

FEMSA

**ENFOQUE EN EL
CONSUMIDOR**

FMX
LISTED
NYSE



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.

¿Quiénes somos?

FEMSA



FEMSA es una empresa líder que participa en la industria de bebidas, a través de Coca-Cola FEMSA, el embotellador público más grande de productos Coca-Cola en el mundo; en comercio al detalle a través de FEMSA Comercio, operando OXXO, la cadena de tiendas de formato pequeño más grande y de mayor crecimiento en América Latina; y en cerveza, siendo el segundo accionista más importante de Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo con presencia en más de 70 países.

Gran Escala

- +3 mil millones de cajas unidad de bebidas

Sólido Portafolio de Marcas

- #1 en bebidas en todas las regiones

Producción y Distribución Eficiente

- 60 plantas embotelladoras
- 261 centros de distribución

Base de Consumidores en Crecimiento

- 2.58 millones de clientes
- 314 millones de consumidores

Plataforma Dinámica de Tiendas

- + 10,600 tiendas OXXO

+ 177,000 empleados y asociados en FEMSA

2º mayor inversionista en Heineken

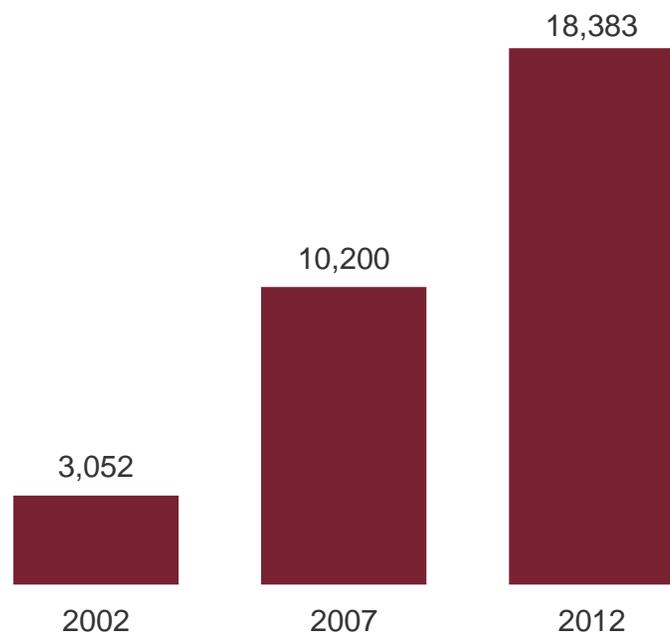


Nota: Tiendas OXXO al 31 de Diciembre 2012.

Generando crecimiento consistente



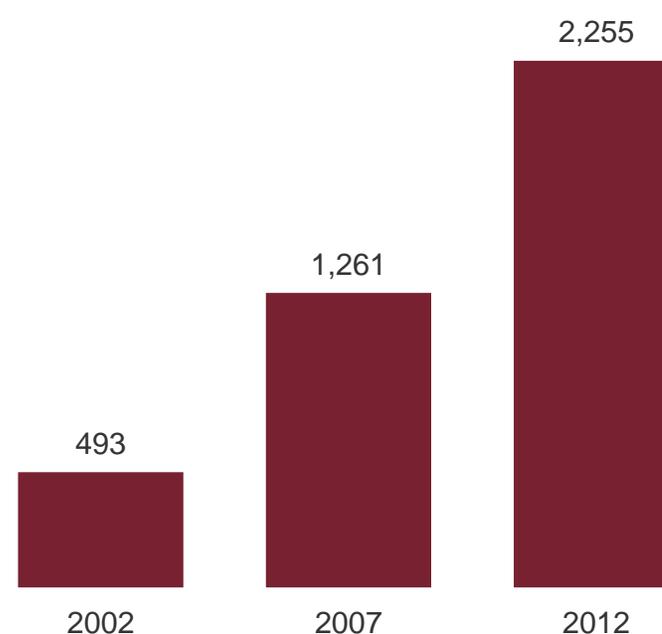
Ingresos Totales (US\$ millones)



CAC 02-12: 20%

CAC 07-12: 13%

Utilidad de Operación (US\$ millones)

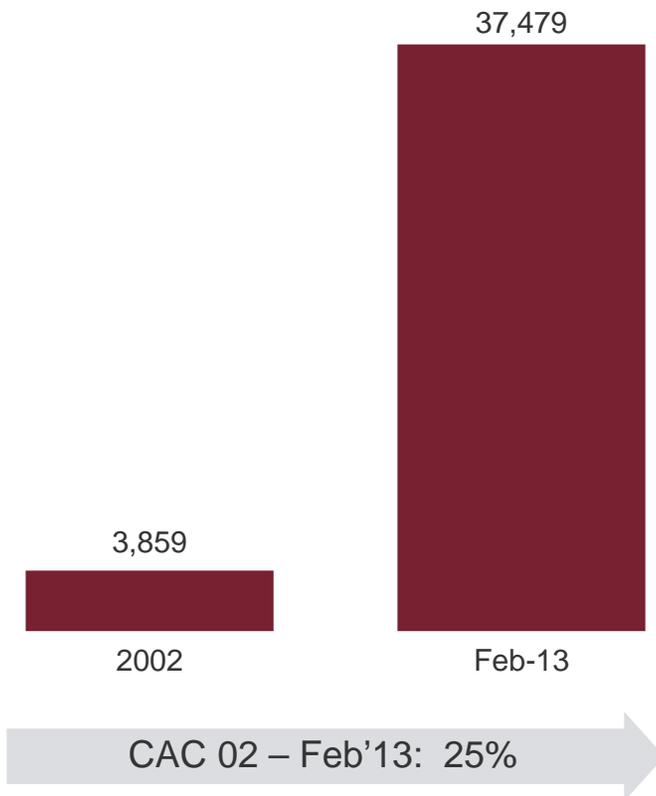


CAC 02-12: 16%

CAC 07-12: 12%

Nota: Información del 2012 expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio al fin del periodo. La información de años anteriores está expresada en pesos mexicanos constantes convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al fin del periodo. La información del 2012 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). La información del 2001 al 2006 son la suma aritmética de Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio. No son proforma.

Evolución de Capitalización de Mercado de FEMSA (US\$ millones)

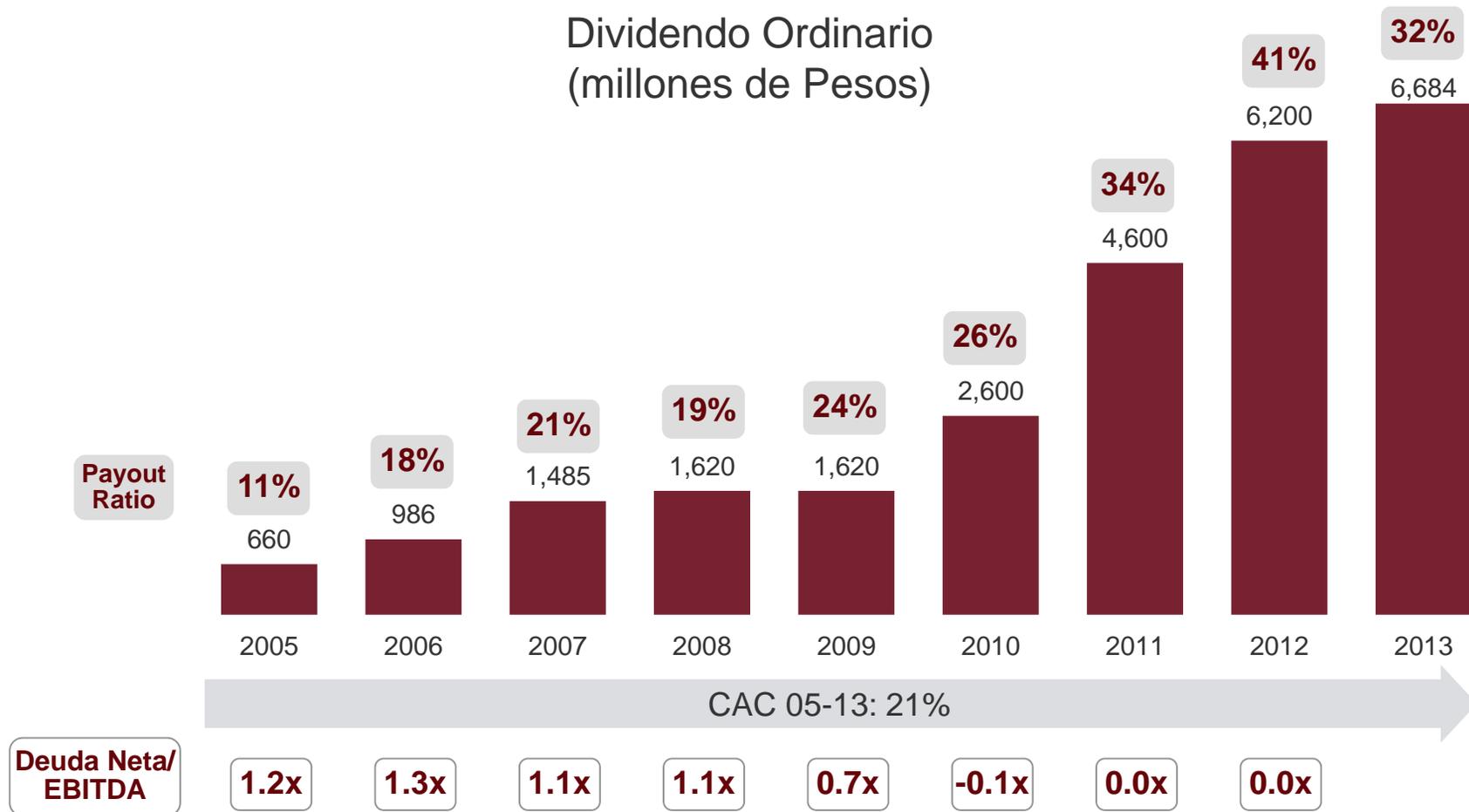


- Fortaleciendo nuestra posición competitiva consistentemente
- Habilidad para operar en entornos económicos cambiantes
- Fuerte portafolio de marcas y capacidades de operación excepcionales

Generando mayor efectivo a nuestros accionistas a través del tiempo...



...sin perder flexibilidad estratégica y financiera



Nota: Dividendos en Pesos Mexicanos. El Payout Ratio es la división del dividendo pagado entre la utilidad neta mayoritaria del año anterior. La información del 2011 y 2012 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).



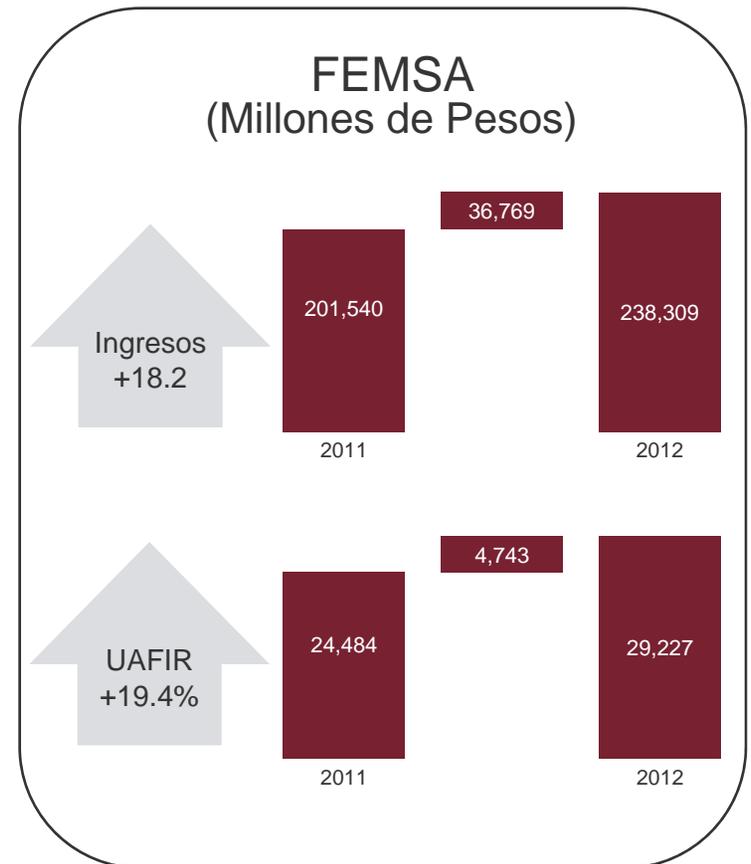
Incrementó ingresos totales y UAFIR un 19.9 % y 19.4% respectivamente, incluyendo la integración de los nuevos territorios en México



Logró un crecimiento en ingresos totales de 16.6%, UAFIR de 22.7% impulsado por la apertura de tiendas y crecimiento de 7.6% en ventas-mismas-tiendas



Incluimos nuestra participación del 20% en la utilidad neta de Heineken utilizando el método de participación



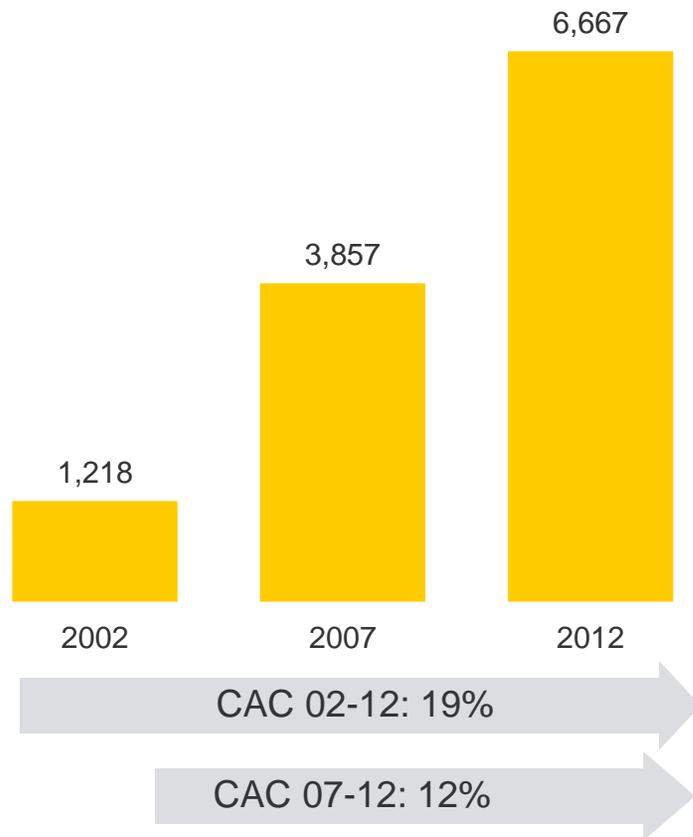
FEMSA
COMERCIO

GENERANDO
EXCELENTES RESULTADOS

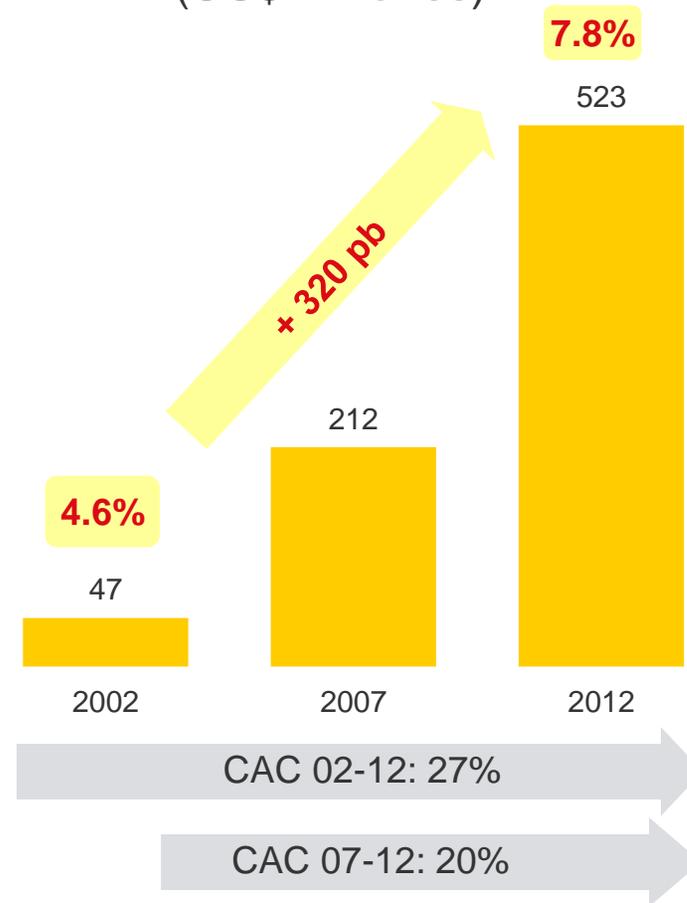
FEMSA Comercio: Crecimiento rentable y acelerado



Ingresos Totales (US\$ millones)



Utilidad de Operación (US\$ millones)



Nota: Información del 2012 expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio al fin del periodo. La información de años anteriores está expresada en pesos mexicanos constantes convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al fin del periodo. La información del 2011 y 2012 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

OXXO: Una gran opción para invertir en Retail en México



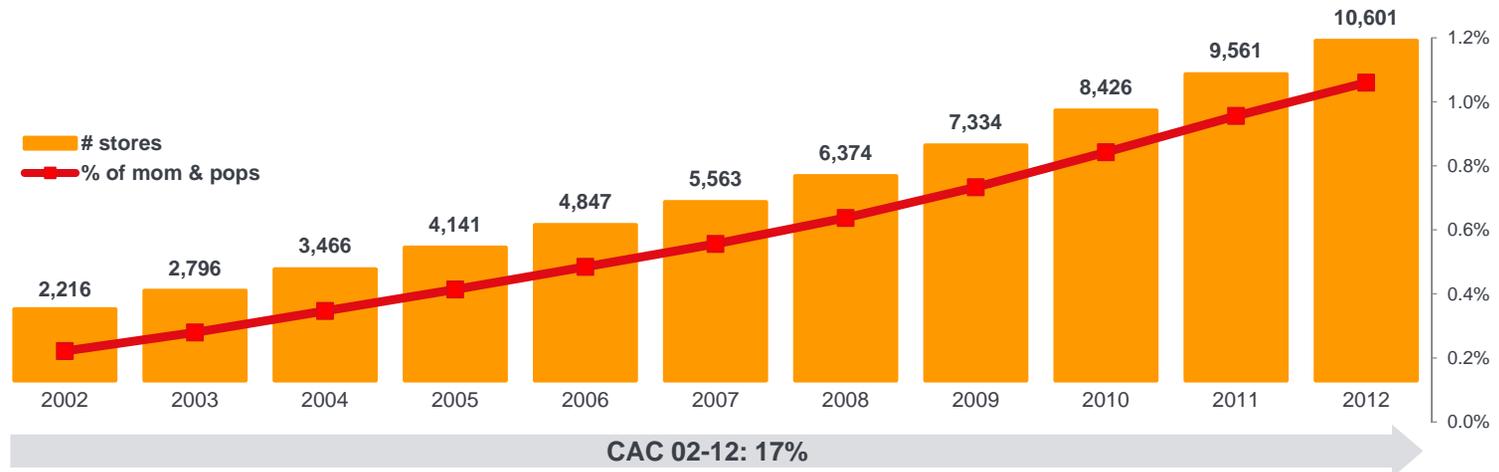
- **#3** en términos de Ingresos en México
- Somos "**benchmark**" de **SSS y Ventas por m²** en México
- **Rentabilidad en línea** con las compañías líderes en el sector comercio en México
- Abrimos una nueva tienda **cada 8 horas**, en promedio
- Diariamente, cerca de **8 millones** de personas compran algo en OXXO



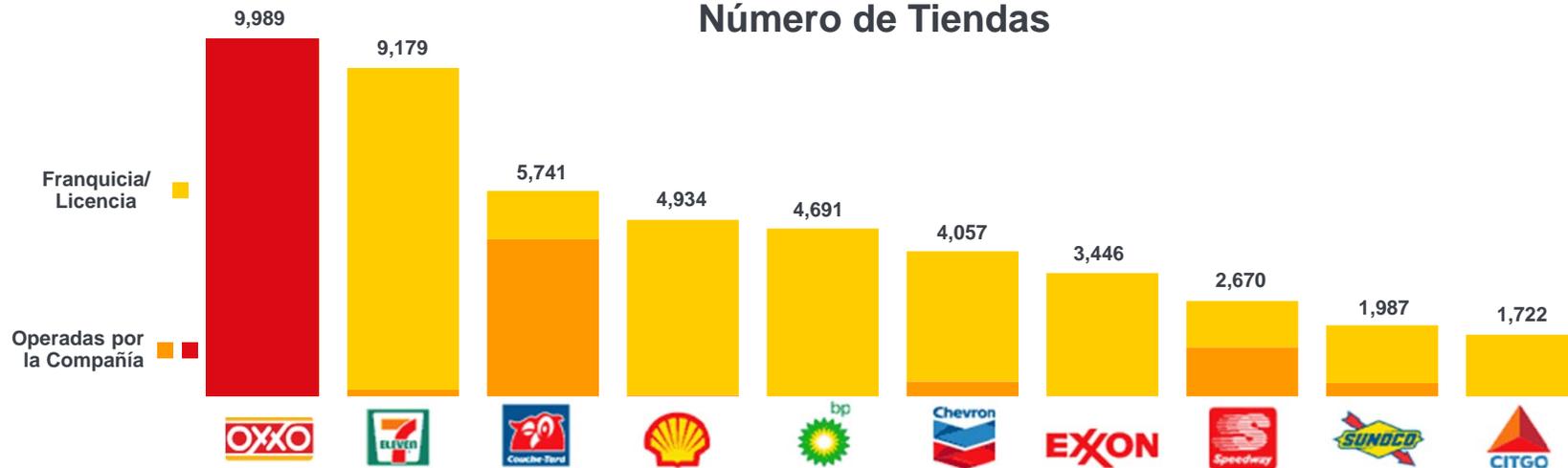
La mayor compañía que opera una cadena de tiendas en las Américas...



Relación de tiendas OXO vs tiendas de la esquina



Número de Tiendas



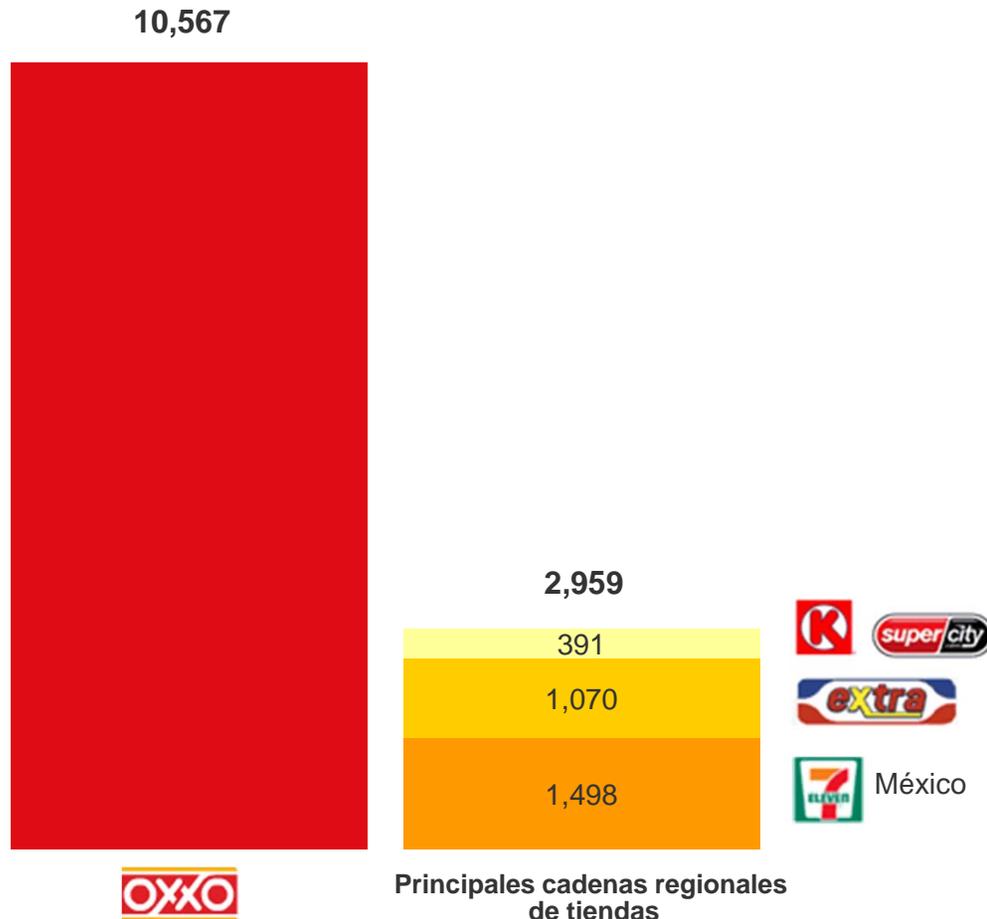
Nota: Alimentation Couche-Tard incluye las operaciones de EUA y Canadá. 7 Eleven incluye EUA, Canadá y México. Tiendas OXO al 30 de Junio, 2012.
Fuente: CSNews "Top 100 US Convenience Store Companies", Publicado en Junio 2012. Tiendas de la esquina: Información interna.

...y la cadena líder de tiendas en México



Número de Tiendas

(Diciembre 2012)



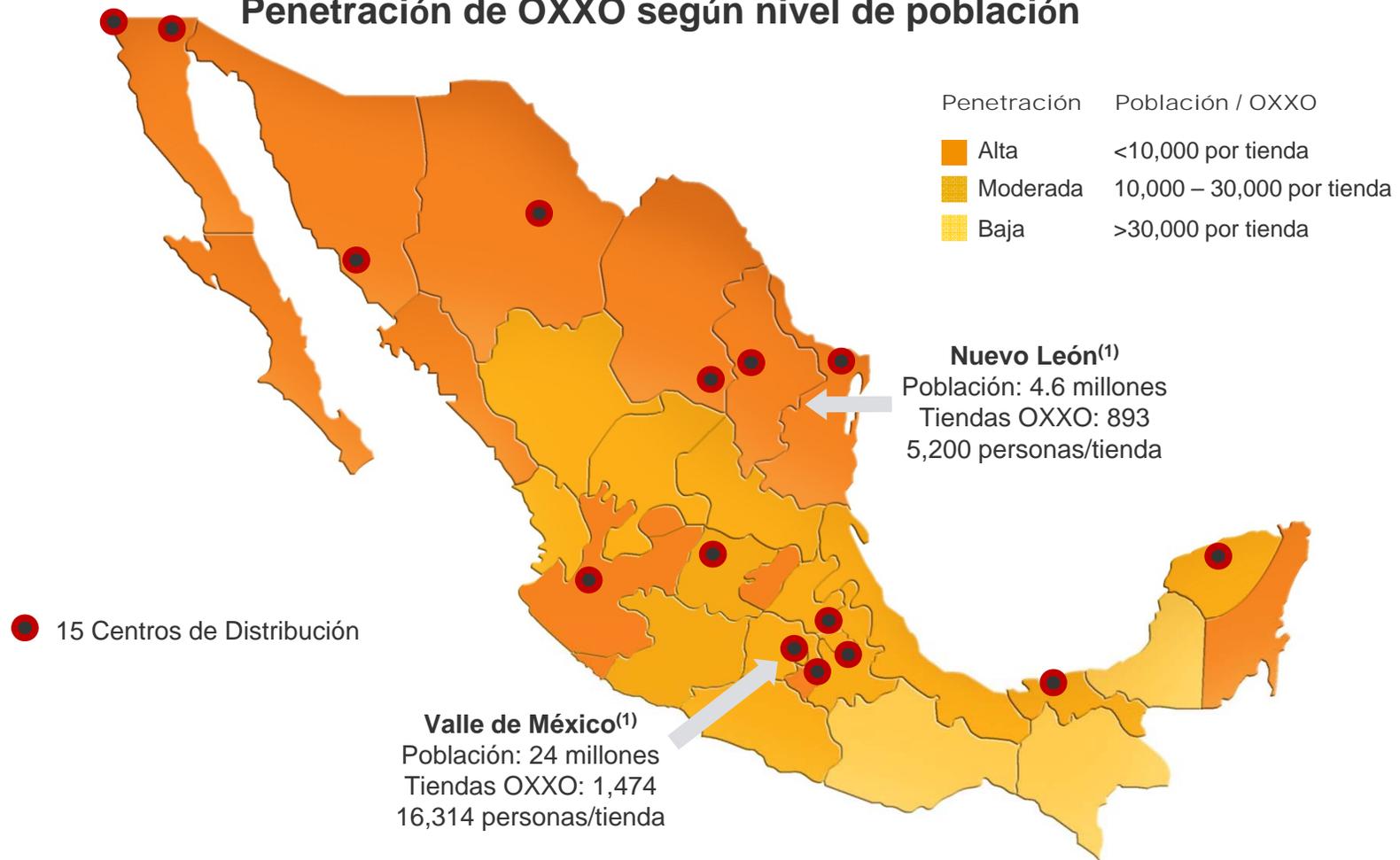
- Un canal de ventas efectivo y de rápido crecimiento para ciertas categorías en México, generando una parte importante de sus crecimientos
- La única cadena de tiendas nacional, con más de 8 millones de transacciones al día y más de 3,000 millones de transacciones en el 2012

Crecimiento horizontal: Esa es la parte sencilla



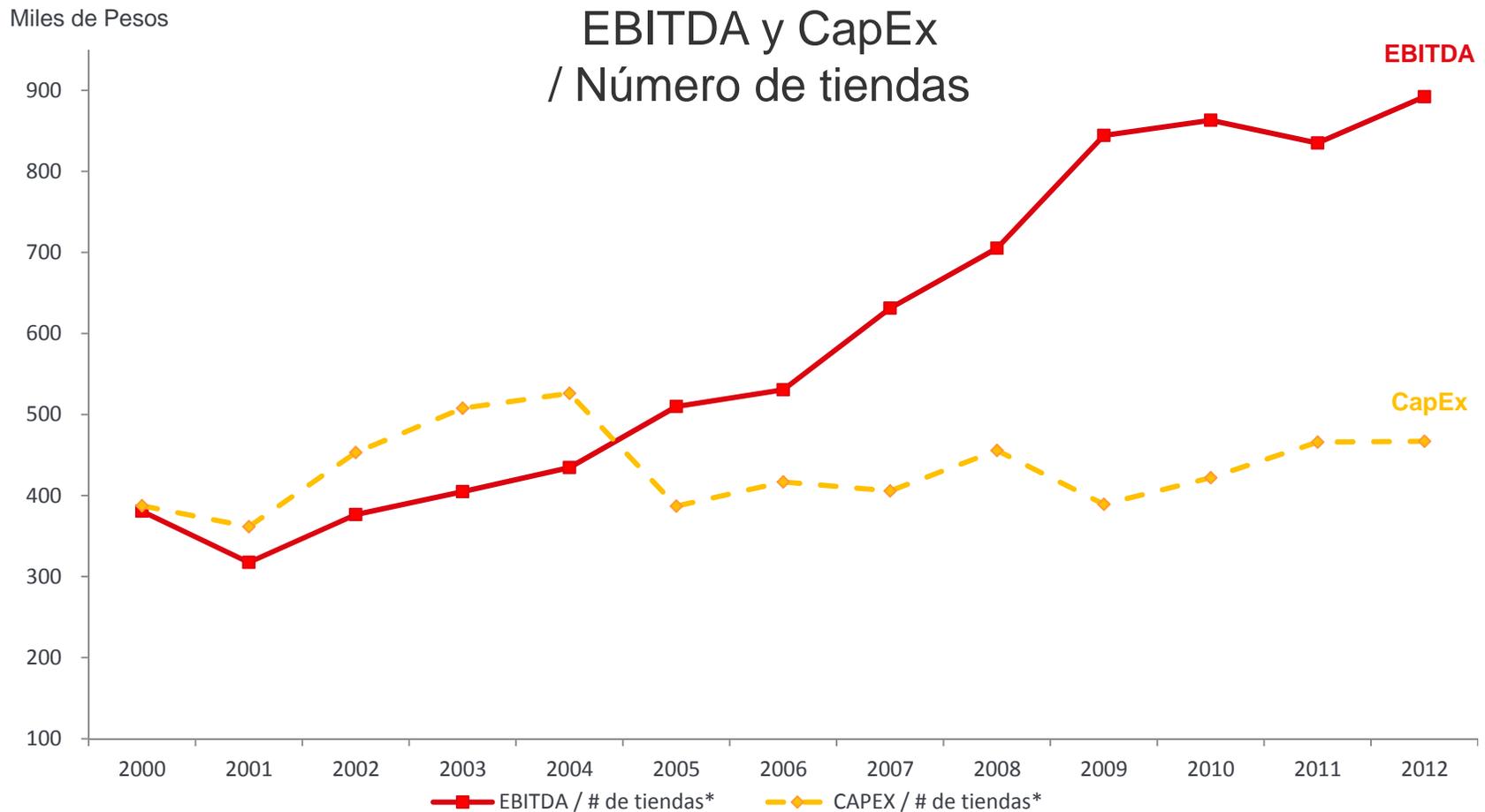
10,601 tiendas y contando

Penetración de OXXO según nivel de población



Notas: Información CONAPO a Diciembre 2010.
(1) Número de tiendas para penetración de OXXO por población al 31 de diciembre 2012.

Mayor rentabilidad con niveles estables de CapEx



Notas: Información expresada en pesos mexicanos nominales. La información del 2011 y 2012 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). El # de tiendas está basado en el promedio de cada año.

Farmacias YZA: Una atractiva oportunidad de crecimiento

FEMSA
COMERCIO

- Adquirimos una participación del 75% en el capital de Farmacias YZA
- Yza es una operadora líder del ramo de farmacias en el Sureste mexicano
- Actualmente operan más de 300 establecimientos
- FEMSA considera que podrá contribuir su considerable experiencia en el desarrollo de formatos de comercio al detalle de "caja pequeña", a la operación de esta empresa que ya participa exitosamente en esta industria.



Desarrollando nuestra propuesta de valor para satisfacer las necesidades de nuestros clientes



SED

Saciando tu sed inmediatamente



COMIDA

Satisfaciendo el hambre con comida rápida o para llevar



ANTOJO

Satisfaciendo la necesidad repentina de una botana, comida o bebida



REUNIÓN

Pasando a comprar lo que tus reuniones o fiesta necesitan



OPTIMIZACIÓN DEL TIEMPO

Adquiriendo servicios y productos centralizados de una manera rápida y sencilla



DIARIO

Llevando a casa víveres y productos de uso diario



DESAYUNO

Comenzando el día con un desayuno práctico



REPOSICIÓN

Reabasteciendo víveres y productos no-comestibles agotados

Herramientas estratégicas que nos permiten ampliar la variedad de productos y servicios



Segmentación



Reposición Base Satisfacción



Desarrollo de
Categorías
- Comida Preparada



come más+
con menos-

Desarrollo de
Categorías
- Servicios





**APROVECHANDO LAS OPORTUNIDADES
DE LA INDUSTRIA**

El embotellador público más grande del mundo operando en una de las regiones más atractivas de su industria...



~**3.04** Bn de Cajas Unidad⁽¹⁾

US\$ **11.20** Bn en Ingresos totales⁽¹⁾

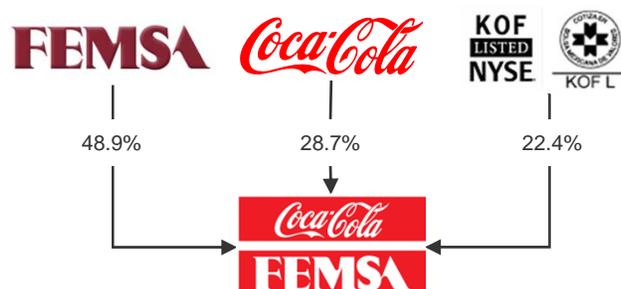
US\$ **2.12** Bn en EBITDA⁽¹⁾

19.0% margen de EBITDA⁽¹⁾

Más de **218** millones de consumidores

Cerca de **1.8** millones de puntos de venta

Alrededor de **85,000** empleados



(1) Información KOF Año Completo 2012.

...con una sólida trayectoria de crecimiento

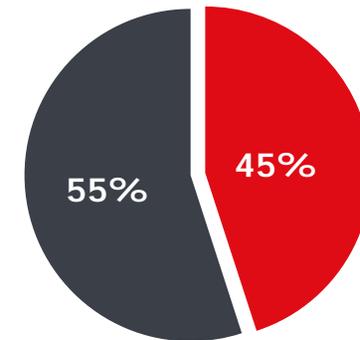


Las operaciones en el resto de Latinoamérica contribuyen de manera importante al crecimiento de...

Ingresos

Año Completo 2004
(US\$ 4,176 Mn)

CAC 04-12: 13.1%



Año Completo 2012
(US\$ 11,204 Mn)

■ División México y Centroamérica

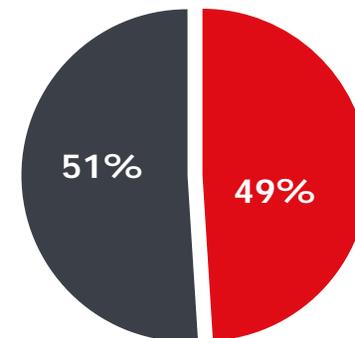
■ División Sudamérica

... y utilidades, equilibrando las fuentes de generación de efectivo

EBITDA

Año Completo 2004
(US\$ 889 Mn)

CAC 04-12: 11.5%



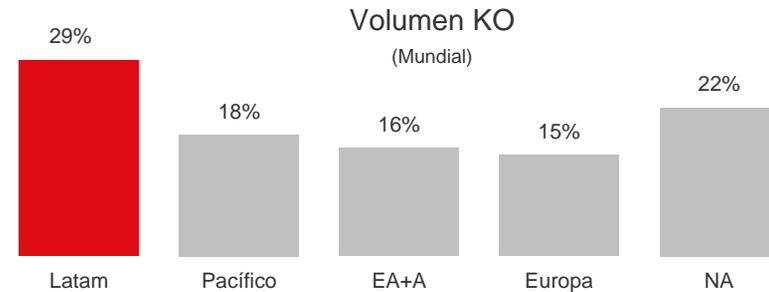
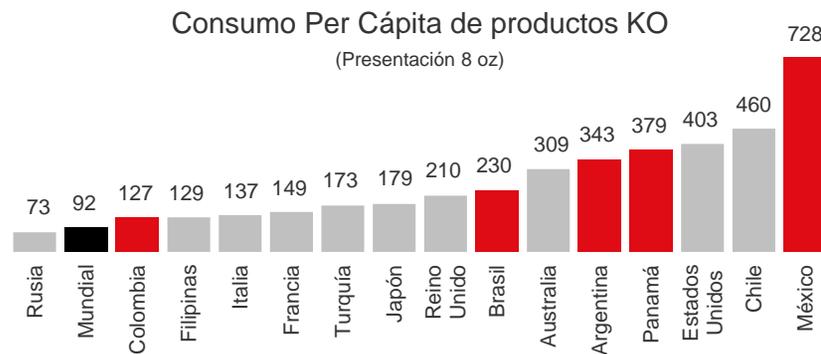
Año Completo 2012
(US\$ 2,124 Mn)

Nota: Información expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio promedio al fin del periodo de cada trimestre del año.

Aliado estratégico del Sistema Coca-Cola para alcanzar su visión 2020



KOF tiene presencia en los mercados más importantes del Sistema Coca-Cola y ha perseguido oportunidades importantes para impulsar el crecimiento del sistema...



“En 2011, tuvimos un impulso significativo para alcanzar nuestro objetivo de **uplicar los ingresos en esta década...** llegando a ~US\$ 200 Bn para el 2020.

CAC 2010-2020: 7%

En Marzo de 2011 junto con The Coca-Cola Company cerramos exitosamente la adquisición de Estrella Azul, compañía líder en lácteos y jugos, permitiéndonos entrar en la categoría de productos lácteos de valor agregado, uno de los segmentos más dinámicos en términos de escala y valor en la industria de bebidas no-alcohólicas en América Latina.



Información relevante México y Centroamérica



US\$ **5,076** millones en Ingresos Totales⁽¹⁾

US\$ **1,034** millones en EBITDA⁽¹⁾

20.4% margen de EBITDA ⁽¹⁾

1,871 millones de cajas unidad⁽¹⁾

~463 millones de cajas unidad de retornables⁽¹⁾

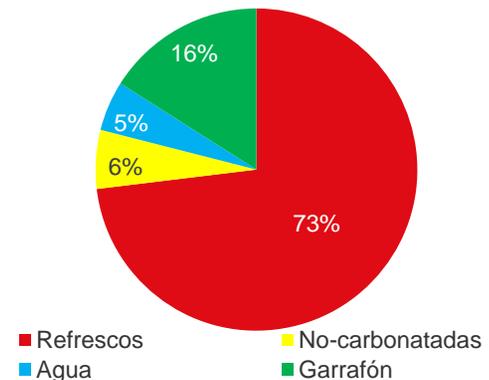
21 Plantas

149 Centros de Distribución

Más de **950** mil puntos de venta

Más de **83** millones de consumidores

Portafolio diversificado



(1) Información KOF Año Completo 2012.

Información relevante Sudamérica



US\$ **6,128** millones en Ingresos Totales⁽¹⁾

US\$ **1,090** millones en EBITDA⁽¹⁾

17.8% margen de EBITDA⁽¹⁾

1,171 millones de cajas unidad⁽¹⁾

~213 millones de cajas unidad de retornables

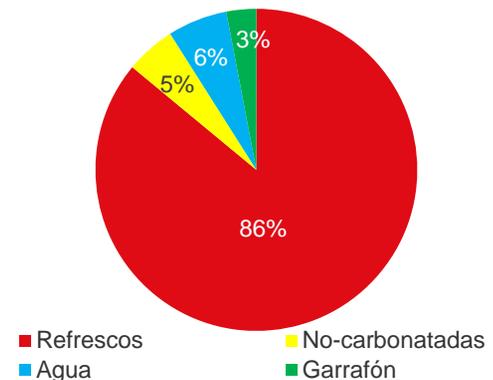
16 Plantas

97 Centros de Distribución

Más de **862** mil puntos de venta

Más de **135** millones de consumidores

Portafolio Diversificado

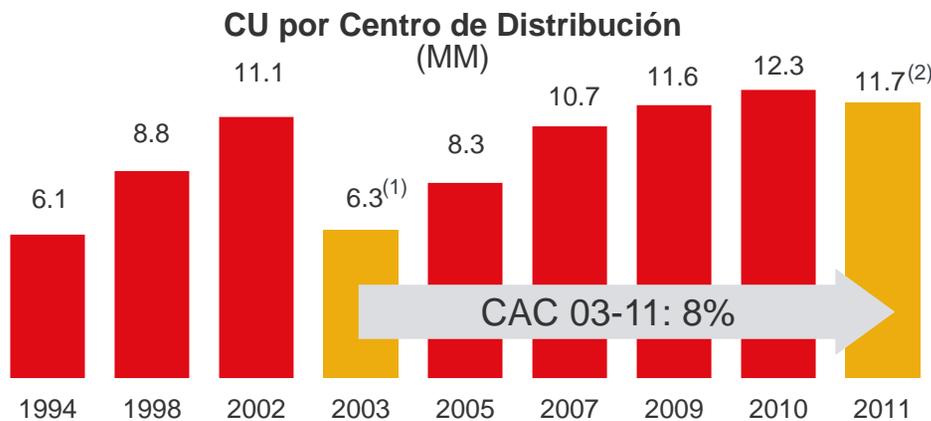
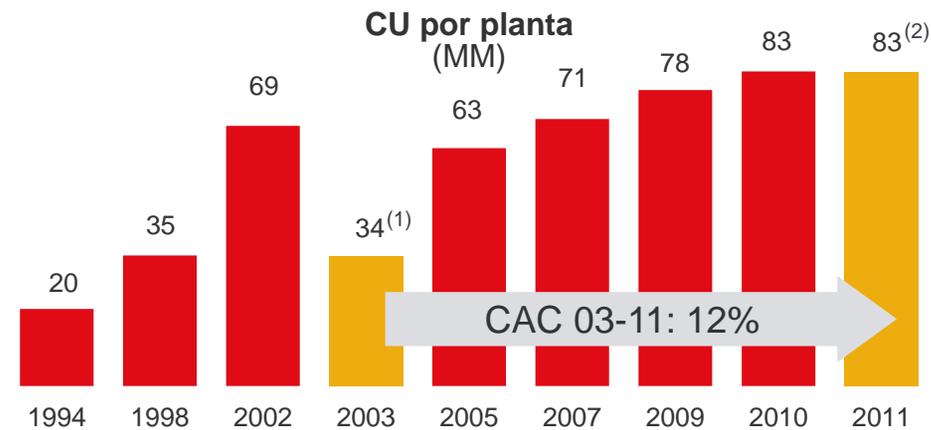


(1) Información KOF Año Completo 2012.

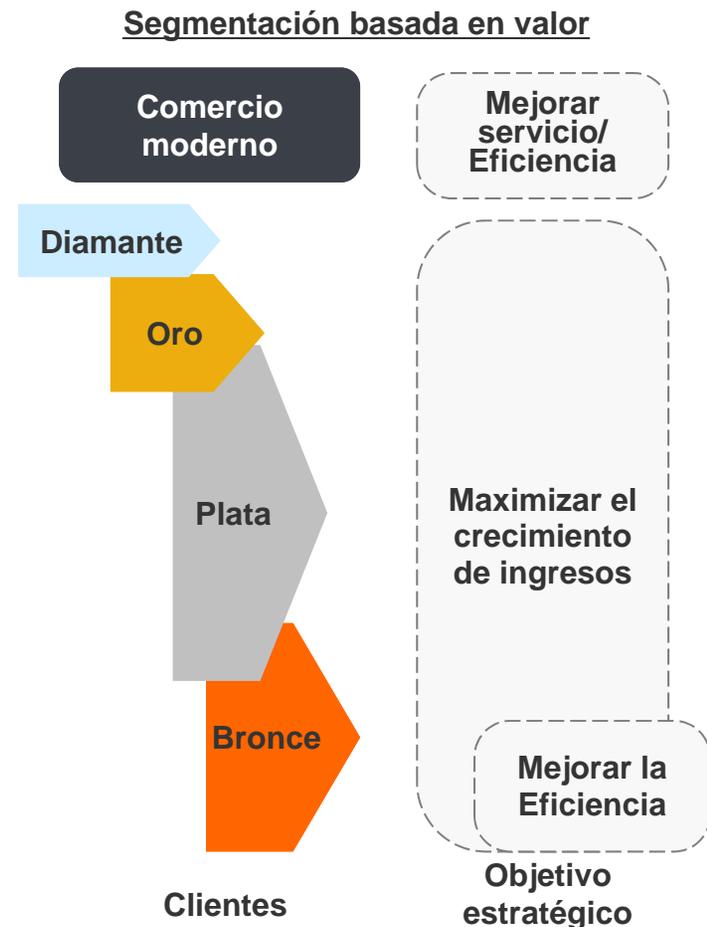
Desarrollando capacidades para alcanzar un pleno potencial operativo



Debido a que la complejidad del negocio continua incrementándose, KOF trabaja para aumentar la eficiencia de sus activos, mientras evoluciona de un modelo comercial enfocado al volumen a un modelo de segmentación basado en el valor de la industria para capturar su potencial



(1) Adquisición de Panamco.
 (2) Fusiones con Grupo Tampico and Grupo CIMSA.



Expandiendo su huella en Latinoamérica



Grupo Yoli marca nuestra quinta transacción en los últimos 18 meses en el sistema embotellador de Coca-Cola, representando una inversión total de más de USD\$ 3.500 millones. Las cuatro fusiones en México representan volúmenes de 524 MCU, ingresos de USD\$ 1.267 millones y más de USD \$ 82 millones en sinergias.

Información Operativa relevante Grupo Yoli:

2 Plantas

20 Centro de Distribuciones

Más de 69 M de clientes

Población: 3.3 Mn

Cerca de 3,500 empleados



Nuevos Territorios:

+ 524 Mn UC
+ US\$ 1,267 Mn Ingresos
+ US\$ 279 Mn EBITDA

Grupo Tampico

FOQUE

Grupo CIMSA

Grupo Yoli

Información de la transacción:

Valor de la transacción: \$ 8,806 Mn

+ 99 Mn Cajas Unidad

+ Ps. 4,015 Mn en Ingresos

+ Ps. 813 Mn en EBITDA

Nota: La Información de Grupo Yoli basada en estimados 2012..

...y expandiendo nuestra presencia en Mercados Emergentes Markets



Filipinas constituye una oportunidad única para operar en un país con (i) prospectos de crecimiento económico muy atractivos, (ii) una economía impulsada por el consumo privado, (iii) un atractivo perfil socio-económico y demográfico y (iv) una similitud cultural con Latinoamérica

KOF adquirió una participación mayoritaria de **51%** de CCBPI⁽¹⁾ por **USD\$ 688.5 millones** en una transacción completamente en efectivo:

- Valor Agregado del precio de la transacción de USD\$1,350 por el 100% de las operaciones
- Opción de compra por el 49% restante en cualquier momento durante los siete años siguientes al cierre
- Opción de venta ejercible en el año 6 después del cierre



Información relevante:

- 2012 Volumen: **530 M** Cajas Unidad
 - **US \$1.1 Bn** en Ventas
- Mix importante de retornables de **71%**⁽¹⁾
- Cerca de **800,000** puntos de venta
 - **23** plantas
 - Población: **95 millones**
 - **+10,000** empleados directos
- Una de las mayores tasas de consumo per cápita en la región

(1) CCBPI: Coca-Cola Bottling Philippines, Inc.

FEMSA: Comprometidos a continuar fortaleciendo nuestros negocios de bebidas y tiendas de conveniencia

FEMSA



- Crecimiento sostenido y liderazgo a través de una mayor consolidación del sistema de Coca-Cola y un mayor desarrollo del segmento de bebidas no alcohólicas

FEMSA
COMERCIO

- Crecimiento acelerado en la base de tiendas, mientras se enfoca en mejorar la propuesta de valor para impulsar las ventas mismas tiendas

Heineken

- Participación en el crecimiento en una de las cerveceras líderes en el mundo, que tiene una participación balanceada en mercados desarrollados y emergentes