



**ARCACONTINENTAL**

# **Presentación Corporativa**

# Razones para invertir...

01 

» **Nuestro amplio portafolio**, que incluye innovaciones y una diversificación de marcas de la compañía Coca-Cola

02 

» **Nuestros territorios**, ya que contamos con una sólida presencia en mercados desarrollados como Estados Unidos y emergentes como México, Perú, Ecuador y Argentina

03 

» **Nuestra agenda digital**, ya que somos uno de los embotelladores tecnológicamente más avanzados dentro del sistema Coca-Cola

04 

» **Sólida posición financiera**, con crecimientos constantes en ventas y EBITDA

05 

» **El modelo de negocio sostenible que nos guía**, ha apoyado la evolución continua de la Compañía



# AGENDA



## 01 Introducción a Arca Continental

02 Presencia en mercados atractivos en una industria dinámica de bebidas

03 Nuestra estrategia de crecimiento

04 Resumen operativo y financiero

05 Estrategia de sostenibilidad

# 130 años de Topo Chico y una fuerte relación con TCCC desde 1926



# Arca Continental en 2024

45

CENTROS DE  
PRODUCCIÓN

70K

COLABORADORES

>1.6M

PUNTOS DE  
VENTA

130M

CLIENTES

2.5  
Mil  
millones

Cajas  
Unidad

Ingresos

\$12.7

Mil millones

USD

EBITDA

\$2.6

Mil millones

USD

# Sólida presencia en mercados atractivos



## México

Fecha de inicio: **1926**

Volumen ventas (MCU): **1,406**

% del volumen KO: **33%**

Población atendida (MM): **34**



## USA

Fecha de inicio: **2017**

Volumen ventas (MCU): **449**

% del volumen KO: **12%**

Población atendida (MM): **34**



## Ecuador

Fecha de inicio: **2010**

Volumen ventas (MCU): **157**

% del volumen KO: **100%**

Población atendida (MM): **18**



## Perú

Fecha de inicio: **2015**

Volumen ventas (MCU): **325**

% del volumen KO: **100%**

Población atendida (MM): **34**



## Argentina

Fecha de inicio: **2008**

Volumen ventas (MCU): **128**

% del volumen KO: **25%**

Población atendida (MM): **10**

# Fuerte presencia en la industria de botanas



**3er marca**  
más importante en  
México



**2nda marca**  
más importante en la zona  
metropolitana de NY



**2nda marca**  
más grande en Ecuador



# Estructura Corporativa

*The Coca-Cola Company*

Valor de Mercado<sup>(1)</sup>:

**USD \$264 mil millones**



ARCACONTINENTAL

Valor de Mercado<sup>(1)</sup>:

**USD \$19 mil millones**

Coca-Cola Refreshments



20%

80%

100%

AC Bebidas

Alimentos y Botanas

99.8%

100%

100%

Perú

México

Coca-Cola Southwest  
Beverages

100%

100%

Argentina

Ecuador

# Gobierno Corporativo de Clase Mundial

- » Accionistas mayoritarios presentes a nivel del Consejo de Administración únicamente
- » Comité de Auditoría compuesto exclusivamente por miembros independientes
- » Sin transacciones con partes relacionadas
- » 20 miembros con una amplia gama de perfiles y una antigüedad de 9,4 años
- » 15% de la junta directiva está representada por mujeres
- » 30% de consejeros independientes

# Creación de valor mediante crecimiento orgánico **constante y un historial sobresaliente en fusiones y adquisiciones**





# AGENDA



01 Introducción a Arca Continental

» **02 Presencia en mercados atractivos en una industria dinámica de bebidas**

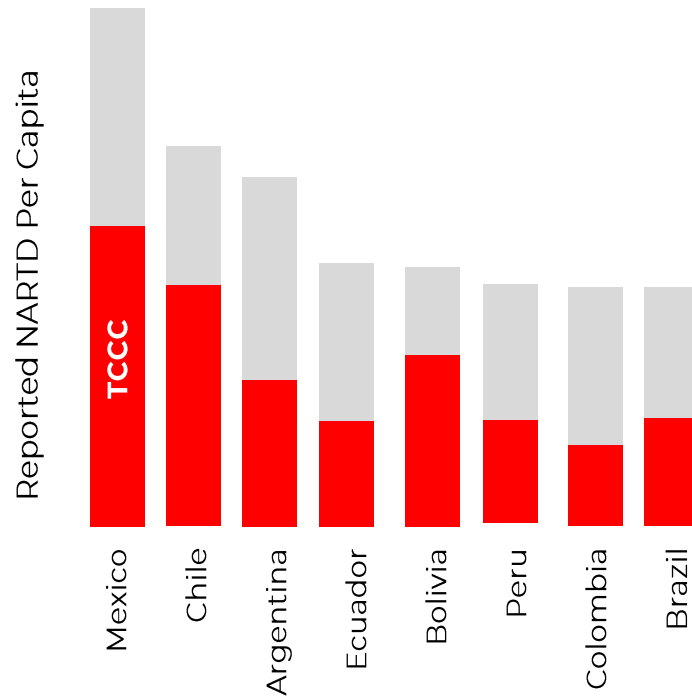
03 Nuestra estrategia de crecimiento

04 Resumen operativo y financiero

05 Estrategia de sostenibilidad

# Amplia oportunidad de crecimiento en la región

## Extenso espacio de crecimiento



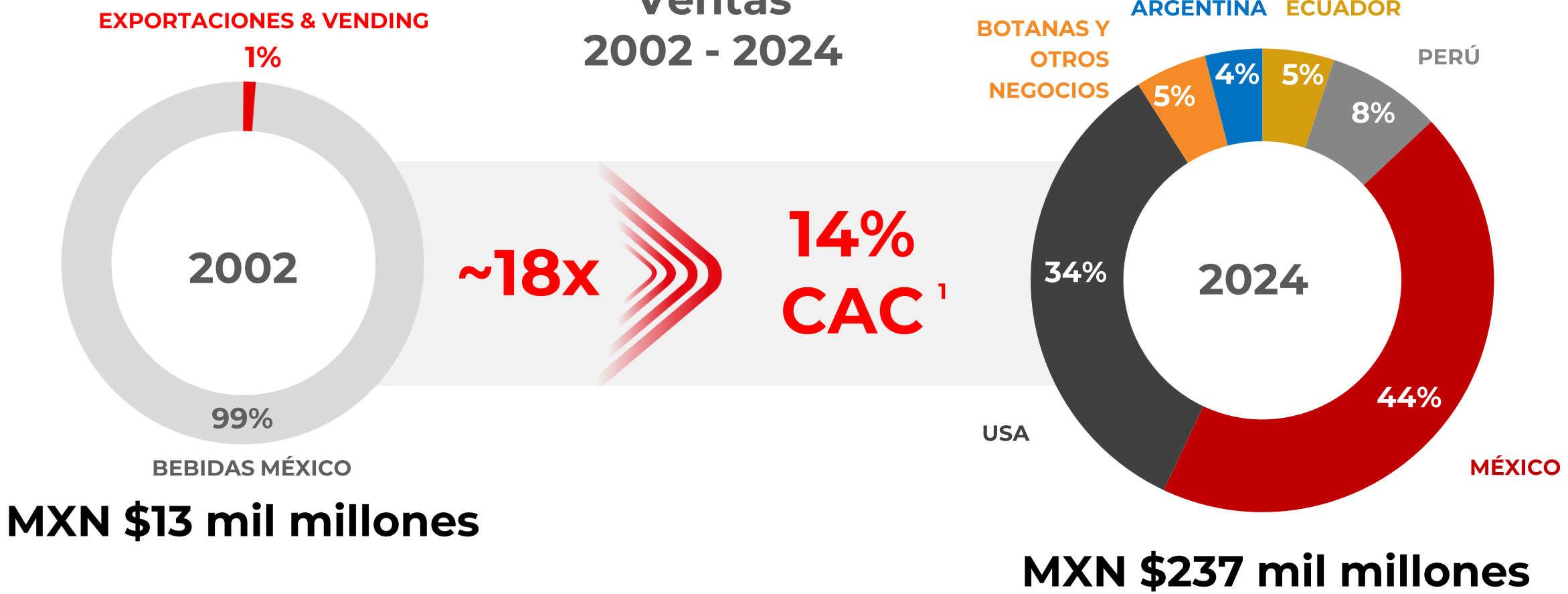
## Amplia oportunidad de reclutamiento



■ Aumento de la población en 2030
 ■ No-Comercial
 ■ No-TCCC
 ■ TCCC

# Participamos en **mercados con una rápida evolución** en una industria dinámica de bebidas

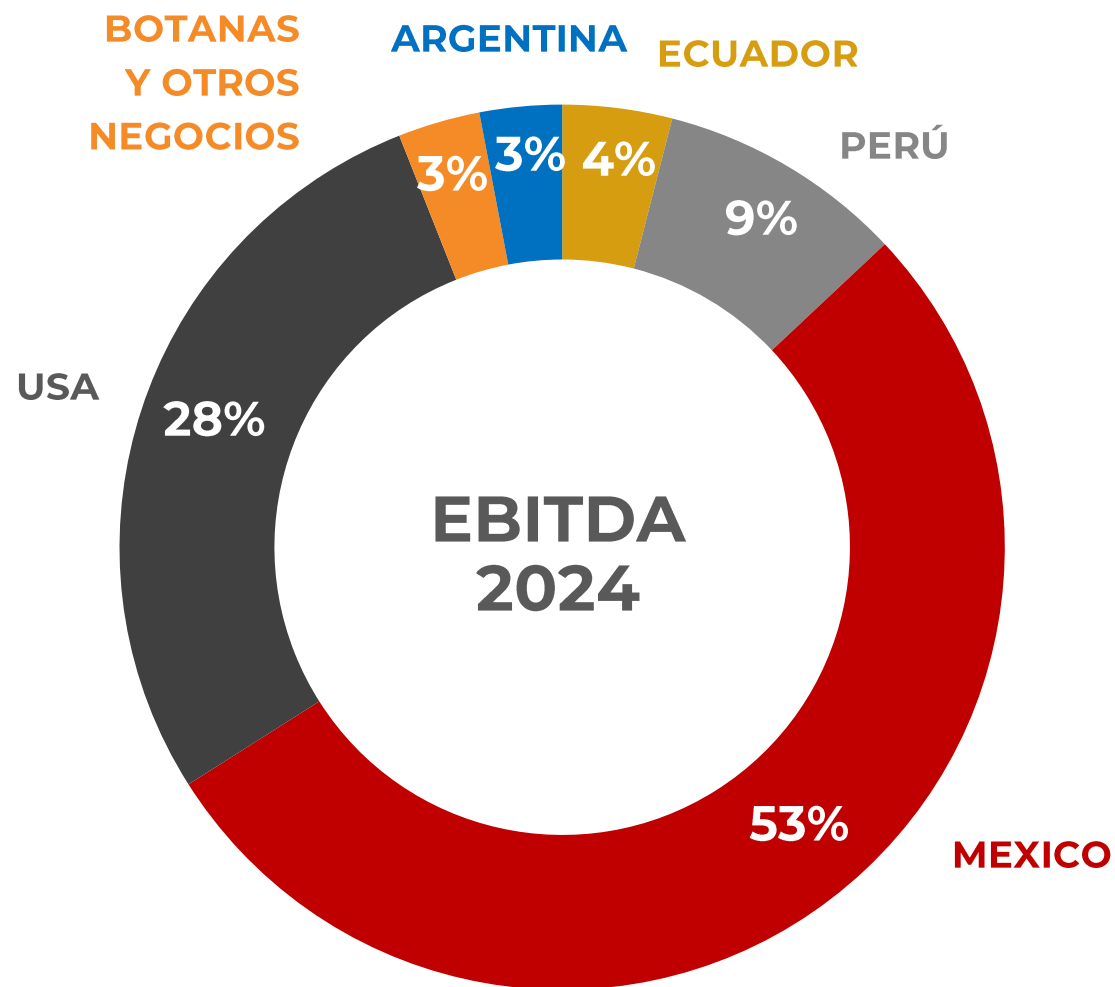
Ventas  
2002 - 2024



**Con resultados sólidos y consistentes a través de un portafolio balanceado de mercados y negocios**

» Ventas y EBITDA crecieron 10.9% y 14.9%, respectivamente vs 2023

» El 41% de las ventas y el 34% del EBITDA están denominados en USD



**MXN \$49 mil millones**

Con un **amplio portafolio de marcas** para satisfacer cada ocasión de consumo



2006

28 Marcas  
128 SKUs

2024

+140 Marcas  
+1,800 SKUs



# AGENDA



01 Introducción a Arca Continental

02 Presencia en mercados atractivos en una industria dinámica de bebidas

» **03 Nuestra estrategia de crecimiento**

04 Resumen operativo y financiero

05 Estrategia de sostenibilidad

# Nuevo Marco de Cooperación con TCCC desde 2022

**Alineación  
para el  
crecimiento**

**&**

**Modelo  
Económico**

**+**

**Distribución  
de Cerveza y  
Licores**

**Multicategoría**

**Alianza  
Digital /  
Yomp!**

- Ejecución
- Escalabilidad
- Niveles de inversión y rentabilidad mutuamente beneficiosos

- Certeza
- Estabilidad
- Igualdad

- Pilotos en proceso
- Enfoque por regiones

- Generar nuevas fuentes de ingresos y hacer crecer nuestro negocio principal
- Aumentar la lealtad en el comercio tradicional al convertirnos en un socio más relevante

- Aprovechar la presencia del sistema KO
- Construir un sistema integrado de plataformas
- Capitalizar todas las enseñanzas y capacidades que AC ha desarrollado en Yomp!

# Nuestra estrategia para impulsar el crecimiento

## Crecimiento orgánico

### Crecimiento del portafolio principal

- Incrementar la participación de valor en las categorías en las que no somos líderes
- Innovación y crecimiento continuo en los SKUs más rentables

### Capacidades comerciales y digitales

- Construir un ecosistema integrado de plataformas
- Capitalizar todos los aprendizajes y capacidades que AC ha desarrollado en Yomp!

### Cerveza, licores y otras marcas de productos de consumo

- Pilotos en proceso
- Enfoque por regiones

## Crecimiento inorgánico

### Estrategia de asignación de capital

- Fusiones y adquisiciones
- Valor para nuestros accionistas

# Nuestra **estrategia comercial** para alcanzar una impecable ejecución



# Amplio potencial para **continuar creciendo** la base de nuestro negocio

Liderazgo en mercados atractivos, creciendo con un sólido portafolio

**Alto potencial en nuevas categorías y marcas**

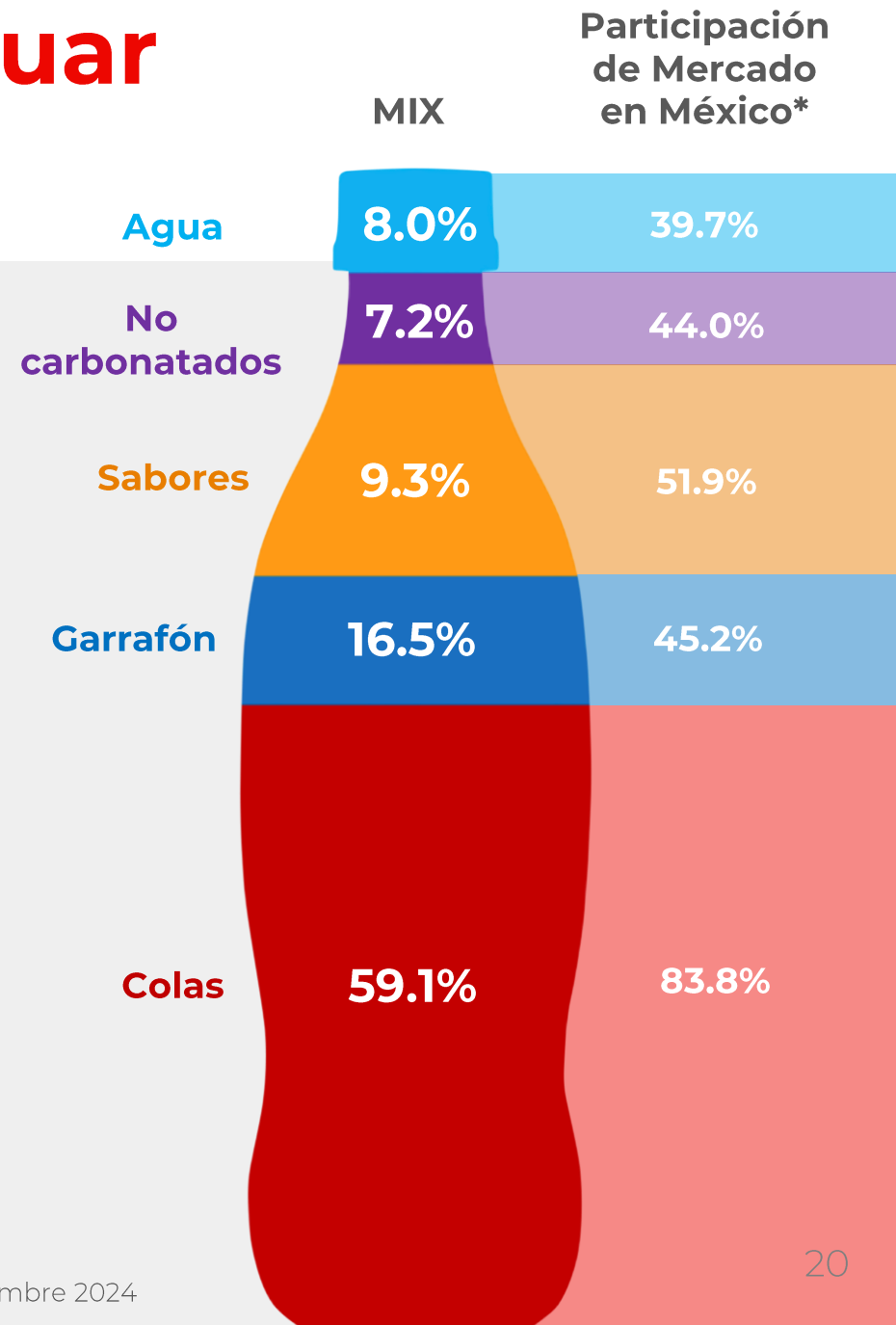
Crecimiento acelerado con marcas de alto potencial como Topo Chico, Fuze Tea y FlashLyte

**Estrategia avanzada de asequibilidad**

Continuamos escalando nuestra iniciativa de botella universal

**Evolución del ecosistema digital**

Integramos capacidades avanzadas para optimizar la interacción con el cliente y a eficiencia operacional



# Evolucionando nuestro Ecosistema Digital, enfocando tres objetivos clave

- 1** Proteger y mejorar el core del negocio
- 2** Mantener nuestra posición como el socio clave de nuestros clientes
- 3** Crear nuevas oportunidades de monetización



# Nuestra plataforma de **B2B de segunda generación**

**tuali**<sup>®</sup>



**+802K**  
CLIENTES

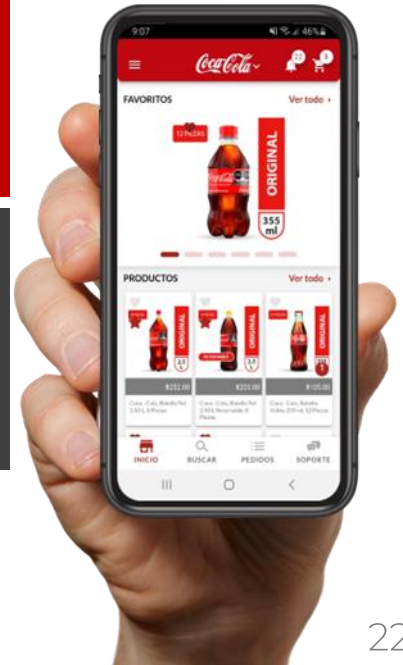
**+18%**  
SKU'S ADICIONALES

**+93%**  
COBERTURA DEL  
CANAL TRADICIONAL

**+1%**  
FRECUENCIA DE  
ORDEN

**+67%**  
MIX DEL VOLUMEN

**+11%**  
TAMAÑO DE LA  
ORDEN



# Expansión de nuestro portafolio para capturar nuevas avenidas de crecimiento



## Categorías de Bebidas Alcohólicas

- Capturar nuevas ocasiones de consumo
- Posicionarnos en la categoría con nuevas innovaciones y marcas



## Licores y destilados

- Continuamos trabajando en programas piloto de distribución en México, Perú y Argentina
- 16 SKUs de marcas clave de Diageo



## Cerveza

- Sinergias con nuestro portafolio principal
- Programa piloto exitosos en Ecuador, México, Perú y Argentina

# Decisiones de **asignación de capital** consistentes y disciplinadas

1

**CAPEX enfocado en crecimiento y productividad**

2

**Política de Dividendo**

**Dividendo de al menos el 30% de la Utilidad Neta y Programa de Recompra de Acciones**

3

**Fusiones y Adquisiciones con alto potencial de creación de valor**

4

**Dividendo Extraordinario / Recompra de Acciones**

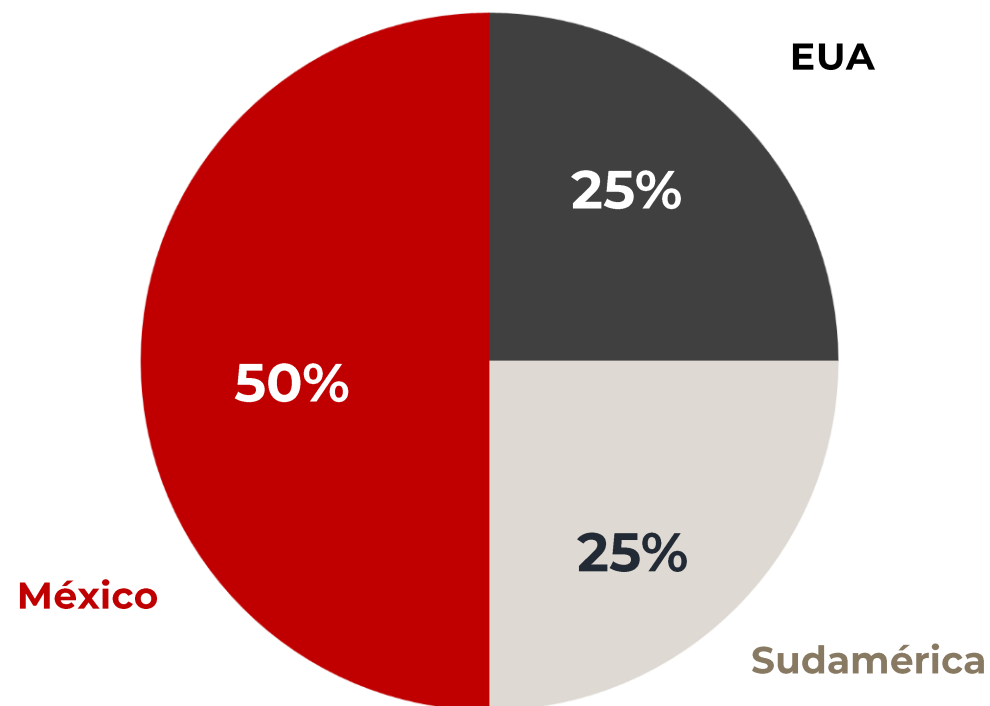
**En ausencia de fusiones o adquisiciones**

# Inversiones enfocadas en proyectos e **iniciativas para crear valor**

## CAPEX 2025

**~7% de las ventas**

- Nuevas líneas de producción
- Expansión de capacidad en almacenes
- Equipos de frío
- Envases retornables
- Maquinaria y Equipo
- Flota de reparto





# AGENDA



01 Introducción a Arca Continental

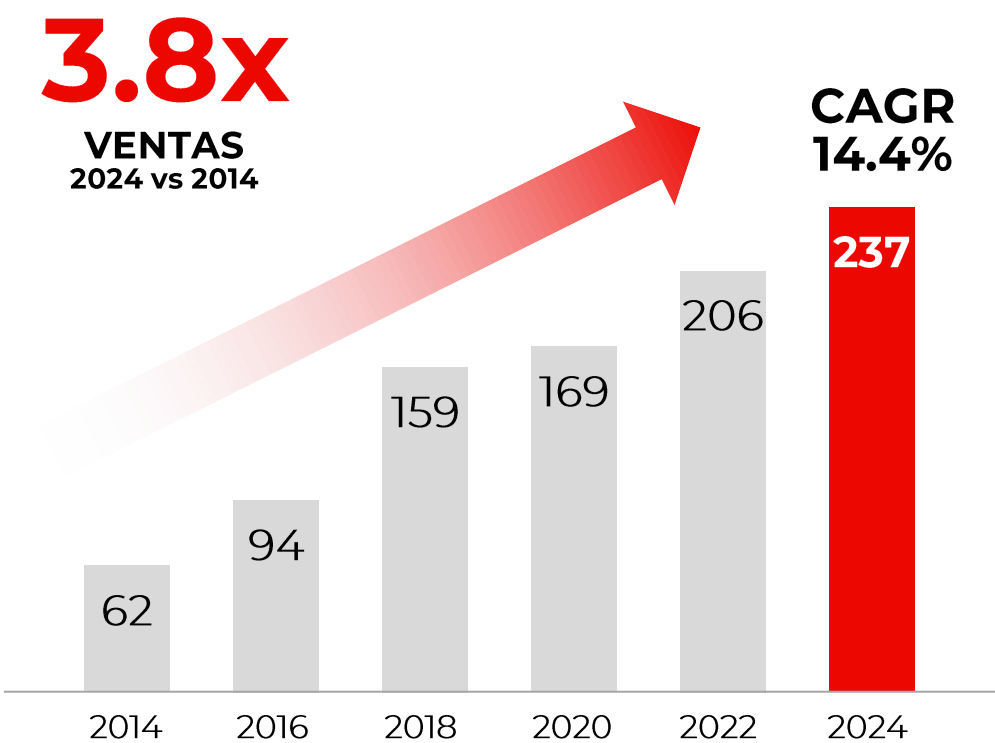
02 Presencia en mercados atractivos en una industria dinámica de bebidas

03 Nuestra estrategia de crecimiento

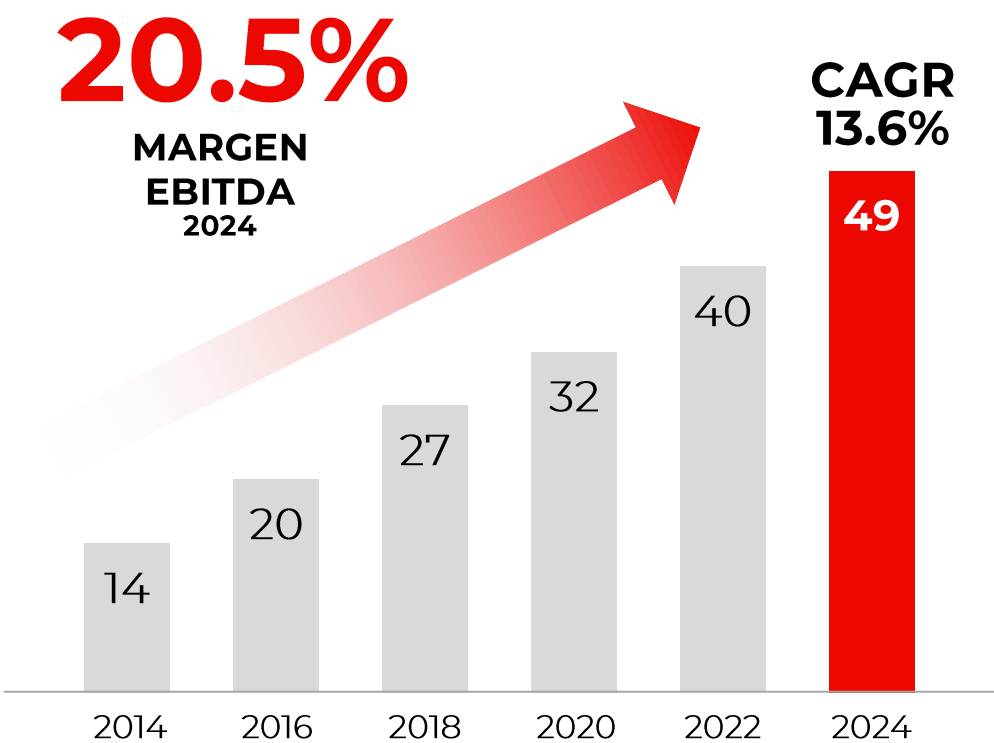
» **04 Resumen operativo y financiero**

05 Estrategia de sostenibilidad

# Contamos con uno de los niveles más altos de rentabilidad en el Sistema Coca-Cola



**VENTAS**  
MXN B



**EBITDA**  
MXN B

Resultados Consolidados

# Gran desempeño en el 2024



2024 fue un año histórico en México con un fuerte desempeño en volúmenes

+1.4%

**Colas**  
CRECIMIENTO



+4.3%

**No Carbonatados**  
CRECIMIENTO

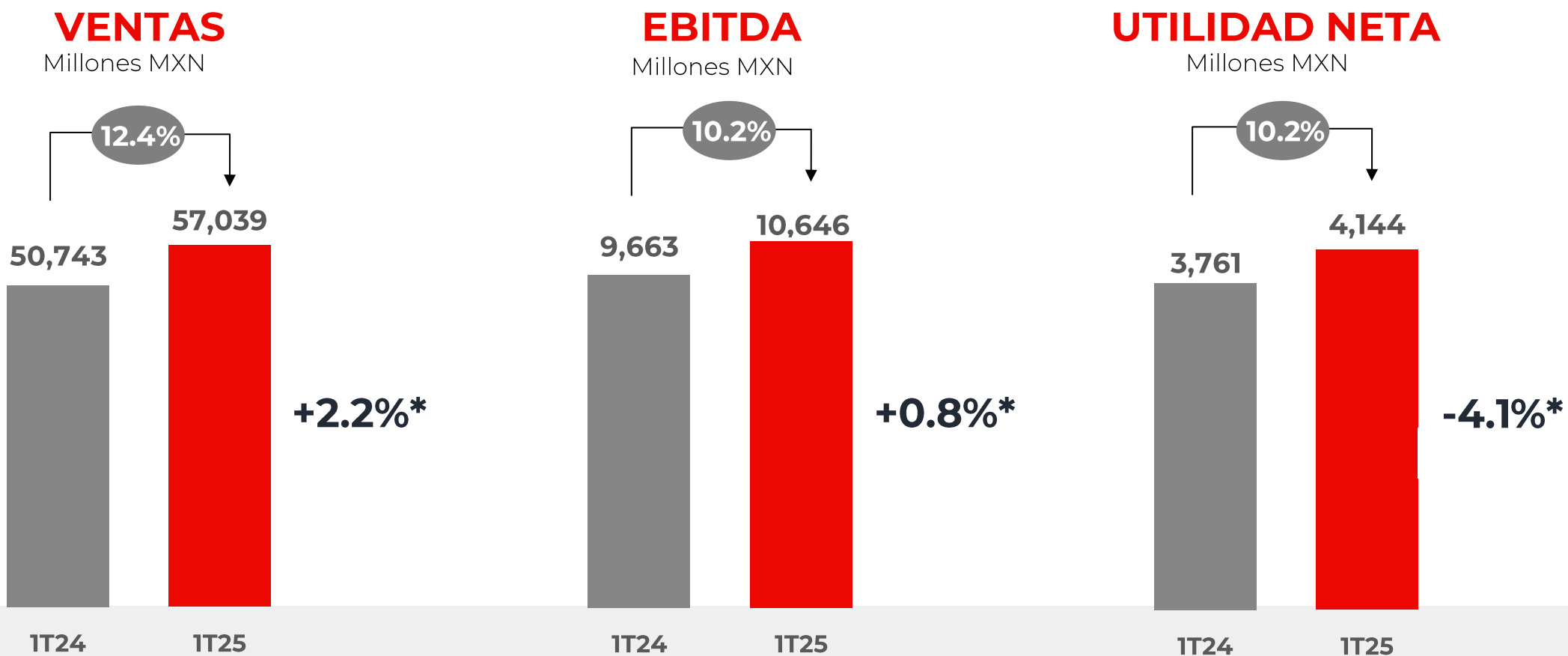


+8.6%

**Topo Chico**  
CRECIMIENTO<sup>1</sup>

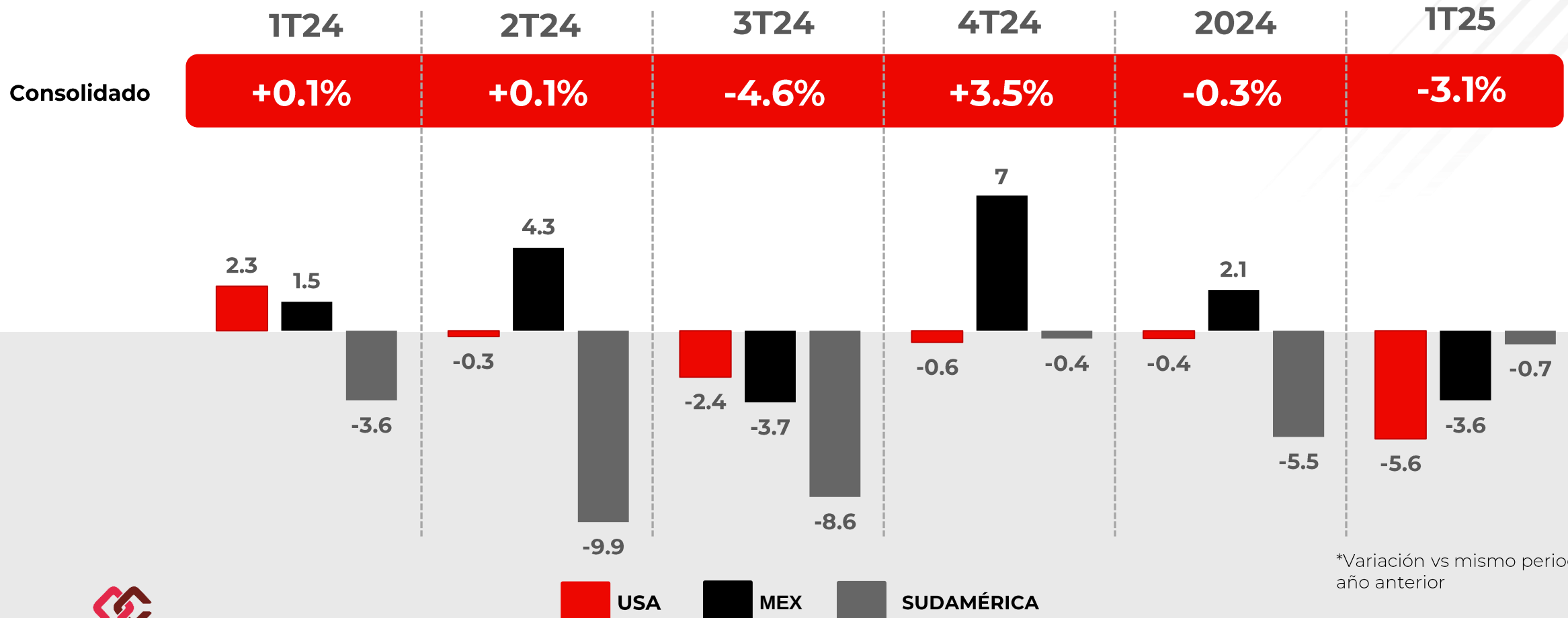


# Avanzando con un **desempeño financiero positivo**



# Desempeño de volumen en nuestras operaciones

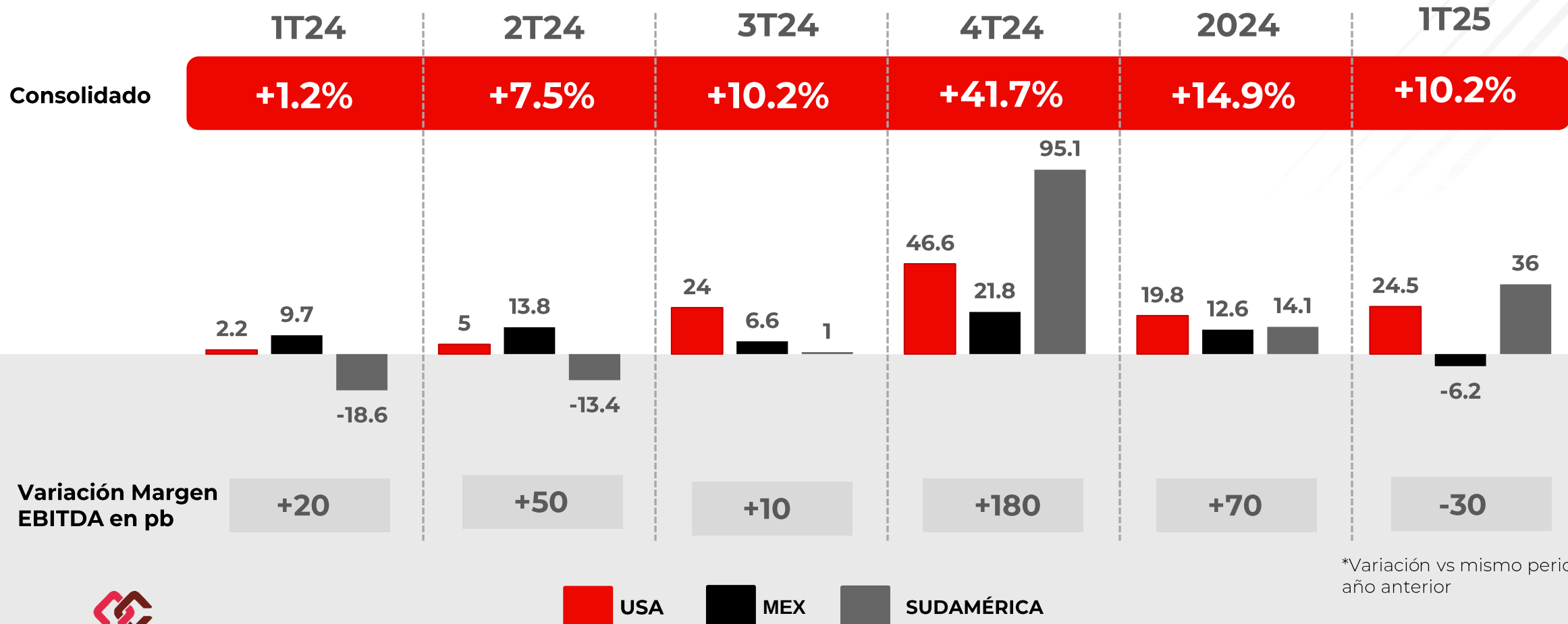
## VARIACIÓN EN VOLUMEN (%)\*



\*Variación vs mismo periodo del año anterior

# Generación de efectivo sostenible y sólido crecimiento de EBITDA

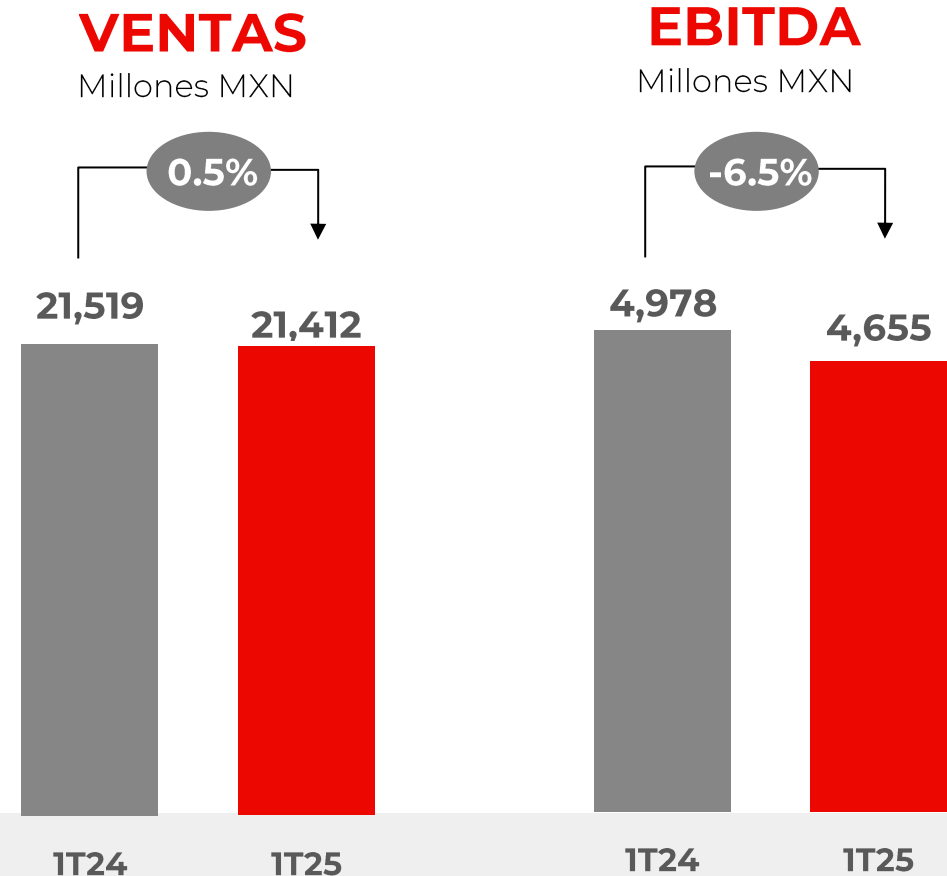
## VARIACIÓN EN EBITDA (%)\*



\*Variación vs mismo periodo del año anterior

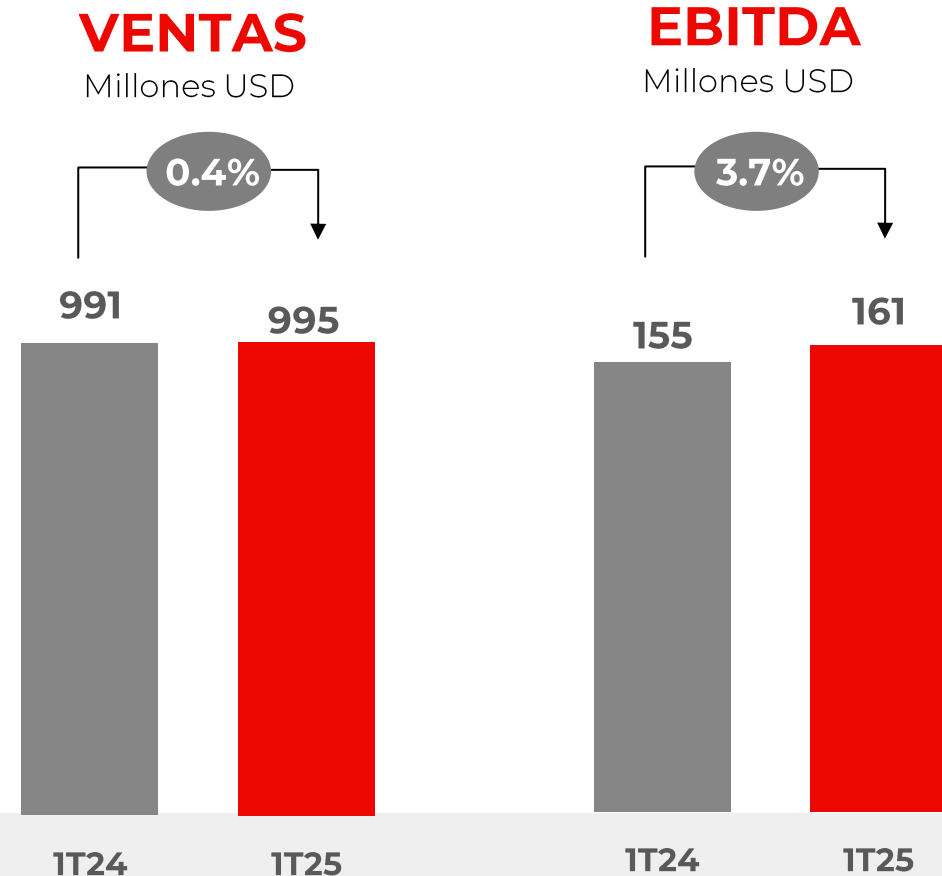
# El negocio de bebidas muestra su **resiliencia en México...**

- Incremento en el precio promedio por caja unidad (excluyendo garrafón) de 5.3% al final del 1T25, reflejando nuestras estrategias disciplinadas de crecimiento en ventas
- Las ventas de bebidas en México se mantuvieron estables
- El margen EBITDA fue de 21.7%, una contracción de 140 puntos base



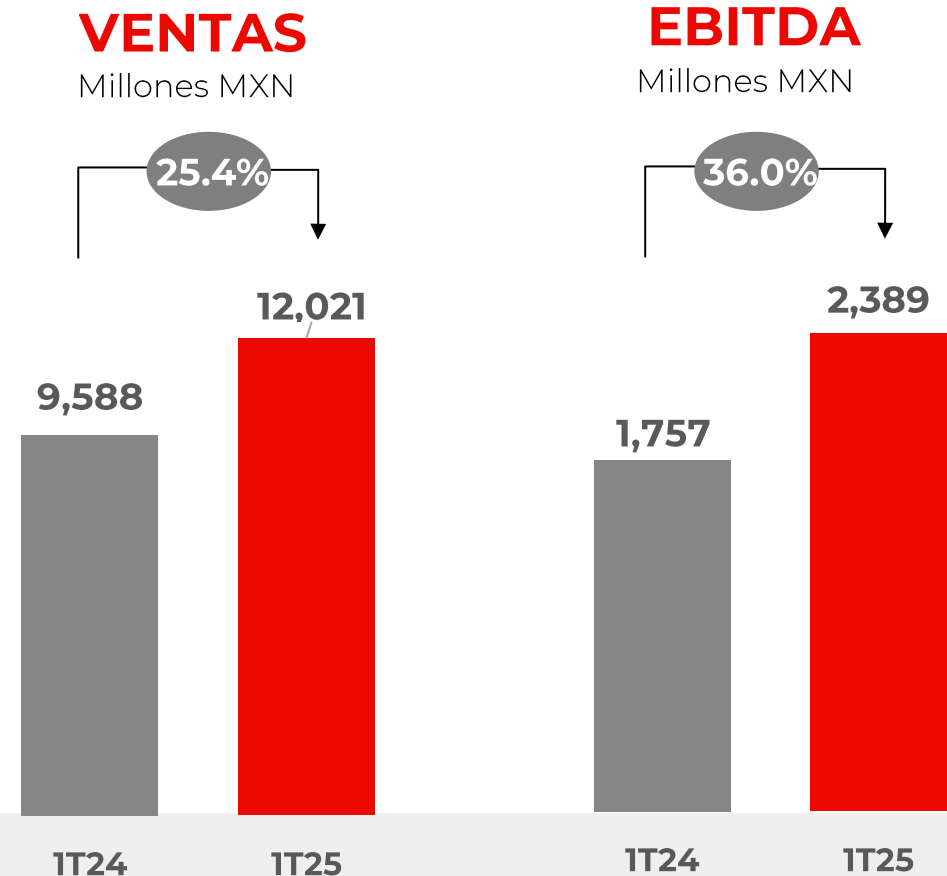
# ...con una evolución positiva de **Ventas y ejecución de precios en Estados Unidos...**

- Durante el 1T25, el EBITDA creció 3.7% a \$160.7 millones de dólares
- Margen EBITDA se expandió 50 pb a 16.2%, siendo el primer trimestre más rentable desde que arrancamos las operaciones en Estados Unidos
- Incremento de precio promedio por caja unidad de 6.4% al final de 1T25, como resultado de la estrategia promover empaques de alto margen

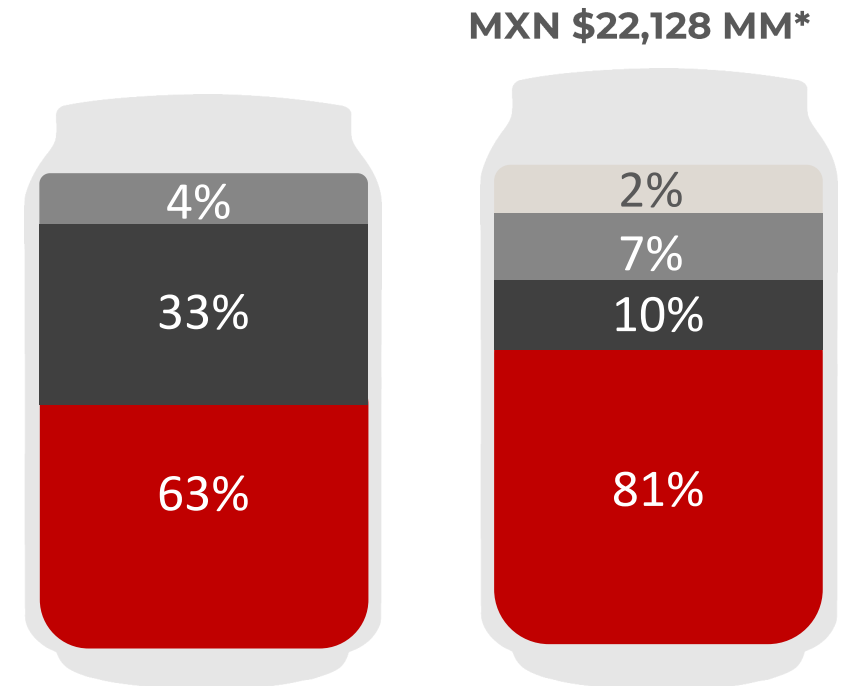
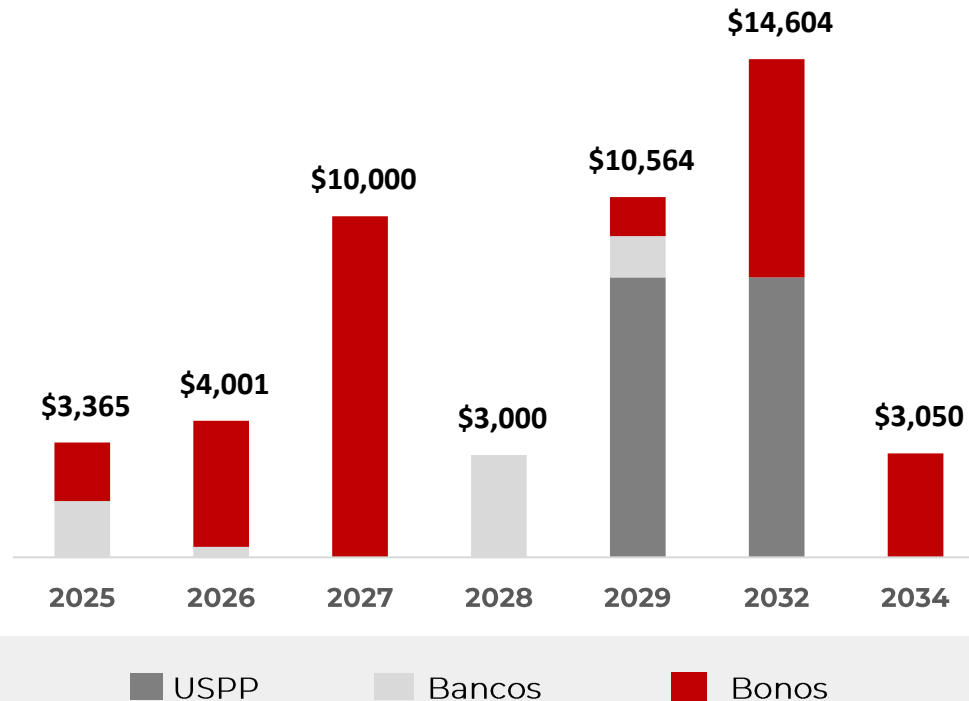


# ...y un **desempeño resiliente** en nuestros mercados en **Sudamérica**

- Las ventas netas crecieron 25.4%, alcanzado los \$12 billones de pesos, como resultado de aumentos efectivos de precios y un mix favorable
- El EBITDA aumentó 36% con un margen de 19.9%, una expansión de 160 puntos base
- Tuali incrementó su cobertura, permitiendo a nuestros clientes realizar sus órdenes a través de nuestra plataforma móvil



# Balance y perfil de vencimiento de deuda sólido y flexible



Deuda Total  
por moneda

Posición de caja  
por moneda

■ USD ■ MXN ■ PEN ■ ARS

- Deuda Total: MXN \$48,584 millones
- 100% de la deuda está en moneda local
- Valor promedio saludable con una duración de 4.7 años

# Alto perfil crediticio ratificado por las principales agencias calificadoras

Escalesa  
Global

MOODY'S

"A3"

FitchRatings

"A"

S&P Global  
Ratings

"mxAAA"

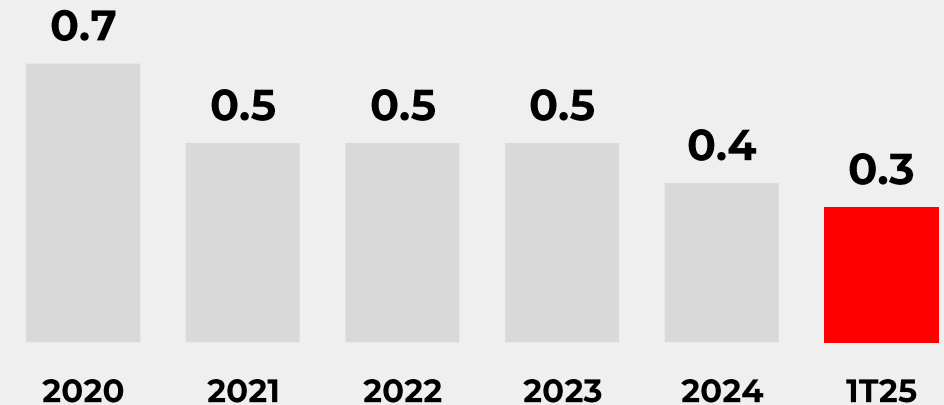
FitchRatings

"AAA(mex)"

Escalesa  
Nacional

Calificación global superior al  
soberano de México

Deuda Neta / EBITDA



Flexibilidad financiera y bajos índices  
de apalancamiento



# AGENDA



01 Introducción a Arca Continental

02 Presencia en mercados atractivos en una industria dinámica de bebidas

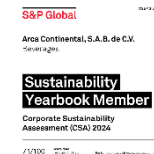
03 Nuestra estrategia de crecimiento

04 Resumen operativo y financiero

 **05 Estrategia de sostenibilidad**

# La sostenibilidad guía la estrategia global de Arca Continental

Atendemos estratégicamente las prioridades del negocio y nuestro progreso está siendo reconocido por múltiples partes interesadas



# PetStar – un **pilar clave de nuestra estrategia** de circularidad

- PetStar es la planta de reciclaje de PET de grado alimenticio más grande del mundo, con una capacidad de reciclaje de 5.500 millones de botellas por año
- Ahora recolectamos y reciclamos 7 de cada 10 botellas que vendemos
- Nuestro objetivo es diseñar nuestros envases para que sean 100% reciclables
- Incluiremos en nuestros envases al menos un 50% de contenido reciclable
- PetStar recupera 370 metros cúbicos de agua por día a través de tecnologías avanzadas de reutilización de aguas residuales



# Razones para invertir

- Participamos en mercados grandes y atractivos en una industria de bebidas dinámica y seguimos motivados por el potencial crecimiento
- Tenemos una hoja de ruta clara para el crecimiento, enfatizando la innovación y las inversiones estratégicas destinadas a optimizar la eficiencia operativa y la ejecución
- Maximizamos nuestra conexión y relación basada en la confianza con los clientes aprovechando la tecnología para brindarles un mejor servicio y fortalecer aún más nuestra ventaja competitiva
- Nuestra relación de colaboración con TCCC nunca ha sido más fuerte, impulsada por un compromiso mutuo para impulsar el crecimiento del valor
- Nos esforzamos por liderar el camino como uno de los embotelladores tecnológicamente más avanzados en el sistema TCCC





**ARCACONTINENTAL**