

**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.



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 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

- 2.6 mil millones de cajas unidad de bebidas

## Sólido Portafolio de Marcas

- #1 en bebidas en todas las regiones

## Producción y Distribución Eficiente

- 38 plantas embotelladoras
- + de 9,300 rutas

## Base de Consumidores en Crecimiento

- + 1.7 millones de puntos de venta
- + 215 millones de consumidores

## Plataforma Dinámica de Tiendas

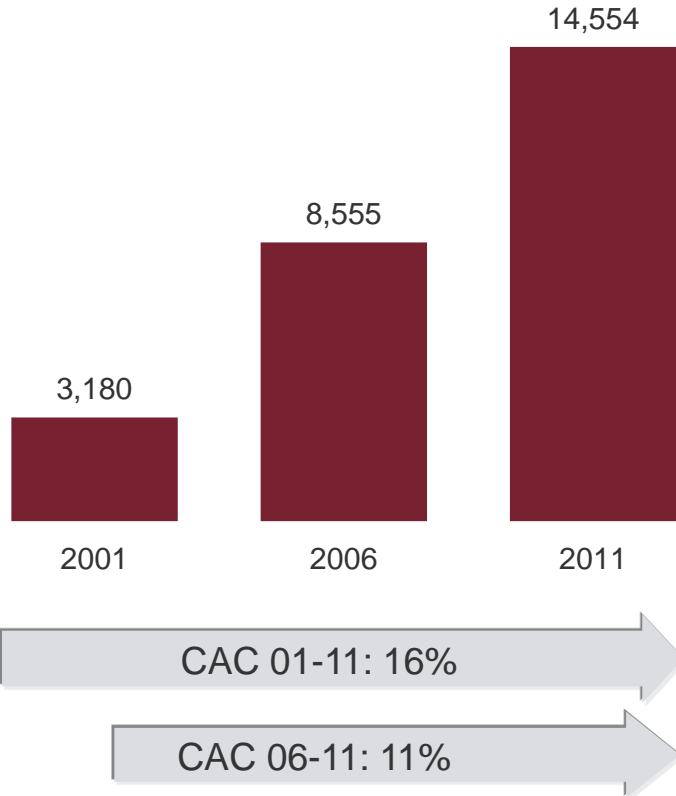
- + 10,100 tiendas OXXO

+ 177,000 empleados y asociados en FEMSA

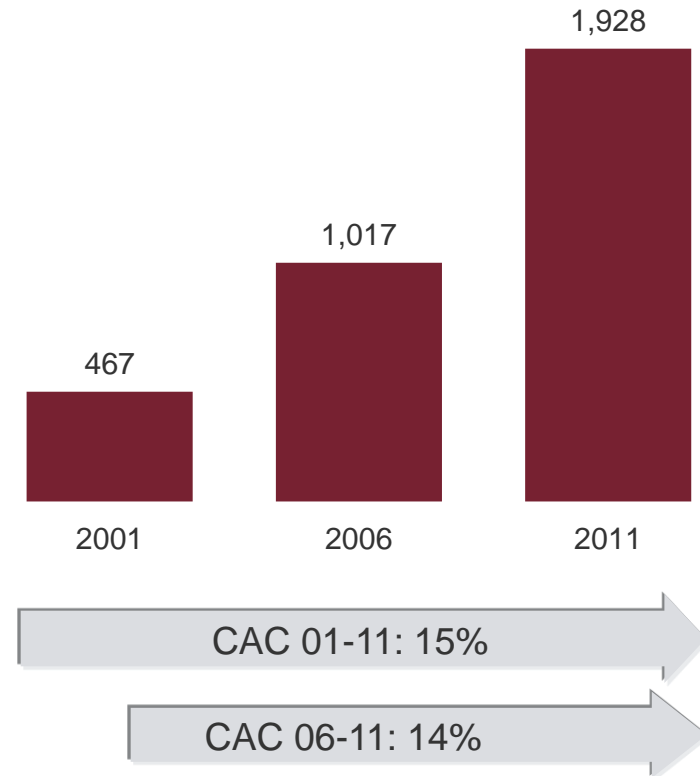
2º mayor inversionista en Heineken



## Ingresos Totales (US\$ millones)

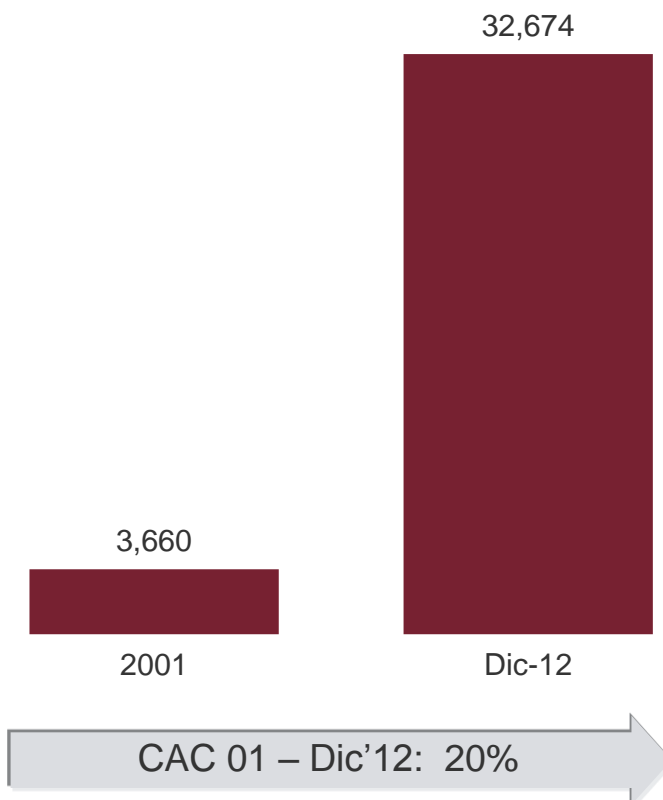


## Utilidad de Operación (US\$ millones)



Nota: Información del 2011 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 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)

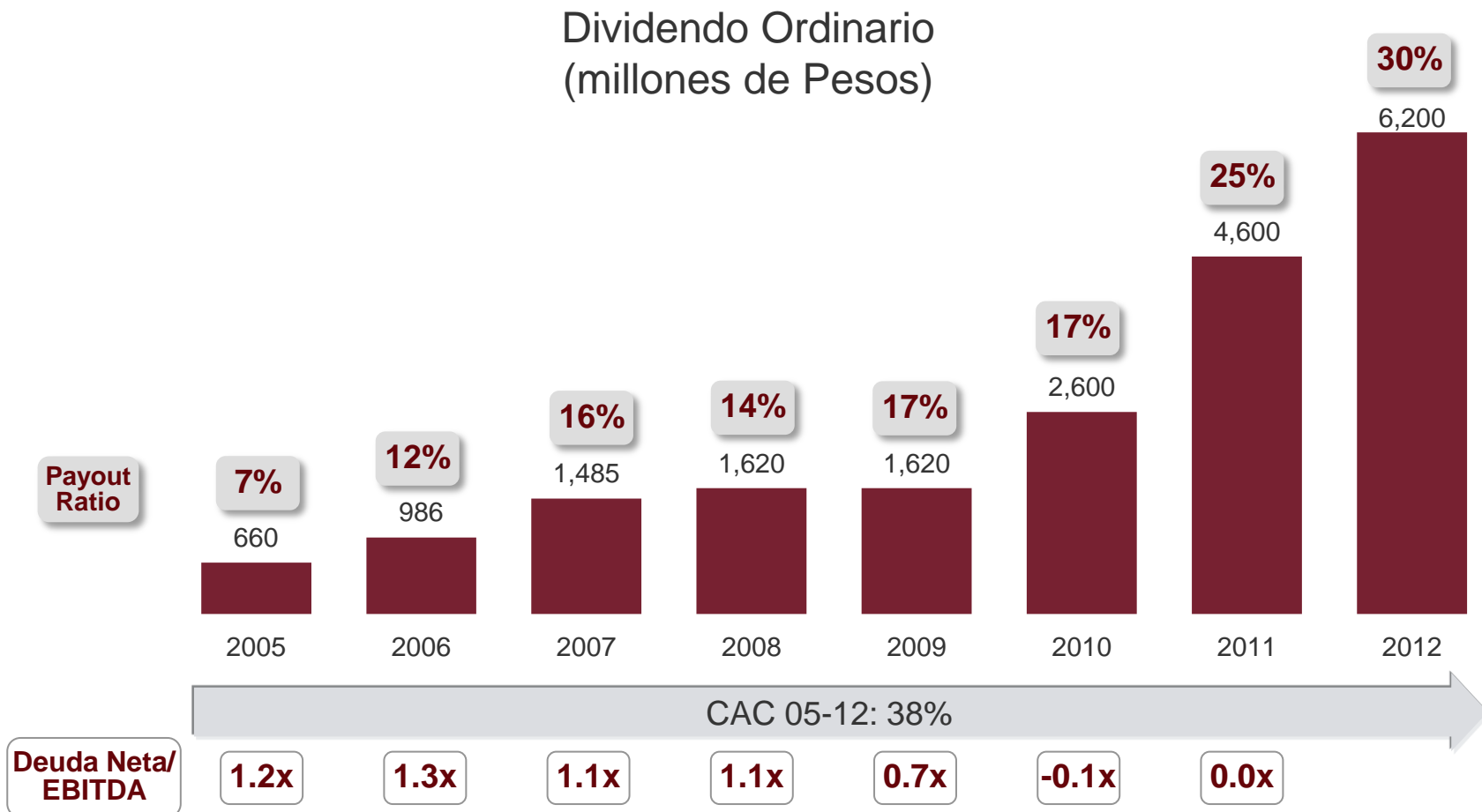


- Fortaleciendo nuestra posición competitiva consistentemente
- Habilidad para operar en entornos económicos cambiantes
- Fuerte portafolio de marcas y capacidades de operación excepcionales

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



...sin perder flexibilidad estratégica y financiera



Nota: Dividendos en Pesos Mexicanos.



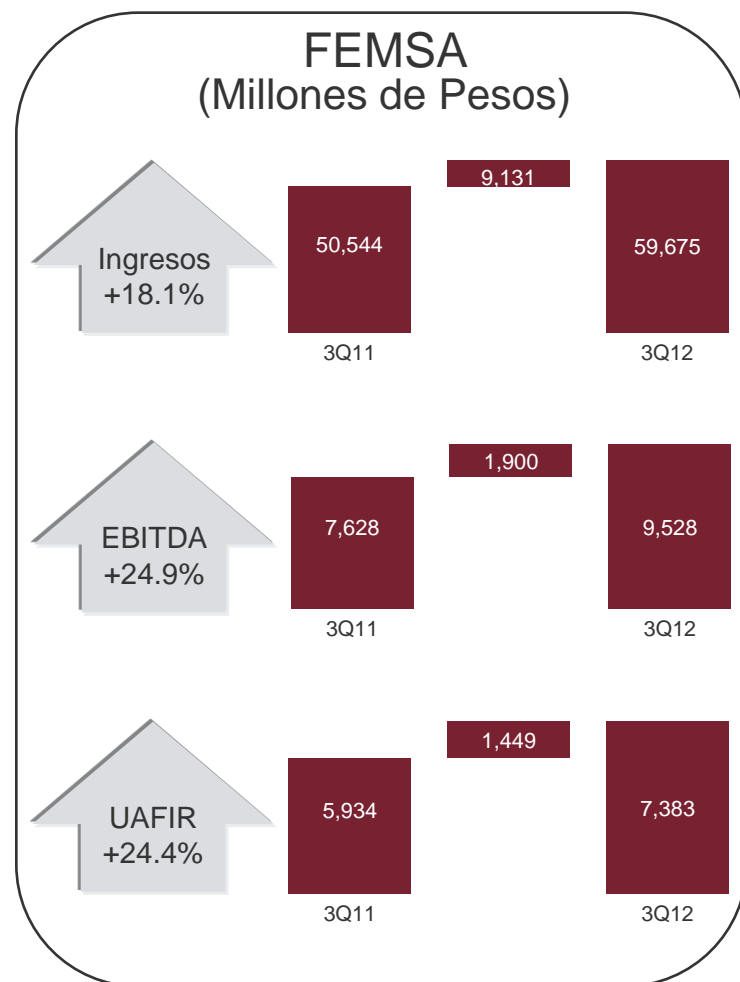
Incrementó ingresos totales y UAFIR un 20.3% y 26.6% respectivamente, incluyendo la integración de los nuevos territorios en México



Logró un crecimiento en ingresos totales de 16.0%, UAFIR de 24.3% y 7.6% en ventas-mismas-tiendas



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



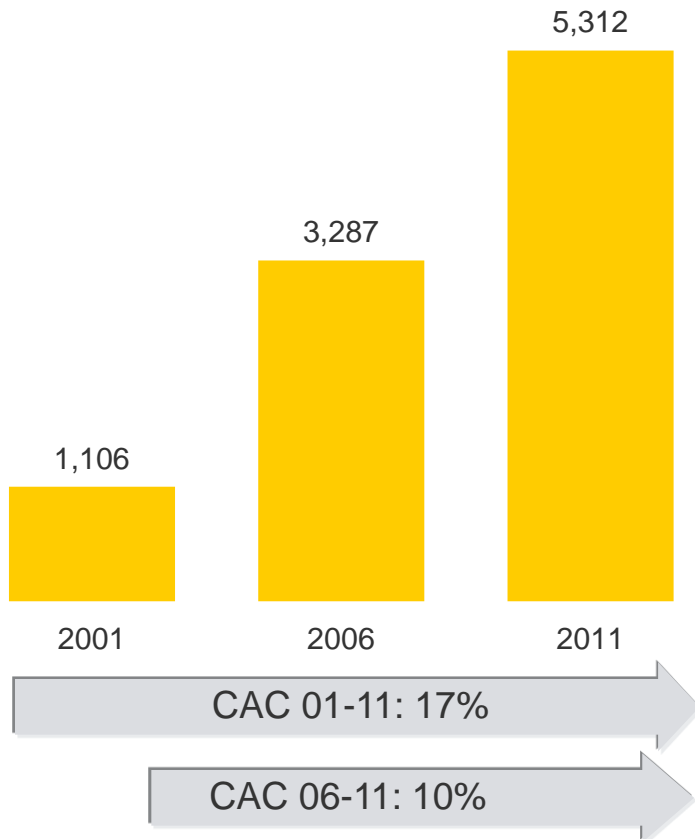


**FEMSA**  
COMERCIO

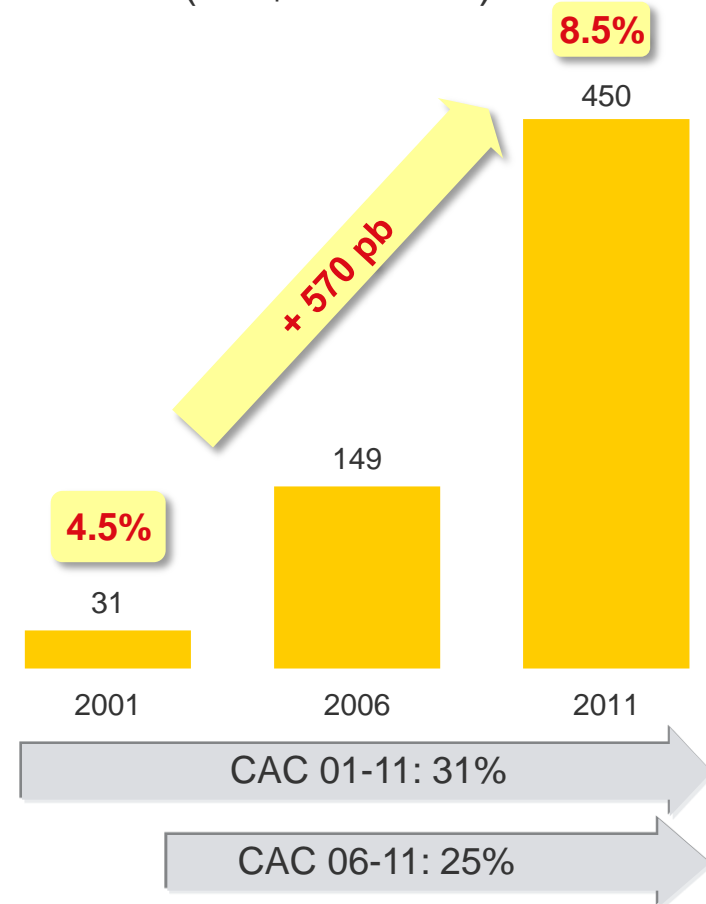
**GENERANDO**  
**EXCELENTES RESULTADOS**

# FEMSA Comercio: Crecimiento rentable y acelerado

## Ingresos Totales (US\$ millones)



## Utilidad de Operación (US\$ millones)



Nota: Información del 2011 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.

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



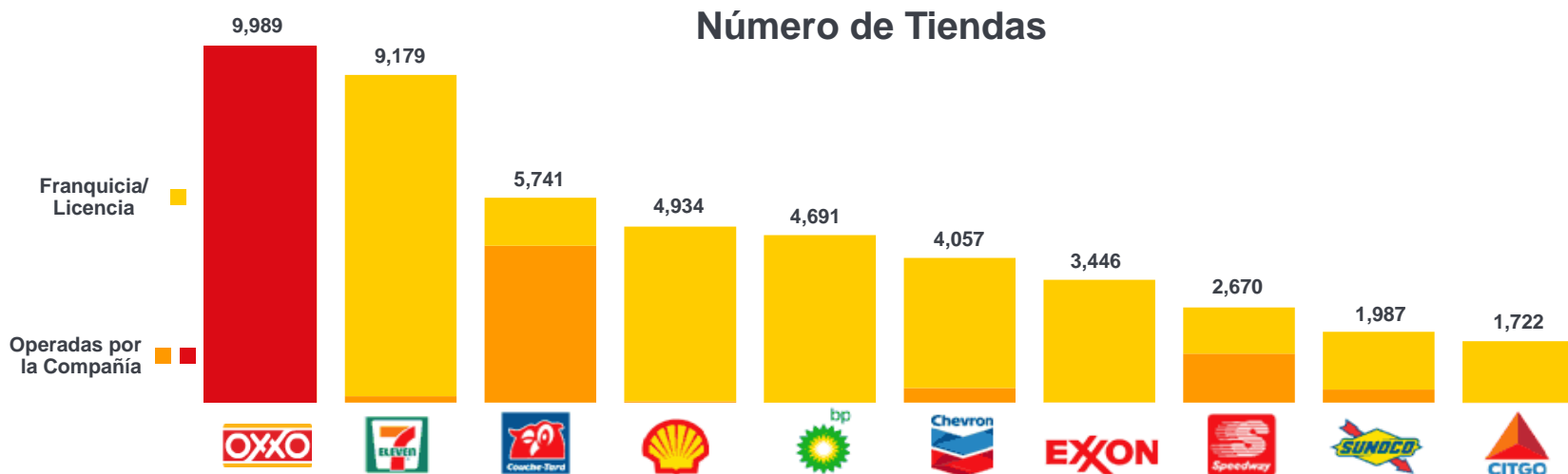
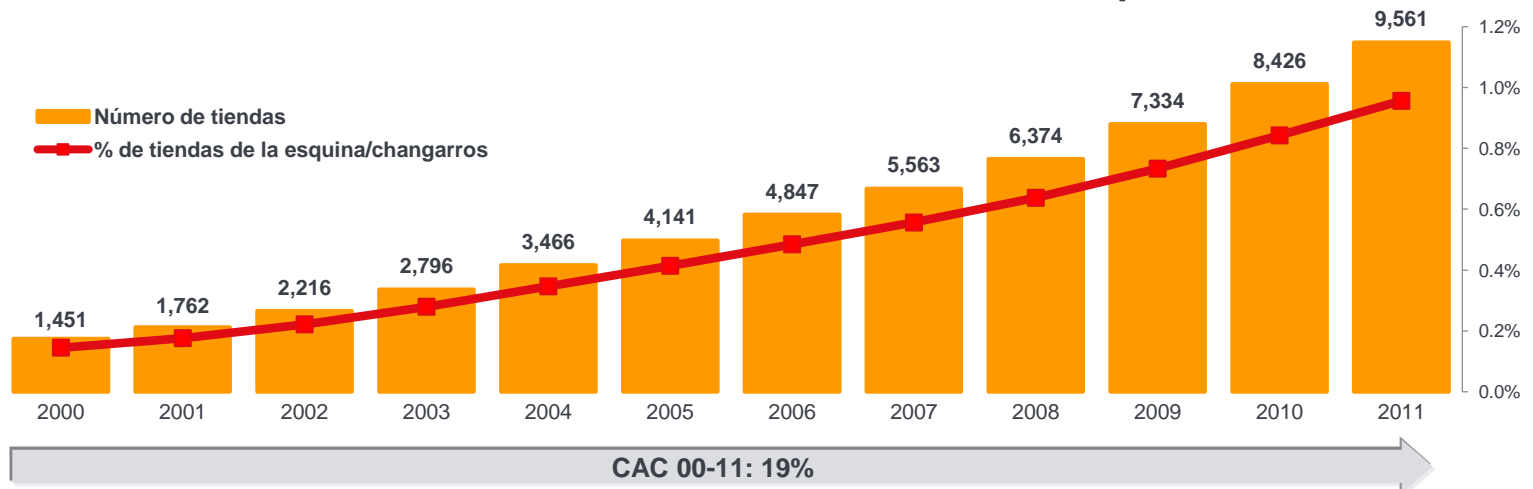
- **#3** en términos de Ingresos en México
- Somos "**benchmark**" de **SSS y Ventas por m<sup>2</sup>** en México
- **Rentabilidad en línea** con las compañías líderes en el sector comercio en México
- Abrimos una nueva tienda **cada 8 horas**, en promedio
- Diariamente, cerca de **8 millones** de personas 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



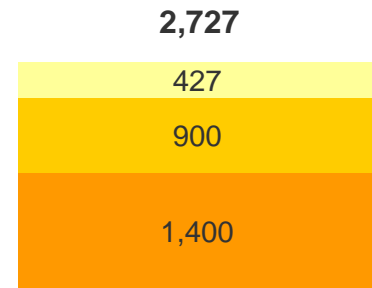
Nota: Alimentation Couche-Tard incluye las operaciones de EUA y Canadá. 7 Eleven incluye EUA, Canadá y México. Tiendas OXO al 30 de Junio, 2012.  
Fuente: CSNews "Top 100 US Convenience Store Companies", Publicado en Junio 2012. Tiendas de la esquina: Información interna.



## Número de Tiendas

(Diciembre 2011)

9,561



Principales cadenas regionales de tiendas



- 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 2011



## 10,167 tiendas y contando

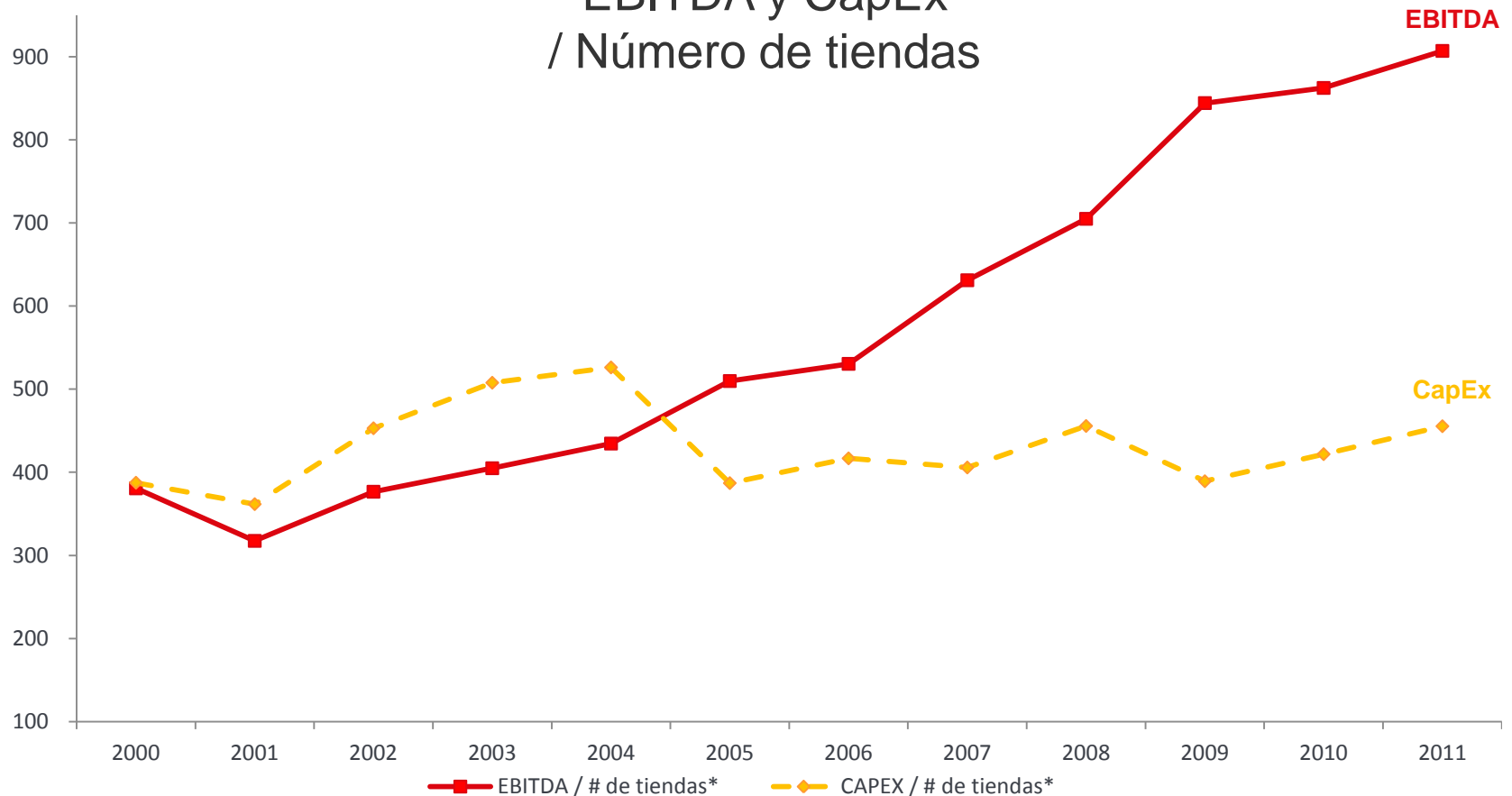
### Penetración de OXXO según nivel de población



Notas: Información CONAPO a Diciembre 2010.  
(1) Número de tiendas para penetración de OXXO por población al 31 de diciembre 2011.

Miles de Pesos

## EBITDA y CapEx / Número de tiendas



Notas: Información expresada en pesos mexicanos nominales. Los datos históricos fueron calculados bajo NIF Mexicanas  
El # de tiendas está basado en el promedio de cada año.

# 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

Desarrollo de  
Categorías  
- Comida Preparada

Desarrollo de  
Categorías  
- Servicios



Reposición

Base

Satisfacción



come más+  
con menos-



The logo is contained within a white circle in the top-left corner. It consists of two horizontal red bars. The top bar contains the 'Coca-Cola' script logo in white, and the bottom bar contains the word 'FEMSA' in a white, bold, sans-serif font.

*Coca-Cola*

**FEMSA**

**APROVECHANDO LAS OPORTUNIDADES  
DE LA INDUSTRIA**

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



~**2.97** Bn de Cajas Unidad<sup>(1)</sup>

US\$ **10.73** Bn en Ingresos totales<sup>(1)</sup>

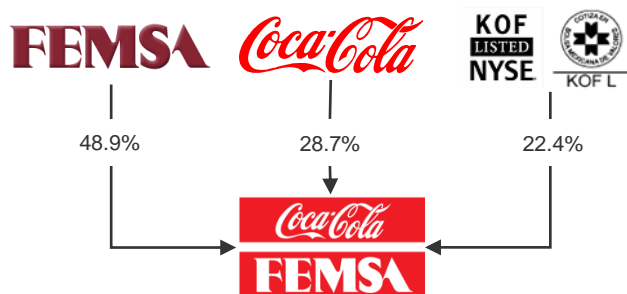
US\$ **2.01** Bn en EBITDA<sup>(1)</sup>

**18.8%** margen de EBITDA<sup>(1)</sup>

Más de **218** millones de consumidores

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

Alrededor de **85,000** empleados



(1) Información KOF UDM 3T2012.

...con una sólida trayectoria de crecimiento

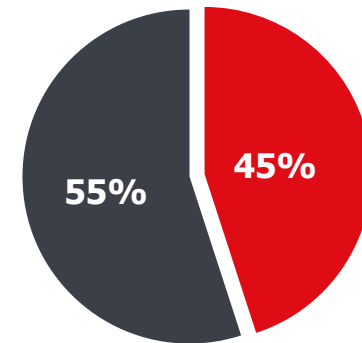


Las operaciones en el resto de Latinoamérica contribuyen de manera importante al crecimiento de...

### Ingresos

Año Completo 2004  
(US\$ 4,176 Mn)

CAC 04-12: 13%



UDM 3T2012  
(US\$ 10,729 Mn)

■ División México y Centroamérica

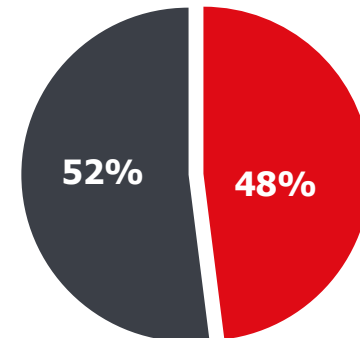
■ División Sudamérica

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

### EBITDA

Año Completo 2004  
(US\$ 889 Mn)

CAC 04-12: 11%



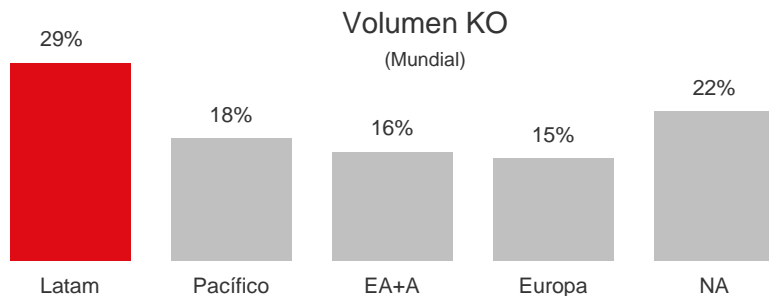
UDM 3T2012  
(US\$ 2,012 Mn)

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 de 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 **duplicar los ingresos en esta década...** llegando a ~US\$ 200 Bn para el 2020.

CAC 2010-2020: 7%

“...nos asociamos con Coca-Cola FEMSA para adquirir conjuntamente Jugos del Valle en 2007... Hoy, ...Del Valle es la primera de nuestras marcas de US\$1 Bn de ventas con raíces en América Latina.”

Muhtar Kent, The Coca-Cola Company – Presidente y CEO



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.

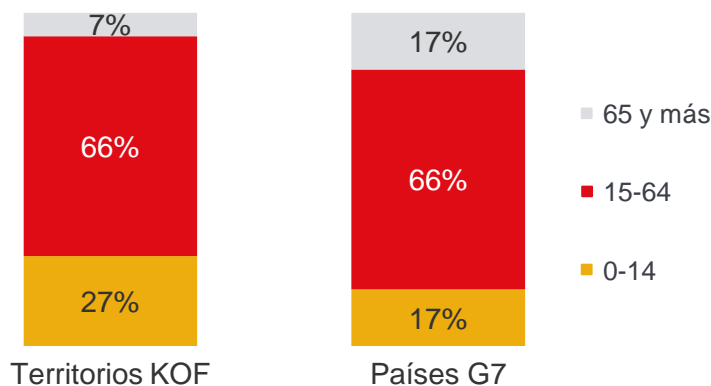


# Perfil socioeconómico atractivo y dinámico

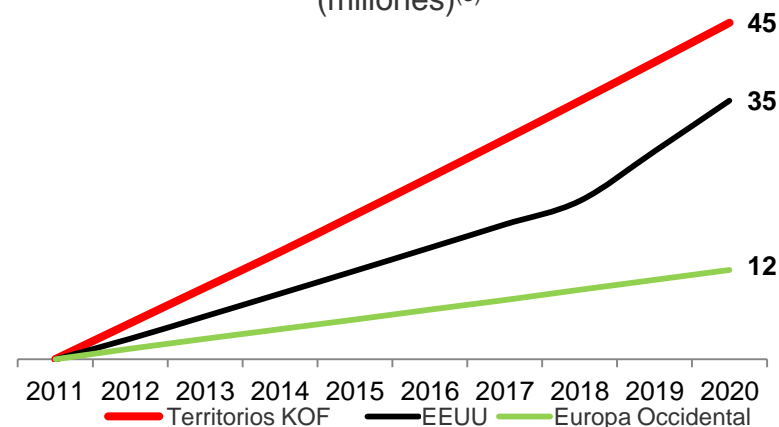


## El futuro demográfico de los territorios de KOF en Latinoamérica luce muy atractivo

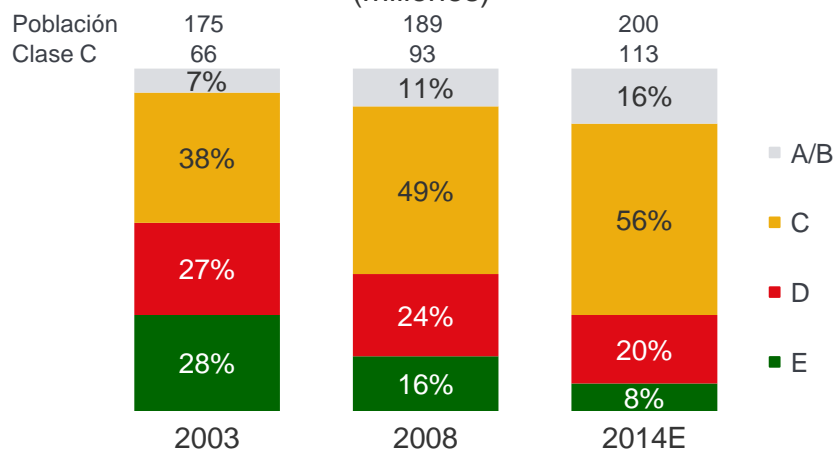
Distribución por edades<sup>(1)</sup>



Crecimiento demográfico estimado (millones)<sup>(3)</sup>



Movilidad social en Brasil (millones)



PIB per cápita en territorios KOF (en 2015)<sup>(2)</sup>

**~US\$11,200**

Fuentes: CIA - The World Factbook, World Population Prospects. 2012, World Economic Outlook Database, octubre de 2010. Proyecciones de crecimiento de población para el 2020 y pronósticos de las mejoras de PIB per cápita para 2015

Notas (1) G7: Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos de América. (2) Promedio ponderado por población atendida por país. (3) Europa Occidental: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza, Reino Unido.

# Información relevante México y Centroamérica



(1) Información KOF UDM 3T2012.

# Información relevante Sudamérica



US\$ **5,933** millones en Ingresos Totales<sup>(1)</sup>

US\$ **1,054** millones en EBITDA<sup>(1)</sup>

**17.8%** margen de EBITDA<sup>(1)</sup>

**1,160** millones de cajas unidad<sup>(1)</sup>

**~213** millones de cajas unidad de retornables

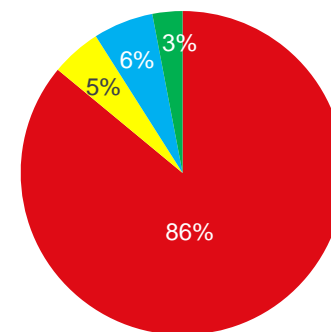
**16** Plantas

**97** Centros de Distribución

Más de **873** mil puntos de venta

Más de **135** millones de consumidores

Portafolio Diversificado



■ Refrescos  
■ Agua

■ No-carbonatadas  
■ Garrafón

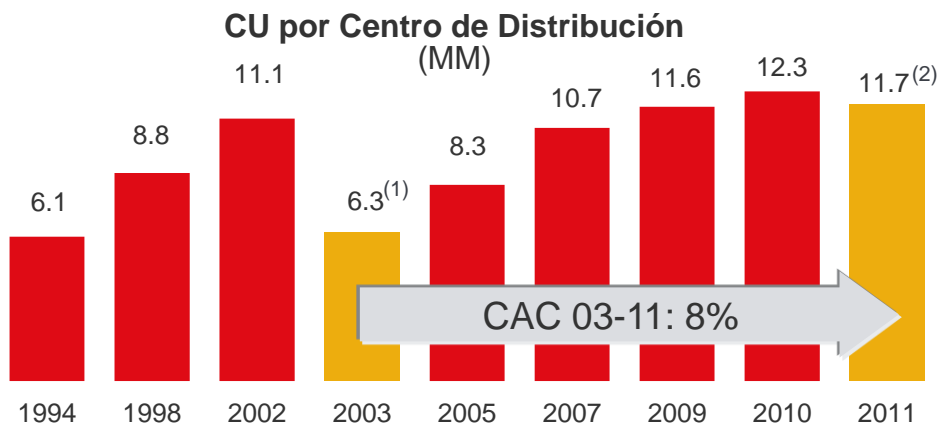
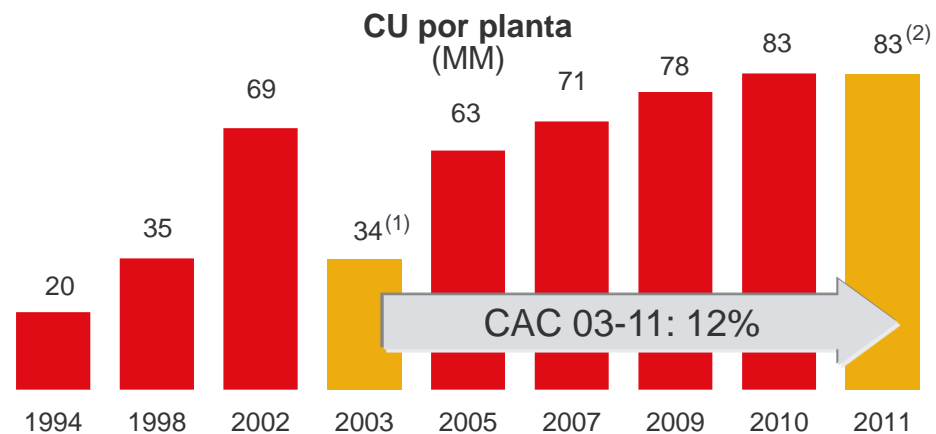
(1) Información KOF UDM 3T2012.



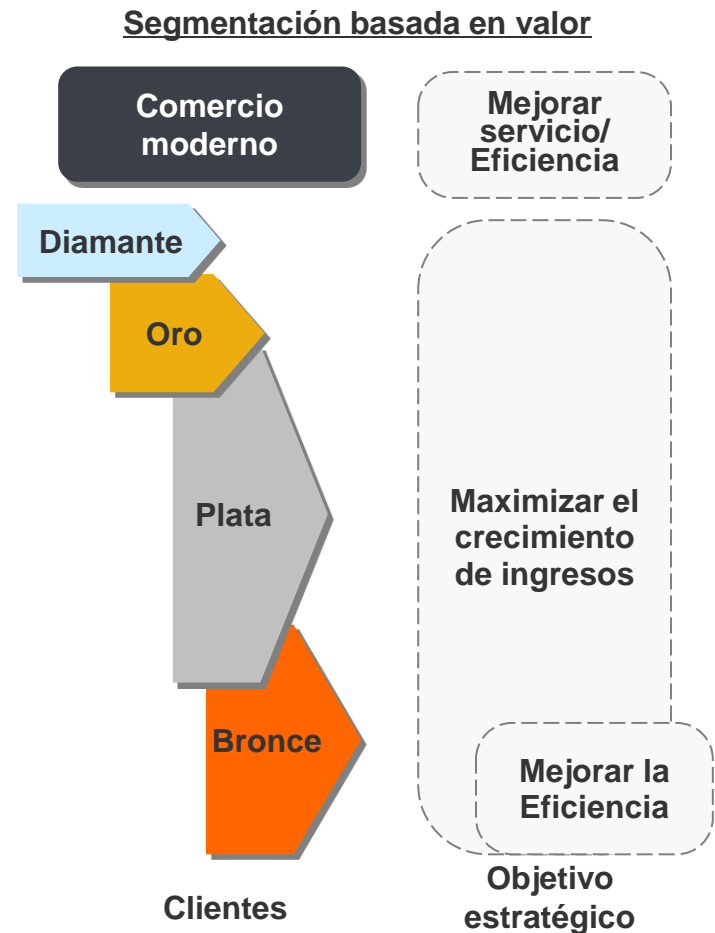
# Desarrollando capacidades para alcanzar un pleno potencial operativo



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.



KOF ha invertido más de Ps. 28,000 millones en fusiones y adquisiciones durante 2011, para consolidar su liderazgo en el mercado de México y Latinoamérica. Las fusiones en México representan un incremento de volumen, ingresos y EBITDA de aproximadamente 30% y más de USD\$ 62 millones en sinergias netas.

## Iniciativas de KOF en nuevos territorios

- Reestructura de la red de manufactura y logística.
- Colocación de mas de 5,000 nuevos enfriadores.
  - Lanzamiento de la marca Sidral Mundet.
- Relanzamiento de las marcas locales relevantes.



### Nuevos Territorios:

- + 425 Mn UC
- + US. 950 Mn Ingresos
- + US. 215 Mn EBITDA





- 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



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



- 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

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>FEMSA Consolidado <sup>(1)</sup></b>											
Utilidad de Operación	896	910	1,078	1,232	1,467	1,610	1,793	1,640	2,069	1,819	1,928
Depreciación	212	194	232	298	338	375	399	359	429	309	330
Amortización y Otros	192	198	232	280	314	346	355	291	343	166	176
<b>EBITDA</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>2,434</b>
<b>Coca-Cola FEMSA</b>											
Utilidad de Operación	415	426	597	690	817	876	1,049	990	1,213	1,379	1,444
Depreciación	71	50	86	111	123	139	151	183	215	213	234
Amortización y Otros	53	44	59	97	115	117	123	65	84	106	113
<b>EBITDA</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>1,792</b>
<b>FEMSA Comercio</b>											
Utilidad de Operación	31	47	62	82	118	149	212	222	341	420	450
Depreciación	8	9	12	19	30	38	50	48	63	80	84
Amortización y Otros	9	9	12	21	26	34	39	34	39	49	51
<b>EBITDA</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>	<b>585</b>
Tipo de Cambio (MXN/USD)	9.16	10.43	11.24	11.15	10.63	10.80	10.92	13.83	13.06	12.38	13.95

(1) Información 2001-2009 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.