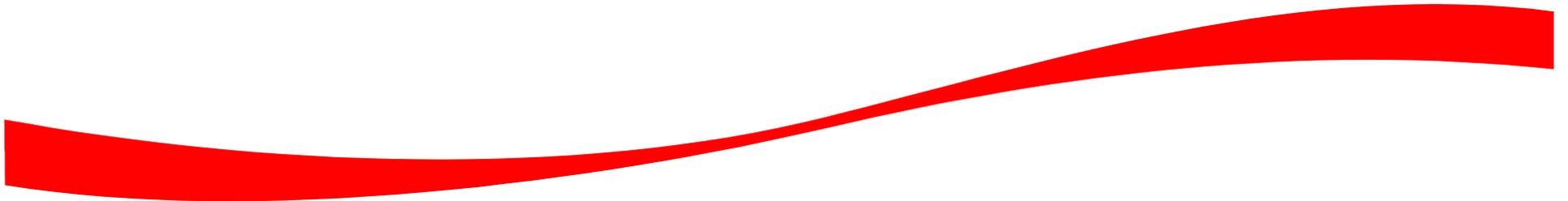




***Conferencia JPMorgan
Agosto 2004***



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.cocacola-femsa.com.mx

Relaciones con Inversionistas:

Alfredo Fernandez / (52) 55 5081 51 20 / afernandeze@kof.com.mx

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

Oscar Garcia / (52) 55 5081 51 20 / ogsobrino@kof.com.mx



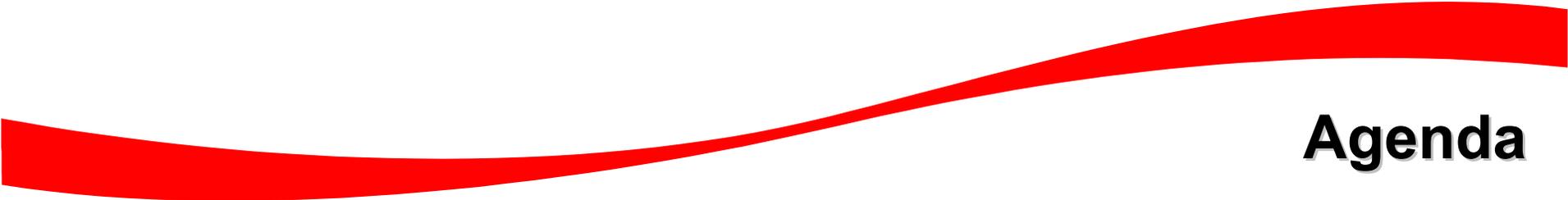
Nota Precautoria

- **Coca-Cola FEMSA**

- **Coca-Cola FEMSA – Resultados 2T 2004**

- **KOF – Puntos Relevantes**

- **KOF – Perfil de Deuda**



Agenda

La compañía es el embotellador más importante de productos de Coca-Cola en Latinoamérica y el segundo más grande a nivel mundial

- Operación de Refrescos más grande en México y Latinoamérica
 - 1,824 millones de cajas unidad vendidas en 2003⁽¹⁾, cerca de 5 MCU vendidas diariamente
 - Ps.35,729 millones (US\$3,180 millones) de Ingresos Totales⁽²⁾ en 2003
 - Ps.8,339 millones (US\$742 millones) de Flujo Operativo⁽²⁾⁽³⁾ en 2003
 - 23.3% de margen de Flujo Operativo⁽²⁾⁽³⁾ en 2003
- Importante presencia geográfica
 - Sirviendo a 174 millones de consumidores
 - Atendiendo más de 1,500,000 detallistas semanalmente
 - Ofreciendo a los consumidores 68 diferentes marcas
- Representa aproximadamente 40% del volumen de ventas de Coca-Cola en Latinoamérica y cerca del 50% del volumen de ventas en México

(1) Incluye el volumen de ventas del año completo de todos nuestros territorios.

(2) Considera información del año completo de nuestros territorios originales de KOF y ocho meses de nuestros nuevos territorios adquiridos de Panamco.

(3) Utilidad de Operación más Ps.1,628.4 millones de cargos virtuales.



Coca-Cola FEMSA

FEMSA

Coca-Cola

Público

Voto: 53.6%
Económica: 45.7%

Voto: 46.4%
Económica: 39.6%

Voto: 0.0%
Económica: 14.7%



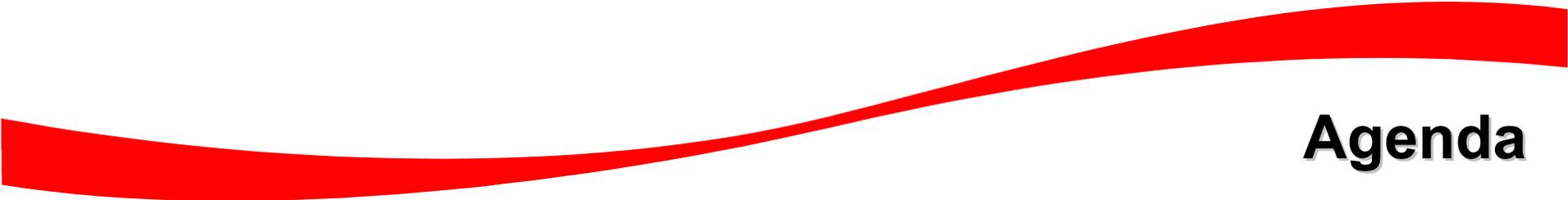
Estructura de Capital

- **Coca-Cola FEMSA**

- **Coca-Cola FEMSA – Resultados 2T 2004**

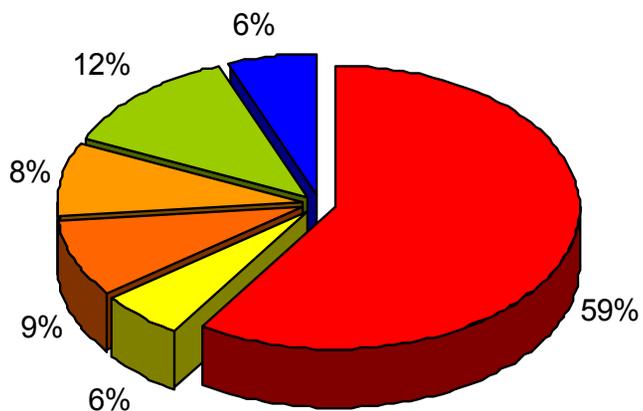
- **KOF – Puntos Relevantes**

- **KOF – Perfil de Deuda**

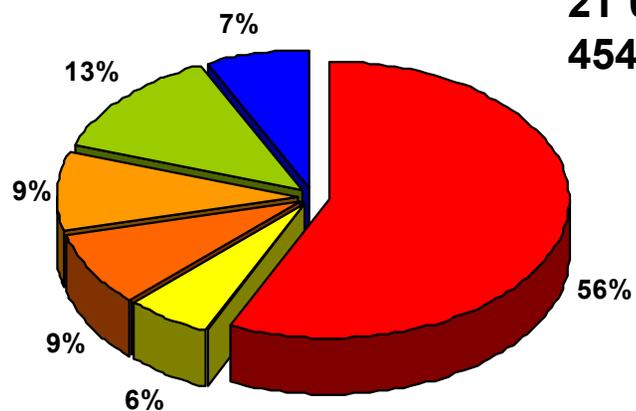


Agenda

2T 03
462.5

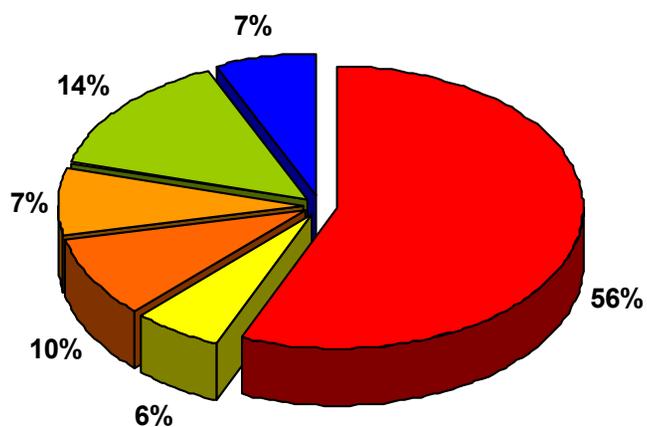


2T 04
454.5

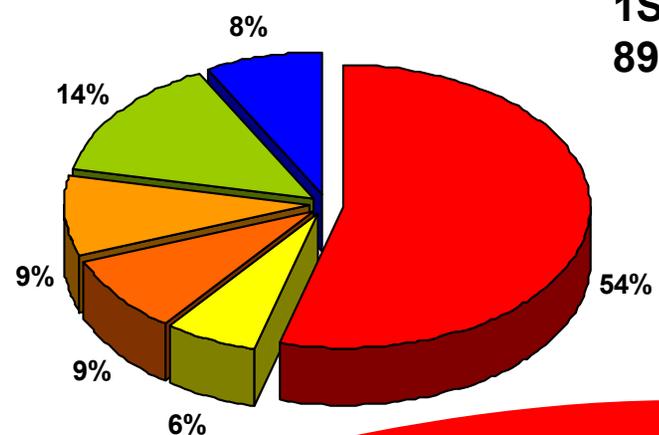


■ México ■ Centroamérica ■ Colombia ■ Venezuela ■ Brasil ■ Argentina

1S03
890.2

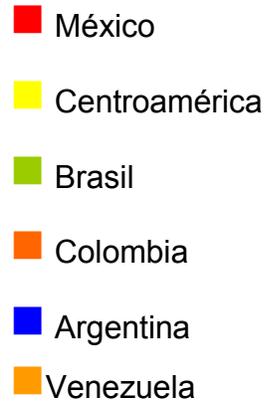
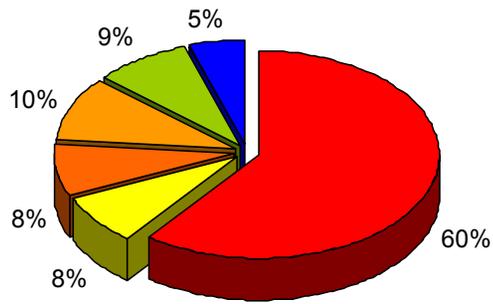


1S04
895.2

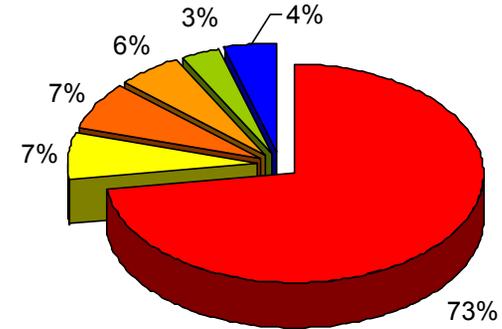


Volumen de Ventas (MCU)

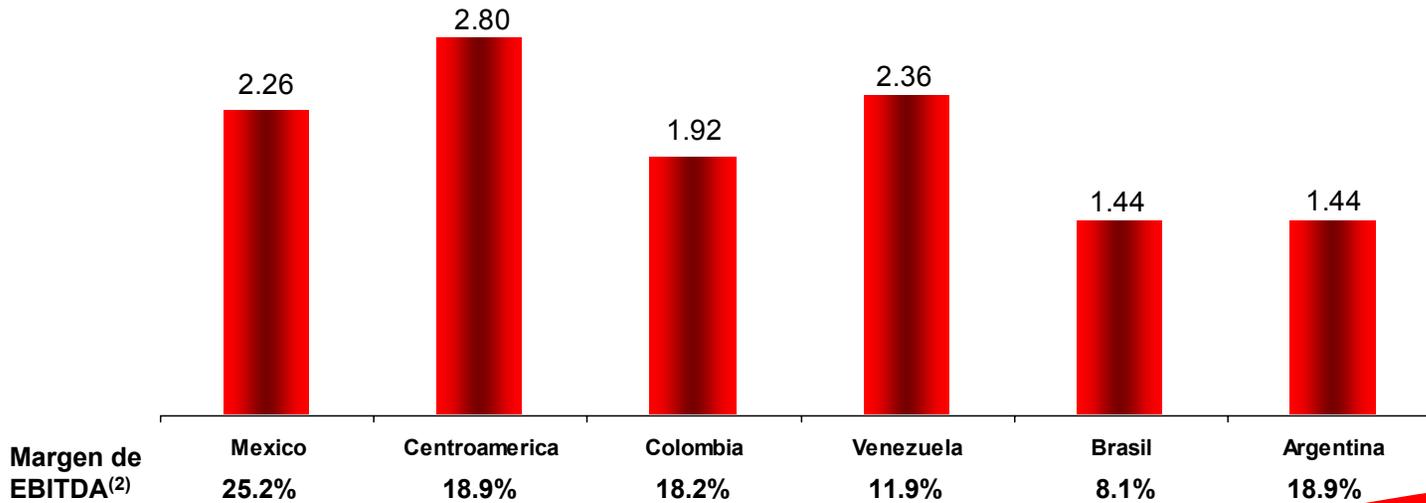
Ingresos (mm)
Ps. 11,074.0
(U.S.\$962.1)⁽¹⁾



EBITDA⁽²⁾ (mm)
Ps. 2,330.4
(U.S.\$202.5)⁽¹⁾



Precio Promedio por Caja Unidad 2T 2004 (USD/CU)⁽¹⁾



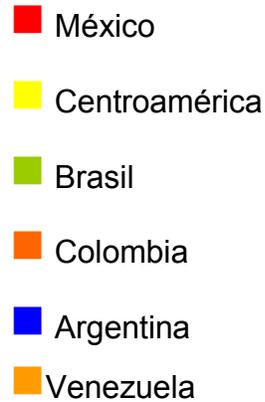
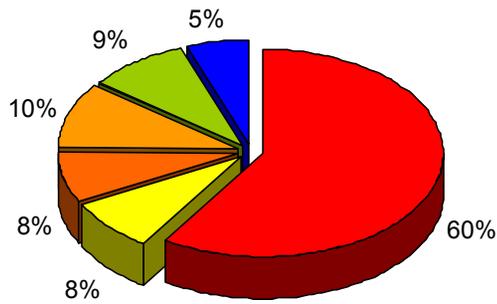
(1) Considera un tipo de cambio de Ps.11.51 por U.S. dólar al 30 de Junio, 2004

(2) Utilidad de operación más Ps.581.9 millones de cargos virtuales

**2T04 – Resultados
 Financieros**

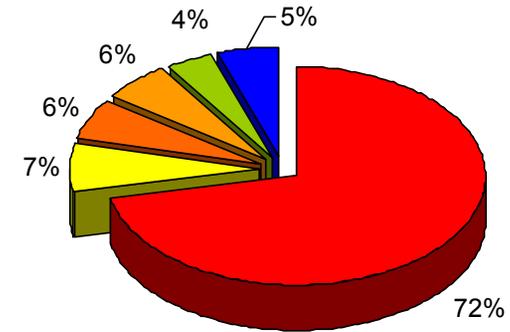
Ingresos (mm)

Ps. 21,642.5
(U.S.\$1,880.3)⁽¹⁾

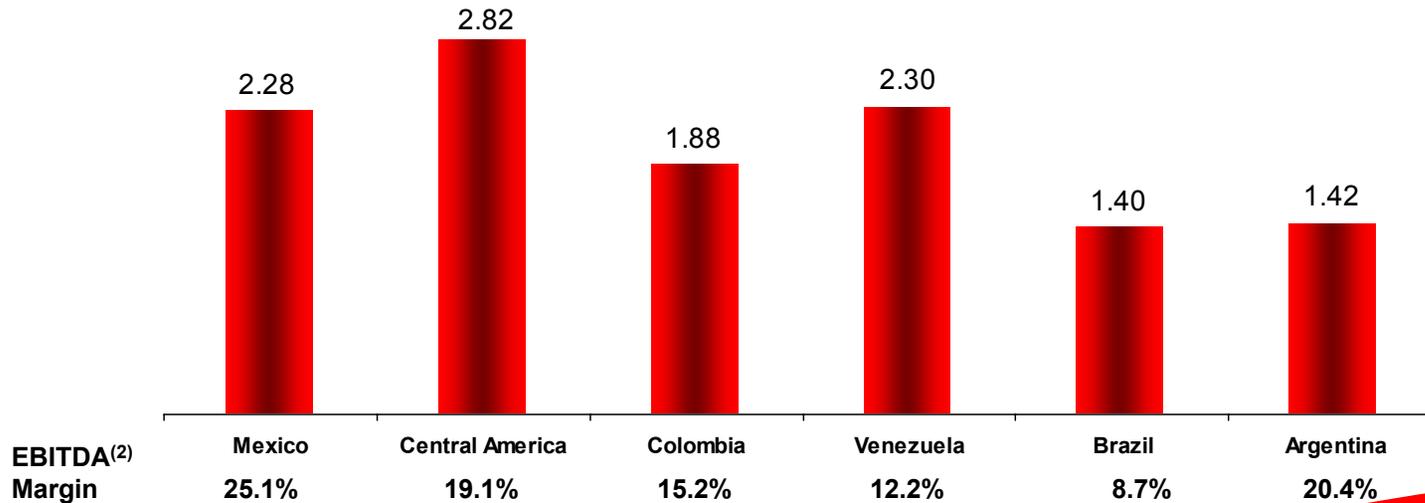


EBITDA⁽²⁾ (mm)

Ps. 4,491.2
(U.S.\$390.2)⁽¹⁾



Precio Promedio por Caja Unidad 1S 2004 (USD/CU)⁽¹⁾

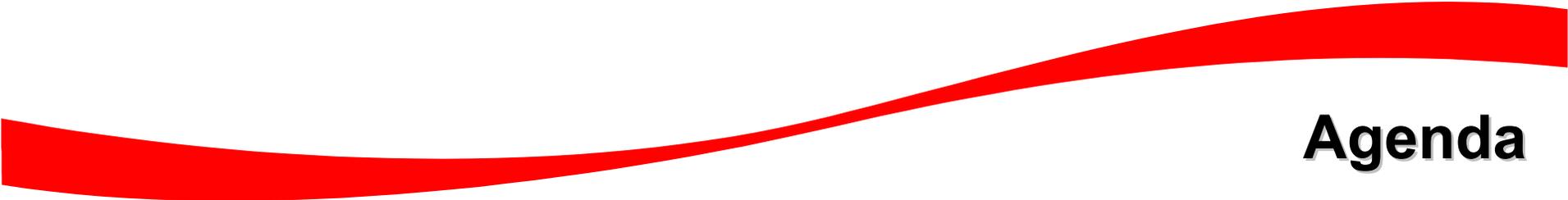


(1) Considera un tipo de cambio de Ps.11.51 por U.S. dólar al 30 de Junio, 2004

(2) Utilidad de operación más Ps.1,160.8 millones de cargos virtuales

1S 04 – Resultados Financieros

- **Coca-Cola FEMSA**
- **Coca-Cola FEMSA – Resultados 2T 2004**
- **KOF – Puntos Relevantes**
- **KOF – Perfil de Deuda**



Agenda

- **Desarrollando un portafolio de empaque completo para la marca Coca-Cola**

- **Desarrollando puntos de precio en empaques personales**
- **Lanzamiento de 1.5 Lts. No retornable a \$10.**



- **Fortaleciendo nuestra presencia en el segmento de sabores.**

- **Lanzamiento de Mundet Multi-sabores en el mercado abierto, segmentado por nivel socioeconómico.**

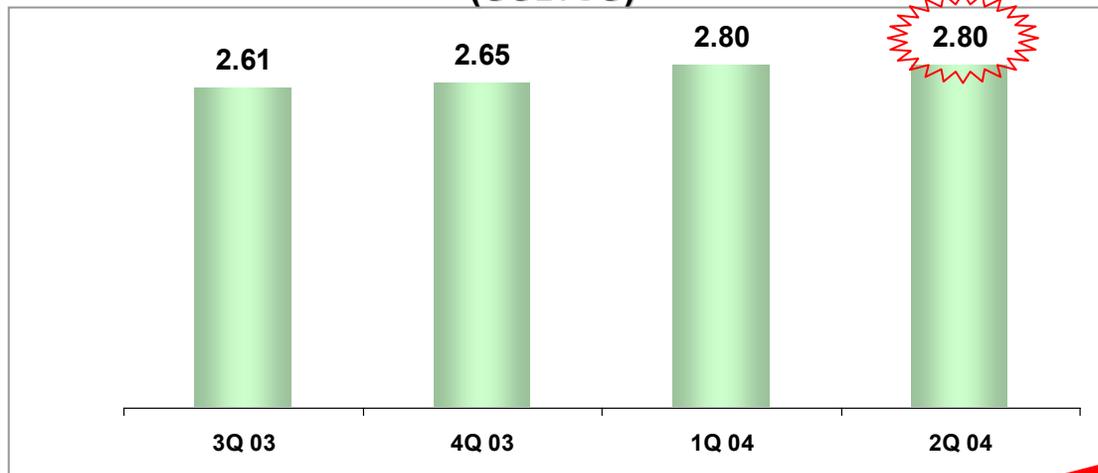


México

- **Reforzando la estrategia de sabores**
 - Lanzamiento de Taí en Costa Rica (Marca de Protección de Valor)
 - Incremento de la presentación de 500 ml a 600 ml Pet en Panamá
- **Fortaleciendo las presentaciones familiares retornables**
 - Lanzamiento de 2.0 Lts Ref Pet en Nicaragua
 - Lanzamiento de 2.5 Lts Ref Pet en Guatemala



**Precio Promedio
(USD/CU)**

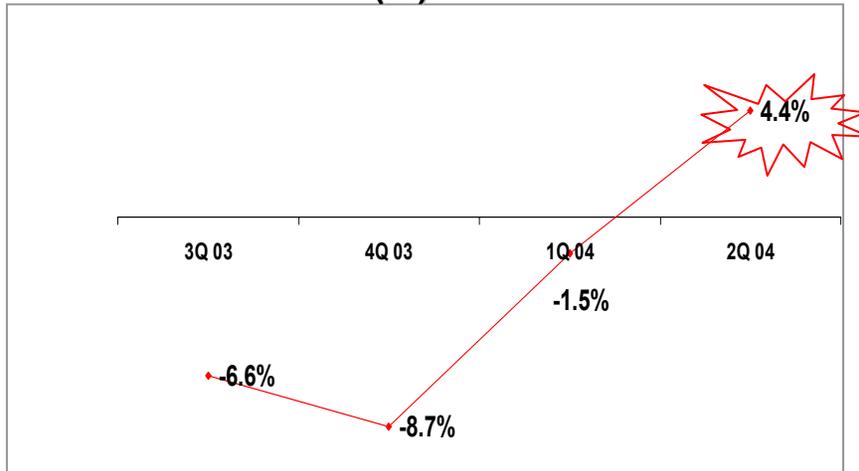


Centroamérica

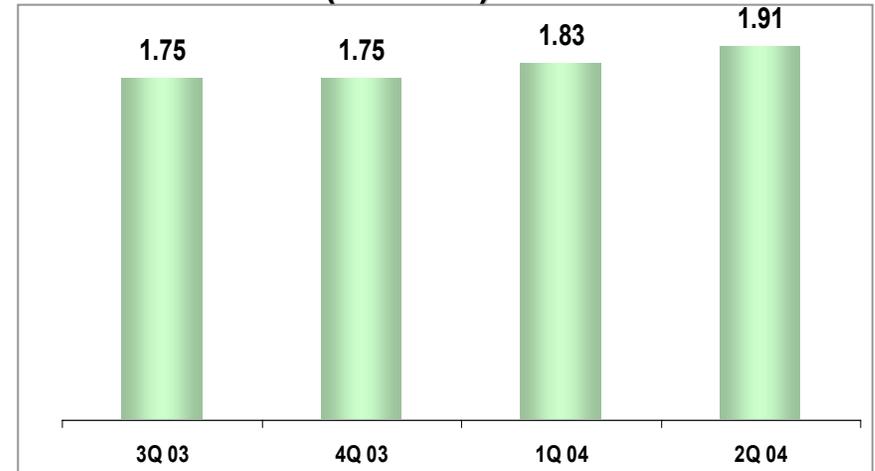
- **Reforzando la marca Coca-Cola**
 - Lanzamiento de Coca-Cola Vanilla
 - Fortaleciendo las presentaciones familiares retornables
- **Rediseñando la estrategia de agua**



Crecimiento Colas
(%)

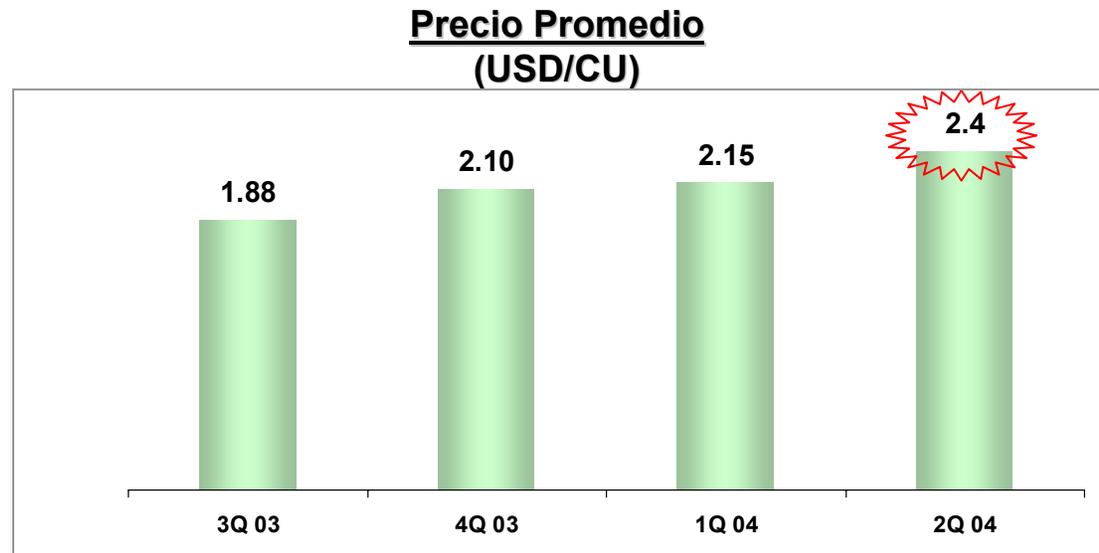


Precio Promedio
(USD/CU)



Colombia

- **Crecimiento del precio promedio por caja unidad**
 - Recuperando ventas directas
 - Enfoque en la marca Coca-Cola
- **Reforzando la estrategia de las marcas de protección de valor**
 - Lanzamiento de nuevas presentaciones de Grapette

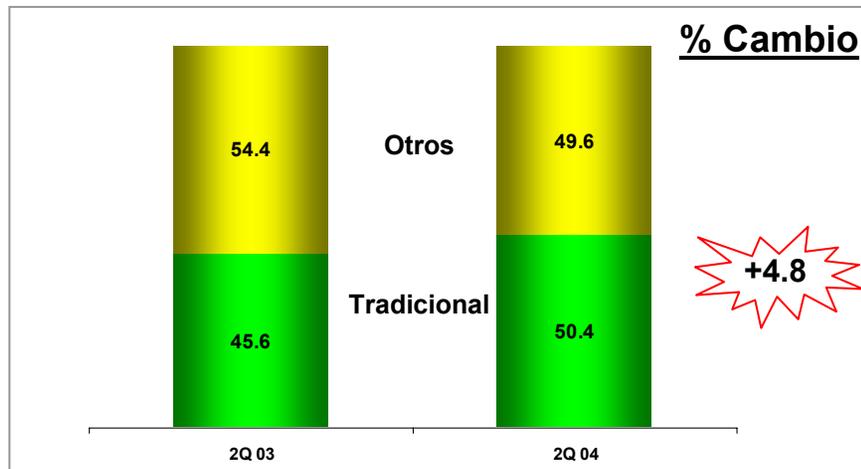


Venezuela

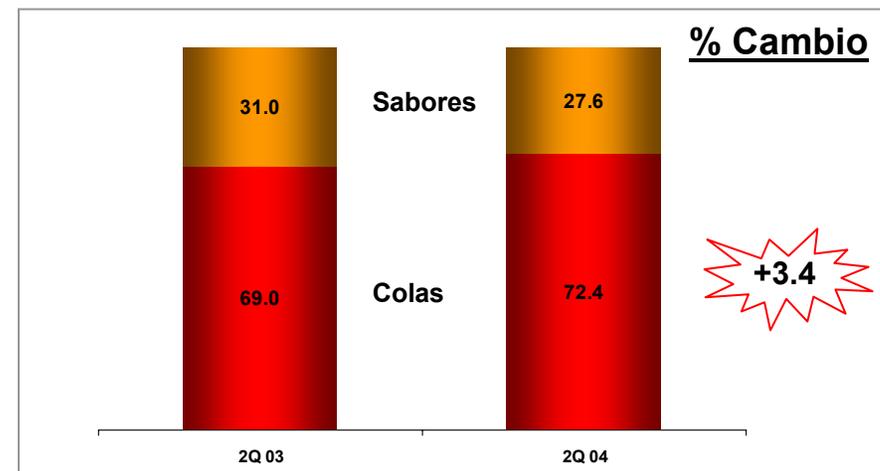
- Incremento del precio promedio por caja unidad
 - Recuperando ventas directas
 - Mayores ventas a través del canal tradicional
 - Enfoque en la marca Coca-Cola
- Fomentando la coordinación con el sistema Coca-Cola en Brasil



Mezcla de Canales de Distribución

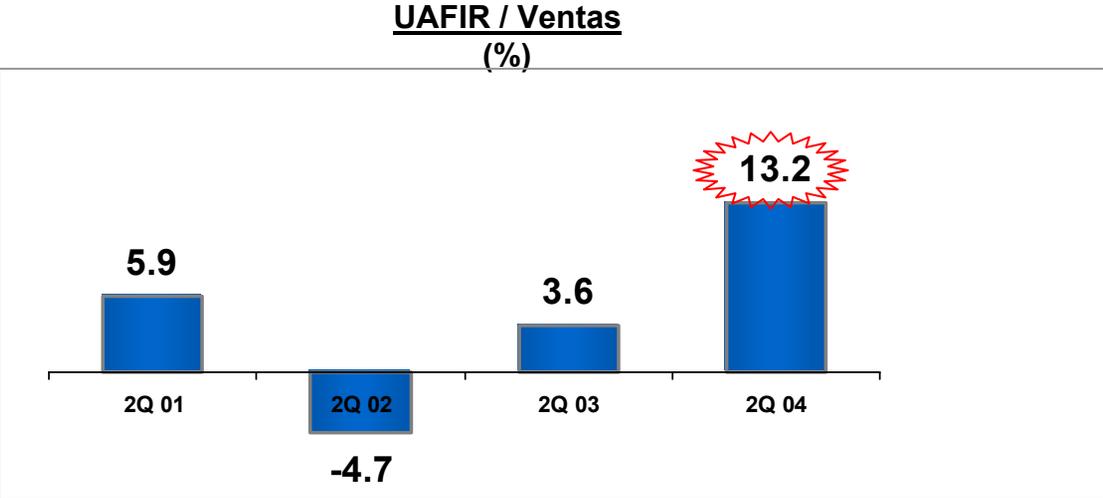
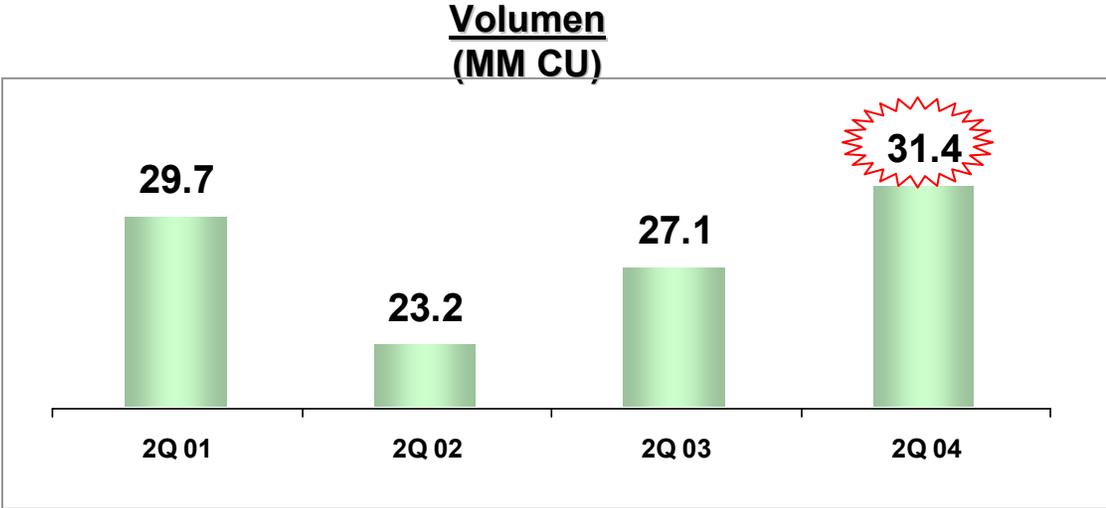


Mezcla de Producto



Brasil

Nuevo portafolio de empaque junto con la recuperación económica generaron resultados record.

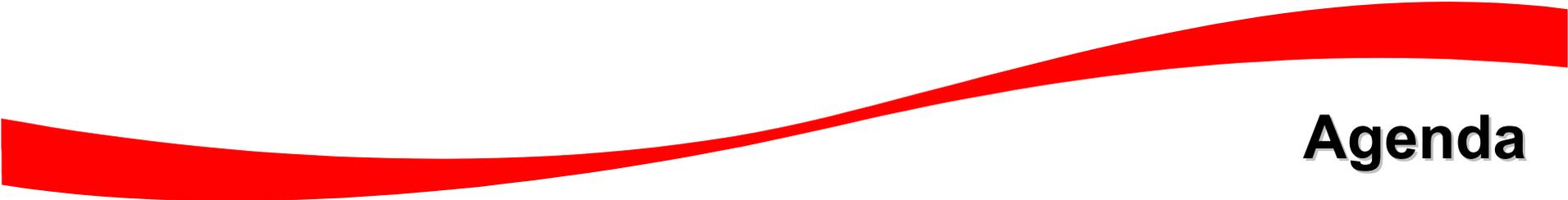


Argentina

- **Coca-Cola FEMSA**
- **Coca-Cola FEMSA – Resultados 2T 2004**

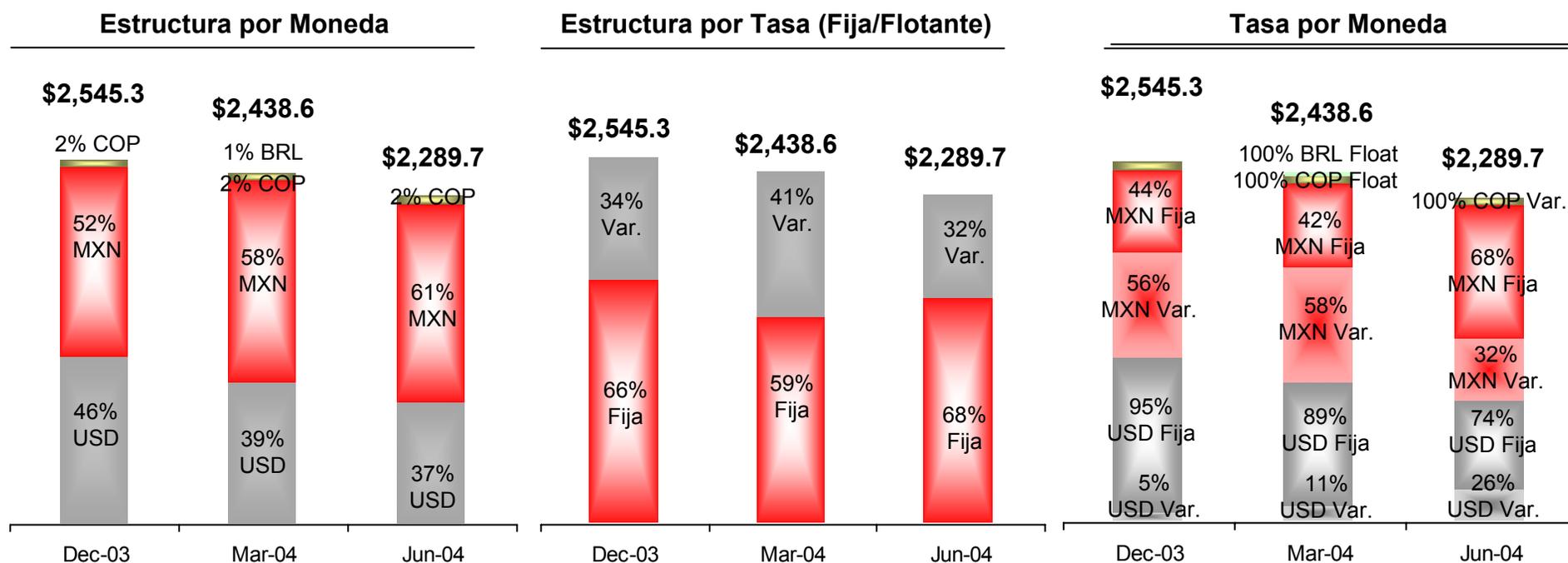
KOF – Puntos Relevantes

- **KOF – Perfil de Deuda**



Agenda

Durante el 2T 04 KOF redujo su deuda bruta en US\$148.9 millones

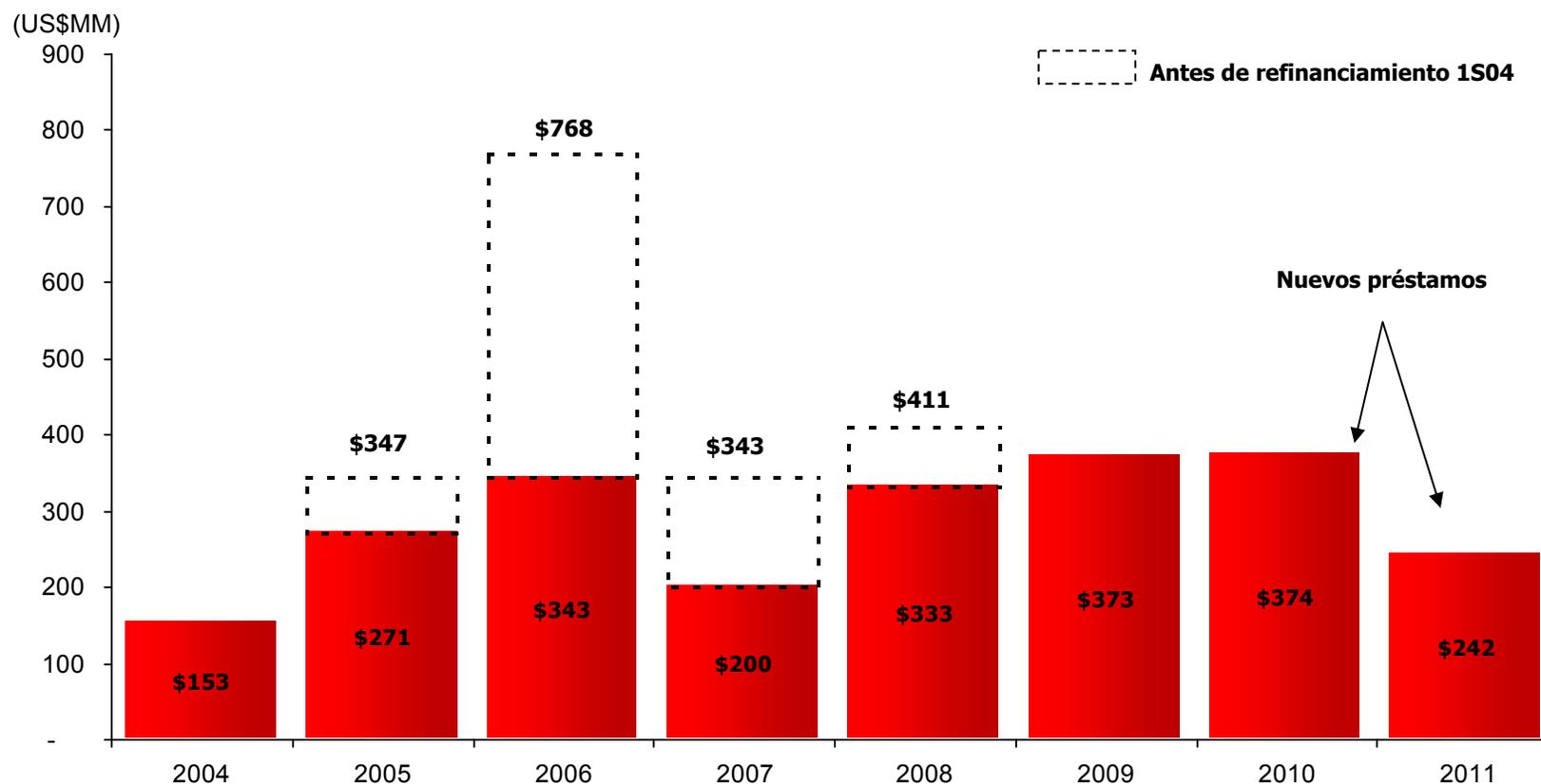


Estructura por moneda	US\$MM	%	Vida Prom.	Tasa Prom.
USD	851	37%	3.6	6.66%
MXN	1,385	61%	3.9	8.61%
COP	54	2%	1.9	10.30%
Total	2,289.7	100%	3.8	7.81%

(1) Tasa promedio ponderada al segundo trimestre de 2004

Estructura de Deuda

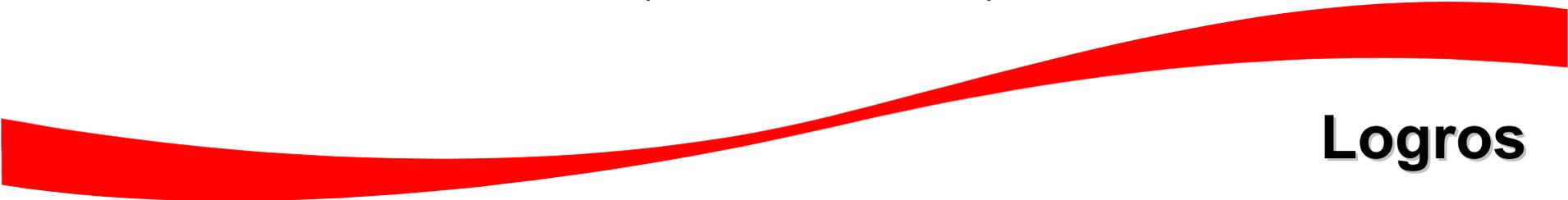
Durante el 2T04 KOF prácticamente refinanció todo el exceso de vencimientos para 2006 con nueva deuda bancaria con mayor plazo, mejores precios y condiciones.



**Perfil de Vencimiento
de la Deuda**

El proceso de integración avanzando mejor de lo planeado

- Incremento significativo de los niveles de productividad a través de la racionalización de activos
 - Consolidación de 20 plantas de manufactura de un total de 52
 - Reducción de 40 centros de distribución a total compañía
 - Cierre de oficinas de Panamco en Miami y México
- Introducción de más de 80,000 enfriadores en México desde mayo de 2003
 - 68.3% de cobertura de refrigeración en marzo de 2004
- Incremento de más del 50% en la productividad por planta a total compañía en menos de un año
- Alcanzamos utilidad operativa positiva en Brasil y Venezuela
 - 7.4% y 6.7% de Margen Operativo en el primer trimestre de 2004 en Brasil y Venezuela, respectivamente
- Estructura de Deuda
 - Refinanciamiento del crédito puente por U.S.\$840 millones antes de tiempo
 - 63% de nuestra deuda total está en moneda local y 68% a tasa de interés fija
 - 7.81% fue el costo de deuda total ponderado durante el primer trimestre de 2004



Logros