



# 1993 – 2003

# Una Década de Crecimiento y Generación de Valor

## 7 de Mayo de 2003

Esta presentación puede contener declaraciones referentes al desempeño futuro de Coca-Cola FEMSA. Estas declaraciones a futuro reflejan el punto de vista de la gerencia respecto a expectativas y están basadas en información actualmente disponible. Los resultados están sujetos a eventos futuros e incertidumbres, muchos de los cuales están fuera del control de Coca-Cola FEMSA, que podrían tener un impacto importante en el desempeño real de la compañía.

# KOF – Hace diez años...

**KOF**  
**1993**  
**(sin PB)**

**Volumen (Mill. Cajas Unidad) 246**

**Ingresos Totales (Mill. US\$) \$612**

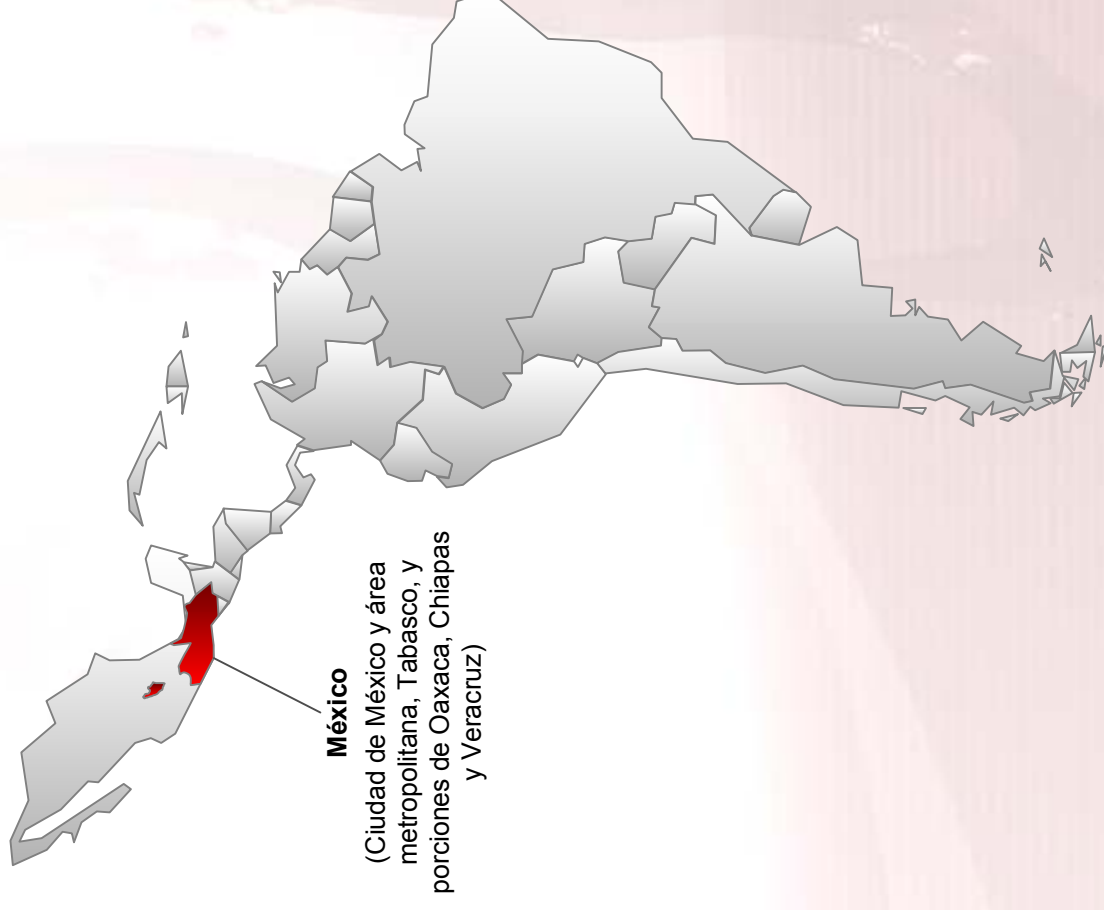
**Util. de Operación (Mill. US\$) \$86**

**Población Atendida (Mill.) 23**

**Clientes 192,345**

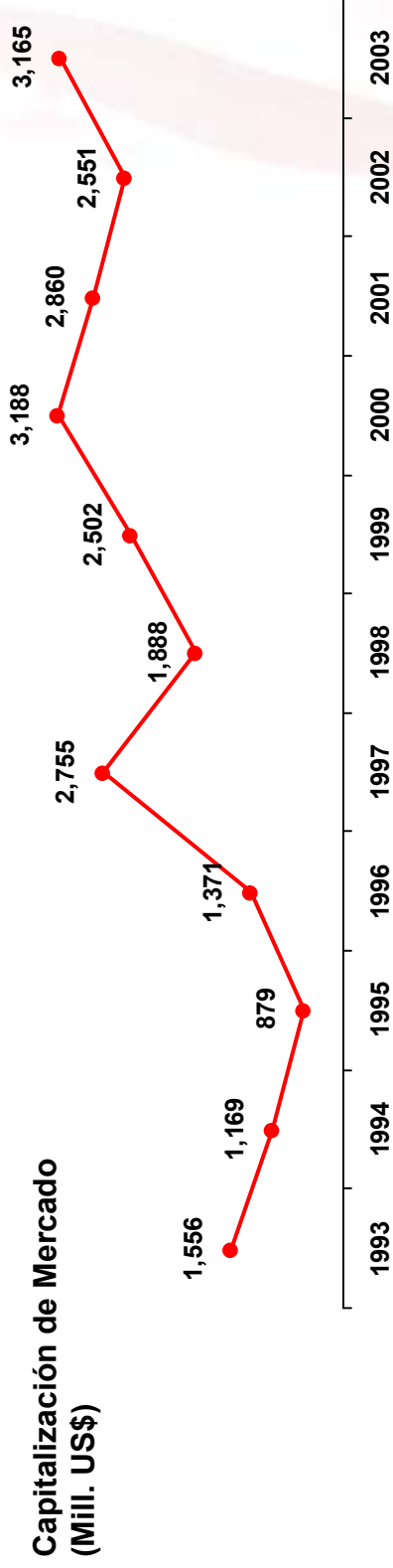
**Empleados 11,996**

Caja Unidad (CU) = 24 botellas de 8oz  
KOF = Coca-Cola FEMSA  
PB = Panamco



# KOF como generador de valor

Los accionistas de KOF han visto incrementado sustancialmente el valor de su inversión en los últimos 10 años.



Precio por Acción (US\$ al 31/12)	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	\$10.92	\$8.20	\$6.17	\$9.62	\$19.33	\$13.25	\$17.56	\$22.37	\$20.07	\$17.90	\$22.21 <sup>(1)</sup>

Inversión inicial de TCCC (Junio 1993)	1993	2003
	\$195	\$866

**4.4 veces**

Valor Actual



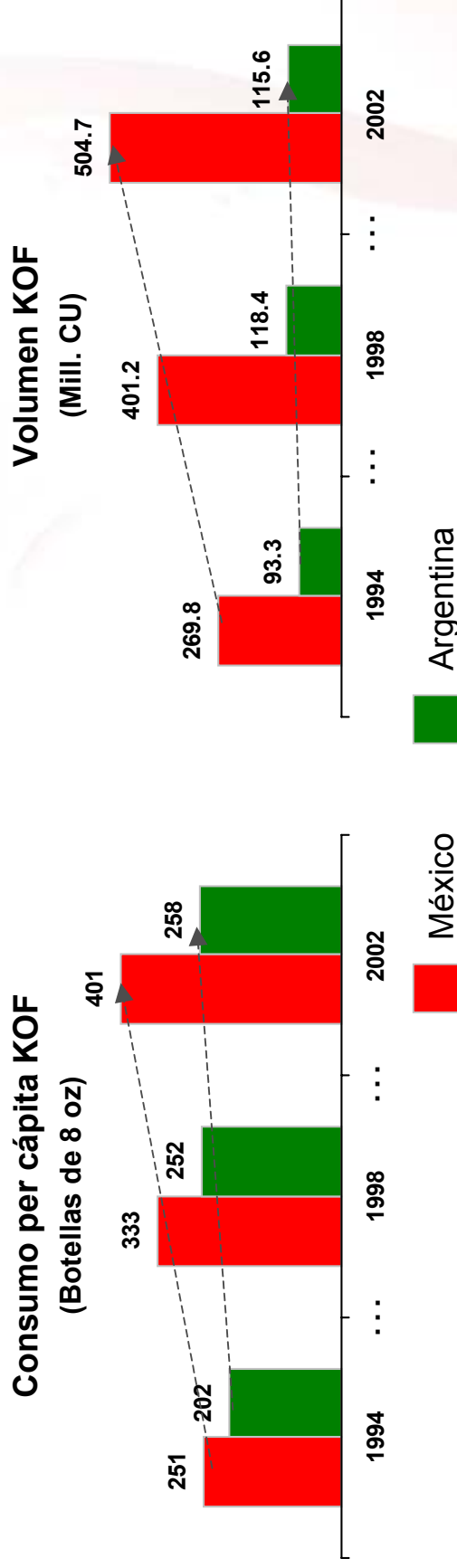
(1) Al 6 de mayo del 2003

TCCC: The Coca-Cola Company

Fuentes: Bloomberg, Reportes de la compañía.

# KOF como generador de consumo per cápita

*KOF ha navegado con éxito tiempos de inestabilidad económica en sus territorios.*



## Crecimiento Anual Compuesto 94-02

	México	Argentina
<b>Población</b> <sup>(1)</sup>	<b>+2.0%</b>	<b>+0.5%</b>
<b>PIB Real</b>	<b>+2.4%</b>	<b>-0.8%</b>
<b>Consumo per cápita KOF</b>	<b>+6.0%</b>	<b>+3.1%</b>
<b>Volumen KOF</b>	<b>+8.1%</b>	<b>+2.7%</b>

(1) Sólo para los territorios de franquicias KOF



CU: Cajas Unidad. Una Caja Unidad es igual 24 botellas de 8 oz  
Fuentes: INEGI, INDEC, Reportes de la compañía.

# KOF como socio en innovación de productos

*KOF ha seguido desarrollando su portafolio de productos y presentaciones en coordinación con The Coca-Cola Company. Esto representa una estrategia fundamental para estimular y satisfacer la demanda, y demuestra la capacidad de la empresa de manejar exitosamente un sofisticado portafolio de marcas.*

**1993**

## Portafolio de Productos

		Territorio		
		México	Común	Buenos Aires
Segmento de Mercado	Alto			
	Base			



**2002**

## Portafolio de Productos

		Territorio		
		México	Común	Buenos Aires
Segmento de Mercado	Alto			
	Base			

**54 SKU'S**

**147 SKU'S Mex**

**117 SKU'S Arg**



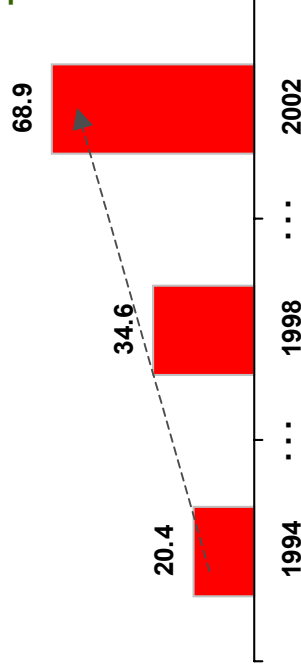
# KOF como generador de productividad

Además del crecimiento en volumen, el fortalecimiento de las marcas y la diversificación de presentaciones, KOF ha incrementado consistentemente su productividad a lo largo de toda la cadena de valor.

CU por Planta (Millones)

CAC 94-02

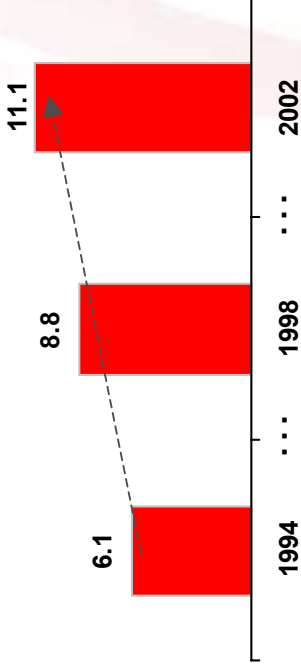
+16.4%



CU por Centro de Distribución (Millones)

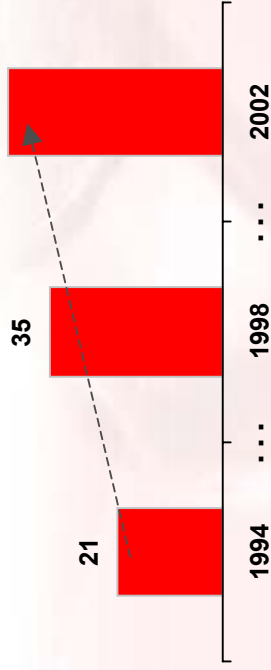
CAC 94-02

+7.7%



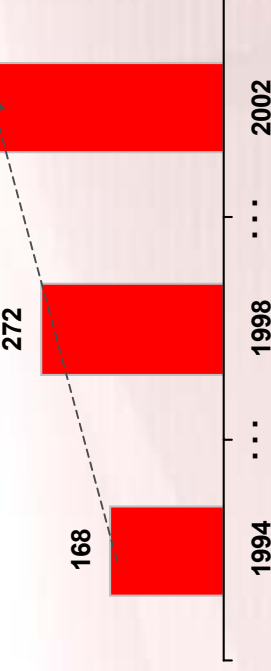
CU por Empleado (Miles)

+9.2%



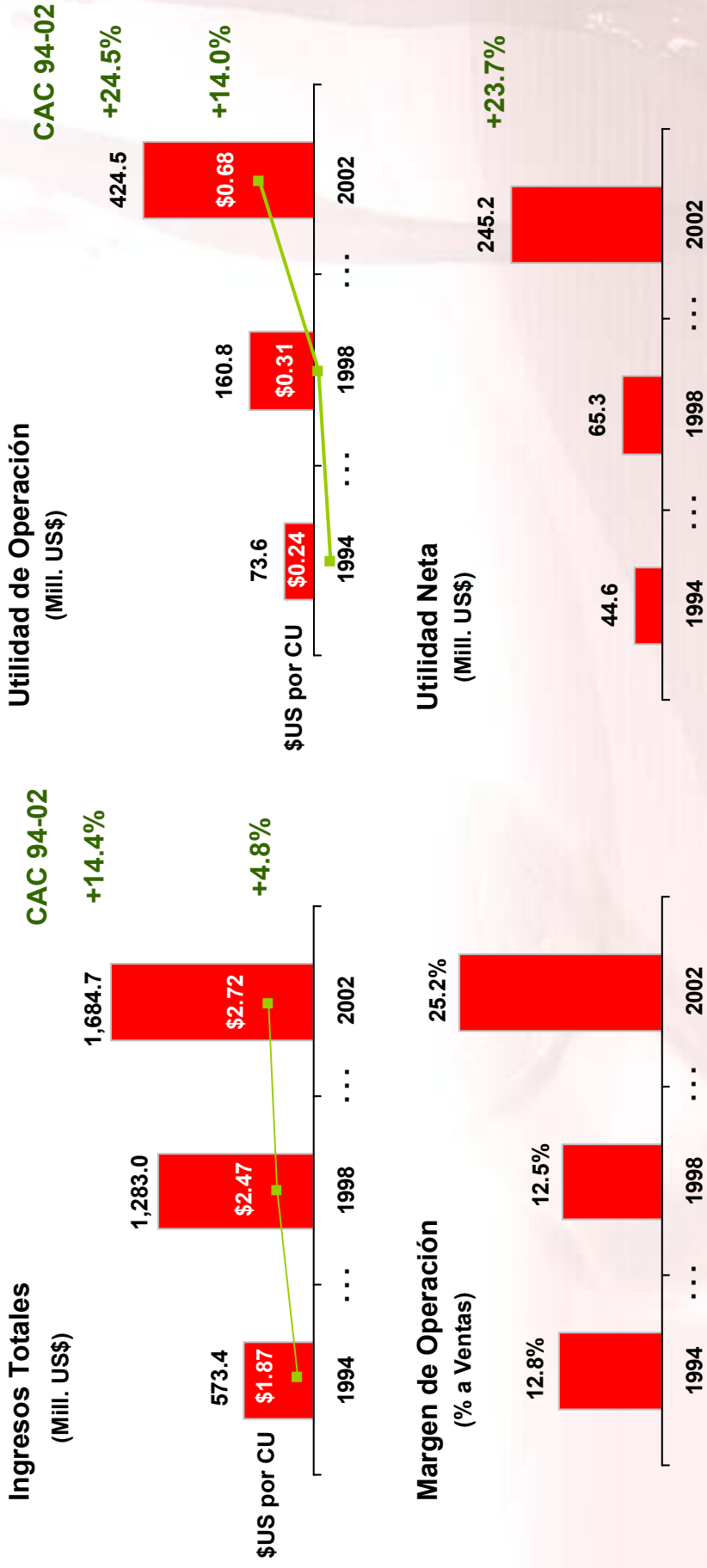
CU por Ruta (Miles)

+10.3%



# KOF como generador de rentabilidad

*La disciplina operativa de KOF le ha permitido convertirse en uno de los embotelladores más rentables del mundo, posicionándolo para aprovechar las nuevas oportunidades.*



**Utilidad Neta por Acción (US\$)**

Año	Utilidad Neta por Acción (US\$)
1994	\$0.03
1998	\$0.05
2002	\$0.17



CU: Cajas Unidad. Una Caja Unidad es igual 24 botellas de 8 oz  
Fuente: Reportes de la compañía.

# Tras una década de éxito, KOF inicia una nueva etapa

**KOF Nueva KOF**  
**1993 2002<sup>(1)</sup>**  
**(sin PB) (incl. PB)**

<b>Volumen (Mill. Cajas Unidad)</b>	<b>246</b>	<b>1,868</b>
<b>Ingresos Totales (Mill. us\$)</b>	<b>\$612</b>	<b>\$4,043<sup>(2)</sup></b>
<b>Util. de Operación (Mill. us\$)</b>	<b>\$86</b>	<b>\$565<sup>(3)</sup></b>
<b>Población Atendida (Mill.)</b>	<b>23</b>	<b>169</b>
<b>Clientes</b>	<b>192,345</b>	<b>1,468,010</b>
<b>Empleados</b>	<b>11,996</b>	<b>42,289<sup>(4)</sup></b>

(1) Resultados combinados KOF y PB del 2002 estimados por Coca-Cola FEMSA.

(2) Resulta de la suma de las ventas de PB en PCGA de EUA de US\$2,358 millones más las ventas de KOF en PCGA de México de US\$1,685 millones. Tipo de cambio implícito: 10,459 pesos por dólar. Excluye Panamá.

(3) Resulta de la suma de las utilidades de PB en PCGA de EUA de US\$1,40 millones más las utilidades de KOF en PCGA de México de US\$425 millones. Tipo de cambio implícito: 10,459 pesos por dólar. Excluye Panamá.

(4) Excluyendo terceros

Caja Unidad (CU) = 24 botellas de 8oz

**México**

(Ciudad de México y área metropolitana, Michoacán, Guanajuato, Puebla, Tlaxcala, Tabasco y Chiapas, y la mayor parte de Veracruz y Oaxaca)

