

Impulsando

lo que hacemos mejor

**FEMSA**

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 refrescos, a través de Coca-Cola FEMSA, el embotellador independiente más grande de productos Coca-Cola en el mundo; en comercio al detalle a través de FEMSA Comercio, operando la cadena de tiendas de conveniencia 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

- 2.5 mil millones de cajas unidad de bebidas

## Sólido Portafolio de Marcas

- #1 en bebidas en todas las regiones

## Producción y Distribución Eficiente

- 30 plantas embotelladoras
- + de 9,500 rutas

## Base de Consumidores en Crecimiento

- + 1.5 millones de puntos de venta
- + 200 millones de consumidores

## Plataforma Dinámica Tiendas de Conveniencia

- + 8,900 tiendas OXXO

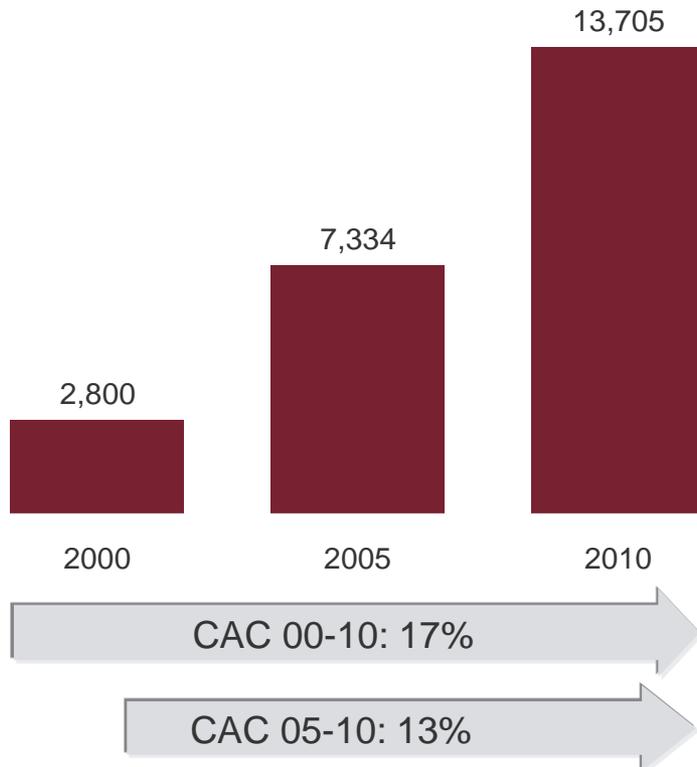
**+ 100,000 empleados en FEMSA**



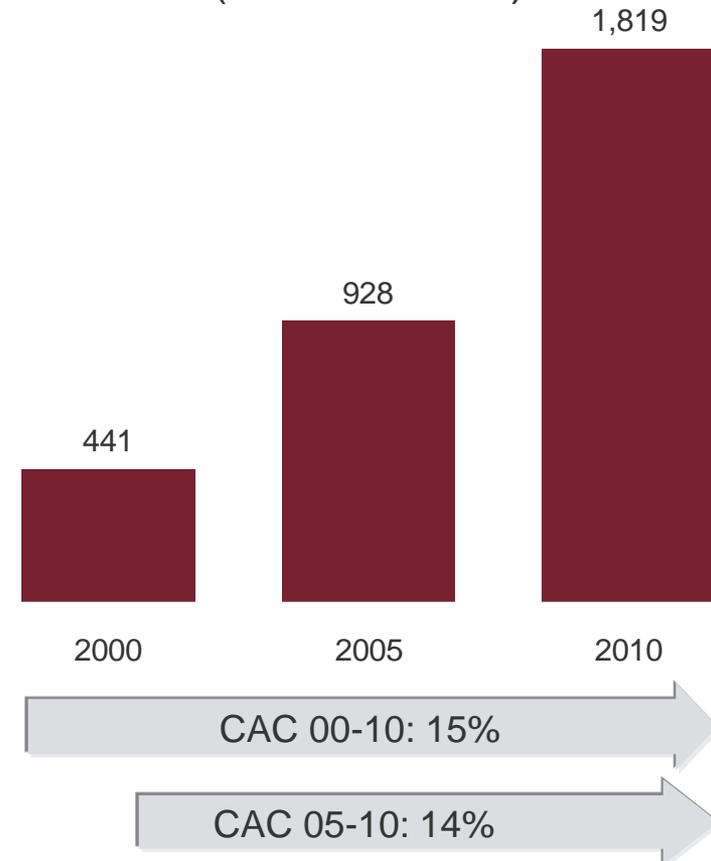
# Generando crecimiento consistente



## Ingresos Totales (US\$ millones)

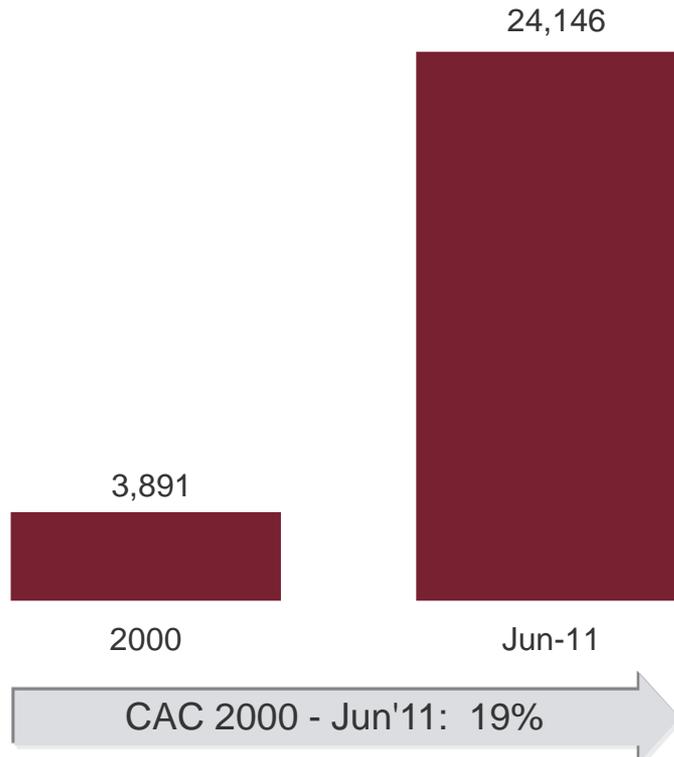


## Utilidad de Operación (US\$ millones)



Nota: Información del 2010 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 2000 al 2005 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

# FEMSA resultados 2T11

# FEMSA



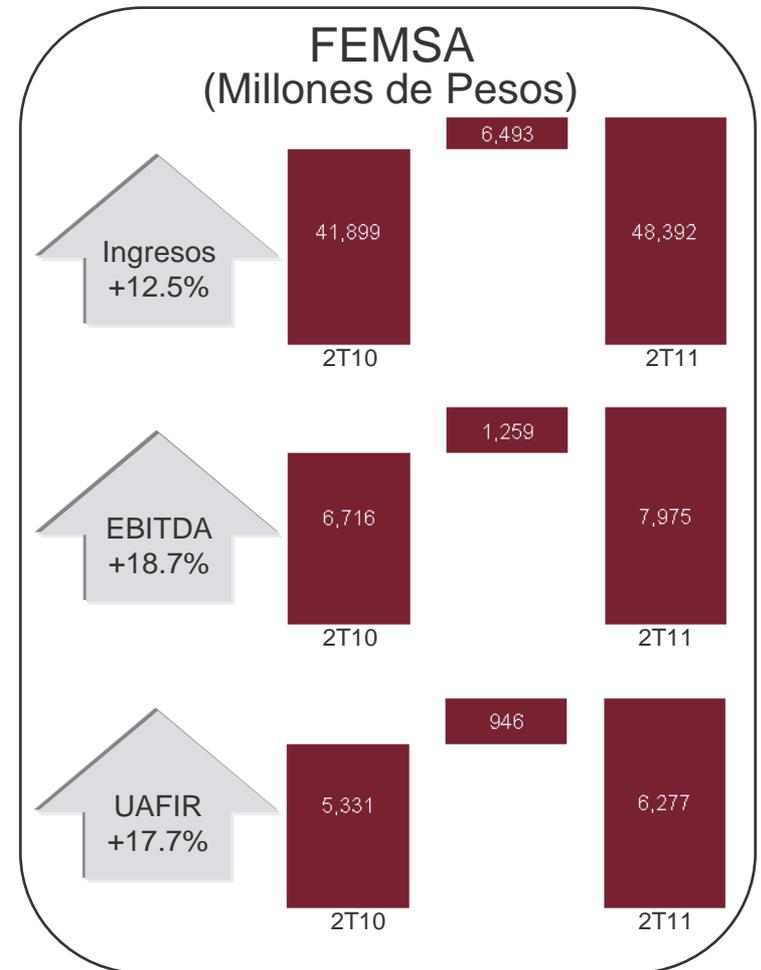
Incremento en la utilidad de operación de 12.4%, impulsado por el crecimiento de doble dígito en la utilidad de operación en las divisiones de México y Mercosur



Logró un crecimiento en las ventas-mismas-tiendas de 10.7% durante el trimestre y abrió 1,132 tiendas netas en los últimos doce meses



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



Impulsando

lo que hacemos mejor...  
expansión dinámica



# OXXO: Una gran opción para invertir en Retail en México



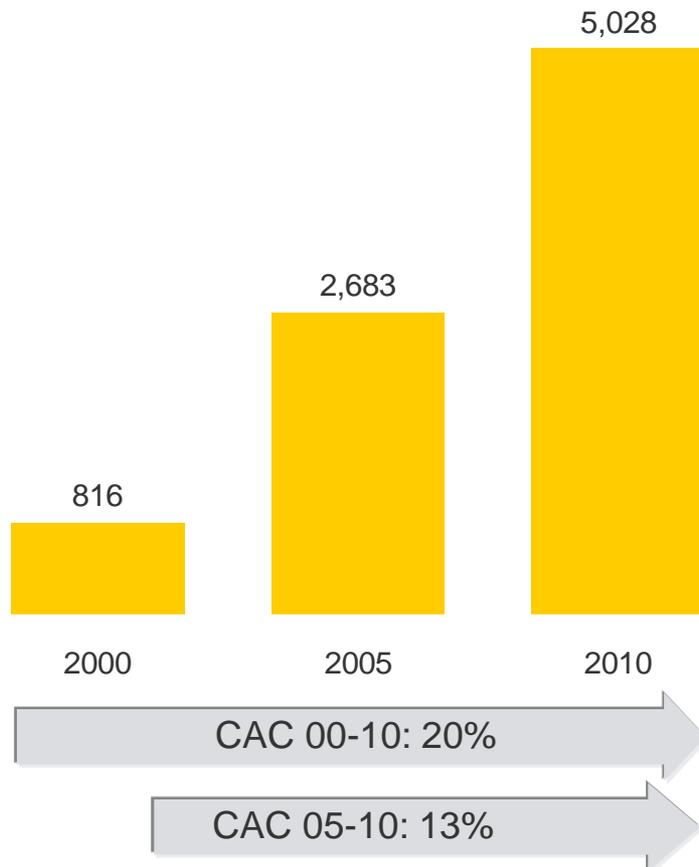
- **#3** en términos de Ingresos en México
- Somos "**benchmark**" de **SSS** en México
- **Ventas por m<sup>2</sup>** en línea con las compañías líderes en el sector comercio en México
- Abrimos una nueva tienda **cada 8 horas**, en promedio
- Vendemos aproximadamente **\$600,000 USD** por hora<sup>(1)</sup>



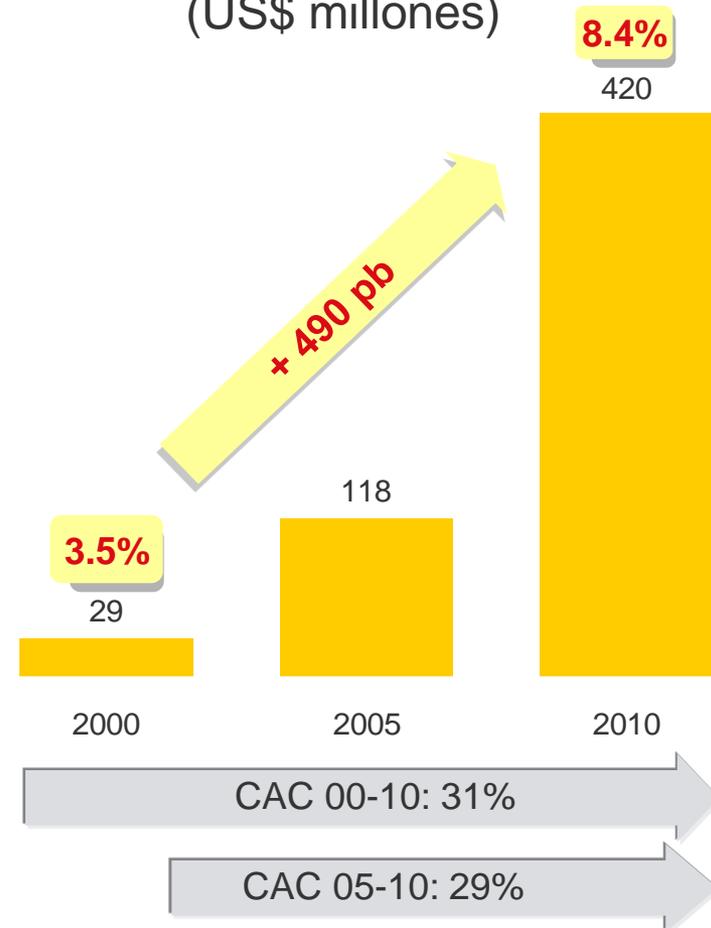
# Crecimiento rentable y acelerado



## Ingresos Totales (US\$ millones)

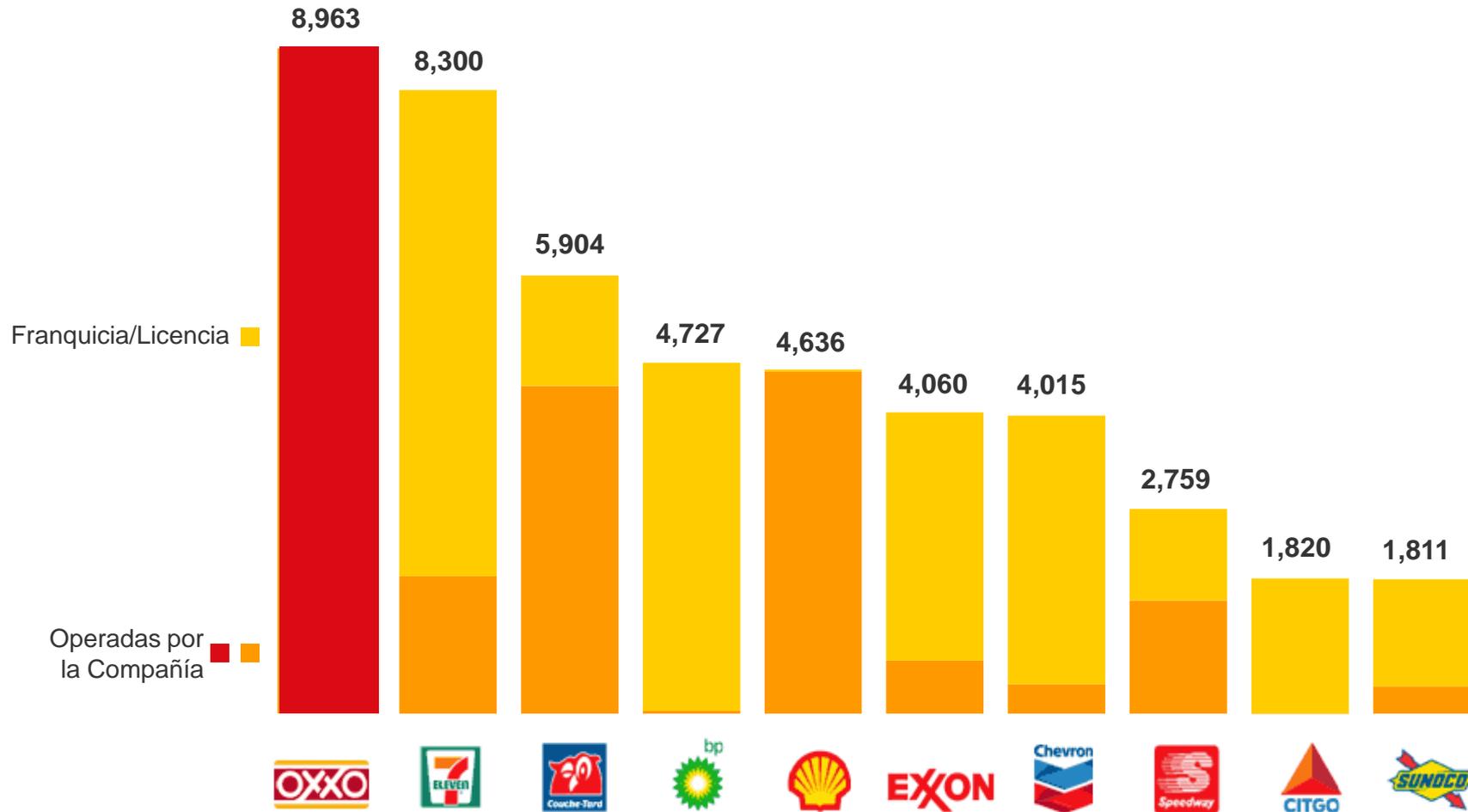


## Utilidad de Operación (US\$ millones)



Nota: Información del 2010 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.

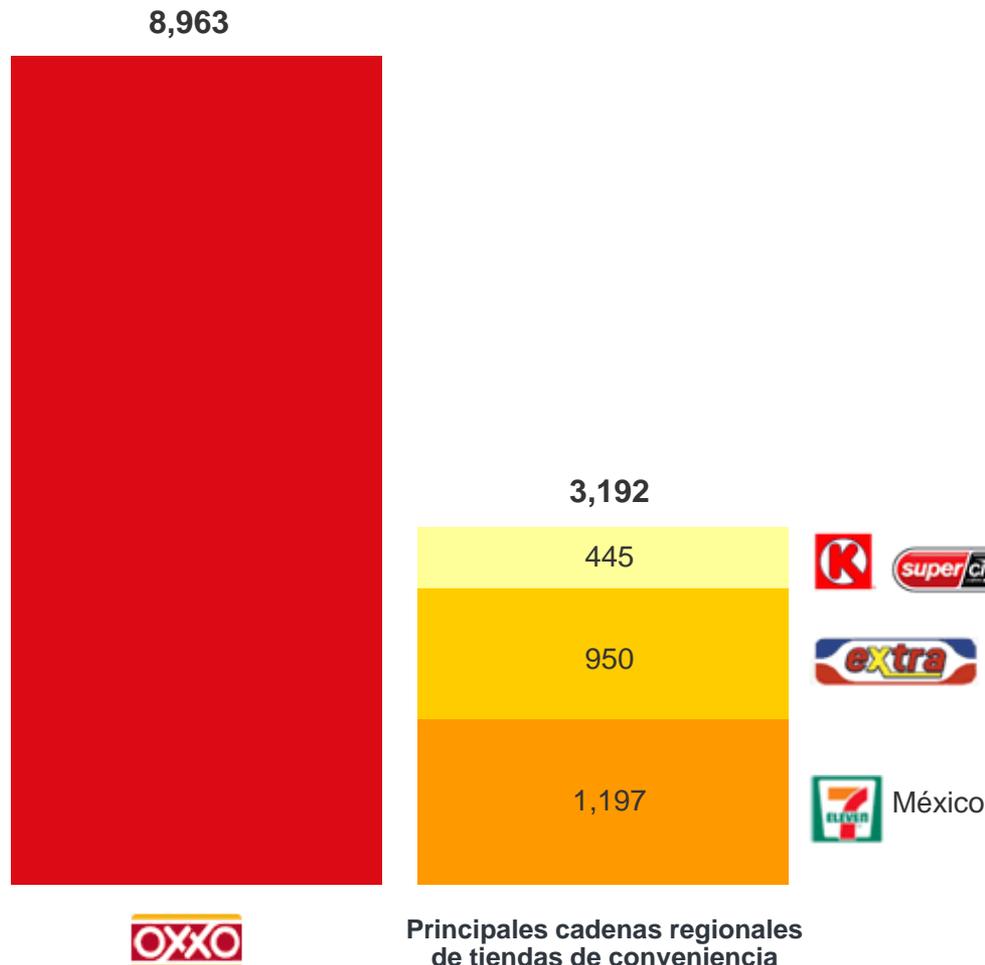
# La mayor compañía que opera una cadena de tiendas en las Américas



Nota: Alimentation Couche-Tard incluye las operaciones de Canadá. 7 Eleven incluye las operaciones de EUA, Canadá y México a Abril 2011. Tiendas OXO al 31 de Junio, 2011.

Fuente: CSNews "Top 100 US Convenience Store Companies, July 2010" e información de las compañías.

# ...y la cadena líder en tiendas de conveniencia en México



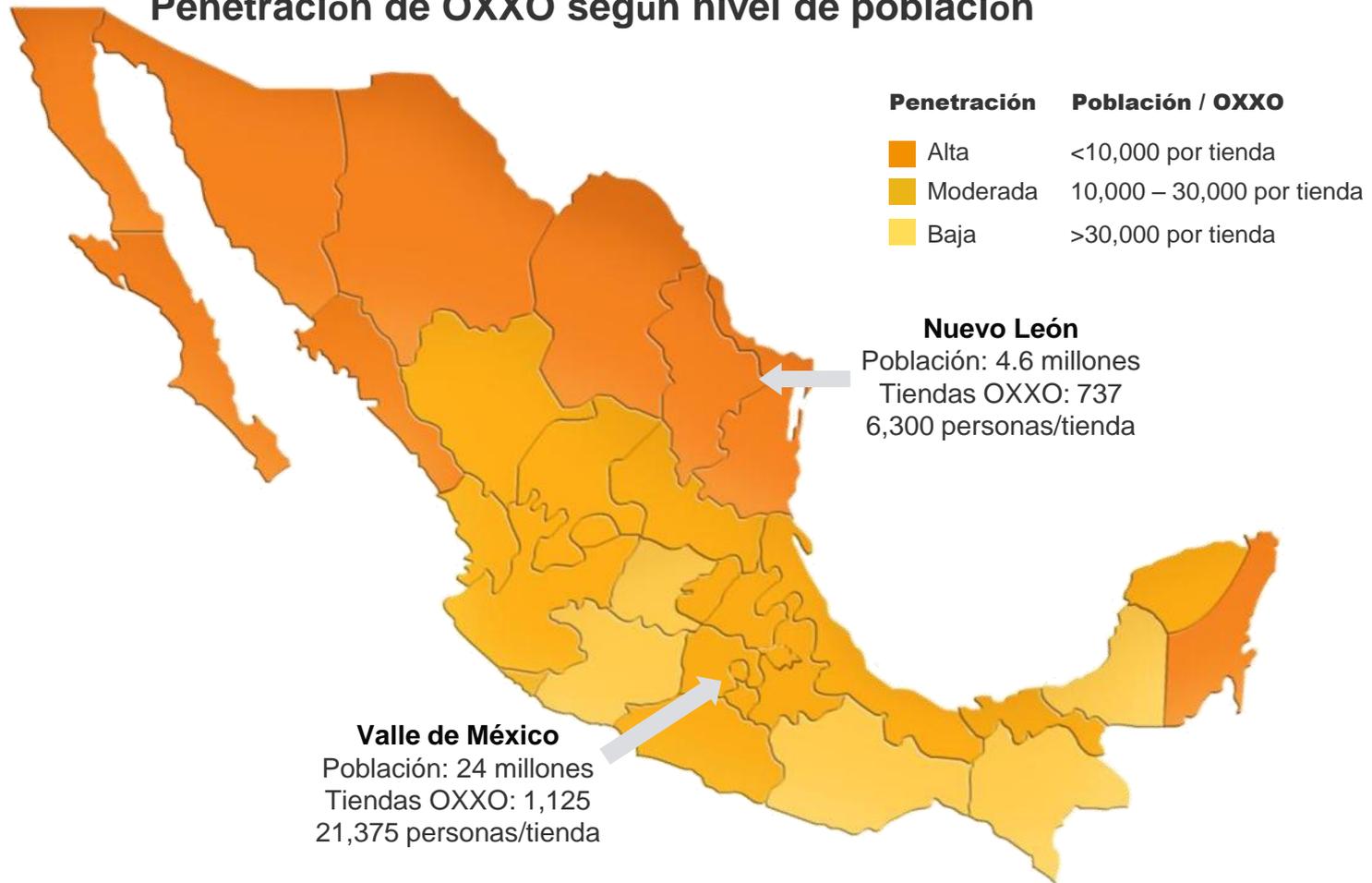
- Un canal de ventas efectivo y de rápido crecimiento para ciertas categorías en México, generando una parte importante de sus crecimientos
- La única cadena de tiendas de conveniencia nacional, con más de 5 millones de transacciones al día y más de 2,000 millones de transacciones en el 2010

# Crecimiento horizontal: Esa es la parte sencilla



8,963 tiendas y contando

## Penetración de OXXO según nivel de población



12,000 OXXO's para el 2014

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



## Dimensión Estratégica

Crecimiento de Base de Tiendas



Diferenciación

- Segmentación
- Servicio al Cliente



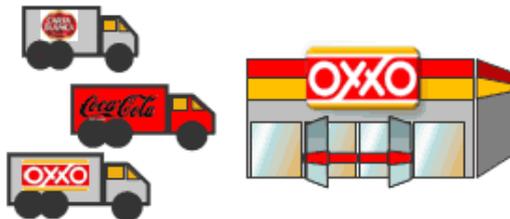
Reposición

Base

Satisfacción

Desarrollo de Categorías

- Fast Food y Servicios



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



## Dimensión del Cliente



Impulsando

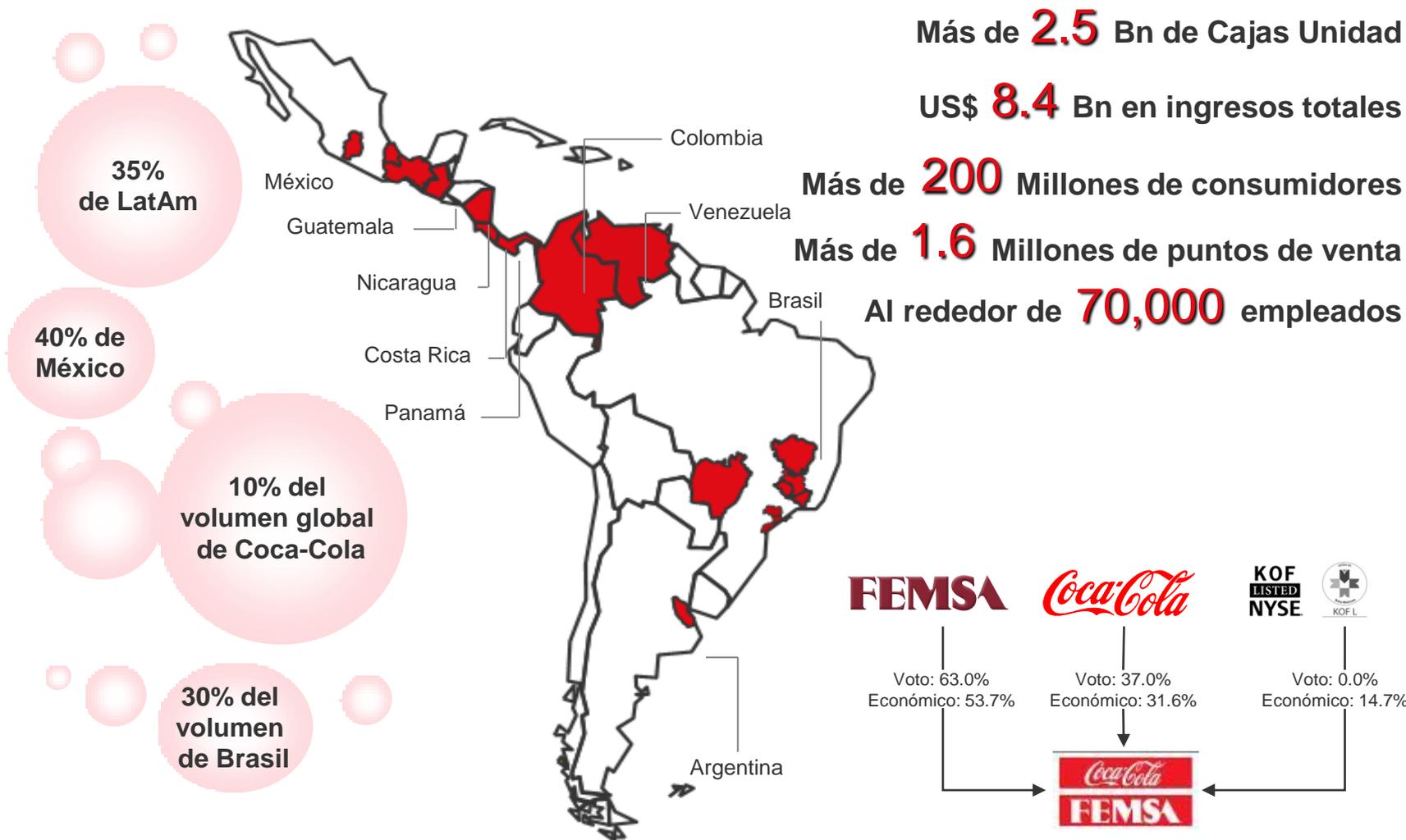
lo que hacemos mejor...  
mantenernos  
un paso adelante

*Coca-Cola*

**FEMSA**



# El embotellador independiente más grande de productos Coca-Cola en el mundo

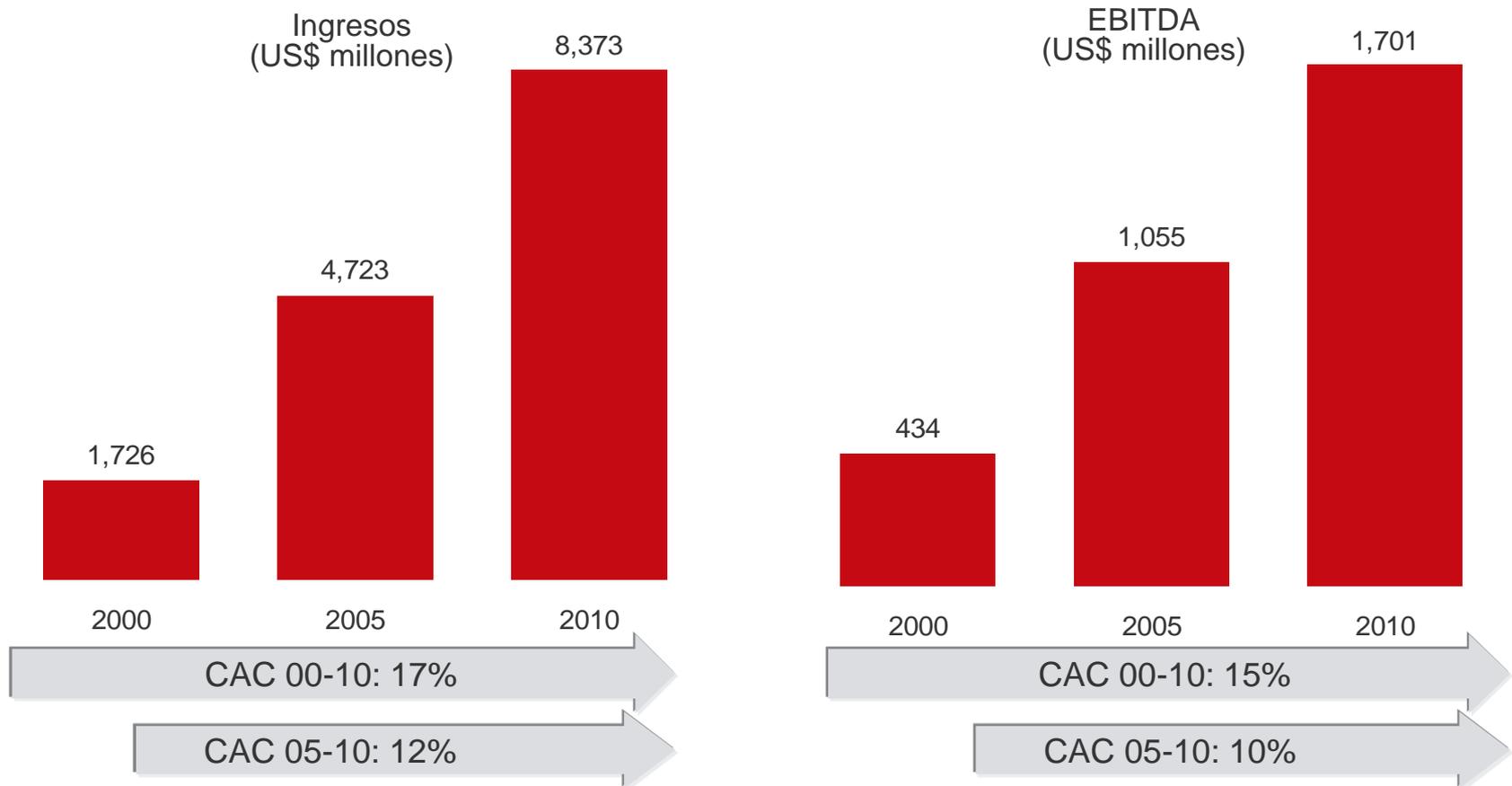


Nota: Porcentajes de volumen de KO: Estimados de KOF y Reporte Anual KO 2009. Información KOF año completo 2010.

# Generando crecimiento a través de 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



Nota: Información 2010 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.

# ...con un perfil socioeconómico atractivo y dinámico

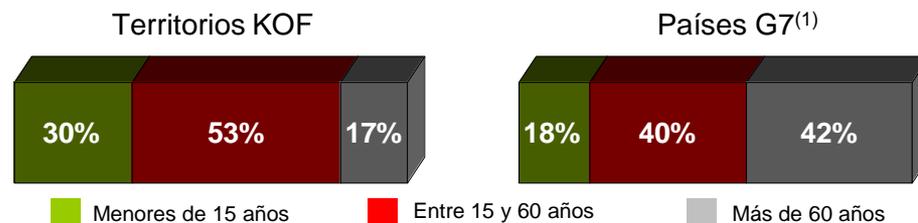


El futuro de los territorios de KOF en Latinoamérica luce muy atractivo

- **Crecimiento demográfico**

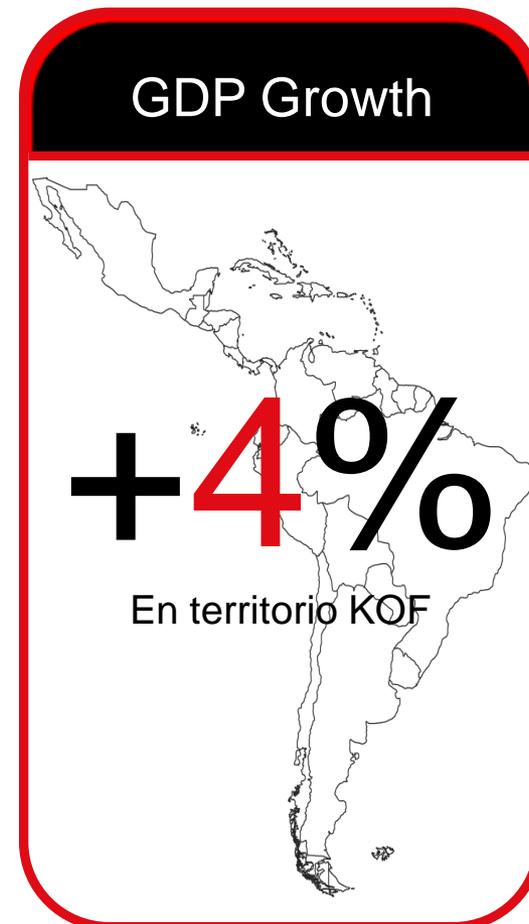
**+42** MM en territorios KOF + 29 MM en Estados Unidos + 2 MM en Europa Occidental

- **Distribución por edades**



- **Movilidad social**

**+14 MM** Entrando a la clase media<sup>(2)</sup> en 2020 dentro de los territorios de KOF  
**+29%** crecimiento de PIB per capita en los territorios de KOF, alcanzando ~US\$10,500<sup>(3)</sup>



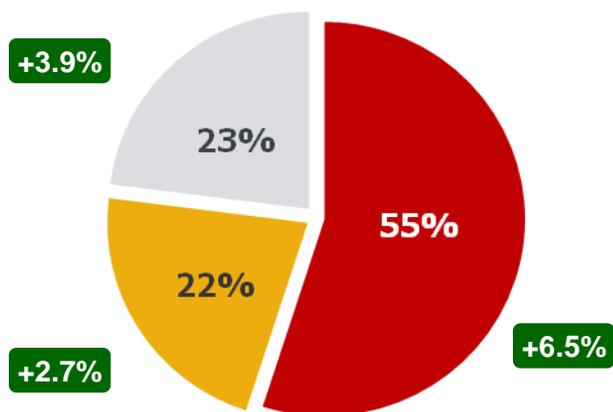
Fuente: Previsiones demográficas mundiales ONU. Fondo Monetario Internacional 2008. Crecimiento demográfico y movilidad social proyectado para 2010; Crecimiento PIB e incremento per capita proyectado para 2015; World Economic Outlook Database, Octubre 2010.

Notas: (1) G7: Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Inglaterra y Estados Unidos. (2) Ingreso familiar anual entre US\$ 5,000 y US\$ 20,000. (3) Excluyendo Guatemala y Nicaragua.

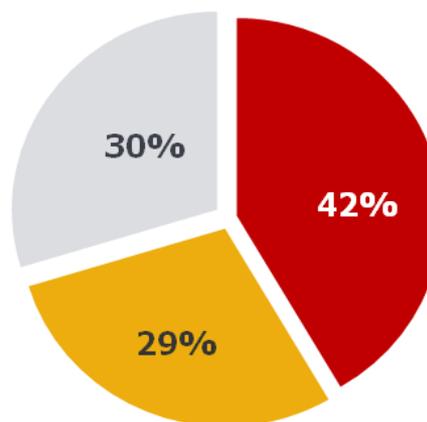
# Resultados balanceados en el 2T11



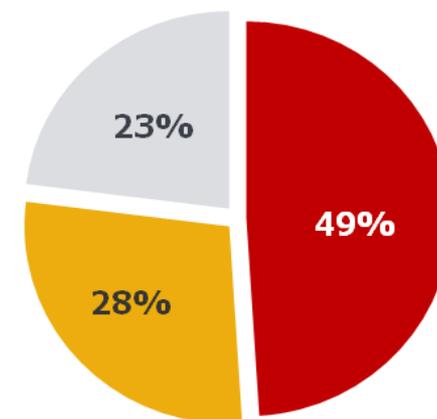
Volumen  
(666 Mn Cajas Unidad)



Ingresos Totales  
(US\$ 2,400 Mn)



EBITDA  
(US\$ 484 Mn)



Crecimiento Divisional

■ México

■ Latincentro

■ Mercosur

Crecimiento de ingresos  
en moneda local

**+ 11%**

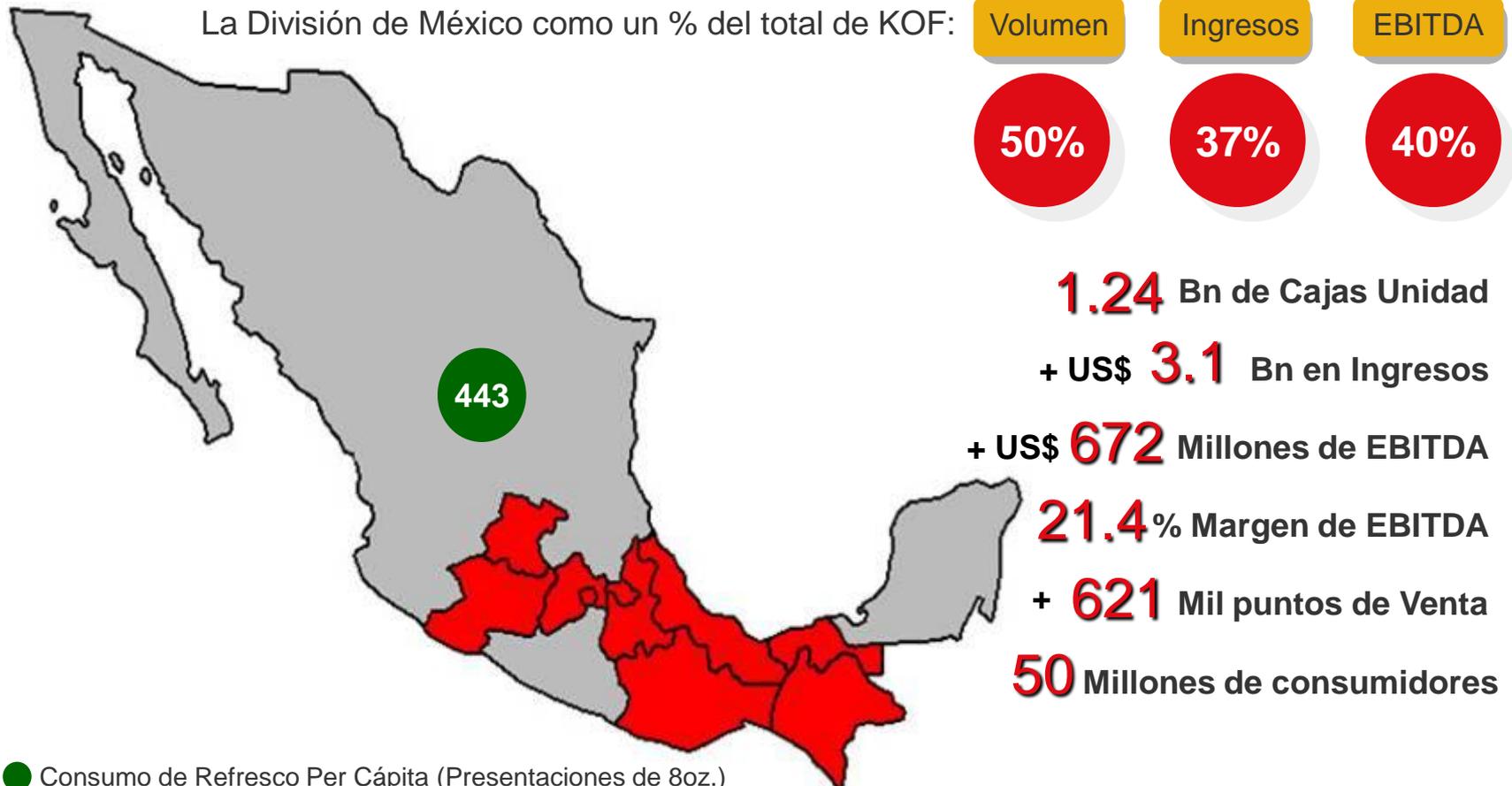
**+15%**

**+ 16%**

# El embotellador más grande de México...



KOF es el jugador más integrado en la industria de bebidas, es #1 en Refrescos y Bebidas no carbonatadas y #2 en Agua



● Consumo de Refresco Per Cápita (Presentaciones de 8oz.)

Nota: Información KOF año completo 2010.

...con una creciente presencia en Latincentro...



La División Latincentro como un % del total de KOF:

Volumen

Ingresos

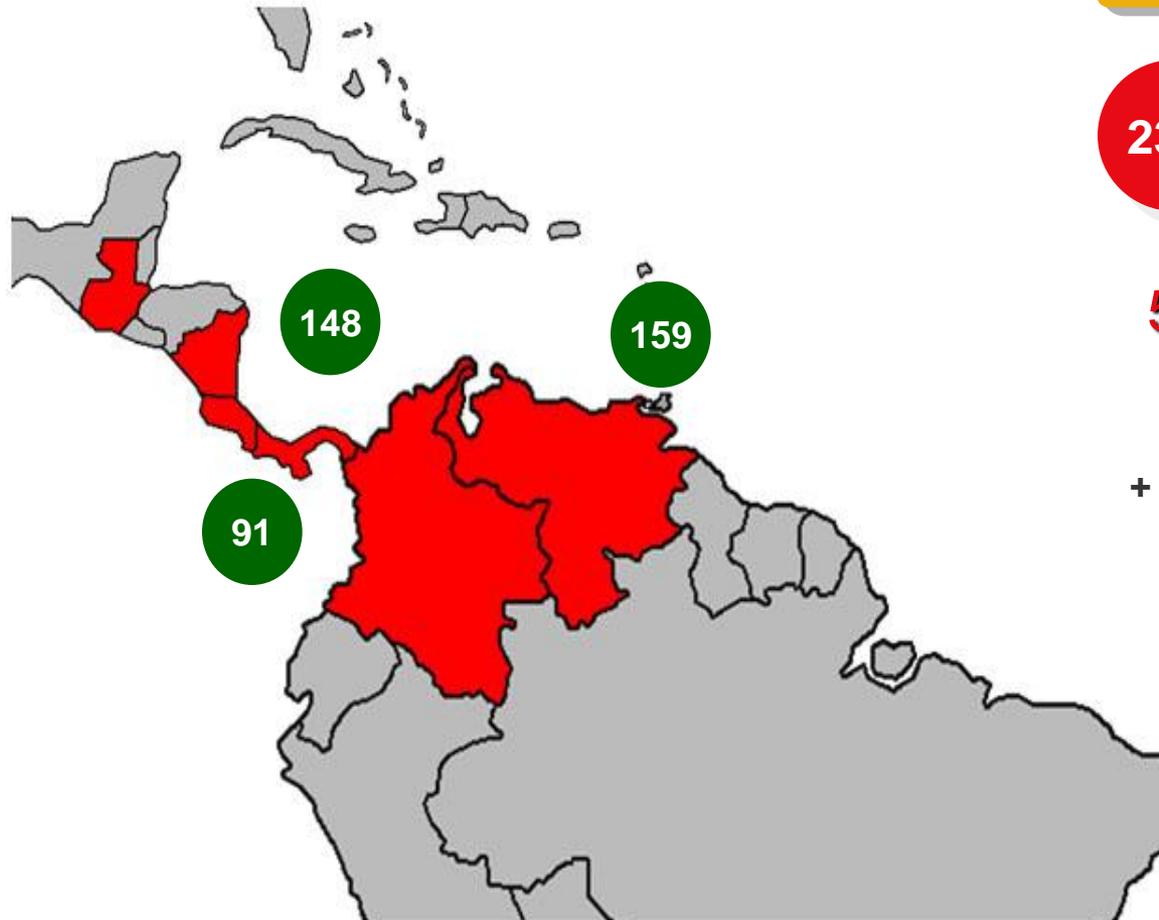
EBITDA

23%

30%

32%

**592** Millones de Cajas Unidad  
+ US\$ **2.5** Bn en Ingresos  
+ US\$ **556** Millones de EBITDA  
**21.9** % Margen de EBITDA  
+ **685** Mil puntos de venta  
**95** Millones de consumidores



● Consumo de Refresco Per Cápita (Presentaciones de 8oz.)

Nota: Información KOF año completo 2010.

# ...y un sólido desempeño en Sudamérica



La División Mercosur como un % del total de KOF:

Volumen

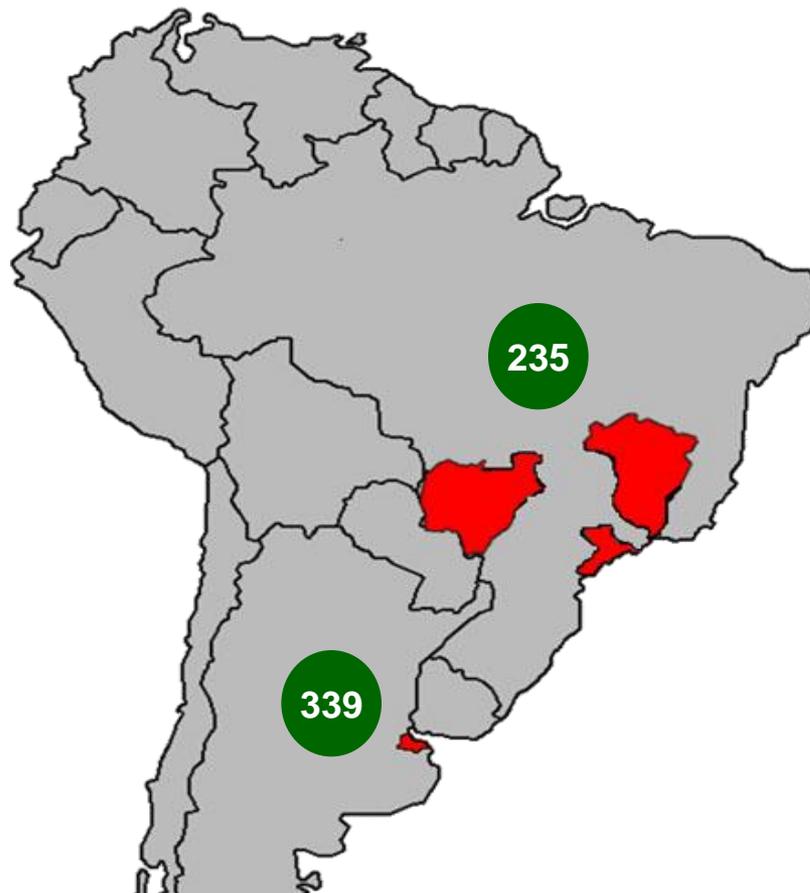
Ingresos

EBITDA

27%

33%

28%



**665** Millones de Cajas Unidad

US\$ **2.7** Bn en Ingresos

+ US\$ **473** Millones de EBITDA

**17.5** % Margen de EBITDA

+ **269** Mil puntos de venta

**56** Millones de consumidores

● Consumo de Refresco Per Cápita (Presentaciones de 8oz.)

Nota: Información KOF año completo 2010.

# Creciendo nuestra presencia en mercados clave a través de transacciones flexibles que generan valor



- Consolida la posición de liderazgo de KOF en México y América Latina
- La combinación de operaciones podría representar ~45% del volumen del sistema Coca-Cola en México
- Sinergias estimadas de Ps. 180 – Ps. 270 millones a nivel de EBITDA alcanzable en 18-24 meses
- Se solicitará la modificación de los estatutos de KOF para aumentar el número de consejeros de 18 a 21



- Valor agregado de Ps. 9,300 millones
- Emisión de 63.5 millones de acciones de KOF serie L a un valor de Ps. 103.20 por acción
- KOF asumirá Ps. 2,747 millones en deuda neta

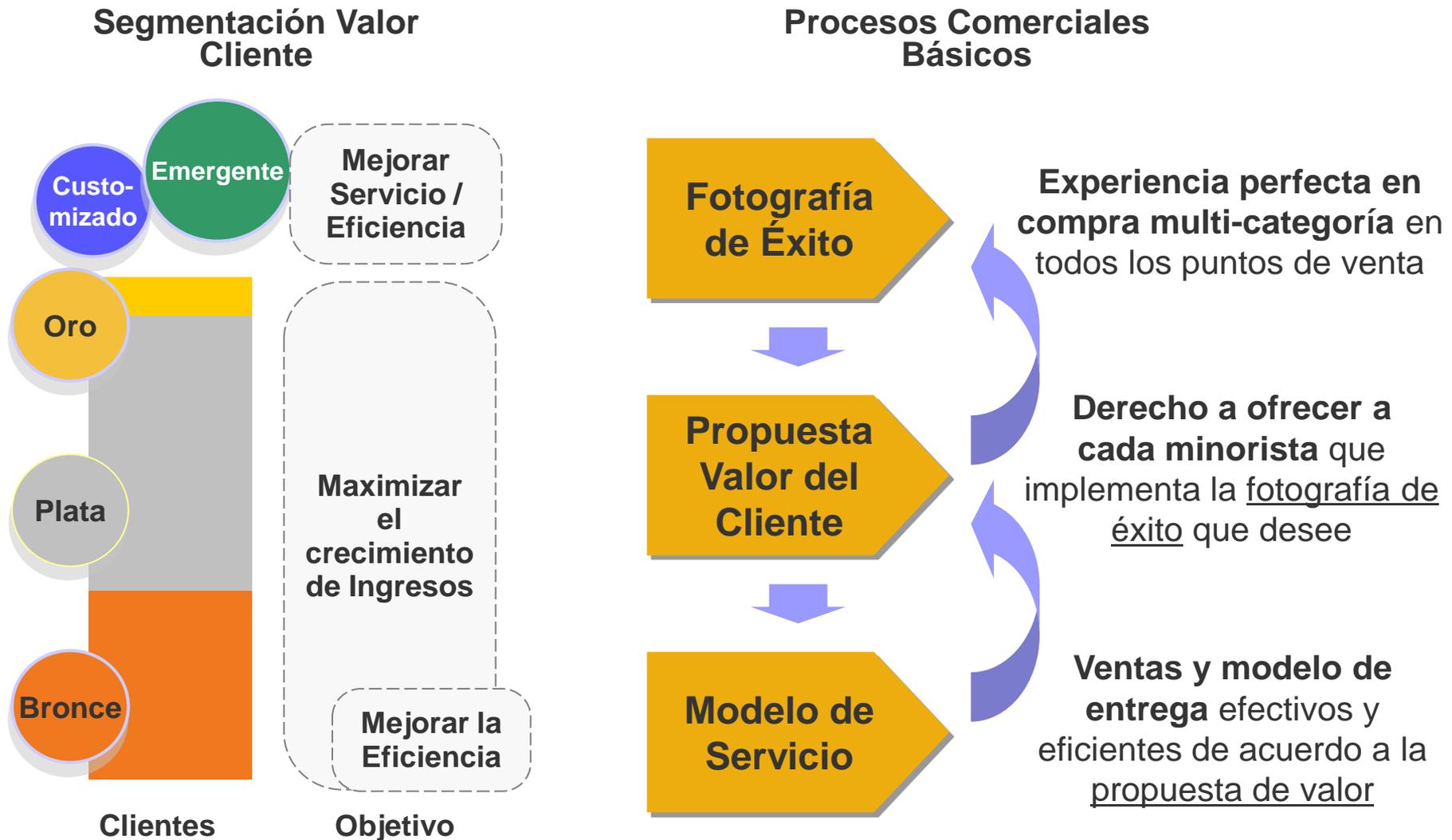


- 154 millones de Cajas Unidad<sup>(1)</sup> (~12% de KOF México<sup>(2)</sup>)
- Ps. 4,400 millones en Ventas Netas<sup>(1)</sup> (~11% de KOF México<sup>(2)</sup>)
- Ps. 967 millones en EBITDA<sup>(1)</sup> (~12% de KOF México<sup>(2)</sup>)
- 25 centros de distribución y 4 plantas
- 63,000 puntos de venta
- 4.3 millones de consumidores

Notas: (1) Información de la división de bebidas de Grupo Tampico basada en estimados del 2011.

(2) Información KOF año completo 2010.

# Transformamos nuestro modelo comercial para enfocarnos en el valor del cliente



# Ampliando nuestro portafolio para satisfacer mejor a nuestros clientes



Amplia diversificación de categorías y portafolio balanceado que nos permite captar consumidores en toda la cadena de distribución

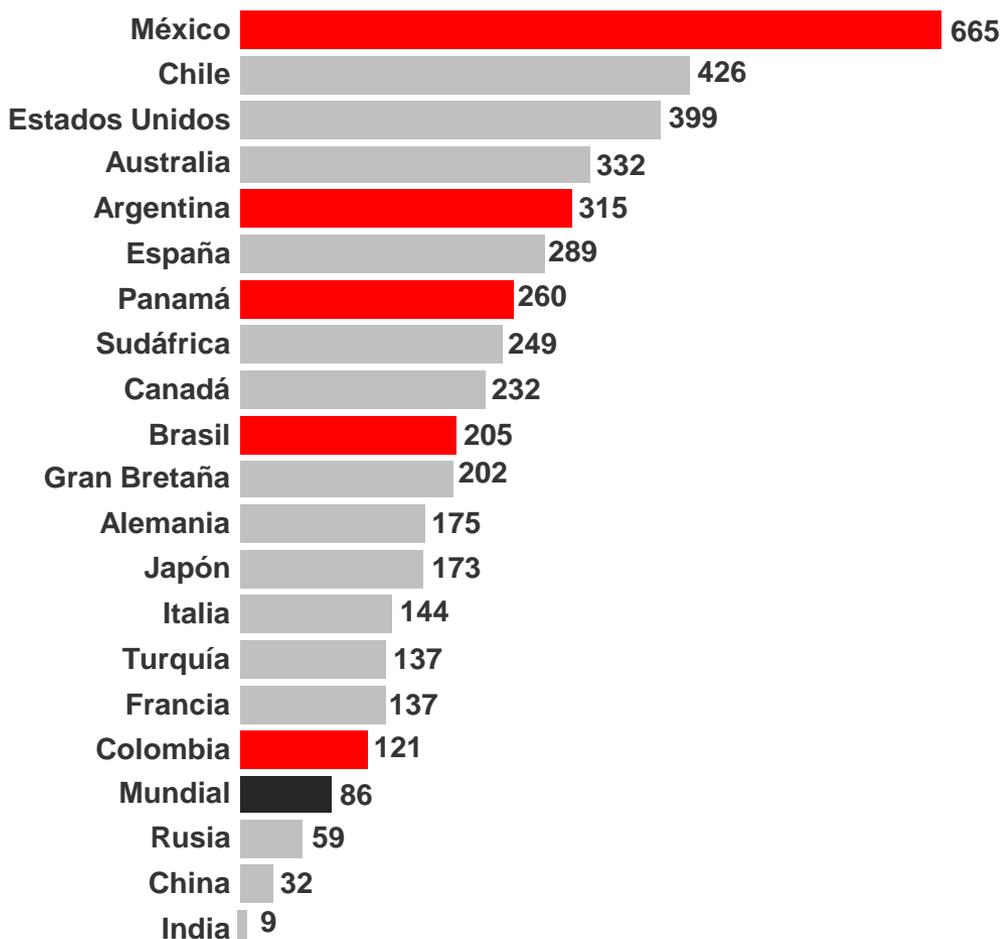


# Aliado estratégico con el Sistema Coca-Cola

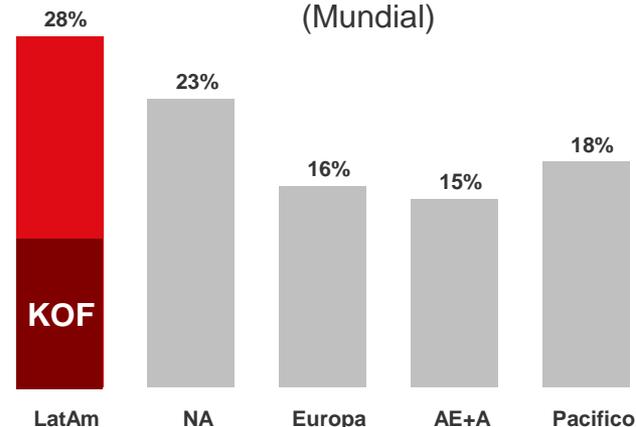


## KOF tiene presencia en los mercados más importantes del Sistema Coca-Cola

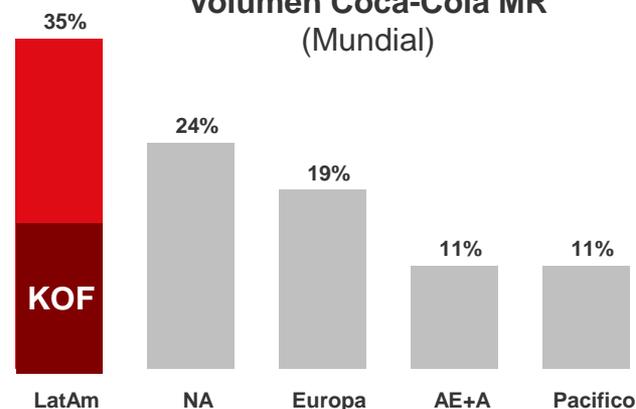
Consumo Per Cápita productos KO 2009



Volumen Total Total KO (Mundial)



Volumen Coca-Cola MR (Mundial)



Fuente: Reporte Anual Coca-Cola 2009.

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

**FEMSA**



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



- Crecimiento acelerado en la base de tiendas en México y otros mercados adecuados, mientras se enfoca en mejorar la propuesta de valor para impulsar las ventas mismas tiendas y mejora en los márgenes

**Heineken**

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

# Conciliación EBITDA por división



En US\$ millones

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>FEMSA Consolidado<sup>(1)</sup></b>											
Utilidad de Operación	737	896	910	1,078	1,232	1,467	1,610	1,793	1,640	2,069	1,819
Depreciación	201	212	194	232	298	338	375	399	359	429	309
Amortización y Otros	179	192	198	232	280	314	346	355	291	343	166
<b>EBITDA</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>2,290</b>	<b>2,841</b>	<b>2,295</b>
<b>Coca-Cola FEMSA</b>											
Utilidad de Operación	302	415	426	597	690	817	876	1,049	990	1,213	1,379
Depreciación	73	71	50	86	111	123	139	151	183	215	213
Amortización y Otros	59	53	44	59	97	115	117	123	65	84	106
<b>EBITDA</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>1,237</b>	<b>1,512</b>	<b>1,698</b>
<b>FEMSA Comercio</b>											
Utilidad de Operación	29	31	47	62	82	118	149	212	222	341	420
Depreciación	7	8	9	12	19	30	38	50	48	63	80
Amortización y Otros	6	9	9	12	21	26	34	39	34	39	49
<b>EBITDA</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>	<b>304</b>	<b>443</b>	<b>549</b>
Tipo de Cambio (MXN/USD)	9.62	9.16	10.43	11.24	11.15	10.63	10.80	10.92	13.83	13.06	12.38

(1) Información 2000-2009 de FEMSA Consolidado incluye FEMSA Cerveza.

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