

Presentación Inversionistas

Noviembre 2014

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.

FEMSA



48%⁽¹⁾

El embotellador independiente más grande de productos Coca-Cola del mundo

FEMSA
COMERCIO

100%

Líder de mercado, la cadena de conveniencia de mayor crecimiento en México

 **HEINEKEN**

20%

La cervecera más internacional del mundo

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

Gran Escala

- +4 mil millones de Cajas Unidad de Bebidas
- +8 millones de transacciones al día en OXXO

Sólido Portafolio de Marcas

- #1 en bebidas en todas las regiones
- OXXO, una de las marcas con mayor reconocimiento en México

Producción y Distribución Eficiente

- 65 Plantas Embotelladoras
- 345 Centros de Distribución

Base de Consumidores en Crecimiento

- 2.9 millones de clientes
- 346 millones de consumidores

Plataforma Dinámica de Tiendas

- +12,300 tiendas OXXO⁽¹⁾

+200,000 Empleados

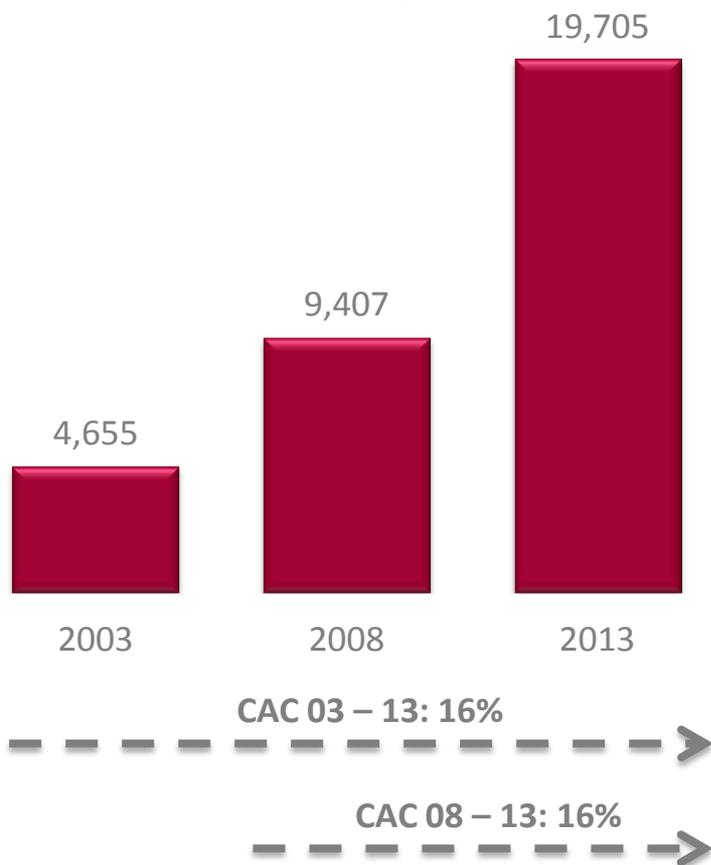
Unidades de Negocio

- FEMSA Comercio
- Coca-Cola FEMSA
- FEMSA Comercio y Coca-Cola FEMSA

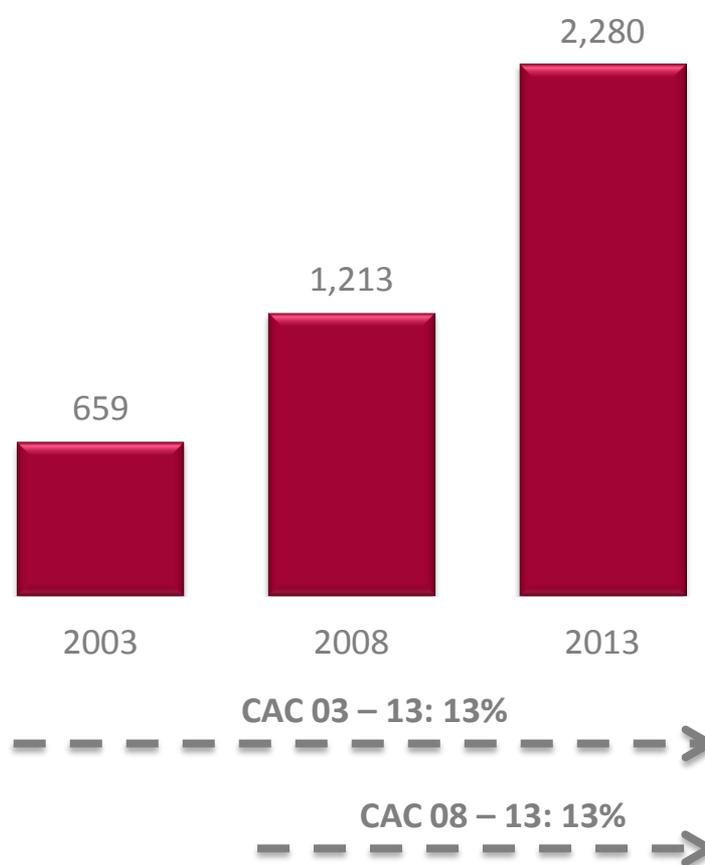


(1) Número de tiendas al 30 de Septiembre de 2014.

Ingresos Totales (US\$ Millones)



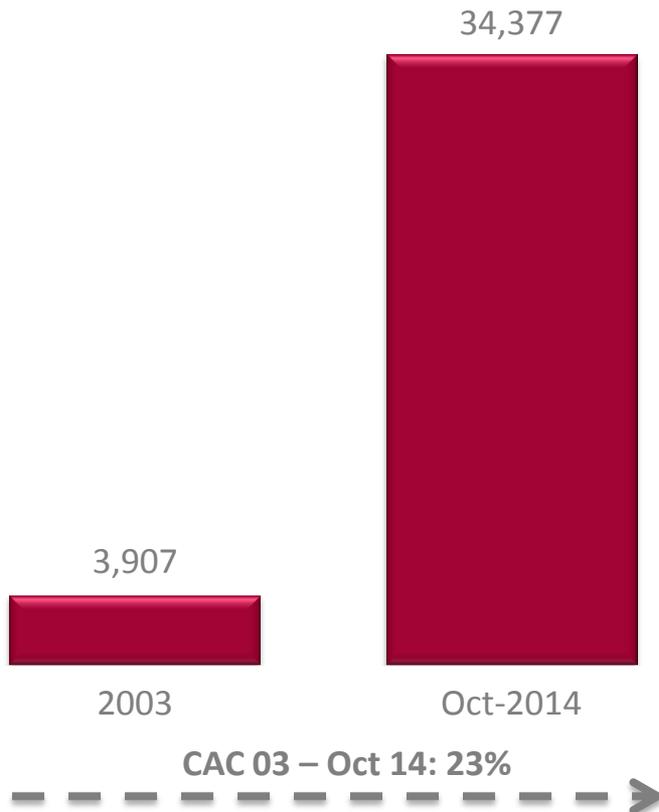
EBIT (US\$ Millones)



Nota: Información del 2013 expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio al final del periodo, las cifras de años previos están expresadas en pesos mexicanos constantes convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al final del periodo. La información del 2013 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). La información del 2003- 2008 son la suma aritmética de Coca-Cola FEMSA y FEMSA Comercio. No son proforma.

Creando valor económico durante la última década

Evolución Capitalización de Mercado FEMSA (US\$ Millones)

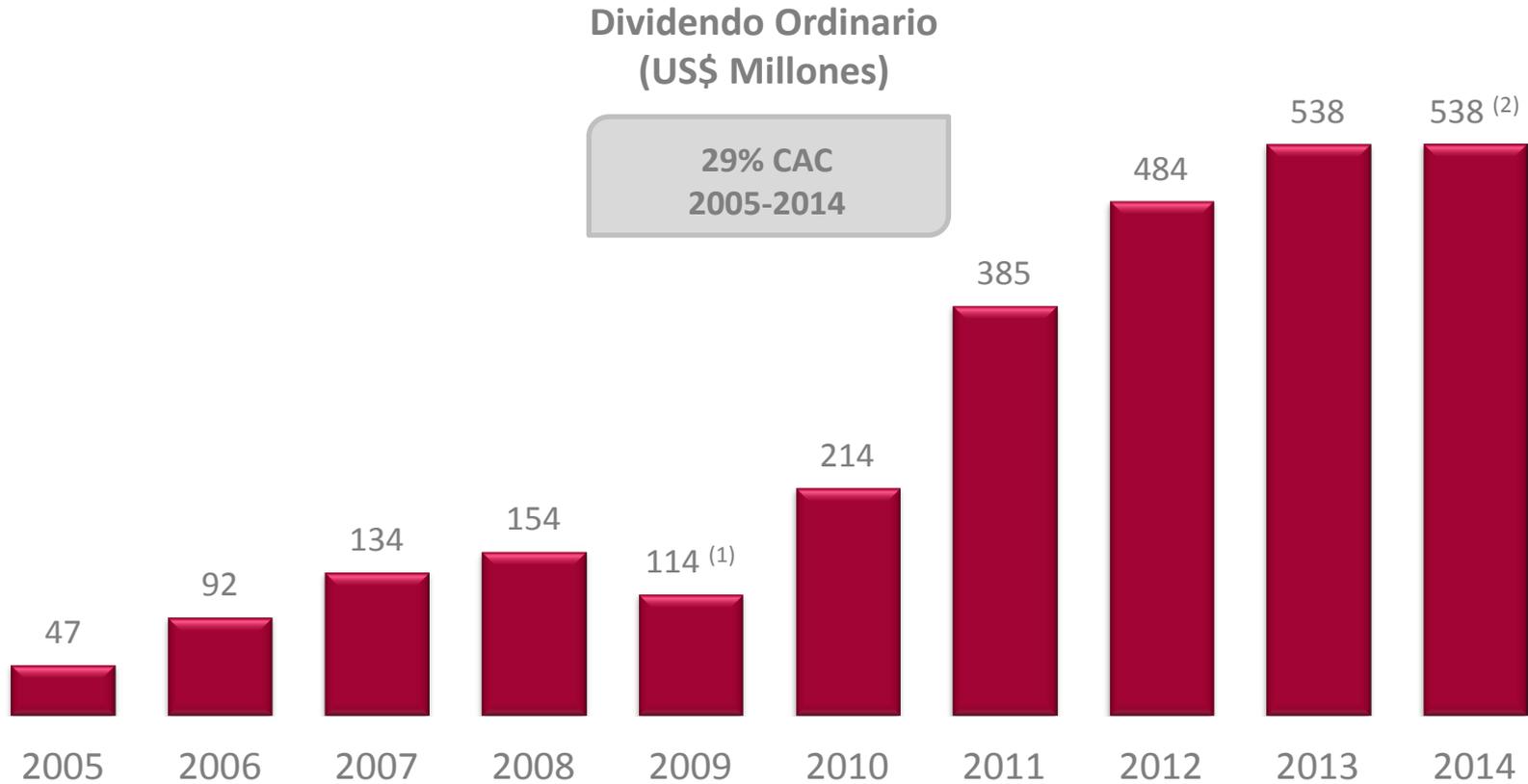


- Fortaleciendo nuestra posición competitiva consistentemente
- Habilidad para operar en entornos económicos cambiantes
- Fuerte portafolio de marcas y capacidades de operación excepcionales

Retornando efectivo a nuestros accionistas a través del tiempo...



... sin perder flexibilidad estratégica y financiera



Nota: Dividendos en pesos mexicanos nominales convertidos a dólares usando el tipo de cambio del final del periodo. El dividendo del 2014 se pagó en Diciembre del 2013. La información del 2011, 2012 y 2013 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

⁽¹⁾ El dividendo pagado en 2009 expresado en MXN, se mantuvo estable en comparación con el del 2008, sin embargo cuando se traslada a USD se observa una disminución dada la depreciación de 5.59% del peso contra el dólar.

⁽²⁾ Dividendo pagado en Diciembre de 2013.

Desempeño por Unidad de Negocio



Los ingresos totales incrementaron 11.4% y la utilidad de operación creció 15.1%, reflejando la integración de Fluminense y Spaipa, combinado con un incremento en los ingresos en la mayoría de los mercados en los cuales participa

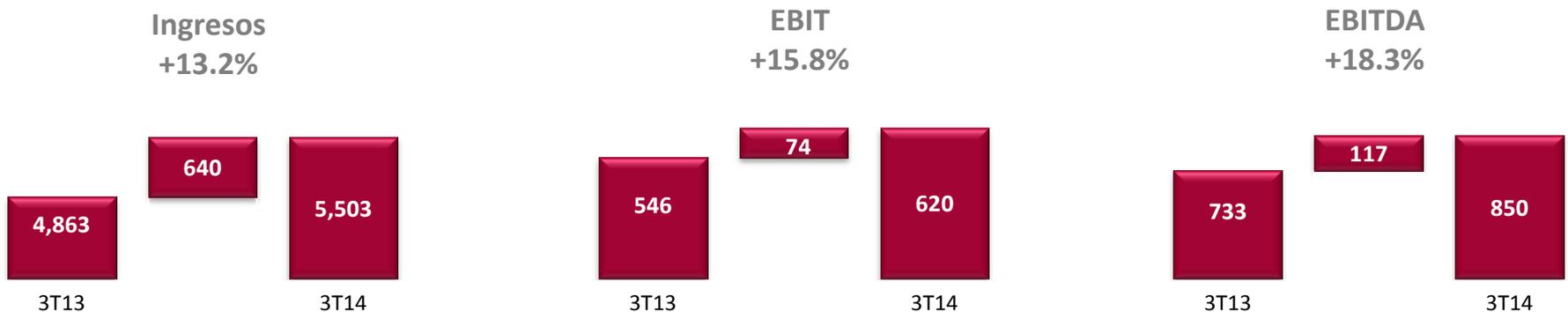


Los ingresos totales registraron un crecimiento de 12.7% y la utilidad de operación se incrementó 17.6%, reflejando 1,185 aperturas netas de tiendas en los últimos doce meses, mientras que las ventas-mismas-tiendas se mantuvieron estables



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

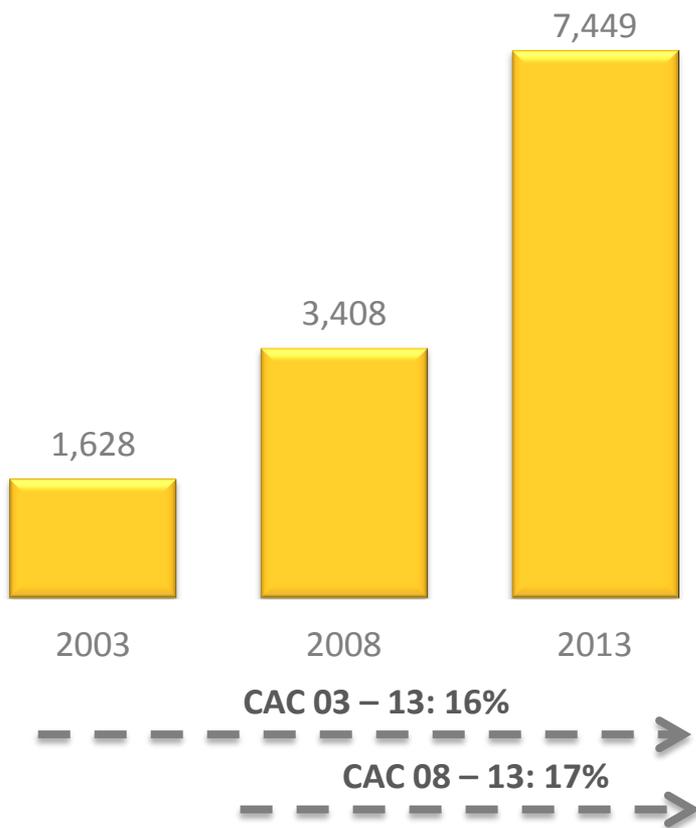
Resultados Consolidados FEMSA (USD Millones)



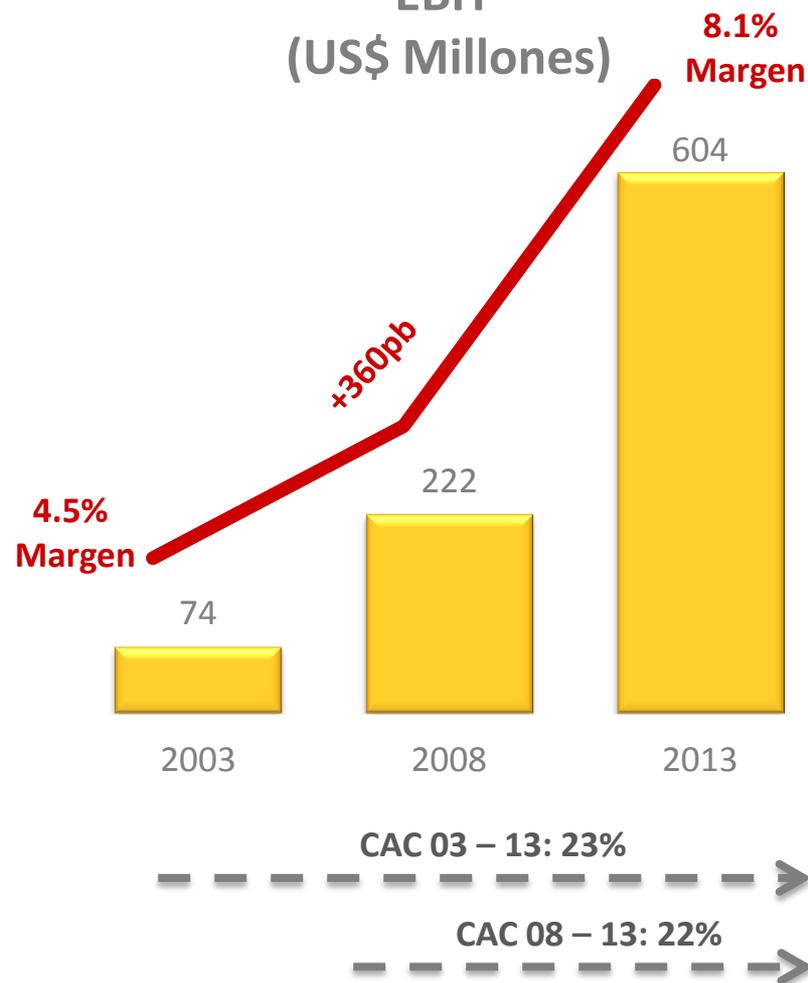
FEMSA Comercio

FEMSA Comercio: Crecimiento rentable y acelerado

Ingresos Totales (US\$ Millones)



EBIT (US\$ Millones)



Nota: Información del 2013 expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio al final 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: Un formato que se adapta a las necesidades de nuestros clientes



- **El tercer detallista más grande** en términos de Ingresos en México
- **Referente de Ventas Comparables y Ventas por m2** en México
- **Los mejores márgenes y retornos de la industria**
- **Abrimos una nueva tienda cada 8 horas**, en promedio
- **Diariamente, más de 8 millones de personas** compran algo en OXXO



La cadena minorista con mayor número de tiendas en el Continente Americano

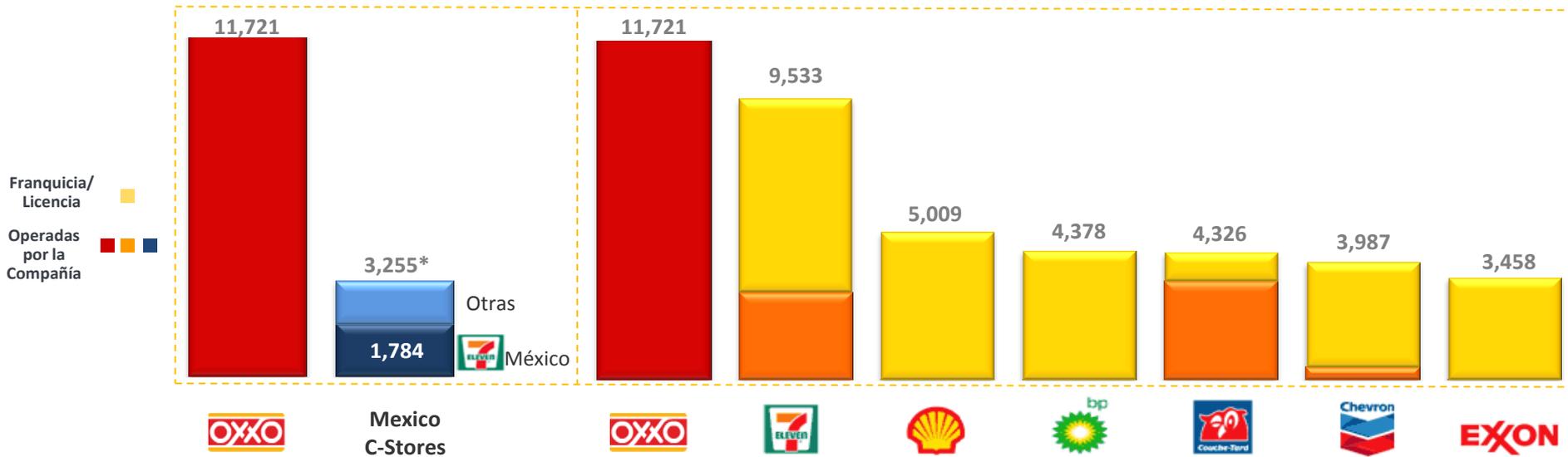


Relación de tiendas OXO vs Tiendas de la Esquina



México

América



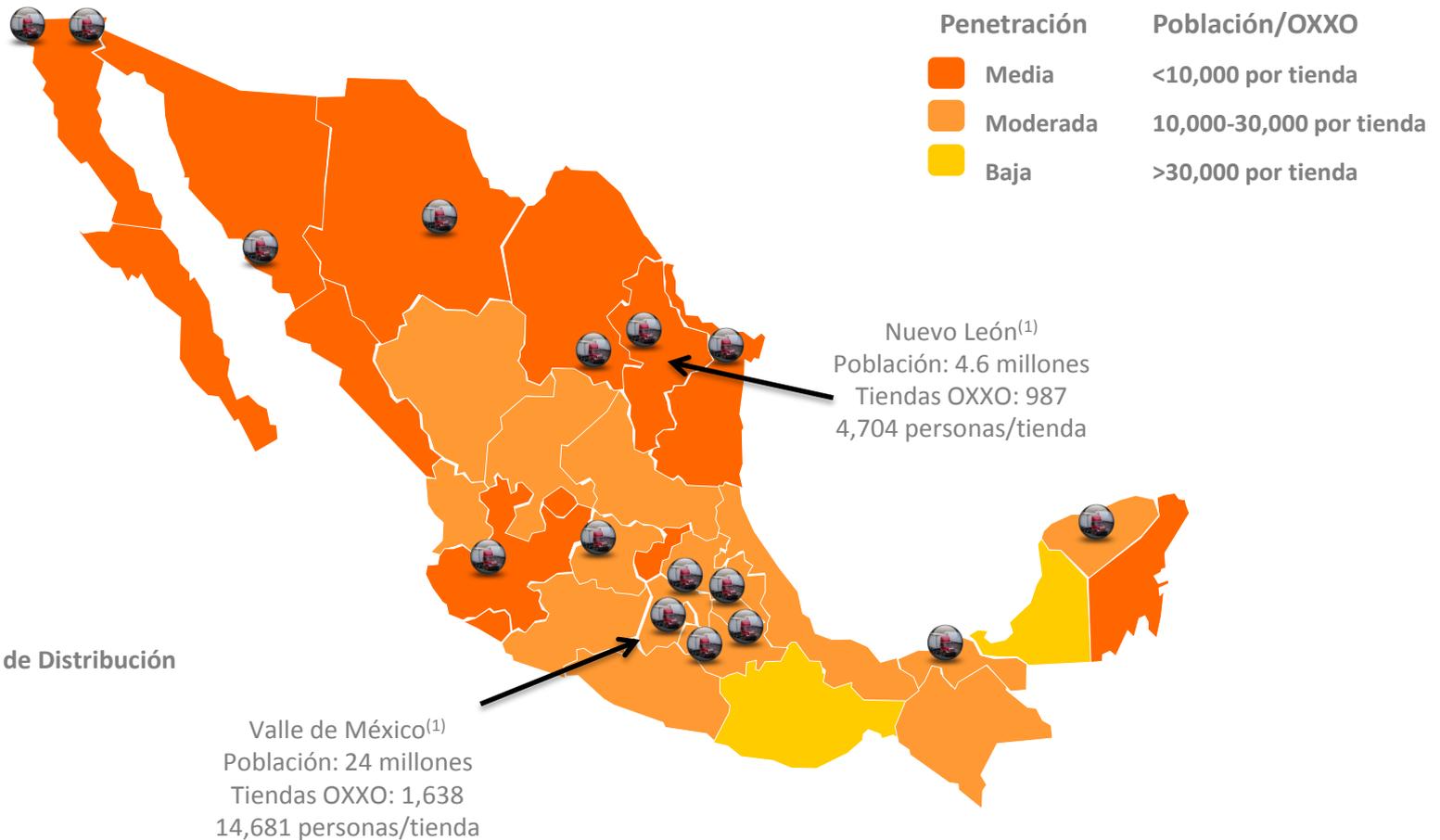
Nota: Alimentation Couche-Tard incluye las operaciones en EUA and Canadá. 7 Eleven incluye EUA, México y Canadá. Tiendas OXO a Diciembre de 2013.
 Fuente: CS News "Top 100 US Convenience Store Companies", publicado en Abril de 2014. Tiendas de la Esquina: Información Interna.
 *Número de Tiendas en México

Crecimiento Horizontal: Mucho camino por recorrer



12,395 tiendas y contando

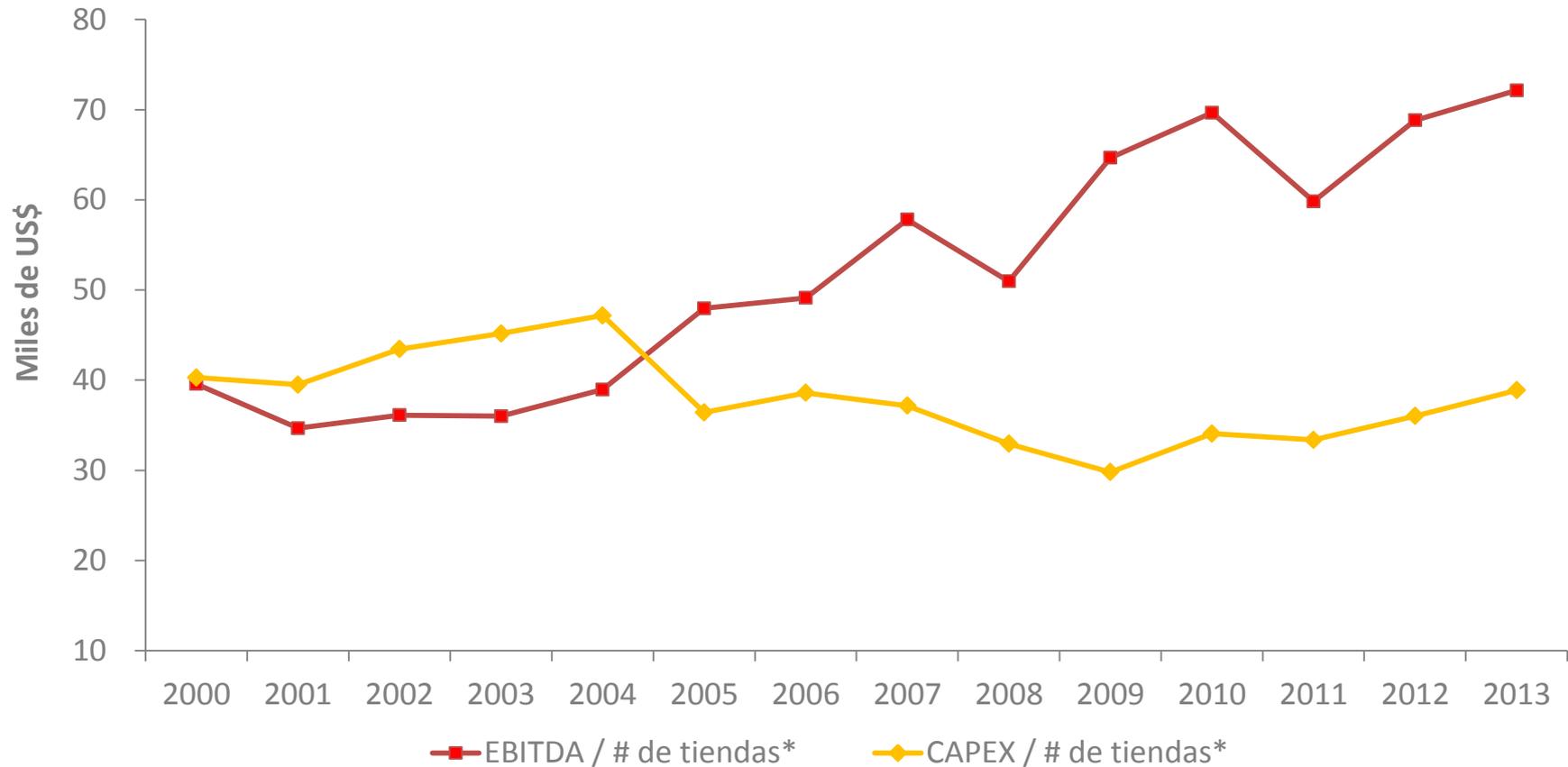
Penetración de OXXO según el nivel de población



Nota: Información CONAPO a Diciembre de 2010. Información FEMSA al 31 de Diciembre de 2013.
(1) Número de tiendas para penetración de OXXO por población al 30 de Septiembre de 2014.

Mayor rentabilidad, manteniendo estables los niveles de CAPEX

EBITDA y CAPEX/Número de Tiendas



Notas: Información del 2013 expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio al final 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 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:

- Adquirimos una participación del 75% en el capital de Farmacias YZA y el 100% de Farmacias FM Moderna
- FEMSA Comercio ahora opera más de 500 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:

- 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



Enfoque diferenciado 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

Ajustando las estrategias para impulsar las ventas mismas tiendas y rentabilidad



Segmentación



Desarrollo de Categorías -Comida Preparada



Desarrollo de Categorías -Servicios



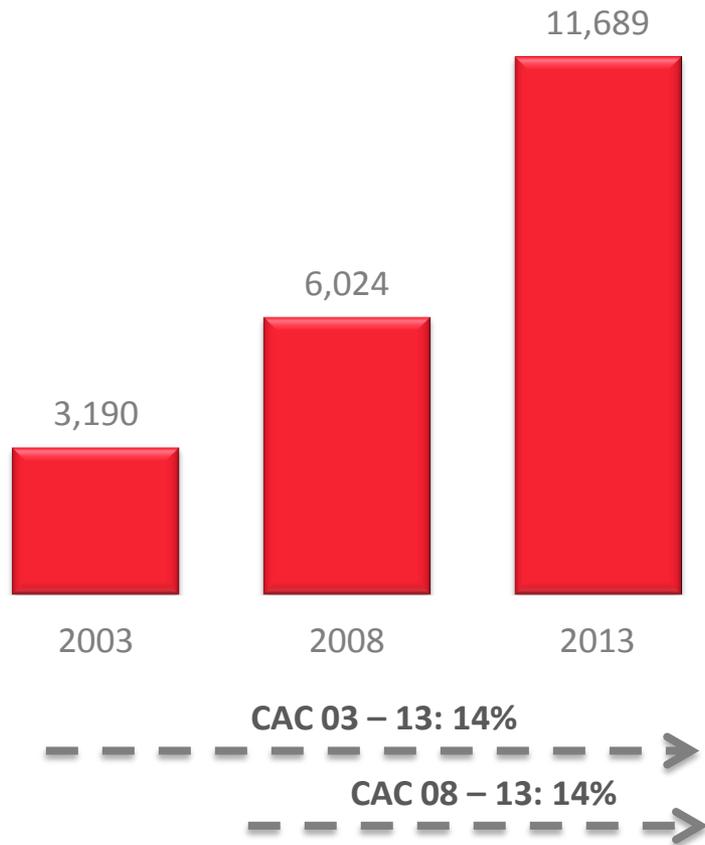
Coca-Cola FEMSA



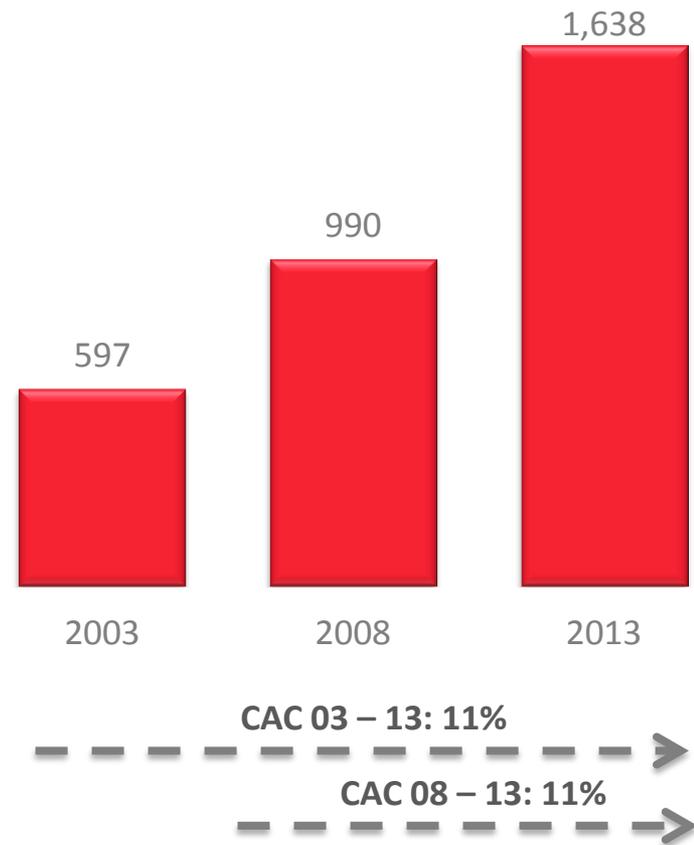
Una década de sólido crecimiento de doble dígito



Ingresos Totales (US\$ Millones)



EBIT (US\$ Millones)



(1) Información a Diciembre de 2013.

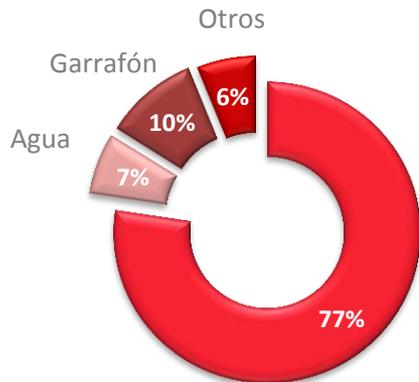
El embotellador público más grande del mundo operando en regiones atractivas para su industria



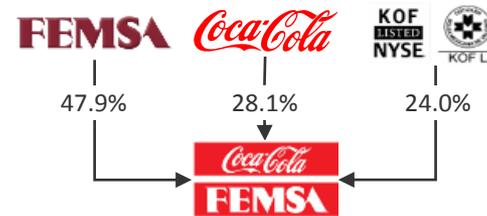
- ~4 Billones de Cajas Unidad ⁽¹⁾
- US\$ 12.4 Billones en Ingresos ⁽¹⁾
- +346 Millones de Consumidores ⁽¹⁾
- Cerca de 2.9 Millones de puntos de venta ⁽¹⁾
- Alrededor de 120,000 empleados ⁽¹⁾



Portafolio Diversificado

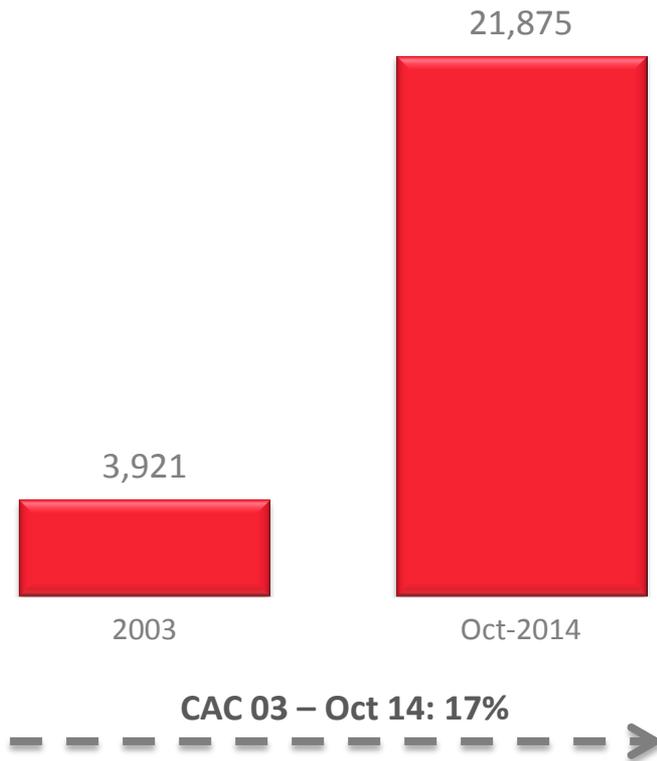


Refrescos



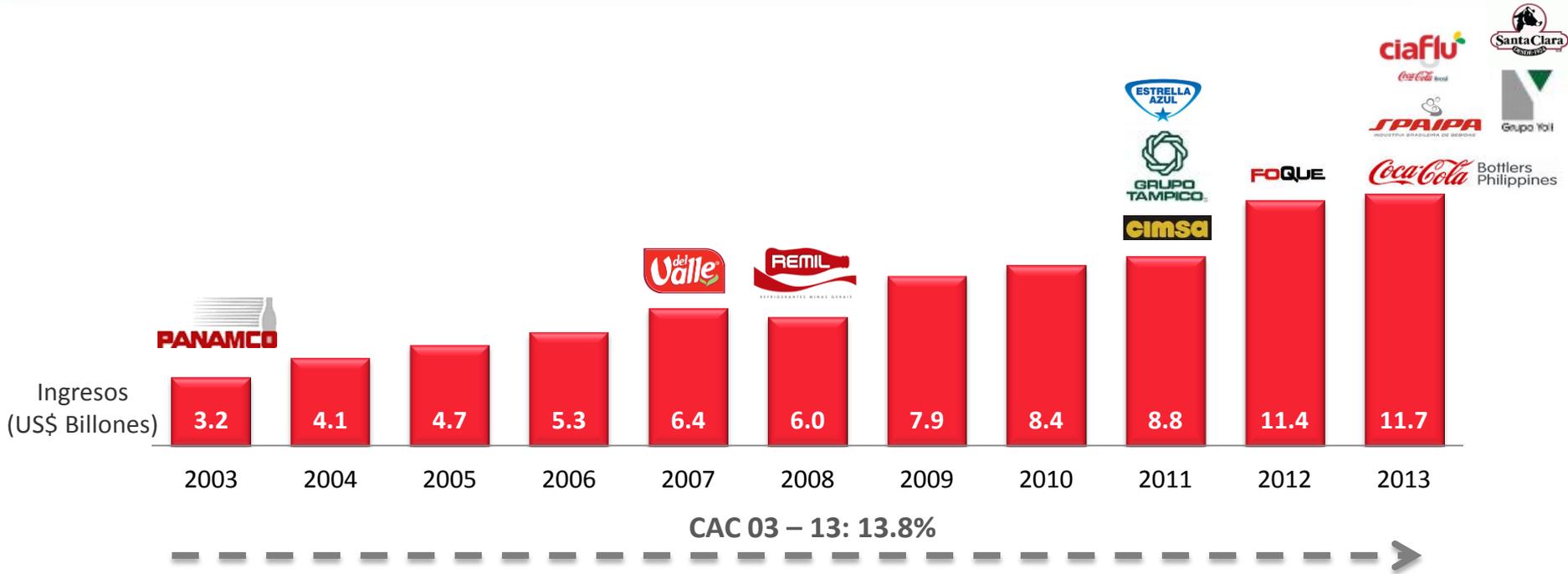
(1) Información KOF UDM 3T14. Incluye Filipinas, Fluminense y Spaipa.

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



- Consolidarse como un líder en el manejo de multi-categorías
- Alcanzar nuestro potencial operativo completo
- Crecimiento a través de innovación
- Crecimiento a través de adquisiciones
- Manejo proactivo del entorno

La adquisición de PANAMCO transformó a KOF de un embotellador mexicano con operaciones en Argentina a un embotellador Continental



	2003	2013	CAC
Cajas Unidad (Billones)	1.8	4.0	8.3%

KOF se convirtió en el embotellador mas grande de Latinoamérica con presencia en diez países, generando crecimientos de doble dígito, convirtiéndose en un vehículo de consolidación del sistema Coca-Cola y nuevas categorías de bebidas

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



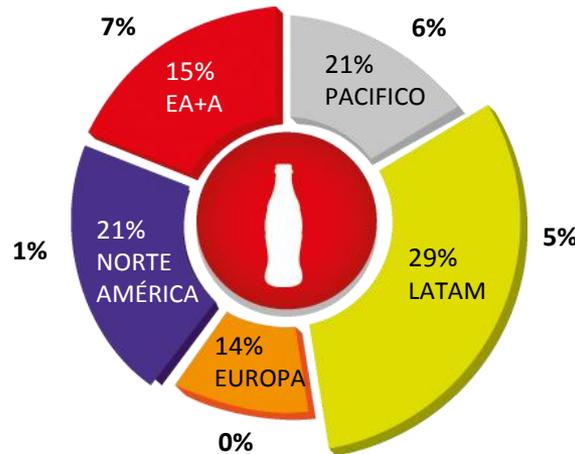
Filipinas

“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 Global KO⁽¹⁾

CAC 5A
(2008-2012)

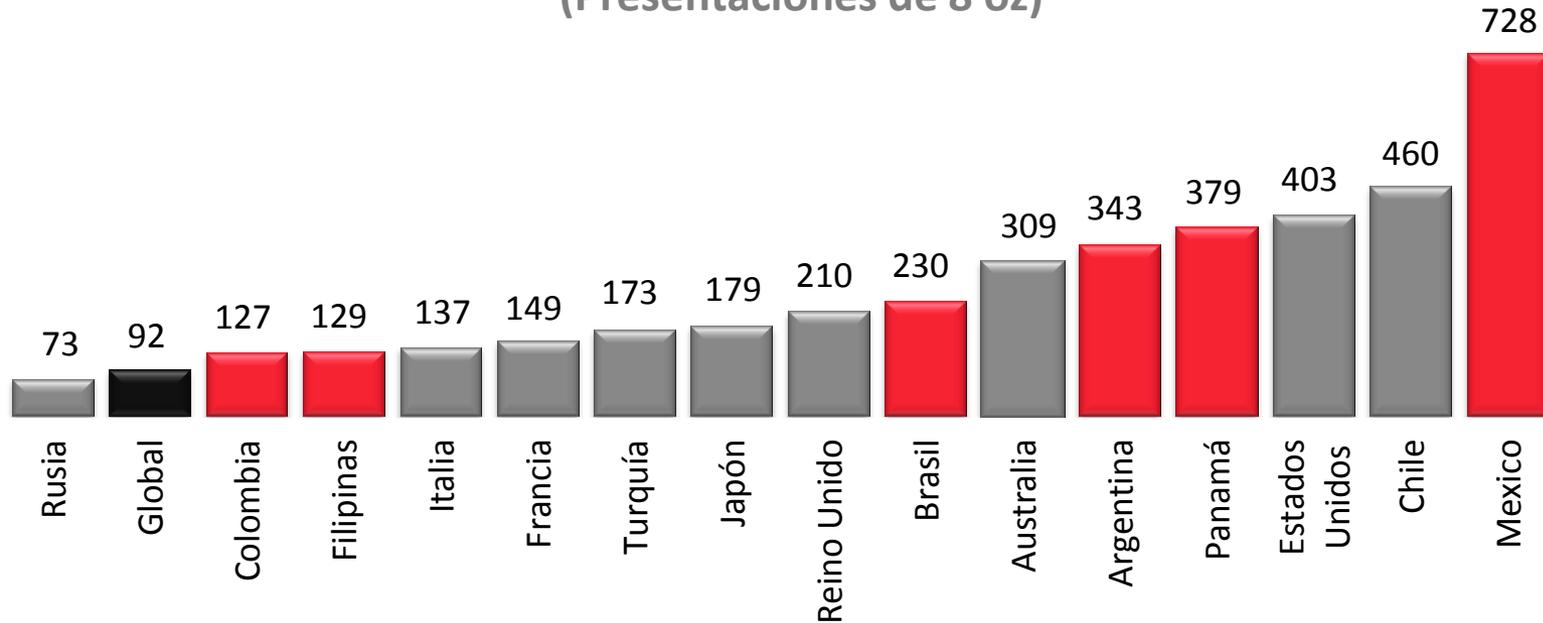


Jugos del Valle

“...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

Consumo Per Cápita de Productos Coca-Cola (Presentaciones de 8 oz)



- El crecimiento orgánico tiene un alto potencial basado en la mejora del consumo per-cápita en la mayoría de nuestras operaciones.

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

- 20 Plantas
- Cerca de 925 mil puntos de venta
- Más de 101 millón de consumidores
- Población Cubierta por KOF: 100%
- +US\$ 1.1 Billones en Ingresos ⁽¹⁾
- ~US\$ 100 millones de EBITDA
- + 515 millones de Cajas Unidad ⁽¹⁾
- Mezcla importante de retornables de 71%



- Implementando un marco estratégico basado en tres pilares: Portafolio, Ruta al Mercado y Cadena de Suministro
- Estrategias de crecimiento de mediano-largo plazo para incrementar el consumo per cápita

Marco Estratégico



Sostenibilidad



Marco de Sostenibilidad: Estructura



Nuestra ambición a Largo Plazo:

Transformar Positivamente a nuestras comunidades

Contribuyendo a la generación de comunidades sustentables

Promoviendo el desarrollo integral de nuestros colaboradores

Minimizando el impacto ambiental de nuestras operaciones



Logros de Sostenibilidad



- FEMSA es parte del **Newsweek Green Rankings 2014** con el 1er lugar para la industria de Comida y Bebidas en Latinoamérica y el lugar 87 en el ranking global
- Coca-Cola FEMSA (KOF) es parte del **Dow Jones Sustainability Indexes**, como parte del índice de mercados emergentes
- FEMSA and Coca-Cola FEMSA han formado parte del **Índice de Sostenibilidad de la Bolsa Mexicana de Valores** por tres años consecutivos
- **Carbon Disclosure Project (CDP)** avances y participación:
 - FEMSA y Coca-Cola FEMSA participaron en el Carbon Disclosure Project “CDP Investors”
 - FEMSA se unió al grupo de compañías **GLOBAL 500** que miden y reportan sus estrategias ante el cambio climático, con el puntaje más alto dentro de las compañías Mexicanas
 - FEMSA Comercio, FEMSA Logística, Imbera y Ptm® se unieron en 2013, participando por primera vez en la Cadena de Suministro del CDP en colaboración con The Coca-Cola Company
- Anunciamos nuestro **Compromiso de Acción** para la **Iniciativa Global Clinton** para promover 520 proyectos de emprendimiento social liderados por jóvenes emprendedores, con una inversión de USD \$4.5 millones para los próximos cuatro años, del 2014 al 2017

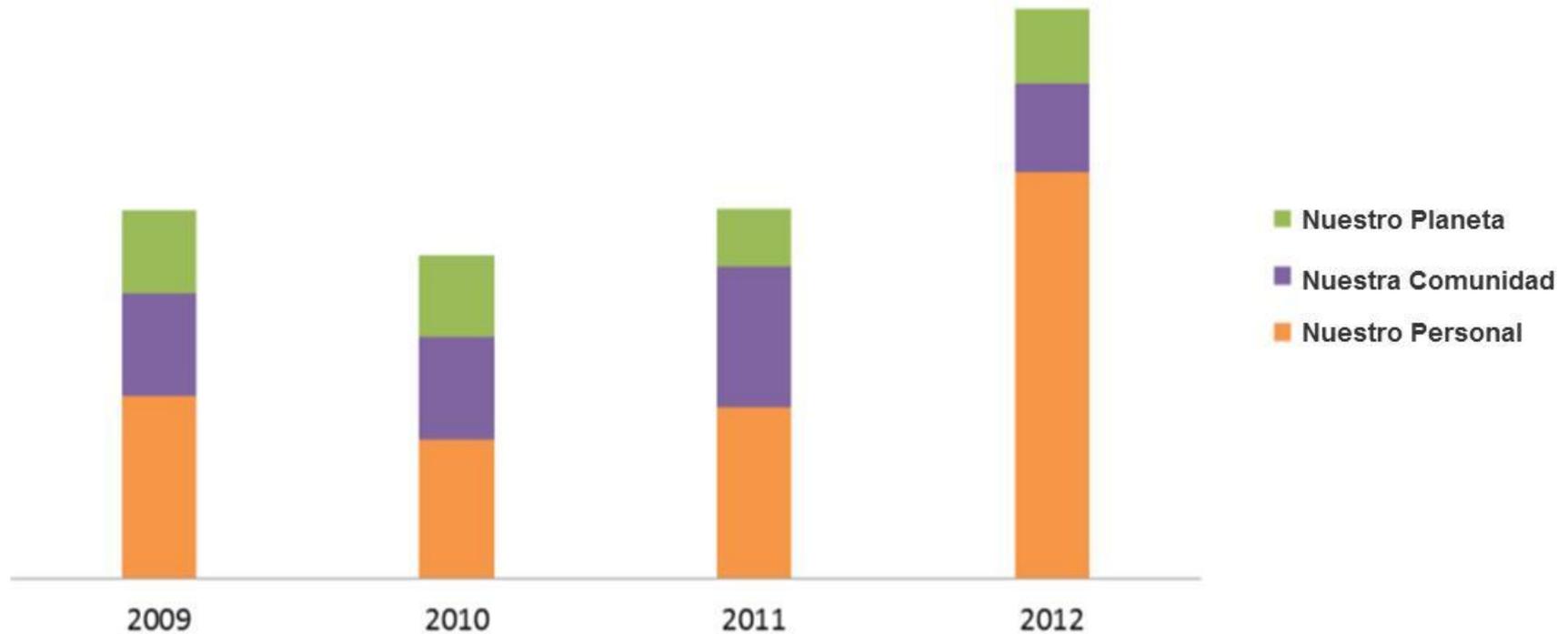


Inversión en Sostenibilidad



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

Inversión total en Sostenibilidad (por pilar)





Prioridad en la asignación 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 comida preparada, así como el objetivo a mediano plazo de probar otros mercados internacionales



Continuar impulsando el crecimiento orgánico en todos nuestros mercados, 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