



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⁽¹⁾:

USD \$264 mil millones



ARCACONTINENTAL

Valor de Mercado⁽¹⁾:

USD \$19 mil millones

Coca-Cola Refreshments



20%

80%

100%

AC Bebidas

Alimentos y Botanas

99.8%

Perú

100%

México

100%

Coca-Cola Southwest
Beverages

100%

Argentina

100%

Ecuador



ARCACONTINENTAL

⁽¹⁾ Fuente: Bloomberg, marzo 2025

Uno de los embotelladores más grandes en el sistema Coca-Cola a nivel global...



Global
Ratings

Fitch: BBB+

Fitch: A

Fitch: A

Moody's / S&P:
Baa1 / BBB+

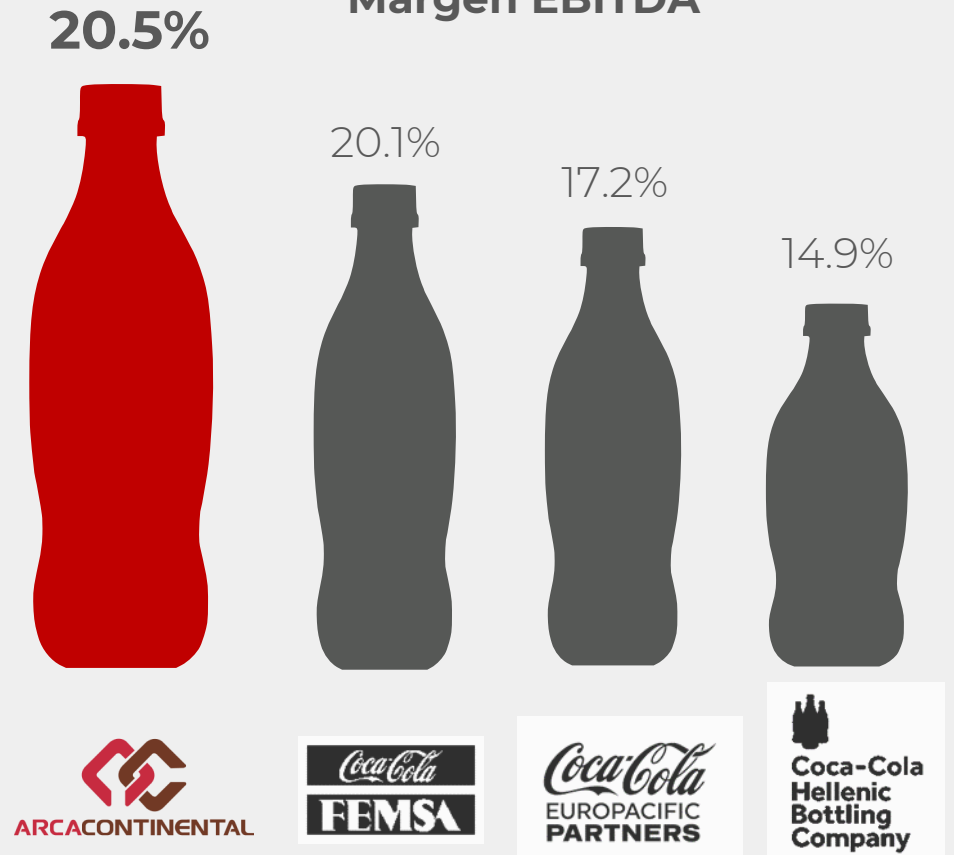
Fitch:
BBB

...y uno de los más rentables

Desempeño Financiero

				
Volúmenes (MCU)	2,466	4,225	3,864	2,915
Ventas Netas¹ (Millones USD)	12,772	15,042	21,664	11,410
EBITDA¹ (Millones USD)	2,624	3,021	3,735	1,701

Márgen EBITDA



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

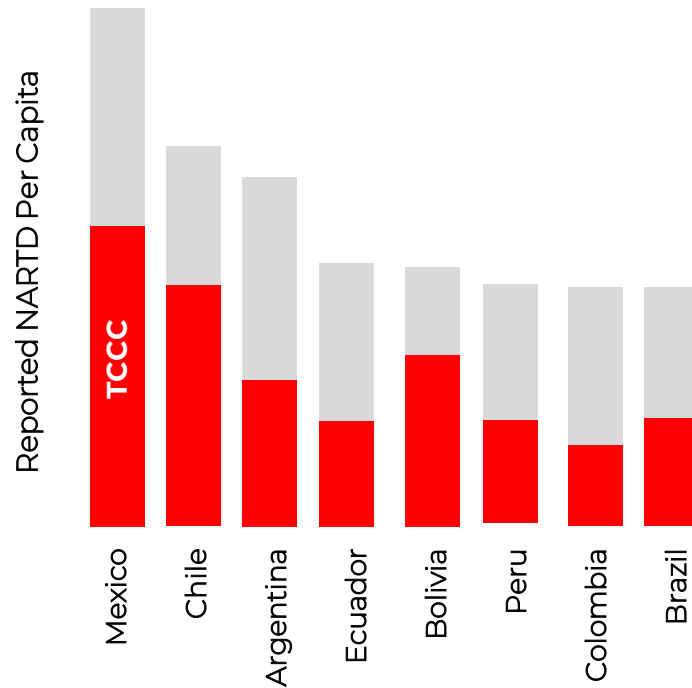
03 Nuestra estrategia de crecimiento

04 Resumen operativo y financiero

05 Estrategia de sostenibilidad

Amplia oportunidad de crecimiento en la región

Extenso espacio de crecimiento



Amplia oportunidad de reclutamiento



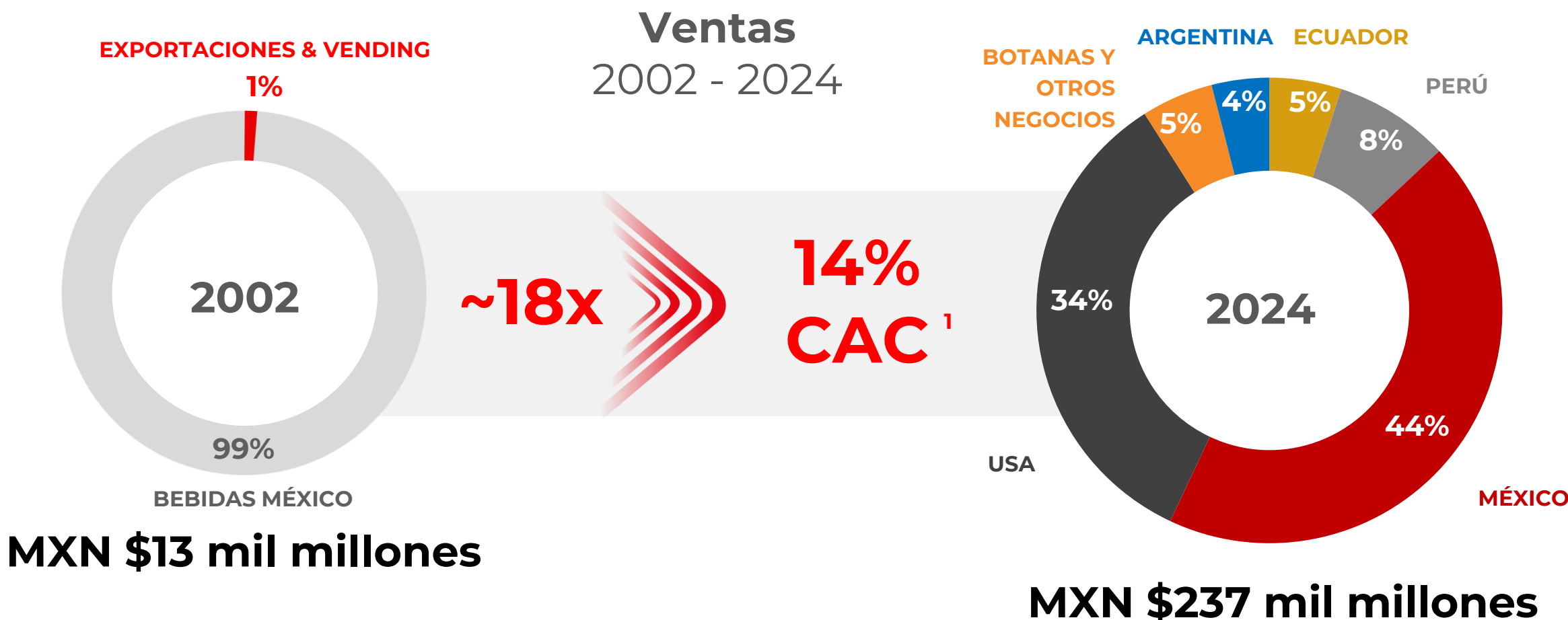
Aumento de la población en 2030

No-Comercial

No-TCCC

TCCC

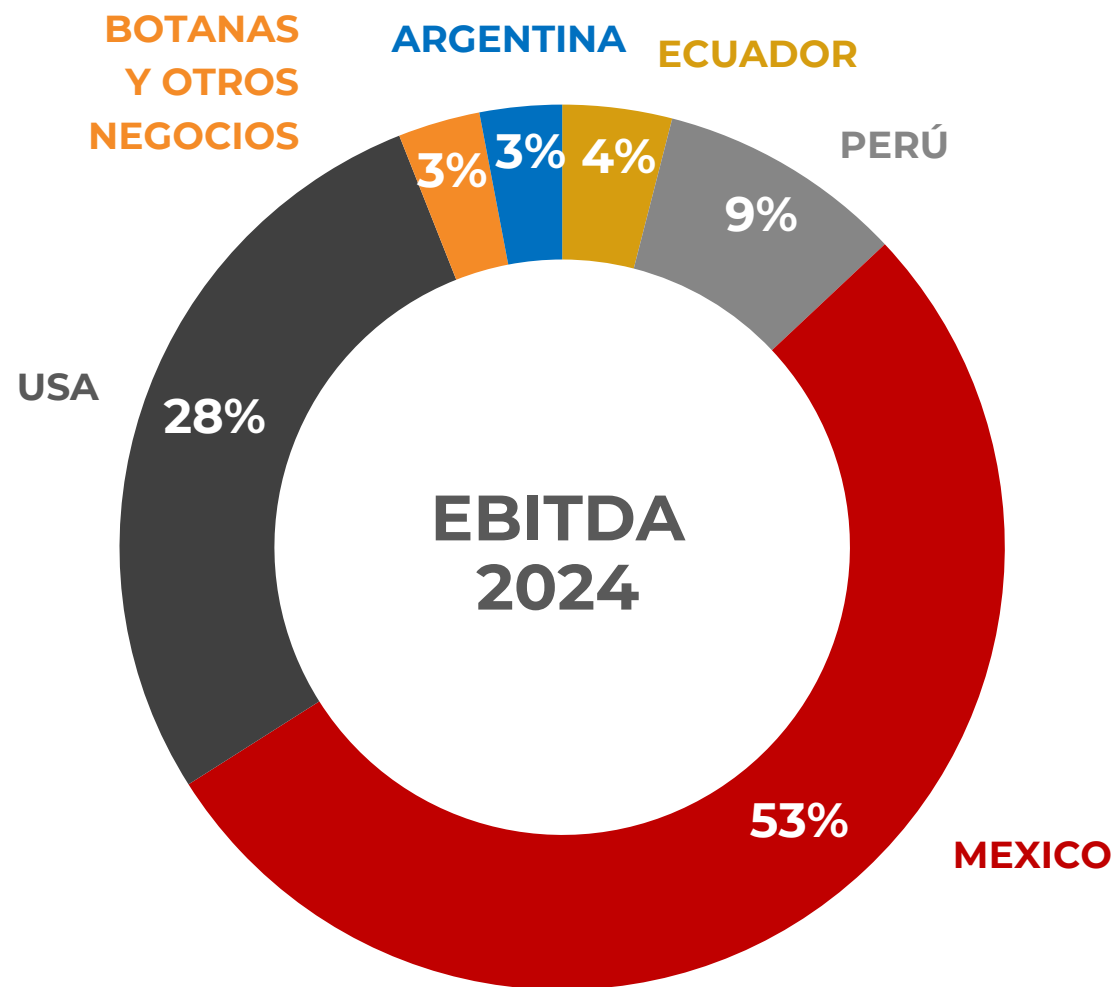
Participamos en **mercados con una rápida evolución** en una industria dinámica de bebidas



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

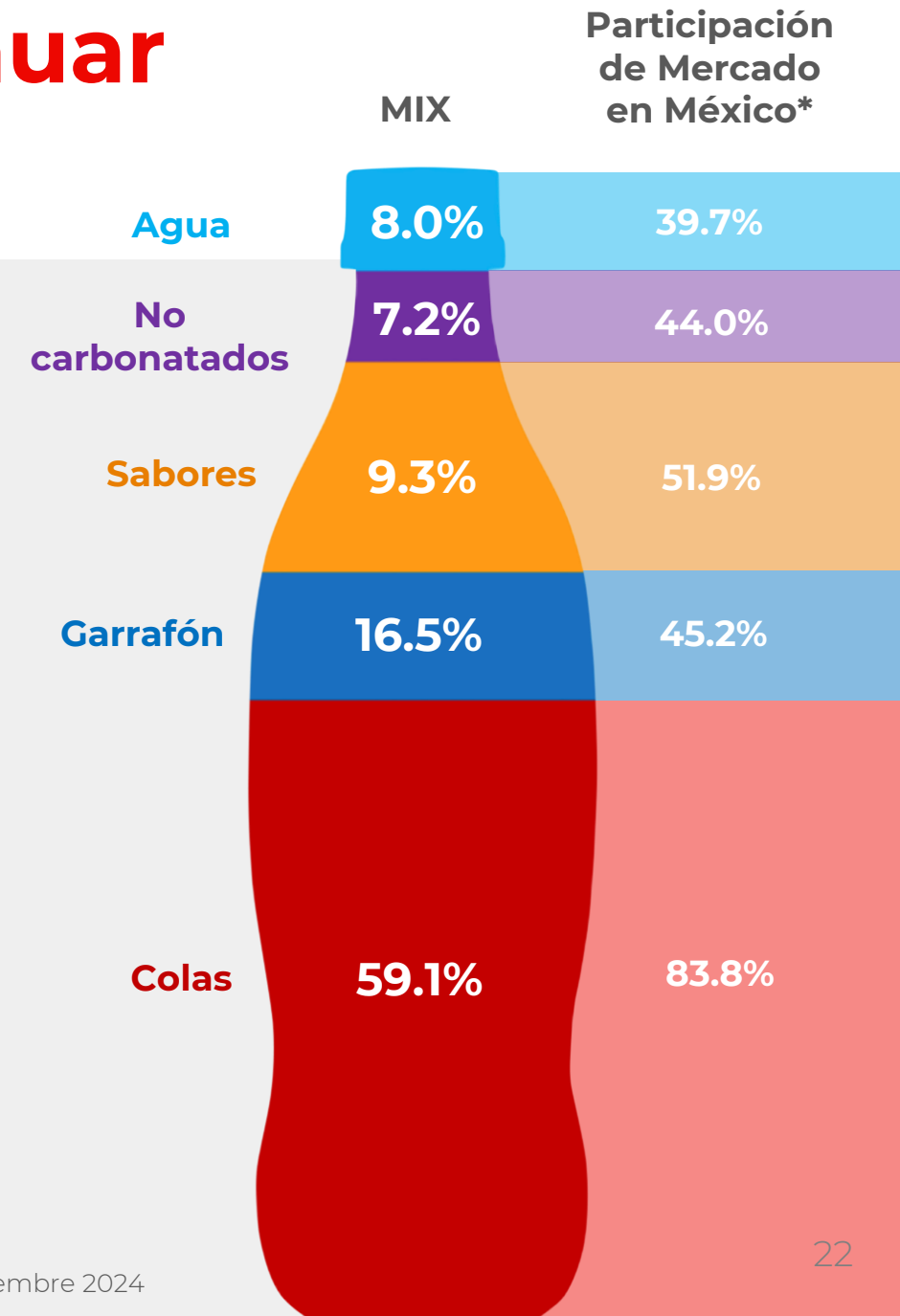
Crecimiento acelerado con marcas de alto potencial como Topo Chico, Fuze Tea y FlashLyte

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[®]



+802K

CLIENTES

+18%

SKU'S ADICIONALES

+93%

COBERTURA DEL
CANAL TRADICIONAL

+1%

FRECUENCIA DE
ORDEN

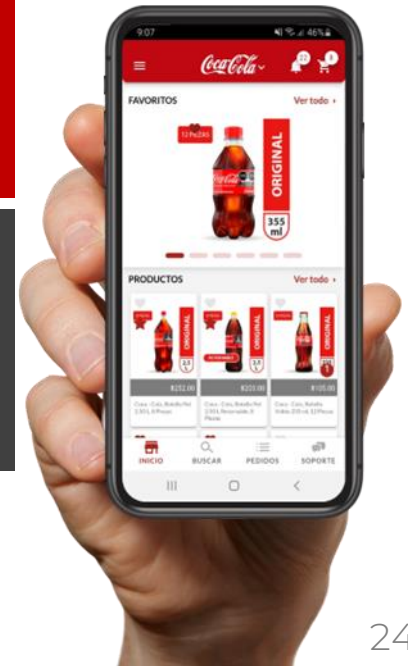
+67%

MIX DEL VOLUMEN

+11%

TAMAÑO DE LA
ORDEN

Información al cierre del 2024



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**

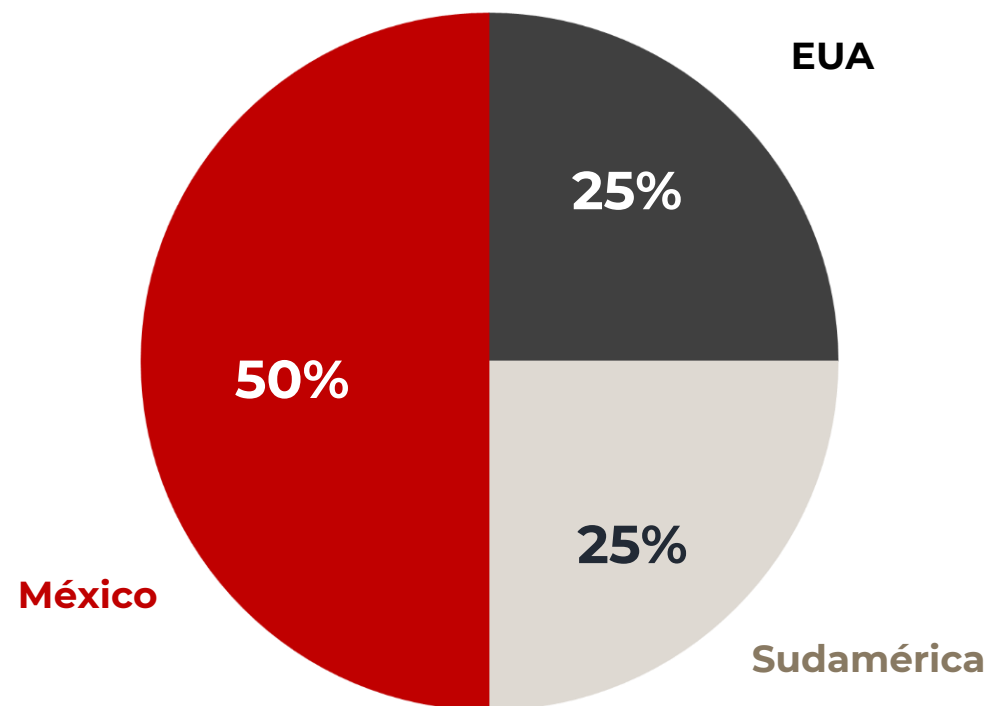
En ausencia de fusiones o adquisiciones

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



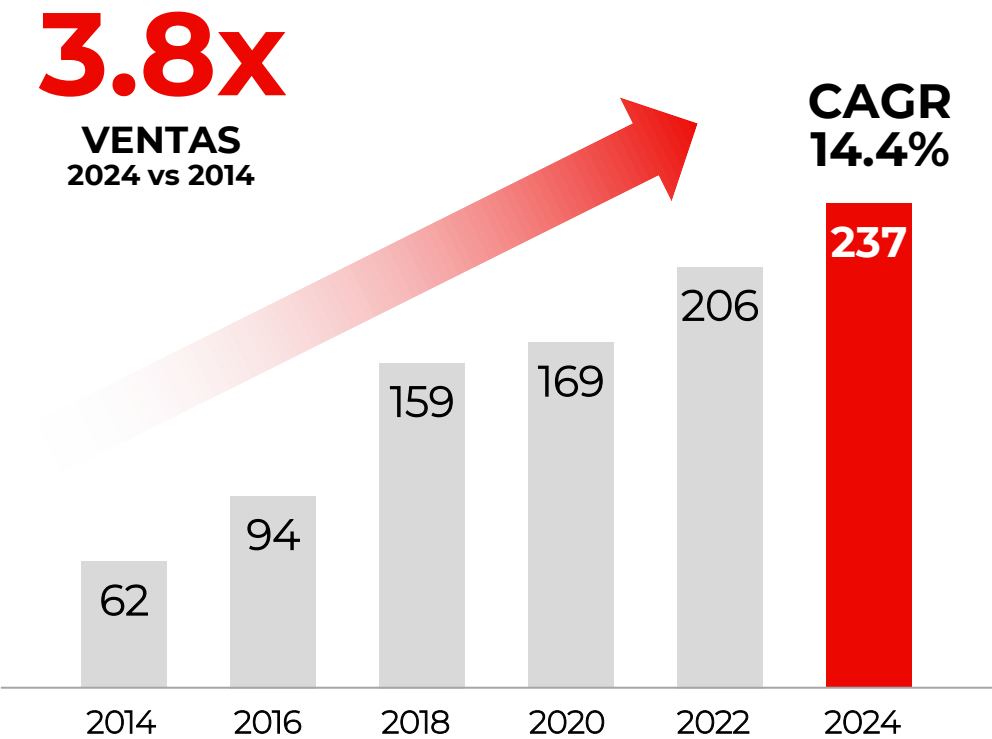


AGENDA

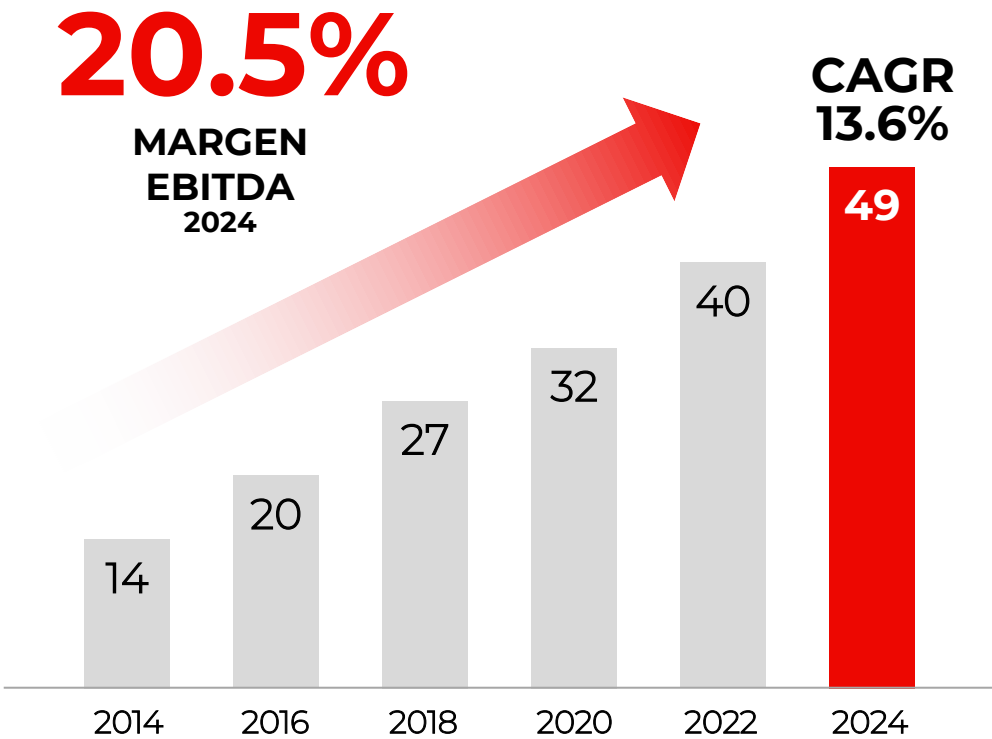


- 01 Introducción a Arca Continental
- 02 Presencia en mercados atractivos en una industria dinámica de bebidas
- 03 Nuestra estrategia de crecimiento
- » 04 Resumen operativo y financiero
- 05 Estrategia de sostenibilidad

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%

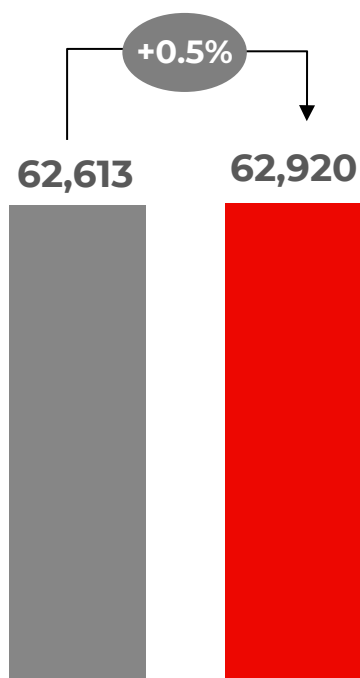
Topo Chico
CRECIMIENTO¹



Avanzando con un **desempeño financiero positivo**

VENTAS

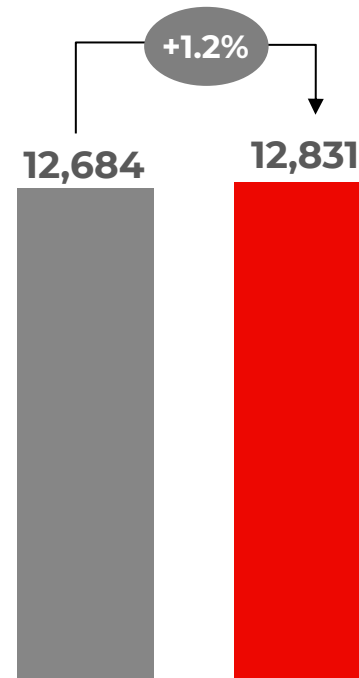
Millones MXN



+3.8%*

EBITDA

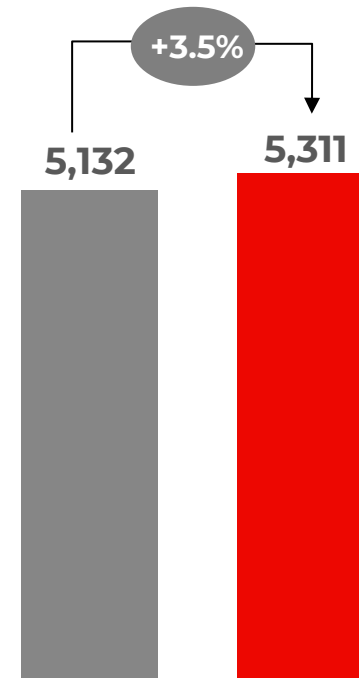
Millones MXN



+2.6%*

UTILIDAD NETA

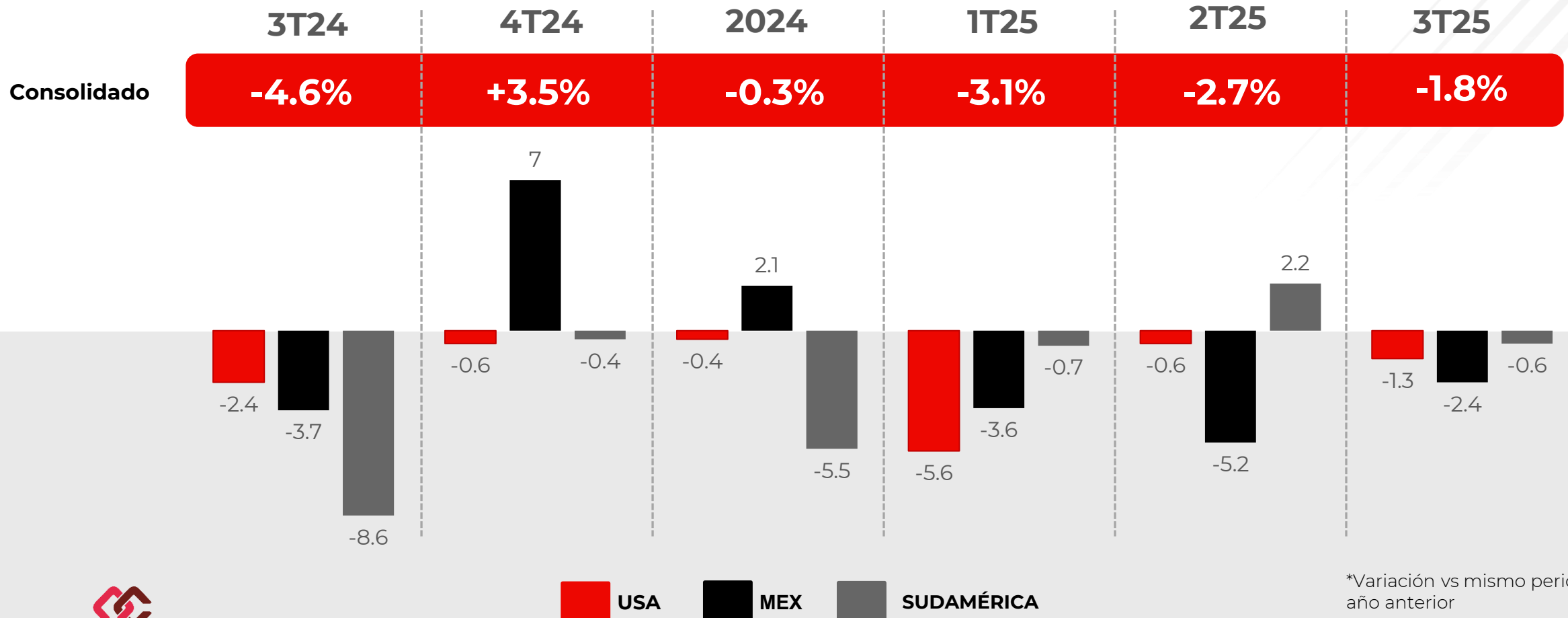
Millones MXN



+2.5%*

Variaciones de volumen en nuestras operaciones

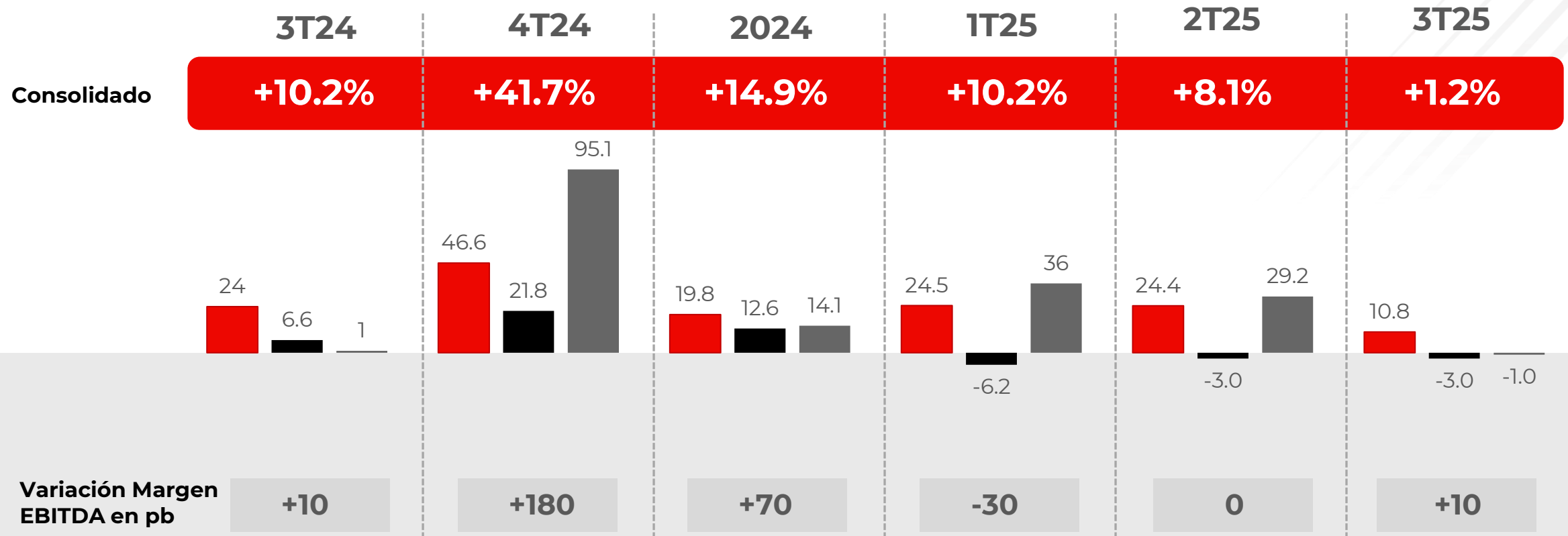
VARIACIÓN EN VOLUMEN (%)*



*Variación vs mismo periodo del año anterior

Generación de efectivo sostenible y crecimiento de EBITDA

VARIACIÓN EN EBITDA (%)*

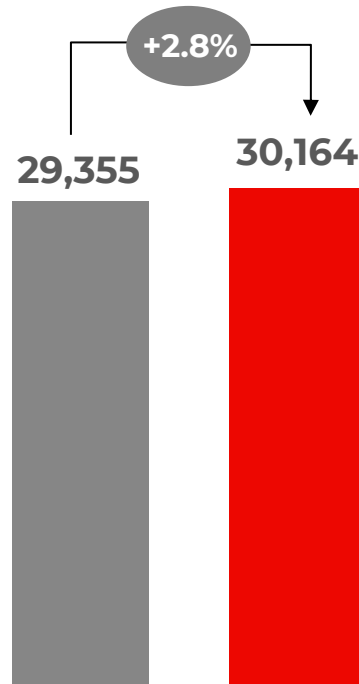


Nuestras regiones presentan un desempeño resiliente



VENTAS MÉXICO

Millones MXN



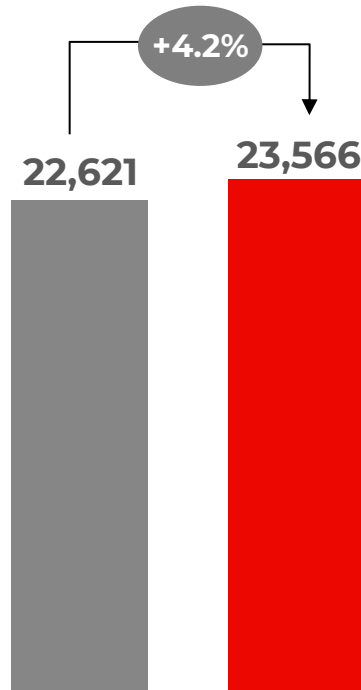
3T24

3T25



VENTAS USA

Millones MXN



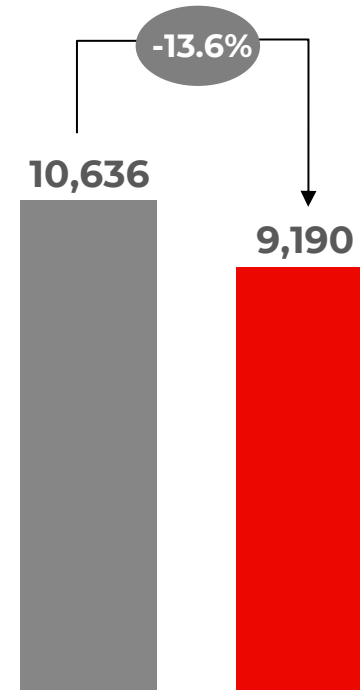
3T24

3T25



VENTAS SUDAMÉRICA

Millones MXN



3T24

3T25



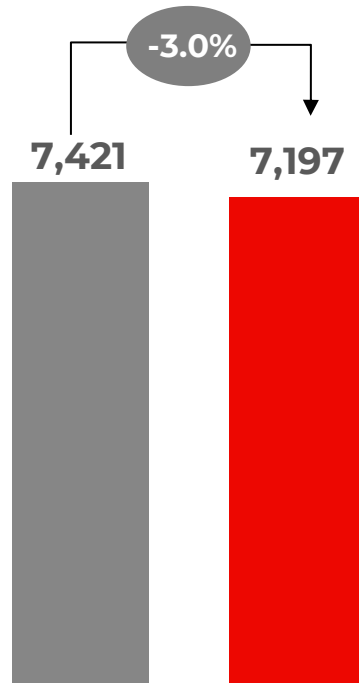
ARCACONTINENTAL

... y un sólido resultado de **EBITDA** en nuestras operaciones



EBITDA MÉXICO

Millones MXN



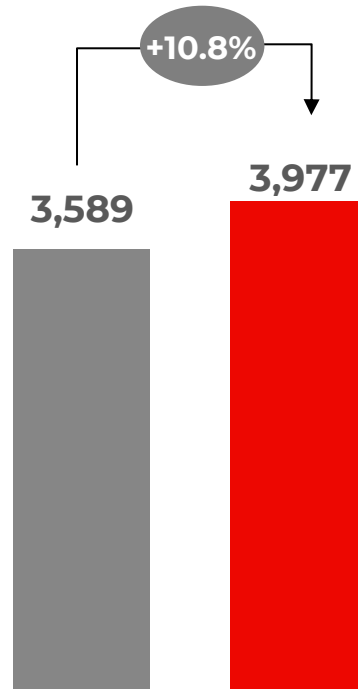
3T24

3T25



EBITDA USA

Millones MXN



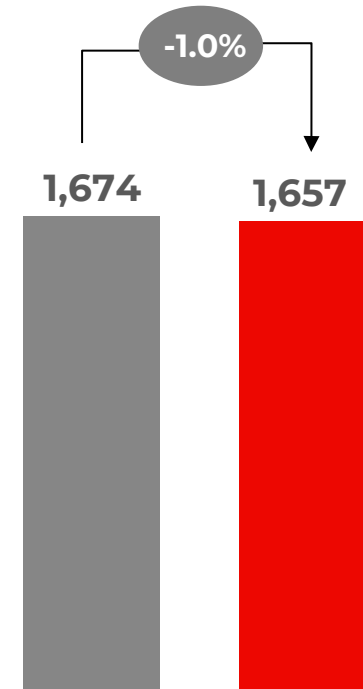
3T24

3T25



EBITDA SUDAMÉRICA

Millones MXN



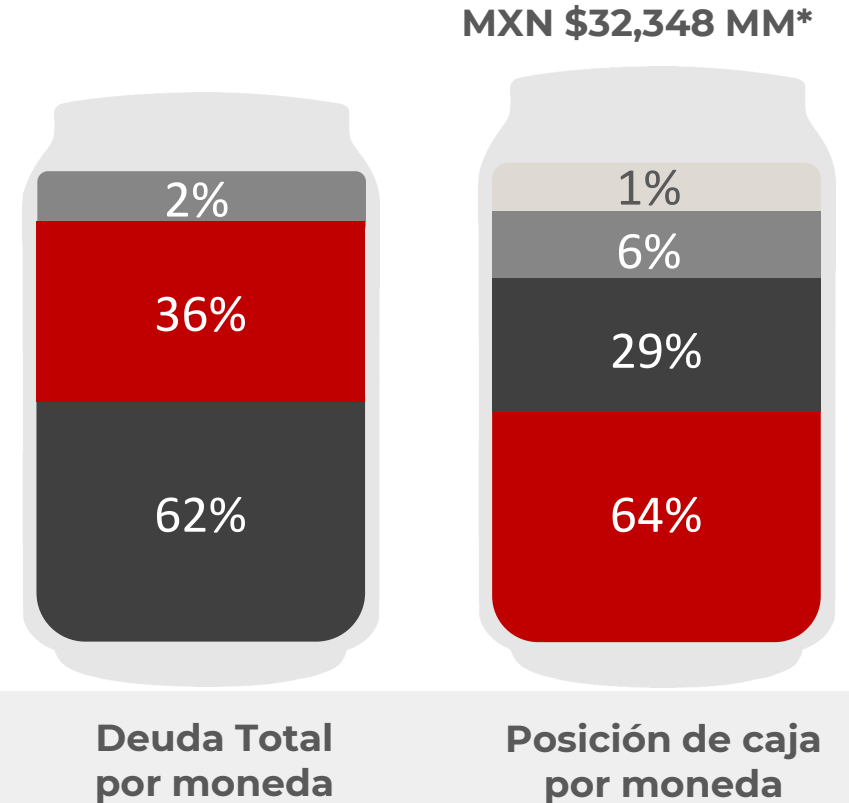
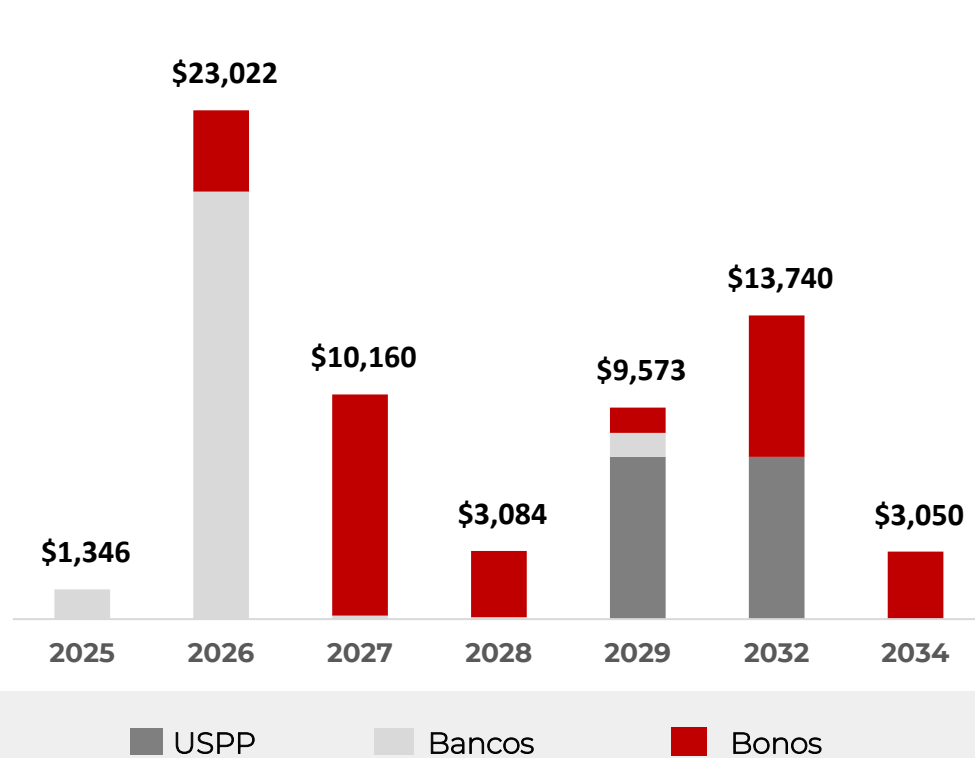
3T24

3T25



ARCACONTINENTAL

Balance y perfil de vencimiento de deuda sólido y flexible



- Deuda Total: MXN \$63,976 millones
- 100% de la deuda está en moneda local
- Valor promedio saludable con una duración de 3.35 años

Alto perfil crediticio ratificado por las principales agencias calificadoras

Escala
Global

MOODY'S

"A3"

FitchRatings

"A"

S&P Global
Ratings

"mxAAA"

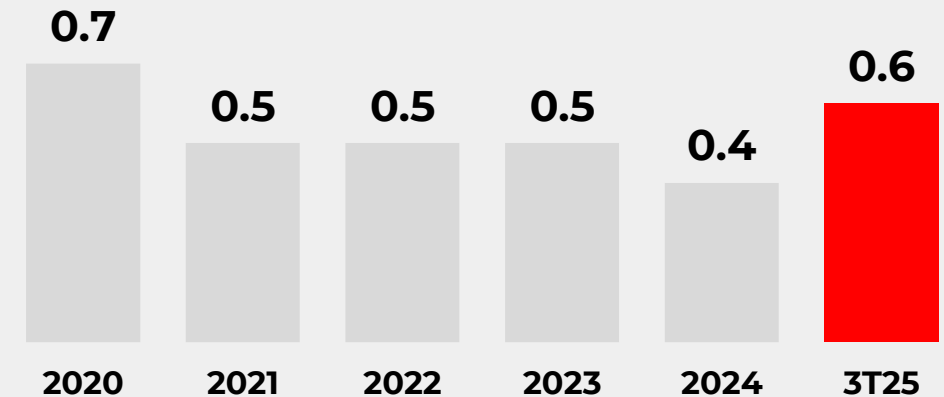
FitchRatings

"AAA(mex)"

Escala
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