

Construyendo sobre nuestras

Fortalezas

FEMSA



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 operando Coca-Cola FEMSA, el embotellador público más grande de productos Coca-Cola en el mundo; y en el sector cervecero como el segundo accionista más importante de Heineken, una de las cerveceras líderes en el mundo con presencia en más de 70 países. En comercio al detalle participa con FEMSA Comercio, que opera diferentes cadenas de formato pequeño, destacando OXXO la más grande y de mayor crecimiento en América Latina. Todo esto apoyado por un área de Negocios Estratégicos.

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

- + 11,000 tiendas OXXO

+ 180,000 empleados y asociados en FEMSA

2º mayor inversionista en Heineken

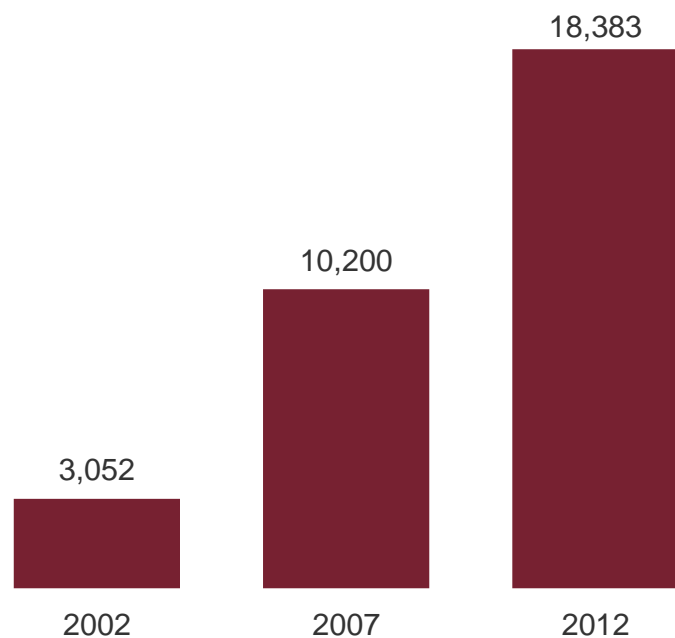


Nota: Tiendas OXXO al 30 de Junio 2013.

Generando crecimiento consistente



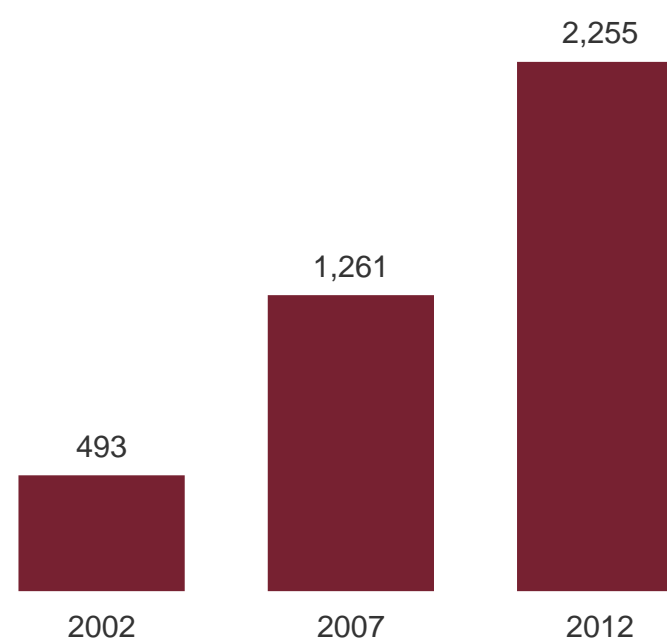
Ingresos Totales (US\$ millones)



CAC 02-12: 20%

CAC 07-12: 13%

Utilidad de Operación (US\$ millones)



CAC 02-12: 16%

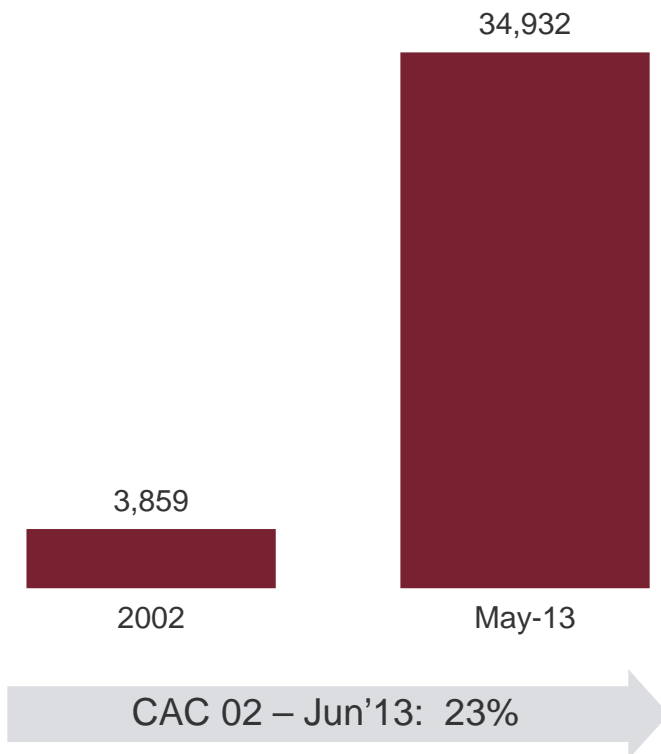
CAC 07-12: 12%

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 2002-2007 son la suma aritmética de Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio. No son proforma.

Creando valor económico durante la última década



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

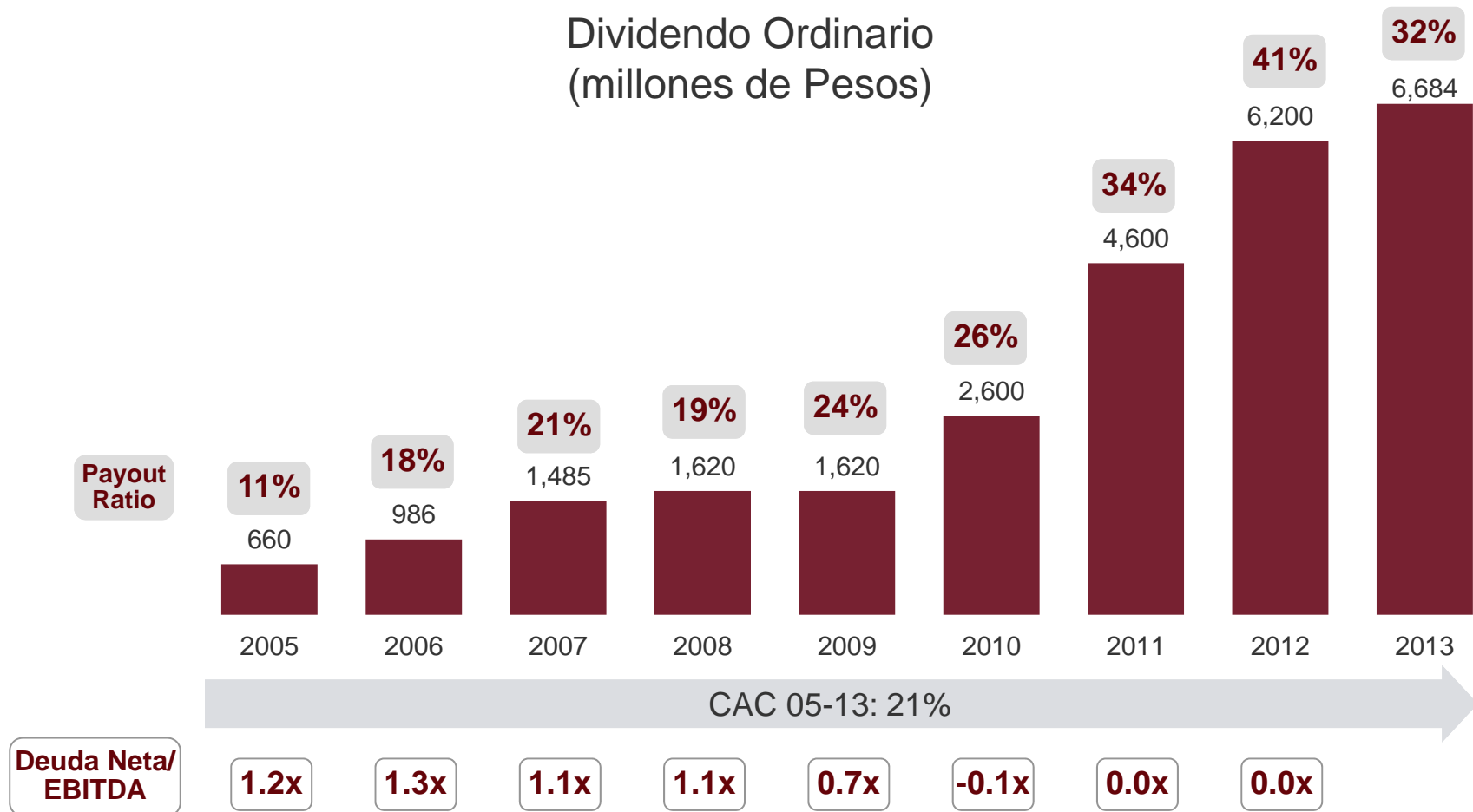


- Fortaleciendo nuestra posición competitiva consistentemente
- Habilidad para operar en entornos económicos cambiantes
- Fuerte portafolio de marcas y capacidades de operación excepcionales

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).



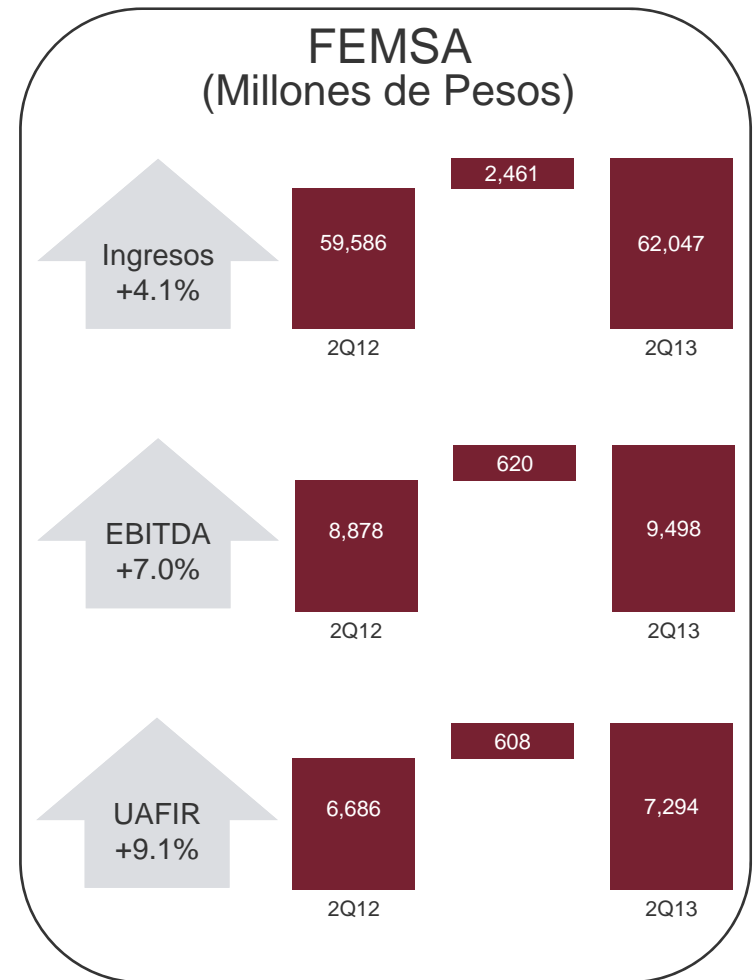
Se mantuvo estable en ingresos totales como resultado del crecimiento en los ingresos en la División de México y Centroamérica, que compensaron una contracción en nuestra División de Sudamérica.



Logró un crecimiento en ingresos totales de 11.7% y la utilidad de operación tuvo un crecimiento de 6.7% impulsado por el total de aperturas netas de tiendas en los últimos doce meses.



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



Generando

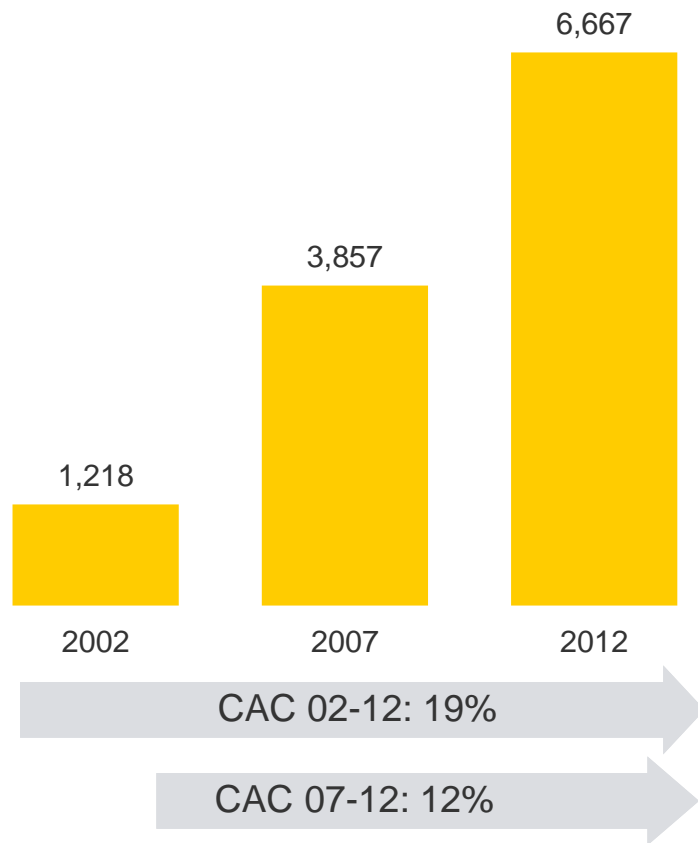
un crecimiento
dinámico y rentable

FEMSA
COMERCIO
COMERCIO
FEMSA

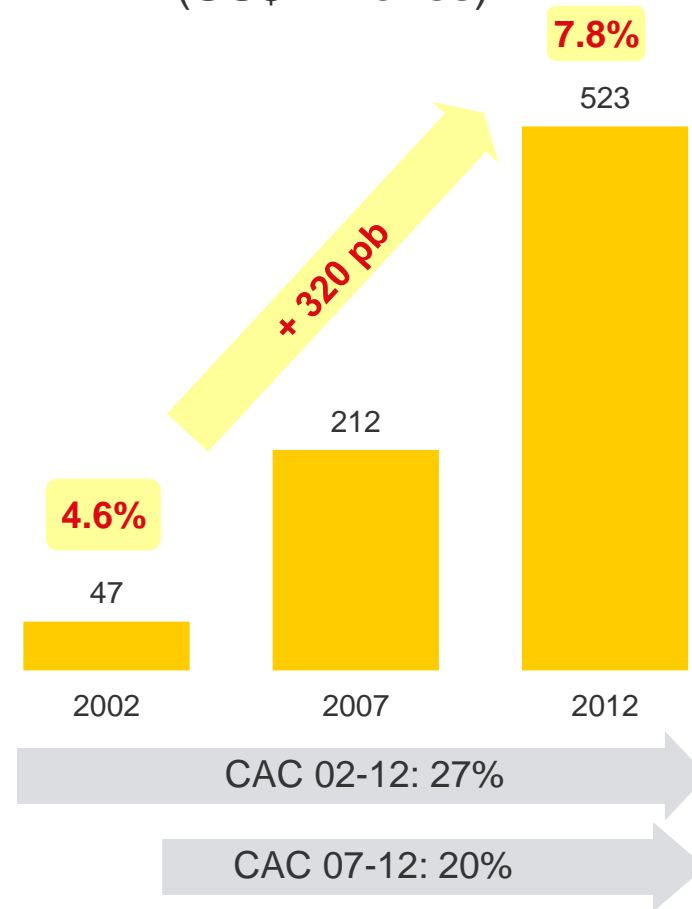
FEMSA Comercio: Crecimiento rentable y acelerado



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 2012 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

OXXO: Una gran opción para invertir en Retail en México



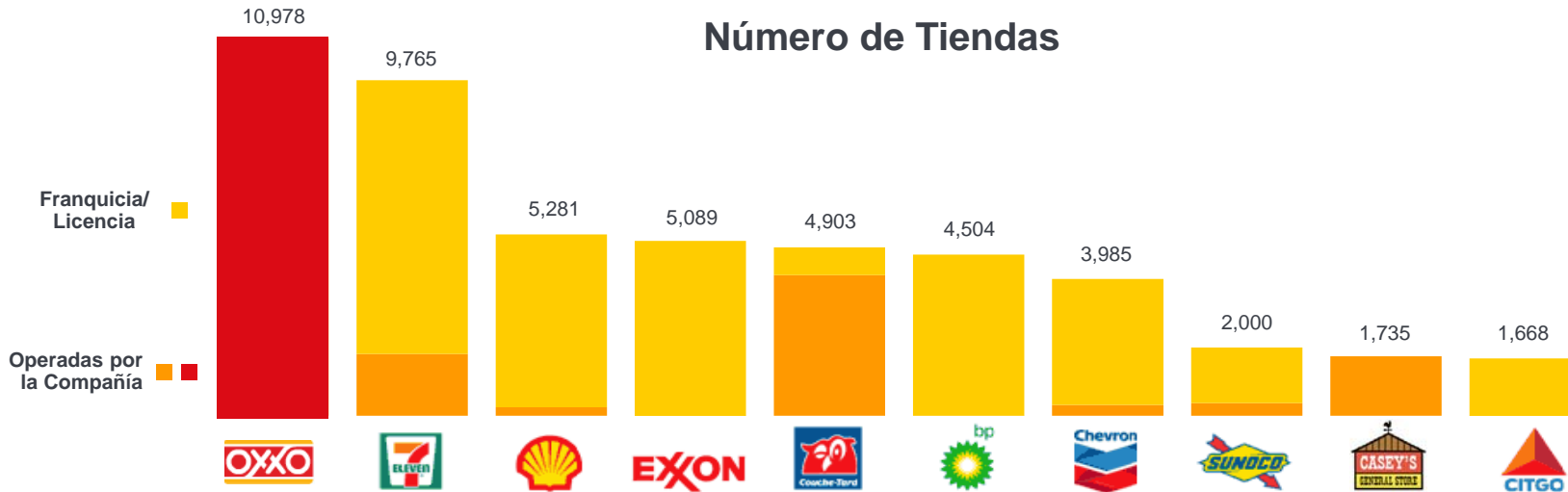
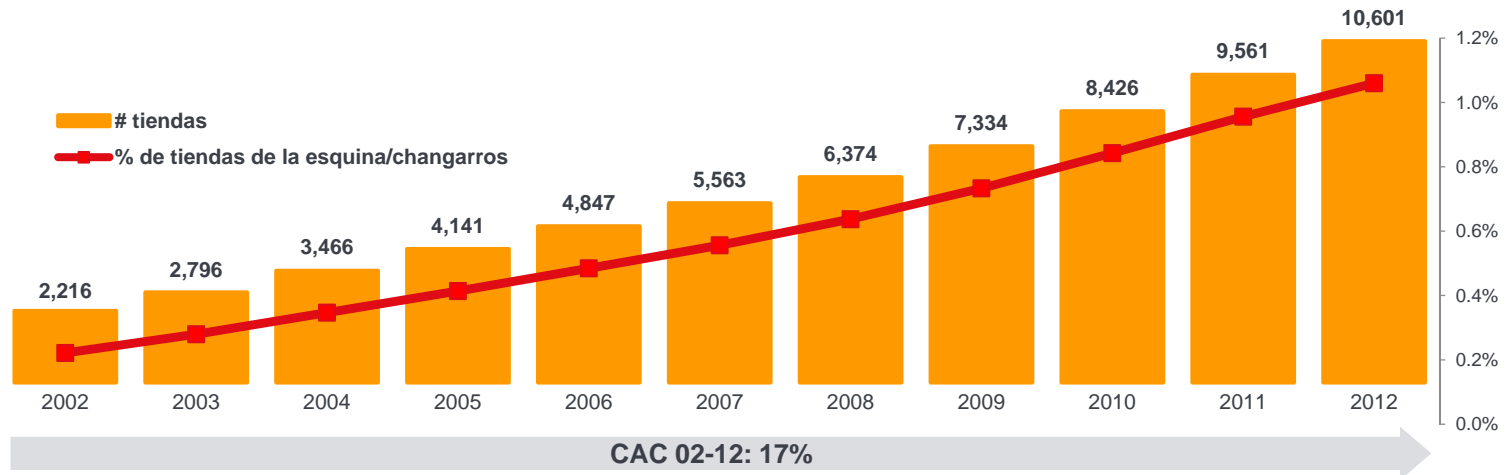
- **#3** en términos de Ingresos en México
- Somos "**benchmark**" de **SSS y Ventas por m²** en México
- **Rentabilidad en línea** con las compañías líderes en el sector comercio en México
- Abrimos una nueva tienda **cada 8 horas**, en promedio
- Diariamente, cerca de **8 millones** de personas compran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



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



Relación de tiendas OXXO vs tiendas de la esquina

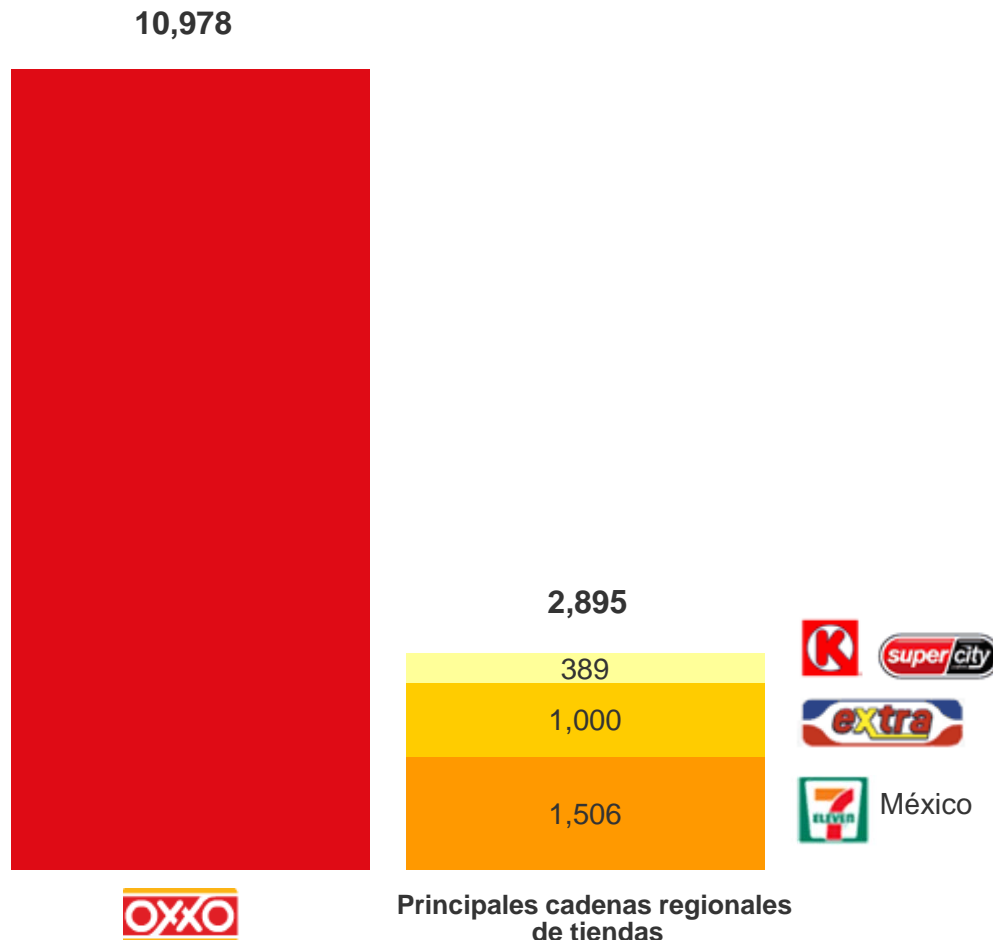


Nota: Alimentation Couche-Tard incluye las operaciones de EUA y Canadá. 7 Eleven incluye EUA, Canadá y México. Tiendas OXXO a Junio, 2013.
Fuente: CSNews "Top 100 US Convenience Store Companies", Publicado en Junio 2013. Tiendas de la esquina: Información interna.

...y la cadena líder de tiendas en México



Número de Tiendas



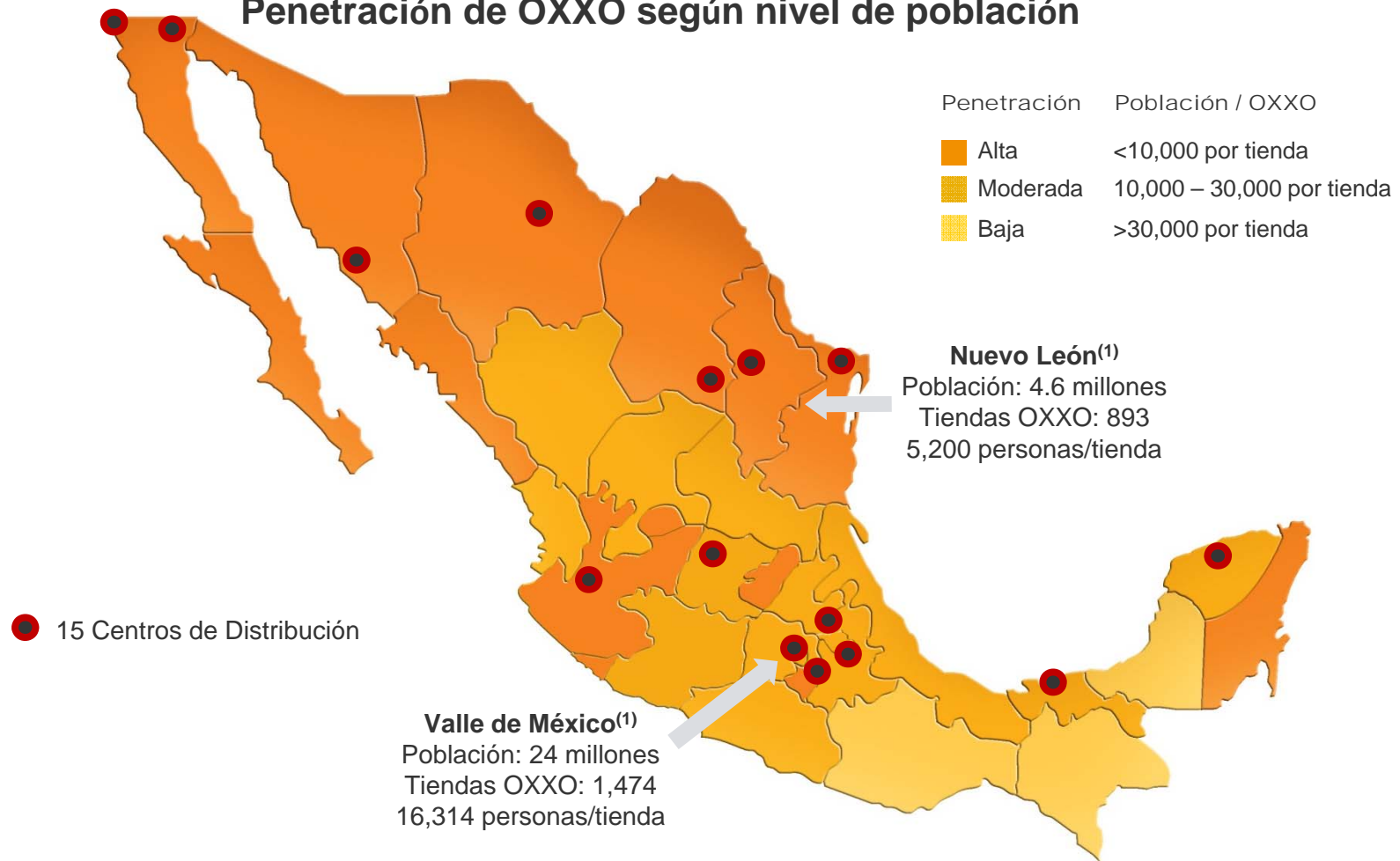
- Un canal de ventas efectivo y de rápido crecimiento para ciertas categorías en México, generando una parte importante de sus crecimientos
- La única cadena de tiendas nacional, con más de 8 millones de transacciones al día y más de 3,000 millones de transacciones en el 2012

Crecimiento horizontal: Esa es la parte sencilla



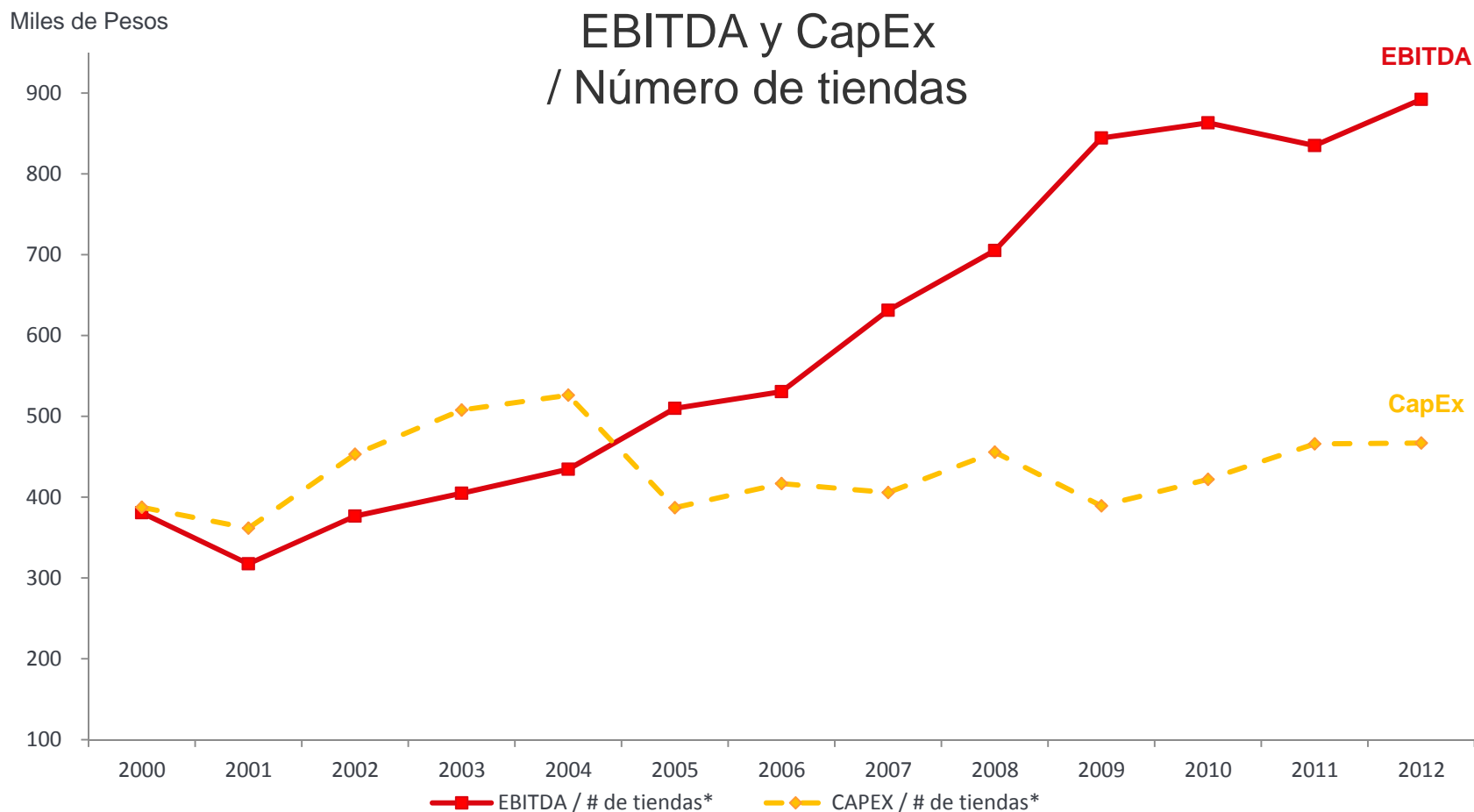
11,015 tiendas y contando

Penetración de OXXO según nivel de población



Notas: Información CONAPO a Diciembre 2010. Número de tiendas OXXO al 30 de Junio 2013.
(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 y el 100% de Farmacias FM Moderna
- Dos operadores de farmacias regionales, líderes en el Sureste de México y en el estado de Sinaloa, respectivamente
- Femsa Comercio ahora opera mas de 400 farmacias
- FEMSA busca contribuir su experiencia en el desarrollo de formatos de comercio al detalle de “caja pequeña”, a la operación exitosa de estos jugadores regionales



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



Abriendo

nuevos horizontes



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



~**3.09** Bn de Cajas Unidad⁽¹⁾

US\$ **11.38** Bn en Ingresos totales⁽¹⁾

US\$ **2.18** Bn en EBITDA⁽¹⁾

19.2% margen de EBITDA⁽¹⁾

Más de **317** millones de consumidores

Cerca de **2.7** millones de puntos de venta

Alrededor de **100,000** empleados

(1) Información KOF UDM 2T13. No incluye Filipinas.

...con una sólida trayectoria de crecimiento

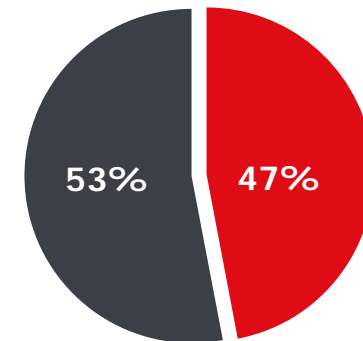


Las operaciones en Sudamérica han contribuido de manera importante al crecimiento de...

Ingresos

Año Completo 2004
(US\$ 4,176 Mn)

CAC 04-13: 11.8%



■ División Sudamérica

■ División México y Centroamérica

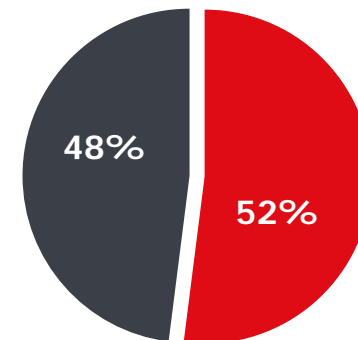
UDM 2T13
(US\$ 11,381 Mn)

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

EBITDA

Año Completo 2004
(US\$ 889 Mn)

CAC 04-13: 10.5%



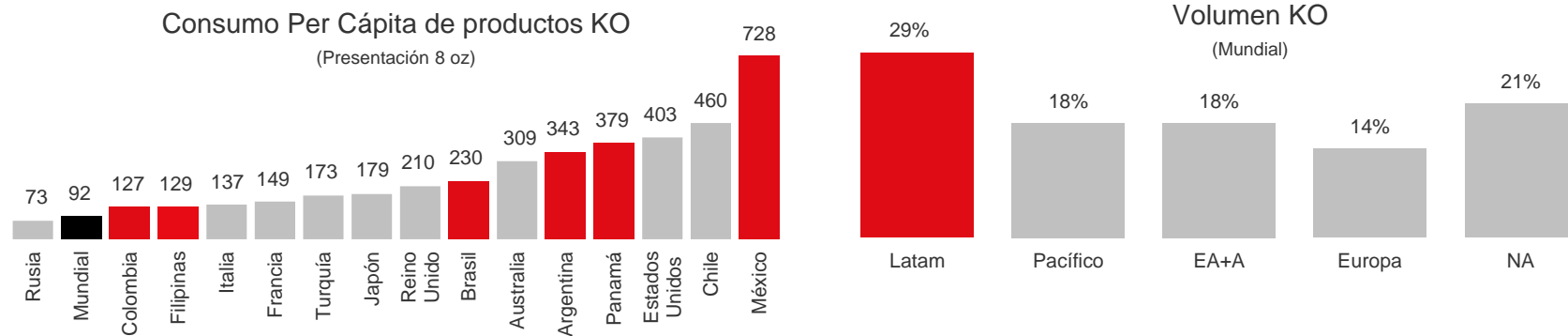
UDM 2T13
(US\$ 2,188 Mn)

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



KOF tiene presencia en los mercados más importantes dentro de su industria y ha perseguido oportunidades importantes en cada categoría que contribuyan al crecimiento del sistema...



En Julio de 2012 a través de Jugos del Valle, el joint-venture de KOF con The Coca-Cola Company, KOF incorporó a Santa Clara, un jugador relevante en las categorías de leche, helados y lácteos de valor agregado en México. Mediante esta transacción KOF podrá aprovechar el conocimiento adquirido en Estrella Azul en Panamá para continuar construyendo el valor de marca de Santa Clara.



“...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.”

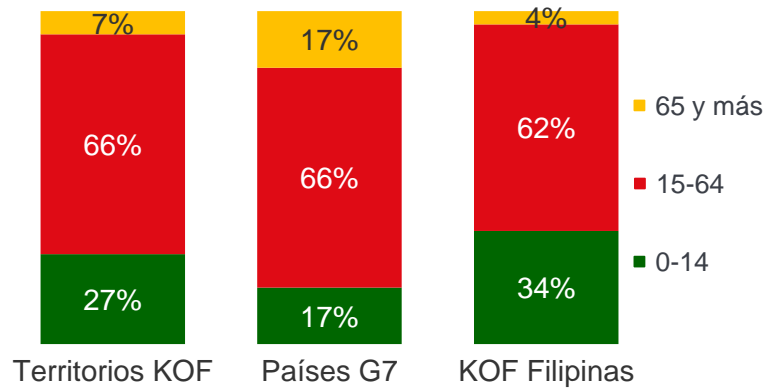
*Muhtar Kent, The Coca-Cola Company
– Presidente y CEO*

Perfil socioeconómico atractivo y dinámico

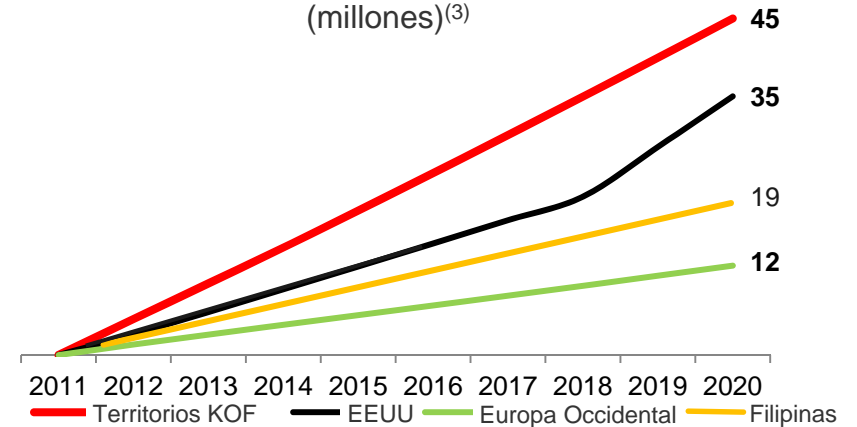


El futuro demográfico de los territorios de KOF en Latinoamérica luce muy atractivo

Distribución por edades⁽¹⁾



Crecimiento demográfico estimado (millones)⁽³⁾



Movilidad social en Brasil (millones)

	2003	2008	2014e
Población	175	189	200
Clase C	66	93	113

PIB per cápita en territorios KOF (en 2015)⁽²⁾

~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



Nuevos territorios+ Yoli:
 + 524 Millones de Cajas Unidad
 + US\$ 1,267 millones en ingresos
 + US\$ 279 millones en EBITDA

1,761 millones de cajas unidad⁽¹⁾
 ~**436** millones de cajas unidad retornables⁽¹⁾

18 Plantas

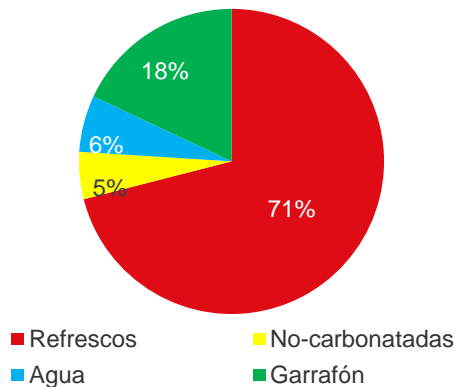
143 Centros de Distribución

Más de **920** mil puntos de venta

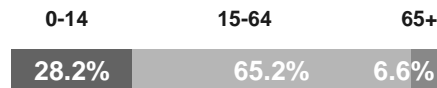
Más de **68** millones de consumidores

KOF cubre el **56%** de la población

Portafolio diversificado



Distribución por edades



Mezcla por presentación⁽²⁾

33.7% 66.3%



Retornable No-Retornable

Mezcla por tamaño⁽²⁾

33.8% 66.2%



Personal Familiar

(1) Información KOF UDM2T13.
 (2) Información KOF año completo 2012.

Información relevante Centroamérica



153 millones de cajas unidad⁽¹⁾

~**44** millones de cajas unidad retornables⁽¹⁾

5 Plantas

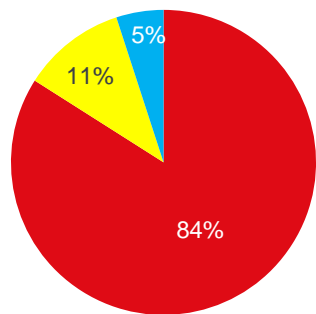
26 Centros de Distribución

Más de **103** mil puntos de venta

Más de **19.5** millones de consumidores

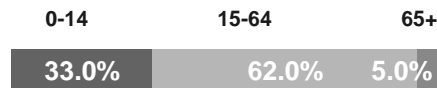
KOF cubre el **69%** de la población

Portafolio diversificado



■ Refrescos ■ No-carbonatadas ■ Agua

Distribución por edades



Mezcla por presentación⁽²⁾

33.6% 66.4%



Retornable No-Retornable

Mezcla por tamaño⁽²⁾

43.9% 56.1%



Personal Familiar

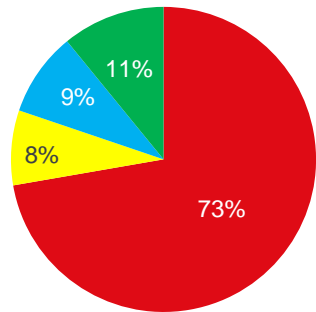
(1) Información KOF UDM2T13.
 (2) Información KOF año completo 2012.

Información relevante Colombia



265 millones de cajas unidad⁽¹⁾
 ~ **76** millones de cajas unidad retornables⁽¹⁾
6 Plantas
32 Centros de Distribución
 Más de **395** mil puntos de venta
 Más de **47** millones de consumidores
 KOF cubre el **100%** de la población

Portafolio diversificado



- Refrescos
- No-carbonatadas
- Agua
- Garrafón

Distribución por edades



(1) Información KOF UDM2T13.
 (2) Información KOF año completo 2012.

Mezcla por presentación⁽²⁾

40.4% 59.6%



Retornable No-Retornable

Mezcla por tamaño⁽²⁾

37.1% 62.9%



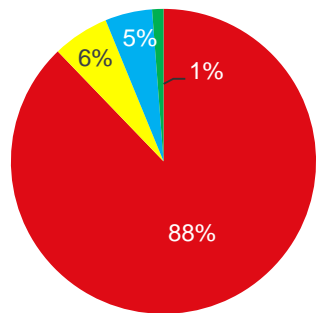
Personal Familiar

Información relevante Venezuela



218 millones de cajas unidad⁽¹⁾
 ~ **13** millones de cajas unidad retornables⁽¹⁾
4 Plantas
33 Centros de Distribución
 Más de **209** mil puntos de venta
 Más de **30** millones de consumidores
 KOF cubre el **100%** de la población

Portafolio diversificado



- Refrescos
- No-carbonatadas
- Agua
- Garrafón

Distribución por edades



(1) Información KOF UDM2T13.
 (2) Información KOF año completo 2012.

Mezcla por presentación⁽²⁾



Retornable 7.5% No-Retornable 92.5%

Mezcla por tamaño⁽²⁾

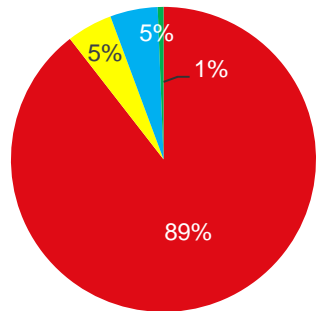


Personal 20.1% Familiar 79.9%

Información relevante Brasil



Portafolio diversificado



- Refrescos
- Agua
- No-carbonatadas
- Garrafón

Distribución por edades



(1) Información KOF UDM2T13.
 (2) Información KOF año completo 2012.

482 millones de cajas unidad⁽¹⁾
 ~**64** millones de cajas unidad retornables⁽¹⁾
4 Plantas
28 Centros de Distribución
 Más de **179** mil puntos de venta
 Más de **44.5** millones de consumidores
 KOF cubre el **23%** de la población

Mezcla por presentación⁽²⁾

14.4% 85.6%



Retornable No-Retornable

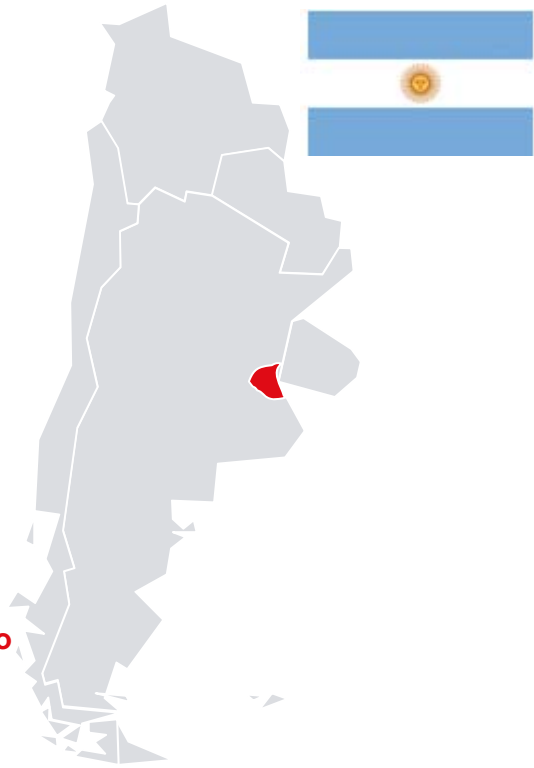
Mezcla por tamaño⁽²⁾

27.5% 72.5%



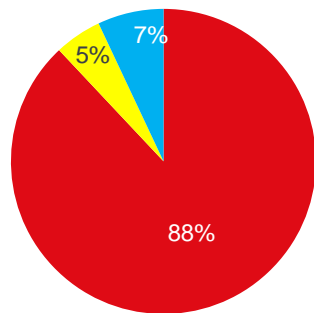
Personal Familiar

Información relevante Argentina



218 millones de cajas unidad⁽¹⁾
 ~**51** millones de cajas unidad retornables⁽¹⁾
2 Plantas
4 Centros de Distribución
 Más de **78,000** puntos de venta
 Más de **13** millones de consumidores
 KOF cubre el **30%** de la población

Portafolio diversificado



■ Refrescos ■ No-carbonatadas ■ Agua

Distribución por edades



(1) Información KOF UDM2T13.
 (2) Información KOF año completo 2012.

Mezcla por presentación⁽²⁾

28.9% 71.1%



Retornable No-Retornable

Mezcla por tamaño⁽²⁾

14.8% 85.2%



Personal Familiar

Información relevante Filipinas



Marco Estratégico



US\$ **1.1** Bn en Ingresos⁽¹⁾

US\$ **100** Millones en EBITDA

530 Millones de cajas unidad⁽¹⁾

71% mezcla de retornables

23 Plantas

Cerca de **800** puntos de venta

Más de **95** Millones de consumidores

KOF cubre el **100%** de la población

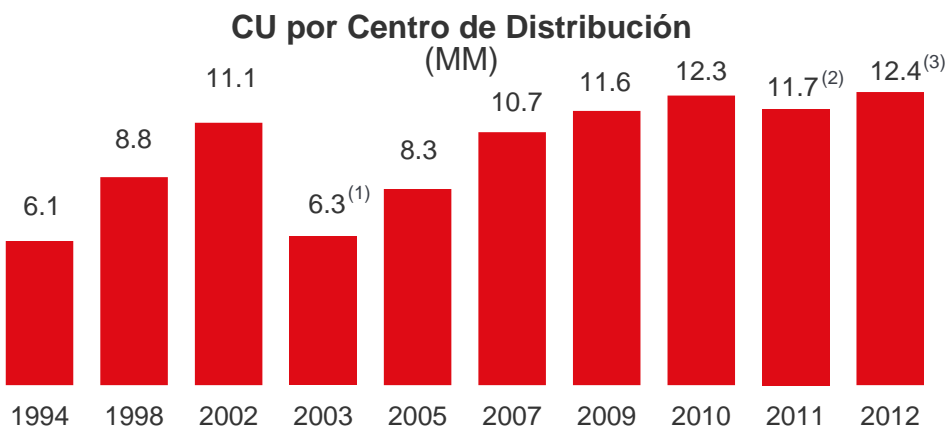
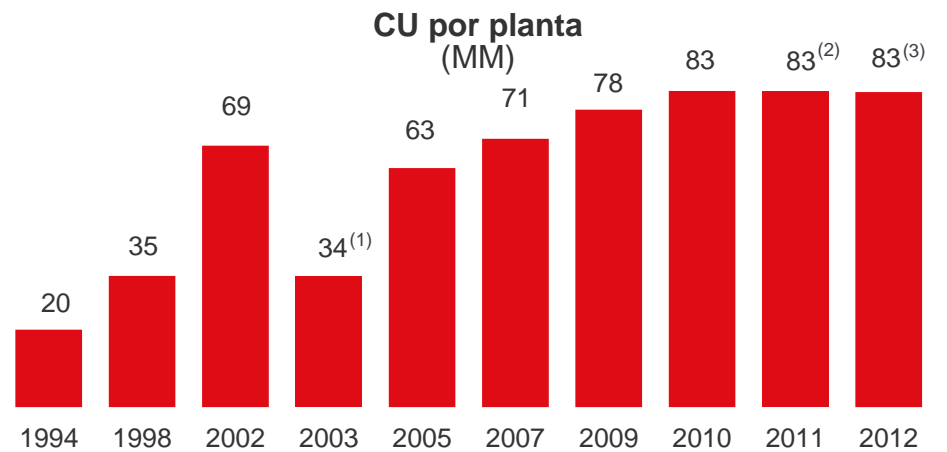


(1) CCBPI: Coca-Cola Bottling Philippines, Inc. estimados para 2012.

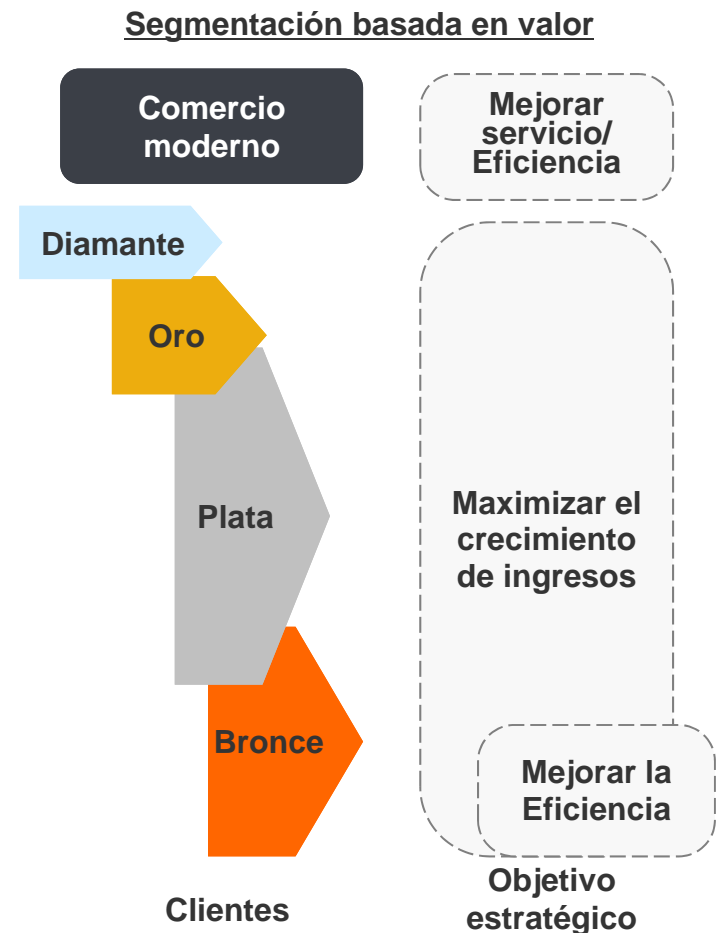
Desarrollando capacidades para alcanzar un pleno potencial operativo



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.
 (3) Fusión con Grupo Fomento Queretán.



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