

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

**Presentación de la Compañía**

2008

**FMX  
LISTED  
NYSE**

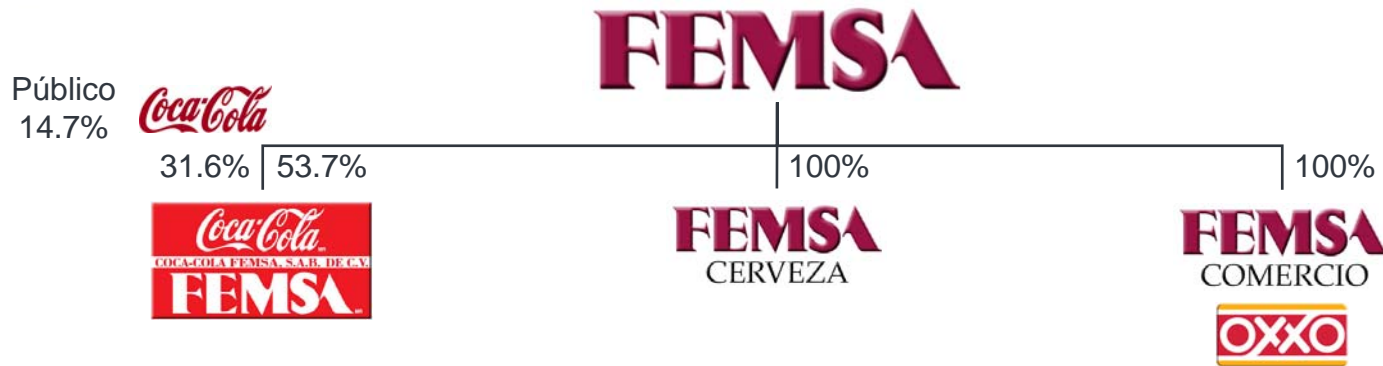


# Notas Precautorias



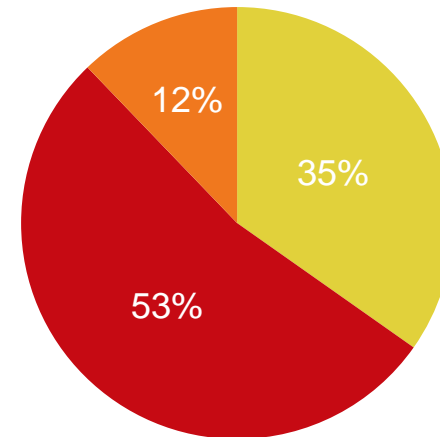
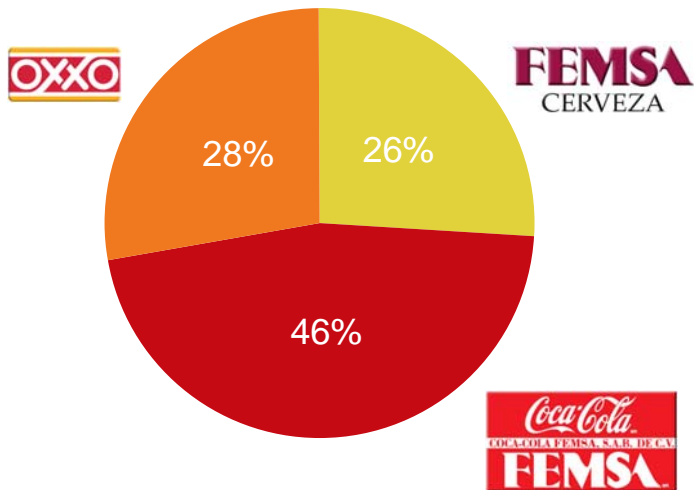
Durante esta presentación se puede discutir cierta información de estimados sobre el comportamiento futuro de FEMSA que deben ser considerados como supuestos de buena fe por parte de la compañía. Dichos comentarios reflejan las expectativas de la Administración y están basados en información actualmente 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\$ 13,516 millones

EBITDA: US\$ 2,547 millones



# ... y presencia continental en expansión

## Gran Escala

- 2,121 millones de cajas unidad de refrescos
- 40 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 9,000 rutas

## Base de Consumidores en Crecimiento

- + de 1.8 millones puntos de venta
- + de 200 millones de consumidores

## Plataforma Dinamica Tiendas de Conveniencia

- + de 5,500 tiendas OXXO



# Integración que funciona

## Sinergias

## Canal de Distribución Estratégico



**FEMSA**  
CERVEZA



### Escala

- Apalancamiento en Compras
- Centros de Servicios Compartidos

### Plataforma de Negocio

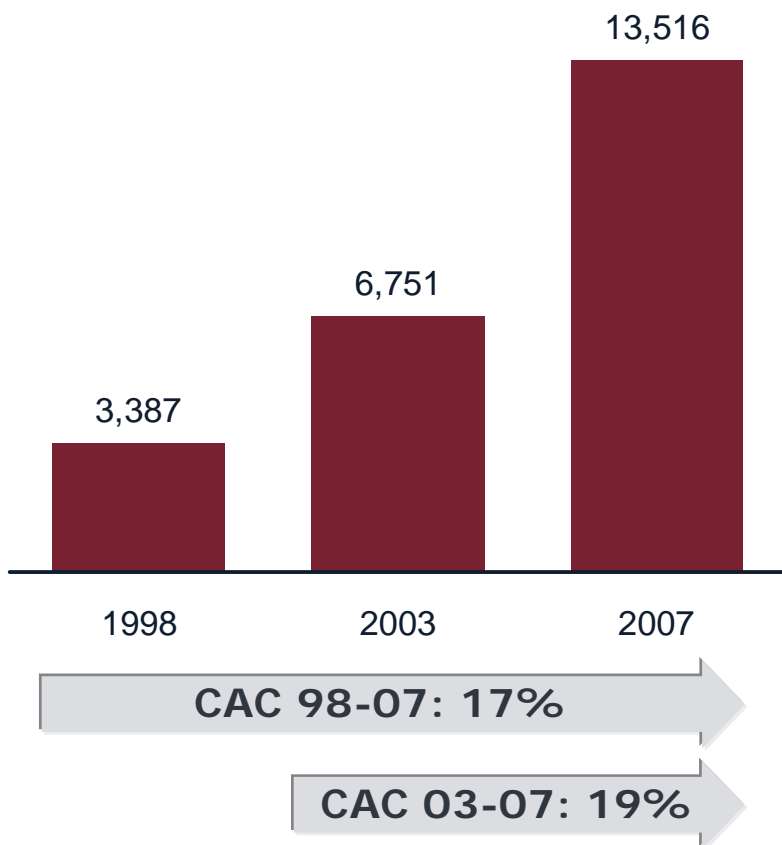
- Fortaleciendo nuestra posición en el mercado
- Compartiendo mejores prácticas

- Detallista con enfoque a Bebidas
- "Laboratorio" de nuevos productos / información del consumidor
- Reforzando la estructura de precios

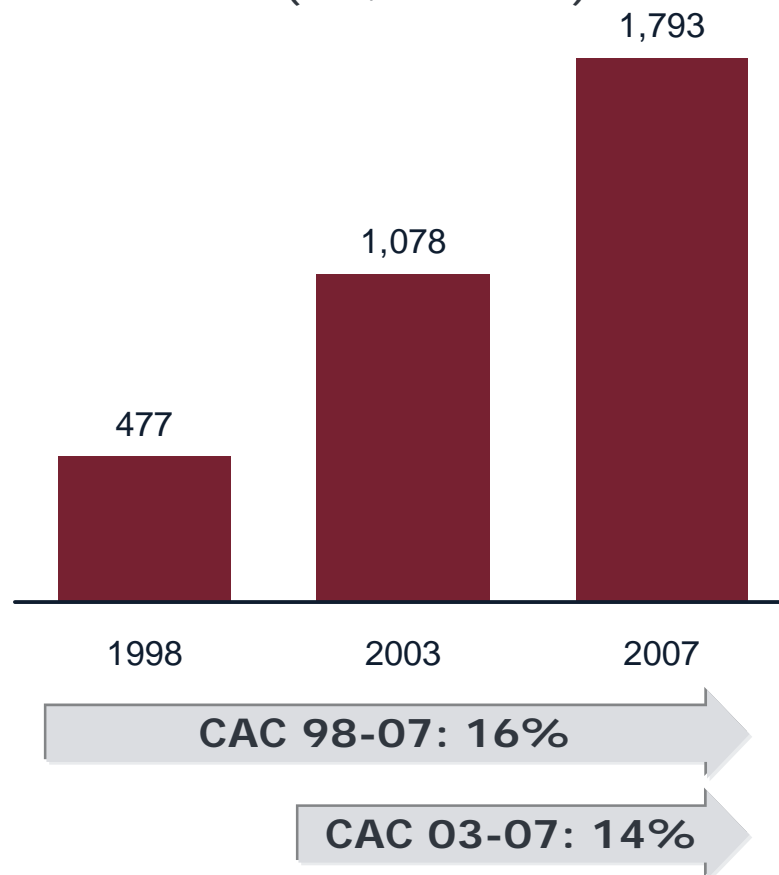
# Generando crecimiento consistente



## Ingresos Totales FEMSA (US\$ millones)



## Utilidad de Operación FEMSA (US\$ millones)



Note: Pesos mexicanos convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al cierre de cada año presentado.

## Plataforma Integrada de Bebidas dando resultados en un año de retos



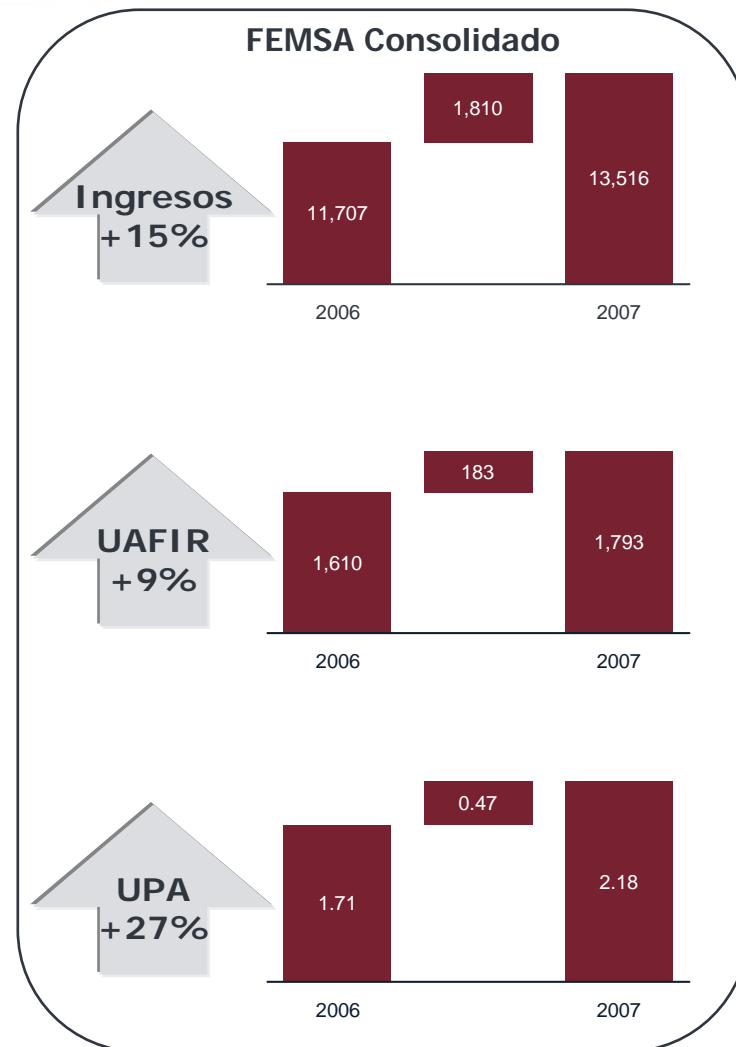
Tendencia positiva a pesar de continua presión en las materias primas y la sostenida inversión en el mercado



Crecimiento de doble dígito apoyado de un portafolio geográfico balanceado



Resultados espectaculares, con crecimiento cercano al 40% del UAFIR, un incremento de margen de 110 puntos base





**FEMSA**  
CERVEZA



# Jugador importante en tres de los mercados de cerveza más relevantes

- **México**

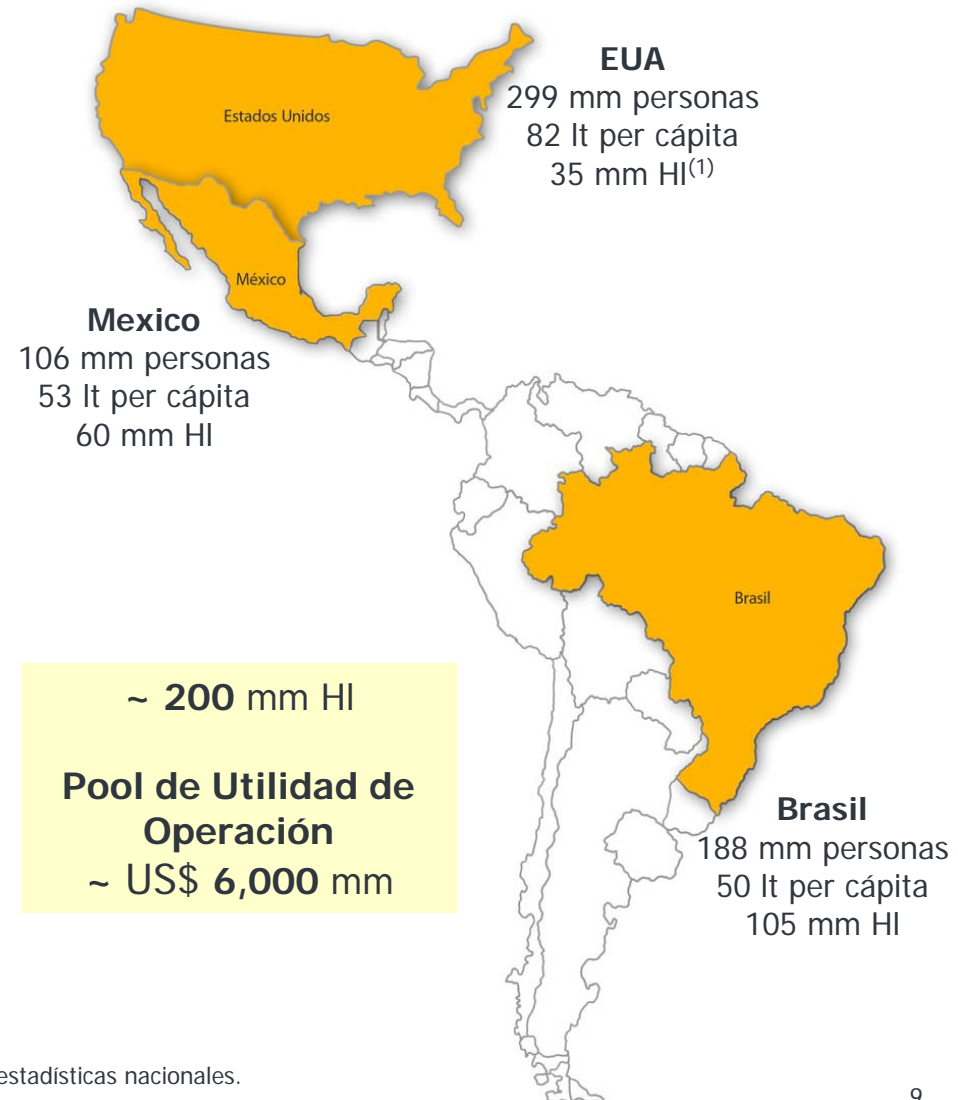
- Tres años consecutivos con crecimientos superiores a la industria
- Indicadores de valor de marca en los niveles más elevados de la historia

- **Estados Unidos Importadas**

- Crecimiento de volumen en doble dígito
- Portafolio de marcas estratégico y complementario con Heineken

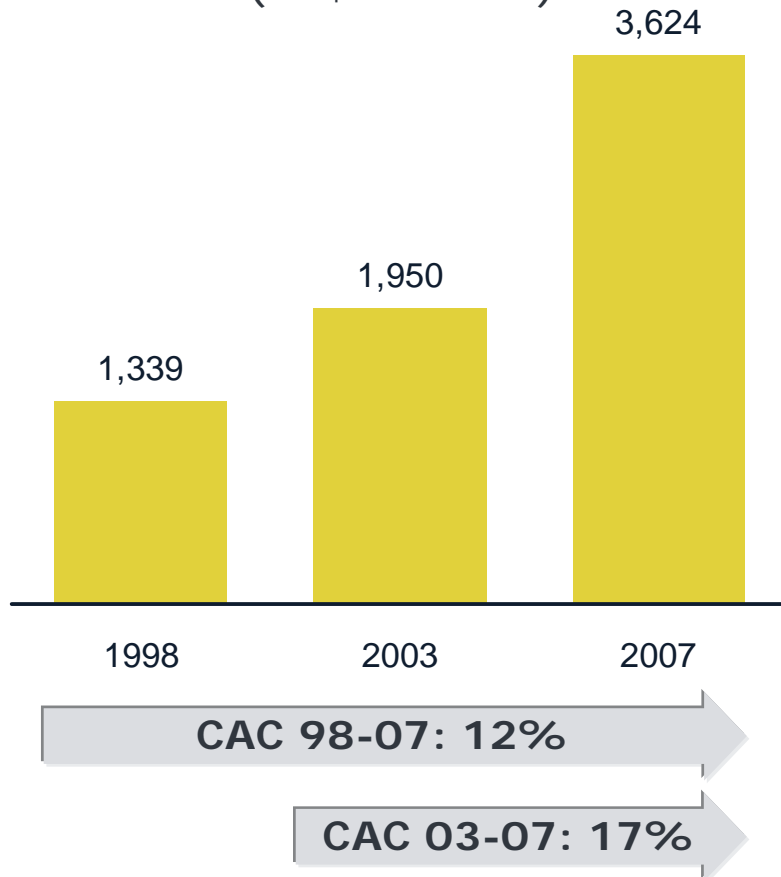
- **Brasil**

- “Turnaround” de la operación de acuerdo al plan de negocios
- Crecimiento rentable en el largo plazo es el objetivo

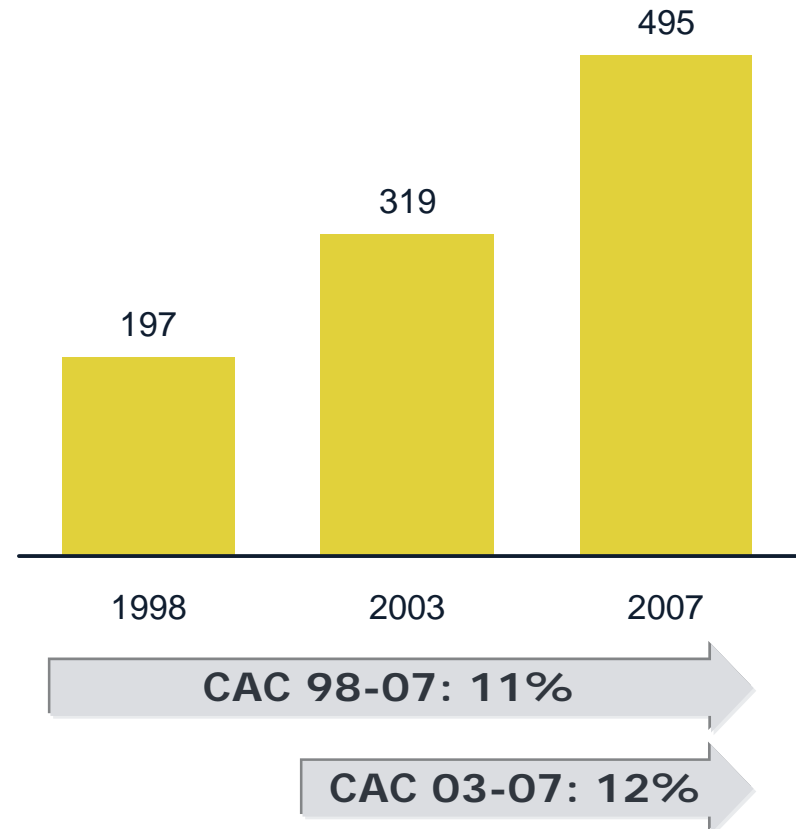


# Generando resultados con crecimiento consistente

Cerveza Ingresos Totales  
(US\$ millones)



Cerveza UAFIR  
(US\$ millones)



# México: Una plataforma de negocios dinámica

Desarrollando multi-segmentación enfocada al consumidor

Producto	Canal	"Go-to-market"
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Líquido</li> <li>• Empaques</li> <li>• Puntos de Precio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tradicional</li> <li>• Moderno</li> <li>• Centros de Consumo</li> <li>• Puntos de Venta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas</li> <li>• Distribución</li> </ul>

Fortaleciendo el portafolio de marcas y fomentando innovación



**Proposición de Valor al Cliente**

TI y sistema logístico de punta para servir a mercados fragmentados

Perfeccionando el "go-to-market" y la ejecución

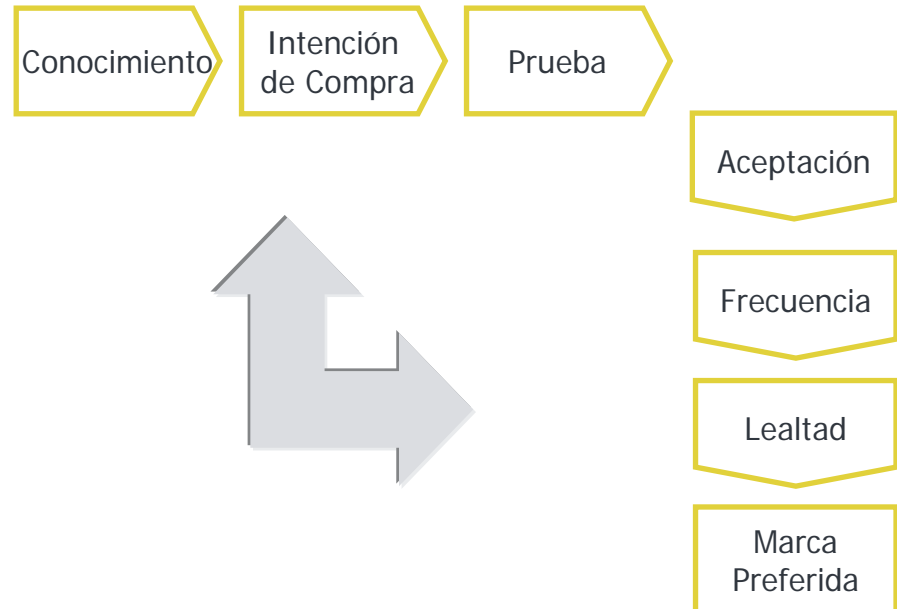


# Estrategia enfocada a la creación de marcas



## Proceso de Creación de Valor de Marca

### Marcas Emergentes



Posición de Mercado

	Marca Preferida ( $\Delta$ Pp vs 2004)	Base de Consumidores ( $\Delta$ % vs 2004)
Fuerte	+3.7	
Balanceado	+7.2	+6.2
En desarrollo		+15.3

Marcas Desarrolladas

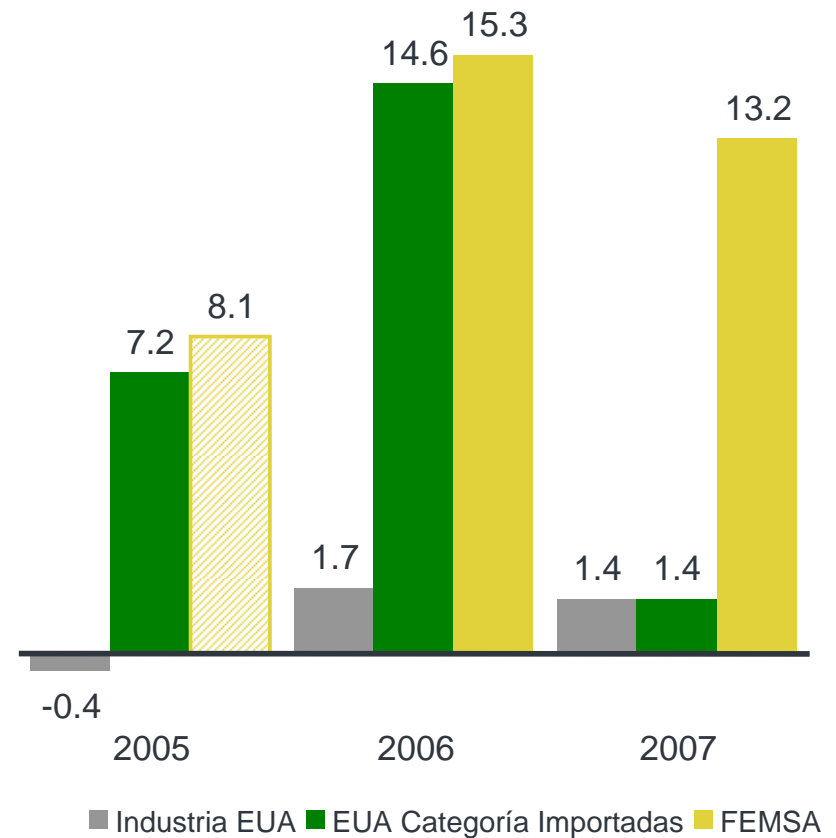
# EUA: Acuerdo de largo plazo con Heineken USA y FEMSA Cerveza

## Nuevo acuerdo de 10 años construido a partir de 3 años de éxito

- Alinear objetivos e incentivos para crear preferencia de marca y base de volumen
- Apalancar en nuestro portafolio de marcas que se complementan
- Fuerte presencia en el canal de centros de consumo y la Costa Este

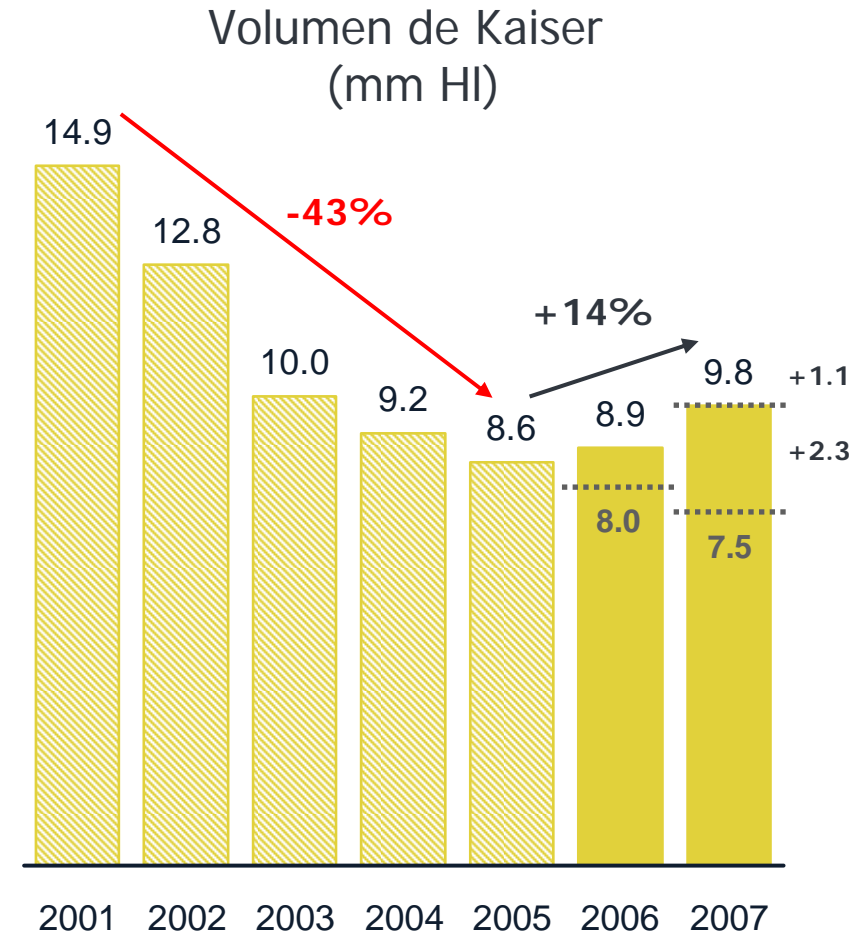


## Crecimiento de Vol. Exportación vs. Industria de Cerveza en EUA (%)



# Brasil: Avanzando en la dirección correcta

- Revertir la tendencia negativa de caída en volumen
- Estabilización de pérdidas financieras, apoyando nuestra inversión en el mercado
  - Generación positiva de EBITDA
- Mejoras a lo largo de la cadena de valor
- Ajustes en el portafolio de productos
  - Reposicionamiento de las marcas existentes
  - Complemento del portafolio de productos mediante la exitosa introducción de *Sol* y nuevos empaques
  - Ajustes en la estructura de precios
- Mejoras en la alineación y coordinación con el sistema Coca Cola



# Importantes oportunidades de crecimiento

## México y Brasil

- Mercados de bajo consumo per cápita
- Entorno macroeconómico favorable e incremental
- Crecimiento poblacional
- Fuerte posición competitiva en México y en desarrollo en Brasil
- Oportunidad de implementar estrategias avanzadas de multi-segmentación y sistema “go-to-market”

## EUA

- Portafolio diferenciado y complementario
- Oportunidad para incrementar cobertura en segmento de centros de consumo
- Mayor crecimiento de la población Hispana

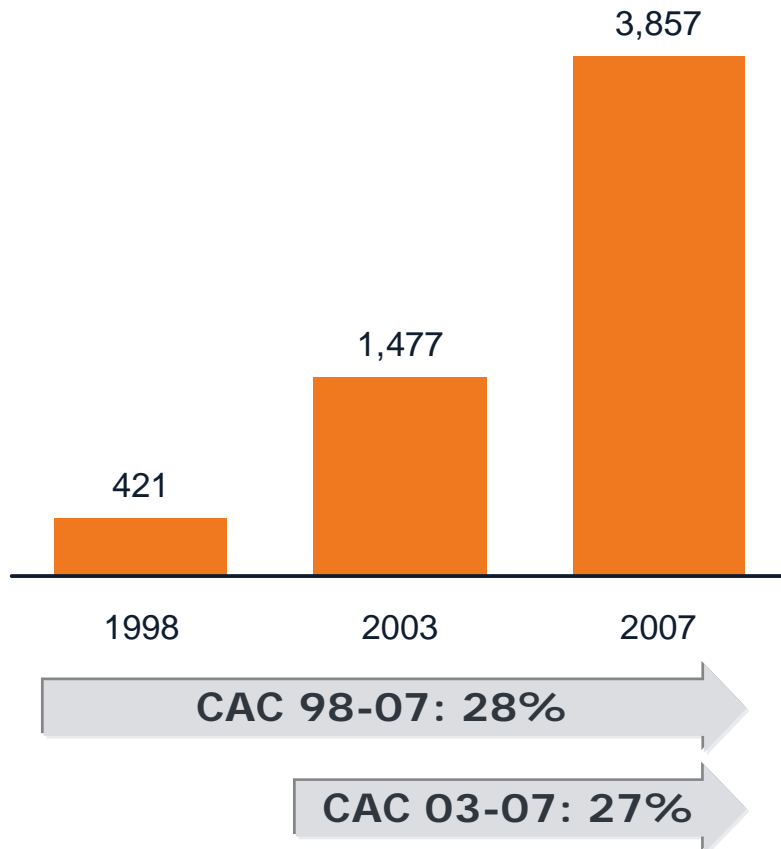




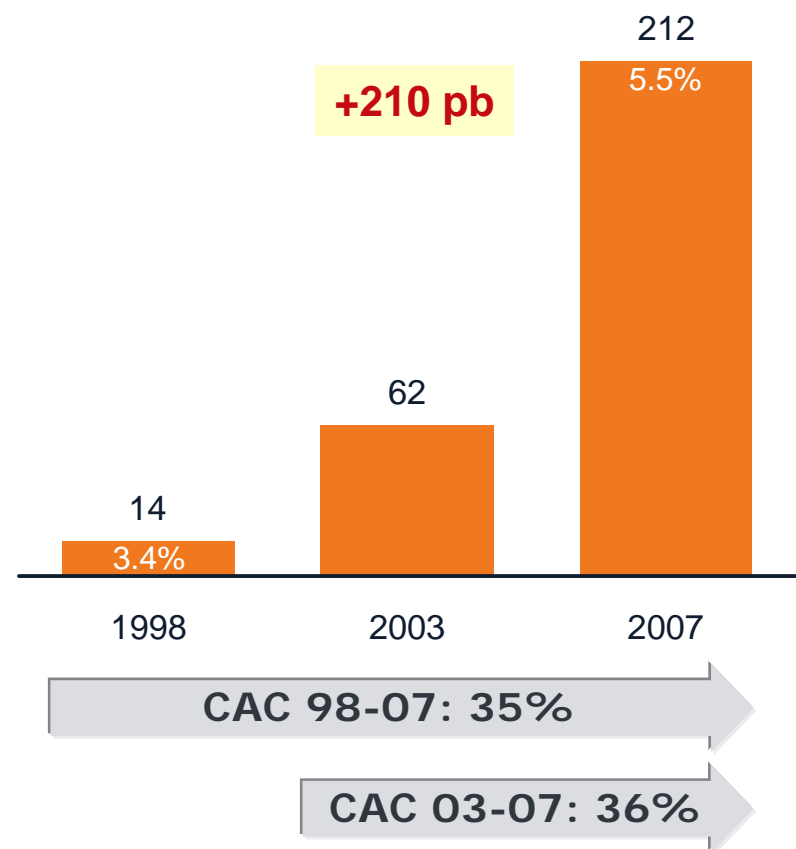
# Crecimiento Acelerado y Rentable



## Ingresos Totales (US\$ millones)

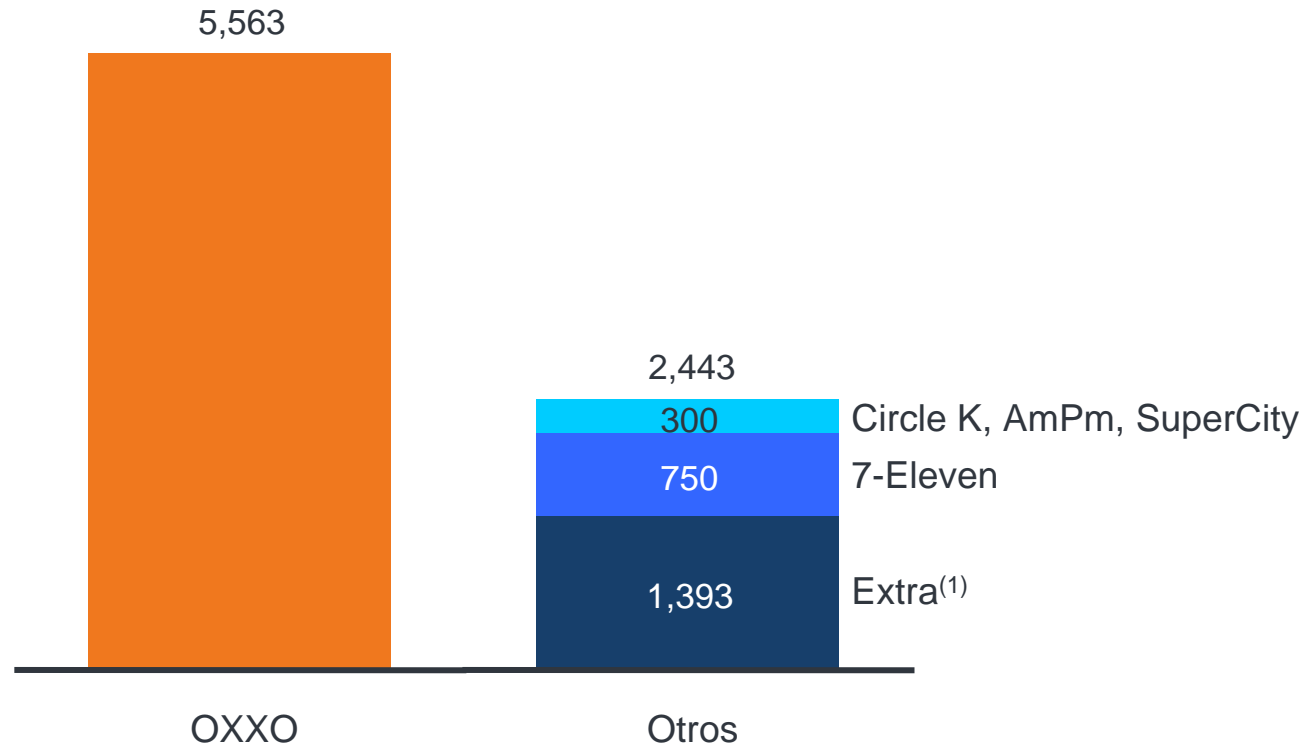


## UAFIR (US\$ millones)



Note: Pesos mexicanos convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio a la compra al mediodía al cierre de cada año presentado, publicado por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York.

# La Cadena de Tiendas de Conveniencia Líder en México



- > 700 nuevas tiendas por año
- Ingresos por US\$ 3,857 millones en el 2007
- Apalancamiento recíproco en las operaciones de bebidas de FEMSA
  - Aproximadamente 40% de las ventas de OXXO son bebidas

Fuente: Páginas de Internet de las compañías..

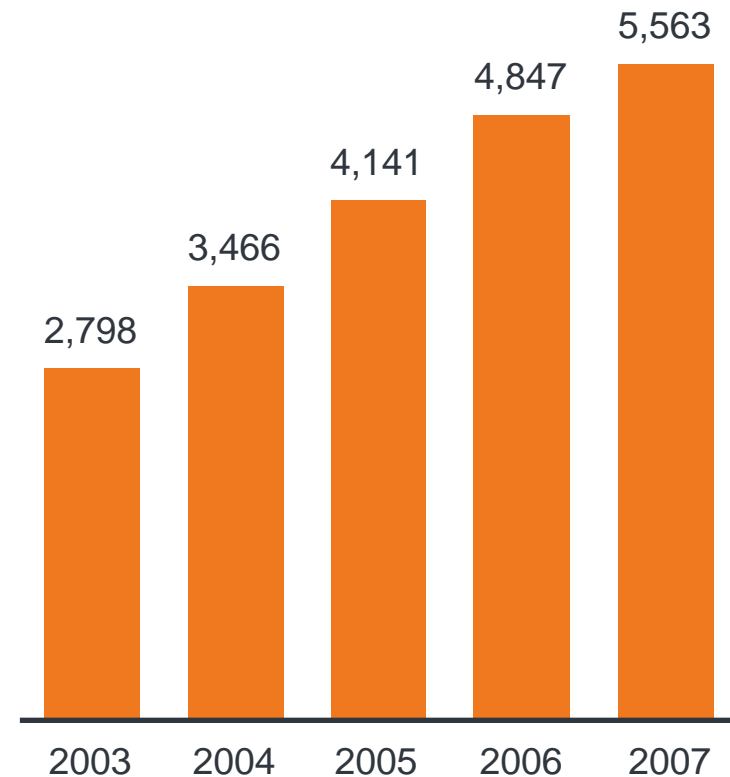
<sup>(1)</sup> Información de tiendas Extra estimadas por la compañía al cierre del 2007.

# Generando crecimiento mediante expansión, ejecución e innovación



- > 5,500 tiendas y aumentando
- > 700 nuevas tiendas por año
- Ventas-mismas-tiendas con crecimiento superior a la industria
- Creando nuevos segmentos de generación de utilidades
- Expandiendo márgenes
  - Ventajas por escala con proveedores
  - Administración de Categorías
  - Mejoras a través de la cadena de valor

# Tiendas OXXO



## 12,000 Oxxo's para el 2015

### Penetración de OXXO por Población



# Construyendo una fuerte infraestructura para mejorar nuestra propuesta de valor



## Distribución

- Apertura de 9 Centros de Distribución durante los últimos 4 años

## Tecnología

- Oracle/ReTek – todas las tiendas en-línea

## Segmentación

- Impulso
- Abastecimiento
- Mixtos


## Ejecución

- Mejor Propuesta de Valor para el Consumidor
- Ejecución en Tienda
- Abastecimiento automatizado



# Importantes Oportunidades de Crecimiento



- 
- A decorative horizontal graphic of a water splash, with blue and white droplets, spans across the top of the slide, positioned below the title and logo.
- Crecimiento de la clase media en México
  - Cambios en los hábitos de consumo hacia la conveniencia
  - Baja penetración de tiendas en el Centro y Sur de México
  - Presencia incomparable para socios comerciales
  - Sistemas de TI para impulsar crecimiento en ventas y rentabilidad
  - Potencial para llevar a OXXO en el mediano plazo fuera de México



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

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

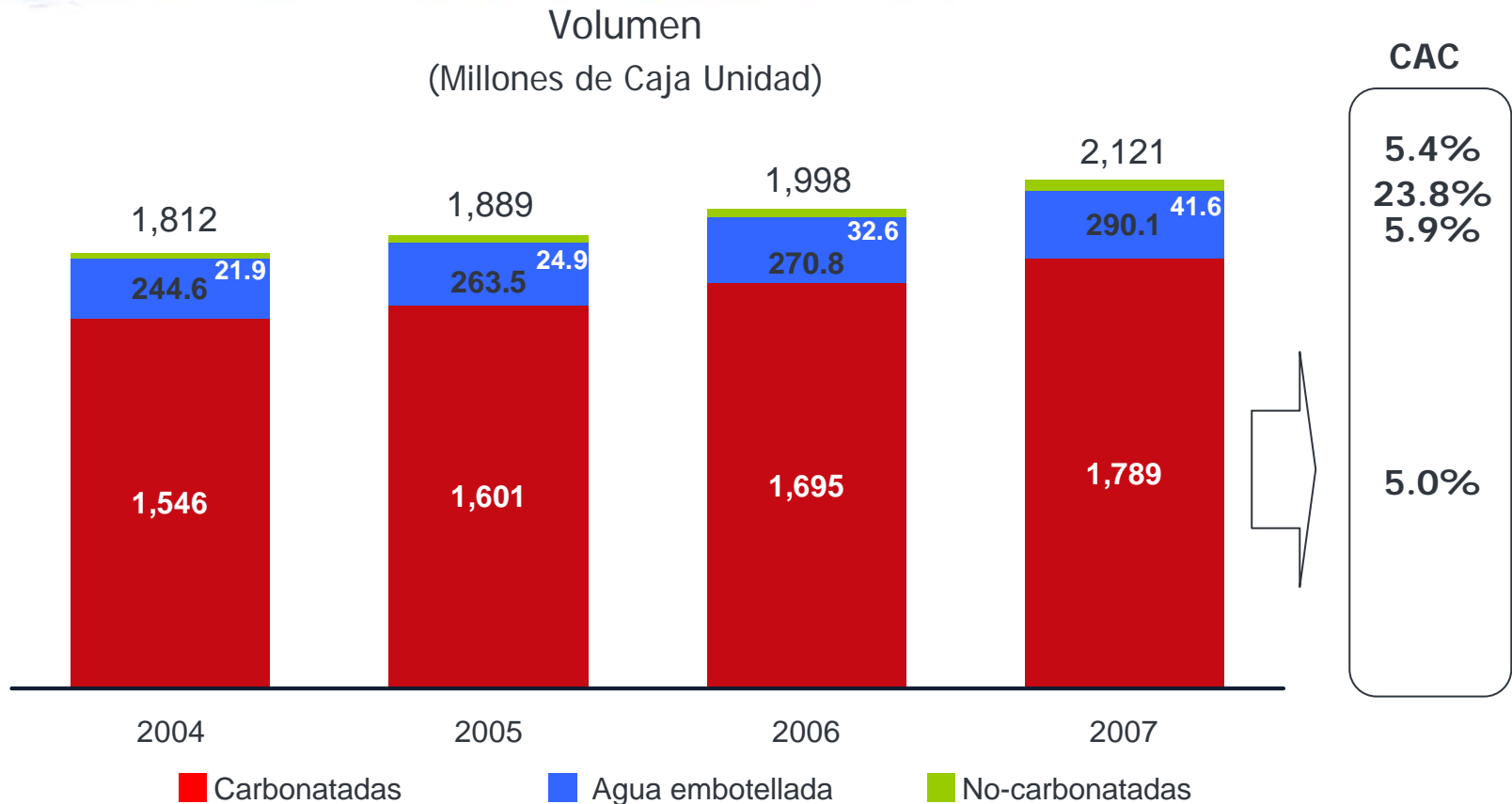
**FEMSA**<sup>MR</sup>

**KOF  
LISTED  
NYSE**



KOF L

# Crecimiento de volumen por Categoría



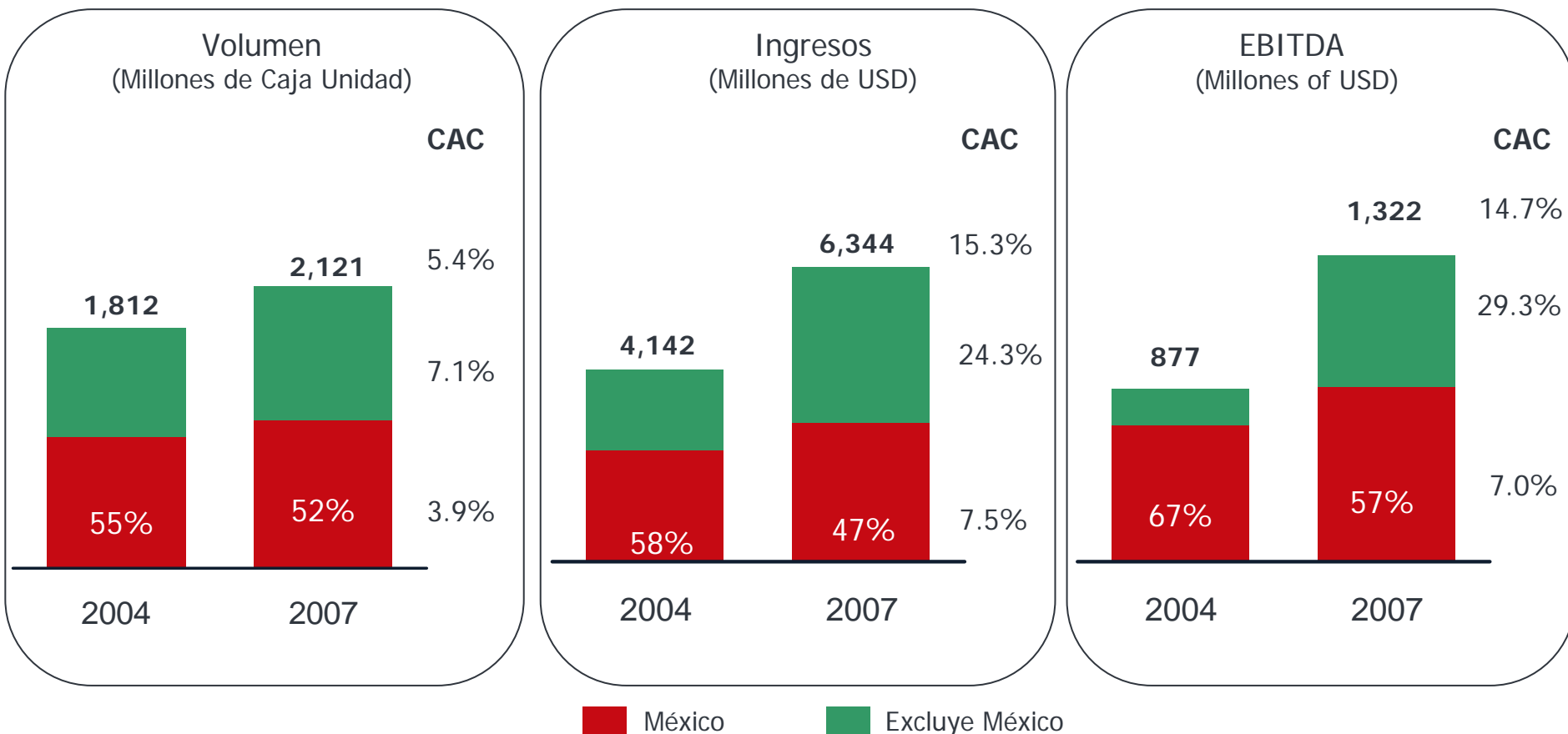
- Las bebidas carbonatadas son nuestro principal negocio, sin embargo el agua embotellada y las categorías emergentes tienen tasas mayores de crecimiento...



# KOF transformación 2003-2007



- Después de la adquisición de Panamco, KOF se ha transformado en una compañía multinacional balanceada

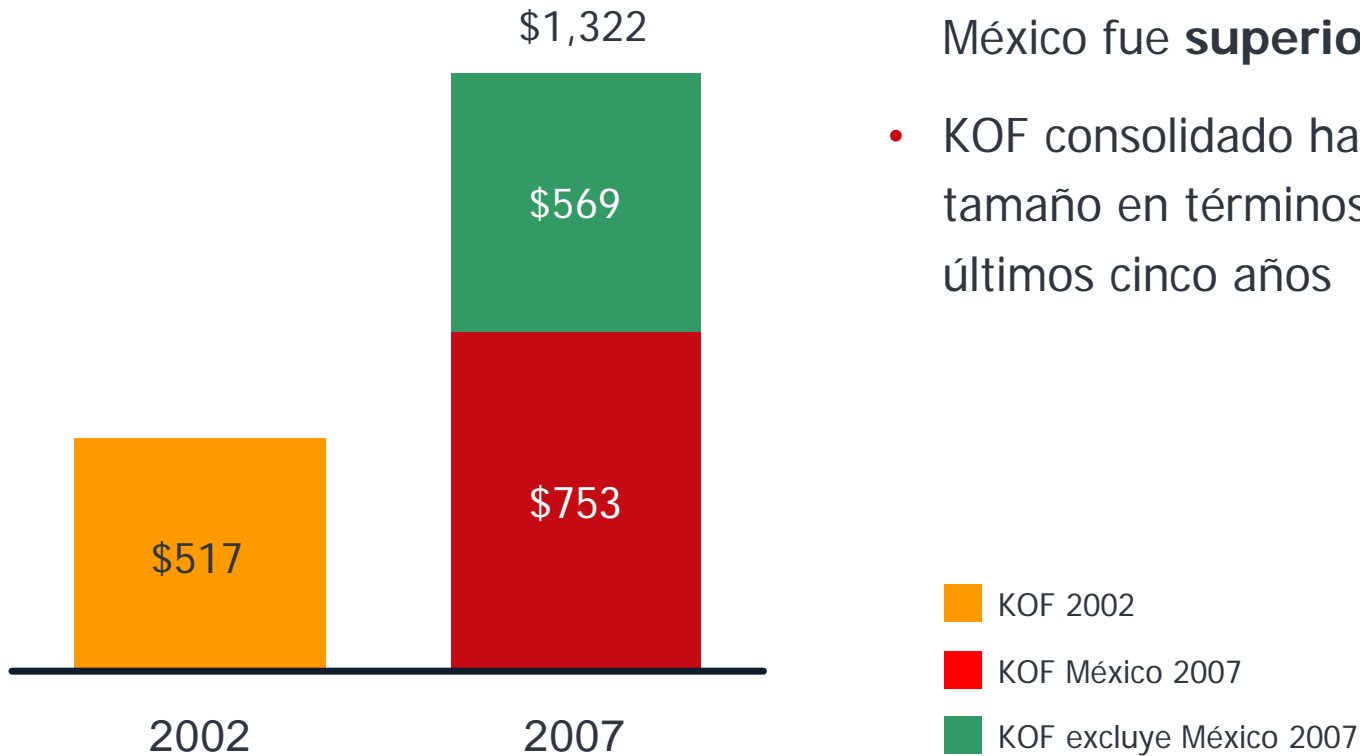


Note: Pesos mexicanos convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al cierre de cada año presentado.

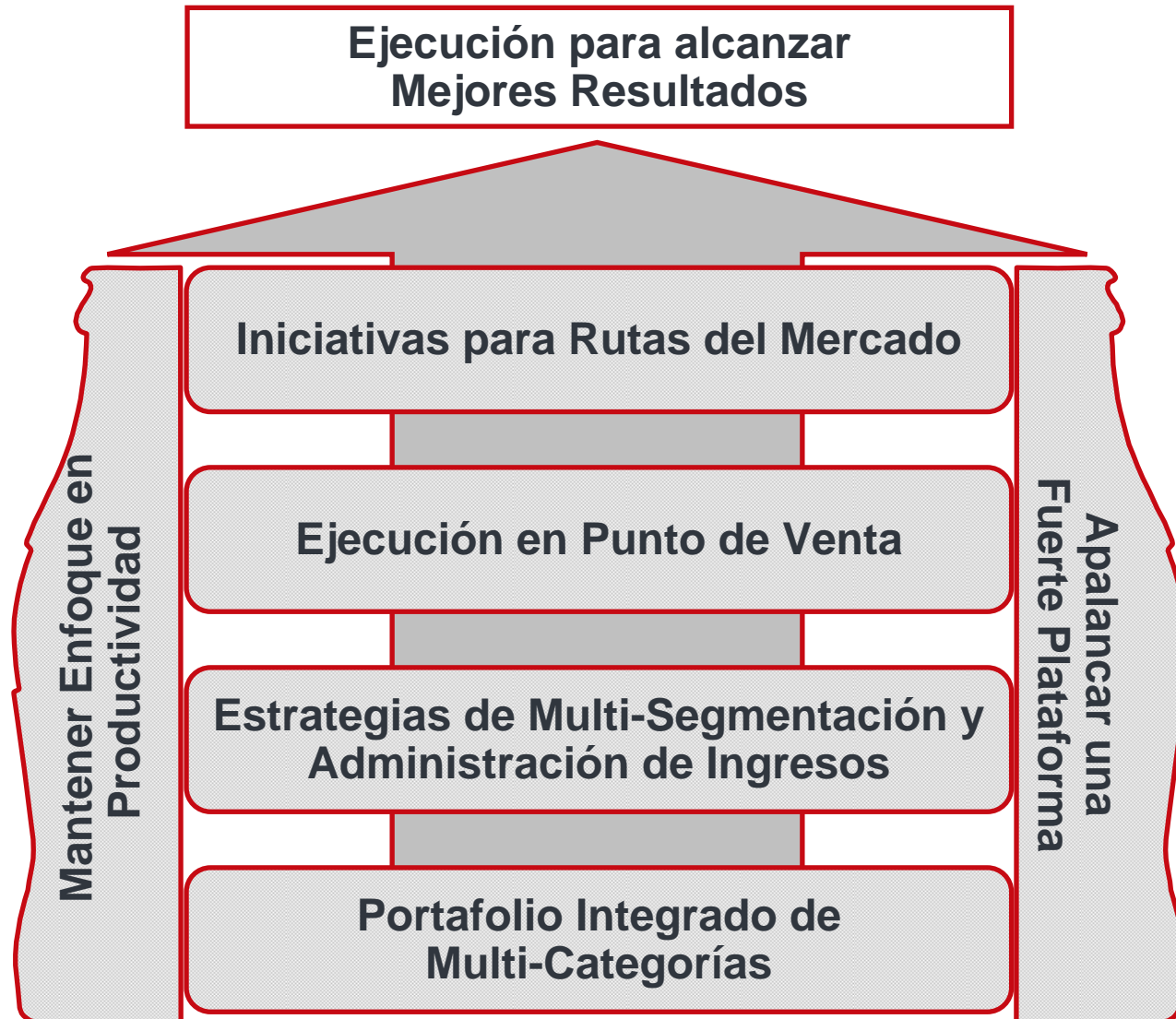
# Creación de Valor



## EBITDA (Millones de US)



- En 2007 el EBITDA de KOF fuera de México fue **superior** al de 2002
- KOF consolidado ha casi **triplicado** su tamaño en términos de EBITDA en los últimos cinco años



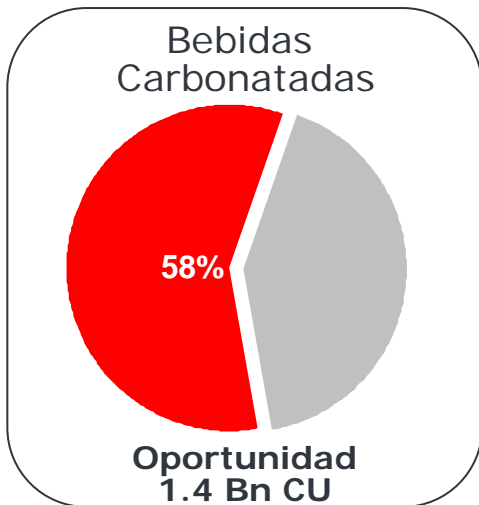
# Estrategias de Multi-Segmentación

- El enfoque de Multi-segmentación tiene como objetivo servir a los clientes en base a variables socio-demográficas, intensidad competitiva, ocasión de consumo y comportamiento de consumidor en el punto de venta...

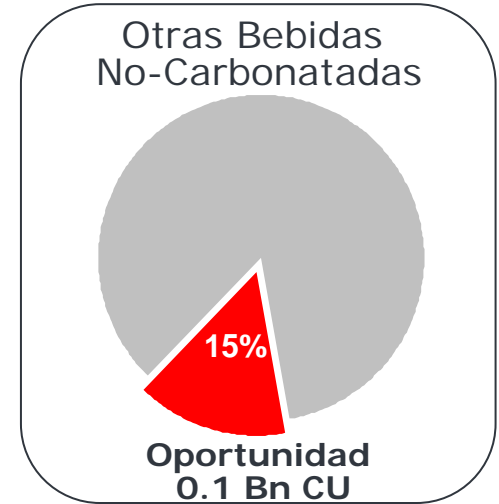
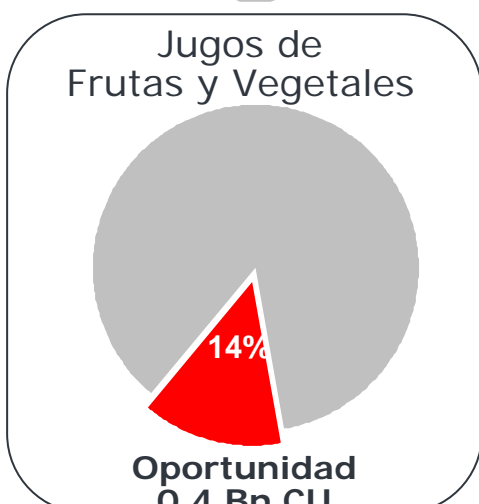
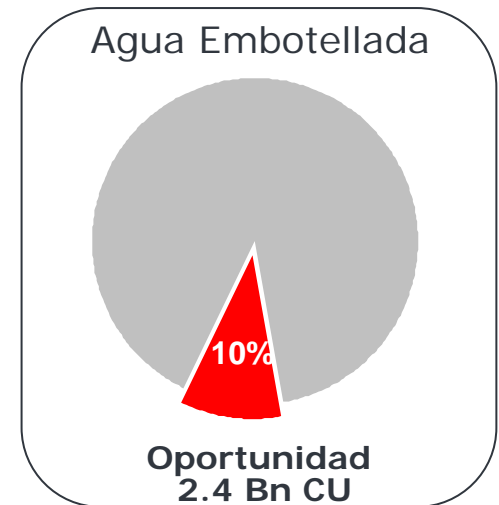
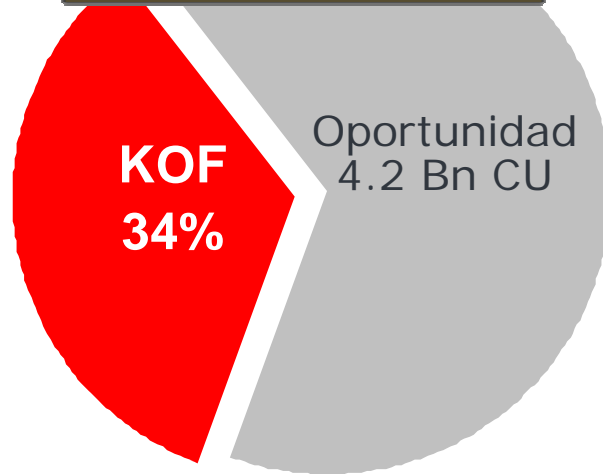


- Definición de SKUs de alta prioridad por cluster
  - Mejora en ejecución y asegurar la disponibilidad de nuestros principales empaques
- TI móvil y robusta
  - Administración estricta del portafolio de productos en el Punto de Venta

# Negocio sólido con gran potencial hacia adelante



KOF Operaciones  
Total NALB en 2007




Fuente: Euromonitor International 12/02/2008. Nota: NALB - Bebidas no-alcohólicas listas para beber.

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

**Estructura Accionaria**

- 
- En 1998, FEMSA obtuvo autorización para emitir hasta el 49% del capital social en acciones de voto limitado. La legislación vigente en 1998 requería que este límite se redujera a 25% antes de mayo 11, 2008.
  - Desde 1998, las acciones de FEMSA han estado vinculadas en dos diferentes tipos de unidades vinculadas: Unidades B y Unidades BD; ambas cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Los ADRs de FEMSA cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) y representan diez Unidades BD.
  - Las Unidades B están integradas por 5 acciones serie B y las Unidades BD están integradas por una acción serie B, 2 acciones serie D-B y 2 acciones serie D-L.
    - Las acciones serie B son ordinarias, sin restricción de voto, las acciones series D-B y D-L tienen derechos de voto limitados.
    - Las acciones de las series D-B y D-L actualmente reciben un dividendo superior, no acumulativo de 25% sobre los dividendos que se pagan a cada acción de la serie B, y tienen derecho de voto en asuntos corporativos importantes, así como el derecho de nombrar cinco miembros del Consejo de Administración.

# Conservación de las Unidades buscando una operación bursátil ordenada



- 
- A decorative horizontal graphic of a blue water splash with white highlights, separating the header from the main content.
- El 11 de mayo del 2008, si los accionistas no resuelven en contrario, las acciones serie D-B se convertirán en acciones serie B y las acciones serie D-L se convertirán en acciones serie L. Adicionalmente, las Unidades B y las Unidades BD dejarán de cotizar como unidades vinculadas en México.
  - Una vez que las unidades se desvinculen, las acciones series B y L cotizarán de forma independiente en la Bolsa Mexicana de Valores y los ADRs listados en el NYSE estarán representados por una combinación de diferentes títulos:
    - Cada ADR estará compuesto por 30 acciones serie B y 20 acciones serie L, pero no existirá un título comparable cotizando en México.
  - Para mantener una operación bursátil ordenada en México y EUA, los accionistas de FEMSA podrán votar que la estructura de unidades vinculadas continúe, asegurando así que los ADRs representen un título equiparable que cotice en México.
  - Este asunto será presentado a votación de los accionistas en las asambleas del 22 de abril del 2008.
  - Se requerirá la aprobación de la mayoría de los accionistas tenedores de Unidades BDs y de ADRs, votando en una asamblea especial, para que las acciones continúen cotizando en unidades vinculadas. La administración de FEMSA recomienda que los accionistas voten en favor de esta propuesta.



# Adicionalmente, la regulación actual nos permite presentar a los accionistas la siguiente elección



- Adicionalmente a la propuesta para que las acciones continúen cotizando en forma de unidades vinculadas, los accionistas de FEMSA tendrán la oportunidad de elegir entre las siguientes dos opciones de estructura de capital social:
  - Mantener la estructura de capital social actual (acciones serie B y acciones serie D)
  - Permitir la conversión de las acciones serie D en acciones serie B y acciones serie L.

	<b><u>1.- MANTENER ESTRUCTURA ACTUAL</u></b> <b>(51% – B / 49% - D)</b>	<b><u>2.- IMPLEMENTAR LA CONVERSION DE ACCIONES</u></b> <b>(75% - B / 25% - L)</b>
Miembros del Consejo de Administración nombrados por accionistas con derecho de voto limitado	<b>5</b>	<b>2</b>
25% de dividendo superior, no acumulativo, que se paga a accionistas serie D, con derechos de voto limitados	<b>Se mantiene</b>	<b>Se elimina</b>

- Conforme a la Ley del Mercado de Valores en México y estatutos de FEMSA, los tenedores de todas las acciones (aun las de voto limitado) tienen derecho de voto en asuntos importantes tales como fusiones, adquisiciones y venta de subsidiarias que representen más del 20% de los activos consolidados, cambios en el objeto de la sociedad y la cancelación del registro de los acciones de FEMSA.
- En ambos escenarios, el grupo de control de FEMSA mantiene más del 50% de las acciones con derecho voto.

# En resumen, los accionistas tienen dos decisiones que tomar



- La administración de FEMSA recomienda que los accionistas voten en favor de continuar con la cotización de sus acciones en unidades vinculadas buscando mantener una operación bursátil ordenada en EUA y en México
- Los accionistas también deberán decidir respecto a la continuación de la estructura de capital social actual, o permitir la conversión de acciones serie D.
- Ambos asuntos requieren del voto favorable de la mayoría de cada serie de acciones votando en forma independiente.
- El Fideicomiso de Control de FEMSA votará como lo haga la mayoría del público inversionista.
- La administración de FEMSA invita a sus accionistas a participar en las asambleas de accionistas, a celebrarse el 22 de abril del 2008 para que ambos asuntos sean resueltos antes del 11 de mayo del 2008.

En su oportunidad, FEMSA publicará las convocatorias formales para estas asambleas de accionistas, con la debida anticipación señalada en sus estatutos sociales.

A dynamic, high-speed photograph of water splashing against a white background. The water is captured in mid-air, creating a complex, crystalline structure of droplets and streams. The lighting is bright, highlighting the transparency and texture of the water. The overall effect is one of freshness and movement.

**FEMSA**

# Consideraciones de Inversión FEMSA



- La mayor compañía de bebidas en Latinoamérica
- Desempeño probado de crecimiento rentable
- Posición fuerte en el mercado con marcas reconocidas
- Esquema de negocio y fortalezas, únicas y dinámicas
- Potencial de crecimiento importante en nuestros mercados

# Conciliación de EBITDA por División

En US\$ millones

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>FEMSA Consolidado</b>										
Utilidad de Operación	477	638	737	896	910	1,078	1,232	1,467	1,610	1,793
Depreciación	137	178	201	212	194	232	298	338	375	399
Amortización y Otros	102	137	179	192	198	232	280	314	346	355
<b>EBITDA</b>	<b>717</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>FEMSA Cerveza</b>										
Utilidad de Operación	197	277	297	344	340	319	425	504	548	495
Depreciación	64	81	90	102	107	104	132	139	153	148
Amortización y Otros	54	72	108	121	134	151	182	202	219	221
<b>EBITDA</b>	<b>315</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>Coca-Cola FEMSA</b>										
Utilidad de Operación	161	217	302	415	426	597	690	817	876	1,049
Depreciación	37	60	73	71	50	86	111	123	139	151
Amortización y Otros	46	54	59	53	44	59	97	115	117	123
<b>EBITDA</b>	<b>244</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>FEMSA Comercio</b>										
Utilidad de Operación	14	24	29	31	47	62	82	118	149	212
Depreciación	4	5	7	8	9	12	19	30	38	50
Amortización y Otros	3	4	6	9	9	12	21	26	34	39
<b>EBITDA</b>	<b>22</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>