



**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



Una Caja Unidad es equivalente a 24 botellas de 8 onzas

# 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<sup>(1)</sup>:

**USD \$346 mil millones**



ARCACONTINENTAL

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

**USD \$20 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

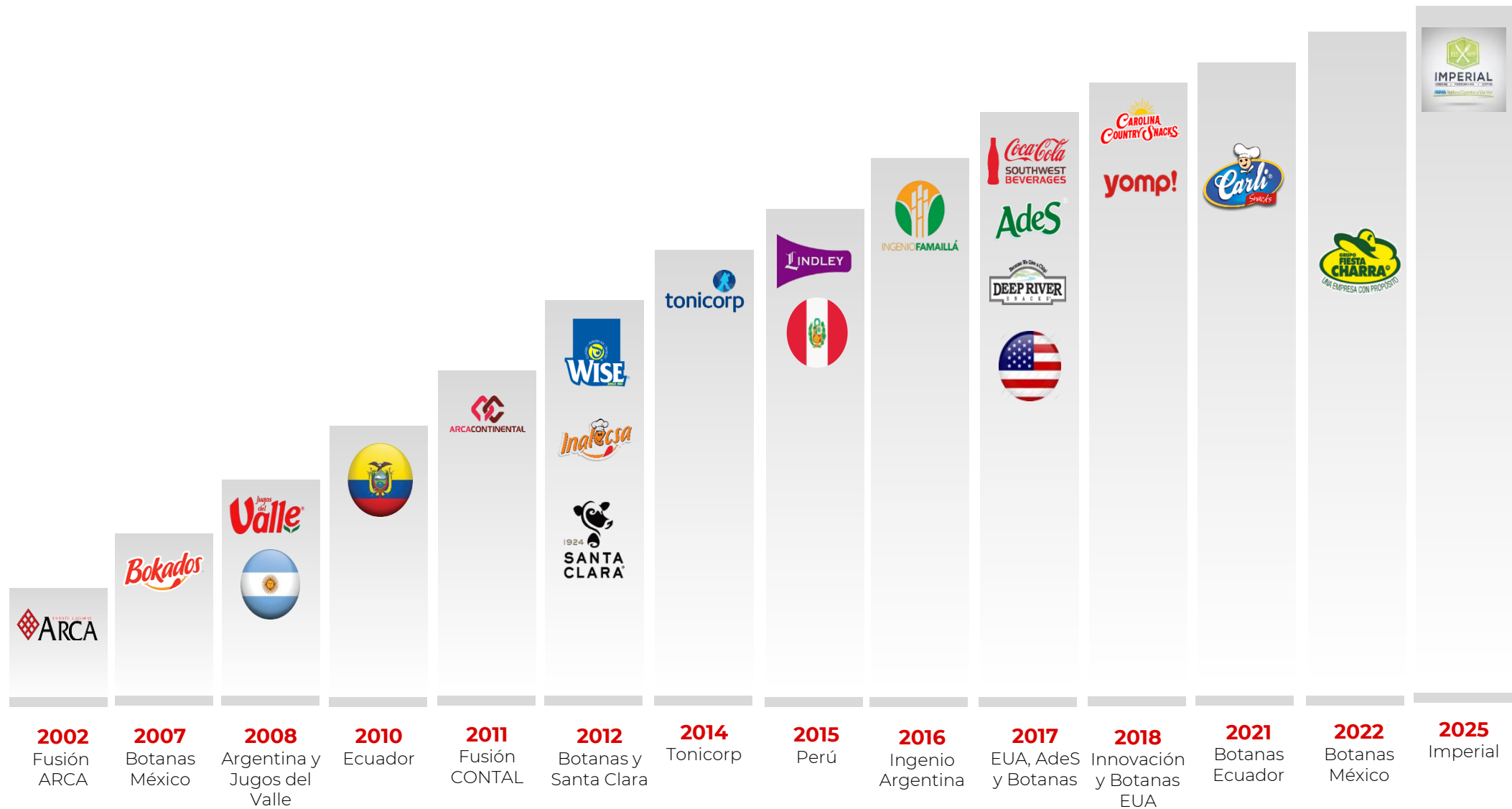
Ecuador

# 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 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**

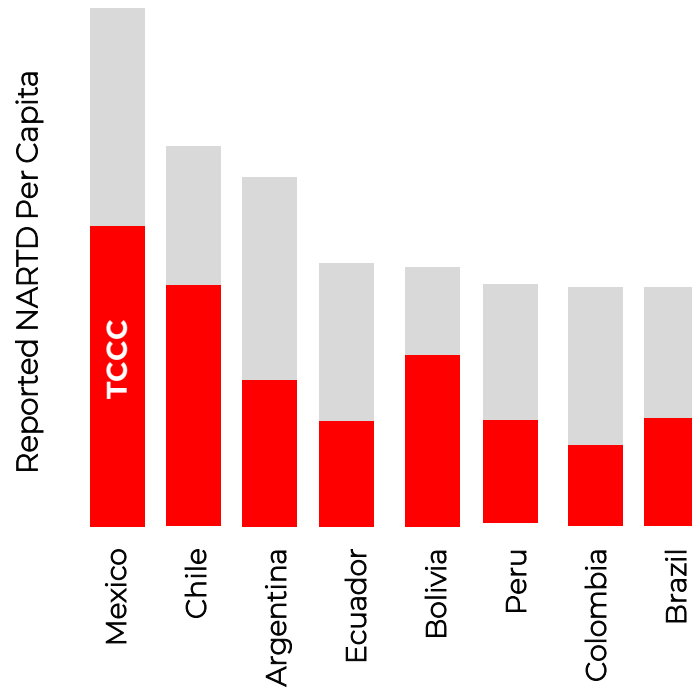
03 Nuestra estrategia de crecimiento

04 Resumen operativo y financiero

05 Estrategia de sostenibilidad

# Amplia oportunidad de crecimiento en la región

## Extenso espacio de crecimiento



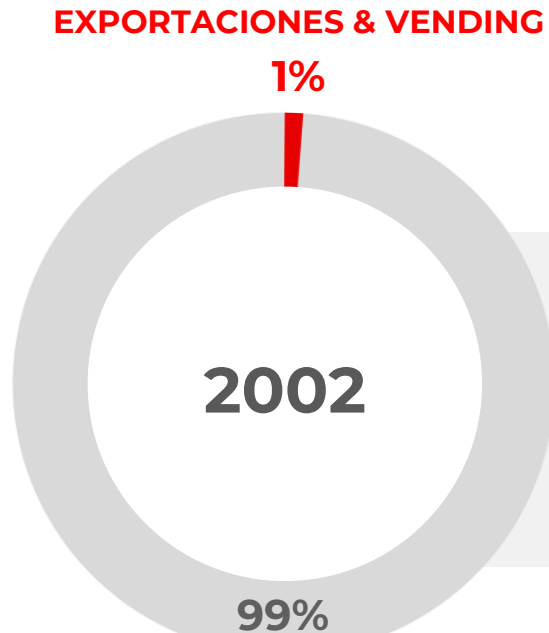
## Amplia oportunidad de reclutamiento



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

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

**Ventas**  
2002 - 2025



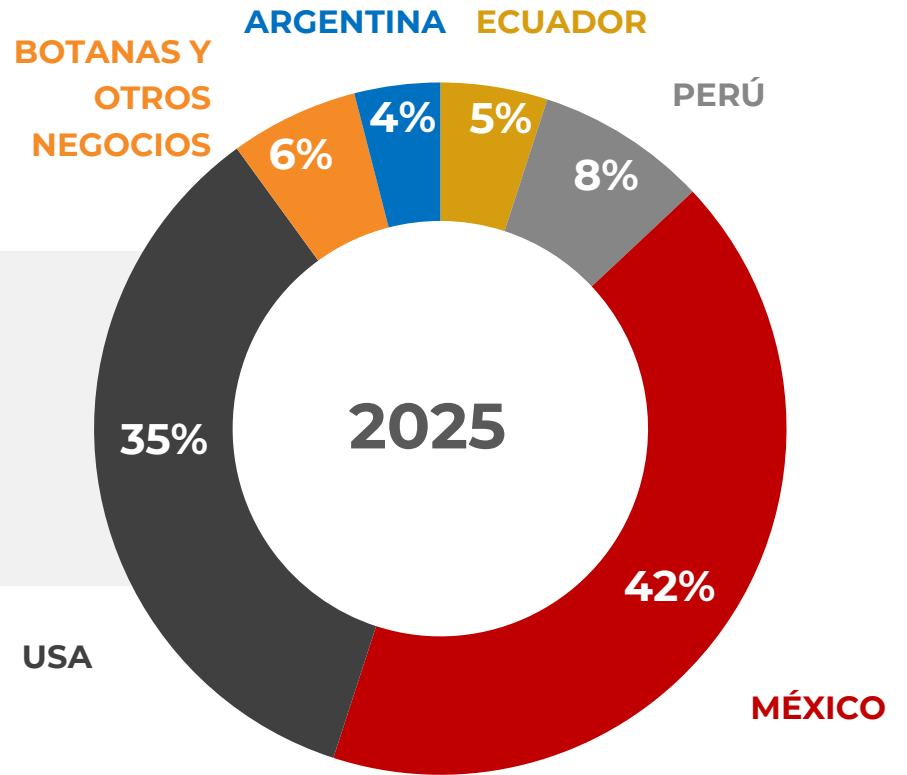
2002

99%

BEBIDAS MÉXICO

**~19x**

**14%  
CAC** <sup>1</sup>



2025

35%

42%

USA

MÉXICO

**MXN \$13 mil millones**

**MXN \$248 mil millones**

# 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 2024

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**

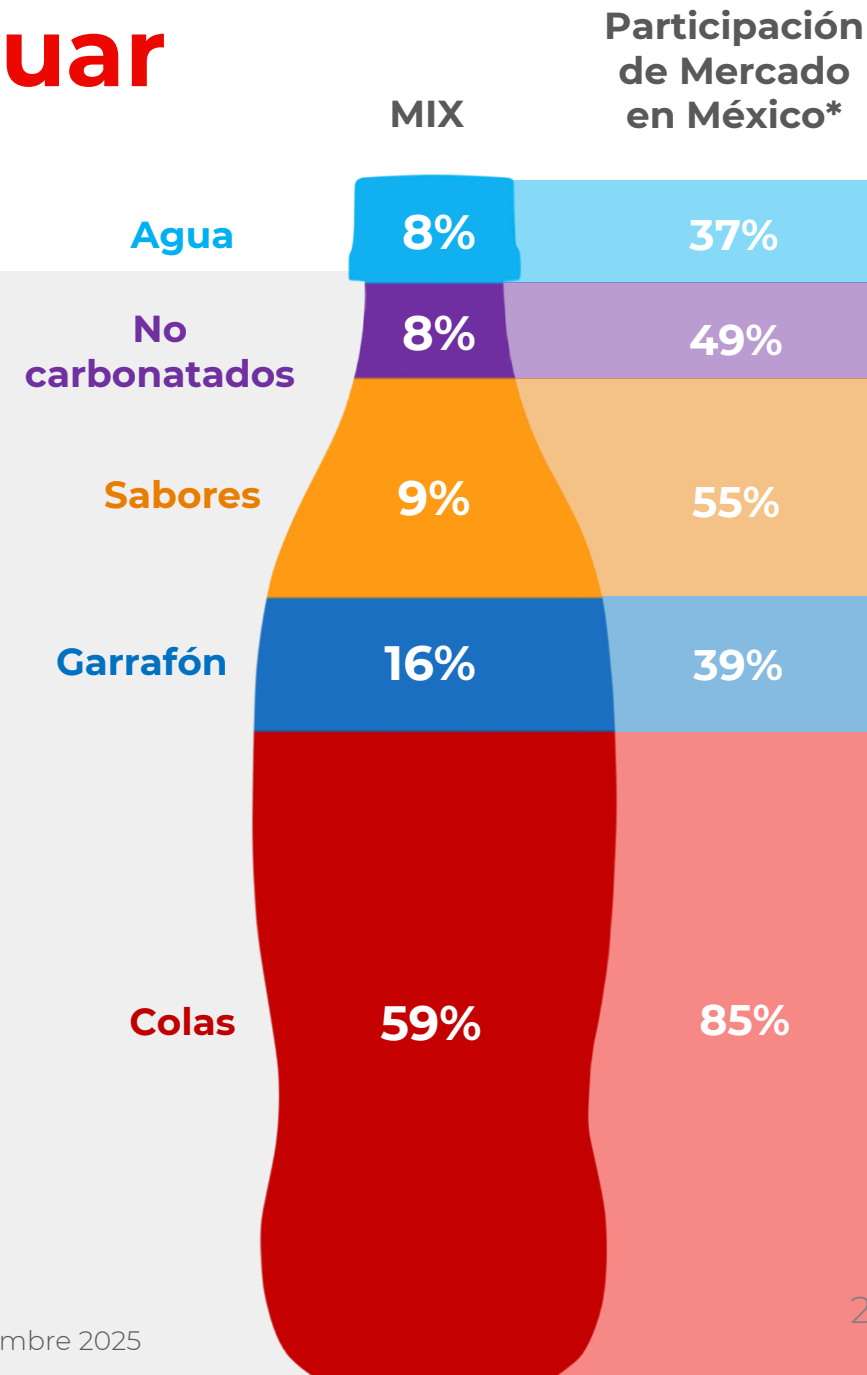
Crecimiento acelerado con marcas de alto potencial como Topo Chico, Fuze Tea y FlashLyte

**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



\*A diciembre 2025

# 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**

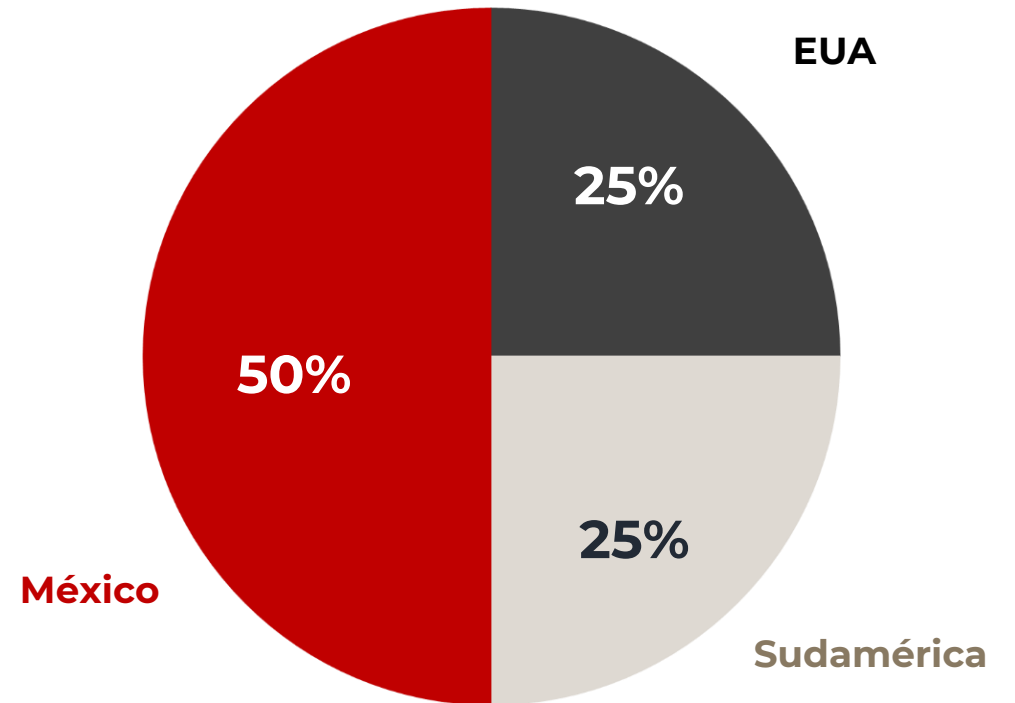
**En ausencia de fusiones o adquisiciones**

# 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

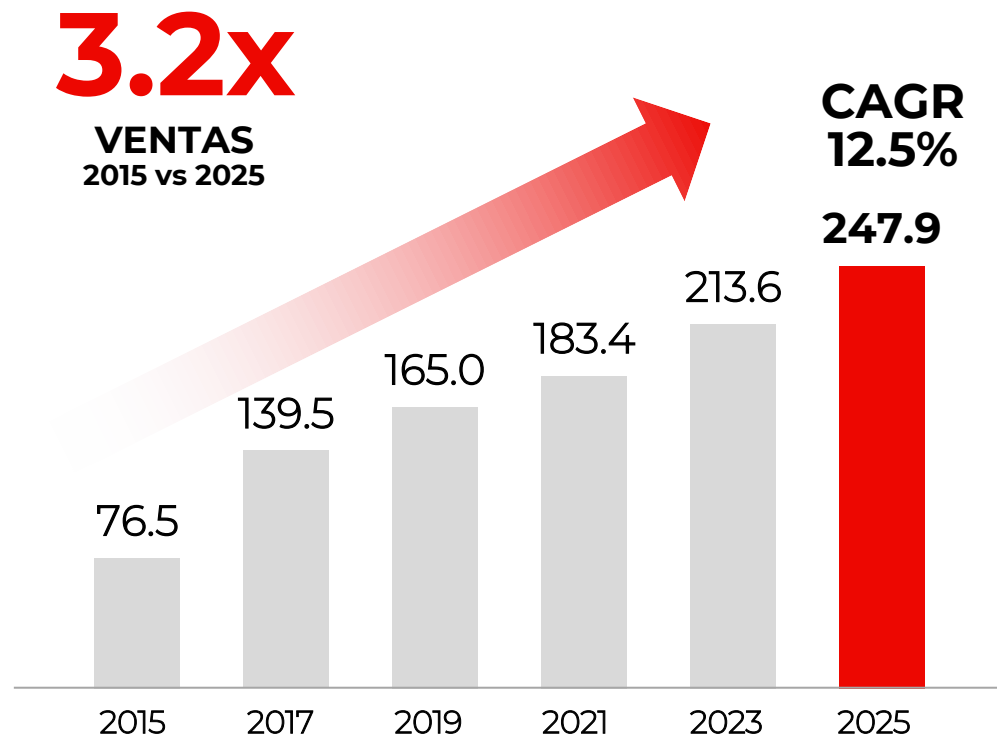




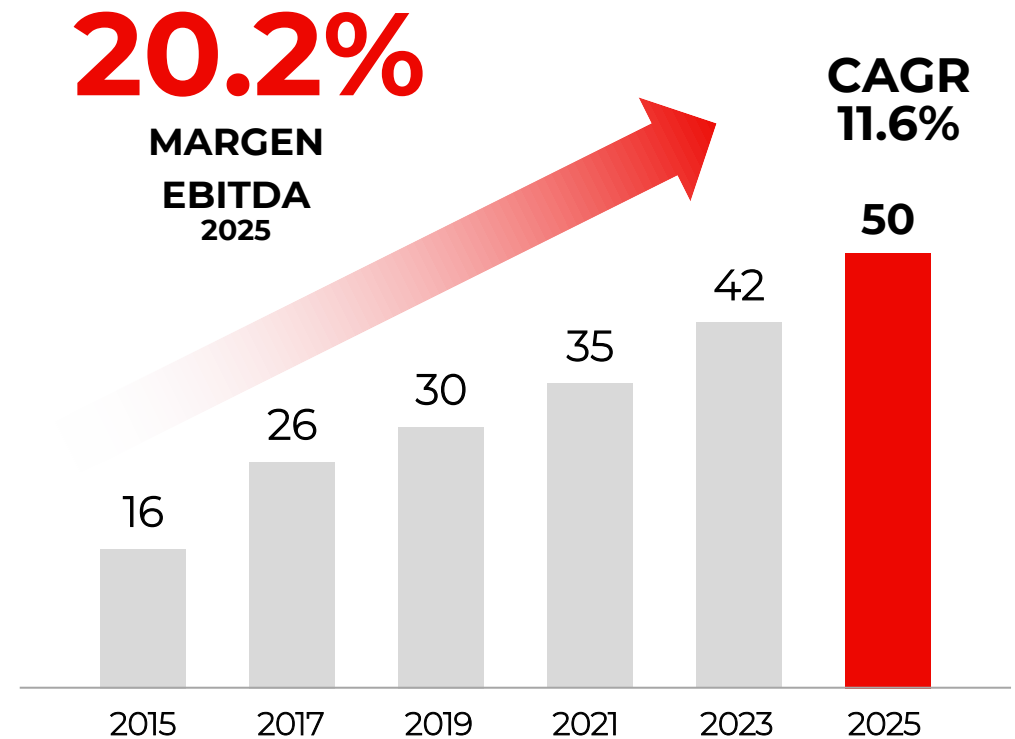
# AGENDA

- 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



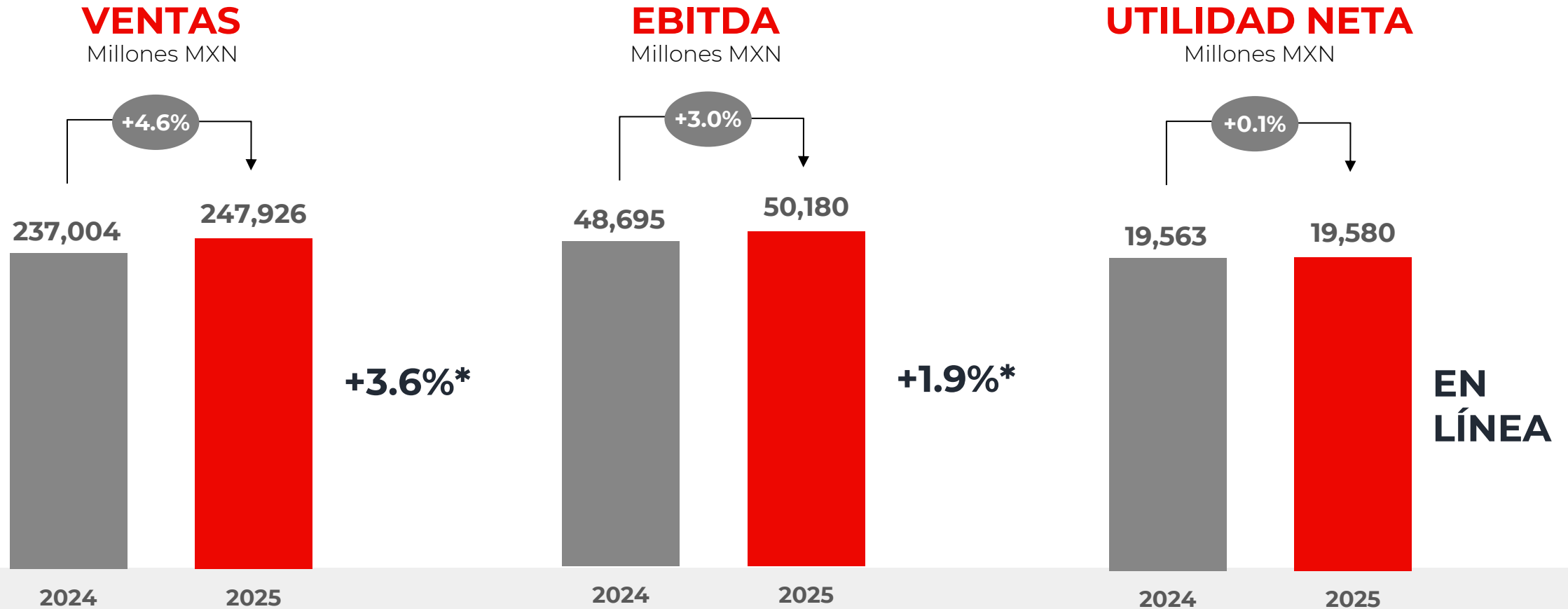
**VENTAS**  
MXN Mil millones



**EBITDA**  
MXN Mil millones

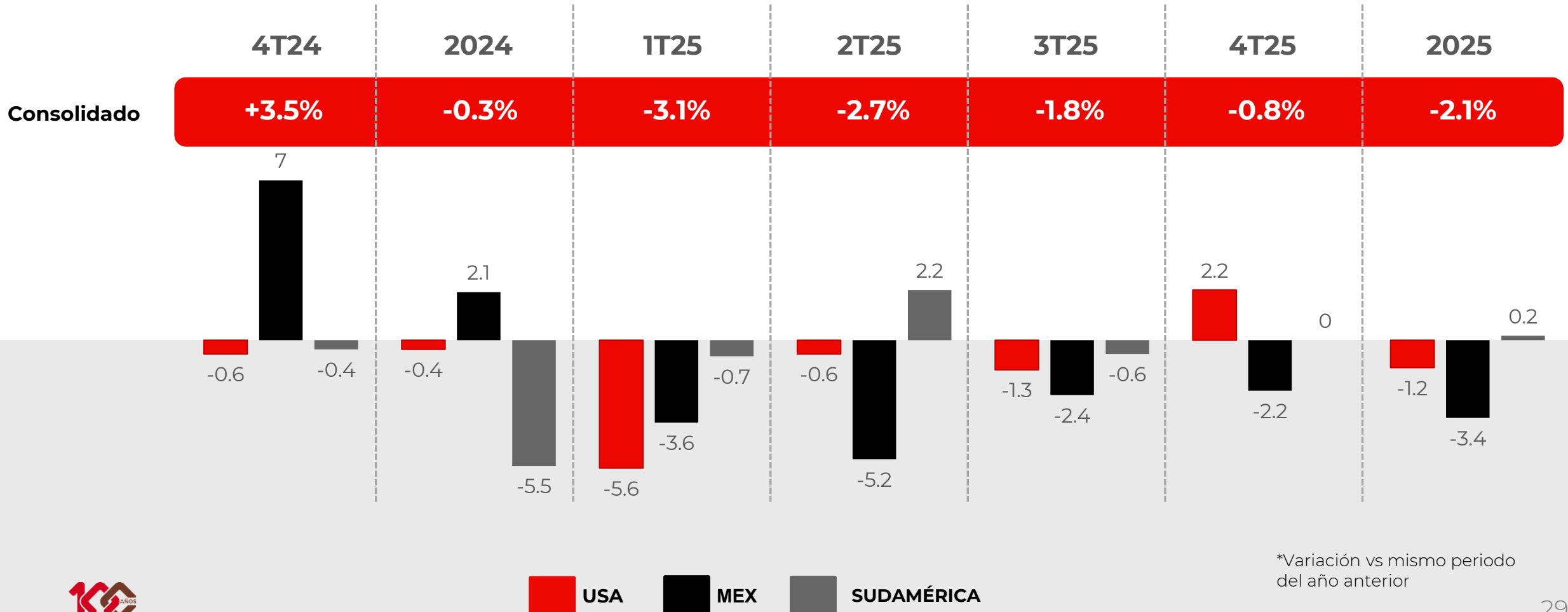
Resultados consolidados

# Avanzando con un **desempeño financiero positivo**



# Variaciones de volumen en nuestras operaciones

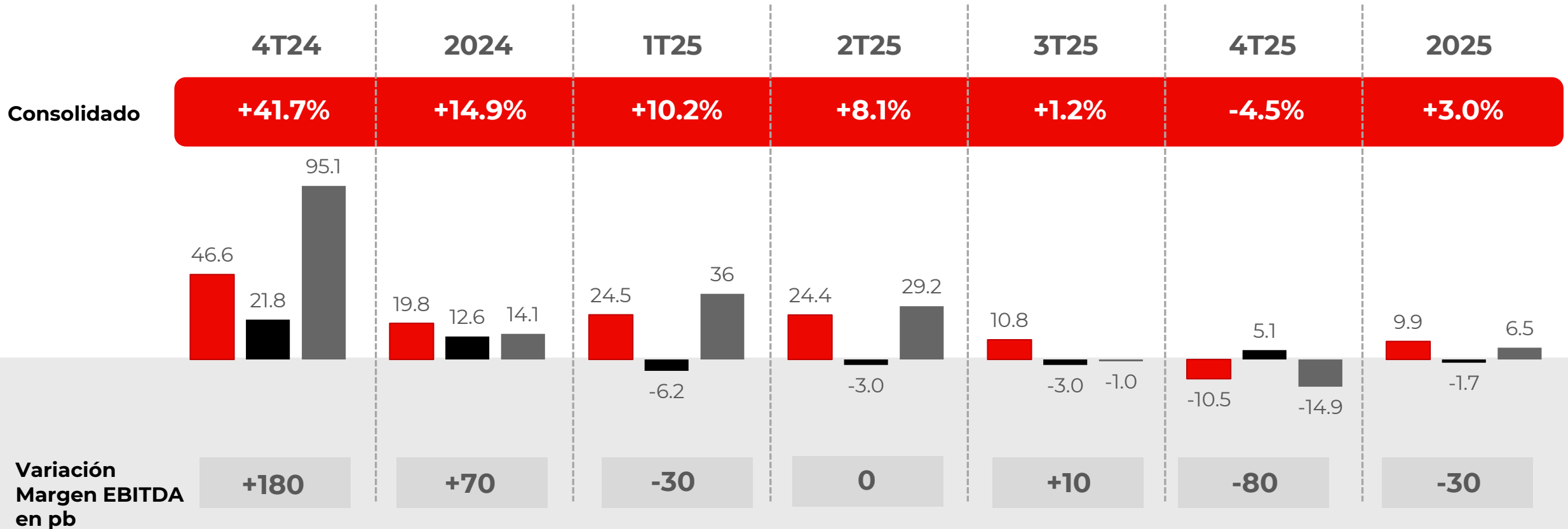
## VARIACIÓN EN VOLUMEN (%)\*



\*Variación vs mismo periodo del año anterior

# Generación de efectivo sostenible y crecimiento de EBITDA

## VARIACIÓN EN EBITDA (%)\*



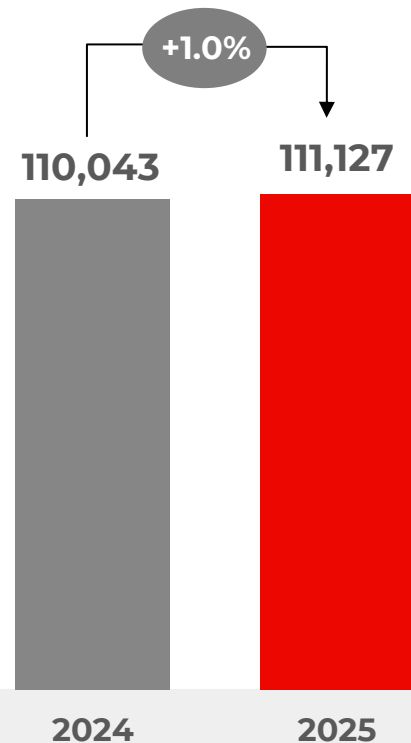
\*Variación vs mismo periodo del año anterior

# Nuestras regiones presentan un desempeño resiliente



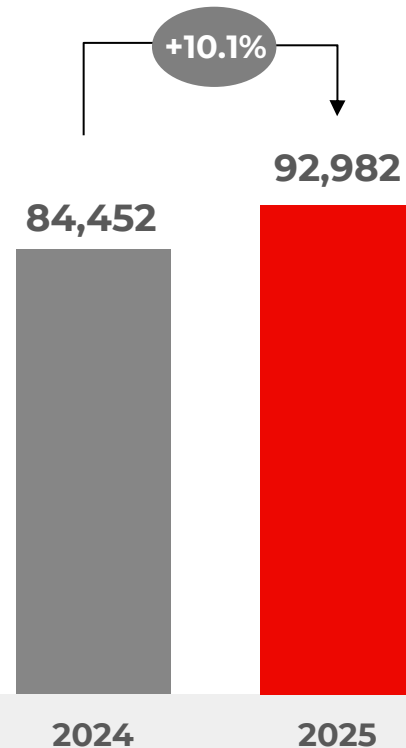
## VENTAS MÉXICO

Millones MXN



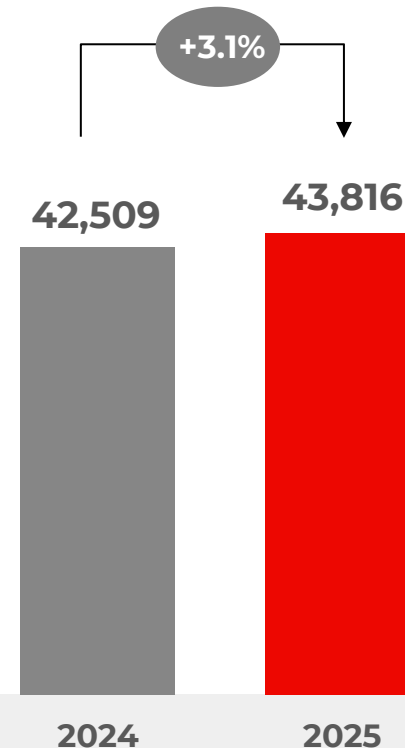
## VENTAS USA

Millones MXN



## VENTAS SUDAMÉRICA

Millones MXN

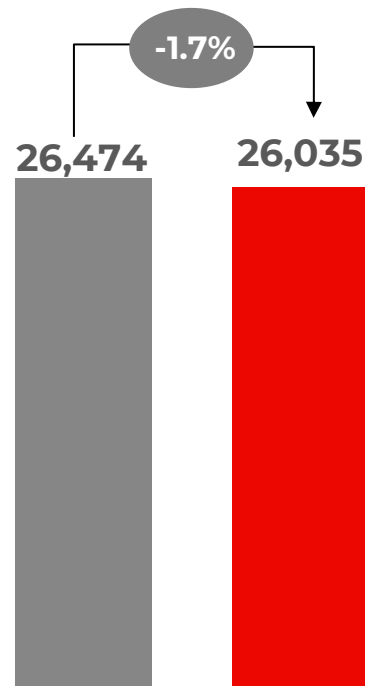


# ... y un sólido resultado de **EBITDA en** **nuestras operaciones**



## EBITDA MÉXICO

Millones MXN



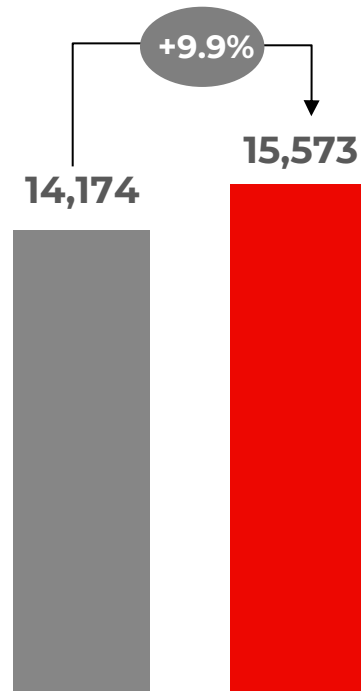
2024

2025



## EBITDA USA

Millones MXN



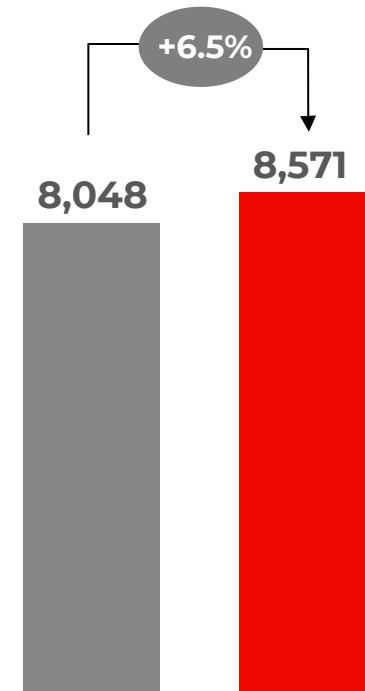
2024

2025



## EBITDA SUDAMÉRICA

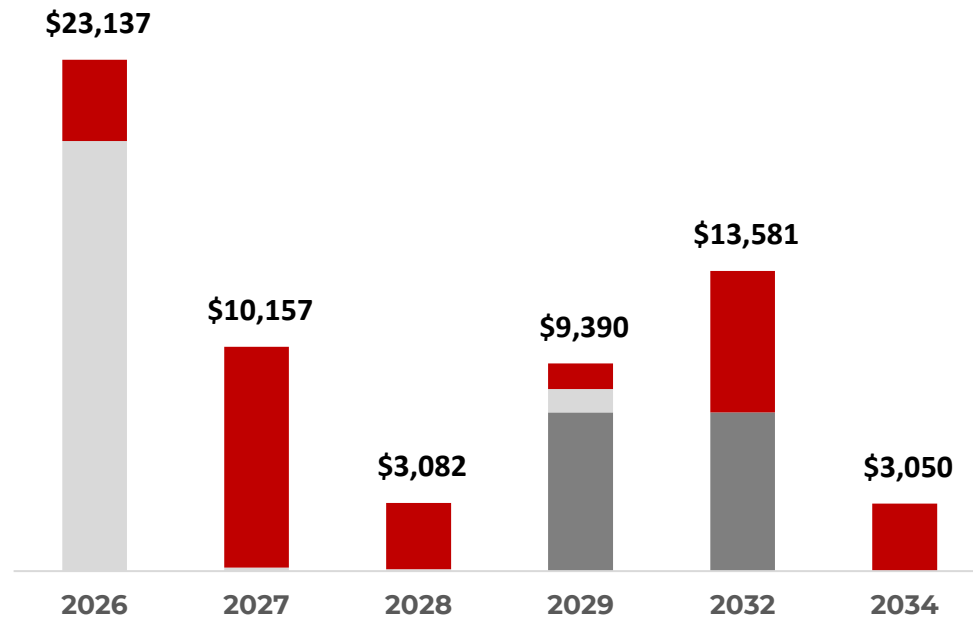
Millones MXN



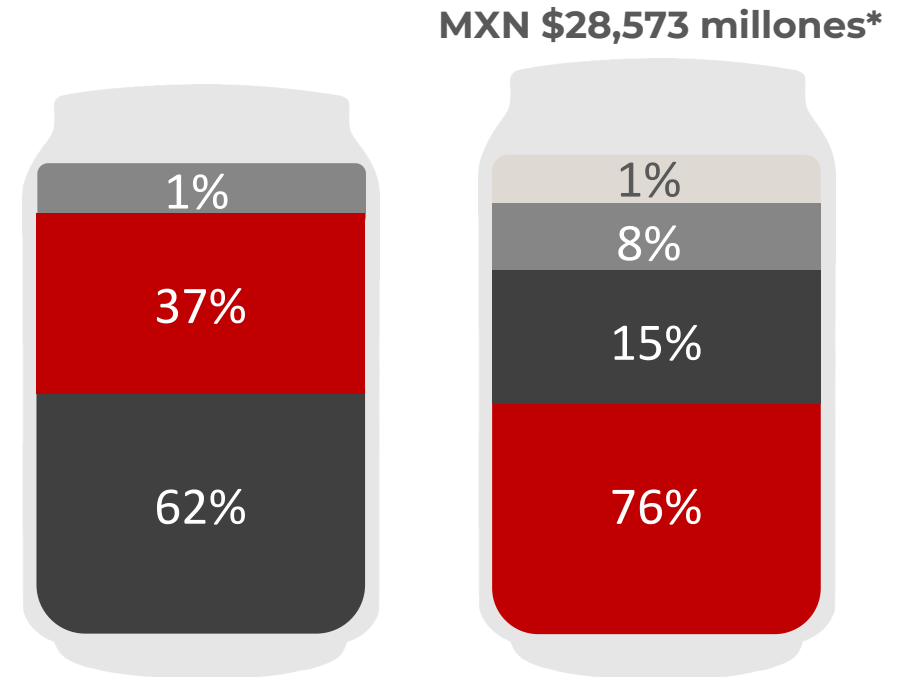
2024

2025

# Balance y perfil de vencimiento de deuda **sólido y flexible**



■ USPP    ■ Bancos    ■ Bonos



Deuda Total por moneda

Posición de caja por moneda

■ USD    ■ MXN    ■ PEN    ■ ARS

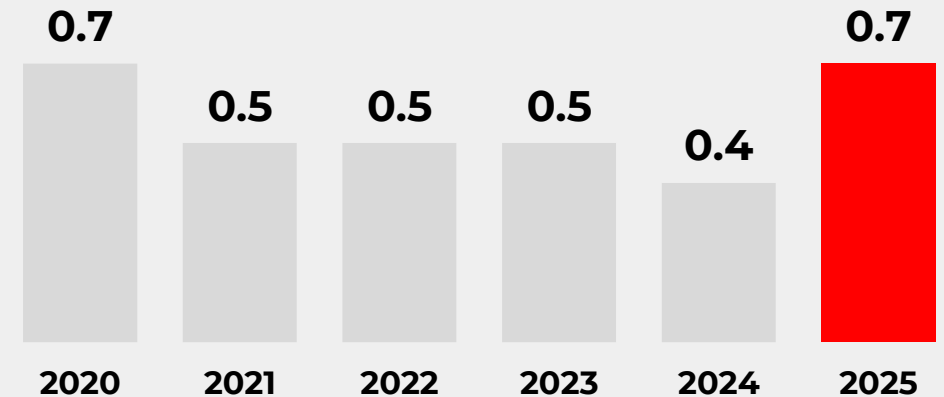
- **Deuda Total: MXN \$62,397 millones**
- **94% de la deuda está en moneda local**
- **Valor promedio saludable con una duración de 2.41 años**

# Alto perfil crediticio ratificado por las principales agencias calificadoras

Escala Global	MOODY'S	FitchRatings
	"A3"	"A"
Escala Nacional	S&P Global Ratings	FitchRatings
	"mxAAA"	"AAA(mex)"

Calificación global superior al soberano de México


## Deuda Neta / EBITDA



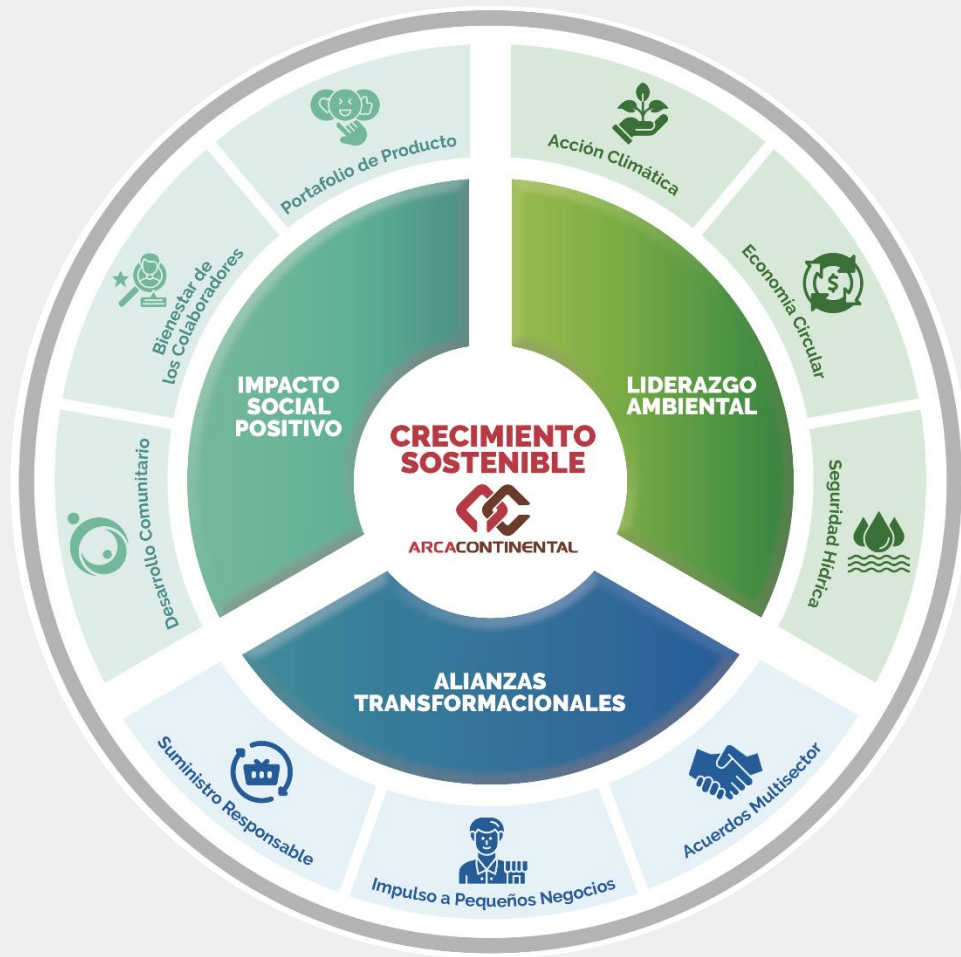
Flexibilidad financiera y bajos índices de apalancamiento



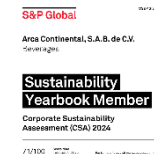
# AGENDA

- 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