

La transformación de **FIFCO** y nuestra estrategia de **crecimiento**



Informe de Operaciones 2018 - 2019

Agenda



1. Resultados del año 2018 - 2019

- Resultados financieros comparables
- Temas relevantes de los negocios en el 2019

2. Estrategia de crecimiento

Estado de resultados



(millones de colones)

	2019	2018
	15 meses	12 meses
Ventas netas	890.383	692.761
Costo de ventas	452.578	357.105
Utilidad Bruta	437.805	335.656
Gastos de operación	297.184	216.805
Utilidad de operación antes de otros gastos	140.621	118.851
Otros gastos, neto	83.933	17.077
Utilidad de operación	56.688	101.774
Gastos financieros, neto	38.016	24.798
Diferencias de cambio, neto	1.258	2.620
Ganancia en part. de asociadas, neto	(12.041)	(7.848)
Utilidad del periodo antes de impuestos	29.455	82.204
Impuesto sobre la renta	33.020	23.137
(Pérdida) Utilidad del periodo	(3.565)	59.067
(Pérdida) Utilidad atribuible a:		
Propietarios de la controladora	-1.243	46.170
Participaciones no controladoras	-2.322	12.897

Cambio de periodo fiscal a periodo calendario



- Un aspecto relevante es que éste fue un periodo de **15 meses**, debido a la necesidad de adecuarnos a lo establecido en la reforma fiscal.
- Pasamos de un periodo que iba de octubre a setiembre de cada año, ahora a un **periodo calendario** (enero-diciembre).
- Este cambio al que están sujetas todas las empresas del país, fue realizado de **manera proactiva por FIFCO** y aprobado en una Asamblea Extraordinaria el 12 de setiembre del 2019.
- Es por esto que en esta oportunidad, se presentan estados financieros **auditados de 15 meses** y adicionalmente estados financieros comparables de 12 meses calendario con corte a diciembre.

¿Cómo llegamos a un estado de resultados comparable de 12 meses?



Antes de la reforma fiscal:

Octubre

Setiembre

2017 - 2018



12 meses

¿Cómo llegamos a un estado de resultados comparable de 12 meses?



Antes de la reforma fiscal:

Octubre

Setiembre

2017 - 2018



12 meses

Con la reforma fiscal:

Octubre

Diciembre

2018 - 2019



15 meses

¿Cómo llegamos a un estado de resultados comparable de 12 meses?



Antes de la reforma fiscal:

Octubre



Setiembre



12 meses

Con la reforma fiscal:

Octubre



Diciembre



15 meses

Periodos comparables

2018
Enero



Diciembre



2019
Enero



Diciembre



12 meses

Resultados financieros comparables



Enero 2019 - Diciembre 2019

Estado de resultados

De acuerdo a la nota 30 de los Estados Financieros



(millones de colones)

	2019	2018
	12 meses	12 meses
Ventas netas	711,587	706,715
Costo de ventas	364,097	366,803
Utilidad Bruta	347,490	339,912
Gastos de operación	236,820	218,811
Utilidad de operación antes de otros gastos	110,670	121,101
Otros gastos, neto	57,296	43,334
Utilidad de operación	53,374	77,767
Gastos financieros, neto	30,796	25,592
Diferencias de cambio, neto	(3,534)	7,765
Ganancia en part. de asociadas, neto	(8,905)	(7,388)
Utilidad del periodo antes de impuestos	35,017	51,798
Impuesto sobre la renta	24,476	24,614
(Pérdida) Utilidad del periodo	10,541	27,184
(Pérdida) Utilidad atribuible a:		
Propietarios de la controladora	9,354	21,319
Participaciones no controladoras	1,187	5,865

Volumen de ventas (enero - diciembre)

85

Millones de cajas
de bebidas

-2,4%
vs aa

59

Miles de toneladas
de alimentos

-2,0%
vs aa

* Excluye contratos con terceros. Periodo comparable enero - diciembre. aa: año anterior

Ventas netas

EN MILLONES DE COLONES



- **Bebidas:** aumento en precios de cerveza y destilados CR, compensado por una migración a presentaciones familiares en no alcohólicos
- **Alimentos:** mayores ventas de frijoles en Guatemala y EEUU. Menor volumen de panificación (impacto del IVA)
- **Inmobiliario:** ausencia de la venta del terreno de Papagayo y cierre temporal del Westin por remodelación, parcialmente compensado por apertura del W

Utilidad bruta

EN MILLONES DE COLONES



- **Bebidas:** aumento en precios de cerveza CR, neto de una migración hacia presentaciones más asequibles pero menos rentables. Menor rentabilidad en FIFCO USA
- **Alimentos:** mayores ventas en mercados con mayor margen (Guatemala y EEUU), afectado por menores ventas en panificación
- **Inmobiliario:** apertura del W. Efecto negativo del cierre temporal del Westin por remodelación

Utilidad de operación*

EN MILLONES DE COLONES



- **Bebidas:** mayor inversión en mercadeo en FIFCO USA. Efecto de la inflación y mayores gastos de transformación en Centroamérica (estructura y alquiler de servicios de software)
- **Alimentos:** impactado negativamente por el negocio de panificación
- **Inmobiliario:** menor utilidad por cierre parcial del Hotel Westin por remodelación

* Antes de otros gastos. Periodo comparable enero-diciembre

Otros gastos



**Regularización
tributaria CR**



**Deterioro del valor contable
de FIFCO USA**

Otros gastos



Regularización tributaria CR

- **FIFCO logró una solución definitiva a los litigios con INDER e IFAM* y ganó seguridad jurídica**
- **Adicionalmente, se resolvieron otras diferencias con Dirección General de Tributación**
- **Los montos pagados fueron:**
 - **¢25.730 millones en 2018**
 - **¢1.536 millones en 2019**

*** Se mantienen diferencias en metodología de cálculo para Bebidas Alcohólicas Saborizadas.**

Deterioro del valor contable en FIFCO USA

¿Cómo es el proceso de análisis?

- Como parte de la auditoría anual, todos los años se hace una revisión del valor de los activos
- En el periodo anterior, este análisis dio como resultado un deterioro de los activos intangibles de FIFCO USA por ¢ 16.361 millones
- Este año, el análisis generó un deterioro adicional por ¢ 53.400 millones
- Ambos ajustes no representaron una salida de efectivo

¿Qué ocasionó el deterioro?

- Decrecimiento mayor en todo el mercado de cerveza tradicional por un cambio relevante en los gustos del consumidor
- Una caída en el volumen de venta de cervezas artesanales (principalmente Magic Hat)
- El producto “Pura Still” no trajo el resultado esperado
- Todos estos elementos impactaron negativamente las proyecciones futuras

Deterioro del valor contable en FIFCO USA

¿Dónde estamos hoy?

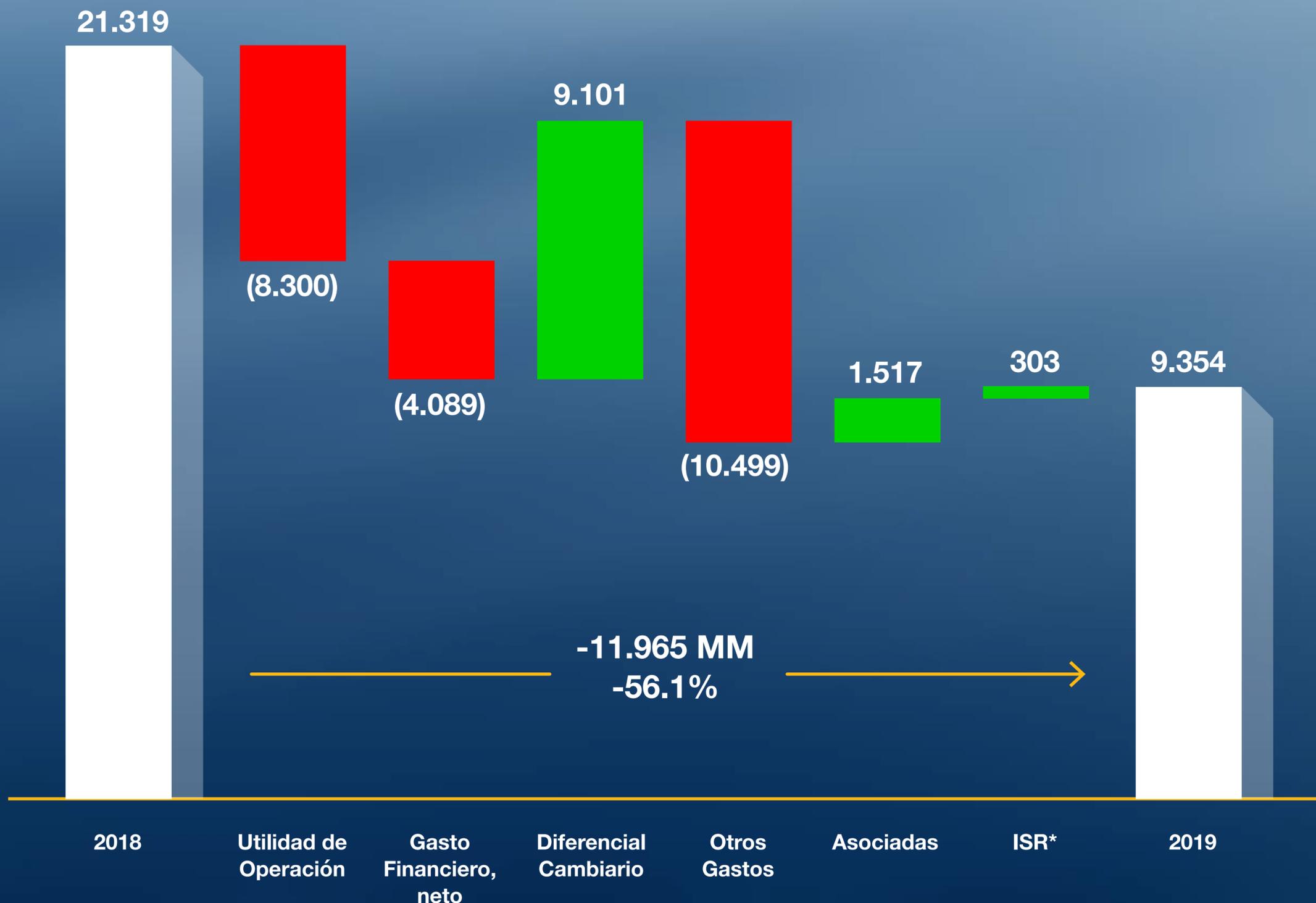
- A pesar del deterioro contable, FIFCO USA tiene ventas anuales por 360 millones de dólares y continúa generando el flujo de caja suficiente para operar el negocio y asumir las obligaciones financieras en EEUU
- Luego de 7 años de haber adquirido el negocio, no se ha logrado el desempeño económico esperado
- Durante el 2019, se redimensionó FIFCO USA de acuerdo a las capacidades actuales de la organización
- A partir de esta base esperamos generar crecimiento sostenible

¿Existe posibilidad de un nuevo deterioro contable en el futuro?

- Sí, el riesgo existe. Sin embargo, estamos poniendo todo el foco y talento para minimizar esta posibilidad
- Es por esto que el redimensionamiento fue tan importante, ya que nos permite partir de una base más realista de crecimiento

Utilidad neta atribuible a los accionistas

EN MILLONES DE COLONES



- **Utilidad de operación menor**
- **Gasto financiero, neto:** colonización de deuda y ampliación de plazo a mayores tasas. Mayor deuda promedio
- **Diferencial cambiario:** ganancia por apreciación del colón
- **Otros gastos:** mayor pérdida por deterioro en FIFCO USA compensado parcialmente por menores pagos de regularización tributaria en 2019
- **Asociadas:** mayores ganancias en INCECA (Nicaragua) y recuperación en Cervecería Panamá

Periodo comparable enero-diciembre
 * ISR: Impuesto sobre la renta

Situación financiera de FIFCO

- A pesar de los retos del año, FIFCO generó en el 2019 más de ₡145 mil millones de flujo de efectivo* (equivalentes a **\$250 millones de dólares**)
- Los últimos cinco años hemos tenido la capacidad de generar en forma consistente flujos de efectivo similares, acumulando más de **\$1.250 millones de dólares**. Estos recursos han sido utilizados para cubrir obligaciones financieras y pagar impuestos. Además, realizar inversiones de capital, hacer los pagos de dividendos y recomprar acciones para dar liquidez al accionista.
- Al finalizar el 2019:
 - El **índice de liquidez*** es muy sano (por encima de 1,1x)
 - Se redujo la deuda en más de ₡39 mil millones, terminando con un **índice de apalancamiento** de 2,64x*** (**por debajo de la industria**).

* Utilidad de operación antes de otros gastos + intereses + impuestos + depreciación y amortización (“EBITDA” por sus siglas en inglés)

** Activo circulante / pasivo a corto plazo

*** Total Deuda / EBITDA

Estrategia hacia adelante



Crecimiento rentable y sostenible

enfocado en el consumidor y el cliente

Pilares

Crecimiento orgánico

- Defender nuestro negocio principal en CR
- Fortalecer nuestro portafolio actual de bebidas

Expansión Internacional

- Nuevas geografías/ categorías de bebidas
- Redimensionamiento del negocio de FIFCO USA

Innovación y “Ventures”

- Exploración de nuevas categorías
- Experimentación rápida

Habilitadores

Aumentar el valor al accionista

- Eficiencia
- Optimización del portafolio

Transformación

- Mejora de procesos claves
- Nuevas capacidades: analítica, digital, enfoque en consumidores y clientes

Cultura

- Agilidad, colaboración, creatividad y sostenibilidad
- Inclusión y diversidad

Reflexiones finales

- A pesar de los resultados del 2019, FIFCO continúa siendo una **empresa sólida** y muy rentable
- Estamos convencidos de la capacidad de la compañía para continuar generando **valor económico** para los accionistas
- Es por esto que desarrollamos una estrategia para volver a la senda del crecimiento económico siempre manteniendo nuestra **Triple Utilidad** como la forma correcta de hacer negocios.
- En el corto plazo debido a la pandemia, hemos definido **3 prioridades**:
 - Cuidar la salud de nuestros colaboradores
 - Proteger los empleos
 - Cuidar las finanzas y especialmente el flujo de caja de la empresa

