

Grandes retos

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.

Empresa líder de consumo en Latinoamérica

FEMSA

Gran Escala

- +3.2 mil millones de cajas Unidad de bebidas

Sólido Portafolio de Marcas

- #1 en bebidas en todas las regiones

Producción y Distribución Eficiente

- 65 plantas embotelladoras
- 329 centros de distribución

Base de Consumidores en Crecimiento

- 2.8 millones de clientes
- 346 millones de consumidores

Plataforma Dinámica de Tiendas

- + 11,800 tiendas OXXO

+ 200,000 empleados y asociados en FEMSA

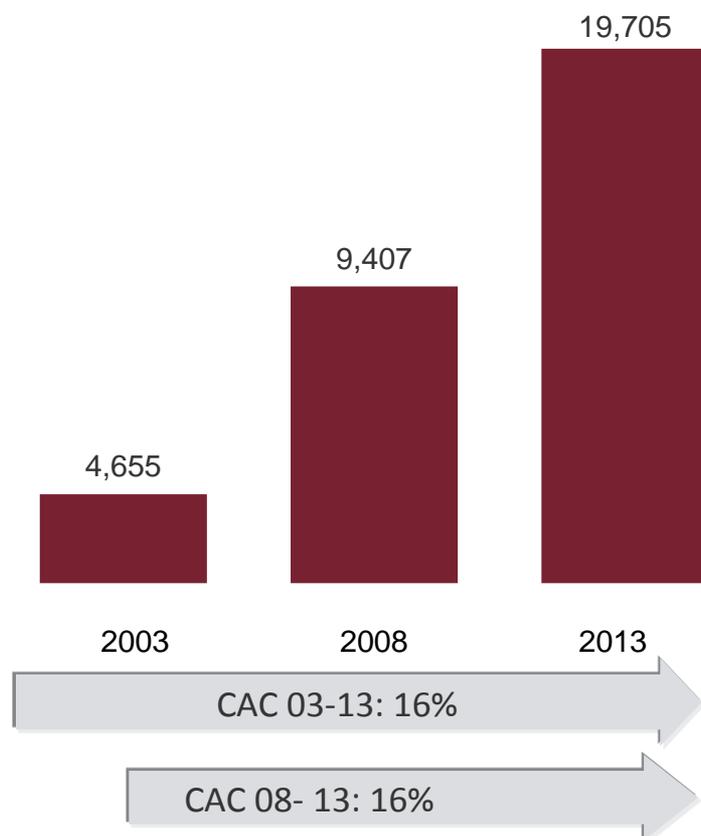
2º mayor inversionista en Heineken



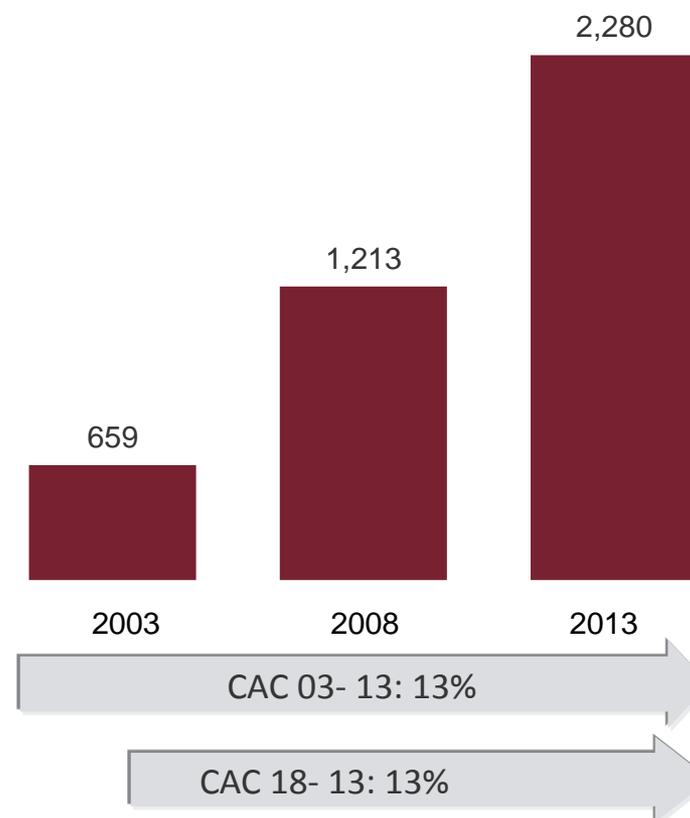
Generando crecimiento consistente



Ingresos Totales (US\$ millones)



Utilidad de Operación (US\$ millones)

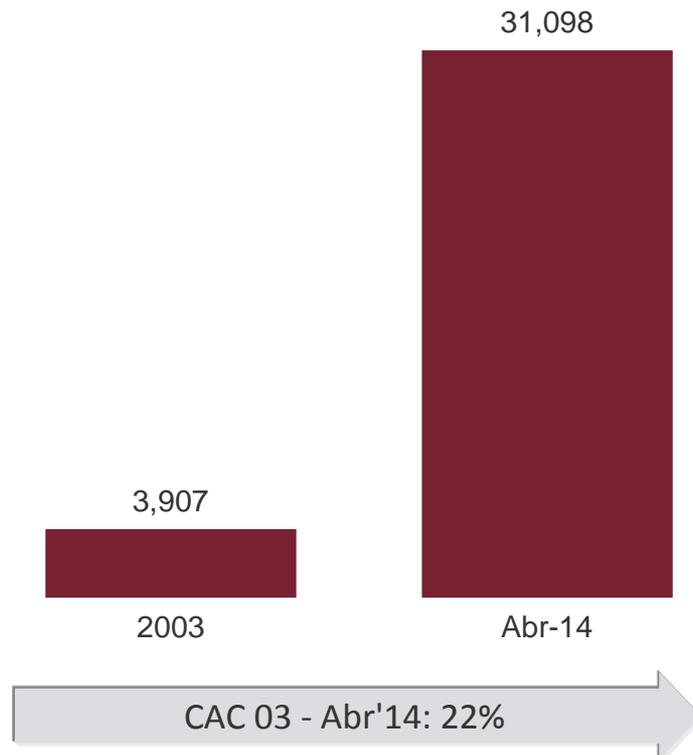


Nota: Información del 2013 expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio al fin del periodo. La información de años anteriores está expresada en pesos mexicanos constantes convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al fin del periodo. La información del 2013 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). La información del 2001- 2006 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)



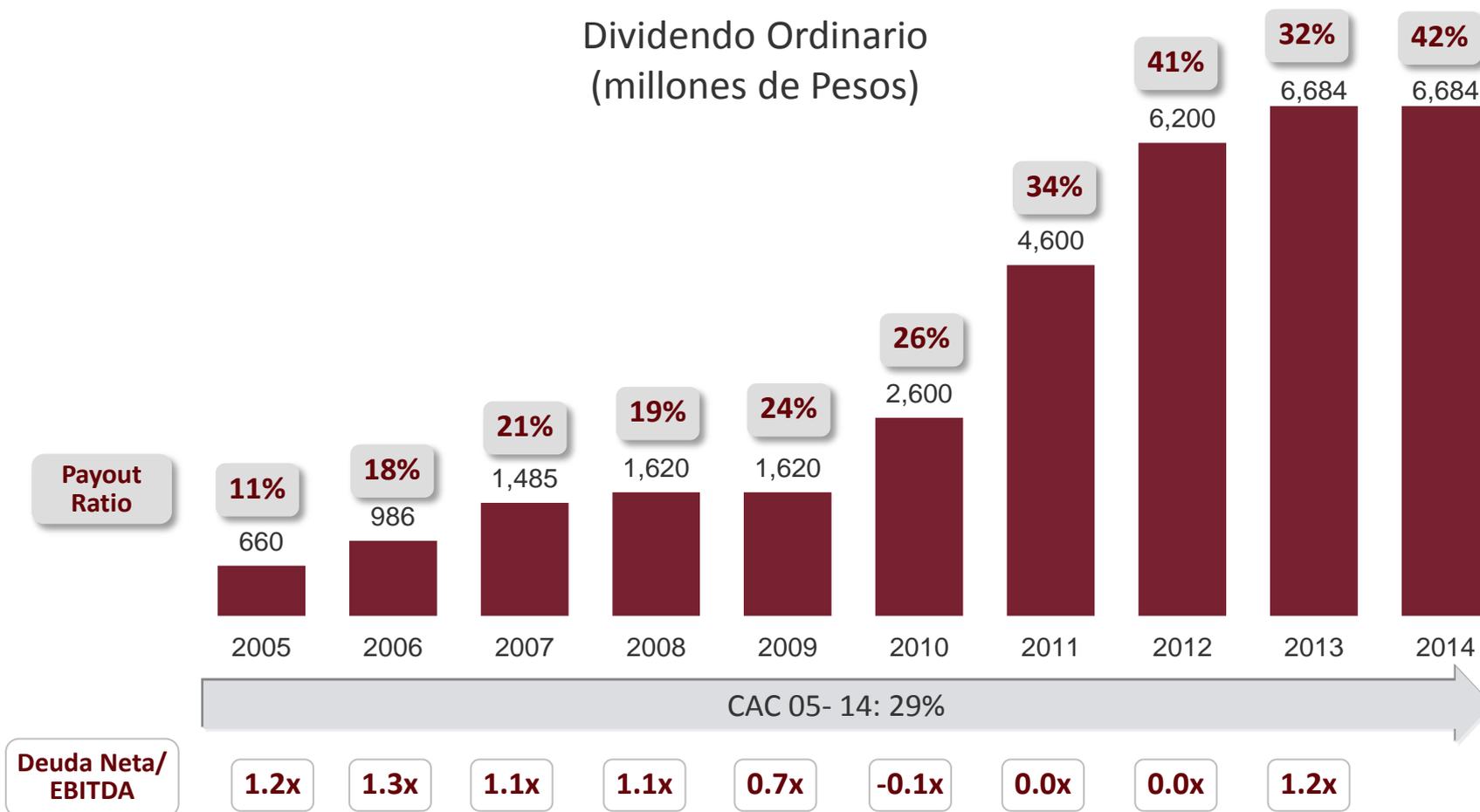
- Fortaleciendo nuestra posición competitiva consistentemente
- Habilidad para operar en entornos económicos cambiantes
- Fuerte portafolio de marcas y capacidades de operación excepcionales

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



...sin perder flexibilidad estratégica y financiera

Dividendo Ordinario
(millones de Pesos)



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, 2012 y 2013 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

FEMSA resultados 1Q14



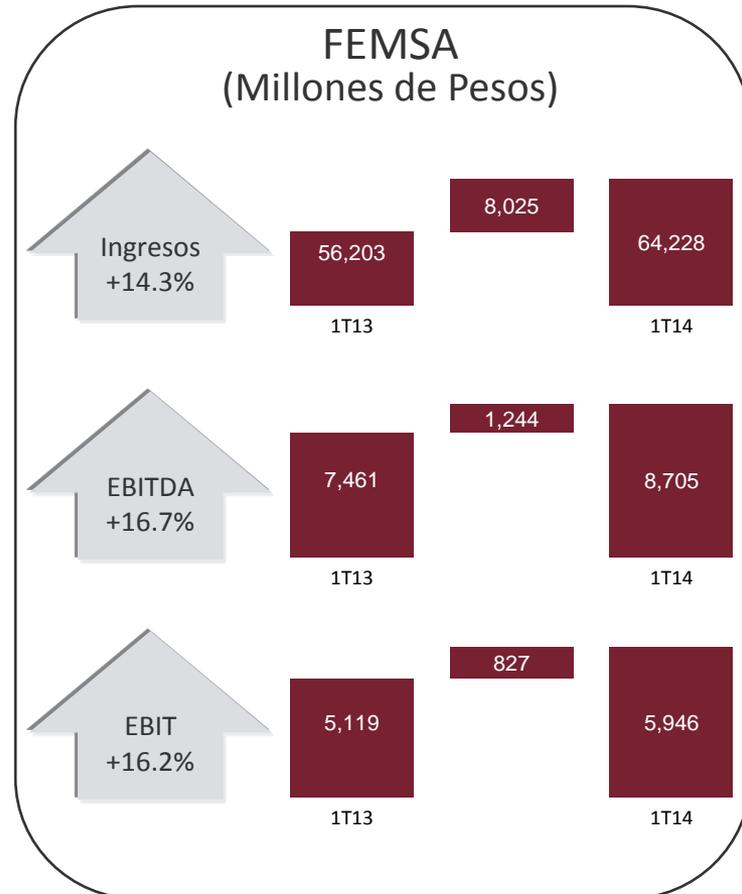
Tuvo un crecimiento en ingresos totales de 15.3% y de 18.0% en utilidad de operación, impulsado principalmente por la integración de Fluminense, Spaipa y Yoli, combinado con un incremento en los ingresos generados por las operaciones en Venezuela



Tuvo crecimiento de ingresos de 12.3% y de 6.6% en utilidad de operación, con respecto al primer trimestre de 2013, impulsado por la apertura de 1,120 nuevas tiendas y un comportamiento estable en las ventas-mismas-tiendas



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



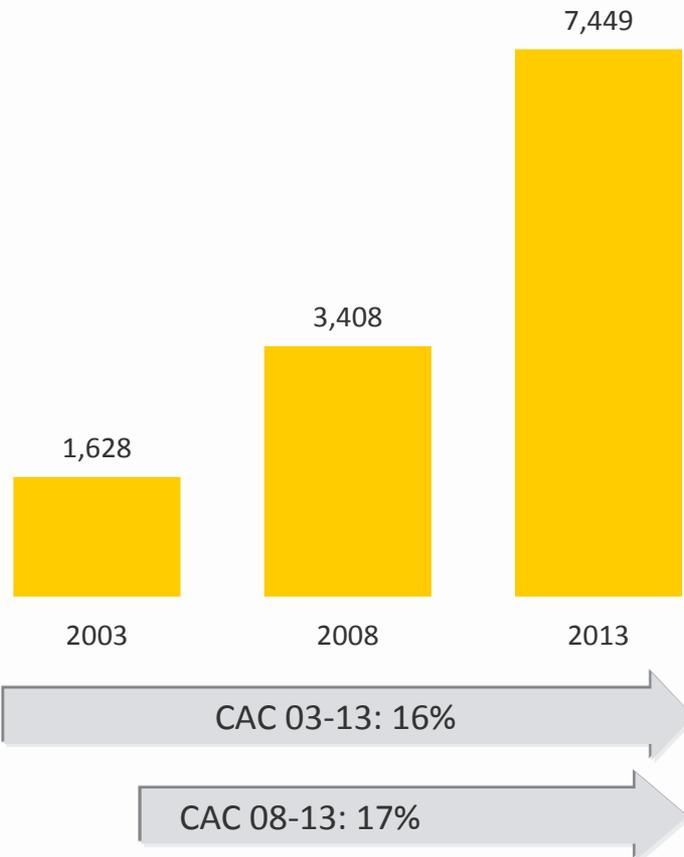
Crecimiento
constante

FEMSA
COMERCIO
COMERCIO

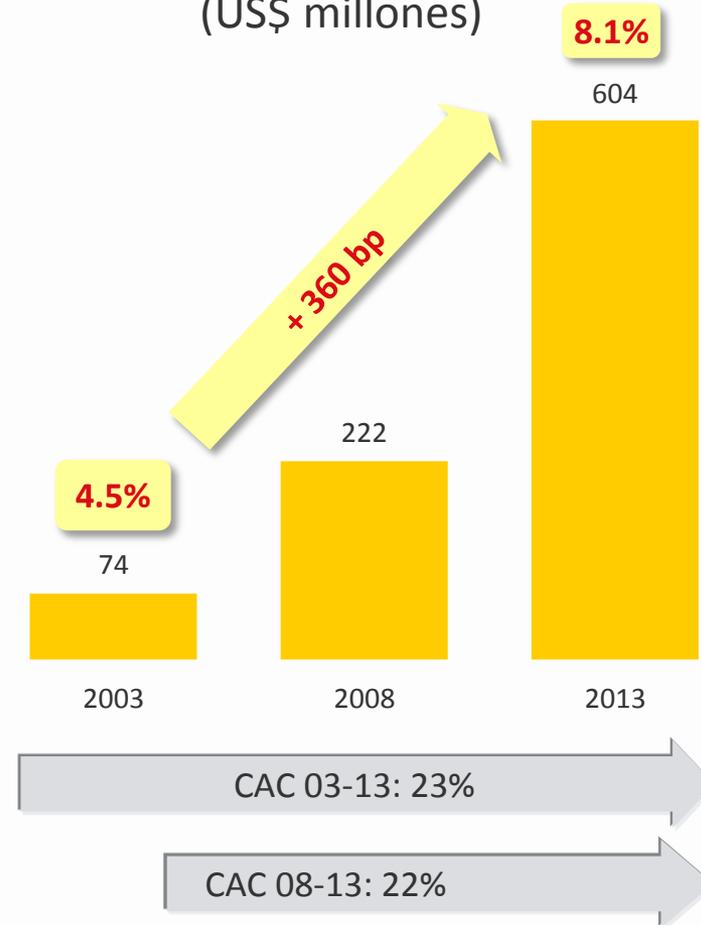


FEMSA Comercio: Crecimiento rentable y acelerado

Ingresos Totales (US\$ millones)



Utilidad de Operación (US\$ millones)



Nota: Información del 2013 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 2013 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

OXXO: Una gran opción para invertir en Retail en México



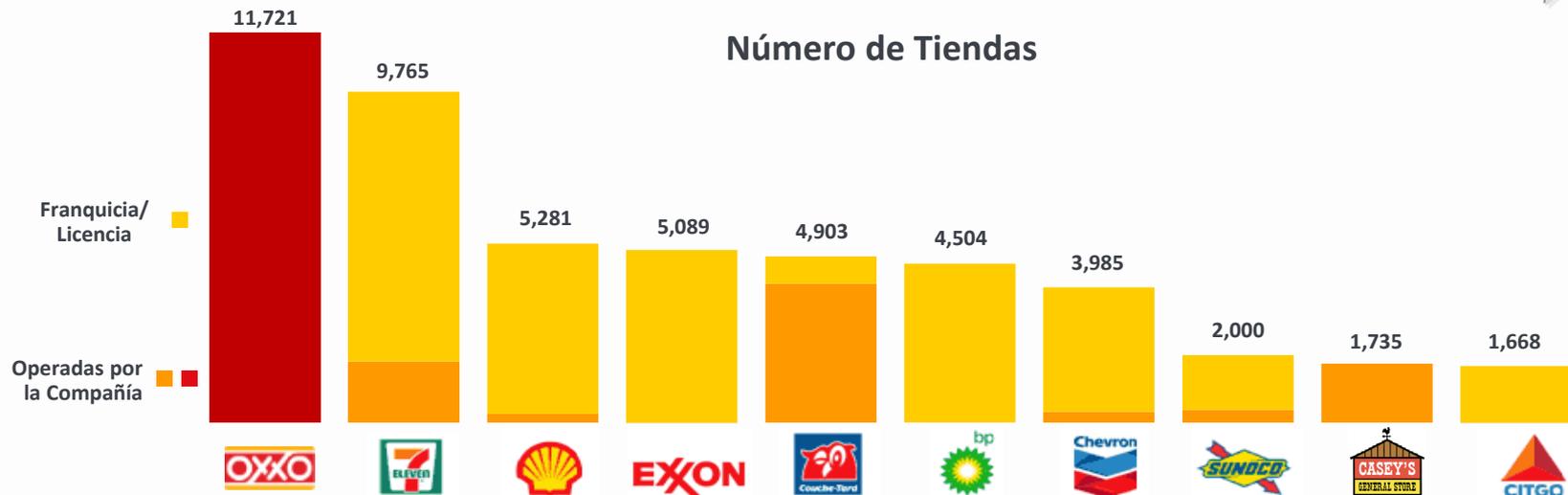
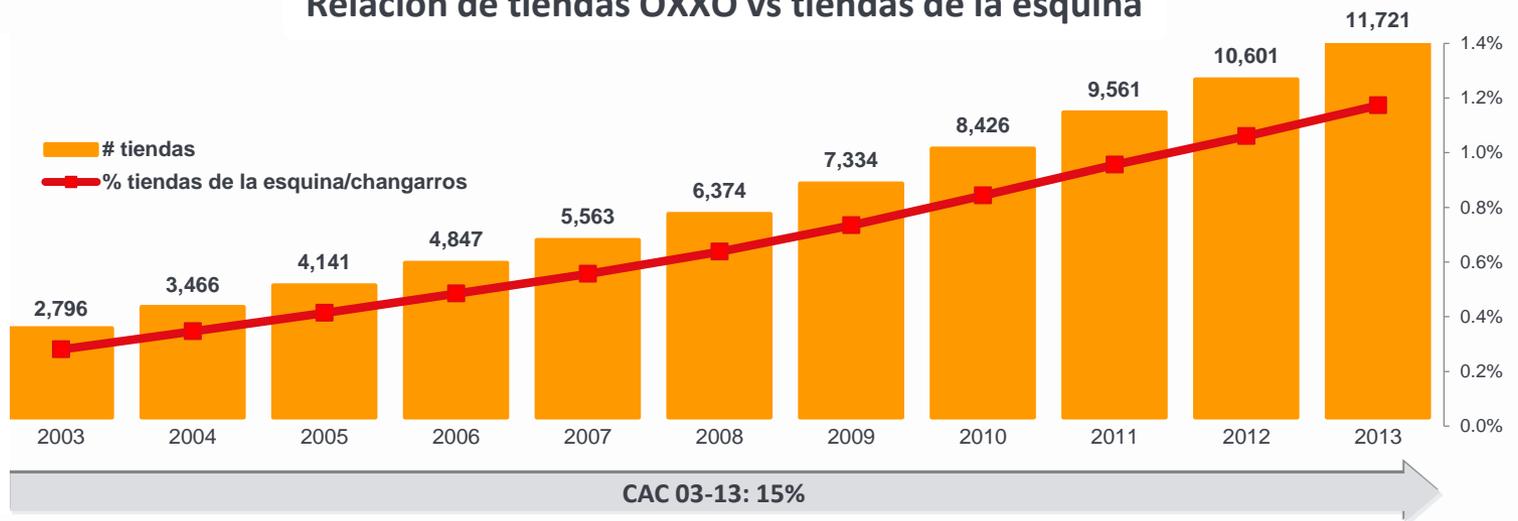
- **#3** en términos de Ingresos en México
- Somos "**benchmark**" de **SSS y Ventas por m²** en México
- **Rentabilidad en línea** con las compañías líderes en el sector comercio en México
- Abrimos una nueva tienda **cada 8 horas**, en promedio
- Diariamente, cerca de **9 millones** de personas compran algo en OXXO



La mayor compañía que opera una cadena de tiendas en América...



Relación de tiendas OXXO vs tiendas de la esquina

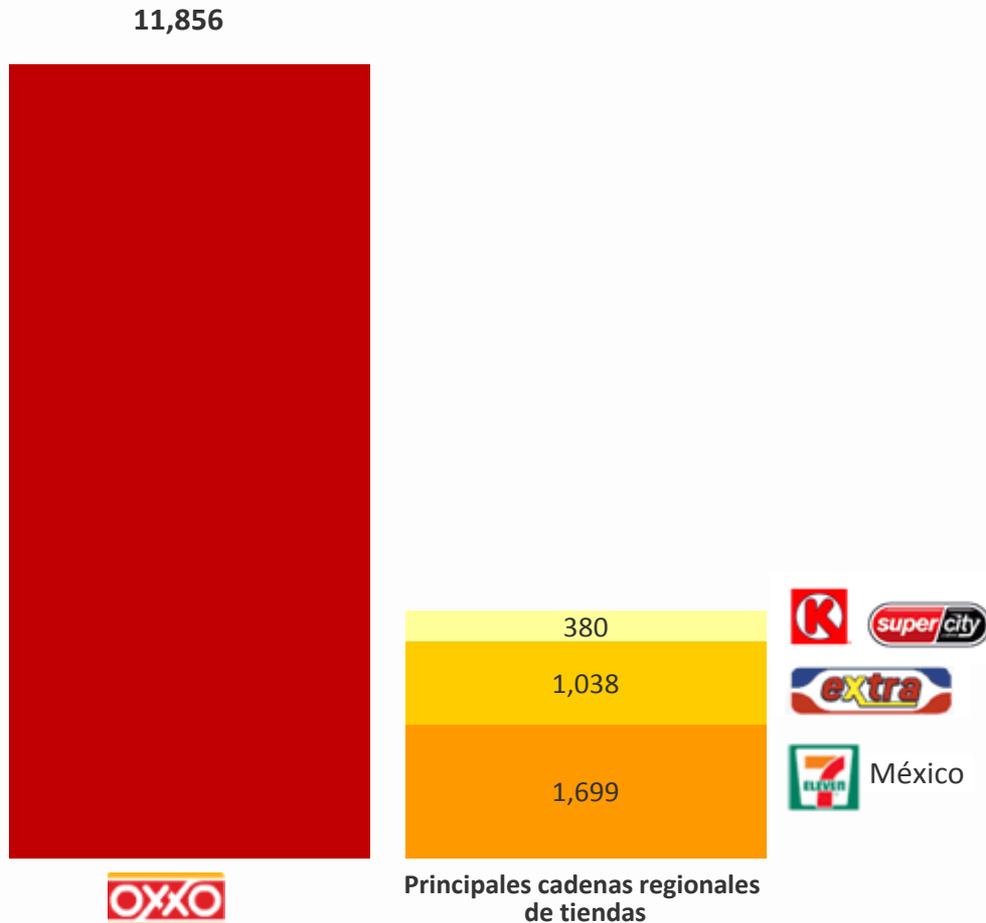


Nota: Alimentation Couche-Tard incluye las operaciones de EUA y Canadá. 7 Eleven incluye EUA, Canadá y México. Tiendas OXXO a Diciembre de 2013. Fuente: CSNews "Top 100 US Convenience Store Companies", Publicado en Julio de 2013. Tiendas de la esquina: Información interna.

...y la cadena líder de tiendas en México



Número de Tiendas



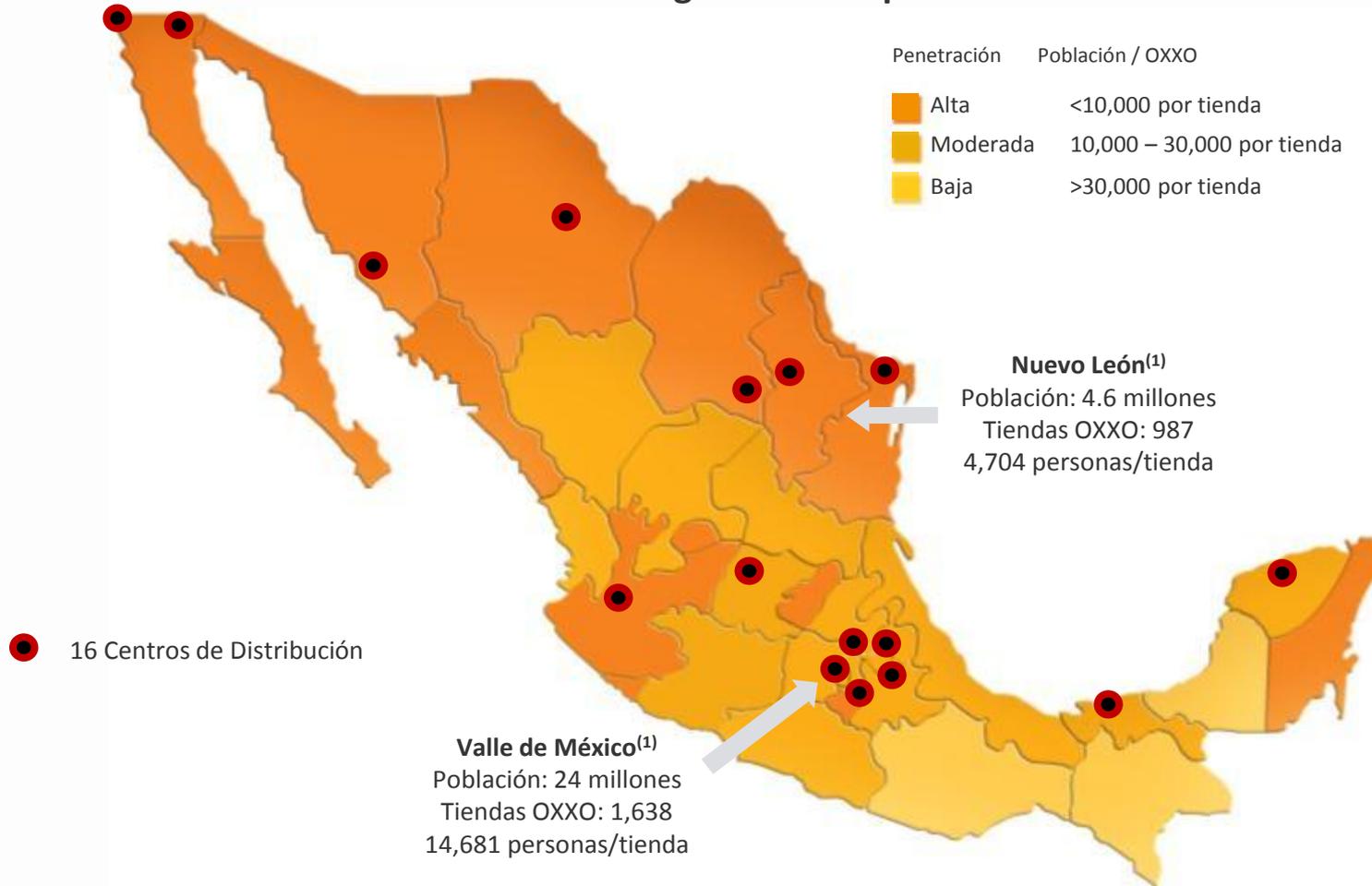
- Un canal de ventas efectivo y de rápido crecimiento para ciertas categorías en México, generando una parte importante de sus crecimientos
- La única cadena de tiendas nacional, con más de nueve millones de transacciones al día y más de 3,000 millones de transacciones en el 2013

Crecimiento horizontal: Esa es la parte sencilla



11,856 tiendas y contando

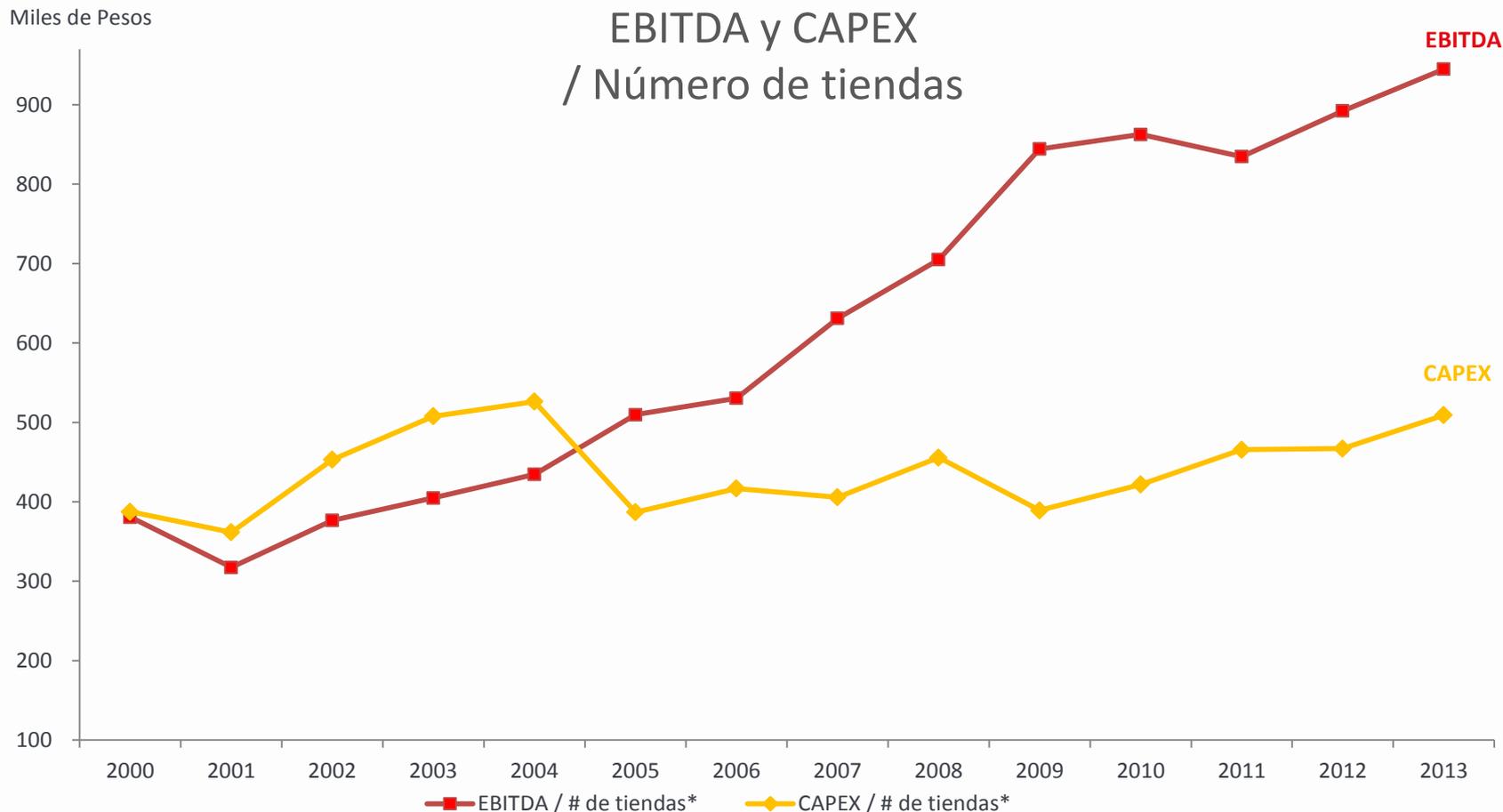
Penetración de OXXO según nivel de población



Notas: Información CONAPO a Diciembre 2010. Número de tiendas OXXO al 31 de Diciembre de 2013.

(1) Número de tiendas para penetración de OXXO por población al 31 de Marzo de 2014.

Mayor rentabilidad con niveles estables de CAPEX



Notas: Información expresada en pesos mexicanos nominales. La información del 2011, 2012 y 2013 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

- 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 más de 450 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



Comida Preparada: Abriendo nuevas rutas de crecimiento

- FEMSA Comercio adquirió el 80% de Doña Tota, una cadena líder en el sector de restaurantes de servicio rápido de origen tamaulipeco que opera más de 200 unidades en México y Texas
- FEMSA considera que puede aportar experiencia en el desarrollo de formatos pequeños en donde ya es un jugador importante dentro de este sector y traerá habilidades relevantes en el área de comida preparada a FEMSA Comercio



Desarrollando nuestra propuesta de valor para satisfacer las necesidades de 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

Herramientas estratégicas que nos permiten ampliar la variedad de productos y servicios



Segmentación



Reposición

Base

Satisfacción



Desarrollo de Categorías - Comida Preparada



Desarrollo de Categorías - Servicios



Mejores
oportunidades

Coca-Cola

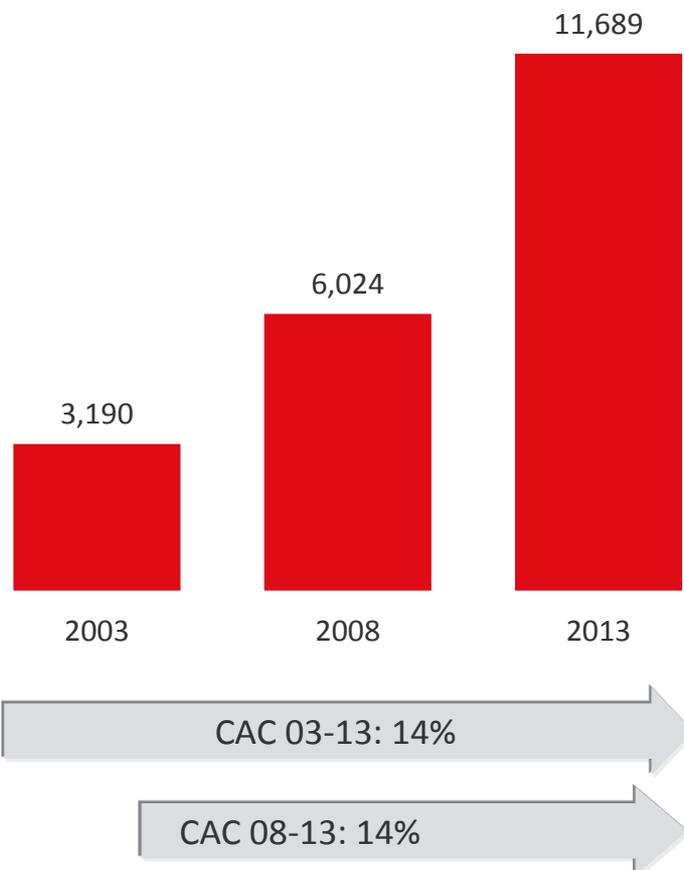
FEMSA



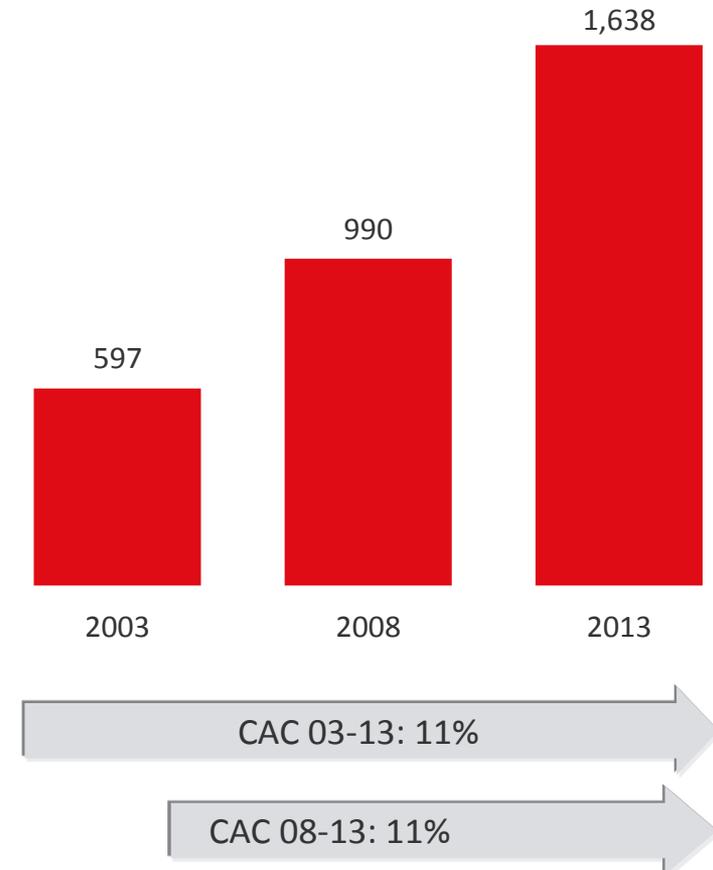
... con más de una década de sólido crecimiento



Ingresos Totales
(US\$ millones)



Utilidad de Operación
(US\$ millones)



(1) Información a Diciembre de 2013.

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



~4 Bn de Cajas Unidad⁽¹⁾

US\$ 13.67 Bn en Ingresos⁽¹⁾

Más de 346 millones de consumidores⁽¹⁾

Cerca de 2.9 millones de puntos de venta⁽¹⁾

Alrededor de 120,000 empleados⁽¹⁾

(1) Información KOF UDM 1T14. Incluye Filipinas, Fluminense y Spaipa.

Aliado estratégico del Sistema Coca-Cola



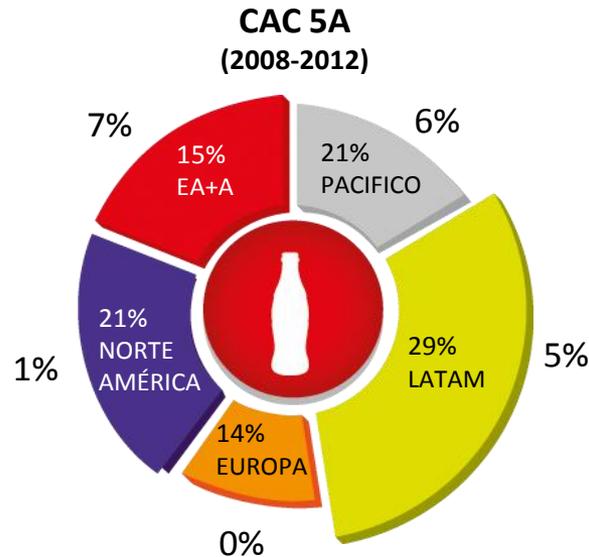
KOF tiene presencia en algunos de los mercados más importantes y ha buscado oportunidades importantes en cada categoría que contribuyan al crecimiento del sistema



“Nuestras marcas y nuestro negocio tienen raíces muy profundas en Filipinas, seguiremos trabajando con nuestros principales socios en Coca-Cola FEMSA para captar futuras oportunidades de crecimiento e inversión y crear valor social y económico a nuestros clientes y comunidades en todo el país”.

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

Crecimiento Volumen KO Global⁽¹⁾



“...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*

(1) Reporte Anual The Coca-Cola Company 2013.

Llegando a más del 50% de la población de México y Centro América



US\$ **5.5** Bn en Ingresos⁽¹⁾

US\$ **1.2** Bn de EBITDA⁽¹⁾

23 Plantas

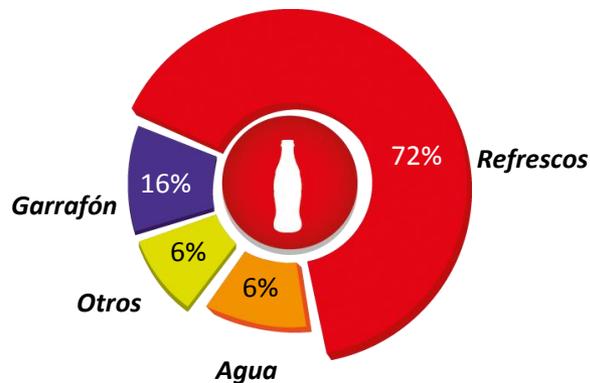
176 Centros de Distribución

Más de **993** mil puntos de venta

Más de **88** millones de consumidores

1,959 millones de cajas unidad⁽¹⁾

Portafolio Diversificado



(1) Información KOF UDM 1T14.

Atendemos a más del 40% de la población de nuestros territorios en Sudamérica



US\$ **6.4** Bn en Ingresos⁽³⁾

US\$ **1.0** Bn de EBITDA⁽³⁾

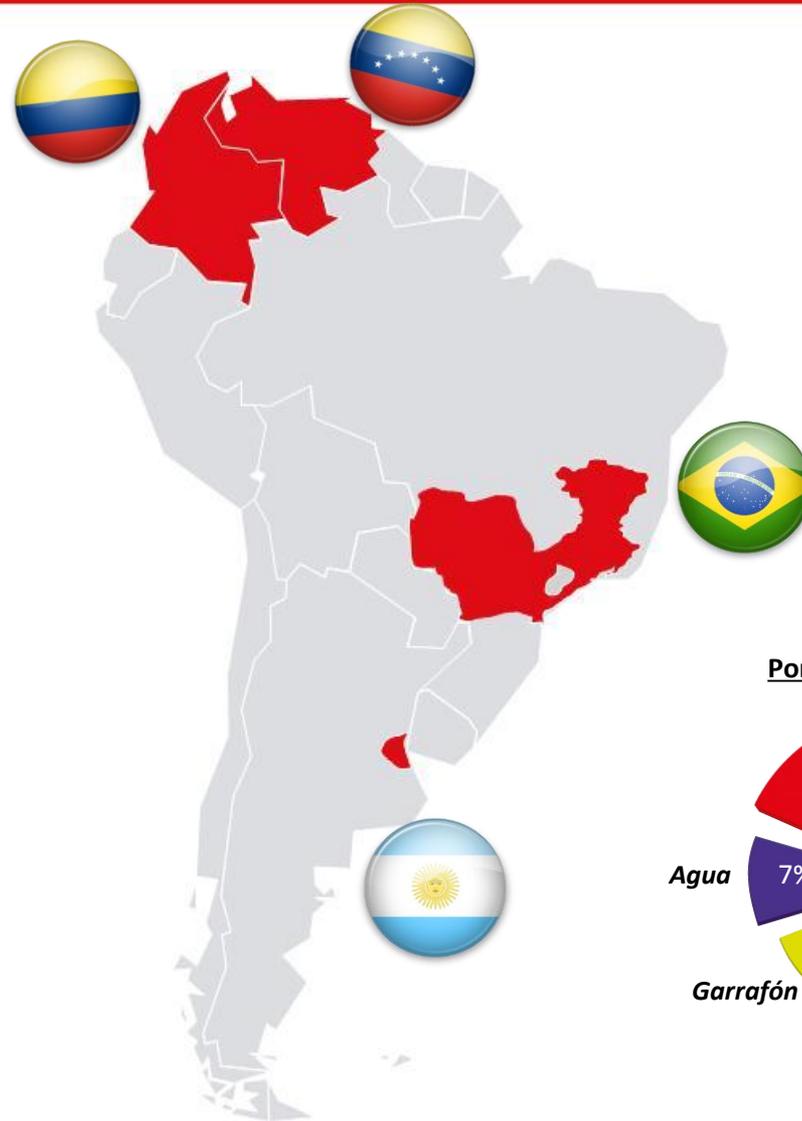
21 Plantas⁽²⁾

104 Centros de Distribución⁽¹⁾

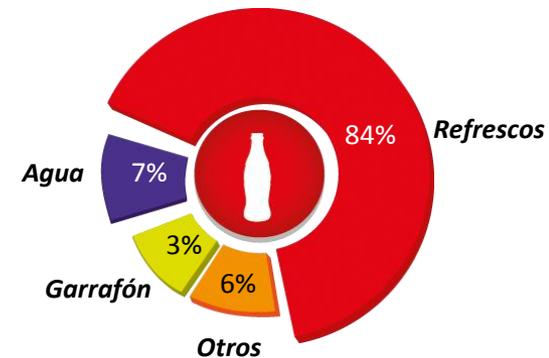
Más de **953** puntos de venta⁽¹⁾

Más de **156** millones de consumidores⁽²⁾

1,334 millones de cajas unidad⁽¹⁾



Portafolio Diversificado



Datos de lo UDM 1T14.

- (1) Excluyendo Cerveza.
- (2) Incluye Fluminense and Spaipa.
- (3) Incluye Cerveza.

Brasil: Expandiendo nuestra presencia geográfica



Los territorios combinados de KOF le permitirán servir a más de 72 millones de consumidores, es decir, un tercio de la población en Brasil

4 Plantas

7 Centros de Distribución

~**17** millones de Consumidores

Spaipa

EV: US\$**1,855** millones en efectivo

+**236** millones de cajas unidad⁽¹⁾

+US\$**929** millones en ingresos netos⁽²⁾

+US\$**152** millones en EBITDA⁽²⁾

Sinergias esperadas de ~US\$**33** millones

1 Planta

4 Centros de Distribución

~**5.0** millones de Consumidores

Fluminense

EV: US\$**448** millones en efectivo

+**57** millones de cajas unidad⁽¹⁾⁽³⁾

+US\$**232** millones en ingresos netos⁽³⁾

+US\$**40** millones en EBITDA⁽³⁾

Sinergias esperadas de ~US\$**19** millones

(1) Información KOF incluye cerveza.
(2) Información KOF Año completo 2012.
(3) Información KOF 1T14.

Filipinas: Diversificando la cultura de KOF, aprovechando el talento local



- Implementando un marco estratégico basado en tres pilares: Portafolio, “Route to Market” y Cadena de Suministro
- Estrategias de crecimiento de mediano-largo plazo para incrementar el consumo per cápita



20 Plantas

Cerca de **925** mil puntos de venta

Más de **101** millones de consumidores

Población cubierta por KOF: **100%**

US\$ **1.1** Bn en Ingresos⁽¹⁾

~US\$ **100** millones de EBITDA

515 millones de cajas unidad⁽¹⁾

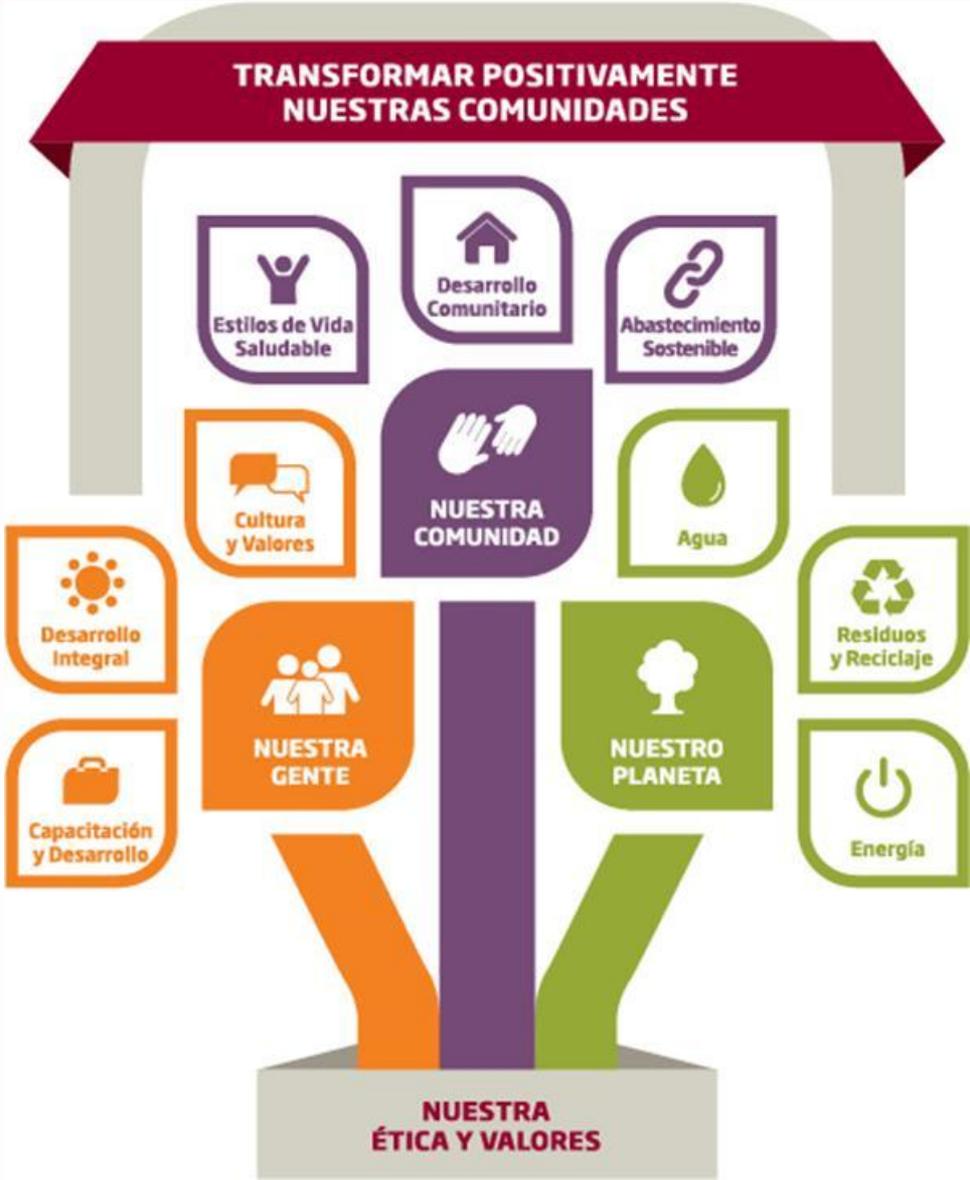
Mezcla importante de retornables de **71%**

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



Promoviendo el Desarrollo Sostenible

Marco de Sostenibilidad



Logros durante el 2013

- KOF fue seleccionada como miembro del **DJSI** de Mercados Emergentes
- FEMSA y KOF participaron en el **Carbon Disclosure Project** “CDP Investors”, FEMSA se unió al grupo de GLOBAL 500 de compañías que miden y reportan sus estrategias ante el cambio climático, con el puntaje más alto entre las empresas mexicanas (73C)
- Por segundo año consecutivo, FEMSA y KOF fueron incluidas en el **IPC Sustentable de la Bolsa Mexicana de Valores**
- Iniciamos la implementación del módulo de Gestión de Desempeño en Sostenibilidad de SAP para la presentación de informes en toda la empresa

MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM



IPC
Sustentable



Inversión en Sostenibilidad

- En FEMSA invertimos ~1% de nuestra utilidad neta consolidada en sostenibilidad por año

Inversión total en Sostenibilidad (por pilar)

