

REPORTE TRIMESTRAL

CRECEN EBITDA 17.7% Y VENTAS NETAS 4.9% EN 4T19

Monterrey, México, 14 de febrero 2020 – 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 cuarto trimestre y acumulado a diciembre de 2019 (“4T19” y “12M19”).

Tabla 1: Datos Financieros Relevantes

CIFRAS CONSOLIDADAS EN MILLONES DE PESOS MEXICANOS						
	4T19	4T18	Variación %	Ene-Dic'19	Ene-Dic'18	Variación %
Volumen Total de Bebidas (MCU)	561.2	544.9	3.0	2,240.2	2,220.1	0.9
Ventas Netas	41,409	39,456	4.9	162,728	155,653	4.5
EBITDA	8,016	6,811	17.7	30,403	27,467	10.7
Utilidad Neta	2,296	2,331	-1.5	9,548	8,703	9.7

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 CUARTO TRIMESTRE DE 2019

- Ventas Netas alcanzaron Ps. 41,409 millones, 4.9% mayores respecto al mismo trimestre del 2018.
- EBITDA registró Ps. 8,016 millones con un margen de 19.4%, un aumento de 17.7% respecto al 4T18.
- Utilidad Neta llega a Ps. 2,296 millones, representando un margen de 5.5%.

DATOS RELEVANTES PARA EL ACUMULADO A DICIEMBRE 2019 (12M)

- Ventas Netas se incrementaron 4.5% a Ps. 162,728 millones.
- EBITDA fue Ps. 30,403 millones, 10.7% mayor respecto al 2018, representando un margen de 18.7%.
- Utilidad Neta registró Ps. 9,548 millones con un margen de 5.9%.

COMENTARIO DEL DIRECTOR GENERAL

“Continuando con nuestra ruta de transformación para construir un futuro aún más fuerte, durante 2019 logramos un incremento en ventas de 4.5% para alcanzar \$162,728 millones de pesos, así como un crecimiento en el flujo operativo de 10.7%. Estos resultados sobresalientes confirman el compromiso de nuestros colaboradores para impulsar la eficiencia operativa y perfeccionar la ejecución en el punto de venta, lo que ha permitido entregar resultados positivos aún en entornos desafiantes”, dijo Arturo Gutiérrez, Director General de Arca Continental.

“En el presente año, pondremos un mayor énfasis en la innovación, reforzando nuestras iniciativas digitales y realizando inversiones estratégicas en todos nuestros territorios, como es el caso de nuestra nueva planta en Houston, que generará ahorros por alrededor de \$30 millones de dólares anuales”, agregó.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

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

TABLA 2: CIFRAS CONSOLIDADAS

	4T19	4T18	Variación %	Ene-Dic'19	Ene-Dic'18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	292.9	284.5	3.0	1,148.3	1,142.3	0.5
Sabores	115.7	116.3	-0.5	441.3	450.1	-2.0
Total Refrescos	408.6	400.7	2.0	1,589.6	1,592.4	-0.2
Agua*	56.8	55.1	3.0	240.8	240.1	0.3
No Carbonatados**	43.0	39.8	8.1	179.8	172.2	4.4
Volumen sin garrafón	508.3	495.6	2.6	2,010.3	2,004.7	0.3
Garrafón	52.9	49.3	7.3	230.0	215.4	6.8
Volumen Total	561.2	544.9	3.0	2,240.2	2,220.1	0.9
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas***	41,409	39,456	4.9	162,728	155,653	4.5
EBITDA	8,016	6,811	17.7	30,403	27,467	10.7
Margen EBITDA	19.4%	17.3%	210 pb	18.7%	17.6%	110 pb

* 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

ANÁLISIS FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS

- Las ventas netas consolidadas del 4T19 se incrementaron 4.9% comparado contra el mismo trimestre del año anterior, alcanzando los Ps. 41,409 millones. A diciembre de 2019 alcanzaron los Ps. 162,728 millones, un incremento de 4.5% comparado con el año anterior.
- Durante el 4T19, el volumen de ventas se incrementó 2.6% sin incluir garrafón, principalmente por el desempeño positivo en México e impulsado por las categorías de no carbonatados y colas que presentaron un crecimiento de 8.1% y 3%, respectivamente. Durante el año, el volumen se mantuvo en línea con el 2018, explicado principalmente por una caída en sabores de 2% y compensado por un crecimiento en colas del 0.5%.
- En el trimestre, el costo de ventas se mantuvo en línea versus el año anterior como resultado de menores precios de nuestras principales materias primas, principalmente PET, aluminio y edulcorantes, compensado con el incremento en el precio del concentrado y los efectos de re-expresión en Argentina.



- La utilidad bruta consolidada alcanzó los Ps. 18,923 millones, un 10.7% mayor respecto al 4T18 y reflejó un margen bruto de 45.7%, 240 puntos base mayor al mismo trimestre del año anterior, principalmente por la continuidad de nuestras iniciativas de precio-empaque. La utilidad bruta en el año alcanzó Ps. 73,073 millones con un margen de 44.9%, 50 puntos base mayor respecto al 2018.
- Los gastos de administración y venta se incrementaron 3.2%, Ps. 13,472 millones, en el último trimestre del año. Acumulado al mes de diciembre de 2019, los gastos de administración y venta reflejaron un aumento de 2.9% alcanzando los Ps. 52,278 millones, 32.1% respecto a las ventas, 50 puntos base menor al 2018 como resultado de eficiencias y planes de ahorro en las operaciones.
- Los efectos por los cambios aplicables bajo la NIIF 16 para el 4T19 fueron: gastos por depreciación de Ps. 120 millones y gasto financiero de Ps. 19 millones. En el año 2019, los efectos en gastos por depreciación fueron Ps. 479 millones y gasto financiero de Ps. 86 millones.
- Para el 4T19, la utilidad de operación aumentó 23.2% con respecto al 4T18 y alcanzó los Ps. 5,067 millones, representando un margen de operación de 12.2%, 180 puntos base adicionales respecto al 4T18. A diciembre de 2019, la utilidad de operación alcanzó Ps. 20,200 millones, 8.8% mayor que en 2018 y un margen operativo de 12.4%, 50 puntos base adicionales respecto al 2018.
- El flujo de caja operativo ("EBITDA") consolidado en el 4T19 creció 17.7% a Ps. 8,016 millones, un margen de 19.4%, lo que representa una expansión de 210 puntos base comparado con el 4T18. El acumulado a diciembre de 2019, se incrementó 10.7% (8.8% sin el efecto de NIIF 16) alcanzando Ps. 30,403 millones con un margen de 18.7% (18.4% sin el efecto de NIIF 16), 110 puntos base mayor respecto al 2018. El beneficio en el EBITDA derivado de la aplicación de la NIIF 16 es Ps. 523 millones para el 2019.
- El resultado integral de financiamiento para el 4T19 aumentó a Ps. 967 millones principalmente por una mayor pérdida cambiaria como resultado de la caja en dólares y la apreciación del peso mexicano. En el 2019, alcanzó los Ps. 3,592 millones, 12.7% menor al año anterior.
- La provisión para el pago de impuestos en el 4T19 presenta una tasa efectiva de 33.7% y un monto de Ps. 1,429 millones, el incremento en la tasa se debe a un cambio en la ley tributaria en Perú y un mayor impuesto por el pago de dividendos de Perú y Ecuador. Acumulado al mes de diciembre la tasa efectiva fue de 30.1%, 380 puntos base mayor al 2018.
- La utilidad neta de Arca Continental para el 4T19 fue Ps. 2,296 millones, 1.5% menor respecto al 4T18, reflejando un margen de 5.5%, una dilución de 40 puntos bases y para el año, Ps. 9,548 millones, reflejando un margen neto de 5.9%, 30 puntos base mayor respecto al año anterior.

BALANCE GENERAL Y FLUJO DE EFECTIVO

- Al mes de diciembre de 2019 se registró un saldo en caja de Ps. 22,038 millones y una deuda de Ps. 53,261 millones, resultando en una deuda neta de Ps. 31,223 millones. La razón de Deuda Neta/EBITDA sin considerar los efectos de la aplicación de la NIIF16 es de 1.0x.
- El flujo de efectivo neto de operación alcanzó Ps. 28,741 millones al mes de diciembre de 2019.
- La inversión en activos fijos en el año fue de Ps. 11,568 millones, destinada principalmente a proyectos, como la nueva planta en Houston, para capturar las sinergias en Estados Unidos, y en fortalecer las capacidades de distribución, producción y ejecución en el punto de venta en todas las operaciones.



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

	4T19	4T18	Variación %	Ene-Dic'19	Ene-Dic'18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	176.5	169.5	4.1	719.1	715.1	0.5
Sabores	35.7	33.6	6.1	144.7	141.2	2.4
Total Refrescos	212.2	203.1	4.5	863.7	856.4	0.9
Agua*	24.6	19.7	24.7	108.3	100.2	8.1
No Carbonatados**	16.5	15.3	8.0	69.5	65.6	6.0
Volumen sin Garrafón	253.3	238.2	6.4	1,041.5	1,022.1	1.9
Garrafón	50.2	46.3	8.2	218.9	204.2	7.2
Volumen Total	303.5	284.5	6.7	1,260.4	1,226.3	2.8
Mezclas (%)						
Retornable	30.8	31.0	-0.2	31.4	31.5	0.0
No Retornable	69.2	69.0	0.2	68.6	68.5	0.0
Familiar	55.3	55.0	0.2	54.2	53.6	0.6
Personal	44.7	45.0	-0.2	45.8	46.4	-0.6
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	16,889	15,153	11.5	68,036	62,383	9.1
EBITDA	3,752	2,612	43.6	15,678	13,517	16.0
Margen EBITDA	22.2%	17.2%	500 pb	23.0%	21.7%	130 pb

* 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 México alcanzaron los Ps. 16,889 millones durante el 4T19, un incremento del 11.5%. El volumen de ventas alcanzó un nivel de 253.3 MCU (sin incluir garrafón), un incremento de 6.4% respecto al 4T18. El precio promedio por caja unidad sin garrafón se incrementó 4.6% a Ps. 62.96 en el trimestre, como resultado de las iniciativas de precio efectuadas durante el año. Acumulado a diciembre 2019, las ventas aumentaron 9.1% a Ps. 68,036 millones, mientras que el volumen alcanzó 1,041.5 MCU, 1.9% mayor respecto al 2018.
- Al 4T19, el flujo operativo (EBITDA) alcanzó Ps. 3,752 millones aumentando 43.6% representando un margen de 22.2%, 500 puntos base mayor respecto al 4T18. Al mes de diciembre, este rubro acumuló Ps. 15,678 millones, representando un margen de 23.0%, 130 puntos base mayor comparado con el 2018.



- Los canales que aportaron el mayor crecimiento en volumen durante el 4T19 fueron el canal tradicional y tiendas de conveniencia con un incremento de 5.4% y 8.6% respectivamente, impulsados por la categoría de refrescos de la marca Coca-Cola y Fresca con promociones realizadas durante el mes de diciembre, así como una ejecución más agresiva para lograr mayor cobertura de dichos empaques.
- Como parte de la estrategia de innovación en la categoría de bebidas carbonatadas, durante el trimestre pasado se realizó el lanzamiento de Coca-Cola Café y Coca-Cola Energy en todos los canales, alcanzando una cobertura para el 4T19 en el canal tradicional de 26% y 19% respectivamente.
- En este trimestre, el modelo de pedido sugerido cumple un año de haberse implementado, logrando una reducción del 50% de los puntos de venta sin inventario en el canal tradicional, resultando en ventas incrementales y un mejor nivel de servicio al cliente.
- En el 4T19, se implementó la evolución de pedido sugerido, por parte del equipo de *Advanced Analytics*, que consiste en definir el portafolio y cantidad óptima para cada uno de los clientes en función a sus características. Adicionalmente, se desarrollaron dos modelos adicionales para optimizar las inversiones en programas de lealtad y asignaciones de equipos de refrigeración.
- Durante el año se realizó la introducción de más de 100 mil puertas de refrigeración, utilizando metodologías de *Advanced Analytics* para priorizar estas inversiones por tipo de cliente. Lo anterior, representó un incremento de 5.8% respecto al año anterior
- En el trimestre, se realizó el lanzamiento de la Botella Universal, el primer envase retornable y reusable con el mismo diseño para las marcas de la familia Coca-Cola. El proyecto inició en Aguascalientes y San Luis Potosí, con la presentación de 1.5L de las marcas Coca-Cola, Coca-Cola Sin Azúcar, Fanta, Sprite, Fresca y Mundet, y en una segunda etapa se integrará a Valle Frut. Este proyecto nos permite atender mejor las preferencias y necesidades de los consumidores, además de contribuir con el medio ambiente al impulsar la reutilización de los envases.
- En el 2019, se continuó con iniciativas comerciales y un plan para ampliar la cobertura en el canal tradicional de Coca-Cola Sin Azúcar, logrando una cobertura de 82% y un crecimiento en volumen de 12.6% comparado con el 2018.
- En el 4T19, la operación de Vending en México mostró crecimiento en volumen e ingresos de un dígito alto, mientras a nivel EBITDA creció doble dígito, impulsados principalmente por los ajustes realizados en los precios y el continuo reacomodo de máquinas para maximizar la rentabilidad.
- El negocio Bokados, muestra un incremento de un dígito medio en ingresos y doble dígito en EBITDA. Los resultados fueron impulsados por una optimización en las rutas, así como por la estrategia de crecimiento en el centro y occidente del país, donde aumentaron las ventas doble dígito. Adicionalmente, se realizó el lanzamiento de 5 nuevos productos: Prispas Chamoy, Topitos T, Enredos Black, Mix Golos y D-Tochos Chile Limón.

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

	4T19	4T18	Variación %	Ene-Dic'19	Ene-Dic'18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	52.8	51.7	2.1	200.7	199.0	0.8
Sabores	28.9	28.4	1.7	111.7	112.1	-0.4
Total Refrescos	81.7	80.1	2.0	312.4	311.1	0.4
Agua*	12.4	13.6	-9.1	57.0	62.9	-9.4
No Carbonatados**	15.9	14.5	10.1	71.7	68.7	4.3
Volumen Total	110.0	108.2	1.7	441.1	442.8	-0.4
Mezclas (%)						
Familiar	64.7	65.7	-1.0	62.3	63.1	-0.7
Personal	35.3	34.3	1.0	37.7	36.9	0.7
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas***	14,856	14,425	3.0	59,038	56,009	5.4
EBITDA	2,040	1,859	9.7	7,355	6,556	12.2
Margen EBITDA	13.7%	12.9%	80 pb	12.5%	11.7%	80 pb

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

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

***Ventas Netas sin incluir Ingresos FT en USA

RESULTADOS OPERATIVOS PARA ESTADOS UNIDOS

- Las ventas netas para la región de Estados Unidos en el 4T19 incrementaron 3.0% alcanzando Ps. 14,856 millones. Mientras el volumen de ventas alcanzó las 110 MCU, un aumento de 1.7% respecto al 4T18, como resultado del crecimiento en las categorías de no carbonatados y colas con un crecimiento de 10.1% y 2.1%, respectivamente. Estos resultados reflejan una sólida estrategia precio-empaque.
- En el 4T19, el flujo operativo (EBITDA) de la región Estados Unidos registró Ps. 2,040 millones con un margen EBITDA de 13.7%, una expansión de 80 puntos base comparado con el mismo periodo del año anterior. Acumulado a diciembre, el EBITDA fue de Ps. 7,355 millones, un aumento de 12.2% respecto al 2018.
- En 2019, CCSWB obtuvo la Candler Cup, el más alto reconocimiento a un embotellador del sistema Coca-Cola, con base a los resultados y desempeño del 2018. Para calificar, primero se ganó el Market Street Challenge 2018 al crecer el índice de ejecución 9.7 puntos vs el año anterior y 6.1 puntos arriba del índice nacional.
- Durante el 2019, se introdujeron más de 140 presentaciones en diferentes categorías, algunos de los lanzamientos más relevantes fueron Coca-Cola Orange Vanilla, Smartwater Alcalina y Antioxidante y Reign.



- En el cuarto trimestre, continuamos fortaleciendo el modelo de ejecución ACT, teniendo un mejor desempeño en indicadores como visitas completadas, pedidos adicionales, entre otros, mejorando 14 de 20 métricas fundamentales comparado con el año anterior.
- En 2019, se creó la primera campaña de Día de los Muertos, dirigida a los consumidores hispanos con importaciones de Fanta, aumentando el volumen 2.5%. Adicionalmente, se realizó ejecución de racks edición especial con el equipo nacional de fútbol de México con el fin de capturar y conectar con los consumidores hispanos en Texas.
- Las iniciativas de RGM, así como el enfoque continuo en mejorar la ejecución en cada punto de venta, permitieron a CCSWB mantener participación de valor durante el 2019.
- En el año, como parte de las iniciativas comerciales, se colocaron en el mercado 39 mil equipos de frío, lo que representó un incremento de 3.8% respecto al año anterior.
- En el 4T19, Wise muestra una caída en ventas de un dígito bajo, sin embargo, muestra un crecimiento importante en EBITDA como resultado de planes de ahorro implementados durante el año y mejores costos de materias primas.

Sudamérica

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

TABLA 5: CIFRAS PARA SUDAMÉRICA

	4T19	4T18	Variación %	Ene-Dic'19	Ene-Dic'18	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	63.7	63.3	0.6	228.6	228.2	0.2
Sabores	51.0	54.2	-5.8	184.9	196.7	-6.0
Total Refrescos	114.7	117.5	-2.4	413.5	424.9	-2.7
Agua*	19.8	21.7	-9.1	75.5	77.0	-1.9
No Carbonatados**	10.6	10.0	5.4	38.7	37.9	1.9
Volumen sin Garrafón	145.1	149.3	-2.8	527.7	539.8	-2.3
Garrafón	2.7	3.0	-7.6	11.1	11.2	-0.7
Volumen Total	147.8	152.2	-2.9	538.8	551.0	-2.2
Mezclas (%)						
Retornable	30.1	27.4	2.7	30.2	28.2	1.9
No Retornable	69.9	72.6	-2.7	69.8	71.8	-1.9
Familiar	68.7	68.6	0.0	66.9	67.8	-0.9
Personal	31.3	31.4	0.0	33.1	32.2	0.9
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	9,665	9,878	-2.2	35,653	37,260	-4.3
EBITDA	2,224	2,339	-4.9	7,370	7,394	-0.3
Margen EBITDA	23.0%	23.7%	-70 pb	20.7%	19.8%	90 pb

* 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

- La división Sudamérica presentó una disminución en ventas netas de 2.2%, a Ps. 9,665 millones en el 4T19. Acumulado a diciembre 2019, las ventas alcanzaron Ps. 35,653 millones, una disminución de 4.3% con respecto al año anterior, principalmente por la devaluación del peso argentino.
- En el 4T19, el volumen total en Sudamérica disminuyó 2.8% a 145.1 MCU, sin incluir garrafón, explicado por una disminución de 9.1% en la categoría de agua y 5.8% en sabores, parcialmente compensada por un incremento en no carbonatados de 5.4%. En el 2019 el volumen total en esa región disminuyó 2.3%.



- El EBITDA para Sudamérica en el 4T19 disminuyó 4.9% a Ps. 2,224 millones, reflejando un margen de 23.0%, una dilución de 70 puntos base contra el 4T18. Al mes de diciembre 2019, el EBITDA alcanzó Ps. 7,370 millones y un margen de 20.7%, 90 puntos base adicionales con respecto al 2018.

Perú

- En el 4T19, el volumen de ventas disminuyó 3.2% principalmente por la caída en agua y sabores de 11.0% y 6.9%, respectivamente. Acumulado a diciembre 2019, el volumen creció 1.4% con respecto al 2018.
- Durante el trimestre se hizo el lanzamiento de la Botella Universal en los empaques familiares retornables en la región de Lima, logrando un crecimiento de volumen de un dígito medio y un crecimiento de 1.1 puntos porcentuales en el mix de retornables.
- Durante el año, Perú fue parte de una transformación digital, logrando que el 77% de la fuerza de ventas cuente con AC Móvil, con ello se redujeron los puntos de venta sin inventario y se mejoró la planificación de las horas laborables resultando en un mayor tiempo en el punto de venta.
- En el 4T19, se iniciaron dos pilotos, como parte de nuestras iniciativas digitales: el primero es el de pedido sugerido utilizando analítica avanzada, y el segundo fue el lanzamiento del piloto “Brio Light” donde el cliente puede solicitar de manera directa su pedido a través de una aplicación móvil.
- En cuanto a participación de valor y de mercado, se continúa con el liderazgo a total portafolio, la participación de valor se mantuvo comparado al año anterior, pero creciendo en las categorías de néctares, isotónicos y jugos.
- El negocio de Vending en Perú, reportó en el trimestre un crecimiento de un dígito bajo en ventas y un crecimiento de doble dígito en EBITDA gracias al trabajo logístico para reducir el costo de servir, con eficiencias en costos y gastos.

Ecuador

- En Ecuador, el volumen de ventas en el trimestre se mantuvo en el mismo nivel del año anterior, principalmente por una caída en sabores de 7.5% y parcialmente compensado por un crecimiento en colas y agua personal de 2.6% y 4.1%, respectivamente. En el 2019, el volumen de ventas se mantuvo en línea respecto al 2018.
- A nivel canales, el moderno presenta un desempeño positivo al crecer 2.8% en el 4T19 principalmente impulsado por iniciativas comerciales donde se implementaron tableros de control para identificar oportunidades y generar mayor especialización en la ejecución.
- Durante el trimestre, se introdujo la Botella Universal en las marcas de Coca-Cola, Fanta y Sprite con el fin de evolucionar la estrategia de retornabilidad, logrando un mix de retornables del 21%.
- Como resultado de la incorporación y crecimiento de las capacidades en el mercado junto con una disciplina operativa, la operación de Ecuador capturó más de 15 mil nuevos puntos de venta.
- En el 2019, se obtuvo la Copa “Be There” por parte de Coca-Cola Latin Center. Adicionalmente, se obtuvo un reconocimiento especial por ser la mejor operación en ejecución de mercado y el desarrollo de empaques retornables.



- En el 4T19, Inalecsa obtuvo un crecimiento en volumen de un dígito bajo y EBITDA de un dígito medio. Estos resultados se lograron como consecuencia de una captura de mayores clientes al incorporar un nuevo centro de distribución, innovación a través de nuevos lanzamientos en la categoría de extruidos y reposterías; así como mejores precios de materias primas. El trimestre pasado se realizó el lanzamiento de Tigretón sabor Cookies&Cream y durante el 4T19 tuvo un crecimiento de 12% en ventas y un incremento en su participación de mercado de un dígito medio.
- En el 4T19, Tonicorp reportó una caída en volumen e ingresos de un dígito medio principalmente impactado por las categorías de leche y avena, parcialmente compensado por un buen desempeño de la categoría de lácteos de alto valor agregado. Durante el 2019, el negocio capturó eficiencias y ahorros con iniciativas de innovación y transformación digital de negocio como la digitalización de la cadena logística.

Argentina

- Durante el 4T19, el volumen de ventas en Argentina disminuyó 5.7%, mientras el acumulado del año presenta una disminución de 12.4%.
- En el trimestre, se continuó con las estrategias enfocadas en mejorar la asequibilidad de nuestros productos para los consumidores, por lo que, apalancados en la inversión realizada en retornables con la Botella Universal, se realizó el lanzamiento de Aquarius en presentación de 2 Lt, siendo Argentina la primera operación en América con un empaque retornable en el portafolio de no carbonatados.
- Continuamos con la estrategia de desarrollo de los clientes en las provincias del interior, buscando incrementar el consumo per cápita y homologar los procesos comerciales. Esta estrategia permitió un crecimiento en el volumen de 3.8% en estas zonas durante el año.
- En el 4T19, en el segmento de jugos, se realizó el lanzamiento de nuevos sabores de naranjadas bajo la marca Cepita *Fresh*, lo cual representa una innovación en la categoría al no existir este segmento en Argentina.
- En el 2019, se realizó la expansión de la herramienta digital AC Móvil en el territorio a jefes de venta, para agilizar el proceso operativo y mejorar los indicadores fundamentales y fortalecer la ejecución en el punto de venta.

EVENTOS RECIENTES



- AC anuncia que su expectativa de crecimiento en volumen consolidado para el 2020 será de alrededor de 1.0%, en bases comparables y sin incluir garrafón.
- En 2020, AC continuará formando parte del FTSE4Good Emerging Index. Índice al que se integró en 2017 y que lista a las empresas públicas que demuestran un fuerte compromiso con las mejores prácticas ambientales, sociales y de gobierno corporativo de países emergentes.
- La Bolsa Mexicana de Valores anunció que AC continuará formando parte del Índice de Sustentabilidad y Responsabilidad Social al cumplir con las mejores prácticas a nivel internacional en materia de responsabilidad social, ambiental y gobierno corporativo.
- La Bolsa BIVA anunció que AC formará parte de su nuevo índice FTSE4Good BIVA donde busca ofrecer productos innovadores para acercar al mercado mexicano a los mejores estándares internacionales en materia de sustentabilidad.
- PetStar, la planta de reciclaje de PET grado alimenticio más grande del mundo, empresa liderada por Arca Continental, recibió el Premio Iberoamericano de la Calidad en la categoría oro, el cual reconoce la excelencia y la gestión sostenible de las organizaciones por la calidad e innovación de sus procesos.

DATOS DE LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Arca Continental llevará a cabo una conferencia telefónica el 14 de febrero de 2020 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 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, 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

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)

	Diciembre 31	Diciembre 31	Variación	
	2019	2018	MM MXP	%
ACTIVO				
Efectivo e inversiones temporales	22,038	15,941	6,097	38.2
Clientes y cuentas por cobrar	11,259	13,336	-2,077	-15.6
Inventarios	7,948	7,798	150	1.9
Pagos anticipados y mercancía en tránsito	563	493	70	14.2
Suma de Activo Circulante	41,808	37,568	4,240	11.3
Inversiones en acciones y otras	8,275	6,970	1,305	18.7
Inmuebles, planta y equipo	71,889	74,079	-2,190	-3.0
Activos por derecho de uso	1,177	0	1,177	
Otros activos	115,747	119,264	-3,517	-2.9
Suma de Activo Total	238,895	237,879	1,016	0.4
PASIVO				
Créditos bancarios	6,761	2,672	4,089	153.0
Proveedores y cuentas por pagar	16,666	16,291	375	2.3
Pasivos por arrendamiento C.P.	254	0		
Impuestos y PTU por pagar	4,566	4,864	-298	-6.1
Pasivo de Corto Plazo	28,247	23,827	4,420	18.5
Documentos por pagar de Largo plazo	46,500	53,155	-6,654	-12.5
Pasivos por arrendamiento L.P.	929	0	929	
ISR y otros diferidos	21,938	21,368	571	2.7
Total de Pasivo	97,615	98,350	-735	-0.7
CAPITAL CONTABLE				
Capital contable minoritario	28,509	27,727	782	2.8
Capital aportado	45,727	45,752	-25	-0.1
Utilidades retenidas	57,496	57,347	149	0.3
Utilidad o (pérdida) neta	9,548	8,703	845	9.7
Suma de Capital Contable	141,281	139,530	1,751	1.3
Suma de Pasivo y Capital	238,895	237,879	1,016	0.4



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

	4T19	4T18	Variación	
			MM MXP	%
Ventas Netas	41,409	39,456	1,953	4.9
Costo de Ventas	22,486	22,359	127	0.6
Utilidad Bruta	18,923	17,097	1,826	10.7
	45.7%	43.3%		
Gastos de Venta	11,305	10,644	661	6.2
Gastos de Administración	2,166	2,414	-248	-10.3
Total de Gastos	13,472	13,058	414	3.2
	32.5%	33.1%		
Gastos no recurrentes	607	510	97	19.0
Utilidad de operación antes de otros ingresos	4,845	3,530	1,315	37.3
Otros ingresos (Gastos) ^{1,2}	222	582	-360	-61.9
Utilidad de operación	5,067	4,112	955	23.2
	12.2%	10.4%		
Productos (Gastos) Financieros, Neto	-653	-963	310	-32.2
Utilidad (Pérdida) Cambiaria, Neta	-234	79	-312	-396.6
Resultado por posición monetaria	-80	245	-325	
Costo Integral de Financiamiento	-967	-640	-328	51.2
Participación en utilidades netas de asociadas ³	141	149	-7	-5.0
Utilidad antes de impuestos	4,241	3,621	620	17.1
Impuesto a la Utilidad	1,429	695	734	105.7
Participación no controladora	-515	-595	80	-13.4
Utilidad Neta	2,296	2,331	-35	-1.5
	5.5%	5.9%		
Depreciación y amortización	2,343	2,189	153	7.0
Flujo Operativo	8,016	6,811	1,205	17.7
Flujo Operativo / Ventas Netas	19.4%	17.3%		

	Ene-Dic'19	Ene-Dic'18	Variación	
			MM MXP	%
	162,728	155,653	7,075	4.5
	89,654	86,473	3,182	3.7
	73,073	69,180	3,893	5.6
	44.9%	44.4%		
	43,920	42,531	1,389	3.3
	8,358	8,281	77	0.9
	52,278	50,813	1,465	2.9
	32.1%	32.6%		
	1,266	954	313	32.8
	19,529	17,414	2,115	12.1
	671	1,157	-486	-42.0
	20,200	18,571	1,629	8.8
	12.4%	11.9%		
	-3,348	-3,672	325	-8.8
	-278	-686	408	-59.5
	34	245	-211	
	-3,592	-4,113	521	-12.7
	167	223	-56	-25.1
	16,775	14,681	2,094	14.3
	5,052	3,860	1,193	30.9
	-2,175	-2,118	-57	2.7
	9,548	8,703	845	9.7
	5.9%	5.6%		
	8,937	7,942	995	12.5
	30,403	27,467	2,936	10.7
	18.7%	17.6%		

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 31 de Diciembre	
	2019	2018
Utilidad Antes de Impuestos	16,775	14,681
Depreciación y Amortización	8,937	7,942
Utilidad en venta y deterioro de activo fijo	1,576	612
Fluctuación cambiaria	244	441
Intereses Devengados	3,156	3,524
Flujo generado antes de impuestos a la utilidad	30,688	27,200
Flujo generado /utilizado en la operación	-1,947	-6,586
Flujo neto de efectivo de actividades de operación	28,741	20,614
Actividades de inversión:		
Inversión en activos Fijos (Neta)	-12,134	-10,483
Actividades de financiamiento:		
Dividendos pagados	-4,058	-3,948
Recompra de acciones (Neto)	-85	-409
Pago pasivo Bancarios	-1,361	1,262
Intereses pagados	-3,903	-4,257
Adquisición de interés no controlador	0	-9,623
Otros	-812	-242
Flujo neto de efectivo	-10,219	-17,217
Incremento neto de efectivo y equivalentes	6,388	-7,086
Diferencia en cambios en el efectivo	-292	-815
Saldo inicial efectivo y equivalentes	15,941	23,842
Saldo final efectivo y equivalentes	22,038	15,941



Información Financiera Adicional

Información por segmentos 4T19

	Segmentos de Bebidas					Otros		Total
	México	EE. UU.	Perú	Argentina	Ecuador	Negocios*	Eliminaciones	
Volumen por Segmento	303.5	110.0	75.9	34.5	37.4			561.2
Ingresos del Segmento	16,190	13,754	4,474	1,675	3,121	2,587	-392	41,409
<i>Ingresos Intersegmentos</i>	-266	0	-39	0	0	-87	392	0
Ingresos netos de transacciones inter-segmento	15,924	13,754	4,435	1,675	3,121	2,500	0	41,409
<i>Utilidad de operación</i>	2,949	972	734	189	374	-152	0	5,067
Flujo Operativo	3,700	2,008	1,194	334	603	177	0	8,016
Flujo Operativo / Ingresos del Segmento	23.2%	14.6%	26.9%	19.9%	19.3%	7.1%		19.4%
<i>Gastos No recurrentes</i>	16	337	81	2	22	148	0	607
<i>Depreciación y amortización</i>	735	698	379	143	206	181	0	2,343
<i>Ingresos Financieros</i>	548	36	46	-77	5	-3	0	555
<i>Gastos Financieros</i>	1,176	116	134	25	59	13	0	1,522
<i>Participación en Utilidades Netas de Asociadas</i>	98	44	0	0	0	0	0	141
<i>Utilidad antes de Impuestos</i>	2,419	936	647	86	321	-168	0	4,241
Activos Netos Totales	74,928	94,465	43,847	7,741	14,583	12,201	-8,869	238,895
<i>Inversión en Asociadas</i>	7,422	531	0	321	0	0	0	8,275
<i>Pasivos Totales</i>	42,871	32,538	16,997	1,345	5,473	3,638	-5,248	97,615
<i>Inversiones en el periodo de activos fijos</i>	3,600	5,125	956	552	908	427	0	11,568

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

Información por segmentos Ene-Dic'19

	Segmentos de Bebidas					Otros		Total
	México	EE. UU.	Perú	Argentina	Ecuador	Negocios*	eliminacione	
Volumen por Segmento	1,260.4	441.2	281.8	114.2	142.7			2,240.3
Ingresos del Segmento	65,161	54,464	16,513	5,582	12,038	10,697	-1,727	162,728
<i>Ingresos Intersegmentos</i>	-1,076	0	-150	0	0	-501	1,727	0
Ingresos netos de transacciones inter	64,085	54,464	16,363	5,582	12,038	10,196	0	162,728
<i>Utilidad de operación</i>	12,424	4,094	2,142	446	1,172	-78	0	20,200
Flujo Operativo	15,335	7,188	3,794	964	2,231	892	0	30,403
Flujo Operativo / Ingresos del Segmento	23.9%	13.2%	23.2%	17.3%	18.5%	8.7%		18.7%
<i>Gastos No recurrentes</i>	78	681	179	7	95	225	0	1,266
<i>Depreciación y amortización</i>	2,832	2,413	1,473	511	964	745	0	8,937
<i>Ingresos Financieros</i>	2,159	129	224	117	19	7	0	2,656
<i>Gastos Financieros</i>	4,436	618	835	129	183	46	0	6,248
<i>Participación en Utilidades Netas de Asoc</i>	124	44	0	0	0	0	0	167
<i>Utilidad antes de Impuestos</i>	10,271	3,649	1,530	434	1,008	-117	0	16,775
Activos Netos Totales	74,928	94,465	43,847	7,741	14,583	12,201	-8,869	238,895
<i>Inversión en Asociadas</i>	7,422	531	0	321	0	0	0	8,275
<i>Pasivos Totales</i>	42,871	32,538	16,997	1,345	5,473	3,638	-5,248	97,615
<i>Inversiones en el periodo de activos fijos</i>	3,600	5,125	956	552	908	427	0	11,568

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



Deuda Total AC

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	...	2029	...	2032	Total
Perfil de Vencimientos	6,700	6,649	5,662	5,775	3,226	1,471	2,291	6,347		7,570		7,570	53,261
% del total	12.6%	12.5%	10.6%	10.8%	6.1%	2.8%	4.3%	11.9%		14.2%		14.2%	100.0%

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

Tipo de cambio promedio

	4T19	4T18	YoY
MXN	19.35	19.83	-2.4%
PEN	5.75	5.90	-2.4%
ARS	0.33	0.53	-38.3%

	Ene-Dic'19	Ene-Dic'18	YoY
MXN	19.33	19.21	0.6%
PEN	5.79	5.84	-1.0%
ARS	0.41	0.73	-43.3%

Tipo de cambio fin del periodo

	4T19	4T18	YoY
MXN	18.87	19.68	19.66
PEN	5.70	5.84	5.84
ARS	0.32	0.34	0.52

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>

