

# FEMSA



**Bolsa Mexicana de Valores**

*Agosto 2005*

Esta presentación de FEMSA contiene cierta información estimada sobre el comportamiento futuro de la empresa que deberán considerarse como supuestos de buena fe por parte de FEMSA. Dichos comentarios reflejan las expectativas de la Administración y están basados en información actualmente disponible. Los resultados están sujetos a eventos e incertidumbres futuras, los cuales podrían afectar de manera material a la empresa.

# Poderosa Plataforma de Bebidas

# FEMSA

Público  
Inversionista

15%



40%

45%



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

100%



Empresa líder en innovación en México, enfocada al consumidor

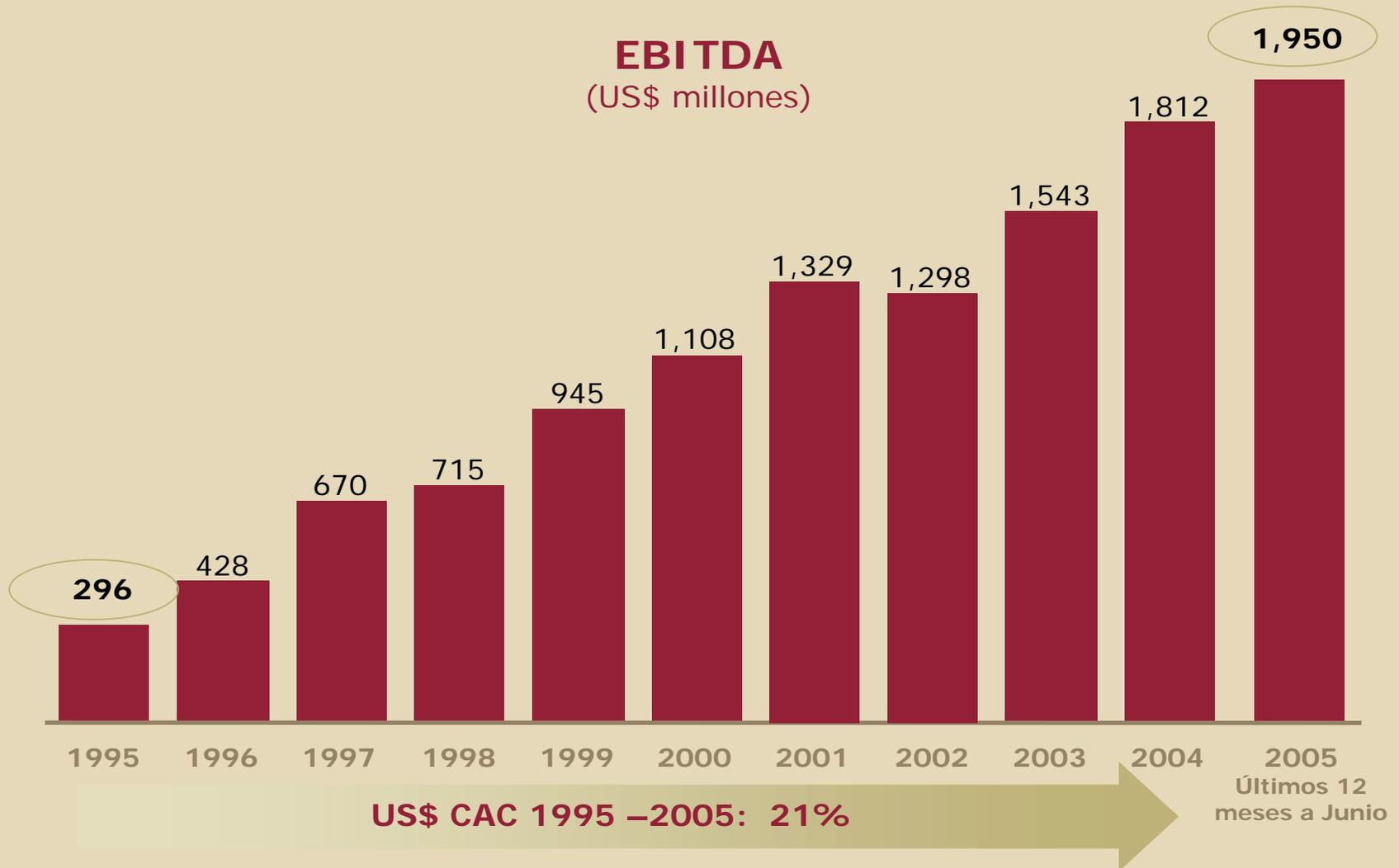
100%



Líder del mercado y cadena de tiendas de mayor crecimiento en México

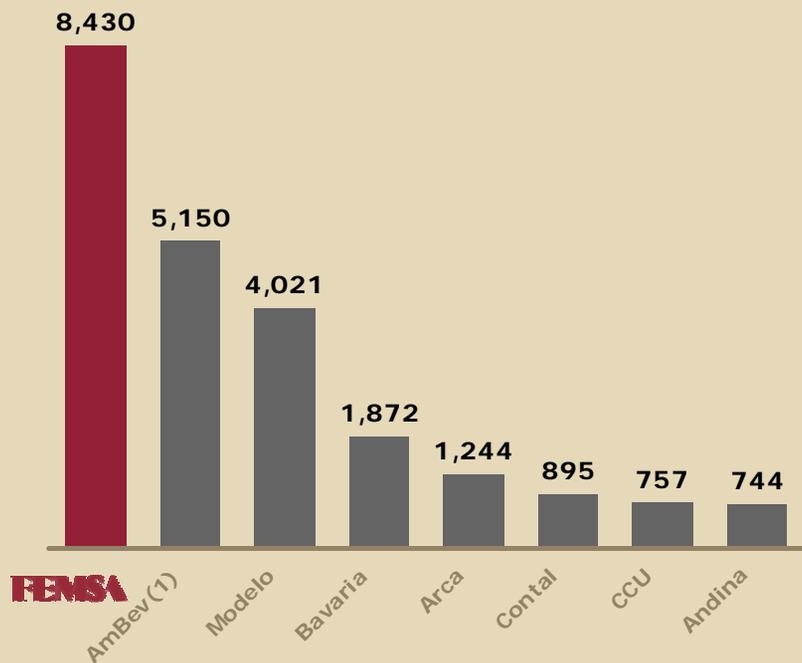
# Con Orientación al Crecimiento

## EBITDA (US\$ millones)



# Empresa Integrada de Bebidas más Grande de América Latina

## Líder en América Latina medido por Ingresos en el 2004 (US\$ millones)



## Compañías Líderes en América Latina en el 2004 (US\$ millones)

Petrobras	36,992
Cemex <sup>(2)</sup>	15,500
Walmex	12,548
Telmex	12,453
América Móvil	12,089
<b>FEMSA</b>	<b>8,430</b>
CVRD	8,066
Gerdau	8,003
Eletrobras	6,870
Telenorte Leste	5,416

Fuente: Reportes públicos de las Compañías.

Nota: Compañías América Latina, excluyendo bancos y subsidiarias de compañías extranjeras en América Latina.

(1) Los resultados de AmBev son resultados pro-forma considerando la adquisición de Labatt.

(2) Los resultados de Cemex son resultados pro-forma considerando la adquisición de RMC.

# Posición de Liderazgo y Marcas Reconocidas





Ver documento: KOF Presentación a la Bolsa Mexicana de Valores



**FEMSA**  
CERVEZA

**Coca-Cola**

Desarrollando un Negocio

Enfocado al Consumidor

# Orientados al Crecimiento Rentable

**En la última década, FEMSA Cerveza logró un crecimiento promedio anual de:**

- **10%** en Ingresos Totales
- **17%** en Flujo de Operación (EBITDA)

**Expandiendo sus márgenes cada año.**

# Desarrollando un Nuevo Liderazgo

Ejemplos de nuestros avances en los últimos 4 años...

## *Cómo vamos al mercado*

- Con 19% menos bodegas
- Con 9% menos rutas de distribución
- Con el 85% de nuestro volumen vendido a través de pre-venta
- Con el doble de cerveza vendida a través de Oxxo

## *Qué llevamos al mercado*

- 25,000 listas de precios, comparado con sólo 190 hace cuatro años
- Con cientos de nuevos lanzamientos por marca/presentación/mercado

## *Cómo manejamos el negocio*

- 90% de nuestro volumen directo a través de nuevos sistemas (ERP)

# Liderando la Innovación en México

Lo que el consumidor desea...



## Nuevos Productos

Sol Brava  
Coors Light  
Kloster



## Presentaciones de Mayor Tamaño

Litro ¼  
Lata 16 onzas



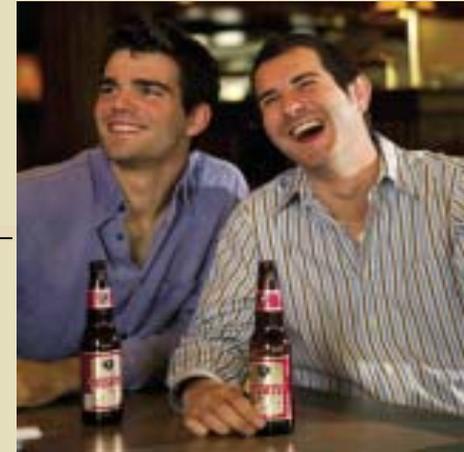
## Relanzamientos

Tecate  
Tecate Light  
XX Lager



## Multi-Empaques

Empaques de:  
4  
12  
18  
24



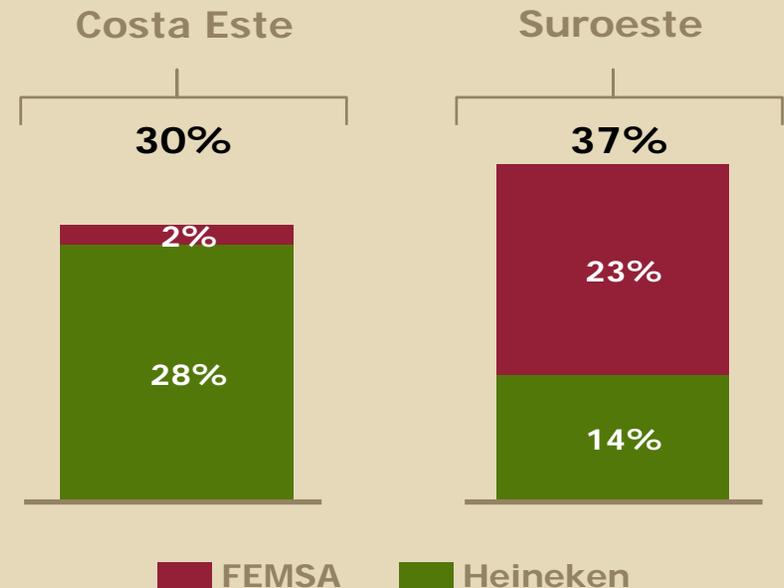
# Buen inicio en el acuerdo con Heineken

## El mejor socio para EU

- Enfoque en administración de marca
- Acceso a nuevos centros de consumo
- Portafolios complementarios
- Alcance geográfico extenso
- #1 en el mercado de cervezas importadas en EU

**Crecimiento de doble dígito en la primera mitad del 2005 en el Este de los Estados Unidos.**

## Participación de FEMSA y Heineken en Importaciones de EU <sup>(1)</sup>



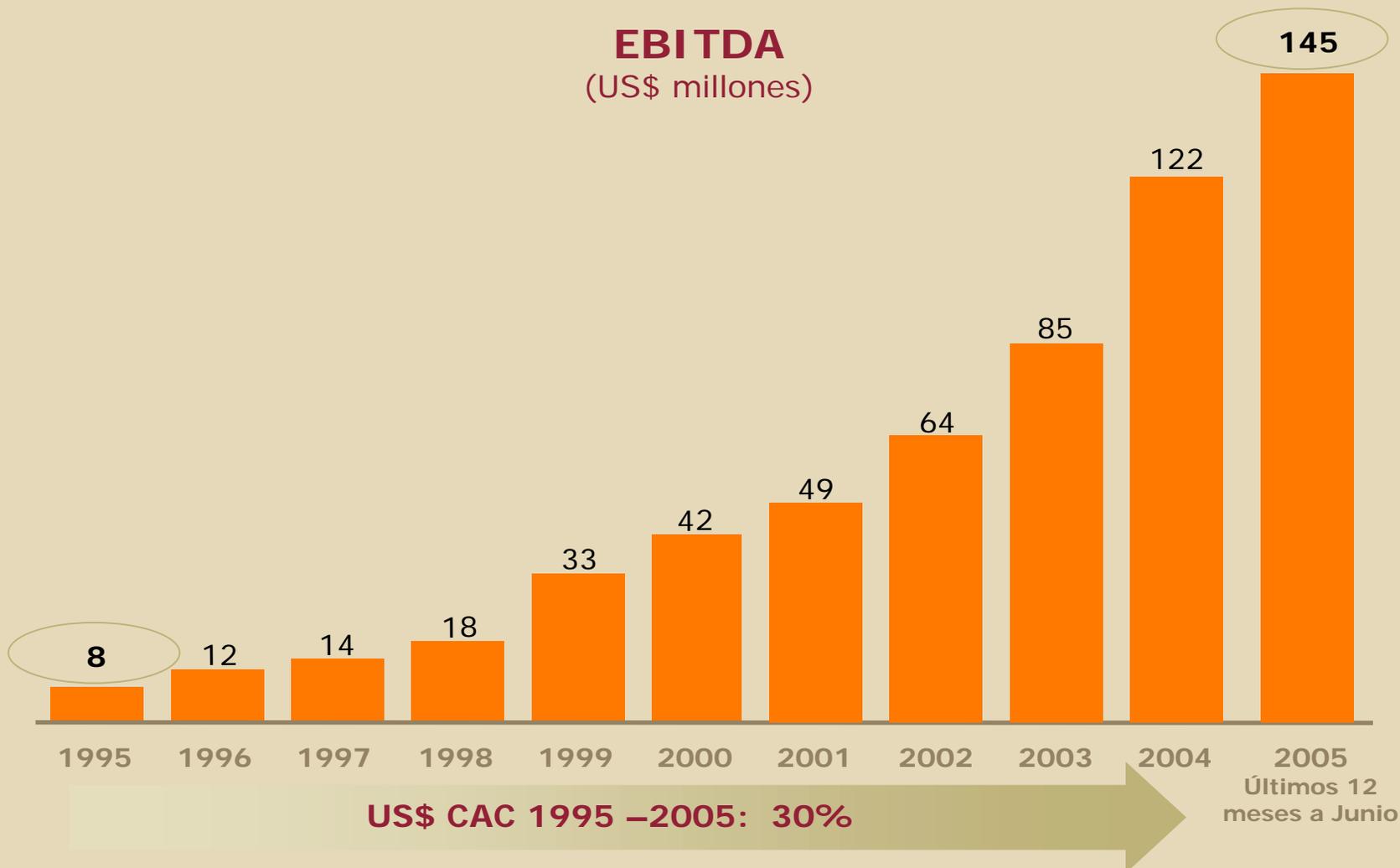
(1) Costa Este incluye la participación de mercado promedio para Nueva York, Baltimore / Washington, Miami, Atlanta y Carolina del Sur. Sureste incluye la participación de mercado promedio para San Antonio / Corpus Cristi, Los Angeles, San Diego, Houston y Phoenix.

**FEMSA**  
COMERCIO

OFFICE

# Crecimiento Consistente y Rentable

## EBITDA (US\$ millones)



# Rol Clave de Oxxo en la Estrategia de Bebidas

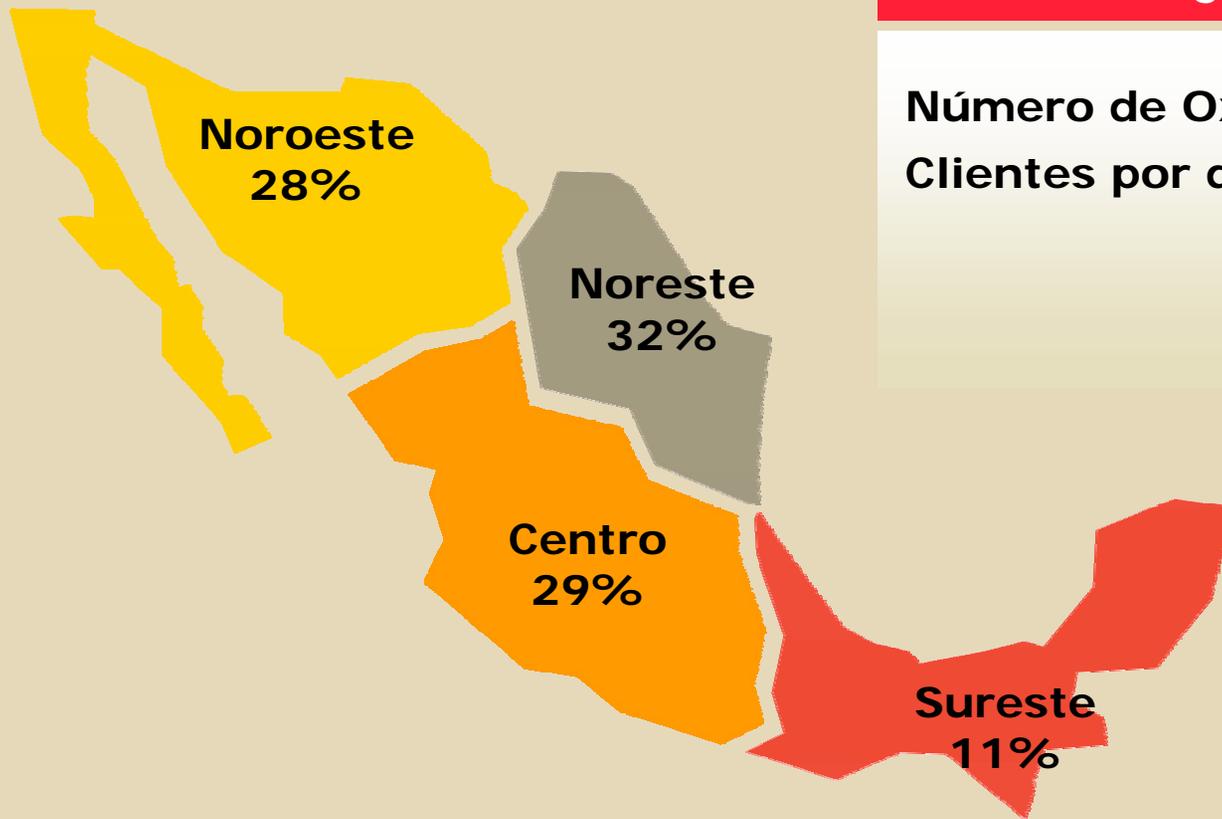
- Abriendo una nueva tienda cada 14 horas
- Oxxo es el mayor cliente de FEMSA Cerveza y de Coca-Cola FEMSA
  - 38% de las ventas de Oxxo proviene de bebidas
  - Oxxo vende el doble de cerveza que el conjunto de todos los supermercados en el México
- Oxxo y FEMSA Cerveza cada vez más seleccionan en conjunto la ubicación

## Número de tiendas y crecimiento en ventas mismas tiendas



# Única Cadena con Presencia en Todo el País

## Distribución Geográfica de Oxxos al cierre del 2004



## Junio 2005

Número de Oxxos	3,660
Clientes por día	2.6 millones

En resumen...

# Factores a considerar al invertir en FEMSA...

- Empresa integrada de bebidas más grande de América Latina
- Historia de crecimiento comprobado
- Potencial de crecimiento en todas las unidades de negocio
- Líder en los mercados en que participa con marcas reconocidas
- Potencial de importantes sinergias en la plataforma de bebidas

# Perspectivas A Futuro

- Incrementar la colaboración a lo largo de toda la organización
- Apalancar nuestra plataforma para alcanzar un crecimiento consistente y rentable
- Seguir desarrollando a nuestros colaboradores
- Medir y compensar nuestro éxito mediante la creación de valor económico de largo plazo con integridad y transparencia
- Expansión a través de nuevos productos, territorios y tiendas

# FEMSA

