



# FEMSA

**UBS – Reunión con Directores**

Marzo 9, 2006



**FMX  
LISTED  
NYSE**

# Declaración Importante

---

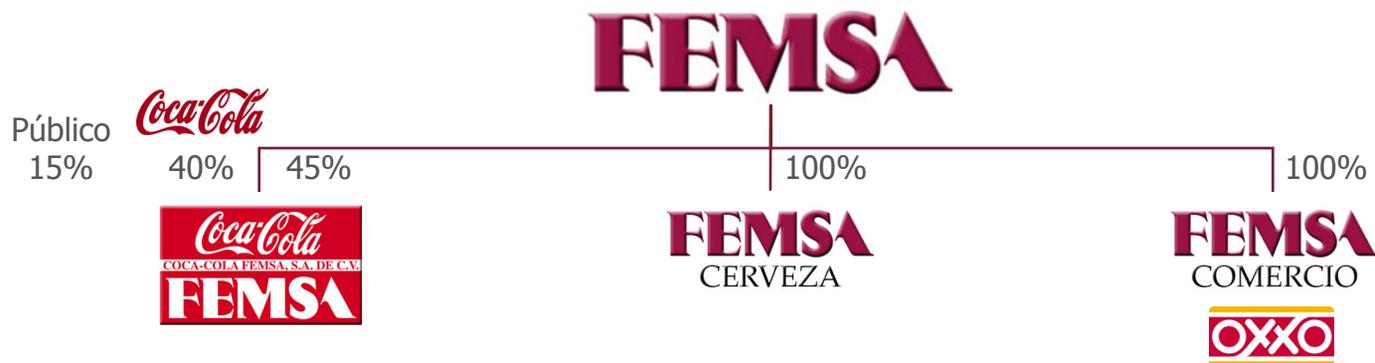
Durante esta presentación los ejecutivos pueden discutir cierta información estimada sobre el comportamiento futuro de FEMSA que deberá considerarse como supuestos de buena fe por parte de la compañía. Dichos comentarios reflejan las expectativas de la Administración y están basados en información actualmente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

# Factores para Invertir en FEMSA

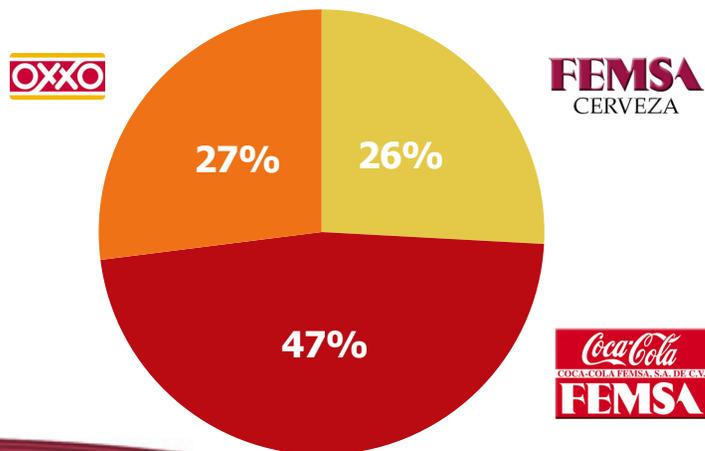
---

- Compañía de bebidas líder en América Latina
- Historial de crecimiento rentable y resultados positivos
- Liderazgo de mercado y marcas reconocidas
- Presencia en mercados con gran potencial de crecimiento
- Creación de sinergias con nuestra plataforma de bebidas

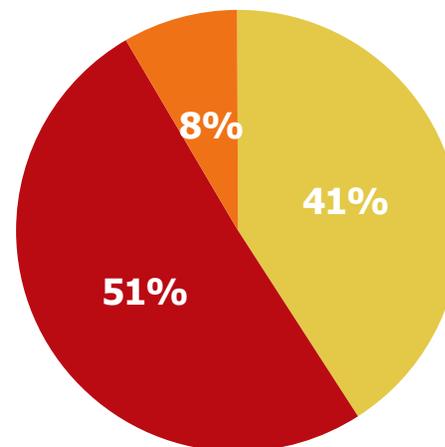
# Una Plataforma de Bebidas Única...



Ingresos Totales  
US\$ 9,857 millones



EBITDA  
US\$ 2,103 millones



## ... con Presencia Continental

### Producción

- *30 plantas embotelladoras*
- *14 plantas cerveceras*
- *8 plantas de empaques*

### Mercadotecnia

- *64 marcas de refrescos*
- *23 marcas de cerveza*

### Distribución

- *677 centros de distribución*
- *9,000+ rutas*

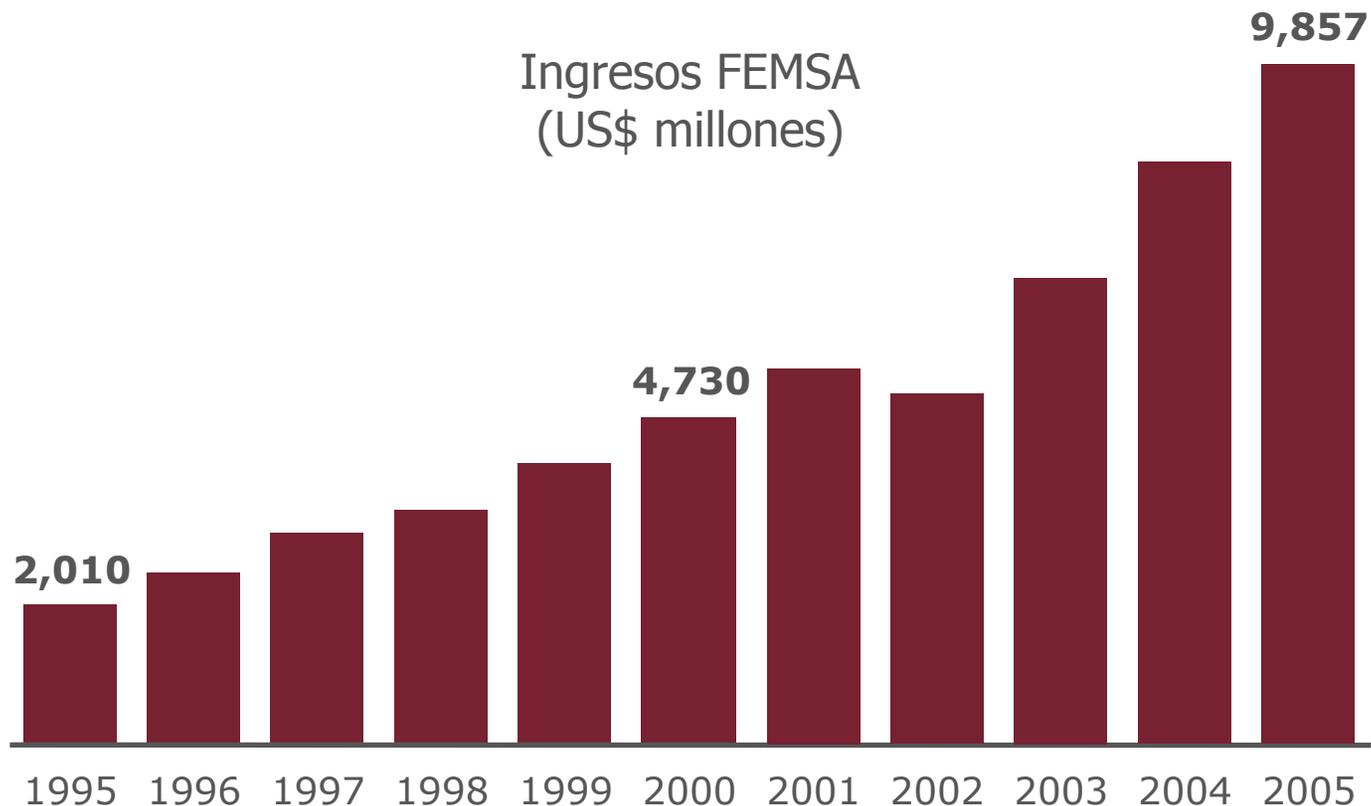
### Consumidores

- *1.8 M+ detallistas*
- *200 M+ consumidores*



# Cifra Récord en Ingresos...

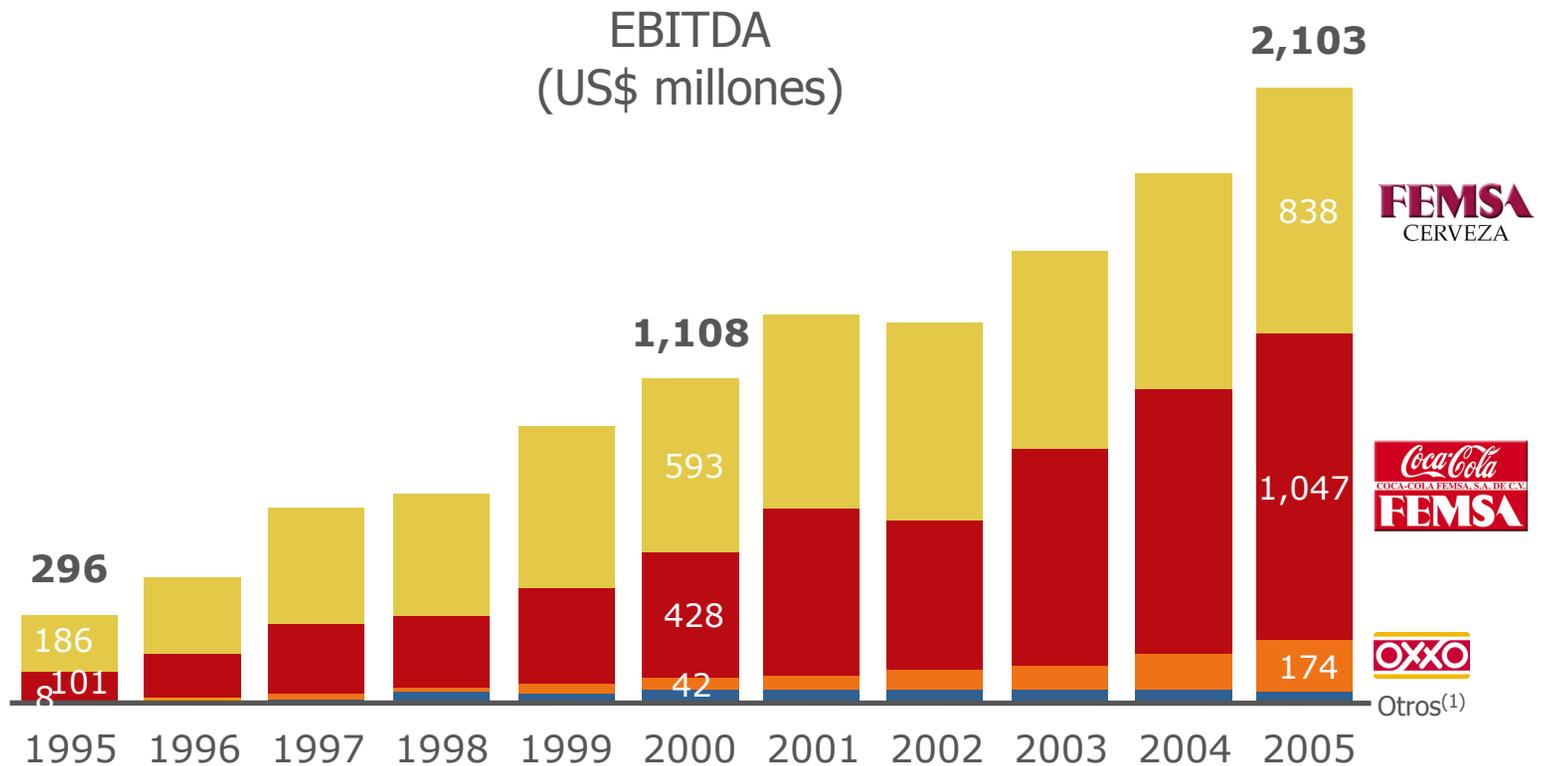
**CAC de 17% desde 1995**



Nota: Todas las cifras expresadas en pesos mexicanos nominales a la fecha del año reportado y convertidos a dólares para el año respectivo y tipo de cambio.

# ... y en Rentabilidad...

## CAC de 22% desde 1995



Nota: Todas las cifras expresadas en pesos mexicanos nominales a la fecha del año reportado y convertidos a dólares para el año respectivo y tipo de cambio. <sup>(1)</sup> "Otros" incluye los negocios de empaques y logística.



**FEMSA** CERVEZA

**Cambiando las Reglas  
del Juego**

## **Oportunidad de crecimiento rentable continuo**

- Dos jugadores bien posicionados
- Alta lealtad del consumidor por la imagen de la marca
- Mercado segmentado y/o mayores costos
- Presencia predominante de botellas retornables
- Baja categoría de importación
- Gran posicionamiento en ventas y baja relevancia de supermercados
- Excelentes condiciones demográficas
- Oportunidades de crecimiento

## Iniciativas estratégicas en funcionamiento – captura de oportunidades de mercado

- Iniciadores de un nuevo esquema de negocios en la industria cervecera mexicana con nuevos componentes:

### I. Capacidades de distribución y ventas

- ✓ Pre-venta
- ✓ ERP en 95% de las ventas directas
- ✓ 25 “Unidades de Negocio”

### III. Mercadotecnia e innovación

- ✓ Portafolio estratégico
- ✓ Nuevos líquidos y empaques
- ✓ Fortalecimiento de marcas

### II. Organización

- ✓ Decentralización
- ✓ Oficina de servicios vs. Oficina central
- ✓ Indicadores de representación clave
- ✓ Continuo entrenamiento y motivación

### IV. Administración de ingresos

- ✓ Arquitectura de precios
- ✓ Segmentación de canales
- ✓ Promociones estacionales

# Orientación para Crecimiento Rentable

FEMSA CERVEZA

**Desde 1995 los ingresos se han incrementado a un CAC de 11%,  
La utilidad de operación a 16% en términos de dólares**

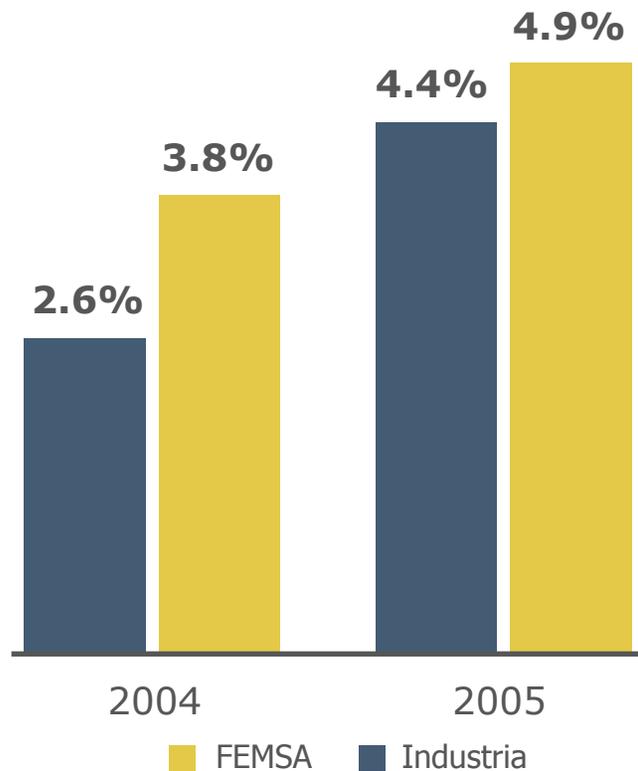
	US\$ millones	
	1995	2005
Ingresos	950	2,574
EBITDA	186	838

**... expandiendo el margen de operación cada año**

# Crecimiento Superior a la Industria

FEMSA CERVEZA

## Crecimiento en Volumen Nacional FEMSA vs. Industria

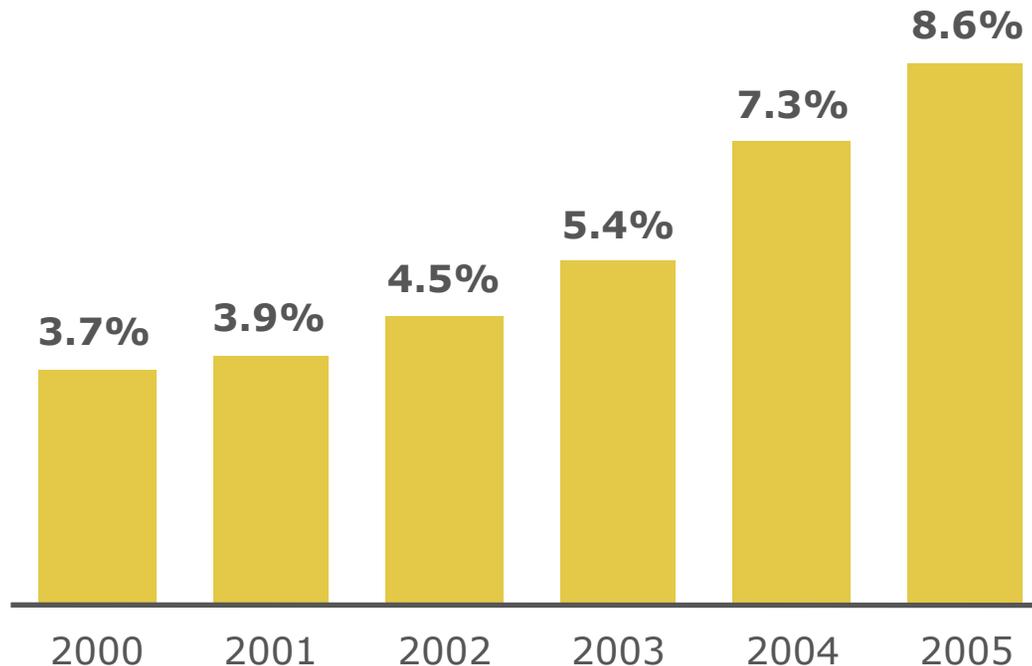


## Precio Nacional de FEMSA en línea con la inflación

Precio por hl	1T04	4T05	Var.
Real	899.6	900.6	+0.1%
Nominal	840.1	900.6	+7.2%

## El volumen de venta de cerveza en Oxxo se ha triplicado en los últimos 5 años

Volumen de Ventas de FEMSA Cerveza a Oxxo



# ... y encontrando sinergias en FEMSA

FEMSA CERVEZA

- Insumos y Logística
  - Categorías centralizadas
  - Distribución primaria y mantenimiento de almacén
- Recursos Humanos
  - Cambios clave de personal
  - Unificar sistemas y procesos de RH
- Tecnología de Información
  - Hardware, servidores y soporte técnico
- Otros Proyectos
  - Centro de Servicios Compartidos por tareas administrativas
  - Mercadeo Inteligente

## **Mayor rentabilidad y crecimiento de volumen de ventas de exportación por arriba del volumen nacional**

- Continuo enfoque en mercados clave
- Transición exitosa en Estados Unidos con Heineken
  - Incremento de 8.2% en volumen de ventas en el 2005
  - Nuevos mayoristas y cuentas clave nacionales
  - Buenas perspectivas para el 2006
- Nuevos acuerdos comerciales con Canadá y Gran Bretaña
  - Sleeman Breweries en Canadá (iniciando en el '06)
  - Coors en Gran Bretaña (Oct '05)

## **Desde enero, hemos logrado grandes avances:**

- Excelentes reuniones con embotelladores de Coca-Cola Brasileños
- Entrenamiento en ventas de cerveza al personal del área comercial de Coca-Cola FEMSA
- Desarrollo de equipos de trabajo entre FEMSA y Kaiser
- Cierre de centro de venta y distribución de Kaiser en Sao Paulo
- Reuniones importantes con oficiales gubernamentales, clientes y proveedores
- Fase inicial de análisis de estrategias para el fortalecimiento y mayor balance del portafolio de marcas.

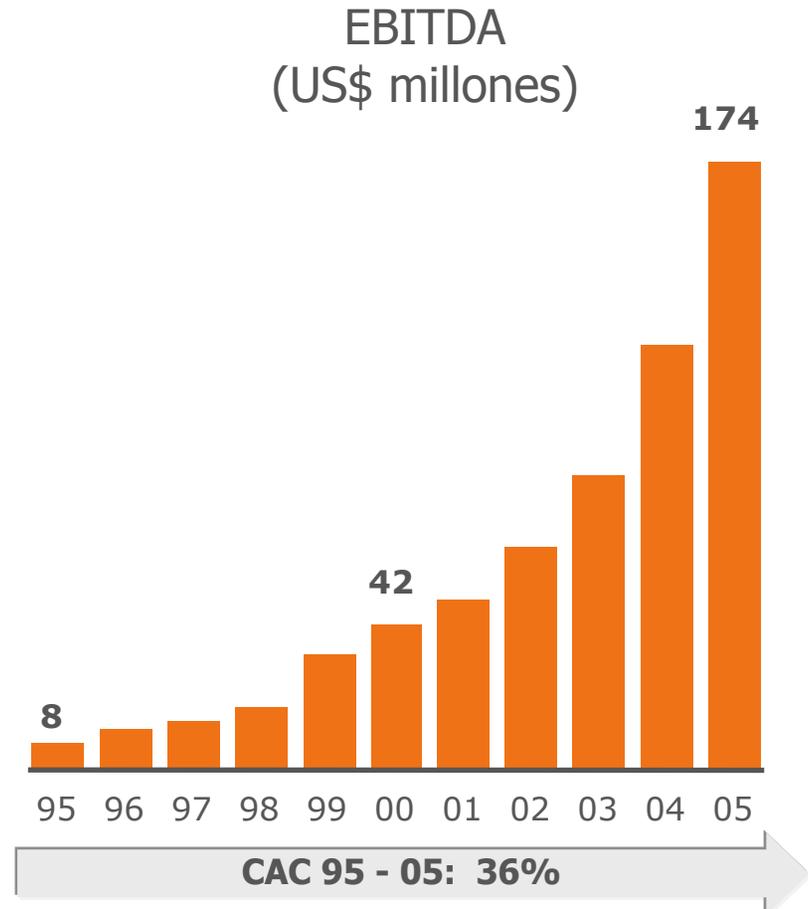
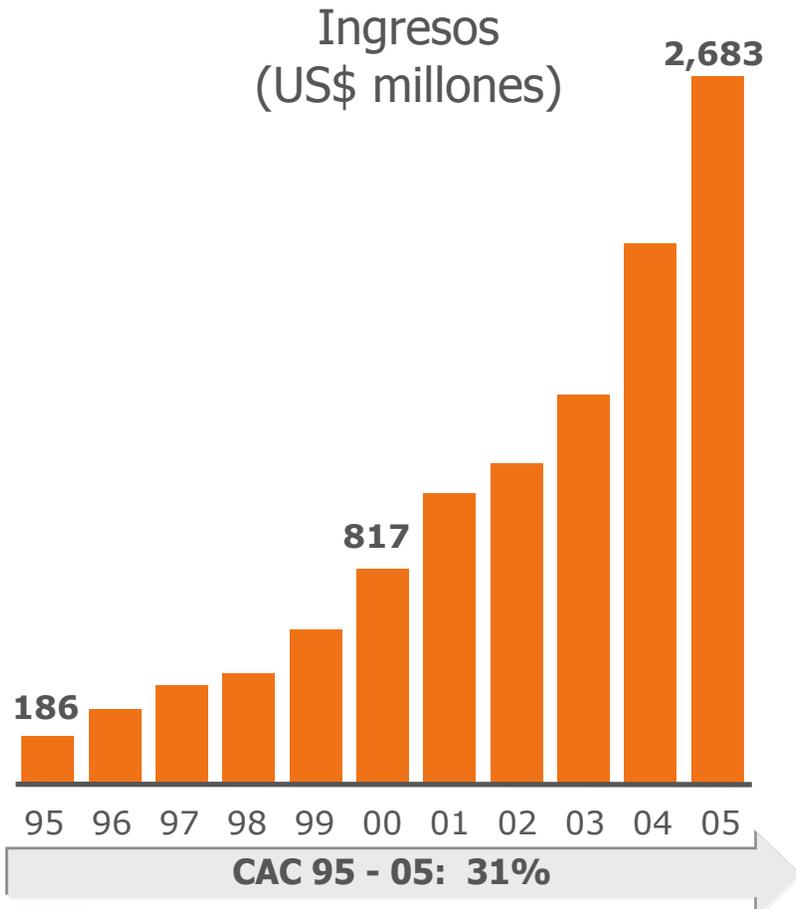
**FEMSA** COMERCIO

**Cadena de Tiendas de  
Conveniencia más grande y  
de más rápido crecimiento  
en México**



# Historial Récord de Crecimiento Rentable Consistente

FEMSA COMERCIO



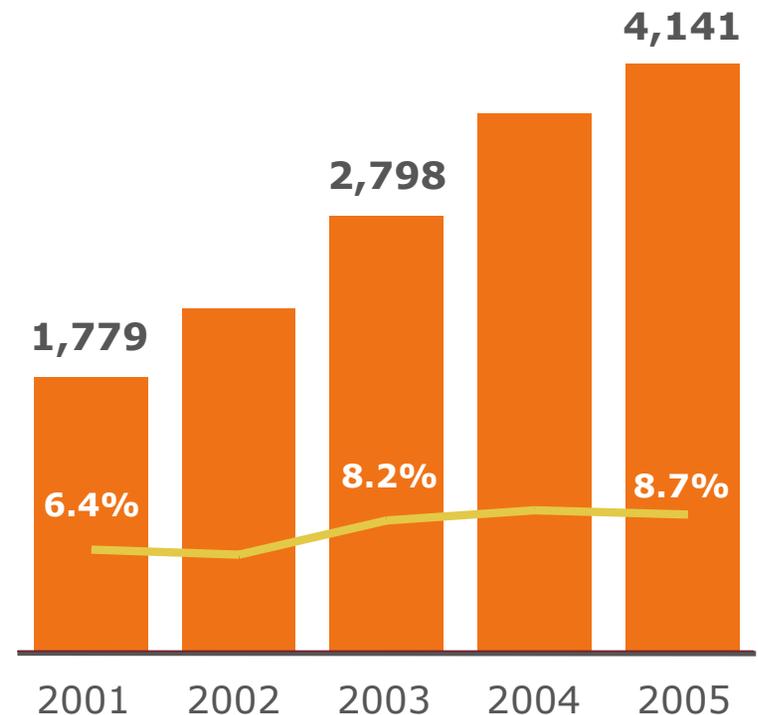
Nota: Todas las cifras expresadas en pesos mexicanos nominales a la fecha del año reportado y convertidos a dólares para el año respectivo y tipo de cambio.

# Oxxo Apoya la Estrategia de Bebidas FEMSA

FEMSA COMERCIO

- Abriendo una nueva tienda cada 13 horas
- Mayor cliente de FEMSA Cerveza y Coca-Cola FEMSA
  - 2 veces más ventas de cerveza que todos los supermercados sumados
  - 38% de las ventas proviene de bebidas
- Oxxo y FEMSA Cerveza seleccionan en conjunto algunos locales

## Crecimiento de Tiendas y de Ventas Mismas Tiendas



## **Mantener liderazgo y al mismo tiempo mejorar la propuesta de valor de cada tienda**

- Abrir más de 600 tiendas al año
- Aprovechar al máximo la experiencia para la selección óptima de locales
- Implementar tecnología de información en toda la cadena
- Invertir en las capacidades de distribución directa
- Ajustar y ampliar la oferta de productos
- Seguir desarrollando promociones únicas
- Incrementar vías de rentabilidad (servicios, comida rápida, etc.)

# FEMISA

# Reconciliación de EBITDA por División

US\$ millones	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>FEMSA Consolidado</b>											
Utilidad de Operación	160	240	440	479	627	736	948	907	1,078	1,238	1,455
Depreciación	84	99	124	121	175	202	204	209	233	271	387
Amortización y Otros	<u>52</u>	<u>89</u>	<u>107</u>	<u>115</u>	<u>143</u>	<u>170</u>	<u>177</u>	<u>181</u>	<u>232</u>	<u>302</u>	<u>260</u>
EBITDA	296	428	670	715	946	1,108	1,329	1,298	1,543	1,812	2,103
<b>FEMSA Cerveza</b>											
Utilidad de Operación	107	156	282	281	368	372	414	390	379	426	500
Depreciación	53	66	79	75	99	111	123	128	126	132	138
Amortización y Otros	<u>26</u>	<u>34</u>	<u>35</u>	<u>60</u>	<u>81</u>	<u>111</u>	<u>126</u>	<u>153</u>	<u>166</u>	<u>182</u>	<u>200</u>
EBITDA	186	255	396	416	548	593	663	670	671	740	838
<b>Coca-Cola FEMSA</b>											
Utilidad de Operación	53	82	150	161	217	305	468	425	597	691	811
Depreciación	25	26	33	34	58	71	70	50	86	111	122
Amortization and Other	<u>23</u>	<u>48</u>	<u>60</u>	<u>48</u>	<u>56</u>	<u>52</u>	<u>34</u>	<u>41</u>	<u>59</u>	<u>97</u>	<u>114</u>
EBITDA	101	155	243	243	330	428	572	515	742	899	1,047
<b>FEMSA Comercio</b>											
Utilidad de Operación	4	7	7	9	24	29	33	47	62	82	118
Depreciación	2	2	3	4	5	7	8	9	12	19	30
Amortización y Otros	<u>3</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>12</u>	<u>21</u>	<u>26</u>
EBITDA	8	12	14	18	33	42	49	64	85	122	174