



ARCACONTINENTAL

# SIEMPRE HACIA ADELANTE

Presentación Corporativa



# Disclaimer

Esta presentación contiene información acerca del futuro relativo a Arca Continental y sus subsidiarias basada en supuestos de sus administradores.

Tal información, así como las declaraciones sobre eventos futuros y expectativas, están sujetas a riesgos e incertidumbres, así como a factores que podrían causar que los resultados, desempeño o logros de la empresa sean completamente diferentes en cualquier otro momento.

A causa de todos estos riesgos y factores, los resultados reales podrían variar materialmente con respecto a los estimados descritos en este documento, por lo que Arca Continental no acepta responsabilidad alguna por las variaciones ni por la información proveniente de fuentes oficiales.

# Sólida relación con Coca-Cola desde 1926



ARCACONTINENTAL

# 90 AÑOS

Pioneros del sistema *Coca-Cola*  
en México

The advertisement features a dynamic splash of Coca-Cola liquid against a red background. On the left, a glass bottle neck is shown with the liquid pouring out. The splash itself is a large, dark brown wave of liquid with a red Coca-Cola cap floating on its surface. The text '90 AÑOS' is prominently displayed in white, bold letters. Below it, the text 'Pioneros del sistema Coca-Cola en México' is written in white, with the Coca-Cola script logo integrated into the word 'Coca-Cola'. In the top left corner of the ad, there is a white banner with the ARCACONTINENTAL logo and name.

# Estructura accionaria actual

Arca Continental  
Grupo de Control

**68%**

Público Inversionista  
BMV: AC\*

**19%**

The Coca-Cola Company

**9%**

Familia Lindley

**4%**

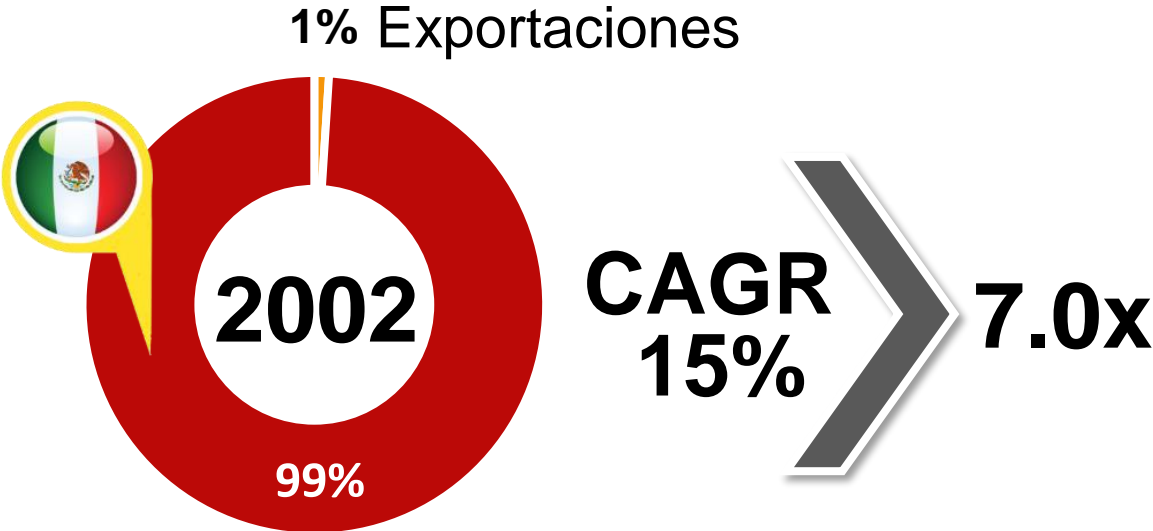


# Gobierno Corporativo de clase mundial



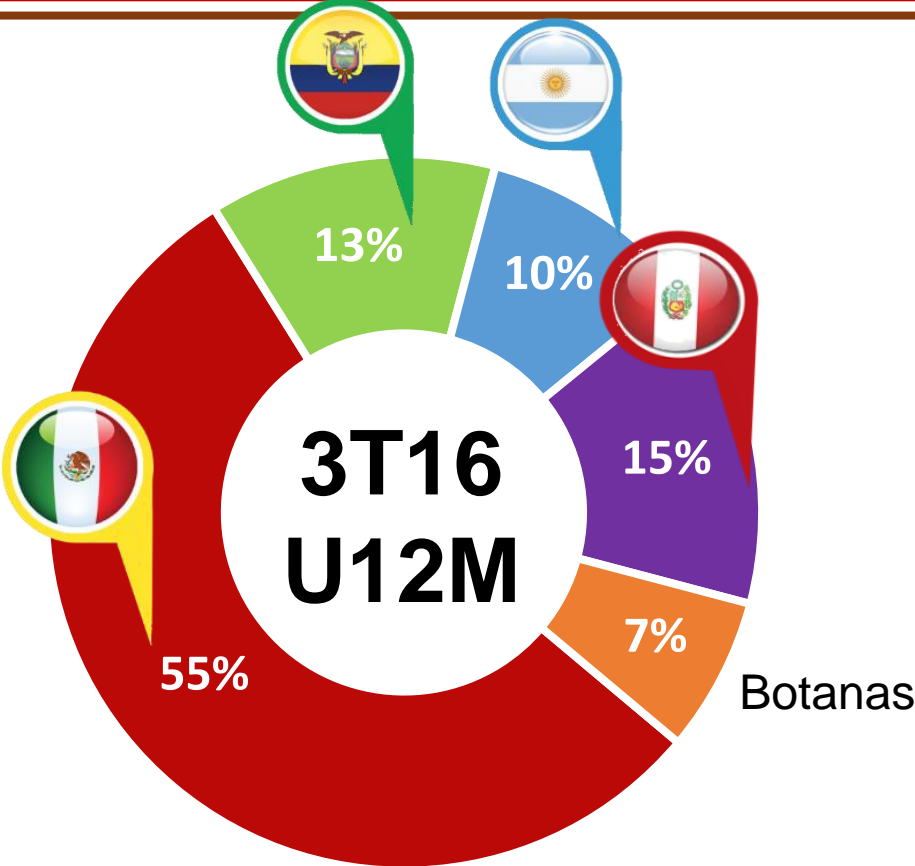
- Consejo de Administración equilibrado (21 miembros, 6 independientes)
- Accionistas mayoritarios solamente participan en el negocio como consejeros
- La Compañía Coca-Cola es parte del Consejo
- Solo miembros independientes en el Comité de Auditoría
- No mantenemos operaciones con partes relacionadas

# Crecimiento rentable y sustentable



**Mxp\$13 mil millones**

- Bebidas México
- Exportaciones y Vending



**Mxp\$ 91 mil millones**

- México
- Ecuador
- Argentina
- Perú
- Snacks

# Consistente crecimiento inorgánico



**2002**

Fusión  
ARCA



**2007**

Botanas  
México



**2008**

Argentina &  
Jugos del  
Valle



**2010**

Ecuador



**2011**

Fusión  
CONTAL



**2012**

Botanas  
Internacional  
& Santa  
Clara



**2014**

Tonicorp



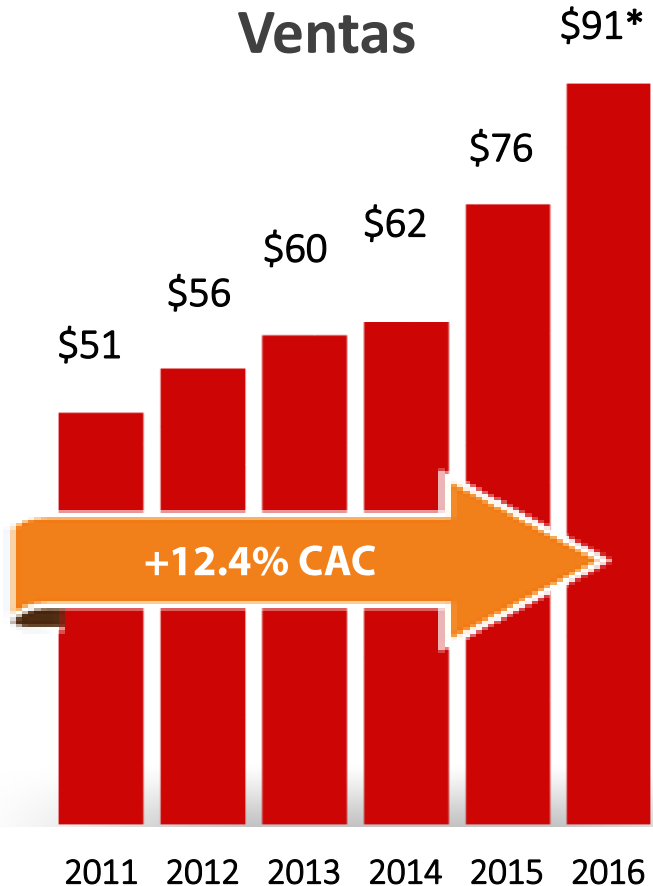
**2015**

Perú

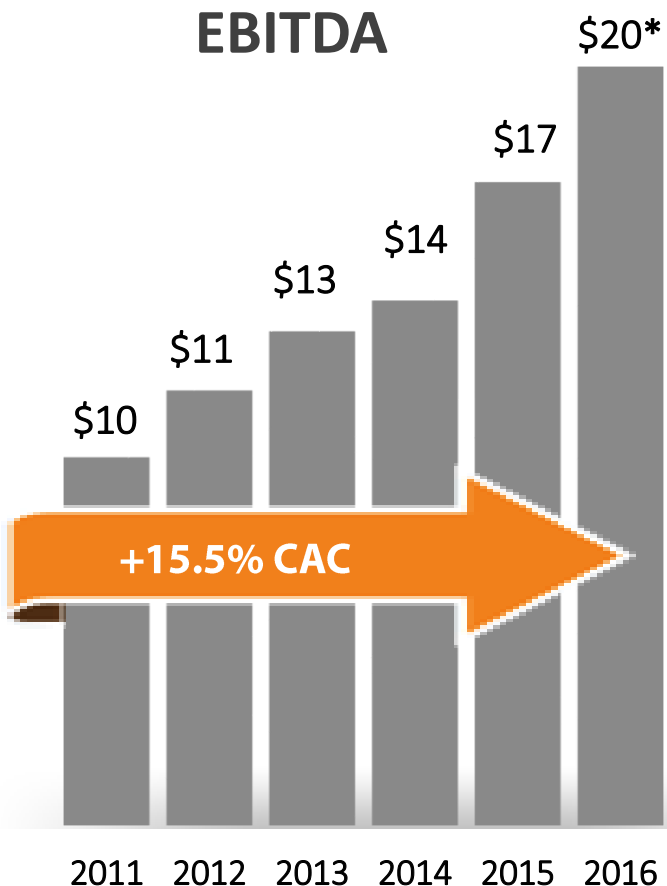
# Fuerte crecimiento en ambientes retadores

MXP\$ Miles de Millones

## Ventas



## EBITDA



Margen EBITDA	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	18.9%	20.1%	21.3%	22.0%	21.9%	21.6%



\*Últimos 12 meses al 3T16



# Calificación más alta entre empresas mexicanas

## Escala Global

MOODY'S  
"A2"

Fitch Ratings  
"A"

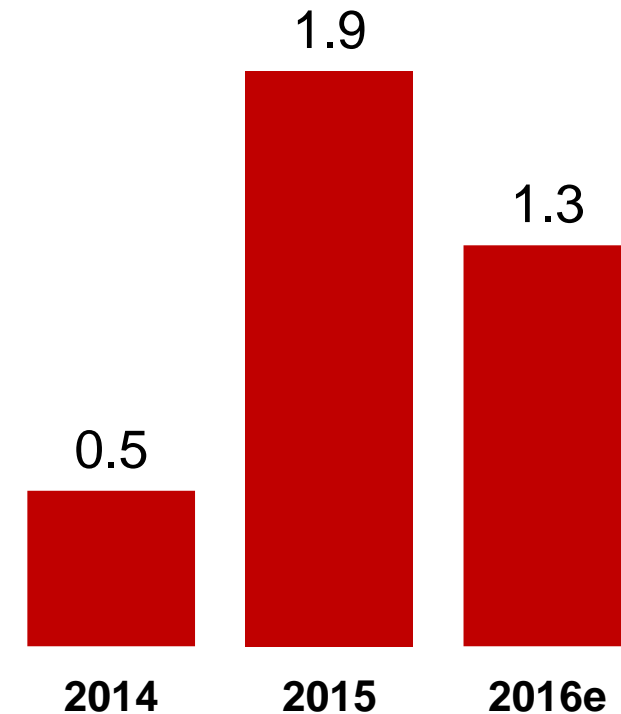
## Escala Nacional

MOODY'S  
"Aaa"

S&P Global  
Ratings  
"Aaa.mx"

Calificación Global superior a calificación soberana de México

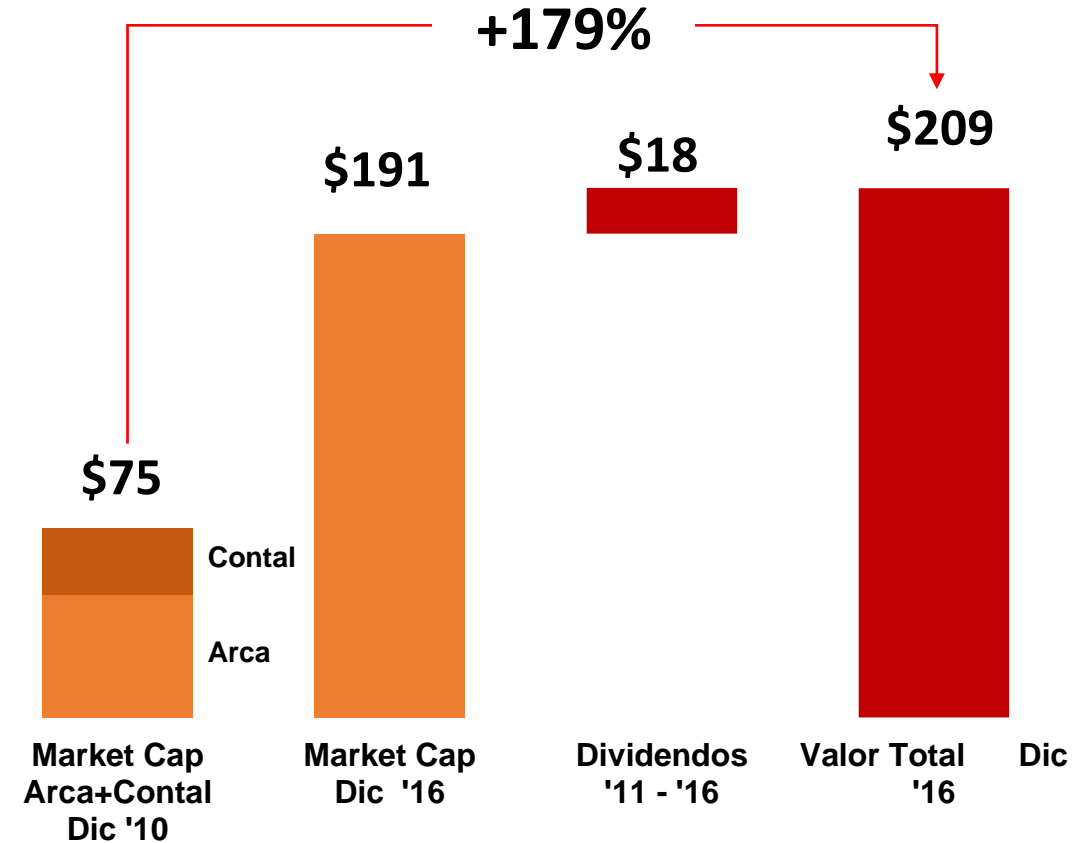
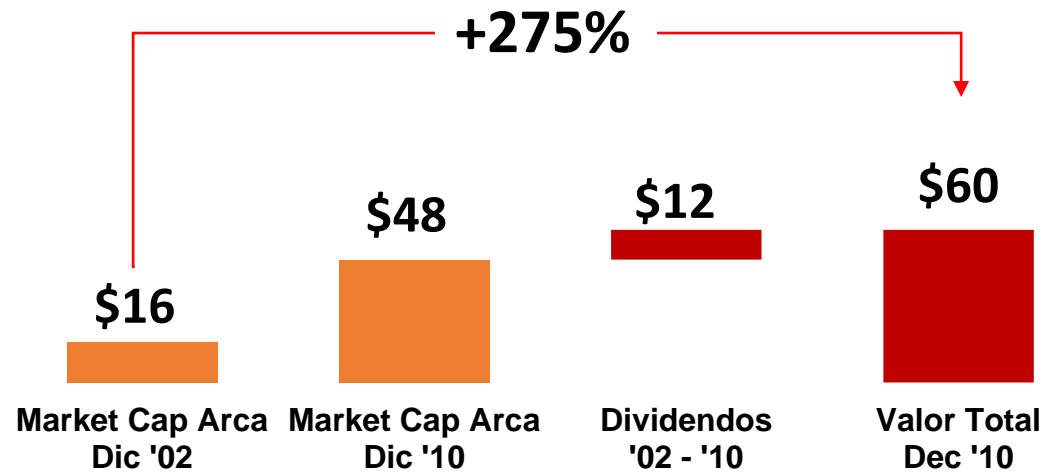
## Deuda Neta / EBITDA



Flexibilidad financiera y bajos índices de apalancamiento

# Una constante generación de valor

(MXP\$ miles de millones)



...basada en pilares estratégicos

## Creación de Valor

### Fortaleza Operacional

#### Ejecución (ACT)

- Segmentación
- Arquitectura Precio-Empaque
- Modelos de servicio

#### Cadena de Suministro

- Diseño de red de suministro
- Excelencia Operacional
- Sustentabilidad

#### Finanzas & TI

- Sólido perfil financiero
- Procesos de negocio estandarizados
- Moderna y eficiente plataforma tecnológica

- Desarrollo de talento
- Capacidades organizacionales

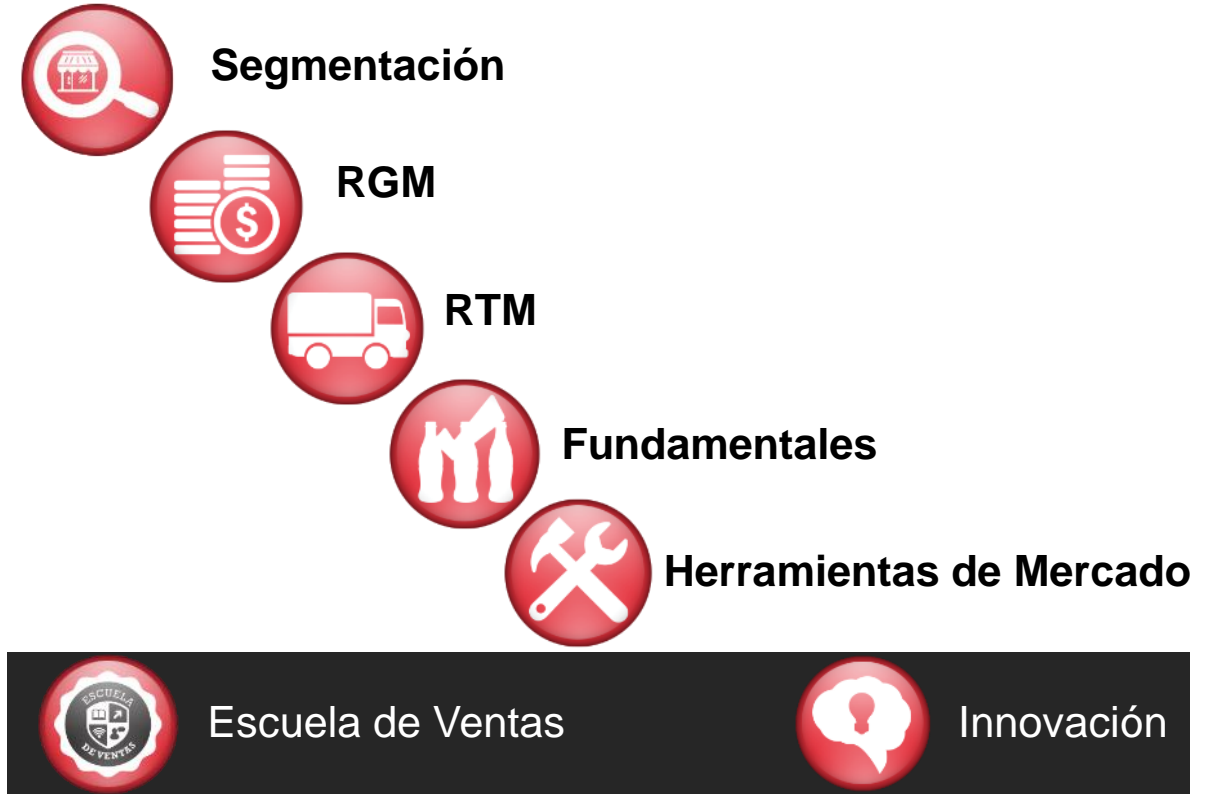
#### Gente & Organización

- Cultura
- Responsabilidad Social

# Un modelo que conecta a toda la organización para alcanzar la ejecución perfecta



ARCACONTINENTAL



Colaboración

Compromiso

Innovación

Estandarización

# Balanceado portafolio de negocio

Nuevas franquicias de bebidas carbonatadas



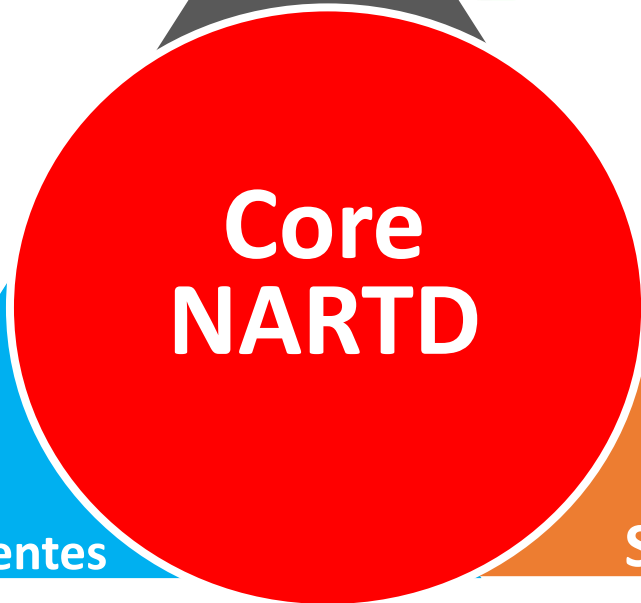
CSDs

Categorías emergentes de No Carbonatados + Lácteos de valor agregado

Botanas, maquinas vending y exportaciones



Adyacentes



Core  
NARTD

SSDs



NARTD: Non-Alcoholic ready to drink

# Arca Continental: operaciones de bebidas



México

**Inicio: 1926**

- Volumen Vta. (MUC) **1,078**
- % Volumen KO **30%**
- Población (MM) **30**



Ecuador

**Inicio: 2010**

- Volumen Vta. (MUC) **156**
- % Volumen KO **100%**
- Población (MM) **15**



Perú

**Inicio: 2015**

- Volumen Vta. (MUC) **292**
- % Volumen KO **100%**
- Población (MM) **31**



Argentina

**Inicio: 2008**

- Volumen Vta. (MUC) **143**
- % Volumen KO **21%**
- Población (MM) **9**

# Amplio portafolio de productos cubriendo cada ocasión de consumo

**2006** + 28 Marcas  
+ 128 SKUs



**2015** + 50 Marcas  
+ 1,200 SKUs



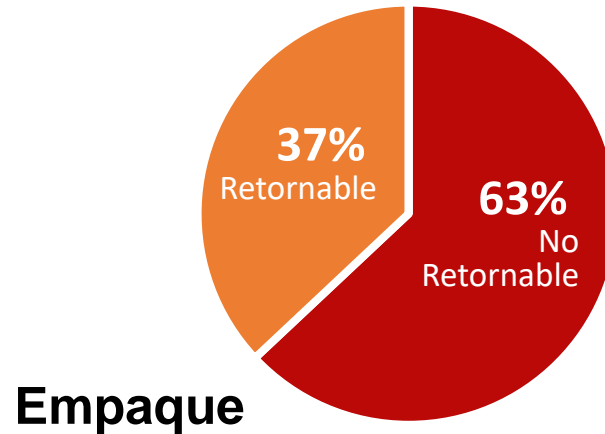
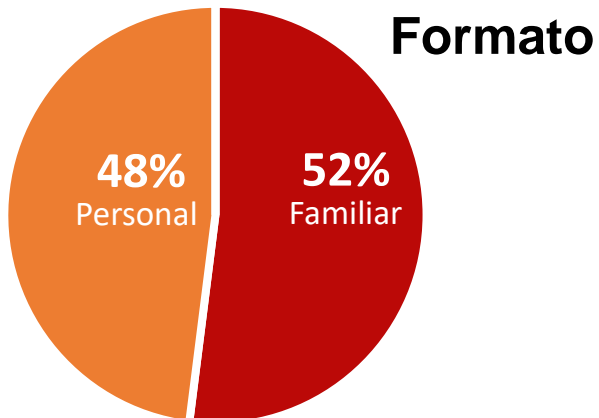
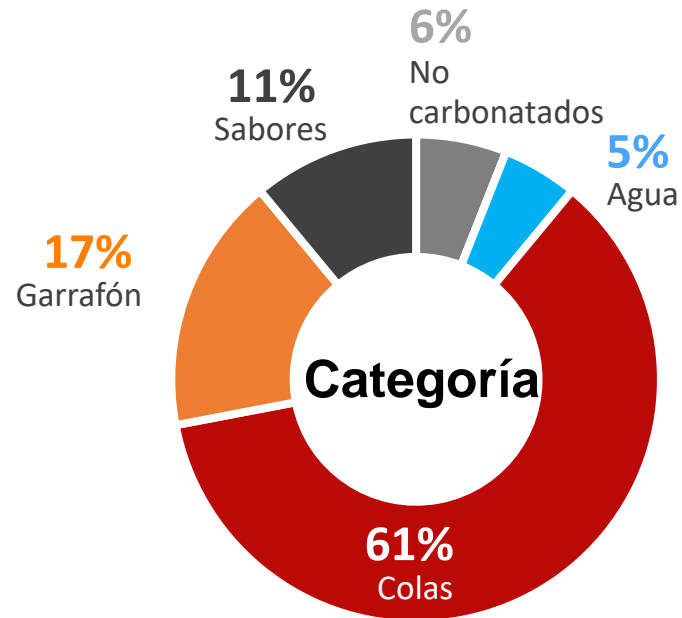
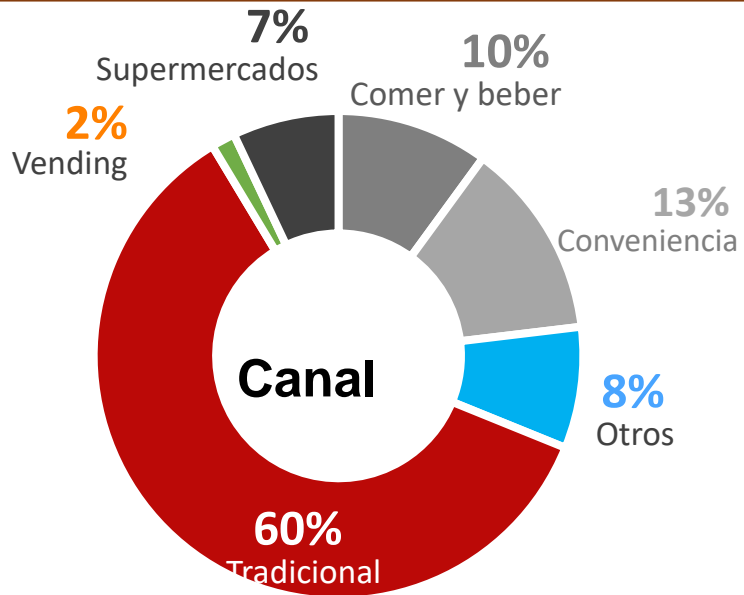
# Franquicia estratégicamente localizada en México



- Nueva era de crecimiento
- Con oportunidades de sinergias y encontrar mejores maneras de servir
- Promotores de la consolidación del Sistema Coca-Cola en México



# México

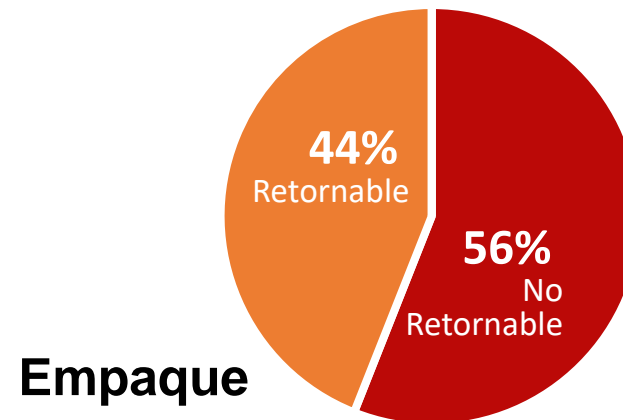
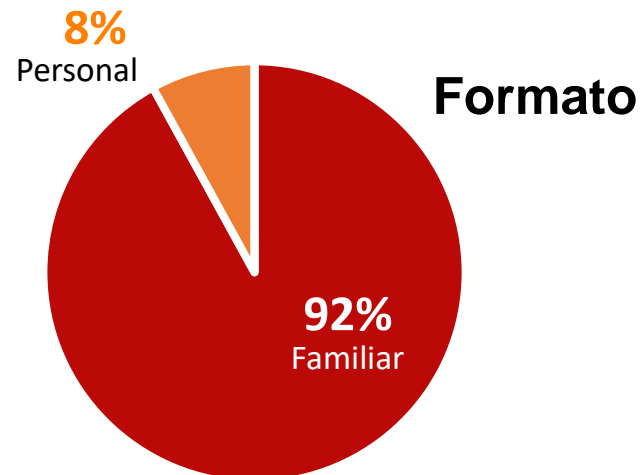
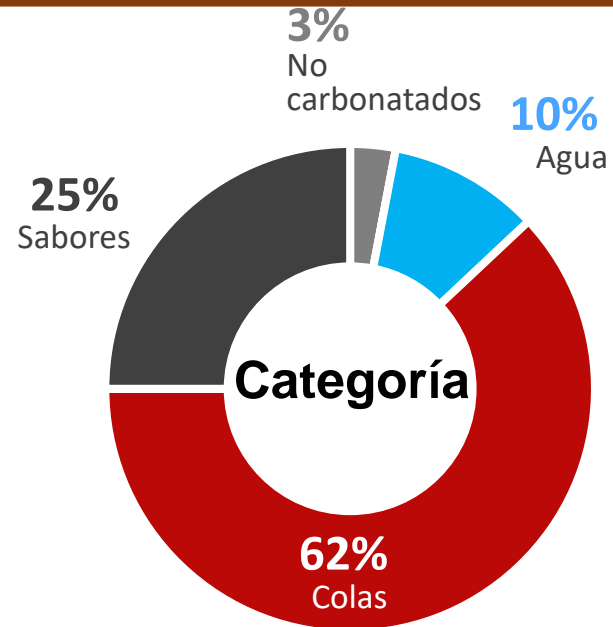
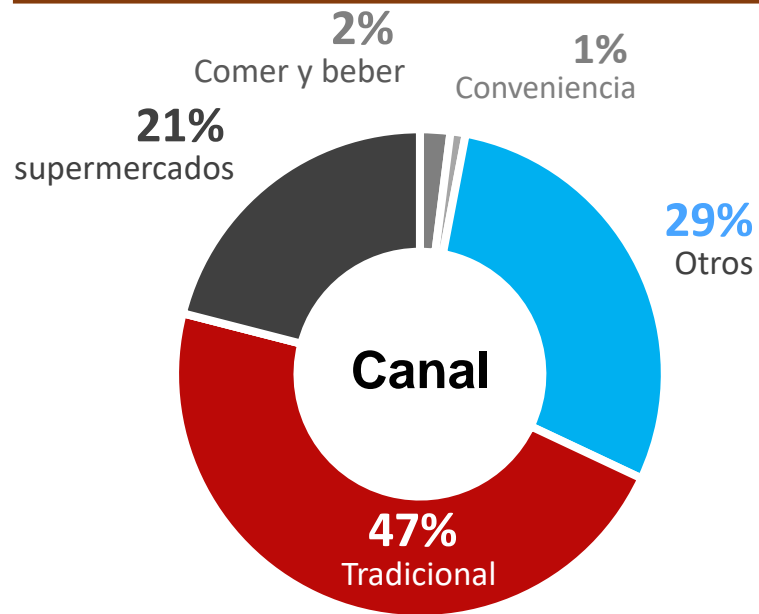


# Argentina: Invirtiendo en capacidades e incrementando rentabilidad

- Expansión de margen de 10% a 20% en 7 años.
- Mejorando la ejecución alcanzando un cobertura de refrigeración de 48%
- Estandarización de los procesos operacionales y aplicación de mejores prácticas como ACT



# Argentina

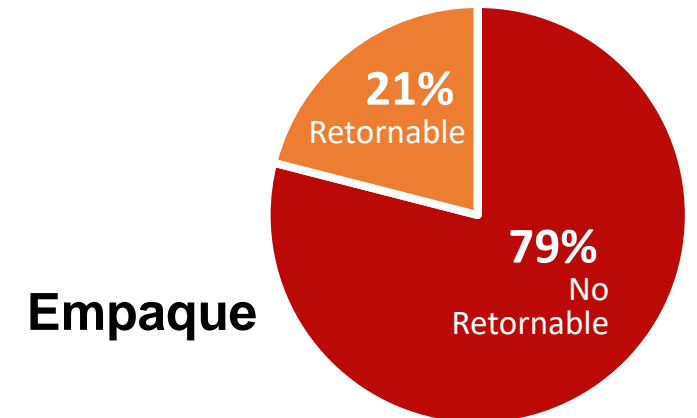
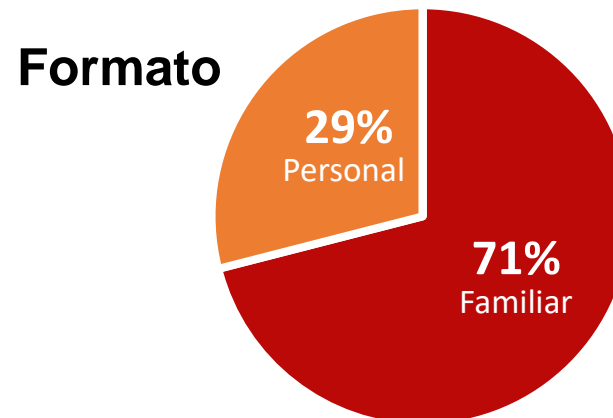
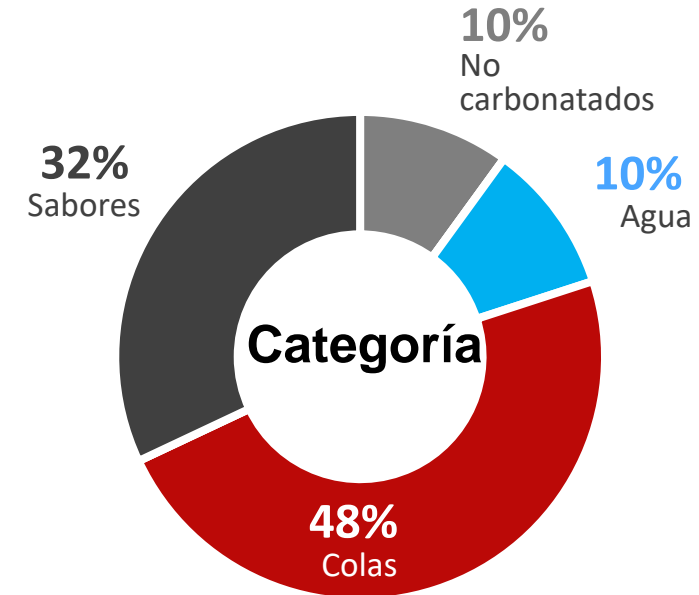
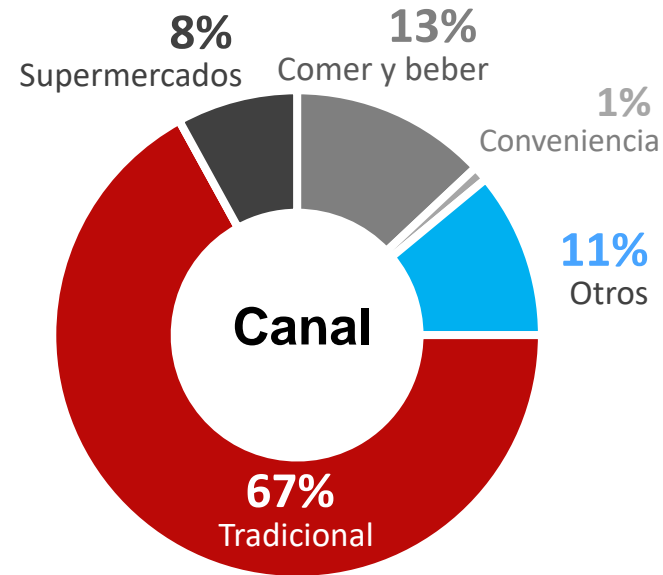


# Ecuador: Exitosa expansión de mejores prácticas



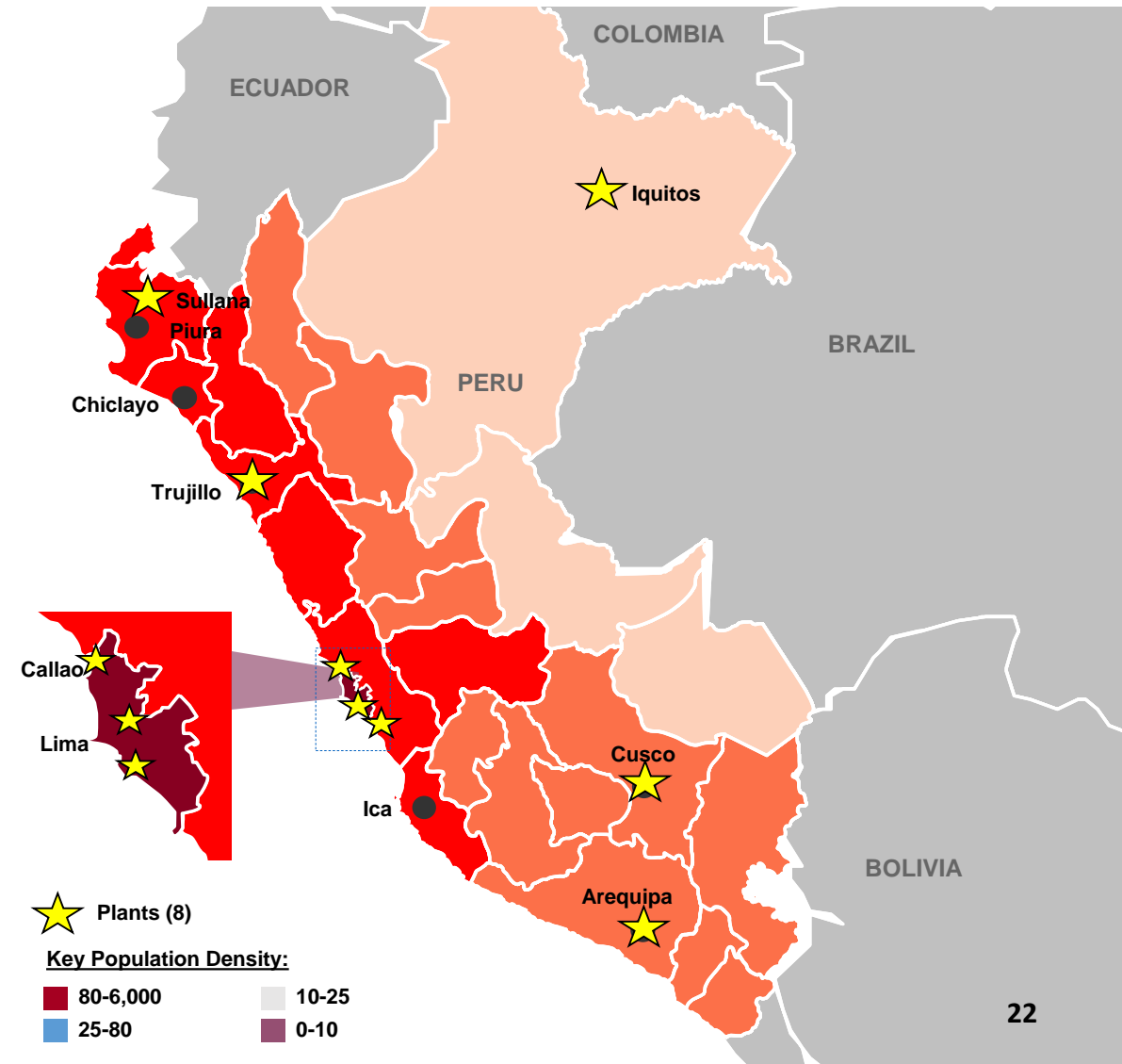
- Despliegue de estrategias comerciales aprendidas en México para mitigar efecto de impuesto
- Incrementando cobertura de frío de 24% a 45% en los últimos 5 años
- Inversiones de CAPEX hechas con su propio flujo de efectivo

# Ecuador



# Nueva alianza en Sudamérica

- **Población** 31 millones
- **Moneda** Nuevos soles
- **Volumen 2015** 292 MUC
- **Margen EBITDA** +20%
- **Deuda Neta** \$380 MMD
- **Colaboradores** 3,300
- **Plantas** 8



# Perú: gran mercado con dinámicas macroeconómicas y demográficas atractivas

Principales fuentes sinergias para alcanzar US\$25 millones anuales

## 1. Materias Primas

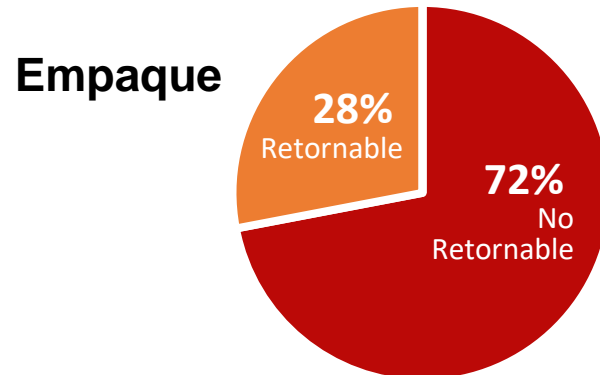
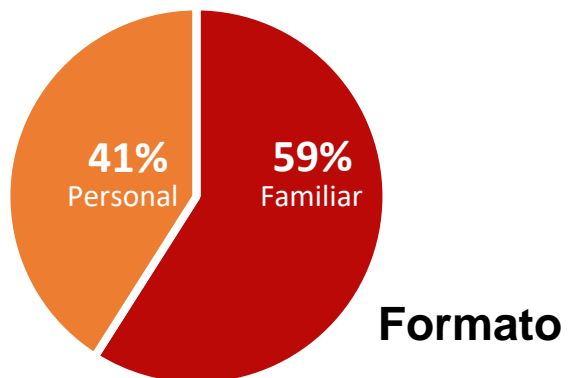
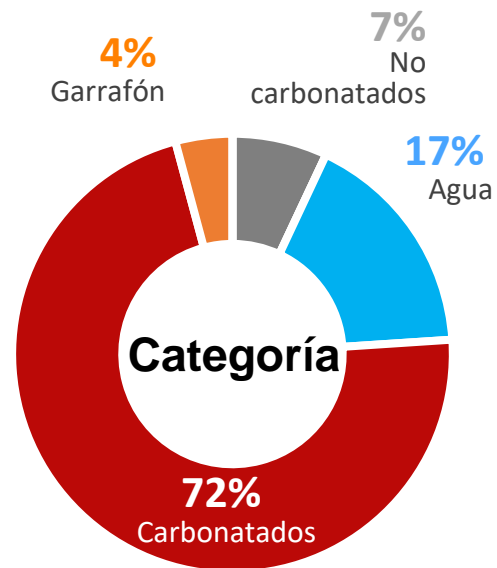
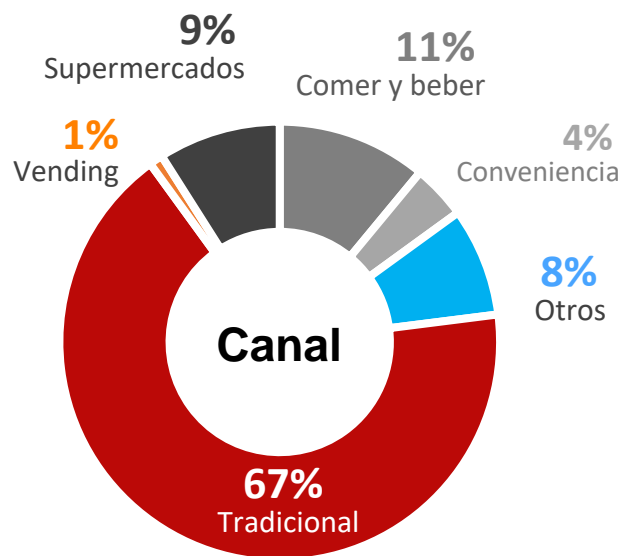
## 2. Innovación en Procesos y Empaques

## 3. Cadena de Suministro y Transporte

## 4. Administración

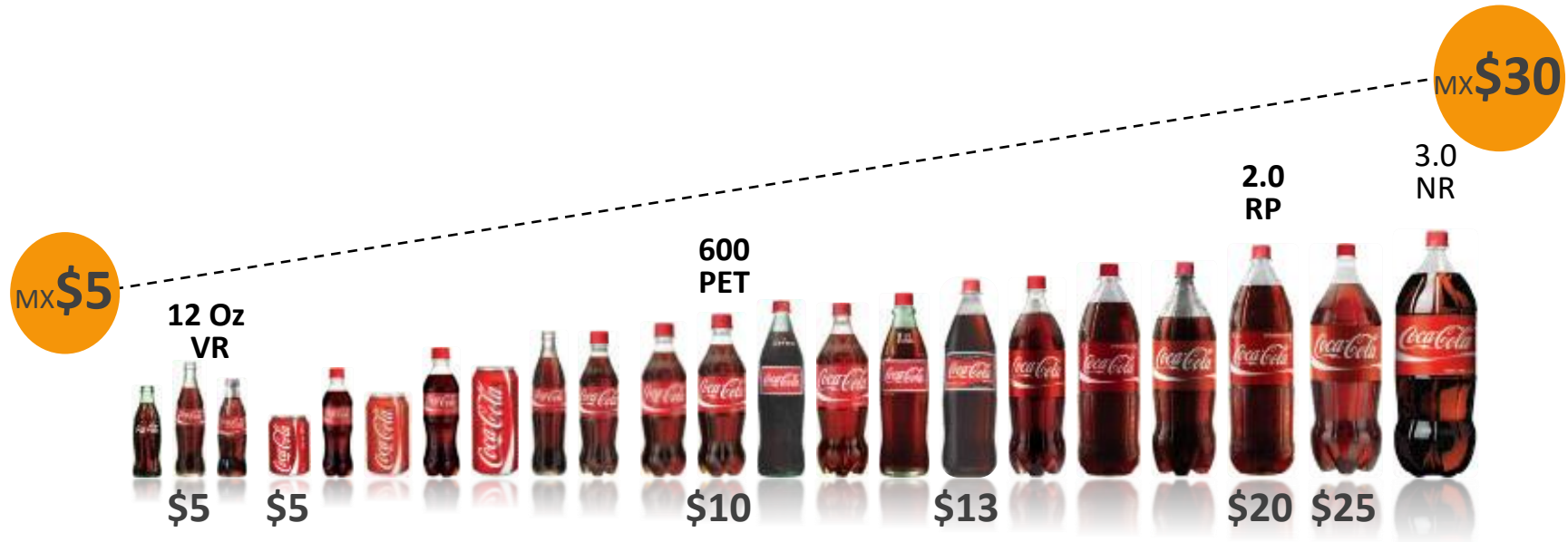
## 5. Alternativa de Expansión de Ventas







# Nuestra estrategia de RGM: Mantener la rentabilidad y asequibilidad



**SKUs de baja elasticidad**



**Proteger asequibilidad (Familiar & Retornable)**



**Mantener precios mágicos**

**Apalancarse en presentaciones personales y sin calorías**

# Transacciones: la manera de tener un volumen rentable

- Formatos pequeños, mayor rentabilidad
- Encontrando nuevas oportunidad y ventajas competitivas

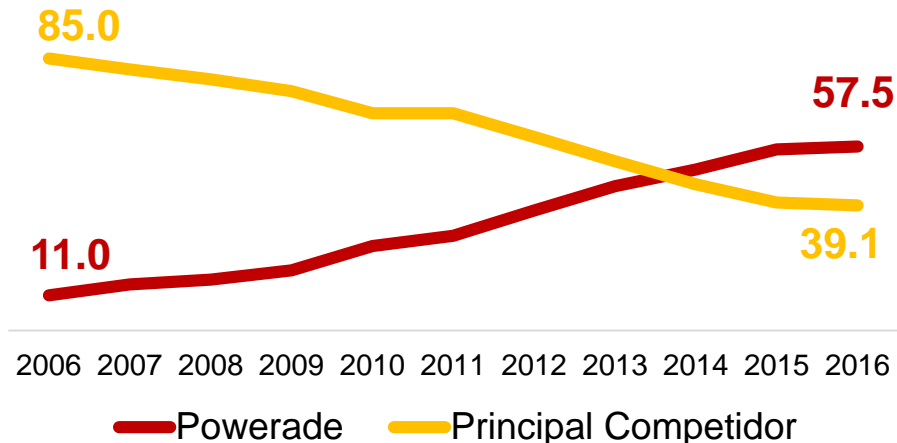


- Mayor precio por mililitro
- Crece mezcla de personales
- Innovación en el empaque
- Iniciativas de RGM
- Nuevas ocasiones de consumo

# Desarrollando nuestro portafolio de no carbonatados



Market Share  
Total Channels (%)



- Tendencia positiva en participación de Mercado
- Crecimientos en volumen superiores al resto del país
- Logramos superar a nuestro competidor principal en el indicador base de consumo y cerrando gap en indicador de marca favorita



# Fortaleciendo crecimiento en categorías adyacentes como lácteos de valor agregado

## Mexico



- Introducción de leche UHT en el canal tradicional, crecimiento del 48% vs 2015
- Ampliando las opciones para las familias en las rutas Directo al Hogar
- Cobertura de mas del 39% en el canal tradicional
- Mas de 3,000 enfriadores colocados en 2016

## Ecuador



- Fundado en 1967, con posición de liderazgo en lácteos de alto valor agregado como leche saborizada y yogurt
- Joint Venture 50/50 con TCCC
- Consolidando a AC como una de las más importantes compañías de consumo en Ecuador

# Fuerte portafolio de marcas en botanas

2007



- 3er marca más importante en México
- 40 años de historia
- Plan para cubrir todo el país
- Una de las redes de distribución más grandes

2013



- Más de 90 años de historia
- Líder regional en botanas saladas
- Marca #1 en la región metropolitana de NY
- Tamaño del mercado donde opera: \$7 billones de dólares

2013



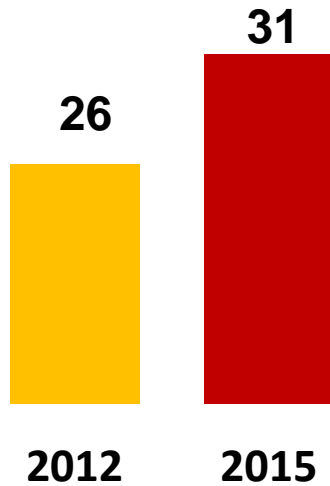
- 40 años de historia
- Fuerte posicionamiento en el mercado ecuatoriano
- 2nd marca más grande a nivel nacional

# Desarrollo exitoso de canales *Directos al Consumidor*

## Vending

Líder en innovación con sistemas de telecomunicación para incrementar la rentabilidad

### Maquinas Vending ('000)

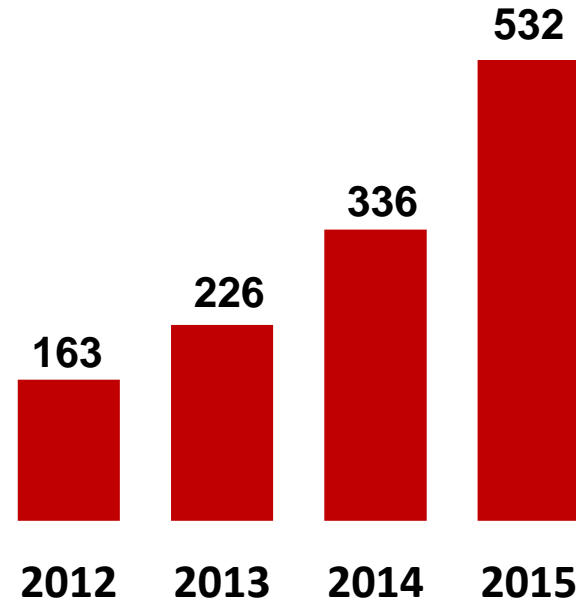


México

## Directo al Hogar

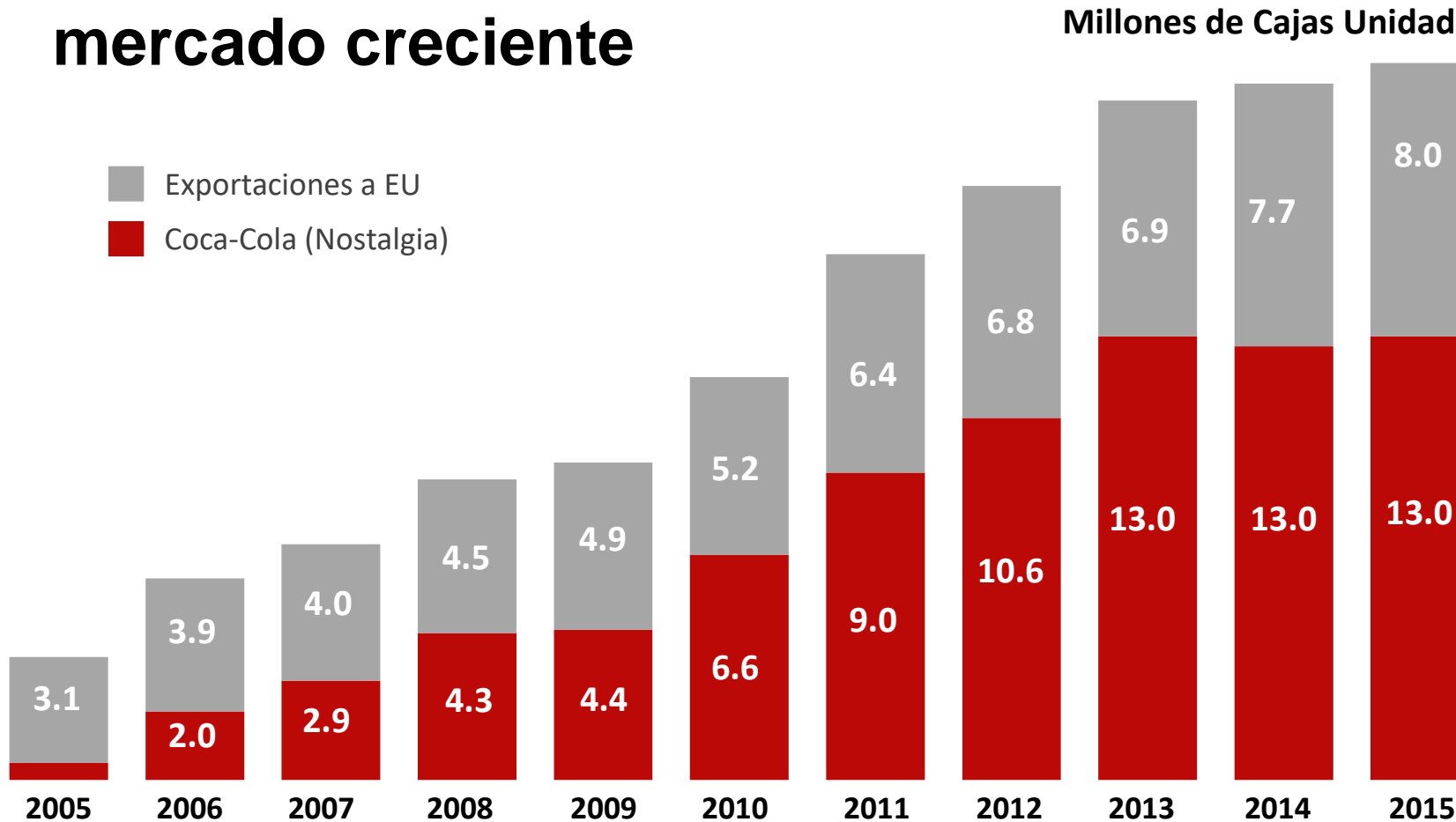
Garrafón y DTH actualmente llegan a más de 600,000 hogares

### Rutas DTH



# Capitalizando nuestras exportaciones a Estados Unidos

## \$104 MM USD de ventas en un mercado creciente



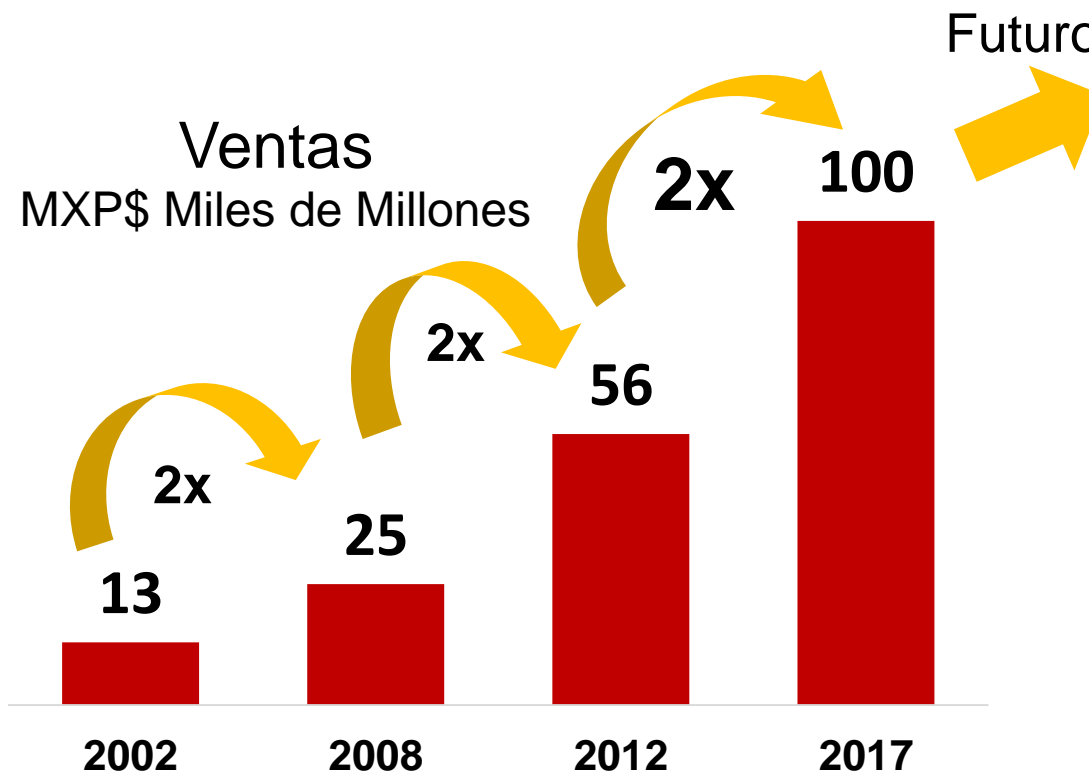
# Expansión Topo Chico



- En julio 2016, se acordó la cesión de los derechos en México de la marca Topo Chico a The Coca-Cola Company (TCCC)
- Esto permitirá la expansión de volumen en todos los territorios operados por Arca Continental.
- Se incluyen los estados de Jalisco, Zacatecas, Durango, San Luis Potosí y Aguascalientes
- Se espera un 20% de volumen incremental para Topo Chico en AC



# Nuestro objetivo estratégico de ventas en 2017



Los Pilares son la base para alcanzar el objetivo de Mxp\$100 mil millones en ventas para el 2017 y mantendrán el momento de crecimiento rentable hacia el futuro

# Comprometidos con la sustentabilidad



## RECICLANDO México 2015

**34%** de PCR  
**49,447 Tons**  
de resina producida por PetStar

México es el líder mundial en uso de resina reciclada



## AGUA\*

**1.69** Lts. de agua /  
Lts. de bebida  
**16%** de mejora  
vs 2010

Líder en tecnología para rehusar agua



## ENERGIA\*

**23.5** G CO2/  
Lts. de bebida  
**10%** reducción de energía  
Vs 2010

17.3% de fuentes renovables



ARCACONTINENTAL

## Contactos:

[ulises.fernandezdelara@arcacontal.com](mailto:ulises.fernandezdelara@arcacontal.com)

[felipe.barquin@arcacontal.com](mailto:felipe.barquin@arcacontal.com)

[monica.velasco@arcacontal.com](mailto:monica.velasco@arcacontal.com)

[francisco.leyvaa@arcacontal.com](mailto:francisco.leyvaa@arcacontal.com)

