

FEMSA

Presentación Inversionistas

Marzo 2016

FMX
LISTED
NYSE



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.

Gran Escala

- 3.4 billones de Cajas Unidad de Bebidas
- +10 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

- 63 Plantas Embotelladoras
- 327 Centros de Distribución

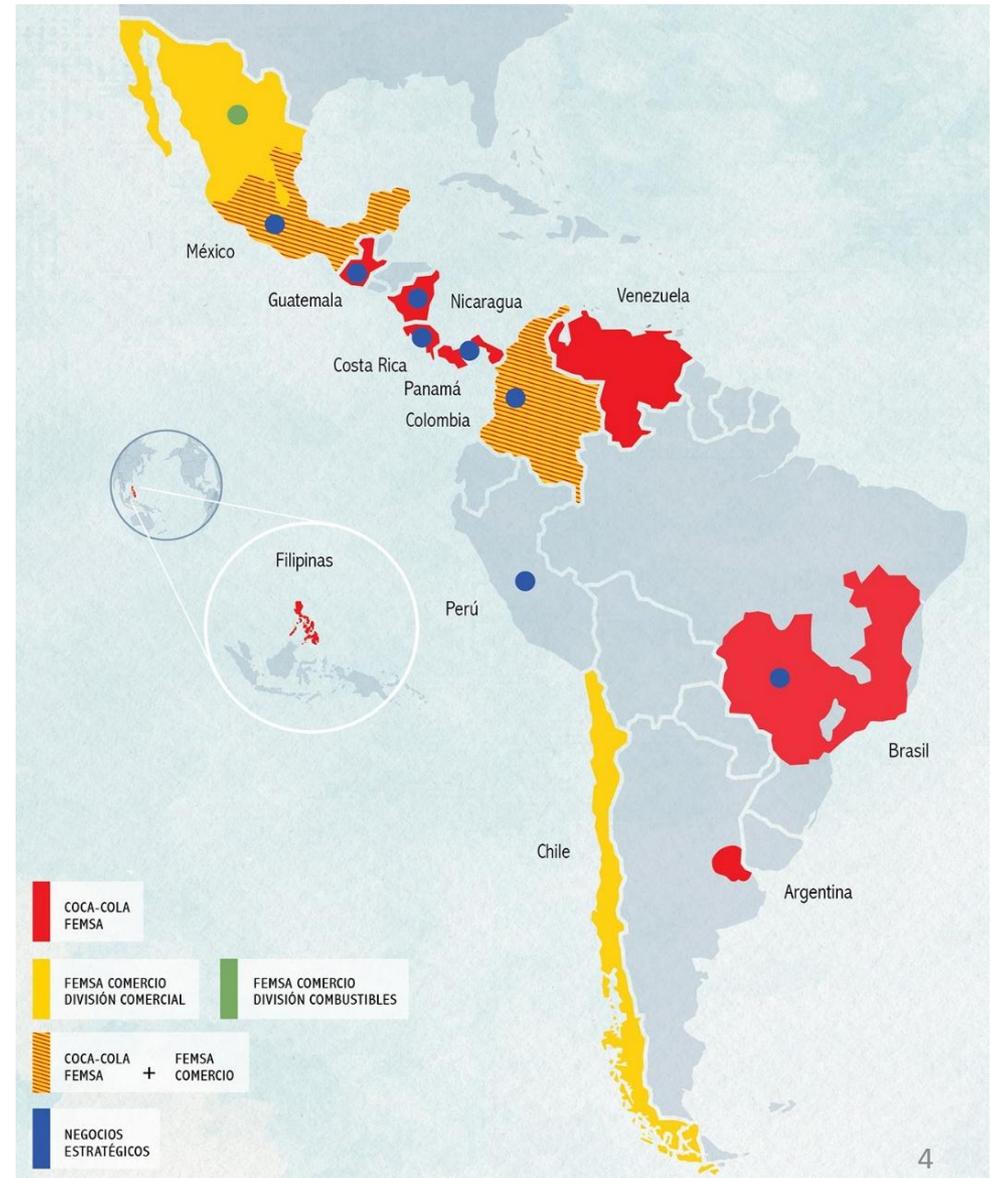
Base de Consumidores en Crecimiento

- 2.8 millones de clientes
- 358 millones de consumidores

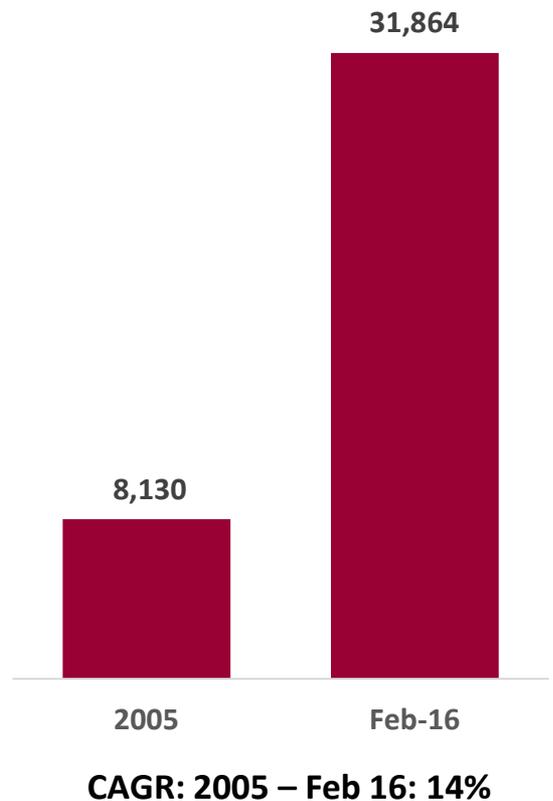
Plataforma Dinámica de Tiendas

- +14,000 tiendas OXXO

+220,000 Empleados



Evolución Capitalización de Mercado FEMSA (US\$ Millones)



Fuente: Bloomberg, al 29 de febrero de 2016.

Indicadores Financieros Destacados

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

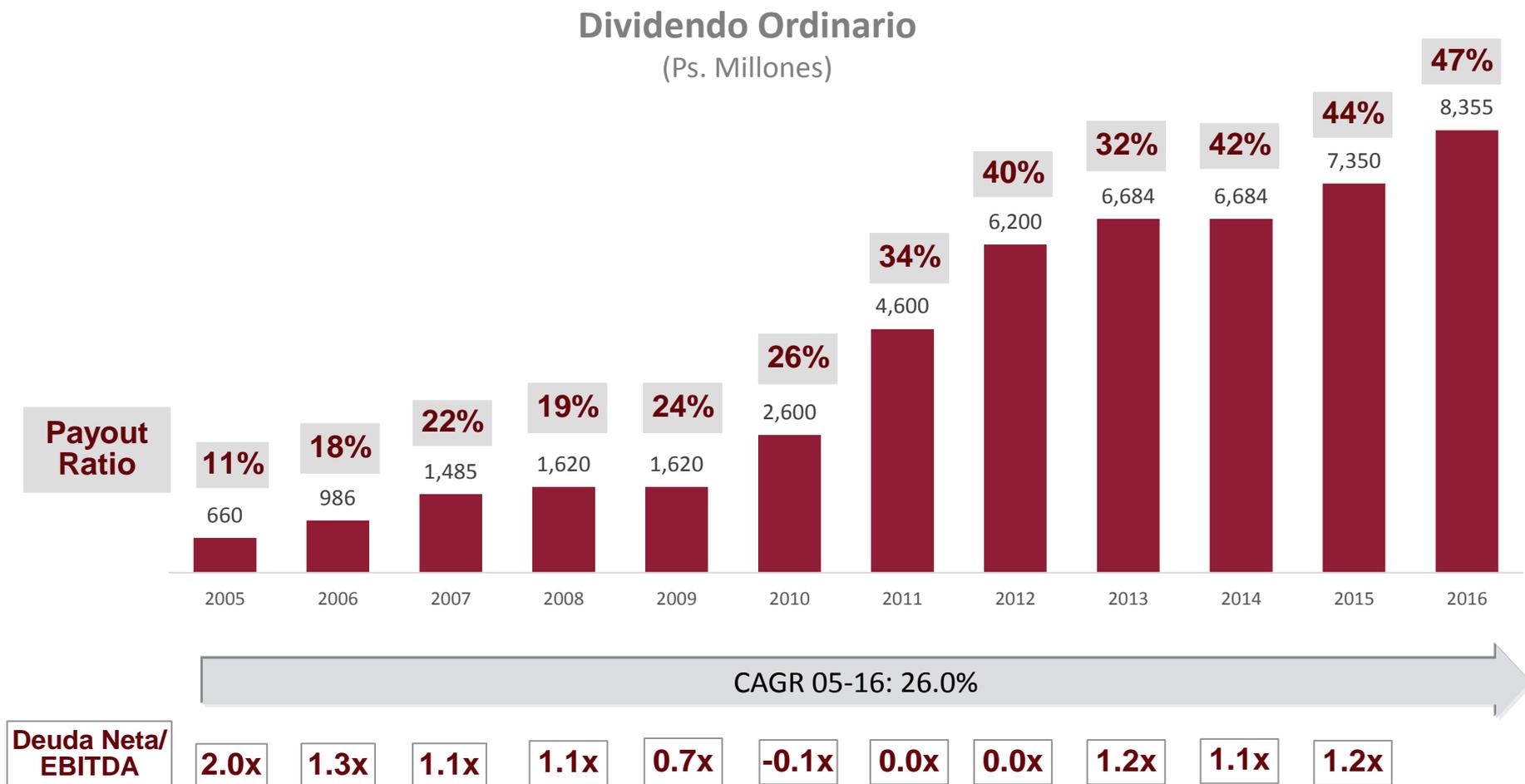
¹ Cifras expresadas en millones de Pesos Mexicanos.

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

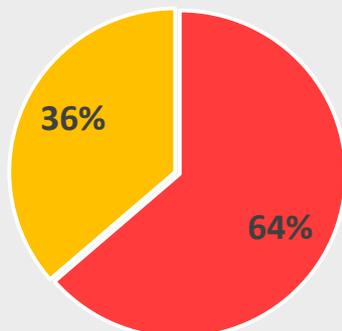
... mantenemos flexibilidad estratégica y financiera.



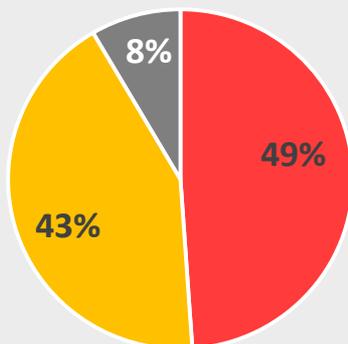
Nota: Las cifras de dividendo están en millones de Pesos Mexicanos. La cifra del Payout Ratio resultan de dividir el monto del dividendo entre la utilidad neta mayoritaria del año anterior. La utilidad neta mayoritaria de 2010 no incluye la ganancia por la transacción de Heineken. Cifras del 2011 en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

Contribución al Ingreso

2005



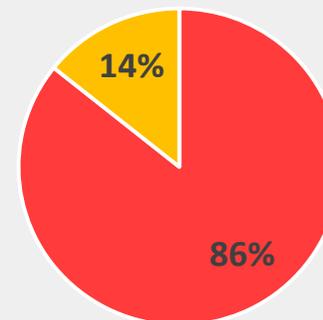
2015



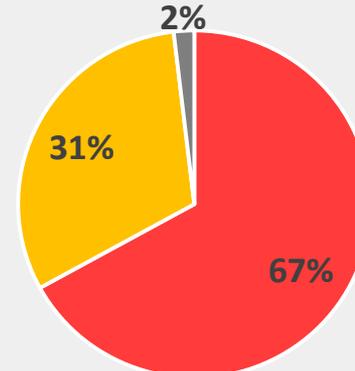
- Coca-Cola FEMSA
- FEMSA Comercio – División Comercial
- Otros

Contribución al EBITDA

2005



2015



- Coca-Cola FEMSA
- FEMSA Comercio – División Comercial
- Otros



FEMSA

COMERCIO

OXXO: Un formato que satisface las necesidades del consumidor.



- 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.

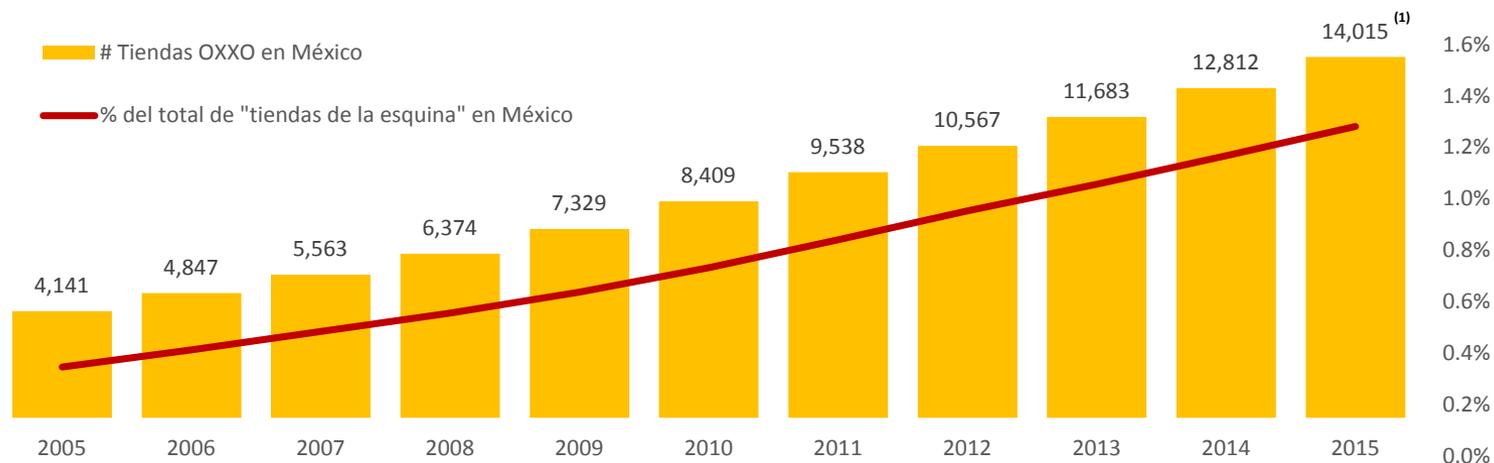
- Diariamente, más de 10 millones de personas compran en OXXO.



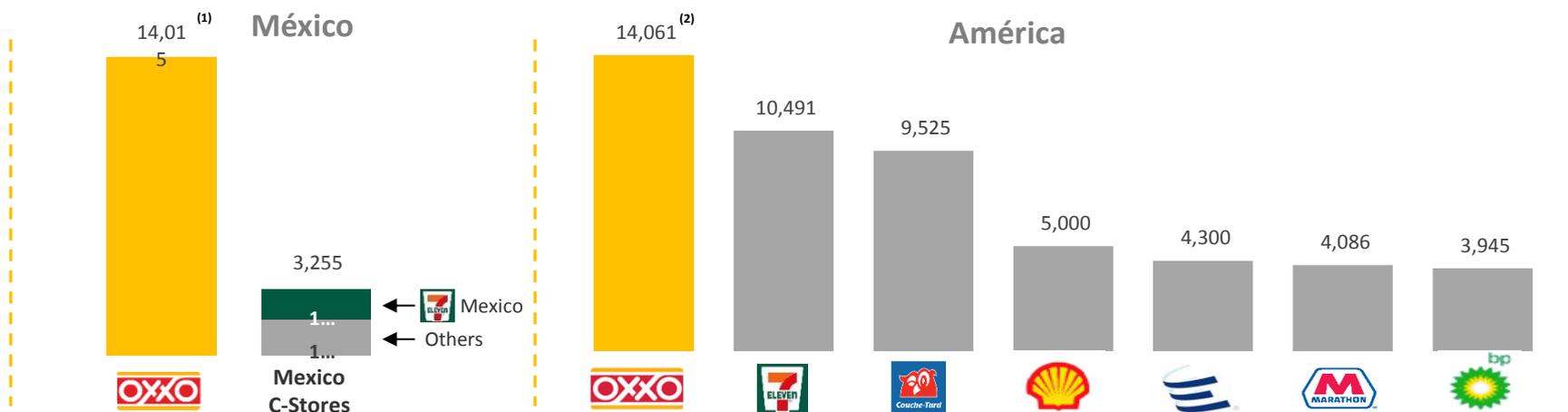
La Cadena de Tiendas mas grande en América



Tiendas OXXO como porcentaje de "Tiendas de la Esquina" en México



Número de Tiendas



Nota: Alimentation Couche-Tart incluye las operaciones en EUA and Canadá. 7 Eleven incluye EUA, México y Canadá. Tiendas OXXO a Junio de 2015.

Fuente: CS News "Top 100 US Convenience Store Companies", publicado en Julio de 2015. Tiendas de la Esquina: Información Interna.

(1) Tiendas OXXO en México al 31 de Diciembre de 2015

(2) Total de tiendas OXXO, (incluye México y Colombia) al 31 de Diciembre de 2015.

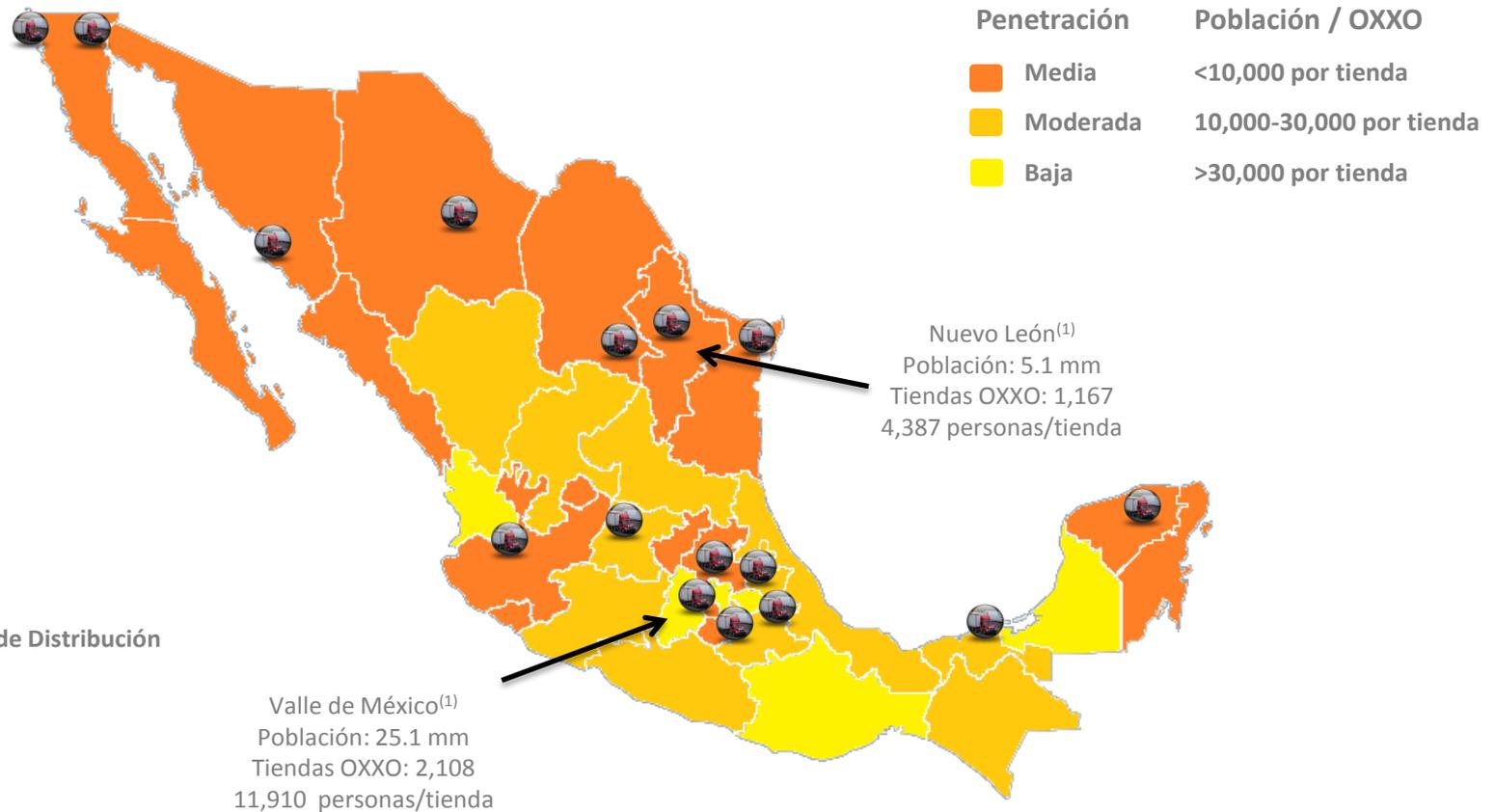
Crecimiento Horizontal: Mucho camino por delante



14,015 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



16 Centros de Distribución

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

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

Herramientas Estratégicas para Impulsar Ventas Mismas Tiendas y Rentabilidad



Segmentación



Desarrollo de Categorías - Comida Preparada



Desarrollo de Categorías - Servicios



La adquisición de Yza, Moderna, Farmacon y Grupo Socofar, ayudará a FEMSA a amplificar su actual participación de mercado en la industria de las farmacias.



✓ FEMSA Comercio opera 933 farmacias en México, equivalente a menos del 3% de la industria.

✓ Tasa de crecimiento orgánica esperada de 15-20% para las operaciones en México.

✓ Socofar opera aproximadamente 650 farmacias en Chile y 150 farmacias en Colombia, y ofrece una plataforma de crecimiento en Sudamérica.

✓ La aspiración de consolidar la industria fragmentada es el siguiente plan de OXXO.

Nuevos Formatos: Gasolineras (OXXO Gas)

Ahora las estaciones de servicio OXXO GAS le permiten a FEMSA participar en el Sector Energía

✓ 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.

✓ Negocio de gran potencial de crecimiento y altos retornos, posición única para perseguir y alcanzar esta irresistible oportunidad.

✓ Nos concentramos principalmente en el norte del país, pero con presencia en 14 Estados de la República.

✓ Para el 31 de Diciembre de 2015 había 307 estaciones OXXO GAS que generaron 18,510 millones de pesos en ingresos durante el 2015, representando menos del 3% de una industria altamente fragmentada.



The Coca-Cola logo, featuring the brand name in its iconic white cursive script, is centered within a solid red rectangular background.The FEMSA logo, consisting of the word "FEMSA" in a bold, white, sans-serif typeface, is centered within a solid red rectangular background.

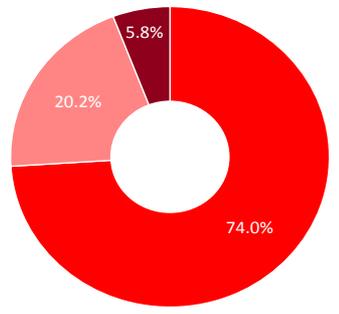
El Embotellador mas Grande en el Mundo, Operando en Regiones Atractivas para la Industria



- ✓ Socio estratégico del Sistema Coca-Cola representando alrededor de 13% del volumen global.
- ✓ 3.4 Billones de Cajas Unidad.
- ✓ ~ US\$ 9 Billones en Ingresos
- ✓ +358 Millones de consumidores. (1)
- ✓ Cerca de 2.8 Millones de puntos de venta. (1)
- ✓ ~ 83,000 empleados.

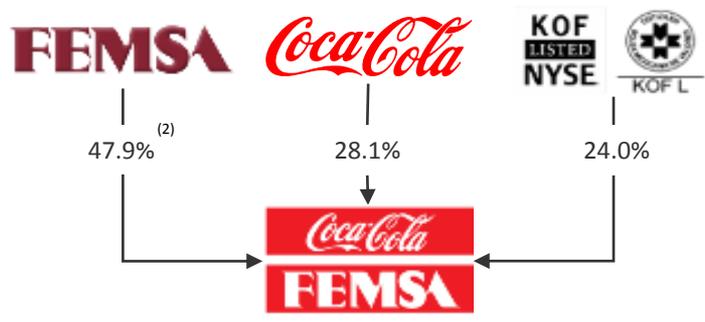


Mezcla de Volúmenes



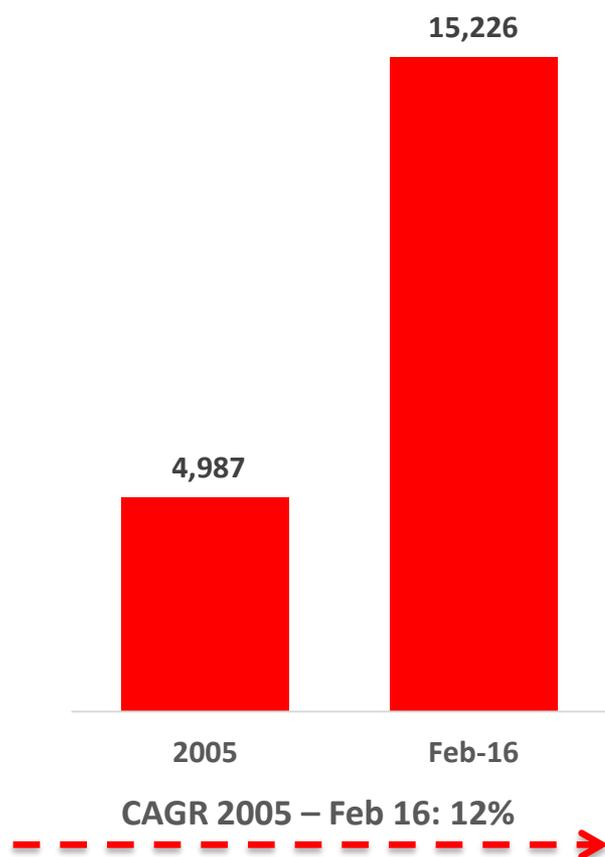
■ Bebidas carbonatadas ■ Agua ■ Bebidas no carbonatadas

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)



Fuente: Bloomberg, al 29 de febrero de 2016.

Indicadores Financieros Destacados

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

(1) Cifras expresadas en millones de Pesos Mexicanos.

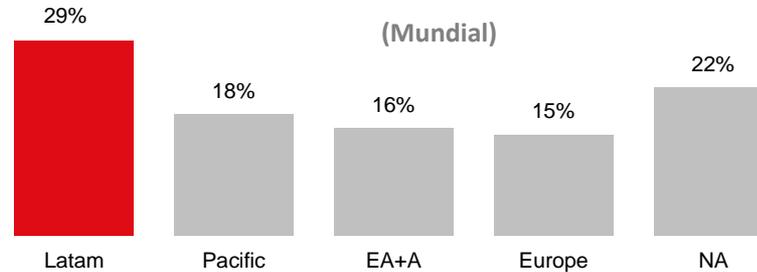
- Consolidarse como un líder en el segmento de multi-categorías
- Alcanzar nuestro potencial operativo completo
- Crecimiento a través de innovación
- Crecimiento a través de adquisiciones
- Entorno de Administración Proactivo

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.

Volumen de KO ⁽¹⁾



Coca-Cola FEMSA Volumen (MMUC)



2000 2003 2006 2009 2012 2013 2014 2015

Consumidores (MM)	40	174	184	198	314	346	351	358
Plantas	10	32	31	31	60	64	64	63
Centros de Distribución	68	247	206	210	246	329	329	327

(1) Fuente: The Coca-Cola Company Data: The Coca-Cola Company 2014 reporte anual.

Filipinas: proceso de retorno continúa con éxito, con logros relevantes en el desempeño de la operación



Filipinas ofrece una oportunidad única para operar en un país con (i) muy atractivas perspectivas de crecimiento económico, (ii) un consumo impulsado por la economía privada, (iii) un perfil socioeconómico y demográfico atractivo y (iv) grandes parecidos culturales con América Latina

KOF adquirió una posición no controladora del **51%** en CCFP⁽¹⁾ por US\$ **688.5** millones transacción que fue en efectivo:

- El Valor Total es de US \$1,350 millones por el 100%
- Existe una opción de compra por el 49% restante y se puede ejercer en cualquier momento antes del séptimo aniversario
- La opción de venta se vuelve ejercitable en el año 6 después del cierre



Aspectos mas destacados:

- Volumen 2015: **522** mm de Cajas Unidad
 - US \$**1.1** Bn en Ventas
- Importante mix de retornables **53%**⁽¹⁾
 - Más de **800,000** puntos de venta
 - **19** plantas
 - Población: ~**102** millones
- Cerca de **10,000** empleados directos



(1) CCFP: Coca-Cola FEMSA Philippines, Inc.
Fuente: Coca-Cola Femsa S.A.B. de C.V.

Percibimos los cambios en las tendencias globales como oportunidades para capturar mayor valor

A largo plazo, se espera que la categoría de Refrescos crezca a tasas más bajas en LatAm e incluso disminuya en los países desarrollados



Nos concentramos en transacciones de presentaciones con rentabilidad más alta para maximizar los márgenes



La categoría de Bebidas no Carbonatadas impulsará el crecimiento de la industria, mientras que el consumo de productos lácteos aumenta en LatAm impulsado por la leche y el valor añadido de otros productos lácteos



Invirtiendo en nuestras empresas conjuntas para incrementar un liderazgo de mercado rentable en las categorías relevantes mientras redefinimos el potencial de valor añadido en productos lácteos



Los consumidores están aumentando la variedad de canales en los que compran



Evaluar la posibilidad que representan la proximidad, la tecnología y la desintermediación



Sostenibilidad





Marco Estratégico de Sostenibilidad: Estructura

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

Logros de sostenibilidad alcanzados en 2015



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.

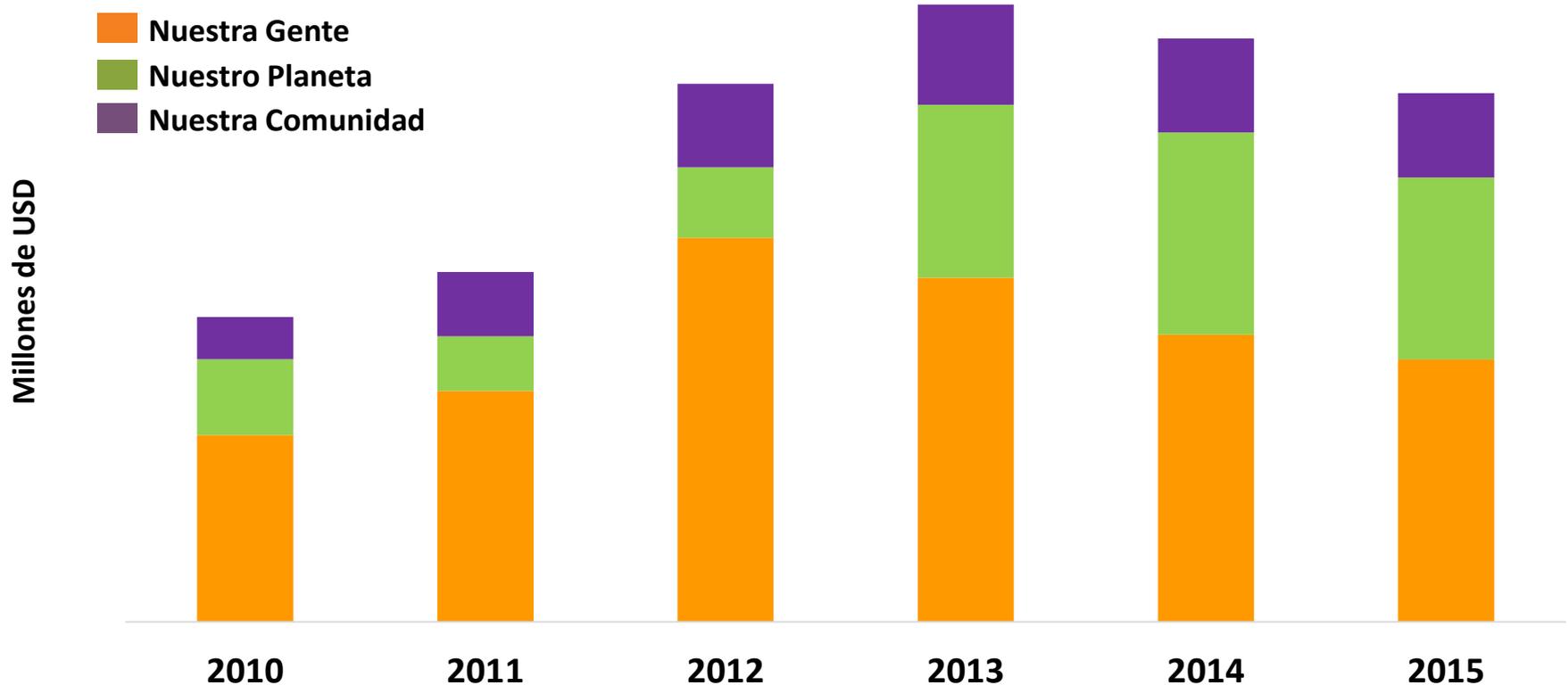


Nuestra inversión en sostenibilidad



- 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, 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.

Resumen Financiero (Cifras en Millones de Pesos Mexicanos)



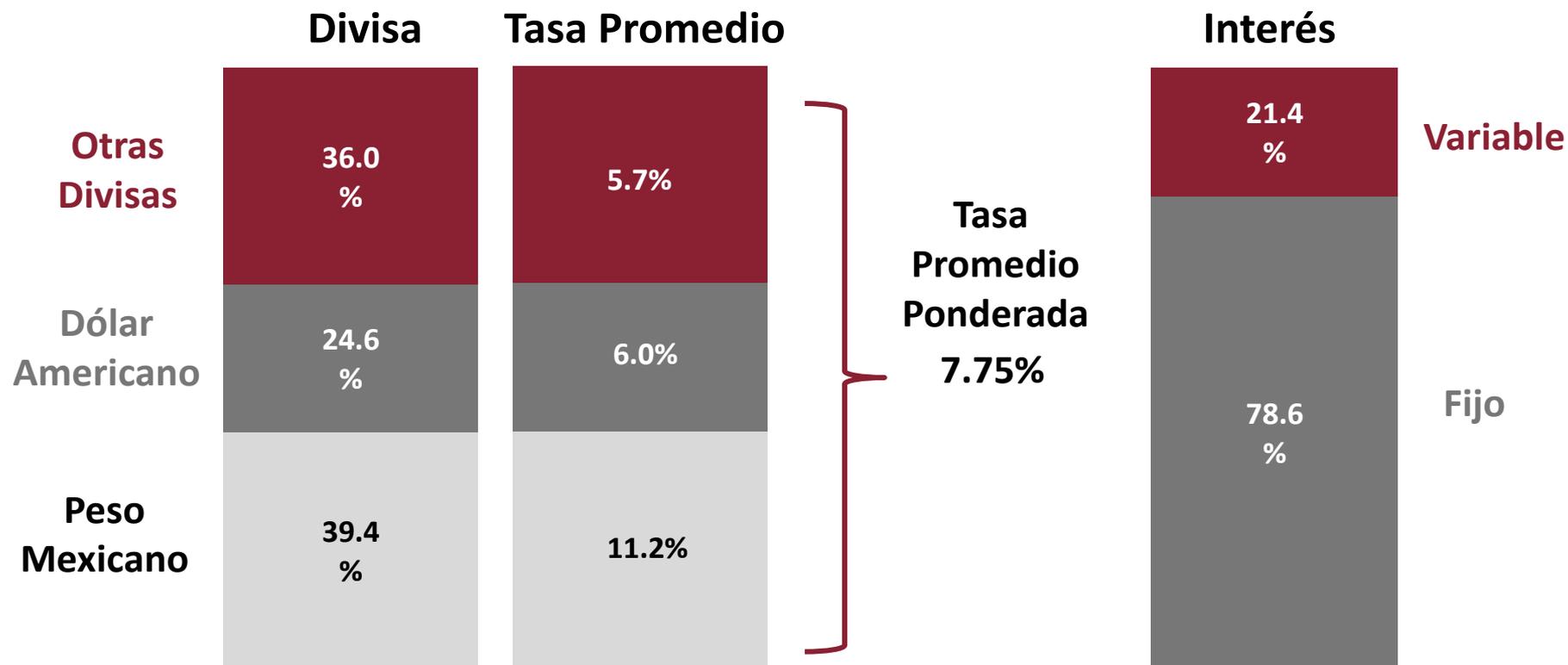
	2010	2011	% Var	2012	% Var	2013	% Var	2014	% Var	2015	% Var
Total de Ingresos	169,702	201,540	19%	238,309	18%	258,097	8%	263,449	2%	311,589	18%
Utilidad de Operación	22,529	24,484	9%	29,227	19%	29,857	2%	29,983		33,735	13%
% de Ingresos	13%	12%		12%		12%		11%		11%	
Flujo de Operación	28,417	31,498	11%	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		46,626	



	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

www.femsa.com

Teléfono: (52) 818328-6167

Información de la Acción

Bolsa Mexicana de Valores (BMV): FEMSAUBD

New York Stock Exchange, Inc (NYSE): FMX

ADR 10:1