

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

Relaciones con Inversionistas:

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

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

Oscar García / (52) 55 5081 51 20 / 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 - líder 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

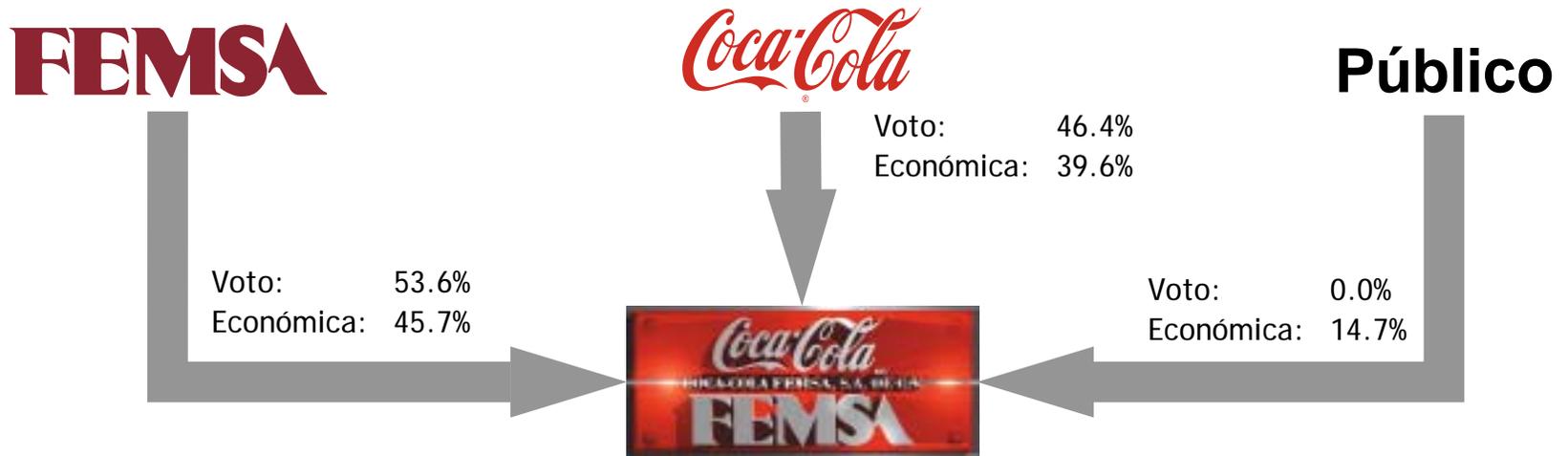
- Parte importante del sistema Coca-Cola:

- 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



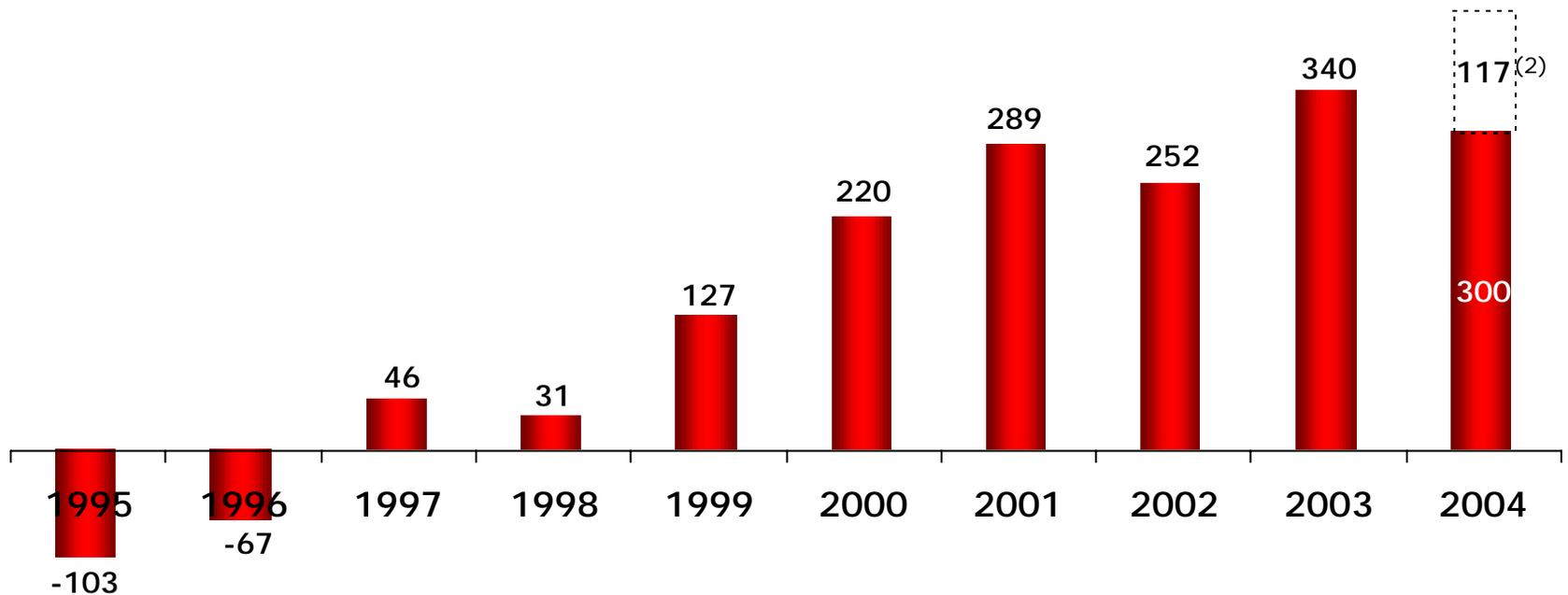
	US\$MM
Valor de Mercado ⁽¹⁾	5,157
Deuda Neta (Junio 2005)	1,903
Valor Agregado	7,060

(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) ⁽¹⁾



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

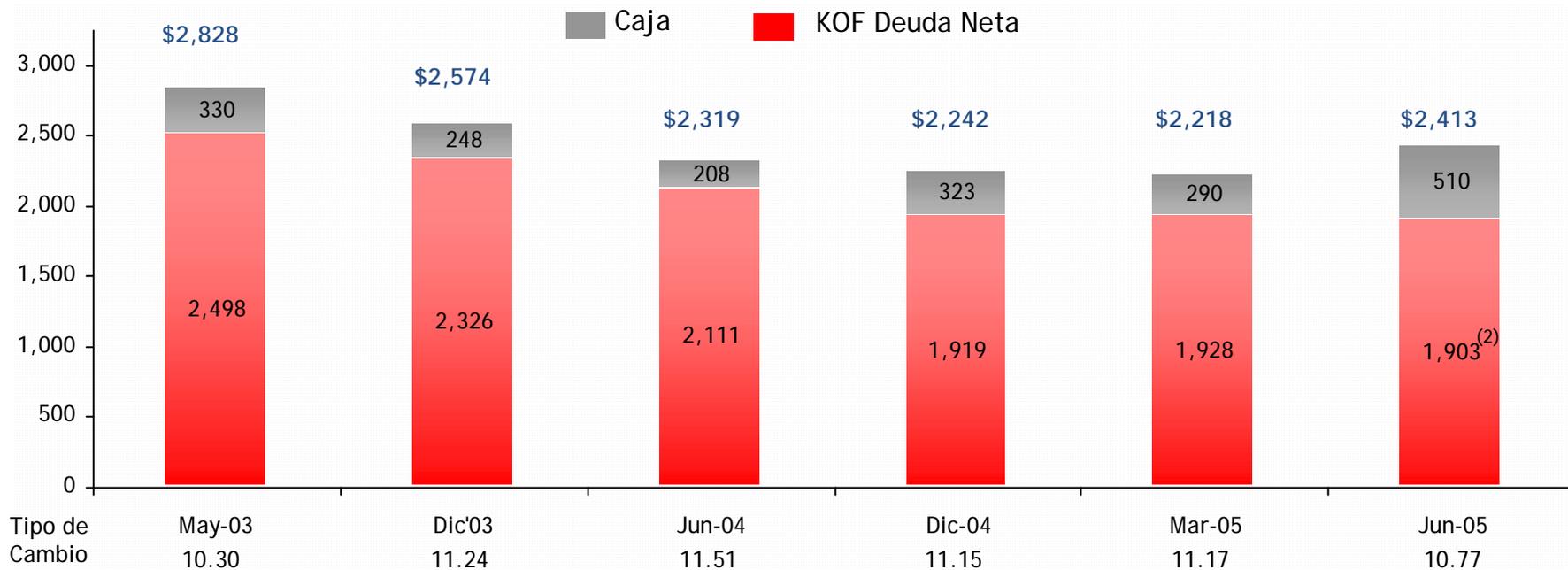
(1) Flujo de Efectivo = EBITDA – (Capex + Impuestos + Gasto de Intereses Neto)

(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

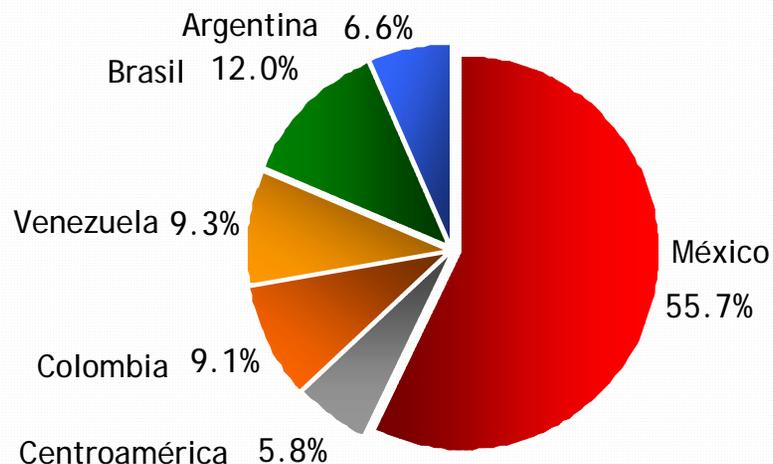
Datos Relevantes (Últimos doce meses)

	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%)

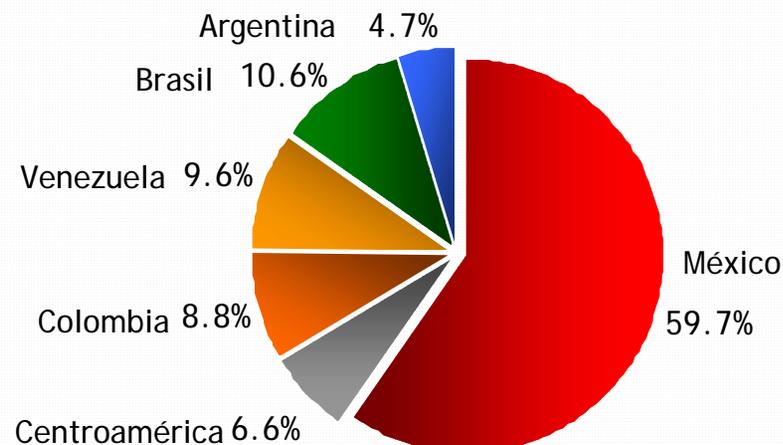
KOF Una Historia de Crecimiento - 2T 2005



Volumen (486.9 MM UC)



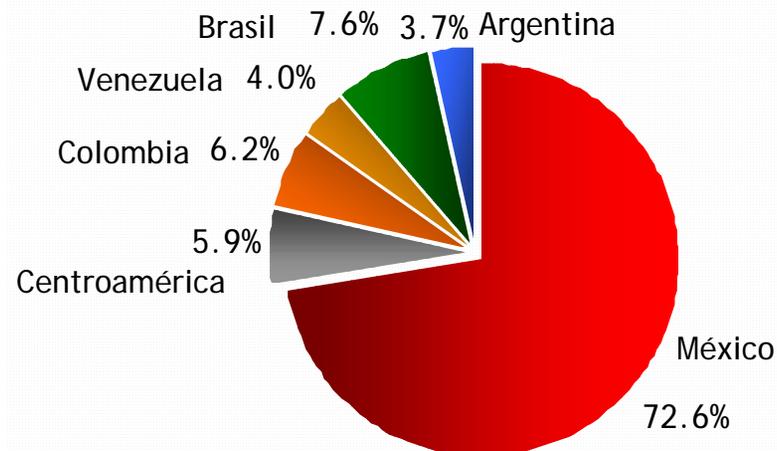
Ingresos (US\$ 1,181 MM) ⁽¹⁾



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) ⁽¹⁾

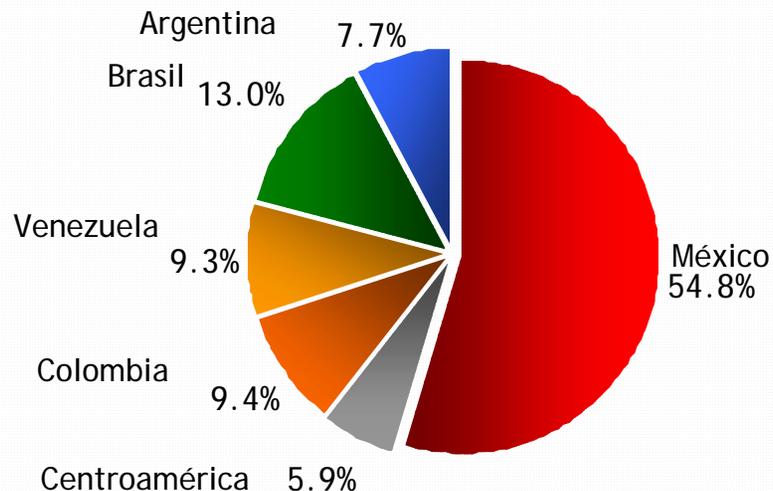


(1) Tipo de Cambio utilizado: 10.7645 MXN/USD

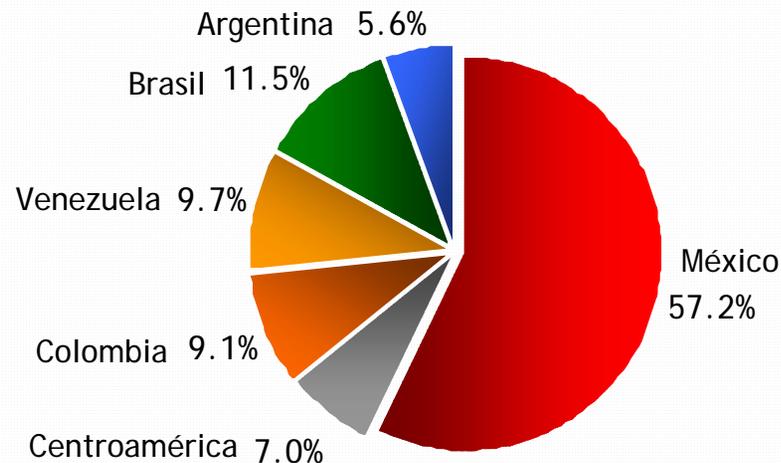
KOF Diversificación Geográfica - 1er Semestre 2005



Volumen (924.6 MM CU)



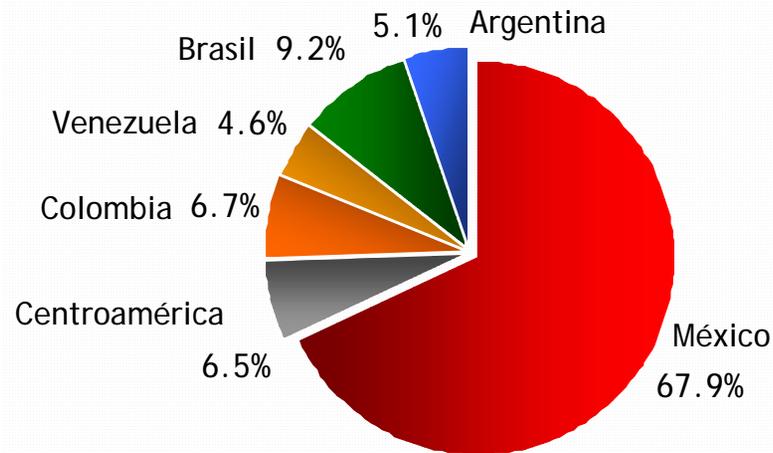
Ingresos (US\$ 2,223 MM) ⁽¹⁾



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 nuestras operaciones fuera de México continúan creciendo en importancia

Flujo Operativo (US\$ 478 MM) ⁽¹⁾



(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



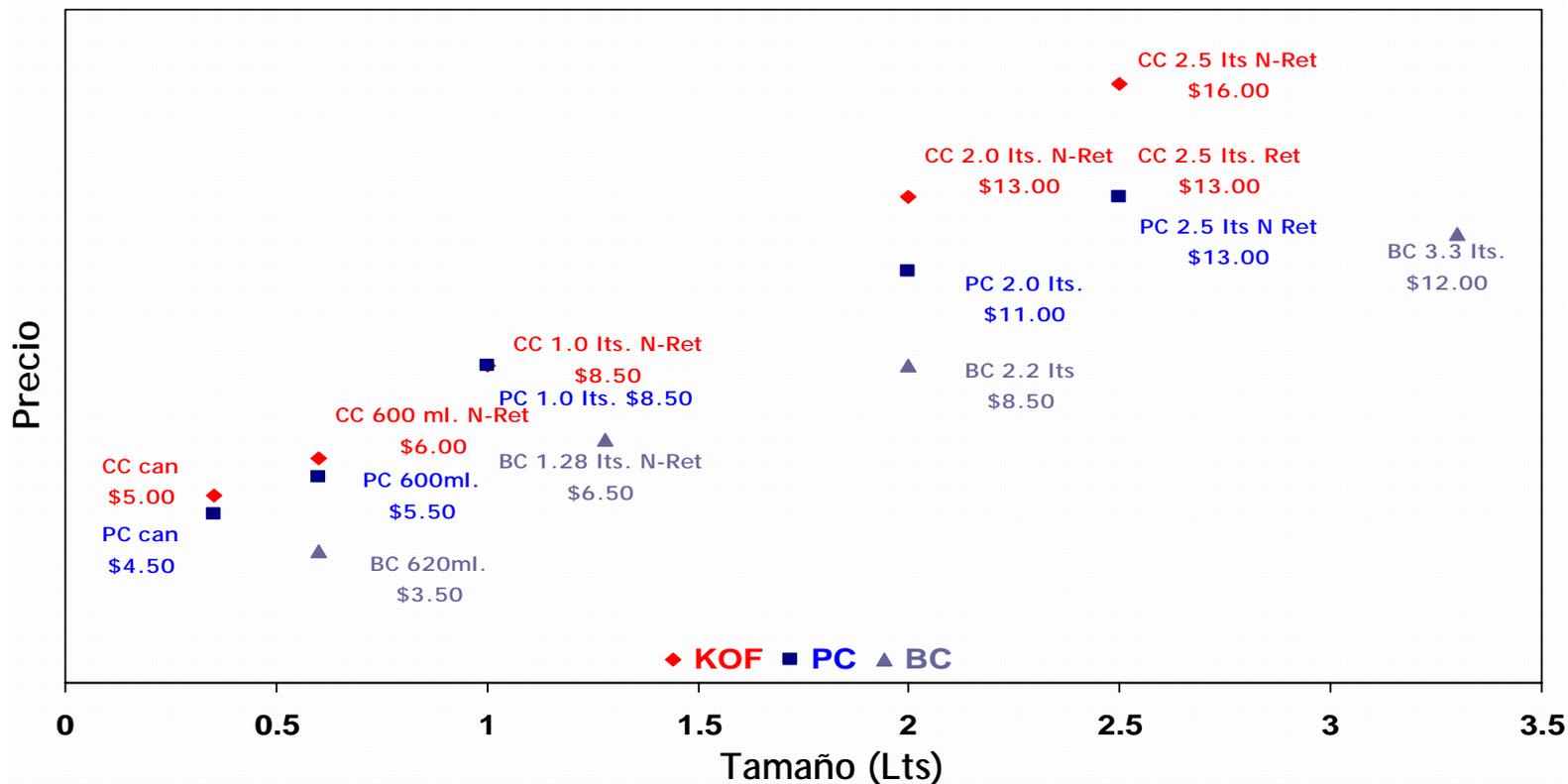
- Enfoque especial en la ejecución de marca Coca-Cola
- Mayor alternativa de empaques familiares en Centroamérica con el objetivo de incrementar los per cápitas
 - Lanzamiento de la presentación de 2.5 Lt Ref Pet en Costa Rica y Guatemala
 - Lanzamiento de la presentación de 2.0 Lt Ref Pet en Nicaragua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

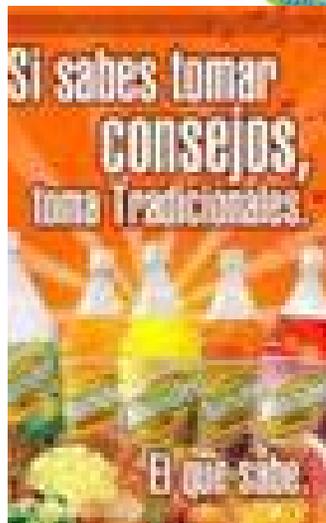


Presentaciones Familiares

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.
Saborizada



Contenido



Coca-Cola FEMSA

Logros Alcanzados en la Integración de Panamco

Crecimiento a través de Innovación de Productos y Empaques

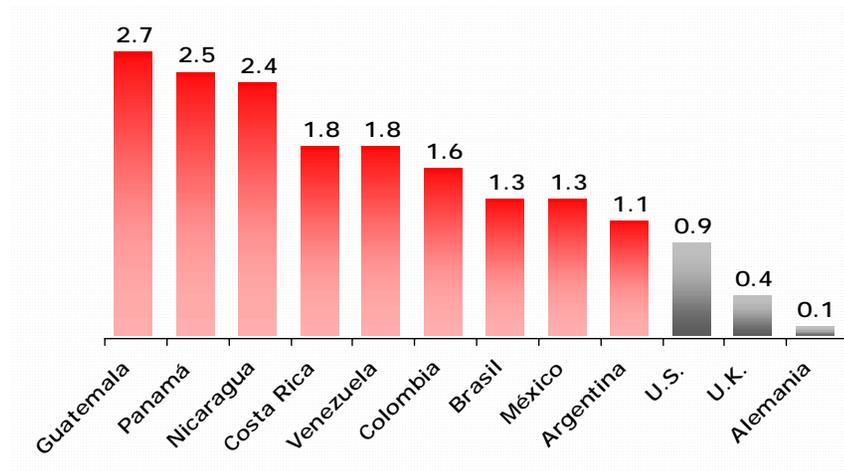
Oportunidades de Crecimiento

Oportunidades de Crecimiento

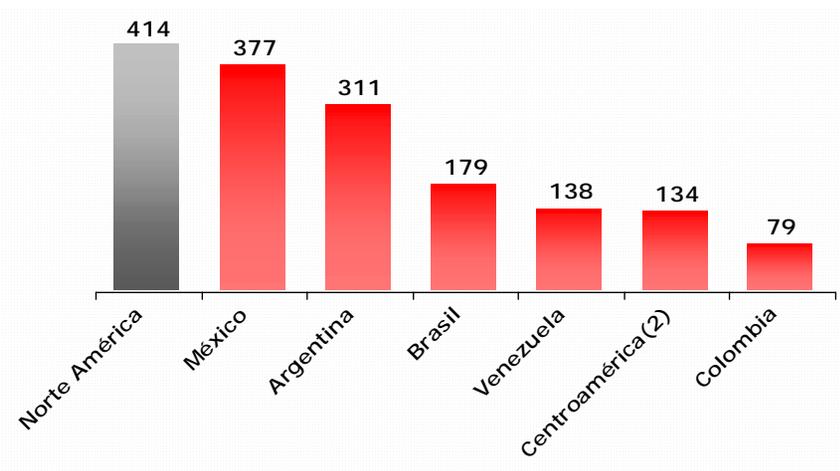


- Bajos consumos per cápita
- Crecimiento poblacional
- Empaques individuales y bebidas de sabor
- Segmentos No-Carbonatado y de productos Light
- Apalancamiento del valor de marca Coca-Cola

Crecimiento Poblacional
CAC 2000-2004 (%)



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

