



# 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.

Agenda



**FEMSA**

FEMSA

OXXO

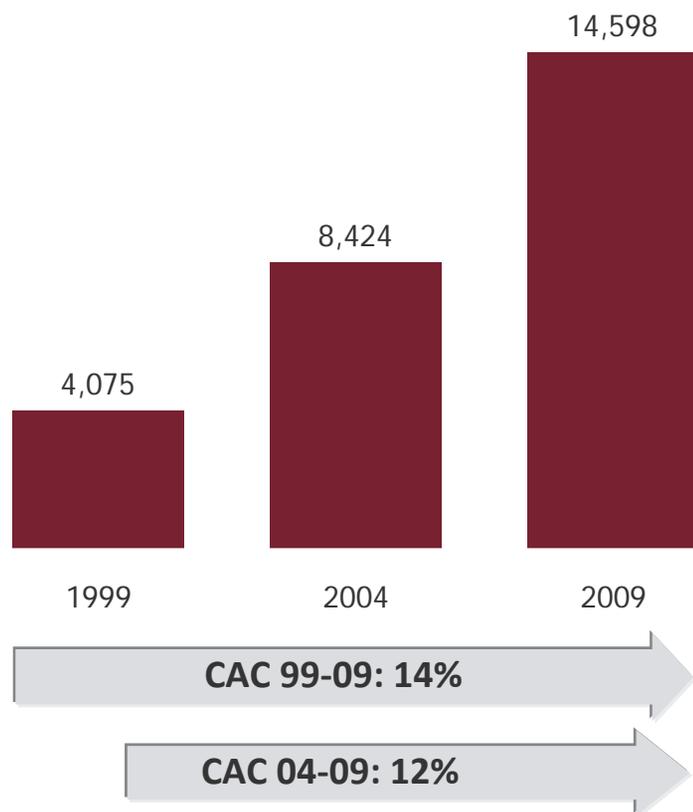
Coca-Cola FEMSA

# Generando crecimiento consistente

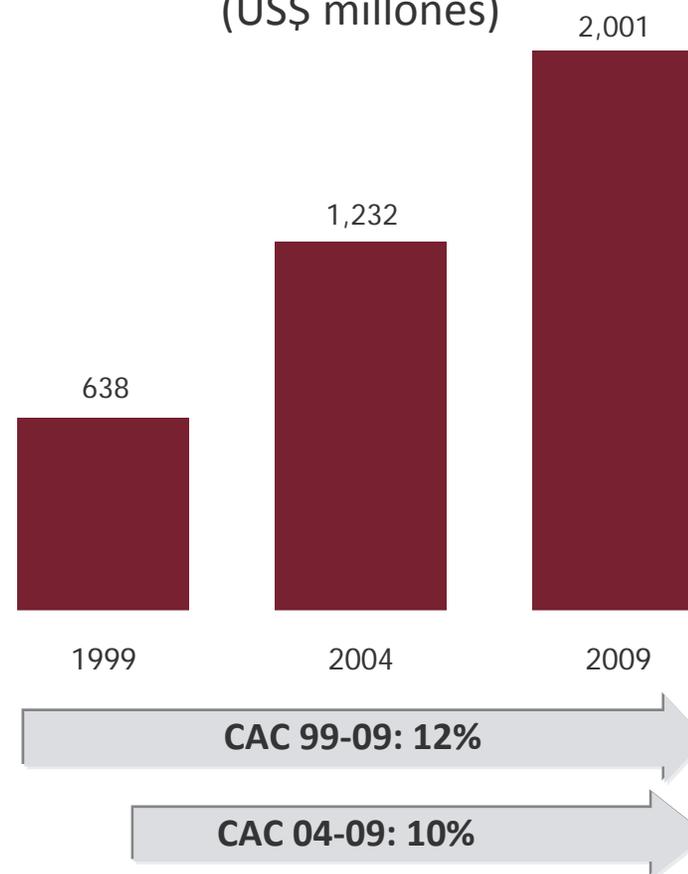


**FEMSA**

## Ingresos Totales (US\$ millones)



## Utilidad de Operación (US\$ millones)



Nota: Información del 2009 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 2009



**FEMSA**

A pesar de una reducción de un dígito medio en el PIB en nuestros mercados, FEMSA registra un crecimiento de doble dígito en Ingresos y UAFIR



Fuerte precio y una contención en gastos de operación, compensaron la presión en costos de materias primas y tipo de cambio, resultando en un crecimiento de 9.3% en UAFIR

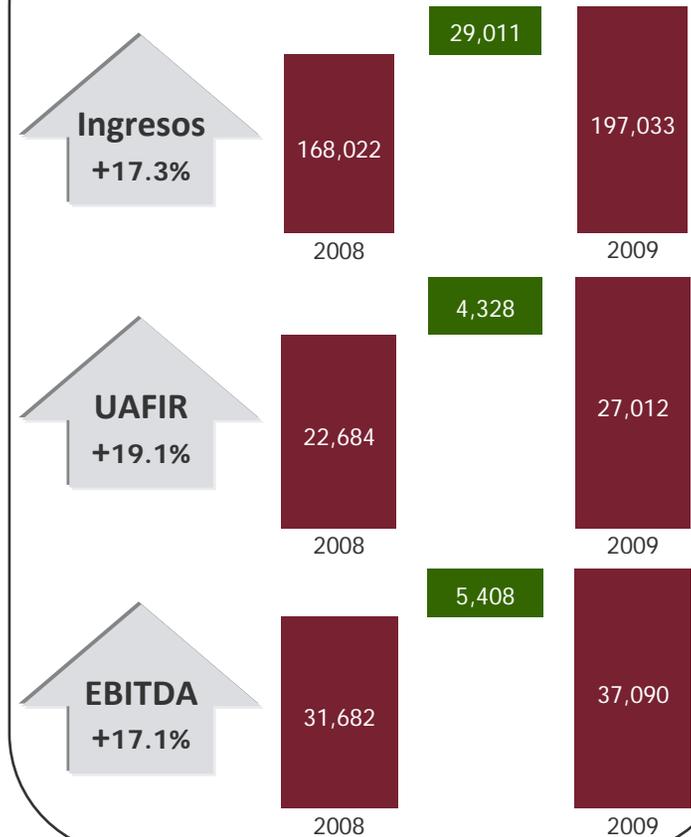


Crecimiento de doble dígito en UAFIR impulsado por Latincentro y Mercosur y un crecimiento estable en México



Crecimiento en UAFIR cercano al 45% y 180 puntos base de incremento en margen

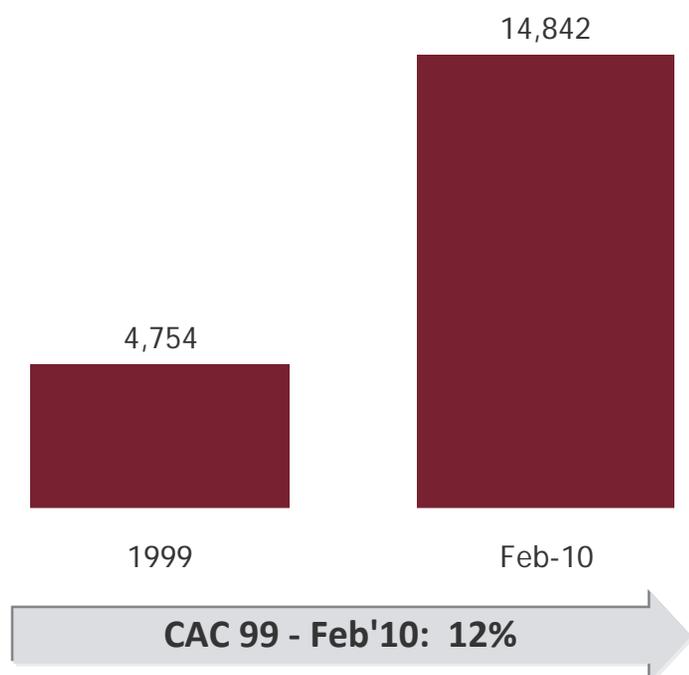
## FEMSA (Millones de Pesos)



## Creando valor económico durante la última década

**FEMSA**

### Evolución de Capitalización de Mercado de FEMSA (US\$ millones)



- Fortaleciendo nuestra posición competitiva consistentemente
- Habilidad para operar en entornos económicos cambiantes
- Fuerte portafolio de marcas y capacidades de operación excepcionales

## FEMSA transforma sus operaciones de cerveza por 20% de participación económica en Heineken

The FEMSA logo is a dark red, circular emblem with a scalloped edge. Inside the circle, the word "FEMSA" is written in a bold, white, sans-serif font.

- FEMSA se convierte el segundo accionista en Heineken, y obtiene el derecho a nombrar dos integrantes para el Consejo de Supervisión de Heineken NV.



- Transacción Valuada en US\$7,347<sup>(1)</sup> millones, incluye US\$2,100 millones de deuda neta asumida<sup>(2)</sup> y un múltiplo implícito de EBITDA<sup>(3)</sup> de 10.9X
- Transacción aprobada por el Consejo de Administración de FEMSA, sujeta a la aprobación de accionistas y autoridades regulatorias, la cual se espera concluya durante el segundo trimestre del 2010

(1) Con precios de Heineken NV y Heineken Holding al cierre de Ene-08-10 y tipo de cambio € /US de 1.4415.

(2) Deuda Neta y otros pasivos asumidos por Heineken incluyen: i) deuda bancaria registrada o a ser transferida a Cerveza; ii) valor razonable de los instrumentos de cobertura financieros (tasas de interés y monedas); (iii) préstamos entre compañías de Cerveza; y iv) obligaciones no fondeadas del plan de pensiones de Cerveza, efectivo y equivalentes de efectivo a ser transferida a Heineken.

(3) EBITDA últimos doce meses reportados al 30 de Septiembre del 2009, ajustando las amortizaciones que no son en efectivo, por acuerdos comerciales con clientes como un gasto en efectivo y utilizando el tipo de cambio fijo, publicado por el Banco de México.



# FEMSA hacia adelante



FEMSA

FEMSA

53.7%



Embotellador de Coca-Cola más grande en Latinoamérica y el segundo más grande del mundo

100%



Líder de mercado, la cadena de tiendas de conveniencia de mayor crecimiento en México

20%



La cervecera más internacional del mundo

- La fuerza combinada de estas inversiones balanceadas en nuestras tres marcas icónicas, proveerán oportunidades significativas de crecimiento y generarán atractivos retornos de inversión
- La transacción aumenta la flexibilidad financiera y estratégica de FEMSA
- La transacción permite a FEMSA enfocar y concentrar esfuerzos en Coca-Cola FEMSA y OXXO, al continuar desarrollando excelencia operativa, manteniendo una posición dominante en el mercado y buscar oportunidades de crecimiento a través de adquisiciones
- Beneficio en la participación de Heineken de crear valor futuro

Agenda



**FEMSA**

FEMSA

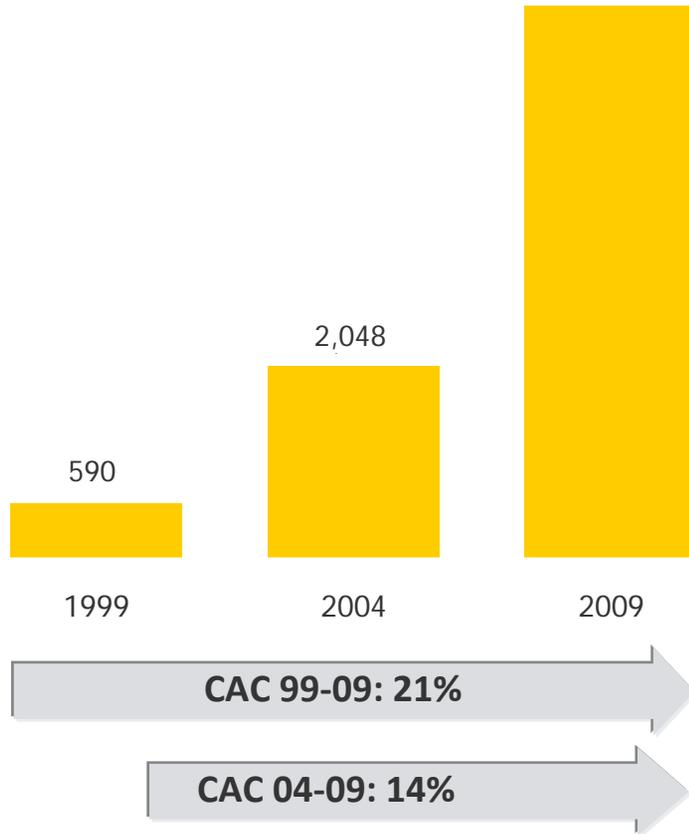
OXXO

Coca-Cola FEMSA

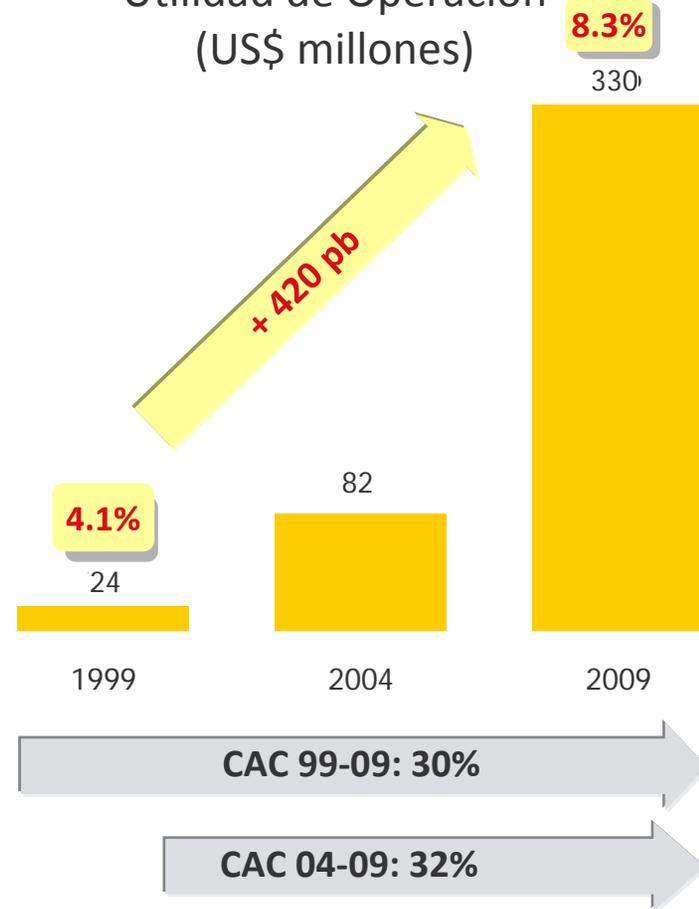
# Crecimiento rentable y acelerado



Ingresos Totales  
(US\$ millones)



Utilidad de Operación  
(US\$ millones)



Nota: Información del 2009 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.

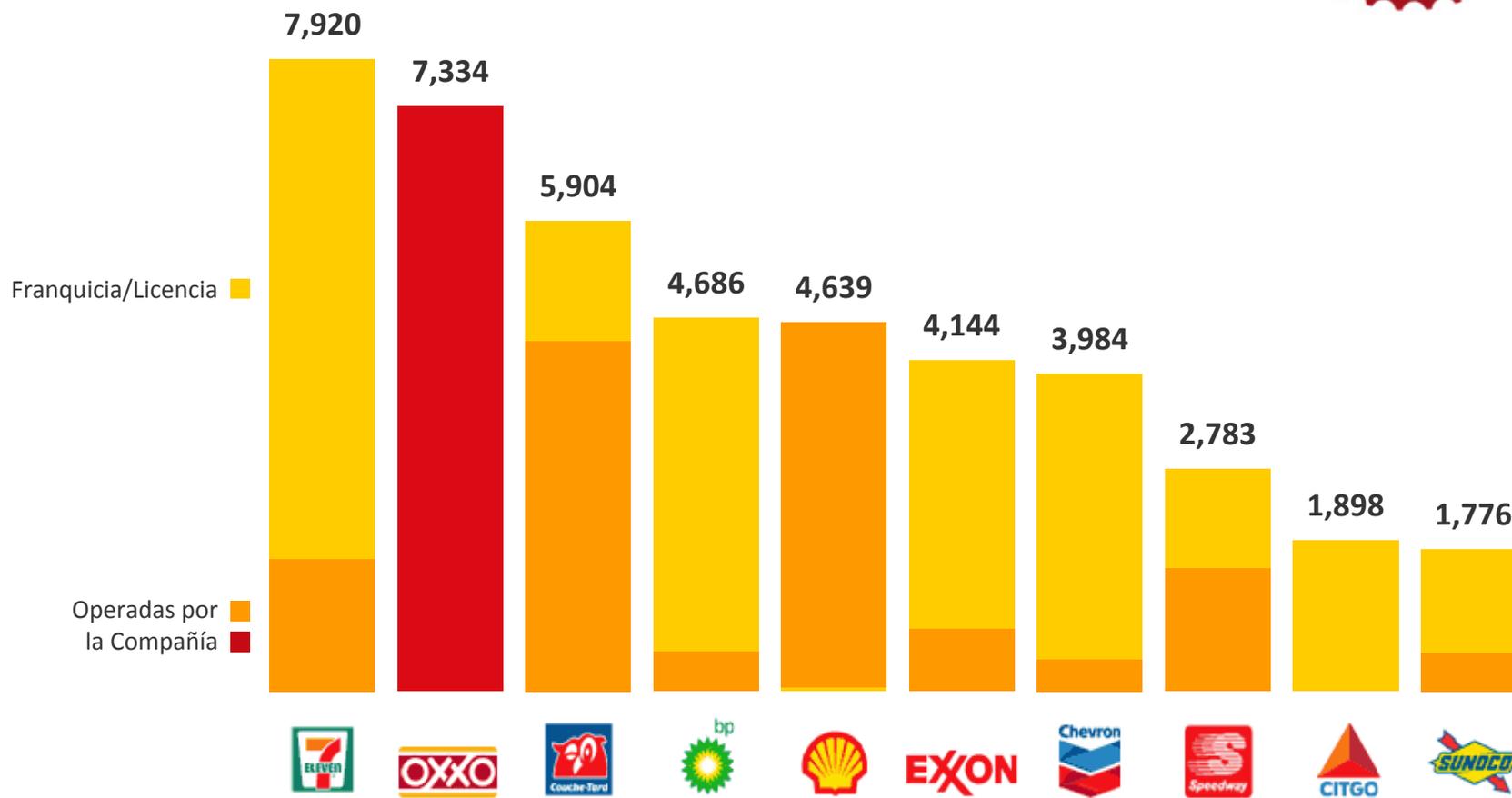
## OXXO hacia adelante



- Mantener enfoque en el extraordinario potencial de crecimiento de OXXO en México y otros mercados adecuados
- Ser el operador de tiendas de conveniencia más exitoso
- Continuar definiendo la industria de tiendas de conveniencia en la región a través de nuestra propuesta de valor

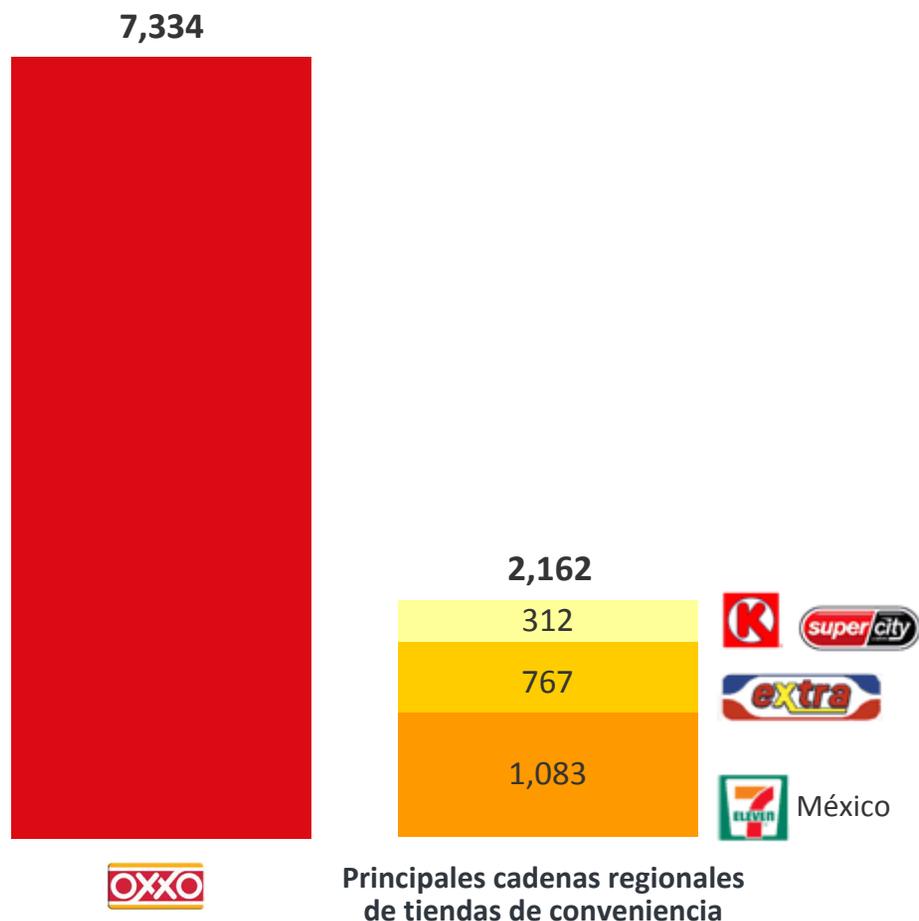


# La mayor compañía que opera una cadena de tiendas en las Américas



Nota: 7 Eleven incluye las operaciones de EUA, Canadá y México, Alimentation Couche-Tard incluye las operaciones de Canadá.  
 Fuente: CSNews "Top 100 US Convenience Store Companies, 2009." e información de las compañías.

## ...y la cadena líder en tiendas de conveniencia en México



- Un canal de ventas efectivo y de rápido crecimiento para ciertas categorías en México, generando una parte importante de sus crecimientos
- La única cadena de tiendas de conveniencia nacional, con más de 5 millones de transacciones al día y más de 2,000 millones de transacciones en el 2009

# Herramientas estratégicas que nos permiten ampliar la variedad de productos y servicios



## Dimensión Estratégica

Crecimiento de Base de Tiendas



Diferenciación

- Segmentación
- Servicio al Cliente



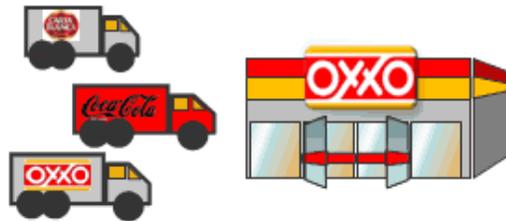
Reposición

Base

Satisfacción

Desarrollo de Categorías

- Fast Food y Servicios



# Desarrollando nuestra propuesta de valor para satisfacer las necesidades de nuestros clientes



## Dimensión del Cliente



# El momento de OXXO continúa



## Dimensión Financiera

### Crecimiento de Base de Tiendas



### $\Delta$ Ventas/Margen por tienda

- Nuevo objetivo de 12,000 tiendas para el 2014
- Generando rentabilidad y expansión de margen, apalancando nuestra administración efectiva de categorías junto a nuestros proveedores, y eficiencias operativas

# Construyendo habilidades para lograr ventajas competitivas



## Competencias Calve

Organización

+

Cadena de Suministros

+

TI y Procesos

+

Ejecución



Productividad y Eficiencia

Cultura: Valores, Liderazgo, Servicio, Coordinación, Colaboración y Buen Vecino

Agenda



**FEMSA**

FEMSA

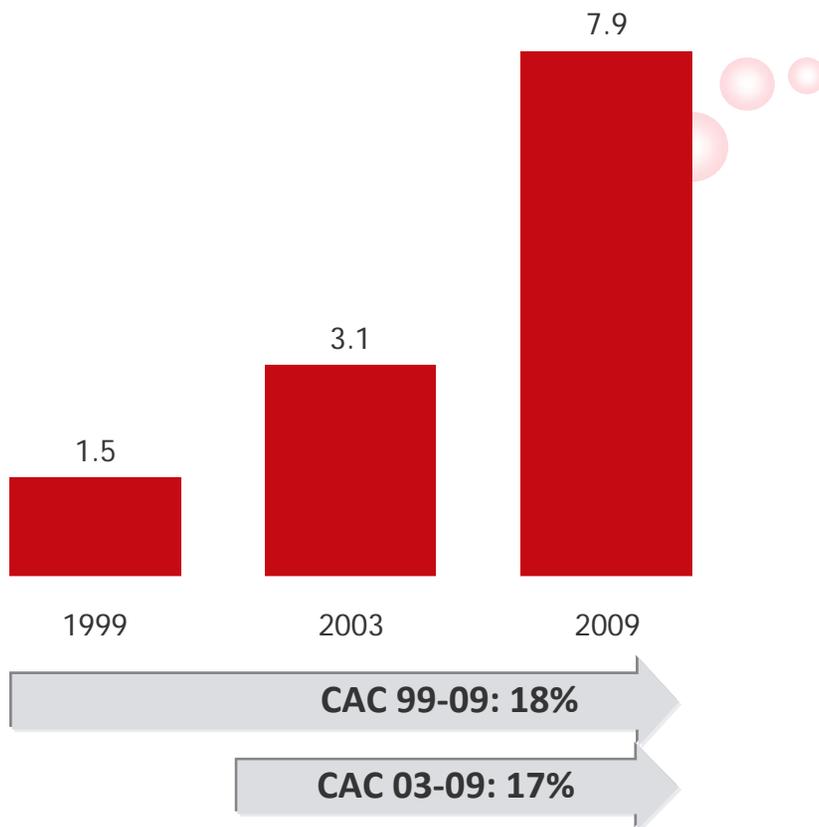
OXXO

Coca-Cola FEMSA

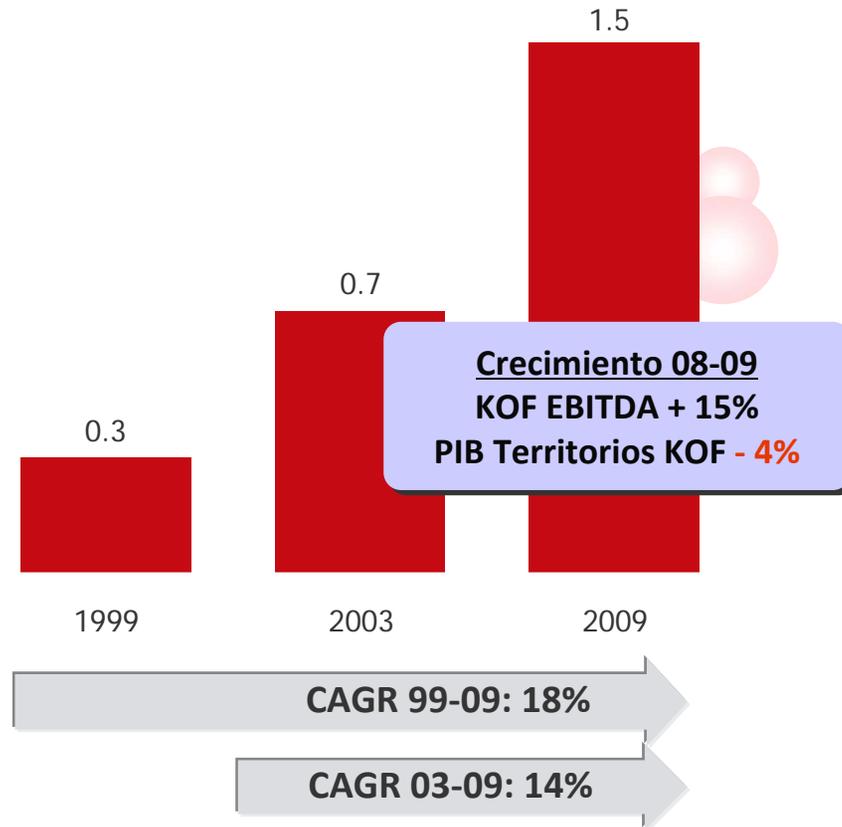
# Desempeño de **crecimiento sólido**

COCA-COLA  
**FEMSA**

Ingresos Totales  
(US\$ Bn)



EBITDA  
(US\$ Bn)



Al continuar creciendo, nos enfrentamos a **retos más complejos...**

COCA-COLA  
**FEMSA**

Convergencia de categorías, **consolidación en la industria** y un entorno competitivo más complejo

Desarrollo del canal moderno y **canales emergentes** presionando nuestro modelo de servicio tradicional

Requiere un enfoque comprensivo para mejorar constantemente nuestra **ejecución**

Segmentación y **Multi-categorías** generando mayor **complejidad** (ej. más SKUs, nuevas capacidades y modelos de servicio)

Cambio continuo en las **tendencias del consumidor** requiriendo innovación y adaptación

... por lo que contamos con un modelo estratégico,  
compuesto de 5 dimensiones

COCA-COLA  
**FEMSA**



# Buscar el **potencial máximo**, apalancado del uso efectivo de nuestros activos

COCA-COLA  
**FEMSA**

## Productividad de Manufactura

(Mn CU / Plantas)

78

35

**+124%**

Plantas 52 30

## Productividad de Distribución

(Mn CU / Cedis)

12

7

**+66%**

CeDis 244 208

## Activos por CU<sup>(1)</sup>

(US\$/CU)

1.6

1.0

**-39%**

## Inversión de Activos por Volumen Incremental

(US\$/CU) <sup>(1)</sup>

5.6

2.3

**-60%**

2004

2009

## Oportunidades de Producción:

- Reestructurando la red de distribución en Brasil
- Reconfiguración de activos en Colombia
- Reconfiguración de plantas y Cedis en México
- ... y seguimos buscando oportunidades

Fuente: Planeación Estratégica KOF. Información expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio al cierre de cada año.

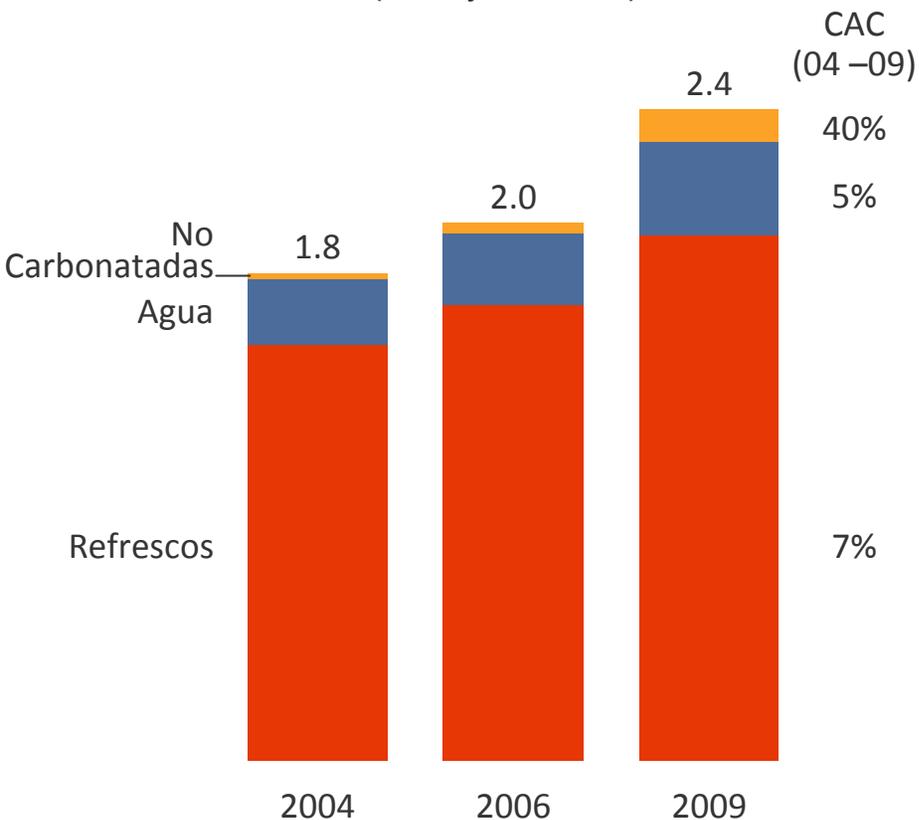
(1) Propiedad, Planta y Equipo Neto

(2) Incluye toda la inversión de activos fijos, incluyendo inversión en activo para remplazar los activos depreciados.

# Enfoque multi-categorías nos permite crecer consistentemente, no obstante algunas oportunidades permanecen



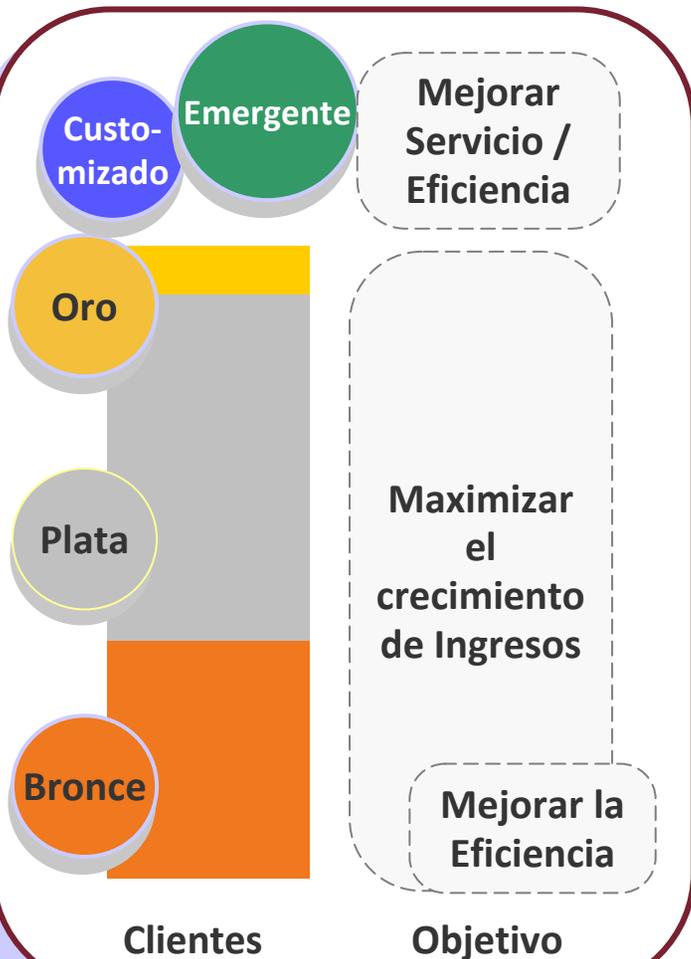
KOF Refrescos, Agua y Categorías Emergentes  
Volumen  
(Bn Cajas Unidad)



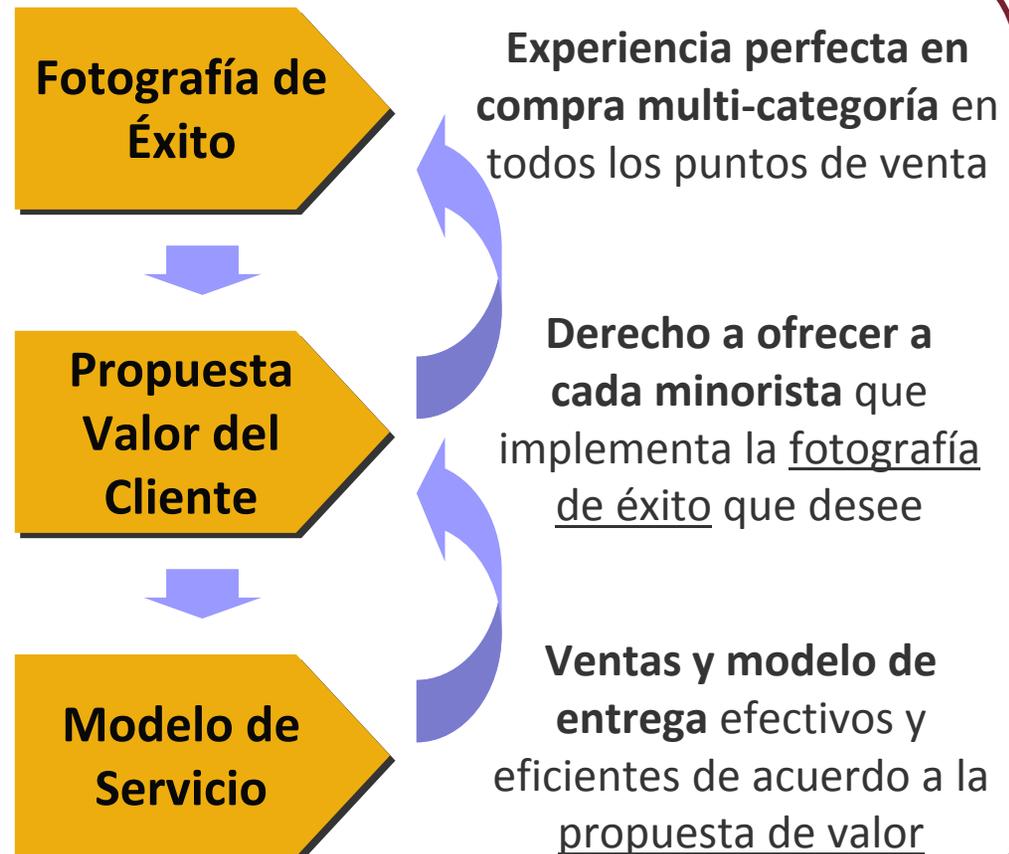
# Transformamos nuestro modelo comercial para enfocarnos en el valor del cliente

COCA-COLA  
**FEMSA**

## Segmentación Valor Cliente



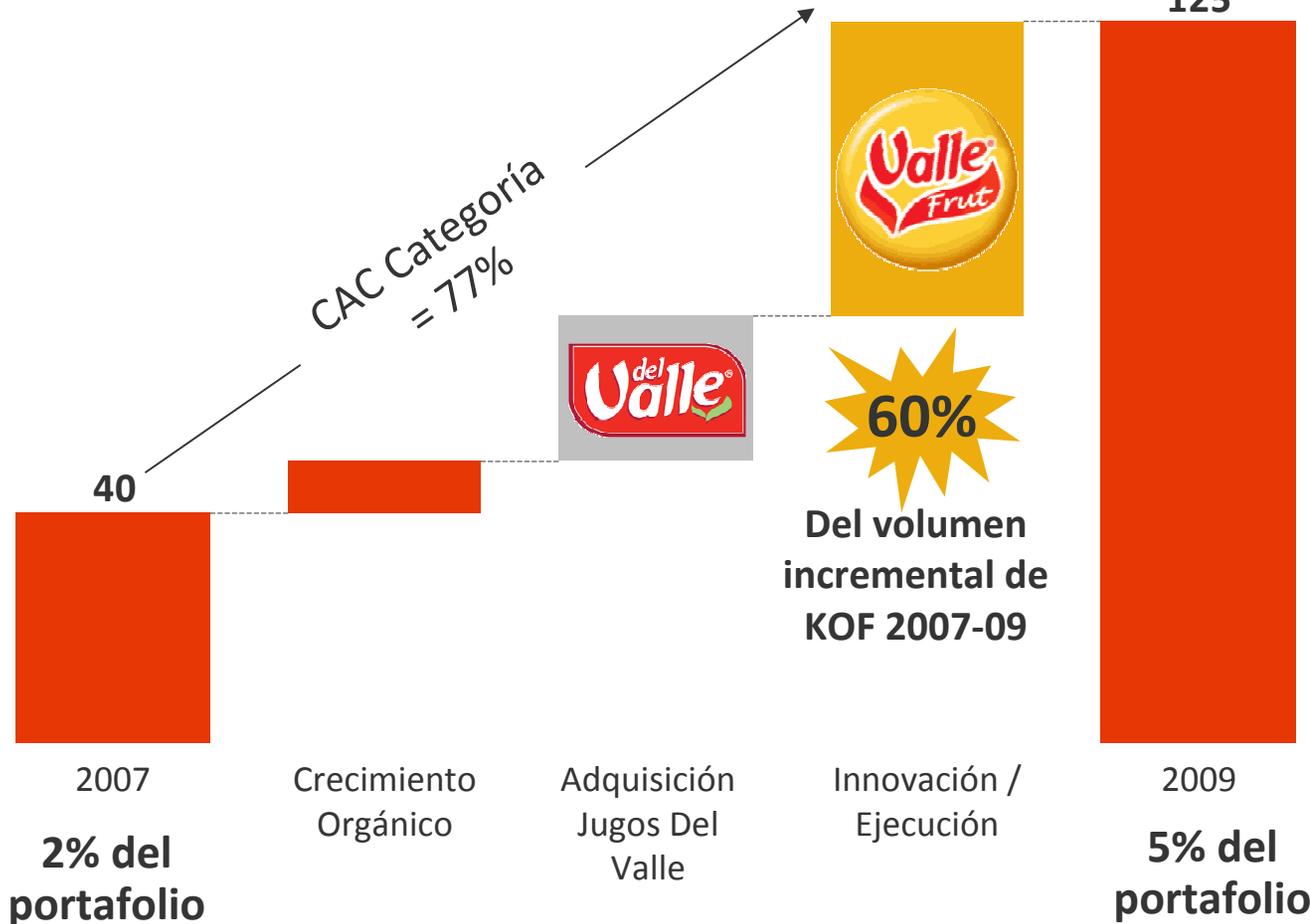
## Procesos Comerciales Básicos



El éxito de Valle Frut nos muestra como creamos valor con una **adquisición** apalancado de **innovación** y **ejecución** para crecer

COCA-COLA  
**FEMSA**

KOF Volumen Bebidas No Carbonatadas  
(MM UC)



Transformando un negocio de US\$ 300Mn a US\$ 600Mn en dos años

# FEMSA: Comprometidos a continuar fortaleciendo nuestros negocios de refrescos y tiendas de conveniencia



**FEMSA**



- Crecimiento sostenido y liderazgo a través de una mayor consolidación del sistema regional de Coca-Cola y un mayor desarrollo del segmento de bebidas no alcohólicas



- Crecimiento acelerado en la base de tiendas en México y otros mercados adecuados, mientras se enfoca en mejorar la propuesta de valor para impulsar las ventas mismas tiendas y mejora en los márgenes

# Heineken

- Participación en el crecimiento en una de las cerveceras líderes en el mundo, que tiene una participación balanceada en mercados desarrollados y emergentes

# Conciliación EBITDA por división



**FEMSA**

En US\$ millones

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>FEMSA Consolidado</b>											
Utilidad de Operación	638	737	896	910	1,078	1,232	1,467	1,610	1,793	2,036	2,001
Depreciación	178	201	212	194	232	298	338	375	399	446	415
Amortización y Otros	137	179	192	198	232	280	314	346	355	362	332
<b>EBITDA</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>2,748</b>
<b>FEMSA Cerveza</b>											
Utilidad de Operación	277	297	344	340	319	425	504	548	495	484	437
Depreciación	81	90	102	107	104	132	139	153	148	154	140
Amortización y Otros	72	108	121	134	151	182	202	219	221	228	201
<b>EBITDA</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>778</b>
<b>Coca-Cola FEMSA</b>											
Utilidad de Operación	217	302	415	426	597	690	817	876	1,049	1,229	1,173
Depreciación	60	73	71	50	86	111	123	139	151	227	208
Amortización y Otros	54	59	53	44	59	97	115	117	123	80	82
<b>EBITDA</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>1,463</b>
<b>FEMSA Comercio</b>											
Utilidad de Operación	24	29	31	47	62	82	118	149	212	276	330
Depreciación	5	7	8	9	12	19	30	38	50	60	61
Amortización y Otros	4	6	9	9	12	21	26	34	39	42	38
<b>EBITDA</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>	<b>429</b>
Tipo de Cambio (MXN/USD)	9.48	9.62	9.16	10.43	11.24	11.15	10.63	10.80	10.92	11.14	13.50

Nota: Información del 2008 y 2009 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.