

100 AÑOS

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 tüali

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

71K 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

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**

ARCACONTINENTAL
PIONEROS DE Coca-Cola EN MÉXICO

MCU: Millones de Cajas Unidad. Una Caja Unidad es equivalente a 24 botellas de 8 onzas
MM: Millones
Información al cierre del 2025

Fuerte presencia en la industria de botanas

Bokados

3er marca

más importante en México



Because We Give a Chip!
DEEP RIVER SNACKS

WISE
THE CLASSIC AMERICAN SNACK

3er marca

más importante en la zona metropolitana de NY



Inalecsa

Carli Snacks

2nda marca

más grande en Ecuador



ARCACONTINENTAL

Estructura Corporativa

The Coca-Cola Company

Valor de Mercado[1]:
USD $370 mil millones

ARCACONTINENTAL

Valor de Mercado[1]:
USD $18 mil millones



- **Coca-Cola Refreshments**
- **AC Bebidas** — 20% / 80%
  - **Perú** — 99.8%
  - **México** — 100%
  - **Argentina** — 100%
  - **Ecuador** — 100%
- **Alimentos y Botanas** — 100%
- **Coca-Cola Southwest Beverages** — 100%

[1] Fuente: Bloomberg, septiembre 2026



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**



2002 Fusión ARCA

2007 Botanas México

2008 Argentina y Jugos del Valle

2010 Ecuador

2011 Fusión CONTAL

2012 Botanas y Santa Clara

2014 Tonicorp

2015 Perú

2016 Ingenio Argentina

2017 EUA, AdeS y Botanas

2018 Innovación y Botanas EUA

2021-2025 Carli, Charras, Imperial & El Paso Snaxs



AGENDA

01 Introducción a Arca Continental

02 Presencia en mercados atractivos en una industria dinámica de bebidas

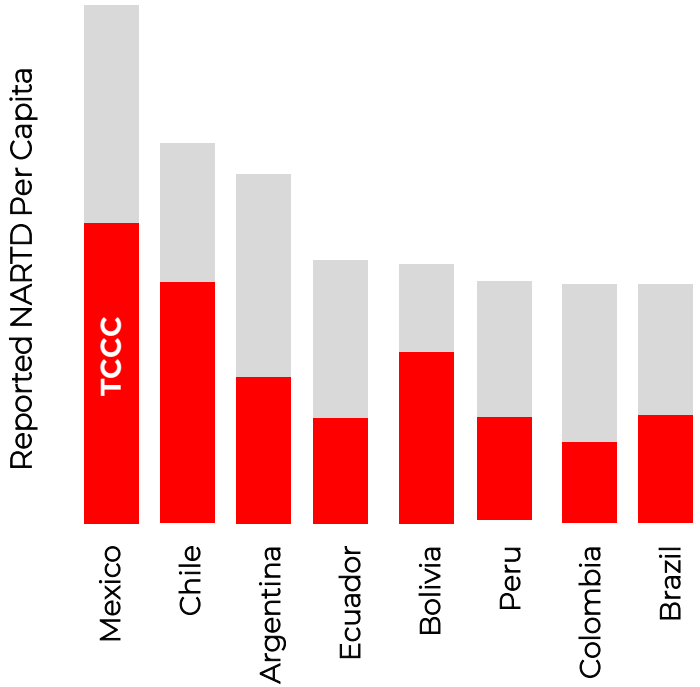
03 Nuestra estrategia de crecimiento

04 Resumen operativo y financiero

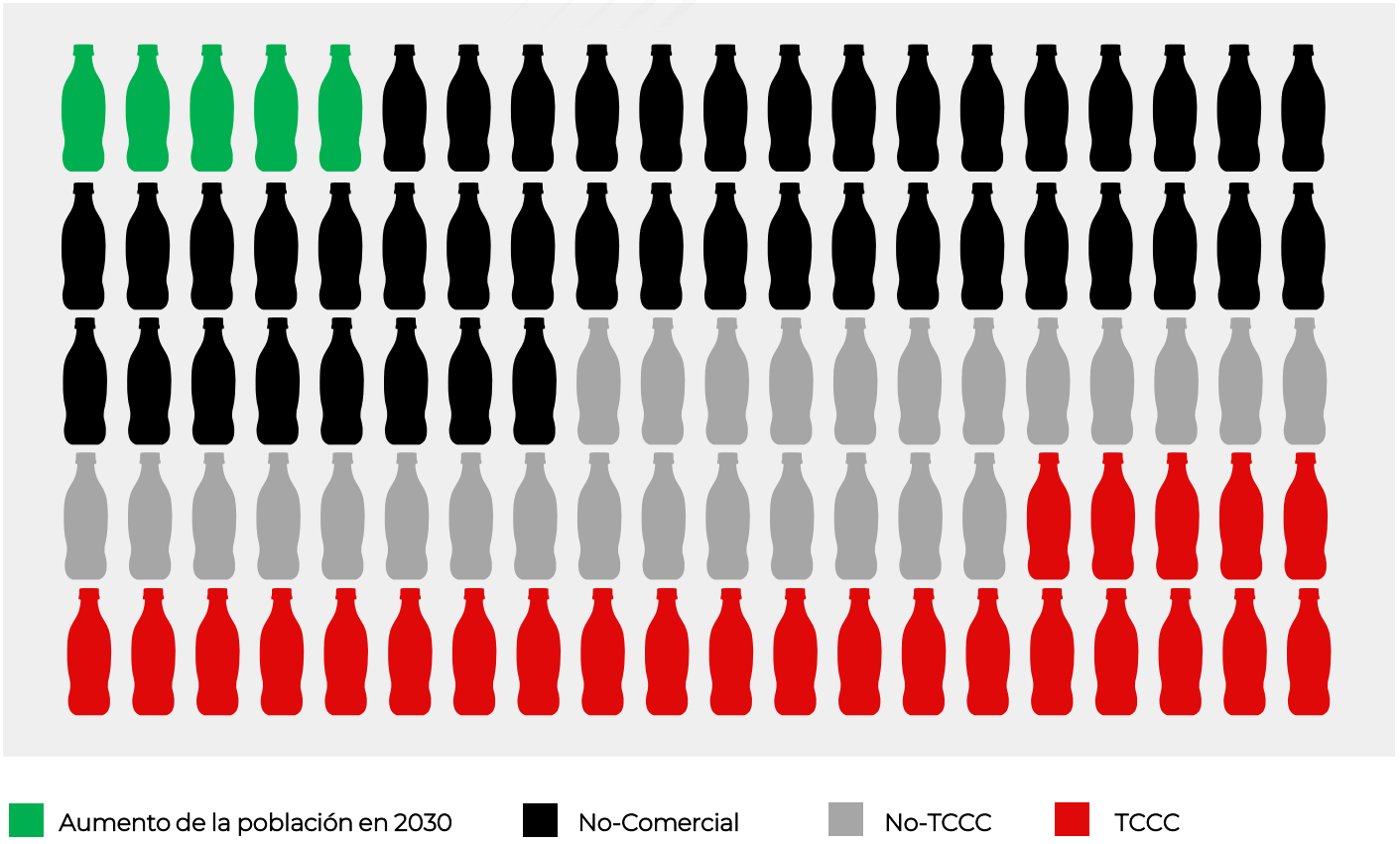
05 Estrategia de sostenibilidad

Amplia oportunidad de crecimiento en la región

Extenso espacio de crecimiento



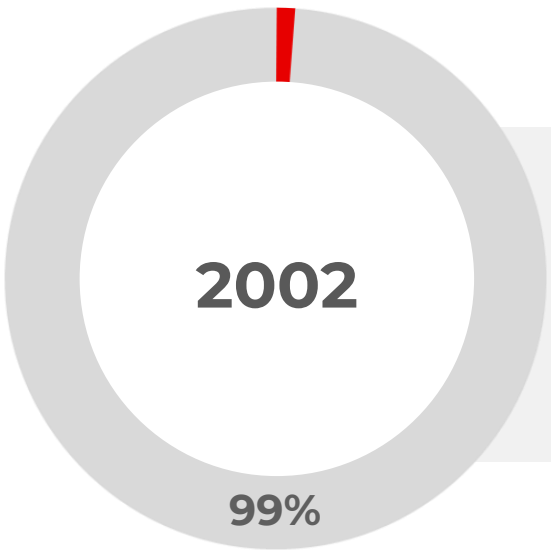
Amplia oportunidad de reclutamiento



Fuente: The Coca-Cola Company

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

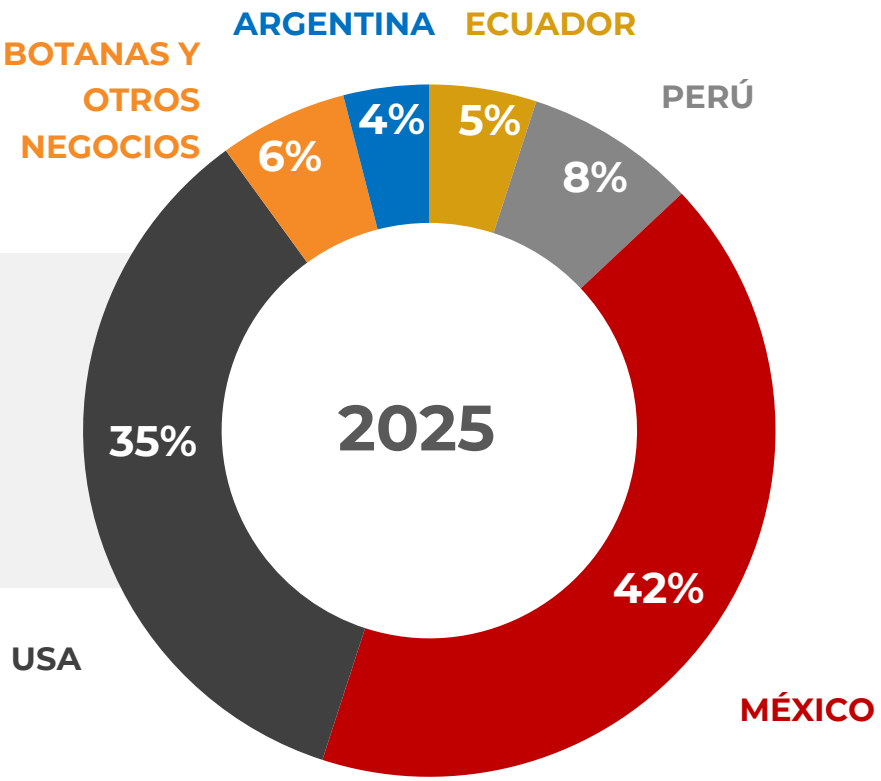
Ventas
2002 - 2025



MXN $13 mil millones

~19x

14% CAC [1]

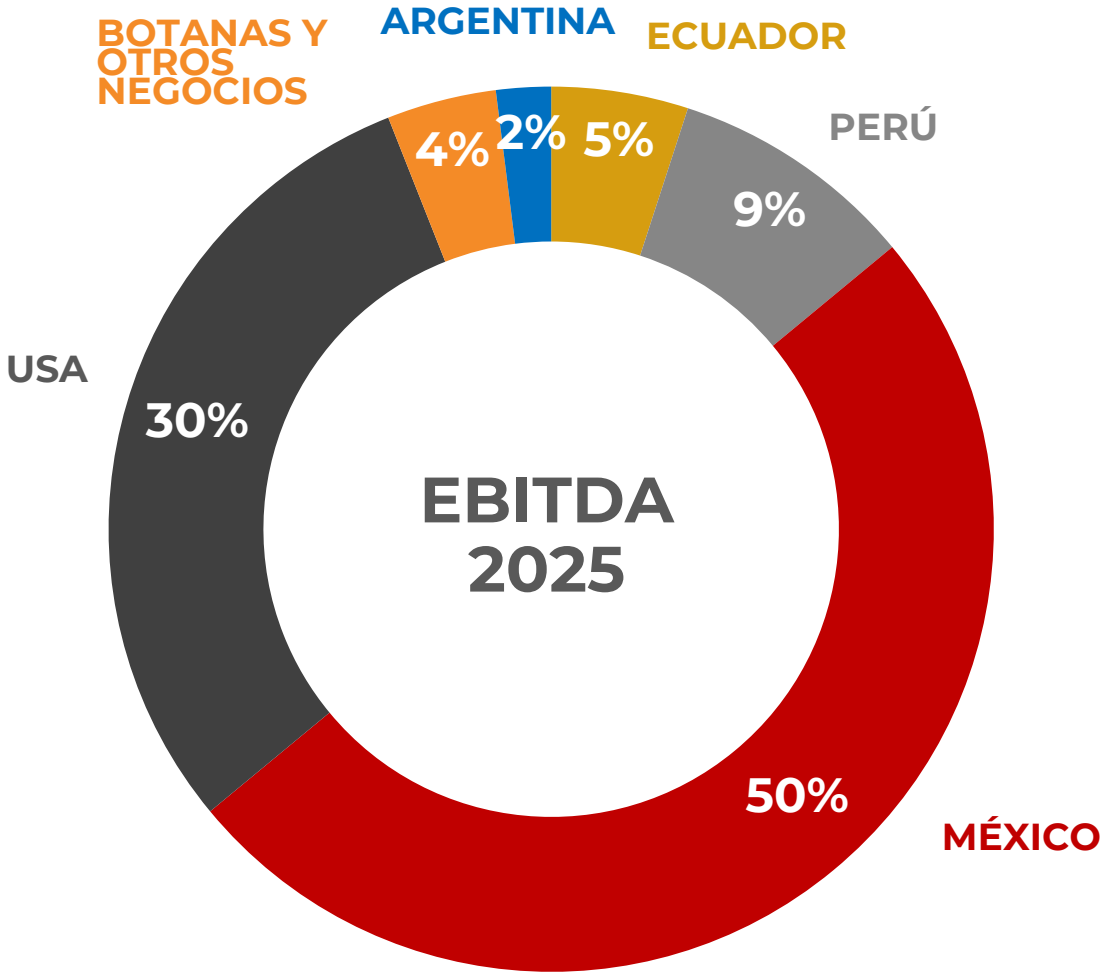


MXN $248 mil millones

[1] CAC: Crecimiento anual compuesto

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



CULTURA & CAPACITACIÓN

ACTIVOS COMERCIALES

IMPULSORES DIGITALES

CENTRO DE INTELIGENCIA

PLANETA

CALIDAD

SEGURIDAD

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

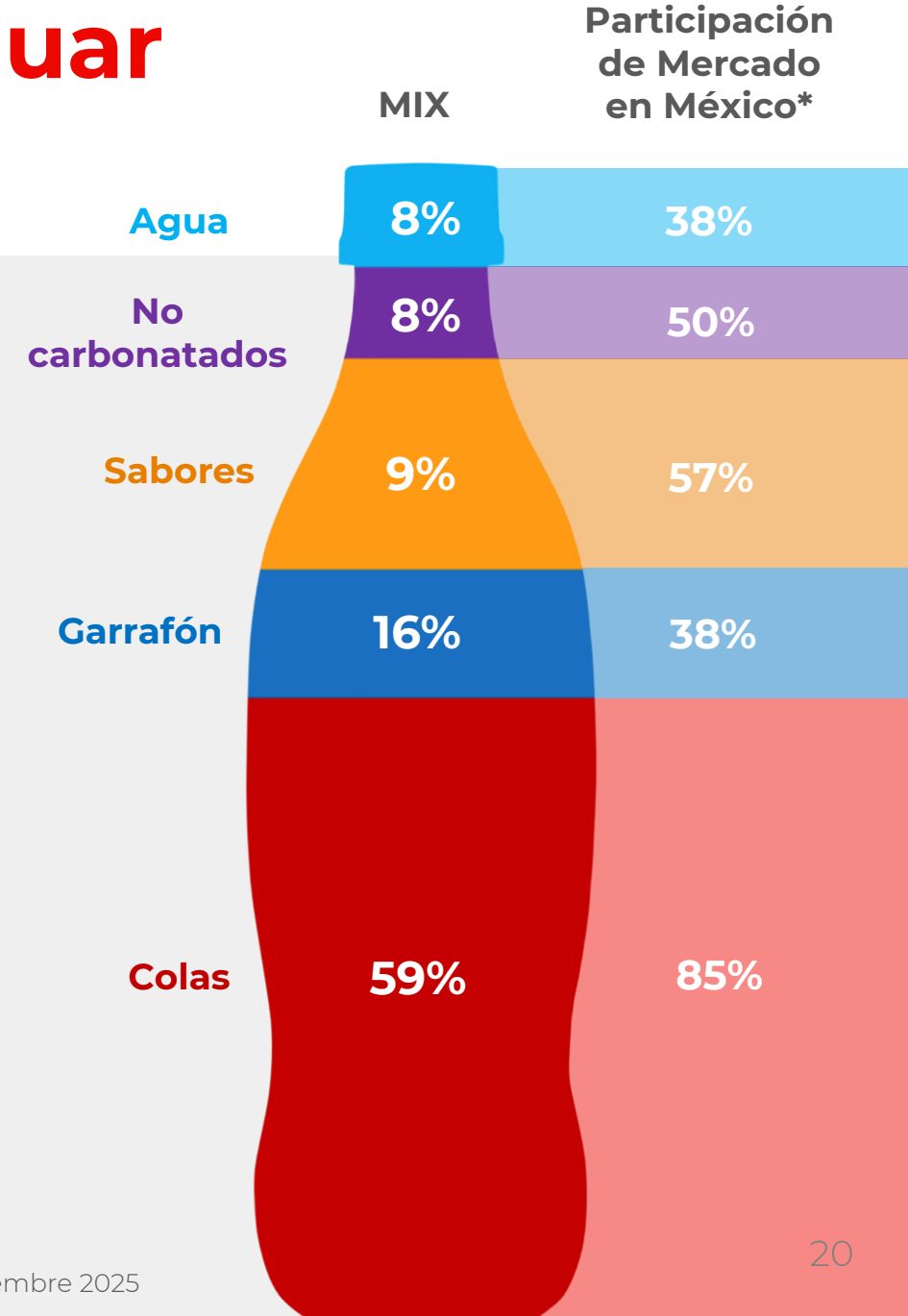
Crecimiento acelerado con marcas de alto potencial como Topo Chico, Fuze Tea y FlashLyte

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



- Omnicanal
- Modelos de AI y de Gen AI
- Programa de Lealtad
- Experiencia del Cliente
- Multicategoría
- Productos Digitales y Financieros

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

tüali

COMERCIAL & ANALÍTICA AVANZADA



+

yomp!

GESTIÓN DE TIENDA & INFORMACIÓN DEL MERCADO



+

tüali 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

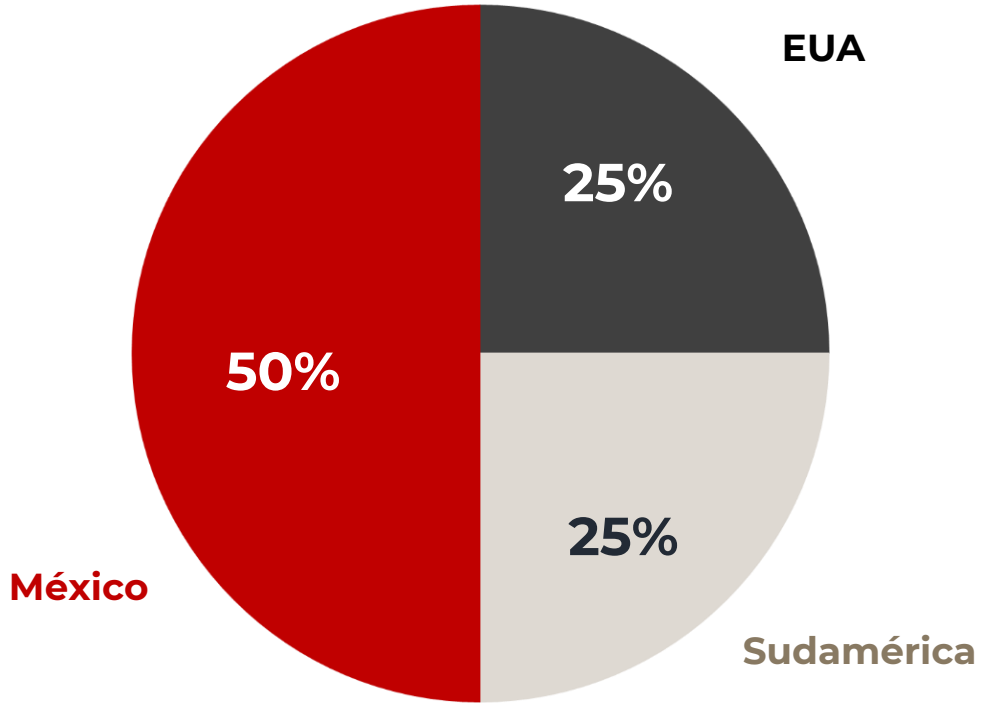
En ausencia de fusiones o adquisiciones

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

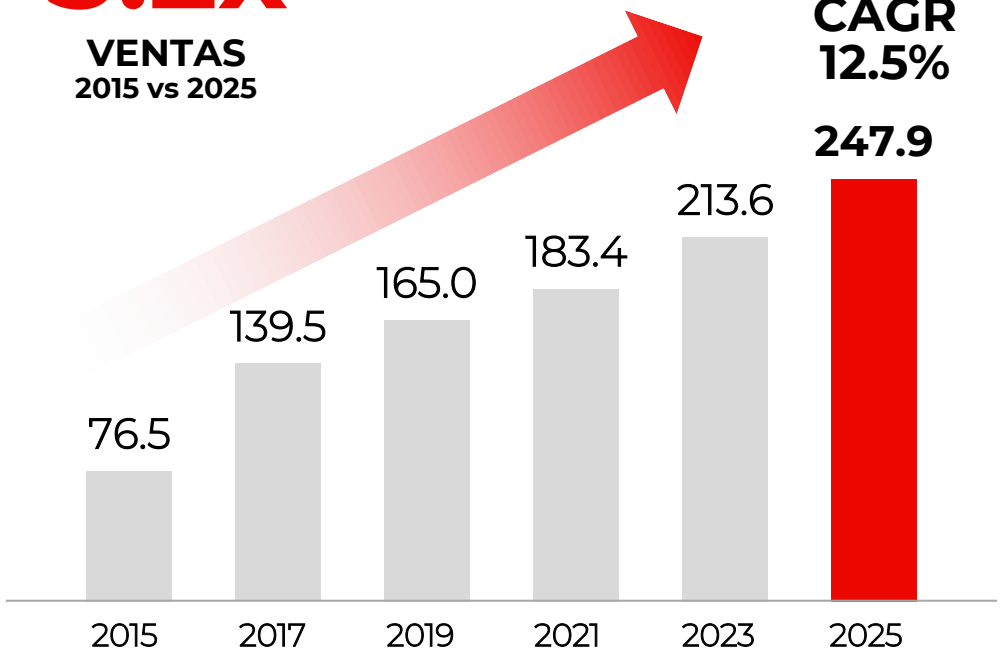
04 Resumen operativo y financiero

05 Estrategia de sostenibilidad

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

3.2x

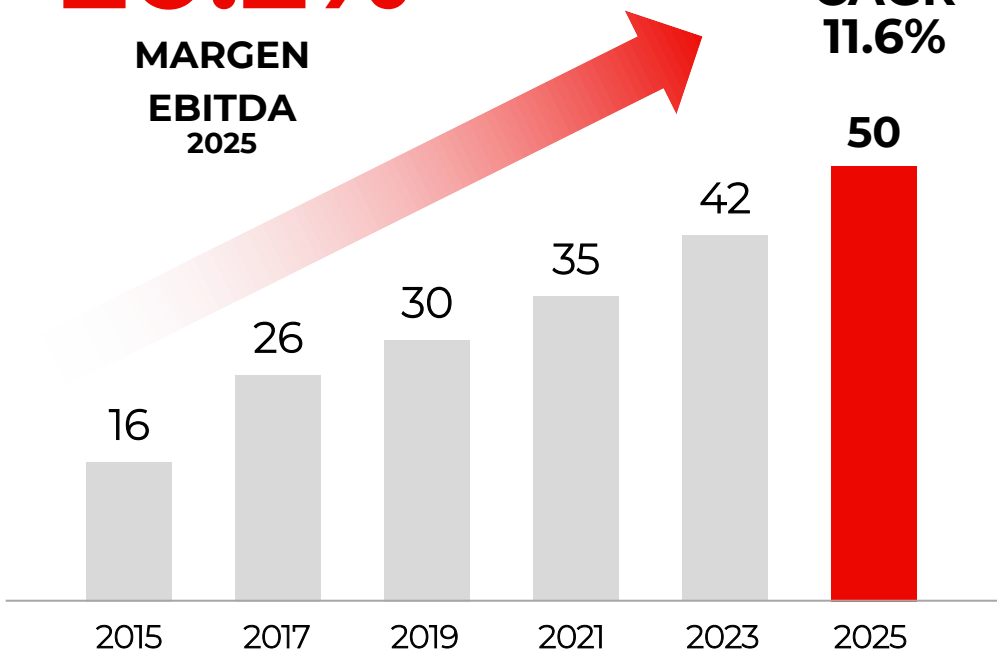
VENTAS
2015 vs 2025



VENTAS
MXN Mil millones

20.2%

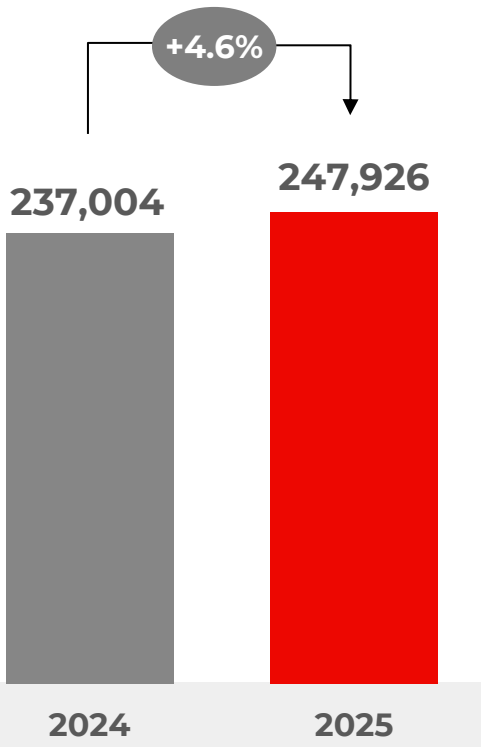
MARGEN EBITDA
2025



EBITDA
MXN Mil millones

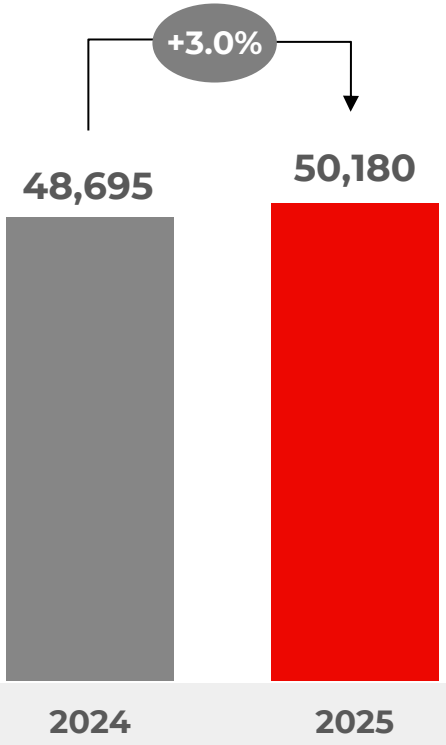
Avanzando con un desempeño financiero positivo

VENTAS
Millones MXN



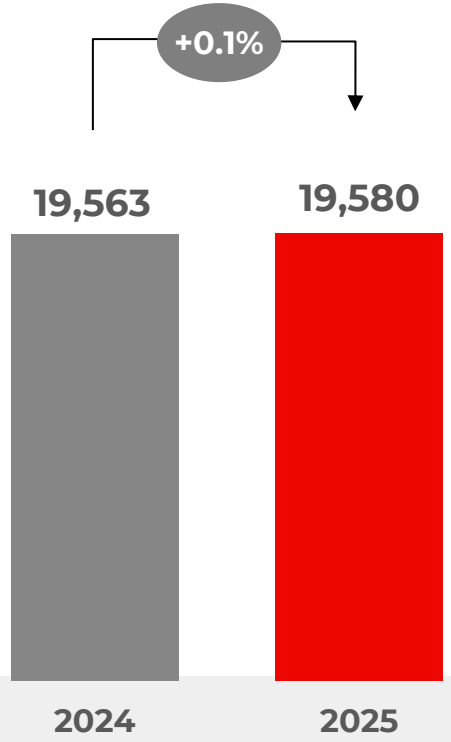
+3.6%*

EBITDA
Millones MXN



+1.9%*

UTILIDAD NETA
Millones MXN

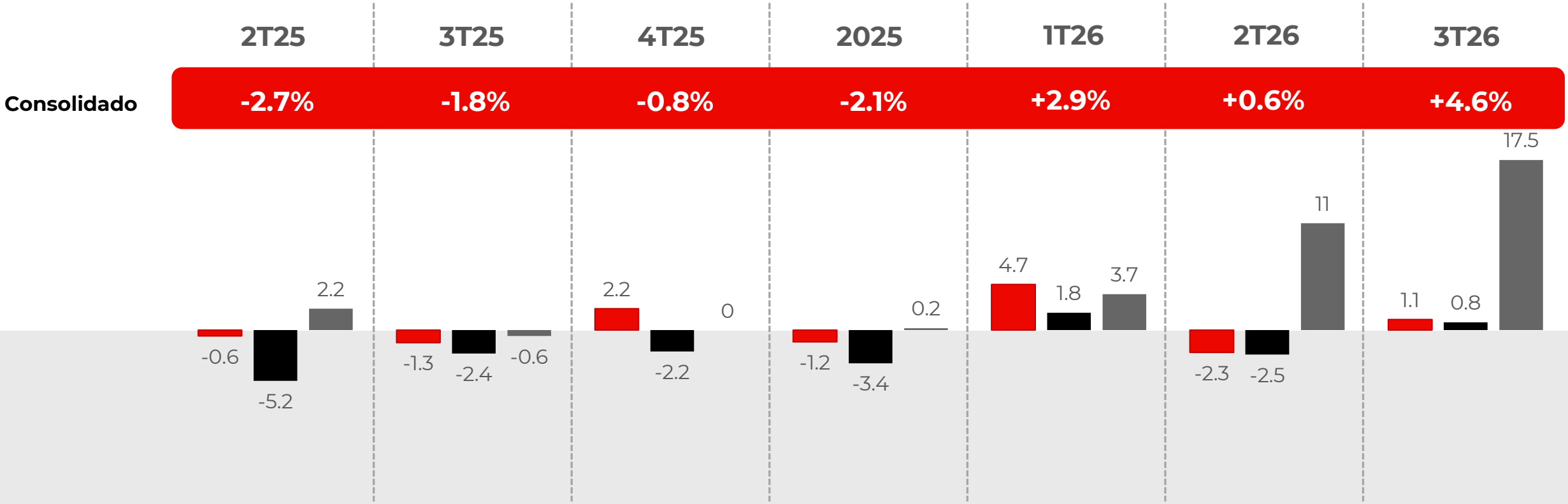


EN LÍNEA

*sin efecto de tipo de cambio

Variaciones de volumen en nuestras operaciones

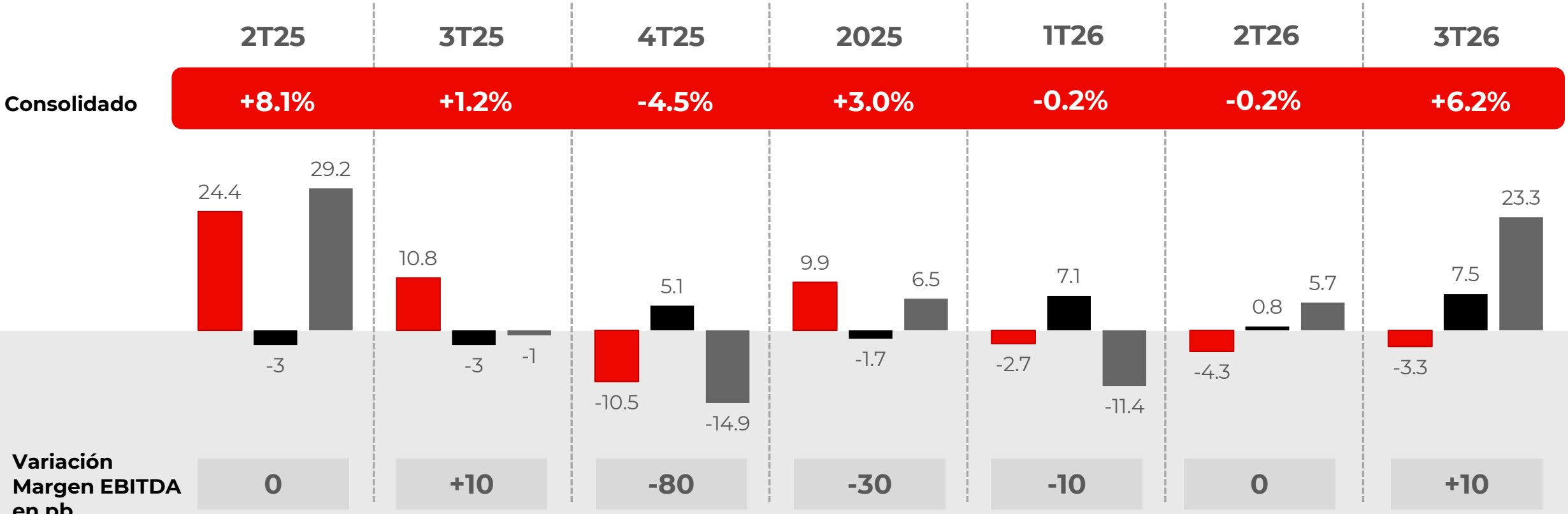
VARIACIÓN EN VOLUMEN (%)*



*Variación vs mismo periodo del año anterior

Generación de efectivo sostenible y crecimiento de EBITDA

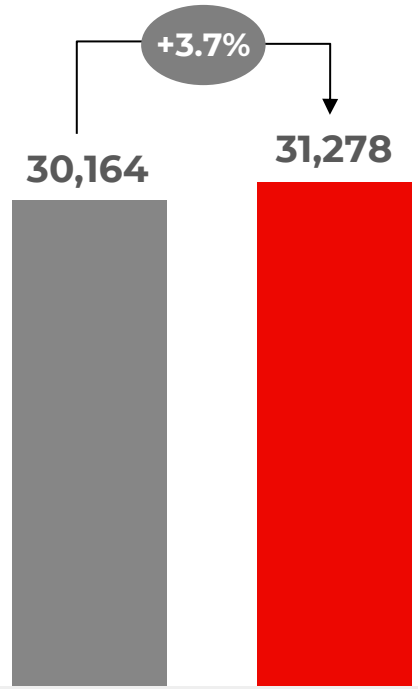
VARIACIÓN EN EBITDA (%)*



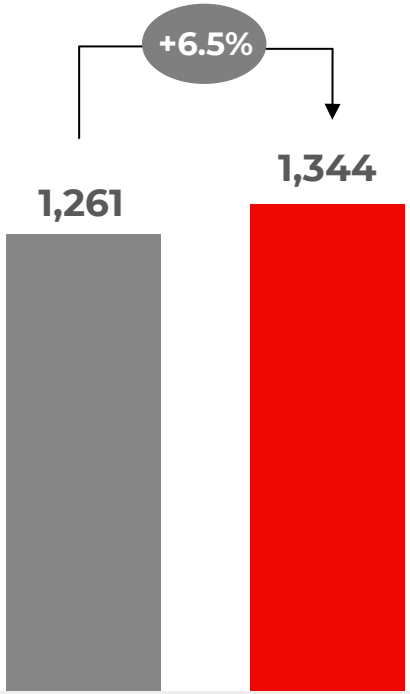
*Variación vs mismo periodo del año anterior

Nuestras regiones presentan un desempeño resiliente

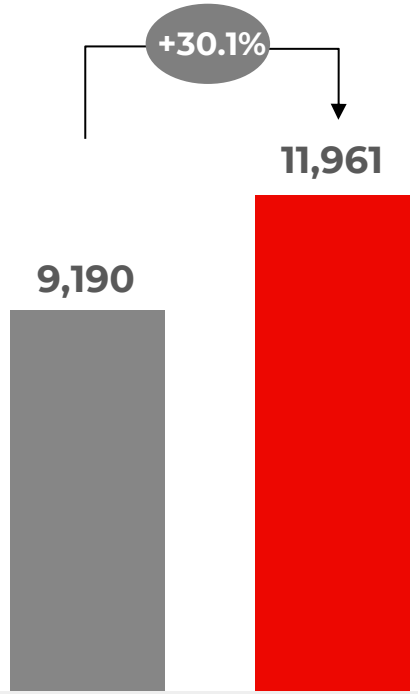
VENTAS MÉXICO
Millones MXN



VENTAS USA
Millones USD

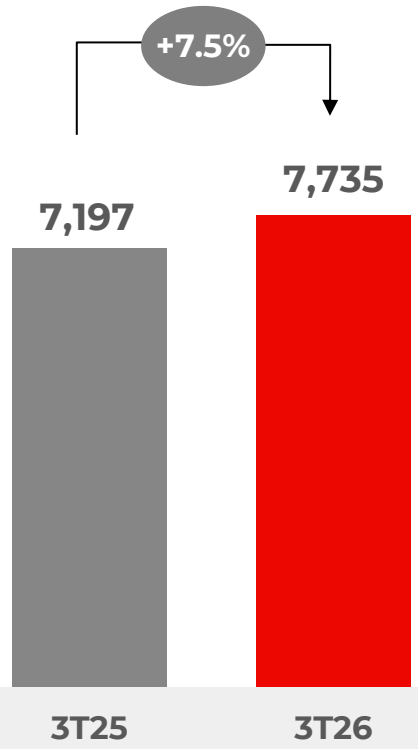


VENTAS SUDAMÉRICA
Millones MXN

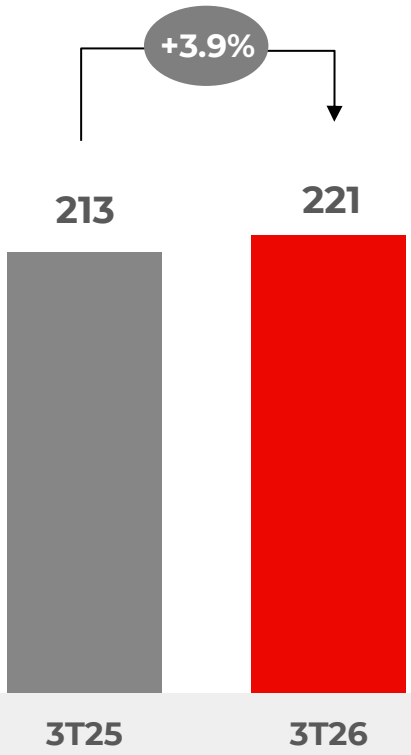


… y un sólido resultado de EBITDA en nuestras operaciones

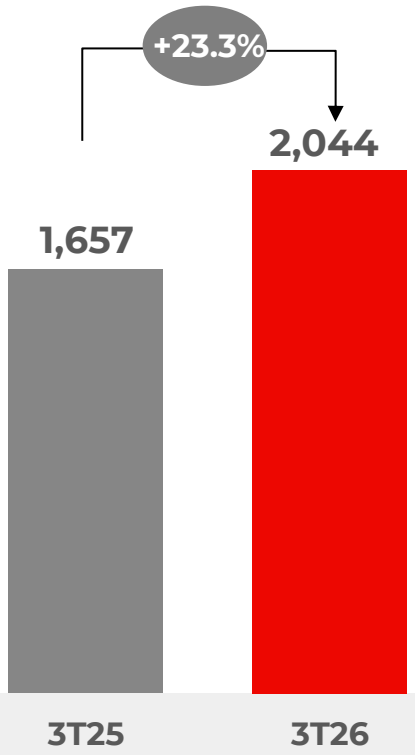
EBITDA MÉXICO
Millones MXN



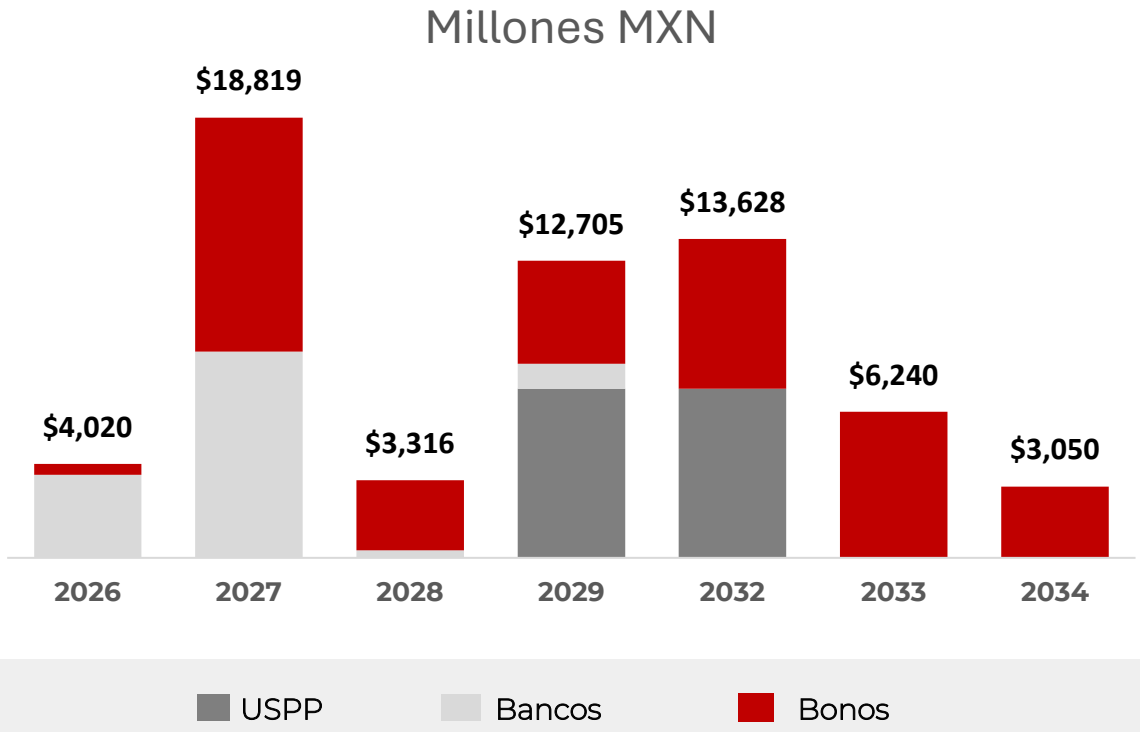
EBITDA USA
Millones USD

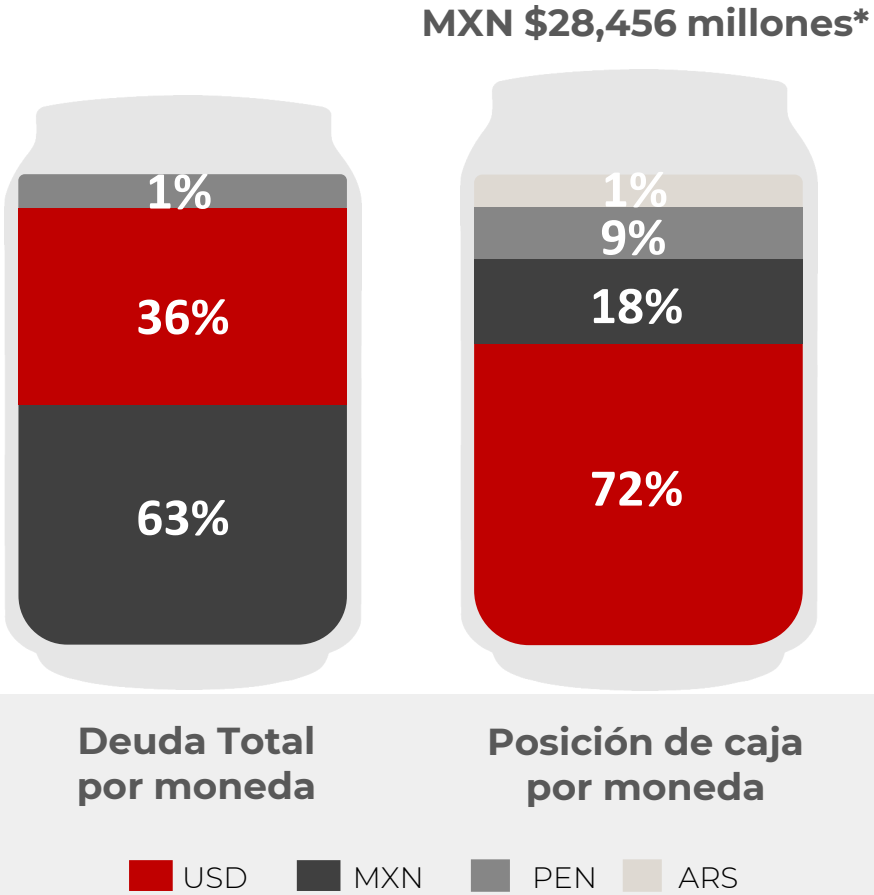


EBITDA SUDAMÉRICA
Millones MXN



Balance y perfil de vencimiento de deuda sólido y flexible





- **Deuda Total: MXN $61,777 millones**
- **Valor promedio saludable con una duración de 3.2 años**

*Tipo de cambio a septiembre 2026 de MXN $18.07
Información al cierre de septiembre de 2026

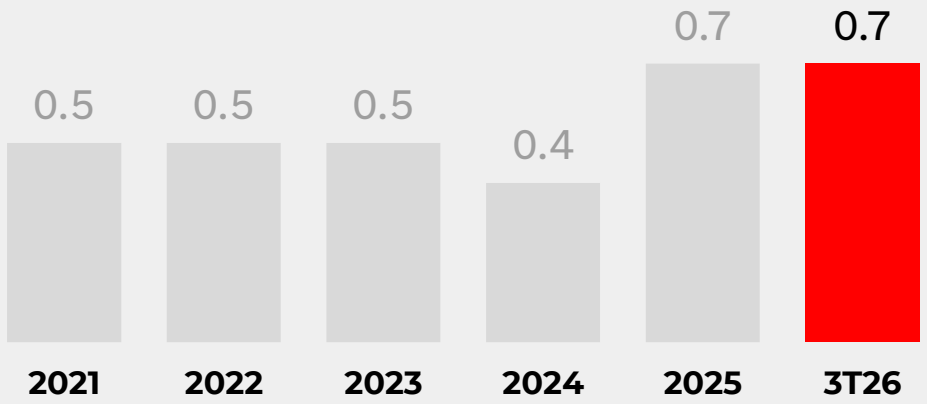
Alto perfil crediticio ratificado por las principales agencias calificadoras

	Moody's	Fitch Ratings
Escala Global	"A3"	"A"

	S&P Global Ratings	Fitch Ratings
Escala Nacional	"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

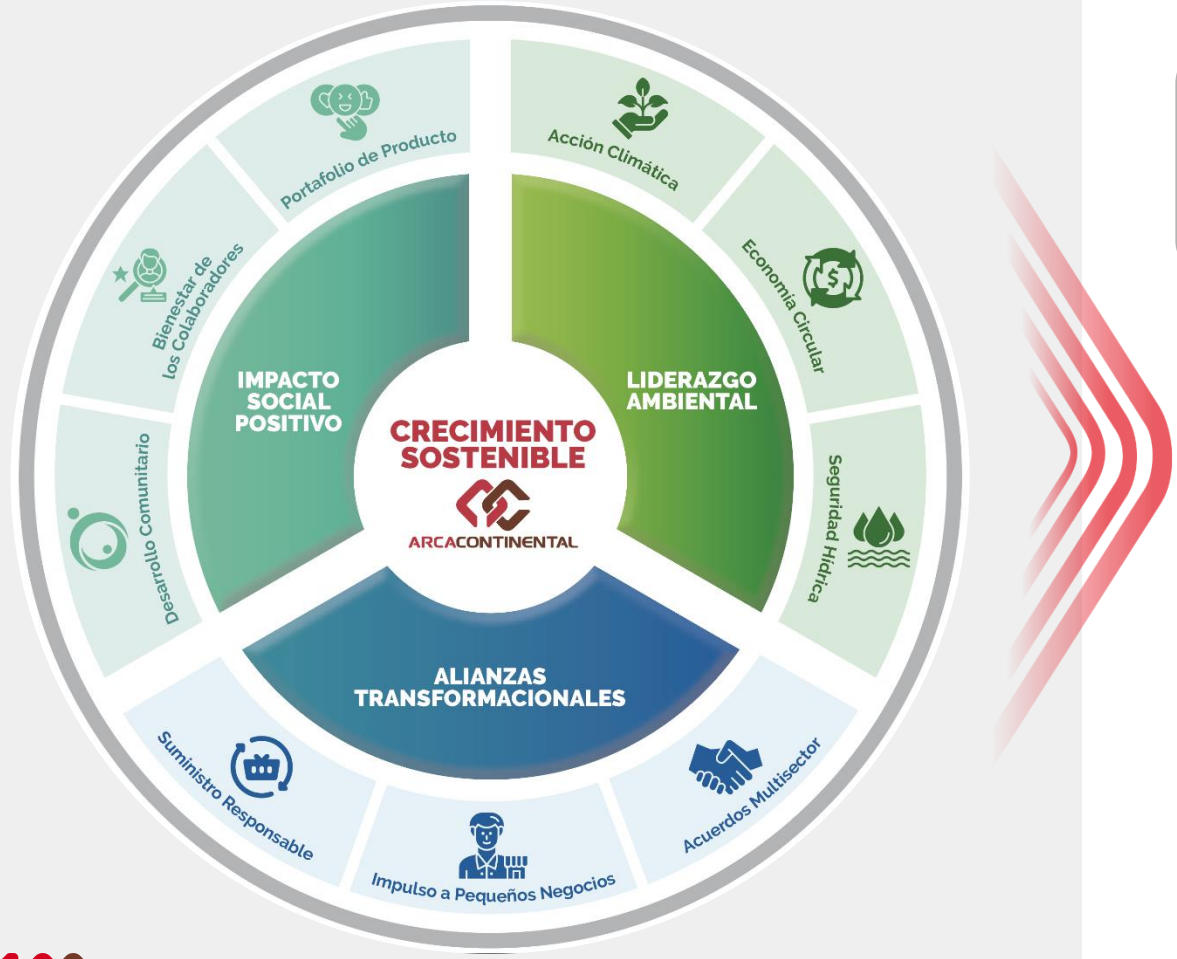
02 Presencia en mercados atractivos en una industria dinámica de bebidas

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

S&P Global
Arca Continental, S.A.B. de C.V.
Sustainability Yearbook Member
Corporate Sustainability Assessment (CSA) 2024

MSCI ESG RATINGS A
CCC B BB BBB A AA AAA

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

SCIENCE BASED TARGETS
DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

FTSE4Good

PetStar – un pilar clave de nuestra estrategia de circularidad

- PetStar es la planta de reciclaje de PET grado alimenticio más grande del mundo, con una capacidad de reciclaje de 5,500 millones de botellas al año
- Opera bajo un modelo de reciclaje inclusivo que beneficia a más de 30,000 recolectores
- A través de nuestra estrategia de Economía Circular, actualmente recolectamos y reciclamos alrededor de 7 de cada 10 botellas que vendemos
- Nuestros empaques contienen en promedio 36.6% de material reciclado



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
TOME Coca-Cola BIEN FRIA
20394
G 21182
Coca-Cola
100 AÑOS
ARCACONTINENTAL