



Mensaje del Presidente del Consejo y del Director General

A nuestros accionistas:

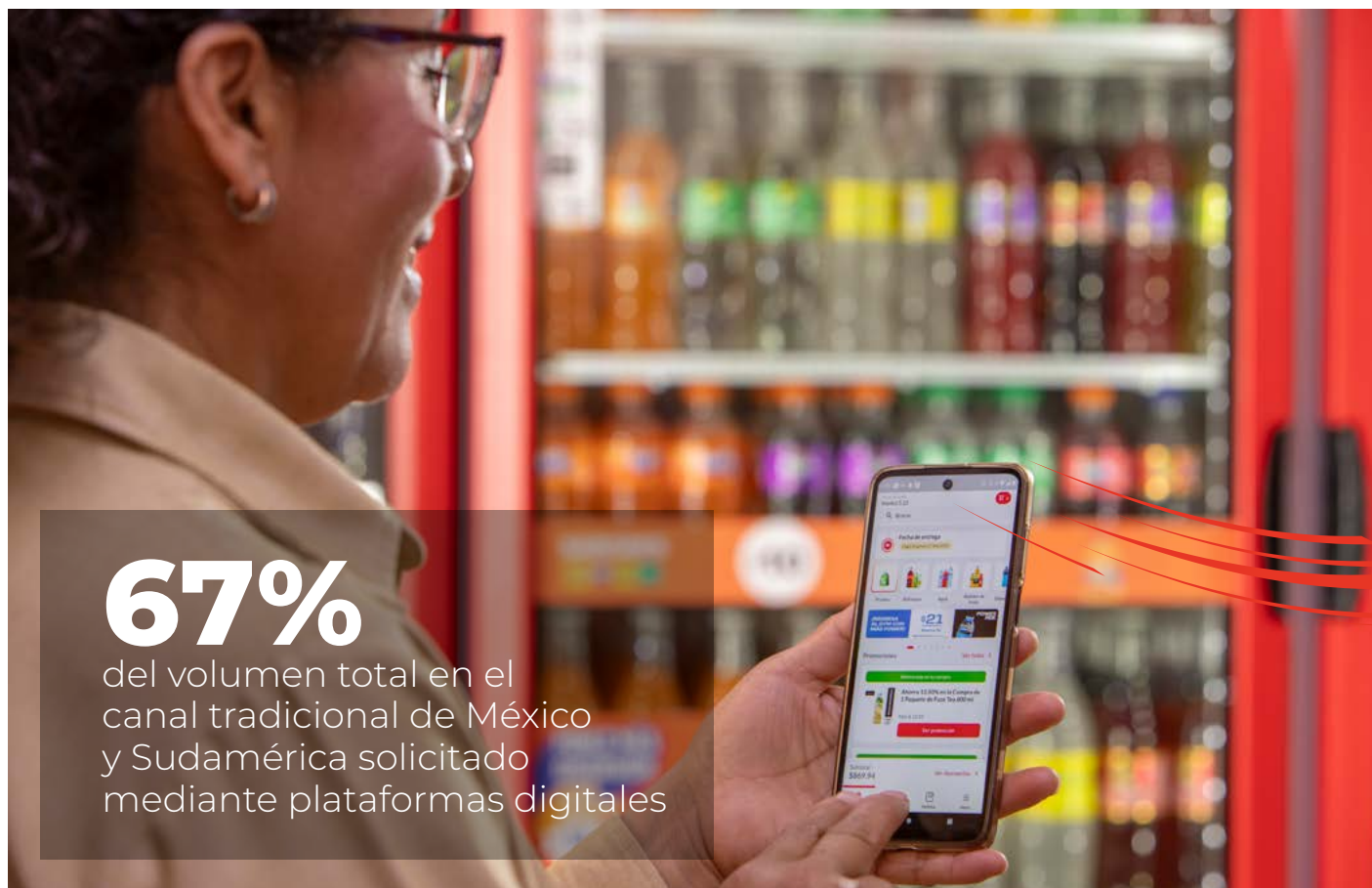
Guiados por el permanente compromiso de los colaboradores, una estrategia de crecimiento rentable, así como la inversión en infraestructura y tecnologías de vanguardia, continuamos transformando todas las áreas de la empresa hacia una evolución sostenible con una clara visión de generar y compartir valor.

Ventas Netas
de 237,004
millones de pesos

+10.9%

vs 2023





67%

del volumen total en el canal tradicional de México y Sudamérica solicitado mediante plataformas digitales

En 2024, este enfoque nos permitió lograr el margen consolidado más alto de los últimos ocho años, establecer un nuevo récord de volumen en México y alcanzar un margen histórico en nuestra operación en Estados Unidos.

El volumen consolidado superó los 2,466 millones de cajas unidad (MCU)¹, mientras que las Ventas Netas Anuales alcanzaron 237,004 millones de pesos, representando un alza de 10.9% respecto al año anterior.

Con una importante inversión de capital en infraestructura y tecnología de punta, incrementamos nuestras capacidades de producción y ejecución comercial con líneas de llenado de alta velocidad, nuevos centros de distribución y rutas adicionales de reparto, para atender la creciente demanda en nuestros mercados.

Continuamos la exitosa implementación de iniciativas de transformación digital con el lanzamiento de Tuali, la evolución de AC Digital. La nueva plataforma B2B desarrollada por nuestro Digital Nest, ofrece una experiencia de usuario más intuitiva y potentes funcionalidades, incluyendo servicios financieros, capacidades multicategoría y un programa de lealtad que fortalecen nuestra relación con cerca de un millón de clientes. Durante 2024, 67% del volumen total del canal tradicional en México y Sudamérica fue solicitado mediante plataformas digitales.

Margen
consolidado
**más alto en los
últimos 8 años**



¹ Son 2,466 millones de cajas unidad (MCU) en el negocio de bebidas.

Utilidad Neta

+11.8%

vs 2023 alcanzando
19,563 millones
de pesos



El Modelo de Negocio Sostenible de Arca Continental siguió apoyando la evolución continua de las áreas de negocio y se reflejó en importantes avances en estándares internacionales. En 2024, logramos ingresar al Dow Jones Sustainability World Index, que incluye a las 300 empresas líderes en el mundo en esta materia.

Adicionalmente, fuimos incluidos por tercer año consecutivo en el Sustainability Yearbook de S&P Global, el anuario que incluye a cerca de 700 compañías liderando sus respectivas industrias en sostenibilidad corporativa.

La combinación de estas y otras iniciativas para fortalecer la competitividad del negocio, contribuyó a los sólidos resultados financieros de 2024, el cual cerró con un incremento significativo en el flujo operativo de 14.9%, alcanzando un margen del 20.5%, el más alto en los últimos 8 años.

Por su parte, la Utilidad Neta en el año superó los 19,563 millones de pesos, un aumento de 11.8% comparado con 2023, con un margen neto de 8.3%.

Member of

**Dow Jones
Sustainability Indices**

Powered by the S&P Global CSA

Arca Continental, S.A.B. de C.V.
Beverages Industry

**Sustainability
Yearbook Member**

S&P Global Corporate Sustainability
Assessment (CSA) Score 2024

En los últimos 3 años,
el valor de la acción
entregó un **retorno
total a sus accionistas
de 48.24%** en la Bolsa
Mexicana de Valores



+9.6%

Ventas Netas vs 2023
ascendiendo a 110,043
millones de pesos

AC Bebidas México

Las operaciones en México entregaron nuevamente resultados destacados con un aumento en ventas netas de 9.6%, alcanzando 110,043 millones de pesos. Éstos fueron impulsados por una efectiva estrategia de precios, aunado a una excelente ejecución de nuestras capacidades comerciales en todos los canales, con especial énfasis en la adopción acelerada de herramientas digitales.

En 2024, el flujo operativo aumentó 12.6% a 26,474 millones de pesos, resultando en un margen de 24.1%.

El volumen total del año aumentó un 2.1%, totalizando 1,406 millones de cajas unidad (MCU). También, este año alcanzó el mayor volumen de ventas en la historia para un cuarto trimestre en México.

La marca Coca-Cola logró su séptimo año consecutivo al alza, reforzado por el sobresaliente crecimiento de dos dígitos en volumen de Coca-Cola Sin Azúcar.

Las bebidas no carbonatadas también mostraron un crecimiento en volumen del 13.1%, impulsadas principalmente por los segmentos de té e isotónicos, consolidando su participación en el mercado.

Las campañas de publicidad han estrechado la conexión con las nuevas generaciones, a través de innovaciones como Coca-Cola Marvel y ediciones limitadas del programa Coca-Cola Creations, como Coca-Cola K-Wave y Coca-Cola Oreo.

Entre las inversiones más destacadas para incrementar nuestras capacidades de producción y distribución, se encuentran cinco líneas de producción de bebidas instaladas este 2024, y cinco centros de distribución que, al entrar en operación, permitirán manejar 200 millones de cajas adicionales en cinco años, habilitando 600 rutas de reparto.

Como ejemplo de los centros de distribución que iniciaron operaciones en 2024, CEDI Tonalá tiene capacidad para 240 rutas de reparto, mientras que el CEDI Santa Catarina cuenta con 135. Planta Guadalupe



5 líneas de producción instaladas en 2024



Nuevo volumen récord:

1,406

millones de cajas
unidad en 2024

incorporó una nueva línea especializada en la producción de empaques personales, así como una línea adicional para la producción de PET familiar para esta región.

Para fortalecer el canal tradicional instalamos 71,000 puertas de equipos de frío y, gracias a la excelencia en la operación, alcanzamos un Índice de Calidad en la Ejecución histórico de 95.

Avanzamos también en el diseño de empaques, produciendo las botellas de 400 ml con solo 13.5 gramos, las más ligeras del sistema Coca-Cola a nivel global.

Bebidas AC-CCSWB

El año marcó un hito en el crecimiento y rentabilidad de las operaciones en Estados Unidos.

Las Ventas Netas incrementaron 10.6% a 84,452 millones de pesos. Este desempeño excepcional fue respaldado por una impecable ejecución comercial, que nos llevó a obtener importantes reconocimientos dentro del Sistema Coca-Cola en esa región y con aliados estratégicos.

En el segmento de bebidas energéticas fuimos premiados por la marca Monster como “Embotellador del Año”, por lograr la mayor alza de volumen entre los embotelladores más importantes de ese país.

Acumulamos 27 trimestres consecutivos de crecimiento en flujo operativo, alcanzando el margen anualizado más alto desde la adquisición del negocio en 2017.

En 2024, el flujo operativo se incrementó 19.8%, totalizando 14,174 millones de pesos, y obteniendo un margen de 16.8%. El crecimiento de los ingresos fue impulsado por una gestión efectiva de precios, la optimización de promociones y el enfoque en la ejecución de empaques con mayor rentabilidad por caja unidad, respaldado por nuestras avanzadas capacidades digitales.

A estos resultados contribuyeron también el sobresaliente desempeño de marcas como Topo Chico, Monster y Fairlife, así como el lanzamiento de más de 70 nuevos SKUs.

En cuanto al ecosistema digital en este país, la expansión y renovación de la plataforma B2B MyCoke.com, mejoró la experiencia de compra, ampliando su alcance a más de 27,000 clientes y contribuyendo con ello al crecimiento del negocio de bebidas.

Como parte del compromiso con la economía circular en estas operaciones, mantuvimos el 50% de uso promedio de resina reciclada en nuestros envases.

Mirando hacia el futuro, anunciamos la ampliación de nuestras instalaciones en Texas, destacando la incorporación de dos líneas de producción en Fort Worth y una en San Antonio. Este proyecto nos permitirá mejorar la eficiencia operativa a través del uso de tecnología avanzada.

Fuimos premiados por la marca Monster como “Embotellador del Año”



+19.8%

Flujo operativo
alcanzando 14,174
millones de pesos

AC Bebidas Sudamérica

La implementación de estrategias de asequibilidad, el impulso de empaques retornables y la diversificación del portafolio fueron clave para fortalecer nuestra posición en la región, logrando un incremento en Ventas Netas de 15.4% a 42,509 millones de pesos.

El flujo operativo para la región de Sudamérica incrementó 14.1% contra el año pasado, alcanzando 8 mil millones de pesos con un margen de 18.9%.

Perú: crecimiento en bebidas no carbonatadas

Perú destacó por el crecimiento en categorías de bebidas no carbonatadas. Las aguas saborizadas triplicaron su volumen respecto al año anterior, mientras que las bebidas energéticas crecieron un 68%.

Se introdujo Monster Ultra Paradise, un nuevo sabor sin azúcar que busca sostener el liderazgo en el segmento premium de energizantes, así como Flashlyte, en la categoría de hidratación avanzada.

Reforzamos nuestra estrategia de multicategoría con la firma de un acuerdo con Diageo para la venta y distribución de bebidas alcohólicas en Perú, marcando el inicio de una serie de alianzas estratégicas.

Asimismo, la Asociación de Bodegueros del Perú (ABP) nos reconoció como Mejor Proveedor del año, destacando nuestro compromiso con el desarrollo del canal tradicional.

Ecuador: fortalecimiento del portafolio y envases retornables

En Ecuador se establecieron estrategias comerciales como el aumento en la mezcla de empaques retornables y la instalación de 30,000 equipos de frío, logrando una cobertura de 64.1% en el canal tradicional. Estas acciones permitieron ganar participación de mercado en categorías clave, como colas y bebidas no carbonatadas, evolucionando el portafolio acorde a las necesidades del consumidor.

Se desarrolló la plataforma de retornabilidad sumando una nueva línea de producción en la planta de Guayaquil, así como resultados relevantes en volumen y mezcla de la categoría.

Argentina: impulso a empaques retornables y diversificación del portafolio

En Argentina, nuestras acciones para promover la asequibilidad, expandir los empaques retornables y diversificar el portafolio contribuyeron a la recuperación de volumen, destacando un crecimiento del 13.1% en el canal tradicional en el último trimestre de 2024.

Los empaques retornables aumentaron su participación en la mezcla de ventas y se incorporaron nuevas alianzas con marcas líderes en el segmento de bebidas alcohólicas, cervezas artesanales y lácteos de valor agregado.



Ventas Netas
anuales de 42,509
millones de pesos

+15.4%
vs 2023





Alimentos y Botanas

La división de Alimentos y Botanas mantuvo un desempeño con crecimiento consistente en ventas y margen, apalancada en estrategias de innovación, eficiencia operativa y optimización logística.

El flujo operativo creció a doble dígito en todas nuestras operaciones en el último trimestre del año, derivado de los esfuerzos en iniciativas de precios, productividad y eficiencia de costos.

Bokados alcanzó su séptimo año consecutivo de crecimiento en ingresos, destacando la integración de sus equipos comerciales con Tostadas Charras en México. Además, se optimizaron costos operativos y producción para exportación.

Esta empresa concretó acuerdos estratégicos con importantes cadenas de tiendas, sumando 10,000 nuevos clientes al cierre del 2024.

En Estados Unidos, Wise Snacks implantó una estrategia de renovación de empaques, patrocinios y muestreos, destacando más de 200 eventos en Nueva York y Nueva Jersey. Además, inició operaciones un nuevo centro de distribución en Ashley, Pensilvania, para atender la zona este de Estados Unidos.

En Ecuador, Inalecsa presentó expansión de márgenes en el trimestre y año, resultado de incrementos de precio, desarrollo de nuevos clientes y optimización de gastos, así como nuevos productos para impulsar la demanda y la participación en nuevas ocasiones de consumo.

7 años
consecutivos de
crecimiento en
ingresos en Bokados



100

Escuelas con captación pluvial en México

Sostenibilidad

En 2024 reafirmamos nuestro liderazgo en sostenibilidad con avances significativos en seguridad hídrica, acción climática y economía circular, además del permanente compromiso por el desarrollo integral de las comunidades a las que servimos.

Entre los esfuerzos por brindar acceso a agua segura, habilitamos la escuela 100 con captación pluvial, en colaboración con Coca-Cola México y Fundación Coca-Cola, captando 27 millones de litros de agua de lluvia anualmente y proporcionando acceso a este recurso a más de 44,000 estudiantes.

En reabastecimiento, inauguramos un humedal en Baja California con capacidad para limpiar 70 litros de agua por segundo, beneficiando a más de 28,000 habitantes del Valle de Mexicali. En Argentina, consolidamos alianzas para optimizar el uso de este recurso en la agricultura.

Incrementamos la tasa de reciclaje, recuperando el 74% de las botellas que ponemos en el mercado en México, gracias a la expansión de PetStar y cinco nuevas instalaciones para acopio de PET.

En el mismo país, fomentamos la cultura de reciclaje con el lanzamiento de la campaña “Con Todo, Por Favor”, involucrando a la comunidad de Nuevo León y organizaciones de la sociedad civil. En Perú, lideramos programas en esta materia en alianza con cadenas de clientes y colegios. En 2024 incrementamos a 30.3% el contenido promedio de resina reciclada en el portafolio de empaques de PET, lo que nos ubica entre las empresas líderes de la industria.

En Ecuador, Arca Continental fue certificada por la Empresa Eléctrica Quito por su proyecto de autogeneración eléctrica en la planta industrial de El Inca. Esta iniciativa permitirá reducir el consumo de energía de la red eléctrica convencional.

A través de la marca Wise, reafirmamos nuestra alianza con One Tree Planted para plantar 25,000 árboles como parte de una campaña de verano enfocada en la sostenibilidad.

Además, nos unimos a la coalición Tent México para generar oportunidades laborales para refugiados y migrantes, promoviendo su integración económica.



30.3%

de resina reciclada promedio en empaques de PET





Hacia la evolución sostenible

Los resultados obtenidos en 2024 son testimonio del compromiso de Arca Continental con su propia transformación. Cada logro alcanzado, desde el crecimiento orgánico en todas las regiones, hasta la inclusión de la compañía en los más prestigiosos índices de sostenibilidad internacional, refleja nuestra permanente labor de generar valor y compartirlo.

Agradecemos a nuestro Consejo de Administración, a la Compañía Coca-Cola y a cada uno de los colaboradores que, con su confianza, compromiso y esfuerzo, han sido clave para obtener estos resultados y seguir creando un impacto positivo en todos los que interactúan con nuestra empresa.

Los logros de este año no solo demuestran nuestra capacidad para adelantarnos al cambio y prosperar en un entorno desafiante, sino que también reafirman la convicción de continuar evolucionando en todos los ámbitos de la organización, partiendo de nuestros colaboradores como eje central de la empresa.

Sabemos que hemos avanzado, pero que tenemos siempre nuevas metas y objetivos por alcanzar hacia un futuro donde el crecimiento rentable y sostenible, es el pilar fundamental para hacer de Arca Continental una organización cada vez más fuerte y mejor preparada para seguir entregando resultados positivos.

Atentamente,

C.P. Jorge Humberto Santos Reyna
Presidente del Consejo de Administración

Lic. Arturo Gutiérrez Hernández
Director General

El crecimiento rentable y sostenible es el pilar fundamental de Arca Continental





Somos Arca Continental

