

# FEMSA

FMX  
LISTED  
NYSE

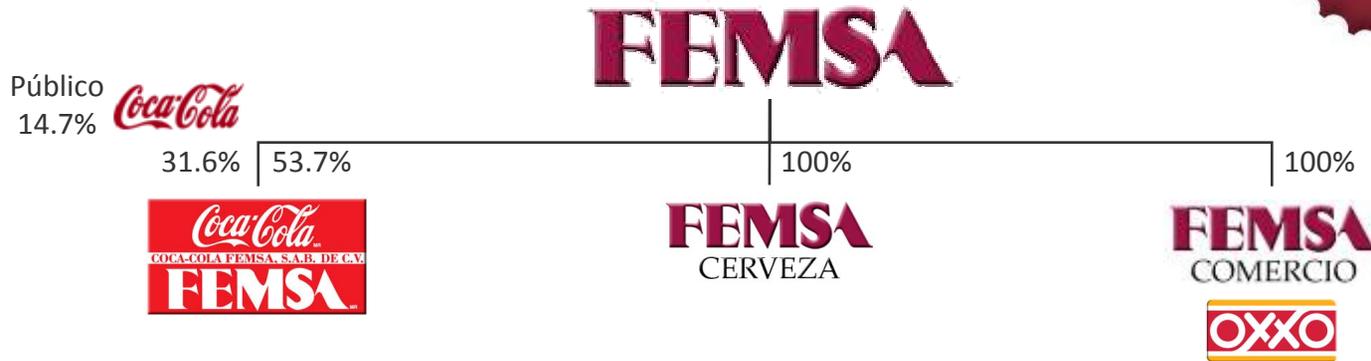


FEMSAUBD

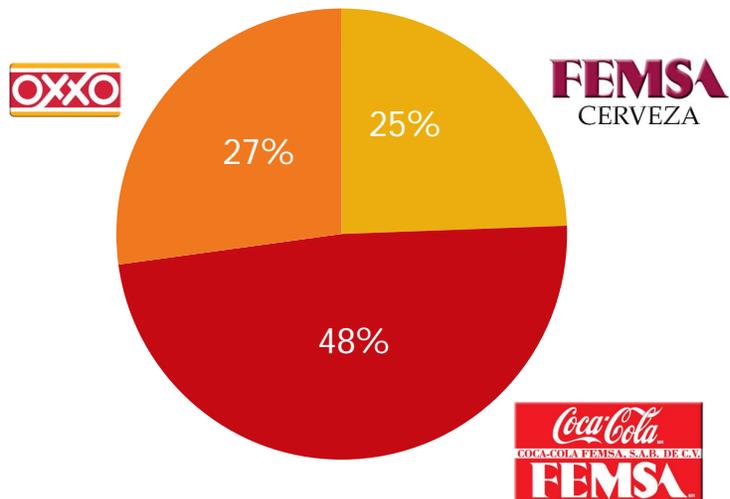
Durante esta presentación se puede discutir cierta información de estimados sobre el comportamiento futuro de FEMSA que deben ser considerados como supuestos de buena fe por parte de la compañía. Dichos comentarios reflejan las expectativas de la Administración y están basados en información actualmente disponible. Los resultados reales están sujetos a eventos futuros e inciertos, los cuales podrían tener un impacto material sobre el desempeño real de la empresa.

# FEMSA tiene el modelo de negocios apropiado...

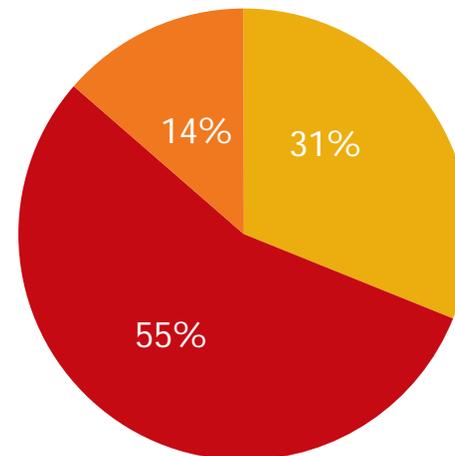
**FEMSA**



2008 Ingresos Totales: US\$ 15,081 millones



2008 EBITDA: US\$ 2,844 millones



...con presencia continental en expansión

FEMSA

### Gran Escala

- 2,243 millones de cajas unidad de refrescos
- 41 millones de hectolitros de cerveza

### Sólido Portafolio de Marcas

- #1 en refrescos en todas las regiones
- #2 en cerveza en Mexico
- Jugador importante en la categoría de Importadas en EUA y Brasil

### Producción Eficiente

- 30 plantas embotelladoras
- 14 cervecerías

### Amplia Distribución

- + de 9,500 rutas

### Base de Consumidores en Crecimiento

- + de 2.0 millones de puntos de venta
- + de 350 millones de consumidores

### Plataforma Dinámica en Tiendas de Conveniencia

- + de 7,000 tiendas OXXO

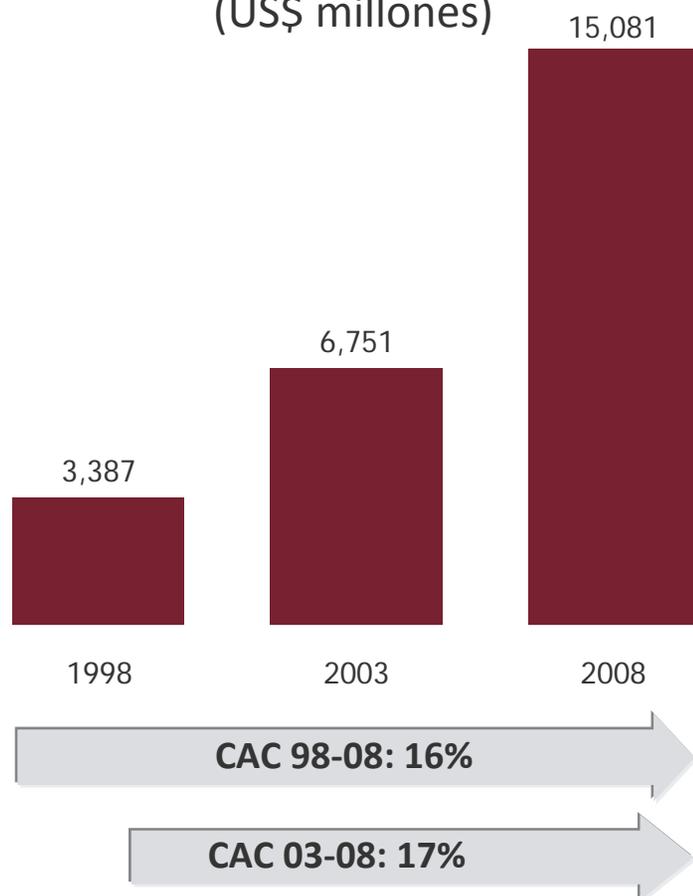


# Generando crecimiento consistente

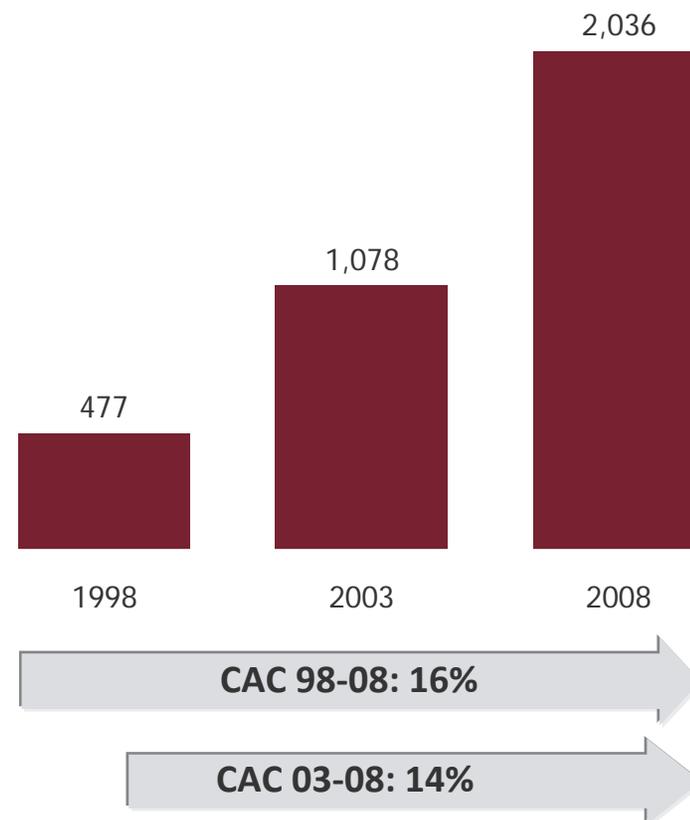


**FEMSA**

## Ingresos Totales (US\$ millones)



## Utilidad de Operación (US\$ millones)



Nota: Información del 2008 expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio promedio del año. La información de años anteriores está expresada en pesos mexicanos constantes convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al cierre de cada año.

# FEMSA – Resultados Acumulados al 3T09



**FEMSA**

Crecimiento de doble dígito en Ingresos y UAFIR en todas las unidades de negocio



Fuerte precio en nuestras operaciones, y una contención en gastos de operación, compensaron la presión en costos de materias primas y tipo de cambio resultando en un crecimiento de 9.5% en UAFIR

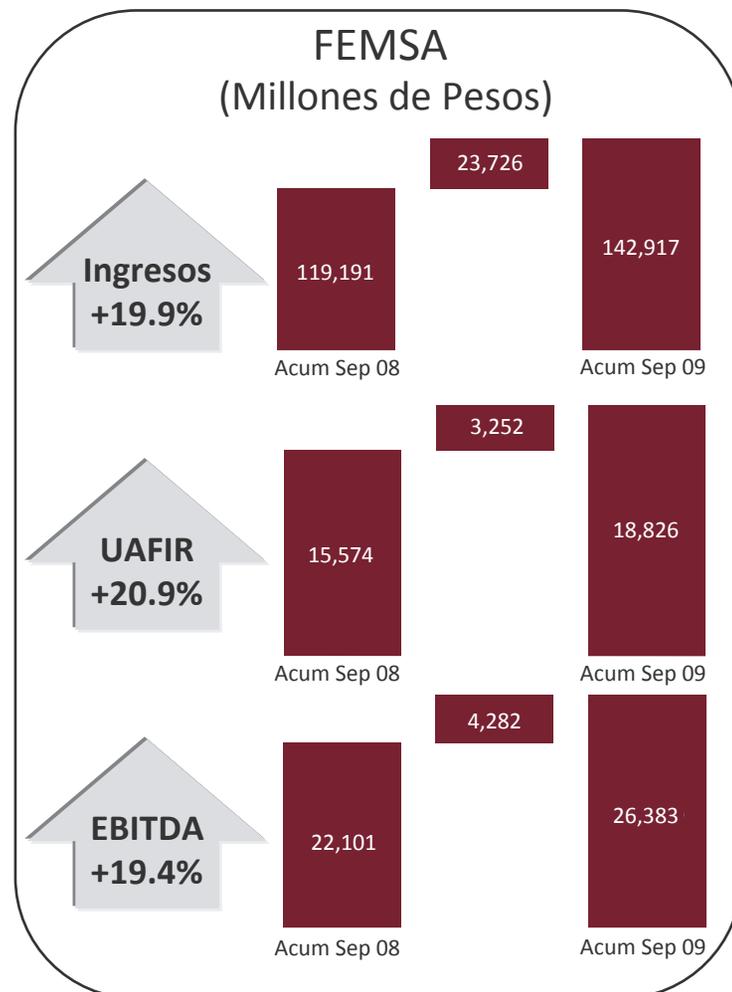


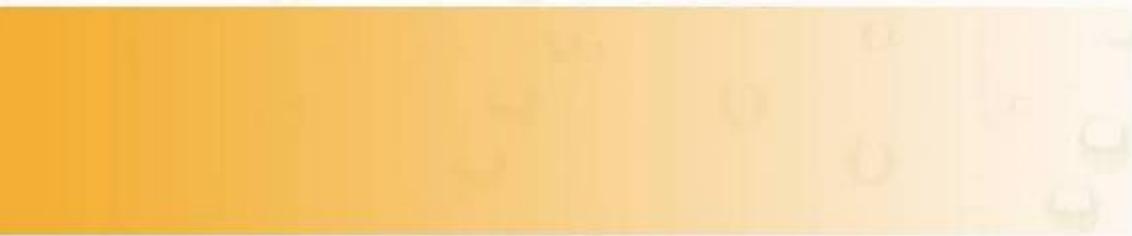
Crecimiento de doble dígito en UAFIR impulsado por Mercosur y Latincentro y un crecimiento estable en México



Crecimiento en UAFIR cercano al 45% y 160 puntos base de incremento en margen

A pesar del complejo entorno económico, FEMSA generó sólidos resultados.





**FEMSA**  
CERVEZA

# Participante influyente en los tres mercados de mayor importancia en América

**FEMSA**  
CERVEZA

## • México

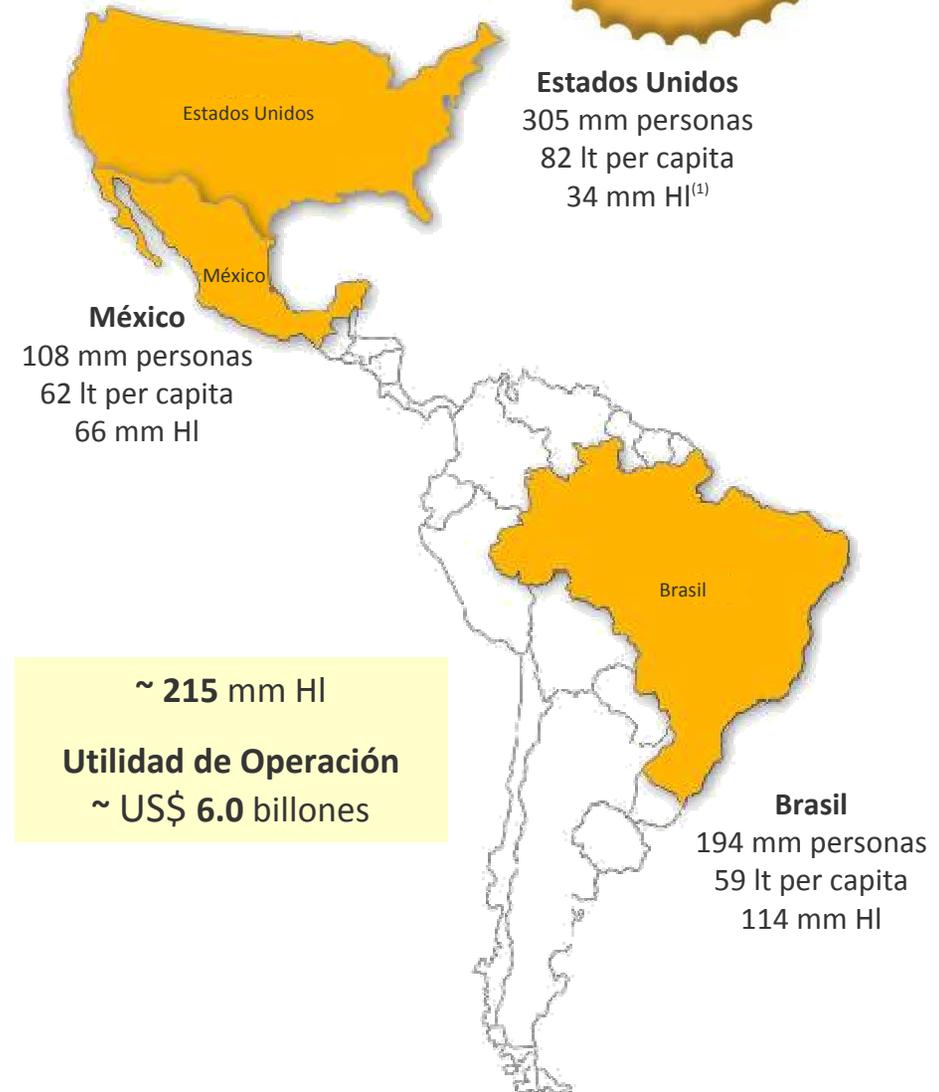
- Indicadores de “Salud de Marca” en niveles más altos de la historia

## • Exportación a los Estados Unidos

- Crecimiento compuesto anual de doble dígito del 03 al 08
- Estrategia complementaria con Heineken en los Estados Unidos

## • Brasil

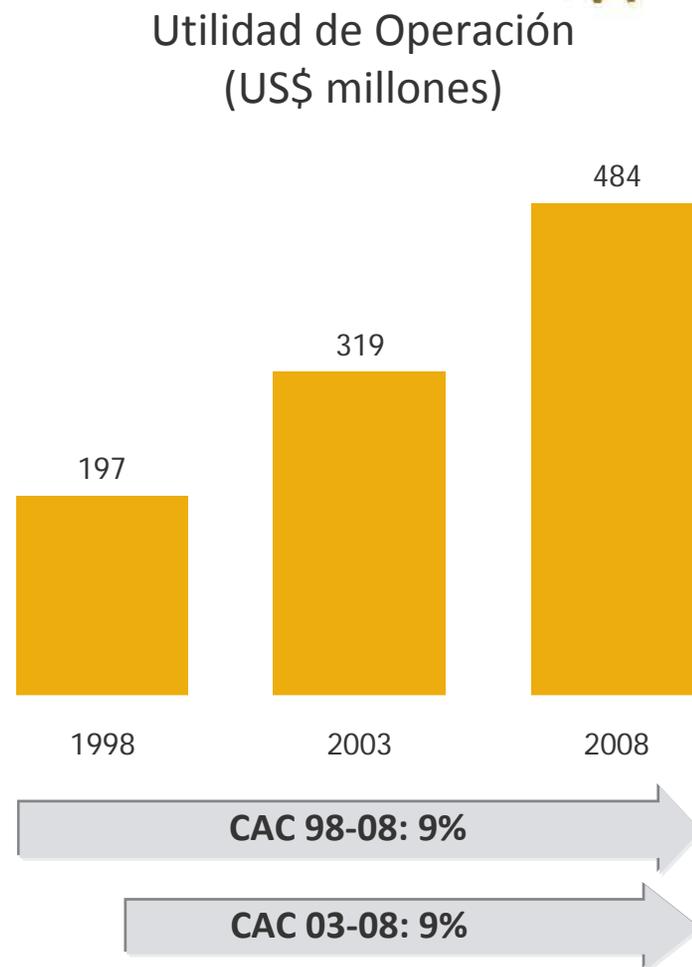
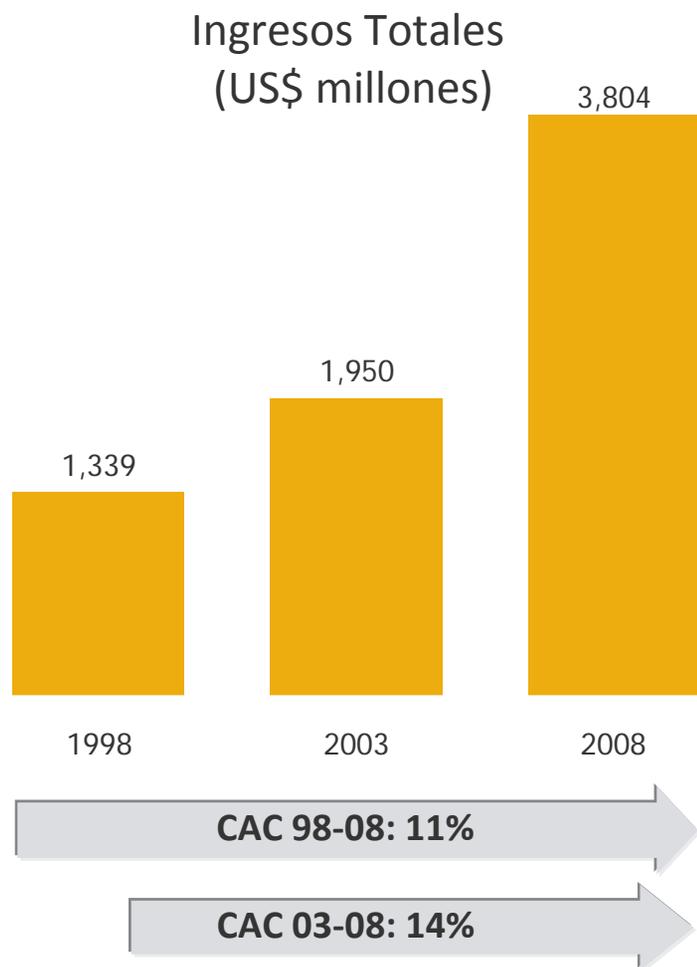
- “Turnaround” del negocio avanzado
- Objetivo de crecimiento rentable en el largo plazo
- Crecimiento de volumen por encima de la industria durante el 2007 y 2008



(1) Incluye sólo volumen en la categoría de importadas en Estados Unidos.  
Fuente: 2008 Euromonitor y Beer Institute.

# Generando crecimiento consistente

**FEMSA**  
CERVEZA

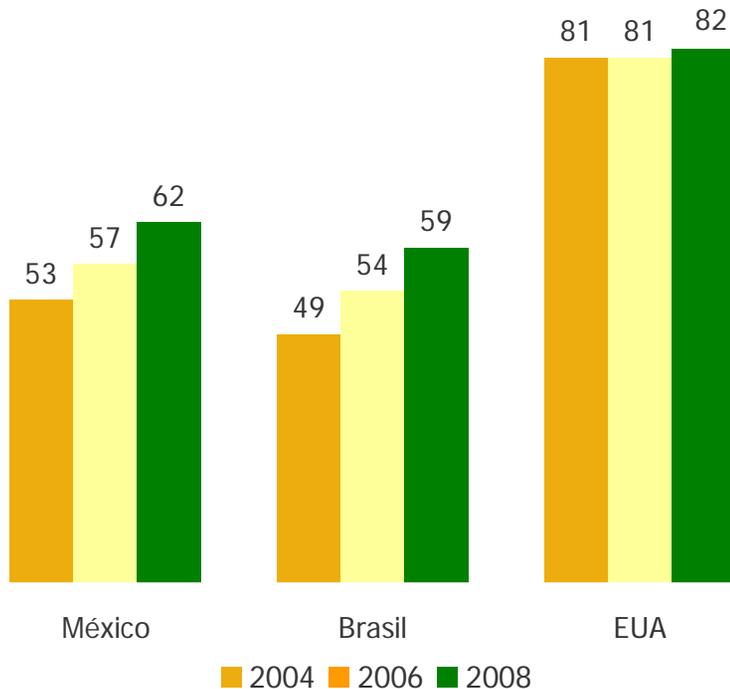


Nota: Información del 2008 expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio promedio del año. La información de años anteriores está expresada en pesos mexicanos constantes convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al cierre de cada año.

# Incrementando el consumo per cápita a través de la innovación y segmentación

**FEMSA**  
CERVEZA

Consumo Per Capita (Lt)



SKU's totales:

2004

67

2006

171

2008

203

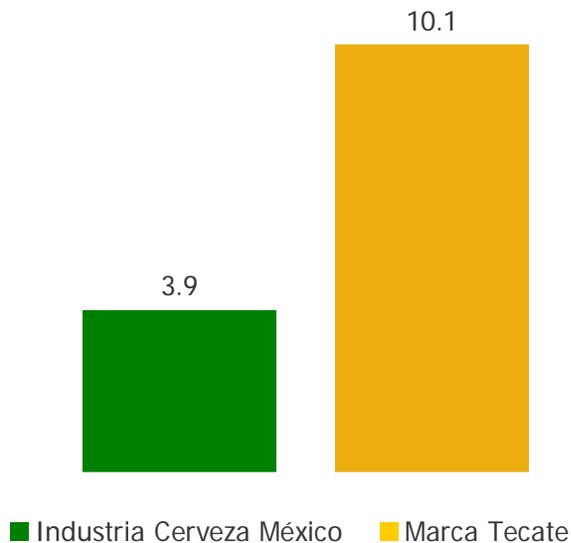
Fuente: Euromonitor 2008.

Nota: A partir del 2006, el total de SKU's incluye el portafolio de Kaiser.

# Estrategia de posicionamiento de marca: Tecate

**FEMSA**  
CERVEZA

Crecimiento de Volumen en México %  
CAC 03-08



- La marca de mayor crecimiento en América
- Dentro del Top-20 de las marcas globales
- Liderazgo en el segmento “Light”
- Fortaleciendo su posición competitiva y capacidad de crecimiento en el largo plazo



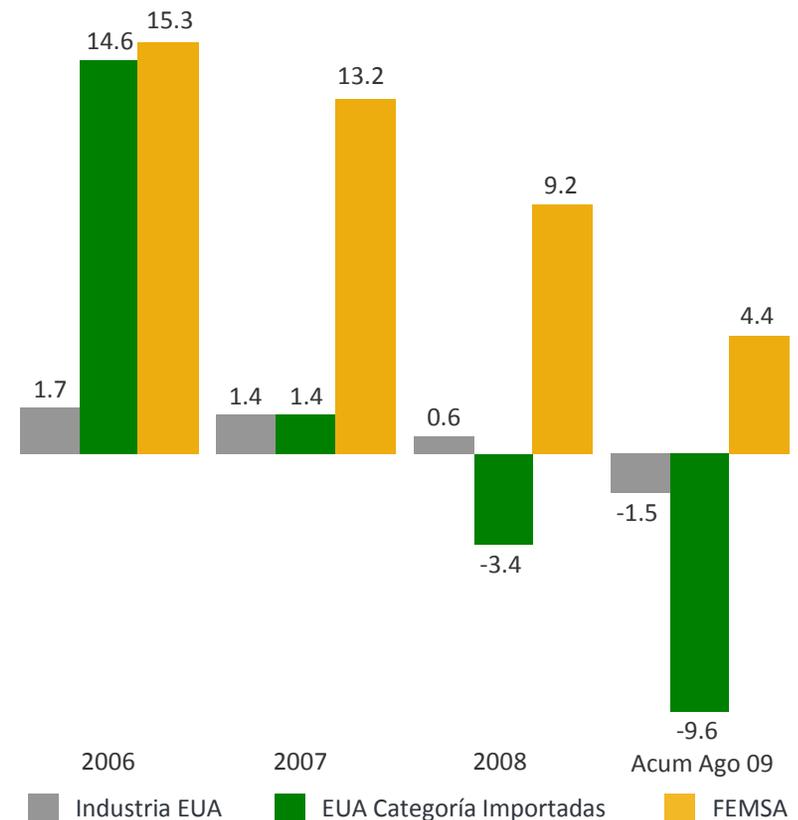
# Asociación de largo plazo con Heineken en los Estados Unidos

**FEMSA**  
CERVEZA

- Segmentación del portafolio a través de precio, producto y canal
- Reforzamiento de la distribución y oferta del producto
- Fortalecimiento de presencia en centros de consumo y en la Costa Este
- Crecimiento de dígito alto entre canales



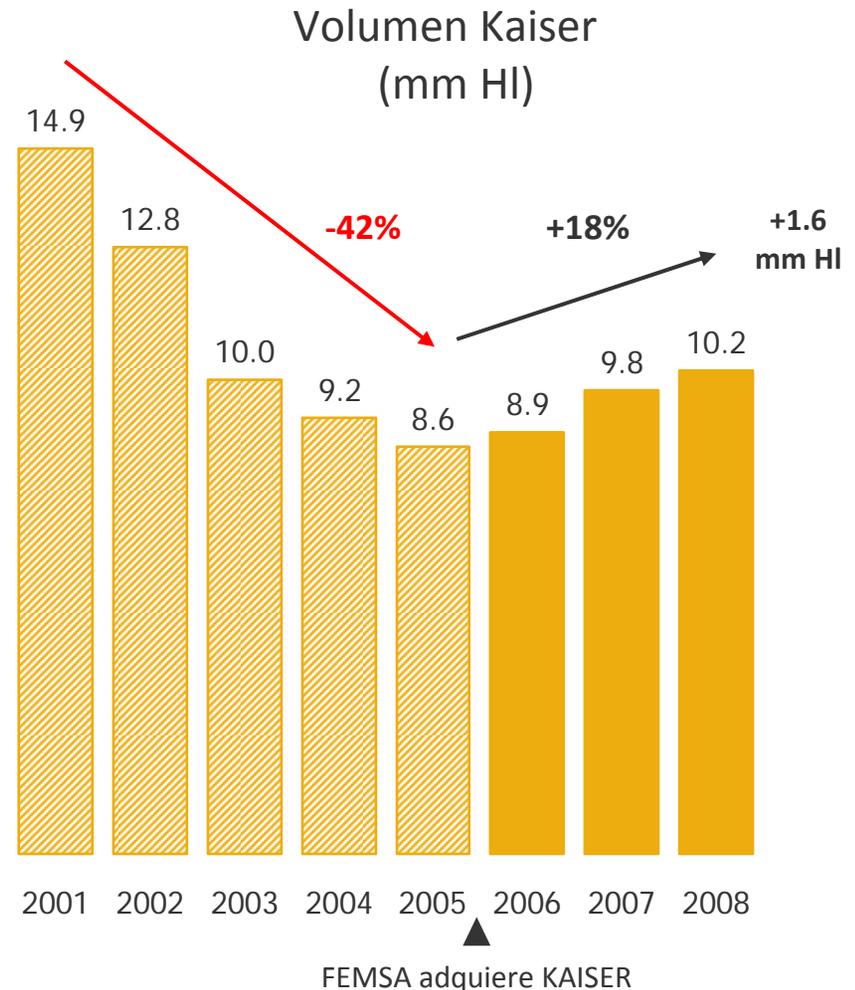
## Crecimiento de Vol. Exportación FEMSA vs. Industria Cerveza en EUA (%)



## Brasil: Dando pasos en la dirección correcta

**FEMSA**  
CERVEZA

- ✓ Se ha revertido la tendencia en caída de volumen
- ✓ Estabilización de pérdidas financieras fondeando requerimientos de mercadotecnia
- ✓ Mejoras a lo largo de la cadena de valor
- ✓ Ajustes al portafolio de productos
  - Reposicionamiento de marcas existentes
  - Complemento del portafolio de producto a través de la exitosa introducción de Sol y nuevas presentaciones
  - Ajustes en la arquitectura de precios
- ✓ Mejora en la alineación y coordinación con el sistema Coca-Cola
- **Lograr rentabilidad en Utilidad de Operación**

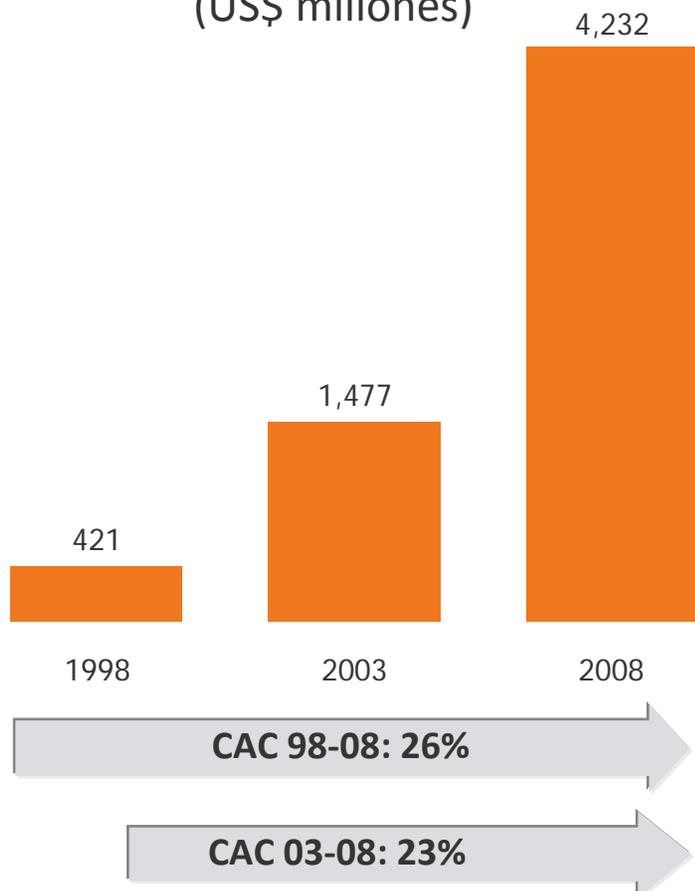




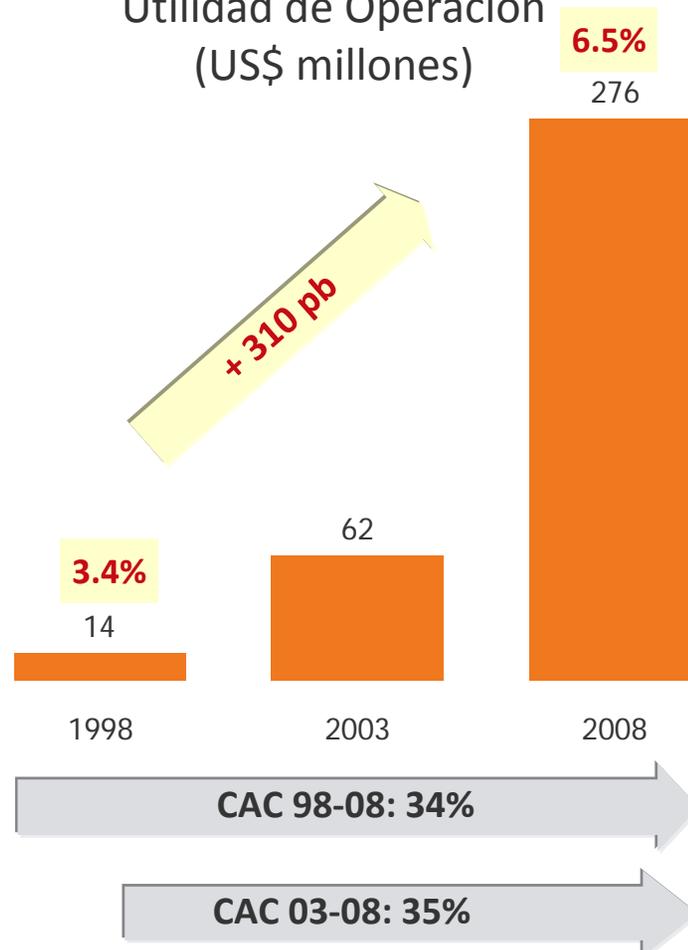
# Con crecimiento rentable y acelerado



### Ingresos Totales (US\$ millones)

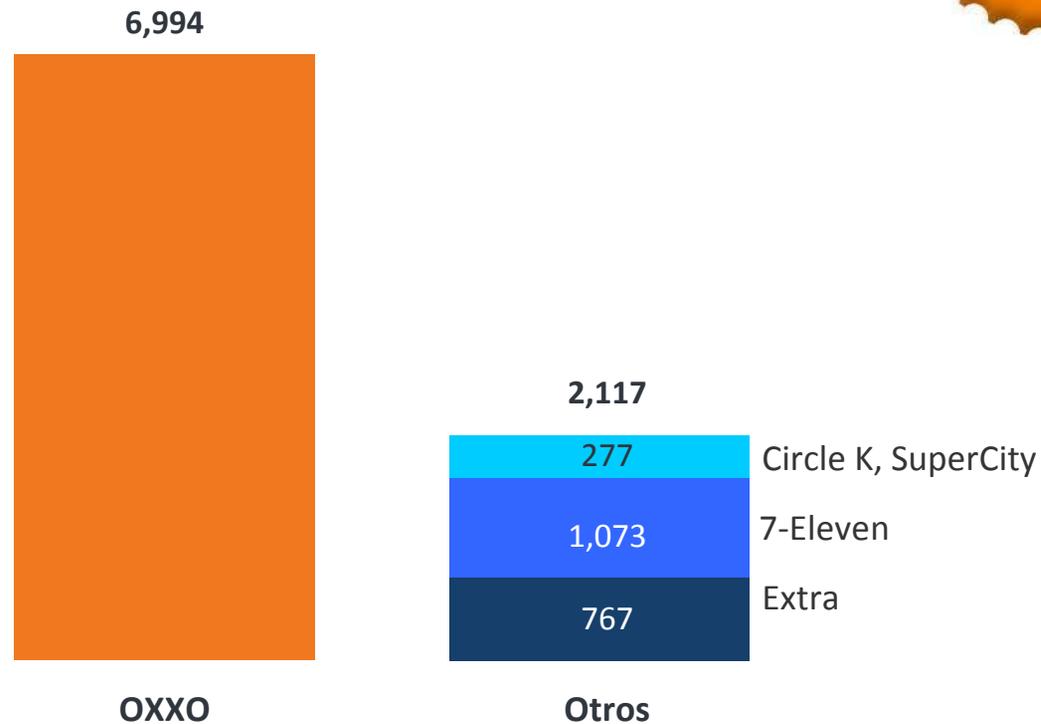


### Utilidad de Operación (US\$ millones)



Nota: Información del 2008 expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio promedio del año. La información de años anteriores está expresada en pesos mexicanos constantes convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al cierre de cada año.

## Cadena líder en tiendas de conveniencia en México



- >800 aperturas de tiendas netas durante el último año
- Más de US\$ 3.8 billones en ingresos durante el 2008
- Apalancamiento recíproco con las operaciones de bebidas de FEMSA
  - Aproximadamente el 40% de las ventas de OXXO están relacionadas con bebidas

Crecimiento horizontal: Esa es la parte sencilla



7,000 tiendas y contando

### Penetración de OXXO según el nivel de población



Fuente: CONAPO y estimados de FEMSA a Diciembre 2008.

12,000 OXXO's para el 2015

# Generar crecimiento a tiendas iguales: Ese es el reto!



- **Servicios:** Primero fue la recepción de pagos de servicios, después las recargas electrónicas de tiempo aire celular, y hay más por venir



- **Comida rápida:** Potencial de crecimiento con márgenes altos



- **Segmentación:** Adaptando las tiendas a las necesidades del cliente, para hacer más eficiente el manejo de inventarios

Reposición



Base



Satisfacción





COCA-COLA  
**FEMSA**

La embotelladora pública de mayor volumen en ventas fuera de los Estados Unidos...

COCA-COLA  
**FEMSA**

*The Coca-Cola Company*

10%  
Del Mundo

40%  
México

29%  
Brasil

35%  
Latino  
América

*Sólida presencia geográfica*

El embotellador más grande de México y Latino América

° 2.2 bn Cajas unidad

° 6 mn Cajas unidad diarias

° Alrededor de US\$7 bn en ingresos totales.

° Alrededor de US\$1.5 bn de EBITDA

° 21% margen de EBITDA

° Más de 200 millones de consumidores

° Más de 1.5 millones de puntos de venta.

° Más de 90 marcas diferentes

**FEMSA**

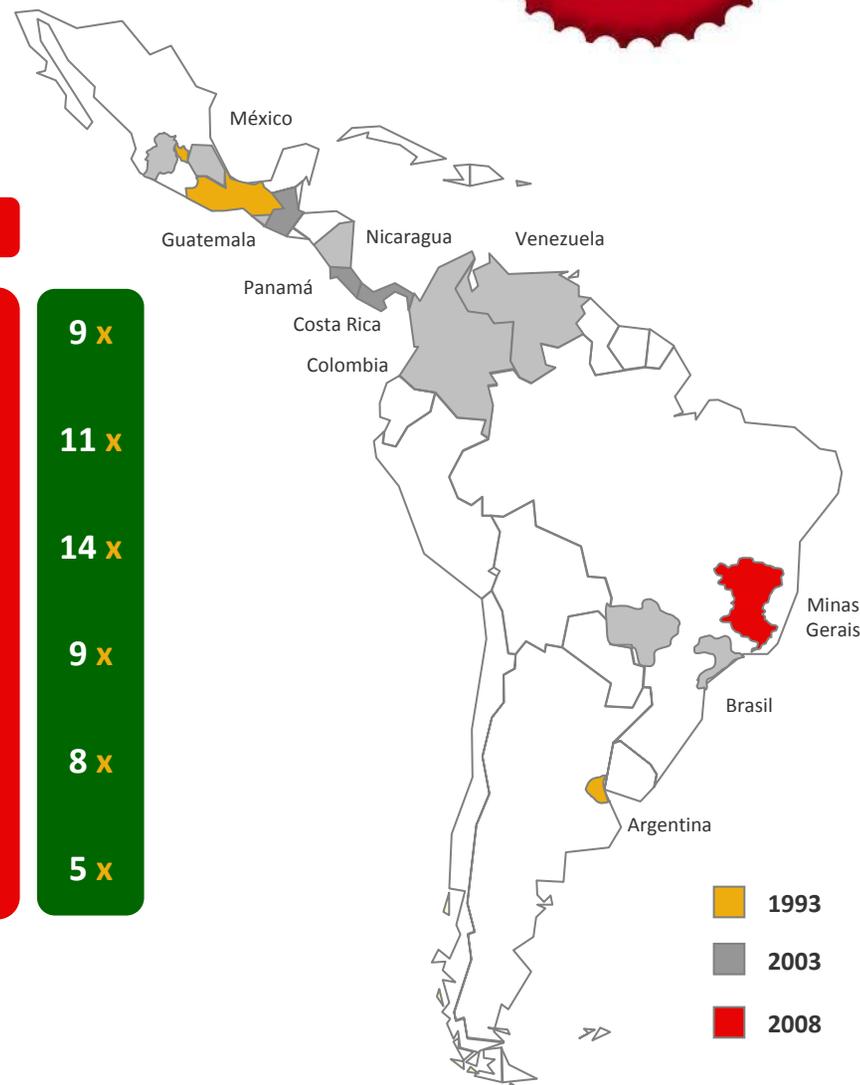
49%  
Del Ingreso  
Total

60%  
del  
UAFIR

54%  
del  
EBITDA

# ...gran cobertura geográfica en Latinoamérica

COCA-COLA  
**FEMSA**



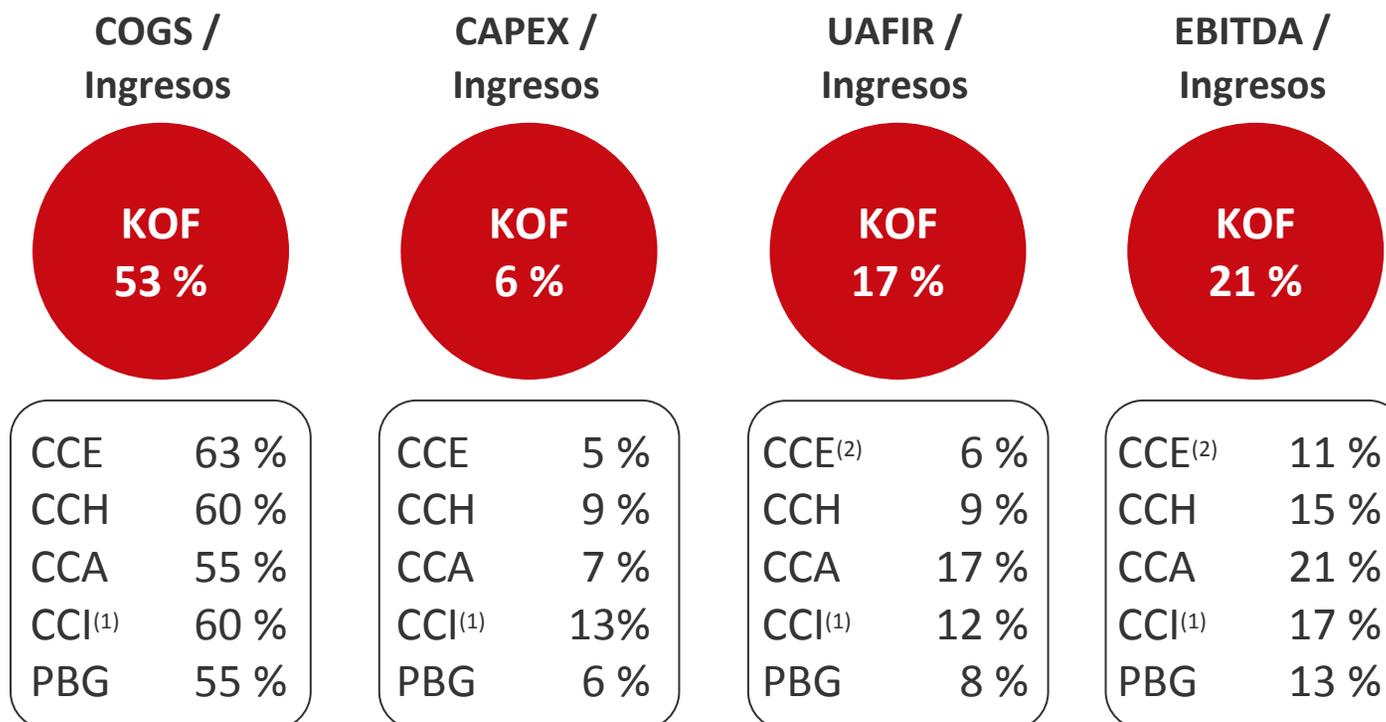
	1993	2003	2008	
<b>Volumen</b> (MM CU)	246	1,556	2,243	9 x
<b>Ingresos</b> (MM US\$)	612	3,939	6,929	11 x
<b>Utilidad de Operación</b> (MM US\$)	86	695	1,167	14 x
<b>Población Atendida</b> (MM)	23	180	198	9 x
<b>Puntos de Venta</b> (M)	192	1,468	1,518	8 x
<b>Empleados</b> <sup>(1)</sup>	11,996	56,841	65,021	5 x

(1) Incluye personal tercerizado.  
Nota: Caja equivalente a 24 botellas de 8 onzas.

# Sobresaliente desempeño a nivel global

COCA-COLA  
**FEMSA**

KOF ha probado su habilidad de administrar su estructura de costos y su despliegue de activos eficientemente...



...logrando niveles de rentabilidad superiores.

(1) Excluye cargos discapacitados.

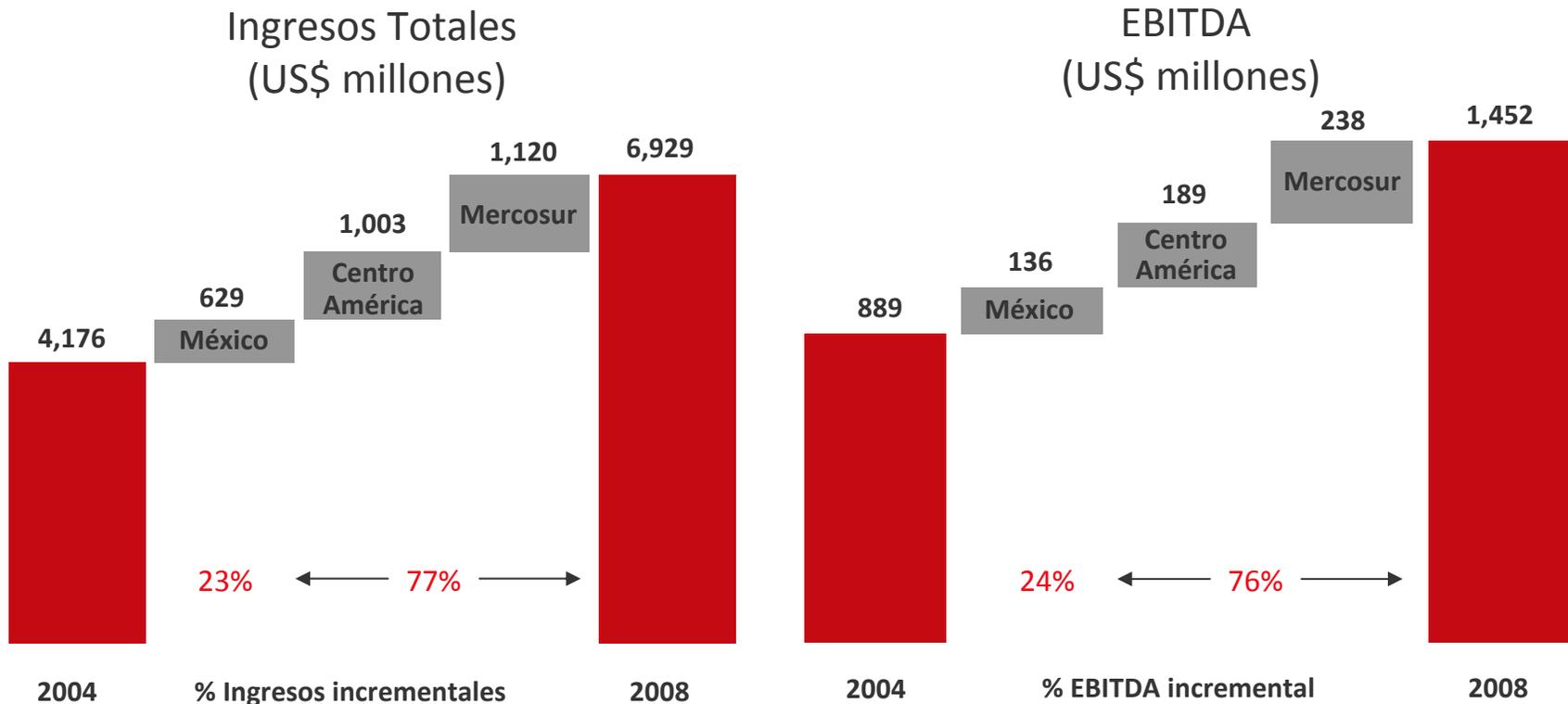
(2) UAFIR y EBITDA comparables.

Fuente: Reportes de las compañías KOF, PBG, CCE, CCH, CCA y CCI.

# Generando crecimiento con una presencia geográfica balanceada



Las operaciones fuera de México han contribuido de manera importante en los resultados del negocio, mientras que México continúa siendo el mayor generador de flujo de efectivo



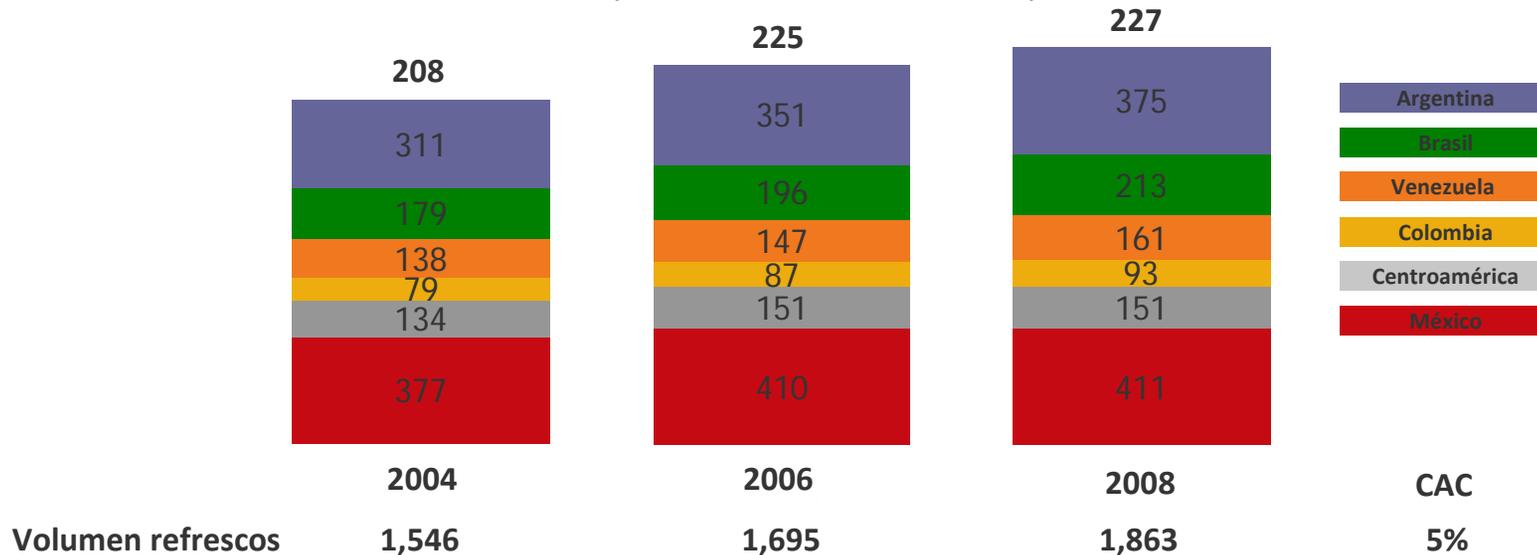
Nota: Pesos mexicanos convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al cierre de cada periodo.

# Creando consumo per cápita de refresco...



Desarrollando un portafolio integral de bebidas para captar los beneficios del aumento en ingresos per cápita en Latinoamérica...

KOF Consumo Anual de Refresco Per Cápita  
(Presentaciones de 8 oz.)



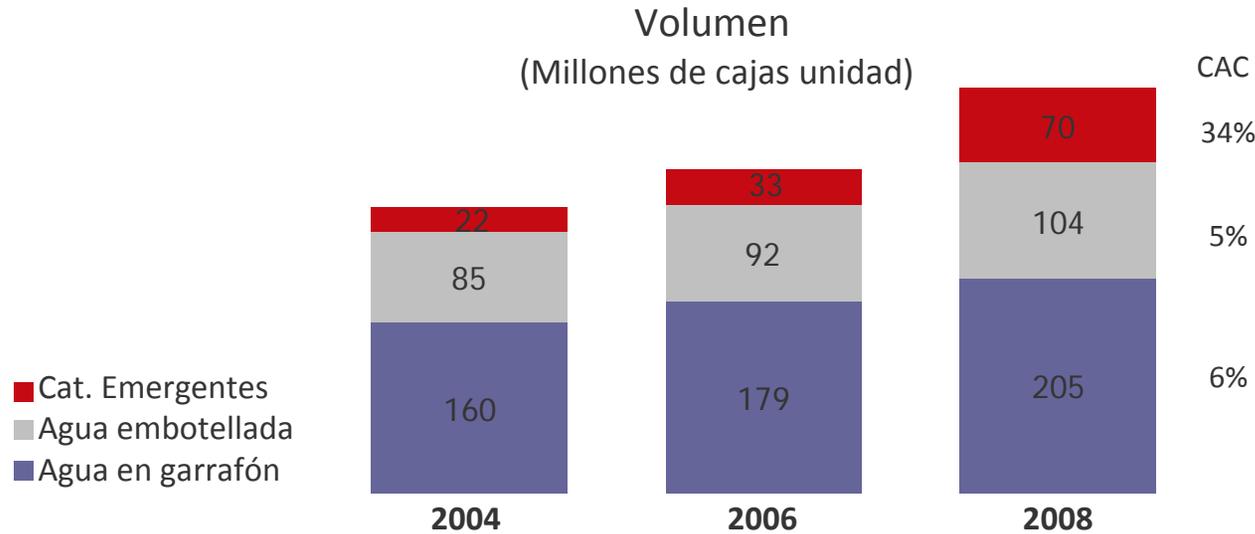
...complementando el portafolio con productos Premium bajos en calorías



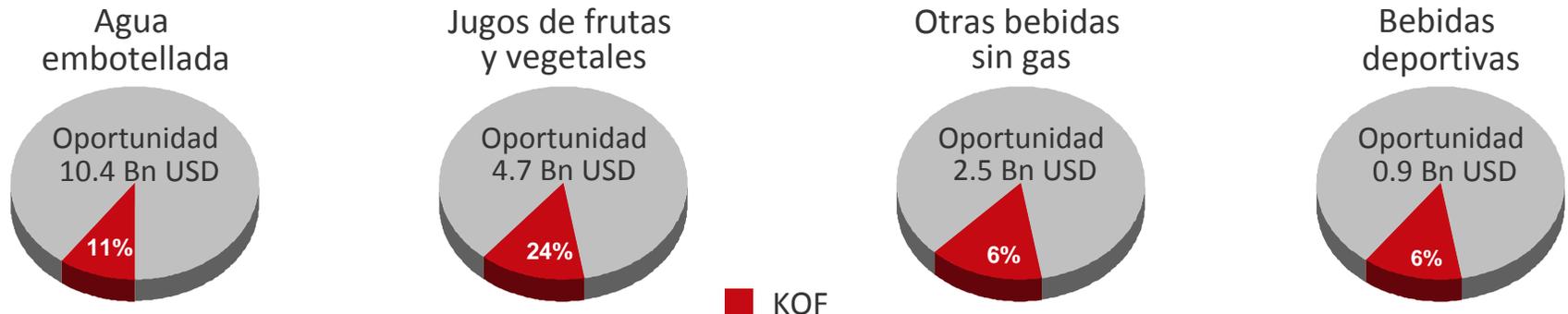
...complementado por oportunidades en nuevas categorías

COCA-COLA  
**FEMSA**

**Agua embotellada y categorías emergentes creciendo a tasas más altas...**



**...con importantes oportunidades de crecimiento en la industria**



Fuente: Euromonitor Internacional, Febrero 2008.

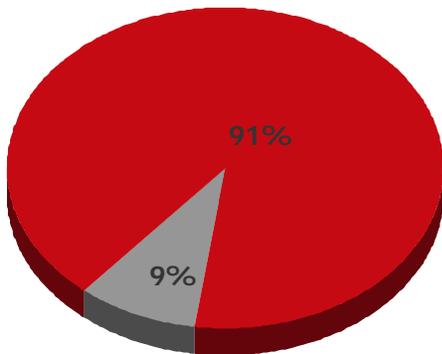
# Preparada para captar las tendencias globales...



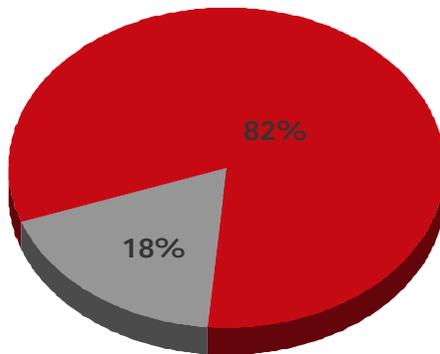
Las tendencias de salud y bienestar en Latinoamérica están rezagadas en relación a mercados desarrollados...



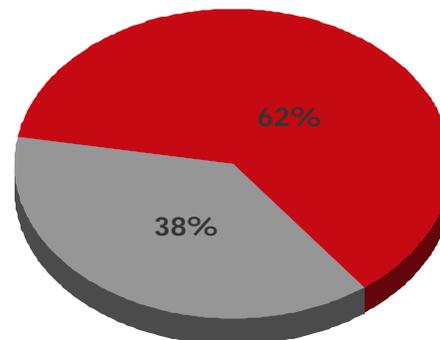
Mezcla de categorías <sup>(1)</sup>



Mezcla de categorías <sup>(2)</sup>



Mezcla de categorías



CAC KOF

- Refrescos 5%
- Bebidas no carbonatadas 5% Agua / 34% Categorías emergentes

...creando oportunidades de crecimiento para un portafolio más balanceado

(1) Volumen de KOF excluye agua de garrafón.  
 (2) Bebidas carbonatadas incluyen bebidas deportivas.

# ...fortaleciendo nuestro portafolio con adquisiciones estratégicas

COCA-COLA  
**FEMSA**

Sentando las bases para captar importantes oportunidades de crecimiento...



- Precio pagado: US\$ 370 M
- Volumen '06: +94 MCU
- Ingresos '06: +US\$ 445 M

Ganando liderazgo en bebidas no carbonatadas, desarrollando nuevas habilidades de llenado



- Precio pagado: US\$ 18.3 M
- Volumen '07: 21 MCU
- Ingresos: US\$ 13.4 M

Captando el potencial de distribución en casa en el Valle de México



REMIL

- Precio pagado: US\$ 364.1 M
- Volumen '07: 114 MCU
- Ingresos: +US\$ 400 M

Capturando 15 millones de nuevos consumidores alcanzando casi el 30% de Brasil



- Precio pagado: US\$ 92 M
- Volumen '07: 47 MCU
- Ingresos: US\$ 56 M

Creando un mercado líder en agua en Colombia

...generando aproximadamente **8%** del crecimiento de ingresos proforma en el primer año



**FEMSA**

# Estrategia balanceada para el crecimiento

FEMSA



- Crecimiento moderado en México y bajo riesgo de generación de flujo
- Dinamismo en EUA y crecimiento en la participación de mercado
- Completando el “turnaround” en Brasil, potencial para generación de utilidades
- Potencial de expansión en márgenes en el mediano plazo
- Crecimiento acelerado en ingresos y utilidad de operación a través de la expansión de tiendas y margen
- Crecimiento moderado en Refrescos
- Sólida generación de flujo y posición única para buscar adquisiciones
- Potencial superior de crecimiento en el segmento de bebidas no carbonatadas en todos nuestros mercados

# Conciliación EBITDA por división



En US\$ millones

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>FEMSA Consolidado</b>											
Utilidad de Operación	477	638	737	896	910	1,078	1,232	1,467	1,610	1,793	2,036
Depreciación	137	178	201	212	194	232	298	338	375	399	446
Amortización y Otros	102	137	179	192	198	232	280	314	346	355	362
<b>EBITDA</b>	<b>717</b>	<b>952</b>	<b>1,117</b>	<b>1,300</b>	<b>1,303</b>	<b>1,542</b>	<b>1,810</b>	<b>2,119</b>	<b>2,332</b>	<b>2,547</b>	<b>2,844</b>
<b>FEMSA Cerveza</b>											
Utilidad de Operación	197	277	297	344	340	319	425	504	548	495	484
Depreciación	64	81	90	102	107	104	132	139	153	148	154
Amortización y Otros	54	72	108	121	134	151	182	202	219	221	228
<b>EBITDA</b>	<b>315</b>	<b>430</b>	<b>494</b>	<b>567</b>	<b>581</b>	<b>574</b>	<b>739</b>	<b>844</b>	<b>920</b>	<b>864</b>	<b>866</b>
<b>Coca-Cola FEMSA</b>											
Utilidad de Operación	161	217	302	415	426	597	690	817	876	1,049	1,229
Depreciación	37	60	73	71	50	86	111	123	139	151	227
Amortización y Otros	46	54	59	53	44	59	97	115	117	123	80
<b>EBITDA</b>	<b>244</b>	<b>331</b>	<b>434</b>	<b>539</b>	<b>519</b>	<b>742</b>	<b>898</b>	<b>1,055</b>	<b>1,131</b>	<b>1,322</b>	<b>1,536</b>
<b>FEMSA Comercio</b>											
Utilidad de Operación	14	24	29	31	47	62	82	118	149	212	276
Depreciación	4	5	7	8	9	12	19	30	38	50	60
Amortización y Otros	3	4	6	9	9	12	21	26	34	39	42
<b>EBITDA</b>	<b>22</b>	<b>33</b>	<b>42</b>	<b>48</b>	<b>64</b>	<b>85</b>	<b>122</b>	<b>175</b>	<b>221</b>	<b>301</b>	<b>378</b>
Tipo de Cambio (MXN/USD)	9.90	9.48	9.62	9.16	10.43	11.24	11.15	10.63	10.80	10.92	11.14

Nota: Información del 2008 en pesos mexicanos nominales convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio promedio del año, información de años anteriores en pesos mexicanos constantes convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al cierre de cada año presentado.