

REPORTE TRIMESTRAL

VENTAS CRECEN 66.6% Y EBITDA 39% EN 2T17

Monterrey, México, 19 de julio 2017 – 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 2017 (“2T17” y “6M17”).

Tabla 1: Datos Financieros Relevantes

Cifras consolidadas en millones de pesos mexicanos						
	2T17	2T16	Variación %	Ene - Jun '17	Ene - Jun '16	Variación %
Volumen Total de Bebidas (MCU)	556.5	443.5	25.5	973.9	852.0	14.3
Ventas Netas	38,445	23,071	66.6	63,247	44,345	42.6
EBITDA	7,387	5,317	38.9	12,389	9,598	29.1
Utilidad Neta	2,051	2,001	2.5	3,780	3,872	-2.4

Volumen total de bebidas incluye garrafón

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

DATOS RELEVANTES PARA EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2017

- Ventas netas aumentan 66.6% con respecto al 2T16, a Ps. 38,445 millones.
- EBITDA registró Ps. 7,387 millones con un margen de 19.2%, 38.9% mayor respecto al mismo trimestre del año pasado.
- Utilidad Neta crece 2.5% a Ps. 2,051 millones con un margen de 5.3%.

DATOS RELEVANTES AL MES DE JUNIO 2017 (6M)

- Ventas Netas se incrementaron 42.6% a Ps. 63,247 millones.
- EBITDA alcanzó Ps. 12,389 millones 29.1% mayor respecto al 6M16, con un margen de 19.6%
- Utilidad Neta disminuye 2.4% a Ps. 3,780 millones con un margen de 6%.

COMENTARIO DEL DIRECTOR GENERAL

“La suma de los primeros tres meses de operación en Estados Unidos, y los sólidos resultados en México y Sudamérica, impulsaron nuestras ventas en 66.6% en el segundo trimestre de 2017, apoyado por estrategias eficaces de precio-empaque, una ejecución comercial innovadora y un comprometido equipo de profesionales, claramente orientado a superar las expectativas de clientes y consumidores”, explicó Francisco Garza Eglhoff, Director General de Arca Continental.

“En un entorno volátil en algunos mercados donde operamos, fuimos capaces de aumentar el EBITDA en 39%, acumulando 25 trimestres consecutivos de crecimiento en este indicador, así mismo continuamos avanzando en el plan de sinergias e intercambio de mejores prácticas en Coca-Cola Southwest Beverages, con el objetivo de capitalizar la experiencia y capacidad de ambos equipos para fortalecer nuestro liderazgo y progresar en la ruta de creación de valor que nos caracteriza”, agregó.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Las cifras presentadas en este reporte se encuentran bajo Normas Internacionales de Información Financiera o IFRS. Con fecha del 1 de abril se anunció la integración de Coca-Cola Southwest Beverages (CCSWB) a nuestras operaciones, iniciando su consolidación el mismo día, por lo cual este reporte contiene tres meses de resultados de CCSWB.

Tabla 2: Cifras consolidadas

	2T17	2T16	Variación %	Ene - Jun '17	Ene - Jun '16	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	310.3	259.8	19.4	552.4	497.3	11.1
Sabores	87.5	60.7	44.1	144.4	119.8	20.5
Total Refrescos	397.7	320.5	24.1	696.9	617.1	12.9
Agua*	57.9	40.7	42.2	101.5	80.5	26.1
No Carbonatados**	41.5	25.0	66.3	66.0	49.3	33.9
Volumen sin garrafón	497.1	386.2	28.7	864.3	746.9	15.7
Garrafón	59.3	57.3	3.5	109.6	105.2	4.2
Volumen Total	556.5	443.5	25.5	973.9	852.0	14.3
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	38,445	23,071	66.6	63,247	44,345	42.6
EBITDA	7,387	5,317	38.9	12,389	9,598	29.1

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

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

ANÁLISIS FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS

- Las ventas netas consolidadas del 2T17 se incrementaron 66.6% (11% sin efecto cambiario y sin CCSWB) alcanzando los Ps. 38,445 millones. Acumulado a junio 2017, alcanzaron los Ps. 63,247 millones, un incremento de 42.6% (11% sin efecto cambiario y sin CCSWB) comparado al año anterior.
- El volumen durante el 2T17 continúa con una tendencia positiva, al cerrar en 2.3% comparable, sin incluir CCSWB (25.5% real), impulsado por incrementos de 8.1% y 1.4% en agua personal y refrescos, respectivamente. Durante la primera mitad del año el segmento de no carbonatados se ha mantenido en los mismos niveles con respecto al año anterior, mientras el de carbonatados y agua personal han crecido 2.4% y 8.8%, respectivamente. En el año, a nivel consolidado el volumen creció, sin incluir CCSWB y garrafón, 1.9% (14.3% real).

- El costo de ventas durante el 2T17, siguió presionado por el precio del azúcar, el efecto de tipo de cambio del sol peruano y dólar, así como la integración de la operación de Estados Unidos, aumentando 80%. La utilidad bruta consolidada aumentó a Ps. 16,662 millones un 52% mayor respecto al 2T16 y un margen bruto de 43.3%. Durante el año, la utilidad bruta alcanzó Ps. 28,248 millones para alcanzar un margen del 44.7%, 240 puntos base menor respecto al 2016.
- Los gastos de administración y venta aumentaron de Ps. 6,924 millones a Ps. 11,317 millones un 63.4% en el 2T17; refleja la integración de CCSWB, mayores gastos por mantenimientos y combustible, así como los efectos por la apreciación del sol peruano y el dólar americano. Acumulado al mes de junio de 2017, los gastos de administración y venta alcanzaron Ps. 19,248 millones, un aumento de 40.8% y un 30.4% con respecto de las ventas.
- En el 2T17, la utilidad de operación consolidada alcanzó los Ps. 5,285 millones para un aumento de 31.5% con respecto al mismo periodo del año pasado, y un margen de 13.7%. En la primera mitad del año, la utilidad de operación creció 21.8% alcanzando Ps. 8,748 millones y un margen operativo de 13.8%.
- Durante el 2T17, el flujo de caja operativo ("EBITDA") consolidado aumentó 38.9% a Ps. 7,387 millones y un margen de 19.2%. Acumulado a junio de 2017, alcanzó los Ps. 12,389 millones, 29.1% mayor y un margen de 19.6%. Sin incluir el efecto cambiario y CCSWB el EBITDA creció 5.3% en 2T17 y 8% a junio 2017.
- El resultado integral de financiamiento en el trimestre fue de Ps. 1,308 millones un aumento de 18.3% comparado contra Ps. 1,106 millones en el 2T16. En lo que va del 2017, alcanzó los Ps. 1,942 millones, 57.2% mayor al año anterior.
- En el 2T17, la provisión para el pago de impuestos refleja una tasa efectiva de 30.6% para un monto de Ps. 1,201 millones, 35.4% mayor respecto al mismo trimestre del año anterior. Acumulado al mes de junio la tasa efectiva fue de 30.8%, 60 puntos básicos mayor al 2016.
- La utilidad neta para este trimestre alcanzó Ps. 2,051 millones, 2.5% mayor, reflejando un margen de 5.3% y en la primera mitad del año, Ps. 3,780 millones, reflejando un margen neto de 6%. La utilidad neta de la compañía se vio afectada principalmente por gastos no recurrentes de la transacción de Estados Unidos, las pérdidas cambiarias y el aumento en la provisión para el pago de impuesto.

BALANCE GENERAL Y FLUJO DE EFECTIVO

- Al mes de Junio de 2017 se registró un saldo en caja de Ps. 21,099 millones y una deuda de Ps. 53,148 millones, resultando una deuda neta de caja de Ps. 32,049 millones. La razón de Deuda Neta/EBITDA fue de 1.2x.
- El flujo de efectivo neto de operación alcanzó Ps. 8,383 millones en el segundo trimestre 2017.
- La inversión en activos fijos en el periodo fue de Ps. 5,772 millones, principalmente por la ampliación de capacidades de producción y distribución, así como equipo y tecnología para ser aplicadas en iniciativas innovadoras de ejecución en el punto de venta.

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

	2T17	2T16	Variación %	Ene - Jun '17	Ene - Jun '16	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	185.5	182.9	1.4	340.7	333.1	2.3
Sabores	38.8	37.2	4.4	69.9	66.2	5.6
Total Refrescos	224.3	220.1	1.9	410.6	399.3	2.8
Agua*	26.8	23.5	13.9	45.6	40.3	13.0
No Carbonatados**	16.2	15.0	8.4	29.9	27.3	9.7
Volumen sin Garrafón	267.3	258.6	3.4	486.1	466.9	4.1
Garrafón	56.5	53.9	4.7	102.1	96.8	5.4
Volumen Total	323.8	312.5	3.6	588.2	563.7	4.4
Mezclas (%)						
Retornable	31.6	35.6	-4.0	31.9	35.4	-3.5
No Retornable	68.4	64.4	4.0	68.1	64.6	3.5
Familiar	51.5	51.4	0.1	51.5	51.8	-0.3
Personal	48.5	48.6	-0.1	48.9	48.6	0.3
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	15,717	14,074	11.7	28,537	25,277	12.9
EBITDA	3,989	3,943	1.1	6,664	6,374	4.6

* 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 para la región México alcanzaron Ps. 15,717 millones durante el 2T17, un crecimiento de 11.7%. El volumen de ventas mantuvo su tendencia positiva con un aumento de 3.6% alcanzando las 323.8 MCU. El precio promedio por caja unidad sin garrafón alcanzó Ps. 55.87 en el trimestre, un aumento de 8.8% como consecuencia de los ajustes de precio realizados al inicio del año y en línea con la estrategia 2017. Acumulado a junio 2017, las ventas crecieron 12.9% a Ps. 28,537 millones y el volumen alcanzó 588.2 MCU, 4.4% superior al mismo período del año anterior.
- Al 2T17, el flujo operativo (EBITDA) de México aumentó 1.1% y alcanzó Ps. 3,989 millones representando un margen de 25.4%, la dilución se debe principalmente al incremento del precio del azúcar y a la apreciación del dólar con respecto al año anterior. Al mes de junio, este rubro acumuló Ps. 6,664 millones aumentando 4.6%, representando un margen de 23.4%.
- Como parte de la evolución de los distintos componentes de nuestro modelo ACT, se lanzó la iniciativa "Route to Market" 4.0 (RTM) buscando redefinir nuestros Modelos de Servicio con el objetivo de tener

una pre-venta más especializada a través de la identificación de grupos de clientes relevantes por canal para hacer más eficiente la toma y entrega de órdenes de venta.

- Coca-Cola sin azúcar, cuatro meses después de su lanzamiento oficial de en México, ha alcanzado el doble de cobertura y mezcla que Coca-Cola Zero el año anterior, con una cobertura de 80% en el canal tradicional.
- Powerade mantiene la tendencia de crecimiento de doble dígito, durante el 2T17 registró un crecimiento de 14% y un incremento de cobertura en canal de tradicional de +0.8 p.p., alcanzando 51.8%.
- Durante el 2T17, Monster ha alcanzado una cobertura de 23% en el canal tradicional de esta manera Arca Continental continua como el embotellador en México con el mejor desempeño desde el lanzamiento de la marca.
- En el 2T17, agua personal creció 13.9%, al alcanzar 68% de cobertura de los empaques básicos (1.5 L, 1L y 600 ml) en los clientes industriales más grandes. Adicionalmente los “Imperdonables” lograron un 79% de penetración en los principales clientes.
- En el 2T17 se llevó acabo el lanzamiento de Ciel Exprim Fresa Entera, para complementar el portafolio de agua saborizada. En el territorio de Arca Continental, la categoría alcanzó una cobertura de 57% en los principales clientes y un crecimiento de 14.5% en total canales durante el segundo trimestre.
- Santa Clara, continúa su sólido crecimiento y expansión, en el 2T17 la leche blanca alcanzó una cobertura del 51% en todo Arca Continental. Adicionalmente se han instalado más de 3,500 refrigeradores en lo que va del año, manteniendo crecimiento anual compuesto sostenible de la marca de 8.1%.
- En nuestro negocio de ventas directas al hogar (DTH), en el trimestre, se ha alcanzado un volumen de 1.8 MCU, sin garrafón, para un crecimiento de 10.3% con respecto al 2T16. En cuanto a ventas, el crecimiento es de 17.4%, donde el 39% de las ventas adicionales son de la categoría de no carbonatados.
- Vending, en el 2T17, alcanzó un crecimiento de Ventas de 8.6% y EBITDA de 25.4%, gracias a un incremento de precio promedio por transacción de 13.1%, así como un 3.5% de máquinas adicionales instaladas.
- Las exportaciones de Topo Chico en el trimestre crecieron en volumen 27.1% y en ventas 22.2%. Este resultado se debe a un crecimiento de 49.1% de ventas en tiendas de conveniencia, principalmente 7 Eleven y Racetrac.
- En Bokados, durante 2T17, como parte de las iniciativas de innovación buscando satisfacer las necesidades de nuestros consumidores, se llevaron a cabo distintos lanzamientos donde se destaca el nuevo diseño de la marca Topitos y el sabor Topito Grill, así como también Rizada Queso el nuevo miembro de la familia Wise en México.

Estados Unidos

Con fecha del 1 de abril se anunció la integración de Coca-Cola Southwest Beverages (CCSWB) a nuestras operaciones, iniciando su consolidación el mismo día, por lo cual este reporte contiene tres meses de resultados de CCSWB. La región de Estados Unidos incluye el negocio de bebidas de CCSWB y el de botanas de Wise.

Tabla 4: Cifras para Estados Unidos

	2T17
Volumen por segmento (MCU)	
Colas	45.6
Sabores	27.0
Total Refrescos	72.6
Agua*	13.9
No Carbonatados**	16.5
Volumen Total	103.0
Mezclas (%)	
Familiar	63.5
Personal	36.5
Estado de Resultados (MM MXP)	
Ventas Netas***	12,791
EBITDA	1,768

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

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

*** No incluyen ventas de CCSWB a otros embotelladores

RESULTADOS OPERATIVOS PARA ESTADOS UNIDOS

- Las ventas netas para la región Estados Unidos alcanzaron Ps. 12,791 millones durante el 2T17. En base comparable y sin efecto de tipo el crecimiento de las ventas fue de 4.7%. Mientras el volumen de alcanzó las 103 MCU, en línea con el mismo periodo del año anterior.
- Durante 2T17, el flujo operativo (EBITDA) de la región Estados Unidos alcanzó Ps. 1,768 millones.

- Las categorías de carbonatados y no carbonatados han ganado participación de valor, principalmente energéticos, isotónicos, té y jugos. Mientras la categoría de agua ha venido retrocediendo en este mismo indicador.
- El negocio de CCSWB está dividido en tres canales principales: Tiendas Grandes, que representan 53% del volumen; Tiendas Pequeñas, que representan 30%; y Comer y Beber con el 17%.
- En el 2017, se han implementado una serie de iniciativas comerciales claves en cada uno de los tres canales. Para Tiendas Grandes, estamos acelerando la introducción de empaques de presentaciones personales para promover el consumo inmediato. En Tiendas Pequeñas, estamos creciendo nuestro portafolio de bebidas energéticas incrementando los puntos de interacción con el consumidor. En el canal Comer y Beber, estamos incrementando la cobertura de presentaciones personales para generar rentabilidad.
- La cobertura de frío en CCSWB es del 49% con más de 150 mil enfriadores instalados en el mercado.
- En el 2017, Wise se convirtió en el nuevo patrocinador de los Bravos de Atlanta de la Liga de Béisbol, siendo la marca exclusiva de venta en su estadio. También se desarrolló una botana a base de tortilla de maíz con el nombre del equipo.
- Wise sigue trabajando en incrementar coberturas en la región Suroeste, soportada por la planta de Fort Worth, como la introducción de la marca "Food Truck Favorites" en 40 tiendas HEB, así como la apertura de nuevos puntos de distribución con Walmart en Texas. También se inicia la expansión de la marca hacia otros estados del sur de Estados Unidos como Arizona y Nevada, con clientes importantes como Walmart y Basha's.

Sudamérica

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

Tabla 5: Cifras para Sudamérica

	2T17	2T16	Variación %	Ene - Jun '17	Ene - Jun '16	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	79.2	76.9	3.0	166.1	164.2	1.2
Sabores	21.7	23.5	-8.0	47.5	53.6	-11.4
Total Refrescos	100.8	100.4	0.4	100.8	100.4	0.4
Agua*	17.2	17.1	0.0	42.0	40.2	4.6
No Carbonatados**	8.9	10.0	-11.7	19.6	22.0	-11.1
Volumen sin Garrafón	126.8	127.6	-0.6	275.2	280.0	-1.7
Garrafón	2.9	3.4	-16.1	7.5	8.4	-10.4
Volumen Total	129.7	131.0	-1.0	282.7	288.4	-2.0
Mezclas (%)						
Retornable	28.7	30.2	-1.5	29.1	30.5	-1.5
No Retornable	71.3	69.8	1.5	70.9	69.5	1.5
Familiar	67.5	69.9	-2.4	68.1	70.3	-2.2
Personal	32.5	30.1	2.4	31.9	29.7	2.2
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	9,148	8,031	13.9	20,078	17,172	16.9
EBITDA	1,630	1,298	25.6	3,918	3,086	26.9

* 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

- Sudamérica aumentó sus ventas netas en 13.9%, a Ps. 9,148 millones en el 2T17, impulsado principalmente estrategia precio-empaque y la devaluación del peso mexicano frente al dólar y el sol peruano. Acumulado a junio 2017, las ventas alcanzaron los Ps. 20,078, un crecimiento de 17% con respecto el año anterior.
- En el 2T17, el volumen total de Sudamérica disminuyó 1% a 129.7 MCU, explicado por una disminución de 11.7% en no carbonatados parcialmente compensada por un incremento en colas de 3%. Acumulado al mes de junio el volumen en esa región disminuye 2%.
- El EBITDA para Sudamérica en el 2T17 aumentó 25.6% a Ps. 1,630 millones, reflejando un margen de 17.8%, una expansión de 170 puntos básicos contra el 2T16. En la primera mitad del año, el EBITDA alcanzó Ps. 3,918 millones, un crecimiento de 27% y un margen de 19.5%, 150 bps adicionales con respecto al mismo periodo de 2016.

Argentina

- Durante el 2T17 el volumen de ventas disminuyó 1.8%, principalmente por la categoría de bebidas no carbonatadas, aunque en los dos últimos meses reportó crecimiento de volúmenes de un dígito bajo. En la primera mitad del 2017 el volumen de ventas registra una disminución de 2.2%.
- Argentina en el trimestre amplió la cobertura de frío alcanzando un 59%, así como también la disponibilidad de empaques retornables, como parte de nuestro plan de continuar ofreciendo una adecuada estructura de precio-empaque que asegure la asequibilidad a nuestros consumidores.
- En el 2T17, buscando impulsar la categoría de no carbonatados se crearon rutas de pre-venta especializadas, combinado con el lanzamiento de nuevo productos como Cepita 1L y Aquarius finamente gasificado.

Ecuador

- Ecuador disminuyó 2.8% su volumen en 2T17, explicado por disminución en volumen de no carbonatados, sabores y agua personal, mientras la categoría colas creció 12.1%. Acumulado a junio 2017, el volumen de ventas disminuyó 8% con respecto al año anterior.
- En el 2T17, Ecuador sigue trabajando para mejorar el desempeño de las diferentes categoría y proteger la rentabilidad de la operación con distintas iniciativas como la cobertura de frío alcanzando 48%, impulso al portafolio bajo en caloría con un mix de 44% y mejora de la mezcla de empaques retornables.
- Tonicorp creció ventas un dígito bajo en el 2T17, gracias a aumentar la frecuencia de compra, mejorar la asequibilidad e incrementar la cobertura de los productos, esto permitió el incremento de la participación de valor de sus principales categorías yogurt +2 p.p., leche saborizada +3.2 p.p. y helado +3.5 p.p.
- Inalecsa en el 2T17, reportó ventas creciendo un dígito alto, explicado por el aumento de volumen en las categorías de plátano, galletería, papas y maíz. Adicionalmente, se han lanzando nuevos productos en la categoría de botanas saladas como mixes y Tortolines al Ajillo.

Perú

- En el 2T17 el volumen se mantuvo en mismo nivel con respecto al año anterior, principalmente por el crecimiento de 1.3% de refrescos, impulsados por las categoría bajas en calorías, compensado totalmente por las categorías de agua y no carbonatados. En la primera mitad del año el volumen ha crecido 1.6% con respecto al 2016.
- En Perú durante el 2T17, el enfoque sobre la plataforma Zero da como resultado el segundo trimestre consecutivo con crecimientos mayores al 30% de esta categoría. En no carbonatados, se ha lanzado una nueva arquitectura de empaques para Powerade con presentaciones de 300ml y 600ml, con buena aceptación entre los consumidores. Por último, se relanzó la marca Fanta con nuevo diseño, recuperando la tendencia negativa en la categoría de sabores del 1T17.
- En cuanto a ejecución en el punto de venta, Perú sigue fortaleciendo el canal tradicional con mayores coberturas de “Imperdonables”, introduciendo 10,000 enfriadores adicionales y el desarrollo de nuestros clientes con el programa siglo XXI.

EVENTOS RECIENTES

- El 29 de junio 2017, en Ecuador se inauguró la planta Tonicorp, una de las más modernas en Latinoamérica, con una inversión de US\$ 100 millones duplicando la capacidad de producción de la compañía, hasta alcanzar 150 millones de litros anuales de lácteos. La ceremonia fue presidida por el Presidente del Ecuador, Lenín Moreno, junto con directivos de Arca Continental y The Coca-Cola Company, cuya sociedad opera Tonicorp desde 2014.

DATOS DE LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Arca Continental llevará a cabo una conferencia telefónica el 19 de julio de 2017 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 y Wise en los Estados Unidos. Con una destacada trayectoria de más de 91 años, Arca Continental es la segunda embotelladora de Coca-Cola más grande de América Latina y una de las más importantes del mundo. En su franquicia de Coca-Cola, la empresa atiende a una población de más de 118 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)

	2T17		2T16		Variación		Ene - Jun '17		Ene - Jun '16		Variación	
	MM MXP	%	MM MXP	%	MM MXP	%	MM MXP	%	MM MXP	%	MM MXP	%
Ventas	38,445		23,071		15,374	66.6	63,247		44,345		18,902	42.6
Costo de Ventas	21,783		12,104		9,678	80.0	34,999		23,464		11,535	49.2
Utilidad Bruta	16,662	43.3%	10,967	47.5%	5,695	51.9	28,248	44.7%	20,881	47.1%	7,367	35.3
Gastos de Venta	9,466		5,700		3,767	66.1	15,992		11,286		4,706	41.7
Gastos de Administración	1,850		1,225		626	51.1	3,256		2,386		870	36.5
Total de Gastos	11,317	29.4%	6,924	30.0%	4,392	63.4	19,248	30.4%	13,672	30.8%	5,576	40.8
Gastos no recurrentes	251		166		85	51.0	500		202		298	147.8
Utilidad de operación antes de otros ingresos	5,094		3,876		1,218	31.4	8,500		7,007		1,493	21.3
Otros ingresos (Gastos) ¹	191		142		49	34.5	248		173		75	43.4
Utilidad de operación	5,285	13.7%	4,018	17.4%	1,267	31.5	8,748	13.8%	7,180	16.2%	1,568	21.8
Productos (Gastos) Financieros, Neto	-866		-923		56	(6.1)	-1,492		-1,330		-161	12.1
Utilidad (Pérdida) Cambiaria, Neta	-442		-183		-259	141.4	-451		95		-545	(575.4)
Costo Integral de Financiamiento	-1,308		-1,106		-202	18.3	-1,942		-1,235		-707	57.2
Participación en la utilidades netas de asociadas ²	-49		55		-104	(188.9)	-28		105		-133	(126.3)
Utilidad antes de impuestos	3,929		2,967		961	32.4	6,778		6,050		728	12.0
Impuesto a la Utilidad	1,201		887		314	35.4	2,086		1,829		257	14.0
Participación no controladora	-677		-79		-598	755.7	-912		-349		-564	161.7
Utilidad Neta	2,051	5.3%	2,001	8.7%	50	2.5	3,780	6.0%	3,872	8.7%	-93	(2.4)
Depreciación y amortización	1,851		1,133		717	63.3	3,141		2,217		925	41.7
Flujo Operativo	7,387	19.2%	5,317	23.0%	2,069	38.9	12,389	19.6%	9,598	21.6%	2,791	29.1

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 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)

	Junio 30	Diciembre 31	Variación	
	2017	2016	MM MXP	%
ACTIVO				
Efectivo e inversiones temporales	21,099	5,546	15,553	280.4
Clientes y cuentas por cobrar	10,853	6,640	4,213	63.5
Inventarios	6,908	5,126	1,781	34.8
Pagos anticipados y mercancía en tránsito	914	338	576	170.4
Suma de Activo Circulante	39,774	17,650	22,123	125.3
Inversiones en acciones y otras	6,249	5,211	1,038	19.9
Inmuebles, planta y equipo	60,804	49,233	11,570	23.5
Otros Activos	93,095	66,830	26,265	39.3
Suma de Activo Total	199,921	138,924	60,997	43.9
PASIVO				
Créditos Bancarios	8,534	4,368	4,165	95.4
Proveedores y cuentas por pagar	15,851	10,550	5,301	50.2
Impuestos y PTU por pagar	3,460	3,441	19	0.6
Pasivo de Corto Plazo	27,845	18,359	9,485	51.7
Documentos por pagar de Largo plazo	44,615	26,816	17,799	66.4
ISR y otros diferidos	12,955	13,428	(473)	-3.5
Total de Pasivo	85,414	58,603	26,811	45.8
CAPITAL CONTABLE				
Capital Contable Minoritario	31,081	8,896	22,184	249.4
Capital Aportado	41,969	35,531	6,438	18.1
Utilidades Retenidas	37,677	26,860	10,817	40.3
Utilidad o (pérdida) Neta	3,780	9,034	(5,254)	-58.2
Suma de Capital Contable	114,507	80,321	34,186	42.6
Suma de Pasivo y Capital	199,921	138,924	60,997	43.9

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

	al 30 de junio	
	2017	2016
Utilidad Antes de Impuestos	6,778	6,050
Depreciación y Amortización	3,141	2,217
Utilidad en venta y deterioro de activo fijo	280	185
Fluctuación cambiaria	451	(95)
Intereses Devengados	1,492	1,330
Flujo generado antes de impuestos a la utilidad	12,141	9,687
Flujo generado /utilizado en la operación	(3,758)	(2,227)
Flujo neto de efectivo de actividades de operación	8,383	7,461
Actividades de inversión:		
Inversión en activos Fijos (Neta)	(8,032)	(5,090)
Actividades de financiamiento:		
Pago de dividendos	(3,529)	(3,101)
Recompra de acciones (Neto)	231	102
Pago pasivo Bancarios	12,719	(8,912)
Intereses pagados	(1,907)	(1,328)
Aportación a Capital	0	7,371
Otros	7,987	0
Flujo neto de efectivo	15,501	(5,868)
Incremento neto de efectivo y equivalentes	15,852	(3,497)
Diferencia en cambios en el efectivo	(299)	114
Saldo inicial efectivo y equivalentes	5,546	8,295
Saldo final efectivo y equivalentes	21,099	4,912