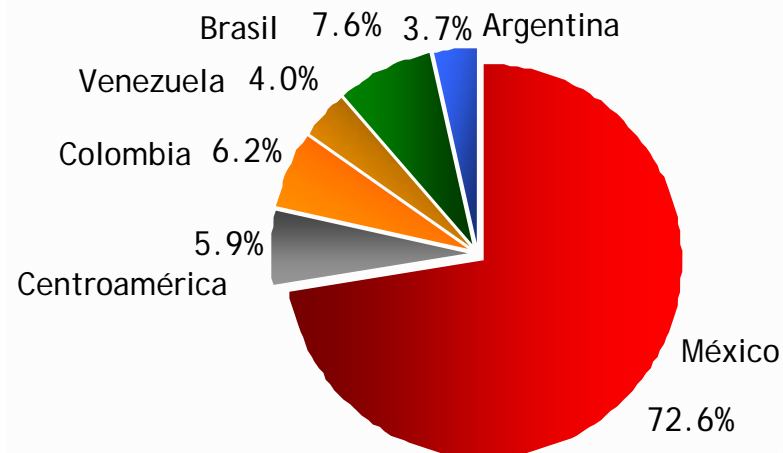
## Ingresos (US\$ 1,181 MM) <sup>(1)</sup>



## Highlights

- Los Ingresos consolidados y el Flujo Operativo de KOF crecieron 11% y 17%, respectivamente, durante el 2do trimestre de 2005
- México continua siendo nuestra operación más importante; sin embargo Brasil ahora es el segundo mercado más importante debido a sus sólidos resultados financieros y operativos

## Flujo Operativo (US\$ 266 MM) <sup>(1)</sup>

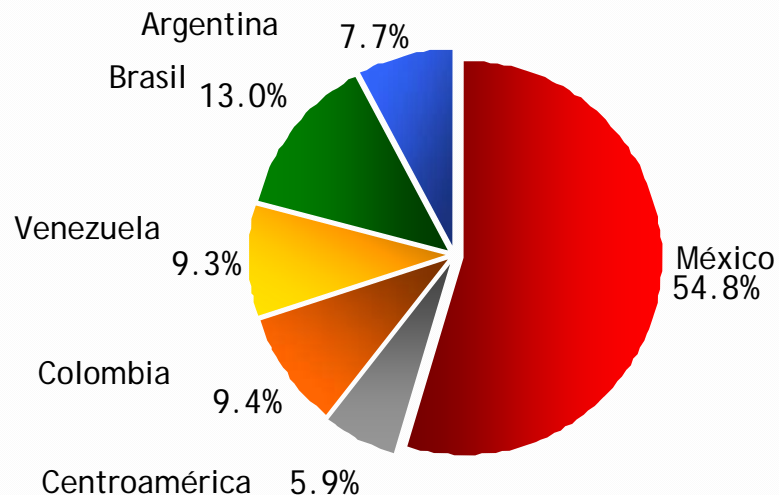


(1) Tipo de Cambio utilizado: 10.7645 MXN/USD

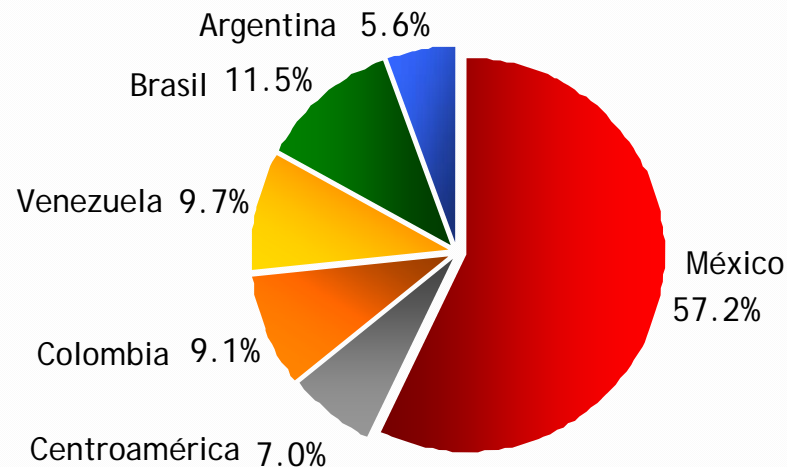
# KOF Diversificación Geográfica - 1er Semestre 2005



## Volumen (924.6 MM CU)



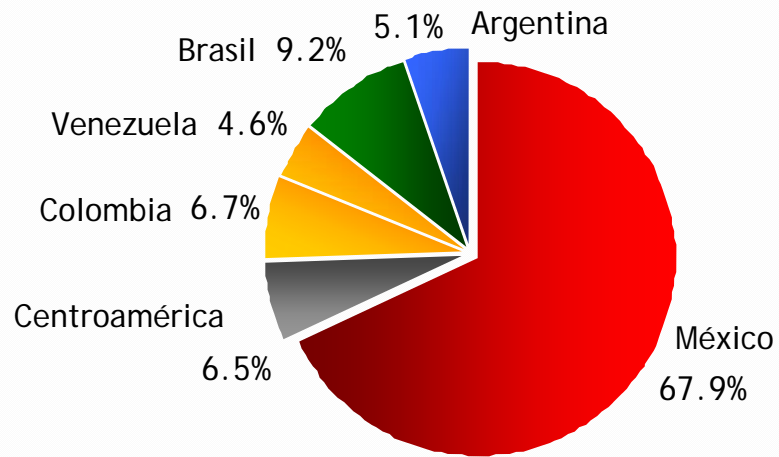
## Ingresos (US\$ 2,223 MM) <sup>(1)</sup>



## 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 nuestras operaciones fuera de México continúan creciendo en importancia

## Flujo Operativo (US\$ 478 MM) <sup>(1)</sup>



(1) Tipo de Cambio utilizado: 10.7645 MXN/USD

# Contenido



Coca-Cola FEMSA

Logros Alcanzados en la Integración de Panamco

**Crecimiento a través de Innovación de Productos y Empaques**

Oportunidades de Crecimiento Futuras

# Fortalecimiento Continuo de Marca Coca-Cola



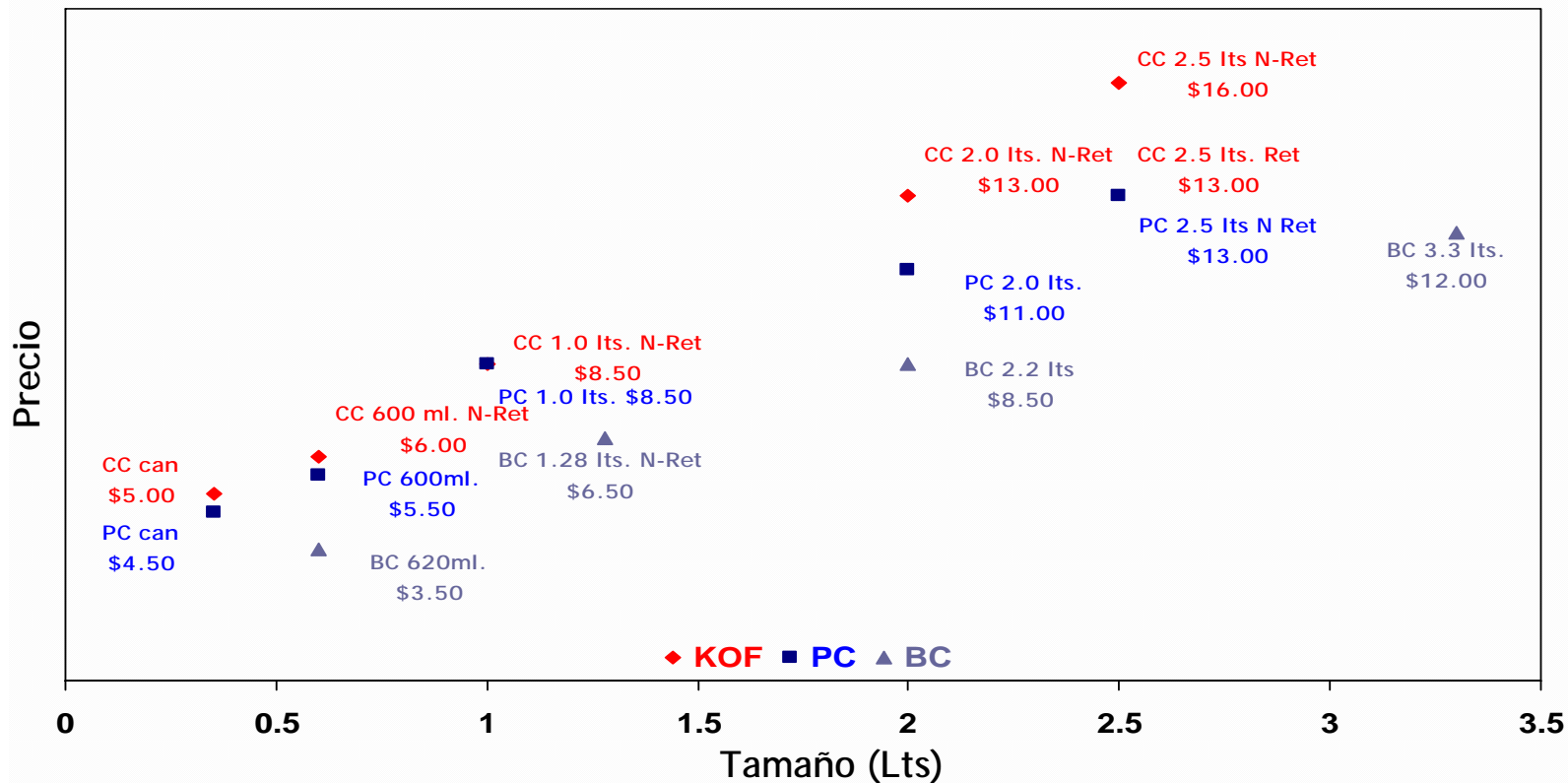
- Enfoque especial en la ejecución de marca Coca-Cola
- Mayor alternativa de empaques familiares en Centroamérica con el objetivo de incrementar los per cápitas
  - Lanzamiento de la presentación de 2.5 Lt Ref Pet en Costa Rica y Guatemala
  - Lanzamiento de la presentación de 2.0 Lt Ref Pet en Nicaragua
- 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
  - 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"



- Ofrecemos más de 10 diferentes presentaciones para marca Coca-Cola, con puntos de precio que van desde Ps. 3 a Ps. 16




Presentaciones Individuales



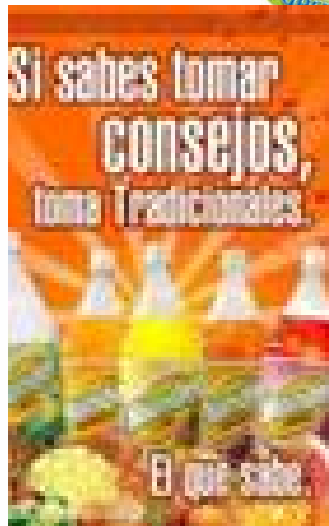
Presentaciones Familiares

# Intensa Innovación en productos



- Oportunidades para desarrollar un portafolio de productos segmentado como en Argentina 
- Lanzamiento de nuevas extensiones de línea para los refrescos de sabores (Lift Golden, Senzao Guaranaranja, Mundet Multisabores), representando dos terceras partes del volumen incremental en México en 2004
- Reforzando nuestra presencia en bebidas no-carbonatadas con extensiones de línea para Nestea y Kelco, un producto de agua saborizada para niños en México
- 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
- Introduciendo Crush Multisabores en 3 diferentes empaques y 5 diferentes sabores en Colombia
- Entrando al negocio de jugos en Argentina con la adquisición por parte de KO de Cepita, una de las marcas más grandes en ese mercado

Cepita<sup>®</sup>  
Saborizada



# Contenido



Coca-Cola FEMSA

Logros Alcanzados en la Integración de Panamco

Crecimiento a través de Innovación de Productos y Empaques

**Oportunidades de Crecimiento**

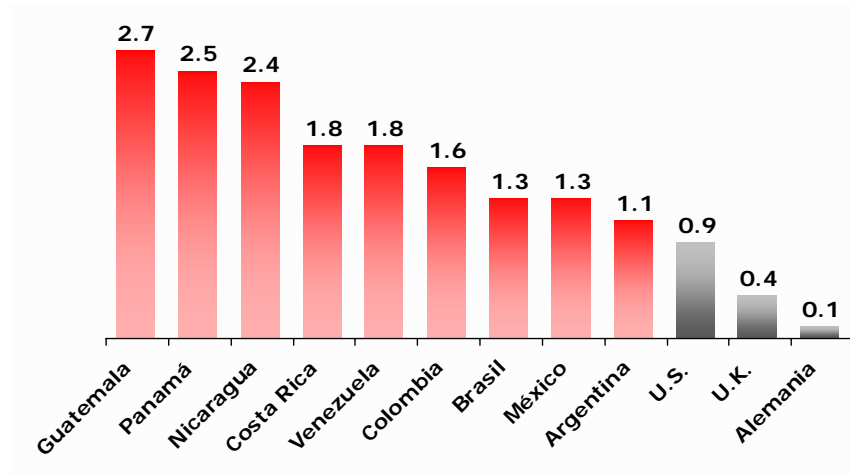


# Oportunidades de Crecimiento

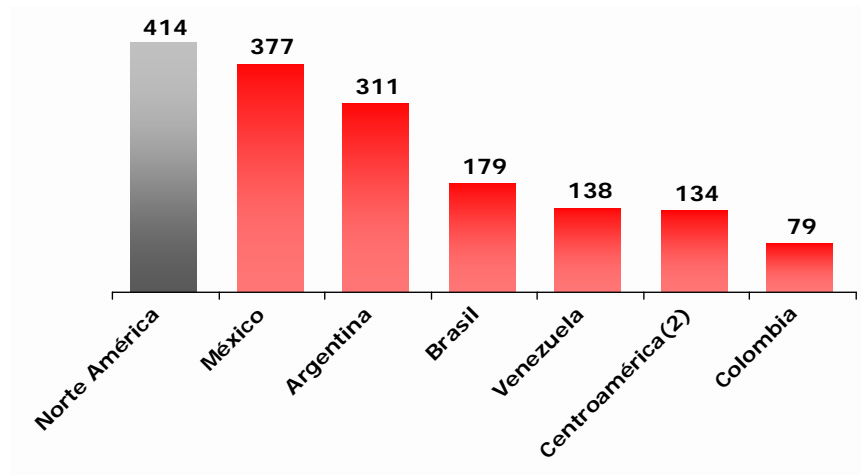


- Bajos consumos per cápita
- Crecimiento poblacional
- Empaques individuales y bebidas de sabor
- Segmentos No-Carbonatado y de productos Light
- Apalancamiento del valor de marca Coca-Cola

Crecimiento Poblacional  
CAC 2000-2004 (%)



Consumo de Refrescos per cápita  
en Territorios de KOF en el 2004<sup>(1)</sup>



Fuente: Economic Intelligence Unit, Reportes de la Compañía.

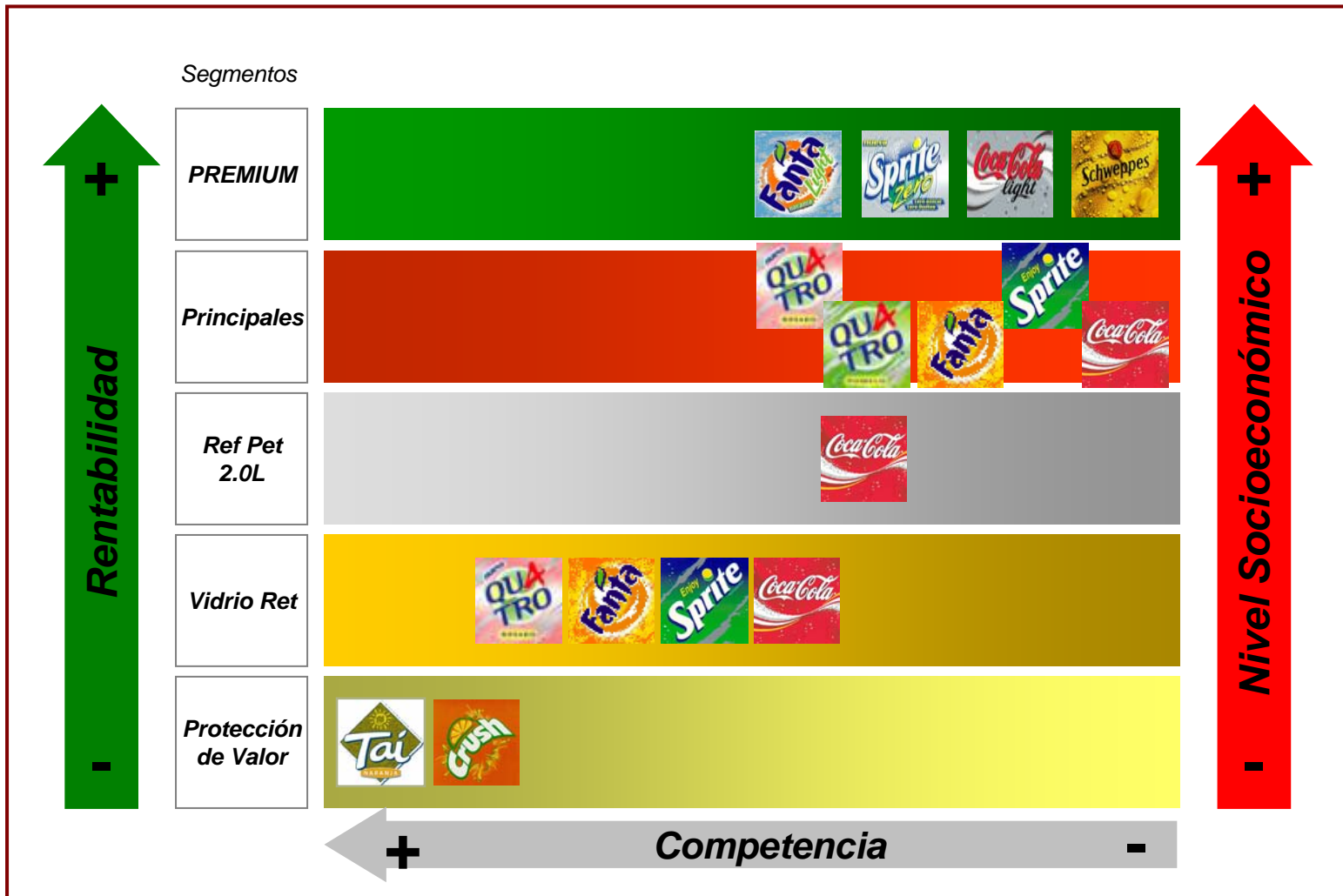
(1) Consumo de refrescos per cápita de productos Coca-Cola FEMSA en territorios de Coca-Cola FEMSA, con excepción de Norte América que consiste de productos KO.

(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



# Tablas de Reconciliación de Información



## Página 6 - Flujo de Efectivo

<b>Pesos Mexicanos (pesos nominales)</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
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
<b>US Dólares</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
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