

# INVESTOR PRESENTATION



October 2022



# DISCLAIMER

La información contenida en esta presentación ha sido elaborada por Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. (el "Emisor", la "Compañía" o "KOF") únicamente para los fines señalados en la misma y no ha sido ni será autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Esta presentación no contiene, ni pretende contener, toda la información necesaria para tomar cualquier decisión de inversión relacionada con el Emisor y/o con cualesquiera de los valores que éste emita. Tampoco se debe utilizar la información contenida en la presente para tomar decisiones relacionadas con cualquier contrato, compromiso o decisión de inversión. KOF no garantiza la exactitud, contenido exhaustivo y confiabilidad de dicha información. Asimismo, la presentación ha sido preparada con el único propósito de informar y no podrá ser considerada, ni constituye, una oferta, invitación o recomendación para adquirir, vender o suscribir cualquier valor en cualquier jurisdicción; igualmente, la información contenida en la presente no deberá considerarse como suficiente para llevar a cabo actividades de inversión. Los destinatarios de este documento no deberán considerar dicha información como una excluyente respecto del ejercicio de su propio juicio en relación con cualquier actividad de inversión. La idoneidad y conveniencia de cada inversión en los valores emitidos por el Emisor deberá evaluarse independientemente por cada persona, en el entendido, sin embargo, que se recomienda que dicha persona obtenga asesoría jurídica, fiscal, contable y financiera, antes de llevar a cabo dicha inversión. Toda la información y cifras contenidas en el presente son estimados y están sujetos a cambios sin notificación previa. El Emisor no asume responsabilidad alguna por cualquier daño o perjuicio derivado del uso de toda o parte de la información y cifras contenidas en la presente presentación.

Esta presentación podría incluir proyecciones y declaraciones a futuro, incluyendo estimaciones sobre el rendimiento financiero y operativo del Emisor. Tales proyecciones y declaraciones a futuro se basan en ciertas suposiciones y expectativas actuales sobre eventos futuros y tendencias que pueden afectar a los negocios del Emisor y no deben ser considerados como hechos que efectivamente ocurrirán. Tampoco son garantías del rendimiento futuro del Emisor. Se advierte a los inversionistas que dichas proyecciones y declaraciones a futuro están sujetas a riesgos, incertidumbres, contingencias y otros factores desconocidos, muchos de los cuales están fuera del control del Emisor o sus valores. Estos y otros factores pueden afectar negativamente las estimaciones y presupuestos en los que se basan estas proyecciones y declaraciones a futuro. Las proyecciones y declaraciones a futuro se refieren sólo a la fecha en la que éstas se hacen. El Emisor renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de actualizar o revisar cualquier proyección o declaración a futuro, ya sea como resultado del surgimiento de nueva información, eventos futuros o por cualquier otro motivo. Los auditores independientes del Emisor no han examinado ni compilado esta presentación y no ofrecen garantía alguna con respecto a cualquier información incluida en el presente documento. Como resultado de los riesgos e incertidumbres descritos anteriormente, los hechos y circunstancias futuros analizados en esta presentación podrían no actualizarse. La información incluida en esta presentación no puede ser reproducida, redistribuida, transmitida, o divulgada de otra forma, directa o indirectamente, a cualquier otra persona o publicada, en su totalidad o en parte, para cualquier otro fin o en cualquier otra circunstancia sin el consentimiento previo y por escrito del Emisor.

## CONFIDENCIALIDAD

La naturaleza de toda la información contenida en esta presentación es privilegiada y confidencial y pertenece a KOF. Al elegir ver esta información, usted declara y acepta que no divulgará, liberará, copiará, quitará, grabará ni intentará retransmitir esta información, en su totalidad o en parte, directa o indirectamente a otras personas (ya sea dentro o fuera de su organización/empresa). La distribución de esta información a cualquier persona que no sea la persona a la que se entregó originalmente esta información y los asesores de dicha persona no está autorizada y cualquier divulgación, liberación y/o reproducción de estos materiales, en su totalidad o en parte, o la divulgación de cualquiera de sus contenidos está prohibida, directa o indirectamente. Al asistir a esta presentación, usted acepta expresa e irrevocablemente estar sujeto a las restricciones anteriores y mantener absoluta y estricta confidencialidad con respecto a la información divulgada en estos materiales y cualquier otra información oral y/o escrita proporcionada durante esta presentación.

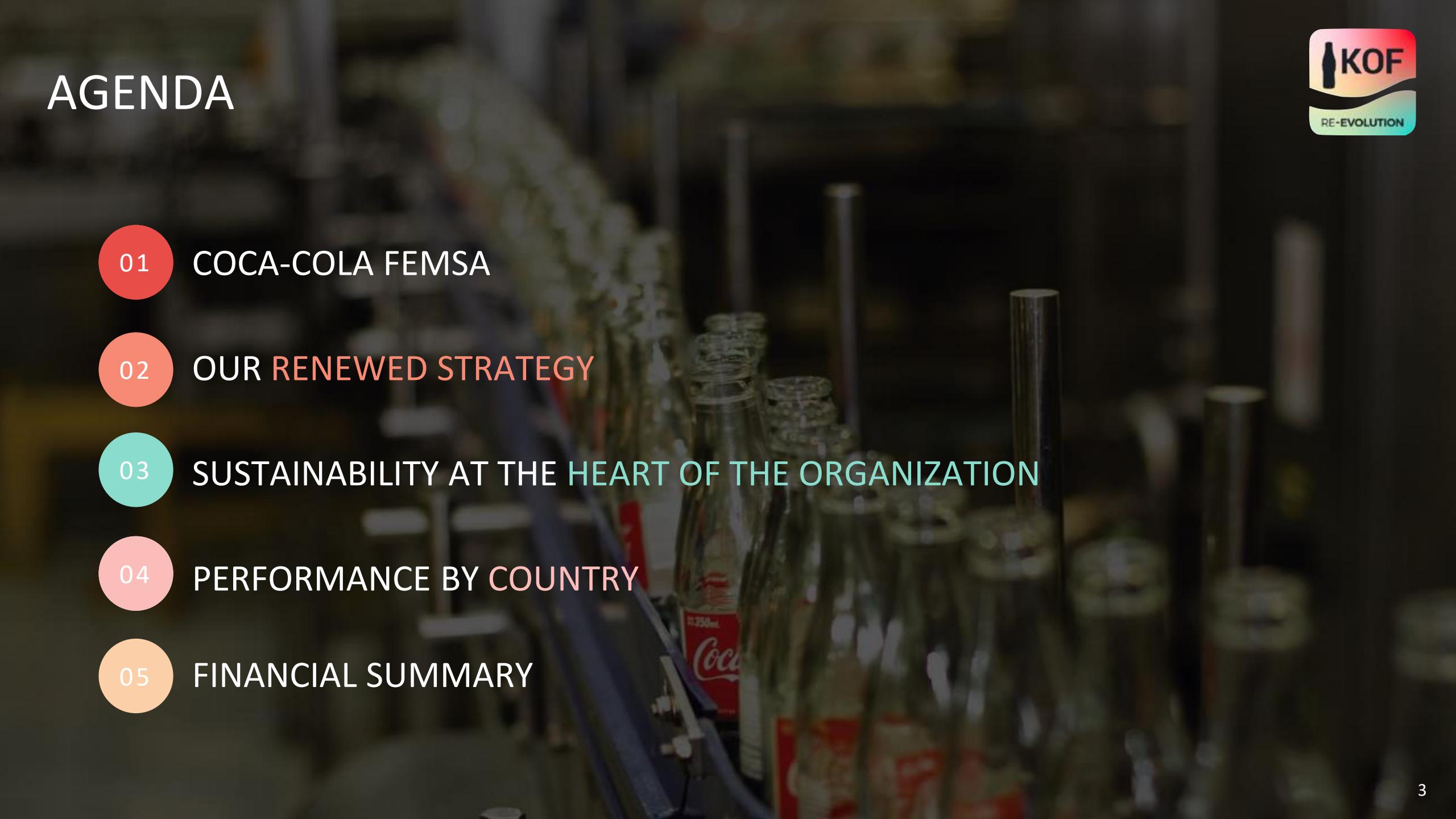
## INFORMACIÓN ADICIONAL Y DÓNDE ENCONTRARLA

Las presentaciones que hacemos electrónicamente con la SEC y la BMV están disponibles para el público en Internet en el sitio web de la SEC en [www.sec.gov](http://www.sec.gov), el sitio web de la BMV en [www.bmv.com.mx](http://www.bmv.com.mx) y nuestro sitio web en [www.cocafemsa.com](http://www.cocafemsa.com). También se pueden obtener copias gratuitas de todas las presentaciones de Coca-Cola FEMSA, S.A.B. de C.V. ante la SEC dirigiendo una solicitud a:

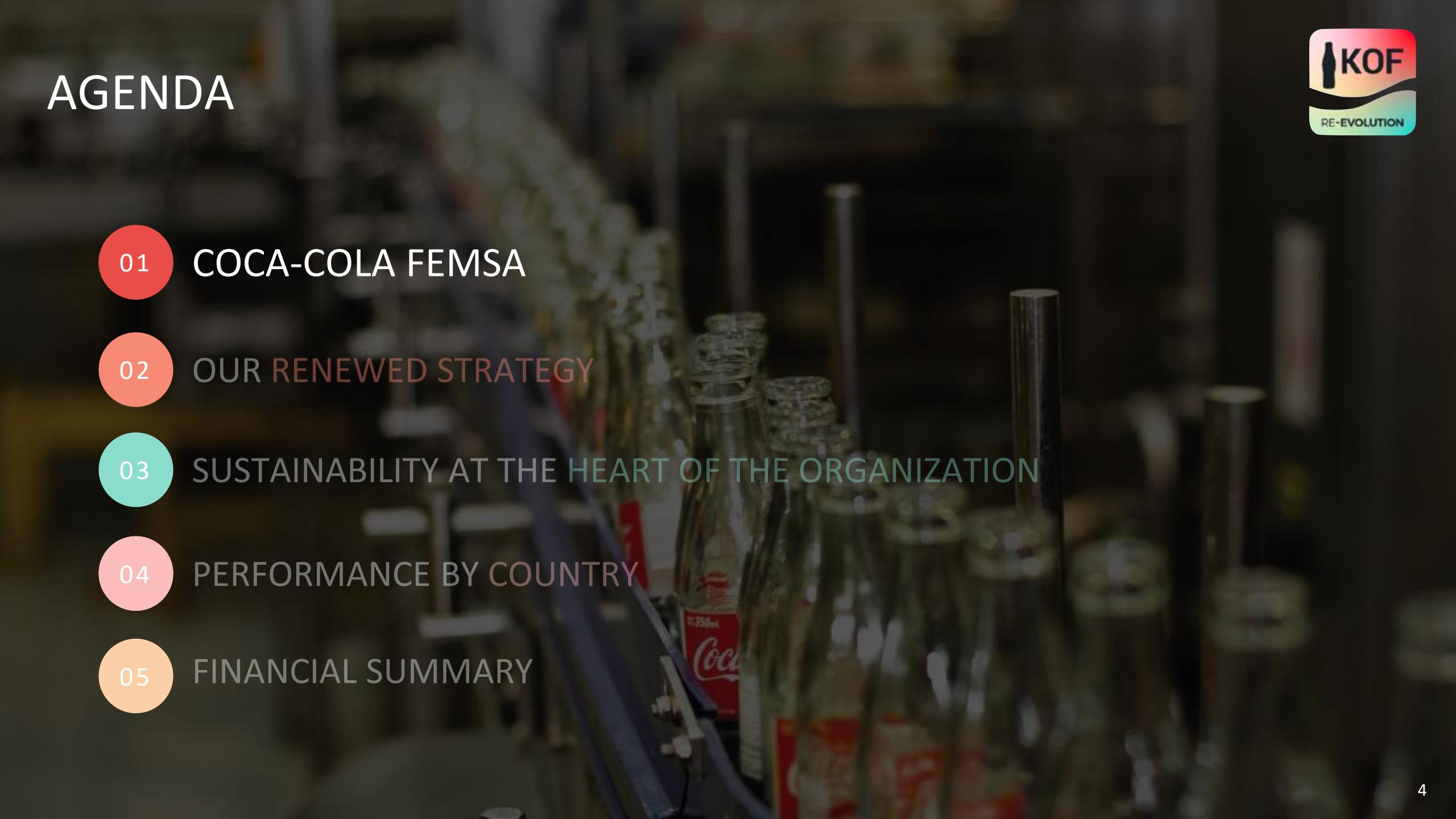
## COCA-COLA FEMSA

Mario Pani # 100, Col. Santa Fe Cuajimalpa 05348, Ciudad de México, México

# AGENDA

- 
- A dark, slightly blurred background image of a Coca-Cola bottling facility. Numerous clear plastic bottles are lined up on a conveyor belt, with some having red and white labels. The scene is dimly lit, with bright highlights on the bottles.
- 01 COCA-COLA FEMSA
  - 02 OUR RENEWED STRATEGY
  - 03 SUSTAINABILITY AT THE HEART OF THE ORGANIZATION
  - 04 PERFORMANCE BY COUNTRY
  - 05 FINANCIAL SUMMARY

# AGENDA

- 
- A dark, slightly blurred background image of a Coca-Cola bottling facility. Numerous glass bottles are lined up on a conveyor belt, with some already capped and others still open. The lighting highlights the glass and the mechanical parts of the machinery.
- 01 COCA-COLA FEMSA
  - 02 OUR RENEWED STRATEGY
  - 03 SUSTAINABILITY AT THE HEART OF THE ORGANIZATION
  - 04 PERFORMANCE BY COUNTRY
  - 05 FINANCIAL SUMMARY

# COCA-COLA FEMSA AT A GLANCE

THE LARGEST FRANCHISE BOTTLER OF COCA-COLA TRADEMARK BEVERAGES IN THE WORLD IN TERMS OF VOLUME



**+266 million**  
people served

**2 million**  
points of sale

**49**  
bottling plants

**260**  
distribution centers

## FINANCIAL HIGHLIGHTS (LTM 3Q22)

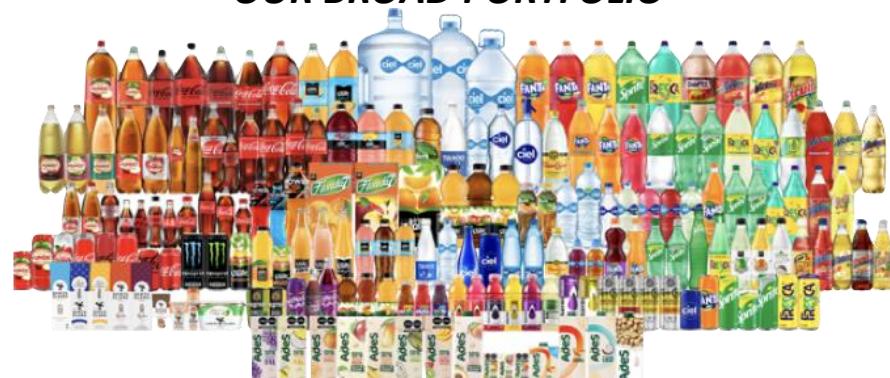
**+3.7 billion<sup>(1)</sup>**  
volume

**+US\$2.0 billion**  
Operating Cash Flow<sup>(2)</sup>

**+US\$10.7 billion**  
revenues

**19.0%**  
Operating Cash Flow margin<sup>(2)</sup>

## OUR BROAD PORTFOLIO



## OUR FOOTPRINT<sup>(3)</sup>



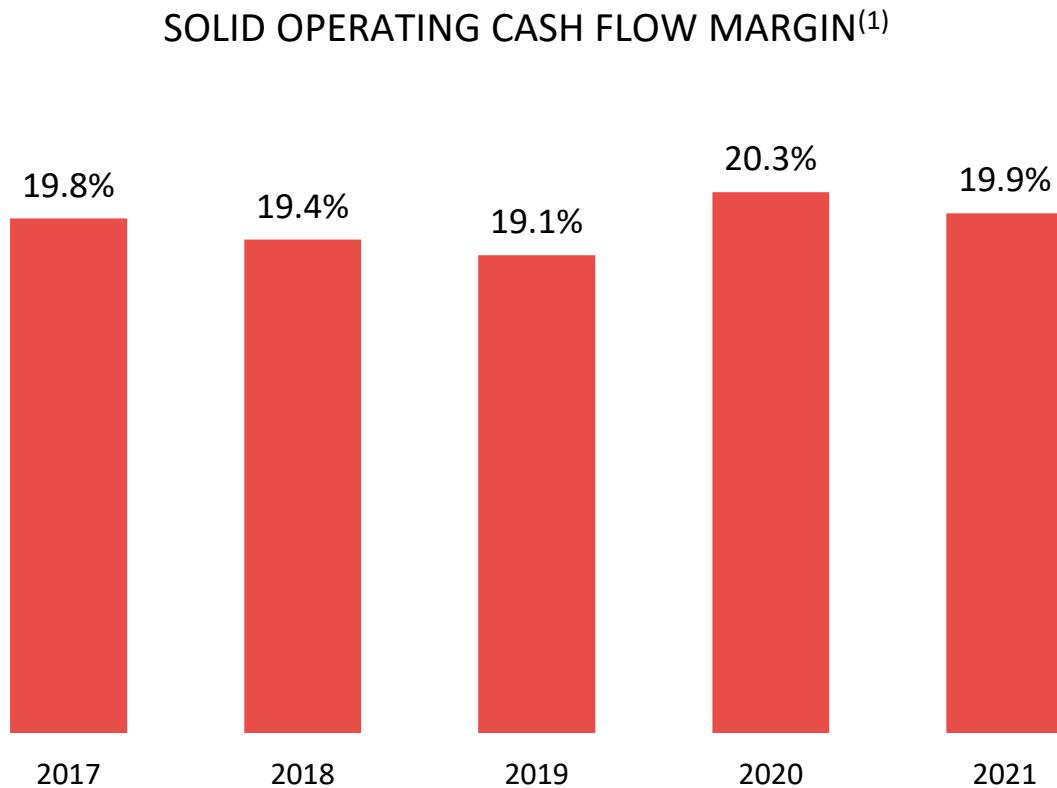
<sup>(1)</sup> Unit Cases

<sup>(2)</sup> Operating Cash Flow = operating income + depreciation + amortization & other operating non-cash charges

<sup>(3)</sup> As of December 31, 2017, Venezuela is reported as an investment in shares, as a non-consolidated operation.

# RESILIENT BUSINESS MODEL

We have **effectively navigated** volatile environments maintaining a **high profitability base**.

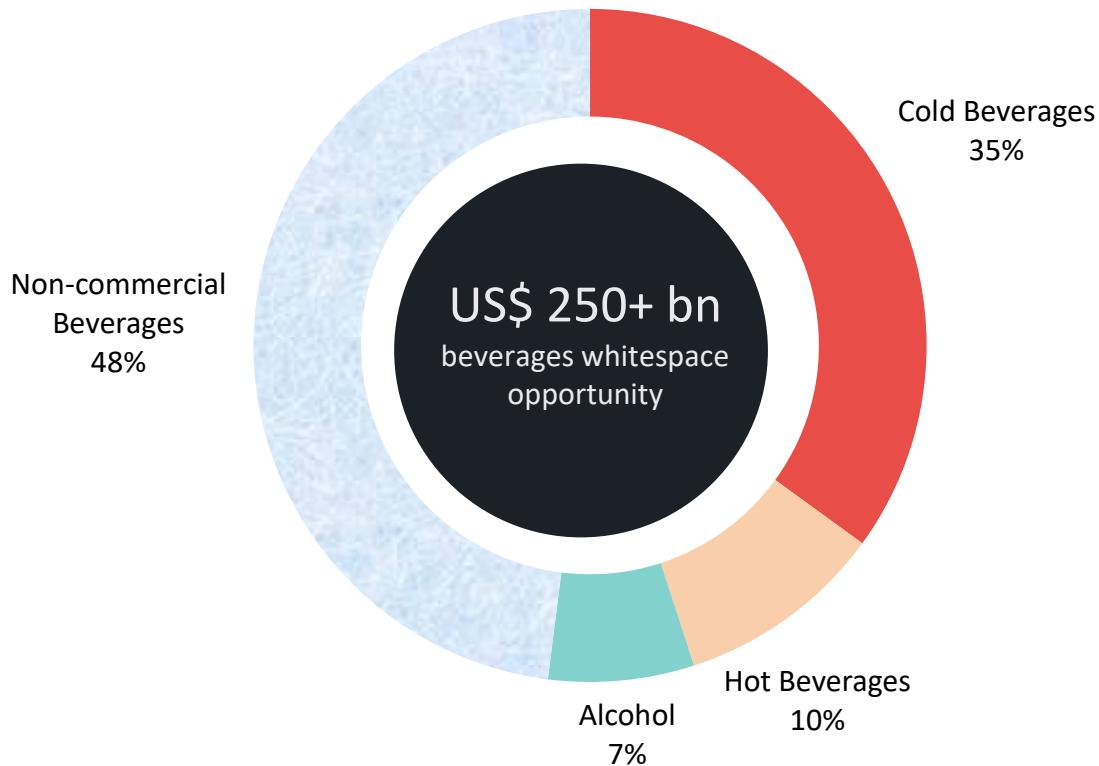


<sup>(1)</sup> Consolidated, full year. Operating Cash Flow = operating income + depreciation + amortization & other operating non-cash charges

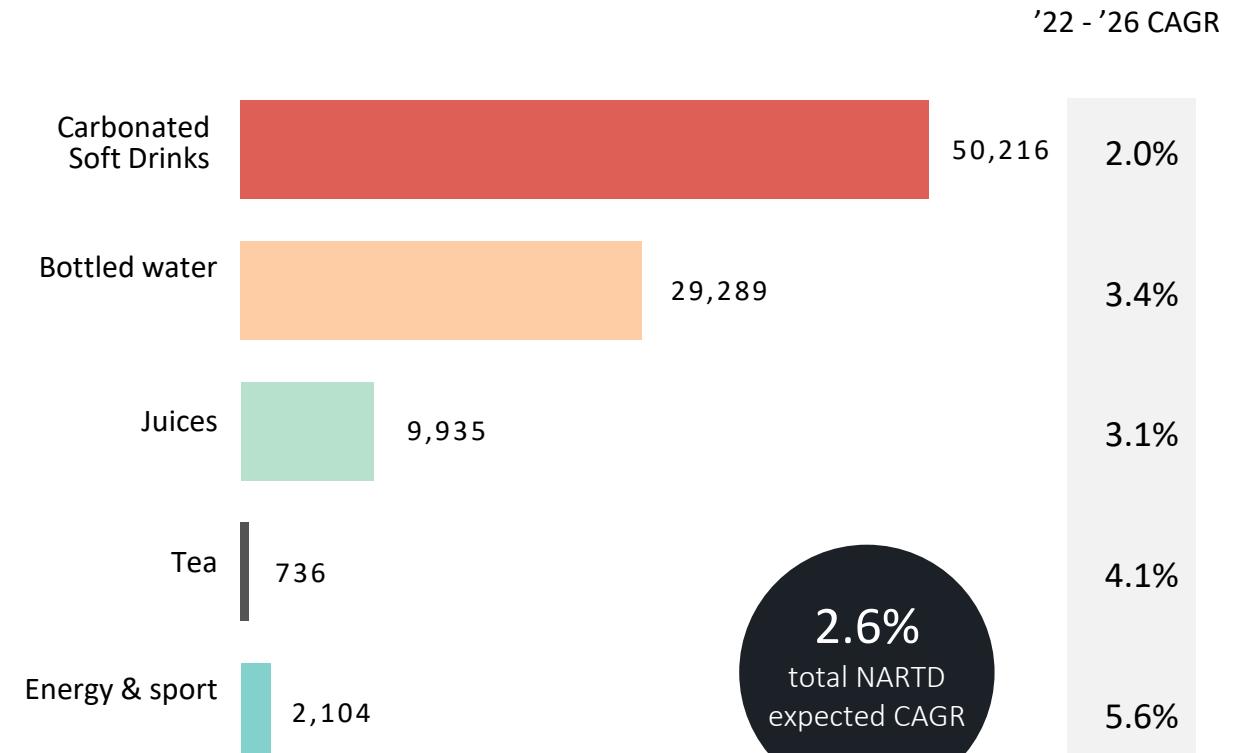
# VAST GROWTH OPPORTUNITIES IN OUR INDUSTRY



LATAM BEVERAGE CATEGORIES BY % OF VOLUME MIX

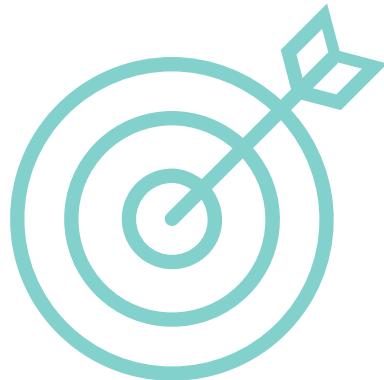


LATAM INDUSTRY TOTAL VOLUME  
MILLION LITERS, 2021



# BETTER ALIGNED THAN EVER WITH THE COCA-COLA COMPANY

Driven by our enhanced cooperation framework we are now:



## MORE ALIGNED

Aligned growth plans, business economics and management incentives towards long-term system value creation



## EXPLORING NEW VENTURES

As the system continues to evolve, we agreed to explore potential new businesses and ventures



## ACCELERATING OUR DIGITAL STRATEGY

Develop a joint digital strategy across strategic corridors

# TRANSFORMING TO ACCELERATE OUR GROWTH

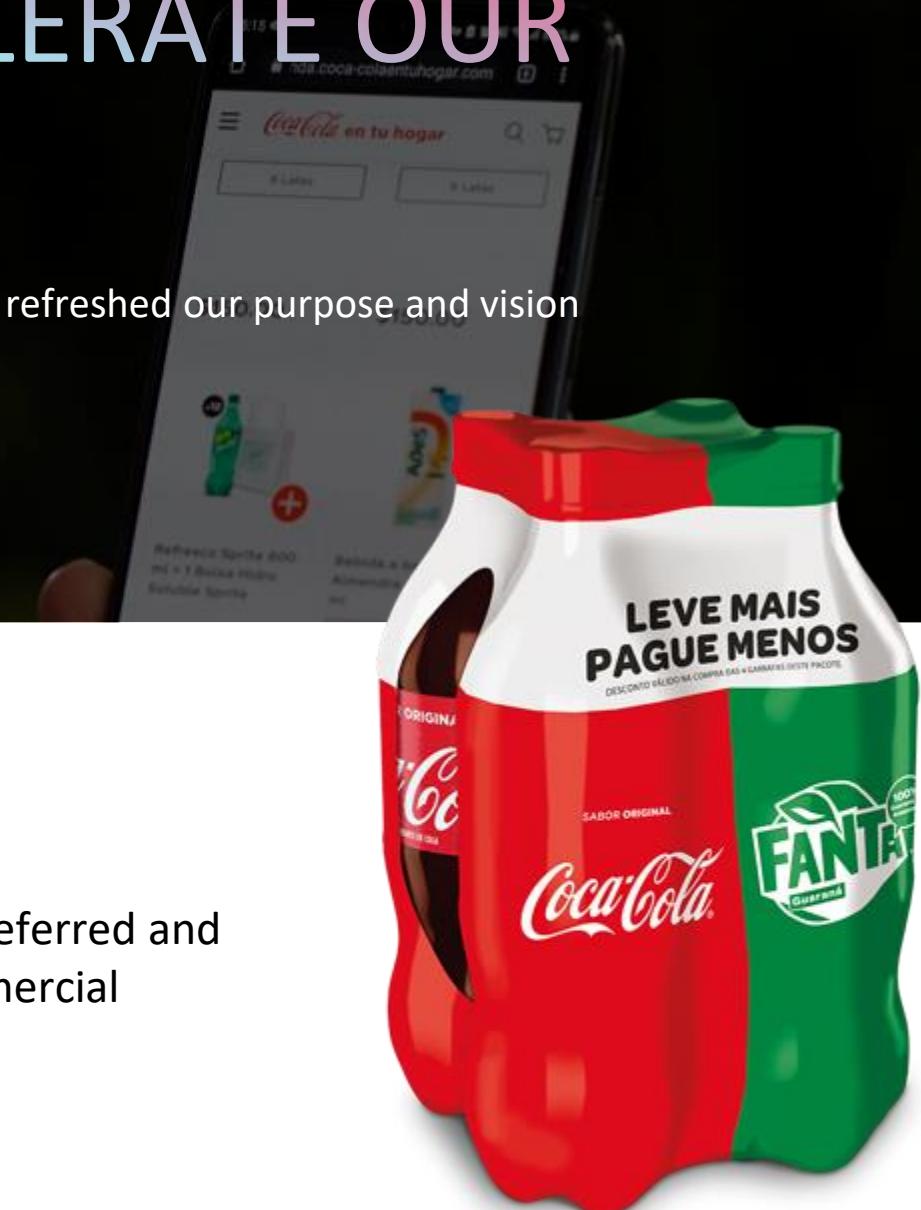
To accelerate our transformation into the growth model of the future, we refreshed our purpose and vision

## Purpose

Refresh the world anytime,  
anywhere

## Vision

Become the world's preferred and  
most sustainable commercial  
ecosystem

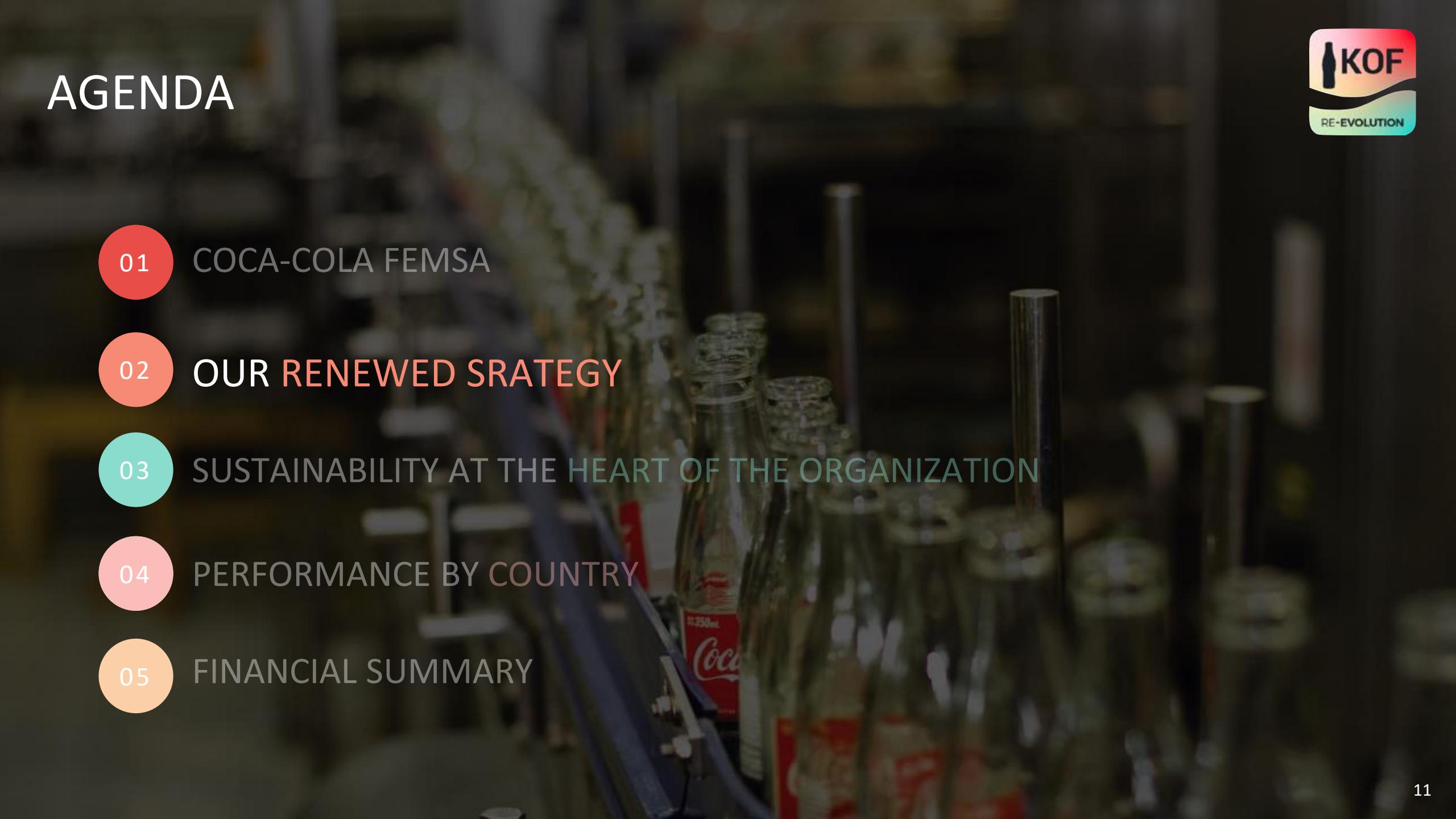


# VALUE CREATION JOURNEY

This **revamped vision** is the result of a **continuous value creation journey** within Coca-Cola FEMSA.



# AGENDA

- 
- A dark, slightly blurred background image showing a row of Coca-Cola glass bottles on a conveyor belt in a factory setting. The bottles have red labels with the classic script logo and "350ml" text. The lighting highlights the bottles against a dark industrial backdrop.
- 01 COCA-COLA FEMSA
  - 02 OUR RENEWED STRATEGY
  - 03 SUSTAINABILITY AT THE HEART OF THE ORGANIZATION
  - 04 PERFORMANCE BY COUNTRY
  - 05 FINANCIAL SUMMARY

# SIX STRATEGIC CORRIDORS





# BUILDING A WINNING PORTFOLIO

## AFFORDABILITY

+US\$500m

invested in refillable capacity over the past 2 years

Successful roll-out of the **Universal Returnable Bottle**



Capturing new consumption occasions through the **ARTD segment**



## INNOVATION

**62% mix**

of **zero or reduced calories** in CSDs. Substantial progress in our sugar-reduction efforts

## MIX ENHANCEMENT

Leveraging the popularity of **multipacks**



Successful launch of the new formula of **Coca-Cola Zero Sugar**



## MULTI-CATEGORY

Currently **pilot testing with leading brands** to increase our value proposition in the traditional channel

**Distribution agreements** in Brazil already signed with

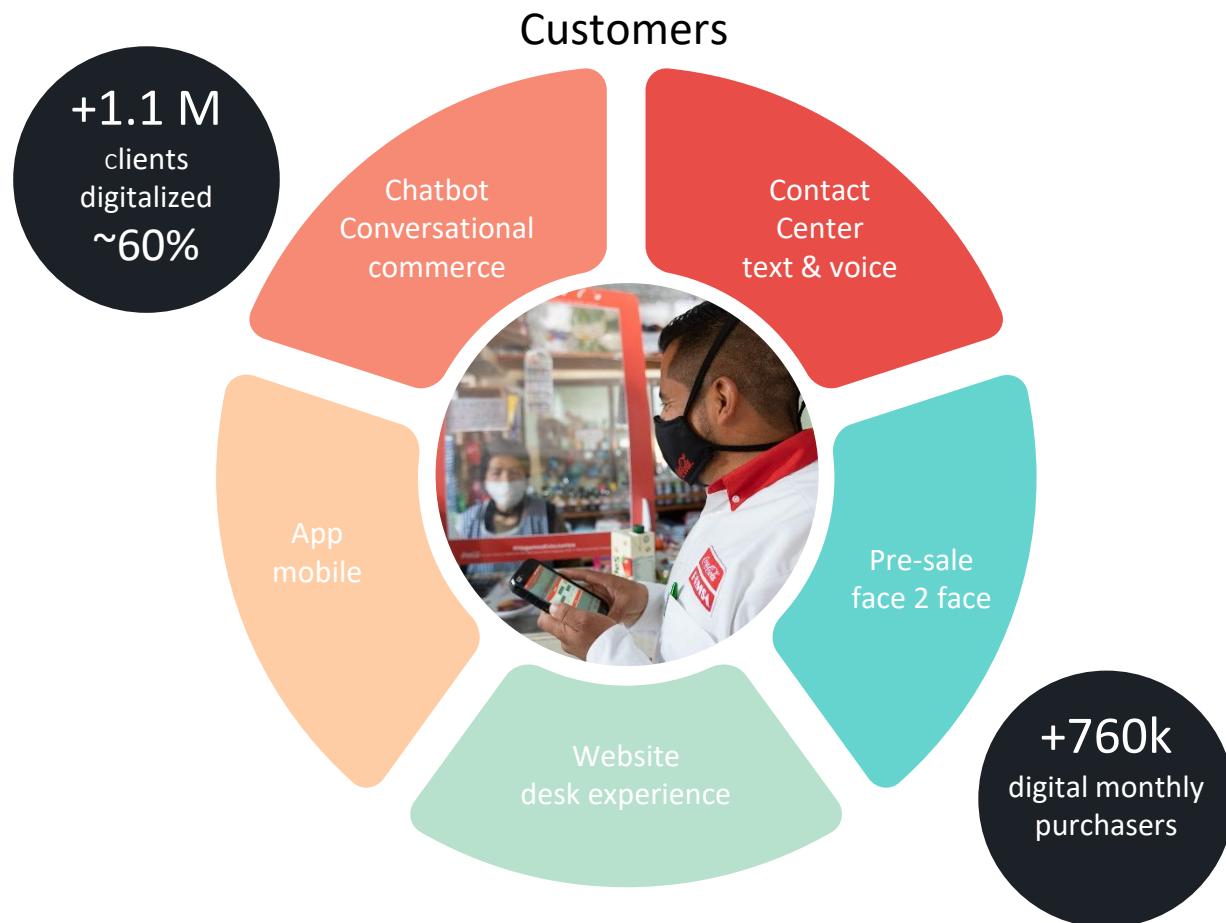
- Campari
- Perfetti Van Melle
- Estrella Galicia
- Heineken



# OMNICHANNEL MULTI-CATEGORY COMMERCIAL PLATFORM

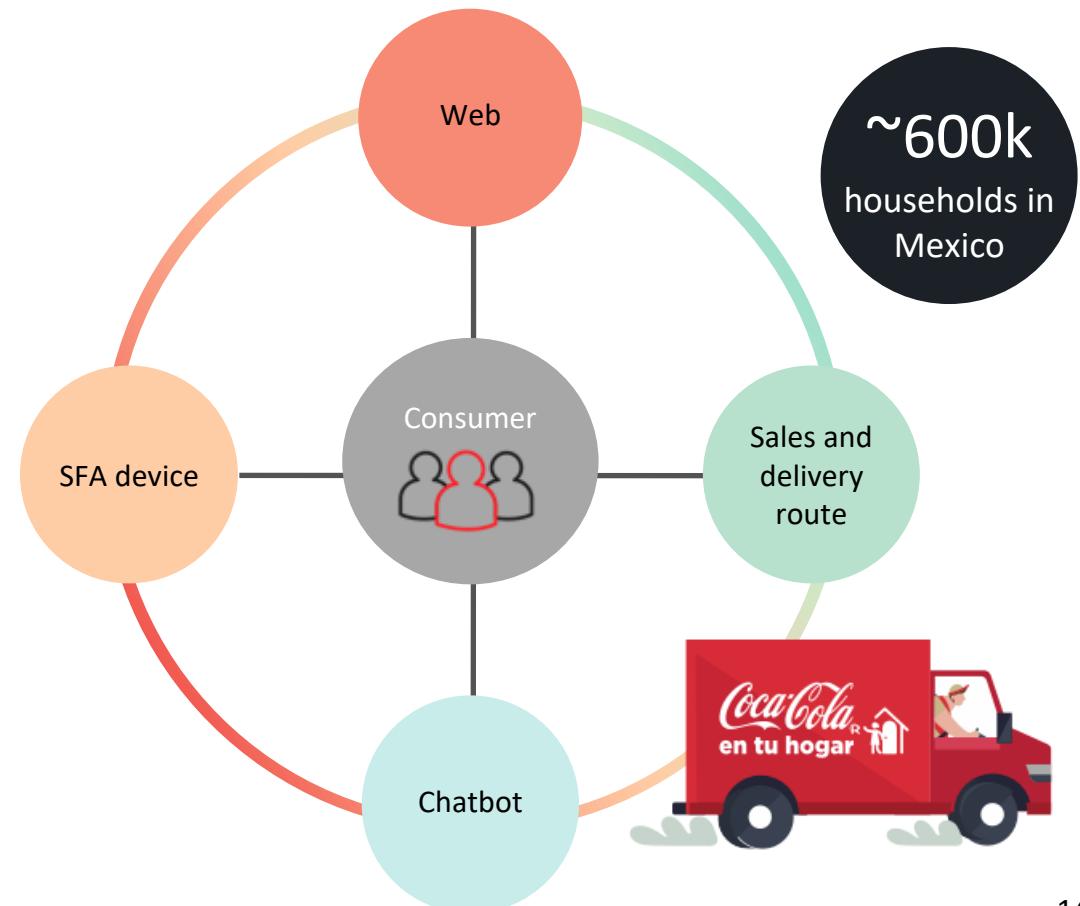
## B2B PLATFORM

For an improved customer experience, **anytime, anywhere**



## D2C PLATFORM

Developing a D2C business model to market our Company's products directly to consumers' homes



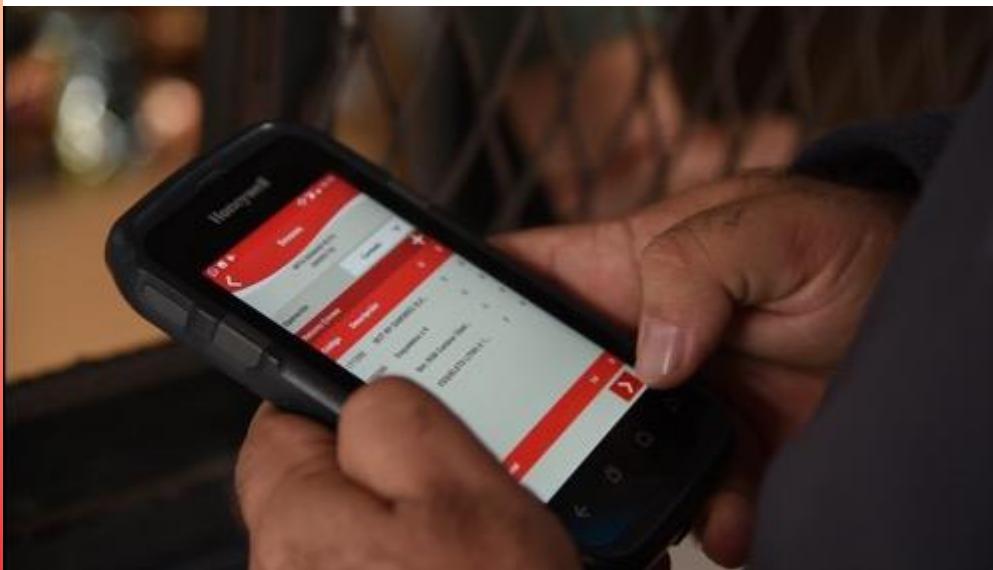


# DIGITIZING OUR CORE

WE ARE ENABLING OUR  
DIGITAL  
TRANSFORMATION



Our digital and analytics hub is transforming our advanced analytics and data management capabilities.



- Implementing a robust architecture from the core
- Automating processes
- Adapting enablers to scale our initiatives



# DIGITAL-SAVVY PEOPLE CENTRIC CULTURE



We **functionalized** our organization, ensuring **agility** and **nimbleness**.

## TRANSFORMING KOF THROUGH TALENT



Our talent is the competitive advantage to reach our strategic goals



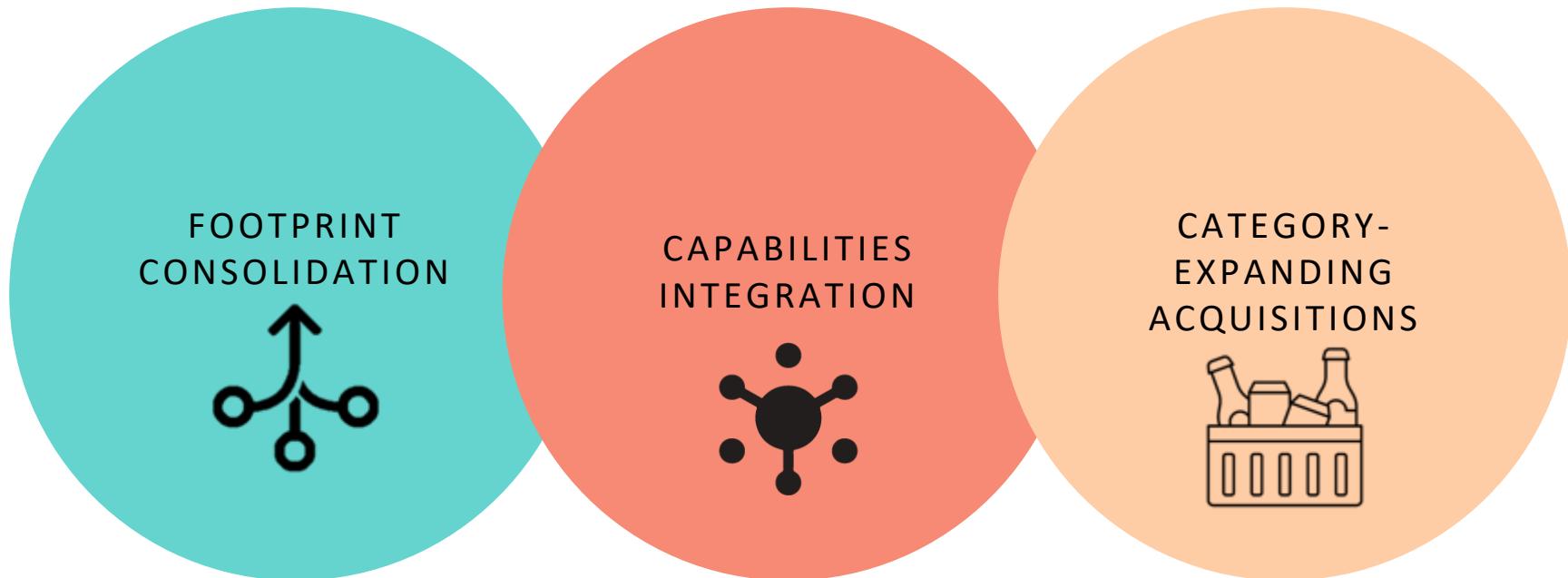
Enabling key organizational capabilities to meet evolving business needs



Developing key initiatives through Agile cells improving time to market



# ACTIVELY PURSUING VALUE-ENHANCING ACQUISITIONS

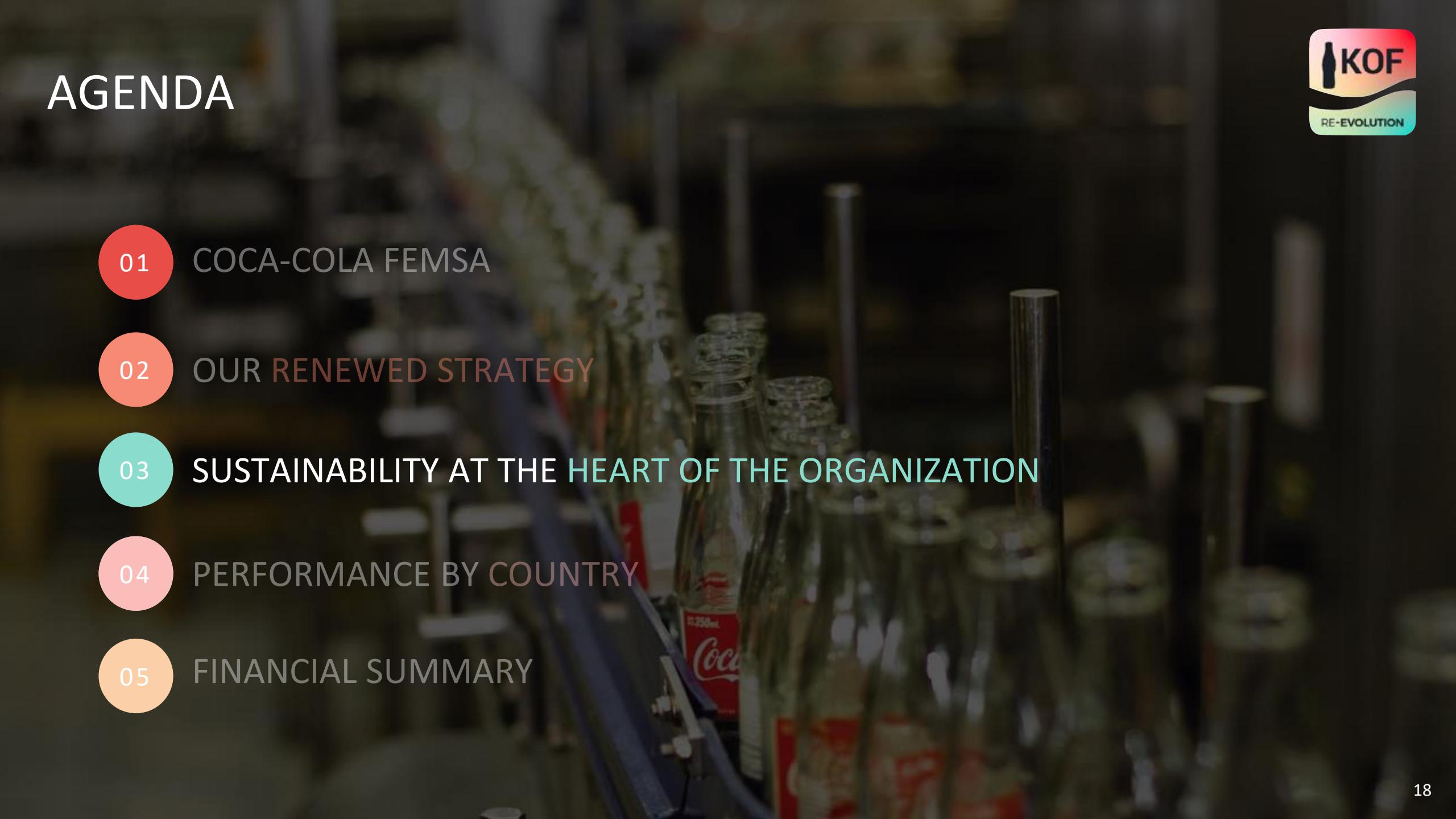


- Exploring opportunities to shape our Company's **portfolio** and **footprint** of the future.
- Prioritizing adjacent **categories** and **capabilities** to enhance our value proposition.



With a very disciplined approach to capital allocation.

# AGENDA

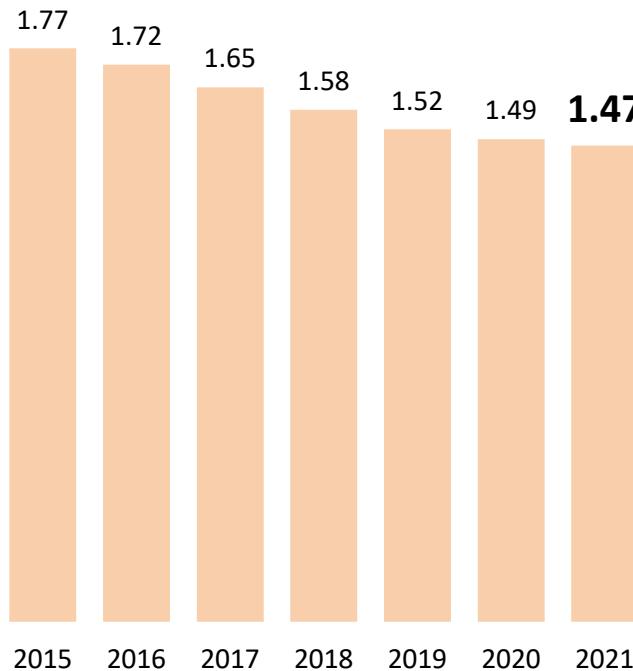
- 
- A dark, slightly blurred background image of a Coca-Cola bottling facility. Numerous glass bottles are visible on a conveyor belt system, with some bottles clearly showing the Coca-Cola logo and others appearing as dark shapes.
- 01 COCA-COLA FEMSA
  - 02 OUR RENEWED STRATEGY
  - 03 SUSTAINABILITY AT THE HEART OF THE ORGANIZATION
  - 04 PERFORMANCE BY COUNTRY
  - 05 FINANCIAL SUMMARY



# SUSTAINABILITY GOALS

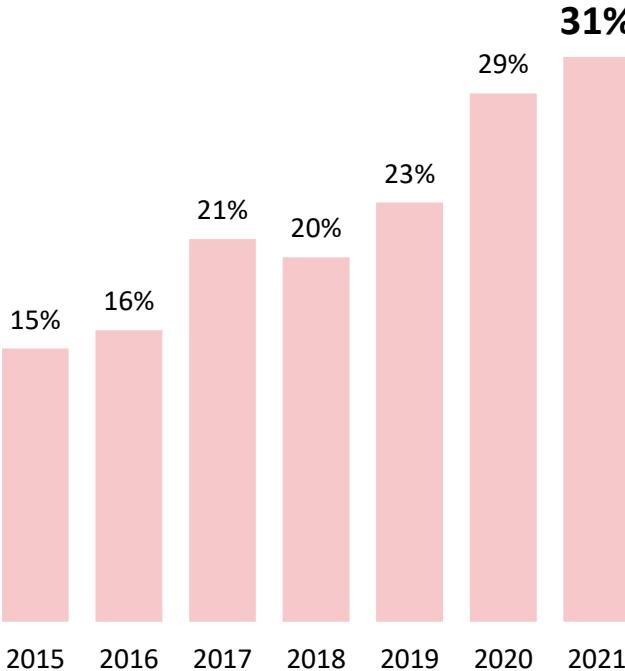
## WATER EFFICIENCY

**2026 GOAL:**  
**1.26 lt of water used per liter of beverage produced**



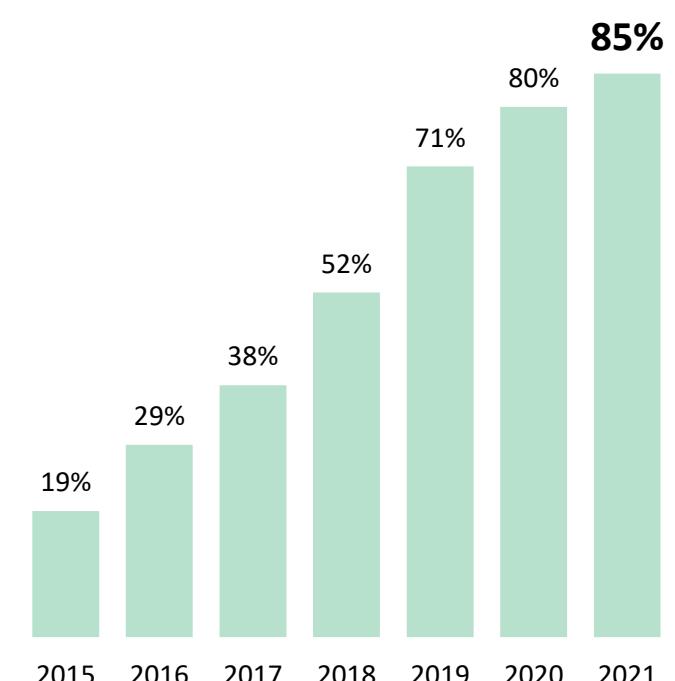
## % RECYCLED CONTENT

**2030 GOAL:**  
**50% of recycled resin (rPET) in our PET bottles**



## CLEAN ENERGY IN MANUFACTURING

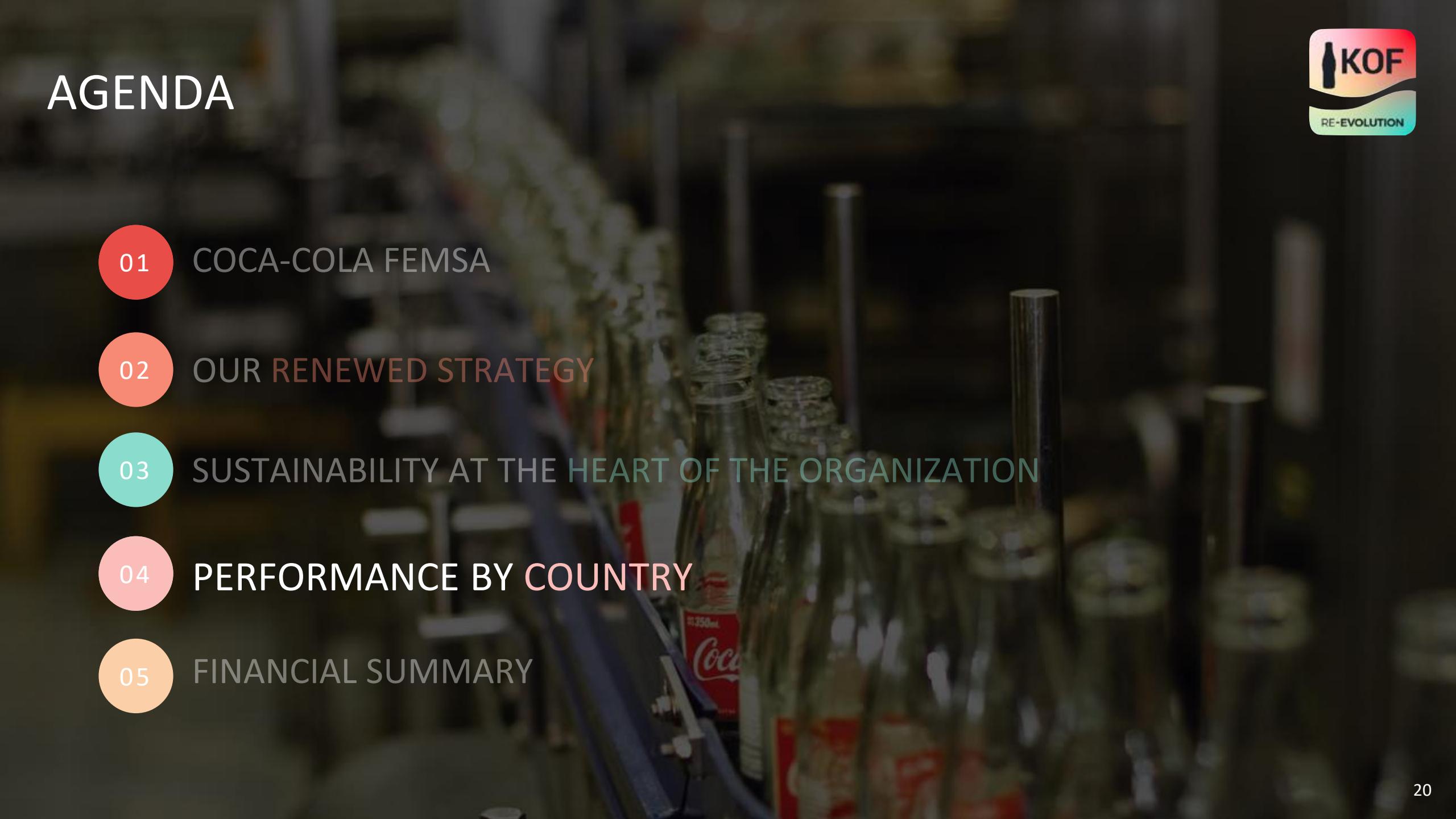
**2030 GOAL:**  
**Reduce 50%\* absolute GHG emissions from our operation**



\* vs 2015

19

# AGENDA

- 
- A dark, slightly blurred background image showing a conveyor belt system in a factory setting. Numerous glass bottles, many of which are Coca-Cola, are moving along the belt. The lighting is dramatic, with strong highlights on the bottles and shadows in the background.
- 01 COCA-COLA FEMSA
  - 02 OUR RENEWED STRATEGY
  - 03 SUSTAINABILITY AT THE HEART OF THE ORGANIZATION
  - 04 PERFORMANCE BY COUNTRY
  - 05 FINANCIAL SUMMARY

# MEXICO & CENTRAL AMERICA: STRONG RECOVERY AND VOLUMEN GROWTH



## Superior execution capabilities

### AFFORDABILITY AND REVENUE GROWTH MANAGEMENT



85% coverage  
of the Universal  
Bottle in Mexico



### OMNICHANNEL ACCELERATION

~50%  
of customers in Mexico  
are active monthly  
buyers



~600K  
households  
In Mexico  
with D2C

### MARKET LEADING POSITION ACHIEVED IN NARTD

Guatemala:  
+ 10pp  
of market gain in  
NARTD<sup>(1)</sup> from 2017  
to 2021



13%  
CAGR<sup>(2)</sup>  
Volume In  
Guatemala 2019  
to 2021

Strong volume growth with high profitability  
(3Q 2022)

VOLUME

+9.2%

REVENUES

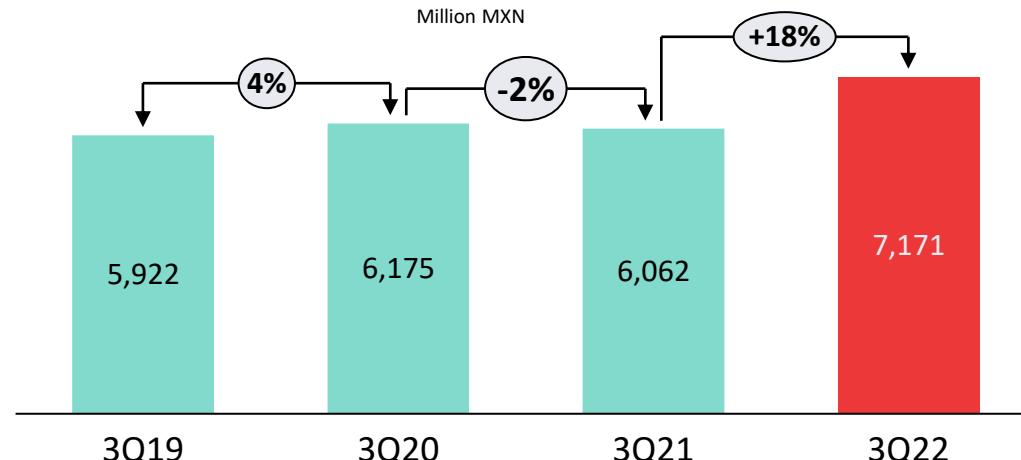
+17.5%

OPERATING CASH FLOW<sup>(3)</sup>

+18.3%



### Operating Cash Flow Mexico & Central America



(1) Non-alcoholic Ready to Drink

(2) Compund Annual Growth Rate

(3) Operating Cash Flow = operating income + depreciation + amortization & other operating non-cash charges. According to the figures reported to the BMV

# SOUTH AMERICA: STRATEGIC FOCUS WITH RESULTS ABOVE THE INDUSTRY



Affordability, multi-category and digitalization

FOCUS ON AFFORDABILITY AND EXPANDING CUSTOMER BASE



+100K  
customers created  
in Colombia 2021

BEER AND MULTI-CATEGORY IN BRAZIL

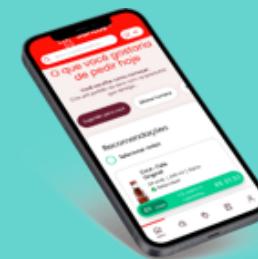


**Topo Chico**  
HARD SELTZER  
bebida alcohólica preparada

**Schweppes**  
líquido saborizado

OMNICHANNEL EXPANSION

+60%  
of customers in Brazil and Colombia are active monthly buyers



Sudamérica: crecimiento consistente de volumen  
(3Q 2022)

VOLUME

+7.1%

REVENUES

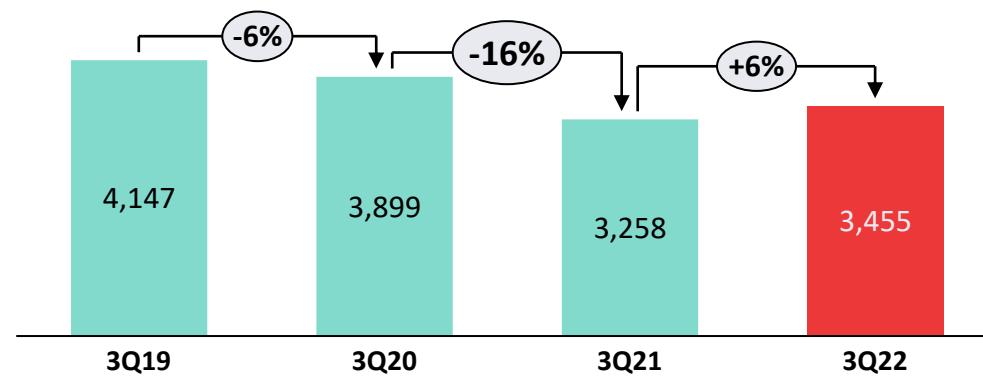
+19.1%

OPERATING CASH FLOW<sup>(1)</sup>

+6.1%



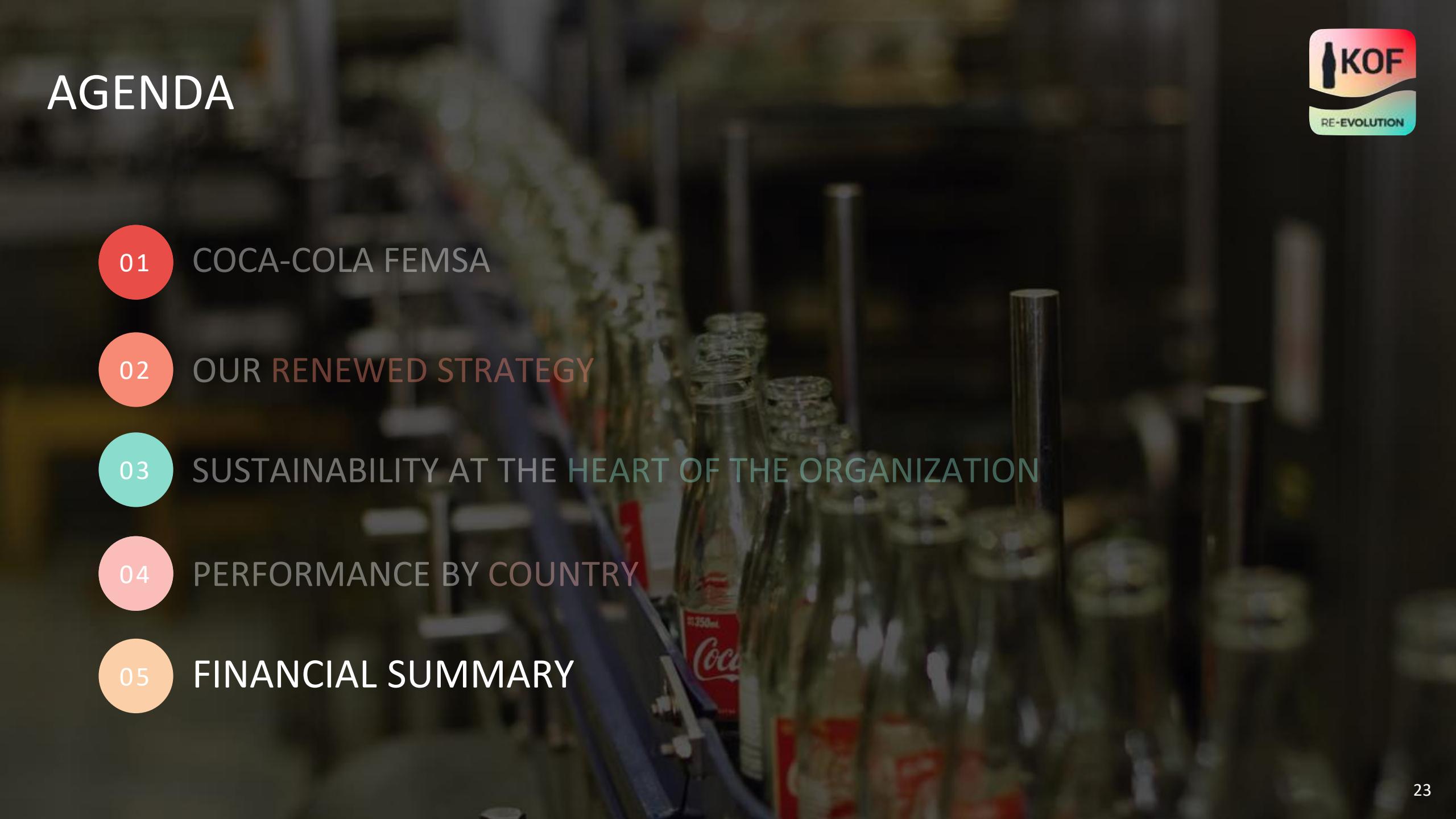
Operating Cash Flow South America<sup>(2)</sup>  
Million MXN



(1) Operating Cash Flow = operating income + depreciation + amortization & other operating non-cash charges. According to the figures reported to the BMV

(2) Includes Ps. 620 million for non-recurring effects in Brazil in 3Q 2021.

# AGENDA

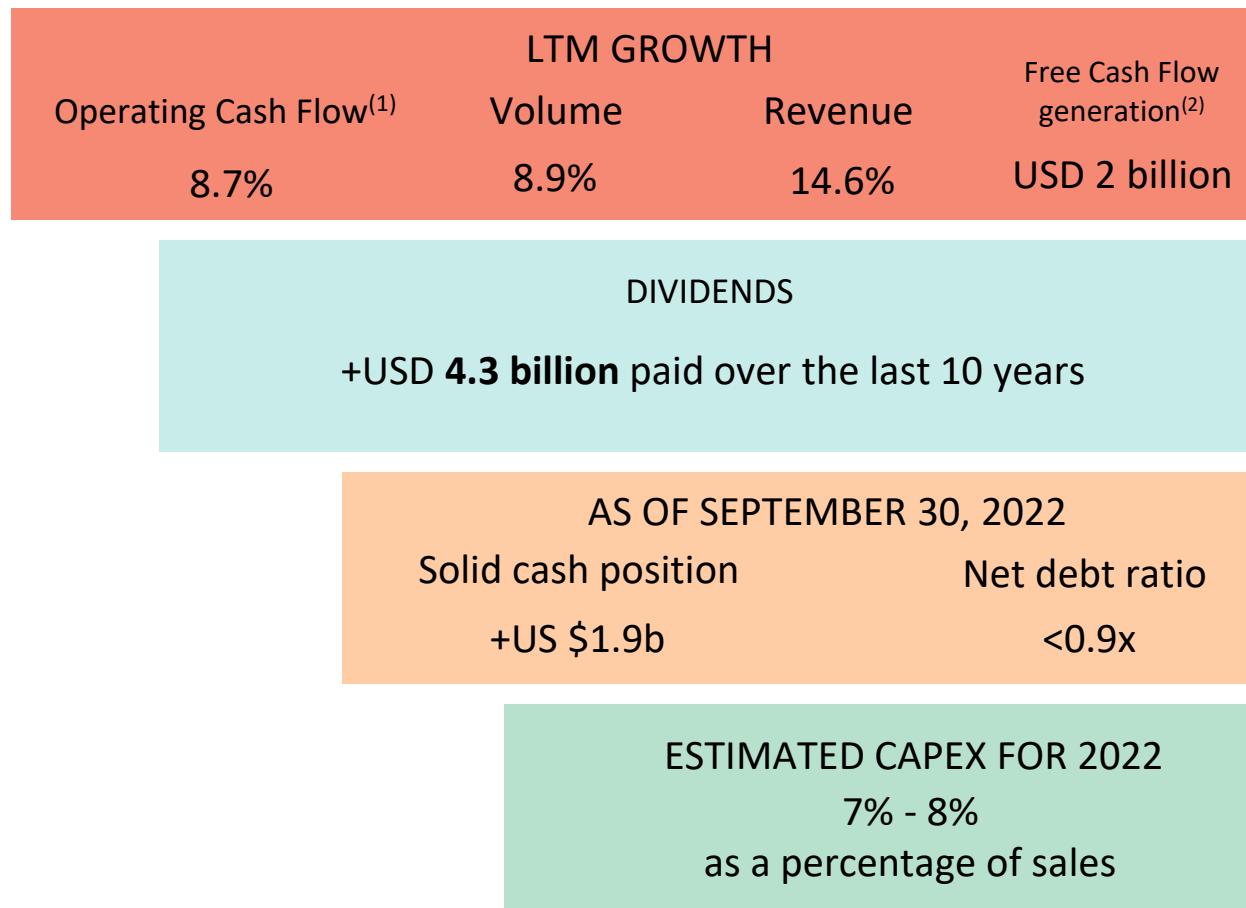
- 
- A dark, slightly blurred background image showing a conveyor belt system in a factory setting. Numerous glass Coca-Cola bottles are moving along the belt, some with labels visible. The lighting is dramatic, highlighting the bottles against a dark background.
- 01 COCA-COLA FEMSA
  - 02 OUR RENEWED STRATEGY
  - 03 SUSTAINABILITY AT THE HEART OF THE ORGANIZATION
  - 04 PERFORMANCE BY COUNTRY
  - 05 FINANCIAL SUMMARY

# PROTECT THE SHORT TERM WITH A LONG-TERM VIEW

**A disciplined raw material and currency hedging strategy...**

Raw Material	Hedge 2022	Hedge 2023	
PET	~70%	~30%	
Aluminium	~40%	~30%	
Sugar	~75%	~35%	
HFCS	~90%	~90%	

**... substantially mitigating margin pressures and ensuring solid financials**



(1) Operating Cash Flow = operating income + depreciation + amortization & other operating non-cash charges

(2) Free Cash Flow generation after CAPEX and taxes