

**FEMSA**



Presentación para Inversionistas  
Septiembre 2016

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



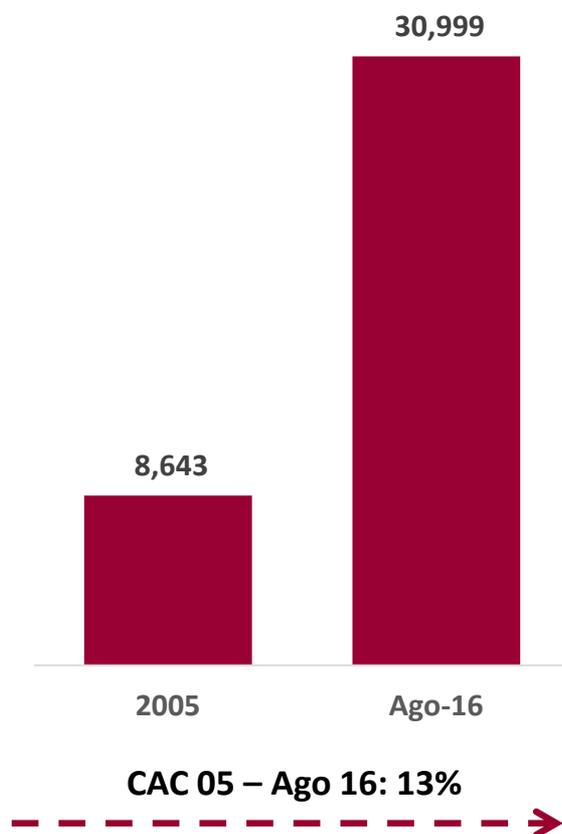
(1) Representa un 63% de acciones con derecho a voto

# 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

|                         | 2015    | 2005 <sup>(2)</sup> | CAGR% |
|-------------------------|---------|---------------------|-------|
| Ingresos <sup>(1)</sup> | 311,589 | 78,932              | 15%   |
| EBIT <sup>(1)</sup>     | 33,735  | 9,942               | 13%   |
| Margen EBIT             | 10.8%   | 12.6%               |       |
| EBITDA <sup>(1)</sup>   | 46,626  | 13,073              | 14%   |
| Margen EBITDA           | 15.0%   | 16.6%               |       |
| CAPEX <sup>(1)</sup>    | 18,885  | 3,477               | 18%   |

1 Cifras expresadas en millones de Pesos Mexicanos.

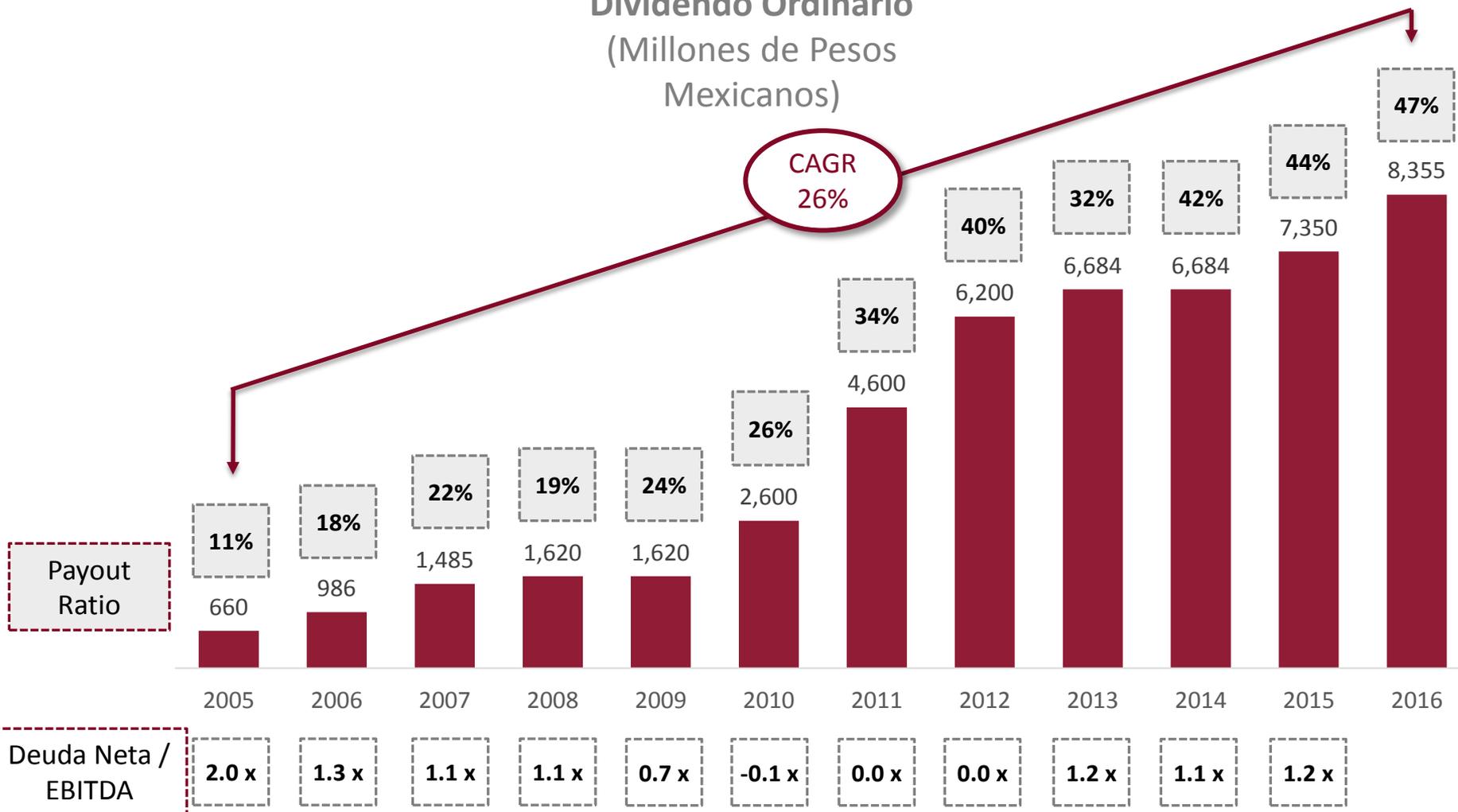
2 Las cifras del 2005 corresponden a la suma aritmética de Coca Cola FEMSA y FEMSA Comercio, por lo tanto las cifras excluyen líneas de negocio vendidas.

- 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

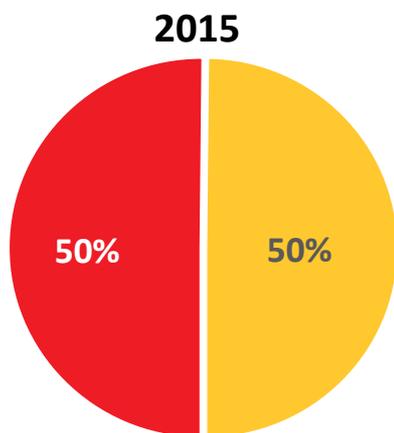
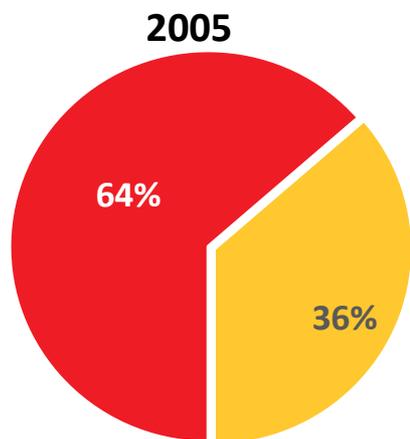
... mantenemos flexibilidad estratégica y financiera

## Dividendo Ordinario (Millones de Pesos Mexicanos)

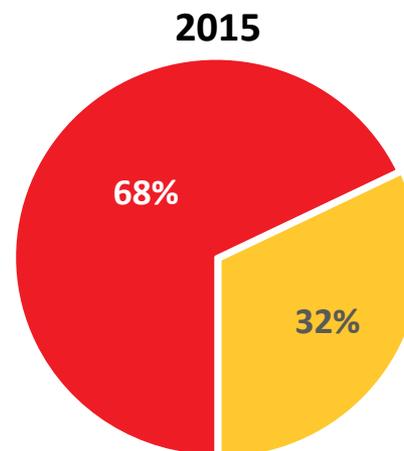
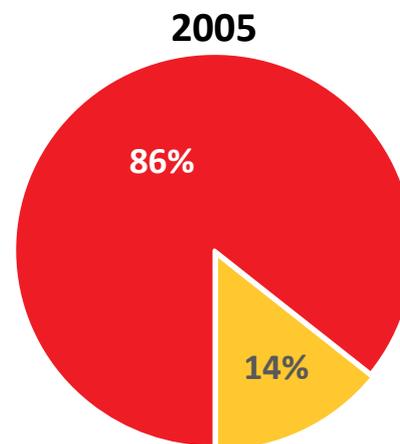


Nota: Las cifras de dividendo están en millones de Pesos Mexicanos. La cifra del Payout Ratio resultan de dividir el monto del dividendo entre la utilidad neta mayoritaria del año anterior. La utilidad neta mayoritaria de 2010 no incluye la ganancia por la transacción de Heineken. Cifras del 2011 en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

## Contribución al Ingreso



## Contribución al EBITDA



Coca-Cola FEMSA  
 FEMSA Comercio

**FEMSA**  
COMERCIO





## División Comercial

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

## División Salud

Incluye farmacias y operaciones relacionadas en México y Sudamérica

## División Combustibles

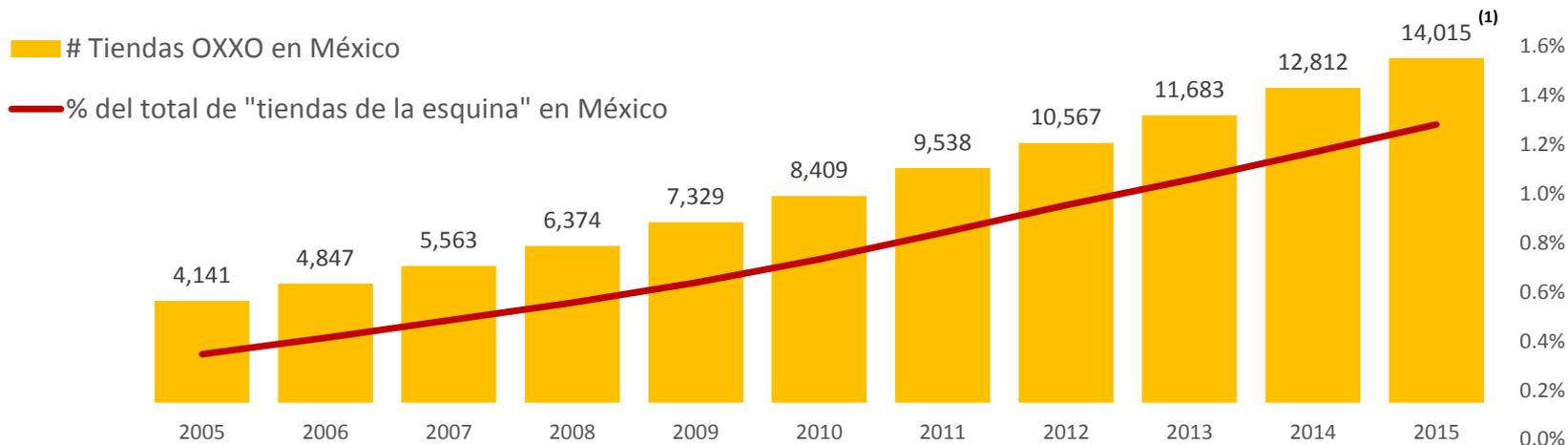
Opera en México, a través de la cadena de estaciones de servicio OXXO GAS

- 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, más de 10 millones de personas compran en OXXO

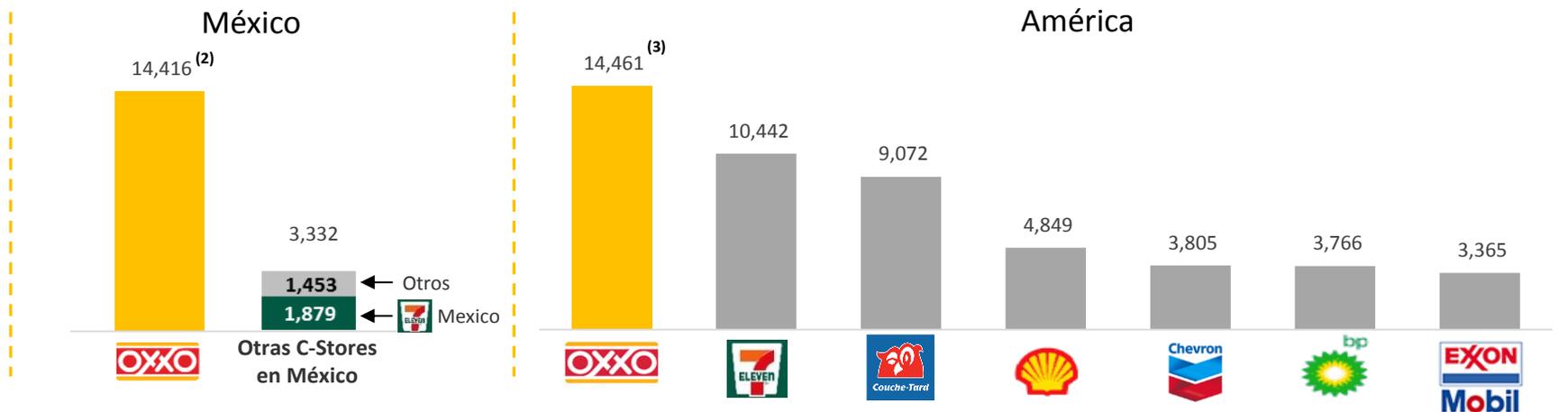


# La Cadena de Tiendas mas grande en América

## 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 (Extra) a Abril 2016. Fuente: Información de la compañía.

7 Eleven incluye EUA, México y Canadá a Diciembre, 2015. Fuente: Información de la compañía.

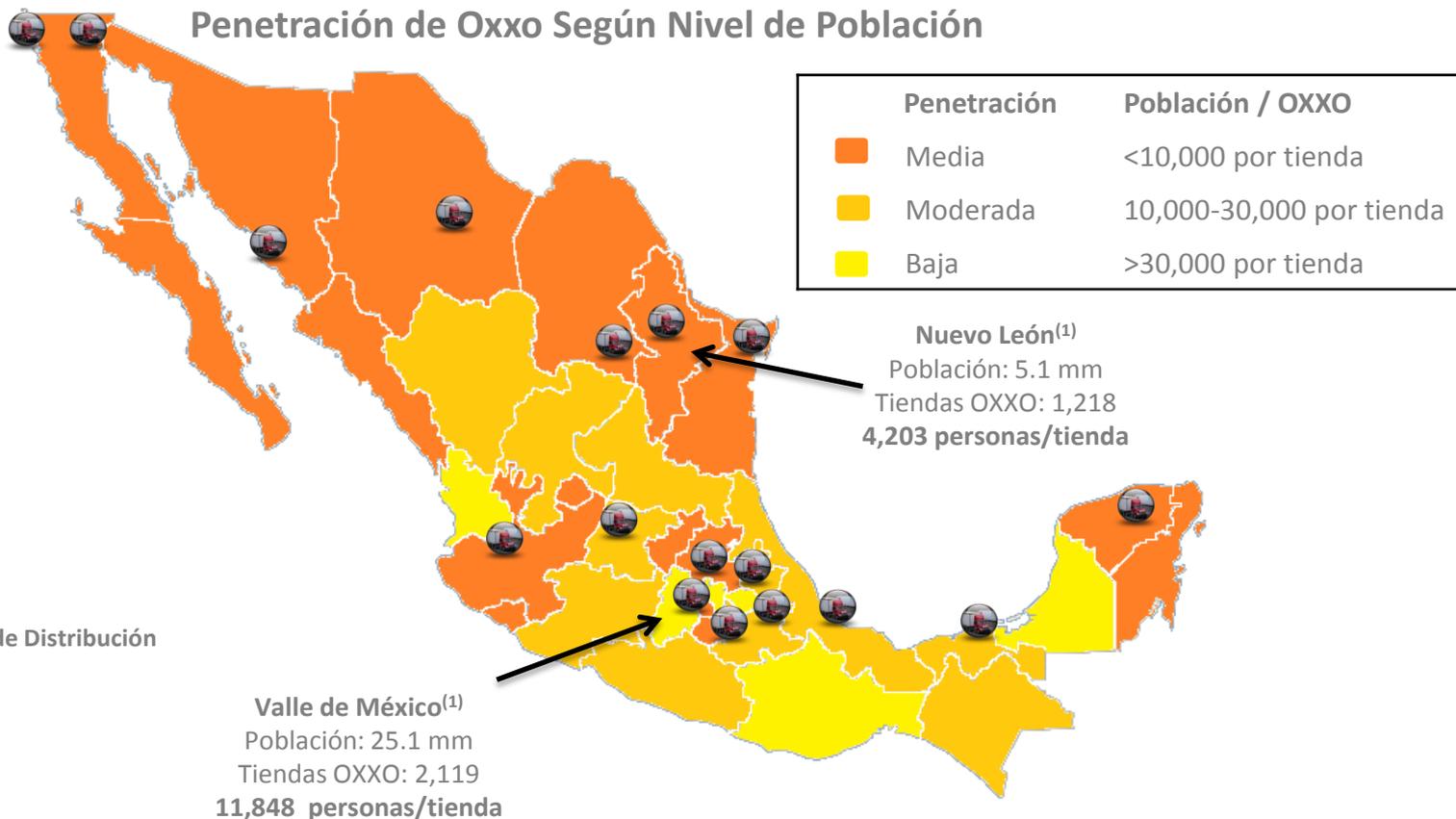
Resto de las compañías: Fuente: CS News "Top 100 US Convenience Store Companies", publicado en Julio de 2016. Tiendas de la Esquina: Información Interna.

(1) Tiendas OXXO México al 31 de Diciembre de 2015. (2) Total de tiendas en México: OXXO al 30 de Junio de 2016. (3) Total de tiendas OXXO (incluye México y Colombia) al 30 de Junio de 2016.

14,416 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



17 Centros de Distribución

Nota: INEGI Encuesta Intercensal 2015. Información FEMSA al 31 de Marzo de 2016.  
 (1) Número de tiendas para penetración de OXXO por población al 30 de junio de 2016.

# Desarrollando Nuestra Propuesta de Valor para Satisfacer a Nuestros Clientes



## SED

Saciando tu sed inmediatamente



## ANTOJO

Satisfaciendo 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

Satisfaciendo 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

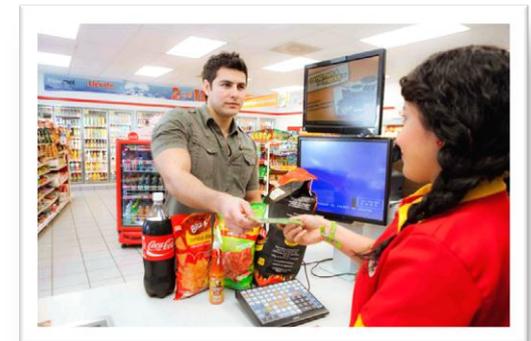


## Desarrollo de Categorías - Comida Preparada



¡O'Sabor!

## Segmentación



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



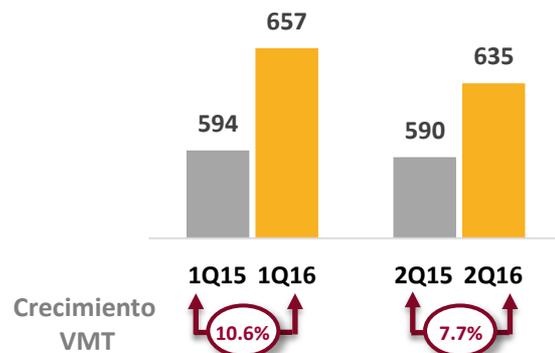
- FEMSA Comercio ahora opera más de **1,000 farmacias en México, o aproximadamente 3% de la industria**

- Tasa esperada de crecimiento orgánico en ventas de **15-20% 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)



<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  
Nota: Cifras al 30 de junio del 2016

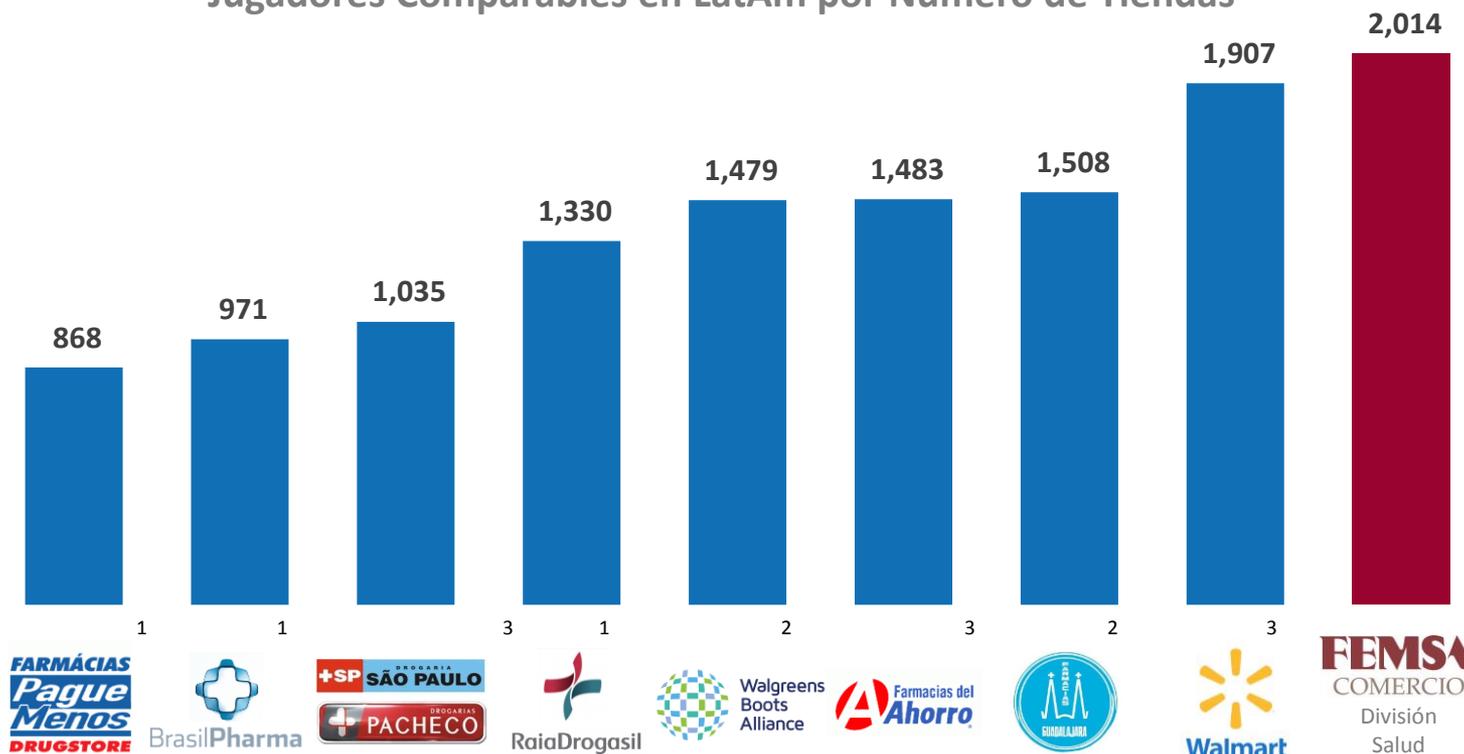
Brindando una plataforma sólida para el crecimiento continuo en la región



- Operamos aproximadamente **670** farmacias y **160** tiendas de belleza en Chile, así como **150** farmacias en 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:

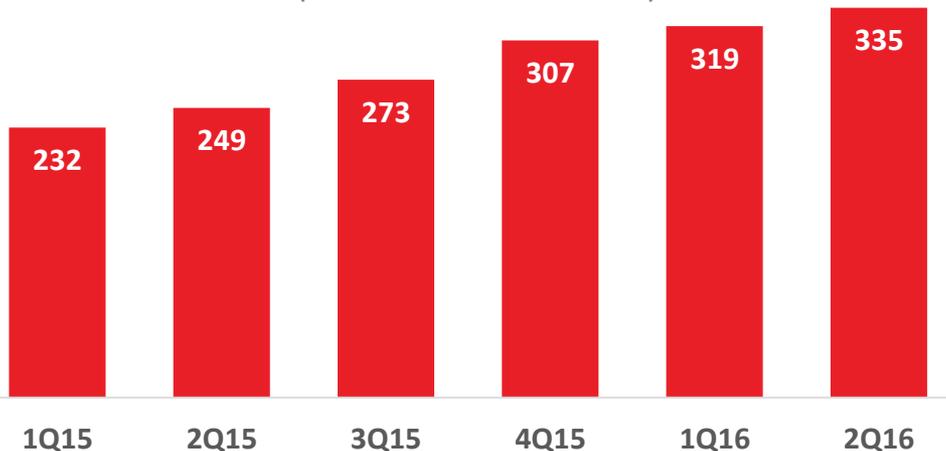
(1) Reportes de la Compañía 2Q16. (2) Reportes Anuales 2015. (3) LatAm Retail Pharma Map, ILACAD World Retail, puntos de venta a marzo, 2015.  
FEMSA Comercio – División Salud incluye farmacias y tiendas de belleza.

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 14 Estados de la República

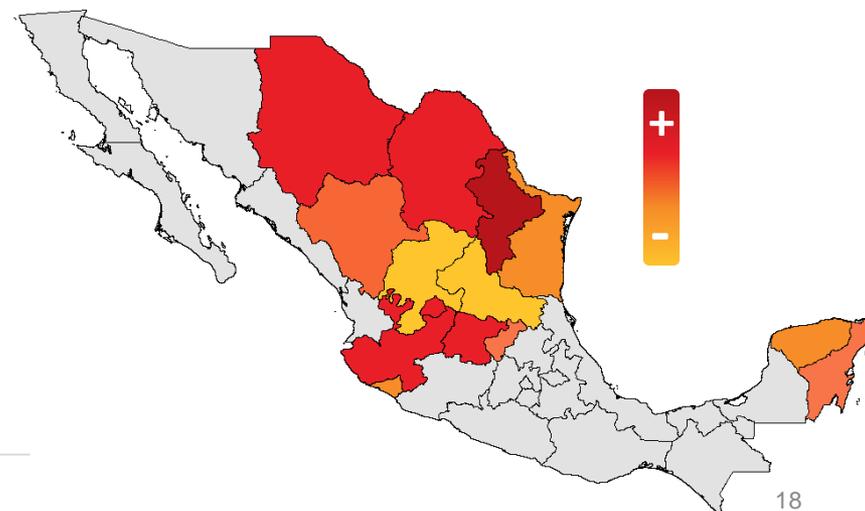


Número de Estaciones  
(Al Cierre del Trimestre)



Nota: Cifras al 30 de junio del 2016

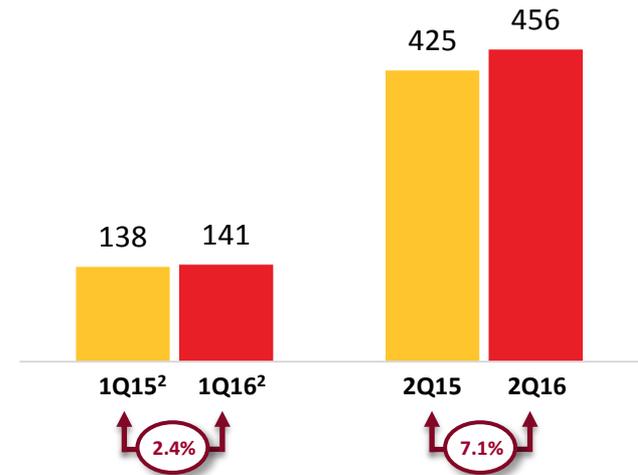
Presencia



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

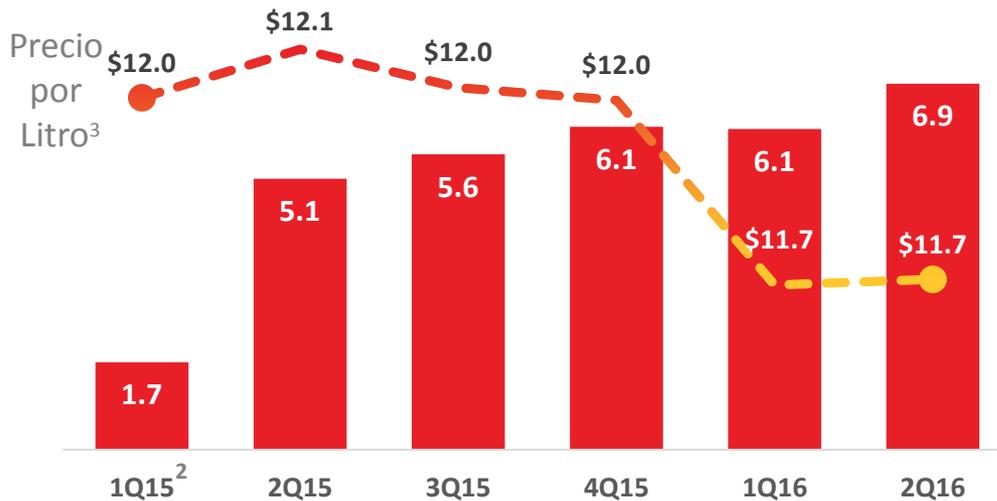
- **Al 30 de junio de 2016 había 335 estaciones OXXO GAS, representando menos del 3% de una industria altamente fragmentada**

### Volumen Misma Estación<sup>1,2</sup>



### Ingresos

(Miles de Millones de Pesos Mexicanos)



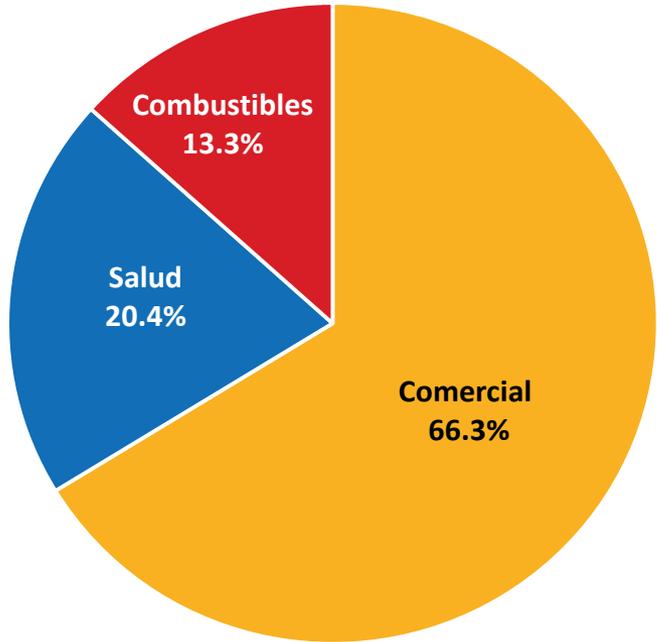
<sup>1</sup> Volumen en millones de litros considerando las estaciones con más de doce meses de operación

<sup>2</sup> 1Q15 y 1Q16 comprenden el periodo de un mes de Marzo 2015 y 2016, respectivamente

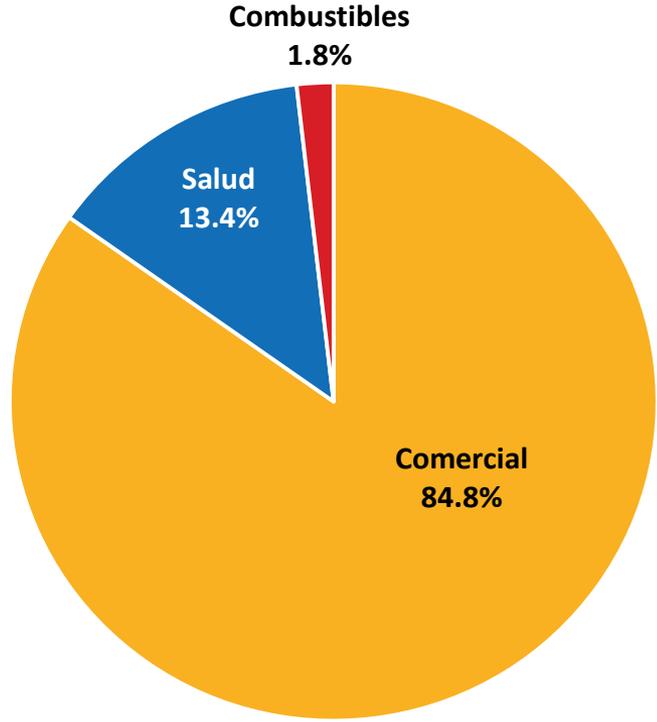
<sup>3</sup> Precio promedio por litro en Pesos Mexicanos

## Contribución para la Primer Mitad del 2016

Ingresos

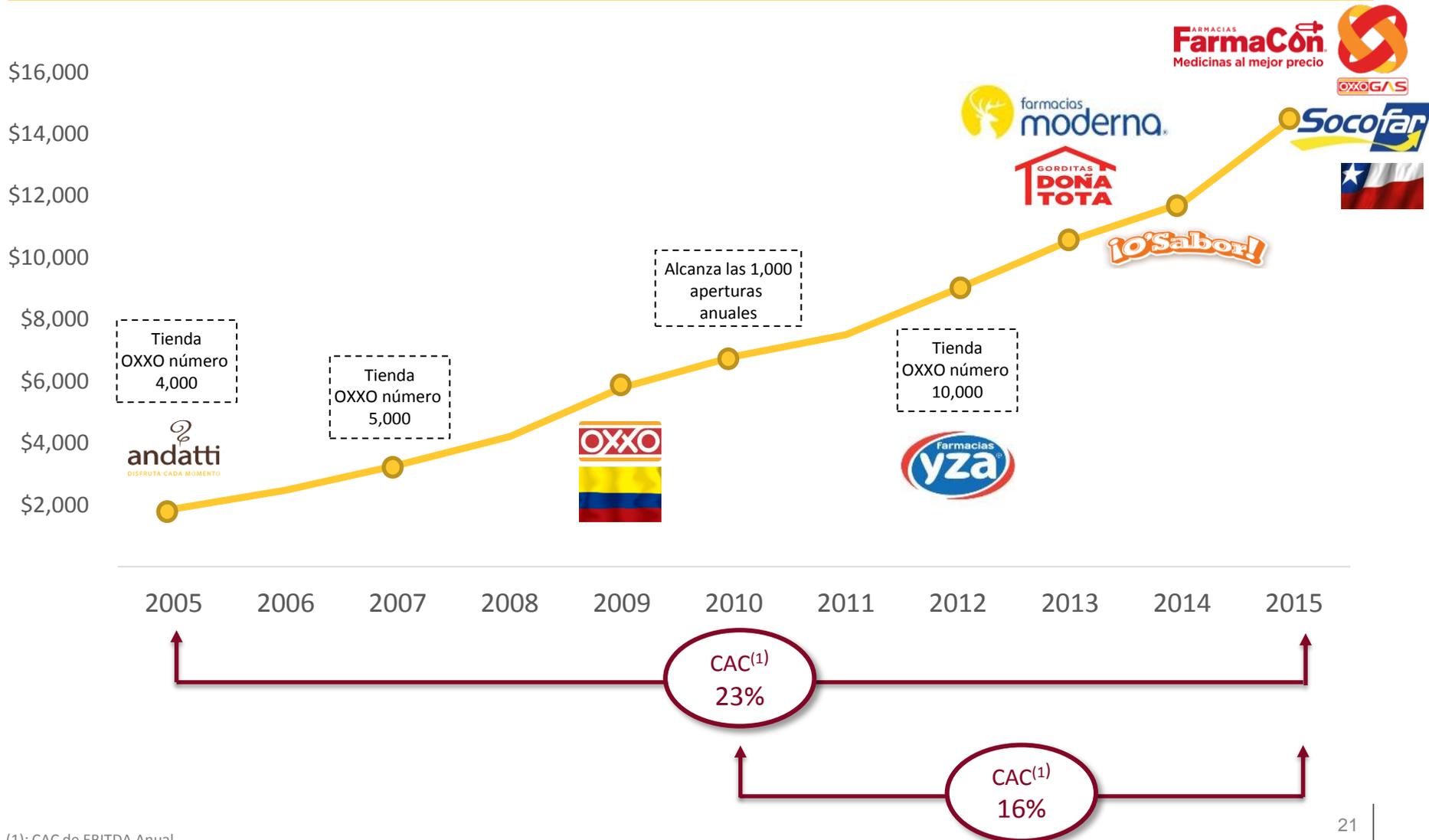


EBITDA

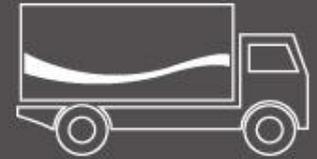


Nota: Cifras al 30 de Junio de 2016

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



(1): CAC de EBITDA 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 <sup>(1)</sup>

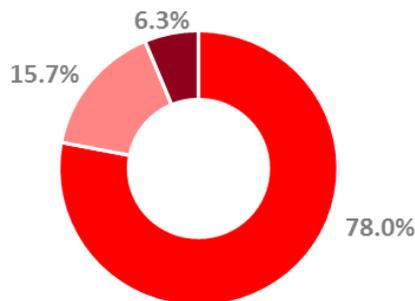
- +358 Millones de consumidores <sup>(1)</sup>

- Cerca de 2.8 Millones de puntos de venta <sup>(1)</sup>

- ~ 83,000 empleados

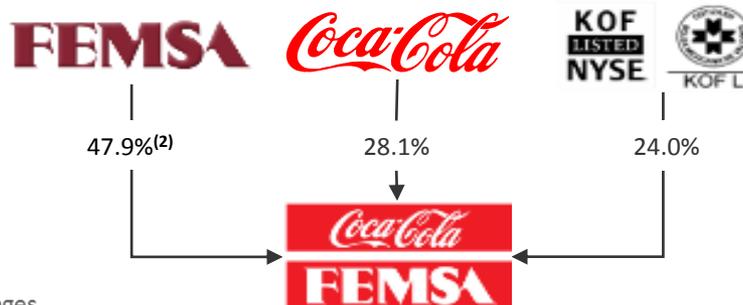


## Mezcla de Volúmenes



■ Sparkling Beverages ■ Water ■ Still Beverages

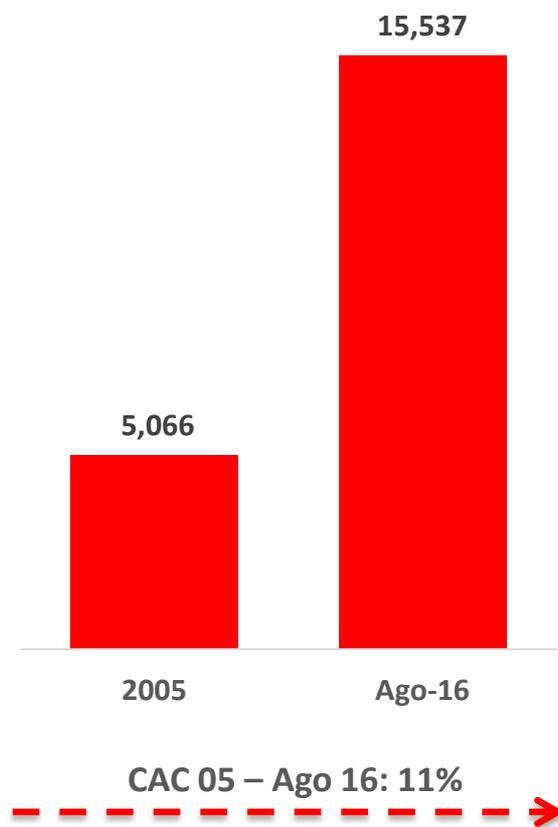
## Estructura Accionaria:



(1) Información KOF Año completo 2015. Incluye Filipinas como proforma.

(2) Representa el 63% de las acciones con derecho a voto.

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



## Indicadores Financieros Destacados

|                         | 2015    | 2005   | CAGR% |
|-------------------------|---------|--------|-------|
| Ingresos <sup>(1)</sup> | 152,360 | 50,198 | 12%   |
| EBIT <sup>(1)</sup>     | 22,645  | 8,683  | 10%   |
| Margen EBIT             | 14.9%   | 17.3%  |       |
| EBITDA <sup>(1)</sup>   | 31,233  | 11,210 | 11%   |
| Margen EBITDA           | 20.5%   | 22.3%  |       |
| CAPEX <sup>(1)</sup>    | 11,484  | 2,062  | 19%   |

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

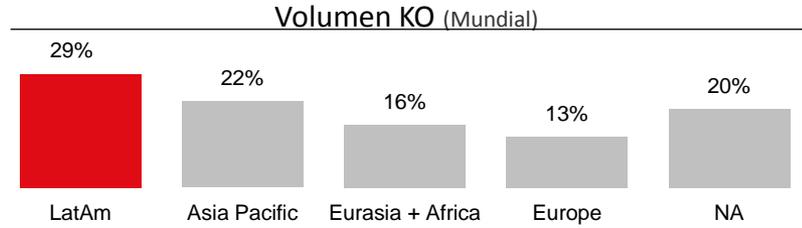
- Consolidarse como un líder en el segmento de multi-categorías
- Alcanzar nuestro potencial operativo completo
- Crecimiento a través de innovación
- Crecimiento a través de adquisiciones
- Entorno de Administración Proactivo

Fuente: Bloomberg, al 30 de agosto de 2016

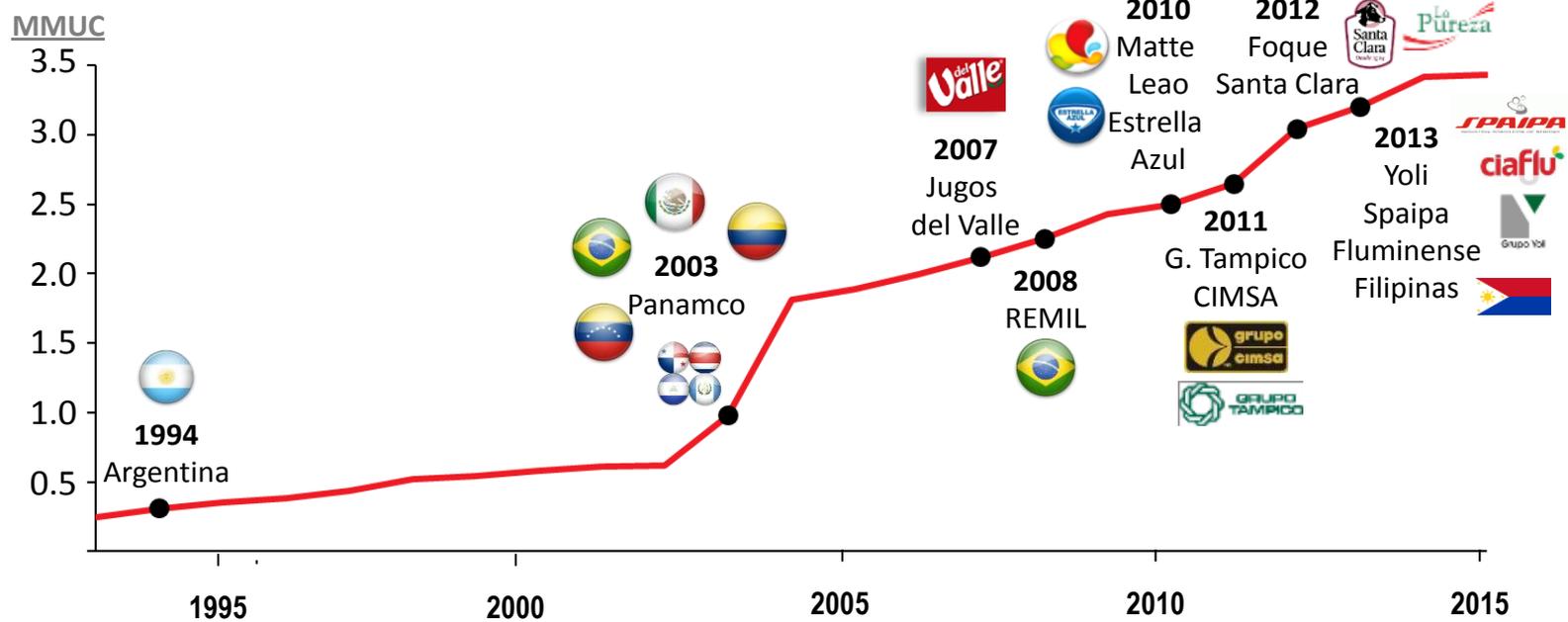
# Socio estratégico del Sistema Coca-Cola para el cumplimiento de su visión 2020



**KOF opera en algunos de los mercados mas atractivos de la industria y ha perseguido oportunidades relevantes en cada categoría para contribuir con el crecimiento futuro del Sistema Coca-Cola**



## KOF Evolución de Volumen (MMUC) y adquisiciones



|                         | 1995 | 2000 | 2005  | 2010  | 2015  |
|-------------------------|------|------|-------|-------|-------|
| Consumidores            |      | 40.1 | 181.4 | 200.7 | 357.6 |
| Plantas                 |      | 14   | 30    | 31    | 63    |
| Centros de Distribución |      | 68   | 228   | 204   | 327   |

# La industria de KOF enfrenta desafíos de corto plazo a los que está respondiendo



- **Ambiente político y macroeconómico desafiante** a lo largo de la región
- **Continua volatilidad** en las **monedas** de América Latina
- **Amenazas de regulaciones** para la industria de CSD's
- Cambios en los **hábitos de consumo**



- **Portafolio asequible** enfocado en presentaciones retornables
- **Incrementando** el número de **transacciones** a través de presentaciones personales para puntos de precio relevantes
  - Reforzando nuestra ejecución en el **punto de venta**
- Rediseño organizacional para convertirnos en una compañía mas **ágil, rápida y competitiva**
- **Rediseñando nuestro portafolio** para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestros consumidores a través de **innovación**

# Convirtiéndose en un líder multi-categorías con presencia a nivel global



KOF está evolucionando y preparándose para la siguiente ola de crecimiento

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



# 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

Minimizar el impacto ambiental de nuestras operaciones



Promover el desarrollo integral de los colaboradores

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 tres años consecutivos del **Índice de Sostenibilidad Dow Jones para Mercados Emergentes**.

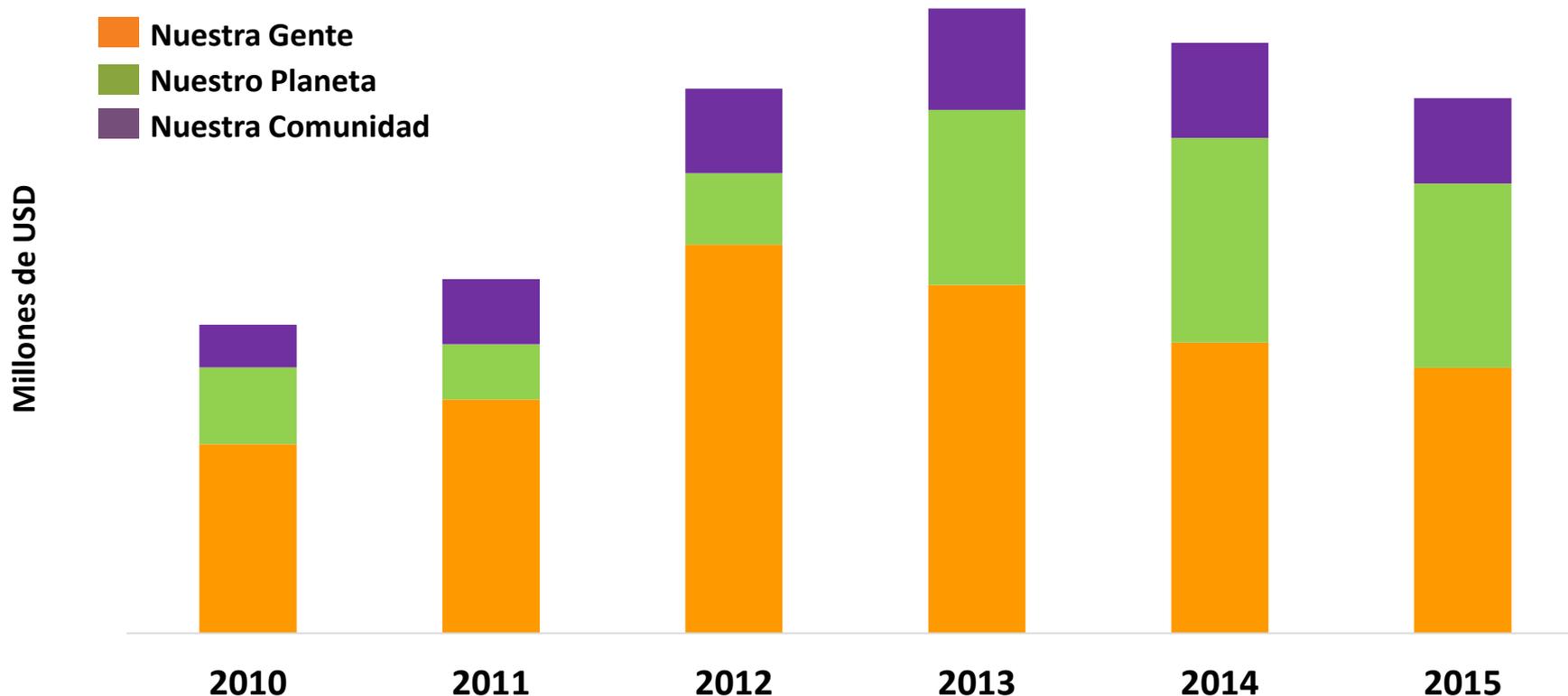


- FEMSA y Coca-Cola FEMSA formaron parte del **Índice de Sostenibilidad de la Bolsa Mexicana de Valores** por cuarto año consecutivo.



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

## Inversión total en sostenibilidad (por Eie)



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.



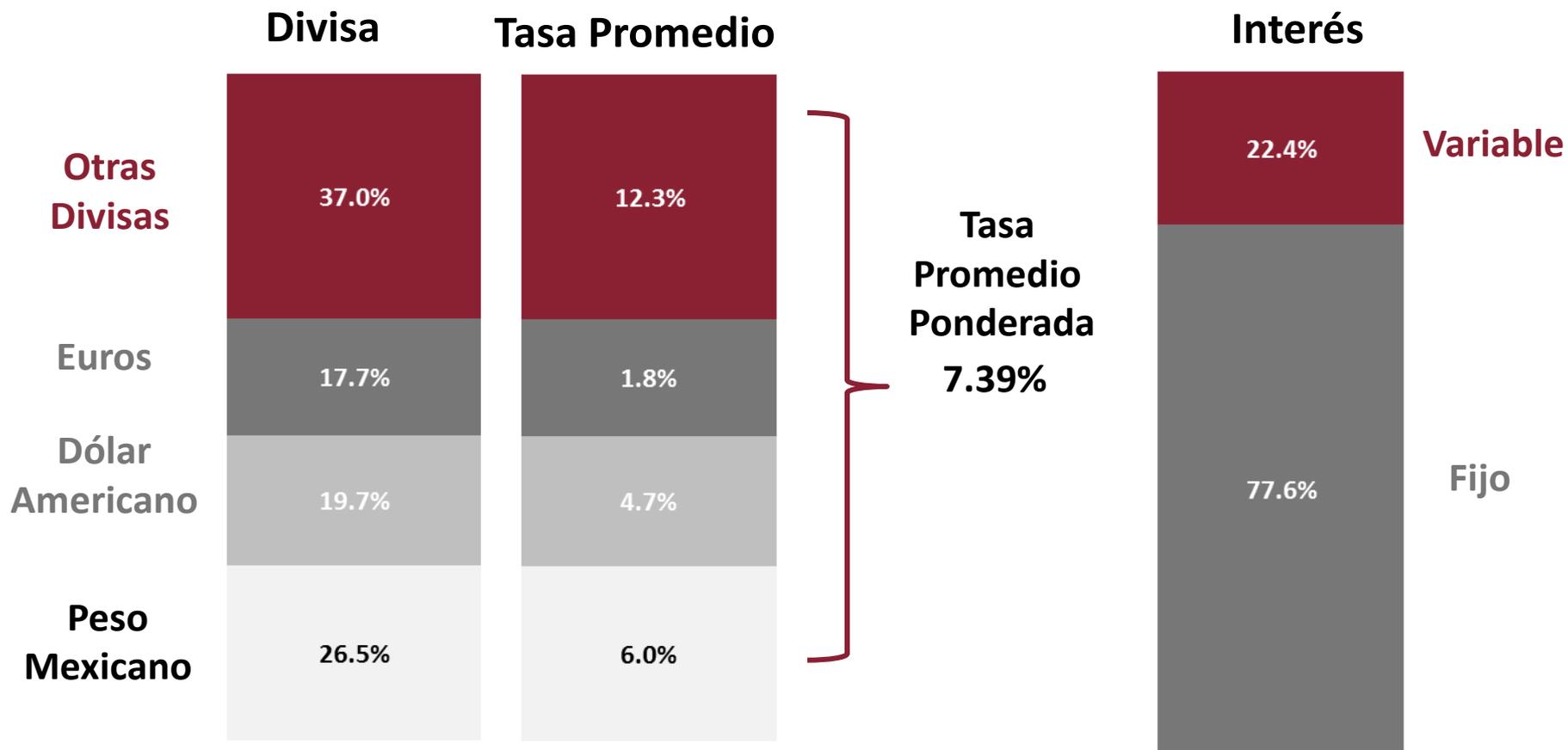
Continuar impulsando el crecimiento orgánico a través de los mercados en los cuales participa, trabajando en conjunto con The Coca-Cola Company para mejorar nuestro portafolio abordando las cambiantes preferencias de los consumidores. Continuar posicionándonos para obtener territorios adicionales que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

# Resumen Financiero (Cifras en Millones de Pesos Mexicanos)

|                       | 2010    | 2011    | % Var | 2012    | % Var | 2013    | % Var | 2014    | % Var | 2015    | % Var |
|-----------------------|---------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| Total de Ingresos     | 169,702 | 201,540 | 19%   | 238,309 | 18%   | 258,097 | 8%    | 263,449 | 2%    | 311,589 | 18%   |
| Utilidad de Operación | 22,529  | 24,484  | 9%    | 29,227  | 19%   | 29,857  | 2%    | 29,983  |       | 33,735  | 13%   |
| % de Ingresos         | 13%     | 12%     |       | 12%     |       | 12%     |       | 11%     |       | 11%     |       |
| Flujo de Operación    | 28,417  | 31,498  | 11%   | 37,680  | 20%   | 39,870  | 6%    | 40,945  | 3%    | 46,626  | 14%   |
| % de Ingresos         | 17%     | 16%     |       | 16%     |       | 15%     |       | 16%     |       | 15%     |       |
| CAPEX                 | 11,171  | 12,609  | 13%   | 15,560  | 23%   | 17,882  | 15%   | 18,163  | 2%    | 18,885  | 4%    |
| % de Ingresos         | 7%      | 6%      |       | 7%      |       | 7%      |       | 7%      |       | 6%      |       |

|                       | 2010   | 2011   | % Var | 2012   | % Var | 2013   | % Var | 2014    | % Var | 2015    | % Var |
|-----------------------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|---------|-------|---------|-------|
| Total de Ingresos     | 62,259 | 74,112 | 19%   | 86,433 | 17%   | 97,572 | 13%   | 109,624 | 12%   | 151,401 | 38%   |
| Utilidad de Operación | 5,200  | 5,523  | 6%    | 6,778  | 23%   | 7,906  | 17%   | 8,680   | 10%   | 11,105  | 28%   |
| % de Ingresos         | 8%     | 7%     |       | 8%     |       | 8%     |       | 8%      |       | 7%      |       |
| Flujo de Operación    | 6,797  | 7,506  | 10%   | 8,994  | 20%   | 10,546 | 17%   | 11,756  | 11%   | 14,801  | 26%   |
| % de Ingresos         | 11%    | 10%    |       | 10%    |       | 11%    |       | 11%     |       | 10%     |       |
| CAPEX                 | 3,324  | 4,187  | 26%   | 4,708  | 12%   | 5,683  | 21%   | 5,191   | -9%   | 6,276   | 21%   |
| % de Ingresos         | 5%     | 6%     |       | 5%     |       | 6%     |       | 5%      |       | 4%      |       |
| VMT % Crecimiento     | 5.2    | 9.2    |       | 7.7    |       | 2.4    |       | 2.7     |       | 6.9     |       |

|                       | 2010    | 2011    | % Var | 2012    | % Var | 2013    | % Var | 2014    | % Var | 2015    | % Var |
|-----------------------|---------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| Total de Ingresos     | 103,456 | 123,224 | 19%   | 147,739 | 20%   | 156,011 | 6%    | 147,298 | -6%   | 152,360 | 3%    |
| Utilidad de Operación | 17,079  | 18,392  | 8%    | 21,956  | 19%   | 21,450  | -2%   | 20,743  | -3%   | 22,645  | 9%    |
| % de Ingresos         | 17%     | 15%     |       | 15%     |       | 14%     |       | 14%     |       | 15%     |       |
| Flujo de Operación    | 21,022  | 23,223  | 10%   | 27,923  | 20%   | 28,594  | 2%    | 28,385  | -1%   | 31,233  | 10%   |
| % de Ingresos         | 20%     | 19%     |       | 19%     |       | 18%     |       | 19%     |       | 20%     |       |
| CAPEX                 | 7,478   | 7,810   | 4%    | 10,259  | 31%   | 11,703  | 14%   | 11,313  | -3%   | 11,484  | 2%    |
| % de Ingresos         | 7%      | 6%      |       | 7%      |       | 8%      |       | 8%      |       | 8%      |       |
| Volumen (mill UC)     | 2,500   | 2,649   | 6%    | 3,046   | 15%   | 3,205   | 5%    | 3,417   | 7%    | 3,436   | 0%    |



## 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*