

## REPORTE TRIMESTRAL

### VENTAS CRECEN 46.7% Y UTILIDAD NETA 56.4% EN 3T17

Monterrey, México, 26 de octubre 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 tercer trimestre y acumulado a septiembre de 2017 (“3T17” y “9M17”).

**Tabla 1: Datos Financieros Relevantes**

	Cifras consolidadas en millones de pesos mexicanos					
	3T17	3T16	Variación %	Ene - Sep '17	Ene - Sep '16	Variación %
<b>Volumen Total de Bebidas (MCU)</b>	560.2	450.2	24.4	1,534.1	1,302.2	17.8
<b>Ventas Netas</b>	35,830	24,427	46.7	99,078	68,772	44.1
<b>EBITDA</b>	6,811	5,331	27.8	19,200	14,929	28.6
<b>Utilidad Neta</b>	5,049	3,229	56.4	8,829	7,102	24.3

*Volumen total de bebidas incluye garrafón*

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

#### DATOS RELEVANTES PARA EL TERCER TRIMESTRE DE 2017

- Ventas netas se incrementan 46.7% mayores respecto al 3T16, alcanzando los Ps. 35,830 millones.
- EBITDA alcanzó Ps. 6,811 millones con un margen de 19%, un aumento de 27.8% respecto al mismo trimestre del año pasado.
- Utilidad Neta crece 56.4% alcanzando un margen de 14.1% y un monto de Ps. 5,049 millones.

#### DATOS RELEVANTES AL MES DE SEPTIEMBRE 2017 (9M)

- Ventas netas aumentan 44.1% con respecto al 3T16, a Ps. 99,078 millones.
- EBITDA alcanzó Ps. 19,200 millones con un margen de 19.4%, 28.6% mayor respecto al mismo trimestre del año pasado.
- Utilidad Neta crece 24.3% a Ps. 8,829 millones con un margen de 9%.

#### COMENTARIO DEL DIRECTOR GENERAL

“En un trimestre que se caracterizó por el impacto de fenómenos naturales importantes en algunos de los mercados que atendemos, donde se reafirma el fuerte compromiso de nuestra empresa con nuestros colaboradores y comunidad, logramos un crecimiento de 46.7% en Ventas y 56.4% en Utilidad Neta, reflejo de la reciente incorporación de Coca-Cola Southwest Beverages, así como el crecimiento orgánico registrado gracias a la correcta estrategia precio-empaque, una innovadora ejecución en punto de venta y un equipo muy comprometido con satisfacer las necesidades de clientes y consumidores”, dijo Francisco Garza Egloff, Director General de Arca Continental.

“Durante este tercer trimestre, anunciamos también la adquisición de un nuevo territorio en Oklahoma, que se suma a nuestra franquicia en Estados Unidos, atendida desde abril de este año; así como la cesión de los derechos de la marca Agua Mineral Topo Chico en el mismo país, lo que le abre nuevas posibilidades de expansión a este producto, que seguirá siendo de origen mexicano, ambas transacciones permitirán continuar entregando resultados consistentes y de creación de valor a nuestros accionistas”, 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 y 25 de agosto de 2017 se anunció la integración de Coca-Cola Southwest Beverages (CCSWB) y Great Plains Coca-Cola Bottling Company, respectivamente, a nuestras operaciones iniciando su consolidación el mismo día, por lo cual este reporte contiene seis y un mes de resultados de dichas operaciones.

Tabla 2: Cifras consolidadas

	3T17	3T16	Variación %	Ene - Sep '17	Ene - Sep '16	Variación %
<b>Volumen por segmento (MCU)</b>						
Colas	314.1	267.8	17.3	866.5	763.6	13.5
Sabores	88.8	62.9	41.3	233.2	182.7	27.7
<b>Total Refrescos</b>	<b>402.9</b>	<b>330.7</b>	21.8	<b>1,099.7</b>	<b>946.3</b>	16.2
Agua*	60.2	40.9	47.1	161.7	122.9	31.5
No Carbonatados**	43.0	24.9	72.5	109.0	74.2	46.8
<b>Volumen sin garrafón</b>	<b>506.1</b>	<b>396.5</b>	27.6	<b>1,370.4</b>	<b>1,143.4</b>	19.9
Garrafón	54.1	53.7	0.8	163.7	158.8	3.0
<b>Volumen Total</b>	<b>560.2</b>	<b>450.2</b>	24.4	<b>1,534.1</b>	<b>1,302.2</b>	17.8
<b>Estado de Resultados (MM MXP)</b>						
Ventas Netas	35,830	24,427	46.7	99,078	68,772	44.1
EBITDA	6,811	5,331	27.8	19,200	14,929	28.6

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

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

## ANÁLISIS FINANCIERO

### ESTADO DE RESULTADOS

- Las ventas netas consolidadas del 3T17 alcanzaron Ps. 35,830 millones, un incremento de 46.7% (8.4% sin efecto cambiario y sin CCSWB) contra el 3T16. Acumulado a septiembre 2017 se incrementaron 44.1% (10% sin efecto cambiario y sin CCSWB) comparado al año anterior, alcanzando los Ps. 99,078 millones.
- El volumen de ventas aumentó 24.4% durante el 3T17, principalmente por el incremento de 72.5% en bebidas no carbonatadas, 47.1% en agua y 21.8% refrescos reflejando la integración de las operaciones en Estados Unidos compensado por un consumo bajo en Sudamérica. Acumulado a septiembre el segmento de no carbonatados aumentó 46.8% mientras que el de carbonatados 16.2% y agua personal 31.5%. A nivel consolidado, el volumen creció 19.9% sin incluir el agua en garrafón al cierre de septiembre 2017.

- Durante el 3T17, el costo de ventas aumentó 48.1%, derivado de la integración de las operaciones de Estados Unidos y el incremento en el precio del azúcar. La utilidad bruta consolidada aumentó a Ps. 16,744 millones un 45.1% mayor respecto al mismo periodo del año anterior para reflejar un margen bruto de 46.7%, 50 puntos base menor respecto al mismo periodo del año anterior. Durante el 2017, la utilidad bruta creció 38.8% y alcanzó Ps. 44,992 millones representando un margen del 45.4%.
- Los gastos de administración y venta aumentaron de Ps. 7,528 millones a Ps. 11,847 millones un 57.4% durante el tercer trimestre; refleja la integración de CCSWB y Great Plains, mayores gastos en donde destaca el incremento del precio de la gasolina en México. Los gastos de administración y venta acumulados al mes de septiembre de 2017 alcanzaron Ps. 31,095 millones, un aumento de 46.7% y un 31.4% con respecto de las ventas, 60 puntos base mayor respecto al año pasado.
- La utilidad de operación consolidada en el 3T17 alcanzó Ps. 8,795 millones un aumento de 66.5% con respecto al mismo periodo del 2016, representando un margen de operación de 24.5%, principalmente por la venta de los derechos de marca Topo Chico en Estados Unidos. A septiembre de 2017, la utilidad de operación ha crecido 40.8% alcanzando Ps. 17,543 millones que representa un margen operativo de 17.7%.
- Durante el 3T17, el flujo de caja operativo ("EBITDA") consolidado aumentó 27.8% a Ps. 6,811 millones representando un margen de 19%. El acumulado a septiembre de 2017, aumentó de Ps. 14,929 millones a Ps. 19,200 millones, para un margen de 19.4%. Sin incluir el efecto cambiario, CCSWB y Great Plains el EBITDA creció en ambos periodos, en el 3T17 y acumulado al mes de septiembre de este año, 2.8% y 6.1% respectivamente.
- El resultado integral de financiamiento para el 3T17, aumentó 32.4% con respecto al 3T16 alcanzando los Ps. 832 millones. Acumulado a septiembre alcanzó los Ps. 2,774 millones, 48.9% mayor respecto al año anterior.
- En el 3T17, la provisión para el pago de impuestos refleja una tasa efectiva de 21.5%, por los efectos fiscales de la transacción de Topo Chico, y un monto de Ps. 1,725 millones, 23% mayor respecto al 3T16. Acumulado al mes de septiembre la tasa efectiva fue de 25.7%, para un monto de Ps. 3,810 millones.
- La utilidad neta para este trimestre incremento 56.4% alcanzando los Ps. 5,049 millones, reflejando un margen de 14.1% y acumulado a septiembre, Ps. 8,829 millones, con margen neto de 8.9%. En utilidad neta de la compañía se ven reflejados en gastos no recurrentes la venta de la marca Topo Chico a The Coca-Cola Company en Estados Unidos por US\$ 220 millones.

### **BALANCE GENERAL Y FLUJO DE EFECTIVO**

- El saldo en caja al cierre de septiembre de este año es de Ps. 18,352 millones y una deuda de Ps. 53,245 millones, resultando una deuda neta de caja de Ps. 34,893 millones. Por lo tanto, la razón de Deuda Neta/EBITDA fue de 1.25 veces.
- El flujo de efectivo neto de operación fue de Ps. 13,629 millones al mes de septiembre de 2017.
- Al cierre de septiembre 2017, la inversión en activos fijos en el periodo fue de Ps. 8,976 millones, principalmente para seguir mejorando la red logística de distribución, así como la inversión en CCSWB para mejora en plantas productivas y ejecución en punto de venta, necesaria para alcanzar la meta de sinergias.

## 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

	3T17	3T16	Variación %	Ene - Sep '17	Ene - Sep '16	Variación %
<b>Volumen por segmento (MCU)</b>						
Colas	189.1	190.8	-0.9	529.8	523.8	1.1
Sabores	39.3	38.6	1.7	109.2	104.8	4.2
<b>Total Refrescos</b>	<b>228.3</b>	<b>229.4</b>	-0.5	<b>638.9</b>	<b>628.6</b>	1.6
Agua*	26.7	24.8	7.3	72.3	65.2	10.9
No Carbonatados**	15.7	15.0	5.2	45.7	42.2	8.1
<b>Volumen sin Garrafón</b>	<b>270.7</b>	<b>269.2</b>	0.6	<b>756.9</b>	<b>736.1</b>	2.8
Garrafón	52.1	50.8	2.4	154.1	147.7	4.4
<b>Volumen Total</b>	<b>322.8</b>	<b>320.0</b>	0.9	<b>911.0</b>	<b>883.7</b>	3.1
<b>Mezclas (%)</b>						
Retornable	31.9	33.8	-1.9	31.9	34.8	-2.9
No Retornable	68.1	66.2	1.9	68.1	65.2	2.9
Familiar	52.6	52.4	0.2	51.9	52.0	-0.1
Personal	47.4	47.6	-0.2	48.1	48.0	0.1
<b>Estado de Resultados (MM MXP)</b>						
Ventas Netas	15,843	14,694	7.8	44,380	39,971	11.0
EBITDA	3,793	3,692	2.7	10,457	10,066	3.9

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

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

## RESULTADOS OPERATIVOS PARA MÉXICO

- Las ventas netas para la región México alcanzaron Ps. 15,843 millones durante el 3T17, un crecimiento de 7.8%. El volumen de ventas aumentó un 0.9% alcanzando las 322.8 MCU. El precio promedio por caja unidad sin garrafón alcanzó Ps. 55.6 en el trimestre, un aumento de 7.4% resultado de ajustes selectivos de precio, en línea con las iniciativas desplegadas de "Revenue Growth Management" (RGM). Acumulado a septiembre 2017, las ventas crecieron 11.0% a Ps. 44,380 millones y el volumen alcanzó 911.0 MCU, 3.1% superior al mismo período del año anterior.
- Al 3T17, el flujo operativo (EBITDA) de México aumentó 2.7% y alcanzó Ps. 3,793 millones representando un margen de 23.9%, la dilución se debe principalmente al incremento del precio del azúcar. Al mes de septiembre, este rubro acumuló Ps. 10,457 millones aumentando 3.9%, representando un margen de 23.6%.
- Durante el 3T17, como parte del seguimiento a la iniciativa "Route to Market" (RTM), se liberó una nueva aplicación móvil para cada perfil de la fuerza de ventas, haciendo el proceso más estándar.

Adicionalmente, en el canal moderno, se realizó un piloto de reabastecimiento automático mostrando un resultado favorable con mejor rendimiento de ventas y disminuyendo la falta en inventario en el punto de venta.

- En el trimestre, el Equipo Global Walmart de Coca-Cola nos otorgó el “Premio del Presidente Julie Hamilton”. Este premio reconoce a los equipos que han demostrado una competencia sobresaliente en las seis estrategias internacionales a largo plazo de Coca-Cola.
- Powerade mantiene una tendencia positiva de crecimiento, durante el 3T17 de 2.5% y un incremento de cobertura en canal de tradicional de +0.9 p.p., alcanzando 52.9%.
- Durante el 3T17, Monster alcanzó un crecimiento de 62.7%, de esta manera Arca Continental continua como el embotellador en México con el mejor desempeño desde el lanzamiento de la marca.
- En el 3T17, agua personal creció 6.7% en el canal tradicional. La estrategia comercial se enfoca en aumentar la cobertura de las tres presentaciones principales (1.5 lt, 1 lt y 600ml) en clientes clave, obteniéndose un aumento de 1.3 puntos porcentuales en la categoría.
- Se llevó a cabo la reformulación y cambio de imagen de Fuze Tea, durante el 3T17, reactivando la categoría de té. La categoría alcanzó una cobertura de 44% en el canal tradicional y un crecimiento de 4.2% en el volumen durante el tercer trimestre.
- Santa Clara continúa su sólido crecimiento y expansión, en el 3T17 la leche blanca alcanzó una cobertura del 43% en el canal tradicional. Adicionalmente, se instalaron alrededor de 4,000 refrigeradores en el 2017, manteniendo un crecimiento anual compuesto sostenible de la marca de 32%.
- Durante el 3T17, nuestro negocio de ventas directas al hogar (DTH) continuó con tendencia positiva alcanzado un volumen de ventas de 1.9 MCU, sin garrafón, para un crecimiento de 17.5% con respecto al 3T16.
- Vending, en el 3T17, alcanzó un crecimiento de Ventas de 6.9% y mejorado la utilidad de operación 22.9%, impulsado por un incremento del precio promedio por transacción de 12%, así como un 2.3% de máquinas adicionales instaladas. Adicionalmente, se continúa con la estrategia de reubicación de máquinas y uso de telemetría.
- En Bokados, durante 3T17, se mantuvo la estrategia comercial enfocada en incrementar el valor de la marca. Continuamos impulsando las iniciativas de innovación con distintos lanzamientos de nuevos productos de Topitos, Prispas, Palomitas y Mazapán. Adicionalmente, mantenemos un enfoque en la excelencia operativa mejorando coberturas y desarrollando una nueva foto de éxito.

## Estados Unidos

Con fecha del 1 de abril y 25 de agosto de 2017 se anunció la integración de Coca-Cola Southwest Beverages (CCSWB) y Great Plains Coca-Cola Bottling Company, respectivamente, a nuestras operaciones iniciando su consolidación el mismo día, por lo cual este reporte contiene seis y un mes de resultados de dichas operaciones. La región de Estados Unidos incluye el negocio de bebidas de CCSWB, Great Plains y el de botanas de Wise.

**Tabla 4: Cifras para Estados Unidos**

	3T17	Ene - Sep '17
<b>Volumen por segmento (MCU)</b>		
Colas	46.2	91.8
Sabores	27.6	54.6
<b>Total Refrescos</b>	<b>73.8</b>	<b>146.4</b>
Agua*	16.3	30.2
No Carbonatados**	18.9	35.4
<b>Volumen sin Garrafón</b>	<b>109.0</b>	<b>211.9</b>
<b>Mezclas (%)</b>		
Familiar	67.8	65.7
Personal	32.2	34.3
<b>Estado de Resultados (MM MXP)</b>		
Ventas Netas	11,939	25,783
EBITDA	1,499	3,307

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

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

## RESULTADOS OPERATIVOS PARA ESTADOS UNIDOS

- Las ventas netas para la región Estados Unidos alcanzaron Ps. 11,939 millones durante el 3T17. En base comparable y sin efecto de tipo de cambio, el crecimiento de las ventas fue de 1.5%. El volumen de alcanzó las 109 MCU.
- Durante 3T17, el flujo operativo (EBITDA) de la región alcanzó Ps. 1,499 millones.
- En el tercer trimestre 2017, se implementó el modelo comercial ACT y fortalecimos nuestros procesos operativos en el despliegue de métricas fundamentales para medir el éxito como un pilar estratégico.
- En el 3T17, se continuó con la implementación de una serie de iniciativas comerciales claves en cada uno de los tres canales. Para el formato Tiendas Grandes, se continuó acelerando la introducción de

bebidas emergentes que presentaron un incremento en volumen de 6.2%. En el formato Tiendas Pequeñas, se redefinieron los SKUs Imperdonables que impulsarán la rentabilidad y crecimiento de las transacciones a través de una estrategia centrada en la disponibilidad y la reducción de desabasto. En el canal Comer y Beber, se rediseñó el modelo de “Route-to-Market” (RTM) para fortalecer las capacidades de prospección de clientes y con ello capitalizar el potencial de crecimiento.

- En el 3T17, se lanzó Coca-Cola sin azúcar, cuyo volumen ha crecido 13.8% durante las primeras siete semanas de su lanzamiento oficial.
- Wise Snacks lanzó nuevos productos como: Ridgies Tailgate, Wise Honey Butter Chips y un nuevo paquete con 12 variedades distintas de palomitas de maíz buscando atraer a los consumidores más jóvenes y generar valor a la marca, Adicionalmente, durante el 3T17 se realizó una inversión en el canal minorista de conveniencia con el fin de expandir el alcance de la marca en dicho canal que ha mostrado un fuerte crecimiento frente a otros canales, llegando a alrededor de 100 nuevos puntos de distribución.
- Durante el 3T17, el huracán Harvey, uno de los peores desastres por inundaciones en la historia de Estados Unidos, impactó nuestras operaciones en el área de Houston / Beaumont durante 4 días. Los integrantes de nuestro equipo enfrentaron la situación con la implementación de un sólido plan de continuidad del negocio logrando que regresáramos a las operaciones normales en poco tiempo.

## Sudamérica

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

Tabla 5: Cifras para Sudamérica

	3T17	3T16	Variación %	Ene - Sep '17	Ene - Sep '16	Variación %
<b>Volumen por segmento (MCU)</b>						
Colas	78.8	77.0	2.3	244.9	239.7	2.2
Sabores	22.0	24.3	-9.3	69.5	77.9	-10.8
<b>Total Refrescos</b>	<b>100.8</b>	<b>101.3</b>	-0.5	<b>314.4</b>	<b>317.6</b>	-1.0
Agua*	17.2	16.1	7.0	59.2	57.7	2.6
No Carbonatados**	8.4	10.0	-16.0	27.9	31.9	-12.6
<b>Volumen sin Garrafón</b>	<b>126.4</b>	<b>127.3</b>	-0.7	<b>401.6</b>	<b>407.3</b>	-1.4
Garrafón	2.0	2.8	-27.8	9.5	11.2	-14.8
<b>Volumen Total</b>	<b>128.4</b>	<b>130.1</b>	-1.3	<b>411.1</b>	<b>418.5</b>	-1.8
<b>Mezclas (%)</b>						
Retornable	28.6	29.8	-1.2	28.9	30.2	-1.3
No Retornable	71.4	70.2	1.2	71.1	69.8	1.3
Familiar	68.6	72.0	-3.3	68.2	70.9	-2.7
Personal	31.4	28.0	3.3	31.8	29.1	2.7
<b>Estado de Resultados (MM MXP)</b>						
Ventas Netas	8,837	8,746	1.0	28,915	25,918	11.6
EBITDA	1,519	1,573	-3.5	5,437	4,660	16.7

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

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

## RESULTADOS OPERATIVOS PARA SUDAMÉRICA

- La región Sudamérica aumentó sus ventas netas en 1.0%, a Ps. 8,837 millones en el 3T17, principalmente por nuestras estrategias de precio-empaque, compensado por una disminución generalizada de los volúmenes. Acumulado a septiembre 2017, las ventas alcanzaron los Ps. 28,915, un crecimiento de 11.6% con respecto el año anterior.
- En el 3T17, el volumen total de Sudamérica disminuyó 0.7% a 126.4 MCU, sin incluir garrafón, explicado por una disminución de 16% en no carbonatados y 9.3% en sabores; parcialmente compensada por un incremento en agua personal 7% y colas de 2.3%. Acumulado al mes de septiembre 2017 el volumen total en esa región disminuye 1.8%.
- El EBITDA para Sudamérica en el 3T17 disminuyó 3.5% a Ps. 1,519 millones, reflejando un margen de 17.2%, una dilución de 80 puntos básicos contra el 3T16. Acumulado a septiembre de 2017, el EBITDA



alcanzó Ps. 5,437 millones, un crecimiento de 16.7% y un margen de 18.8%, 80 puntos básicos adicionales con respecto al mismo periodo de 2016.

### Argentina

- Durante el 3T17 el volumen disminuyó 3.6%, explicado principalmente por una disminución de 6.1% y 4.2% en las categorías de sabores y colas, respectivamente, compensado por un incremento en agua personal de 7.4%. Acumulado a septiembre 2017 el volumen ventas registran una disminución de 2.7%.
- En Argentina, se continuó con un excelente manejo de la estrategia de precio-empaque, asegurando la asequibilidad de nuestros productos. Asimismo, avanzamos en la integración de nuestro ingenio azucarero Famaillá, del cual ya hemos iniciado el uso de esta importante materia prima en nuestras plantas.
- En el 3T17, se impulsó el consumo en empaques personales, duplicando la cobertura de estos en el canal tradicional. Adicionalmente, se realizó el lanzamiento de nuevo productos, como por ejemplo Sprite sin azúcar, ampliando así las opciones de nuestro portafolio bajo o sin calorías en ese país.
- En asociación con la Compañía Coca-Cola incorporamos a partir de julio en nuestro sistema de comercialización y distribución las bebidas a base de soya de la marca Ades, alcanzando una distribución del 62% en todos los canales.

### Ecuador

- En Ecuador el volumen disminuyó 1% en el 3T17, explicado por una disminución en volumen de no carbonatados y sabores de 23% pero compensado por un crecimiento en las categorías de colas de 10% y agua de 26%. Acumulado a septiembre 2017, el volumen de ventas disminuyó 5.8% con respecto al año anterior.
- Seguimos trabajando para mejorar el desempeño de las diferentes categorías y proteger la rentabilidad de la operación con distintas iniciativas como en precio e innovación, alcanzando un mix de presentaciones bajas o sin calorías del 46%.
- Tonicorp creció ventas un dígito bajo en el 3T17, impulsado por la ejecución comercial.; esto permitió el incremento de la participación de valor de sus principales categorías yogurt 2.1%, leche saborizada 3% y helado 2.5%. Adicionalmente se lanzaron nuevos productos como yogurt griego, café con leche y un mix de yogurt con cereal.
- Inalecsa en el 3T17, reportó crecimiento en ventas de un dígito medio, principalmente generado por el desempeño de nuevos productos y el lanzamiento de la nueva imagen de los snacks de maíz. Adicionalmente, se mantienen esfuerzos para impulsar las categorías de botanas saladas para incrementar la participación de mercado.

## Perú

- En el 3T17, el volumen de ventas mantuvo el mismo nivel del año anterior, principalmente caída en el volumen de bebidas no carbonatadas de 7.2% compensado con un incremento de 5.6% de agua personal. Acumulado a septiembre 2017 el volumen ha crecido alrededor de 1% con respecto al 2016.
- Durante el 3T17, se continuaron los esfuerzos para impulsar la expansión de la categoría zero. Se hizo la implementación del plan 360 que incluye promociones, publicidad, impulsar categorías sin azúcar, entre otros esfuerzos con el fin de fomentar la accesibilidad de nuestra cartera y hacer frente a la actual situación económica de Perú.
- Este trimestre se llevaron a cabo esfuerzos importantes de ejecución en el mercado como: la introducción de alrededor de 13,000 enfriadores, el incrementando de la cobertura de imperdonables. y el desarrollo de nuestros principales clientes del canal tradicional con el programa Siglo XXI, alcanzando alrededor de 600 clientes.
- Inició operaciones el centro de distribución de Huachipa, el cual se encuentra equipado con tecnología moderna garantizando un proceso operativo más eficiente. Este centro de distribución cuenta con la capacidad para almacenar 16,000 paletas y distribuir 50 MCU al año, atendiendo aproximadamente a 30,000 clientes.
- En el 3T17 se reforzó el portafolio de no carbonatados con 3 lanzamientos: Frugos Néctar en supermercados, Kapo también en la categoría de jugos y Fuze Tea en la categoría de tés.

## EVENTOS RECIENTES

- El 28 de agosto de 2017, se anunció la adquisición de Great Plains Coca-Cola Bottling Company por un monto de USD \$215 millones. Esta transacción añade al territorio de Coca-Cola Southwest Beverage los territorios de Oklahoma y Tulsa, aportando un volumen de ventas de aproximadamente 40 millones de cajas unidad al año.
- El 13 de septiembre de 2017, AC Bebidas realizó una colocación de Certificados Bursátiles en México, colocando en dos emisiones un valor conjunto de Ps. 7,000 millones, de los cuales, Ps. 1,000 millones fueron colocados a 5 años devengando intereses a una tasa igual a TIIE 28 días más 0.20 puntos porcentuales y Ps. 6,000 millones colocados a un plazo de 10 años devengando intereses a una tasa fija de 7.84%.
- El 2 de octubre de 2017, se concretó la sesión de derechos de la marca de agua mineral Topo Chico en Estados Unidos a The Coca-Company por un monto de USD \$220 millones con el objetivo de ampliar y fortalecer la presencia de dicho producto en ese país.

### DATOS DE LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Arca Continental llevará a cabo una conferencia telefónica el 26 de octubre de 2017 a las 9:00 am hora de México/Monterrey, 10:00 am hora de Nueva York. Para participar por medio del webcast favor de ingresar a [www.arcacontal.com](http://www.arcacontal.com) ó via 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](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**  
**Estado Consolidado de Resultados**  
(cifras expresadas en millones de pesos Mexicanos)

			Variación		Ene - Sep '17		Ene - Sep '16		Variación	
	3T17	3T16	MM MXP	%			MM MXP	%		
Ventas	35,830	24,427	11,403	46.7	99,078	68,772	30,305	44.1		
Costo de Ventas	19,087	12,886	6,200	48.1	54,086	36,350	17,736	48.8		
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>16,744</b>	<b>11,541</b>	<b>5,203</b>	<b>45.1</b>	<b>44,992</b>	<b>32,422</b>	<b>12,570</b>	<b>38.8</b>		
	46.7%	47.2%			45.4%	47.1%				
Gastos de Venta	9,946	6,218	3,728	60.0	25,938	17,504	8,434	48.2		
Gastos de Administración	1,901	1,310	591	45.1	5,157	3,696	1,462	39.5		
Total de Gastos	11,847	7,528	4,319	57.4	31,095	21,200	9,895	46.7		
	33.1%	30.8%			31.4%	30.8%				
Gastos no recurrentes	-3,610	-1,129	-2,481	219.8	-3,110	-927	-2,183	235.4		
<b>Utilidad de operación antes de otros ingresos</b>	<b>8,506</b>	<b>5,142</b>	<b>3,365</b>	<b>65.4</b>	<b>17,007</b>	<b>12,149</b>	<b>4,857</b>	<b>40.0</b>		
Otros ingresos (Gastos) <sup>1,3</sup>	289	139	150	107.6	537	312	225	72.0		
<b>Utilidad de operación</b>	<b>8,795</b>	<b>5,281</b>	<b>3,514</b>	<b>66.5</b>	<b>17,543</b>	<b>12,461</b>	<b>5,082</b>	<b>40.8</b>		
	24.5%	21.6%			17.7%	18.1%				
Productos (Gastos) Financieros, Neto	-814	-355	-459	129.4	-2,305	-1,685	-620	36.8		
Utilidad (Pérdida) Cambiaria, Neta	-18	-273	255	(93.4)	-469	-178	-290	162.6		
Costo Integral de Financiamiento	-832	-628	-204	32.4	-2,774	-1,863	-911	48.9		
Participación en la utilidades netas de asociadas <sup>2</sup>	60	-9	69	(795.3)	33	97	-64	(66.1)		
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>8,024</b>	<b>4,645</b>	<b>3,380</b>	<b>72.8</b>	<b>14,802</b>	<b>10,694</b>	<b>4,108</b>	<b>38.4</b>		
Impuesto a la Utilidad	1,725	1,402	323	23.0	3,810	3,231	580	17.9		
Participación no controladora	-1,250	-13	-1,237		-2,163	-362	-1,801	497.9		
<b>Utilidad Neta</b>	<b>5,049</b>	<b>3,229</b>	<b>1,820</b>	<b>56.4</b>	<b>8,829</b>	<b>7,102</b>	<b>1,727</b>	<b>24.3</b>		
	14.1%	13.2%			8.9%	10.3%				
Depreciación y amortización	1,625	1,178	447	38.0	4,767	3,395	1,372	40.4		
<b>Flujo Operativo</b>	<b>6,811</b>	<b>5,331</b>	<b>1,481</b>	<b>27.8</b>	<b>19,200</b>	<b>14,929</b>	<b>4,271</b>	<b>28.6</b>		
	19.0%	21.8%			19.4%	21.7%				

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

<sup>3</sup> Incluye efecto neto de operaciones de CCSWB con otros embotelladores

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

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

	Septiembre 30	Diciembre 31	Variación	
	2017	2016	MM MXP	%
<b>ACTIVO</b>				
Efectivo e inversiones temporales	18,352	5,546	12,806	230.9
Clientes y cuentas por cobrar	16,341	6,640	9,701	146.1
Inventarios	7,158	5,126	2,032	39.6
Pagos anticipados y mercancía en tránsito	837	338	499	147.7
<b>Suma de Activo Circulante</b>	<b>42,688</b>	<b>17,650</b>	25,038	141.9
Inversiones en acciones y otras	6,331	5,211	1,120	21.5
Inmuebles, planta y equipo	62,743	49,233	13,510	27.4
Otros Activos	94,795	66,830	27,965	41.8
<b>Suma de Activo Total</b>	<b>206,557</b>	<b>138,924</b>	67,633	48.7
<b>PASIVO</b>				
Créditos Bancarios	1,623	4,368	-2,746	-62.9
Proveedores y cuentas por pagar	18,471	10,550	7,921	75.1
Impuestos y PTU por pagar	3,710	3,441	269	7.8
<b>Pasivo de Corto Plazo</b>	<b>23,804</b>	<b>18,359</b>	5,444	29.7
Documentos por pagar de Largo plazo	51,622	26,816	24,807	92.5
ISR y otros diferidos	12,447	13,428	-981	-7.3
<b>Total de Pasivo</b>	<b>87,873</b>	<b>58,603</b>	29,270	49.9
<b>CAPITAL CONTABLE</b>				
Capital Contable Minoritario	29,148	8,896	20,251	227.6
Capital Aportado	41,979	35,531	6,448	18.1
Utilidades Retenidas	38,728	26,860	11,868	44.2
Utilidad o (pérdida) Neta	8,829	9,034	-204	-2.3
<b>Suma de Capital Contable</b>	<b>118,684</b>	<b>80,321</b>	38,363	47.8
<b>Suma de Pasivo y Capital</b>	<b>206,557</b>	<b>138,924</b>	67,633	48.7

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

	al 30 de septiembre	
	2017	2016
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>14,802</b>	<b>10,694</b>
Depreciación y Amortización	4,767	3,395
Utilidad en venta y deterioro de activo fijo	364	330
Fluctuación cambiaria	469	178
Intereses Devengados	2,305	1,685
<b>Flujo generado antes de impuestos a la utilidad</b>	<b>22,707</b>	<b>16,282</b>
Flujo generado /utilizado en la operación	-9,077	-2,833
<b>Flujo neto de efectivo de actividades de operación</b>	<b>13,629</b>	<b>13,449</b>
Actividades de inversión:		
Inversión en activos Fijos (Neta)	-15,017	-6,911
Actividades de financiamiento:		
Pago de dividendos	-3,529	-3,101
Recompra de acciones (Neto)	220	36
Pago pasivo Bancarios	12,464	-9,398
Intereses pagados	-2,686	-1,731
Aportación a Capital	0	7,371
Otros	7,987	0
<b>Flujo neto de efectivo</b>	<b>14,456</b>	<b>-6,823</b>
Incremento neto de efectivo y equivalentes	13,069	-285
Diferencia en cambios en el efectivo	-263	203
<b>Saldo inicial efectivo y equivalentes</b>	<b>5,546</b>	<b>8,295</b>
<b>Saldo final efectivo y equivalentes</b>	<b>18,352</b>	<b>8,213</b>