



FEMSA Anuncia Resultados del Cuarto Trimestre y Año Completo 2014

Febrero 26, 2015

Monterrey, México, 26 de Febrero del 2015 - Fomento Económico Mexicano, S.A.B. de C.V. ("FEMSA") anuncia sus resultados operativos y financieros para el cuarto trimestre y para el año completo 2014.

- Dadas las condiciones actuales de operación en Venezuela, y con el fin de reflejar con mayor precisión la contribución de dicha operación a los resultados consolidados de Coca-Cola FEMSA y FEMSA, utilizamos el tipo de cambio SICAD II de 50 bolívares por dólar para traducir el cuarto trimestre y año completo 2014 de las operaciones en ese país a nuestra moneda de reporte, el peso mexicano, comparado con un tipo de cambio de 6.30 bolívares por dólar utilizado para el trimestre comparable de 2013. Consecuentemente, la contribución de la operación de Venezuela a nuestros resultados se ajustó de manera importante. A pesar del difícil entorno operativo en Venezuela, Coca-Cola FEMSA sigue comprometida con el mercado y continuará produciendo, distribuyendo y vendiendo los productos que sus consumidores venezolanos disfrutan tanto.

Datos Relevantes del Cuarto Trimestre 2014:

- **FEMSA tuvo una disminución de 0.5% en ingresos totales y un crecimiento de 0.8% en la utilidad de operación**, con respecto al cuarto trimestre del 2013.
- **Coca-Cola FEMSA registró una disminución de 8.5% y 3.6% en ingresos totales y utilidad de operación, respectivamente**, comparado con el cuarto trimestre del 2013.
- **FEMSA Comercio logró un crecimiento en ingresos totales de 12.0% y la utilidad de operación aumentó 6.2%**, con respecto al cuarto trimestre del 2013, impulsado por el total de aperturas de tiendas y el crecimiento de 3.3% en ventas-mismas-tiendas.

Datos Relevantes del año 2014:

- **FEMSA tuvo un crecimiento de 2.1% en los ingresos totales consolidados y 0.4% en utilidad de operación**, comparado con el 2013.
- **Los ingresos totales y la utilidad de operación de Coca-Cola FEMSA disminuyeron 5.6% y 3.3%, respectivamente**, comparado con el 2013.
- **FEMSA Comercio continuó con un fuerte ritmo de crecimiento en área de ventas al abrir 1,132 tiendas netas en el 2014**. Las ventas-mismas-tiendas crecieron 2.7% y la utilidad de operación tuvo un incremento de 9.8% comparado con el 2013.
- **Dividendo ordinario de 7,350 millones de pesos**, propuesto por el Consejo de Administración de FEMSA, a ser pagado durante el 2015 y sujeto a aprobación en la reunión anual de accionistas que se celebrará en Marzo de 2015.

Carlos Salazar Lomelín, Director General de FEMSA, comentó: "El cuarto trimestre marcó una continuación de la mejora gradual de la tendencia en ingresos que observamos durante el año 2014 en nuestro importante mercado mexicano. A medida que avanzó el año lleno de retos, observamos un ligero aumento en las ventas comparables de OXXO. Sin embargo en Coca-Cola FEMSA, la recuperación en México ha sido menos consistente; si bien destacan un aumento en transacciones y una rentabilidad sólida, el entorno de consumo sigue deprimido. Más allá de México, en Brasil registramos un crecimiento orgánico alentador así como una mejoría en márgenes, y tuvimos un buen desempeño en la mayoría de los mercados durante el período. Considerando todo lo anterior, nuestro equipo realizó un excelente trabajo navegando un año complejo.

Como pudieron observar, hemos modificado nuestro criterio de tipo de cambio para las operaciones de Coca-Cola FEMSA en Venezuela, y si bien consideramos que esta es la medida indicada en este momento, nuestros resultados se verán afectados por este cambio durante algunos trimestres.

A pesar del entorno operativo retador, alcanzamos algunos logros importantes. En FEMSA Comercio, establecimos un nuevo punto de referencia para la apertura de nuevas tiendas alcanzando 1,132 aperturas netas durante el año, además de 90 nuevas farmacias, con lo que nuestro total de unidades fue de 12,853 tiendas OXXO y 605 farmacias para el año 2014. También se anunció la adquisición de Farmacón, una importante cadena regional de farmacias, que nos permitirá seguir ganando escala y avanzar en nuestra estrategia una vez que cierre la transacción. En Coca-Cola FEMSA, hemos avanzado mucho en la integración de las recientes adquisiciones en México y Brasil, y completamos la construcción de nuestra nueva planta embotelladora con tecnología de punta en Itabrito, en el estado de Minas Gerais en Brasil. Esta planta ya nos permite servir mejor a este territorio clave, con un portafolio más amplio y con mayor eficiencia.

Hacia el 2015, aun cuando todavía enfrentamos algunos vientos en contra, incluyendo un entorno cambiario volátil y adverso, también vemos signos alentadores que nos dan motivo para estar cautelosamente optimistas sobre el año que comienza, sobre todo en México pero también en otros

mercados importantes. Y recuerden que, independientemente del entorno o las condiciones macroeconómicas, seguiremos esforzándonos cada día para ejecutar nuestra estrategia de largo plazo y para crear valor para nuestros accionistas, nuestros colaboradores, y nuestras comunidades."



Este reporte puede contener ciertas declaraciones sobre expectativas con respecto al futuro desempeño de FEMSA y deben ser consideradas como estimaciones de buena fe hechas por la Compañía. Estas declaraciones sobre expectativas, reflejan opiniones de la administración basadas 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 Compañía.

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 como la más grande y de mayor crecimiento en América Latina. Todo esto apoyado por un área de Negocios Estratégicos.