



Coca-Cola FEMSA

Mayo 2006

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

Relaciones con Inversionistas

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

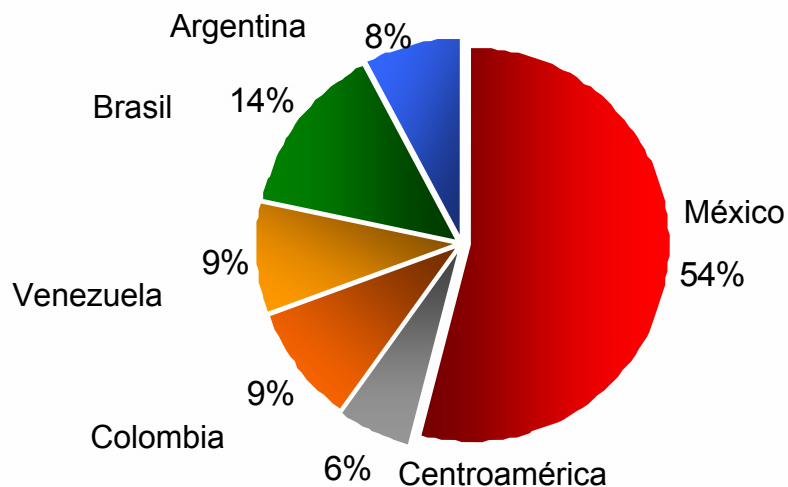
Julieta Naranjo / (52) 55 5081 51 48 / julieta.naranjo@kof.com.mx

Oscar García / (52) 55 5081 51 86 / oscar.garcia@kof.com.mx

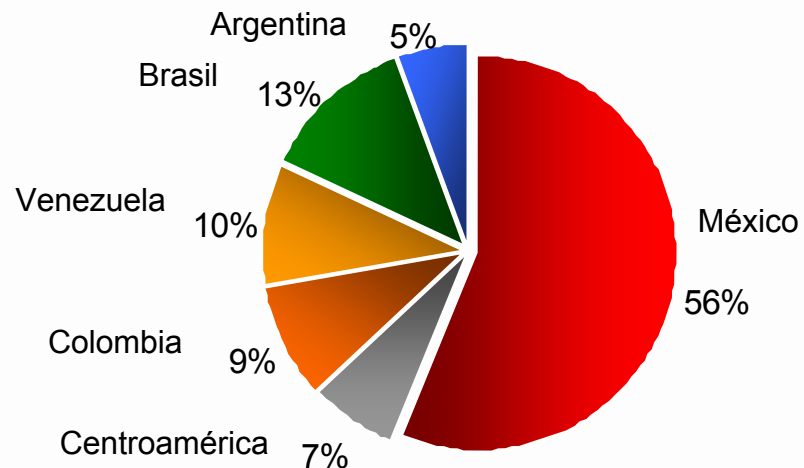
- 1. Descripción General**
- 2. Brasil y Colombia**
- 3. KOF México**
- 4. Nuestro Proceso de Transformación Operativa**
- 5. Oportunidades de Crecimiento**

KOF – U12M 2006

Volumen 12M 06⁽¹⁾ (1,925 MM UC)



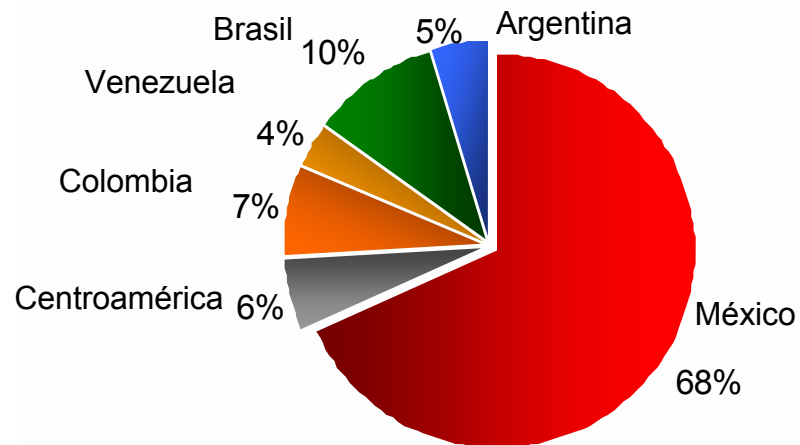
Ingresos 12M 06⁽¹⁾ (US\$ 4,740 MM)



Puntos Relevantes

- Los ingresos consolidados y Flujo Operativo crecieron 16% y 20%, respectivamente durante los últimos 12 meses a marzo de 2006.
- Brasil ahora es nuestro segundo mercado en importancia, como consecuencia de sus sólidos resultados financieros y operativos

Flujo Operativo 12M 06⁽¹⁾ (US\$ 1,053 MM)



⁽¹⁾ Información de 12 meses al 31 de marzo de 2006.

1. Descripción General

2. Brasil y Colombia

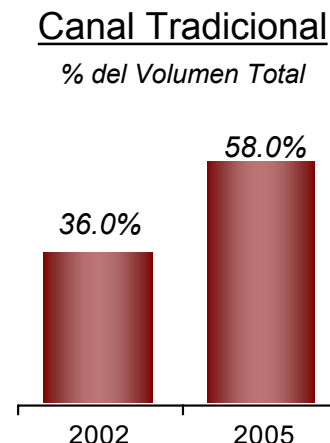
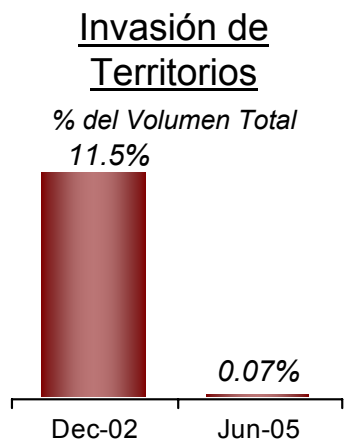
3. KOF México

4. Nuestro Proceso de Transformación Operativa

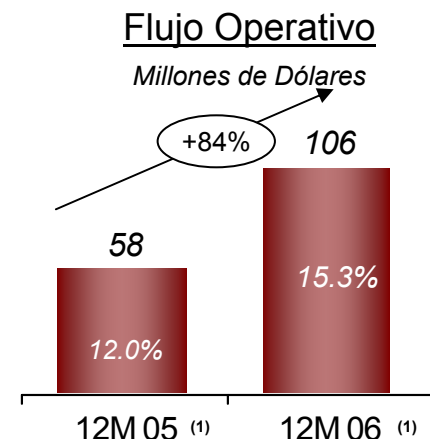
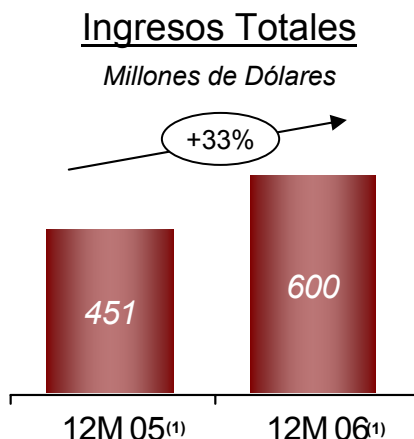
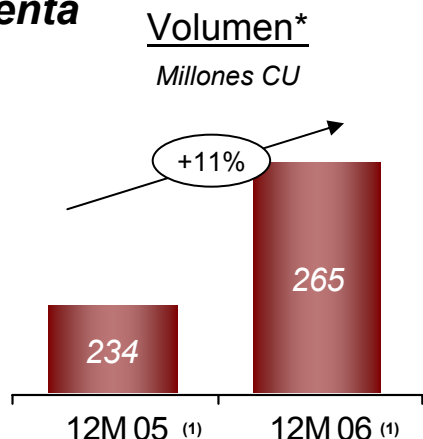
5. Oportunidades de Crecimiento

KOF Brasil – Una historia de transformación exitosa

Nuestra experiencia nos proporcionó la habilidad de tomar el control de la función de preventa, desarrollando el canal tradicional, eliminando la invasión de territorios, mejorando nuestra posición competitiva ...



... y al mismo tiempo nos hemos apalancado para establecer mejores condiciones de venta



Flujo Op /
Ventas
Netas

*No incluye volumen de cerveza.

(1) Información de 12 meses al 31 de marzo de cada año.

KOF Colombia – Una historia de innovación

Al llegar a Colombia, nos encontramos con un segmento de sabores sobre desarrollado y una posición competitiva de las marcas KO muy débil (la distribución del mercado era 52% Sabores y 48% Colas⁽¹⁾)

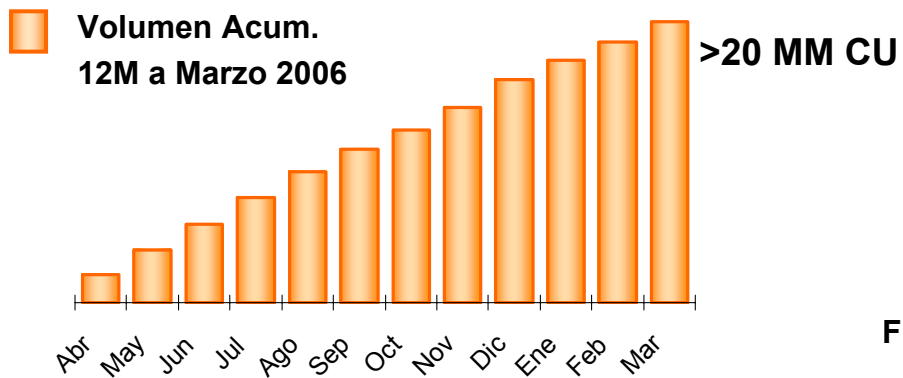
Junto con KO, construimos un nuevo portafolio de sabores para incrementar nuestra participación de mercado en este segmento

- Lanzando la marca Crush Multisabores
- Creando promociones y activaciones para el consumidor
- Desarrollando una estrategia innovadora de sabores “in & out”
- Mejorando la ejecución de la marca en el punto de venta



Como resultado, Crush ha superado la expectativas de volumen y ha alcanzado una participación de mercado relevante en el segmento de sabores

Resultados de Crush



	12M 05 ⁽²⁾	12M 06 ⁽²⁾	% Var.
Volumen (MM CU)	167.7	179.8	+ 7%
Ventas (MM dólares)	359	438	+22%
# de Plantas	17	6	-11
Ut. Oper. (MM dólares)	42	50	+20%
Flujo Oper. (MM dólares)	67	76	+13%

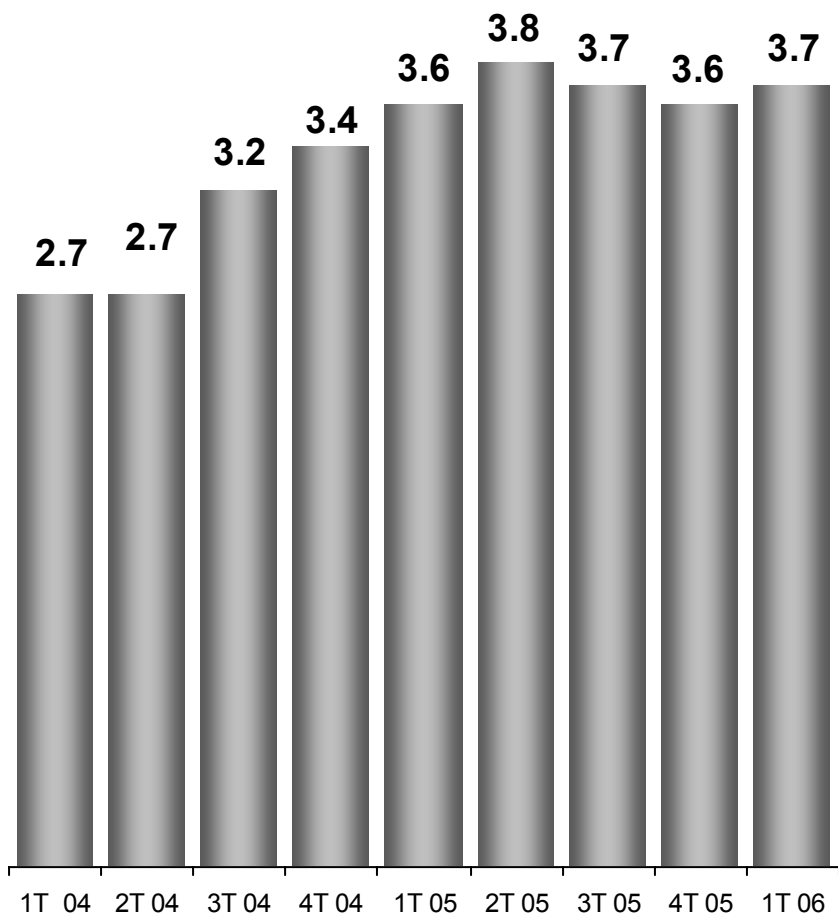
(1) En otros territorios de KOF el segmento de Colas representa 58% del total de refrescos

(2) Información de 12 meses al 31 de marzo de cada año.

- 1. Descripción General**
- 2. Brasil y Colombia**
- 3. KOF México**
- 4. Nuestro Proceso de Transformación Operativa**
- 5. Oportunidades de Crecimiento**

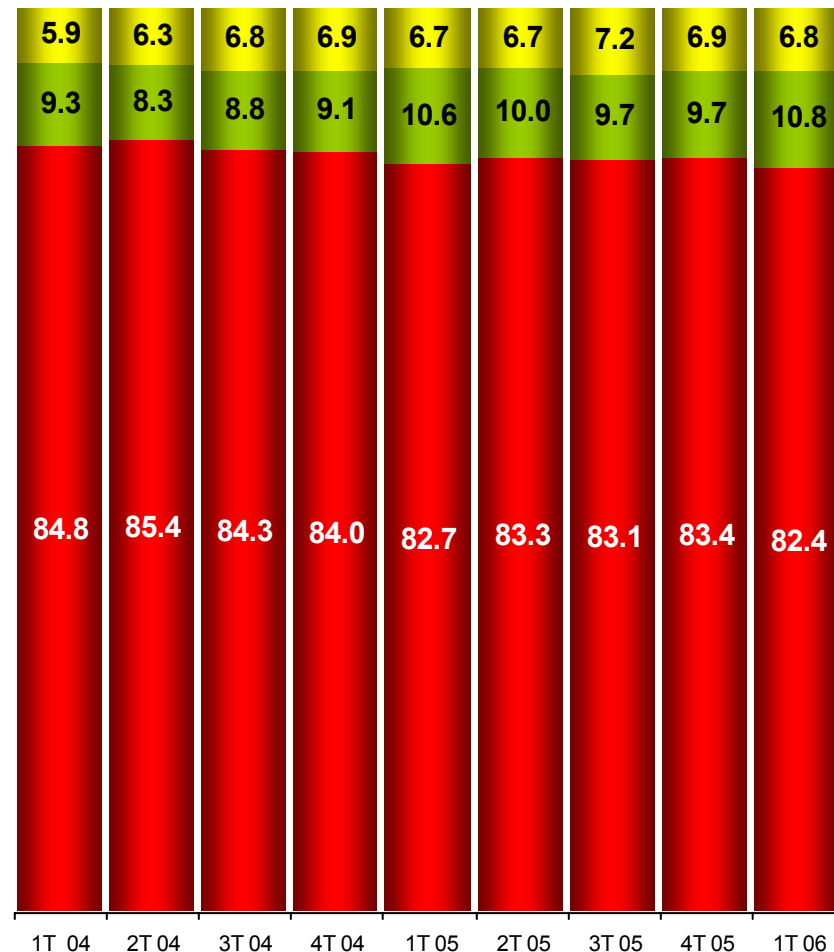
México – Cambios en las Dinámicas de la Industria

Participación de Ventas de las Marcas de Precio Bajo



Volumen de la Industria de Refrescos por Canal ⁽¹⁾

■ Merc. Abierto ■ Supermercados ■ Tiendas de Conv.⁽²⁾



(1) Fuente: AC Nielsen
 (2) Incluye Minimercados.

Evolución KOF México

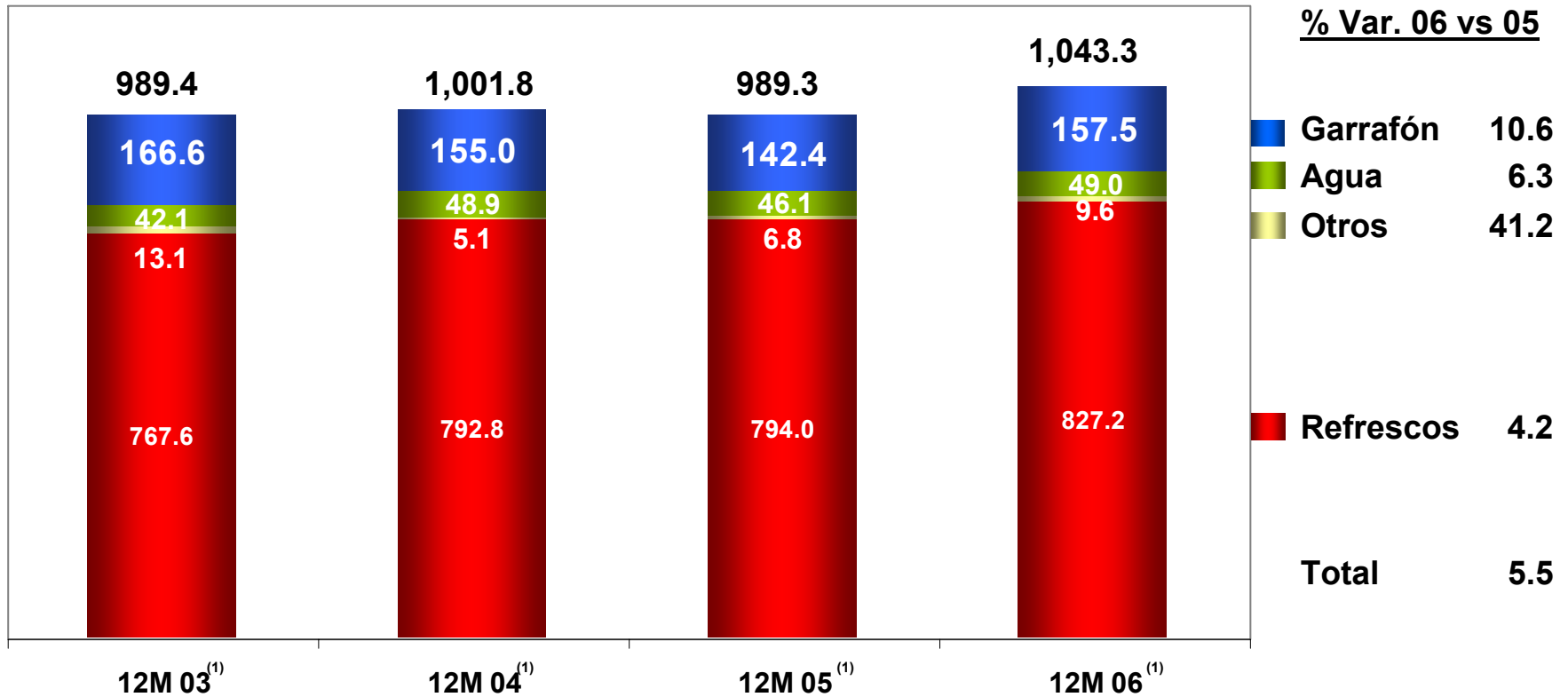
Durante 2003 y 2004 nos enfocamos en integrar nuestras nuevas operaciones...

	2003 (Mayo)	2004	2005*	Var. 03 - 05
Clientes (000s)	552.4	574.6	588.3	+6.5%
Cober. Refrigeradores	66%	67%	68%	+2.0 pp
Plantas	16	12	12	- 4
Centros de Distribución	132	109	106	-26
Empleados	27,171	24,733	24,665	-2,506
Sku's	273	337	341	+68

* Cifras a Diciembre de 2005

Volumen de Ventas (MM CU)

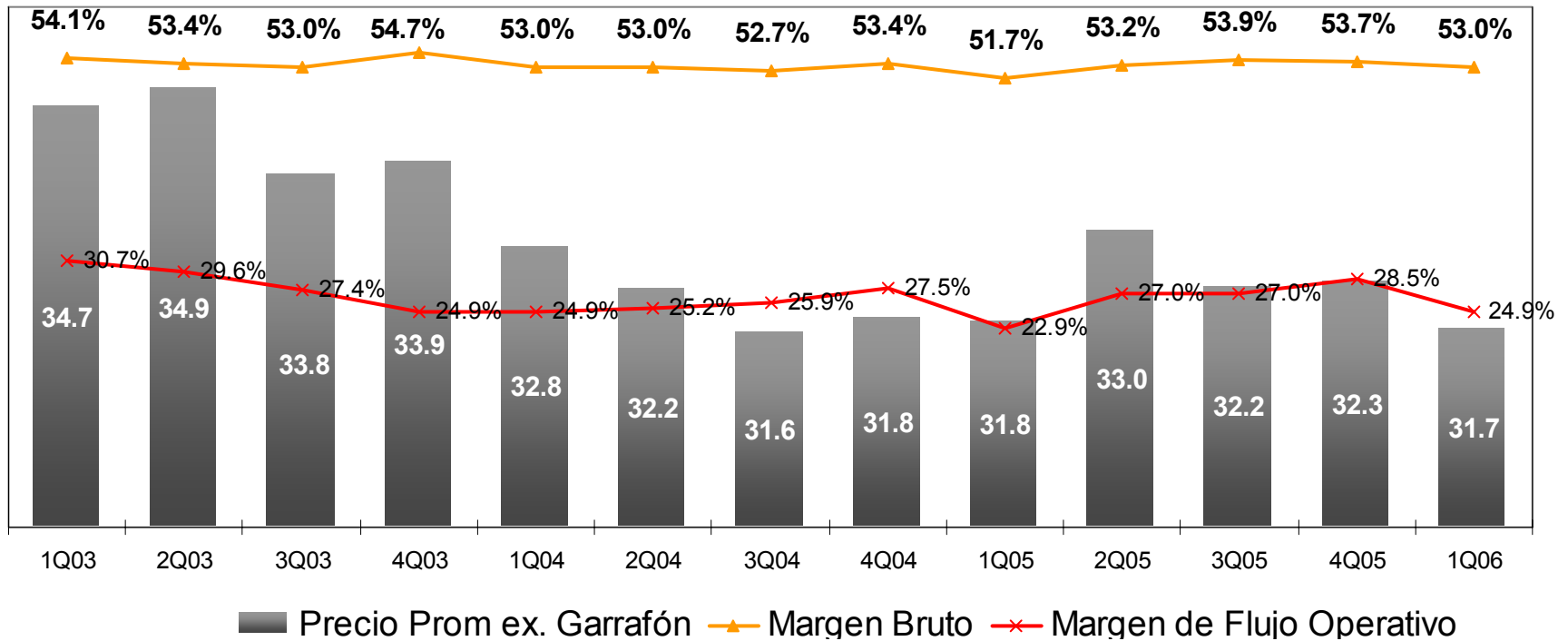
...mientras incrementamos nuestro volumen de ventas...



⁽¹⁾ Información de 12 meses al 31 de marzo de cada año.

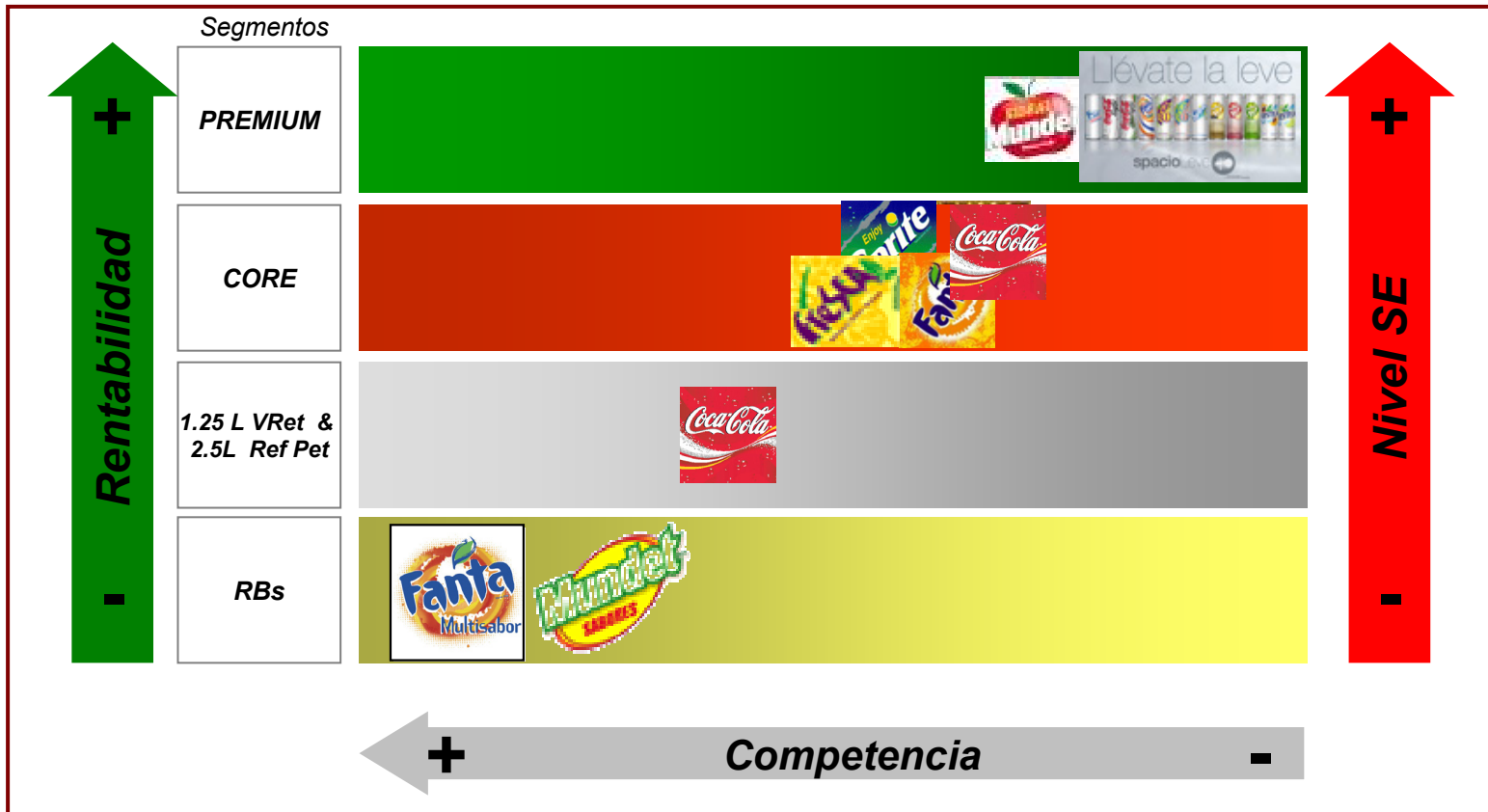
Rentabilidad

... lo cual junto con una mejor segmentación de empaques nos han permitido capturar volúmenes más rentables



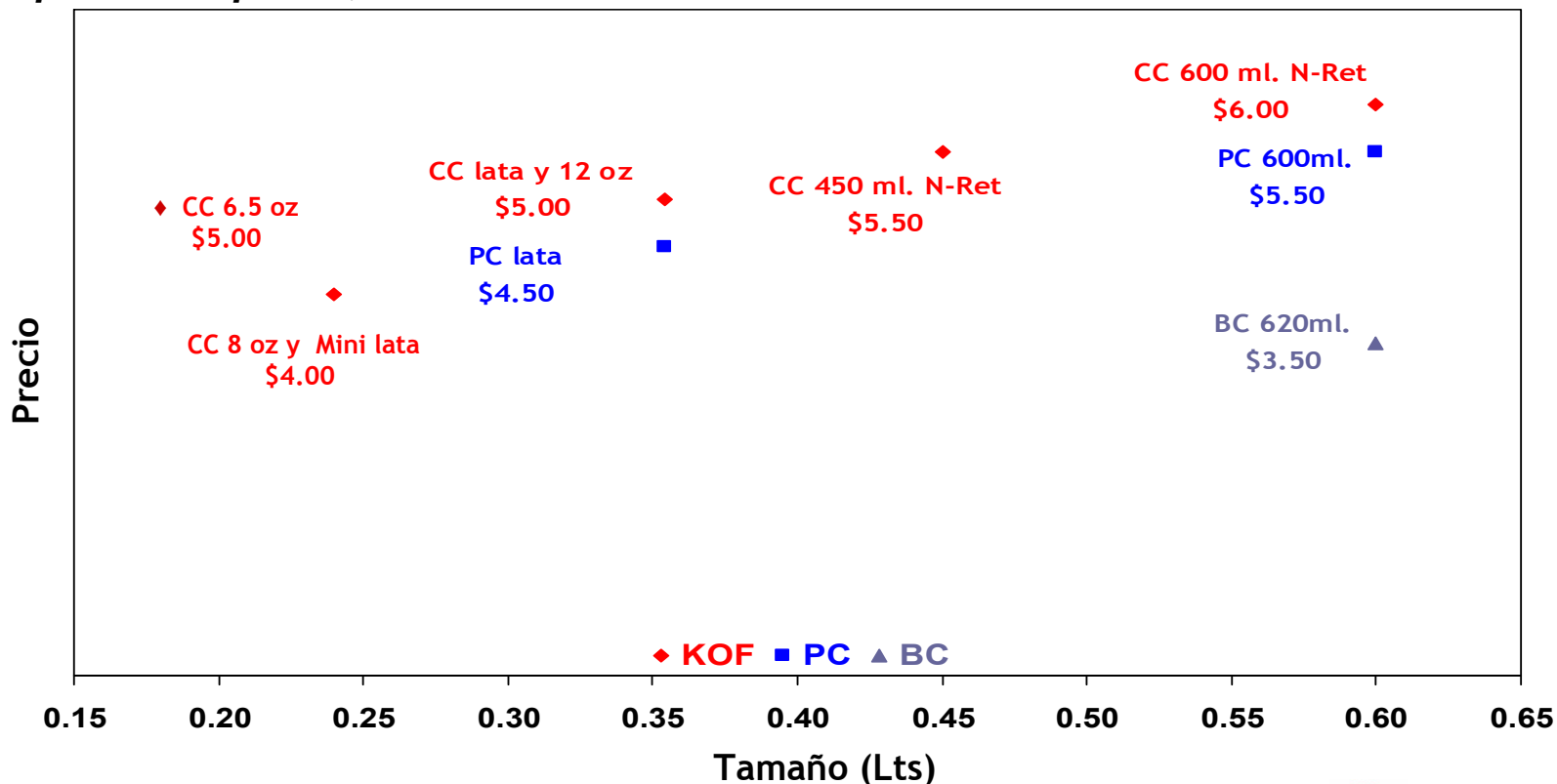
Modelo de Multisegmentación...

- Hemos estado desarrollando un modelo de ejecución segmentado a través de un portafolio diferenciado, adaptándonos al entorno competitivo del país, como lo hicimos en Argentina.
- Las estrategias de “revenue management” implementadas en Argentina, nos han dado la experiencia que ahora estamos implementando en México.



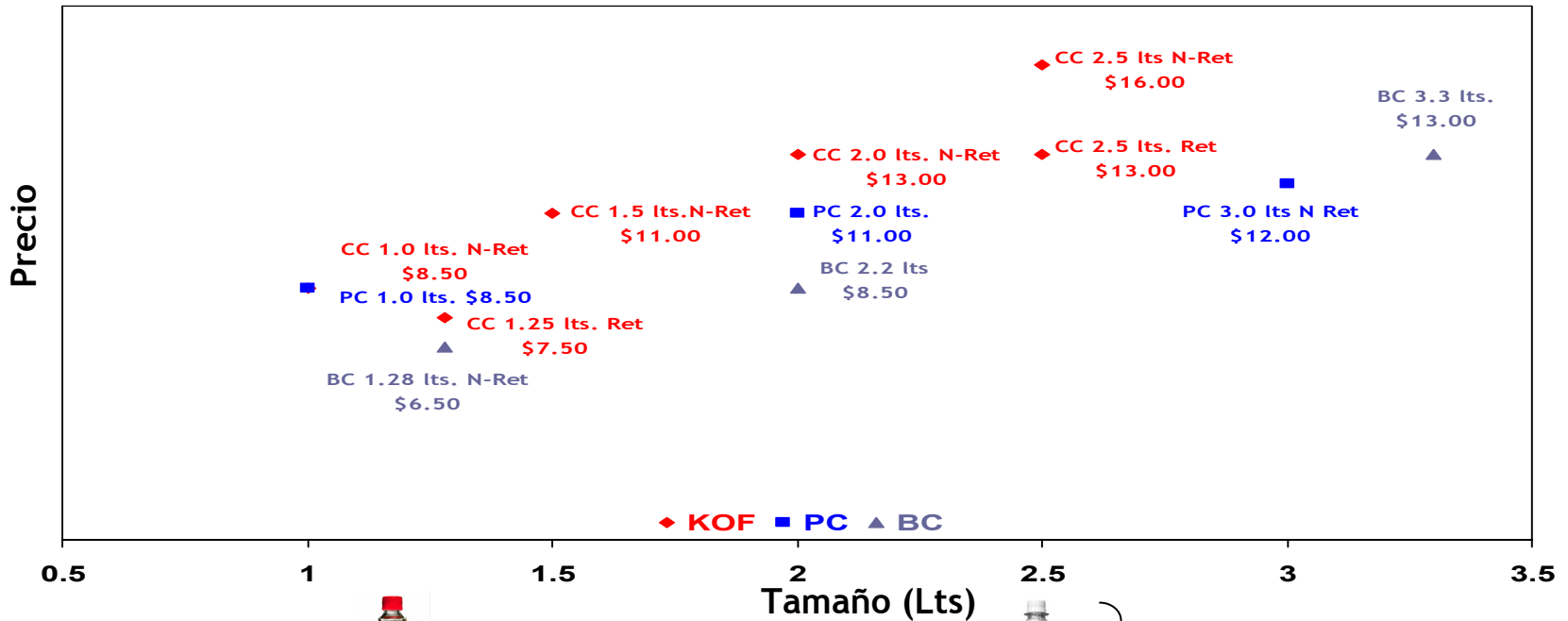
Nuestro "Portafolio de Opción" en Personales....

Durante los últimos dos años hemos rediseñado nuestro portafolio de empaques, ahora ofrecemos más de 13 diferentes presentaciones para la marca Coca-Cola en México con diferentes puntos de precio, desde Ps. 4 a Ps. 16



....en Presentaciones Familiares...

Adicionalmente, estamos fortaleciendo nuestro portafolio de retornables con la introducción de nuevas presentaciones retornables

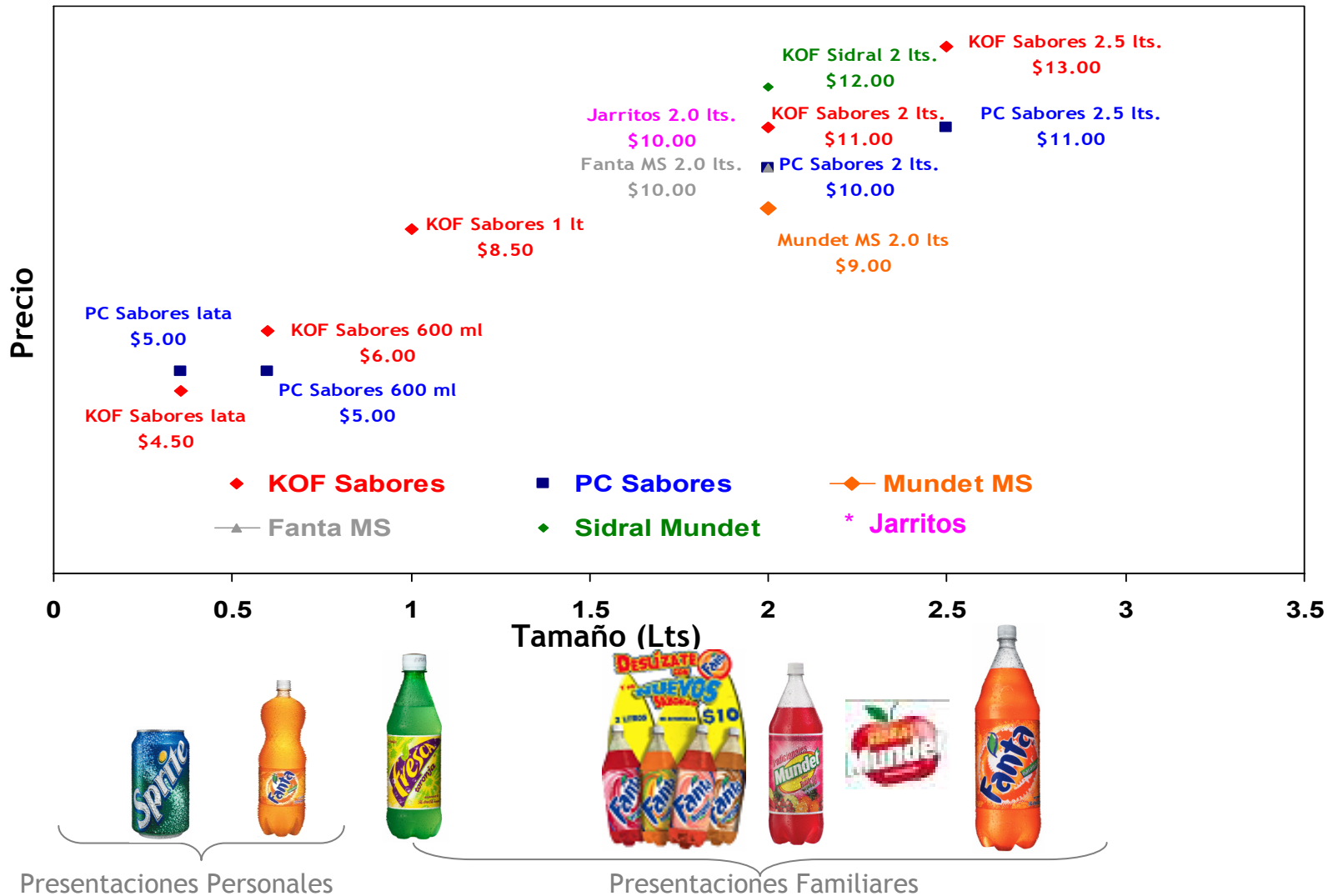


Retornables

No-Ret

... y para los sabores

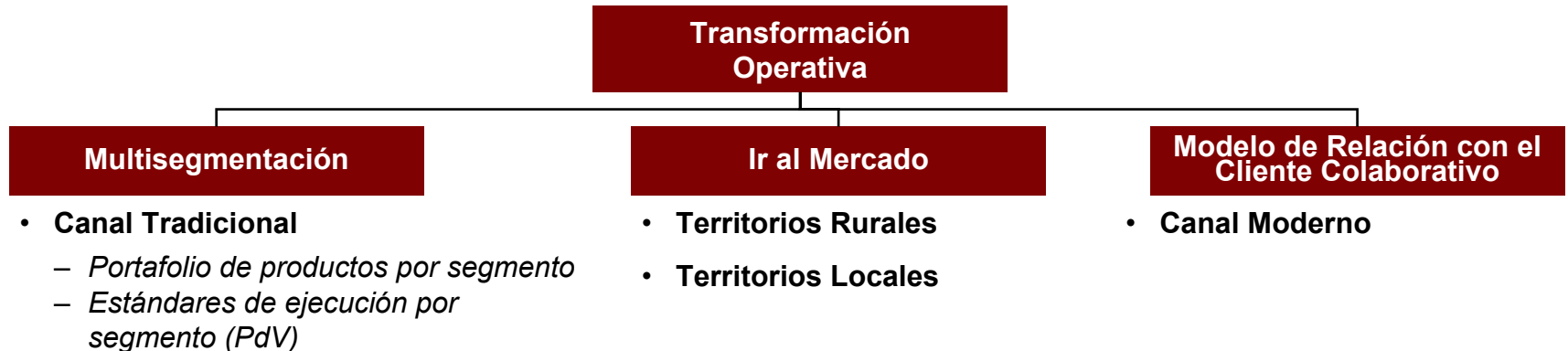
Además estamos reforzando nuestro portafolio de sabores con la reintroducción de Mundet y Fanta Multisabores como marcas regionales



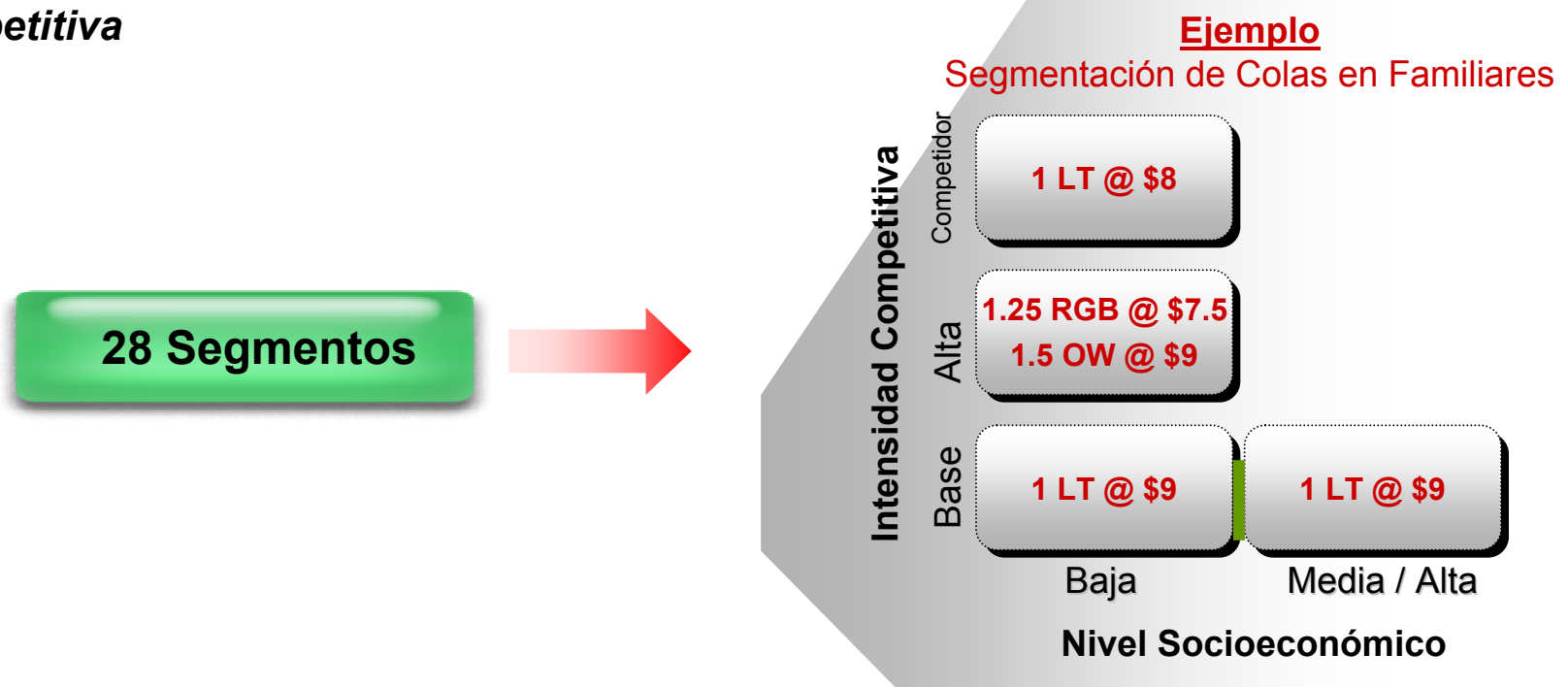
1. Descripción General
2. Brasil y Colombia
3. KOF México
4. Nuestro Proceso de Transformación Operativa
5. Oportunidades de Crecimiento

La Transformación Operativa de KOF México

En México, hemos iniciado el Proyecto de Transformación Operativa



Desarrollamos un Nuevo Modelo de Negocios basado en la Multisegmentación impulsado por tres variables clave: Región, Nivel Socioeconómico e Intensidad Competitiva



Agenda

- 1. Descripción General**
- 2. Brasil y Colombia**
- 3. KOF México**
- 4. Nuestro Proceso de Transformación Operativa**
- 5. Oportunidades de Crecimiento**

Oportunidades de Crecimiento

- Mejorar el consumo per capita
- Oportunidad para desarrollar un portafolio segmentado de productos, como en Argentina, en todos nuestros territorios
- Fomentar el consumo en presentaciones personales a través de un portafolio de empaques más amplio
- Reforzar nuestro portafolio de refrescos en el segmento premium
- Oportunidad para capturar el crecimiento de refrescos de sabores a través de una continua innovación
- Especial enfoque en el segmento de no carbonatados utilizando marcas nuevas y existentes, de The Coca-Cola Company
- Enfoque en la rentabilidad de agua embotellada
- Crecimiento de población y PIB favorable

