



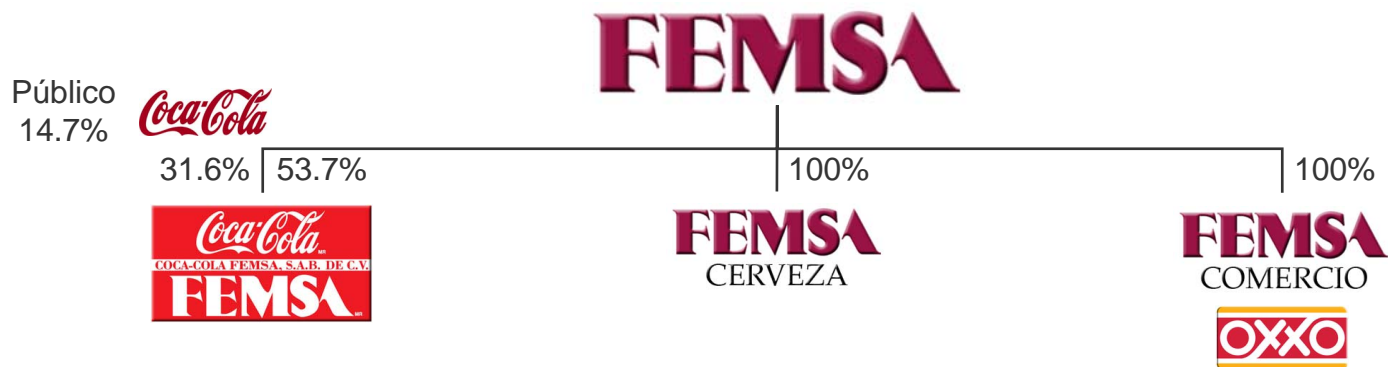
FMX
LISTED
NYSE



FEMSA

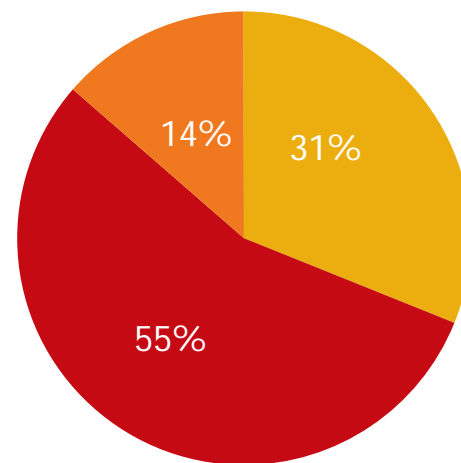
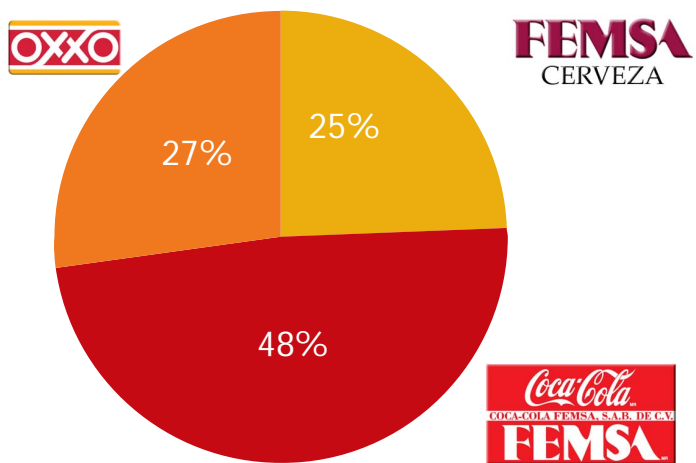
Durante esta presentación se puede discutir cierta información de estimados sobre el comportamiento futuro de FEMSA que deben ser considerados como supuestos de buena fe por parte de la compañía. Dichos comentarios reflejan las expectativas de la Administración y están basados en información actualmente 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...



Ingresos Totales: US\$ 15,081 millones

EBITDA: US\$ 2,844 millones



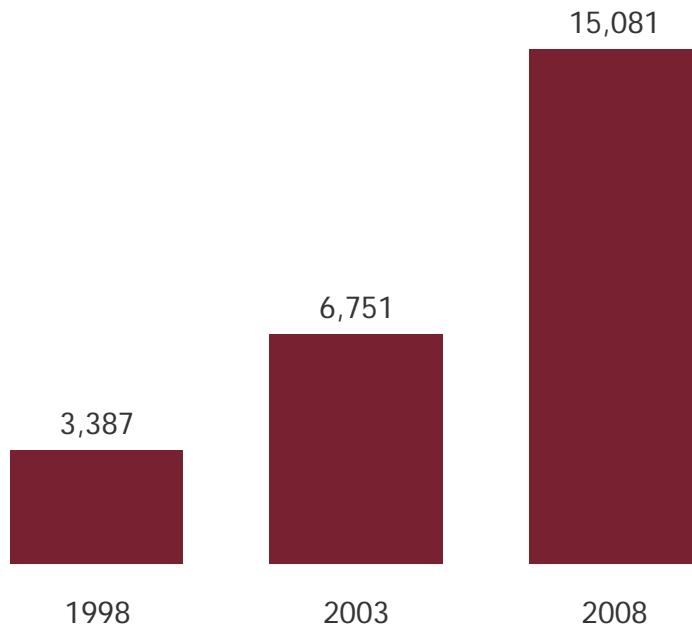
...con presencia continental en expansión

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 México
 - Jugador importante en la categoría de Importadas en EUA y en Brasil
- **Producción Eficiente**
 - 30 plantas embotelladoras
 - 14 cervecerías
- **Amplia Distribución**
 - + de 9,500 rutas
- **Base de Consumidores en Crecimiento**
 - + de 2.0 millones puntos de venta
 - + de 350 millones de consumidores
- **Plataforma Dinámica Tiendas de Conveniencia**
 - + de 6,500 tiendas OXXO



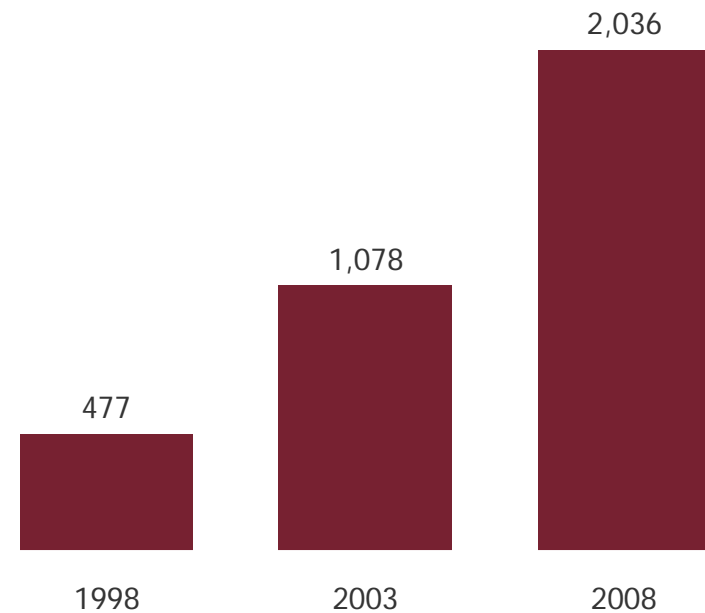
Ingresos Totales FEMSA (US\$ millones)



CAC 98-08: 16%

CAC 03-08: 17%

Utilidad de Operación FEMSA (US\$ millones)



CAC 98-08: 16%

CAC 03-08: 14%

Crecimiento de doble dígito en UAFIR en todas las unidades de negocio.

Fuerte crecimiento en ingresos totales, y una contención en gastos de operación, compensaron la presión en costos de materias primas, resultando en un crecimiento de 13.8% en UAFIR



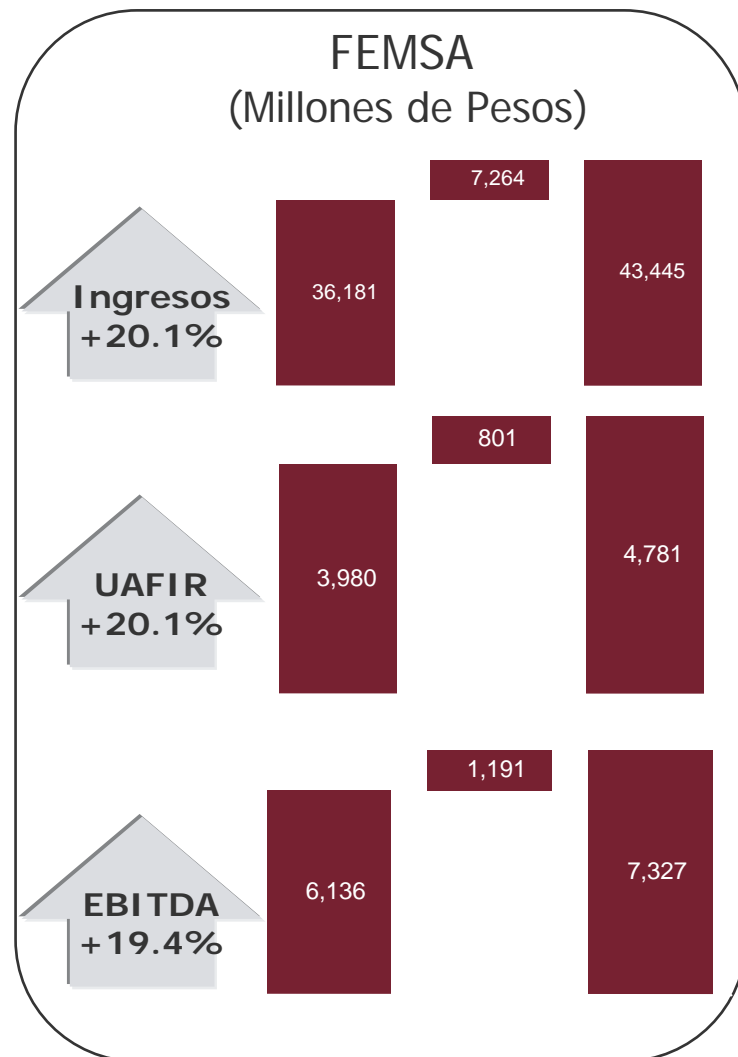
Crecimiento de doble dígito en UAFIR impulsado por Mercosur y Latincentro y un crecimiento estable en México



Crecimiento en UAFIR cercano al 30% y 60 puntos base de incremento en margen



A pesar del complejo entorno económico y la continua presión de la devaluación de las monedas locales, FEMSA generó sólidos resultados.





ERIA MOETEZUMA SA DE CV
So!
ESPECIAL
CERVEZA
CONT. NET. 355ml

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

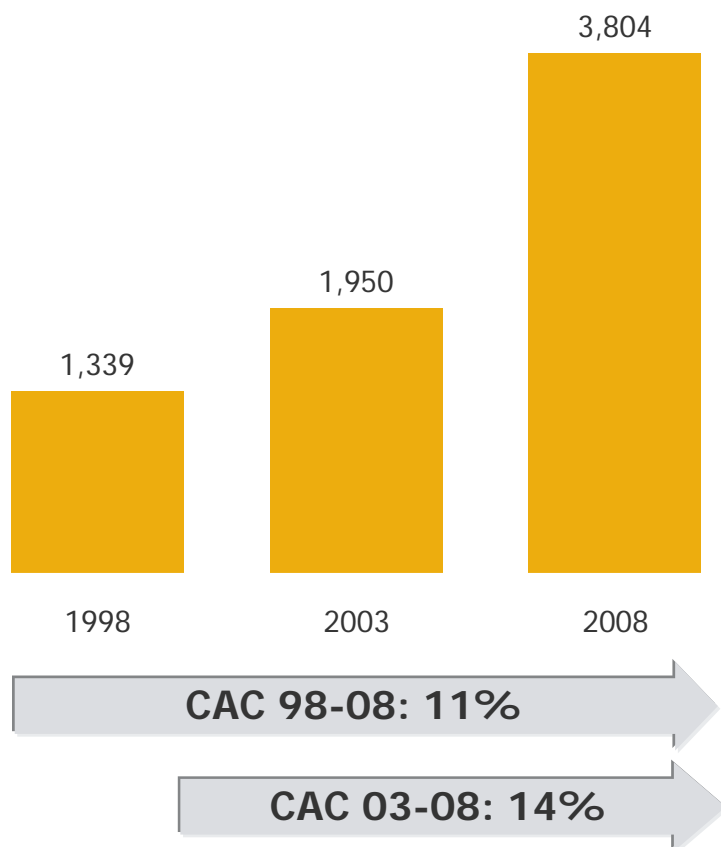
- **Brasil**

- “Turnaround” del negocio avanzado
- Objetivo de crecimiento rentable en el largo plazo

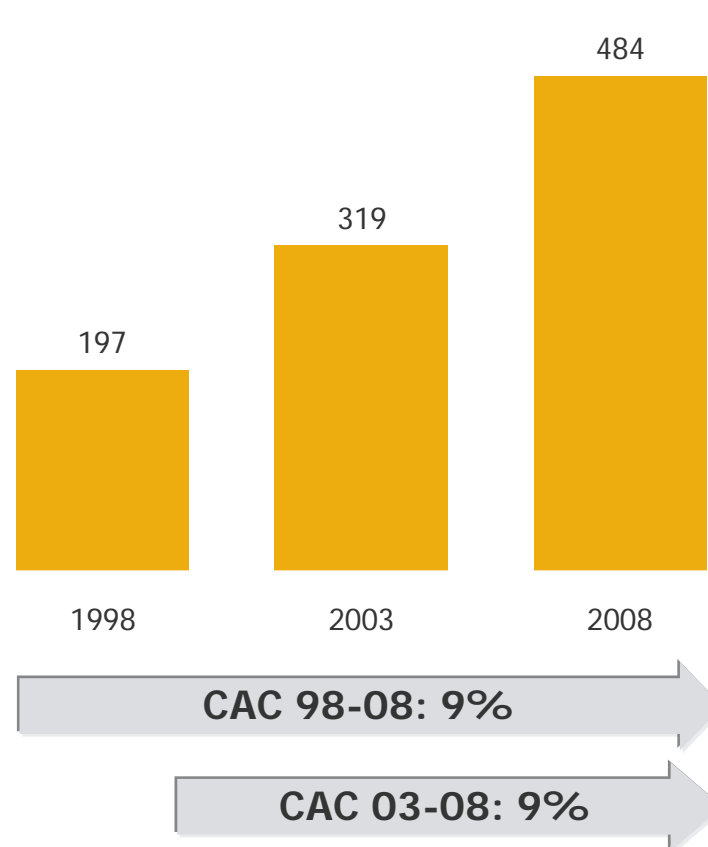


(1) Incluye solo volumen en la categoría de importadas en Estados Unidos.
Fuente: 2008 Euromonitor y Beer Institute.

Ingresos Totales (US\$ millones)



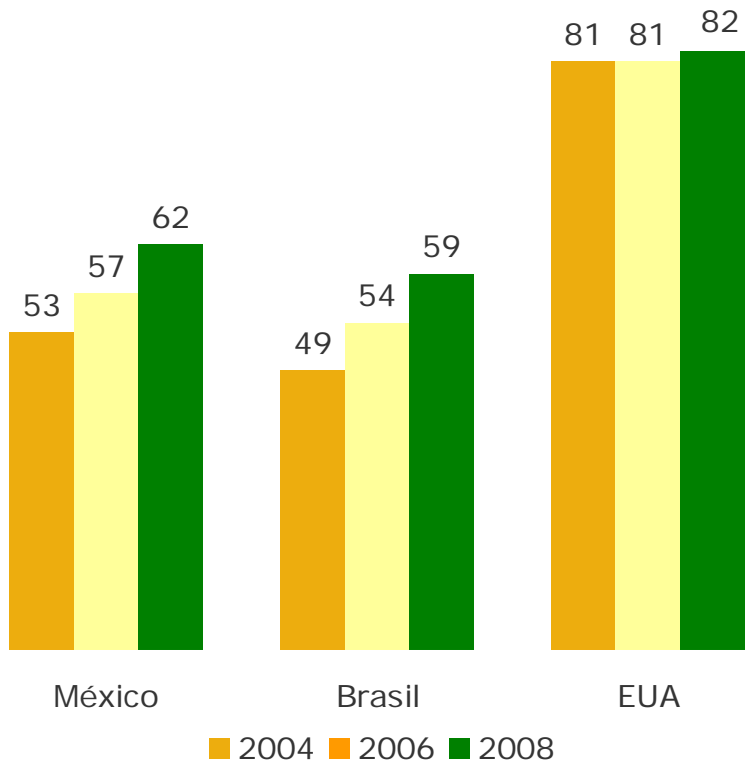
Utilidad de Operación (US\$ millones)



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



Consumo Per Cápita (Lt)



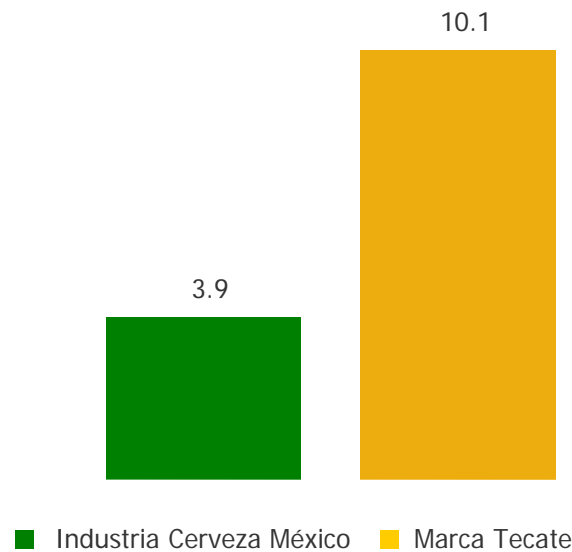
Fuente: Euromonitor 2008.

Nota: A partir del 2006 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

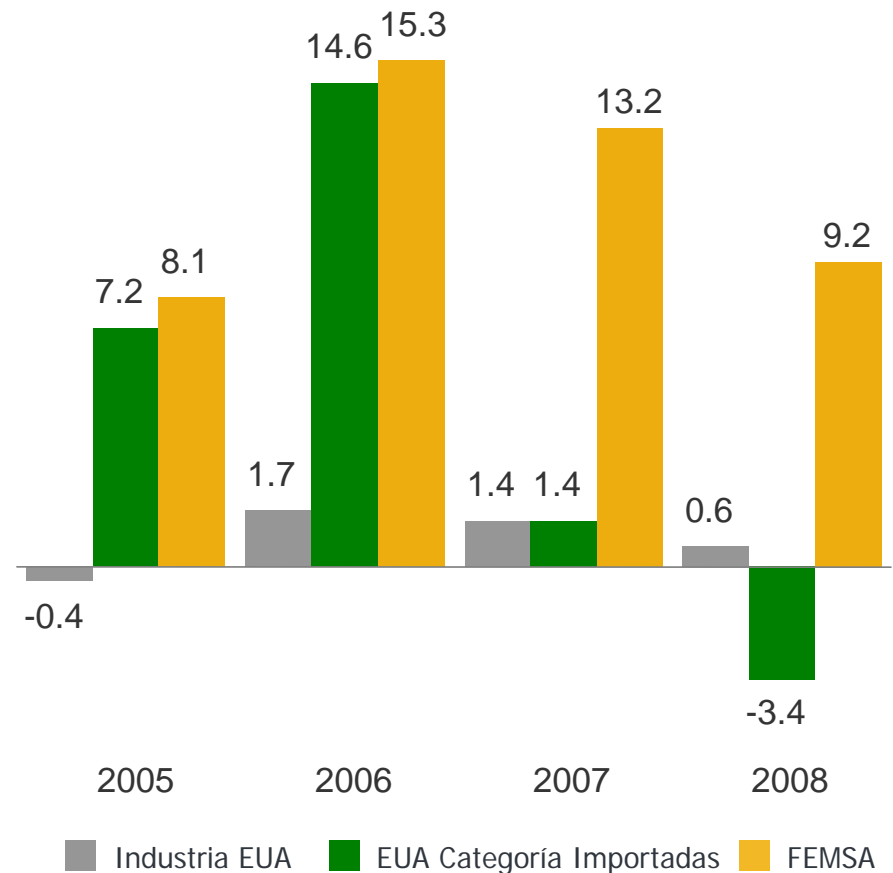


Asociación de Largo Plazo con Heineken en los Estados Unidos

- 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 Vol. Export. FEMSA vs. segmento Importadas EUA (%)

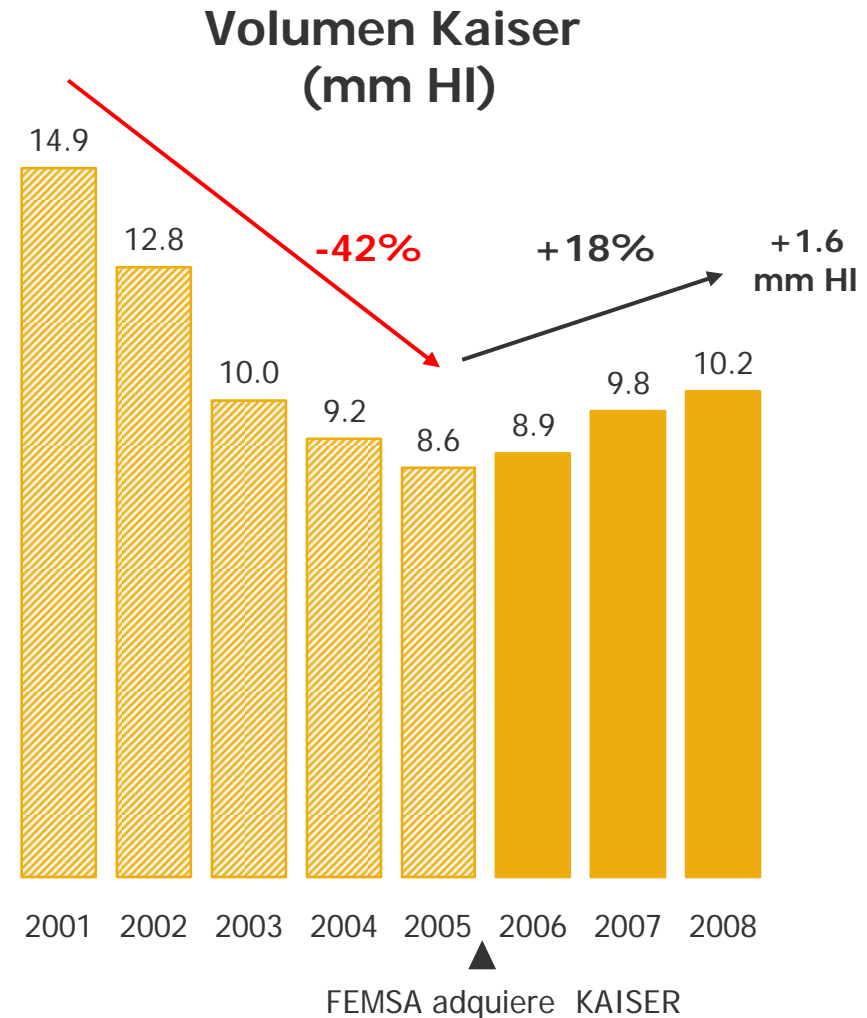


Fuente: Información U.S. Beer Industry de The Beer Institute.

Nota: Los EUA representan más del 90% del total de exportaciones de Cerveza.

Brasil: Dando pasos en la dirección correcta

- ✓ 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**

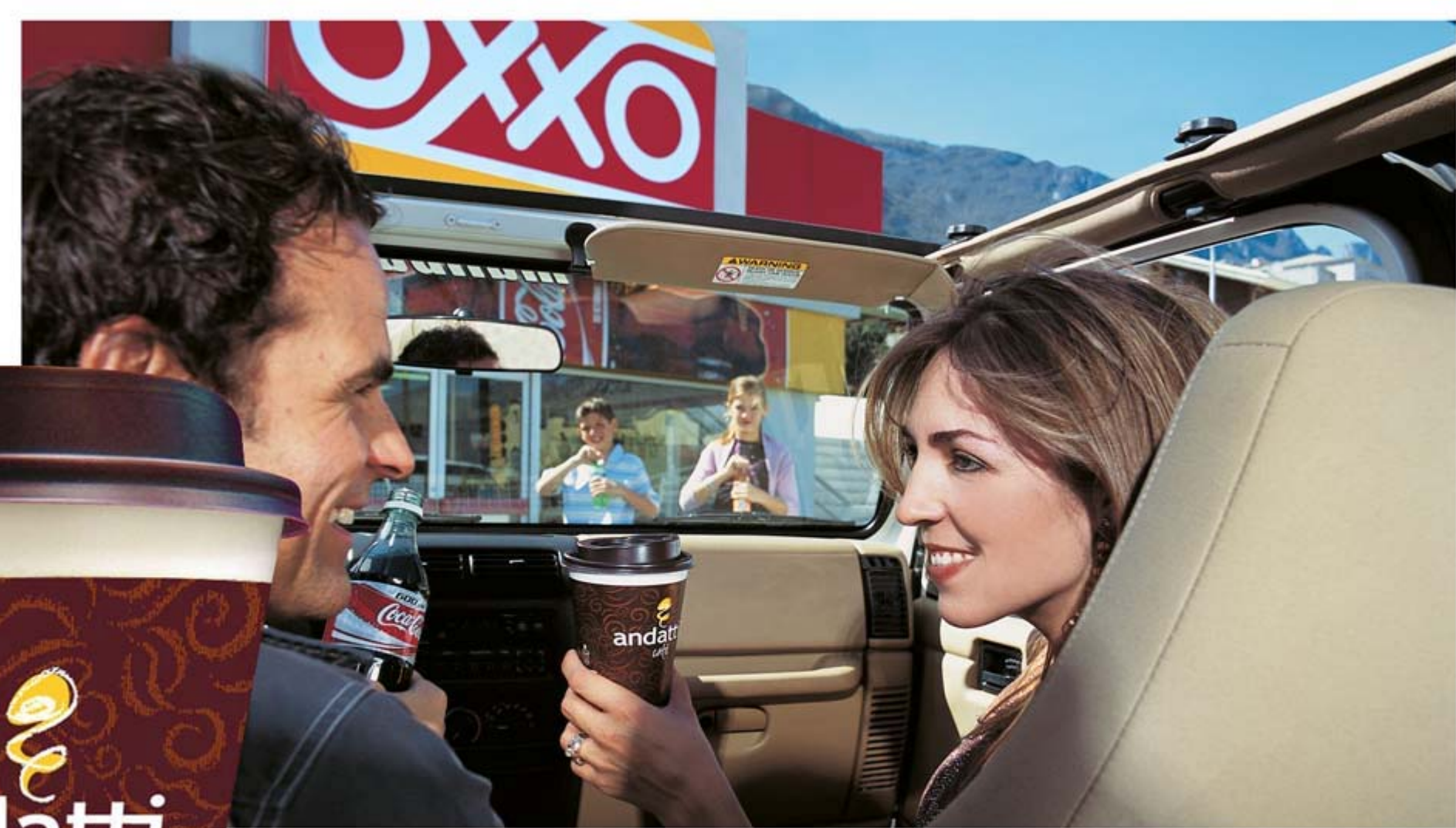


México y Brasil

- Mercados con consumo per cápita moderado
- Amplia base en la pirámide de población y crecimiento poblacional
- Fuerte presencia competitiva en México y posicionándose en Brasil
- Oportunidad de implementar estrategias avanzadas de multi-segmentación y modelos “go-to-market”

Estados Unidos

- Portafolio diferenciado y complementario
- Espacio para incrementar la cobertura en centros de consumo en la Costa Este
- Rápido crecimiento de la comunidad Hispana



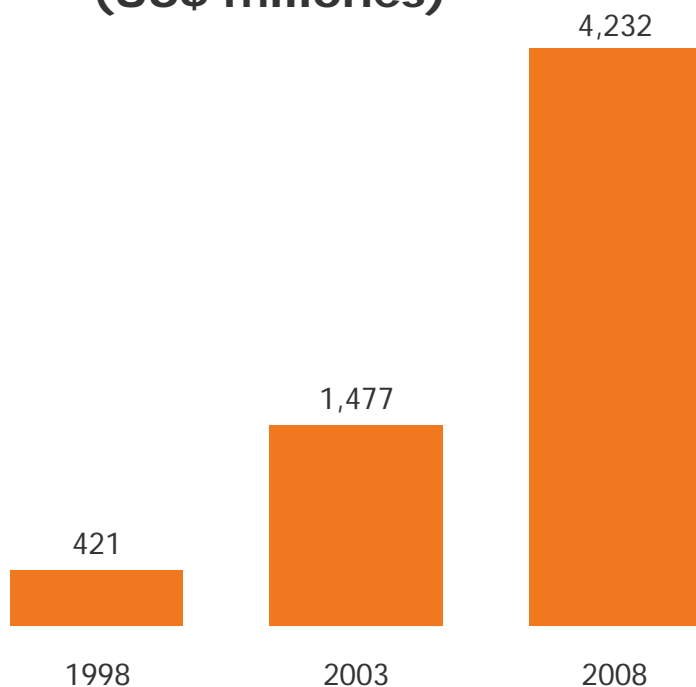
andatti
café

OXXO

Con un Crecimiento Rentable y Acelerado



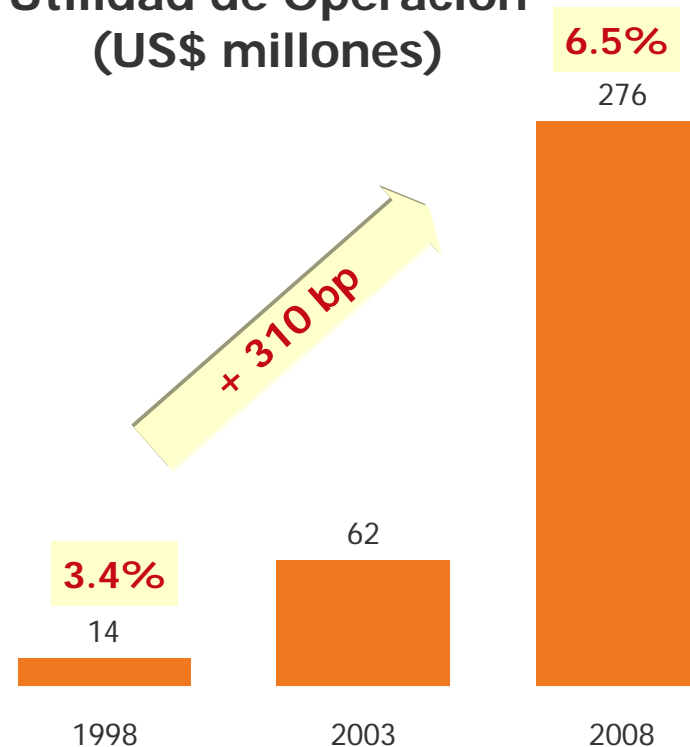
Ingresos Totales (US\$ millones)



CAC 98-08: 26%

CAC 03-08: 23%

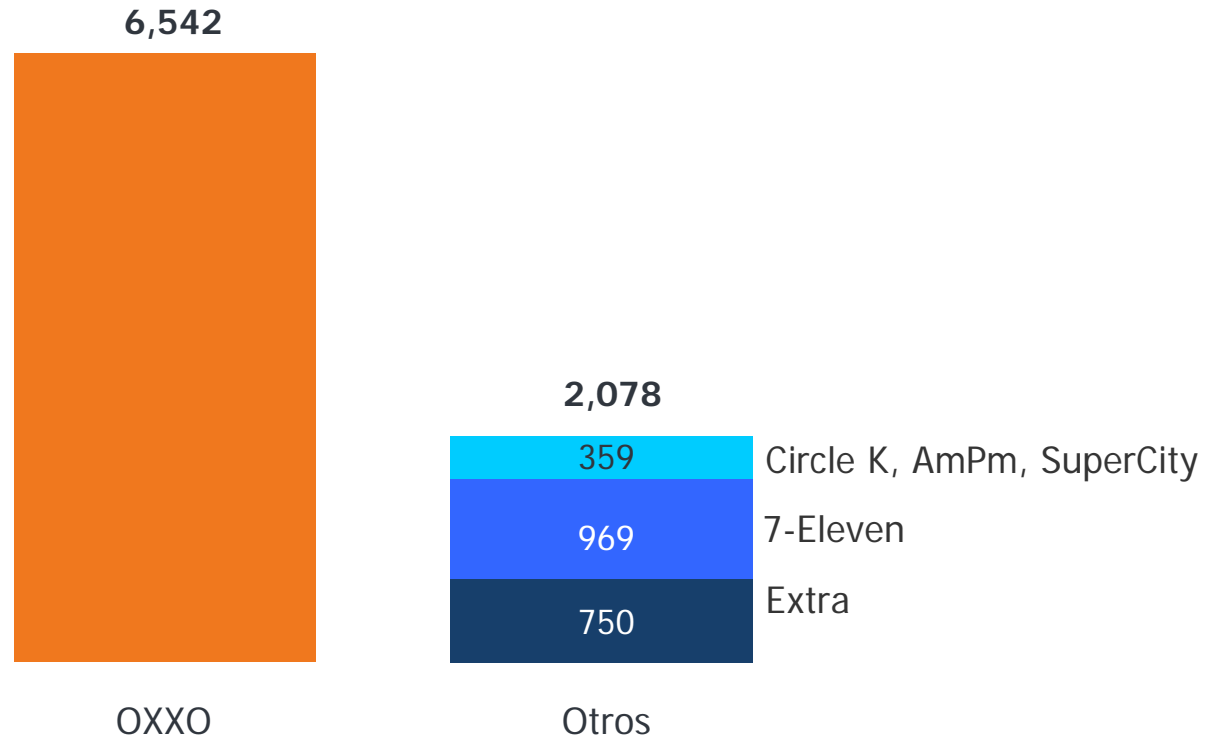
Utilidad de Operación (US\$ millones)



CAC 98-08: 34%

CAC 03-08: 35%

La 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 son relacionadas a bebidas

Crecimiento horizontal: Esa es la parte sencilla



12,000 OXXO's para el 2015

Penetración de Oxxo según nivel de población



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 eficientar el manejo de inventarios

Reposición



Base



Satisfacción



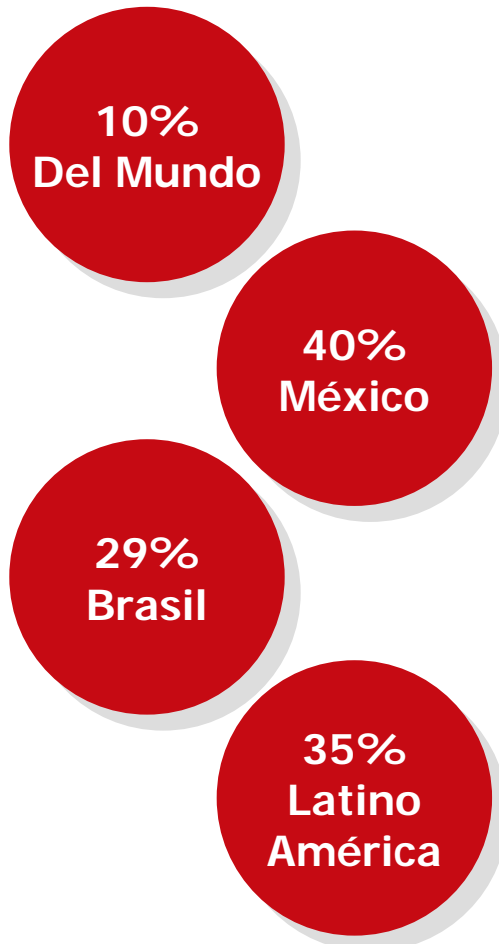


COCA-COLA
FEMSA

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



The Coca-Cola Company



Sólida presencia geográfica

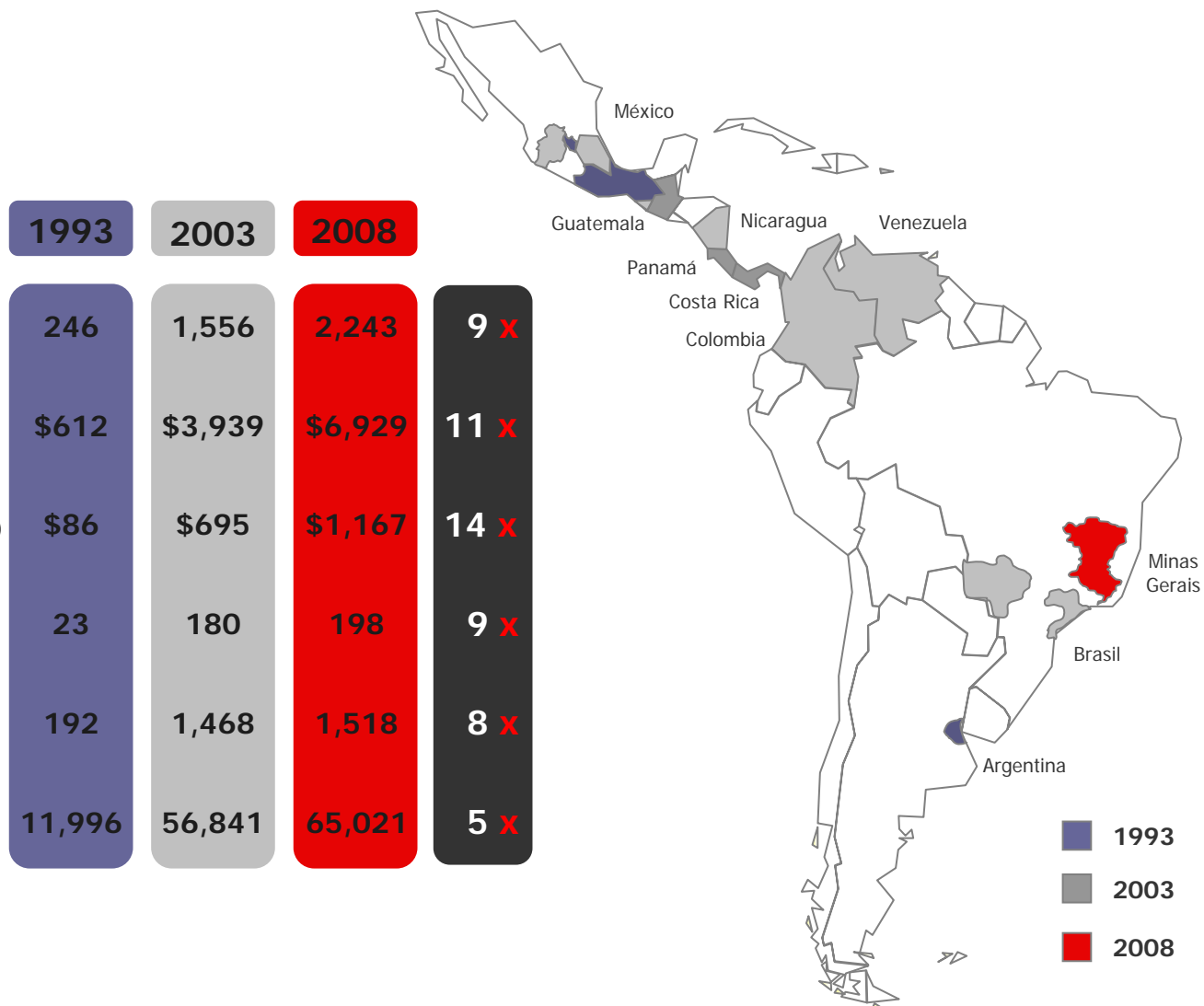
El embotellador más grande de México y Latino América

- ° 2.2 bn Cajas unidad diarias
- ° 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



...y gran cobertura geográfica en Latinoamérica

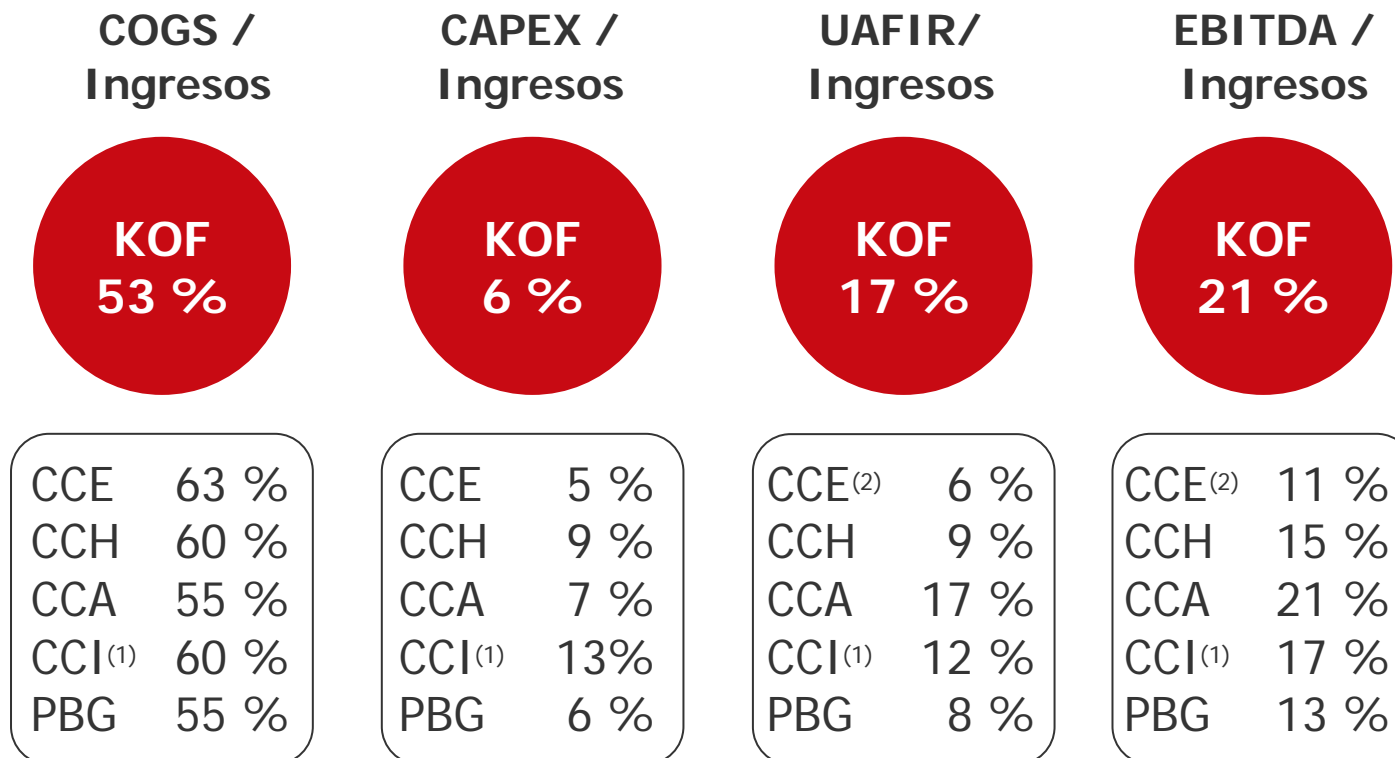


	1993	2003	2008	
Volumen (MM UC)	246	1,556	2,243	9 x
Ingresos (MM US\$)	\$612	\$3,939	\$6,929	11 x
Utilidad de Operación (MM US\$)	\$86	\$695	\$1,167	14 x
Población Atendida (MM)	23	180	198	9 x
Puntos de Venta (M)	192	1,468	1,518	8 x
Empleados ⁽¹⁾	11,996	56,841	65,021	5 x

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

Sobresaliente desempeño a nivel global

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



... logrando niveles de rentabilidad superiores

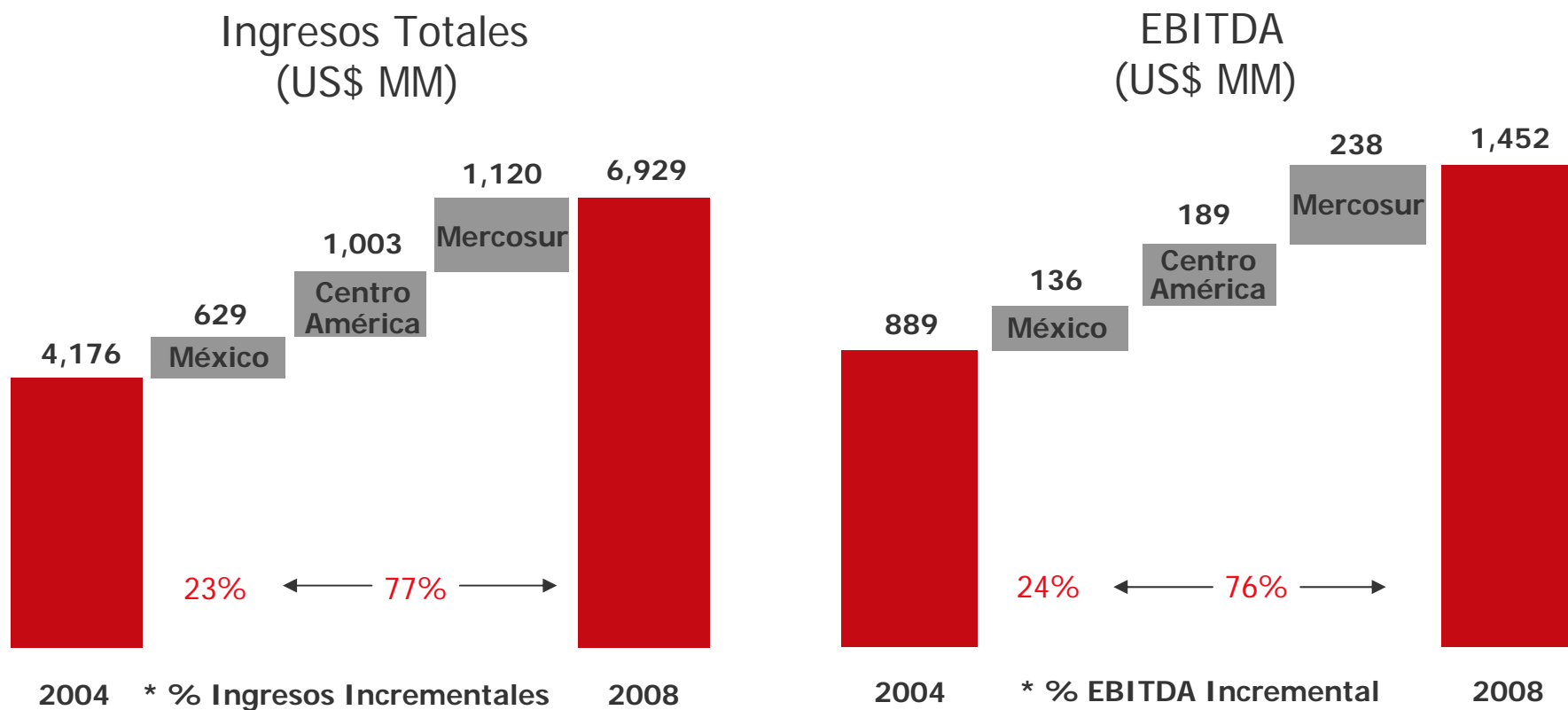
(1) Excluye cargos discapacitados.

(2) UAFIR y EBITDA comparables.

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

Generando crecimiento con una presencia geográfica balanceada

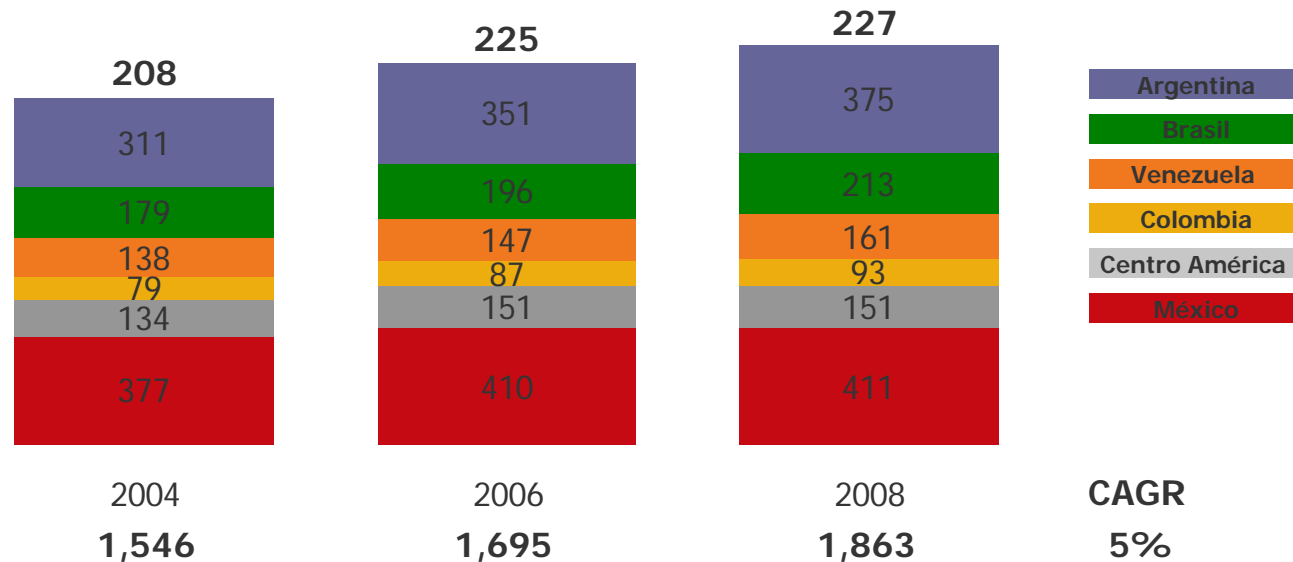
Las operaciones fuera de México han contribuido de manera importante en los resultados del negocio, mientras que México continúa siendo el mayor generador de flujo de efectivo.



Generando 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.)

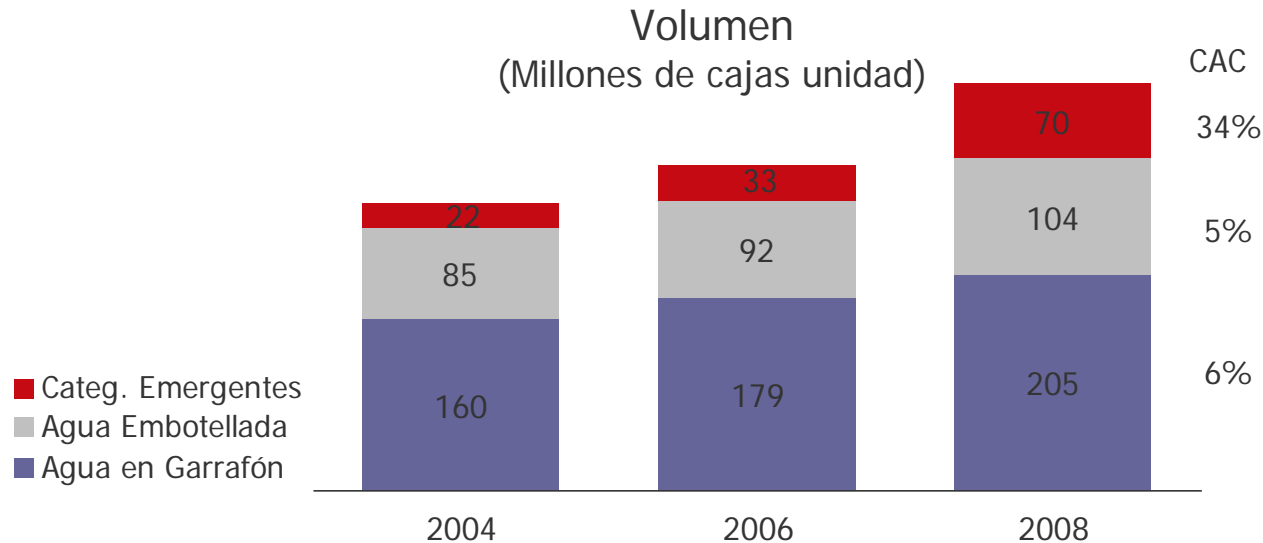


...complementando el portafolio con productos Premium bajos en calorías



...complementado por oportunidades en nuevas categorías

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



... con importantes oportunidades de crecimiento en la industria

Agua Embotellada



Jugos de Frutas y Vegetales



Otras bebidas sin gas



Bebidas Deportivas



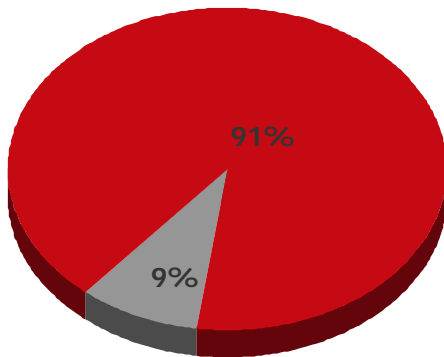
■ KOF

Preparada para capturar las tendencias globales...

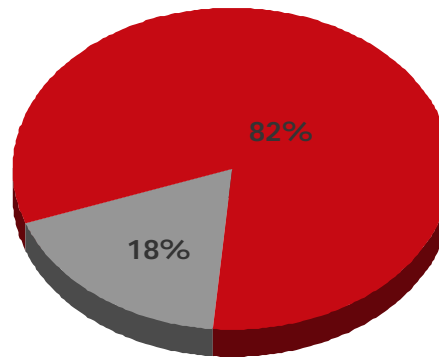
Las tendencias de salud y bienestar en Latinoamérica están rezagadas en relación a mercados desarrollados...



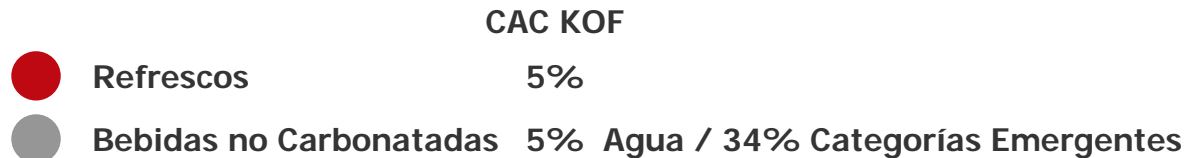
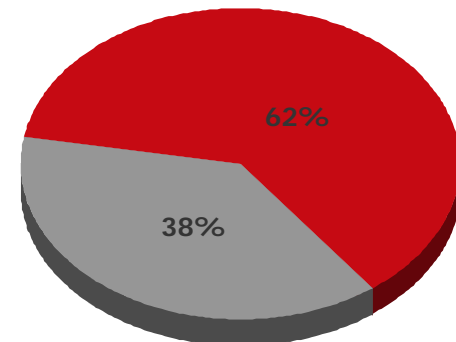
Mezcla de Categorías ⁽¹⁾



Mezcla de Categorías ⁽²⁾



Mezcla de Categorías



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

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

...fortaleciendo nuestro portafolio con adquisiciones estratégicas

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



- Precio pagado: US\$ 370 M
- Volumen '06: +94 MUC
- 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 MUC
- 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 MUC
- Ingresos: +US\$ 400 M

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



- Precio Pagado: US\$ 92 M
- Volumen '07: 47 MUC
- Ingresos: US\$ 56 M

Creando un mercado líder en agua en Colombia

... mientras generan aproximadamente 8% del crecimiento de ingresos proforma en el primer año



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 de EBITDA por División

En US\$ millones

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
FEMSA Consolidado											
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
EBITDA	717	952	1,117	1,300	1,303	1,542	1,810	2,119	2,332	2,547	2,844
FEMSA Cerveza											
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
EBITDA	315	430	494	567	581	574	739	844	920	864	866
Coca-Cola FEMSA											
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
EBITDA	244	331	434	539	519	742	898	1,055	1,131	1,322	1,536
FEMSA Comercio											
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
EBITDA	22	33	42	48	64	85	122	175	221	301	378
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.