



ARCACONTINENTAL

PIONEROS DE *Coca-Cola* EN MÉXICO

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 de 100 años con la compañía Coca-Cola



Arca Continental en 2025

45

CENTROS DE
PRODUCCIÓN

68K

COLABORADORES

>1.6M

PUNTOS DE
VENTA

133M

CLIENTES

2.4
Mil
millones

Cajas
Unidad

Ingresos

\$13.3

Mil millones

USD

EBITDA

\$2.7

Mil millones

USD

Sólida presencia en mercados atractivos



México

Fecha de inicio: **1926**

Volumen ventas (MCU): **1,359**

% del volumen KO: **33%**

Población atendida (MM): **35**



USA

Fecha de inicio: **2017**

Volumen ventas (MCU): **444**

% del volumen KO: **12%**

Población atendida (MM): **35**



Ecuador

Fecha de inicio: 2010

Volumen ventas (MCU): **150**

% del volumen KO: **100%**

Población atendida (MM): **18**



Perú

Fecha de inicio: **2015**

Volumen ventas (MCU): **327**

% del volumen KO: **100%**

Población atendida (MM): **34**



Argentina

Fecha de inicio: **2008**

Volumen ventas (MCU): **135**

% del volumen KO: **25%**

Población atendida (MM): **11**

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 \$346 mil millones



ARCACONTINENTAL

Valor de Mercado⁽¹⁾:

USD \$20 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

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 promedio 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

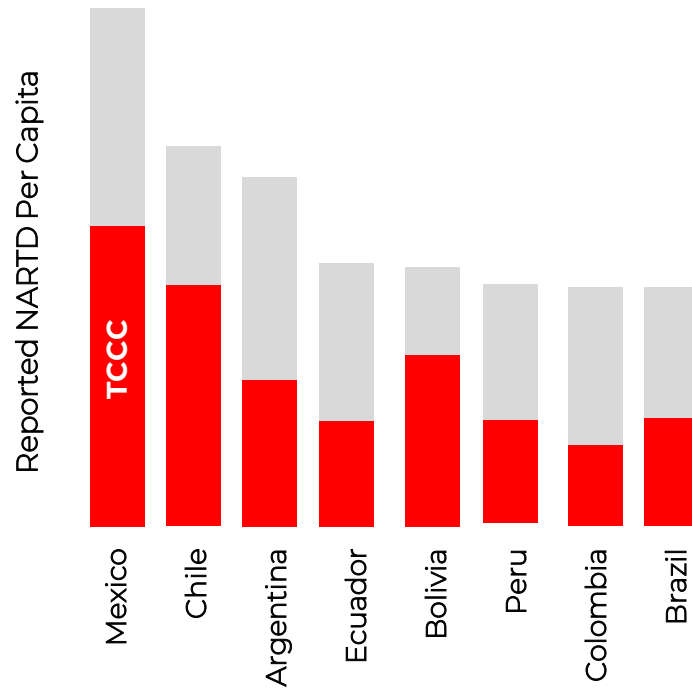
03 Nuestra estrategia de crecimiento

04 Resumen operativo y financiero

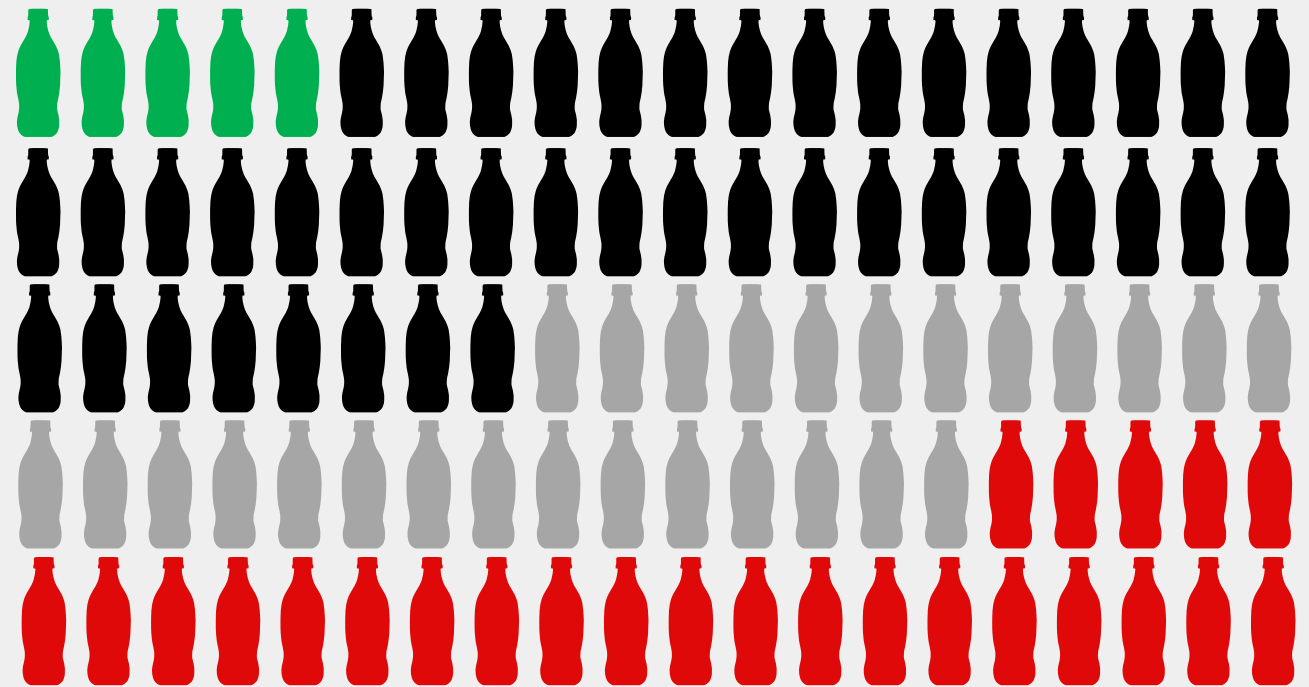
05 Estrategia de sostenibilidad

Amplia oportunidad de crecimiento en la región

Extenso espacio de crecimiento



Amplia oportunidad de reclutamiento



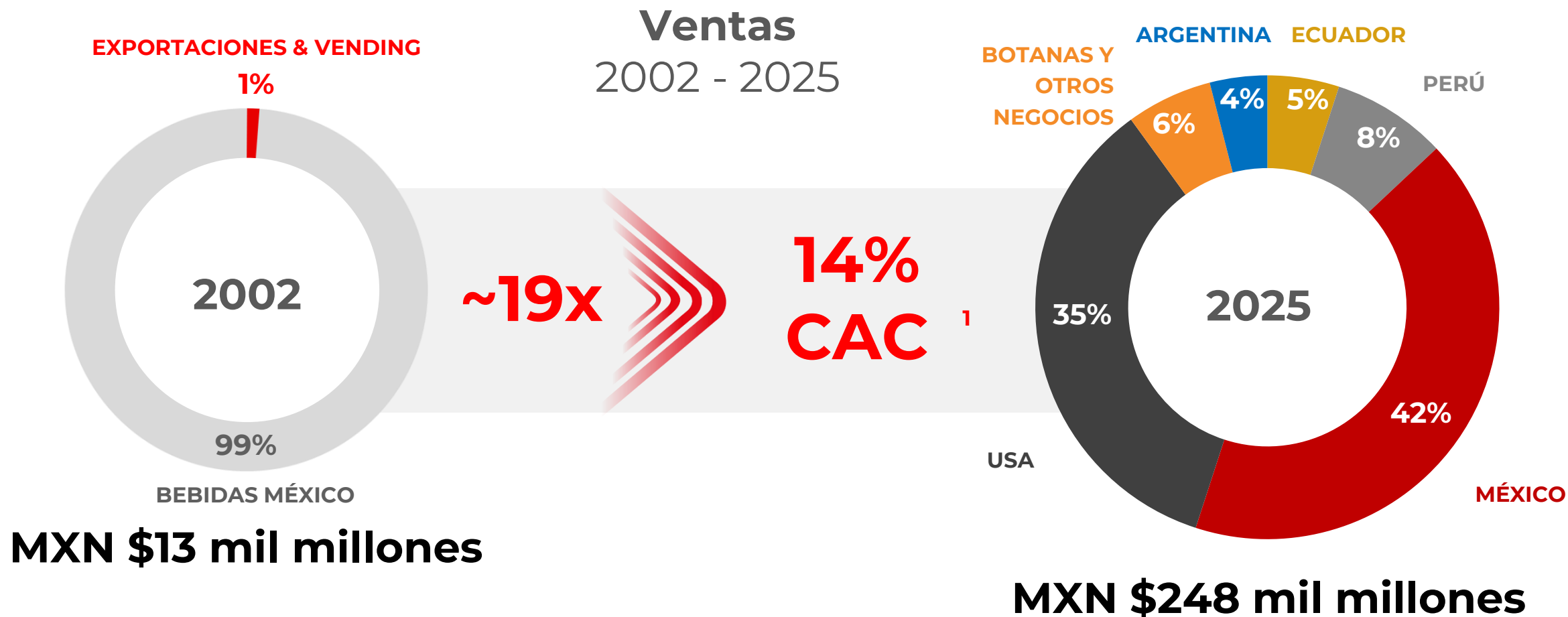
■ Aumento de la población en 2030

■ No-Comercial

■ No-TCCC

■ TCCC

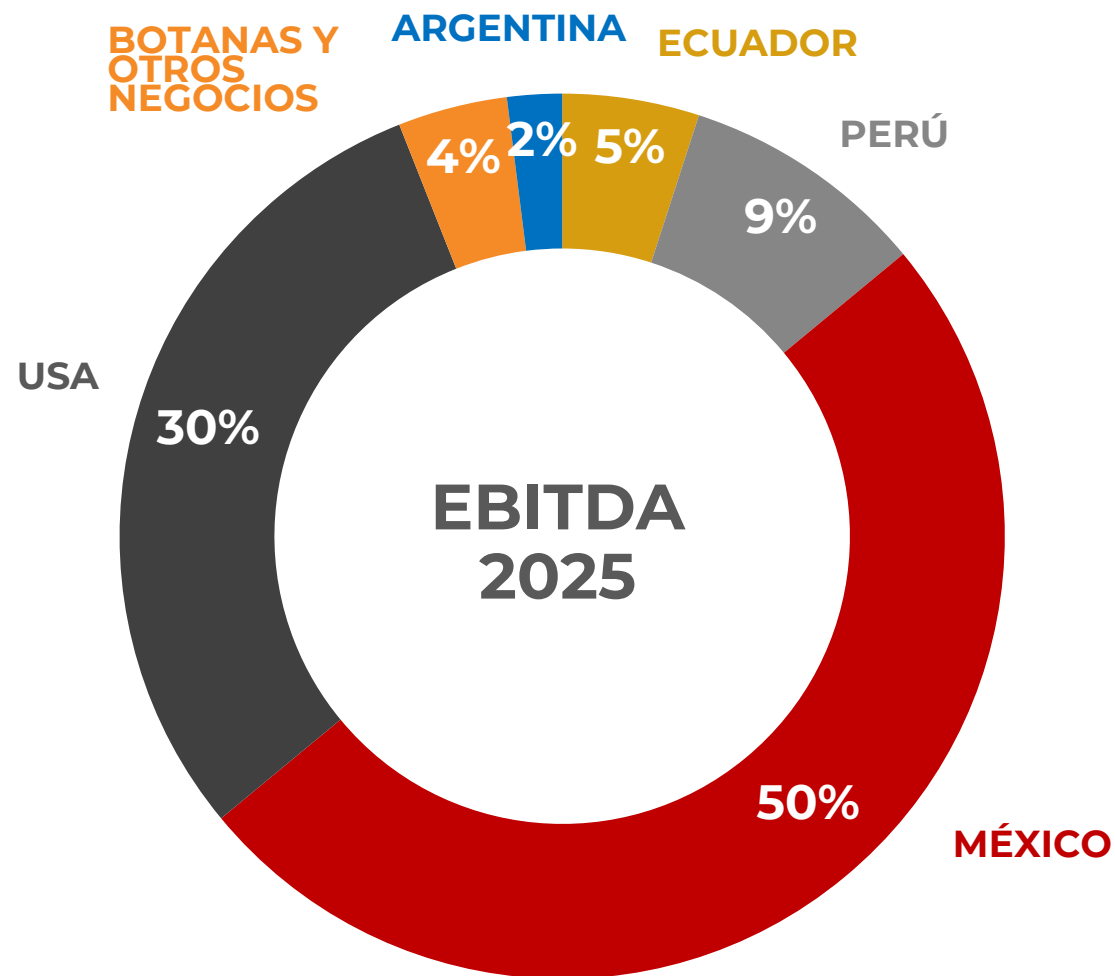
Participamos en **mercados con una rápida evolución** en una industria dinámica de bebidas



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

» Ventas y EBITDA crecieron 4.6% y 3.0%, respectivamente vs 2023

» El 43% de las ventas y el 37% del EBITDA están denominados en USD



MXN \$50 mil millones

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



2006

28 Marcas
128 SKUs

2026

+135 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

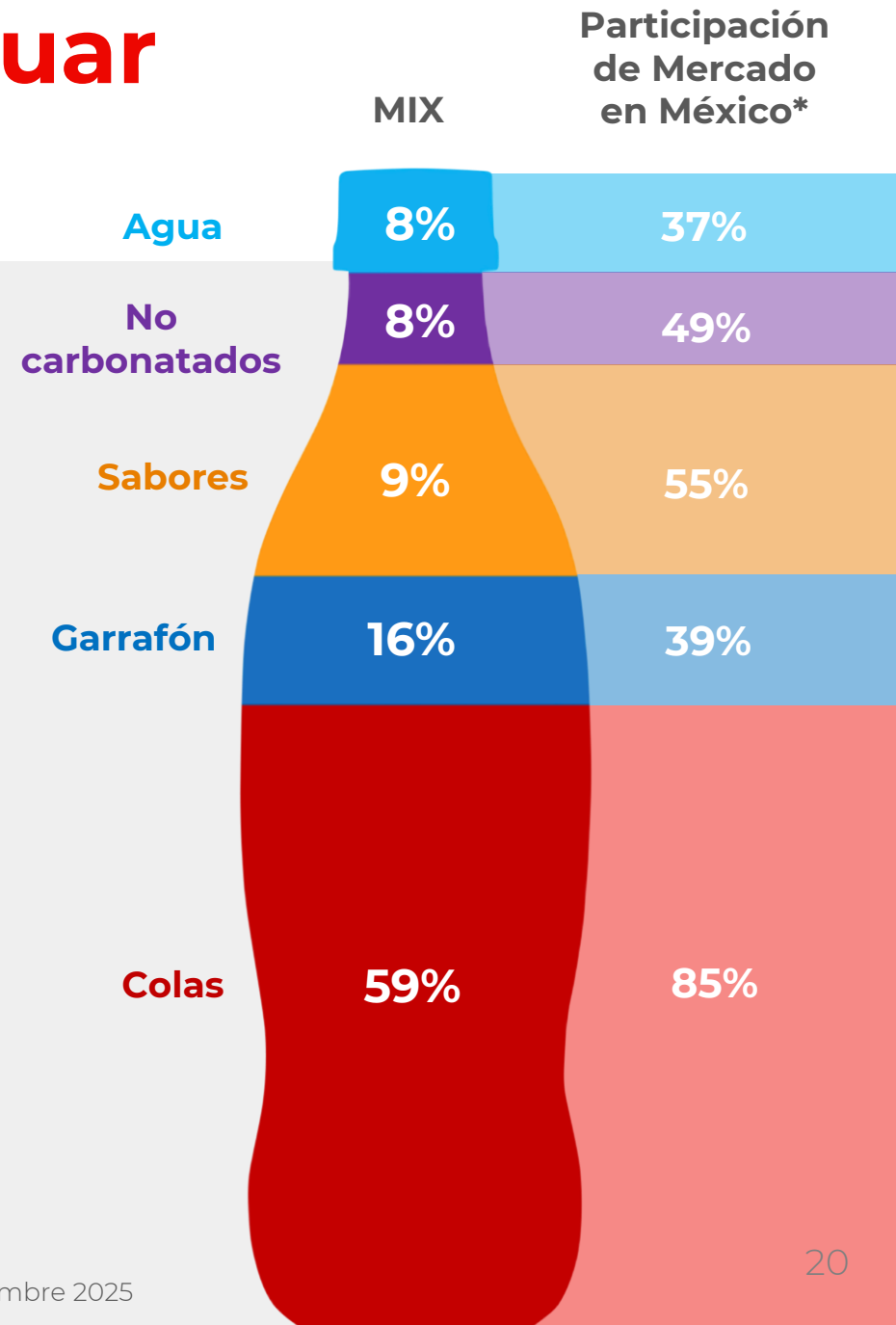
Crecimiento acelerado con marcas de alto potencial como Topo Chico, Fuze Tea y FlashLyte

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



Demostrando resultados claros impulsados por nuestras **capacidades digitales**

65% del volumen de clientes de LATAM es ahora digital, apoyado por una base de más de **830 mil** clientes

tùali

**COMERCIAL &
ANALÍTICA AVANZADA**



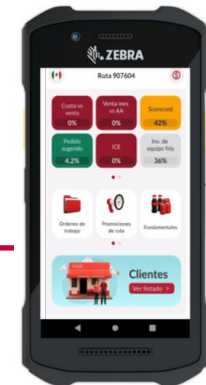
yomp!

**GESTIÓN DE TIENDA &
INFORMACIÓN DEL
MERCADO**



**tùali
Advisor**

**MEJOR
EJECUCIÓN**



Expansión de nuestro portafolio para capturar nuevas avenidas de crecimiento



Categorías de Bebidas Alcohólicas

- Capturar nuevas ocasiones de consumo



Licores y destilados

- Distribución en México, Perú y Argentina



Cerveza

- Sinergias con nuestro portafolio principal

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**

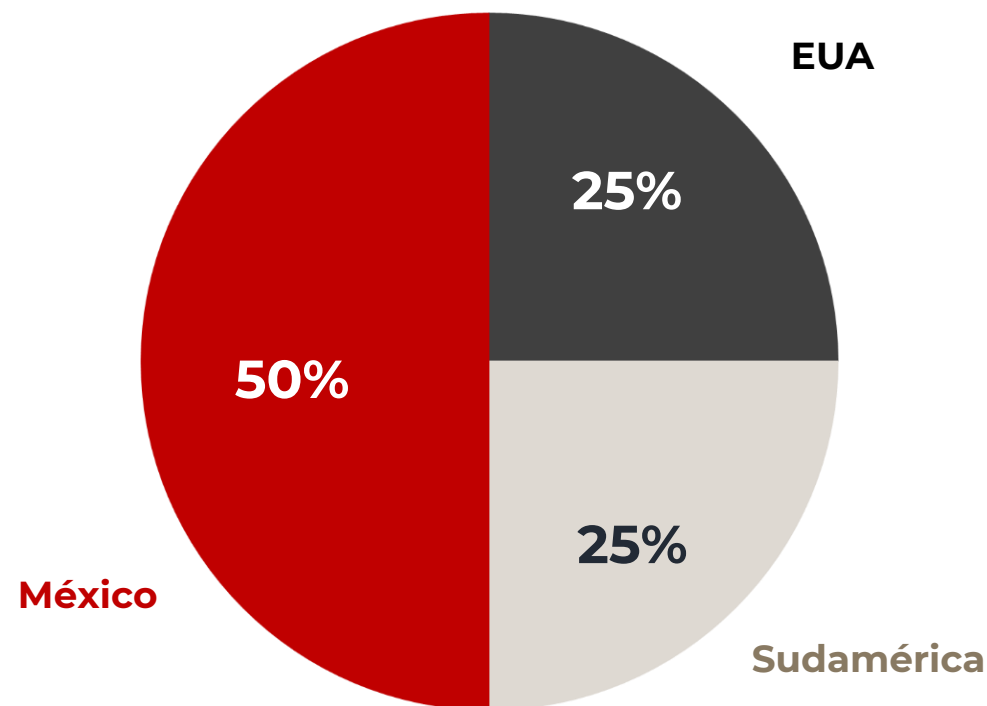
En ausencia de fusiones o adquisiciones

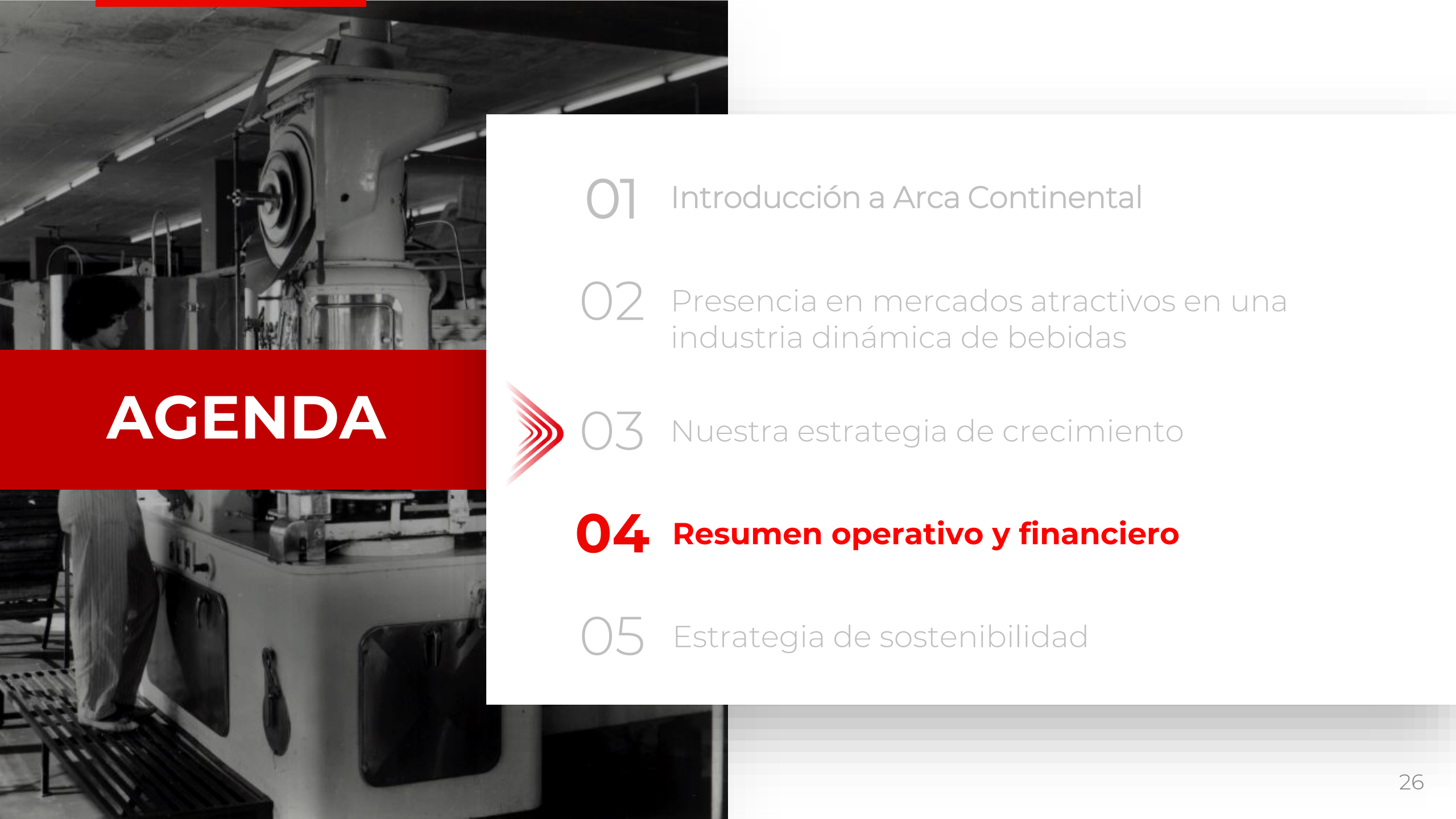
Inversiones enfocadas en proyectos e iniciativas para crear valor

CAPEX 2026

~7% de las ventas

- Nuevas líneas de producción
- Expansión de capacidad en almacenes
- Equipos de frío
- Envases retornables

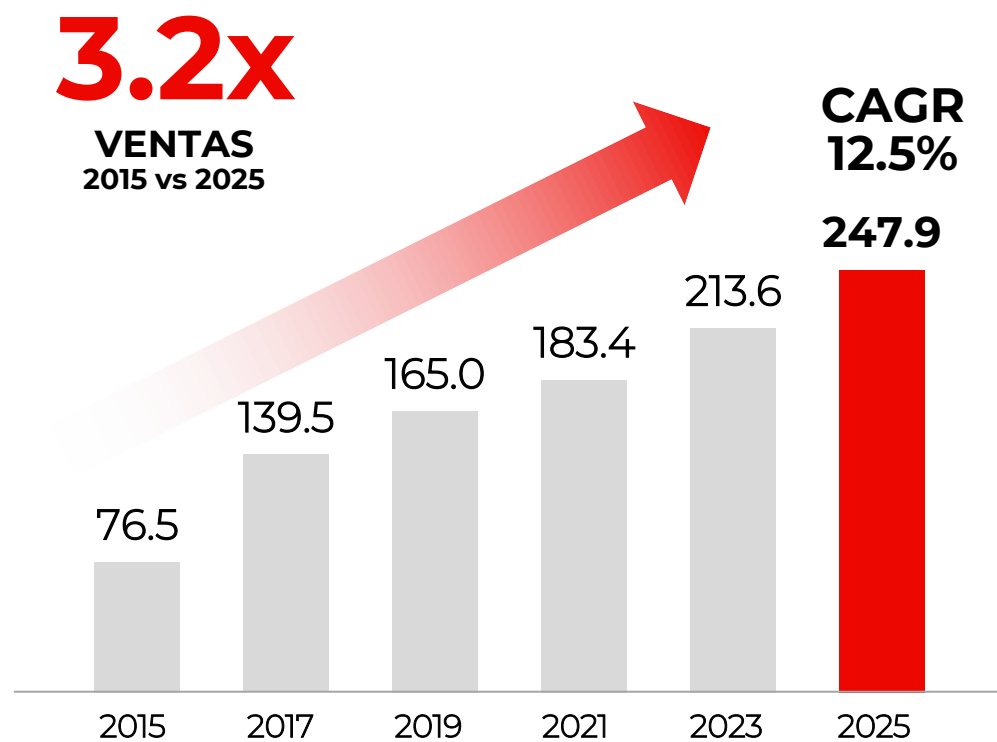




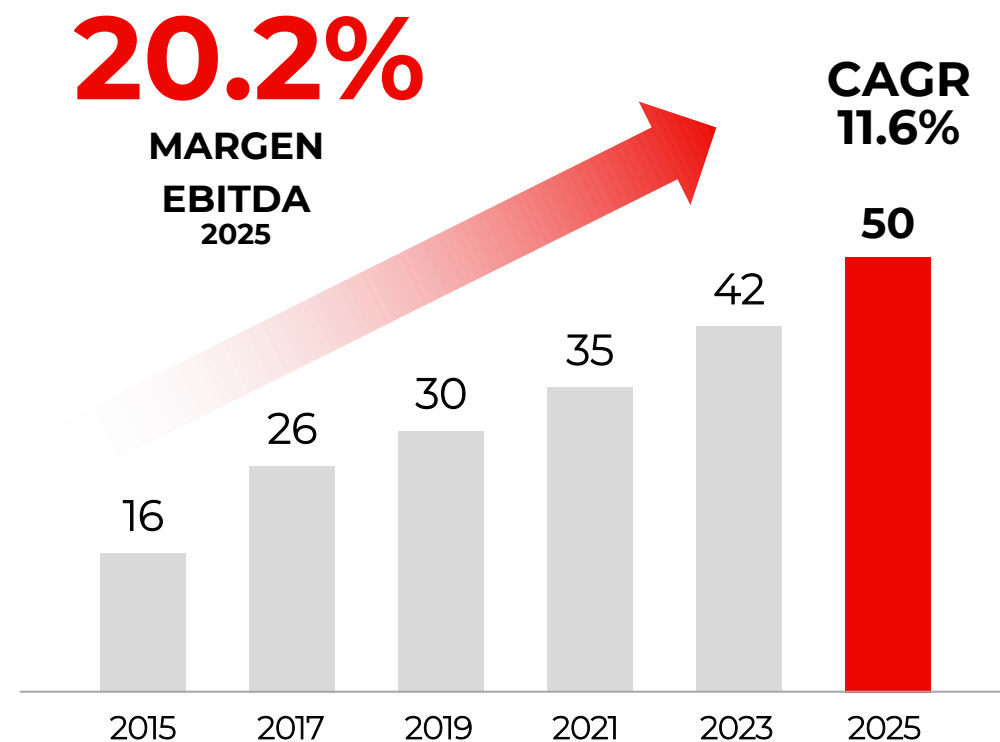
AGENDA

- 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



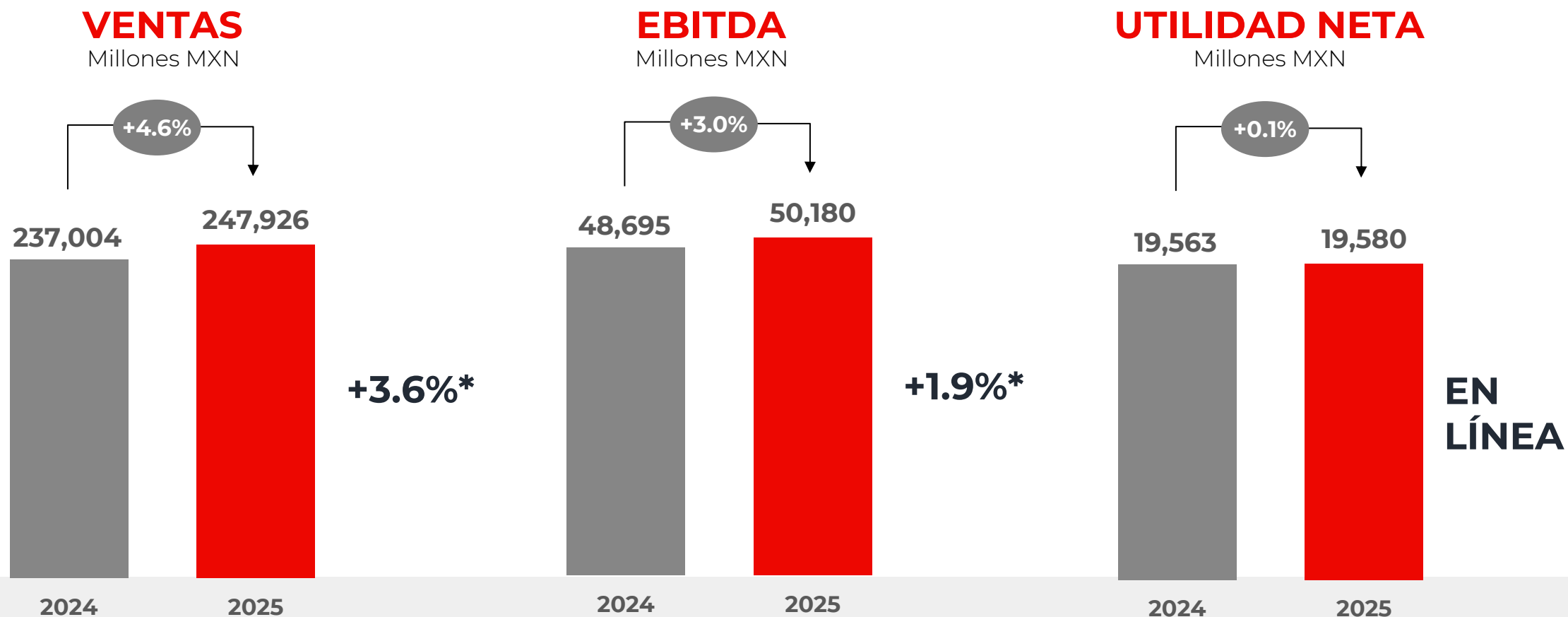
VENTAS
MXN Mil millones



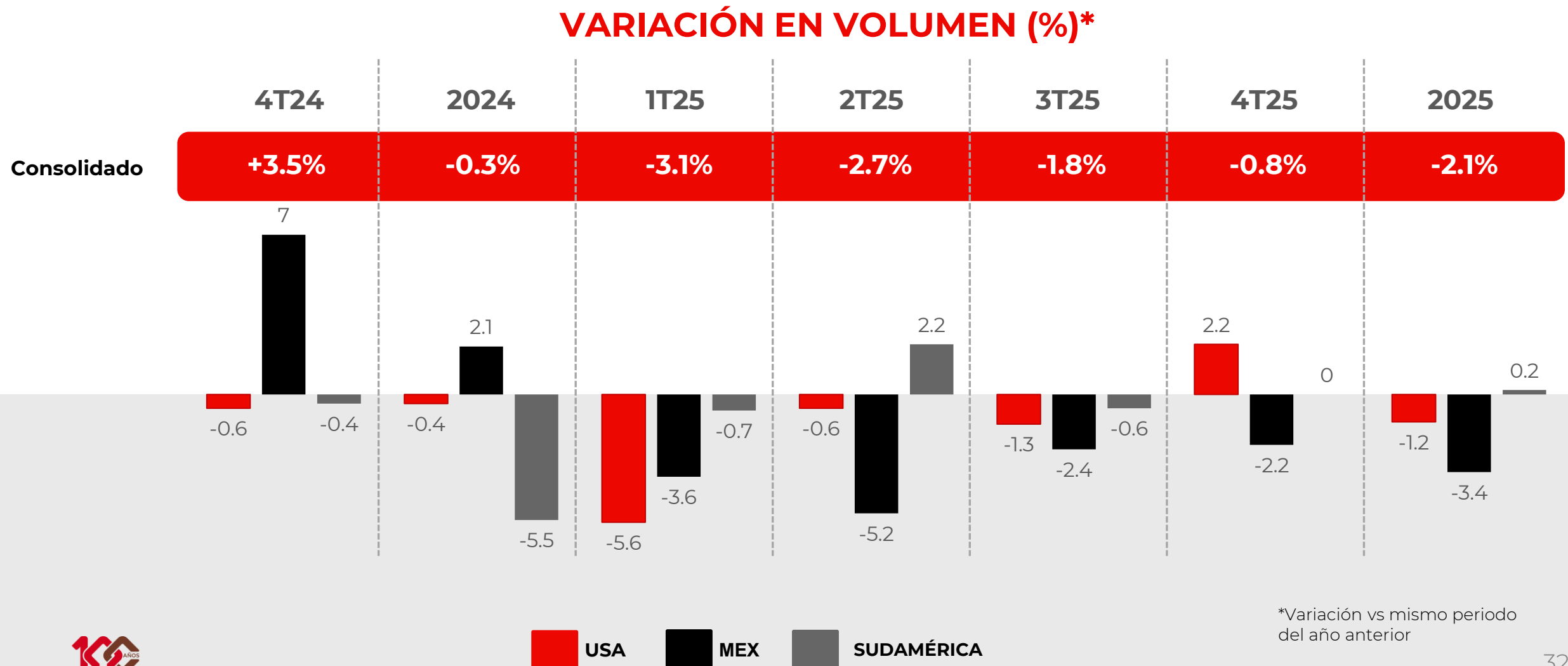
EBITDA
MXN Mil millones

Resultados consolidados

Avanzando con un **desempeño financiero positivo**

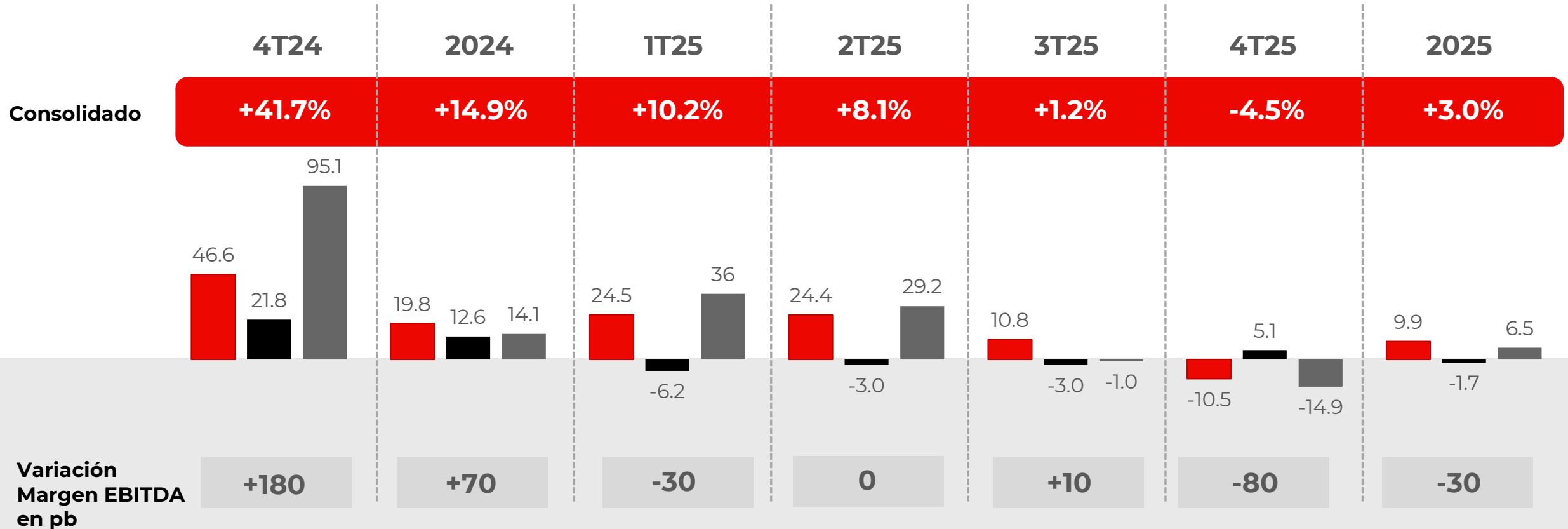


Variaciones de volumen en nuestras operaciones



Generación de efectivo sostenible y crecimiento de EBITDA

VARIACIÓN EN EBITDA (%)*



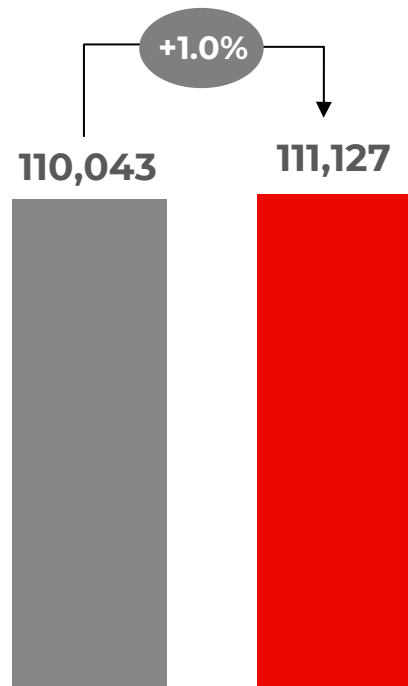
*Variación vs mismo periodo del año anterior

Nuestras regiones presentan un desempeño resiliente



VENTAS MÉXICO

Millones MXN



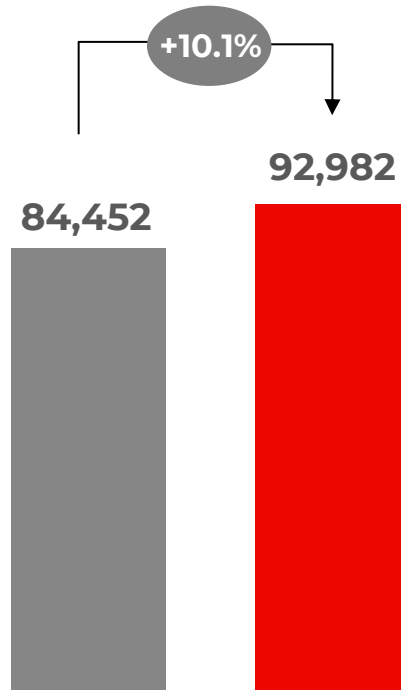
2024

2025



VENTAS USA

Millones MXN



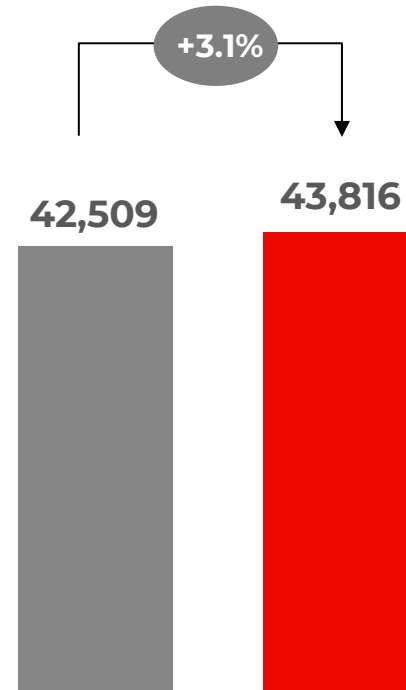
2024

2025



VENTAS SUDAMÉRICA

Millones MXN



2024

2025

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



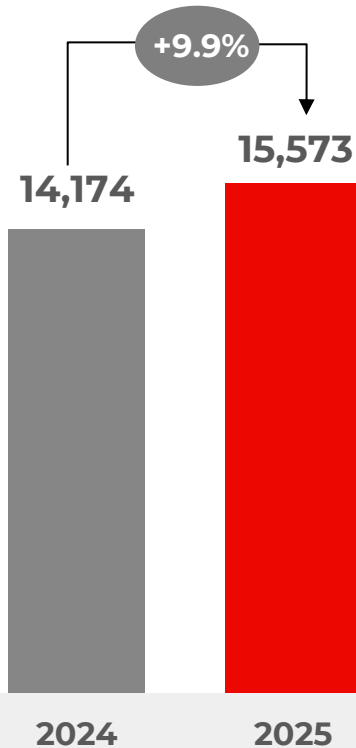
EBITDA MÉXICO

Millones MXN



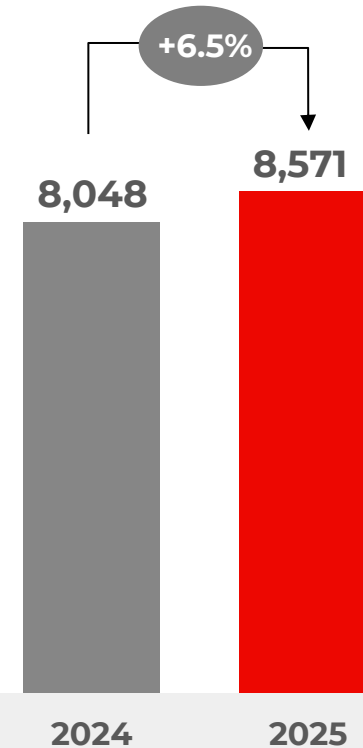
EBITDA USA

Millones MXN

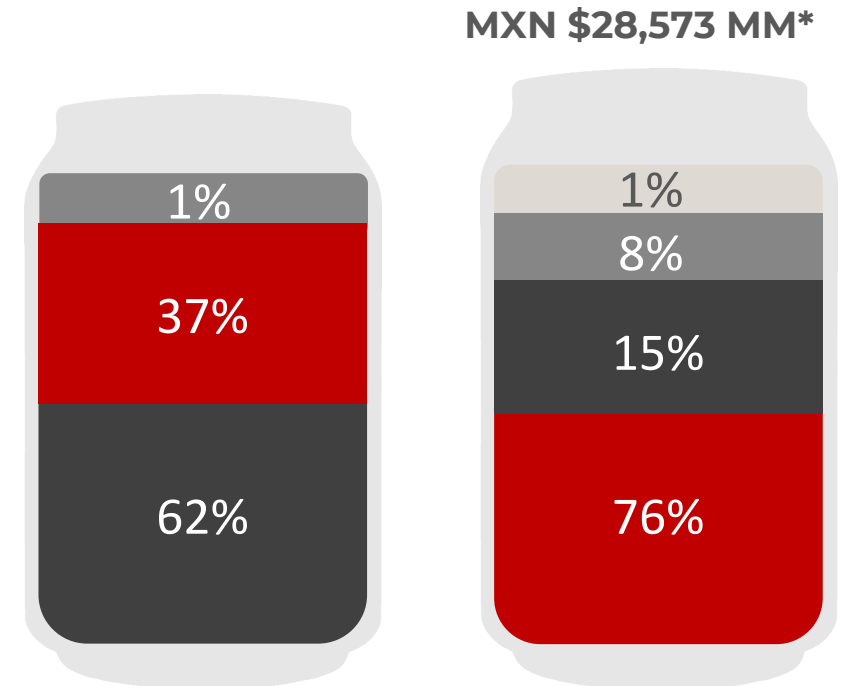
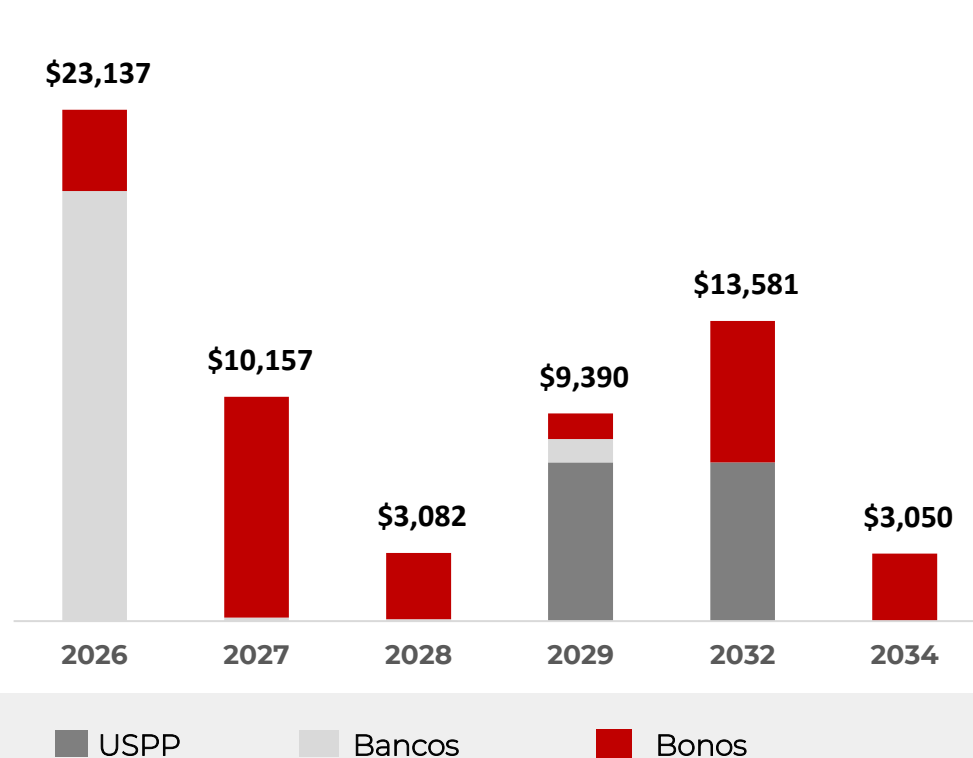


EBITDA SUDAMÉRICA

Millones MXN



Balance y perfil de vencimiento de deuda sólido y flexible



- Deuda Total: MXN \$62,397 millones
- 100% de la deuda está en moneda local
- Valor promedio saludable con una duración de 2.41 años

Legend: USD (red), MXN (dark grey), PEN (medium grey), ARS (light grey).

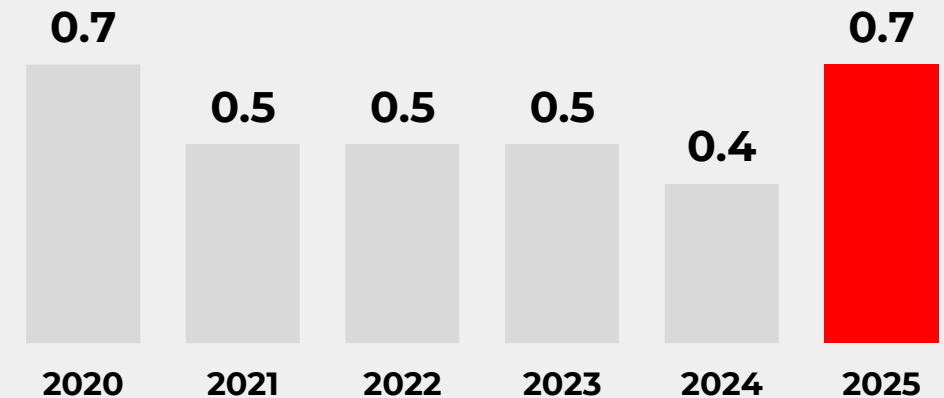
*Usando un tipo de cambio a diciembre 2025 de MXN \$18.35
Información al cierre de diciembre de 2025

Alto perfil crediticio ratificado por las principales agencias calificadoras



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



PIONEROS DE *Coca-Cola* EN MÉXICO



ARCACONTINENTAL