

A dynamic splash of clear water against a white background, with numerous bubbles and droplets scattered throughout. The water is captured in mid-air, creating a sense of movement and freshness.

# FEMSA

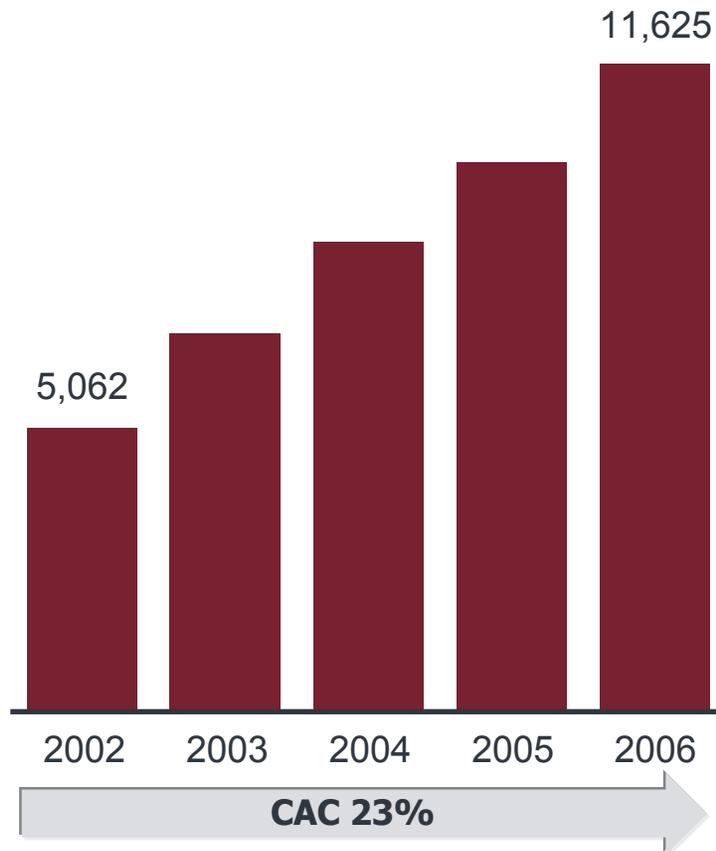
**Directores en Roadshow**

Febrero 2007

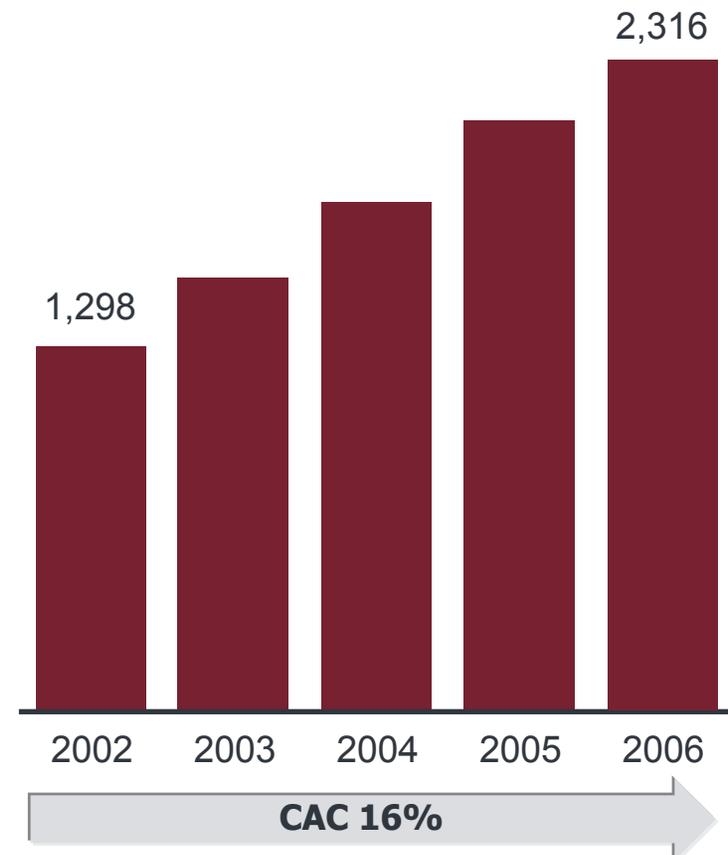
# Declaración Importante

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 de la empresa.

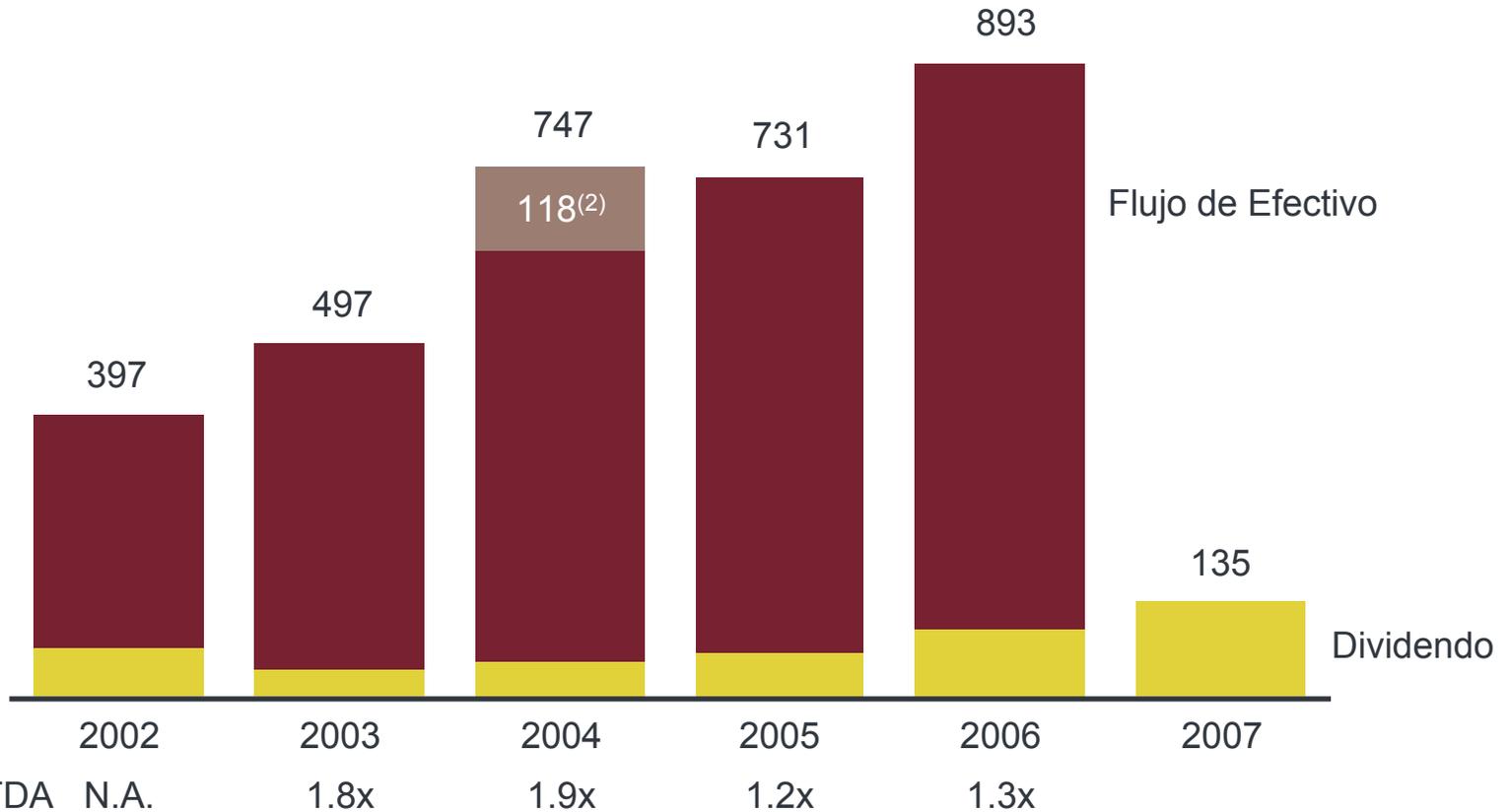
## Ingresos Totales (US\$ millones)



## EBITDA (US\$ millones)



Flujo de Efectivo<sup>(1)</sup>  
(US\$ millones)

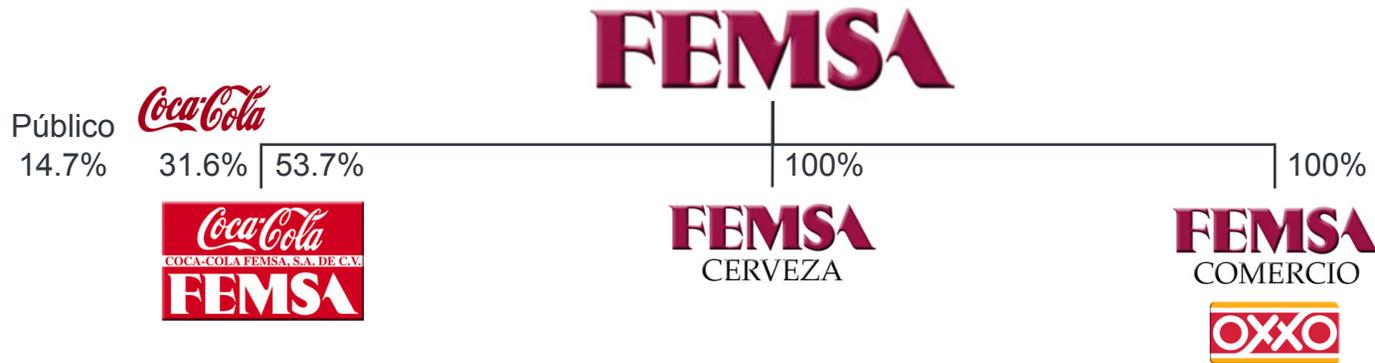


Nota: Pesos mexicanos convertidos a dólares usando el tipo de cambio al cierre de cada año respectivo.

<sup>(1)</sup> Flujo de Efectivo = EBITDA - (Inversión en Activo Fijo + Impuestos + Gasto Financiero Neto) - Cambio en el Capital de Trabajo.

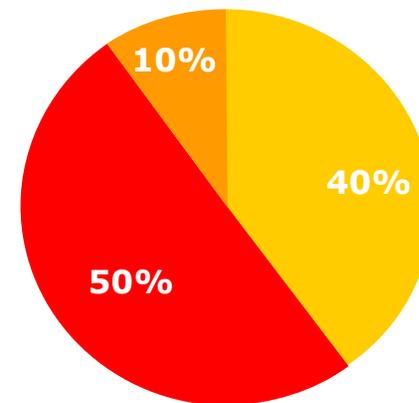
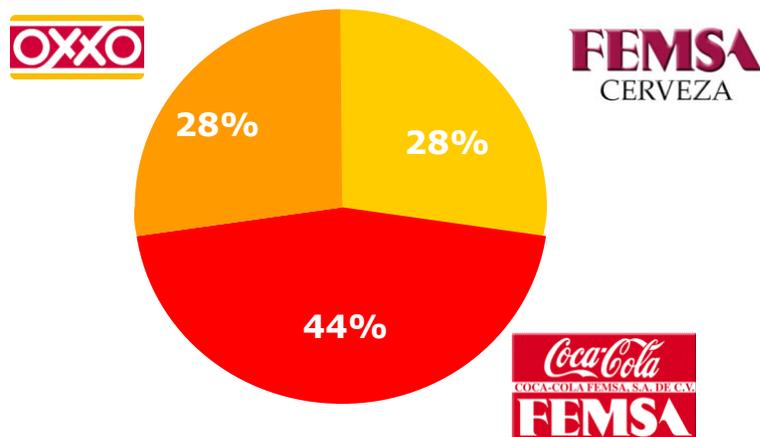
<sup>(2)</sup> Reembolso de Impuestos Extraordinario.

# La Plataforma de Negocios Correcta...



Ingresos Totales: US\$ 11,625 millones

EBITDA: US\$ 2,316 millones



# ... Posicionada para Capturar Oportunidades

- Competir exitosamente
- Nuevas oportunidades
  - Cerveza
  - Refrescos



## Retos

- Refrescos en Valle de México
- Pepsi y marcas de bajo precio
- Precio de cerveza en México
- Costo de materias primas

## Oportunidades

- Crecimiento de bebidas no carbonatadas
- Integración de negocios
- Nuevos territorios
- Inversión en marcas

## Capacidades

- Evolucionar esquema de negocios
- Administrar complejidad
- Ejecución excelente
- Invertir inteligentemente
- Anticipar tendencias

**Crecimiento  
Sostenible**

## Impulsando sinergias entre las unidades de negocio

- Servicios compartidos
- Colaboración en compras
- Infraestructura de TI
- Equipos funcionales coordinados
- Procesos y aplicaciones de TI
- Explorar producción conjunta
- **Aprendizaje colectivo continuo**



## Operativos

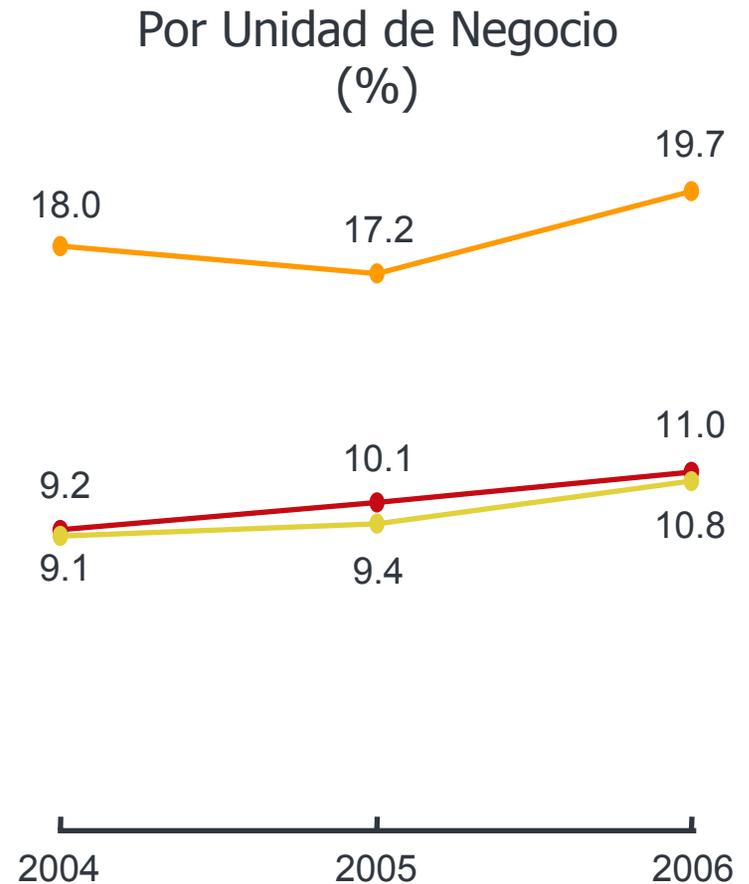
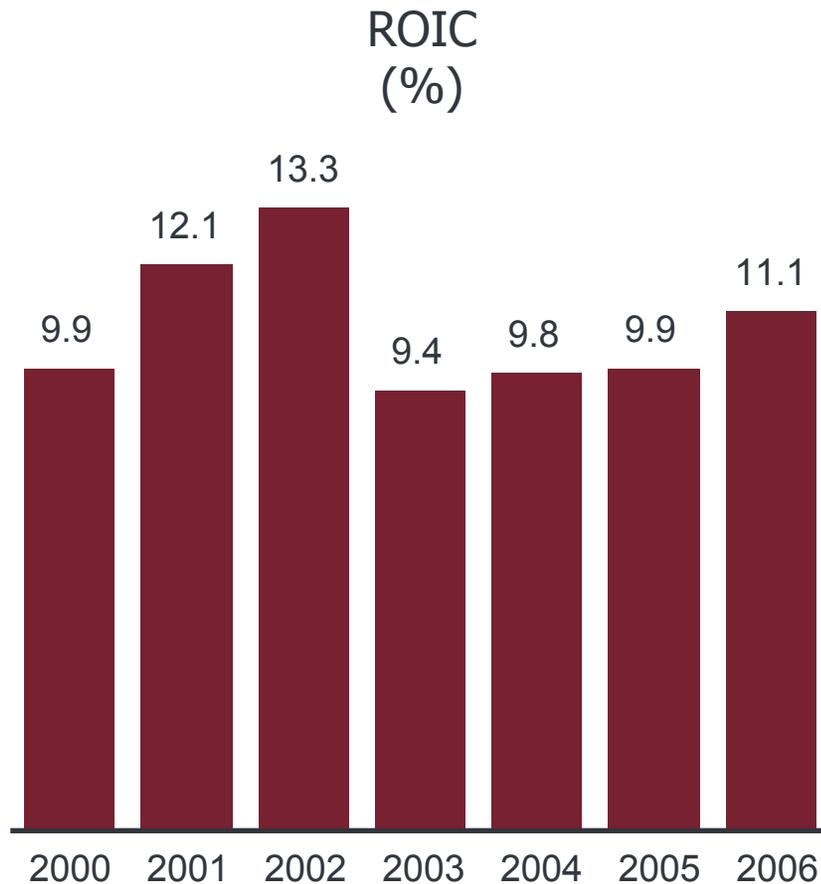
- Crecimiento sobresaliente de ingresos en las operaciones de bebidas
- Crecimiento de exportaciones de cerveza a EU, superando el crecimiento de la categoría de importadas en ese mercado
- Crecimiento constante en ingresos e infraestructura de Oxxo

## Estratégicos

- Entrada significativa en el mercado cervecero en Brasil
- Nuevo marco de cooperación de largo plazo con The Coca-Cola Company
- Adquisición de un 8% incremental del capital de KOF
- Adquisición de Jugos del Valle, en sociedad con The Coca-Cola Company

- 
- A decorative horizontal line of blue water splashing across the top of the slide.
- Evolucionar el esquema de negocios
  - Crecer de manera rentable
    - Coca-Cola FEMSA
    - FEMSA Cerveza
    - Oxxo
  - Utilizar eficientemente los activos
  - Mejorar los retornos sobre capital invertido

# Retorno sobre Capital Invertido (ROIC)



Nota: El retorno sobre el capital invertido está calculado de acuerdo a la metodología de Stern, Stewart & Co. usando cifras de inflación ajustadas para cada país en donde operamos.

## El crecimiento es clave hacia adelante

### Apreciación del Precio de la Acción en 5 Años





# FEMSA

## CERVEZA

**Evolucionando con las  
Preferencias del Consumidor**



- México
  - Aumento de participación de mercado por tercer año consecutivo
  - Fortalecimiento en indicadores de valor de marca
  - Crecimiento en utilidades impulsado por aumento en los ingresos
- Estados Unidos
  - Crecimiento de doble dígito en volumen de ventas
  - Mayor énfasis en desarrollo de marcas
- Brasil
  - Negocio evolucionando de acuerdo a lo planeado
  - Objetivo de crecimiento rentable a largo plazo

## Iniciativas

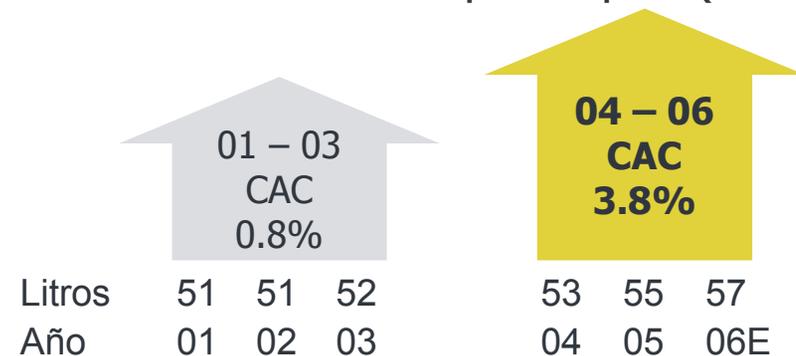
- Innovación
- Mayor segmentación
- Mejor ejecución

## Énfasis económico

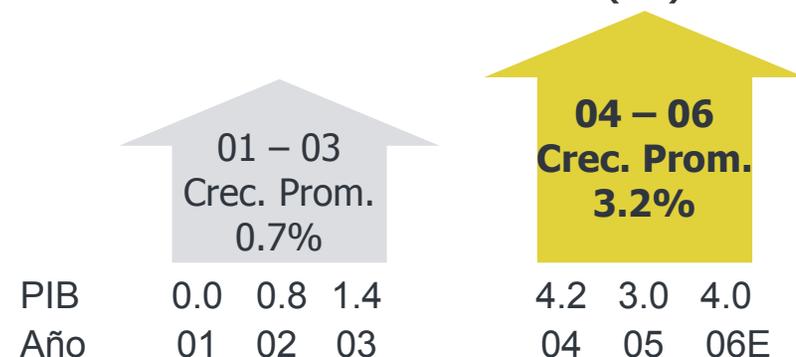
## Resultado

- Crecimiento acelerado
- Mayor relevancia de la categoría
- Barreras de entrada reforzadas

## Consumo de Cerveza per Cápita (Litros)



## Crecimiento de PIB (%)

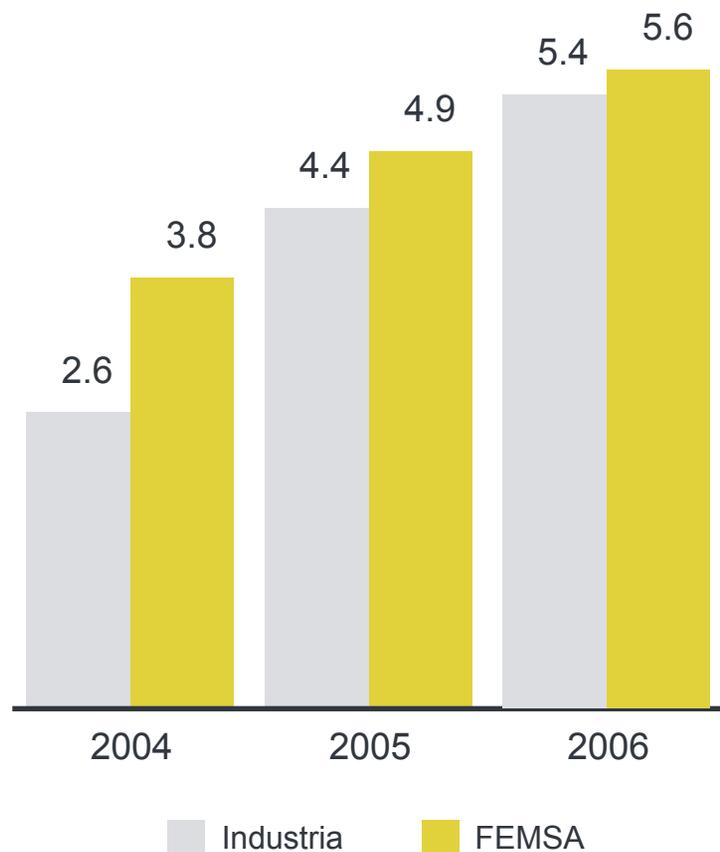


Nota: Consumo de Cerveza per Cápita según INEGI y Estimados de FEMSA Cerveza.

Crecimiento de PIB basado en el PIB constante de año por año, según el Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database de septiembre del 2006 y Estimados de Analistas para el 2007.

# Ganando Participación de Mercado con Precios Sólidos

Crecimiento de Volumen Nacional vs. Industria<sup>(1)</sup> (%)



Precio Nacional (Pesos)

Precio por hl	2005	2006	% de Cambio
Real	941	974	+3.6%
Nominal	904	974	+7.8%

**PDM de 43.7%,  
3 años creciendo más que la industria**

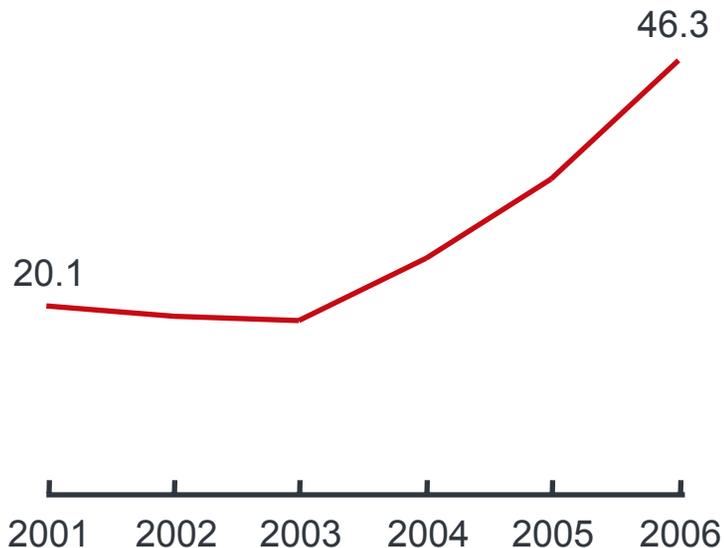
<sup>(1)</sup> El volumen de ventas de cerveza de la Industria en México incluye FEMSA Cerveza y Grupo Modelo. Información emitida por las compañías.

# Mayor Preferencia de Marca: Tecate Light

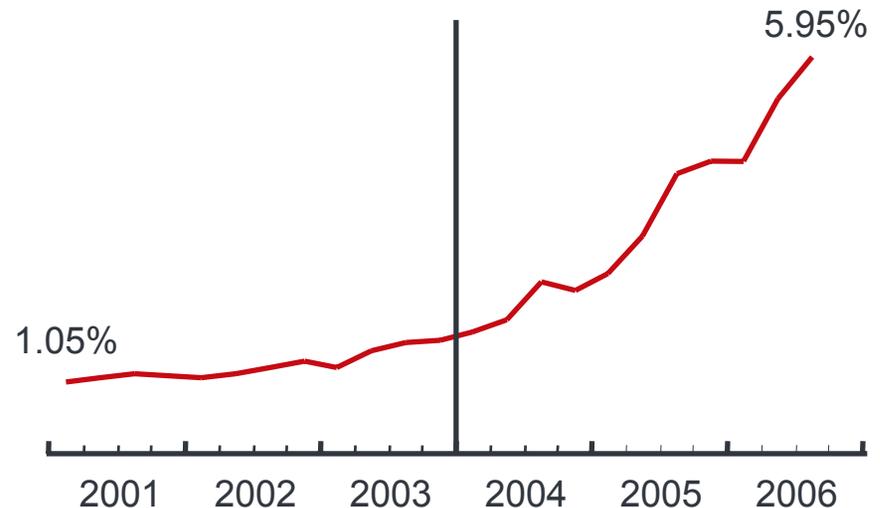
- Análisis de preferencias del consumidor → posicionamiento de marca
- Alto impacto de mercadotecnia
  - “Una cerveza de gran sabor que deja espacio para más”
- Líder en la categoría “light”



## Índice de Valor de Marca



## Participación de Mercado en México



- 
- Impulsar los ingresos totales
    - Crecimiento de volumen con precio real estable
    - Innovación y aumento de valor en marcas clave
  - Aumentar la eficiencia para compensar altos costos en materias primas
    - Esperando moderación en impacto del costo del aluminio a mediano plazo
  - Mantener los niveles actuales de rentabilidad
    - Inversión continua en marcas
    - Fortalecimiento de posición competitiva en el mercado

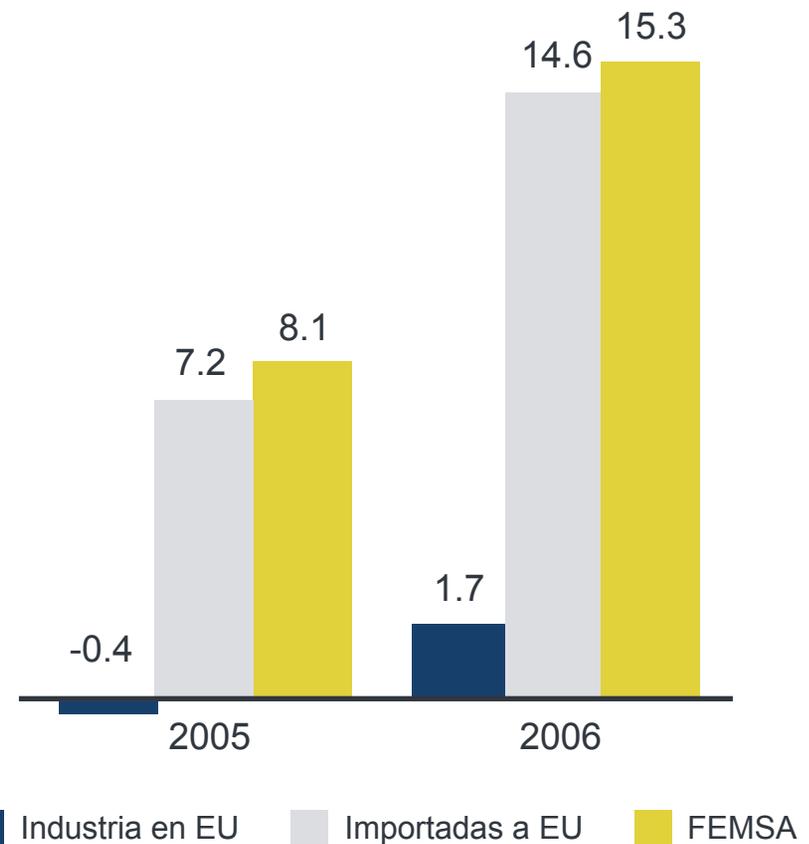
# Exportaciones a Estados Unidos

## Enfoque 2007

- Nueva campaña de Dos Equis
- Lanzamiento de Tecate Light



## Crecimiento de Exportaciones FEMSA vs. Industria de Cerveza en EU (%)



# Brasil: Sentando Bases para el Crecimiento Rentable

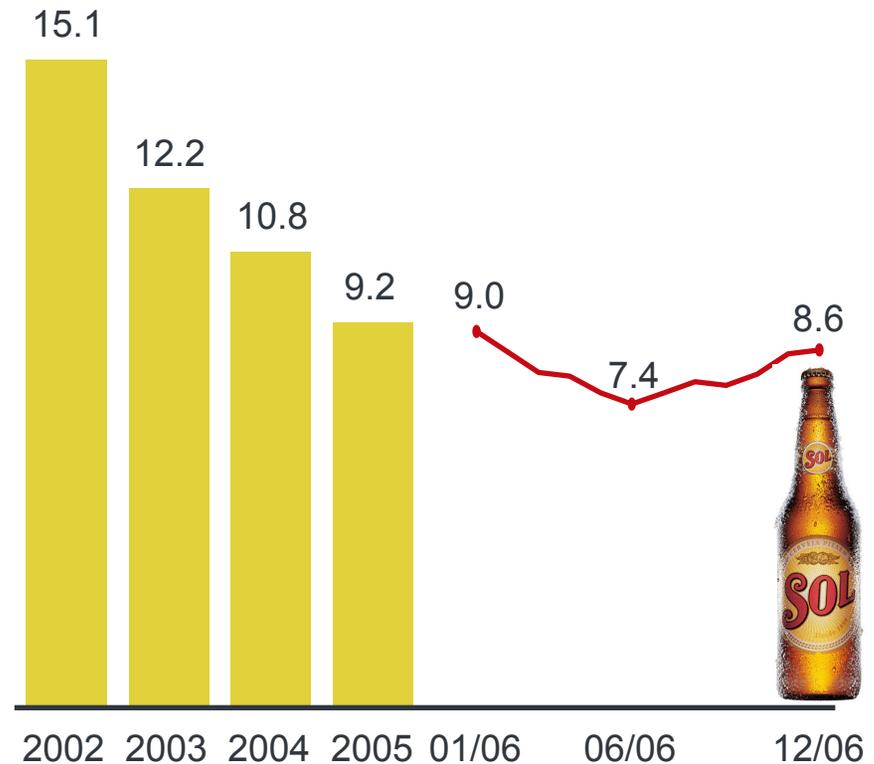
## Principales áreas de enfoque:

- Desarrollo de portafolio óptimo
- Reinversión de utilidades en esfuerzos de mercadotecnia
- Inteligencia de Mercado compartida
- Plataforma comercial
- Esquema para mejorar alineación con embotelladores

## Logros:

- Relanzamiento de Kaiser
- Lanzamiento nacional de Sol
- Siete meses ganando participación de mercado

## Participación de Mercado de FEMSA Cerveza Brasil (%)





**Construyendo un Sistema**



## Creciendo más del 20% en ingresos

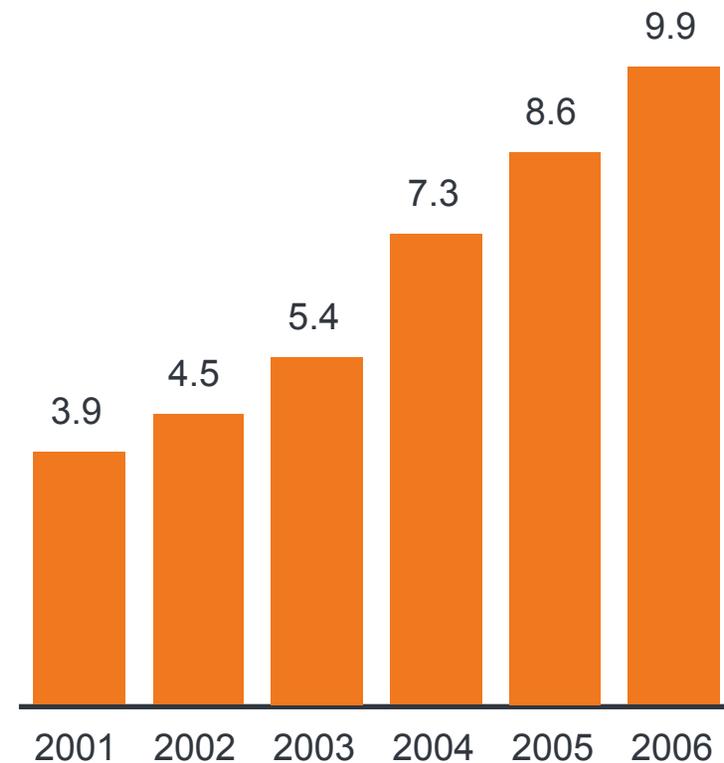
- Apertura de +700 nuevas tiendas por año
- Nuevas vías para generación de utilidades

## Construyendo infraestructura

- Segmentación de tiendas
- Distribución directa
- Sistemas de información

## Excelencia operativa

Volumen Nacional de FEMSA Cerveza  
Vendido en Oxxo (%)



# Amplio Espacio para Expansión



## 12,000 Oxxo's para el 2015

### Nivel de Penetración de Oxxo por Habitantes



Distribución

Tecnología

Segmentación

- Seis centros de distribución manejando el 40% de las ventas
- Segmentación de tienda basada en comunidades y consumidores
- Sistema Oracle financiero y de reabasto implementado en el 2007
- Oportunidad para crecer en categorías de alto potencial
  - Comida rápida
  - Servicios





*Coca-Cola*<sup>MR</sup>

COCA-COLA FEMSA, S.A. DE C.V.

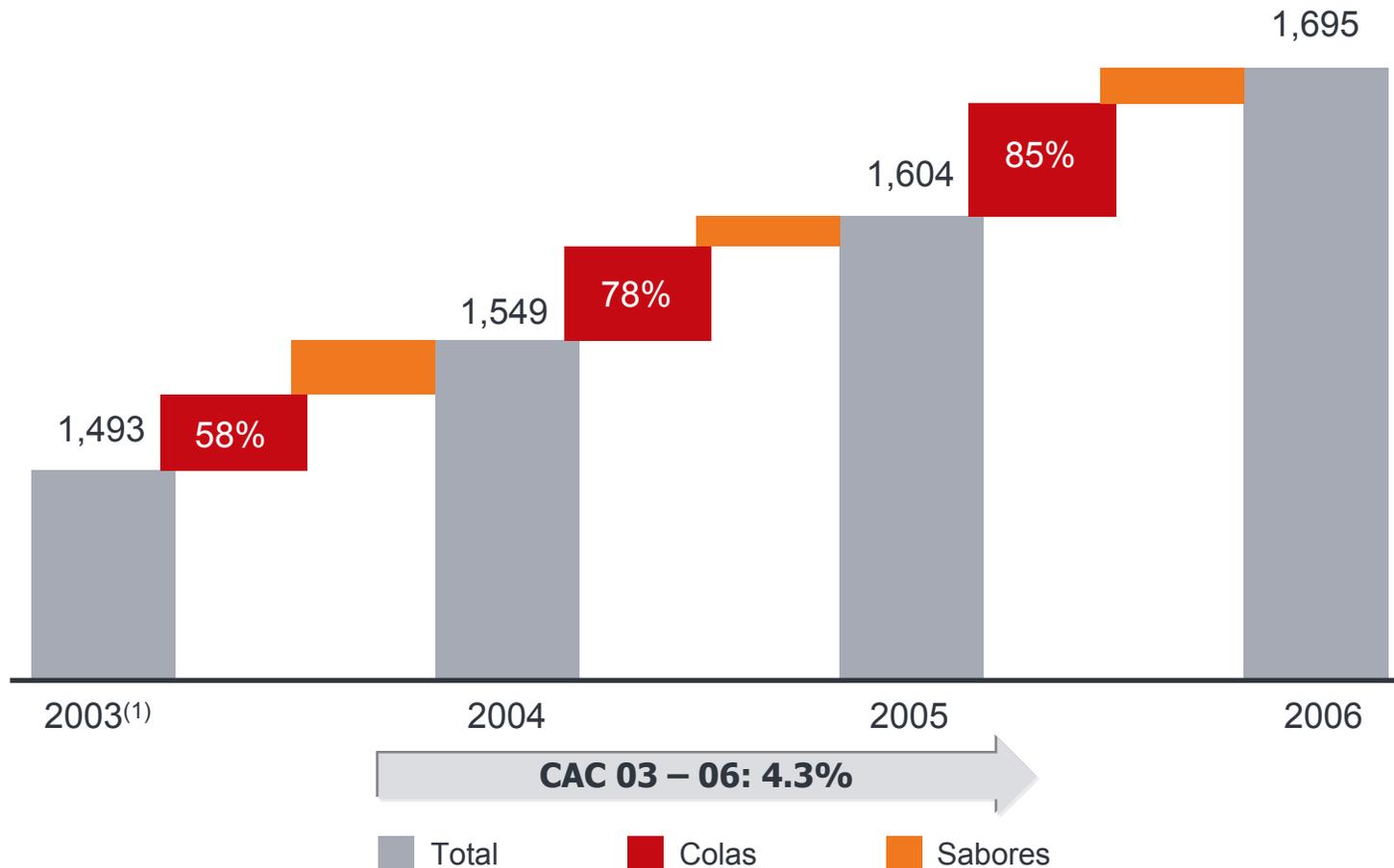
**FEMSA**

**Creciendo en Todos Nuestros  
Mercados**

# Crecimiento en CSDs Impulsado por la Marca Coca-Cola...



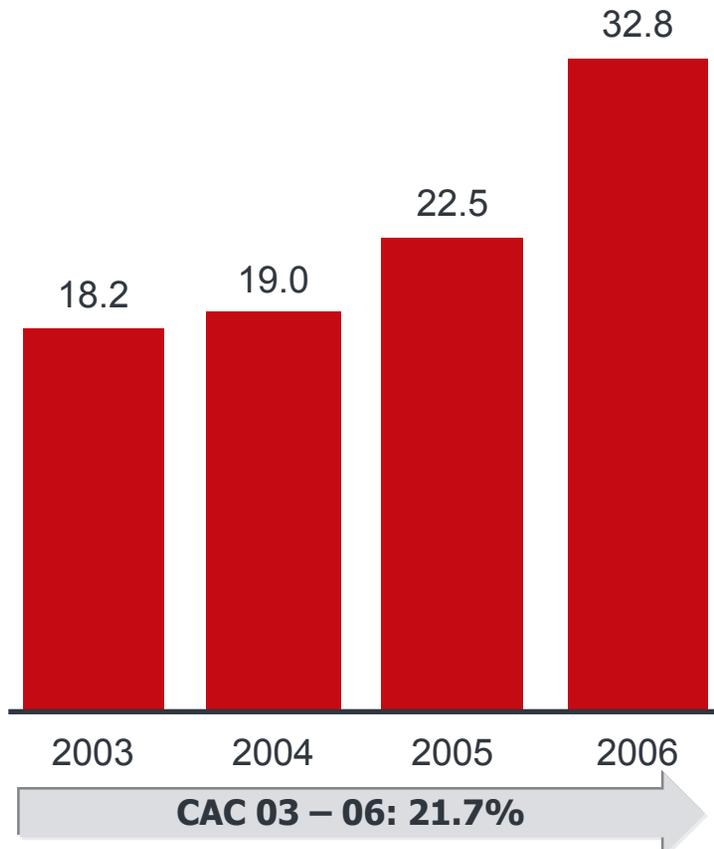
## Volumen de Ventas de CSDs (mm CU)



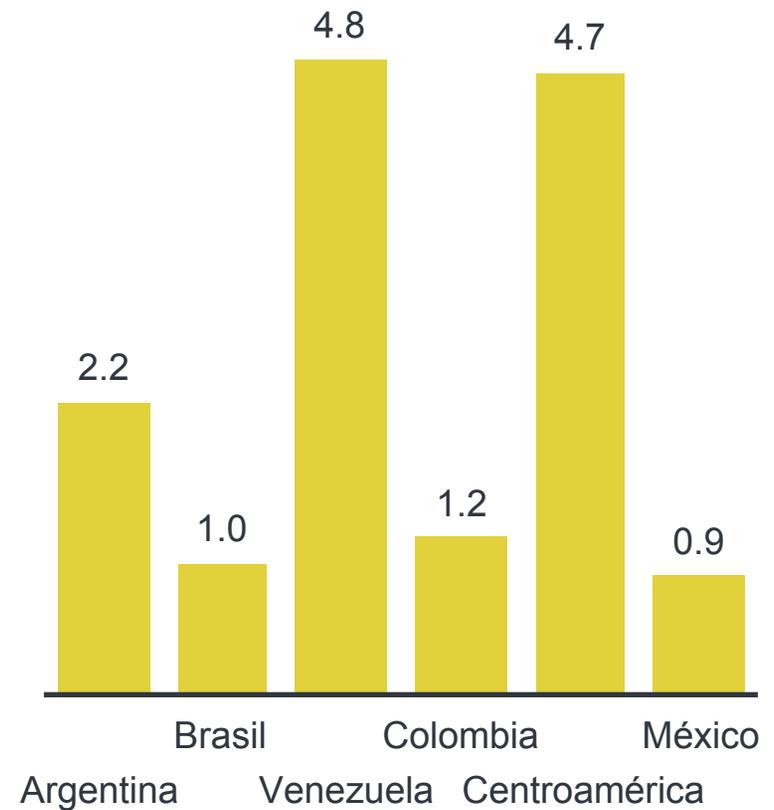
<sup>(1)</sup> Incluye volumen de ventas anuales de nuestros territorios originales y nuestros nuevos territorios adquiridos de Panamá.

# Segmento de No Carbonatadas Ofrece Gran Potencial

## Crecimiento de Volumen en No Carbonatadas (mm CU)



## Volumen de No Carbonatadas como % del Volumen Total<sup>(1)</sup>



<sup>(1)</sup> Resultado 2006.

# Atractivas Oportunidades de Crecimiento



- Apoyo adicional en mercadotecnia por parte de The Coca-Cola Co. para el portafolio de CSDs y no carbonatadas
- Nueva estructura de negocio (JV) en el segmento de no carbonatadas
- Expansión potencial de nuestra presencia en Latinoamérica y en otros mercados

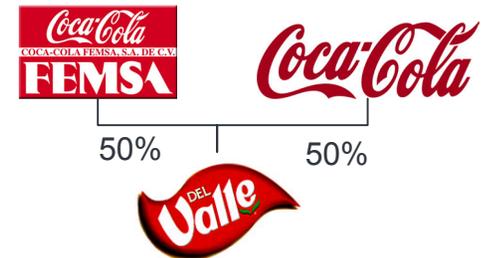


# Nuevo JV para No Carbonatadas con Jugos del Valle



Valor de Transacción de US\$ 470 millones o 1.1x Ingresos del 2006

- Liderazgo de KOF en No Carbonatadas
  - Crecimiento esperado de doble dígito
  - Comercializador de jugos #1 en Brasil y #2 en México
  - KOF manejará el negocio
- Incremento en ingresos totales
- Sinergias a través de la cadena de valor
- Apalancamiento de la red de distribución en México y Brasil
- Futura participación de otros embotelladores en JV



# Portafolio de Productos del JV

Producción, venta y distribución de productos en 8 categorías...

	Jugos y Néctares	Productos a base de Jugo	Naranjada	Bebidas Carbonatadas	Otros
México	<ul style="list-style-type: none"> <li>Clam Club</li> </ul> 			<ul style="list-style-type: none"> <li>Del Valle</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kultai</li> <li>Valvita</li> <li>Blue Shot</li> </ul>
Brasil					
Otros					

A dynamic, high-speed photograph of water splashing, creating a wide, horizontal band of turbulent water across the top half of the frame. Below this band, numerous smaller droplets and bubbles are scattered throughout the white background, creating a sense of movement and freshness. The water is a clear, vibrant blue, and the overall composition is clean and energetic.

**FEMSA**

# Reconciliación de Flujo de Operación por División

En US\$ millones

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>FEMSA Consolidado</b>										
Utilidad de Operación	440	479	627	736	948	907	1,078	1,238	1,455	1,599
Depreciación	124	121	175	202	204	209	233	271	387	372
Amortización y Otros	<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>	<u>344</u>
Flujo de Operación	670	715	946	1,108	1,329	1,298	1,543	1,812	2,103	2,316
<b>FEMSA Cerveza</b>										
Utilidad de Operación	282	281	368	372	414	390	379	426	500	544
Depreciación	79	75	99	111	123	128	126	132	138	152
Amortización y Otros	<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>	<u>218</u>
Flujo de Operación	396	416	548	593	663	670	671	740	838	913
<b>Coca-Cola FEMSA</b>										
Utilidad de Operación	150	161	217	305	468	425	597	691	811	869
Depreciación	33	34	58	71	70	50	86	111	122	138
Amortización y Otros	<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>	<u>116</u>
Flujo de Operación	243	243	330	428	572	515	742	899	1,047	1,124
<b>FEMSA Comercio</b>										
Utilidad de Operación	7	9	24	29	33	47	62	82	118	147
Depreciación	3	4	5	7	8	9	12	19	30	38
Amortización y Otros	<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>	<u>34</u>
Flujo de Operación	14	18	33	42	49	64	85	122	174	219

Nota: Cifras anuales convertidas a dólares usando el tipo de cambio al cierre de cada año respectivo.