

Grandes Retos,
Mejores Oportunidades

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



Gran Escala

- +3.5 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

- 2.9 millones de clientes
- 346 millones de consumidores

Plataforma Dinámica de Tiendas

- + 12,200 tiendas OXXO

+ 200,000 empleados y asociados en FEMSA

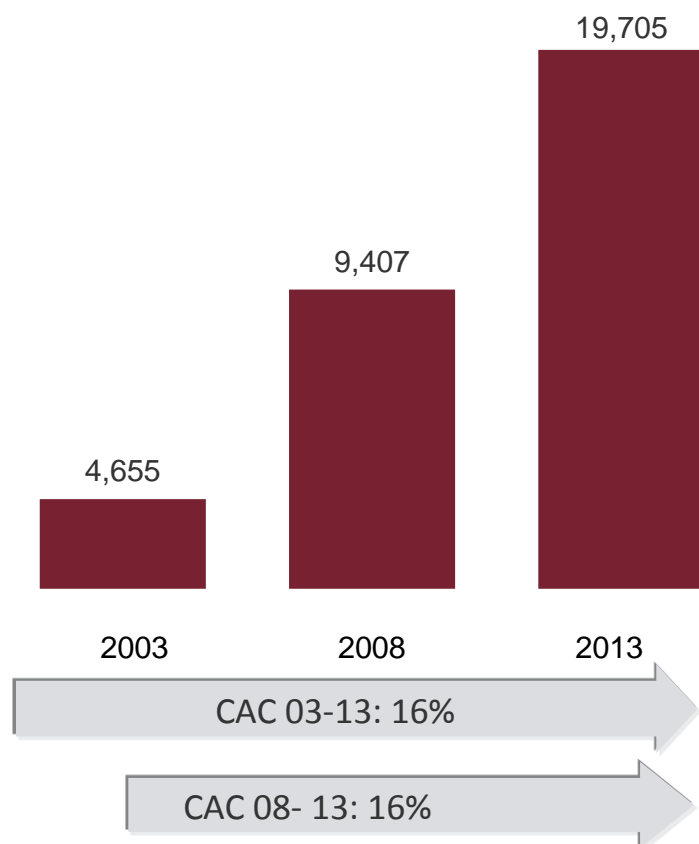
2º mayor inversionista en Heineken



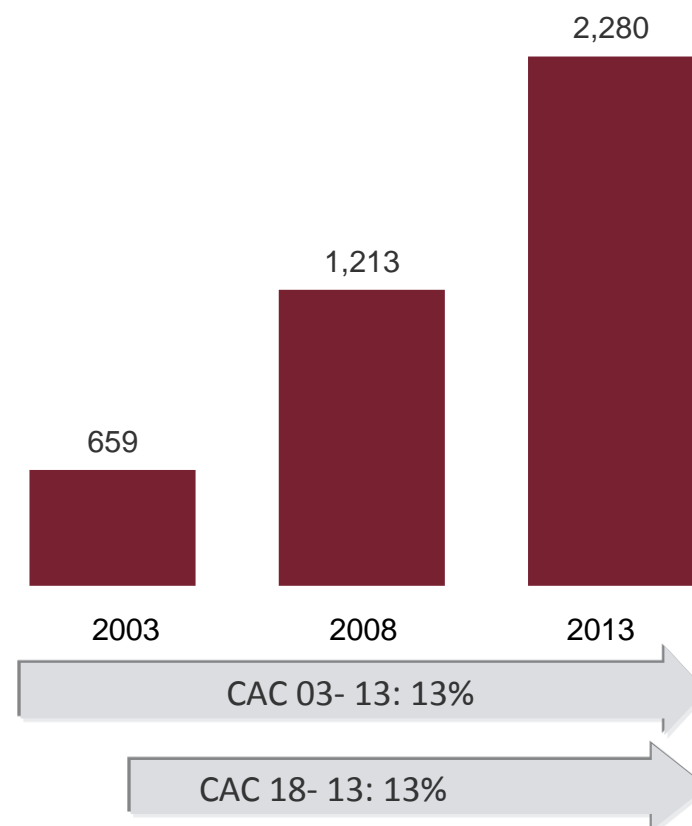
Generando crecimiento consistente



Ingresos Totales (US\$ millones)



Utilidad de Operación (US\$ millones)

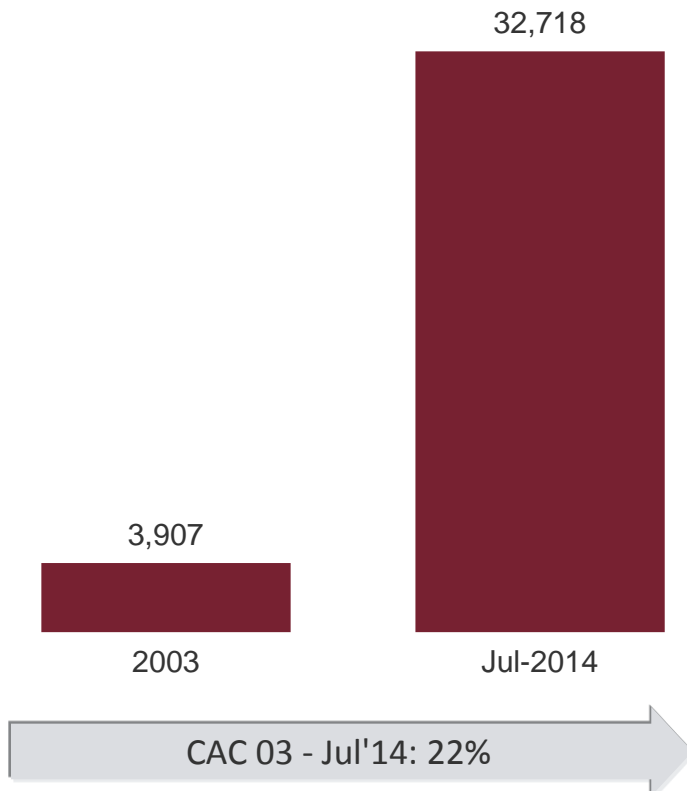


Nota: Información del 2013 expresada en pesos mexicanos nominales convertida a dólares utilizando el tipo de cambio al fin del periodo. La información de años anteriores está expresada en pesos mexicanos constantes convertidos a dólares utilizando el tipo de cambio al fin del periodo. La información del 2013 se encuentra bajo Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). La información del 2003- 2008 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)



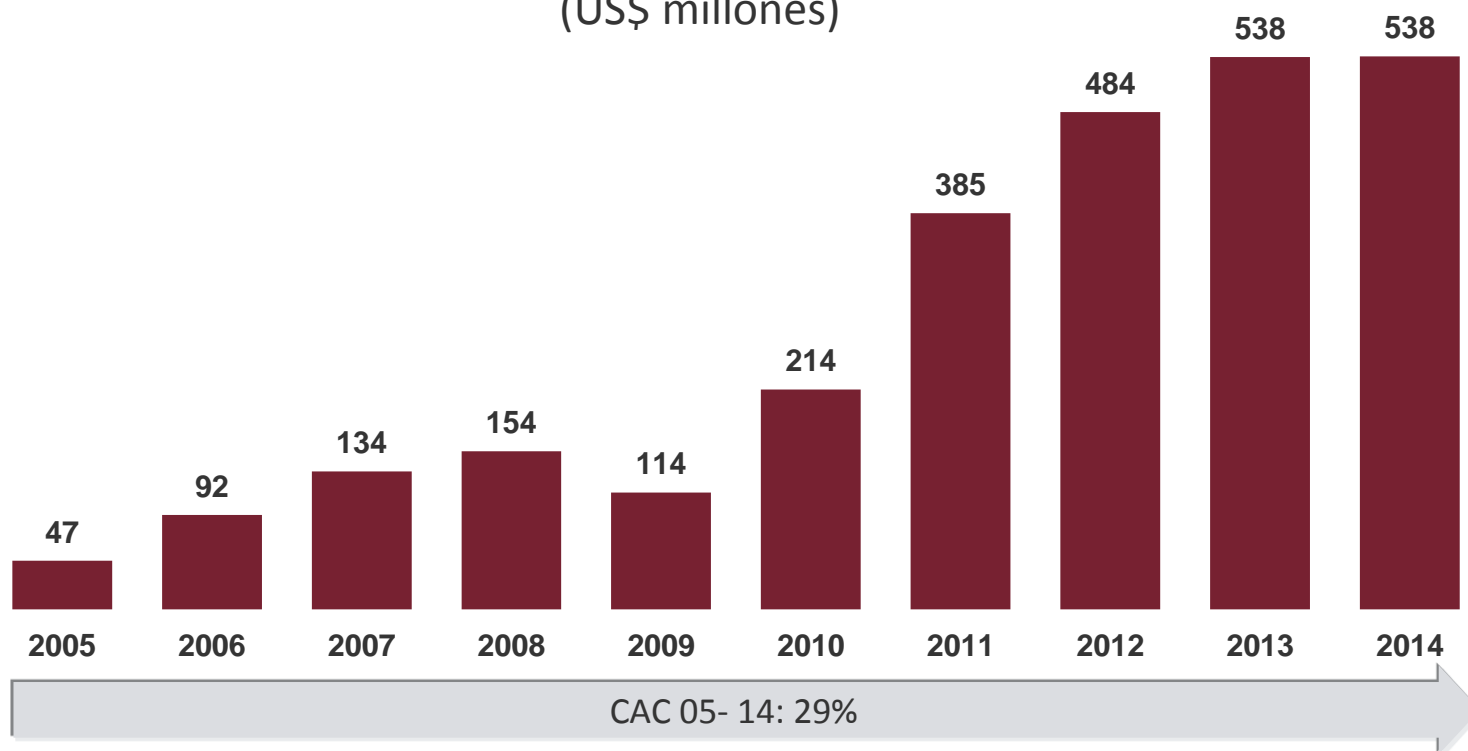
- Fortaleciendo nuestra posición competitiva consistentemente
- Habilidad para operar en entornos económicos cambiantes
- Fuerte portafolio de marcas y capacidades de operación excepcionales

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



...sin perder flexibilidad estratégica y financiera

Dividendo Ordinario
(US\$ millones)



Deuda Neta/
EBITDA

1.2x

1.3x

1.1x

1.1x

0.7x

-0.1x

0.0x

0.0x

1.2x

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).

México: ¿Cuál es la situación del consumidor?

- Altas expectativas de la agenda del Gobierno
- Entorno débil del consumidor en 2013
- La reforma fiscal agrava la presión sobre el consumidor
- Señales moderadas y graduales de recuperación
- Perspectiva positiva en el crecimiento de mediano y largo plazo impulsado por las reformas



FEMSA resultados 2T14



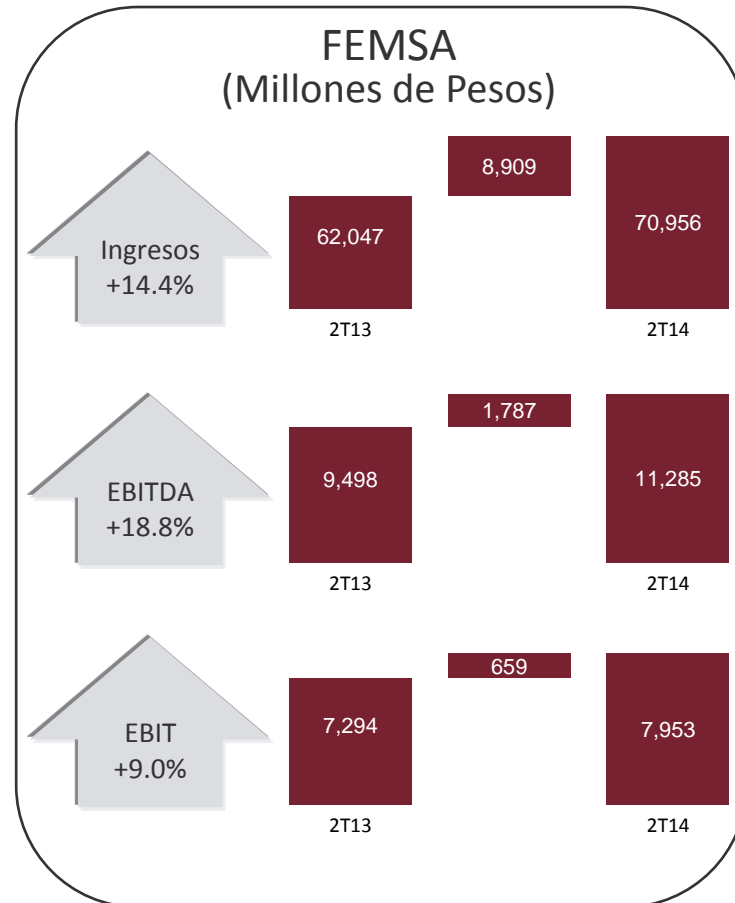
Tuvo un crecimiento en ingresos totales de 14.3% y de 11.7% en utilidad de operación, impulsado principalmente por la integración de Fluminense, Spaipa y Yoli, combinado con un incremento en los ingresos en la mayoría de los mercados en los cuales participa



Tuvo crecimiento de ingresos de 12.4% y de 8.9% en utilidad de operación, con respecto al segundo trimestre de 2013, impulsado por la apertura de 1,189 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

FEMISA

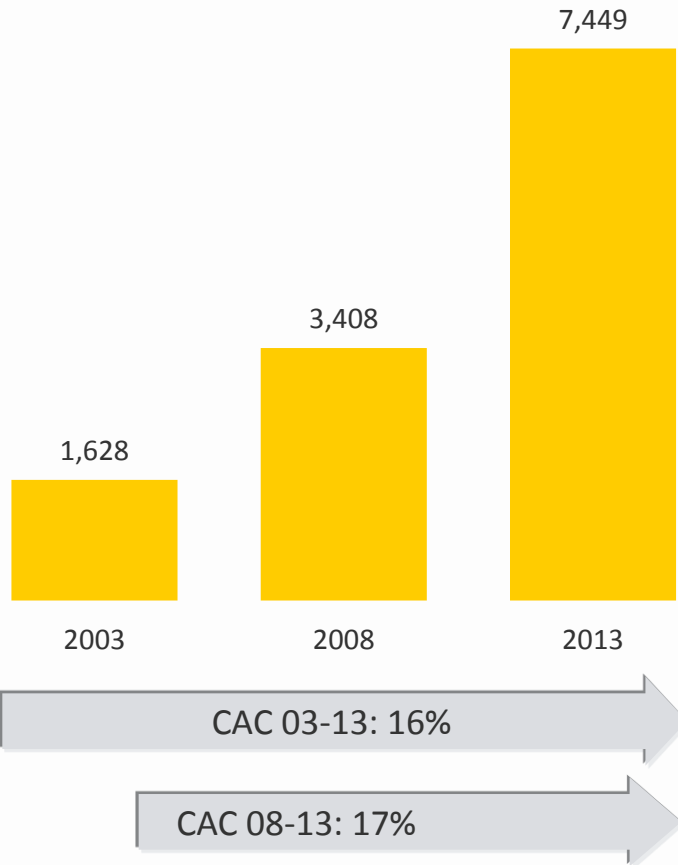
COMERCIO

COMERCIO

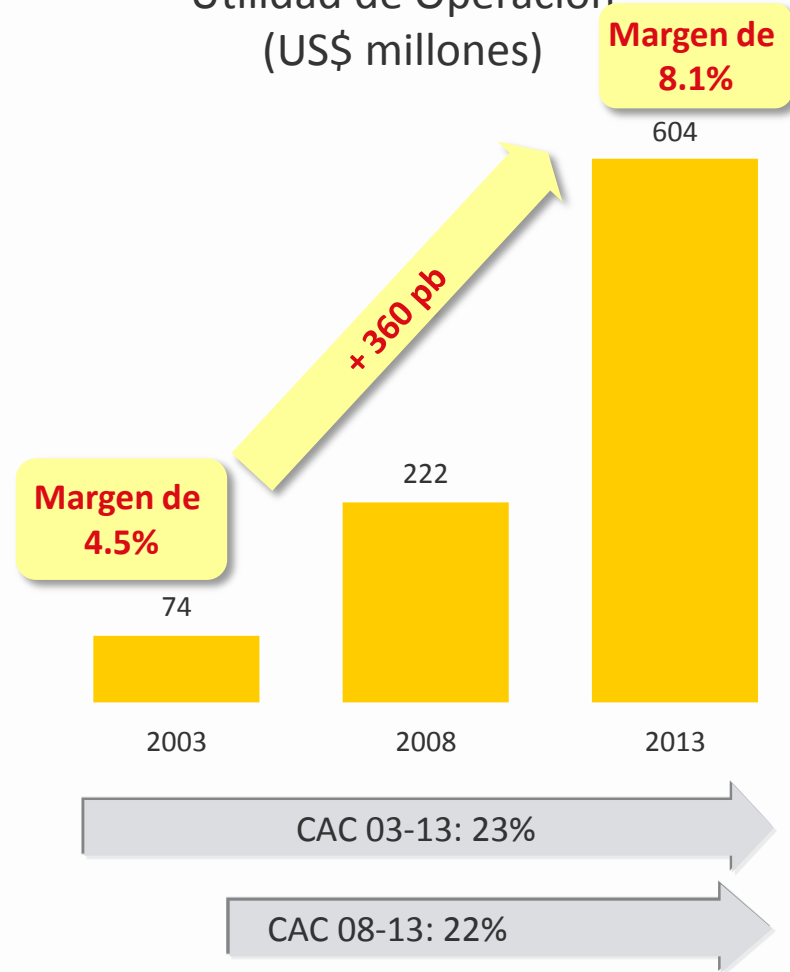
COMERCIO

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



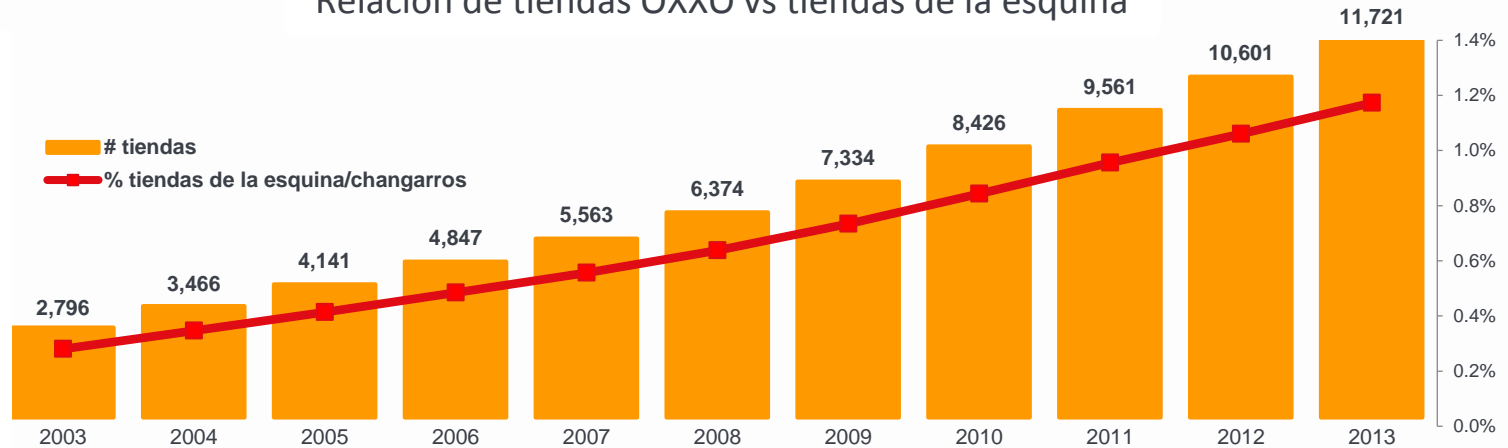
- El tercer "retailer" más grande en términos de Ingresos en México
- Somos "benchmark" de SSS y Ventas por m² en México
- Rentabilidad en línea con las compañías líderes en el sector comercio en México
- Abrimos una nueva tienda cada 8 horas, en promedio
- Diariamente, cerca de 9 millones de personas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



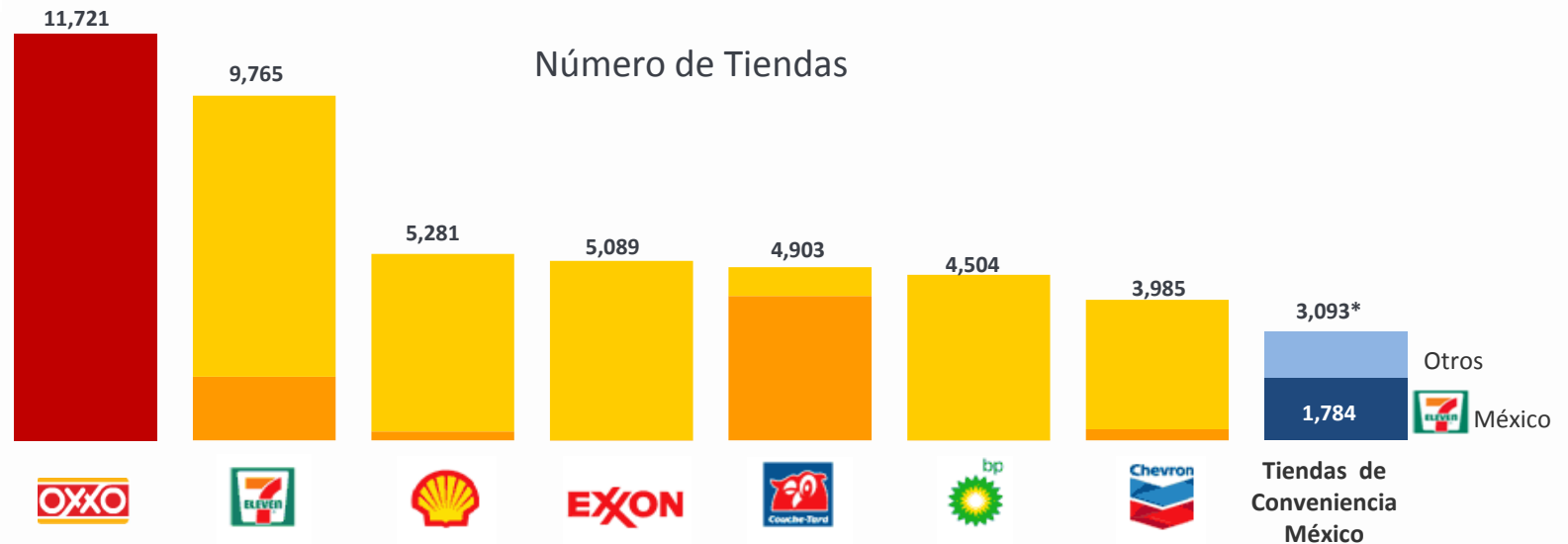
La mayor compañía que opera una cadena de tiendas en América...



Relación de tiendas OXXO vs tiendas de la esquina



Número de Tiendas



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.

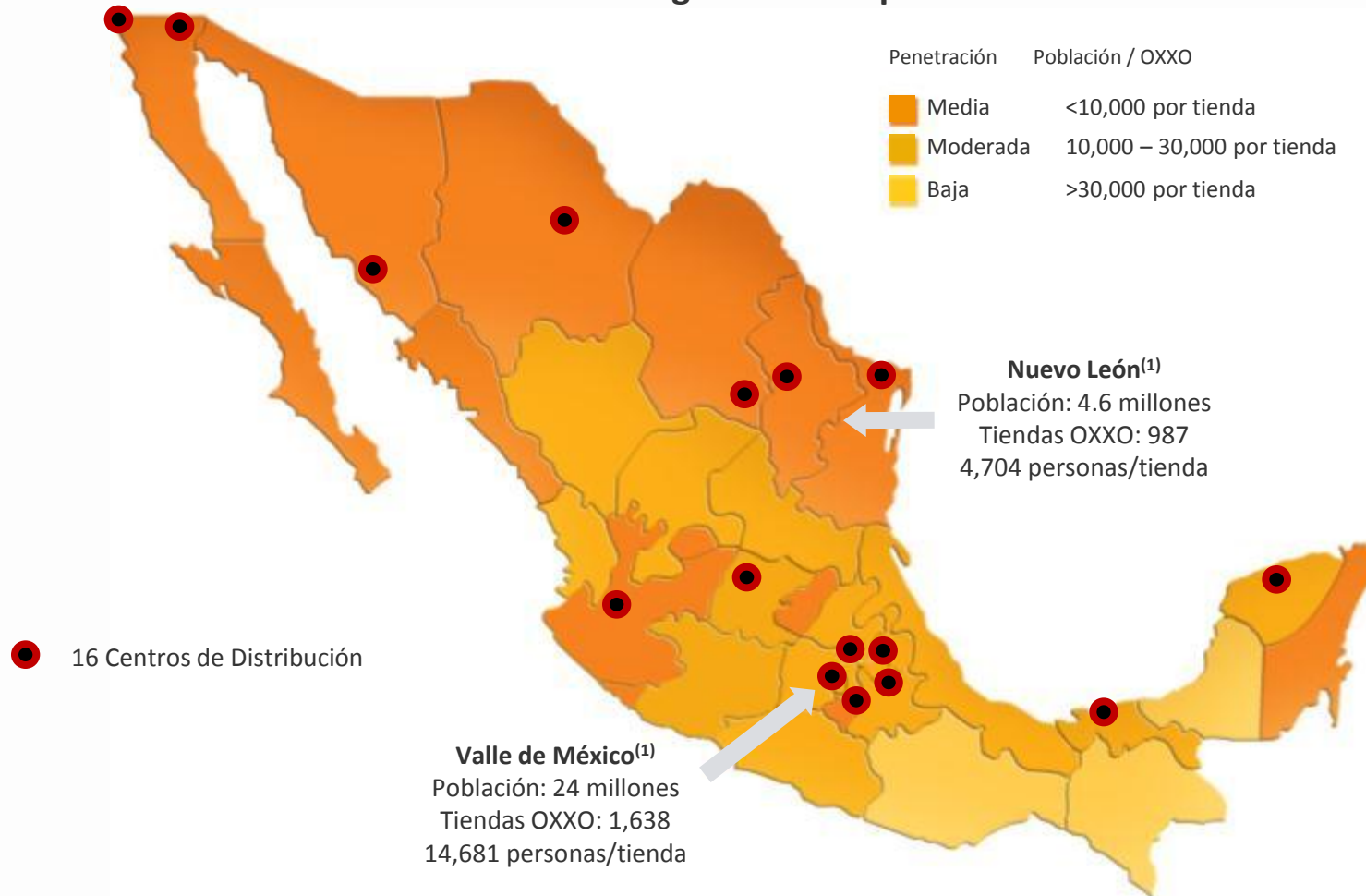
*Número de tiendas en México

Crecimiento horizontal: Esa es la parte sencilla



12,204 tiendas y contando

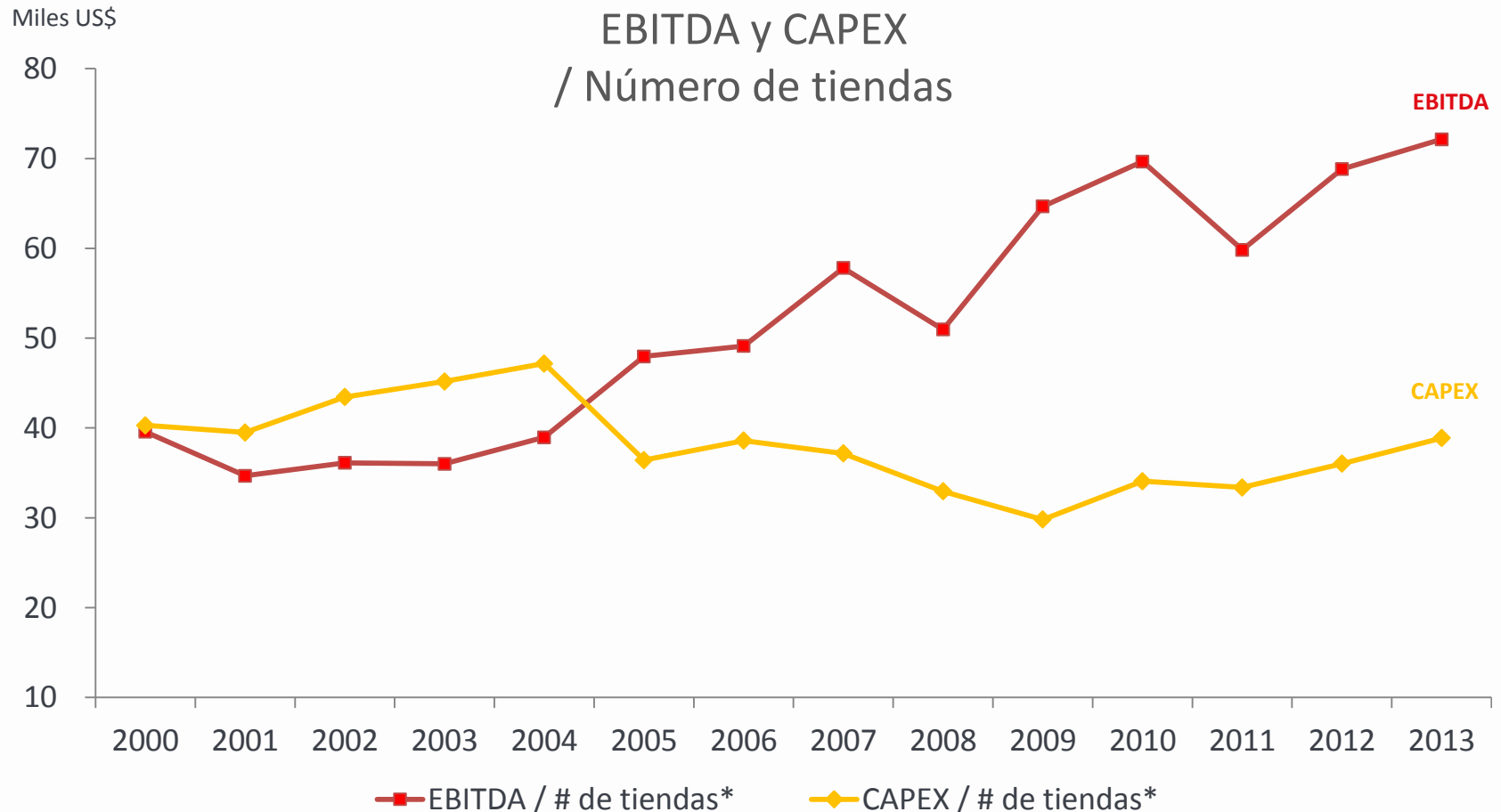
Penetración de OXXO según nivel de población



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 Julio 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.

Abriendo nuevas avenidas de crecimiento y atractivas oportunidades de crecimiento

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 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:

- 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



Desarrollando nuestra propuesta de valor para satisfacer las necesidades de nuestros clientes



SED

Saciando tu sed inmediatamente



ANTOJO

Satisfacingo 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

Satisfacingo 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



Reposición

Base

Satisfacción



Mejores
oportunidades

Coca-Cola

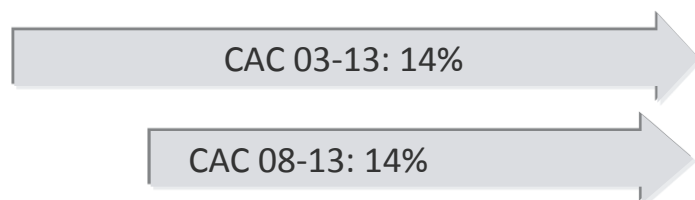
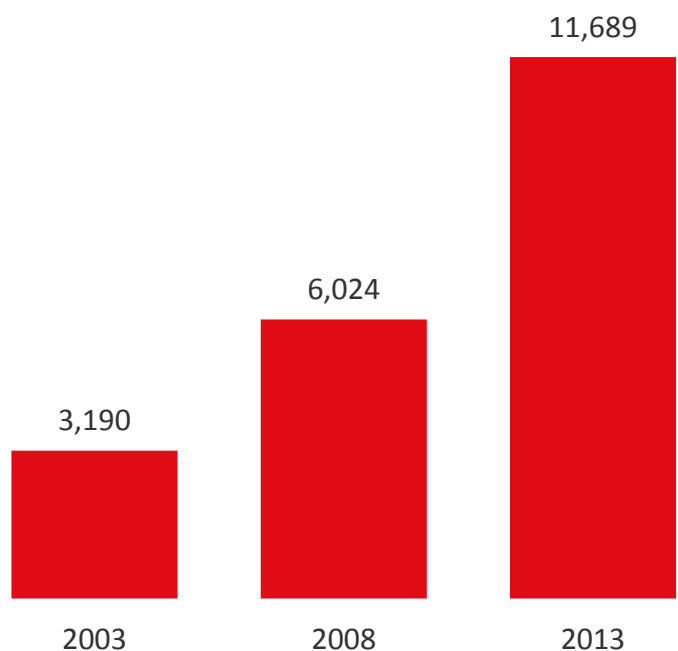
FEMSA



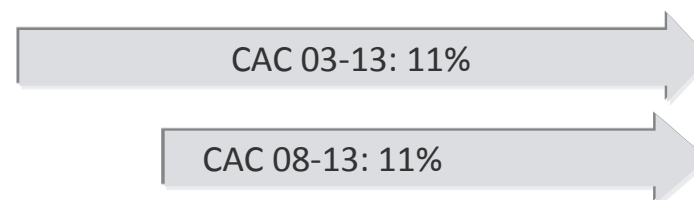
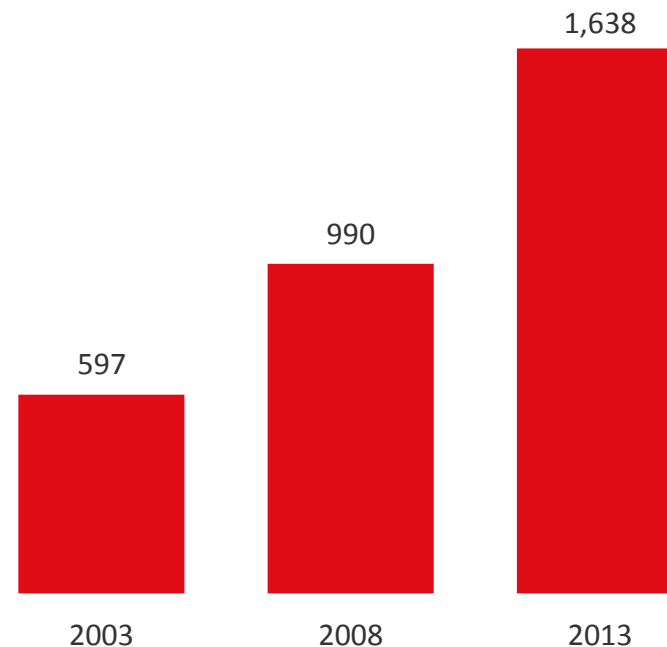
... con más de una década de sólido crecimiento



Ingresos Totales (US\$ millones)

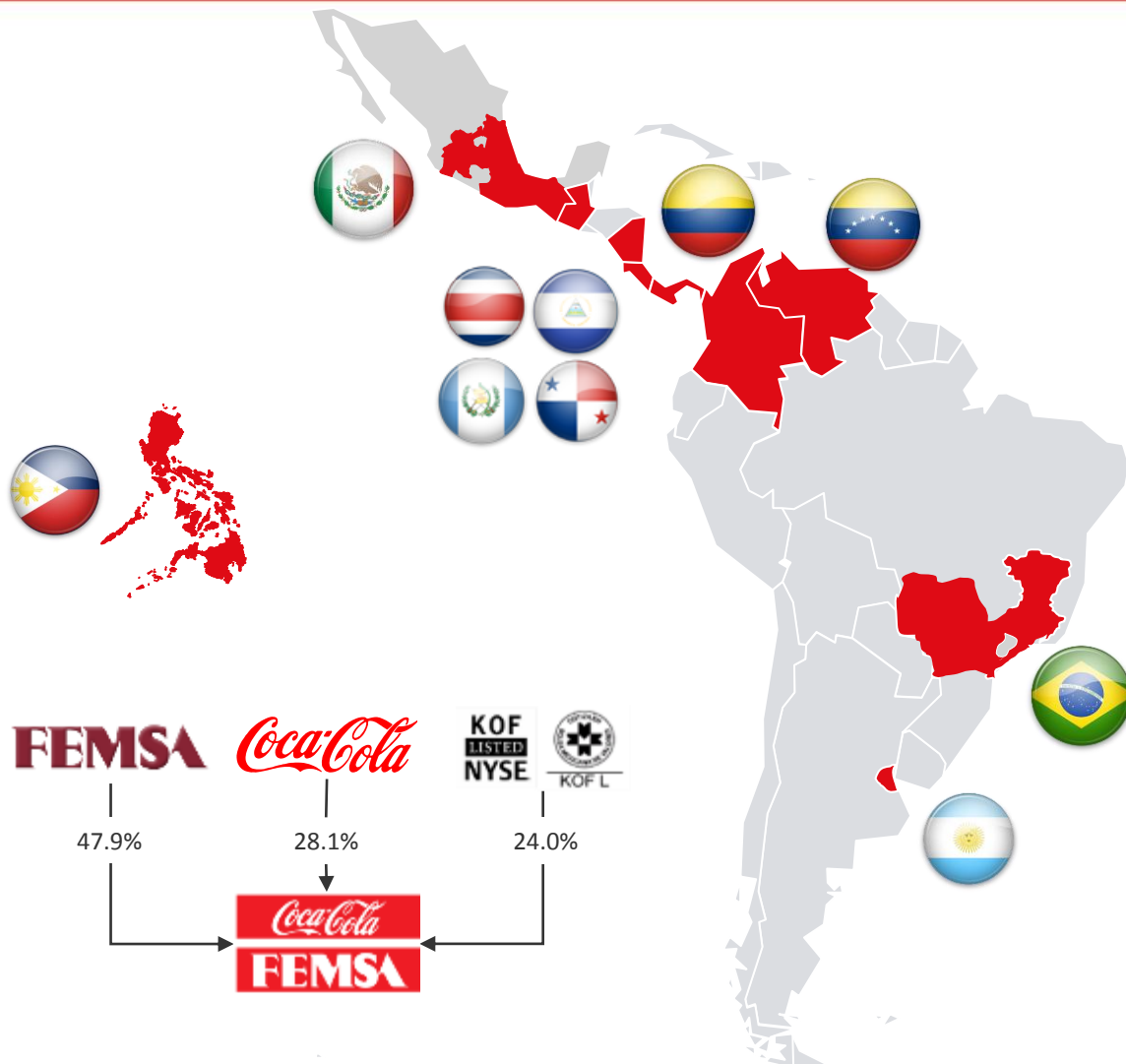


Utilidad de Operación (US\$ millones)



(1) Información a Diciembre de 2013.

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



~**3.5** Bn de Cajas Unidad⁽¹⁾

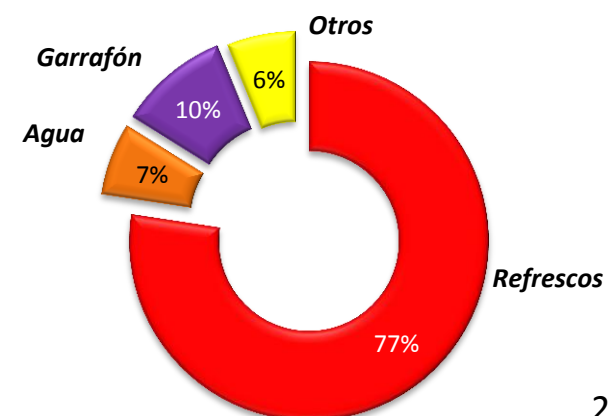
US\$ **12.4** Bn en Ingresos⁽¹⁾

Más de **346** millones de consumidores⁽¹⁾

Cerca de **2.9** millones de puntos de venta⁽¹⁾

Alrededor de **120,000** empleados⁽¹⁾

Portafolio Diversificado

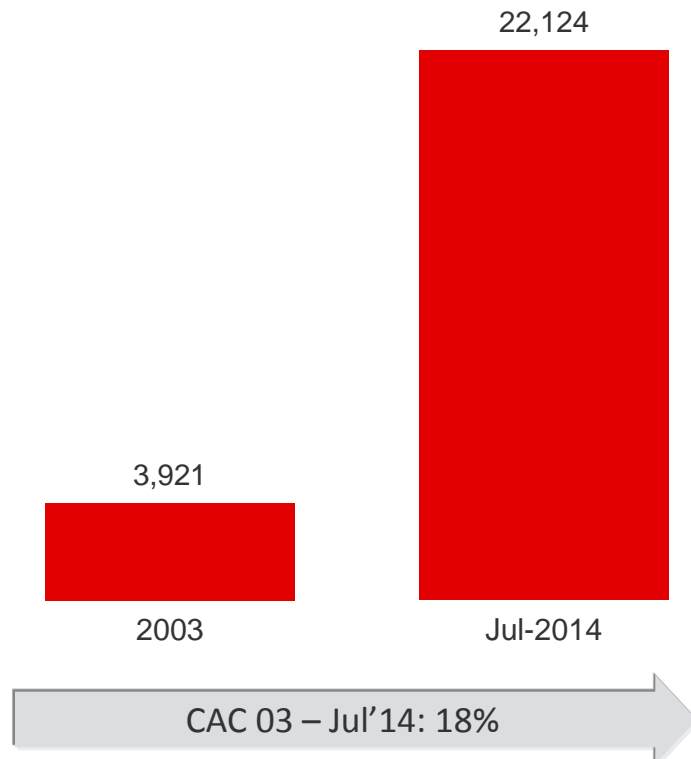


(1) Información KOF UDM 2T14. Incluye Filipinas, Fluminense y Spaipa.

Creando valor económico durante la última década

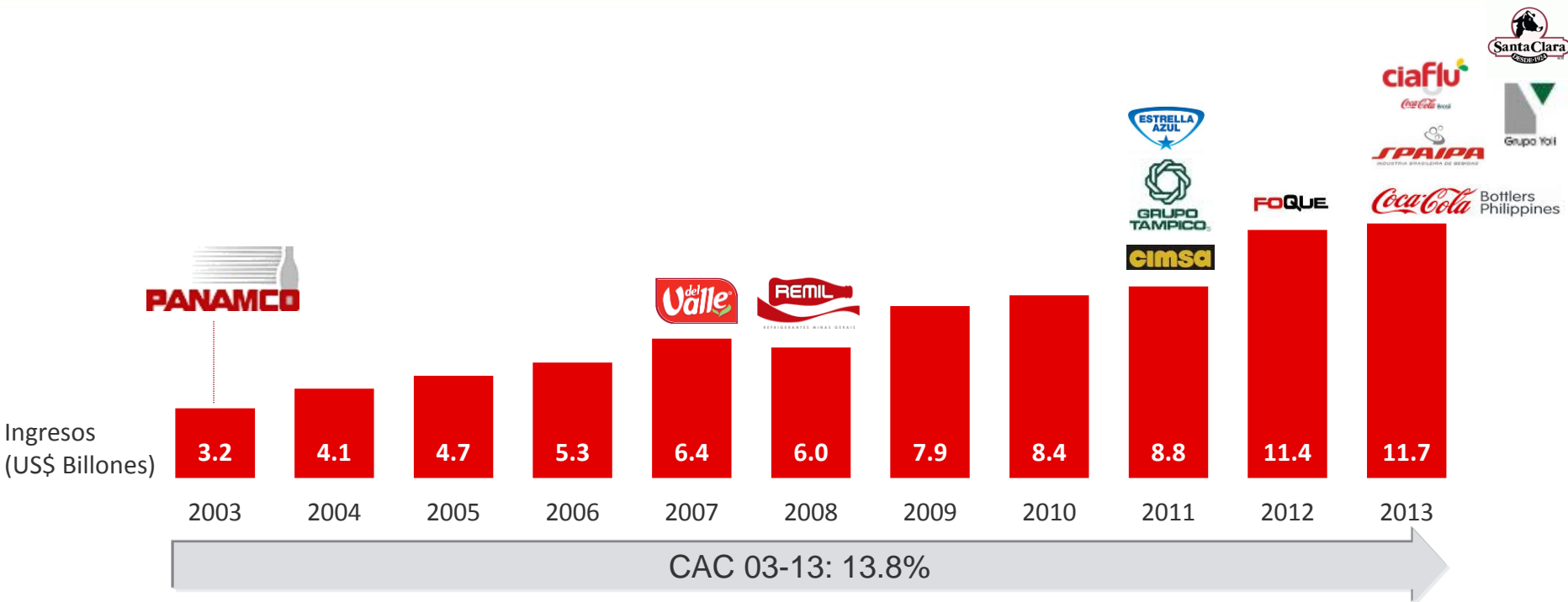



Evolución de Capitalización de Mercado de KOF (US\$ millones)



- 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



	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 .

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

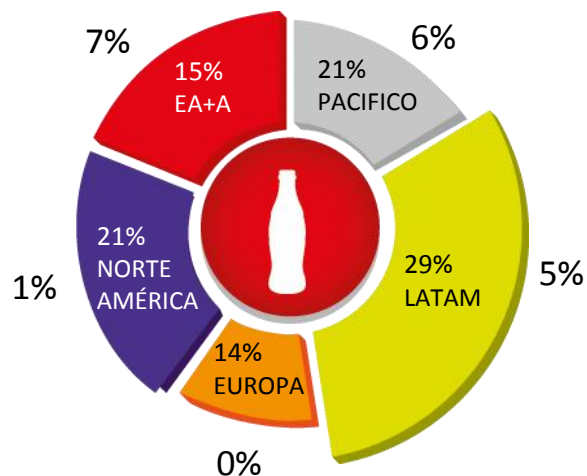


“Nuestras marcas y nuestro negocio tienen raíces muy profundas en Filipinas, seguiremos trabajando con nuestros principales socios en Coca-Cola FEMSA para captar futuras oportunidades de crecimiento e inversión y crear valor social y económico a nuestros clientes y comunidades en todo el país”.

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

Crecimiento Volumen KO Global⁽¹⁾

CAC 5A
(2008-2012)



“...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.”

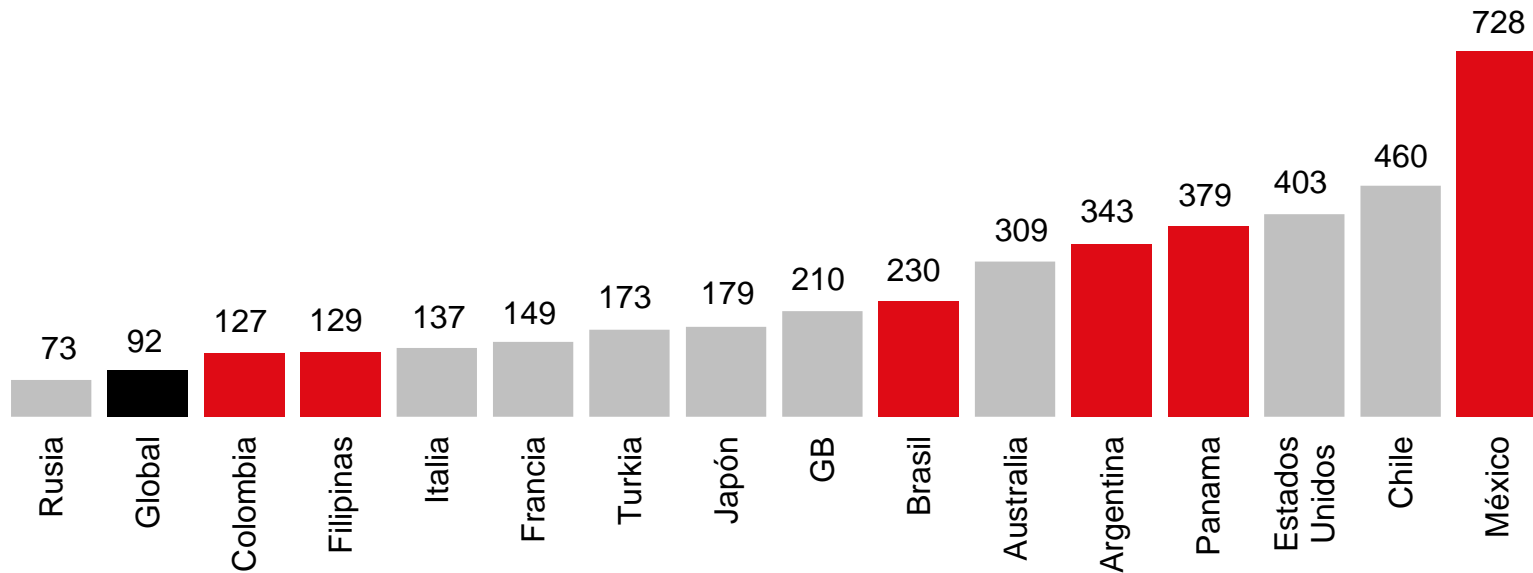
Muhtar Kent,
The Coca-Cola Company—
Presidente y CEO

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

Alto Potencial de Crecimiento Orgánico



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.

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

1 Planta

4 Centros de Distribución

~**5.0** millones de Consumidores

Spaipa

Fluminense and Spaipa representan un incremento del **55%** del volumen de KOF en Brasil sobre el existente

Fluminense

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

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



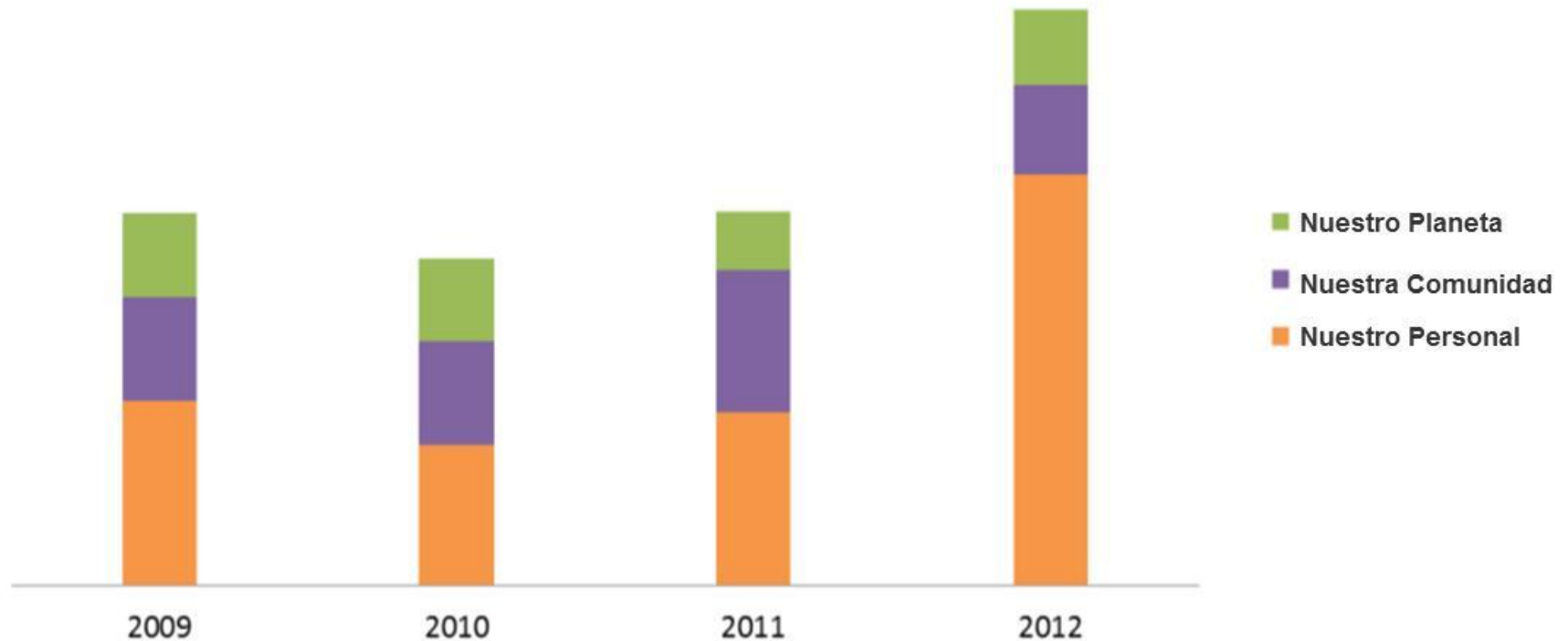
IPC
Sustentable



Inversión en Sostenibilidad

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

Inversión total en Sostenibilidad (por pilar)





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 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