

REPORTE TRIMESTRAL

CRECEN VENTAS NETAS 6.7% Y EBITDA 11.4% EN 3T19

Monterrey, México, 25 de octubre 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 tercer trimestre y acumulado a septiembre de 2019 (“3T19” y “9M19”).

Tabla 1: Datos Financieros Relevantes

CIFRAS CONSOLIDADAS EN MILLONES DE PESOS MEXICANOS						
	3T19	3T18	Variación %	Ene-Sep'19	Ene-Sep'18	Variación %
Volumen Total de Bebidas (MCU)	587.3	573.1	2.5	1,679.0	1,675.1	0.2
Ventas Netas	42,415	39,746	6.7	121,319	116,197	4.4
EBITDA	8,024	7,203	11.4	22,387	20,656	8.4
Utilidad Neta	2,733	2,366	15.5	7,252	6,372	13.8

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 TERCER TRIMESTRE DE 2019

- Ventas Netas fueron 6.7% mayores respecto al 3T18, alcanzando los Ps. 42,415 millones.
- EBITDA registró Ps. 8,024 millones con un margen de 18.9%, un incremento de 11.4% respecto al 3T18.
- La Utilidad Neta aumentó 15.5% alcanzando un margen de 6.4% y un monto de Ps. 2,733 millones.

DATOS RELEVANTES PARA EL ACUMULADO A SEPTIEMBRE 2019 (9M)

- Ventas Netas alcanzaron Ps. 121,319 millones representando un aumento de 4.4%.
- EBITDA alcanzó Ps. 22,387 millones con un margen de 18.5%.
- Utilidad Neta crece 13.8% a Ps. 7,252 millones con un margen de 6%

COMENTARIO DEL DIRECTOR GENERAL

“El despliegue de iniciativas digitales y la disciplina operativa en los países que atendemos, combinado con una planeada estructura de precio/empaque, nos permitieron incrementar nuestras ventas un 6.7% en el tercer trimestre y lograr un importante crecimiento del 11.4% en el flujo operativo (“EBITDA”), explicó Arturo Gutiérrez, Director General de Arca Continental.

“Buscando tener un sólido cierre de año, seguiremos enfocados en el fortalecimiento del vínculo con nuestros clientes y consumidores como parte importante de nuestras prioridades, apalancados en la innovación, la mejora continua de las estrategias comerciales y el compromiso de nuestros colaboradores para liderar el cambio en todas nuestras operaciones”, agregó.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

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

TABLA 2: CIFRAS CONSOLIDADAS

	3T19	3T18	Variación %	Ene-Sep'19	Ene-Sep'18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	301.3	296.4	1.6	855.4	857.8	-0.3
Sabores	109.8	109.9	0.0	325.6	333.8	-2.4
Total Refrescos	411.1	406.3	1.2	1,181.0	1,191.6	-0.9
Agua*	65.0	64.0	1.6	184.1	185.0	-0.5
No Carbonatados**	49.4	46.5	6.2	136.8	132.5	3.3
Volumen sin garrafón	525.6	516.8	1.7	1,502.0	1,509.1	-0.5
Garrafón	61.7	56.3	9.6	177.1	166.0	6.6
Volumen Total	587.3	573.1	2.5	1,679.0	1,675.1	0.2
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas***	42,415	39,746	6.7	121,319	116,197	4.4
EBITDA	8,024	7,203	11.4	22,387	20,656	8.4

* 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

ANÁLISIS FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS

- Las ventas netas consolidadas del 3T19 alcanzaron Ps. 42,415 millones un incremento de 6.7% contra el mismo periodo del 2018. A septiembre de 2019 se incrementaron un 4.4% comparado con el año anterior, alcanzando los Ps. 121,319 millones.
- El volumen de ventas aumentó 1.7% en el tercer trimestre sin incluir garrafón, principalmente por el incremento en el segmento de bebidas no carbonatadas de 6.2%. Acumulado a septiembre el volumen de ventas se mantuvo en línea con respecto al mismo periodo del año anterior.
- En el 3T19, los costos aumentaron 5.7% derivado del incremento en volumen de ventas, incidencia en México y mayor mezcla de productos con un costo más alto en Estados Unidos.
- La utilidad bruta consolidada aumentó a Ps. 19,109 millones, un 7.9% mayor respecto al 3T18 y reflejando un margen bruto de 45.1%. Acumulado en el año, la utilidad bruta alcanzó Ps. 54,150 millones para un margen de 44.6%.



- Los gastos de Administración y Venta aumentaron de Ps. 12,676 millones a Ps. 13,391 millones un 5.6% mayor en el 3T19; reflejo de las inversiones que se han realizado en iniciativas de transformación digital e innovación, así como aumento en la depreciación de activos. Acumulado a septiembre de 2019, los gastos de administración y venta alcanzaron Ps. 38,806 millones, reflejando un aumento de 2.8%, representando el 32% respecto a ventas, 50 puntos base menor respecto al mismo periodo de 2018.
- En el 3T19, los efectos por los cambios aplicables bajo la NIIF 16 son: gastos por Depreciación de Ps. 120 millones y en el gasto financiero de Ps. 24 millones. Acumulado a septiembre, los efectos en gastos por Depreciación fueron Ps. 329 millones y gasto financiero de Ps. 67 millones.
- La Utilidad de Operación consolidada en el 3T19 alcanzó los Ps. 5,527 millones, un aumento de 6.9% representando un margen de 13%. Acumulado al mes de septiembre, la utilidad de operación ha crecido 4.7% alcanzando Ps. 15,133 millones y un margen operativo de 12.5%.
- En el 3T19 el flujo de caja operativo ("EBITDA") consolidado se incrementó 11.4% a Ps. 8,024 millones representando un margen de 18.9%, lo que representa una expansión de 80 puntos base comparado con el 3T18. El acumulado a septiembre de 2019, registró los Ps. 22,387 millones, 8.4% mayor y un margen de 18.5%. El beneficio en el EBITDA derivado de la aplicación de la NIIF 16 es Ps. 144 millones este trimestre.
- El resultado integral de financiamiento para el 3T19 disminuyó 41% con respecto al 3T18 alcanzando los Ps. 709 millones, explicado por una pérdida cambiaria en 3T18 y menor gasto por interés. Acumulado a septiembre alcanzó los Ps. 2,624 millones, 24.4% menor respecto al mismo periodo del año anterior.
- En el 3T19, la provisión para el pago de impuestos refleja una tasa efectiva de 30.4% y un monto de Ps. 1,459 millones, 28.8% mayor respecto al 3T18. Acumulado al mes de septiembre la tasa efectiva fue de 28.9%, 30 puntos base mayor al mismo periodo del 2018.
- La Utilidad Neta de Arca Continental para este trimestre se incrementó 15.5% alcanzando los Ps. 2,733 millones, reflejando un margen de 6.4%; y acumulado a septiembre, Ps. 7,252 millones, con un margen neto de 6.0%.

BALANCE GENERAL Y FLUJO DE EFECTIVO

- El saldo en caja al cierre de septiembre de este año es de Ps. 21,020 millones y una deuda de Ps. 55,083 millones, resultando una deuda neta de caja de Ps. 34,063 millones. La razón de Deuda Neta/EBITDA sin considerar los efectos de la aplicación de la NIIF16 es de 1.18x.
- El flujo de efectivo neto de operación alcanzó Ps. 20,122 millones al mes de septiembre de 2019.
- Al cierre de septiembre 2019, la inversión en activos fijos en dicho periodo fue de Ps. 7,555 millones, de los cuales aproximadamente el 40% es inversión en Estados Unidos principalmente dedicada a la construcción de la nueva planta en Houston y otras inversiones en el mercado.

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

	3T19	3T18	Variación %	Ene-Sep'19	Ene-Sep'18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	196.6	193.9	1.4	542.5	545.6	-0.6
Sabores	40.3	38.4	4.8	109.0	107.6	1.3
Total Refrescos	236.9	232.3	2.0	651.5	653.2	-0.3
Agua*	33.0	29.6	11.5	83.7	80.4	4.0
No Carbonatados**	18.6	17.7	5.3	53.0	50.3	5.4
Volumen sin Garrafón	288.5	279.6	3.2	788.2	784.0	0.5
Garrafón	59.5	54.1	10.1	168.7	157.8	6.9
Volumen Total	348.0	333.7	4.3	956.9	941.8	1.6
Mezclas (%)						
Retornable	31.9	32.0	-0.1	31.6	31.6	0.1
No Retornable	68.1	68.0	0.1	68.4	68.4	-0.1
Familiar	54.5	53.8	0.7	53.8	53.1	0.7
Personal	45.5	46.2	-0.7	46.2	46.9	-0.7
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	18,817	17,135	9.8	51,147	47,231	8.3
EBITDA	4,585	4,097	11.9	11,926	10,905	9.4

* 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 MÉXICO

- Las ventas netas en el 3T19 para la región de México alcanzaron Ps. 18,817 millones, un alza del 9.8%. El volumen de ventas aumentó un 3.2% alcanzando las 288.5 MCU (sin incluir garrafón). El precio promedio por caja unidad sin garrafón alcanzó Ps. 62 en el trimestre, un aumento de 6.4% como resultado de ajustes selectivos de precio. Acumulado a septiembre 2019, las ventas crecieron 8.3% a Ps. 51,147 millones y el volumen alcanzó 788.2 MCU, 0.5% superior al mismo periodo del año anterior.
- En el 3T19, el flujo operativo (EBITDA) de México incrementó 11.9% alcanzando Ps. 4,585 millones, representando un margen de 24.4%, una expansión de 50 puntos bases comparado con el mismo periodo del año anterior. Acumulado a septiembre, este rubro acumuló Ps. 11,926 millones aumentando 9.4%, representando un margen de 23.3%.



- Durante el trimestre, se inició con la ejecución de la segunda fase de Coca-Cola Café con su lanzamiento en el canal tradicional, actualmente tiene un 94% de cobertura en tiendas de conveniencia. Adicionalmente, se realizó el lanzamiento de Coca-Cola Energy, presentando resultados favorables en términos de volumen y cobertura.
- El trimestre pasado se realizó el lanzamiento de Isolite, una bebida para rehidratar con electrolitos, la cual alcanzó una cobertura en el canal tradicional del 70% en clientes Siglo XXI e incursionó en puntos de venta de farmacias.
- Continuamos capitalizando el despliegue de nuestras capacidades de analítica avanzada. A un año del lanzamiento del caso de uso de pedido sugerido, se ha logrado una reducción del 25% de los puntos de ventas sin inventario en el canal tradicional. Al mismo tiempo, hemos desarrollado modelos que nos permiten fortalecer nuestra posición competitiva y continuar capturando ocasiones de consumo a través de nuestros clientes y consumidores.
- Durante el 3T19, se realizaron actividades comerciales en empaques personales retornables, con promociones cruzadas con Bokados y promociones para proteger la asequibilidad de los consumidores, al mismo tiempo impulsamos la mezcla de empaques personales.
- En términos de canales, el tradicional es el que muestra un mayor crecimiento como resultado de la innovación e implementación de casos de uso antes mencionados y el despliegue de 16 iniciativas para potenciar el desempeño del volumen como lo fue la campaña enfocada en presentaciones familiares que se combina con un producto de la canasta básica por transacción para el apoyo a la economía familiar.
- En el 3T19, la operación de Vending en México mostró crecimiento en ingresos de doble dígito y en EBITDA de un dígito medio, impulsados principalmente por los ajustes realizados en los precios. Se comenzó con un proyecto en la ciudad de Monterrey donde instalaron nuevos métodos de pago para mantenerse a la vanguardia en innovación tecnológica y de esta manera mantener el liderazgo en este negocio.
- El negocio Bokados, muestra un incremento de un dígito alto en ingresos y doble dígito en EBITDA. Los ingresos fueron impulsados principalmente en el canal moderno y por las categorías de papas, palomitas y mixes. Por otro lado, el incremento en el EBITDA se deriva de mejores estrategias de producción y distribución, las cuales se enfocan en continuar con la expansión de la marca en el centro y sur del país apalancados de la nueva planta en Querétaro.

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

	3T19	3T18	Variación %	Ene-Sep'19	Ene-Sep'18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	50.9	48.5	5.0	147.9	147.3	0.4
Sabores	28.8	27.6	4.3	82.8	83.7	-1.0
Total Refrescos	79.7	76.1	4.7	230.7	231.0	-0.1
Agua*	16.1	17.7	-9.4	44.7	49.3	-9.3
No Carbonatados**	21.7	20.0	8.5	55.7	54.3	2.7
Volumen Total	117.4	113.8	3.2	331.2	334.6	-1.0
Mezclas (%)						
Familiar	61.4	62.1	-0.7	62.9	63.3	-0.4
Personal	38.6	37.9	0.7	37.1	36.7	0.4
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas***	15,741	14,268	10.3	44,183	41,584	6.2
EBITDA	1,978	1,646	20.1	5,315	4,696	13.2

* 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

- En el 3T19, las ventas netas para la región Estados Unidos registraron Ps. 15,741 millones, un incremento de 10.3% respecto al 3T18. El volumen de ventas fue de 117.4 MCU, 3.2% mayor al 3T18, principalmente impulsado por el crecimiento en las categorías de no carbonatados y refrescos con un incremento de 8.5% y 4.7%, respectivamente.
- El flujo operativo (EBITDA) de la región Estados Unidos fue de Ps. 1,978 millones y margen de 12.6%, lo que representa una expansión de 110 puntos base respecto al 3T18. Acumulado en el año, el EBITDA registró Ps. 5,315 millones, un incremento de 13.2% respecto a 9M18.
- Se continuó fortaleciendo las capacidades de desarrollo y despliegue del modelo Go to Market en el canal On Premise, que representa el 53% de nuestros clientes totales, con el objetivo de fortalecer la relación con el cliente al aumentar los puntos de contacto con ellos y visitas presenciales. En el primer trimestre, implementamos la primera fase y en el tercer trimestre incluimos toda nuestra operación en Texas.
- Como parte del plan de sinergias, durante el trimestre ajustamos los casos de uso de analítica avanzada de recomendación y optimización de venta de acuerdo a los comentarios recibidos del personal de venta. Con lo anterior, podemos incluir esta nueva información y desarrollar nuevos casos de uso.



- Se continúa invirtiendo en el mercado, como resultado se ha desarrollado la nueva generación de Modelos de Servicio para Tiendas Grandes y Tiendas Pequeñas acelerando la digitalización de nuestras operaciones. Los modelos mejorarán el servicio en cuentas clave tanto en áreas urbanas como rurales, fortalecerán la fuerza de ejecución en el mercado y aumentarán la eficiencia de las operaciones. Además, estamos estructurando el canal de comercio electrónico para capturar la demanda en el espacio digital. Una vez que se complete el desarrollo, implementaremos estos modelos en 2020.
- Durante el trimestre, se realizó el lanzamiento de 6 nuevos sabores de la bebida energética Reign en Walmart, logrando una cobertura del 100% en los primeros 10 días
- Topo Chico es una de las marcas que ha mostrado un buen desempeño en el mercado de Estados Unidos, principalmente en el canal On Premise donde ha crecido 2.1% en lo que va del año y ha alcanzado una cobertura del 34% en el canal.
- En el trimestre, se hizo un enfoque en el segmento multicultural de la base de consumidores, el cual representa el 53% del mercado en los territorios de CCSWB. Por lo tanto, se realizaron campañas para impulsar marcas de importación que atraigan a este segmento. Por ejemplo, un punto de ejecución bilingüe dirigido a la celebración del día de muertos y unos racks edición especial con el equipo nacional de fútbol mexicano.
- En el 3T19, Wise muestra un crecimiento en ventas de un dígito bajo, así como una importante recuperación en EBITDA. La estrategia de Wise ha sido centrarse en los mercados que son más rentables, como la región noreste de Estados Unidos, donde hay una mayor presencia de la marca, mejor distribución y mayor proximidad al centro de producción, lo que ha hecho que los costos de distribución sean más eficientes. Adicionalmente, se implementó una iniciativa para enfocarse en aquellos SKUs de categorías con mayor crecimiento en Estados Unidos.



Sudamérica

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

TABLA 5: CIFRAS PARA SUDAMÉRICA

	3T19	3T18	Variación %	Ene-Sep'19	Ene-Sep'18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	53.7	54.0	-0.5	164.9	164.9	0.0
Sabores	40.8	43.8	-6.9	133.8	142.5	-6.1
Total Refrescos	94.5	97.8	-3.4	298.8	307.4	-2.8
Agua*	16.0	16.7	-4.2	55.7	55.2	0.9
No Carbonatados**	9.1	8.8	3.0	28.1	27.9	0.6
Volumen sin Garrafón	119.6	123.3	-3.0	382.6	390.6	-2.0
Garrafón	2.2	2.2	-3.1	8.4	8.2	1.8
Volumen Total	121.8	125.6	-3.0	391.0	398.8	-2.0
Mezclas (%)						
Retornable	30.6	28.5	2.0	30.2	28.6	1.7
No Retornable	69.4	71.5	-2.0	69.8	71.4	-1.7
Familiar	66.2	67.7	-1.5	66.3	67.5	-1.2
Personal	33.8	32.3	1.5	33.7	32.5	1.2
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	7,857	8,344	-5.8	25,989	27,382	-5.1
EBITDA	1,461	1,460	0.1	5,146	5,055	1.8

* 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

- Las ventas de la división Sudamérica alcanzaron en el 3T19 Ps. 7,857 millones, una disminución de 5.8%, principalmente como resultado de la devaluación del peso argentino. Durante el 2019, las ventas registraron Ps. 25,989 millones, una disminución de 5.1% comparado con el 2018.
- El volumen total en Sudamérica en el 3T19 disminuyó 3% a 119.6 MCU, sin incluir garrafón. Acumulado a septiembre 2019 el volumen decrece 2% en esta región.



- El EBITDA para Sudamérica en el 3T19, registró Ps. 1,461 millones, reflejando un margen de 18.6%, una expansión de 110 puntos base respecto al 3T18. Al mes de septiembre 2019, el EBITDA registró Ps. 5,146 millones, un incremento de 1.8% y un margen de 19.8%, 130 puntos base de expansión con respecto al mismo periodo de 2018.

Perú

- El volumen de Perú en el 3T19 se mantuvo en línea con el volumen reportado en el 3T18, principalmente por una caída en sabores de 5.3% y compensado con un incremento de 12% en la categoría de no carbonatados. Acumulado a septiembre 2019, ha crecido 3%.
- El volumen de ventas muestra una tendencia positiva en el canal tradicional, impulsado principalmente por empaques familiares retornables, productos bajos y sin azúcar, alcanzando 34% el mix de estos productos, y un exitoso lanzamiento de Frugos Fresh en sus presentaciones de 500 ml y 1.5 Lt alcanzando coberturas superiores al 40%.
- En el 3T19, continuamos fortaleciendo nuestras capacidades comerciales con la instalación de 3,500 enfriadores y la introducción de 650 mil cajas de envase retornable con el objetivo de incrementar la cobertura en los canales detallista y hogar.
- En cuanto a la participación de mercado en valor, se lograron resultados positivos en las categorías de jugos e isotónicos con un incremento de un dígito-bajo, lo que permitió mantener los niveles de participación de valor de todo el portafolio.
- El negocio de Vending en Perú muestra un crecimiento de doble-dígito en transacciones como resultado de la introducción y crecimiento que ha presentado la categoría de Café. Adicionalmente, se realizó la instalación de 800 máquinas más con respecto al 3T18.

Ecuador

- Durante el 3T19, Ecuador aumentó su volumen de ventas 4.1%, principalmente por el crecimiento en el segmento de bebidas no carbonatadas y colas de 8.4% y 7.2%, respectivamente. Durante el 2019 el volumen de ventas se ha mantenido al mismo nivel del 3T18.
- En la categoría de sabores se realizaron las reformulaciones de Fanta, Fioravanti, Inca Kola y Sprite con el objetivo de revertir la tendencia negativa que presentaba la categoría. Lo anterior, acompañado de una buena ejecución en el punto de venta permitirá recuperar el volumen.
- Durante el trimestre, se realizó el lanzamiento de empaques retornables en el portafolio de bebidas no carbonatadas en presentación de 300 ml en las categorías de té, agua y jugos en puntos estratégicos de precio con el objetivo de proteger la asequibilidad de los consumidores.
- En cuanto a los canales, se logró capturar 14 mil clientes nuevos en el tradicional como resultado del incremento de las capacidades de distribución y servicio, estrategias de retornabilidad, introducción de equipo de frío y una negociación conjunta con Tonicorp e Inalecsa. Lo anterior, ha llevado a mantener un crecimiento de 3.2% en dicho canal.
- En el 3T19, Inalecsa mostró un crecimiento en volumen y EBITDA de un dígito alto. Estos resultados se lograron como consecuencia una mejor estrategia de negociación con los principales proveedores de materias primas que ayudó a compensar el incremento de precio en las mismas. Adicionalmente,



se realizaron iniciativas de innovación con el lanzamiento del nuevo Tigretón sabor Cookies&Cream y una mejora en las capacidades de distribución al cambiar de distribución tercera a directa.

- En el trimestre, Tonicorp presentó una desaceleración en volumen de un dígito bajo, principalmente como resultado de la categoría de leche blanca, mientras que las categorías principales como helados y leche saborizada continúan presentando una tendencia positiva. Se continúa con un enfoque en la innovación de nuevos productos en los segmentos de yogurt y helados con presentaciones asequibles para los consumidores.

Argentina

- En el 3T19, el volumen de ventas en Argentina disminuyó 16.1% y acumulado a septiembre de 2019 una disminución de 15.1%.
- Durante el trimestre, se realizó una estrategia en empaques retornables en el canal tradicional, buscando incrementar nuestra cobertura y mantener la asequibilidad de los consumidores.
- Se realizó innovación en nuevos productos durante el trimestre con el lanzamiento de la marca Cepita del Valle & Nada sabor Limón y Naranja en formato personal; y en la categoría de no carbonatados relanzando la marca Hi-C Fresh con nueva imagen y sabor para competir en la categoría de agua saborizada.
- Continuamos con la estrategia de desarrollo de los clientes en los interiores de las provincias, buscando homologar el consumo per cápita con el de las ciudades capitales y estandarizando los procesos comerciales de la ejecución en el punto de venta. Este trimestre la estrategia fue ampliar el número de territorios en este plan y como resultado han contribuido con un crecimiento en el volumen de 3.3% en el trimestre.
- Como resultado de las iniciativas comerciales implementadas y a pesar del ambiente macroeconómico en el país, hemos logrado incrementar nuestra participación de valor en todas las categorías.



EVENTOS RECIENTES

- El 18 de septiembre de 2019, Arca Continental fue seleccionada para integrar el Dow Jones Sustainability Index en su edición 2019-2020 para América Latina, como parte de las empresas con mejores resultados en su gestión ambiental, social y de gobierno corporativo.
- El 23 de agosto de 2019, se llevó a cabo un evento para inversionistas en la ciudad de Nueva York. En dicho evento, el Director General expuso las prioridades estratégicas de la compañía.
- El 31 de julio de 2019, la calificadora internacional Fitch Ratings, anunció la ratificación del grado de inversión "A" para Arca Continental y AC Bebidas, tanto a nivel global como nacional, y elevó el de Arca Continental Lindley de "A-" a "A", en Perú.
- El 18 de julio de 2019, se ratificó la designación de PricewaterhouseCoopers, S.C., como despacho encargado de la presentación de los servicios de auditoría de estados financieros. Por otra parte, se aprobó la contratación de Ernst & Young para ser el auditor externo de la Compañía, efectivo a partir del ejercicio 2020.

DATOS DE LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Arca Continental llevará a cabo una conferencia telefónica el 25 de octubre 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

Balance General Consolidado (millones de pesos Mexicanos)

	Septiembre 30	Diciembre 31	Variación	
	2019	2018	MM MXP	%
ACTIVO				
Efectivo e inversiones temporales	21,020	15,941	5,079	31.9
Clientes y cuentas por cobrar	11,600	13,336	-1,736	-13.0
Inventarios	8,045	7,798	247	3.2
Pagos anticipados y mercancía en tránsito	668	493	175	35.5
Suma de Activo Circulante	41,334	37,568	3,766	10.0
Inversiones en acciones y otras	7,271	6,970	302	4.3
Inmuebles, planta y equipo	73,411	74,079	-668	-0.9
Activos por derecho de uso	1,248	0	1,248	
Otros Activos	119,087	119,264	-177	-0.1
Suma de Activo Total	242,350	237,879	4,471	1.9
PASIVO				
Créditos Bancarios	3,502	2,672	830	31.1
Proveedores y cuentas por pagar	17,459	16,291	1,168	7.2
Pasivos por arrendamiento C.P.	277	0		
Impuestos y PTU por pagar	3,134	4,864	-1,730	-35.6
Pasivo de Corto Plazo	24,372	23,827	545	2.3
Documentos por pagar de Largo plazo	51,581	53,155	-1,574	-3.0
Pasivos por arrendamiento L.P.	968	0	968	
ISR y otros diferidos	21,595	21,368	227	1.1
Total de Pasivo	98,516	98,350	166	0.2
CAPITAL CONTABLE				
Capital Contable Minoritario	28,968	27,727	1,241	4.5
Capital Aportado	45,727	45,752	-25	-0.1
Utilidades Retenidas	61,888	57,347	4,541	7.9
Utilidad o (pérdida) Neta	7,252	8,703	-1,451	-16.7
Suma de Capital Contable	143,834	139,530	4,305	3.1
Suma de Pasivo y Capital	242,350	237,879	4,471	1.9



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

	3T19		3T18		Variación		Ene-Sep'19		Ene-Sep'18		Variación	
	MM MXP	%	MM MXP	%	MM MXP	%	MM MXP	%	MM MXP	%	MM MXP	%
Ventas Netas	42,415		39,746		2,669	6.7	121,319		116,197	5,122	4.4	
Costo de Ventas	23,306		22,043		1,263	5.7	67,168		64,114	3,055	4.8	
Utilidad Bruta	19,109		17,703		1,406	7.9	54,150		52,083	2,067	4.0	
	45.1%		44.5%				44.6%		44.8%			
Gastos de Venta	11,295		10,707		589	5.5	32,615		31,888	727	2.3	
Gastos de Administración	2,096		1,970		126	6.4	6,191		5,867	324	5.5	
Total de Gastos	13,391		12,676		715	5.6	38,806		37,755	1,052	2.8	
	31.6%		31.9%				32.0%		32.5%			
Gastos no recurrentes	283		91		192	211.6	660		444	216	48.6	
Utilidad de operación antes de otros ingresos	5,434		4,936		499	10.1	14,684		13,884	800	5.8	
Otros ingresos (Gastos) ^{1,2}	93		233		-140	-60.1	449		574	-126	-21.9	
Utilidad de operación	5,527		5,169		359	6.9	15,133		14,459	674	4.7	
	13.0%		13.0%				12.5%		12.4%			
Productos (Gastos) Financieros, Neto	-882		-930		48	-5.1	-2,694		-2,709	15	-0.5	
Utilidad (Pérdida) Cambiaria, Neta	34		-272		306	-112.4	-44		-765	720	-94.2	
Resultado por posición monetaria	139		0		139		114		0	114		
Costo Integral de Financiamiento	-709		-1,202		492	-41.0	-2,624		-3,473	849	-24.4	
Participación en utilidades netas de asociadas ³	-18		84		-102		26		74	-49	-65.3	
Utilidad antes de impuestos	4,800		4,051		749	18.5	12,534		11,060	1,475	13.3	
Impuesto a la Utilidad	1,459		1,133		326	28.8	3,623		3,165	458	14.5	
Participación no controladora	-609		-552		-57	10.3	-1,659		-1,523	-136	8.9	
Utilidad Neta	2,733		2,366		367	15.5	7,252		6,372	880	13.8	
	6.4%		6.0%				6.0%		5.5%			
Depreciación y amortización	2,213		1,944		269	13.9	6,595		5,753	842	14.6	
Flujo Operativo	8,024		7,203		821	11.4	22,387		20,656	1,731	8.4	
Flujo Operativo / Ventas Netas	18.9%		18.1%				18.5%		17.8%			

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

Estado de Flujo de Efectivo

(millones de pesos Mexicanos)

	al 30 de Septiembre	
	2019	2018
Utilidad Antes de Impuestos	12,534	11,060
Depreciación y Amortización	6,595	5,753
Utilidad en venta y deterioro de activo fijo	308	368
Fluctuación cambiaria	-70	765
Intereses Devengados	2,694	2,709
Flujo generado antes de impuestos a la utilidad	22,062	20,654
Flujo generado /utilizado en la operación	-1,939	-5,983
Flujo neto de efectivo de actividades de operación	20,122	14,671
Actividades de inversión:		
Inversión en activos Fijos (Neta)	-6,974	-16,379
Actividades de financiamiento:		
Dividendos pagados	-4,058	-3,948
Recompra de acciones (Neto)	103	-292
Pago pasivo Bancarios	-836	1,764
Intereses pagados	-3,091	-3,563
Flujo neto de efectivo	-7,882	-6,040
Incremento neto de efectivo y equivalentes	5,267	-7,748
Diferencia en cambios en el efectivo	-187	-831
Saldo inicial efectivo y equivalentes	15,941	23,842
Saldo final efectivo y equivalentes	21,020	15,262



Información Financiera Adicional

Información por segmentos 3T19

	Segmentos de Bebidas					Otros		Total
	México	EE. UU.	Perú	Argentina	Ecuador	Negocios*	Eliminaciones	
Volumen por Segmento	348.0	117.4	60.9	26.5	34.4			587.3
Ingresos del Segmento	18,068	14,537	3,587	870	3,010	2,815	-472	42,415
Ingresos Intersegmentos	-293	0	-29	0	0	-150	472	-0
Ingresos netos de transacciones inter-segmento	17,775	14,537	3,557	870	3,010	2,665	0	42,415
Utilidad de operación	3,763	1,176	211	70	258	49	0	5,527
Flujo Operativo	4,492	1,908	664	155	540	264	0	8,024
Flujo Operativo / Ingresos del Segmento	25.3%	13.1%	18.7%	17.9%	17.9%	9.9%		18.9%
Gastos No recurrentes	13	138	78	2	24	28	0	283
Depreciación y amortización	716	594	375	84	258	187	0	2,213
Ingresos Financieros	728	41	135	150	5	-1	0	1,058
Gastos Financieros	1,122	174	391	31	38	11	0	1,767
Participación en Utilidades Netas de Asociadas	-18	0	0	0	0	0	0	-18
Utilidad antes de Impuestos	3,351	1,043	-45	189	225	37	0	4,800
Activos Netos Totales	72,389	98,131	44,572	7,365	15,070	13,159	-8,337	242,350
Inversión en Asociadas	6,506	477	0	288	0	0	0	7,271
Pasivos Totales	42,637	34,321	17,246	1,397	5,536	4,110	-6,731	98,516
Inversiones en el periodo de activos fijos	2,614	3,084	701	421	501	235	0	7,555

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

Información por segmentos Ene-Sep'19

	Segmentos de Bebidas					Otros		Total
	México	EE. UU.	Perú	Argentina	Ecuador	Negocios*	eliminacione	
Volumen por Segmento	956.9	331.2	205.9	79.7	105.3			1,679.0
Ingresos del Segmento	48,970	40,711	12,039	3,906	8,917	8,110	-1,335	121,319
Ingresos Intersegmentos	-810	0	-111	0	0	-414	1,335	0
Ingresos netos de transacciones inter	48,160	40,711	11,928	3,906	8,917	7,696	0	121,319
Utilidad de operación	9,475	3,122	1,407	258	797	74	0	15,133
Flujo Operativo	11,635	5,180	2,599	630	1,628	714	0	22,387
Flujo Operativo / Ingresos del Segmento	24.2%	12.7%	21.8%	16.1%	18.3%	9.3%		18.5%
Gastos No recurrentes	63	344	98	5	73	77	0	660
Depreciación y amortización	2,097	1,714	1,094	368	758	563	0	6,595
Ingresos Financieros	1,611	93	178	194	14	10	0	2,101
Gastos Financieros	3,260	502	701	104	124	33	0	4,725
Participación en Utilidades Netas de Asociadas	26	0	0	0	0	0	0	26
Utilidad antes de Impuestos	7,852	2,713	884	347	687	51	0	12,534
Activos Netos Totales	72,389	98,131	44,572	7,365	15,070	13,159	-8,337	242,350
Inversión en Asociadas	6,506	477	0	288	0	0	0	7,271
Pasivos Totales	42,637	34,321	17,246	1,397	5,536	4,110	-6,731	98,516
Inversiones en el periodo de activos fijos	2,614	3,084	701	421	501	235	0	7,555

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



Total Debt AC

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	...	2029	...	2032	Total
Debt Maturity Profile	590	6,857	6,752	5,677	5,858	3,336	1,484	2,320	6,369		7,920		7,920	55,083
% of Total	1.1%	12.4%	12.3%	10.3%	10.6%	6.1%	2.7%	4.2%	11.6%		14.4%		14.4%	100.0%

Credit Rating	Local	Global	Outlook
Fitch	AAA(mex)	A	Stable
Moody's	Aaa.mx	A2	Stable
S&P	mxAAA	-	Stable

Tipo de cambio promedio

	3T19	3T18	YoY
MXN	19.53	19.00	2.8%
PEN	5.84	5.78	1.1%
ARS	0.39	0.59	-33.7%

	Ene-Sep'19	Ene-Sep'18	YoY
MXN	19.32	19.01	1.6%
PEN	5.80	5.83	-0.5%
ARS	0.44	0.79	-44.4%

Tipo de cambio fin del periodo

	3T19	2T19	3T18
MXN	19.68	19.17	18.81
PEN	5.84	5.83	5.70
ARS	0.34	0.45	0.46

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>

