

Monterrey
Ulises Fernández de Lara
 ulises.fernandezdelara@arcacontal.com
 Tel: 52 (81) 8151-1525

New York
Melanie Carpenter
 i-advize Corporate
 Communications
 Tel: (212) 406-3692
 arcacontal@i-advize.com

Guillermo Garza
 guillermo.garza@arcacontal.com
 Tel: 52 (81) 8151-1589



Felipe R. Barquín Goris
 felipe.barquin@arcacontal.com
 Tel: 52 (81) 8151-1674

REPORTE TRIMESTRAL

CRECEN EBITDA 6.1% Y UTILIDAD NETA 28.2% EN 1T19

Monterrey, México, 26 de abril 2019 – Arca Continental, S.A.B. de C.V. (BMV: AC*) (“Arca Continental” o “AC”), el segundo embotellador más grande de Coca-Cola en América Latina, anunció sus resultados para el primer trimestre de 2019 (“1T19”).

Tabla 1: Datos Financieros Relevantes

CIFRAS CONSOLIDADAS EN MILLONES DE PESOS MEXICANOS

	1T19	1T18	Variación %
Volumen Total de Bebidas (MCU)	511.1	521.1	-1.9
Ventas Netas	36,921	36,118	2.2
EBITDA	6,272	5,913	6.1
Utilidad Neta	1,701	1,327	28.2

Volumen total de bebidas incluye garrafón

Ventas Netas sin incluir Ingresos FT en USA

EBITDA = Utilidad de operación + Depreciación + Amortización + Gastos No Recurrentes

DATOS RELEVANTES PARA EL PRIMER TRIMESTRE DE 2019

- Ventas Netas alcanzaron Ps. 36,921 millones, 2.2% mayores respecto al 1T18.
- EBITDA registró Ps. 6,272 millones, 6.1% mayor respecto al año anterior y con un margen de 17%.
- Utilidad Neta crece 28.2% a Ps. 1,701 millones, con un margen de 4.6%

COMENTARIO DEL DIRECTOR GENERAL

“Enfocados en continuar fortaleciendo nuestra eficiencia operativa, la ejecución en el punto de venta, así como una precisa arquitectura de precios en las diferentes regiones donde operamos, durante el primer trimestre logramos un crecimiento en EBITDA de 6.1% y una expansión de 60 puntos de margen, impulsados por un comprometido equipo de colaboradores, que han demostrado su capacidad para superar retos y brindar una atención de excelencia a las necesidades de nuestros clientes y consumidores.”, dijo Arturo Gutiérrez, Director General de Arca Continental.

“En línea con lo anterior y no obstante precios altos en algunas materias primas, nuestra subsidiaria en Estados Unidos registró nuevamente resultados positivos, gracias a un efectivo plan de negocio y a la realización de sinergias, lo que nos ha permitido mejorar la rentabilidad y seguir entregando resultados favorables a nuestros accionistas.”

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Las cifras presentadas en este reporte se encuentran bajo Normas Internacionales de Información Financiera o IFRS.

TABLA 2: CIFRAS CONSOLIDADAS

	1T19	1T18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)			
Colas	258.0	263.6	-2.1
Sabores	105.4	111.4	-5.4
Total Refrescos	363.4	375.0	-3.1
Agua*	54.9	56.6	-3.0
No Carbonatados**	40.3	39.8	1.2
Volumen sin garrafón	458.7	471.4	-2.7
Garrafón	52.5	49.7	5.7
Volumen Total	511.1	521.1	-1.9
Estado de Resultados (MM MXP)			
Ventas Netas***	36,921	36,118	2.2
EBITDA	6,272	5,913	6.1

* Incluye agua purificada, saborizada y mineral en presentaciones personales de hasta 5Lts.

** Incluye téis, isotónicos, energéticos, jugos, néctares y bebidas de fruta.

***Ventas Netas sin incluir Ingresos FT en USA

ANÁLISIS FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS

- Durante el 2019 las ventas netas consolidados alcanzaron los Ps. 36,921 millones, un incremento de 2.2% (1.2% sin efecto cambiario).
- El volumen de ventas durante 1T19 fue 511.1 MCU, una disminución de 1.9%, principalmente por la caída en refrescos y agua personal de 3.1% en ambas categorías, compensada parcialmente por el crecimiento en no carbonatados de 1.2% y garrafón 5.7%.
- El costo de ventas incrementó 3.6%, principalmente por altos precios del PET con impacto de Ps. 85 millones en México, Ps. 33 millones en Estados Unidos y Ps. 86 millones en Sudamérica, adicionalmente se tuvo un impacto en aluminio de Ps. 13.5 millones en Estados Unidos y azúcar por Ps. 27.5 millones en Argentina. La utilidad bruta consolidada se mantuvo en línea con el año anterior registrando Ps. 16,259 millones reflejando un margen bruto de 44%, una dilución de 80 puntos base.



- Durante el 1T19, los gastos de administración y venta aumentaron solamente 0.7% alcanzando los Ps. 12,284 millones; gracias a un control más estricto y planes de eficiencias en las diferentes operaciones.
- Como parte de los cambios aplicables bajo la NIIF 16, lo que antes se registraba como un gasto por renta, ahora una parte se reconoce como gasto por depreciación de Ps. 105 millones, y otra parte en el gasto financiero de Ps. 24 millones.
- La utilidad de operación consolidada para el 1T19 aumentó de Ps. 3,841 millones a Ps. 3,896 millones un 1.4% con respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando un margen de operación de 10.6%.
- En el 1T19, el flujo de caja operativo ("EBITDA") consolidado aumentó 6.1% a Ps. 6,272 millones representando un margen de 17% sobre ventas netas, una expansión de 60 puntos base. El beneficio en el EBITDA de la aplicación de la NIIF 16 este año asciende a Ps. 129 millones, sin incluir este efecto el crecimiento es de 3.9% y un margen de 16.6%. Adicionalmente, sin incluir el efecto cambiario el EBITDA creció 5.3%.
- El resultado integral de financiamiento para el 1T19 fue de Ps. 990 millones comparado contra Ps. 1,416 millones en el 1T18, explicado por una menor pérdida cambiaria con respecto al año anterior.
- La provisión para el pago de impuestos alcanzó los Ps. 878 millones, 21.6% mayor respecto al mismo trimestre del año anterior, reflejando una tasa efectiva de alrededor del 30%, en línea con la tasa registrada el año anterior.
- La utilidad neta en el primer trimestre 2019 aumentó 28.2% a Ps. 1,701 millones, reflejando un margen de 4.6%. Beneficiada por la mejora en el resultado integral de financiamiento.

BALANCE GENERAL Y FLUJO DE EFECTIVO

- En el 1T19, se registró un saldo en caja de Ps. 16,995 millones y una deuda de Ps. 55,429 millones, resultando una deuda neta de caja de Ps. 38,434 millones. La razón de Deuda Neta/EBITDA fue de 1.39x, sin considerar los efectos de la aplicación de la NIIF16..
- El flujo de efectivo neto de operación alcanzó Ps. 4,360 millones al mes de marzo de 2019.
- En este primer trimestre del año, la inversión en activos fijos en el periodo fue de Ps. 2.1 millones, principalmente destinado a fortalecer las capacidades de producción y ejecución en el punto de venta, y donde más del 70% se concentra en México y Estados Unidos.



México

Arca Continental reporta su información en tres regiones: México, Estados Unidos y Sudamérica (que incluye Perú, Argentina y Ecuador). Cada una incluye los resultados de los negocios de bebidas y negocios complementarios.

TABLA 3: CIFRAS PARA MÉXICO

	1T19	1T18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)			
Colas	156.4	158.2	-1.1
Sabores	29.3	30.7	-4.6
Total Refrescos	185.7	188.9	-1.7
Agua*	18.3	20.6	-11.1
No Carbonatados**	15.7	14.7	6.5
Volumen sin Garrafón	219.7	224.2	-2.0
Garrafón	48.8	46.3	5.5
Volumen Total	268.5	270.5	-0.7
Mezclas (%)			
Retornable	31.9	31.2	0.7
No Retornable	68.1	68.8	-0.7
Familiar	53.5	52.8	0.7
Personal	46.5	47.2	-0.7
Estado de Resultados (MM MXP)			
Ventas Netas	14,276	13,369	6.8
EBITDA	2,848	2,675	6.5

* Incluye agua purificada, saborizada y mineral en presentaciones personales de hasta 5Lts.

** Incluye té, isotónicos, energéticos, jugos, néctares y bebidas de fruta.

RESULTADOS OPERATIVOS PARA MÉXICO

- Las ventas netas en México alcanzaron Ps. 14,276 millones durante el 1T19, mientras que el volumen de ventas disminuyó 0.7% a 268.5 MCU. El precio promedio por caja unidad sin garrafón se aumentó 8.8%, un precio de Ps. 61.02 en el 1T19.
- Al 1T19, el flujo operativo (EBITDA) de la región México alcanzó Ps. 2,848 millones aumentando 6.5% representando un margen de 20%, en línea comparado con el 1T18.



- En la categoría de bebidas emergentes destaca el desempeño de Naranjadas y Jugos del Valle, los cuales muestran crecimiento en participación de valor. Adicionalmente, se trabajó en reactivar la categoría de Tés, con Fuze Tea, donde hemos logrado incrementar el volumen alrededor del 15% manteniendo así el liderazgo en el mercado.
- Powerade, mantiene su sólido liderazgo en el canal tradicional en la categoría de bebidas deportivas, como consecuencia de continuar creciendo la disponibilidad de la marca a través de diferentes iniciativas comerciales con los empaques 600 ml y 1 L.
- Durante los primeros meses del año realizamos el lanzamiento de Fanta sabor Guaraná con el objetivo de impulsar el segmento de sabores, alcanzando una cobertura del 41%.
- En el 1T19, el canal directo al hogar mantuvo una tendencia positiva incrementando volumen un dígito medio, principalmente impulsado por la categoría de lácteos. Continuamos trabajando en actividades de segmentación de consumidores y arquitectura precio empaque para impulsar la rentabilidad a través de un portafolio apropiado para el canal.
- El canal AtWork, continúa con crecimientos de doble dígito en términos de volumen y ventas, principalmente impulsado por un incremento en nuestras coberturas para llegar a nuevos clientes y activaciones que se realizaron con Fanta y Ciel Exprim.
- En México, seguimos innovando nuestros procesos para tener una constante mejora continua. En el 2019 comenzamos con nuevos fundamentales que nos ayudarán a impulsar el negocio a lo largo del año. Algunos de los nuevos fundamentales son: el crecimiento de nuestros retornables, imperdonables para el canal educación, pedido sugerido, entre otros.
- Durante el primer trimestre del año, la operación de Vending continúa incrementando su generación de valor con crecimiento en ingresos y EBITDA gracias a la estrategia en precios que permitió obtener estos resultados, así como el mantener una disciplina en el control del gasto.
- Las ventas netas y el volumen en Bokados aumentaron un dígito alto impulsado principalmente por el canal moderno donde se han realizado actividades comerciales como colocación de exhibidores y alta de nuevos clientes. Durante el inicio del año, se realizaron los lanzamientos de nuevas presentaciones de Bokaditas y Bokanuts en el canal moderno. Por otra parte, el EBITDA mostró un crecimiento de doble dígito como resultado de las estrategias de producción y distribución en las tres plantas productivas, así como en mejores negociaciones de nuestras principales materias primas.

Estados Unidos

La región de Estados Unidos incluye el negocio de bebidas de CCSWB y el de botanas de Wise y Deep River.

TABLA 4: CIFRAS PARA ESTADOS UNIDOS

	1T19	1T18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)			
Colas	44.8	47.0	-4.7
Sabores	25.2	26.7	-5.5
Total Refrescos	70.0	73.6	-5.0
Agua*	13.5	14.1	-4.1
No Carbonatados**	14.7	14.8	-1.0
Volumen Total	98.2	102.6	-4.3
Mezclas (%)			
Familiar	65.3	64.9	0.4
Personal	34.7	35.1	-0.4
Estado de Resultados (MM MXP)			
Ventas Netas***	13,180	12,639	4.3
EBITDA	1,342	1,142	17.5

* Incluye agua purificada, saborizada y mineral en presentaciones personales de hasta 5Lts.

** Incluye té, isotónicos, energéticos, jugos, néctares y bebidas de fruta.

***Ventas Netas sin incluir Ingresos FT en USA

RESULTADOS OPERATIVOS PARA ESTADOS UNIDOS

- Las ventas netas para la región Estados Unidos alcanzaron Ps. 13,180 millones durante el 1T19, un incremento de 4.3% comparado con el mismo periodo del año anterior como resultado de nuestra estrategia de precios implementada en julio del año pasado. Sin efecto de tipo de cambio, el crecimiento de los ingresos de la operación de bebidas fue de 1.4%. Mientras el volumen de ventas alcanzó las 98.2 MCU, una disminución de 4.3% respecto al mismo periodo del año anterior.
- En el 1T19, el flujo operativo (EBITDA) de la región Estados Unidos registró Ps. 1,342 millones con un margen de 10.2%, una expansión de 120 puntos base comparado con el mismo periodo del año anterior.
- Diet Coke continúa desempeñándose favorablemente después del lanzamiento de 4 nuevos sabores el año pasado. Durante este primer trimestre del año, lanzamos dos nuevos sabores Fresa-Guayaba y Mora Azul-Acai, logrando una cobertura del 83%.
- En el primer trimestre del año, realizamos el lanzamiento de Coca-Cola Naranja Vainilla regular y Zero, el lanzamiento más importante de 2019 y el primer nuevo sabor de Coca-Cola en 10 años. Estos dos nuevos productos han alcanzado 83% de disponibilidad en tiendas grandes y pequeñas.



- Se continuó con el compromiso hacia la construcción y fortalecimientos de nuestras capacidades de analítica avanzada. Durante el 1T19, comenzamos con el piloto de dos casos de uso. El primero, para optimizar el negocio de vending al definir productos óptimos y frecuencia de visita, el cual está en periodo de prueba en el aeropuerto DFW. El segundo caso de uso, llamado “Next Best SKU” permite enviar recomendaciones a la fuerza de venta de SKUs que son exitosos en clientes con características similares.
- Topo Chico continúa con su historia de crecimiento en Estados Unidos. Durante el primer trimestre, se vendió 150% más cajas y aumentó 51% el número de clientes comparado con el 1T18.
- Continuamos con progresos significativos en la construcción de la nueva planta de producción Northpoint, en Houston, ya cuenta con cimientos y muros exteriores. En marzo, se instaló la oficina de gestión de proyectos para comenzar a planificar todas las fases del proyecto. Northpoint iniciará operaciones en el primer trimestre de 2020.
- El negocio de botanas, en Estados Unidos, continúa con la estrategia de expandir las marcas Wise, Deep River y Carolina Country Snacks. Apalancados en la presencia que ya se tiene con Wise, hemos logrado posicionar Deep River, obteniendo un crecimiento en ventas de la marca de doble dígito.

Sudamérica

La región de Sudamérica incluye los negocios de bebidas de Perú, Argentina, Ecuador y el de botanas Inalecsa.

TABLA 5: CIFRAS PARA SUDAMÉRICA

	1T19	1T18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)			
Colas	56.8	58.4	-2.8
Sabores	51.0	54.1	-5.7
Total Refrescos	107.7	112.5	-4.2
Agua*	23.0	21.9	5.4
No Carbonatados**	10.0	10.3	-3.1
Volumen sin Garrafón	140.7	144.6	-2.7
Garrafón	3.6	3.4	7.8
Volumen Total	144.4	148.0	-2.4
Mezclas (%)			
Retornable	30.2	29.0	1.2
No Retornable	69.8	71.0	-1.2
Familiar	67.3	68.3	-1.0
Personal	32.7	31.7	1.0
Estado de Resultados (MM MXP)			
Ventas Netas	9,465	10,110	-6.4
EBITDA	2,082	2,096	-0.7

* Incluye agua purificada, saborizada y mineral en presentaciones personales de hasta 5Lts.

** Incluye té, isotónicos, energéticos, jugos, néctares y bebidas de fruta.

RESULTADOS OPERATIVOS PARA SUDAMÉRICA

- Las ventas netas de la división Sudamérica registraron una disminución de 6.4%, a Ps. 9,465 millones en el 1T19. Este resultado es principalmente impactado por la devaluación del peso argentino.
- En Sudamérica el volumen total de ventas fue de 144.4 MCU en los primeros meses del 2019, una disminución de 2.4%.



- En el 1T19, el EBITDA de Sudamérica disminuyó 0.7% a Ps. 2,082 millones reflejando un margen de 22%, una expansión de 130 puntos básicos contra el mismo periodo de 2018.

Perú

- El volumen de ventas en el 1T19 creció 5.4%, principalmente impulsado por colas y agua que crecieron 14.8% y 7.8%, respectivamente y afectado por a una caída de 6.5% en no carbonatados siendo la categoría de jugos la de mayor impacto por el incremento de impuestos realizado en mayo del año pasado.
- En el primer trimestre del año, se realizó el lanzamiento de Benedictino buscando reafirmar nuestro liderazgo en la categoría de aguas, logrando una cobertura de 21%.
- En cuanto a los canales, Perú muestra crecimiento en todos los canales destacando el canal moderno y Comer y Beber los cuales crecieron a doble dígito principalmente por nuevos clientes que se capturaron a finales del año anterior.
- Durante el trimestre logramos incrementar nuestra participación de mercado en la categoría de isotónicos con diferentes actividades promocionales al consumidor y el lanzamiento de un nuevo empaque de 600ml.
- En el 1T19, seguimos fortaleciendo la ejecución en el punto de venta, introduciendo más de 3 mil refrigeradores y más de 160 mil cajas de envases retornables.

Ecuador

- En Ecuador durante el 1T19 volumen de ventas disminuyó 4.4% explicado principalmente por una disminución en volumen de carbonatados y sabores, parcialmente compensado por un crecimiento en la categoría de no carbonatados de 5.2%.
- Continuamos desarrollando capacidades comerciales bajo el modelo ACT, buscando capturar nuevos clientes y mejorar nuestro servicio. En el trimestre, aumentamos el número de puntos de venta con la creación de nuevas rutas, también automatizamos la fuerza de ventas con la nueva tecnología AC móvil e instalamos 6 mil refrigeradores.
- Durante el 1T19, en Tonicorp, logramos mantener nuestro liderazgo en la industria al incrementar el número de puntos de venta que atendemos, fortaleciendo así la presencia de la marca en el mercado. Adicionalmente, se realizaron los lanzamientos de nuevos productos como helado sabor algodón de azúcar y yogurt Toni Mix sabor choco-galleta y avena de fibra.
- Inalecsa en el 1T19, mostró eficiencia en la gestión de precios de las materias primas estratégicas y la optimización en sus plantas de producción, alcanzando durante el trimestre cerca de 40% de los ahorros programados para este año. Como resultado de lo anterior, el EBITDA muestra un crecimiento de un dígito alto comparado con el mismo periodo del año anterior. Durante el trimestre, se realizó el lanzamiento de extruidos de maíz "Locachos" sabor chile-limón y en la categoría de plátanos, Tortolines sabor sal prieta, consolidando el liderazgo en esta categoría.

Argentina

- En los primeros meses del 2019, el volumen de ventas disminuyó 17.8%, principalmente por la pérdida del poder adquisitivo del consumidor como consecuencia de la alta inflación.



- Continuamos trabajando en impulsar la categoría de no carbonatados, donde seguimos viendo gran oportunidad de crecimiento, ejecutando en el punto de venta con una estrategia de precios diferenciados apalancados de nuestra relación con los clientes. Además, en el trimestre introdujimos 1,400 equipos de frío exclusivamente para esta categoría particularmente para nuestros clientes de tamaño extragrande, grandes y medianos, lo que nos permitió un crecimiento en participación de valor en el canal tradicional en esta categoría.
- Durante el 1T19, desplegamos una estrategia para mejorar la distribución en las zonas rurales para incrementar el consumo per cápita. Adicionalmente, dentro de este plan, lanzamos Crush Manzana, Agua KIN y Coca-Cola Sin Azúcar en empaque retornable 1.5Lt y 2Lt con el fin de impulsar el consumo en estas ciudades.
- En la operación de Argentina, hemos sido seleccionados por segundo año consecutivo como finalistas para representar a Latino América para la Candler Cup, por nuestro destacado desempeño en ejecución, participación de valor, entre otros indicadores.
- En este primer trimestre del año, realizamos el lanzamiento de retornables en botella única 2Lt PET retornable, lo que nos permitirá el lanzamiento de nuevos productos en envases retornables para dar mayor asequibilidad a nuestros consumidores y eficientizar las inversiones en envases.

Información Financiera Adicional

Información por segmentos 1Q19

	Segmentos de Bebidas					Otros		Total
	México	EE. UU.	Perú	Argentina	Ecuador	Negocios*	Eliminaciones	
Volumen por Segmento	268.5	98.2	80.9	28.2	35.3			511.1
Ingresos del Segmento	13,578	12,080	4,746	1,456	2,908	2,553	-399	36,921
Ingresos Intersegmentos	-236	0	-40	0	0	-123	399	0
Ingresos netos de transacciones inter-segmento	13,342	12,080	4,705	1,456	2,908	2,431	0	36,921
Utilidad de operación	2,053	604	833	127	261	17	0	3,896
Flujo Operativo	2,750	1,305	1,203	256	530	227	0	6,272
Flujo Operativo / Ingresos del Segmento	20.6%	10.8%	25.6%	17.6%	18.2%	9.3%		17.0%
Gastos No recurrentes	14	144	10	1	21	25	0	214
Depreciación y amortización	683	557	360	127	249	185	0	2,162
Ingresos Financieros	500	18	-6	-19	3	5	0	502
Gastos Financieros	1,120	161	113	41	45	11	0	1,491
Participación en Utilidades Netas de Asociadas	39	0	0	0	0	0	0	39
Utilidad antes de Impuestos	1,472	461	714	68	219	11	0	2,945
Activos Netos Totales	70,249	92,963	44,767	7,944	14,835	13,067	-6,843	236,982
Inversión en Asociadas	6,183	470	0	287	0	0	0	6,940
Pasivos Totales	47,473	31,835	17,412	1,745	5,786	4,174	-11,705	96,720
Inversiones en el periodo de activos fijos	703	764	277	121	174	66	0	2,106

*Otros Incluye División de Alimentos y bebidas, vendiendo y otras subsidiarias no relacionadas al segmento de bebidas



Deuda Total AC

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	...	2029	...	2032	Total
Deuda Total	2,470	6,820	6,702	5,652	5,842	2,163	1,481	2,321	6,372		7,803		7,803	55,429
% del total	4.5%	12.3%	12.1%	10.2%	10.5%	3.9%	2.7%	4.2%	11.5%		14.1%		14.1%	100.0%

Calificación Crediticia	Local	Global	Perspectiva
Fitch	AAA(mex)	A-	Estable
Moody's	Aaa.mx	A2	Estable
S&P	mxAAA	-	Estable

Tipo de cambio promedio

	1T19	1T18	YoY
MXN	19.30	18.84	2.4%
PEN	5.80	5.82	-0.2%
ARS	0.50	0.96	-48.1%

Tipo de Cambio fin del periodo

	1T19	4T18	1Q18
MXN	19.38	19.66	18.3
PEN	5.84	5.84	5.7
ARS	0.45	0.52	0.9

Nota: la información contenida en las tablas está disponible para su descarga en formato de Excel en el siguiente link: <http://www.arcacontal.com/inversionistas/reportes-financieros.aspx>



EVENTOS RECIENTES

- El 4 de abril de 2019, la Asamblea General de Accionistas de Arca Continental aprobó el pago de un dividendo en efectivo de \$2.30 por acción, en una sola exhibición a partir del 16 de abril de 2019, equivalente a un monto total de Ps. 4,058 millones, este dividendo representa un aumento de 5% respecto al dividendo pagado el año pasado.
- El 4 de abril de 2019, se anunció el CAPEX para el 2019 de Ps. 13,000 millones, los cuales serán destinados aproximadamente un 35% a las operaciones en México, 39% a los negocios en Estados Unidos y 26% para la región de Sudamérica.

DATOS DE LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Arca Continental llevará a cabo una conferencia telefónica el 26 de abril de 2019 a las 10:00 am hora de México/Monterrey, 11:00 am hora de Nueva York. Para participar por medio del webcast favor de ingresar a www.arcacontal.com ó vía telefónica en los siguientes números:

Para participar, por favor marque:

+1-877-712-5080 (E.E.U.U.)

+1-334-245-3009 (Internacional)

0-1-800-062-2650 (México)

Código de acceso: 36151

Sobre Arca Continental

Arca Continental es una empresa dedicada a la producción, distribución y venta de bebidas no alcohólicas de las marcas propiedad de The Coca-Cola Company, así como de botanas saladas bajo las marcas Bokados en México, Inalecsa en Ecuador, así como Wise y Deep River en los Estados Unidos. Con una destacada trayectoria de más de 94 años, Arca Continental es el segundo embotellador de Coca-Cola más grande de América y uno de los más importantes del mundo. En su franquicia de Coca-Cola, la empresa atiende a una población de más de 123 millones en la región norte y occidente de México, así como en Ecuador, Perú, en la región norte de Argentina y en la región suroeste de Estados Unidos. Arca Continental cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores bajo el símbolo "AC". Para mayor información sobre Arca Continental, favor de visitar www.arcacontal.com

Este informe 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. Tales factores incluyen cambios en las condiciones generales económicas, políticas, gubernamentales y comerciales a nivel nacional y global, así como cambios referentes a las tasas de interés, las tasas de inflación, la volatilidad cambiaria, las tasas de impuestos, la demanda y los precios de las bebidas carbonatadas, el agua, el precio del azúcar y otras materias primas utilizadas para la producción de refrescos, los cambios climáticos y varios otros. 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.



Arca Continental, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias

Estado Consolidado de Resultados

(cifras expresadas en millones de pesos Mexicanos)

	1T19	1T18	Variación	
			MM MXP	%
Ventas Netas	36,921	36,118	803	2.2
Costo de Ventas	20,663	19,940	722	3.6
Utilidad Bruta	16,259	16,178	81	0.5
	44.0%	44.8%		
Gastos de Venta	10,233	10,250	-17	(0.2)
Gastos de Administración	2,052	1,946	105	5.4
Total de Gastos	12,284	12,196	88	0.7
	33.3%	33.8%		
Gastos no recurrentes	214	211	3	1.3
Utilidad de operación antes de otros ingresos	3,761	3,771	-10	(0.3)
Otros ingresos (Gastos) ^{1,2}	135	71	64	91.1
Utilidad de operación	3,896	3,841	54	1.4
	10.6%	10.6%		
Productos (Gastos) Financieros, Neto	-894	-824	-70	8.5
Utilidad (Pérdida) Cambiaria, Neta	-38	-592	553	(93.5)
Resultado por posición monetaria	-57	0	-57	
Costo Integral de Financiamiento	-990	-1,416	427	(30.1)
Participación en la utilidades netas de asociadas ³	39	-10	49	(493.7)
Utilidad antes de impuestos	2,945	2,415	530	21.9
Impuesto a la Utilidad	878	722	156	21.6
Participación no controladora	-366	-366	0	0.0
Utilidad Neta	1,701	1,327	374	28.2
	4.6%	3.7%		
Depreciación y amortización	2,162	1,860	302	16.2
Flujo Operativo	6,272	5,913	359	6.1
Flujo Operativo / Ventas Netas	17.0%	16.4%		

Flujo Operativo = Utilidad de Operación + Depreciación y Amortización + Gastos No Recurrentes

¹ Incluye método de participación en asociadas operativas como Jugos del Valle, IEQSA y Bebidas Refrescantes de Nogales

² Incluye efecto neto de Ingresos fuera del territorio (FT) en USA

³ Incluye método de participación en asociadas no operativas como PIASA, PetStar, Beta San Miguel, entre otras



Arca Continental, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias

Balance General Consolidado (millones de pesos Mexicanos)

	Marzo 31	Diciembre 31	Variación	
	2019	2018	MM MXP	%
ACTIVO				
Efectivo e inversiones temporales	16,995	15,941	1,054	6.6
Clientes y cuentas por cobrar	11,815	13,336	-1,521	-11.4
Inventarios	7,619	7,798	-179	-2.3
Pagos anticipados y mercancía en tránsito	641	493	148	30.1
Suma de Activo Circulante	37,071	37,568	-496	-1.3
Inversiones en acciones y otras	6,940	6,970	-30	-0.4
Inmuebles, planta y equipo	73,143	74,079	-936	-1.3
Activos por derecho de uso	1,356	0	1,356	
Otros Activos	118,473	119,264	-791	-0.7
Suma de Activo Total	236,982	237,879	-897	-0.4
PASIVO				
Créditos Bancarios	3,115	2,672	443	16.6
Proveedores y cuentas por pagar	15,186	16,291	-1,105	-6.8
Pasivos por arrendamiento C.P.	299	0		
Impuestos y PTU por pagar	2,932	4,864	-1,932	-39.7
Pasivo de Corto Plazo	21,533	23,827	-2,294	-9.6
Documentos por pagar de Largo plazo	52,314	53,155	-841	-1.6
Pasivos por arrendamiento L.P.	1,075	0	1,075	
ISR y otros diferidos	21,798	21,368	430	2.0
Total de Pasivo	96,720	98,350	-1,630	-1.7
CAPITAL CONTABLE				
Capital Contable Minoritario	27,838	27,727	110	0.4
Capital Aportado	45,748	45,752	-4	0.0
Utilidades Retenidas	64,975	57,347	7,628	13.3
Utilidad o (pérdida) Neta	1,701	8,703	-7,002	-80.5
Suma de Capital Contable	140,263	139,530	733	0.5
Suma de Pasivo y Capital	236,982	237,879	-897	-0.4



Arca Continental, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias

Estado de Flujo de Efectivo

(millones de pesos Mexicanos)

	al 31 de Marzo	
	2019	2018
Utilidad Antes de Impuestos	2,945	2,415
Depreciación y Amortización	2,162	1,860
Utilidad en venta y deterioro de activo fijo	94	120
Fluctuación cambiaria	95	592
Intereses Devengados	894	754
Flujo generado antes de impuestos a la utilidad	6,191	5,741
Flujo generado /utilizado en la operación	-1,831	-2,056
Flujo neto de efectivo de actividades de operación	4,360	3,685
Actividades de inversión:		
Inversión en activos Fijos (Neta)	-1,912	-1,996
Actividades de financiamiento:		
Recompra de acciones (Neto)	27	-68
Pago pasivo Bancarios	-15	498
Intereses pagados	-1,111	-763
Flujo neto de efectivo	-1,099	-334
Incremento neto de efectivo y equivalentes	1,349	1,355
Diferencia en cambios en el efectivo	-294	-668
Saldo inicial efectivo y equivalentes	15,941	23,842
Saldo final efectivo y equivalentes	16,995	24,529

