

**FEMSA**

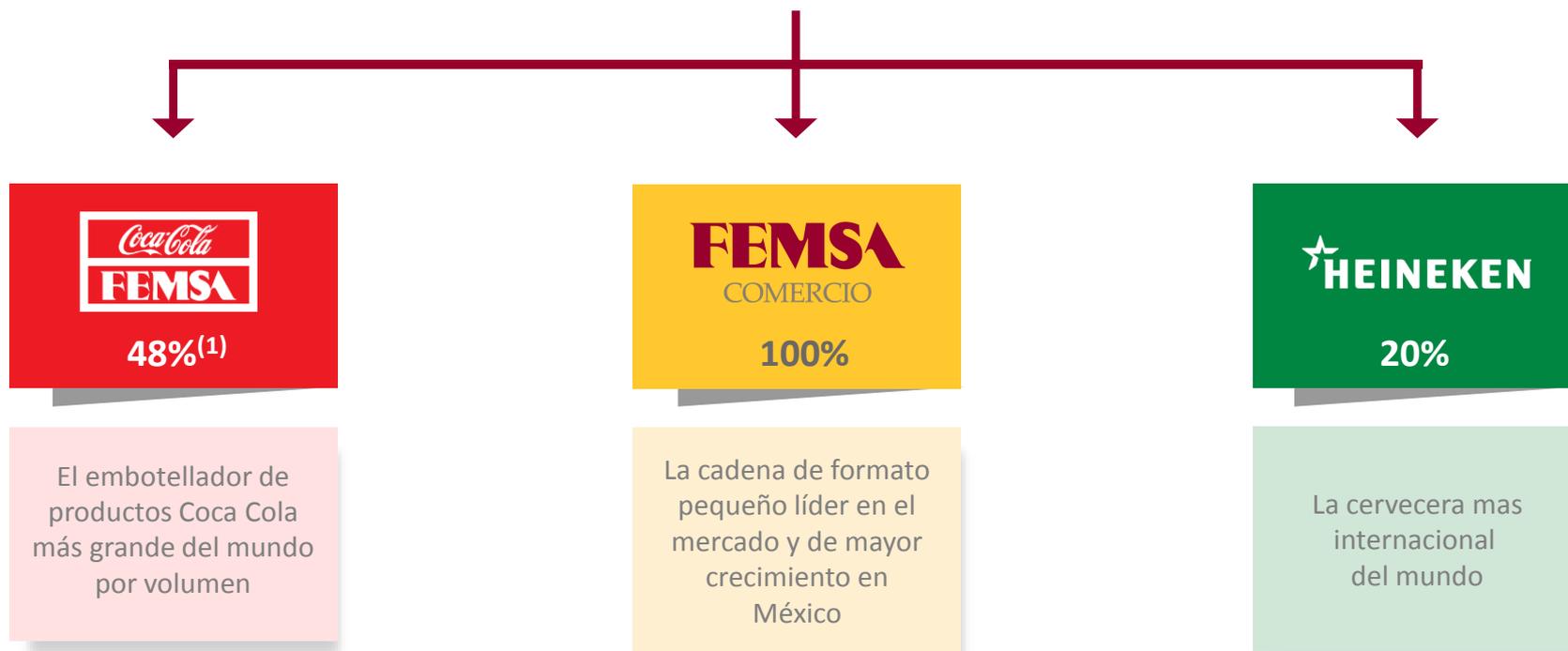


Presentación para Inversionistas  
Mayo 2017

A lo largo de 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 disponible actualmente. 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

Participación



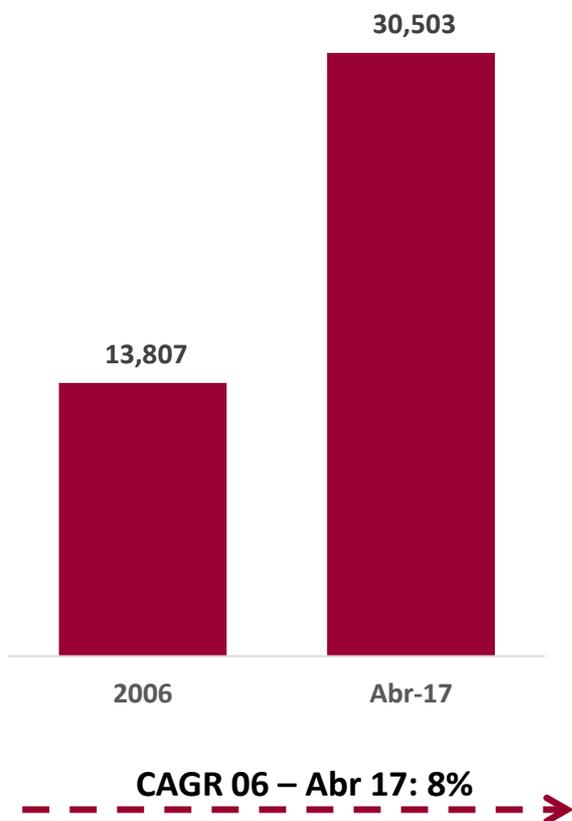
(1) Representa un 63% de acciones con derecho a voto

# Empresa Líder de Consumo en Latinoamérica



		FEMSA Comercio			Coca-Cola FEMSA	Logística/Refrigeración
		División Comercial	División Salud	División Combustibles		
	<b>México</b>					
	<b>Brasil</b>					
	<b>Colombia</b>					
	<b>Argentina</b>					
	<b>Venezuela</b>					
	<b>Chile</b>					
	<b>Panamá</b>					
	<b>Costa Rica</b>					
	<b>Filipinas</b>					
	<b>Guatemala</b>					
	<b>Nicaragua</b>					

## Evolución Capitalización de Mercado FEMSA (US\$ MM)



## Indicadores Financieros Destacados

	2016	2006 <sup>2</sup>	CAGR%
Ingresos <sup>1</sup>	399,507	93,238	16%
EBIT <sup>1</sup>	37,427	11,060	13%
Margen EBIT	9.40%	11.90%	
EBITDA <sup>1</sup>	54,987	14,603	14%
Margen EBITDA	13.8%	15.7%	
CAPEX <sup>1</sup>	22,155	4,488	17%

<sup>1</sup> Cifras expresadas en millones de Pesos Mexicanos.

<sup>2</sup> Las cifras del 2006 corresponden a la suma aritmética de Coca Cola FEMSA y FEMSA Comercio, por lo tanto las cifras excluyen líneas de negocio vendidas.

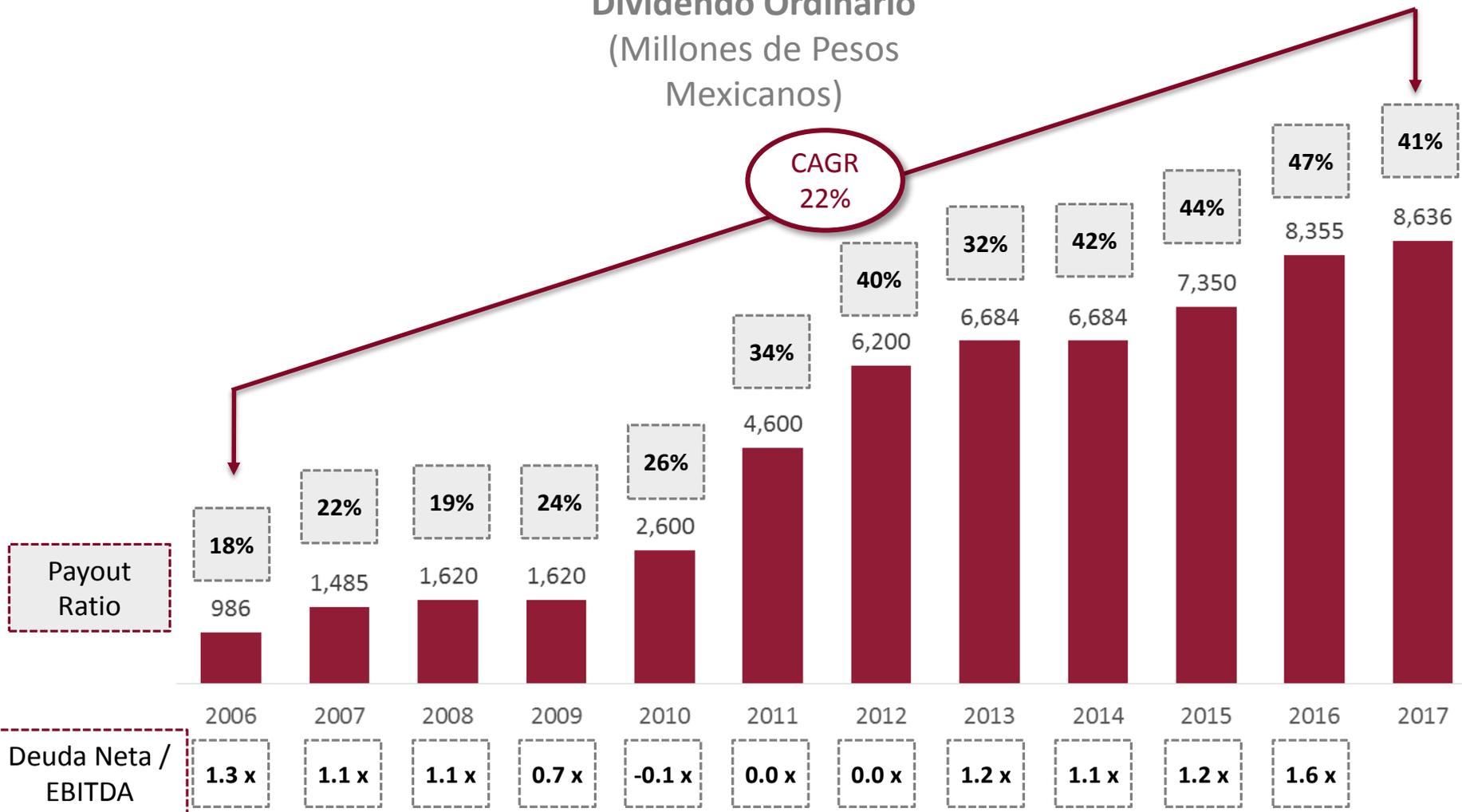
- Fortaleciendo nuestra posición competitiva consistentemente
- Habilidad para operar en entornos económicos cambiantes
- Fuerte portafolio de marcas y capacidades de operación excepcionales

# Incrementando Efectivo para Accionistas Durante el Tiempo



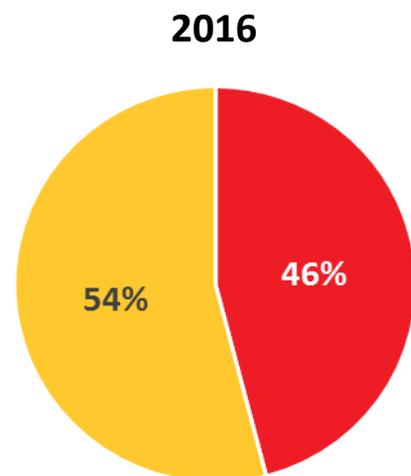
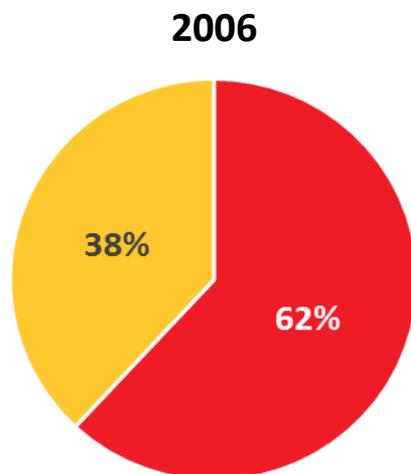
... mantenemos flexibilidad estratégica y financiera

## Dividendo Ordinario (Millones de Pesos Mexicanos)

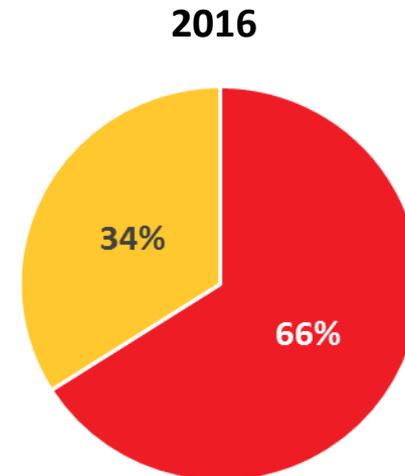
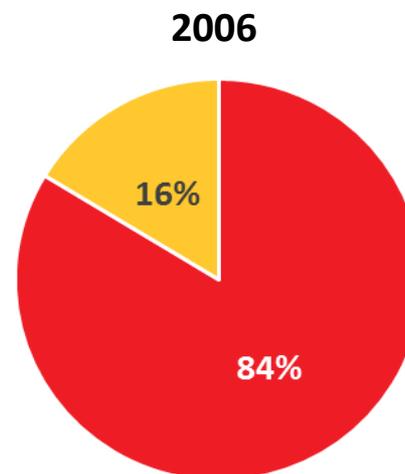


Nota: Las cifras de dividendo están en millones de Pesos Mexicanos. La cifra del Payout Ratio resultan de dividir el monto del dividendo entre la utilidad neta mayoritaria del año anterior. La utilidad neta mayoritaria de 2010 no incluye la ganancia por la transacción de Heineken. Cifras del 2011 en adelante se encuentran bajo IFRS (International Financial Reporting Standards).

## Contribución al Ingreso



## Contribución al EBITDA



Coca-Cola FEMSA  
 FEMSA Comercio

**FEMSA**  
COMERCIO





Opera OXXO, la cadena de formato pequeño más grande en América por número de tiendas



Incluye farmacias y operaciones relacionadas en México y Sudamérica



Opera en México, a través de la cadena de estaciones de servicio OXXO GAS

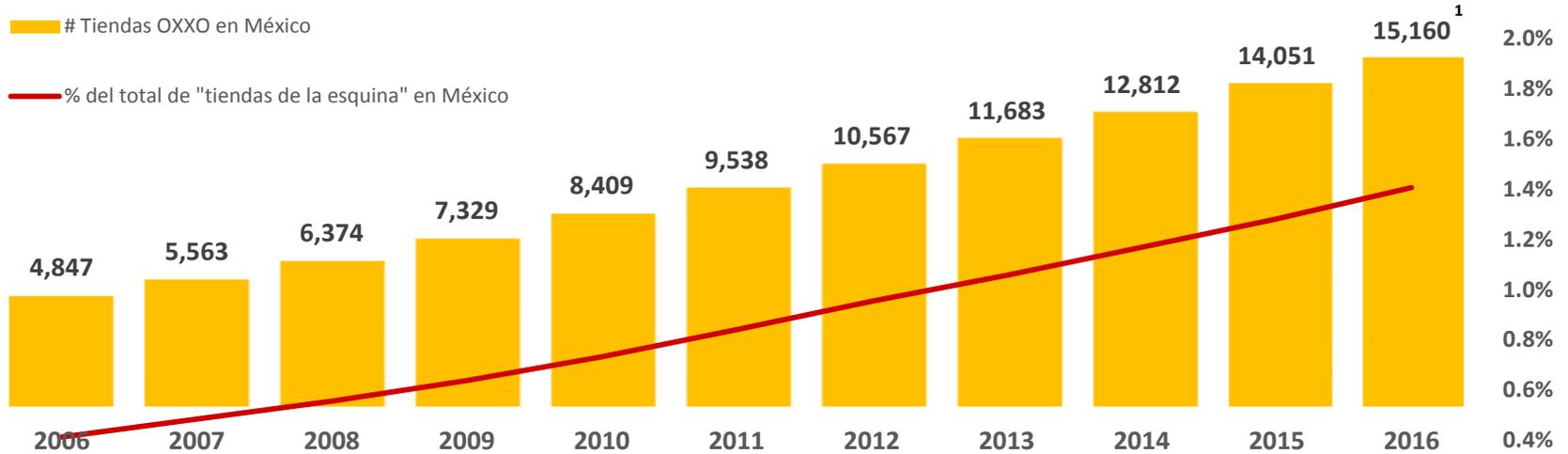
# OXXO: Un Formato que Satisface las Necesidades del Consumidor

- El tercer “retailer” mas grande en México en términos de Ingresos
- Somos “benchmark” de SSS y ventas por m2 en México
- Los mejores márgenes y retornos de la industria
- Abrimos en promedio una nueva tienda cada 8 horas
- Diariamente, aproximadamente 11 millones de personas compran en OXXO

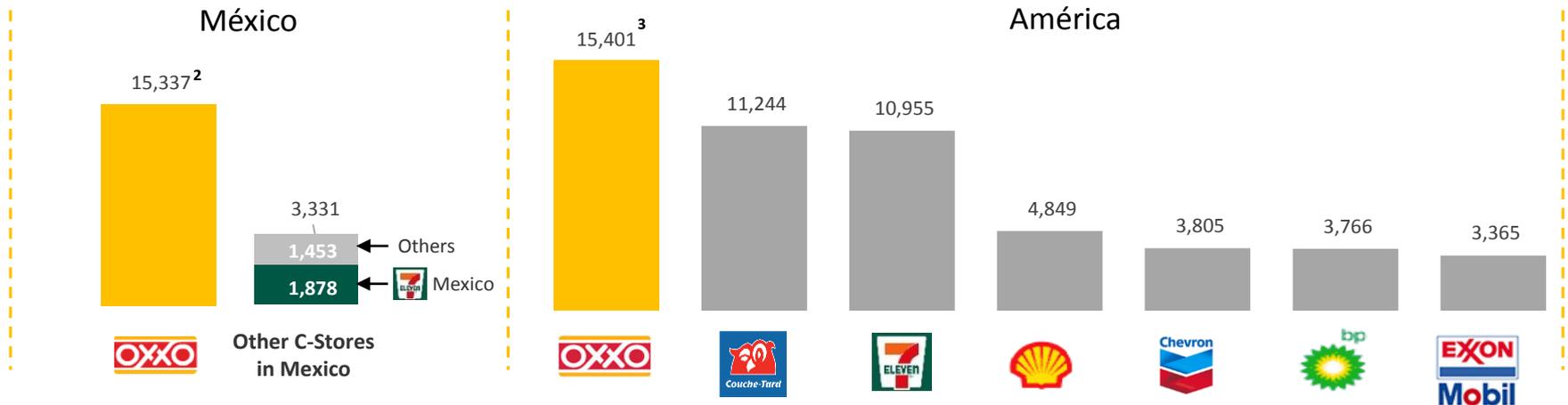


# La Cadena de Tiendas mas grande en América

## Tiendas OXXO como porcentaje de "Tiendas de la Esquina" en México



## Número de Tiendas



Nota: Para la sección América: Alimentation Couche-Tard incluye las operaciones en EUA, Canadá y México a enero 2017 (incluye transacciones pendientes de aprobación). Fuente: Información de la compañía. 7 Eleven incluye EUA, México y Canadá a Diciembre, 2016. Fuente: Información de la compañía. Resto de las compañías: Fuente: CS News "Top 100 US Convenience Store Companies", publicado en Julio de 2016. Tiendas de la Esquina: Información Interna e INEGI.

<sup>1</sup> Tiendas OXXO México al 31 de Diciembre de 2016. <sup>2</sup> Total de tiendas OXXO en México al 31 de Marzo de 2017. <sup>3</sup> Total de tiendas OXXO en Latinoamérica al 31 de Marzo de 2017.

15,337 tiendas en México y contando

**FEMSA Comercio ha desarrollado modelos propios ideales para identificar las mejores ubicaciones, formatos y categorías de productos**

## Penetración de Oxxo Según Nivel de Población

Penetración	Población / OXXO
Media	<10,000 por tienda
Moderada	10,000-30,000 por tienda
Baja	>30,000 por tienda



**Nuevo León<sup>1</sup>**  
 Población: 5.1 mm  
 Tiendas OXXO: 1,300  
**3,938 personas/tienda**

**Valle de México<sup>1</sup>**  
 Población: 25.1 mm  
 Tiendas OXXO: 2,236  
**11,228 personas/tienda**



17 Centros de Distribución

Nota: INEGI Encuesta Intercensal 2015. Información FEMSA al 31 de marzo de 2017.

<sup>1</sup> Número de tiendas por penetración de OXXO por población al 31 de marzo de 2017.

# Desarrollando Nuestra Propuesta de Valor para Satisfacer a Nuestros Clientes



## SED

Saciando tu sed inmediatamente



## ANTOJO

Satisfacingo la necesidad repentina de una botana, comida o bebida



## OPTIMIZACIÓN DEL TIEMPO

Adquiriendo servicios y productos centralizados de una manera rápida y sencilla



## DESAYUNO

Comenzando el día con un desayuno práctico



## COMIDA

Satisfacingo el hambre con comida rápida o para llevar



## REUNIÓN

Pasando a comprar lo que tus reuniones o fiesta necesitan



## DIARIO

Llevando a casa víveres y productos de uso diario

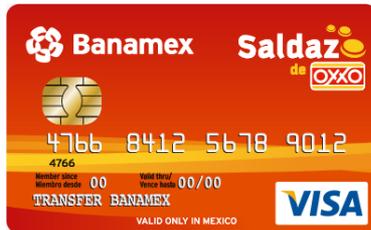


## REPOSICIÓN

Reabasteciendo víveres y productos no-comestibles agotados

## Desarrollo de Categorías -Servicios

+1,000 servicios se ofrecen en la tienda



## Desarrollo de Categorías - Comida Preparada



## Segmentación



## Aspiración de consolidar la industria fragmentada siguiendo el plan de OXXO

- FEMSA Comercio ahora opera más de **1,000 farmacias en México, o aproximadamente 3% de la industria**

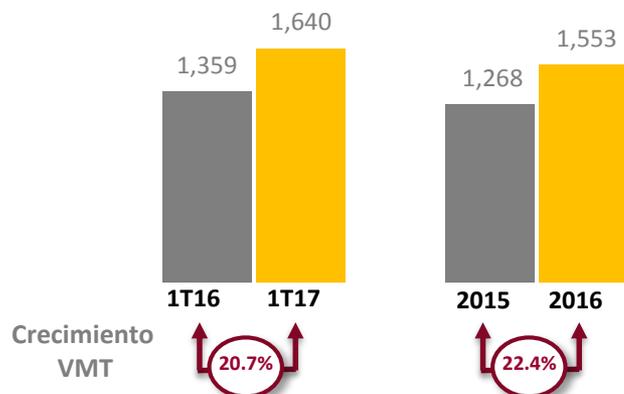
- Tasa esperada de crecimiento orgánico en ventas de **10% para las operaciones en México**

- La experiencia operativa y logística de Oxxo facilitará la expansión nacional

- Estandarización del modelo de negocio a través de las diferentes marcas regionales



Ventas Mismas Tiendas<sup>1</sup>  
(Miles de Pesos Mexicanos)



Nota: Cifras al 31 de marzo de 2017.

<sup>1</sup> Información promedio mensual por tienda, considerando las tiendas con más de doce meses de operación en México para FEMSA Comercio - División Salud

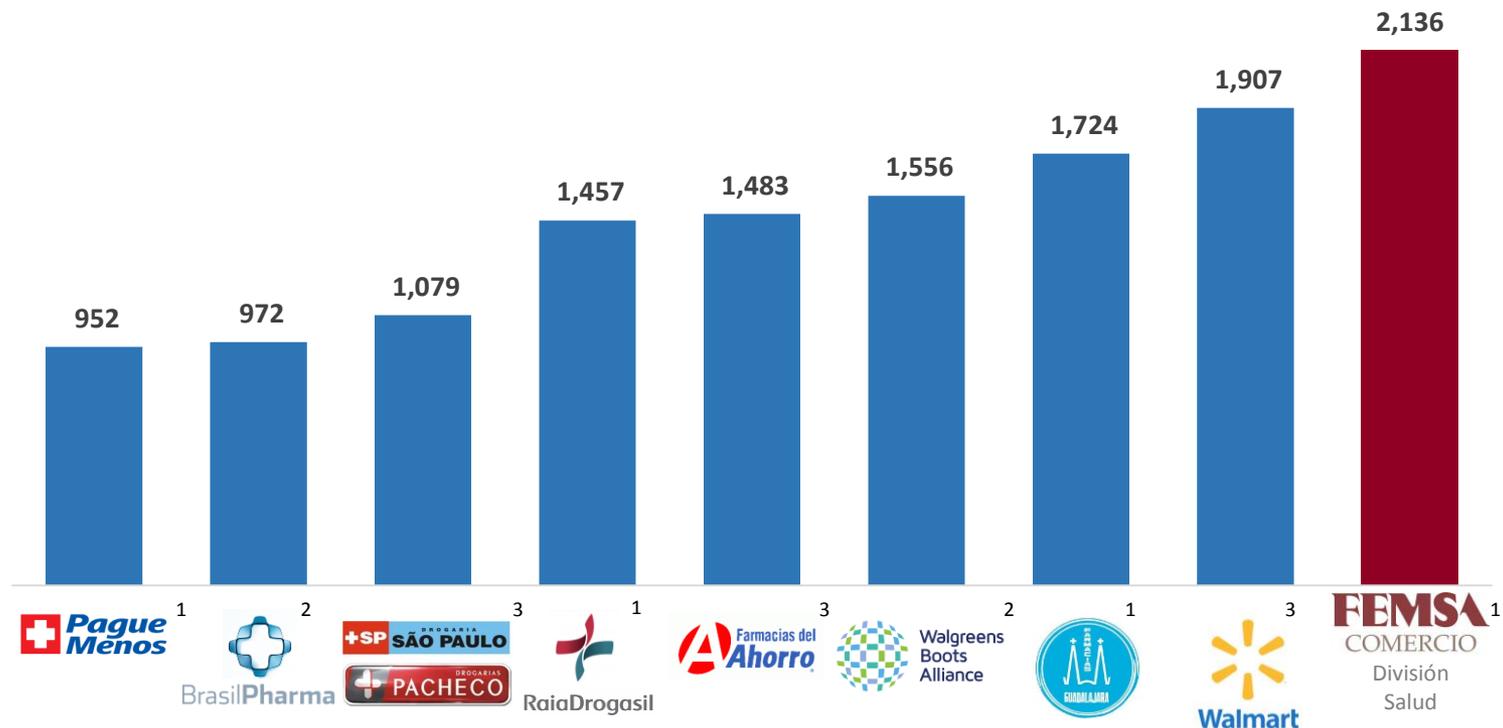
Brindando una plataforma sólida para el crecimiento continuo en la región



- Operamos mas de **1,000** farmacias y operaciones relacionadas en Chile, y Colombia
- Fuerte reconocimiento de marca y liderazgo de la industria en Chile
- La experiencia operativa servirá para impulsar la rentabilidad
- La región presenta oportunidades para mayor crecimiento internacional a través de distintos formatos

La División Salud de FEMSA Comercio se esta convirtiendo gradualmente en un **operador de farmacias clave en Latinoamérica**

## Jugadores Comparables en LatAm por Número de Tiendas



Fuente:

<sup>1</sup> Reportes de la Compañía 1T17. FEMSA Comercio – División Salud incluye farmacias y tiendas de belleza.

<sup>2</sup> Reportes de la Compañía 4T16.

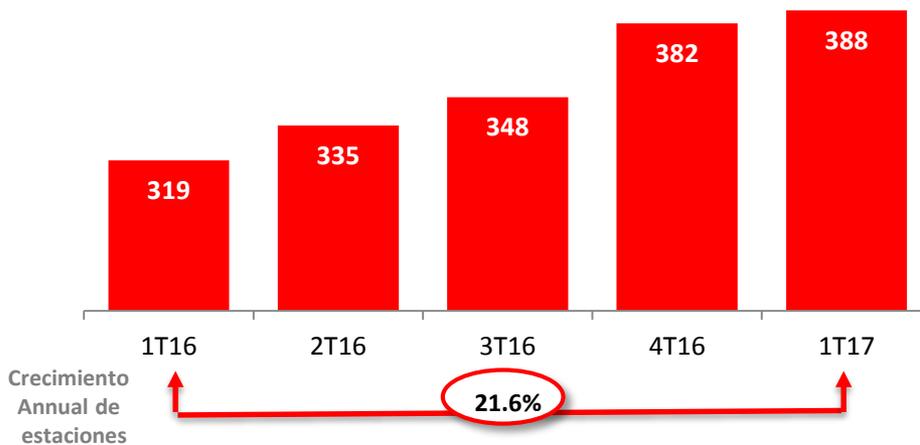
<sup>3</sup> Mapa: LatAm Retail Pharma, ILACAD World Retail, puntos de venta a marzo, 2015.

FEMSA está participando en la rápida transformación de la industria de combustibles en México

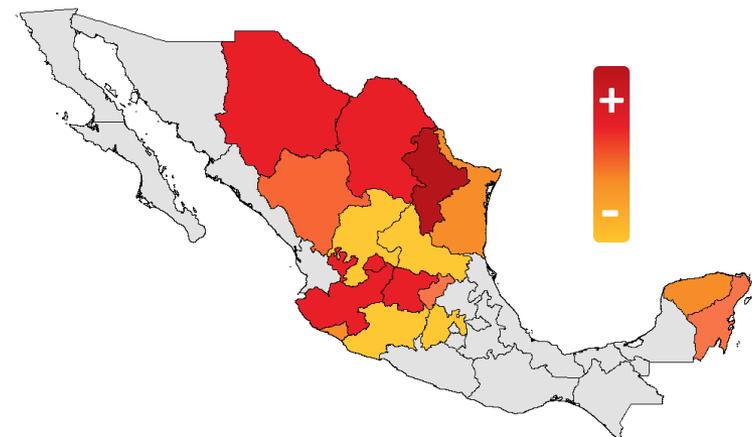
- Nuevos cambios en el marco regulatorio mexicano permiten ahora a FEMSA participar de manera más directa en el Sector de Energía, especialmente en las gasolineras
- Oxxo Gas se concentra principalmente en el norte del país, pero con presencia en 16 Estados de la República



Número de Estaciones  
(Al Cierre del Trimestre)



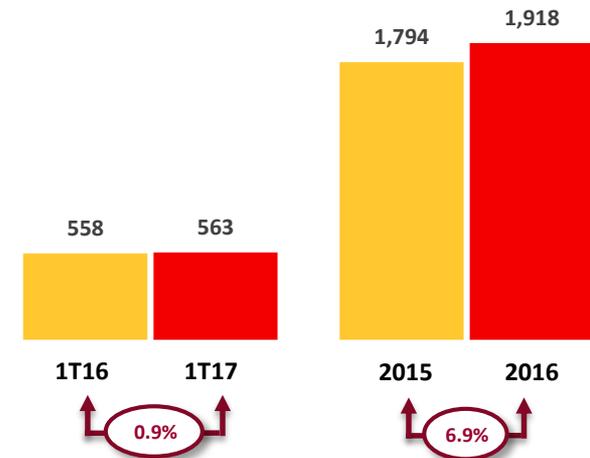
Presencia



- Negocio con gran potencial de crecimiento, baja intensidad de activos y altos retornos

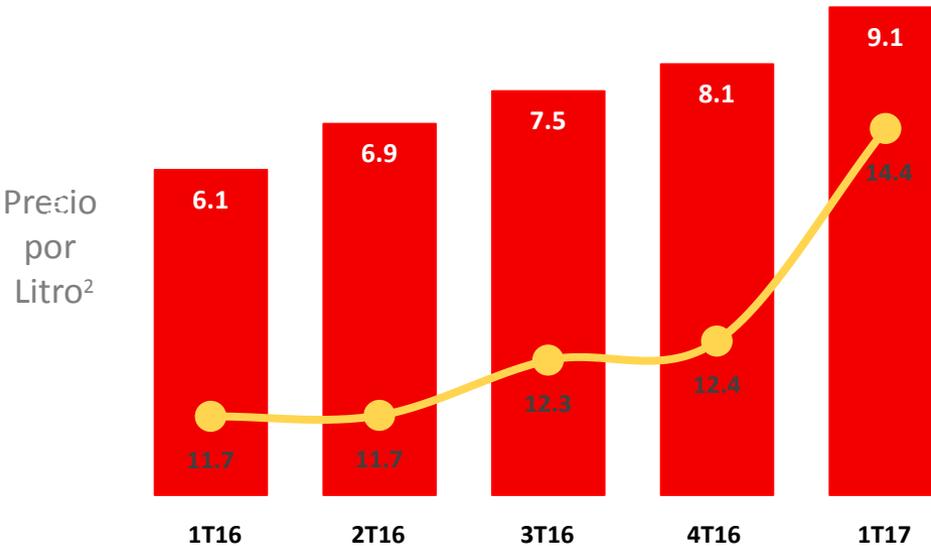
- Al 31 de diciembre de 2016 había 382 estaciones OXXO GAS, representando alrededor del 3% de una industria altamente fragmentada

## Volumen Misma Estación<sup>1</sup>



## Ingresos

(Miles de Millones de Pesos Mexicanos)

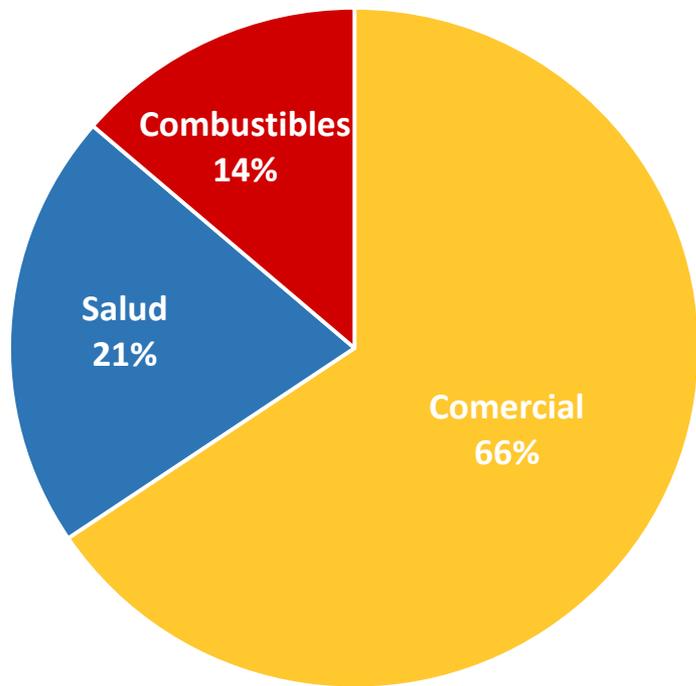


<sup>1</sup> Volumen en millones de litros considerando las estaciones con más de doce meses de operación.

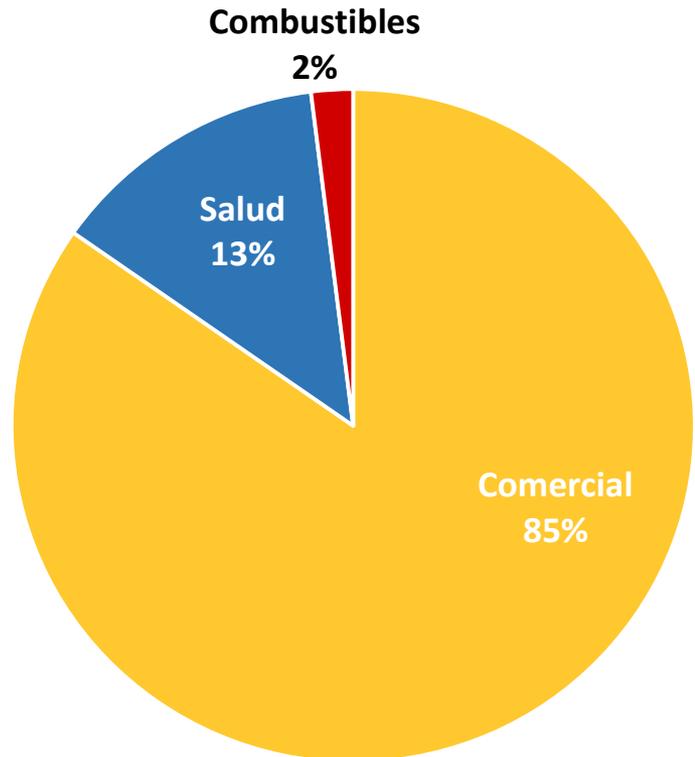
<sup>2</sup> Precio promedio por litro en Pesos Mexicanos.

## Contribución en 2016

Ingresos

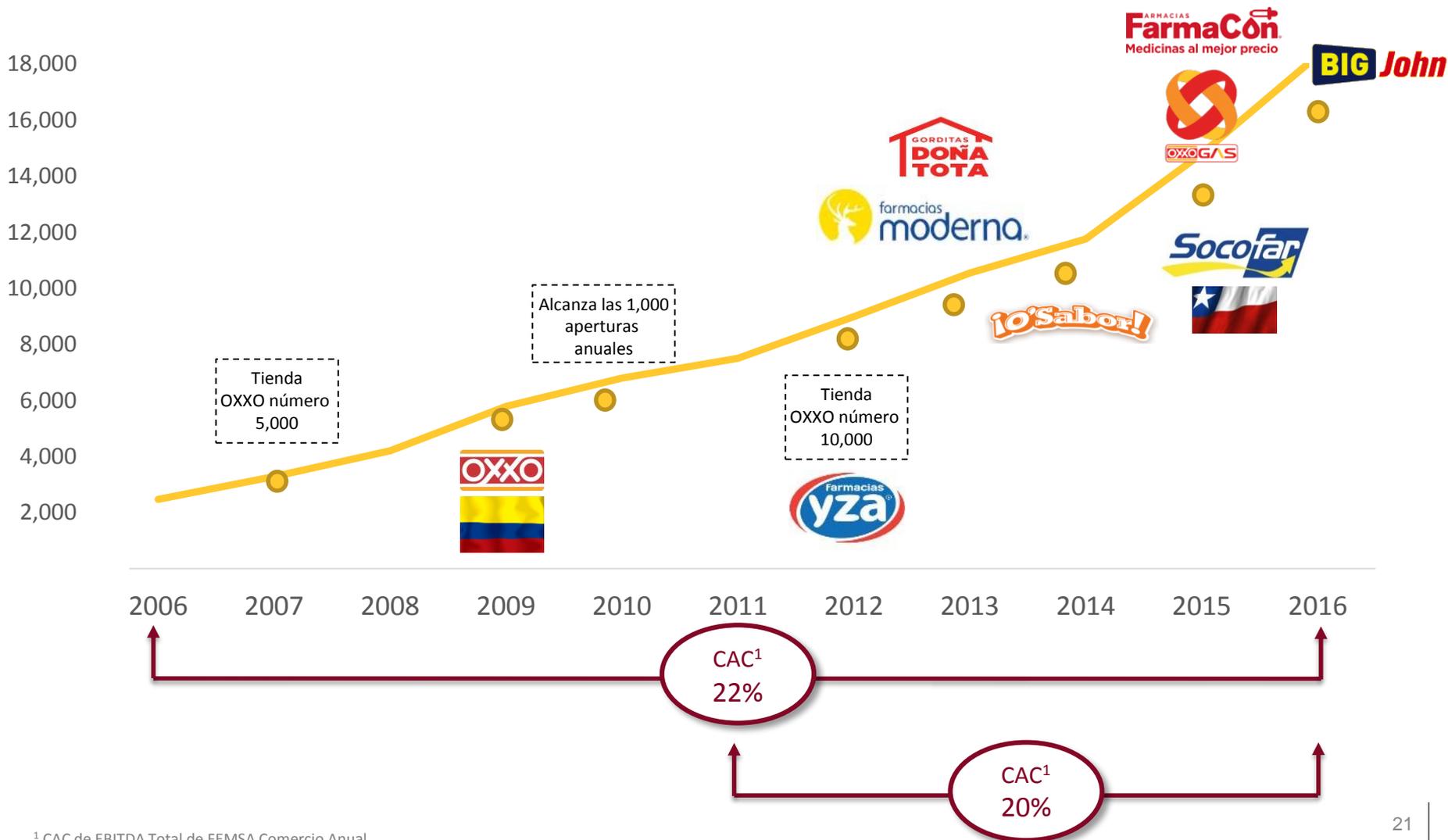


EBITDA



Nota: Cifras al 31 de diciembre de 2016.

## EBITDA de FEMSA Comercio (\$Millones de Pesos) y Evolución del Negocio



<sup>1</sup> CAC de EBITDA Total de FEMSA Comercio Anual



# El Embotellador más Grande en el Mundo por Volumen, Operando en Regiones Atractivas para la Industria



- Socio estratégico del Sistema Coca-Cola representando alrededor de 13% del volumen global

- ~ 4 mil millones de Cajas Unidad <sup>1</sup>

- +US\$ 10 mil millones en Ingresos

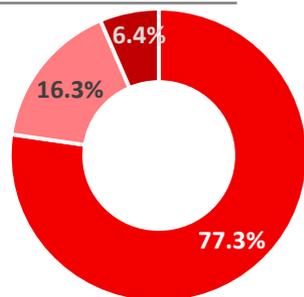
- +375 Millones de consumidores <sup>1</sup>

- Más de 2.8 Millones de puntos de venta <sup>1</sup>

- +85,000 empleados

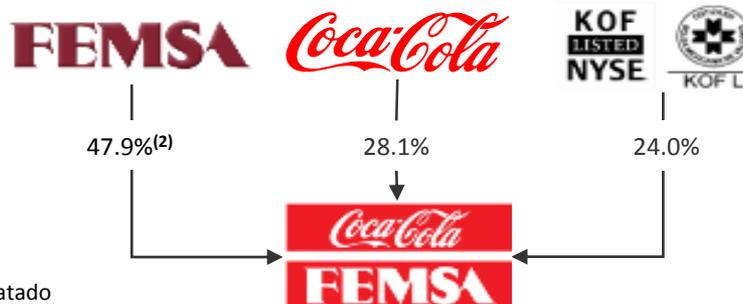


Mezcla de Volúmenes



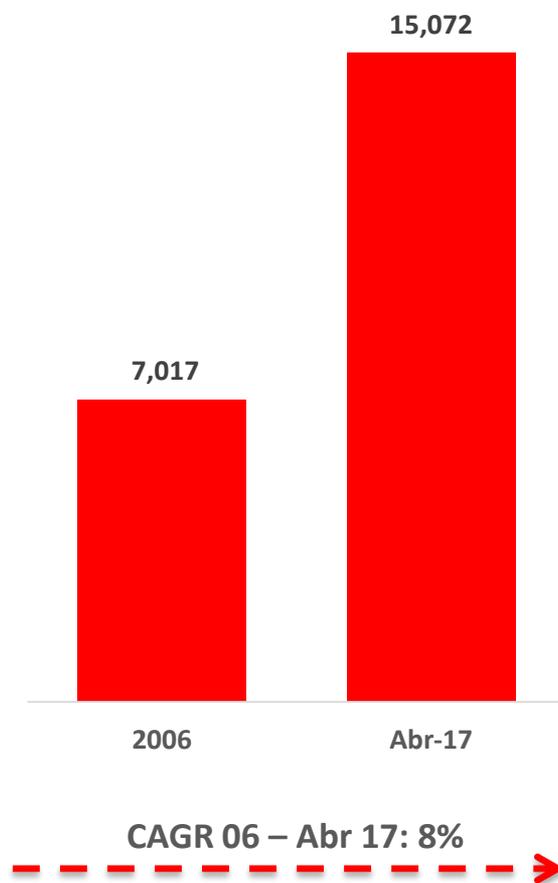
■ Carbonatados ■ Agua ■ No Carbonatado

Estructura Accionaria:



Información KOF Año completo 2016. <sup>1</sup>Incluye Filipinas como proforma.  
<sup>(2)</sup> Representa el 63% de las acciones con derecho a voto.

## Evolución de Capitalización de Mercado KOF (US\$ Millones)



Fuente: Bloomberg, al 28 de abril de 2017.

## Indicadores Financieros Destacados

	2016	2006	CAGR%
Ingresos <sup>1</sup>	177,718	57,738	12%
EBIT <sup>1</sup>	23,920	9,456	10%
Margen EBIT	13.5%	16.4%	
EBITDA <sup>1</sup>	35,495	12,219	11%
Margen EBITDA	20.0%	21.2%	
CAPEX <sup>1</sup>	12,391	2,615	17%

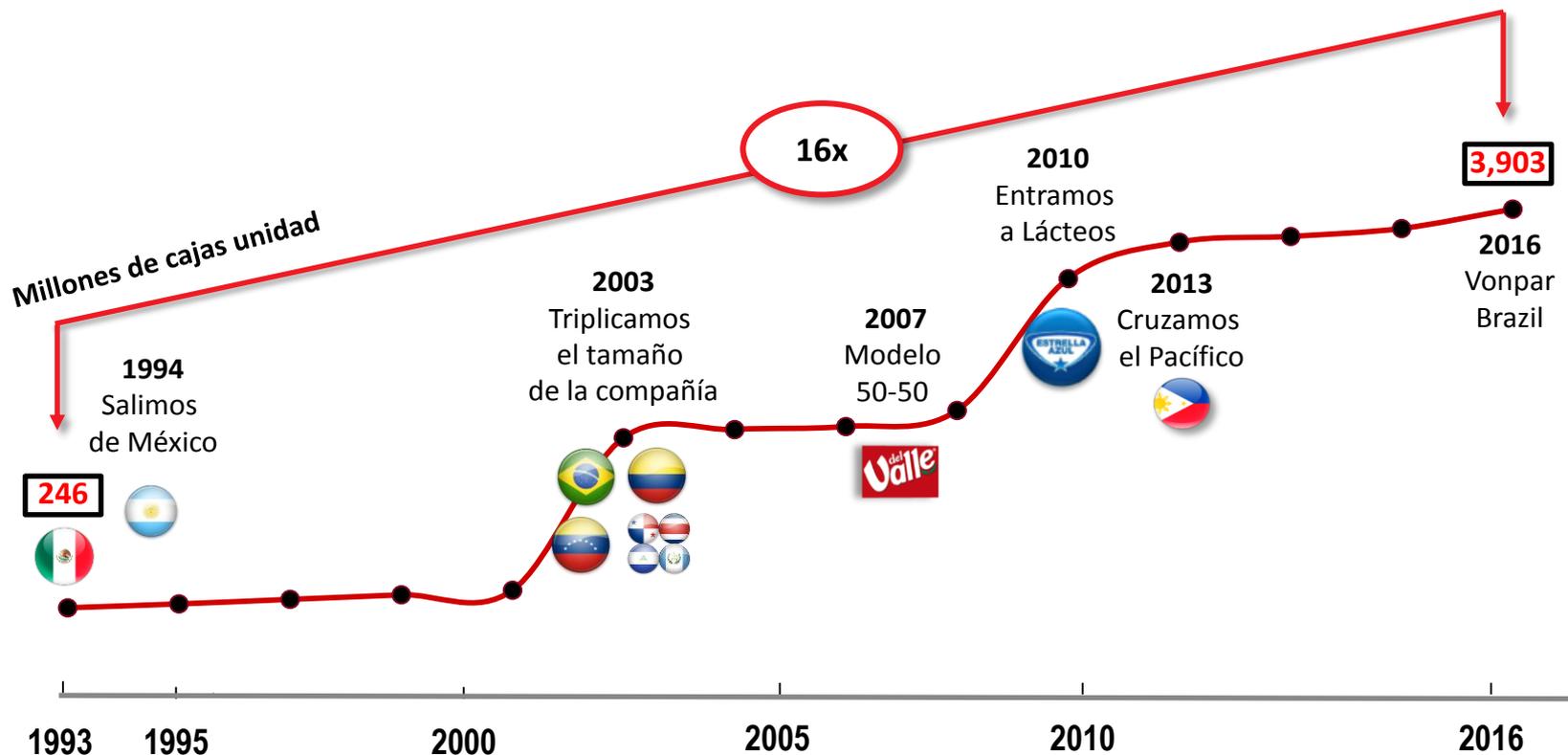
<sup>1</sup> Cifras expresadas en millones de Pesos Mexicanos

- Consolidarse como un líder en el segmento de multi-categorías
- Alcanzar nuestro potencial operativo completo
- Crecimiento a través de innovación
- Crecimiento a través de adquisiciones
- Entorno de Administración Proactivo

# Socio estratégico del Sistema Coca-Cola para el cumplimiento de su visión 2020



Más de 30 años como embotellador de Coca-Cola a través de inversiones constantes y audaces



Consumers	40.1	181.4	200.7	375.4
Plants	14	30	31	66
Distribution Centers	68	228	204	328

## Imperativos Estratégicas

### Acelerar la ejecución a través de capacidades diferenciadoras

- Enfoque en **Analytics** y un **RTM optimizado**
- **Compensar** incrementos de **incidencia** a través de precio e iniciativas de nuestros CoE's

### Enfoque en la transformación

- **Mejorar ejecución en PDV** y explotar **enfriadores** como una fuente de crecimiento
- Integración de **Vonpar** y transformación de **Leao**

### Crear bases para crecimiento sostenible y rentable

- **Ajustar estructura de costos & recuperar márgenes**
- Continuar desarrollando portafolio de **CSD's asequible**
- Seguir **mejorando nuestras** capacidades de **RTM**



### Asegurar estabilidad operativa para explotar el liderazgo del mercado

- Abordar los **retos laborales** actuales
- **Mantener márgenes** a pesar del entorno económico

### Capturar oportunidades de transformación

- **Transformación** en **Panamá**
- **Cambios estructurales** en **Guatemala**
- Convertir el crecimiento de volumen de **Costa Rica's** en **crecimientos de utilidad**
- **Mejorar capacidad** en **Nicaragua** para mantener crecimiento

### Asegurar la continuidad del negocio

- **Escalar el negocio** para continuar operando
- Mantener la **estabilidad laboral**

### Transformación acelerada

- **Apalancar el crecimiento de volumen** para compensar costos

## Carbonatados

### ✓ Innovación



### ✓ Bajo en calorías



### ✓ Accesible



- Returnable  
- MS & SS

## No Carbonatados

### ✓ Jugos

- Un portafolio para cada segmento



### ✓ Bebidas Deportivas

- Líder de mercado en México



### ✓ Bebidas Energéticas



## Lácteos

### ✓ Innovación



### ✓ Neo natural

## Agua

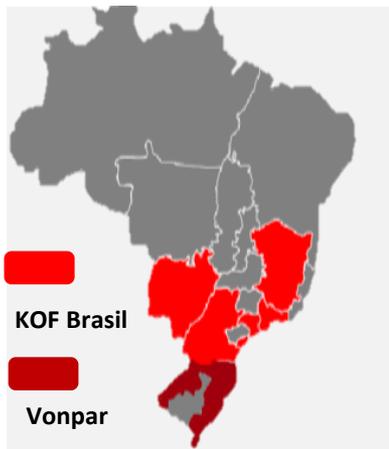
### ✓ Innovación



## KOF está evolucionando y preparándose para la siguiente ola de crecimiento

### Expandiendo su presencia en Brasil para servir 88 millones de consumidores y ~50% del volumen del Sistema Coca-Cola

- Por medio de su subsidiaria brasileña, KOF alcanzó un acuerdo para adquirir Vonpar por un EV de R\$3,578 millones



#### Vonpar<sup>1</sup>

Volumen: 190 MM CU  
Ventas: R\$ 2,026 m  
EBITDA: R\$335 m

### Expandiendo su presencia, monitoreando oportunidades dentro del sistema de la Compañía Coca-Cola

- KOF and KO han llegado a un acuerdo para evaluar, de manera preferencial, la adquisición de territorios específicos en Latinoamérica, los Estados Unidos y otras regiones.

*The Coca-Cola Company*



### Diversificando su portafolio, ofreciendo a sus consumidores una amplia gama de opciones

- AdeS funciona como una plataforma para entrar a la categoría de bebidas nutricionales “Neo Natural”
- Marca de alimentos líquidos de soya líder en Latinoamérica



<sup>1</sup> Información Financiera por los últimos doce meses terminados en Junio 30, 2016.

# SUSTAINABILITY



OUR PEOPLE



OUR COMMUNITY



OUR PLANET

Tenemos el compromiso de desarrollar las capacidades que nos permitan **generar las condiciones económicas, sociales y ambientales** necesarias para operar hoy — y crecer en el tiempo— en armonía con el entorno. Así es como en FEMSA entendemos la **sostenibilidad**.

Contribuimos a **crear valor económico y social** a través de nuestro Marco Estratégico de Sostenibilidad:

Contribuir a la generación de comunidades sostenibles

Promover el desarrollo integral de los colaboradores



Minimizar el impacto ambiental de nuestras operaciones

Conscientes de que las comunidades a las que pertenecemos enfrentan retos cada vez más complejos, nos exigimos **evolucionar y fortalecer nuestros procesos de toma de decisión**, basados en criterios de **generación simultánea de valor económico y social**, tal como lo establece nuestra misión.

- Participamos en el **Carbon Disclosure Project** en los programas de Cambio Climático y Agua.



- Coca-Cola FEMSA formó parte por cuatro años consecutivos del **Índice de Sostenibilidad Dow Jones para Mercados Emergentes**.

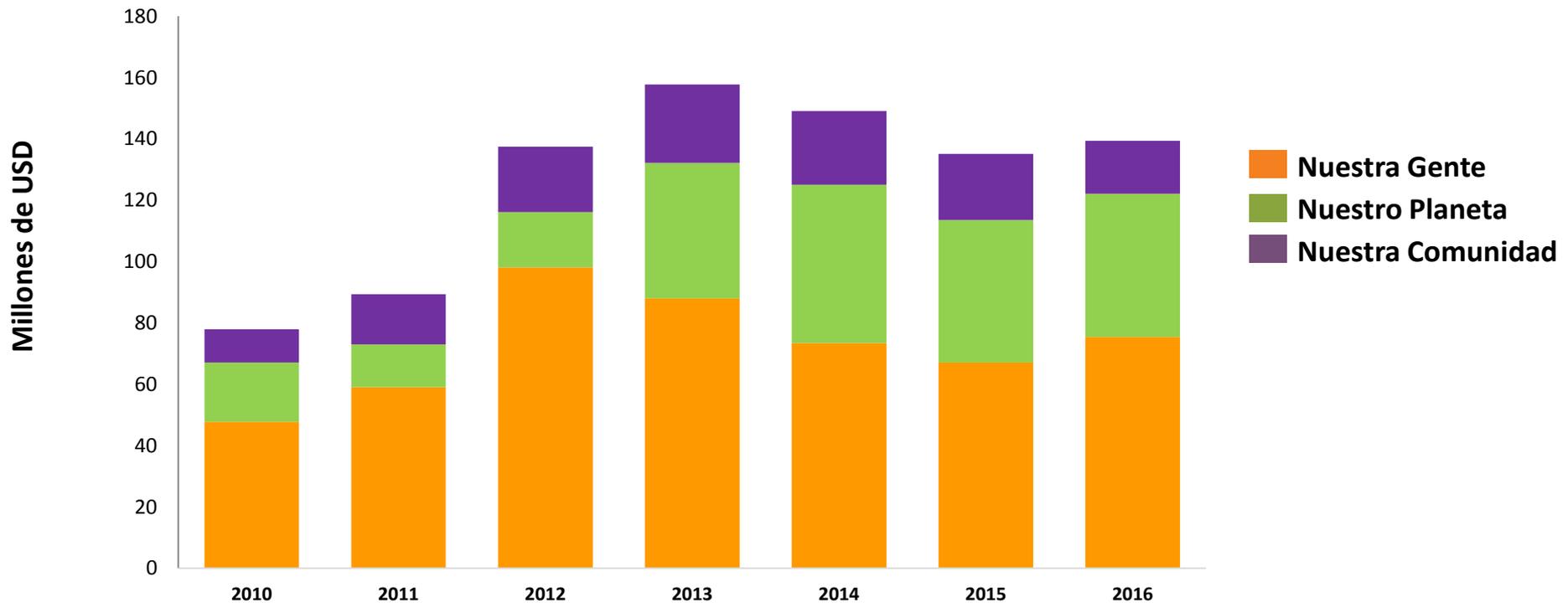


- FEMSA y Coca-Cola FEMSA formaron parte del **Índice de Sostenibilidad de la Bolsa Mexicana de Valores** por quinto año consecutivo.



- En FEMSA invertimos en temas de sostenibilidad cerca del 1% de nuestros ingresos totales consolidados cada año.

## Inversión total en sostenibilidad (por Eje)



En pesos mexicanos (MXN), las inversiones en sostenibilidad crecieron en 2015 comparado con 2014 y en 2014 comparado con 2013. No obstante, al convertir a USD disminuyen los valores debido a la diferencia en los tipos de cambio utilizados (31 de diciembre de cada año).



Prioridad en la ubicación disciplinada de capital para tomar ventaja de la flexibilidad del Balance General, con foco en activos consistentes con nuestra plataforma de negocios y conjunto de capacidades.



Crecimiento orgánico sostenido de OXXO en México, con un crecimiento atractivo en las nuevas operaciones complementarias de farmacias y gasolina, así como el objetivo a mediano plazo de probar otros mercados internacionales.



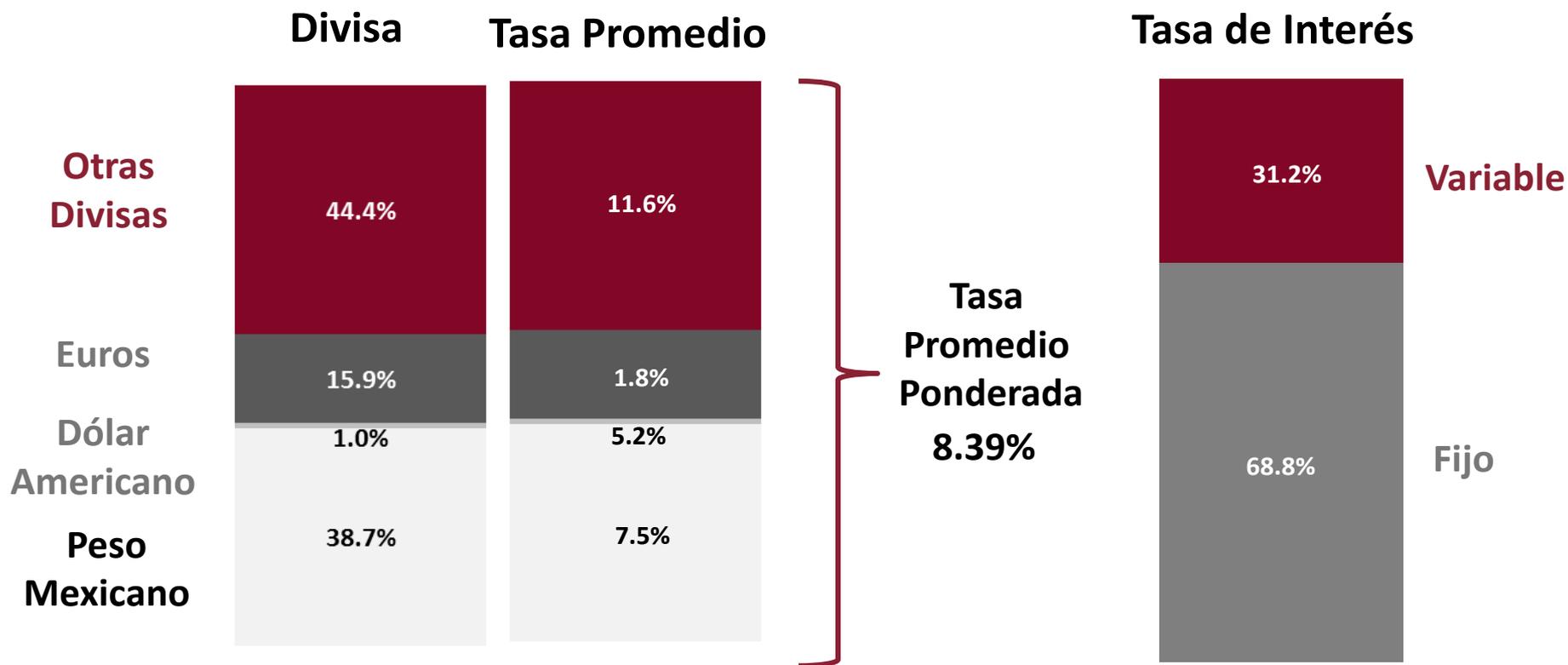
Continuar impulsando el crecimiento orgánico a través de los mercados en los cuales participa, trabajando en conjunto con The Coca-Cola Company para mejorar nuestro portafolio abordando las cambiantes preferencias de los consumidores. Continuar posicionándonos para obtener territorios adicionales que sean estructuralmente adecuados para nuestro conjunto de habilidades.

# Resumen Financiero (Cifras en Millones de Pesos Mexicanos)

	2011	% Var	2012	% Var	2013	% Var	2014	% Var	2015	% Var	2016	% Var
Total de Ingresos	201,540	19%	238,309	18%	258,097	8%	263,449	2%	311,589	18%	399,507	28%
Utilidad de Operación	24,484	9%	29,227	19%	29,857	2%	29,983		33,735	13%	37,427	11%
% de Ingresos	12%		12%		12%		11%		11%		9%	
Flujo de Operación	31,498	11%	37,680	20%	39,870	6%	40,945	3%	46,626	14%	54,987	18%
% de Ingresos	16%		16%		15%		16%		15%		14%	
CAPEX	12,609	13%	15,560	23%	17,882	15%	18,163	2%	18,885	4%	22,155	17%
% de Ingresos	6%		7%		7%		7%		6%		6%	

	2011	% Var	2012	% Var	2013	% Var	2014	% Var	2015	% Var	2016	% Var
Total de Ingresos	74,112	19%	86,433	17%	97,572	13%	109,624	12%	151,401	38%	209,166	38%
Utilidad de Operación	5,523	6%	6,778	23%	7,906	17%	8,680	10%	11,105	28%	13,310	20%
% de Ingresos	7%		8%		8%		8%		7%		6%	
Flujo de Operación	7,506	10%	8,994	20%	10,546	17%	11,756	11%	14,801	26%	35,495	140%
% de Ingresos	10%		10%		11%		11%		10%		17%	
CAPEX	4,187	26%	4,708	12%	5,683	21%	5,191	-9%	6,276	21%	8,405	34%
% de Ingresos	6%		5%		6%		5%		4%		4%	
VMT % Crecimiento	9.2		7.7		2.4		2.7		6.9		7.0	

	2011	% Var	2012	% Var	2013	% Var	2014	% Var	2015	% Var	2016	% Var
Total de Ingresos	123,224	19%	147,739	20%	156,011	6%	147,298	-6%	152,360	3%	177,718	17%
Utilidad de Operación	18,392	8%	21,956	19%	21,450	-2%	20,743	-3%	22,645	9%	23,920	6%
% de Ingresos	15%		15%		14%		14%		15%		13%	
Flujo de Operación	23,223	10%	27,923	20%	28,594	2%	28,385	-1%	31,233	10%	35,495	14%
% de Ingresos	19%		19%		18%		19%		20%		20%	
CAPEX	7,810	4%	10,259	31%	11,703	14%	11,313	-3%	11,484	2%	12,391	8%
% de Ingresos	6%		7%		8%		8%		8%		7%	
Volumen (mill UC)	2,649	6%	3,046	15%	3,205	5%	3,417	7%	3,436	1%	3,334	-3%



## Vencimientos



# FEMSA

## Información de Contacto

[investor@femsa.com.mx](mailto:investor@femsa.com.mx)

[www.femsa.com](http://www.femsa.com)

Phone: (52) 818328-6167

## Información de la Acción

Bolsa Mexicana de Valores (BMV): FEMSAUBD

New York Stock Exchange, Inc (NYSE): FMX

*ADR 10:1*