

REPORTE TRIMESTRAL

CRECEN EBITDA 7.7% Y VENTAS NETAS 3% EN 4T20

Monterrey, México, 16 de febrero 2021 – 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 2020 (“4T20” y “12M20”).

Tabla 1: Datos Financieros Relevantes

CIFRAS CONSOLIDADAS EN MILLONES DE PESOS MEXICANOS						
	4T20	4T19	Variación %	Ene-Dic'20	Ene-Dic'19	Variación %
Volumen Total de Bebidas (MCU)	561.1	560.8	0.1	2,154.8	2,239.7	-3.8
Ventas Netas	42,665	41,409	3.0	169,314	162,728	4.0
EBITDA	8,633	8,017	7.7	32,147	30,404	5.7
Utilidad Neta	2,519	2,337	7.8	10,276	9,588	7.2

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 2020

- Ventas Netas alcanzaron Ps. 42,665 millones, 3% mayores respecto al mismo trimestre del 2019.
- EBITDA registró Ps. 8,633 millones con un margen de 20.2%, un aumento de 7.7% respecto al 4T19.
- Utilidad Neta llega a Ps. 2,519 millones, representando un margen de 5.9%.

DATOS RELEVANTES PARA EL ACUMULADO A DICIEMBRE 2020 (12M)

- Ventas Netas se incrementaron 4% a Ps. 169,314 millones.
- EBITDA fue Ps. 32,147 millones, 5.7% mayor respecto al 2019, representando un margen de 19%.
- Utilidad Neta registró Ps. 10,276 millones con un margen de 6.1%.

COMENTARIO DEL DIRECTOR GENERAL

“La combinación de nuestra escala, plataforma comercial, innovación y principalmente un gran equipo colaboradores, nos ha permitido afrontar de la mejor manera uno de los años más retadores en la historia de la compañía, alcanzando crecimientos en ventas y EBITDA de 4% y 5.7%, respectivamente, a la vez que expandimos el margen EBITDA 30 puntos base, así como protegimos la rentabilidad del negocio, su crecimiento futuro y fortalecimos todas las áreas del negocio, especialmente en plataformas digitales, capacidades operativas y sostenibilidad.” dijo Arturo Gutiérrez, Director General de Arca Continental.

“En el 2021 estaremos enfocados en refrendar los resultados obtenidos haciendo aún mayor énfasis en las variables que podemos controlar: la ejecución en el punto de venta, la disciplina operativa y la liquidez de la compañía, por supuesto siempre buscando exceder las necesidades de clientes y consumidores como una de nuestras más importantes prioridades.” agregó

RESULTADOS CONSOLIDADOS

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

TABLA 2: CIFRAS CONSOLIDADAS

	4T20	4T19	Variación %	Ene-Dic'20	Ene-Dic'19	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	297.7	292.5	1.8	1,142.0	1,144.6	-0.2
Sabores	110.8	115.7	-4.2	396.9	441.8	-10.2
Total Refrescos	408.5	408.2	0.1	1,538.9	1,586.4	-3.0
Agua*	55.1	56.8	-2.9	215.4	243.5	-11.6
No Carbonatados**	43.8	43.0	1.8	170.1	179.8	-5.4
Volumen sin garrafón	507.3	507.9	-0.1	1,924.3	2,009.7	-4.3
Garrafón	53.8	52.9	1.7	230.4	229.9	0.2
Volumen Total	561.1	560.8	0.1	2,154.8	2,239.7	-3.8
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas***	42,665	41,409	3.0	169,314	162,728	4.0
EBITDA	8,633	8,017	7.7	32,147	30,404	5.7
Margen EBITDA	20.2%	19.4%	80 bp	19.0%	18.7%	30 bp

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

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

***Ventas Netas sin incluir Ingresos FT en USA

ANÁLISIS FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS

- Las ventas netas consolidadas del 4T20 se incrementaron 3% comparado contra el mismo trimestre del 2019 % (1.6% sin efecto cambiario), alcanzando los Ps. 42,665 millones. A diciembre de 2020 alcanzaron los Ps. 169,314 millones, un incremento de 4% comparado con el año anterior (-0.8% sin efecto cambiario).
- Durante el 4T20, el volumen de ventas se mantuvo en línea con el año anterior, principalmente por el desempeño positivo de las categorías de colas y no carbonatados que presentaron un crecimiento de 1.8%, cada una. Durante el año, el volumen disminuyó -3.8%, explicado principalmente por la caída en sabores de -10.2% y agua de -11.6%.
- En el trimestre, el costo de ventas aumentó 2.3% principalmente por el incremento del concentrado y otros empaques, así como el efecto del tipo de cambio del dólar, compensado parcialmente por menores precios de PET y volumen del producto distribuido.



- La utilidad bruta consolidada alcanzó los Ps. 19,655 millones, un 3.9% mayor respecto al 4T19 y reflejó un margen bruto de 46.1%, 40 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. 76,705 millones con un margen de 45.3%, 40 puntos base mayor respecto al 2019.
- Los gastos de administración y venta se disminuyeron 3.1%, Ps. 13,064 millones, en el último trimestre del año (-4.5% sin efecto cambiario), un 30.6% respecto a las ventas, 190 puntos base menor al 4T19 como resultado de eficiencias y planes de ahorro en las operaciones. Acumulado al mes de diciembre de 2020, los gastos de administración y venta reflejaron un aumento de 4.1% alcanzando los Ps. 54,447 millones (-0.5% sin efecto cambiario). Al cierre del año nuestro plan de eficiencias establecido al principio de la pandemia alcanzó los Ps. 2,319 millones.
- La utilidad de operación consolidada en el 4T20 registró un incremento de 18.5% con respecto al mismo periodo del 2019, alcanzando los Ps. 6,007 millones y representando un margen de operación de 14.1%. El total de gastos incurridos relacionados con el COVID-19 fueron Ps. 106.4 millones, los cuales fueron contabilizados como gastos operativos. A diciembre 2020, la utilidad operativa ha crecido 6.3%, para un monto de Ps. 21,472 millones que representa un margen operativo de 12.7%.
- El flujo de caja operativo ("EBITDA") consolidado en el 4T20 creció 7.7% (8.1% sin efecto cambiario) a Ps. 8,633 millones, un margen de 20.2%, lo que representa una expansión de 80 puntos base comparado con el 4T19. El acumulado a diciembre de 2020, se incrementó 5.7% (2.5% sin efecto cambiario) alcanzando Ps. 32,147 millones con un margen de 19% , 30 puntos base mayor respecto al 2019.
- El resultado integral de financiamiento para el 4T20 aumentó a Ps. 1,534 millones principalmente por una mayor pérdida cambiaria como resultado de la caja en dólares y la apreciación del peso mexicano. En el 2020, alcanzó los Ps. 3,476 millones, 3.2% menor al año anterior.
- La provisión para el pago de impuestos en el 4T20 presenta una tasa efectiva de 30.2%, la menor tasa se debe al aumento en la misma el año pasado por un cambio en la ley tributaria en Perú. Acumulado al mes de diciembre la tasa efectiva fue de 30.1%, en línea con el 2019.
- La utilidad neta de Arca Continental para el 4T20 fue Ps. 2,519 millones, 7.8% mayor respecto al 4T19, reflejando un margen de 5.9%, una expansión de 30 puntos bases y para el año, Ps. 10,276 millones, reflejando un margen neto de 6.1%, 20 puntos base mayor respecto al año anterior.

BALANCE GENERAL Y FLUJO DE EFECTIVO

- Al mes de diciembre de 2020 se registró un saldo en caja de Ps. 27,336 millones y una deuda de Ps. 50,577 millones, resultando en una deuda neta de Ps. 23,241 millones. La razón de Deuda Neta/EBITDA es de 0.7x.
- La inversión en activos fijos en el año fue de Ps. 6,561 millones, alrededor de 42% menor que en 2019 y destinado principalmente a capacidades de ejecución en el mercado, distribución y producción.



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

	4T20	4T19	Variación %	Ene-Dic'20	Ene-Dic'19	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	177.2	176.1	0.6	713.3	715.3	-0.3
Sabores	33.4	35.7	-6.5	132.0	145.2	-9.1
Total Refrescos	210.6	211.8	-0.6	845.3	860.5	-1.8
Agua*	25.8	24.6	5.0	104.4	111.0	-6.0
No Carbonatados**	16.6	16.5	0.7	66.4	69.5	-4.5
Volumen sin Garrafón	253.0	252.9	0.0	1,016.1	1,041.0	-2.4
Garrafón	51.6	50.2	3.0	222.4	218.8	1.6
Volumen Total	304.7	303.1	0.5	1,238.5	1,259.9	-1.7
Mezclas (%)						
Retornable	32.7	30.8	1.9	33.3	31.4	1.9
No Retornable	67.3	69.2	-1.9	66.7	68.6	-1.9
Familiar	60.4	55.3	5.1	59.9	54.2	5.7
Personal	39.6	44.7	-5.1	40.1	45.8	-5.7
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	17,924	16,889	6.1	70,174	68,036	3.1
EBITDA	4,053	3,753	8.0	16,844	15,678	7.4
Margen EBITDA	22.6%	22.2%	40 bp	24.0%	23.0%	100 bp

* 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. 17,924 millones durante el 4T20, un incremento del 6.1%. El volumen de ventas alcanzó un nivel de 253 MCU (sin incluir garrafón), al mismo nivel que en el 4T19. El precio promedio por caja unidad sin garrafón se incrementó 5.8% a Ps. 66.63 en el trimestre, como resultado de las iniciativas de precio efectuadas durante el año. Acumulado a diciembre 2020, las ventas aumentaron 3.1% a Ps. 70,174 millones, mientras que el volumen alcanzó 1,016.1 MCU, 2.4% menor respecto al 2019, principalmente por las restricciones de movilidad impuestas en los estados que operamos.
- Al 4T20, el flujo operativo (EBITDA) alcanzó Ps. 4,053 millones aumentando 8% representando un margen de 22.6%, 40 puntos base mayor respecto al 4T19. Al mes de diciembre, este rubro acumuló



Ps. 16,844 millones, representando un margen de 24%, 100 puntos base mayor comparado con el 2019.

- Las presentaciones no retornables han recuperado mezcla con respecto al 3T20 derivado de la reapertura de los canales con mayor presencia de estas presentaciones. Mientras las presentaciones retornables incrementaron su mezcla en el 4T20 y 2020, con respecto del 2019, en 1.9 p.p. como resultado de las condiciones de mercado en la pandemia y también de la continua expansión de la botella universal, el lanzamiento de un empaque de 235ml de vidrio retornable y a las campañas de concientización de “un mundo sin residuos”.
- En 2020, incrementamos nuestra participación de valor a nivel portafolio total en 1.2 p.p., impulsados por las categorías de agua y no carbonatados, principalmente isotónicos y jugos.
- En el 4T20, las presentaciones familiares continuaron mostrando un incremento en la mezcla debido a la asequibilidad e iniciativas comerciales, como promociones e incremento en cobertura enfocadas en posicionar el producto entre los consumidores.
- Durante el trimestre, se dio continuidad a la expansión de Topo Chico Hard Seltzer, enfocados en el canal tradicional, supermercados y tiendas de conveniencia en Monterrey y Guadalajara, generando ventas por Ps. 3.1 millones en el 4T20.
- Continuando con la expansión de nuestro portafolio de productos bajos y sin calorías, y de la marca Topo Chico, se llevó a cabo el lanzamiento de Topo Chico Twist en dos sabores Limón y Toronja.
- A nivel canales, el canal tradicional mantuvo la tendencia positiva en el 4T20 y 2020 con un incremento de 8.9% y 5.4%, respectivamente, impulsados por la categoría de refrescos y no carbonatados. Estos resultados se generaron gracias a los programas para el apoyo y fortalecimiento del mismo canal, como “Tienda Abierta Tienda Segura” y “Plan SOS” para incentivar la reapertura de tiendas, así como capturar e incentivar la creación de nuevos clientes. Adicionalmente, continuamos avanzando con el proyecto de AC Digital, sumando más de 23,000 clientes al cierre del año y con más del 70% de los clientes registrados realizando compras a través de este modelo de servicio.
- Durante el 4T20, continuamos con el apoyo a nuestros clientes del canal *on-premise* para mitigar los efectos de la pandemia y las restricciones existentes a través de distintos programas, logrando la reapertura de más del 90% de la base de clientes y capturar 6,000 clientes adicionales.
- En el canal Directo al Hogar, se logró cerrar el año con una base de más de 70,000 clientes nuevos 1.5x más con respecto del 2019. Solo en el 4T20 se activaron alrededor de 16,000 clientes.
- Se continuó impulsando las iniciativas de analítica avanzada como pedido sugerido, que nos permitieron detectar cambios en el consumo y capturar nuevas oportunidades de volumen en México en más de 200 mil clientes canal tradicional. Desplegamos el modelo de optimización de promociones que nos permite ser más eficientes en el uso de los recursos promocionales.
- Yomp!, la plataforma de punto de venta en canal tradicional, al cierre del 2020 cuenta con más de 8 mil clientes y ha logrado incrementar las transacciones y el escaneo de productos un dígito alto en promedio con respecto al 3T20. Yomp! ha continuado con un crecimiento constante y haciendo escala de negocio.
- Bokados en México registró un crecimiento de doble dígito en ventas y una expansión de margen EBITDA, resultados impulsados por un foco en ejecución del portafolio en el canal tradicional. En el 4T20, continuamos innovando en nuestro portafolio con el lanzamiento de nuevas presentaciones en la categoría de tortilla.

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

	4T20	4T19	Variación %	Ene-Dic'20	Ene-Dic'19	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	51.9	52.8	-1.6	202.2	200.7	0.8
Sabores	27.8	28.9	-3.8	108.9	111.7	-2.6
Total Refrescos	79.7	81.7	-2.4	311.1	312.4	-0.4
Agua*	11.6	12.4	-6.0	53.5	57.0	-6.2
No Carbonatados**	15.1	15.9	-5.1	66.8	71.7	-6.8
Volumen Total	106.4	110.0	-3.2	431.4	441.1	-2.2
Mezclas (%)						
Familiar	68.9	64.7	4.2	67.4	62.3	5.1
Personal	31.1	35.3	-4.2	32.6	37.7	-5.1
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas***	15,831	14,856	6.6	66,380	59,038	12.4
EBITDA	2,269	2,040	11.2	8,846	7,355	20.3
Margen EBITDA	14.3%	13.7%	60 bp	13.3%	12.5%	80 bp

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

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

***Ventas Netas sin incluir Ingresos FT en USA

RESULTADOS OPERATIVOS PARA ESTADOS UNIDOS

- Las ventas netas para la región de Estados Unidos en el 4T20 incrementaron 6.6% alcanzando Ps. 15,831 millones. Mientras el volumen de ventas alcanzó las 106.4 MCU, una disminución de 3.2% respecto al 4T19, como resultado de una caída en agua y no carbonatados de 6.0% y 5.1%, respectivamente. Acumulado en el año las ventas presentan un incremento de 12.4% alcanzando Ps. 66,380 millones.
- En el 4T20, el flujo operativo (EBITDA) de la región Estados Unidos registró Ps. 2,269 millones con un margen EBITDA de 14.3%, una expansión de 60 puntos base comparado con el mismo periodo del año anterior. Acumulado a diciembre, el EBITDA fue de Ps. 8,846 millones, un aumento de 20.3% respecto al 2019 y una expansión de 80 puntos base.
- El precio neto en el cuarto trimestre aumentó 2.5% con un aumento de tasa real de 2.7% por encima de la inflación y un impacto negativo de la mezcla de 0.2%, principalmente por la disminución de la mezcla de carbonatados como resultado de los cierres del canal food service/on-premise (FSOP) y pérdida de tráfico en las tiendas de conveniencia, parcialmente compensado por un efecto positivo en mezcla de los paquetes de transacciones de carbonatados, BodyArmor y energéticos.
- A nivel canales, los supermercados continúan siendo el único canal con crecimiento de volumen, +4% comparado con el 4T19, ya que los consumidores continúan con restricciones de movilidad y mayormente en casa.



- Topo Chico continúa teniendo un desempeño positivo en Estados Unidos, con un crecimiento de 7.1% en el trimestre, este crecimiento fue principalmente en el canal moderno, donde en supermercados creció doble dígito como resultado de los esfuerzos realizados para capturar mayor volumen a través de exhibidores y puntos de contacto adicionales.
- En el 4T20, hemos superado nuestra meta de sinergia de 3 años. A pesar del desafiante entorno de negocio, logramos \$ 90.4 millones de dólares en sinergias, un trimestre antes de lo programado. El desglose de las sinergias de plan es 20% de ingresos, 50% de eficiencia en costos y gastos de operativos, y 30% de iniciativas estratégicas, que incluyen los beneficios de la planta de Northpoint.
- En CCSWB desplegamos el modelo Next Best SKU para tiendas de conveniencia expandiendo el portafolio en +8% con una recompra del 60%, al igual desplegamos el modelo de priorización de visitas en FSOP con el fin de ayudar a la reactivación del canal. Avanzamos en el desarrollo del modelo de optimización de promociones que nos ayudará en la mejora de nuestras inversiones en descuentos y bonificaciones en el mercado.
- La estrategia de e-Commerce en el año se basó en tres pilares: myCoke.com, e-retailers y capacidades de comercio electrónico. En 2020, se buscó fortalecer las asociaciones y atender a nuevos clientes. El canal e-retailer experimentó un crecimiento de ingresos de 86% comprado con 2019. Mientras que en las capacidades de comercio electrónico se lanzaron varias funciones en myCoke.com como myWallet y la aplicación móvil que han brindado una mejor experiencia al usuario. Aproximadamente 3,000 clientes activos de myCoke.com han descargado la aplicación.
- Wise registró una caída de ventas de un dígito en el 4T20. A pesar del buen crecimiento en el canal supermercados. El mayor impacto en las ventas se deriva de las restricciones de movilidad de Covid-19 en el canal "Up and Down the Street" y Food Service, impactando el volumen de bolsas pequeñas, principalmente en los mercados de Nueva York y Nueva Jersey.



Sudamérica

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

TABLA 5: CIFRAS PARA SUDAMÉRICA

	4T20	4T19	Variación %	Ene-Dic'20	Ene-Dic'19	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	68.6	63.7	7.8	226.4	228.6	-1.0
Sabores	49.6	51.0	-2.9	156.0	184.9	-15.6
Total Refrescos	118.2	114.7	3.0	382.5	413.5	-7.5
Agua*	17.6	19.8	-10.8	57.5	75.5	-23.9
No Carbonatados**	12.1	10.6	14.0	36.9	38.7	-4.5
Volumen sin Garrafón	147.9	145.1	1.9	476.8	527.7	-9.6
Garrafón	2.1	2.7	-22.5	8.0	11.1	-27.8
Volumen Total	150.0	147.8	1.5	484.9	538.8	-10.0
Mezclas (%)						
Retornable	30.8	30.1	0.7	32.6	30.2	2.4
No Retornable	69.2	69.9	-0.7	67.4	69.8	-2.4
Familiar	74.5	68.7	5.9	74.9	66.9	8.0
Personal	25.5	31.3	-5.9	25.1	33.1	-8.0
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	8,910	9,665	-7.8	32,760	35,653	-8.1
EBITDA	2,311	2,224	3.9	6,458	7,370	-12.4
Margen EBITDA	25.9%	23.0%	290 bp	19.7%	20.7%	-100 bp

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

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

RESULTADOS OPERATIVOS PARA SUDAMÉRICA

- Las ventas de la división Sudamérica registraron Ps. 8,910 millones en el 4T20, representando una disminución de 7.8%. Acumulado a diciembre 2020, las ventas alcanzaron Ps. 32,760 millones, con un decremento de 8.1% con respecto al 2019.
- En el 4T20, el volumen total en Sudamérica aumentó 1.9% a 147.9 MCU, sin incluir garrafón, explicado por un aumento de 14.0% en la categoría de no carbonatados y 7.8% en colas, parcialmente compensada por una caída en agua de 10.8%. En el 2020, el volumen total en esa región disminuyó 10.0%.
- El EBITDA para Sudamérica en el 4T20 se incrementó 3.9% a Ps. 2,311 millones, reflejando un margen de 25.9%, una expansión de casi 300 puntos base contra el 4T19. Al mes de diciembre, el EBITDA alcanzó Ps. 6,458 millones y un margen de 19.7%, 100 puntos base de dilución con respecto al 2019.



Perú

- El volumen total de ventas aumentó 0.3% en el 4T20, sin incluir garrafón, principalmente por una recuperación en la categoría de colas que presentó un incremento de 11.7% y no carbonatados de 9.1%, que fueron parcialmente compensados por una caída de 14.7% en agua.
- Se desarrolló la plataforma digital mibodegaabierta.pe para el canal tradicional, una página gratuita donde miles de clientes han encontrado herramientas para gestionar su negocio de una manera segura. En esta plataforma pueden descargar materiales como señalética y manuales para la delimitación de espacios o armar promociones. Adicionalmente, se han instalado más de 5,000 láminas de seguridad para que los clientes puedan reabrir sus negocios de forma segura. Con estas iniciativas se apoyaron a más de 21,000 mil clientes a reabrir sus tiendas.
- En el 4T20, se hizo el lanzamiento de Coca-Cola Sin Azúcar en presentación de 3 lt. con el objetivo de fortalecer los empaques familiares no retornables para proteger la asequibilidad de los consumidores, lo que dio como resultado un volumen incremental en esta categoría y una cobertura en el canal tradicional del 70%.
- Adicionalmente, con el objetivo de reforzar la competitividad en el punto de venta de Inca Kola y aprovechando el recurso de la botella única, en el trimestre se hizo el lanzamiento de las presentaciones de 1 lt. vidrio retornable y 2 lt. PET retornable sin azúcar a precios competitivos, en el territorio de Lima.
- Durante el 4T20, incursionamos en la categoría de hard seltzer, con el lanzamiento de Topo Chico Hard Seltzer al igual que en México.

Ecuador

- El volumen de ventas en el 4T20 tuvo una disminución de 0.7%, como resultado de un desempeño negativo en la categoría de agua de 10.1%, compensado parcialmente por el desempeño favorable de la categoría de colas, con un incremento de 1.1%. Acumulado en el año, el volumen presentó una disminución de 10.8%.
- Durante el último trimestre del año, se continuó desarrollando el portafolio con enfoque en retornabilidad, así como el fortalecimiento de bebidas emergentes con categorías como Té, el lanzamiento de nuevos sabores de la marca Jugos del Valle Néctar y el lanzamiento del nuevo sabor Monster Ultra.
- Inalecsa, en el 4T20 tuvo una reducción de volumen y ventas de un dígito-medio, sin embargo, se tuvo un crecimiento en participación de mercado. Durante el trimestre se realizaron diferentes lanzamientos en la categoría de chicharrones, un nuevo producto de Inacakes, logrando con ello incrementar las coberturas y la participación de mercado de dichas categorías.
- En Tonicorp, los esfuerzos en el 4T20 se enfocaron en los modelos de servicio mejorando la atención al cliente, a través de la especialización de las rutas de entrega y optimización de capacidades comerciales en función al tamaño de los clientes. En la situación actual, se implementó una estrategia basada en cuatro pilares para la recuperación del volumen de la operación: recuperación de ocasión de consumo en el hogar, generar consumo con nutrición asequible, expansión de marcas premium en canal moderno y plan de crecimiento en la categoría de helados.



Argentina

- En el 4T20, el volumen de ventas incrementó 8.4%, explicado por una mayor recuperación en las categorías de no carbonatados y colas, que presentaron un incremento de 46.5% y 11.1%, respectivamente. Acumulado a diciembre, se tuvo un incremento en volumen de 1.4%, como resultado de las estrategias implementadas durante el año para proteger la asequibilidad de los productos a través de la retornabilidad.
- A nivel de canales, se implementó una estrategia en el tradicional y autoservicios para incrementar las coberturas e impulsar el desempeño de marcas como Aquarius, Cepita, Powerade, Monster, Ades, entre otras, donde el cliente accede a un programa de incentivos a través de la compra de productos sugeridos que contribuyen al desarrollo de estas categorías.
- En el 4T20, se realizó el lanzamiento de Monster Sunrise, para continuar la expansión de la categoría de energéticos, a través de la innovación. Adicionalmente, en la categoría de agua, se lanzó a través de la marca Aybal, un agua de mesa de 2 Lt para completar la estrategia de asequibilidad del segmento.

ASG

- Arca Continental fue ratificada por segundo año consecutivo como integrante del Dow Jones Sustainability Index para América Latina, reportando avances relevantes en los indicadores ambientales y de dimensión social. El DJSI, en conjunto S&P, se especializa en evaluar el desempeño y gestión ambiental, social y de gobierno corporativo de las empresas, siendo pioneros en este ámbito y el mayor referente global para evaluar prácticas empresariales sustentables.
- En Argentina, se recibió un reconocimiento por la ONU Mujeres por el trabajo para impulsar la equidad de género a través de iniciativas internas y con las comunidades donde operamos. El reconocimiento se dio por el cumplimiento del Plan de Acción de Igualdad de Género y la alineación de iniciativas de la empresa al programa "Ganar-Ganar: La igualdad de género es un buen negocio" y la implementación del módulo sobre herramientas para la prevención de la violencia de género integrado en la edición 2020 del programa "Potenciá tu Negocio" y la realización de un mapeo de todos los para conocer el porcentaje de mujeres al frente de esos comercios.
- 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.
- El 11 de diciembre de 2020, Arca Continental recibió la Certificación PRIME, otorgada por la Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles, BIVA, BMV, BANCOMEXT y NAFIN, la certificación PRIME representa un distintivo que se le otorga a empresas como reconocimiento de sus altos estándares en gobierno corporativo.
- Arca Continental, fue seleccionada entre las 29 emisoras que integran el nuevo índice sustentable de S&P/BMV Total México ESG lanzado en conjunto son S&P Dow Jones Índices y la BMV. El índice S&P/BMV Total México ESG tiene como objetivo dar mayor exposición a empresas mexicanas en materia ambiental, social y de gobierno corporativo.



EVENTOS RECIENTES

- El 23 de diciembre de 2020, se realizó el pago de un dividendo extraordinario en efectivo de \$1.00 peso por acción, en una sola exhibición, equivalente a un monto total de Ps. 1,764 millones. Con el pago de este dividendo extraordinario, el payout ratio del 2020 fue de alrededor del 94%.

DATOS DE LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Arca Continental llevará a cabo una conferencia telefónica el 16 de febrero de 2021 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 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 95 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 más 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 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	
	2020	2019	MM MXP	%
ACTIVO				
Efectivo e inversiones temporales	27,336	22,051	5,284	24.0
Clientes y cuentas por cobrar	11,062	10,796	266	2.5
Inventarios	8,251	7,948	302	3.8
Pagos anticipados y Otros	451	561	-110	-19.6
Suma de Activo Circulante	47,099	41,357	5,742	13.9
Inversiones en acciones y Otros	8,308	8,168	140	1.7
Inmuebles, planta y equipo	69,659	71,937	-2,278	-3.2
Activos por derecho de uso	1,190	1,177	13	
Otros Activos	119,717	115,808	3,910	3.4
Suma de Activo Total	245,974	238,447	7,527	3.2
PASIVO				
Créditos Bancarios	7,132	6,761	371	5.5
Proveedores	8,044	7,545	499	6.6
Pasivos por arrendamiento C.P.	358	248		
Impuestos, PTU y Otras Ctas por pagar	15,245	13,197	2,048	15.5
Pasivo de Corto Plazo	30,779	27,751	3,028	10.9
Documentos por pagar de Largo plazo	43,445	46,500	-3,055	-6.6
Pasivos por arrendamiento L.P.	853	935	-82	
ISR y otros diferidos	23,476	21,874	1,602	7.3
Total de Pasivo	98,553	97,060	1,493	1.5
CAPITAL CONTABLE				
Capital Contable Minoritario	30,566	28,491	2,076	7.3
Capital Aportado	982	982	0	0.0
Utilidades Retenidas	105,596	102,326	3,270	3.2
Utilidad o (pérdida) Neta	10,276	9,588	688	7.2
Suma de Capital Contable	147,420	141,387	6,034	4.3
Suma de Pasivo y Capital	245,974	238,447	7,527	3.2



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

			Variación				Variación	
	4T20	4T19	MM MXP	%	Ene-Dic'20	Ene-Dic'19	MM MXP	%
Ventas Netas	42,665	41,409	1,256	3.0	169,314	162,728	6,586	4.0
Costo de Ventas	23,010	22,486	524	2.3	92,609	89,655	2,954	3.3
Utilidad Bruta	19,655	18,923	732	3.9	76,705	73,073	3,631	5.0
	46.1%	45.7%			45.3%	44.9%		
Gastos de Venta	11,130	11,304	-175	-1.5	45,807	43,919	1,887	4.3
Gastos de Administración	1,935	2,173	-238	-10.9	8,641	8,364	277	3.3
Total de Gastos	13,064	13,477	-413	-3.1	54,447	52,284	2,164	4.1
	30.6%	32.5%			32.2%	32.1%		
Gastos no recurrentes	382	607	-225	-37.0	1,051	1,266	-215	-17.0
Utilidad de operación antes de otros ingresos	6,209	4,839	1,369	28.3	21,206	19,523	1,683	8.6
Otros ingresos (Gastos) ^{1,2}	-202	228	-430	-188.5	266	677	-410	-60.6
Utilidad de operación	6,007	5,067	939	18.5	21,472	20,200	1,272	6.3
	14.1%	12.2%			12.7%	12.4%		
Productos (Gastos) Financieros, Neto	-536	-653	117	-17.9	-3,218	-3,348	129	-3.9
Utilidad (Pérdida) Cambiaria, Neta	-959	-234	-726	310.6	-186	-278	92	-33.2
Resultado por posición monetaria	-38	-80	42		-72	34	-106	
Costo Integral de Financiamiento	-1,534	-967	-567	58.6	-3,476	-3,592	116	-3.2
Participación en utilidades netas de asociadas ³	27	141	-114		4	167	-163	-97.5
Utilidad antes de impuestos	4,500	4,241	258	6.1	18,001	16,776	1,225	7.3
Impuesto a la Utilidad	-1,358	-1,408	50	-3.6	-5,427	-5,031	-396	7.9
Participación no controladora	-623	-497	-126	25.4	-2,297	-2,156	-141	6.6
Utilidad Neta	2,519	2,337	183	7.8	10,276	9,588	688	7.2
	5.9%	5.6%			6.1%	5.9%		
Depreciación y amortización	2,244	2,343	-98	-4.2	9,624	8,937	686	7.7
Flujo Operativo	8,633	8,017	616	7.7	32,147	30,404	1,744	5.7
Flujo Operativo / Ventas Netas	20.2%	19.4%			19.0%	18.7%		

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	
	2020	2019
Utilidad Antes de Impuestos	18,001	16,776
Depreciación y Amortización	9,624	8,937
Utilidad en venta y deterioro de activo fijo	1,379	1,699
Fluctuación cambiaria	258	244
Intereses Devengados	3,218	3,149
Flujo generado antes de impuestos a la utilidad	32,479	30,805
Flujo generado /utilizado en la operación	-3,818	-3,146
Flujo neto de efectivo de actividades de operación	28,661	27,659
Actividades de inversión:		
Inversión en activos Fijos (Neta)	-5,462	-10,398
Actividades de financiamiento:		
Dividendos pagados	-9,502	-4,058
Recompra de acciones (Neto)	-108	-85
Pago pasivo Bancarios	-3,770	-1,405
Intereses pagados	-4,317	-3,983
Otros	-616	-1,329
Flujo neto de efectivo	-18,313	-10,859
Incremento neto de efectivo y equivalentes	4,886	6,402
Diferencia en cambios en el efectivo	399	-292
Saldo inicial efectivo y equivalentes	22,051	15,941
Saldo final efectivo y equivalentes	27,336	22,051



Información Financiera Adicional

Información por segmentos 4T20

	Segmentos de Bebidas					Otros		Total
	México	EE. UU.	Perú	Argentina	Ecuador	Negocios*	Eliminaciones	
Volumen por Segmento	304.7	106.4	75.4	37.4	37.1			561.1
Ingresos del Segmento	17,104	14,724	4,265	1,268	3,075	2,597	-367	42,665
<i>Ingresos Intersegmentos</i>	-236	0	-30	0	-2	-100	367	0
Ingresos netos de transacciones inter-segmento	16,868	14,724	4,235	1,268	3,073	2,497	0	42,665
<i>Utilidad de operación</i>	2,984	1,582	882	200	458	-99	0	6,007
Flujo Operativo	4,012	2,248	1,239	288	729	117	0	8,633
Flujo Operativo / Ingresos del Segmento	23.8%	15.3%	29.2%	22.7%	23.7%	4.7%		20.2%
<i>Gastos No recurrentes</i>	281	50	27	8	13	3	0	382
<i>Depreciación y amortización</i>	747	616	330	80	259	213	0	2,244
<i>Ingresos Financieros</i>	506	6	288	1	20	17	0	838
<i>Gastos Financieros</i>	1,622	191	396	26	105	32	0	2,372
<i>Participación en Utilidades Netas de Asociadas</i>	12	15	0	0	0	0	0	27
<i>Utilidad antes de Impuestos</i>	1,881	1,412	774	175	373	-115	0	4,500
Activos Netos Totales	69,758	101,271	40,771	8,133	22,294	12,110	-8,363	245,974
<i>Inversión en Asociadas</i>	7,381	588	0	340	0	0	0	8,308
Pasivos Totales	43,493	35,804	14,005	1,336	5,612	2,932	-4,628	98,553
<i>Inversiones en el periodo de activos fijos</i>	3,428	1,999	313	243	434	306	0	6,723

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

Información por segmentos Ene-Dic'20

	Segmentos de Bebidas					Otros		Total
	México	EE. UU.	Perú	Argentina	Ecuador	Negocios*	Eliminaciones	
Volumen por Segmento	1,238.5	431.4	241.7	115.9	127.3			2,154.8
Ingresos del Segmento	67,162	61,499	14,486	5,647	11,422	10,582	-1,485	169,314
<i>Ingresos Intersegmentos</i>	-934	0	-144	0	-6	-400	1,485	0
Ingresos netos de transacciones inter-segmentos	66,228	61,499	14,341	5,647	11,416	10,182	0	169,314
<i>Utilidad de operación</i>	13,423	5,485	1,723	291	911	-361	0	21,472
Flujo Operativo	16,657	8,677	3,337	813	2,099	564	0	32,147
Flujo Operativo / Ingresos del Segmento	25.2%	14.1%	23.3%	14.4%	18.4%	5.5%		19.0%
<i>Gastos No recurrentes</i>	281	431	171	13	101	54	0	1,051
<i>Depreciación y amortización</i>	2,953	2,760	1,442	509	1,087	872	0	9,624
<i>Ingresos Financieros</i>	4,871	33	1,443	42	48	65	0	6,501
<i>Gastos Financieros</i>	6,533	731	2,259	116	231	106	0	9,977
<i>Participación en Utilidades Netas de Asociadas</i>	-11	15	0	0	0	0	0	4
<i>Utilidad antes de Impuestos</i>	11,750	4,802	907	217	727	-403	0	18,001
Activos Netos Totales	69,758	101,271	40,771	8,133	22,294	12,110	-8,363	245,974
<i>Inversión en Asociadas</i>	7,381	588	0	340	0	0	0	8,308
Pasivos Totales	43,493	35,804	14,005	1,336	5,612	2,932	-4,628	98,553
<i>Inversiones en el periodo de activos fijos</i>	3,428	1,999	313	243	434	306	0	6,723

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



Deuda Total AC

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	...	2029	...	2032	Total
Perfil de Vencimientos	7,088	8,064	5,870	3,463	1,546	2,257	6,333		7,978		7,978	50,577
% del total	14.0%	15.9%	11.6%	6.8%	3.1%	4.5%	12.5%		15.8%		15.8%	100.0%

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

Tipo de cambio promedio

	4T20	4T19	YoY
MXN	20.87	19.35	7.8%
PEN	5.78	5.75	0.5%
ARS	0.26	0.33	-19.7%

	Ene-Sep'19	Ene-Sep'18	YoY
MXN	21.59	19.33	11.7%
PEN	6.18	5.79	6.7%
ARS	0.31	0.41	-25.0%

Tipo de cambio fin del periodo

	4T20	3T20	4T19
MXN	19.94	22.36	18.87
PEN	5.51	6.22	5.70
ARS	0.24	0.29	0.32

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>

