

Monterrey
Ulises Fernández de Lara
ulises.fernandezdelara@arcacontal.com
Tel: 52 (81) 8151-1525

New York
Melanie Carpenter
i-advize Corporate
Communications
Tel: (212) 406-3692
arcacontal@i-advize.com

Guillermo Garza
guillermo.garza@arcacontal.com
Tel: 52 (81) 8151-1589



Felipe R. Barquín Goris
felipe.barquin@arcacontal.com
Tel: 52 (81) 8151-1674

REPORTE TRIMESTRAL

VENTAS CRECEN 14% Y EBITDA 5.7% EN 2018

Monterrey, México, 19 de febrero 2019 – Arca Continental, S.A.B. de C.V. (BMV: AC*) (“Arca Continental” o “AC”), el segundo embotellador más grande de Coca-Cola en América Latina, anunció sus resultados para el cuarto trimestre y acumulado a diciembre de 2018 (“4T18” y “12M”).

Tabla 1: Datos Financieros Relevantes

CIFRAS CONSOLIDADAS EN MILLONES DE PESOS MEXICANOS						
	4T18	4T17	Variación %	Ene - Dic '18	Ene - Dic '17	Variación %
Volumen Total de Bebidas (MCU)	544.9	551.3	-1.2	2,220.1	2,086.6	6.4
Ingresos Totales	40,148	38,892	3.2	158,953	139,487	14.0
EBITDA	6,811	6,792	0.3	27,467	25,993	5.7
Utilidad Neta	2,331	4,261	-45.3	8,703	13,090	-33.5

Volumen total de bebidas incluye garrafón

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

Ingresos Totales = Ventas Netas + Ingresos fuera del territorio (FT) en USA

DATOS RELEVANTES PARA EL CUARTO TRIMESTRE DE 2018

- Ingresos Totales crecieron 3.2% respecto al 4T17, alcanzando Ps. 40,148 millones.
- EBITDA registró Ps. 6,811 millones con un margen de 17.0%.
- Utilidad Neta alcanzó los Ps. 2,331 millones, una disminución de 45.3%, con un margen de 5.8%

DATOS RELEVANTES AL MES DE DICIEMBRE 2018

- Ingresos Totales aumentaron 14% con respecto al 2017, a Ps. 158,953 millones.
- EBITDA se incrementó 5.7%, alcanzando Ps. 27,467 millones con un margen de 17.3%.
- Utilidad Neta registró Ps. 8,703 millones con un margen de 5.5% y una disminución de 33.5%.

COMENTARIO DEL DIRECTOR GENERAL

“En 2018 nuestras ventas superaron los \$158 mil millones de pesos para un crecimiento de 14%, principalmente por la combinación de una apropiada estrategia de precios y una tendencia de volumen positiva en México y Estados Unidos. En Sudamérica, Perú continúa su rápida recuperación y Argentina demuestra la capacidad de nuestros colaboradores para enfrentar entornos macroeconómicos retadores. Importante destacar que aún en un ambiente de volatilidad de algunas de nuestras principales materias primas, el EBITDA de la compañía alcanzó los \$27 mil millones de pesos, un crecimiento de 5.7% vs 2017”, dijo Arturo Gutiérrez, Director General de Arca Continental.

“En línea con nuestro plan de creación de valor, en 2019 orientaremos nuestros esfuerzos en seguir innovando y fortaleciendo las diferentes iniciativas comerciales, así como en robustecer las operaciones en Estados Unidos. Igualmente, trabajaremos en impulsar el resto de los territorios y negocios, apoyados en nuestros sólidos principios culturales”, 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 Oklahoma, respectivamente, a nuestras operaciones iniciando su consolidación el mismo día, este reporte contiene en el acumulado de 2017 nueve y cuatro meses de resultados de CCSWB y Oklahoma, respectivamente.

TABLA 2: CIFRAS CONSOLIDADAS

	4T18	4T17	Variación %	Ene - Dic '18	Ene - Dic '17	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	284.4	286.8	-0.8	1,139.6	1,071.6	6.3
Sabores	116.2	121.1	-4.1	452.3	436.9	3.5
Total Refrescos	400.6	407.9	-1.8	1,592.0	1,508.5	5.5
Agua*	55.1	55.5	-0.8	239.9	216.6	10.7
No Carbonatados**	39.9	40.1	-0.6	173.0	149.6	15.6
Volumen sin garrafón	495.6	503.6	-1.6	2,004.8	1,874.8	6.9
Garrafón	49.3	47.8	3.3	215.4	211.8	1.7
Volumen Total	544.9	551.3	-1.2	2,220.1	2,086.6	6.4
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ingresos Totales***	40,148	38,892	3.2	158,953	139,487	14.0
EBITDA	6,811	6,792	0.3	27,467	25,993	5.7

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

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

*** Ingresos Totales = Ventas Netas + Ingresos fuera del territorio (FT) en USA

ANÁLISIS FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS

- Los ingresos totales consolidados del 4T18 se incrementaron 3.2% (6% sin efecto cambiario) alcanzando Ps. 40,148 millones. En el 2018, aumentaron 14.0% (6.2% sin efecto cambiario y sin CCSWB) comparado al año anterior, para alcanzar los Ps. 158,953 millones.
- En el 4T18, el volumen de ventas disminuyó 1.2%, principalmente por la caída en sabores de 4.3%. Durante el año el segmento de no carbonatados aumentó 15.6%, mientras que agua personal y carbonatados mostraron incrementos de 11.1% y 5.5%, respectivamente. A nivel consolidado en el 2018, el volumen alcanzó las 2,004.7 MCU sin incluir el agua en garrafón, un incremento de 6.9%.
- En el 4T18, el costo de ventas aumentó 7.6%, por el incremento de precio en materias primas, principalmente el PET para todas las operaciones. La utilidad bruta consolidada disminuyó 2.1% a Ps. 17,106 millones para reflejar un margen bruto de 42.6%. En 2018, la utilidad bruta alcanzó Ps. 69,241 millones y un margen del 43.6%, 120 puntos base menos respecto al 2017.



- Los gastos de administración y venta en el último trimestre del año registraron Ps. 13,058 millones, un 32.5% con respecto a las ventas. En el año los gastos operativos aumentaron un 15.2%, a Ps. 50,813 millones, 32.0% con respecto a las ventas, 40 puntos base mayor respecto al año anterior.
- Durante el 4T18, la utilidad de operación consolidada disminuyó 15.4% a Ps. 4,112 millones y representando un margen de operación de 10.2%. La utilidad de operación acumulada a diciembre disminuyó 17.1% alcanzando Ps. 18,571 millones que representa un margen operativo de 11.7%.
- En el último trimestre del año, el flujo de caja operativo ("EBITDA") consolidado alcanzó los Ps. 6,811 millones, en línea con respecto al mismo trimestre del año anterior y representando un margen sobre Ventas Netas de 17.3%. Al cierre de 2018, aumentó 5.7% y registró Ps. 27,467 millones, para un margen sobre Ventas Netas de 17.6%. Sin incluir el efecto cambiario el EBITDA, en el 4T18 aumentó 5% contra el año anterior y en el 2018, sin incluir CCSWB, creció 4.2%.
- El resultado integral de financiamiento durante el 4T18 registró Ps. -640 millones, principalmente por una menor ganancia cambiaria contra el 4T17. En 2018, alcanzó Ps. -4,113 millones, 62.1% mayor respecto al año anterior.
- En el 4T18, la provisión para el pago de impuestos refleja una tasa efectiva de 19.2% y un monto de Ps. 695 millones, 226.1% menor respecto al 4T17 principalmente por los ajustes extraordinarios de impuestos diferidos en Estados Unidos en el 2017. En 2018 la tasa efectiva fue de 26.3%, un 18.4% de mayor provisión respecto al año anterior.
- La utilidad neta en el 4T18 alcanzó los Ps. 2,331 millones, 45.3% menor debido por los ajustes extraordinarios de impuestos diferidos en Estados Unidos y la venta de la marca Topo Chico en Estados Unidos en 2017, reflejando un margen de 5.8%. Acumulado a diciembre 2018, la empresa registró utilidad neta de Ps. 8,703 millones, con un margen neto de 5.5%.

BALANCE GENERAL Y FLUJO DE EFECTIVO

- El saldo en caja al mes de diciembre fue de Ps. 15,941 millones y una deuda de Ps. 55,827 millones, resultando una deuda neta de caja de Ps. 39,886 millones. Por lo tanto, la razón de Deuda Neta/EBITDA fue de 1.4x.
- El flujo de efectivo neto de operación fue de Ps. 20,827 millones al mes de diciembre de 2018.
- Durante el 2018, la inversión en activos fijos fue de Ps. 11,424 millones, integrado principalmente por las inversiones por el plan de sinergias en CCSWB, también se sigue invirtiendo en equipo frío, envase retornable y tecnología aplicada al mercado.

México

Arca Continental reporta su información en tres regiones: México, Estados Unidos y Sudamérica (que incluye Perú, Argentina y Ecuador). Cada una incluye los resultados de los negocios de bebidas y negocios complementarios.

TABLA 3: CIFRAS PARA MÉXICO

	4T18	4T17	Variación %	Ene - Dic '18	Ene - Dic '17	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	169.5	172.7	-1.8	715.1	702.5	1.8
Sabores	33.6	34.7	-3.0	141.2	143.8	-1.8
Total Refrescos	203.1	207.4	-2.0	856.4	846.3	1.2
Agua*	19.7	21.3	-7.4	100.2	93.6	7.0
No Carbonatados**	15.3	14.2	7.2	65.6	59.9	9.5
Volumen sin Garrafón	238.2	242.9	-2.0	1,022.1	999.8	2.2
Garrafón	46.3	44.8	3.3	204.2	199.0	2.6
Volumen Total	284.5	287.8	-1.1	1,226.3	1,198.8	2.3
Mezclas (%)						
Retornable	31.0	30.6	0.4	31.5	31.6	-0.1
No Retornable	69.0	69.4	-0.4	68.5	68.4	0.1
Familiar	55.0	53.8	1.2	53.6	52.4	1.2
Personal	45.0	46.2	-1.2	46.4	47.6	-1.2
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	15,153	14,089	7.5	62,383	58,469	6.7
EBITDA	2,612	2,663	-1.9	13,517	13,120	3.0

* 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 en México alcanzaron Ps. 15,153 millones en el 4T18, un alza de 7.5%, comparado con el mismo trimestre del año anterior. El volumen de ventas alcanzó un nivel de 284.5 MCU, una disminución de 1.1% respecto al 4T17. El precio promedio por caja unidad sin garrafón se incrementó a Ps. 59.41 en el trimestre, un aumento de 9.9% resultado de ajustes de precio implementados durante el trimestre, este incremento no toma en cuenta las exportaciones con un precio más bajo este año desde la venta de la marca Topo Chico a la compañía Coca-Cola. Durante el 2018, las ventas aumentaron 6.7% a Ps. 62,383 millones y el volumen alcanzó 1,226.3 MCU, un incremento de 2.3% comparado con el año anterior.
- Al 4T18, el flujo operativo (EBITDA) de la región México alcanzó Ps. 2,612 millones con una dilución de 170 puntos base representando un margen de 17.2%, esta dilución se debe al incremento de precio



del PET. Acumulado en el año, este rubro alcanzó Ps. 13,517 millones incrementando 3.0%, lo que representa un margen de 21.7%.

- En el 4T18, el segmento de bebidas emergentes continúa con un desempeño positivo, logrando incrementar la cobertura en el canal tradicional a través de diferentes proyectos ejecutados. Siendo Fuze Tea, Del Valle y Powerade las marcas con mayor crecimiento durante el periodo.
- En el 4T18, concluimos la implementación de RTM 4.0 en el 100% de nuestros territorios metropolitanos; lo cual representa contar con una versión homologada de modelos de servicio, mismos que están diseñados para atender a nuestros clientes con una presencia física y con una mayor especialización por canal y tamaño de cliente.
- Durante el trimestre se realizó el lanzamiento de dos nuevos sabores de la marca Joya, Ponche y Durazno en presentaciones de 600 ml y 1.5 L, posicionando la marca en el segmento multi-sabor.
- Santa Clara mantiene un desempeño positivo creciendo a doble dígito en términos de volumen y cobertura. Durante el 4T18, nos enfocamos en incrementar la distribución en todas las rutas del canal hogar y se realizó expansión de la marca en el canal moderno introduciéndola en 18 nuevas tiendas de autoservicio. Adicionalmente, durante el 2018, introdujimos más 3,600 refrigeradores en el mercado y se realizaron los lanzamientos de nuevos empaques de 750ml de leche entera, deslactosada y chocolate.
- Seguimos impulsando la asequibilidad de nuestros productos para los consumidores, mediante la introducción de 2.2 millones de cajas físicas de envase retornable durante el año, obteniendo un incremento en nuestra mezcla de retornables durante el 4T18.
- Powerade continúa con una tendencia positiva en el 4T18. La marca creció 1.2% como resultado de los esfuerzos por seguir creciendo la disponibilidad de la marca a través de estrategias comerciales con lo que se ha logrado incrementar la cobertura en canal tradicional. Adicionalmente, mantiene el liderazgo en la categoría de bebidas deportivas en todos los canales.
- AdeS desde su lanzamiento hemos trabajado en desarrollar la categoría en los distintos canales. Actualmente contamos con dos marcas en el segmento de semillas AdeS Frutal y Lácteo, con las que utilizamos estrategias segmentadas para impulsar el volumen y cobertura a través de un plan comercial, comunicación y capacitación a los colaboradores y consumidores sobre la marca.
- En el canal directo al hogar, se obtuvieron resultados positivos en términos de volumen y ventas, siendo la categoría de lácteos la que más crece en dicho canal. Trabajamos en actividades de segmentación para capturar nuevos clientes y estrategias de precios para enfocarnos en capturar mayor rentabilidad en el canal.
- Vending, en el 4T18, el EBITDA incrementó 16% como resultado de la estrategia de precio implementado y optimizar la mezcla de producto, así como un buen desempeño en la categoría de bebidas calientes.
- Bokados, en el 4T18 obtuvo un incremento en volumen y ventas de un dígito medio, manteniendo su participación de mercado en los territorios en los que opera. Adicionalmente, mantenemos la estrategia comercial enfocada en construir una marca nacional mediante iniciativas específicas por región e innovación en nuevos productos, este trimestre se realizó el lanzamiento de una nueva marca de cacahuates “Bokanuts”.



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 Oklahoma, respectivamente, a nuestras operaciones iniciando su consolidación el mismo día, por lo cual este reporte contiene en el acumulado de 2017 nueve y cuatro meses de resultados de dichas operaciones. 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

	4T18	4T17	Variación %	Ene - Dic '18	Ene - Dic '17	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	51.6	52.2	-1.2	196.2	143.9	36.4
Sabores	28.5	30.3	-6.0	114.5	85.1	34.6
Total Refrescos	80.1	82.5	-2.9	310.8	229.0	35.7
Agua*	13.6	13.2	3.0	62.7	43.4	44.6
No Carbonatados**	14.5	15.3	-5.3	69.3	50.6	37.0
Volumen Total	108.2	111.0	-2.6	442.8	323.0	37.1
Mezclas (%)						
Familiar	74.3	73.5	0.8	72.1	71.9	0.2
Personal	25.7	26.5	-0.8	27.9	28.1	-0.2
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ingresos Totales***	15,118	14,155	6.8	59,309	41,455	43.1
EBITDA	1,859	1,872	-0.7	6,556	5,179	26.6

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

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

*** Ingresos Totales = Ventas Netas + Ingresos fuera del territorio (FT) en USA

RESULTADOS OPERATIVOS PARA ESTADOS UNIDOS

- En el 4T18 los ingresos totales para la región Estados Unidos alcanzaron Ps. 15,118 millones, aumentando 6.8% comparado con el 4T17. Sin efecto de tipo de cambio, el crecimiento de los ingresos de la operación de bebidas fue de 3% en el trimestre y el volumen alcanzó las 108.2 MCU, 2.6% menor respecto al 4T17.
- El flujo operativo (EBITDA) en el 4T18 de la región alcanzó Ps. 1,859 millones, representando un margen de 12.3%.
- Durante el 4T18, continuamos invirtiendo en el desarrollo de nuestras capacidades para atender al mercado y garantizar el servicio al cliente mientras mantenemos un crecimiento rentable. Los nuevos pilotos desplegados principalmente en el canal On-Premise, consistieron en aumentar la interacción directa con nuestros clientes, mejorar el pedido de órdenes para impulsar la ejecución y aumentar la frecuencia de las llamadas. Todos estos pilotos han arrojado resultados positivos.
- En el 4T18, Topo Chico creció un dígito bajo en volumen y alcanzó 98.8% de cobertura en el canal tiendas grandes. Adicionalmente, durante el año se colocaron 1,800 enfriadores de la marca principalmente en los canales de On-Premise y tiendas pequeñas.



- En relación con la ejecución en el punto de venta, durante el cuarto trimestre se continuó con un proceso de certificación en Fundamentales, donde se proporcionó una clara dirección sobre los elementos de acción específicos para mejorar los resultados de la foto de éxito. Durante el trimestre, se mejoró el indicador en un 8% con respecto al trimestre anterior.
- Durante el 4T18, se continuó impulsando en nuestros clientes la plataforma en línea *mycoke.com* y como resultado se incrementó un 30% los puntos de venta registrados y el uso de la plataforma también aumentó sustancialmente representando CCSWB aproximadamente el 20% del total de pedidos que se realizan a través de la plataforma.
- En el trimestre, buscando satisfacer las necesidades específicas del consumidor, se realizó el lanzamiento de Bodyarmor, una marca de rendimiento deportivo *better-for-you*, que se encuentra en rápida expansión y que complementa el portafolio en la categoría de isotónicos. Se realizó el lanzamiento de 24 SKUs y están disponibles en todos nuestros canales.
- En Wise, las categorías que tuvieron mayor crecimiento durante el cuarto trimestre del 2018 fueron palomita de maíz y tortilla, esta última principalmente impulsada por el relanzamiento con una nueva imagen de la marca Bravos. Adicionalmente, la marca Deep River continúa con desempeño positivo incrementando sus ventas doble dígito como resultado del incremento en su base de clientes y el desempeño en el canal On-Premise.

Sudamérica

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

TABLA 5: CIFRAS PARA SUDAMÉRICA

	4T18	4T17	Variación %	Ene - Dic '18	Ene - Dic '17	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	63.3	61.9	2.3	228.3	225.3	1.3
Sabores	54.1	56.2	-3.7	196.6	208.0	-5.5
Total Refrescos	117.4	118.1	-0.6	424.8	433.2	-1.9
Agua*	21.7	21.0	3.6	77.0	79.6	-3.3
No Carbonatados**	10.1	10.6	-4.1	38.1	39.1	-2.7
Volumen sin Garrafón	149.3	149.6	-0.3	539.9	552.0	-2.2
Garrafón	3.0	2.9	2.1	11.2	12.8	-12.9
Volumen Total	152.2	152.6	-0.2	551.1	564.8	-2.4
Mezclas (%)						
Retornable	28.5	27.9	0.6	28.5	28.5	0.0
No Retornable	71.5	72.1	-0.6	71.5	71.5	0.0
Familiar	67.7	68.1	-0.5	67.5	67.5	-0.1
Personal	32.3	31.9	0.5	32.5	32.5	0.1
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	9,878	10,648	-7.2	37,260	39,562	-5.8
EBITDA	2,339	2,257	3.7	7,394	7,694	-3.9

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

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

RESULTADOS OPERATIVOS PARA SUDAMÉRICA

- Las ventas de la división Sudamérica alcanzaron en el 4T18 los Ps. 9,878 millones, representando una disminución de 7.2%, principalmente por la caída en volumen de Argentina. Sin efecto de tipo de cambio, el crecimiento de las ventas fue de 9%. En el año, las ventas alcanzaron Ps. 37,260 millones con un decremento de 5.8% con respecto al 2017.
- Durante el 4T18, el volumen de Sudamérica fue de 149.3 MCU, sin incluir garrafón, en línea con el mismo período del año anterior.
- El EBITDA en la región de Sudamérica aumentó 3.7% a Ps. 2,339 millones en el 4T18, representando un margen de 23.7%, una expansión de 250 puntos básicos comparado con el mismo periodo del año anterior. En los últimos 12 meses, el EBITDA alcanzó Ps. 7,394 millones, una disminución de 3.9% y un margen de 19.8%, 40 puntos básicos mayor comparado con el 2017.



Perú

- En el 4T18, el volumen de ventas incrementó 3.6% con respecto al 4T17, como consecuencia de las estrategias comerciales implementadas, siendo carbonatados y agua personal las categorías con mejor desempeño con un incremento del 4.4% y 6.5%, respectivamente. En 2018, el volumen disminuyó 6.3% con respecto al 2017, principalmente impactado por el incremento en impuestos a las bebidas azucaradas implementado durante el mes de mayo.
- En el trimestre logramos incrementar la mezcla de productos bajos en calorías alcanzando un 28.2%, a través de lanzamientos de nuevos empaques y reformulaciones.
- Continuamos con la expansión en cobertura de frío y retornable introduciendo más de 30 mil refrigeradores y más de 900 mil cajas de envases en todos los formatos. Adicionalmente, con el programa de “Bodegas Elegidas”, seguimos impulsando el desarrollo de nuestros clientes más grandes del canal tradicional alcanzando este trimestre más de 7 mil clientes dentro de este programa.
- En el negocio de Vending, durante el 4T18, se inauguró el nuevo centro de distribución en el norte de la ciudad de Lima, el cual nos permitirá soportar el crecimiento de los próximos años. Adicionalmente, empezamos la instalación de nuevos sistemas de pago sin efectivo con el objetivo de estar a la vanguardia y mantener nuestro liderazgo.
- En agosto de 2018, Fitch Ratings ratificó la calificación de crédito de AC Lindley de A- (dos grados superiores a la calificación del Soberano Peruano) y fue elevada la perspectiva de estable a positiva.

Ecuador

- En Ecuador el volumen de ventas disminuyó 0.8% durante el cuarto trimestre del año, principalmente impactado por la categoría de sabores y parcialmente compensado por un desempeño favorable en no carbonatados y agua personal. En el 2018, el volumen de ventas incrementó 3.7% comparado con el 2017.
- Durante el último trimestre se lanzó una nueva herramienta para el equipo comercial llamada “Surticombo”. Esta herramienta permite juntar varios SKUs de diferentes categorías en un mismo pedido para crear un portafolio ideal principalmente para los clientes chicos que tienen potencial de crecimiento, y al mismo tiempo se incrementa la cobertura de las categorías.
- En el 4T18, se inició operaciones de máquinas vending en la ciudad de Guayaquil a través de nuestro modelo de negocio integral de plataformas tecnológicas y comerciales.
- En Tonicorp se mantuvieron resultados positivos, durante el trimestre, principalmente por el buen desempeño en el canal tradicional, así como las principales categorías. Seguimos enfocados en mantener el liderazgo en la industria de lácteos, al aumentar los puntos de venta en las principales categorías y fortaleciendo la presencia en todo el mercado.
- Inalecsa mostró una tendencia positiva en ventas y EBITDA en el 4T18, principalmente impulsado por el canal moderno y optimización de los costos de materias primas. También durante el trimestre, incursionamos en una nueva categoría con el lanzamiento de Locachos, un extruido producido en nuestra planta de Guayaquil.



Argentina

- En el 4T18, el volumen de ventas disminuyó 7.9%, principalmente impactado por la categoría de refrescos que cayó 9.3%. Acumulado a diciembre de 2018, el volumen de ventas se mantuvo en línea con el 2017.
- Durante 4T18, continuamos expandiendo el portafolio, con dos importantes lanzamientos. El lanzamiento de Crush sabor Manzana; y para mantener el impulso y desarrollo del segmento de consumo personal, se realizó el lanzamiento de Coca-Cola y Coca-Cola sin azúcar 250ml a un punto de precio atractivo con el objetivo de proteger la asequibilidad de estos productos.
- Continuamos trabajando en el fortalecimiento de ACT y Fundamentales, para asegurar la correcta ejecución en el mercado, alcanzando mejores resultados comparado con la primera medición que se tuvo del índice actualizado.

EVENTOS RECIENTES

- El 22 de enero de 2019, se anunció la sucesión del Presidente del Consejo de Administración, donde el Lic. Manuel L. Barragán Morales decidió concluir su ciclo al frente del Consejo y se nombró como próximo Presidente a Jorge Humberto Santos Reyna, la cual será efectiva al término de la Asamblea Anual de Accionistas.
- En 2019, AC continuará formando parte del FTSE4Good Emerging Index. Índice al que se integró en 2017 y 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.
- AC anuncia que su expectativa de crecimiento en volumen a nivel consolidado para 2019 será de alrededor de 2%, en bases comparables.
- En julio de 2018 Argentina se catalogó como economía hiperinflacionaria al acumular más de 100% de inflación en los últimos 3 años. Por lo anterior, a partir de este trimestre en los resultados consolidados se refleja el cambio en la metodología de reporte para Argentina.

DATOS DE LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Arca Continental llevará a cabo una conferencia telefónica el 19 de febrero de 2019 a las 09:00 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 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 93 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 119 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)

	4T18	4T17	Variación		Ene - Dic '18	Ene - Dic '17	Variación	
			MM MXP	%			MM MXP	%
Ventas Netas	39,456	38,078	1,378	3.6	155,653	137,156	18,497	13.5
Ingresos FT en USA ¹	692	814	-122	(15.0)	3,299	2,331	969	41.6
Ingresos Totales	40,148	38,892	1,256	3.2	158,953	139,487	19,466	14.0
Costo de Ventas	23,043	21,422	1,620	7.6	89,712	77,025	12,687	16.5
Utilidad Bruta	17,106	17,470	-364	(2.1)	69,241	62,461	6,779	10.9
	42.6%	44.9%			43.6%	44.8%		
Gastos de Venta	10,644	10,887	-243	(2.2)	42,531	36,825	5,706	15.5
Gastos de Administración	2,414	2,144	269	12.6	8,281	7,302	980	13.4
Total de Gastos	13,058	13,032	26	0.2	50,813	44,127	6,686	15.2
	32.5%	33.5%			32.0%	31.6%		
Gastos no recurrentes	510	45	465	1035.2	954	-3,065	4,019	(131.1)
Utilidad de operación antes de otros ingresos	3,539	4,393	-855	(19.5)	17,474	21,400	-3,925	(18.3)
Otros ingresos (Gastos) ²	574	470	104	22.1	1,096	1,006	90	8.9
Utilidad de operación	4,112	4,863	-751	(15.4)	18,571	22,406	-3,835	(17.1)
	10.2%	12.5%			11.7%	16.1%		
Productos (Gastos) Financieros, Neto	-963	-731	-232	31.7	-3,672	-3,037	-636	20.9
Utilidad (Pérdida) Cambiaria, Neta	79	968	-890	(91.9)	-686	500	-1,186	(237.2)
Resultado por posición monetaria	245	0	245		245	0	245	
Costo Integral de Financiamiento	-640	237	-877	(369.9)	-4,113	-2,537	-1,576	62.1
Participación en la utilidades netas de asociadas ³	149	146	3	2.2	223	178	45	25.1
Utilidad antes de impuestos	3,621	5,246	-1,625	(31.0)	14,681	20,048	-5,367	(26.8)
Impuesto a la Utilidad	695	-551	1,246	(226.1)	3,860	3,259	601	18.4
Participación no controladora	-595	-1,536	941	(61.3)	-2,118	-3,698	1,580	(42.7)
Utilidad Neta	2,331	4,261	-1,930	(45.3)	8,703	13,090	-4,387	(33.5)
	5.8%	11.0%			5.5%	9.4%		
Depreciación y amortización	2,189	1,885	305	16.2	7,942	6,651	1,291	19.4
Flujo Operativo	6,811	6,792	18	0.3	27,467	25,993	1,474	5.7
Flujo Operativo / Ventas Netas ⁴	17.3%	17.8%			17.6%	19.0%		
Flujo Operativo / Ingresos Totales	17.0%	17.5%			17.3%	18.6%		

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

¹ Ingresos fuera del territorio (FT) en USA por venta a otros embotelladores

² Incluye método de participación en asociadas operativas como Jugos del Valle, IEQSA y Bebidas Refrescantes de Nogales

³ Incluye método de participación en asociadas no operativas como PIASA, PetStar, Beta San Miguel, entre otras

⁴ No incluye Ingresos fuera del territorio (FT) en USA



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

Balance General Consolidado

(millones de pesos Mexicanos)

	Diciembre 31	Diciembre 31	Variación	
	2018	2017	MM MXP	%
ACTIVO				
Efectivo e inversiones temporales	15,941	23,842	-7,901	-33.1
Clientes y cuentas por cobrar	13,414	11,512	1,902	16.5
Inventarios	7,798	7,718	80	1.0
Pagos anticipados y mercancía en tránsito	493	710	-217	-30.5
Suma de Activo Circulante	37,646	43,781	-6,136	-14.0
Inversiones en acciones y otras	6,970	6,769	200	3.0
Inmuebles, planta y equipo	74,079	71,664	2,414	3.4
Otros Activos	119,230	118,069	1,161	1.0
Suma de Activo Total	237,924	240,285	-2,361	-1.0
PASIVO				
Créditos Bancarios	2,672	1,785	887	49.7
Proveedores y cuentas por pagar	16,335	14,984	1,351	9.0
Impuestos y PTU por pagar	4,864	6,548	-1,684	-25.7
Pasivo de Corto Plazo	23,871	23,318	554	2.4
Documentos por pagar de Largo plazo	53,155	53,338	-183	-0.3
ISR diferidos y otros	21,368	22,053	-685	-3.1
Total de Pasivo	98,394	98,708	-314	-0.3
CAPITAL CONTABLE				
Capital Contable Minoritario	27,727	31,103	-3,376	-10.9
Capital Aportado	45,752	45,758	-6	0.0
Utilidades Retenidas	57,347	51,625	5,722	11.1
Utilidad o (pérdida) Neta	8,703	13,090	-4,387	-33.5
Suma de Capital Contable	139,530	141,576	-2,047	-1.4
Suma de Pasivo y Capital	237,924	240,285	-2,361	-1.0



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

Estado de Flujo de Efectivo

(millones de pesos Mexicanos)

	al 31 de Diciembre	
	2018	2017
Utilidad Antes de Impuestos	14,681	20,048
Depreciación y Amortización	7,942	6,651
Utilidad en venta y deterioro de activo fijo	314	-3,554
Fluctuación cambiaria y REPOMO	441	-500
Gasto financiero neto	3,672	3,037
Flujo generado antes de impuestos a la utilidad	27,050	25,682
Flujo generado /utilizado en la operación	-6,224	-7,451
Flujo neto de efectivo de actividades de operación	20,827	18,231
Actividades de inversión:		
Inversión en activos Fijos (Neta)	-20,467	-11,156
Actividades de financiamiento:		
Pago de dividendos	-3,948	-3,529
Recompra de acciones (Neto)	-489	137
Financiamiento (Pago) pasivos bancarios	1,264	12,399
Intereses pagados	-4,271	-3,573
Otros	0	6,061
Flujo neto de efectivo	-7,445	11,495
Incremento neto de efectivo y equivalentes	-7,086	18,570
Diferencia en cambios en el efectivo	-815	-274
Saldo inicial efectivo y equivalentes	23,842	5,546
Saldo final efectivo y equivalentes	15,941	23,842

