

CMR, S.A.B. de C.V. anuncia resultados del Cuarto Trimestre de 2018

- Las ventas netas a tiendas totales crecieron 4.6 % con respecto al cuarto trimestre de 2017
- La utilidad bruta aumentó 4.5 % comparada contra el cuarto trimestre de 2017
- El margen de EBITDA creció 126 puntos base respecto al 2017, cerrando el año en 9.3%

Ciudad de México, a 30 de Abril de 2019. CMR, S.A.B. de C.V. y subsidiarias (BMV: CMRB) (CMR o la Compañía), cadena líder en México en la industria restaurantera, anuncia sus resultados del cuarto trimestre de 2018, con información preparada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés) emitidas por el Consejo Internacional de Normas de Información Financiera (IASB por sus siglas en inglés).

Comentarios de la Gerencia

“2018 fue un año de retos y éxitos, donde logramos un crecimiento en ventas netas de 4.6% a tiendas totales, impulsado principalmente por acciones comerciales de las marcas Chili’s y Wings, que repercutieron en distintas regiones del país con resultados favorables.

Asimismo, la utilidad bruta durante el año, creció 49 puntos base, derivado de estrategias que controlaron el costo: nacionalización de insumos y elaboración de producto terminado y semi-terminado en nuestro Comisariato (Centro de Producción); estas acciones impactaron en todas nuestras marcas, en mayor medida en Olive Garden.

En este mismo sentido se incrementó la productividad de los colaboradores, gracias a eficiencias operativas e implementación de nuevas herramientas tecnológicas, logrando una mejora de 22 puntos base.

Cabe destacar que gracias a nuestro programa de eficiencia energética, implementado en 91 restaurantes, alcanzamos un ahorro del 10% en el consumo, logrando reducir el costo en más de \$2.5 mdp en el último trimestre del año.

Como efecto de lo antes mencionado, nuestro indicador de utilidad Operativa EBITDA, presentó un incremento de 20.6% en el año; a pesar del entorno complejo, superamos las expectativas y llegamos a un resultado favorable.

Comprometidos con nuestro país, el monto invertido en nuevas unidades durante el trimestre fue de 52 millones de pesos, aperturando 8 unidades: 4 cafeterías Nescafé, 2 Chili’s, además de sumar dos conceptos nuevos al portafolio de marcas, las cuales nos entusiasma compartir; Sala Gastronómica y Mucho.

Para poder sustentar este crecimiento, fortalecimos nuestra infraestructura tecnológica, implementando un nuevo sistema de punto de venta, que nos permite tener un mejor control de inventarios, visibilidad de ventas en tiempo real, mayores herramientas de análisis y un ritmo acelerado de aperturas por la facilidad de implementación. Este sistema también contribuye a ofrecer un servicio más ágil para nuestros comensales.



Durante el 2018, nuestro programa de lealtad Foody Rewards, se posicionó entre nuestros clientes frecuentes, logrando cerrar el año con 5% de comensales fidelizados, siendo Red Lobster la marca con más preferencia.

Gracias al esfuerzo y talento de nuestro equipo, a la confianza de nuestros inversionistas y a la lealtad de nuestros comensales, logramos cerrar el 2018 lleno de satisfacciones y cumpliendo los objetivos planteados. Estamos conscientes que aún tenemos camino por recorrer, lo que nos motiva a seguir esforzándonos en el año venidero.” Declaró Joaquín Vargas Mier y Terán, Presidente Ejecutivo CMR.

Relación con Inversionistas

Javier Miranda Valero
(55) 5263 6900 ext. 1016
jmiranda@cmr.mx



Relaciones Públicas

María Elena Cisneros
(55) 5263 6900 ext. 6971
mcisneros@cmr.mx

Información a revelar sobre la naturaleza del negocio

CMR, Sociedad Anónima Bursátil de Capital Variable (S. A. B. de C. V.) organizada bajo las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, o México, con ubicación principal de centro de negocios en Av. Paseo de la Reforma #222, Piso 14 Col. Juárez. Delegación Cuauhtémoc; es una controladora de compañías cuyas actividades principales se orientan a la industria restaurantera, mediante la operación de 145 unidades bajo las divisiones Cafeterías, Mexicanos, Especializados, Nescafé, Chili's, Olive Garden, Red Lobster y The Capital Grille.

La Entidad, opera la marca "Chili's Grill & Bar" conforme a un contrato de franquicia y puede utilizar dicha marca en sus establecimientos en la República Mexicana con excepción de los Estados de México, Morelos, Querétaro, Hidalgo, Puebla y la Ciudad de México. En agosto de 2011, la Entidad firmó un acuerdo de desarrollo con Darden Restaurants, Inc., para operar las marcas: "Olive Garden", "The Capital Grille" Renovando el contrato en el 2016 acordando la apertura de nuevas unidades en los próximos 6 años; por otra parte en 2015 se firmó un acuerdo con Red Lobster Hospitality LLC, para operar la marca "Red Lobster".

Se cuenta con un centro de distribución y un almacén externo, Cadena CMR, surtiendo con eficacia más de 1,500 productos a las unidades, esto representa ahorros derivados de economías de escala, sinergias y reducción de mermas.

Adicionalmente, la compañía opera un comisariato "Con Sabor", cuyo objetivo es el desarrollo de insumos manteniendo los mismos estándares de calidad de productos adquiridos a proveedores extranjeros, reduciendo el pago de aranceles, variaciones en precios por tipo de cambio y reducción de tiempo en la preparación de alimentos.

Información a revelar sobre los objetivos de la gerencia y sus estrategias para alcanzar esos objetivos

En CMR reiteramos nuestro compromiso con el crecimiento del negocio así como del país, al desarrollar servicios que vayan dirigidos a satisfacer las principales necesidades y oportunidades de consumo de los comensales, sin perder de vista mejoras en rentabilidad y el bienestar de nuestros colaboradores y medio ambiente.

Estamos convencidos que el adoptar la responsabilidad social y sustentabilidad dentro de los ejes del negocio es fundamental para posicionarnos en un mundo altamente cambiante; por lo que se crearon iniciativas con esfuerzos transversales a las diferentes áreas de la compañía, a través de un armónico desempeño económico, social y ambiental; tales como el programa de eficiencia energética, uso de empaques biodegradables/reciclables, recolección de aceite quemado para transformarlo en biodiesel (un combustible amigable con el medio ambiente), el programa de inclusión laboral a personas con discapacidad e inmigrantes, entre otros.

De igual forma, continuamos con nuestro enfoque en el capital humano, reconociendo su vital importancia, ya que son quienes constituyen la fuerza de CMR, apegados a una Cultura Orientada a la Responsabilidad.

Ante los cambios ambientales, políticos, sociales y económicos cada día más retadores, el ingenio es un ingrediente clave que nos permite generar estrategias para hacer frente a estas problemáticas, fortaleciendo todas nuestras marcas con mejoras operativas, provenientes de la optimización de nuestra cadena de suministro, el comisariato y la consolidación de nuestras mediciones de desempeño operativo.

Estrategia:

Nuestra estrategia ha sido fortalecer los fundamentos de un crecimiento a largo plazo de manera sana, esto se refleja, entre otros factores, en el total de restaurantes de la Compañía, que al cierre del cuarto trimestre de 2018 se colocó en 145 unidades.

En la actualidad, CMR cuenta con una sólida cadena de distribución, así como indicadores para generar y medir una mayor eficiencia en tiempos y movimientos, además de haber capitalizado las sinergias de las medidas mencionadas, cuya puesta en marcha se inició en años anteriores.

Durante este cuarto trimestre y con la mirada puesta en el futuro, reiteramos nuestro compromiso con el cuidado del desempeño del negocio, desarrollando respuestas en consonancia con las necesidades y oportunidades de consumo de nuestros comensales, sin perder de vista las mejoras en la rentabilidad y los miembros de equipo como los tres resultados clave para la compañía.

Estandarización:

Continuamos trabajando en la estandarización de los procesos operativos y el “*look and feel*” de nuestras marcas con el fin de ofrecer la mejor experiencia y calidad a nuestros comensales.

Se continúa con el desarrollo de nuevos programas, procesos de medición y reacondicionamiento de unidades que nos permitirán brindar un mejor servicio y convertir a cada una de nuestras marcas en unidades de negocio más rentables y productivas.

Expansión:

Buscando llevar la experiencia de nuestras marcas a más comensales, se realizaron inversiones dirigidas a nuevos estados del país, así como la llegada de nuevos conceptos como Nescafé. La nueva marca de cafeterías ha comenzado su expansión en la Ciudad de México, llevando una experiencia y tradición fuera del hogar, durante este 4T18 abrimos 4 nuevas unidades. Con este concepto entramos a un mercado de crecimiento importante en el país, lo que se refleja en un incremento en ventas y expectativa para nuestras próximas aperturas. Adicionalmente se abrieron 2 nuevas unidades de Chili's y 2 unidades de nuestros nuevos conceptos “Sala Gastronómica” y “Mucho”.

Mercadotecnia:

Las actividades de mercadotecnia están dirigidas a fortalecer el posicionamiento de nuestras marcas en el mercado mexicano, así como a establecer alianzas estratégicas para incrementar lealtad y atraer nuevos comensales.

A través de la extracción de información y del comportamiento del mercado, adquirimos conocimiento sobre las nuevas tendencias, necesidades y preferencias de los consumidores, realizando actividades y programas que sean del interés y gusto de los comensales; de esta forma podamos volvernos una compañía que brinde satisfacción y un servicio extraordinario.

Reestructura corporativa:

Durante el 4T18 CMR, no ha realizado cambios a su estructura corporativa.

Relación con Inversionistas

Javier Miranda Valero
(55) 5263 6900 ext. 1016
jmiranda@cmr.mx



Relaciones Públicas

María Elena Cisneros
(55) 5263 6900 ext. 6971
mcisneros@cmr.mx

Financiamiento:

Durante el 4T18, no se presentó ningún financiamiento externo ni la entrada de nuevos socios. Cabe señalar que la deuda total comparada contra el cierre de Diciembre 2017 disminuyó a Ps\$709.1 mdp, resultando en una reducción neta de Ps\$144.9 mdp.

Información a revelar sobre los recursos, riesgos y relaciones más significativos de la entidad

Nuestros principales recursos se basan en:

- El desarrollo de nuestro talento interno.
- El posicionamiento de nuestras marcas.
- Nuestras campañas de lealtad.
- Crecimiento en los niveles de servicio.
- Exitosas campañas de publicidad.
- La medición más exacta y continua del grado de satisfacción de nuestros comensales.
- Los mejores sistemas informáticos.
- Continuo mejoramiento operativo.
- Fortalecimiento de alianzas estratégicas con nuestros proveedores.

Nuestros riesgos:

- Gran volatilidad en el tipo de cambio.
- Inestabilidad política y económica.
- Incremento en la inflación.
- Un porcentaje de compras de insumos a proveedores extranjeros.
- Incremento en la oferta de restaurantes enfocados a comida casual pulverizando el mercado.
- Mayor tendencia del consumidor a solicitar servicios para llevar y entrega a domicilio.
- Disponibilidad de inmuebles a precios competitivos.
- Cambios en la legislación fiscal – laboral.
- Incremento en la inseguridad para algunas regiones.

Relaciones más significativas de la entidad:

- **BRINKER INTERNATIONAL:** en noviembre de 2007 se firmó un acuerdo de desarrollo de franquicias en coinversión con BRINKER INTERNATIONAL INC. Para el desarrollo de la marca “Chilli’s” en toda la República Mexicana, con excepción de la Ciudad de México, Estado de México, Hidalgo, Puebla, Morelos y Querétaro. En junio de 2017, se renovó el contrato con Brinker International comprometiéndonos con las aperturas de 30 tiendas en los próximos 7 años. En octubre de 2017, se adquirió el 50% del capital social de la subsidiaria que opera la marca Chili’s, convirtiéndonos en el franquiciatario internacional más grande de Brinker International.
- **DARDEN RESTAURANTS:** en agosto de 2011 se firmó un acuerdo de desarrollo de franquicias con la compañía más grande del mundo en el segmento de “Casual Dining” “DARDEN RESTAURANTS INC.” participando en el desarrollo en el territorio nacional de las marcas de Olive Garden y The Capital Grille. En 2016, se renovó el contrato con Darden Restaurants, acordando la apertura de 21 unidades en los próximos 6 años.

Relación con Inversionistas

Javier Miranda Valero
(55) 5263 6900 ext. 1016
jmiranda@cmr.mx



Relaciones Públicas

María Elena Cisneros
(55) 5263 6900 ext. 6971
mcisneros@cmr.mx

- RED LOBSTER MANAGEMENT: en 2015 se firmó un acuerdo de desarrollo de franquicias con la compañía más grande del mundo en el segmento de mariscos, pollo, filetes y pasta “RED LOBSTER MANAGEMENT LLC” participando en el desarrollo en el territorio nacional de la marca de Red Lobster.
- NESTLÉ: el 21 de diciembre de 2017 se firmó contrato con Nestlé México para establecer y operar cafeterías bajo la marca NESCAFÉ.

Resultados de las operaciones y perspectivas

Análisis de resultados correspondientes al Cuarto Trimestre de 2018

Cifras relevantes al 4T18 y 4T17

(Cifras en millones de pesos)

	4T18	Margen %	4T17	Margen %	Var. %
Ventas netas	740.0	100.0%	707.2	100.0%	4.6%
Utilidad (Pérdida) bruta	390.9	52.8%	374.1	52.9%	4.5%
Utilidad (Pérdida) de operación	(7.4)	(1.0)%	11.7	1.7%	(215.3)%
Utilidad (Pérdida) neta consolidada	(23.9)	(3.2)%	80.0	11.3%	(131.4)%
EBITDA	84.9	11.5%	92.1	13.0%	(14.4)%

Durante el cuarto trimestre del año, las ventas netas registraron un crecimiento de 4.6% respecto al cuarto trimestre del año anterior, alcanzando un monto de Ps\$740.0 mdp. La venta de alimentos y bebidas representó el 98.0% de los ingresos, cifra superior a la registrada en el mismo trimestre del año anterior, cuando ésta representó el 95.8%. El resto de los ingresos se generaron por concepto de arrendamiento, estacionamiento y otros.

Durante este trimestre atendimos a 3.2 millones de comensales, lo que significó una disminución del 1.9% respecto al mismo trimestre del año anterior. El cheque promedio consolidado fue de Ps\$228.8 representando un incremento del 4.8% con respecto al mismo trimestre del año anterior. Este incremento se explica por el crecimiento de las marcas con mayor cheque promedio de nuestro portafolio, así como por alza natural de los precios y estrategias de venta sugestiva.

El costo de ventas fue de Ps\$349.1 mdp representando un incremento del 4.8% contra el mismo periodo del año anterior. A pesar del impacto por tipo de cambio y el incremento en los precios de insumos, el costo de ventas como porcentaje, se mantuvo ligeramente arriba comparado con el cuarto trimestre del año anterior. La utilidad bruta presentó un incremento de 4.5% respecto al mismo trimestre del año anterior, pasando de Ps\$374.1 mdp a Ps\$390.9 mdp.

Al cierre del trimestre, los gastos de operación –incluyendo depreciación y amortización– ascendieron a Ps\$395.9 mdp, 1.1% mayor al cuarto trimestre del año anterior, debido principalmente por afectación de la inflación en nuestros gastos fijos, las alzas constantes en servicios públicos, así como el incremento en nuestras unidades de negocio.

El EBITDA disminuyó a Ps\$84.9 mdp respecto de los Ps\$92.1 mdp del cuarto trimestre del año anterior, con una reducción de 7.8%. La pérdida neta se ubicó en Ps\$23.9 mdp al cierre del cuarto trimestre del 2018. Esta variación se explica en buena parte por la apertura de 8 tiendas que se encuentran en su etapa de arranque, así como una caída de invitados derivada del incremento en competencia directa de nuestros conceptos. Adicionalmente durante el cuarto trimestre de 2017 se presentaron ingresos no recurrentes no relacionados con la operación normal del negocio.

Resultados de las operaciones y perspectivas

Análisis de resultados acumulados correspondientes al 31 de Diciembre 2018 y 2017

Cifras relevantes al 31 de Diciembre de 2018 y 2017

(Cifras en millones de pesos)

	Dic 18	Margen %	Dic 17	Margen %	Var. %
Ventas netas	2,767.8	100.0%	2,652.2	100.0%	4.4%
Utilidad (Pérdida) bruta	1,473.7	53.2%	1,399.2	52.8%	5.3%
Utilidad (Pérdida) de operación	(40.5)	(1.5)%	(50.8)	(1.9)%	(20.3)%
Utilidad (Pérdida) neta consolidada	(114.6)	(4.1)%	(21.6)	(0.8)%	(431.0)%
EBITDA	258.7	9.3%	214.5	8.1%	20.6%

Las ventas netas acumuladas registraron un crecimiento de 4.4% respecto al año anterior, alcanzando un monto de Ps\$2,767.8 mdp. La venta de alimentos y bebidas representó el 98.1% de los ingresos, cifra superior a la registrada en el año anterior, cuando ésta representó el 96.7%. El resto de los ingresos se generaron por concepto de arrendamiento, estacionamiento y otros.

Durante este año atendimos a 12.4 millones de comensales, lo que significó una disminución del 2.5% respecto al año anterior. El cheque promedio consolidado fue de Ps\$222.7 representando un incremento del 7.3% con respecto al año anterior. Este incremento se explica por el crecimiento de las marcas con mayor cheque promedio de nuestro portafolio, así como por el alza natural de los precios y estrategias de venta sugestiva.

El costo de ventas fue de Ps\$1,294.0 mdp representando un incremento del 3.3% contra el año anterior. A pesar del impacto por tipo de cambio y el incremento en los precios de insumos, el costo de ventas como porcentaje de la venta se mantuvo ligeramente abajo con una mejora de 49 bps comparado con el año anterior. La utilidad bruta presentó un incremento de 5.3% respecto al año anterior, pasando de Ps\$1,399.2 mdp a Ps\$1,473.7 mdp.

Al cierre del ejercicio, los gastos de operación –incluyendo depreciación y amortización– ascendieron a Ps\$1,533.1 mdp, 1.7% mayor al año anterior, debido principalmente por afectación de la inflación en nuestros gastos fijos, las alzas constantes en servicios públicos, así como el incremento en nuestras unidades de negocio.

El EBITDA aumentó a Ps\$258.7 mdp respecto de los Ps\$214.5 mdp del año anterior, representando un incremento de 20.6%. La pérdida neta se ubicó en Ps\$114.6 mdp al cierre del 2018. Esta variación se explica en buena parte por la apertura de 14 tiendas que se encuentran en su etapa de arranque, así como una caída de invitados derivada del incremento en competencia directa de nuestros conceptos. Adicionalmente durante el 2017 se presentaron ingresos no recurrentes no relacionados con la operación normal del negocio. En 2017 la pérdida neta resultó beneficiada por efecto de impuestos diferidos, durante 2018 se tuvo el efecto contrario en dicho rubro afectando la utilidad neta.

Unidades

Durante el cuarto trimestre de 2018 se realizó la apertura 8 unidades: 4 cafeterías Nescafé, 2 Chili's, además de sumar 2 unidades a nuestro portafolio de marcas "Sala Gastronómica" y "Mucho".

Apertura y cierres de restaurantes por división.

(Cifras en unidades)

Divisiones	3T18	Apertura	Cierre	4T18
Cafeterías	36	4	1	39
Mexicanos	7	-	-	7
Especializados	2	-	-	2
Chili's	68	2	1	69
Olive Garden	19	-	-	19
Red Lobster	5	-	-	5
Long Horn	1	-	1	0
Sala Gastronómica	0	1	-	1
Mucho	-	1	-	1
The Capital Grille	2	-	-	2
Total unidades	140	8	3	145

Situación financiera, liquidez y recursos de capital

Flujo de efectivo al 31 de Diciembre 2018 y 2017

(Cifras en millones de pesos)

	2018	2017
Utilidad o pérdida neta	(114.6)	(21.6)
Flujos de efectivo procedentes de actividades de operación	134.7	154.0
Flujos de efectivo procedentes de inversión	(196.2)	(185.8)
Flujos de efectivo procedentes de actividades de financiamiento	239.1	(1.2)
Disminución de efectivo y equivalentes de efectivo	177.6	(33.0)
Efectivo y equivalentes al principio del periodo	62.6	95.6
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	240.2	62.6

Pasivo con costo

Al cierre del cuarto trimestre de 2018, el pasivo con costo fue de Ps\$709.1 mdp, monto 16.9% menor a los Ps\$854.0 mdp al cierre del año anterior. El pasivo con costo a largo plazo representa el 78.1% de la deuda con costo total.

Pasivo con costo

(Cifras en millones de pesos)

Tipo de crédito	DIC-18	Margen %	DIC-17	Margen %	Var. %
Créditos bancarios a corto plazo	\$155.1	21.9%	\$130.0	15.2%	19.3%
Créditos bancarios a largo plazo	\$554.0	78.1%	\$724.0	84.8%	(23.5)%
Total deuda con costo	\$709.1	100.0%	\$854.0	100.0%	(17.0)%

Inversiones

Durante el año se llevaron a cabo inversiones por Ps\$211 mdp. Entre las que destacan 14 aperturas, 8 en el último trimestre del año, reimágenes de unidades, entre otras que siguen contribuyendo a la consolidación de marcas propias e importadas con nuestros socios comerciales Brinker international, Inc., Darden Restaurantes, Inc. y Nestlé.

Flujo de Efectivo

Durante el 4T18, no se presentó ningún financiamiento externo ni la entrada de nuevos socios. Cabe señalar que la deuda acumulada al cierre de Diciembre 2018 disminuyó a Ps\$709.1 mdp, teniendo una reducción neta de \$144.9 mdp.

Flujo de efectivo al 31 de Diciembre 2018 y 2017 (Cifras en millones de pesos)

	2018	2017
Utilidad o pérdida neta	(114.6)	(21.6)
Flujos de efectivo procedentes de actividades de operación	134.7	154.0
Flujos de efectivo procedentes de inversión	(196.2)	(185.8)
Flujos de efectivo procedentes de actividades de financiamiento	239.1	(1.2)
Disminución de efectivo y equivalentes de efectivo	177.6	(33.0)
Efectivo y equivalentes al principio del periodo	62.6	95.6
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	240.2	62.6

Información a revelar sobre las medidas de rendimientos fundamentales e indicadores que la gerencia utiliza para evaluar el rendimiento de la entidad con respecto a los objetivos establecidos

Una situación financiera rentable y sostenible, el logro de las metas financieras, alcanzar nuestros objetivos de expansión además del cumplimiento de los convenios establecidos con nuestros socios, son los principales indicadores para evaluar el rendimiento de la compañía sin dejar a un lado el monitoreo continuo para asegurar atender con calidad a millones de comensales, brindar desarrollo profesional a miles de colaboradores, generar valor para nuestros accionistas y contribuir al cuidado de nuestro medio ambiente aunado al apoyo a nuestras comunidades mediante diversos programas e iniciativas de impacto social.

La Compañía mantiene el índice de apalancamiento dentro del marco de las políticas dictadas por el Consejo de Administración. Al cierre del cuarto trimestre de 2018, la deuda neta de CMR se ubicó en Ps\$468.9 mdp.

Indicadores financieros	4T18	4T17
EBITDA / Intereses pagados	3.7x	3.7x
Deuda neta / EBITDA (12M)	1.8x	3.7x
Pasivo total / Capital contable	1.2x	2.1x

Indicadores bursátiles	4T18	4T17
P / VL	1.4x	2.8x
EV / EBITDA (12M)	1.8x	3.7x
Valor en libros por acción al cierre (Ps\$)	3.0	2.9
Utilidad (Pérdida) por acción (Ps\$)	(0.3)	(0.1)
Precio por acción al cierre (Ps\$)	4.3	8.1
Acciones en circulación (millones)	354.9	249.9

Programa de recompra de acciones

Al 31 de Diciembre de 2018, el Fondo de Recompra reportó 4,236,700 títulos.

Analista independiente

De conformidad con la reforma al reglamento interior de la Bolsa Mexicana de Valores en materia de analista independiente y cobertura de análisis, CMR, S.A.B. de C.V., informa que cuenta con cobertura de análisis por parte de GBM, Grupo Bursátil Mexicano, S.A.B. de C.V., Casa de Bolsa.

Declaraciones sobre expectativas

Este reporte puede incluir ciertas expectativas de resultados sobre CMR, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias y/o afiliadas. Dichas proyecciones dependen de las consideraciones de la Administración de CMR, S.A.B. de C.V. y están basadas en información actual y conocida; sin embargo, las expectativas podrían variar debido a hechos, circunstancias y eventos fuera del control de CMR, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias y/o afiliadas.

Estado de resultados trimestral 4T18 Y 4T17 Dictaminado						
(Miles de pesos)	4T18	Margen%	4T17	Margen%	Var. %	pbs
Ventas netas	740,002	100.0%	707,250	100.0%	4.6%	0 bps
Costo de ventas	349,056	47.2%	333,165	47.1%	4.8%	6 bps
Utilidad (Pérdida) bruta	390,946	52.8%	374,085	52.9%	4.5%	-6 bps
SG&A	395,968	53.5%	391,467	55.4%	1.1%	-184 bps
Utilidad (Pérdida) antes de otros Ingresos y Gastos, neto	(5,022)	-0.7%	(17,382)	-2.5%	-71.1%	178 bps
Otros ingresos y (gastos), neto	(2,366)	0.3%	29,130	-4.1%	-108.1%	444 bps
Utilidad (Pérdida) de operación	(7,388)	1.0%	11,748	-1.7%	-162.9%	266 bps
Resultado integral de financiamiento, neto	(11,438)	1.5%	(12,954)	1.8%	-11.7%	-29 bps
Intereses pagados	(16,345)	2.2%	(18,004)	2.5%	-9.2%	-34 bps
Intereses ganados	1,546	-0.2%	373	-0.1%	314.5%	-16 bps
Ganancia / pérdida cambiaria	3,361	-0.5%	4,677	-0.7%	-28.1%	21 bps
Utilidad (Pérdida) antes de impuestos a la utilidad	(18,826)	-2.5%	(1,206)	-0.2%	-1461.0%	-237 bps
Impuestos a la utilidad	5,114	0.7%	(81,226)	-11.5%	-106.3%	1218 bps
Utilidad (Pérdida) antes de las operaciones discontinuadas	(23,940)	-3.2%	80,020	11.3%	129.9%	-1455 bps
Utilidad (Pérdida) neta consolidada	(23,940)	-3.2%	80,020	11.3%	129.9%	-1455 bps
Participación minoritaria	-		8,509			-
Resultado neto mayoritario	(23,940)	-3.2%	71,511	10.1%	133.5%	-1335 bps
Depreciación & amortización	64,852	8.8%	61,068	8.6%	6.2%	13 bps
EBITDA	84,926	11.5%	92,070	13.0%	-7.8%	-154 bps

Balance General al 31 de diciembre 2018 y 2017		
(Miles de pesos)	DIC-18	DIC-17
ACTIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	240,212	62,604
Instrumentos Financieros	18,043	5,285
Cuentas por cobrar	123,306	113,709
Inventarios	90,651	67,488
Pagos anticipados	21,569	15,899
Activo circulante	493,781	264,985
Inmuebles, maquinaria y equipo (neto)	1,238,791	1,298,415
Crédito mercantil	32,120	32,120
Otros activos (neto, incluye marcas)	117,829	158,273
Impuestos diferidos	481,179	444,127
TOTAL ACTIVO	2,363,700	2,197,920
PASIVO		
Porción circulante del pasivo a largo plazo	155,135	129,997
Instrumentos financieros	3,860	10,757
Cuentas por pagar a proveedores	229,831	241,292
Impuestos y gastos acumulados	243,649	265,281
Anticipos de clientes	11,605	10,953
Pasivo circulante	644,080	658,280
Pasivo a largo plazo	554,017	724,042
Beneficios a empleados	70,051	64,104
Impuestos a la utilidad diferidos	25,803	32,625
TOTAL PASIVO	1,293,951	1,479,051
CAPITAL CONTABLE	1,069,749	718,869
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	2,363,700	2,197,920

Acerca de CMR

CMR es una compañía de capital mexicano que opera 145 restaurantes distribuidos en toda la República Mexicana. Ofrece un sólido portafolio de poderosas marcas, con diferentes propuestas gastronómicas y de ambiente: Wings, La Destilería, El Lago, Bistró Chapultepec, Nescafé, Chili's, Olive Garden, Red Lobster y The Capital Grille. CMR cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores desde 1997 bajo la clave de pizarra CMRB.

Relación con Inversionistas

Javier Miranda Valero
(55) 5263 6900 ext. 1016
jmiranda@cmr.mx



Relaciones Públicas

María Elena Cisneros
(55) 5263 6900 ext. 6971
mcisneros@cmr.mx