

A high-speed photograph of water splashing, creating a dynamic and energetic background. The water is captured in various stages of motion, with droplets and bubbles visible throughout the frame. The color is a vibrant blue, and the lighting highlights the texture and movement of the liquid.

FEMSA

Presentación de la Compañía

Notas Precautorias

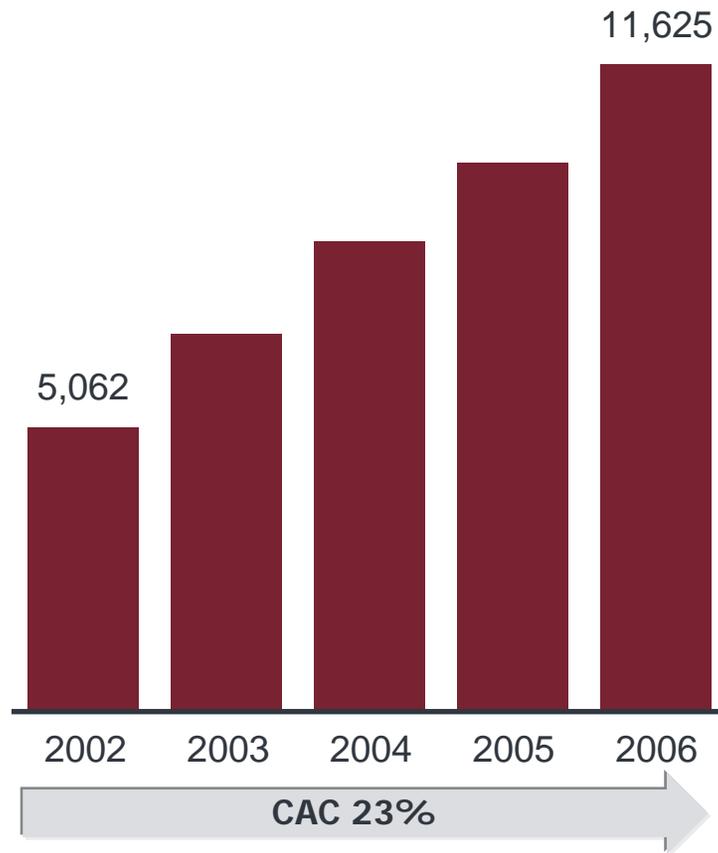


Durante esta presentación se puede discutir cierta información de estimados sobre el comportamiento futuro de FEMSA que deben ser considerados como supuestos de buena fe por parte de la compañía. Dichos comentarios reflejan las expectativas de la Administración y están basados en información actualmente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

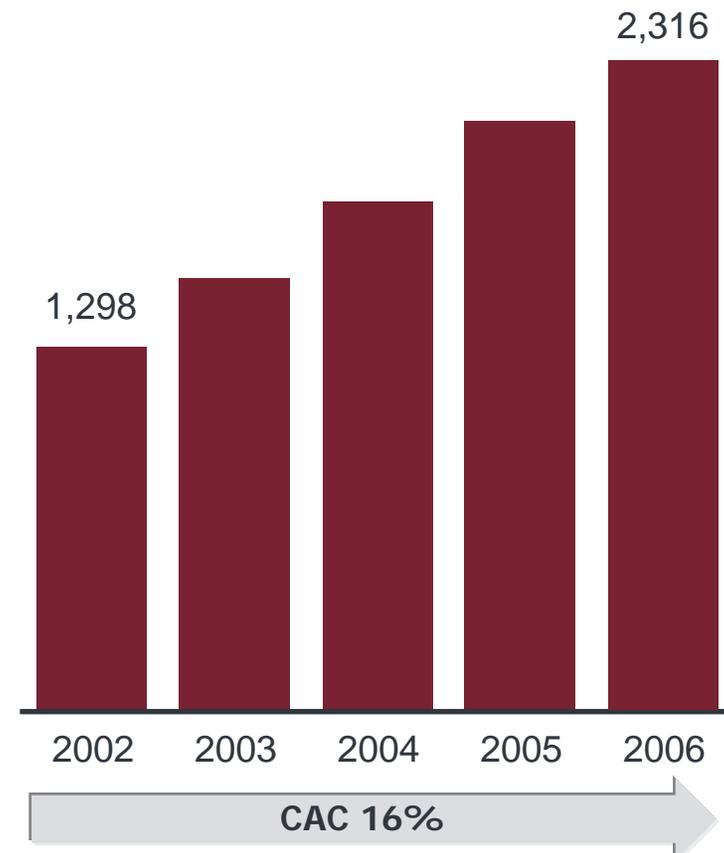
Generando Crecimiento



Ingresos Totales
(US\$ millones)



EBITDA
(US\$ millones)

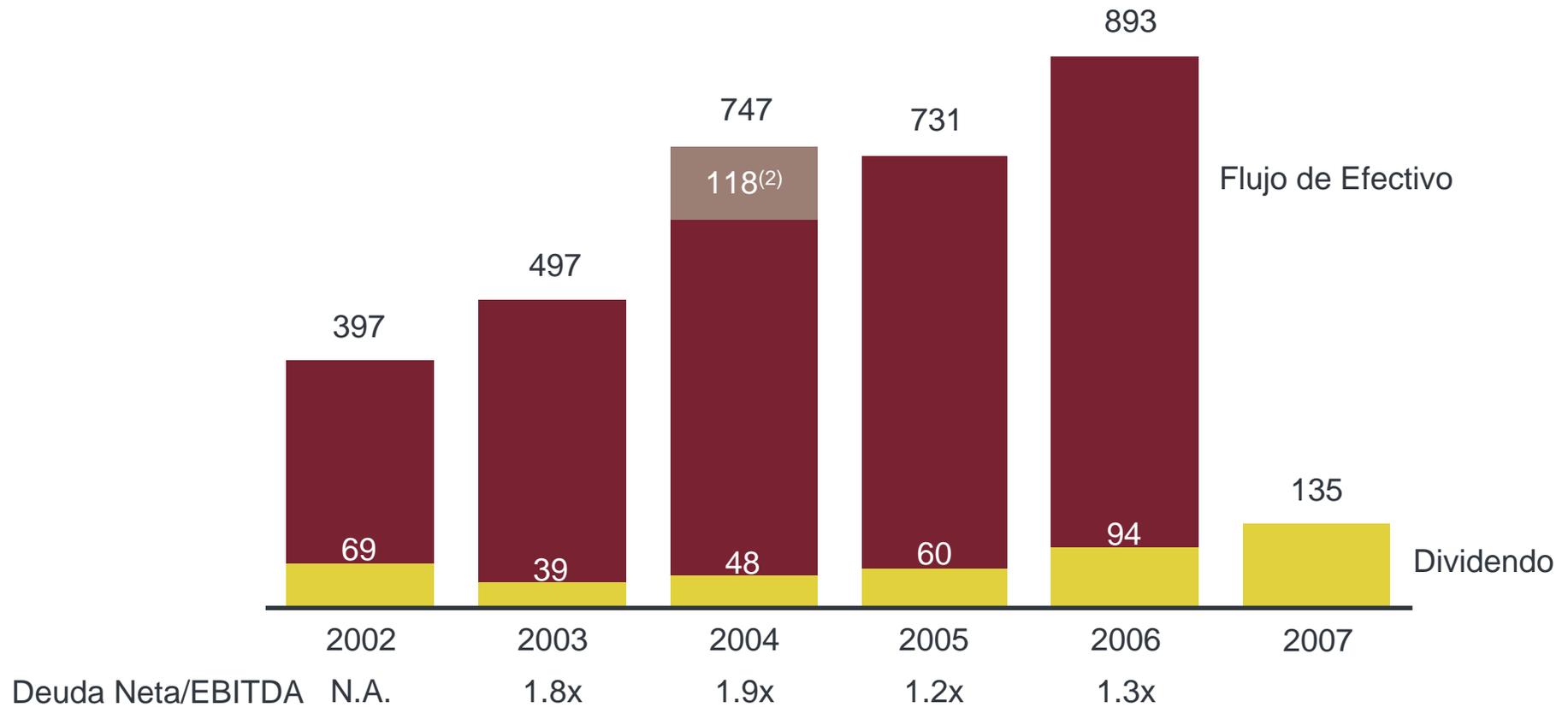


Nota: Pesos mexicanos convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al cierre de cada año presentado.

Generando Flujo de Efectivo



Flujo de Efectivo⁽¹⁾
(US\$ millones)



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

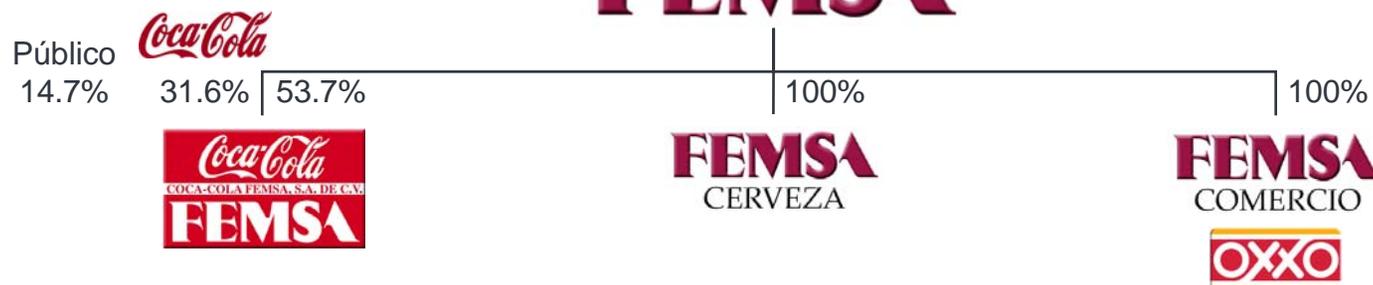
⁽¹⁾ Flujo de Efectivo = EBITDA - (Inversión en Activo Fijo + Impuestos + Gasto Financiero Neto) - Cambio en el Capital de Trabajo.

⁽²⁾ Reembolso de Impuestos Extraordinario.

La Plataforma de Negocios Correcta...

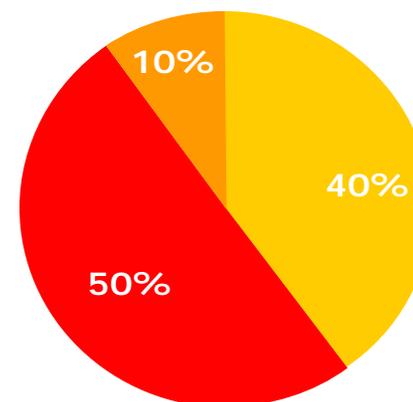
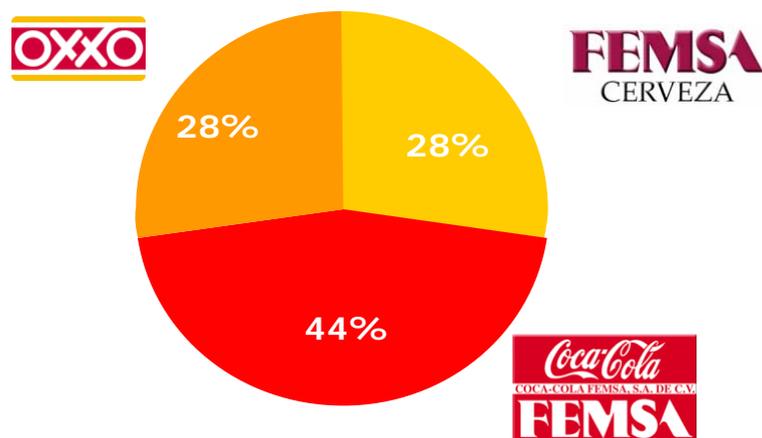
FEMSA

FEMSA



Ingresos Totales: US\$ 11,625 millones

EBITDA: US\$ 2,316 millones



... Posicionada para Capturar Oportunidades

FEMSA

- Competir exitosamente
- Nuevas oportunidades
 - Cerveza
 - Refrescos
 - Portafolio No Carbonatadas



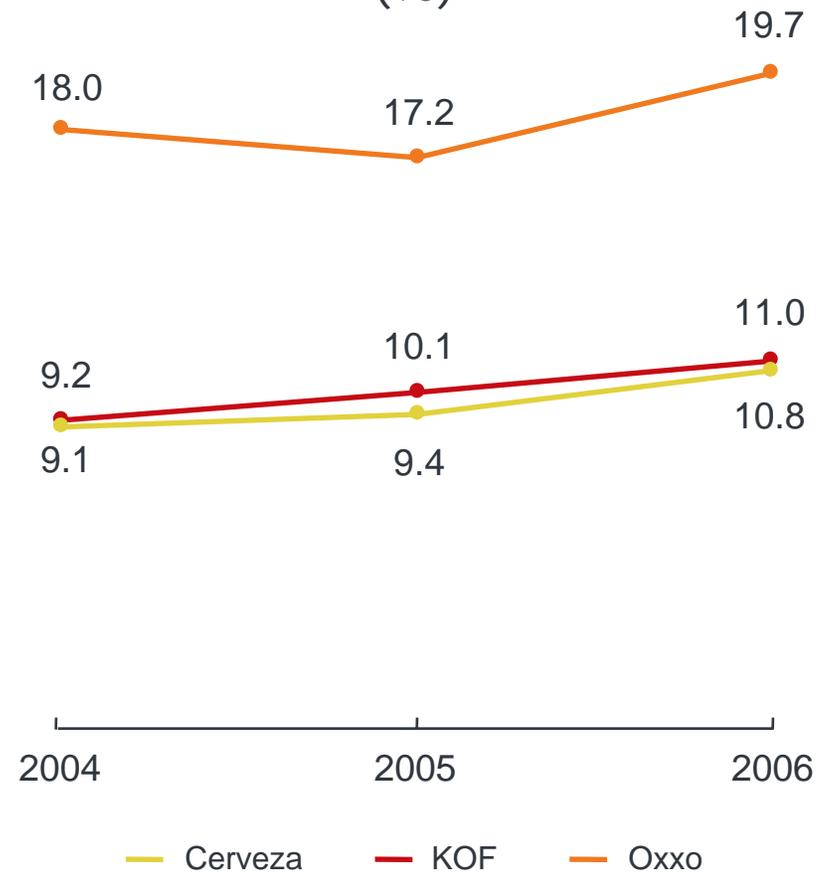
Creciendo con Rentabilidad y Mejorando nuestro ROIC



- Evolucionar el modelo de negocios
- Administrar la complejidad
- Habilidad en la ejecución
- Apuntalar inversiones
- Anticipar tendencias



ROIC por Unidad de Negocio (%)

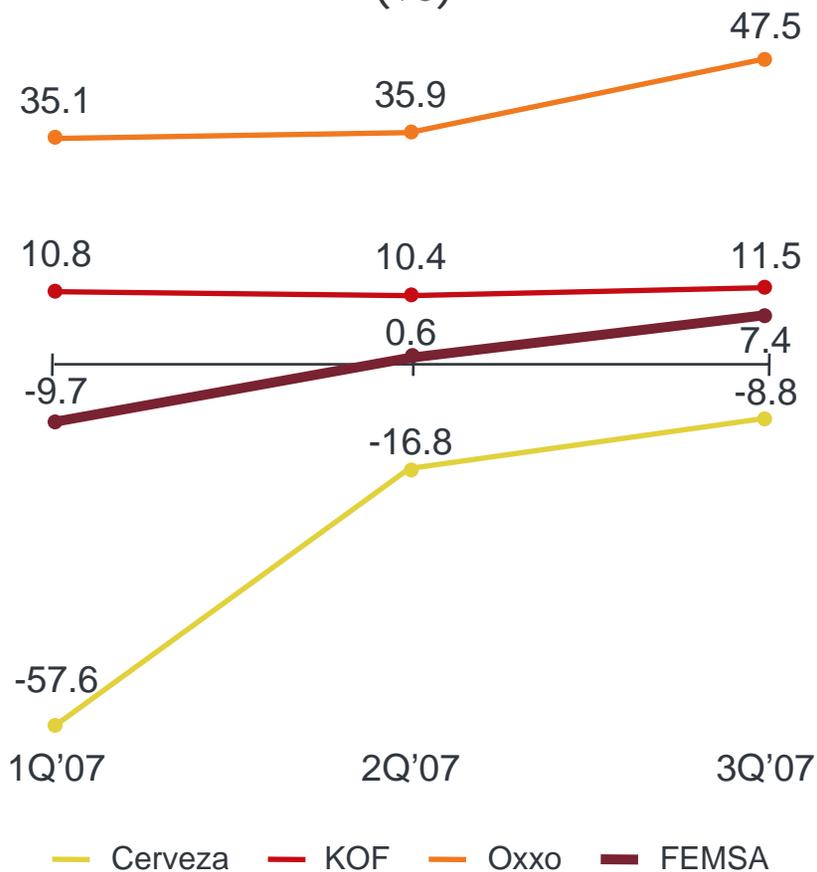


Nota: El cálculo del ROIC está basado en la metodología desarrollada por Stern, Stewart & Co. utilizando datos ajustados por la inflación de cada uno de los países en los cuales FEMSA tiene operaciones.

Resultados de FEMSA Acum 2007:



Crecimiento Real en Ingresos Operativos (%)



- Nuestra plataforma integral de bebidas ha generado crecimiento en un año de retos
- La tendencia en Cerveza ha sido revertida a pesar de las altas presiones de precios en materias primas
- Crecimiento de doble dígito en Coca-Cola FEMSA apoyado por un portafolio geográfico balanceado
- Resultados espectaculares en Oxxo con +40% de crecimiento, un incremento de margen de 90 puntos base a nivel del UAFIR



FEMSA
CERVEZA

FEMSA Cerveza 2007 Dinámicas del Mercado:



- Aumento de precios implementados tarde en el año y por debajo de inflación en México
- Crecimiento de volúmenes impactado negativamente por condiciones de clima
- Presiones de costo debido a incrementos sustanciales en granos y otras materias primas
- Inversiones incrementales en mercadotecnia para nuestras marcas en nuestros tres mercados clave

Presencia Importante en Tres Mercados Relevantes para la Industria de Cerveza



- **México**
 - Indicadores de valor de marcas en los niveles mas elevados de la historia
 - Tres años consecutivos ganando participación de mercado
- **Estados Unidos**
 - Crecimiento de volumen de exportación en doble dígito
 - Mayor énfasis en desarrollo de marcas
- **Brasil**
 - Mejora de la operación de acuerdo al plan de negocios
 - Crecimiento rentable en el largo plazo es el objetivo primordial

México: Resultados Impulsados por la Innovación



Crecimiento de Volumen en México vs. Industria⁽¹⁾ (%)



Segmentación de Portafolio de Productos



(1) Industria: Incluye las ventas de cerveza de FEMSA y Grupo Modelo. Excluyendo el segmento de importadas en México.
 (2) Últimos 12 meses a septiembre del 2007.
 Fuente: Información emitida por las compañías.

Mejorando la Preferencia de Marca: *Tecate Light*



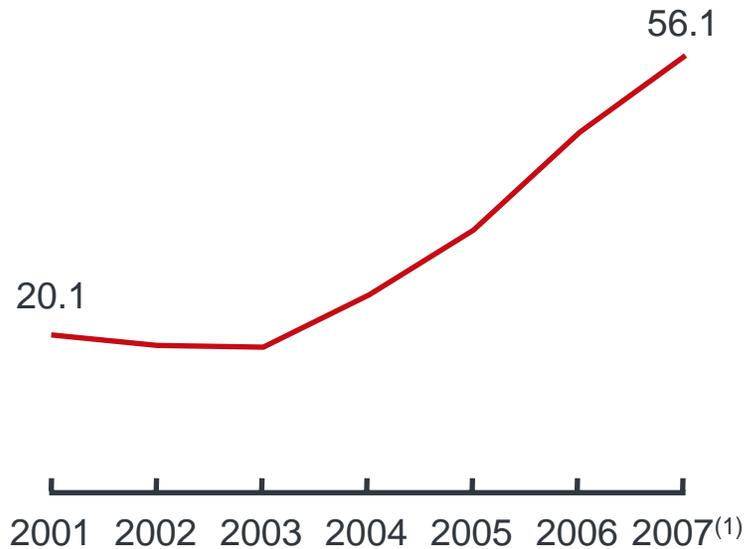
- Investigación de preferencias de Mercado
- Alto impacto de mercadotecnia
- Líder en segmento light



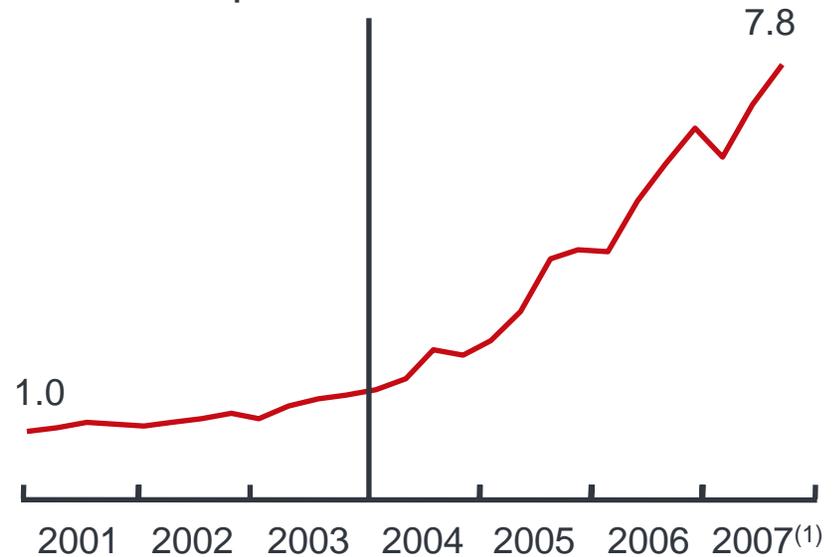
Reposicionamiento de Marca



Índice de Valor de Marca



% de Participación en Mercado Doméstico



⁽¹⁾ Septiembre del 2007.

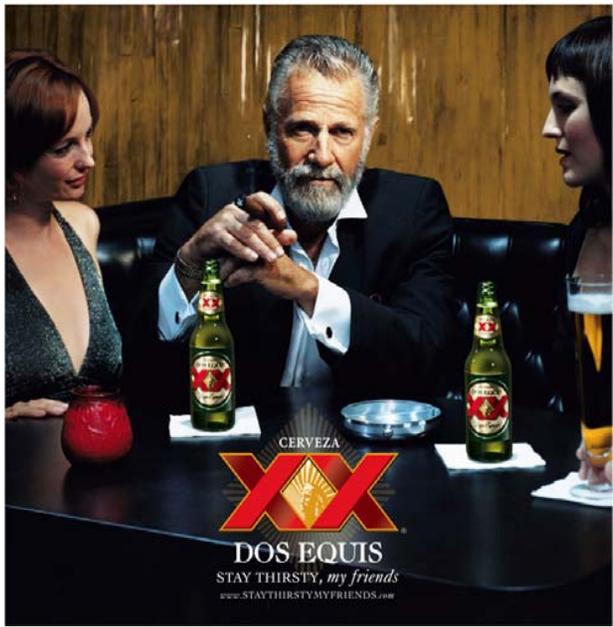
Fuente: Estimados de FEMSA. El mercado doméstico incluye a FEMSA y Grupo Modelo. El volumen de ventas no incluye segmento de importadas en México.

Exportaciones a los EUA: Nuevo acuerdo con Heineken USA a 10 años

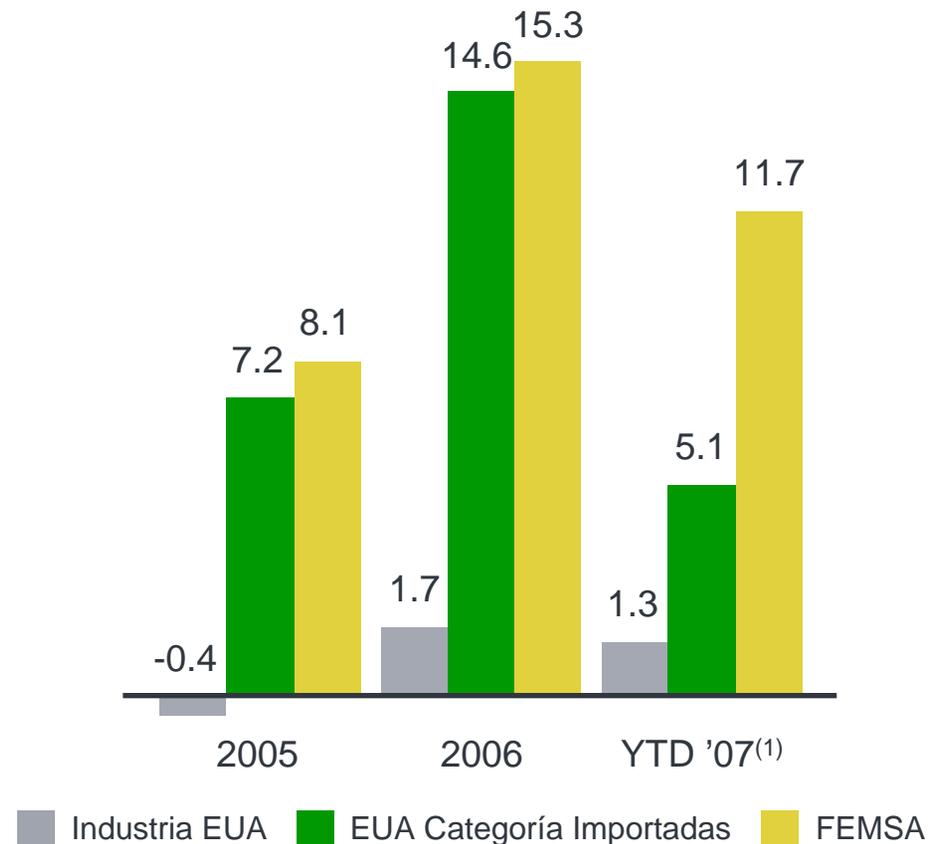


Enfoque 2007

- *Dos Equis*: Incrementar visibilidad
- *Tecate Light*: Lanzamiento en el Sudoeste



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



⁽¹⁾ Información al 30 de septiembre, 2007.

Fuente: Datos Industria EUA de The Beer Institute.

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

Brasil: Avanzando en la dirección correcta



Objetivos establecidos en la adquisición

Estatus actual y expectativas

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Revertir la importante tendencia de caída de volumen y participación de mercado. | <ul style="list-style-type: none">• Incremento de volumen por encima del crecimiento de la industria (9.8% Acum) |
| <ul style="list-style-type: none">• Fortalecer y redefinir el portafolio de marcas. | <ul style="list-style-type: none">• La Nueva Marca <i>Sol</i> llegando a 10% de nuestro portafolio• La Marca <i>Kaiser</i> creciendo sostenidamente en algunos territorios |
| <ul style="list-style-type: none">• Estabilizar pérdidas financieras. | <ul style="list-style-type: none">• Reestructuración de las variables económicas del negocio para apoyar inversión en mercadotecnia. |





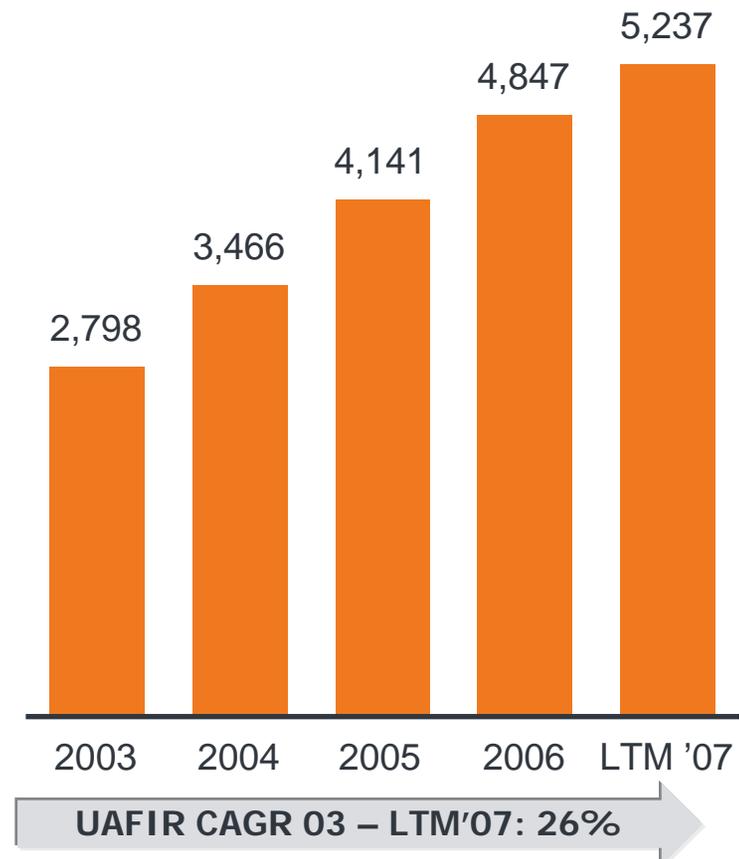
Crecimiento Consistente y Rentable



Crecimiento real en UAFIR Acum⁽¹⁾ por arriba de 40%

- Sobrepasando 5,200 tiendas al 3T'07
- +700 nuevas tiendas por año
- Crecimiento real en ventas mismas tiendas
- Creando nuevos segmentos de generación de utilidades
 - Administración de categorías
 - Aumentar Variedad de productos
- Expandiendo Márgenes
 - Apalancando escala con proveedores
 - Mejoras a través de la cadena de valor
 - Absorción de costos fijos

Tiendas Oxxo



⁽¹⁾ A septiembre del 2007.

Nota: Datos de los últimos 12 meses al 30 de septiembre, 2007.

Amplia Oportunidad para Crecimiento



12,000 Oxxo's para el 2015

Penetración de Oxxo según nivel de Población



Construyendo una Infraestructura Fuerte



Distribución

Tecnología

Segmentación

Ejecución





Coca-Cola^{MR}

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

FEMSA

El Mayor Embotellador de Latinoamérica



- Desempeño últimos 12 meses:
 - 2.1 billones de cajas unidad, variación del 6.0%
 - US\$ 5.8 billones de ingresos totales
 - US\$ 1.2 billones de EBITDA
 - 20.9% margen de EBITDA
- Sólida distribución y portafolio de marcas
 - +184 millones de consumidores
 - +1.5 millones de puntos de venta atendidos semanalmente
 - Portafolio con más de 65 marcas
- El segundo embotellador más grande en el mundo, representando un porcentaje importante del sistema Coca-Cola
 - 9% del total mundial
 - 36% de América Latina
 - 42% de México
 - 23% de Brasil (29% incluyendo a Remil)⁽¹⁾

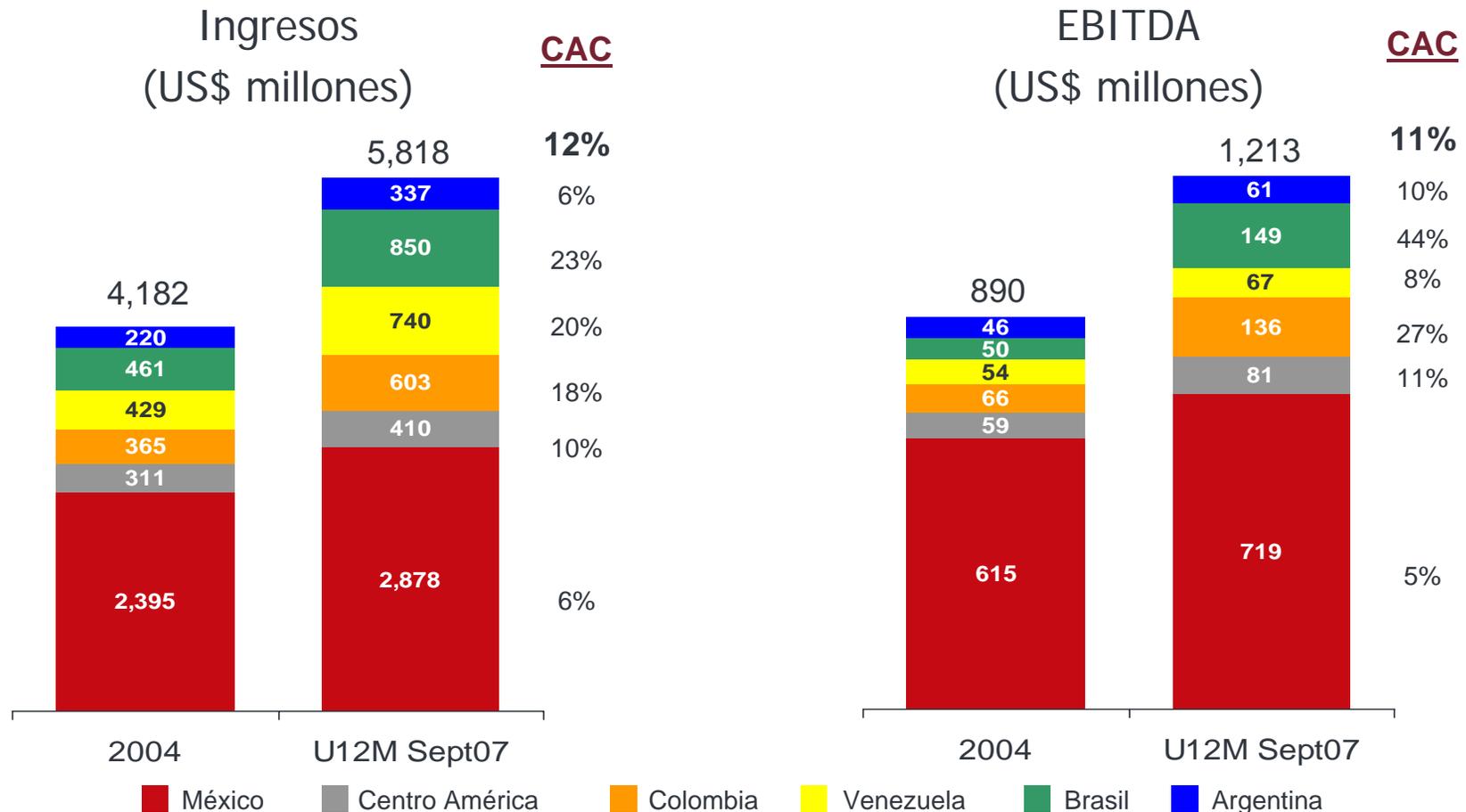


⁽¹⁾ Transacción se espera se lleve a cabo el primer trimestre de 2008.
Nota: Datos por los últimos 12 meses al 30 de septiembre, 2007.

Crecimientos en ventas y utilidad neta



El crecimiento en ventas y eficiencias en la cadena de valor ha compensado las presiones por altos precios de materias primas en los últimos 4 años

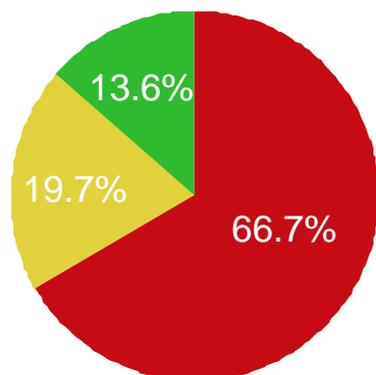


La información fue convertida de pesos mexicanos a U.S. Dólares asumiendo el tipo de cambio de fin de cada periodo.

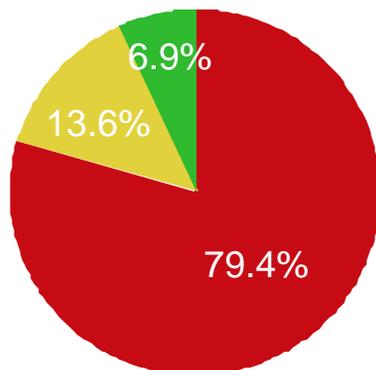
Ampliando la Diversificación Geográfica



1er Año Panamco 2003⁽¹⁾

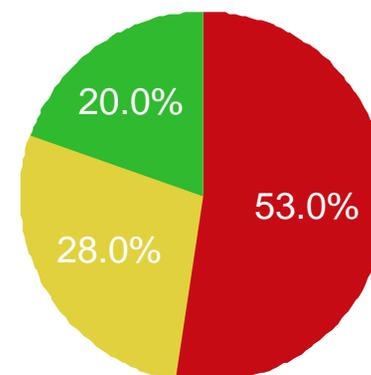


Ingresos Totales: US\$ 3,192 millones

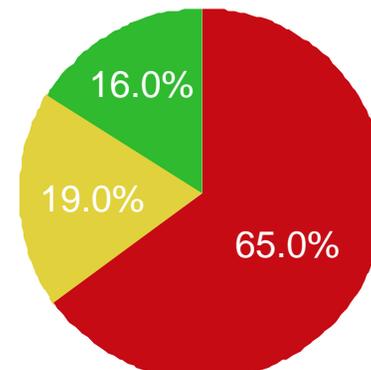


EBITDA: US\$ 742 millones

2006⁽²⁾



US\$ 5,346 millones



US\$ 1,131 millones

■ México
 ■ Latincentro
 ■ Mercosur

⁽¹⁾ Los Ingresos Totales y el EBITDA para el 2003 incluyen 9 meses de los territorios de Panamco y 12 meses de nuestros territorios originales. Los datos fueron convertidos a dólares utilizando tipo de cambio de Ps. 11.2356 por dólar.

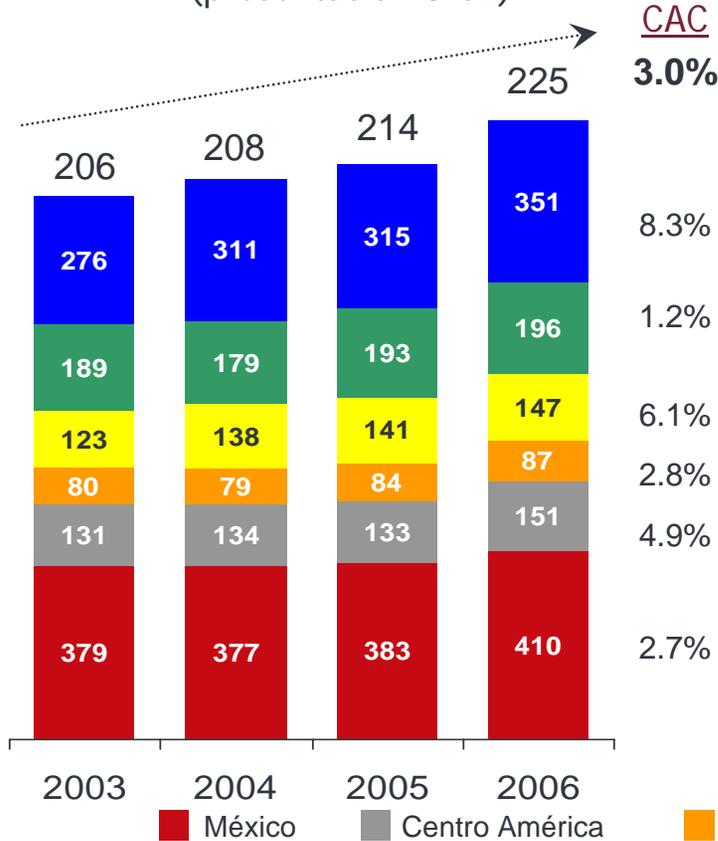
⁽²⁾ Datos convertidos a dólares utilizando un tipo de cambio de Ps. 10.7995 por dólar.

Crecimiento Sostenible en Carbonatadas

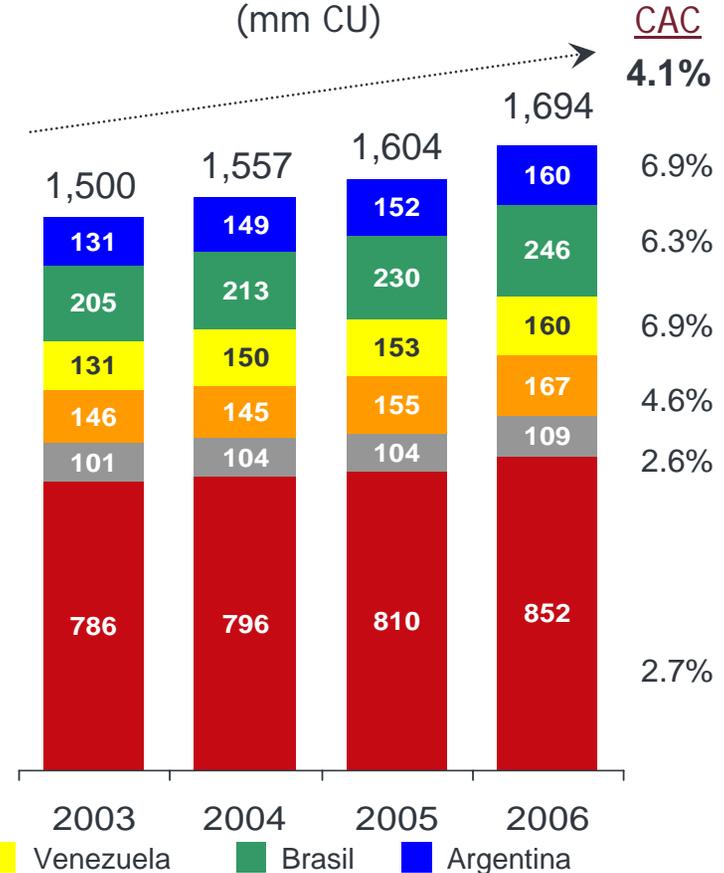


Multi segmentación y ejecución del mercado impulsando el consumo per cápita y crecimiento de volumen

Consumo per Cápita de Carbonatadas (presentación 8 Oz)



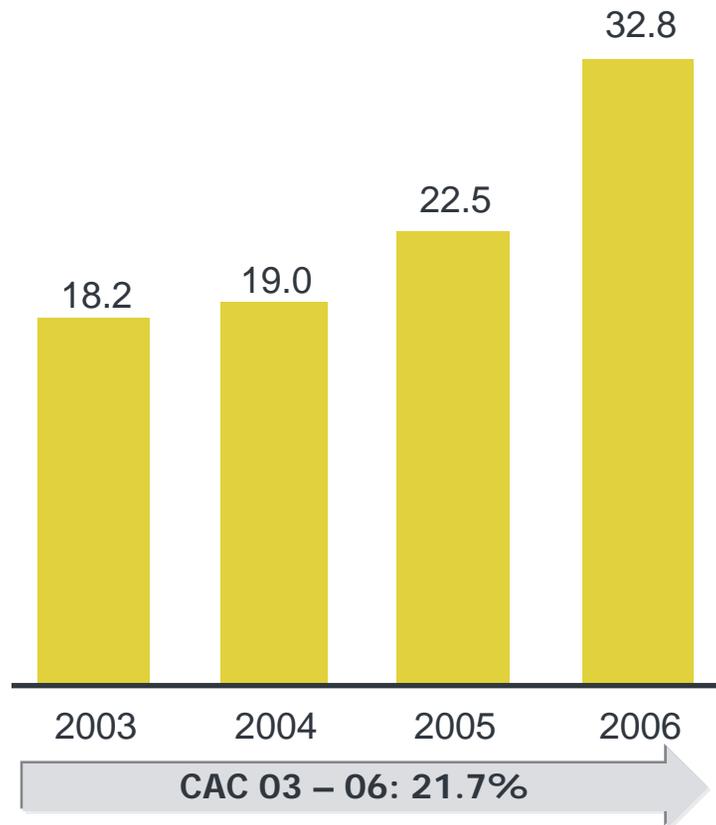
Volumen Carbonatadas (mm CU)



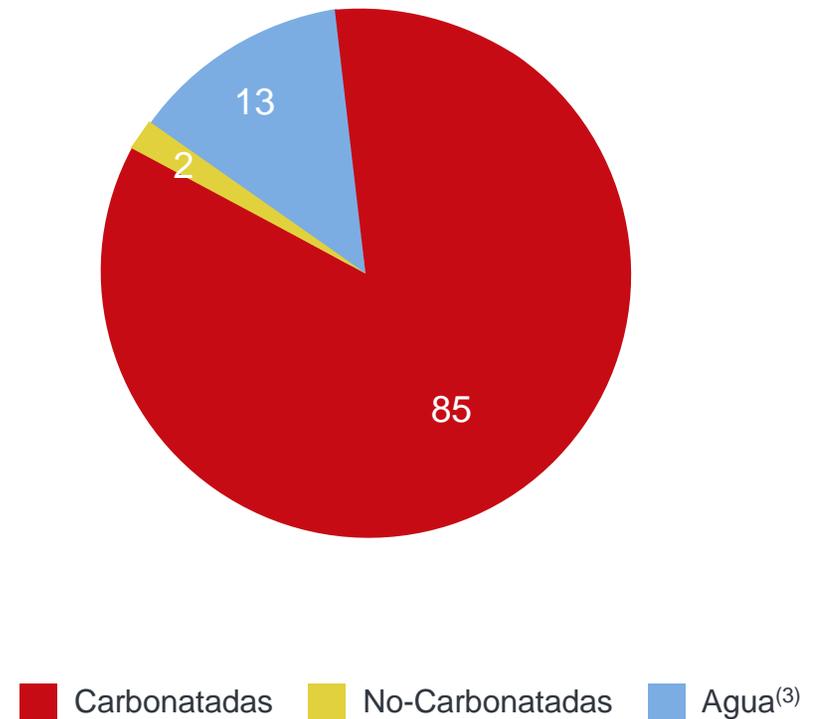
Gran Potencial de Crecimiento en el Segmento de No-Carbonatadas



Volumen de Ventas en No-Carbonatadas (mm CU) ⁽¹⁾



% del Volumen por Categoría ⁽²⁾



⁽¹⁾ Excluye agua saborizada y agua en garrafón
⁽²⁾ Información para 2006
⁽³⁾ Incluye agua en garrafón

Liderando y Captando Oportunidades de Crecimiento



- Encabezando la incursión del Sistema Coca Cola en el segmento subdesarrollado de bebidas a base de jugos en México y Brasil, a través de la adquisición de Jugos del Valle
- Adquiriendo REMIL un embotellador de Coca Cola en Brasil, incrementando nuestra presencia en más de 30% en este mercado de rápido crecimiento
- Sólido balance con grado de inversión





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

Reconciliación de EBITDA por División

En US\$ millones

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
FEMSA Consolidado										
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>
EBITDA	670	715	946	1,108	1,329	1,298	1,543	1,812	2,103	2,316
FEMSA Cerveza										
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>
EBITDA	396	416	548	593	663	670	671	740	838	913
Coca-Cola FEMSA										
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>
EBITDA	243	243	330	428	572	515	742	899	1,047	1,124
FEMSA Comercio										
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>
EBITDA	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.