

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 7.3% Y VENTAS NETAS 4.1% EN 2T19

Monterrey, México, 19 de julio 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 segundo trimestre y acumulado a junio de 2019 (“2T19” y “6M19”).

**Tabla 1: Datos Financieros Relevantes**

CIFRAS CONSOLIDADAS EN MILLONES DE PESOS MEXICANOS						
	2T19	2T18	Variación %	Ene-Jun'19	Ene-Jun'18	Variación %
Volumen Total de Bebidas (MCU)	580.6	581.0	-0.1	1,091.8	1,102.1	-0.9
Ventas Netas	41,982	40,332	4.1	78,903	76,450	3.2
EBITDA	8,091	7,540	7.3	14,363	13,453	6.8
Utilidad Neta	2,818	2,678	5.2	4,519	4,005	12.8

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 SEGUNDO TRIMESTRE DE 2019

- Ventas Netas incrementaron 4.1% con respecto a 2T18, a Ps. 41,982 millones.
- EBITDA alcanzó Ps. 8,091 millones con un margen de 19.3%, un aumento de 7.3% respecto al mismo trimestre del año pasado.
- Utilidad Neta fue de Ps. 2,818 millones, un aumento de 5.2% con un margen de 6.7%

#### DATOS RELEVANTES PARA EL MES DE JUNIO 2019 (6M)

- Ventas Netas aumentaron 3.2% a Ps. 78,903 millones.
- EBITDA registró Ps. 14,363 millones. 6.8% mayor respecto al 6M18 y representando un margen de 18.2%.
- Utilidad Neta aumentó 12.8% a Ps. 4,519 millones con un margen de 5.7%

#### COMENTARIO DEL DIRECTOR GENERAL

“El constante impulso a las diferentes iniciativas comerciales orientadas a perfeccionar nuestra atención al mercado, nos permitieron aumentar 4.1% las ventas, lo que aunado a la correcta ejecución de los planes de eficiencia, se reflejaron igualmente en un crecimiento de 7.3% en EBITDA, así como en una expansión del margen EBITDA por segundo trimestre consecutivo”, explicó Arturo Gutiérrez, Director General de Arca Continental.

“Con el objetivo de continuar recuperando la dinámica positiva de crecimiento en ventas y seguir fortaleciendo la creación de valor para nuestros inversionistas, en la segunda mitad del año seguiremos desplegando iniciativas digitales en el punto de venta, mejorando la ejecución e incrementando la oferta de productos y servicios a clientes y consumidores, a la vez que mantendremos un estricto control administrativo en todas las operaciones”, agregó Gutiérrez.

## RESULTADOS CONSOLIDADOS

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

### TABLA 2: CIFRAS CONSOLIDADAS

	2T19	2T18	Variación %	Ene-Jun'19	Ene-Jun'18	Variación %
<b>Volumen por segmento (MCU)</b>						
Colas	296.1	297.8	-0.6	554.1	561.4	-1.3
Sabores	110.3	112.5	-1.9	215.8	223.9	-3.6
<b>Total Refrescos</b>	<b>406.4</b>	<b>410.3</b>	-1.0	<b>769.8</b>	<b>785.4</b>	-2.0
Agua*	64.2	64.4	-0.3	119.1	121.0	-1.5
No Carbonatados**	47.1	46.2	2.0	87.4	86.0	1.7
<b>Volumen sin garrafón</b>	<b>517.7</b>	<b>520.9</b>	-0.6	<b>976.4</b>	<b>992.3</b>	-1.6
Garrafón	62.9	60.1	4.7	115.4	109.7	5.1
<b>Volumen Total</b>	<b>580.6</b>	<b>581.0</b>	-0.1	<b>1,091.8</b>	<b>1,102.1</b>	-0.9
<b>Estado de Resultados (MM MXP)</b>						
Ventas Netas***	41,982	40,332	4.1	78,903	76,450	3.2
EBITDA	8,091	7,540	7.3	14,363	13,453	6.8

\* 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

- Las ventas netas consolidadas del 2T19 se incrementaron 4.1% (4.4% sin efecto cambiario) alcanzando los Ps. 41,982 millones. Acumulado a junio 2019, alcanzó los Ps. 78,903 millones, un aumento de 3.2% (2.9% sin efecto cambiario) comparado con el año anterior.
- El volumen durante el 2T19 disminuyó ligeramente con respecto del 2T18, alcanzando 517.7 MCU (sin incluir garrafón). La categoría de no carbonatados aumentó 2.0%, mientras que carbonatados tuvo una caída de 1.0%.
- El costo de ventas durante el 2T19 aumentó 4.8% a Ps. 23,200 millones. Este incremento se debe principalmente por el cambio en el mix de ventas de los productos distribuidos en Estados Unidos y el aumento del precio del concentrado.



- La utilidad bruta consolidada aumentó a Ps. 18,782 millones, un 3.2% mayor respecto al 2T18 y un margen bruto de 44.7%. Durante el año, la utilidad bruta alcanzó Ps. 35,041 millones alcanzando un margen bruto de 44.4 %, 60 puntos base menor respecto al 2018.
- Los gastos de administración y venta durante el trimestre aumentaron de Ps. 12,882 millones a Ps. 13,131 millones, un 1.9% mayor que en el 2T18. Acumulado al mes de junio de 2019, los gastos de administración y venta alcanzaron Ps. 25,415 millones, un aumento de 1.3% y un 32.2% con respecto a las ventas, 60 puntos base menor que el año anterior, resultado de un plan de ahorros específico para cada una de las operaciones.
- Respecto a los cambios aplicables bajo la NIIF 16, los efectos en el 2T19 son: gastos por depreciación de Ps. 104 millones y en el gasto financiero de Ps. 19 millones. Acumulado a junio, los efectos en gastos por depreciación y gasto financiero son Ps. 209 millones y Ps. 43 millones, respectivamente.
- En el 2T19, la utilidad de operación consolidada alcanzó los Ps. 5,710 millones para un aumento de 4.8% con respecto al 2T18 y un margen de 13.6%. En la primera mitad del año, la utilidad operativa creció 3.4% alcanzando Ps. 9,605 millones y un margen operativo de 12.2%.
- Durante el 2T19, el flujo de caja operativo ("EBITDA") consolidado aumentó 7.3% a Ps. 8,091 millones y un margen de 19.3%, una expansión de 60 puntos base. Acumulado a junio 2019, alcanzó los Ps. 14,363 millones, 6.8% mayor y un margen de 18.2% . Sin incluir el efecto cambiario, el EBITDA creció 7.6% en 2T19 y 6.6% a junio 2019. El beneficio en el EBITDA de la aplicación de la NIIF 16 este trimestre asciende a Ps. 123 millones. Sin incluir este efecto el crecimiento es de 5.7% y un margen de 19%.
- El resultado integral de financiamiento en el trimestre fue de Ps. 925 millones un aumento de 8.2% comparado contra Ps. 855 millones en el 2T18, explicado principalmente por una pérdida cambiaria de Ps. 40 millones.
- En el 2T19, la provisión para el pago de impuestos refleja una tasa efectiva de 26.9% para un monto de Ps. 1,287 millones, 1.8% menor respecto al mismo trimestre del año anterior. Acumulado al mes de junio la tasa efectiva fue de 28.0%, 100 puntos base menor al 2018.
- La utilidad neta para este trimestre alcanzó Ps. 2,818 millones reflejando un margen de 6.7%; y en la primera mitad del año, Ps. 4,519 millones, para un crecimiento de 12.8%.

### BALANCE GENERAL Y FLUJO DE EFECTIVO

- Al mes de junio de 2019, se registró un saldo en caja de Ps. 16,047 millones y una deuda de Ps. 54,632 millones. Como resultado, la deuda neta de caja fue de Ps. 38,585 millones. La razón de Deuda Neta/EBITDA sin considerar los efectos de la aplicación de la NIIF16 es de 1.37x.
- En el segundo trimestre, el flujo de efectivo neto de operación fue de Ps. 11,524 millones.
- La inversión en activos fijos en el periodo fue de Ps. 4,931 millones, para fortalecer nuestras capacidades de distribución, producción y ejecución en el mercado. El 35% fue asignado a México y 40% a proyectos en Estados Unidos para capturar sinergias, principalmente la construcción de la nueva planta de Houston.



## 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**

	2T19	2T18	Variación %	Ene-Jun'19	Ene-Jun'18	Variación %
<b>Volumen por segmento (MCU)</b>						
Colas	189.5	193.6	-2.1	345.9	351.8	-1.7
Sabores	39.4	38.4	2.5	68.7	69.1	-0.7
<b>Total Refrescos</b>	<b>228.9</b>	<b>232.0</b>	<b>-1.3</b>	<b>414.6</b>	<b>420.9</b>	<b>-1.5</b>
Agua*	32.4	30.2	7.1	50.7	50.8	-0.3
No Carbonatados**	18.7	17.9	4.3	34.4	32.6	5.4
<b>Volumen sin Garrafón</b>	<b>280.0</b>	<b>280.2</b>	<b>-0.1</b>	<b>499.7</b>	<b>504.4</b>	<b>-0.9</b>
Garrafón	60.3	57.5	5.0	109.2	103.7	5.2
<b>Volumen Total</b>	<b>340.3</b>	<b>337.6</b>	<b>0.8</b>	<b>608.9</b>	<b>608.1</b>	<b>0.1</b>
<b>Mezclas (%)</b>						
Retornable	31.2	31.4	-0.3	31.5	31.3	0.2
No Retornable	68.8	68.6	0.3	68.5	68.7	-0.2
Familiar	53.4	52.7	0.6	53.4	52.8	0.7
Personal	46.6	47.3	-0.6	46.6	47.2	-0.7
<b>Estado de Resultados (MM MXP)</b>						
Ventas Netas	18,054	16,727	7.9	32,330	30,096	7.4
EBITDA	4,493	4,133	8.7	7,341	6,808	7.8

\* 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

- En el 2T19, las ventas netas para la región de México fueron de Ps. 18,054 millones, un crecimiento de 7.9%. El volumen de ventas se mantuvo en línea con el trimestre pasado en 280 MCU (sin incluir garrafón). El precio promedio por caja unidad sin garrafón se aumentó 8.0%, un precio de Ps. 61.09 en el 2T19.
- El flujo operativo (EBITDA) de México aumentó 8.7% y alcanzó Ps. 4,493 millones representando un margen de 24.9%, una expansión de 20 puntos bases comparado con el 2T18.
- En el trimestre, logramos mantener nuestra participación de mercado principalmente por un crecimiento en las categorías de jugos, té y bebidas emergentes como resultado de un plan de expansión de coberturas y promociones realizadas principalmente en canal de tiendas de conveniencia.



- El canal de tiendas de conveniencia mostró el mayor crecimiento durante el trimestre en términos de volumen, principalmente impulsado por las categorías de agua personal y agua mineral que crecen a doble dígito, mientras que sabores crece a un dígito medio.
- Como parte la innovación en el portafolio, durante el trimestre se realizó el lanzamiento de la nueva Coca-Cola Café en un empaque atractivo de 235ml en tiendas de conveniencia. A partir del próximo trimestre, estará disponible también en el canal tradicional y autoservicios.
- En el 2T19, continuamos innovando en el portafolio de la marca Del Valle & Nada con el lanzamiento de dos nuevos empaques, Naranja-Mango 600 ml y Limón-Pepino 1.5L, con ello logramos incrementar las ventas durante el trimestre de esta categoría y seguiremos impulsando este segmento por medio de innovaciones y ejecución dinámica.
- En Santa Clara, alcanzamos el 45% de cobertura en canal tradicional. El volumen de ventas de leche blanca y leche saborizada se incrementó 21%, el segundo crecimiento más alto de la marca desde su lanzamiento. Adicionalmente, en el año hemos introducido 2,700 refrigeradores de Santa Clara, llegando más de 15 mil equipos de la marca.
- El canal directo al hogar mantuvo una tendencia positiva durante el trimestre, con un crecimiento en volumen e ingresos de doble dígito, correspondiente al resultado de nuestras actividades de segmentación, estrategia precio-empaque y definición de portafolio de fundamentales.
- Durante el trimestre realizamos el lanzamiento de ISOLITE, una bebida especialmente desarrollada para rehidratar con electrolitos, agua de coco y extractos de origen natural. Esta bebida nos permitirá competir en una nueva categoría para seguir brindando opciones para los distintos estilos de vida y necesidades de los consumidores.
- El negocio Vending en México obtuvo crecimientos en ingresos de un dígito medio y en EBITDA de un dígito bajo como resultado de una estrategia comercial enfocada en capturar valor del mercado con la actualización de precios, lo cual permitió incrementar la contribución marginal.
- En Bokados, durante el trimestre se inauguró un nuevo centro de distribución en Toluca, Estado de México como parte de la estrategia de expansión del negocio. Este centro se suma a instalaciones similares en Pachuca, Morelia y Puerto Vallarta que iniciaron operaciones en el primer semestre de 2019, con ello se busca seguir escalando de la división de alimentos y botanas extendiendo nuestro alcance a más clientes y consumidores.

## 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**

	2T19	2T18	Variación %	Ene-Jun'19	Ene-Jun'18	Variación %
<b>Volumen por segmento (MCU)</b>						
Colas	52.2	51.8	0.8	97.0	98.8	-1.9
Sabores	28.8	29.4	-1.9	54.0	56.1	-3.6
<b>Total Refrescos</b>	<b>81.0</b>	<b>81.2</b>	-0.2	<b>151.0</b>	<b>154.9</b>	-2.5
Agua*	15.1	17.5	-13.5	28.7	31.6	-9.3
No Carbonatados**	19.3	19.4	-0.5	34.0	34.3	-0.7
<b>Volumen Total</b>	<b>115.5</b>	<b>118.1</b>	-2.2	<b>213.7</b>	<b>220.8</b>	-3.2
<b>Mezclas (%)</b>						
Familiar	63.2	63.2	0.0	63.8	63.9	-0.1
Personal	36.8	36.8	0.0	36.2	36.1	0.1
<b>Estado de Resultados (MM MXP)</b>						
Ventas Netas***	15,261	14,678	4.0	28,441	27,316	4.1
EBITDA	1,996	1,908	4.6	3,338	3,050	9.4

\* 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

## RESULTADOS OPERATIVOS PARA ESTADOS UNIDOS

- Las ventas netas para la región Estados Unidos alcanzaron Ps. 15,261 millones durante el 2T19, un crecimiento de 4.0% comparado contra el 2T18, impulsado por nuestra estrategia de precios en el negocio de bebidas, con un incremento en el trimestre de 7.2%. Mientras que el volumen de ventas alcanzó las 115.5 MCU, una disminución de 2.2% comparado con el 2T18.
- Durante el 2T19, el flujo operativo (EBITDA) de la región Estados Unidos fue de Ps. 1,996 millones, representando un margen de 13.1%, una expansión de 10 puntos base.
- La estrategia implementada en la categoría de isotónicos con el lanzamiento de Bodyarmor y el incremento de cobertura junto con Powerade, ha permitido el crecimiento en la participación de mercado de la categoría de 4 puntos porcentuales contra el año anterior.
- En el segundo trimestre, lanzamos Smartwater Antioxidante y Alcalina de 1 litro, logrando más de 60% de cobertura en tiendas grandes y 50% en tiendas pequeñas. Expandiendo así la oferta de la marca en el creciente segmento de agua Premium buscando capturar nuevos consumidores.
- Siendo ganadores en 2018 del *Market Street Challenge* por una ejecución sobresaliente en Estados Unidos, tuvimos la oportunidad de competir por la Copa Candler, el mayor reconocimiento a nivel global del sistema Coca-Cola por la excelencia en la ejecución. CCSWB ganó esta Copa, siendo reconocido como el mejor embotellador de todo el sistema, destacando nuestro compromiso constante con la el servicio a nuestros clientes y consumidores.



- La plataforma myCoke.com, siguió mostrando resultados positivos al crecer su base de clientes 25% en esta primera mitad del año y mejorando la utilización de la plataforma con 22% más usuarios activos por mes. Con ello, CCSWB se posiciona como líder del sistema en la expansión y utilización de la plataforma.
- Los Fundamentales continúan siendo un pilar de nuestra estrategia de ejecución, brindando resultados que nos permiten servir mejor a nuestros clientes y, al mismo tiempo, generar ahorros en los gastos operativos. En el segundo trimestre, mejoramos indicadores como visitas a los clientes e incremento en el número de pedidos, logrando mayor eficiencia al recibir más órdenes y mejorar nuestra ejecución.
- Continuamos con la construcción en Northpoint, la nueva planta en Houston programada para su apertura durante el primer trimestre de 2020. Inició la instalación de equipos como tanques, tratamiento de agua, transformadores y torres de enfriamiento.
- En la división de alimentos y botanas en Estados Unidos, las ventas crecieron un dígito bajo y se tuvo una expansión de EBITDA de 150 puntos base. Las inversiones en este negocio se han focalizado principalmente en innovación de productos, fortalecer el valor de las marcas y ampliar las capacidades de distribución en nuevos canales y territorios.



## Sudamérica

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

**TABLA 5: CIFRAS PARA SUDAMÉRICA**

	2T19	2T18	Variación %	Ene-Jun'19	Ene-Jun'18	Variación %
<b>Volumen por segmento (MCU)</b>						
Colas	54.4	52.5	3.7	111.2	110.9	0.3
Sabores	42.1	44.6	-5.7	93.0	98.7	-5.7
<b>Total Refrescos</b>	<b>96.5</b>	<b>97.1</b>	<b>-0.6</b>	<b>204.3</b>	<b>209.6</b>	<b>-2.5</b>
Agua*	16.7	16.7	0.1	39.8	38.6	3.1
No Carbonatados**	9.0	8.8	2.5	19.0	19.1	-0.5
<b>Volumen sin Garrafón</b>	<b>122.2</b>	<b>122.6</b>	<b>-0.3</b>	<b>263.0</b>	<b>267.2</b>	<b>-1.6</b>
Garrafón	2.6	2.6	-1.8	6.2	6.0	3.6
<b>Volumen Total</b>	<b>124.8</b>	<b>125.2</b>	<b>-0.3</b>	<b>269.2</b>	<b>273.2</b>	<b>-1.5</b>
<b>Mezclas (%)</b>						
Retornable	30.5	28.5	2.0	30.1	28.6	1.5
No Retornable	69.5	71.5	-2.0	69.9	71.4	-1.5
Familiar	66.1	66.9	-0.8	66.3	67.4	-1.1
Personal	33.9	33.1	0.8	33.7	32.6	1.1
<b>Estado de Resultados (MM MXP)</b>						
Ventas Netas	8,667	8,928	-2.9	18,132	19,038	-4.8
EBITDA	1,603	1,498	7.0	3,685	3,595	2.5

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

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

## RESULTADOS OPERATIVOS PARA SUDAMÉRICA

- La región de Sudamérica disminuyó sus ventas 2.9% a Ps. 8,667 millones en el 2T19, como resultado de la devaluación del peso argentino. Acumulado a junio 2019, las ventas alcanzaron Ps. 18,132 millones, una disminución de 4.8% con respecto al año anterior.
- En el 2T19, el volumen total en Sudamérica decreció 0.3% a 124.8 MCU, principalmente impactado por la caída de volumen en Argentina, parcialmente compensado por un incremento en Perú y Ecuador. Acumulado al mes de junio el volumen en esa región disminuye 1.5%.
- El EBITDA para Sudamérica en el 2T19, aumentó 7.0% a Ps. 1,603 millones, reflejando un margen de 18.5%, una expansión de 170 puntos base comparados contra el mismo trimestre de año anterior. En





la primera mitad del año, el EBITDA alcanzó Ps. 3,685 millones, un crecimiento de 2.5% y un margen de 20.3%, 140 puntos base adicionales con respecto al mismo periodo de 2018.

### Perú

- En el 2T19, el volumen total de venta incrementó 3.3%, principalmente impulsado por la categoría de colas como resultados de la inversión en el desarrollo de empaques retornables y de productos bajos y sin calorías. En el primer semestre del año el volumen total creció 4.5% con respecto al 2018.
- Seguimos enfocados en el cambio en nuestro modelo de servicio donde incorporamos una mayor cantidad de rutas directas, impulsando el crecimiento de todo el portafolio de productos y mejorando el servicio a nuestros clientes. Al segundo trimestre del año, contamos con alrededor de 40% de rutas directas.
- En el trimestre, logramos mantener nuestra participación de valor principalmente por las categorías de isotónicos y néctares. Lo anterior, se logró gracias al aumento de la cobertura de Powerade y el lanzamiento de un nuevo empaque de Frugos Fresh.
- Como parte de nuestro plan de ejecución en el mercado, durante el trimestre hemos instalado más de 7 mil refrigeradores e introducido alrededor de 400 mil envases retornables.
- Durante el 2T19, el negocio de Vending en Perú mostró resultados positivos con un incremento en ingresos de un dígito medio y en EBITDA y volumen de un dígito bajo. Lo anterior es resultado de una constante innovación en el negocio, se han instalado nuevos sistemas de pago sin efectivo en la ciudad de Lima con el objetivo de estar a la vanguardia y mantener nuestro liderazgo.

### Ecuador

- Ecuador aumentó 1.0% su volumen en 2T19, por el buen desempeño de las categorías de no carbonatados, agua y colas. Acumulado a junio 2019, el volumen de ventas disminuyó 1.8% con respecto al año anterior.
- La categoría de sabores ha tenido un impacto negativo en el volumen, por lo que se implementó una estrategia para revertir esta tendencia que consiste en enfocarnos en cuatro pilares fundamentales: Portafolio, Consumidor, Disponibilidad y Asequibilidad. Este plan busca tener el portafolio adecuado de productos, adaptarse a las necesidades de los consumidores mejorando el sabor, incrementar la disponibilidad y mantener precios competitivos para generar lealtad del consumidor.
- Durante el 2T19, Inalecsa, presentó un incremento en volumen y EBITDA de un dígito bajo. El volumen fue impulsado principalmente por las exportaciones y nuevos lanzamientos como Nachos Chile Limón y Saritas Picantes en la línea de papas y Mis Gansitos relleno de manjar (caramelo ecuatoriano) en la categoría de repostería. El EBITDA se incrementó derivado de una optimización de costos y gastos, además de diversas iniciativas ejecutadas a través de la disciplina operativa.
- Tonicorp mostró un crecimiento en ingresos de un dígito medio en el 2T19, como resultado del crecimiento de las principales categorías como yogurt, helado, leche saborizada, avena y gelatina. Adicionalmente, continuamos trabajando en nuestra estrategia precios enfocada principalmente en mantener la asequibilidad de la categoría de helado.



## Argentina

- El volumen de ventas disminuyó 10.6% en el 2T19, principalmente por la pérdida del poder adquisitivo del consumidor como consecuencia de la alta inflación, aunque en junio cerramos con un crecimiento de un dígito bajo. En la primera mitad del 2019 el volumen de ventas registra una disminución de 14.5%.
- En el trimestre, tuvimos crecimiento en participación de valor en todas las categorías, principalmente en las categorías de agua personal y no carbonatados, gracias al mejor desempeño en ejecución en el mercado.
- Durante el 2T19, incrementamos la participación de valor, siendo refrescos y no carbonatados las categorías con mayor crecimiento. Este incremento, fue principalmente apalancado por el evento de fútbol Copa América Brasil 2019, donde impulsamos las marcas de Coca-Cola y Coca-Cola sin Azúcar con promociones.
- Continuamos con el plan de expansión de volumen en territorios del interior de las provincias atendidas por distribuidores. Con ello, hemos logrado incrementar el volumen en estas provincias en casi 8%.

## DATOS DE LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Arca Continental llevará a cabo una conferencia telefónica el 19 de julio 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](http://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](http://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

### Balance General Consolidado (millones de pesos Mexicanos)

	Junio 30	Diciembre 31	Variación	
	2019	2018	MM MXP	%
<b>ACTIVO</b>				
Efectivo e inversiones temporales	16,047	15,941	106	0.7
Clientes y cuentas por cobrar	12,461	13,336	-874	-6.6
Inventarios	7,502	7,798	-296	-3.8
Pagos anticipados y mercancía en tránsito	782	493	289	58.6
<b>Suma de Activo Circulante</b>	<b>36,793</b>	<b>37,568</b>	-775	-2.1
Inversiones en acciones y otras	7,027	6,970	57	0.8
Inmuebles, planta y equipo	72,368	74,079	-1,710	-2.3
Activos por derecho de uso	1,306	0	1,306	
Otros Activos	117,954	119,264	-1,310	-1.1
<b>Suma de Activo Total</b>	<b>235,447</b>	<b>237,879</b>	-2,432	-1.0
<b>PASIVO</b>				
Créditos Bancarios	4,509	2,672	1,837	68.8
Proveedores y cuentas por pagar	16,487	16,291	196	1.2
Pasivos por arrendamiento C.P.	266	0		
Impuestos y PTU por pagar	2,593	4,864	-2,271	-46.7
<b>Pasivo de Corto Plazo</b>	<b>23,856</b>	<b>23,827</b>	29	0.1
Documentos por pagar de Largo plazo	50,124	53,155	-3,031	-5.7
Pasivos por arrendamiento L.P.	1,047	0	1,047	
ISR y otros diferidos	20,904	21,368	-464	-2.2
<b>Total de Pasivo</b>	<b>95,931</b>	<b>98,350</b>	-2,419	-2.5
<b>CAPITAL CONTABLE</b>				
Capital Contable Minoritario	28,209	27,727	482	1.7
Capital Aportado	45,732	45,752	-20	0.0
Utilidades Retenidas	61,056	57,347	3,709	6.5
Utilidad o (pérdida) Neta	4,519	8,703	-4,184	-48.1
<b>Suma de Capital Contable</b>	<b>139,516</b>	<b>139,530</b>	-13	0.0
<b>Suma de Pasivo y Capital</b>	<b>235,447</b>	<b>237,879</b>	-2,432	-1.0



**Arca Continental, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias**  
**Estado Consolidado de Resultados**  
(millones de pesos Mexicanos)

			Variación				Variación	
	2T19	2T18	MM MXP	%	Ene-Jun'19	Ene-Jun'18	MM MXP	%
<b>Ventas Netas</b>	<b>41,982</b>	<b>40,332</b>	1,650	4.1	<b>78,903</b>	<b>76,450</b>	2,453	3.2
Costo de Ventas	23,200	22,130	1,070	4.8	43,862	42,070	1,792	4.3
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>18,782</b>	<b>18,202</b>	580	3.2	<b>35,041</b>	<b>34,380</b>	661	1.9
	44.7%	45.1%			44.4%	45.0%		
Gastos de Venta	11,087	10,931	155	1.4	21,320	21,181	139	0.7
Gastos de Administración	2,044	1,951	93	4.8	4,096	3,898	198	5.1
Total de Gastos	13,131	12,882	249	1.9	25,415	25,079	337	1.3
	31.3%	31.9%			32.2%	32.8%		
Gastos no recurrentes	162	142	20	14.4	376	353	23	6.6
<b>Utilidad de operación antes de otros ingresos</b>	<b>5,489</b>	<b>5,178</b>	311	6.0	<b>9,250</b>	<b>8,949</b>	301	3.4
Otros ingresos (Gastos) <sup>1,2</sup>	221	271	-50	-18.5	356	342	14	4.2
<b>Utilidad de operación</b>	<b>5,710</b>	<b>5,449</b>	261	4.8	<b>9,605</b>	<b>9,290</b>	315	3.4
	13.6%	13.5%			12.2%	12.2%		
Productos (Gastos) Financieros, Neto	-917	-955	37	-3.9	-1,812	-1,779	-33	1.8
Utilidad (Pérdida) Cambiaria, Neta	-40	99	-139	-140.0	-78	-492	414	-84.1
Resultado por posición monetaria	32	0	32		-25	0	-25	
Costo Integral de Financiamiento	-925	-855	-70	8.2	-1,915	-2,272	357	-15.7
Participación en utilidades netas de asociadas <sup>3</sup>	4	0	5		43	-10	54	-527.5
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>4,789</b>	<b>4,593</b>	196	4.3	<b>7,734</b>	<b>7,008</b>	726	10.4
Impuesto a la Utilidad	1,287	1,310	-23	-1.8	2,165	2,032	133	6.5
Participación no controladora	-685	-605	-79	13.1	-1,051	-971	-80	8.2
<b>Utilidad Neta</b>	<b>2,818</b>	<b>2,678</b>	140	5.2	<b>4,519</b>	<b>4,005</b>	514	12.8
	6.7%	6.6%			5.7%	5.2%		
Depreciación y amortización	2,219	1,949	270	13.9	4,382	3,809	572	15.0
<b>Flujo Operativo</b>	<b>8,091</b>	<b>7,540</b>	552	7.3	<b>14,363</b>	<b>13,453</b>	911	6.8
Flujo Operativo / Ventas Netas	19.3%	18.7%			18.2%	17.6%		

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

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

<sup>2</sup> Incluye efecto neto de Ingresos fuera del territorio (FT) en USA

<sup>3</sup> 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

### Estado de Flujo de Efectivo

**(millones de pesos Mexicanos)**

	al 30 de Junio	
	2019	2018
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>7,734</b>	<b>7,008</b>
Depreciación y Amortización	4,382	3,809
Utilidad en venta y deterioro de activo fijo	170	297
Fluctuación cambiaria	103	492
Intereses Devengados	1,812	1,637
<b>Flujo generado antes de impuestos a la utilidad</b>	<b>14,200</b>	<b>13,245</b>
Flujo generado /utilizado en la operación	-2,676	-4,734
<b>Flujo neto de efectivo de actividades de operación</b>	<b>11,524</b>	<b>8,511</b>
Actividades de inversión:		
Inversión en activos Fijos (Neta)	-4,452	-4,546
Actividades de financiamiento:		
Dividendos pagados	-4,058	-3,948
Recompra de acciones (Neto)	114	-270
Pago pasivo Bancarios	-406	1,510
Intereses pagados	-2,272	-1,631
<b>Flujo neto de efectivo</b>	<b>-6,622</b>	<b>-4,339</b>
Incremento neto de efectivo y equivalentes	450	-375
Diferencia en cambios en el efectivo	-344	-218
<b>Saldo inicial efectivo y equivalentes</b>	<b>15,941</b>	<b>23,842</b>
<b>Saldo final efectivo y equivalentes</b>	<b>16,047</b>	<b>23,248</b>



## Información Financiera Adicional

### Información por segmentos 2T19

	Segmentos de Bebidas					Otros		Total
	México	EE. UU.	Perú	Argentina	Ecuador	Negocios*	Eliminaciones	
<b>Volumen por Segmento</b>	<b>340.3</b>	<b>115.5</b>	<b>64.2</b>	<b>25.0</b>	<b>35.7</b>			<b>580.6</b>
<b>Ingresos del Segmento</b>	<b>17,324</b>	<b>14,094</b>	<b>3,706</b>	<b>1,580</b>	<b>2,999</b>	<b>2,742</b>	<b>-464</b>	<b>41,982</b>
Ingresos Intersegmentos	-281	0	-41	0	0	-141	464	0
<b>Ingresos netos de transacciones inter-segmento</b>	<b>17,043</b>	<b>14,094</b>	<b>3,665</b>	<b>1,580</b>	<b>2,999</b>	<b>2,601</b>	<b>0</b>	<b>41,982</b>
Utilidad de operación	3,659	1,341	363	60	278	8	0	5,710
<b>Flujo Operativo</b>	<b>4,393</b>	<b>1,967</b>	<b>732</b>	<b>219</b>	<b>558</b>	<b>223</b>	<b>0</b>	<b>8,091</b>
Flujo Operativo / Ingresos del Segmento	25.8%	14.0%	20.0%	13.9%	18.6%	8.6%		19.3%
Gastos No recurrentes	36	62	10	2	29	24	0	162
Depreciación y amortización	698	563	359	157	251	191	0	2,219
Ingresos Financieros	383	34	49	63	6	6	0	542
Gastos Financieros	1,018	167	198	33	41	11	0	1,467
Participación en Utilidades Netas de Asociadas	4	0	0	0	0	0	0	4
Utilidad antes de Impuestos	3,029	1,209	215	91	243	3	0	4,789
<b>Activos Netos Totales</b>	<b>69,645</b>	<b>93,575</b>	<b>43,954</b>	<b>8,602</b>	<b>14,556</b>	<b>12,758</b>	<b>-7,643</b>	<b>235,447</b>
Inversión en Asociadas	6,202	465	0	359	0	0	0	7,027
Pasivos Totales	42,671	32,174	16,662	1,801	5,435	3,960	-6,772	95,931
Inversiones en el periodo de activos fijos	1,716	1,911	521	334	321	128	0	4,931

\*Otros Incluye División de Alimentos y Botanas, Vending y otras subsidiarias no relacionadas al segmento de Bebidas

### Información por segmentos Enero-Jun'19

	Segmentos de Bebidas					Otros		Total
	México	EE. UU.	Perú	Argentina	Ecuador	Negocios*	Eliminaciones	
<b>Volumen por Segmento</b>	<b>608.8</b>	<b>213.7</b>	<b>145.0</b>	<b>53.2</b>	<b>71.0</b>			<b>1,091.8</b>
<b>Ingresos del Segmento</b>	<b>30,902</b>	<b>26,174</b>	<b>8,452</b>	<b>3,036</b>	<b>5,907</b>	<b>5,295</b>	<b>-863</b>	<b>78,903</b>
Ingresos Intersegmentos	-517	0	-81	0	0	-264	863	0
<b>Ingresos netos de transacciones inter-segmento</b>	<b>30,385</b>	<b>26,174</b>	<b>8,371</b>	<b>3,036</b>	<b>5,907</b>	<b>5,031</b>	<b>0</b>	<b>78,903</b>
Utilidad de operación	5,713	1,945	1,196	188	539	25	0	9,605
<b>Flujo Operativo</b>	<b>7,143</b>	<b>3,272</b>	<b>1,935</b>	<b>475</b>	<b>1,089</b>	<b>450</b>	<b>0</b>	<b>14,363</b>
Flujo Operativo / Ingresos del Segmento	23.5%	12.5%	23.1%	15.6%	18.4%	8.9%		18.2%
Gastos No recurrentes	50	206	20	3	49	49	0	376
Depreciación y amortización	1,381	1,121	719	284	500	377	0	4,382
Ingresos Financieros	883	53	43	44	9	12	0	1,043
Gastos Financieros	2,138	328	311	73	86	22	0	2,958
Participación en Utilidades Netas de Asociadas	43	0	0	0	0	0	0	43
Utilidad antes de Impuestos	4,501	1,670	929	158	462	14	0	7,734
<b>Activos Netos Totales</b>	<b>69,645</b>	<b>93,575</b>	<b>43,954</b>	<b>8,602</b>	<b>14,556</b>	<b>12,758</b>	<b>-7,643</b>	<b>235,447</b>
Inversión en Asociadas	6,202	465	0	359	0	0	0	7,027
Pasivos Totales	42,671	32,174	16,662	1,801	5,435	3,960	-6,772	95,931
Inversiones en el periodo de activos fijos	1,716	1,911	521	334	321	128	0	4,931

\*Otros Incluye División de Alimentos y Botanas, Vending y otras subsidiarias no relacionadas al segmento de Bebidas



### Deuda Total AC

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	...	2029	...	2032	Total
Perfil de Vencimientos	2,098	6,768	6,646	5,617	5,814	2,153	1,475	2,313	6,354		7,697		7,697	54,633
% del total	3.8%	12.4%	12.2%	10.3%	10.6%	3.9%	2.7%	4.2%	11.6%		14.1%		14.1%	100.0%

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

### Tipo de cambio promedio

	2T19	2T18	YoY
MXN	19.12	19.17	-0.3%
PEN	5.74	5.88	-2.4%
ARS	0.44	0.83	-47.7%

	Enero-Jun'19	Enero-Jun'18	YoY
MXN	19.21	19.01	1.1%
PEN	5.77	5.85	-1.3%
ARS	0.47	0.89	-47.9%

### Tipo de cambio fin del periodo

	2T19	1T19	2T18
MXN	19.17	19.38	19.86
PEN	5.83	5.84	6.06
ARS	0.45	0.45	0.69

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>

