

# Presentación Inversionistas

## Agosto 2015

- 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%<sup>(1)</sup>

El embotellador  
de productos Coca-Cola  
más grande del mundo

FEMSA  
COMERCIO

100%

La cadena de formato  
pequeño líder de mercado  
y 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
- +9 millones de transacciones al día en OXXO

## Sólido Portafolio de Marcas

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

## Producción y Distribución Eficiente

- 64 Plantas Embotelladoras
- 329 Centros de Distribución

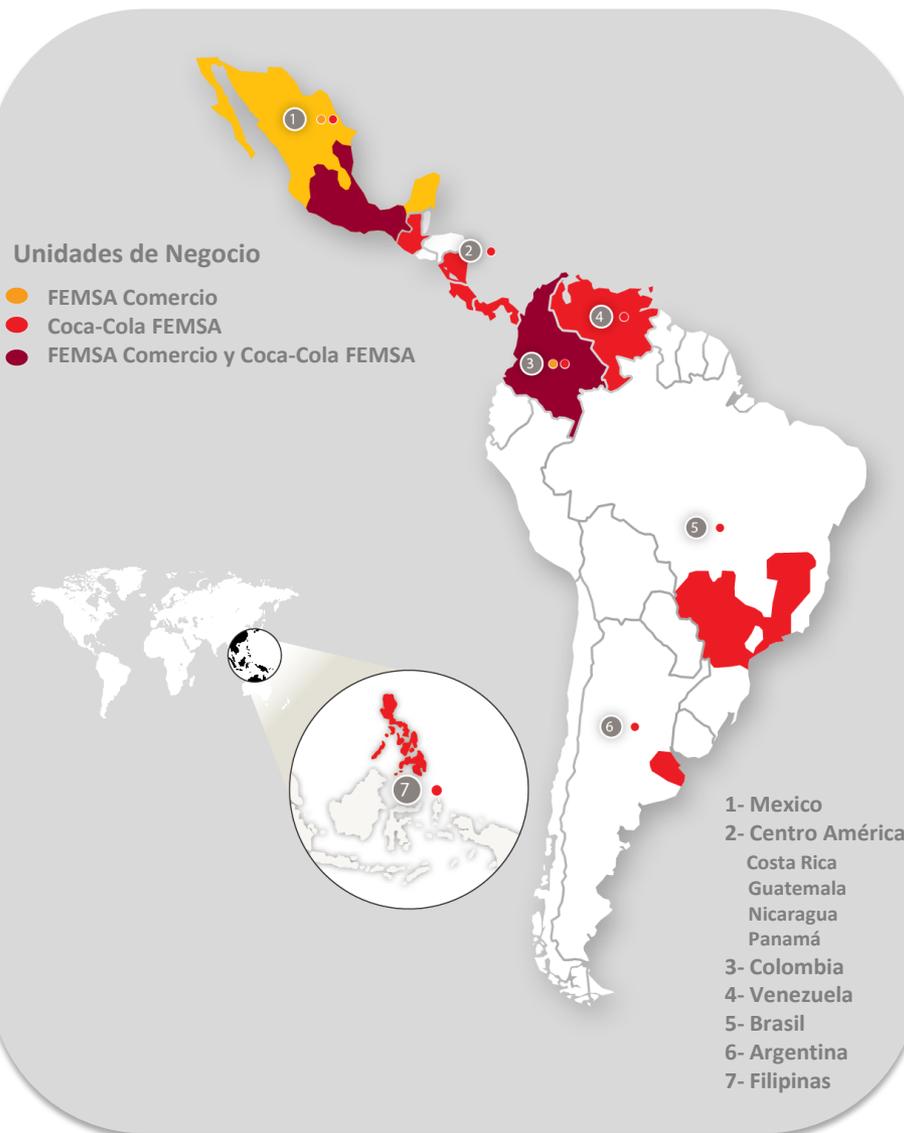
## Base de Consumidores en Crecimiento

- 2.9 millones de clientes
- 351 millones de consumidores

## Plataforma Dinámica de Tiendas

- +13,200 tiendas OXXO<sup>(1)</sup>

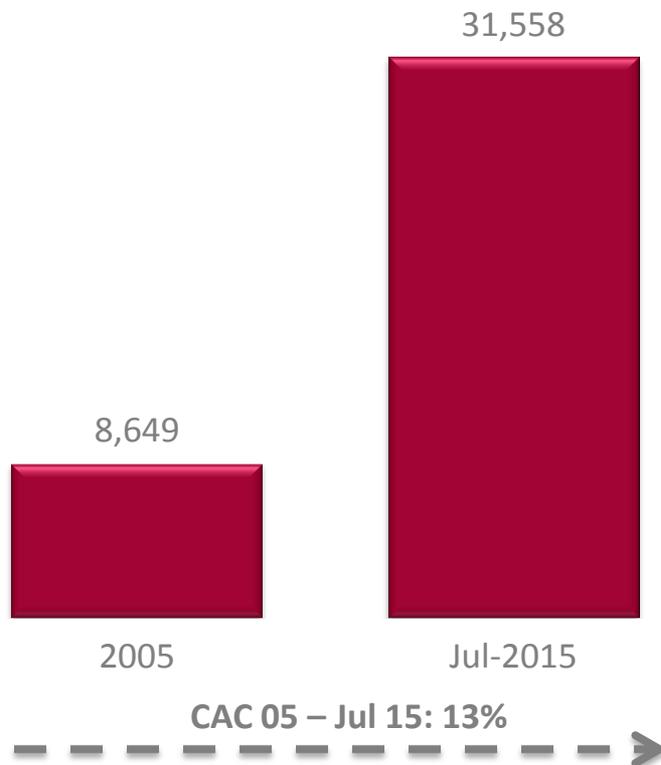
**+215,000 Empleados**



(1) Número de tiendas al 30 de Junio de 2015.

# Creando valor económico durante la última década

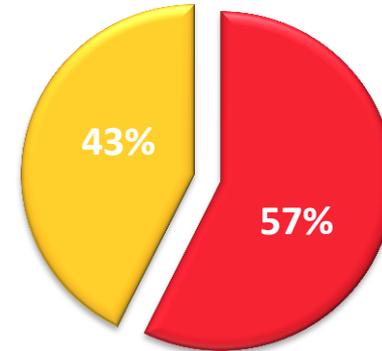
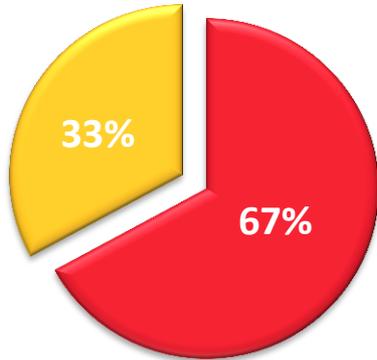
## Evolución Capitalización de Mercado FEMSA (US\$ Millones)



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

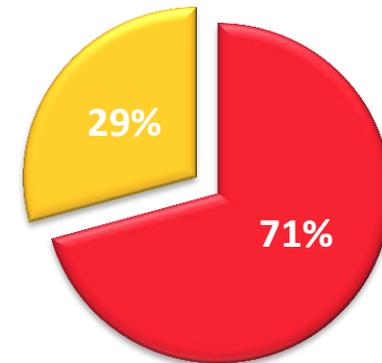
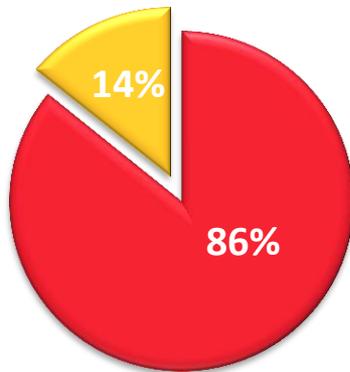
## Revenue Contribution

2004



## EBITDA Contribution

2004



Coca-Cola FEMSA    FEMSA Comercio

# FEMSA Comercio

# OXXO: Una gran opción para invertir en Retail en México



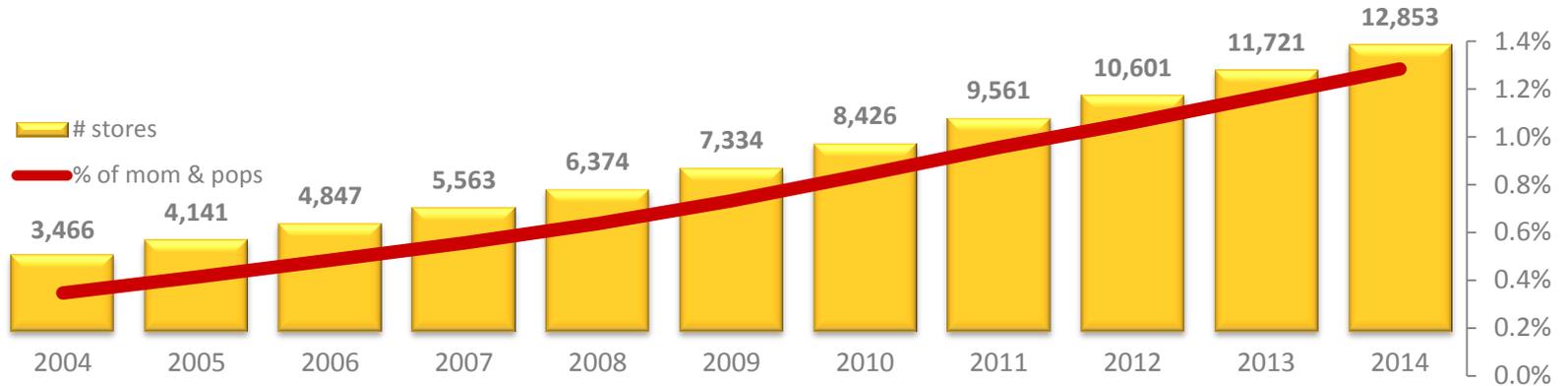
- El tercer “retailer” más grande en términos de Ingresos en México
- Somos “benchmark” de SSS y Ventas por m<sup>2</sup> en México
- Los mejores márgenes y retornos de la industria
- Abrimos una nueva tienda cada 8 horas, en promedio
- Diariamente, más de 9 millones de personas compran algo en OXXO



# La compañía que opera la cadena de tiendas más grande en América



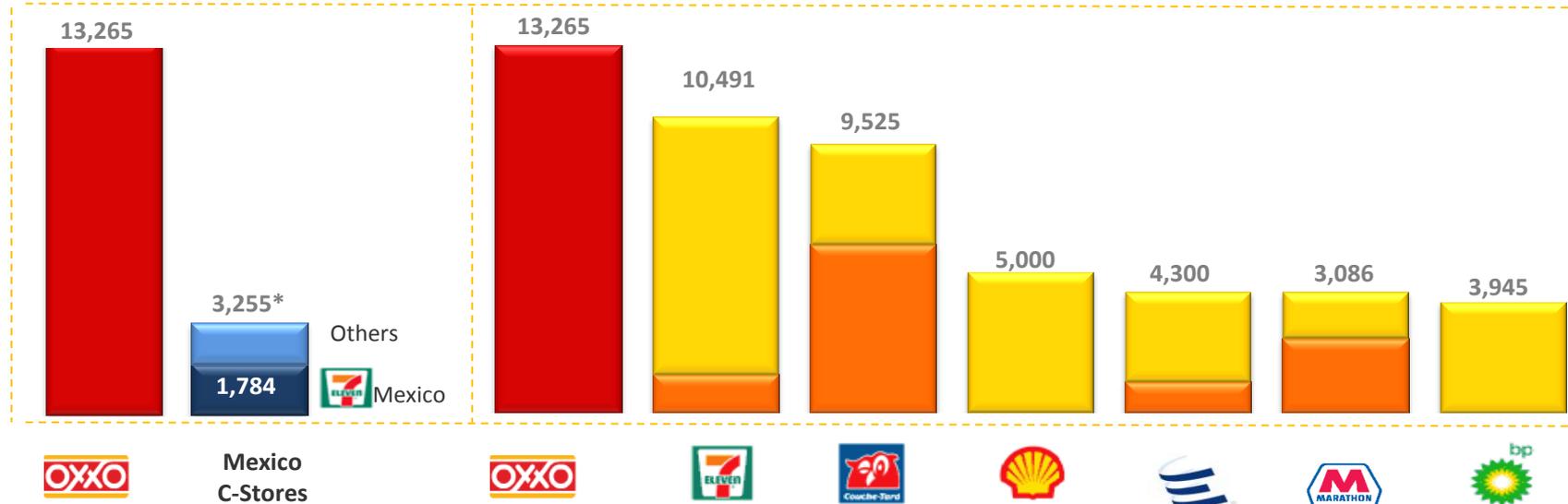
## Relación de tiendas OXO vs Tiendas de la Esquina



## Número de Tiendas

### México

### América



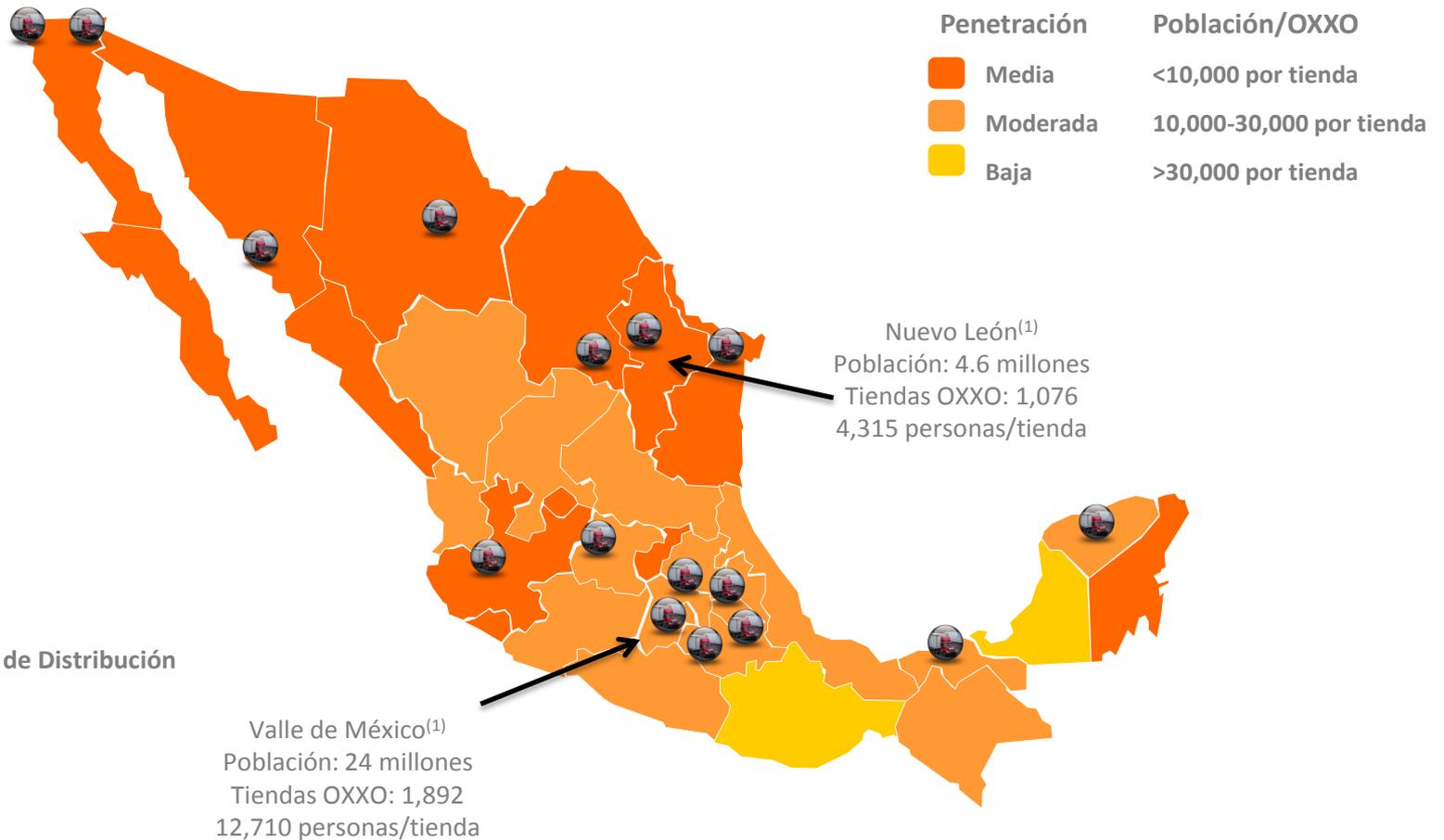
Nota: Alimentation Couche-Tard incluye las operaciones en EUA and Canadá. 7 Eleven incluye EUA, México y Canadá. Tiendas OXO a Junio de 2015.  
 Fuente: CS News "Top 100 US Convenience Store Companies", publicado en Julio de 2015. Tiendas de la Esquina: Información Interna.  
 \*Número de Tiendas en México

# Crecimiento Horizontal: Esa es la parte sencilla



13,265 tiendas y contando

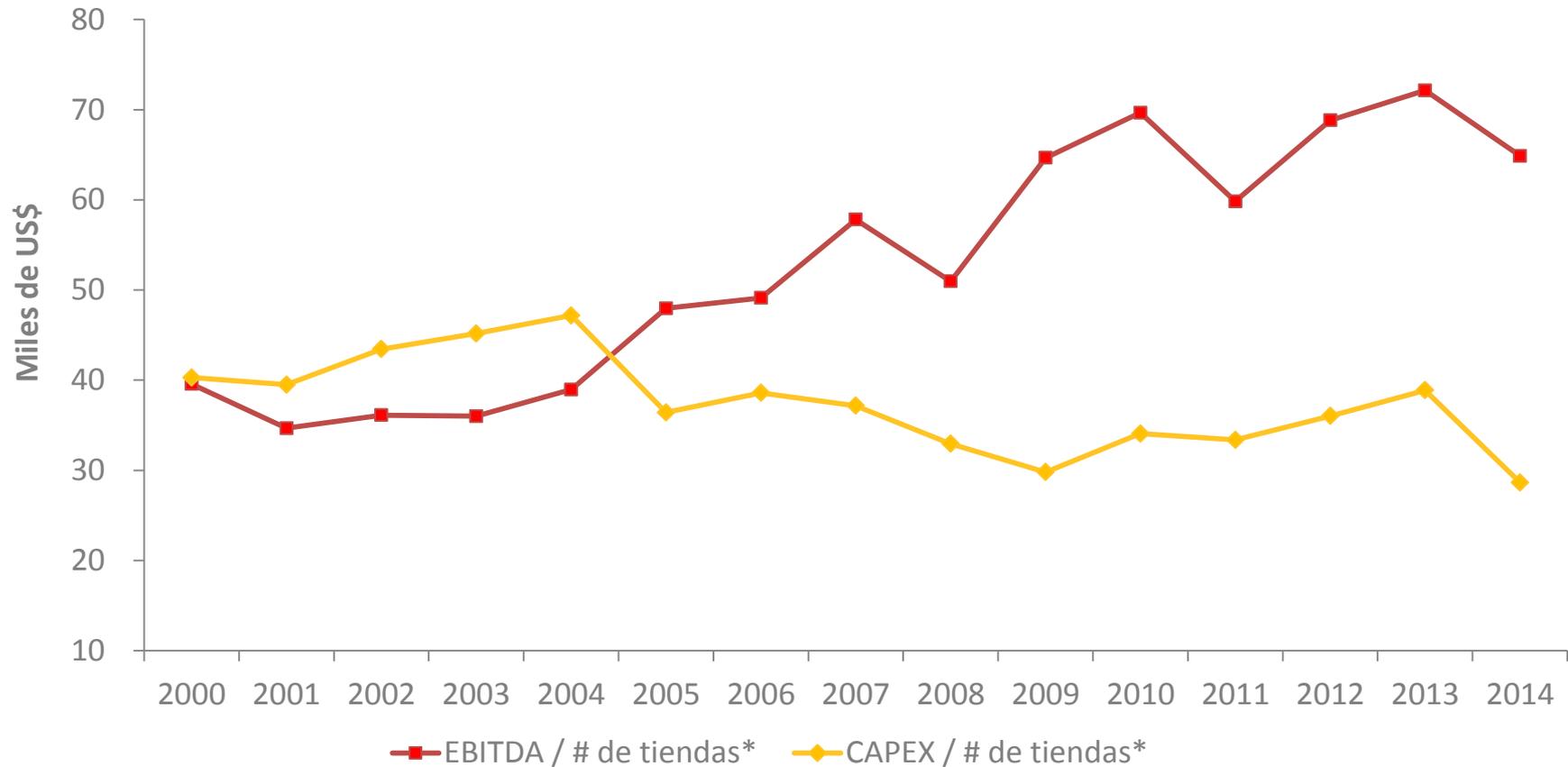
## Penetración de OXXO según el nivel de población



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

# Mayor rentabilidad, manteniendo estables los niveles de CAPEX

## EBITDA y CAPEX/Número de Tiendas



Notas: Información del 2014 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 2012, 2013 y 2014 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). El # de tiendas está basado en el promedio de cada año.

# 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



## Desarrollo de Categorías -Comida Preparada



## Desarrollo de Categorías -Servicios



## Farmacias:

- Adquisición inicial de dos cadenas regionales ( Yza y Moderna ), tercera transacción actualmente en proceso.
- FEMSA Comercio ahora opera más de 600 farmacias o menos de 2% de la industria.
- Tasa de crecimiento orgánica esperada de 15 a 20%
- La aspiración de consolidar la industria fragmentada es el siguiente plan de OXXO.



## Comida Preparada:

- FEMSA Comercio adquirió el 80% de Doña Tota, una cadena líder en el sector de restaurantes de servicio rápido que opera más de 200 unidades.



- 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.
- Estamos emocionados de participar en este negocio de alto crecimiento y alto rendimiento, creemos que estamos en una posición única para perseguir y capturar esta atractiva oportunidad.
- A partir del 31 de diciembre del 2014 había 227 estaciones OXXO Gas, que generaron Ps. 16,178 millones en ingresos durante 2014, también representando el 2% de la industria.



# Coca-Cola FEMSA



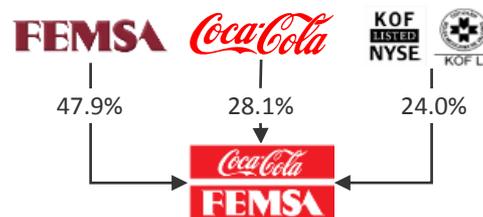
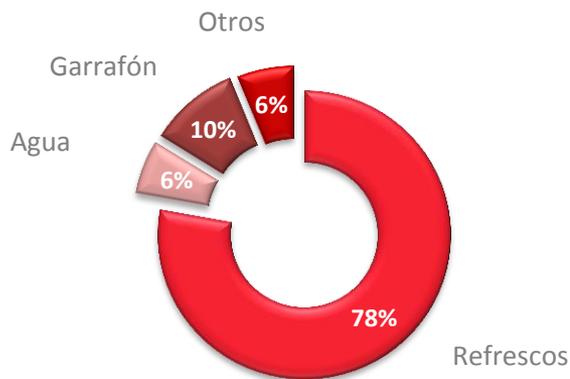
# El embotellador público más grande del mundo operando en dos de las regiones más atractivas de su industria...



- ~4 Billones de Cajas Unidad. <sup>(1)</sup>
- US\$ 11.0 Billones en Ingresos. <sup>(1)</sup>
- +351 Millones de Consumidores. <sup>(1)</sup>
- Cerca de 2.9 Millones de puntos de venta. <sup>(1)</sup>
- Alrededor de 120,000 empleados. <sup>(1)</sup>

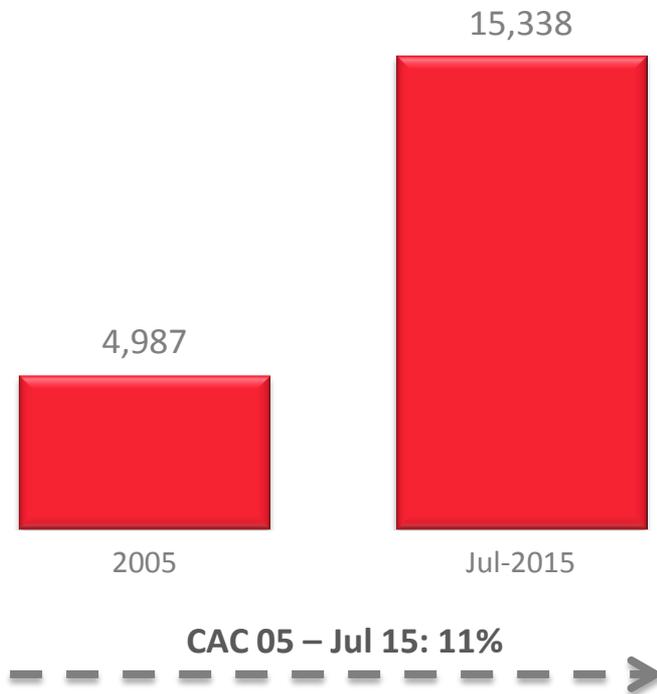


Portafolio Diversificado



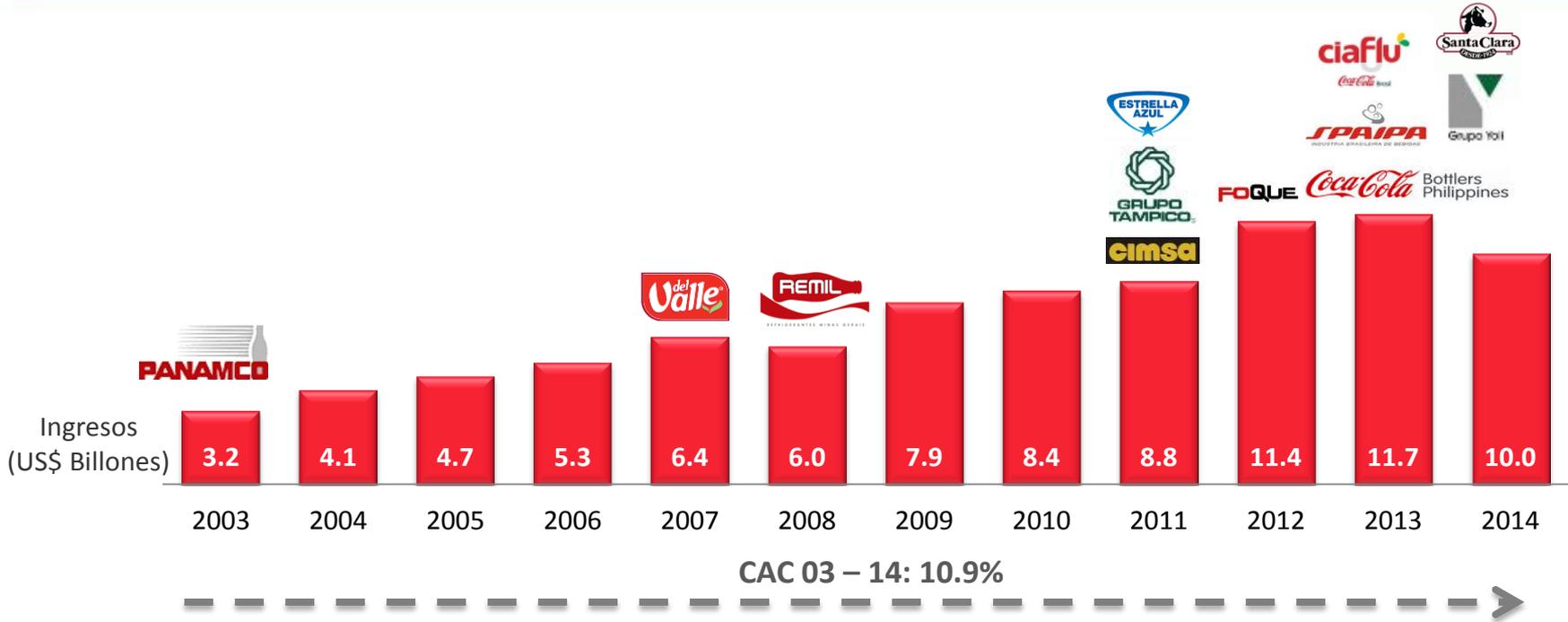
(1) ) Información KOF Año completo 2014. Incluye Filipinas, Fluminense y Spaipa.

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



- 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

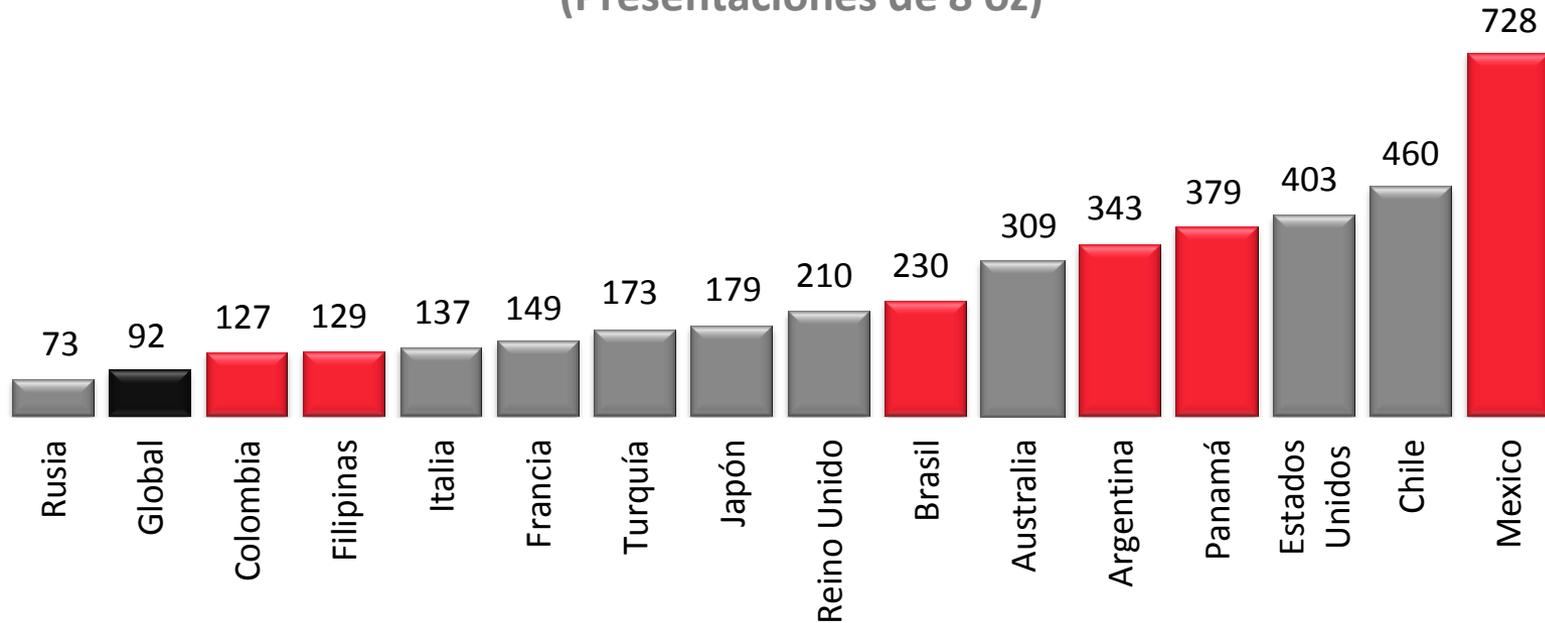
# La adquisición de PANAMCO transformó a KOF de un embotellador mexicano con operaciones en Argentina a un embotellador Continental



	2004	2014	CAGR
Cajas Unidad (Billones)	1.9	3.4	6.3%

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 .

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



- 19 Plantas y 54 centros de distribución.
- Cerca de 853 mil puntos de venta.
- Más de 100 millón de consumidores.
- + 513 millones de Cajas Unidad.<sup>(1)</sup>
- ~5 Billones de Transacciones



Una mezcla mas saludable de las Marcas de Core CSD's (Coca)

Aumento significativo del "mix" para una cartera mas equilibrada.

2012 vs 2014

**+19 pp**

(Del 51% al 70%)

**+12 pp**

(Del 31% al 43%)

## Logros Operativos

- ✓ Nuevo modelo RTM implementado en mas del **60%** del país, produciendo **+7%** promedio volumen por crecimiento
- ✓ Más de **2,400** pre-vendedores en el país
- ✓ Simplificando la cartera reduciendo el numero de SKU's, concentrandonos en aquellos con mayor potencial
- ✓ Aumentó **400%** nuestra capacidad PET en la región, para apoyar nuestra nueva evolución de cartera (de 5 en 2012 a 9 en 2014)

# Sostenibilidad



# Marco de Sostenibilidad: Estructura



Nuestra ambición a Largo Plazo:

**Transformar Positivamente a nuestras comunidades**

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.

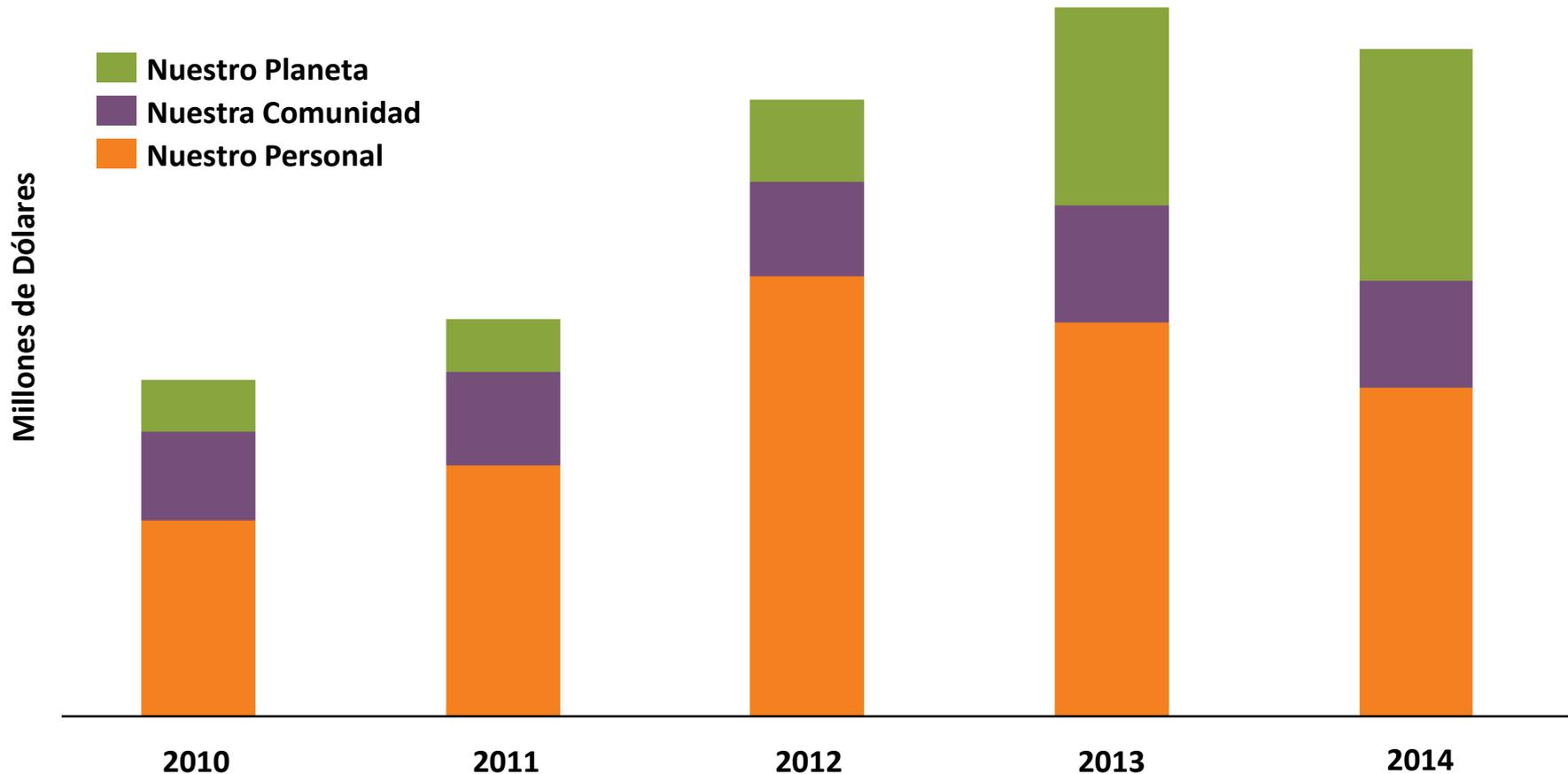


# Inversión en Sostenibilidad



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

## Inversión Total en Sostenibilidad (por pilar)





Prioridad en la 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, gasolina y comida preparada, 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