

# Informe Trimestral 1T20

---



29.04.20

---

Salvador Villaseñor  
Astrid Preciado  
[ri@alsea.com.mx](mailto:ri@alsea.com.mx)  
+52 (55) 7583-2000

## CONFERENCIA TELEFÓNICA

Fecha y Hora: Jueves 30 de Abril de 2020,  
a las 09:00 horas (Ciudad de México)

Teléfono México: (55) 4123.2120  
Teléfono Estados Unidos: 800 981.3960  
Teléfono Europa: (44) 20.3514.2364

Código de acceso: 1961#

## ÍNDICE

<b>Resultados y Hechos Relevantes del 1T20</b>	<b>3</b>
<b>Mensaje de la Dirección General</b>	<b>3</b>
<b>Resumen Financiero</b>	<b>7</b>
<b>Implicaciones Relacionadas con el COVID-19</b>	<b>8</b>
<b>Resultados Consolidados 1T20</b>	<b>9</b>
Ventas	9
EBITDA	10
Utilidad Neta	10
<b>Resultados por Segmento</b>	<b>11</b>
México	11
Europa	12
Sudamérica	13
<b>Resultados No-operativos</b>	<b>14</b>
<b>Balance General</b>	<b>14</b>
CAPEX	14
Deuda Bancaria y Bursátil	14
Razones Financieras	15
<b>Datos Relevantes</b>	<b>16</b>
<b>NIF 16 en Estado De Resultados y Balance General</b>	<b>16</b>
<b>Unidades por Marca</b>	<b>17</b>
<b>Unidades por País</b>	<b>18</b>
<b>Cobertura de Analistas</b>	<b>18</b>
<b>Eventos Relevantes</b>	<b>19</b>
<b>Conferencia Telefónica 1T20</b>	<b>19</b>
<b>Estados de Posición Financiera Consolidados</b>	<b>20</b>
<b>Estados de Resultados Consolidados por Tres Meses</b>	<b>21</b>
<b>Estados de Resultados Consolidados por Segmento</b>	<b>22</b>
<b>Estados de Flujos de Efectivo Consolidados por Tres Meses</b>	<b>23</b>

## Resultados y Hechos Relevantes del Primer Trimestre de 2020

---

- 🌀 **Ventas Mismas Tiendas (VMT)\* con decremento de 2.1% en el primer trimestre**
  - México VMT disminuye 2.6%, Europa VMT disminuye 4.8% y Sudamérica VMT crece 6.8%
- 🌀 **Decremento de 20.5% en el EBITDA del primer trimestre**
- 🌀 **4,311 Unidades Totales en el portafolio**
- 🌀 **Deuda Neta / EBITDA se sitúa en 3.5x en comparación con 2.9x en 4T19 y 3.6x del 1T19**
- 🌀 **Incremento en la Deuda Total de 2 mil millones por efecto de la devaluación del peso mexicano**
- 🌀 **La Compañía cuenta con una caja de 3.8 mil millones de pesos al cierre del primer trimestre**
- 🌀 **Retiro de la guía 2022, debido a la incertidumbre y volatilidad en todos los mercados donde tenemos operaciones**

\* El dato de VMT excluye las unidades que fueron cerradas debido a la contingencia relacionada al COVID-19.

---

### MENSAJE DE LA DIRECCIÓN GENERAL

Alberto Torrado, Presidente Ejecutivo de Asea comentó: “El último mes y medio ha sido el más desafiante en los 30 años de la historia de Asea. Desde marzo, nuestras ventas se han visto gravemente afectadas por las medidas impuestas por los gobiernos en todas nuestras regiones para combatir la propagación del *coronavirus* COVID-19. Si bien registramos muy buenas ventas y márgenes de rentabilidad para enero y febrero, los cierres temporales de tiendas en nuestras regiones y otros impedimentos para el comercio normalizado desde marzo llevaron a una disminución en las ventas totales para el primer trimestre de 11.5%, lo que hace que el EBITDA caiga un 20.5% y que haya una utilidad neta negativa durante el mismo periodo.

Para dar una idea del impacto sin precedente en las ventas, de enero a febrero en México estaban ligeramente por encima del año anterior; en marzo estaban un 18.5% por debajo del año anterior; y durante el mes de abril un 67% por debajo. Para Europa, las ventas en marzo estaban 54% por debajo del año anterior y para abril, 94% por debajo del mismo mes en el año anterior. En Sudamérica experimentamos las mismas tendencias. Dado que tuvimos dos buenos meses en el primer trimestre y para el segundo trimestre en abril las ventas fueron mínimas y la reapertura de tiendas será gradual en mayo y junio, pronosticamos que el segundo trimestre será materialmente peor que el primero.

A medida que la pandemia se desacelera, las autoridades están dando los siguientes pasos necesarios para reanudar la actividad económica. Europa ya empieza a levantar lentamente las medidas de contingencia (en abril reabrimos para entrega a domicilio en España 94 tiendas de Domino's Pizza, 11 de Burger King, 8 Vips, 3 Ginos, 5 Foster's Hollywood y en Holanda 4 tiendas de Starbucks, representando 9% del total de unidades en Europa). América Latina probablemente seguirá la misma ruta. Si esto ocurre, deberíamos empezar a ver una recuperación a partir del tercer trimestre, aun cuando no nos es posible hacer pronósticos confiables en este momento.

Desde marzo, a medida que la crisis ha ido evolucionando, hemos tomado decisiones rápidas y asertivas para proteger nuestra empresa, como mencionamos en nuestro más reciente comunicado. Durante este periodo, nos hemos centrado en cinco prioridades, cada una respaldada por los valores fundamentales de Asea. Me gustaría comentar con ustedes cada una de ellas:

- 1. Salud y bienestar de nuestros colaboradores, clientes y comunidad.** Hemos implementado estrictas políticas sanitarias y de higiene en todas las tiendas abiertas y en nuestros diversos canales de entrega a domicilio. En línea con lo establecido por los gobiernos, durante algunas semanas del mes de marzo, cerramos temporalmente todos los establecimientos en España, Portugal, Francia y Benelux. A la fecha de este reporte, el porcentaje de unidades en operación es de 62% en México, 9% en Europa, 9% en Argentina, 26% en Chile, 80% en Colombia y 22% en Uruguay; sin embargo, como consecuencia de la pandemia, el nivel de ventas actual es de aproximadamente 33% en México, 8% en Europa y 28% en Sudamérica. Esperamos que en mayo tengamos la posibilidad de abrir más puntos de venta en Europa y Sudamérica, con base en los anuncios que los gobiernos han hecho hasta la fecha, aunque se espera que sigan ciertas medidas de distanciamiento social, lo que reducirá el tráfico en nuestras unidades y beneficiará la entrega a domicilio. En todas nuestras unidades que continúan en operación se están siguiendo estrictos protocolos de higiene y distanciamiento social o bien atendiendo vía entrega a domicilio y en mostrador para llevar, siempre resguardando la integridad de nuestros clientes y colaboradores.

Entendemos que estos son tiempos extremadamente desafiantes para nuestros colaboradores y las comunidades en las que operamos. En la Fundación Alsea a través del movimiento “Va por mi Cuenta”, continuamos brindando alimentos a más de 5,000 niños en condición de pobreza alimentaria a través de nuestros comedores. Por disposición gubernamental hemos sido forzados a cerrar los 13 comedores, sin embargo, seguimos garantizando el apoyo alimentario mediante la repartición mensual de despensas básicas para cada una de las 2,400 familias beneficiadas donde, además de alimentos, se incluyen suministros higiénicos como jabón y detergentes para incentivar las medidas sanitarias recomendadas para prevenir enfermedades. De igual forma, hemos donado más de 80 toneladas de insumos a diferentes bancos de alimentos, quienes a su vez los distribuyen entre las poblaciones más afectadas en las comunidades donde operamos, beneficiando a más de 40 mil personas con estos donativos. Estamos comprometidos a mantener estas y otras iniciativas sociales, en línea con nuestros valores corporativos. Un ejemplo de esto es el profundo reconocimiento y agradecimiento al trabajo del personal de las instituciones de salud en esta emergencia, motivo por el cual Alsea apoya a Fundación IMSS desde el viernes 17 de abril, con la donación de cerca de 1,000 raciones de alimento preparado por nuestra marca Vips para el personal de la primera línea de acción del Hospital La Raza y El Hospital de Especialidades del Centro Médico Nacional Siglo XXI. Somos una fuente importante de empleo en nuestros principales mercados, con una fuerza laboral total de cerca de 75 mil personas al cierre del 1T20 y seguimos comprometidos con nuestros colaboradores, protegiendo sus derechos y condiciones de trabajo. A pesar de que estamos vendiendo sólo la cuarta parte de lo que vendíamos el año anterior en estas fechas, hemos logrado mantener el 92% de nuestros empleos globales. Tenemos claro que el éxito de Alsea depende del esfuerzo de cada uno de sus colaboradores. Es por esto que seguiremos trabajando en desarrollar programas que apoyen a nuestros colaboradores que se encuentren en situaciones de extrema emergencia por el COVID-19, el cual será accesible para los colaboradores de todas las marcas que opera la Compañía. Asimismo, nos estamos centrando lo más posible en el abastecimiento de productos de proveedores locales, tanto para apoyar la economía local como para reducir el impacto de la fluctuación monetaria en nuestra estructura de costos.

A medida que el mundo se adapte después del COVID-19, creemos que la salud y la seguridad serán valores aún más importantes que los franquiciadores buscarán en sus franquiciados y que los clientes requerirán de sus restaurantes y cafeterías preferidas. En este aspecto, Alsea está extremadamente bien posicionada, representando a las marcas más confiables en la industria mundial de alimentos y bebidas, además de poseer algunas de las marcas locales más fuertes y tradicionales en México y España.

- 2. Iniciativas de ingresos a corto y mediano plazo.** Durante marzo, Alsea buscó maximizar las ventas en las unidades de negocio que permanecieron abiertas para apoyar a nuestros clientes a través de formatos de entrega en ventanilla y de servicio a domicilio, así como a través de agregadores. De manera alentadora, en México estamos viendo un

aumento en la entrega a domicilio mayor al 50%, principalmente por Domino's Pizza, pero también observamos incrementos en marcas que tradicionalmente habían tenido éxito mayormente en ubicaciones físicas, algunos ejemplos son P.F. Chang's, donde las ventas a entrega en domicilio han aumentado a raíz de la cuarentena en aproximadamente 70% durante el último mes y marcas como Chili's, Italianni's y Vips con incrementos superiores al 90%. En España, hemos podido reabrir Domino's Pizza en abril, enfocados en la venta a domicilio y ya estamos viendo resultados positivos. Adicionalmente, la importante disminución en precios de algunas materias primas ayudará a compensar el impacto de la devaluación en nuestro margen bruto. Como ejemplo, el precio del queso ha caído a su nivel más bajo en más de dos décadas. Después de la crisis, creemos que las entregas y ventas en línea continuarán creciendo a medida que los clientes mantengan cierto distanciamiento social debido a las continuas preocupaciones de salud y se acostumbren cada vez más a la conveniencia de la entrega de alimentos y café en el hogar y el trabajo. Una vez más, creemos que Alsea está bien posicionada para beneficiarse de estas tendencias, dada nuestra experiencia de 30 años en la entrega de Domino's Pizza, nuestros aproximadamente 400 mil miembros activos del programa Wow Rewards y la consolidada participación de mercado de nuestras marcas líderes. En el futuro, continuaremos trabajando con los principales agregadores externos en la entrega de alimentos y café, al mismo tiempo que reforzamos nuestra estrategia de servicio a domicilio propio y continuamos consolidando y expandiendo el alcance de nuestros programas de lealtad: Starbucks Rewards, Wow Rewards, Club Vips y Fosterianos. En este sentido, el rol de la tecnología es clave para posicionarnos como líderes en la entrega de alimentos a domicilio; nuestra solución de Alsea Core, nos permite contar con procesos eficientes para coordinar a las plataformas de agregadores con nuestros puntos de venta, de igual manera continuaremos desarrollando y fortaleciendo estrategias de venta como el *delivery* propio y modelos de *dark kitchens*, de los cuales ya estamos probando en 23 unidades. En resumen, ofreceremos a todos los clientes alrededor del mundo Alsea capacidades digitales y de entrega de clase mundial.

- 3. Eficiencia operativa.** Dada la disminución de las ventas y la recesión económica, es más importante que nunca optimizar nuestro modelo operativo, reducir gastos no esenciales y asignar capital de manera eficiente. Como destacamos en nuestro comunicado anterior, estamos recortando la mayoría de los gastos de publicidad, evaluando todos nuestros contratos con proveedores externos y optimizando nuestra estructura corporativa y operativa buscando implementar plantillas más eficientes. Al mismo tiempo, estamos en negociaciones con nuestros arrendadores para reducir el costo de las rentas, logrando ahorros importantes. Minimizaremos el impacto en gastos de la devaluación de nuestras monedas, a través de estrategias de precios, promoviendo productos de origen local, reduciendo SKUs y optimizando la gestión de inventarios respecto a las ventas esperadas. Estamos en constante comunicación con nuestros franquiciadores con relación a mejores condiciones de regalías y otras formas en las que nos puedan ayudar. En Europa, los gobiernos de los países donde operamos han anunciado programas de apoyo donde cubren alrededor del 70% de los salarios base de nuestros colaboradores durante el periodo de cierre por decreto, representando alrededor de 1.5 millones de euros al mes, lo que reducirá nuestras presiones de costos y brindará un gran apoyo social al 83% de nuestros colaboradores en España, 95% en Portugal y 98% en Francia y Holanda. Por otro lado, en Chile nos hemos acogido al programa de apoyo gubernamental por el cual el 70% de la remuneración total del 86% de nuestros colaboradores será cubierto por el gobierno, lo que representa un ahorro de aproximadamente 19 millones de pesos al mes.

Para dar a entender la magnitud de estos ahorros me gustaría comentar algunas cifras. Hemos logrado ahorrar unos 113 millones de pesos en rentas, más de 400 millones de pesos por congelamiento de nuevas contrataciones, aumentos salariales, disminución de gastos corporativos y operativos, 200 millones de pesos por reducción de mantenimiento en nuestras tiendas, así como cerca de 85 millones de pesos en uso de energía y agua, entre otros ahorros.

- 4. Balance General y enfoque en liquidez.** Dado el impacto negativo en nuestro EBITDA por los cierres temporales, la razón Deuda Total/EBITDA aumentó a 3.97 veces al final del primer trimestre. Por ello, estamos en conversaciones con nuestros bancos de relación con respecto a las exenciones a los *covenants* actuales, así como a una mayor flexibilidad para poder asegurar una estabilidad financiera apropiada para 2020 y 2021. Confiamos en que estas conversaciones tendrán un resultado positivo dada la relación de largo plazo que Asea ha desarrollado con los bancos, su solvencia, sólida trayectoria y asiduo cumplimiento de sus obligaciones. Para ayudar a la liquidez y como se comunicó anteriormente, nuestro Capex planeado para 2020 de MXP4.5 mil millones a MXP5 mil millones se ha reducido a MXP1.7 mil millones y estamos posponiendo aproximadamente el 80% de las aperturas que se contemplaban para el año. Terminamos el trimestre con una fuerte posición en caja de MXP3.8 mil millones.
- 5. Posicionados para el mundo post COVID-19.** Creemos que el consumidor cambiará una vez que la pandemia haya terminado y se centrará más en la salud y la higiene, la entrega a domicilio, la comunicación digital y las marcas con una fuerte reputación. Es probable que el consumidor tenga menos dinero y, por lo tanto, se centrará más en el valor. La industria de los restaurantes cambiará. Se descapitalizará y le será más difícil obtener crédito, lo que significa, casi seguro, una racionalización de las marcas y una reducción en la capacidad de mercado.

¿Cómo reaccionará Asea? Nuestro objetivo es ser líderes en la entrega a domicilio y en proveer la mejor experiencia digital para nuestros clientes, adaptando nuestro marketing y distribución para lograr este objetivo. Invertiremos y haremos crecer nuestro programa de lealtad WOW Rewards y así crear mayor lealtad, un canal de comunicación y análisis de base de datos. Nos aseguraremos de que nuestras marcas y menús estén dirigidos a los consumidores más conscientes en valor. Seremos muy disciplinados en el empleo de capital, logrando las mayores sinergias posibles entre nuestras diferentes unidades de negocio, minimizando gastos innecesarios y optimizando nuestra huella inmobiliaria. Estamos trabajando en una serie de alianzas estratégicas con bancos, cines y minoristas para impulsar el tráfico de personas.

A lo largo de este proceso, Asea permanecerá muy de cerca con sus franquiciadores, principalmente Starbucks, Domino's Pizza y Burger King. Creemos que mientras el mundo sale adelante de esta crisis, los consumidores gravitarán hacia las marcas más reconocidas y los franquiciadores se apoyarán más en los operadores más fuertes.

Los últimos meses han sido un gran desafío para Asea, como lo han sido para cualquier empresa de nuestro sector. Afortunadamente, entramos en esta crisis con un *momentum* fuerte de sólidos resultados y un modelo operativo saludable y robusto, el cual estaba en línea con las expectativas de desapalancamiento de la empresa. Confiamos en que las medidas decisivas que estamos tomando ahora nos permitirán salir con éxito de la crisis, gracias a la ayuda y al apoyo de nuestros colaboradores, clientes y accionistas. Conforme las medidas de contingencia se levanten y se reanude la actividad económica, creemos que el mundo después del COVID-19 brindará muchas oportunidades y permitirá a Asea aprovechar sus fortalezas y volver a la rentabilidad y al crecimiento esperado.”

## Informe Trimestral 1T20

Ciudad de México a 29 de abril de 2020. El día de hoy Asea, S.A.B. de C.V. (BMV: ALSEA\*), operador líder de establecimientos de Comida Rápida “QSR”, Cafeterías, Comida Casual y Restaurante Familiar en América Latina y Europa, dio a conocer los resultados correspondientes al primer trimestre de 2020. Dicha información se presenta de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS por sus siglas en inglés) y se presenta en términos nominales. Para fines de comparación contra el año anterior, los comentarios que se presentan en este reporte no incluyen el efecto de la NIIF 16, ni el efecto referente a la reexpresión por la hiperinflación en Argentina. Estos efectos se detallan en los estados financieros anexos al final de este reporte.

## RESUMEN FINANCIERO DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2020

La siguiente tabla presenta un Resumen Financiero, así como el margen que cada concepto representa de las ventas netas y el cambio porcentual del trimestre terminado el 31 de marzo de 2020 en comparación con el mismo periodo de 2019:

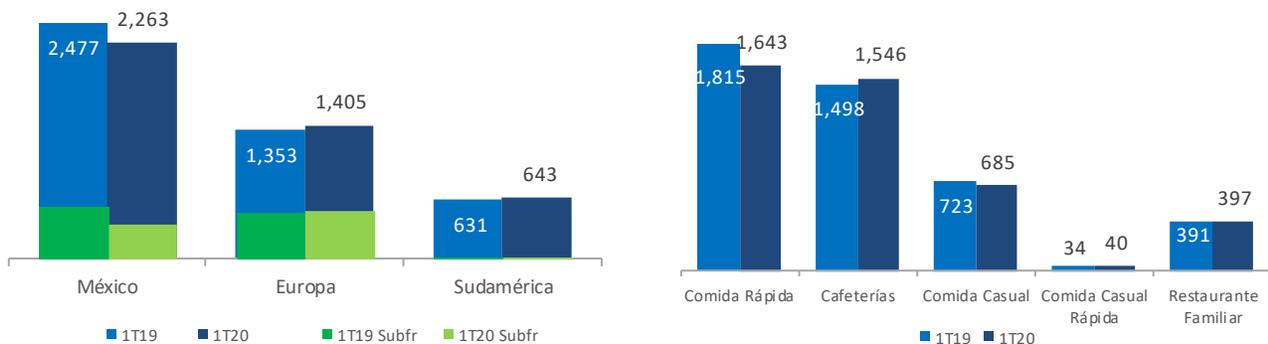
	Ene/Feb	%	Marzo	%	1T 20	1T 19	Var %
<b>Ventas Mismas Tiendas</b>	5.5%	-	(16.4)%	-	(2.1)%	2.8%	(490) pbs
<b>Ventas Netas</b>	\$9,101	100%	\$2,984	100%	\$12,085	\$13,657	(11.5)%
<b>Utilidad Bruta</b>	\$6,466	71.0%	\$2,015	67.5%	8,481	9,563	(11.3)%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	\$1,123	-	\$104	-	1,227	1,543	(20.5)%
<i>Margen EBITDA</i>	12.3%	-	3.5%	-	10.2%	11.3%	(110) pbs
<b>Utilidad de Operación</b>	\$485	5.3%	(\$240)	(8.1)%	245	610	(59.9)%
<b>Utilidad Neta</b>					(390)	151	(358.0)%
<i>Margen Utilidad Neta</i>					(3.2)%	1.1%	(430) pbs
<b>ROIC</b>					7.4%	8.9%	(150) pbs
<b>ROE</b>					5.2%	9.4%	(420) pbs
<b>Deuda Neta/EBITDA</b>					3.5x	3.6x	N.A.
<b>UPA <sup>(2)</sup></b>					1.35	1.10	22.5%

\* Cifras en millones de pesos, excepto la UPA

(1) EBITDA se define como utilidad de operación antes de la depreciación y amortización.

(2) UPA es la utilidad por acción de los últimos doce meses.

## NÚMERO DE UNIDADES\*

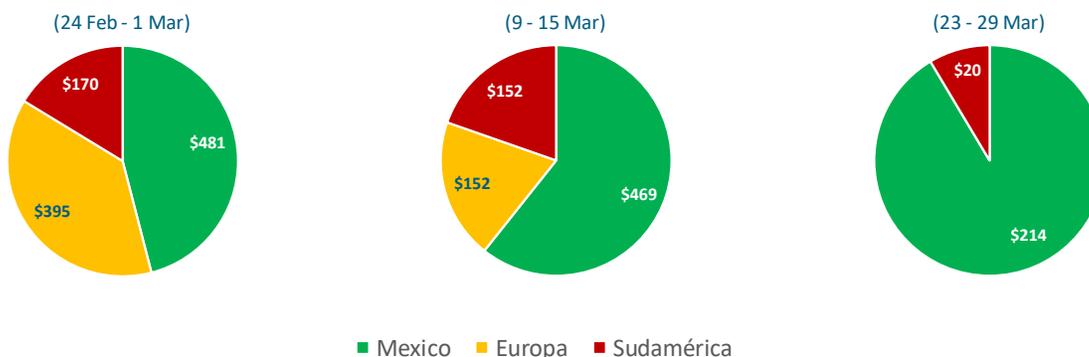


\*Nota: Unidades totales (corporativas + subfranquicias)

## IMPLICACIONES RELACIONADAS CON EL COVID-19

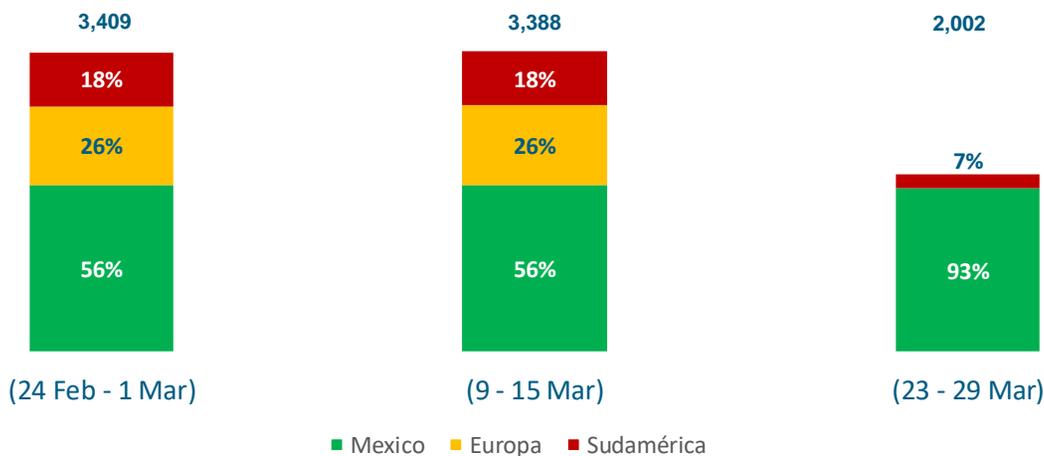
Durante el primer trimestre del año, el desempeño de las ventas de Asea reportaban cifras en línea con las expectativas, sin embargo, a partir de la tercera semana del mes de marzo se comenzó a observar una caída en el tráfico y por ende, en la tendencia de ventas como consecuencia de la contingencia sanitaria originada por la pandemia del COVID-19, la cual generó que un número importante de nuestras unidades dejaran de operar por decreto gubernamental, primeramente en Europa y después durante el mes de abril en nuestras distintas operaciones en Latinoamérica.

### VENTAS POR GEOGRAFÍA DURANTE EL MES DE MARZO



\* Cifras en millones de pesos MXP

### UNIDADES CORPORATIVAS EN OPERACIÓN POR GEOGRAFÍA DURANTE EL MES DE MARZO



Los impactos fueron evidentes, principalmente en las operaciones de Asea Europa, en donde la fase de cuarentena, misma que conllevó al cierre total de nuestras unidades, fue anunciada a partir del 14 de marzo en España, el 17 de marzo en Francia y poco después siguieron los demás países europeos donde tenemos presencia. Es importante mencionar que, a la fecha, hemos logrado reabrir aproximadamente 9% de las unidades en Europa, operando bajo el esquema de entrega a domicilio y entregas en mostrador para llevar.

De igual forma, se ha decidido **retirar la guía 2022** anteriormente publicada, debido a la incertidumbre y volatilidad ocasionada por la pandemia del COVID-19, haciendo imposible determinar estimaciones futuras confiables.

En cuanto a la **liquidez**, al cierre del primer trimestre de 2020, Asea cuenta con 3.8 mil millones de pesos en caja, repartidos por geografía de la siguiente manera: México 64%, España 20%, Colombia 7%, Chile 5%, Argentina 4% y Uruguay 0.2%.

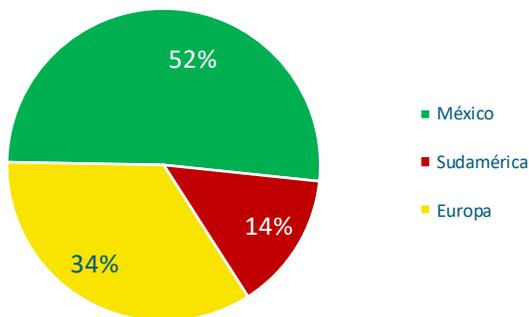
Durante el mes de marzo, debido a la pandemia del COVID-19, hemos dispuesto líneas de corto plazo por 1.2 mil millones de pesos en México y 10 millones de euros en España, mismos que están incluidos en el total reportado de 3.8 mil millones al cierre del primer trimestre de 2020. Adicionalmente, se cuenta con líneas comprometidas hasta por 60 millones de euros para disponer conforme sea necesario de acuerdo a la solvencia de la operación en Europa y de igual forma, 1.7 mil millones de pesos disponibles en México.

En Asea Europa, se ha conseguido la aprobación de un ERTE (expediente de regulación temporal de empleo) por fuerza mayor, efectivo a partir del 19 de marzo en España. En los demás países de igual forma contamos con apoyos gubernamentales para la plantilla en suspensión de empleo, la cual es 95% en Portugal y en Francia-Holanda un 98%.

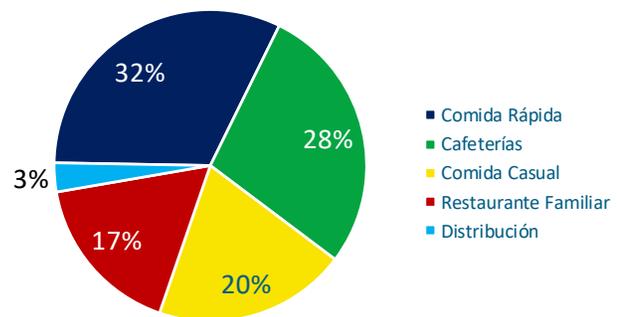
## RESULTADOS CONSOLIDADOS

### VENTAS

**VENTAS POR GEOGRAFÍA\***



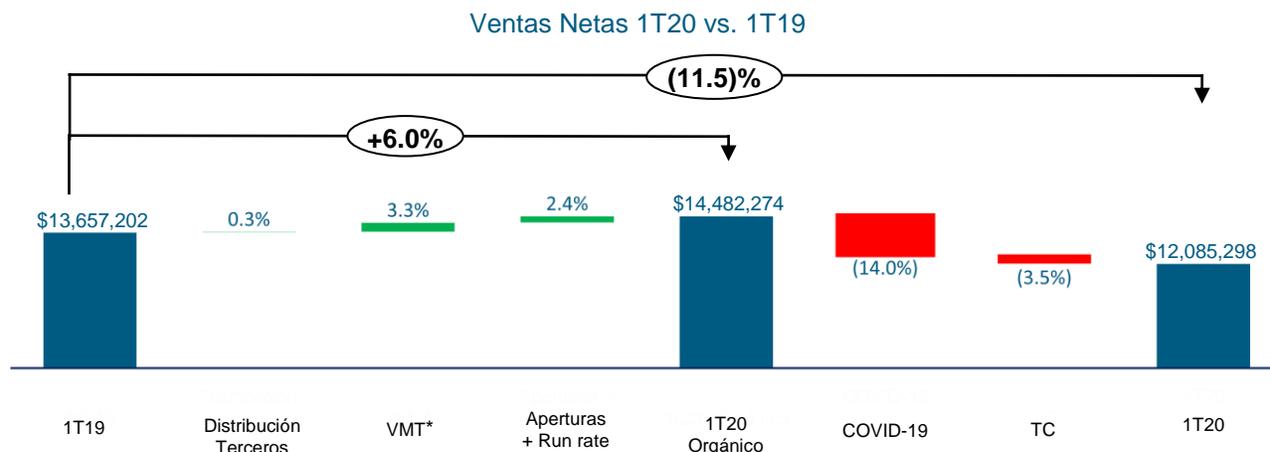
**VENTAS POR SEGMENTO\***



\*Información al 1T20

**Las ventas netas** del primer trimestre de 2020 **disminuyeron 11.5%** para llegar a **12,085 millones de pesos**, en comparación con los 13,657 millones de pesos del año anterior. Esta disminución se debe principalmente al impacto por la contingencia relacionada con la pandemia del COVID-19, la cual afectó tanto al número de unidades en operación, como a la tendencia de consumo y cambios en los hábitos de compra. Adicionalmente, las ventas se vieron afectadas por el efecto negativo de la devaluación de monedas, principalmente el peso argentino frente al peso mexicano, que impactó en 380 puntos base, es decir 510 millones de pesos en las ventas consolidadas.

En cuanto a ventas mismas tiendas excluyendo las unidades que no reportaron ventas como consecuencia de las medidas preventivas por el COVID-19, el portafolio de negocios en **México** registró un **decremento de 2.6%**, nuestras marcas en **Sudamérica** presentaron un **crecimiento de 6.8%** y la operación en **Europa** presentó un **decremento de 4.8%**.



\*El porcentaje de contribución de VMT es el efecto sobre la base total de ingresos / dato acumulado hasta la segunda semana de marzo 2020.

## EBITDA

El EBITDA en el primer trimestre de 2020 disminuyó 20.5% para llegar a 1,227 millones de pesos, en comparación con los 1,543 millones de pesos del primer trimestre del año anterior. La disminución en el EBITDA de 315 millones de pesos se vio impactado por:

- La disminución en la generación de EBITDA proveniente de la operación de **Asea Europa** al ser la geografía donde se implementaron medidas de cuarentena por la pandemia del COVID-19 antes que en el resto de los países donde tenemos presencia. Esta disminución fue parcialmente contrarrestada por el acceso a apoyos gubernamentales en la región relacionados a los salarios de colaboradores.
- La **contracción de 710 puntos base** en el margen EBITDA de **Asea Sudamérica** comparado con el mismo periodo del año anterior, principalmente debido a la contingencia por la pandemia del COVID-19 y en menor medida a la **situación sociopolítica en Chile**, así como al impacto por la **devaluación de algunas monedas frente al peso mexicano**.

A mediados del mes de marzo se implementaron acciones inmediatas para la reducción de gastos no esenciales para la operación, principalmente en gastos corporativos. Adicionalmente, en el rubro de **G&A y otros gastos e ingresos** se registraron los ingresos por venta de una **unidad de Vips** en la Ciudad de México por un beneficio de aproximadamente **91.9 millones de pesos** en el EBITDA de Asea México.

El margen EBITDA en el 1T20 presentó una **contracción de 110 puntos base** al pasar de 11.3% en el primer trimestre de 2019, a **10.2% durante el mismo periodo de 2020**.

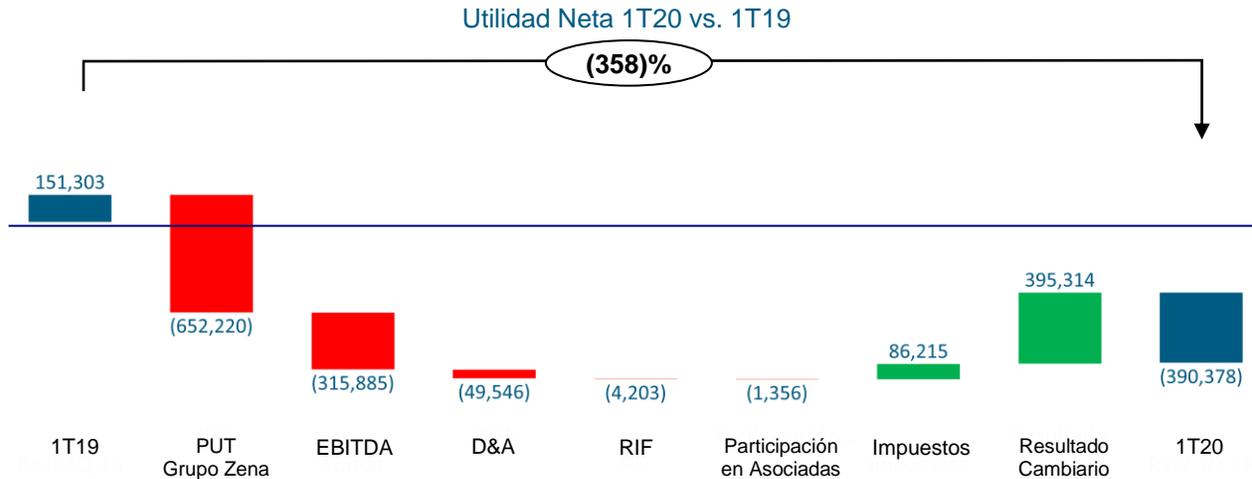
## UTILIDAD NETA

La utilidad neta del primer trimestre disminuyó 541 millones de pesos en comparación con el mismo periodo del año anterior, cerrando en **(390) millones de pesos** comparado con los 151 millones de pesos reportados al cuarto trimestre de 2019. Este decremento se debe principalmente a:

- La reducción de 250 puntos base en la utilidad de operación como porcentaje de ventas netas, derivada del **incremento de 130 puntos base en gastos de operación**, como resultado de la menor venta por la pandemia del COVID-19.
- El incremento en el resultado integral de financiamiento principalmente como consecuencia del efecto negativo de tipo de cambio relacionado con las opciones de compra y venta del restante 21.0% de

## Informe Trimestral 1T20

Grupo Zena, donde se registró una pérdida cambiaria por 652 millones de pesos en comparación a la utilidad cambiaria de 86 millones de pesos reportados en el mismo periodo del año anterior. Este incremento fue parcialmente contrarrestado por la utilidad cambiaria de nuestros activos y caja por 395 millones de pesos.



## RESULTADOS POR SEGMENTO DEL PRIMER TRIMESTRE DE 2020

### MÉXICO



Asea México	Ene/Feb	%	Marzo	%	1T20	1T19	Var.	% Var.
Número de unidades	2,262	-	2,263	-	2,263	2,477	(214)**	(9)%
Ventas Mismas Tiendas	5.6%	-	(15.6)%	-	(2.6)%	1.2%	(380)bps	-
Ventas	4,447	100%	1,763	100%	6,210	6,387	(\$176)	(2.8)%
Costos	1,334	30.0%	562	31.9%	1,896	2,019	(\$123)	(6.1)%
Gastos de operación	2,115	48%	839	48%	2,953	3,030	(\$76)	(2.5)%
EBITDA Ajustado*	999	-	362	-	1,361	1,338	\$23	1.7%
Margen EBITDA Ajustado*	22.5%	-	20.5%	-	21.9%	20.9%	100 bps	-
Depreciación y Amortización					576	543	\$33	6.0%
G&A y otros gastos e ingresos					186	409	(\$223)	(54.5)%
Utilidad de operación					599	386	\$213	55.3%

\* EBITDA Ajustado no considera gastos de administración por lo que representa el "EBITDA tienda".

\*\* La reducción en el número de unidades corresponde a la desincorporación de 234 subfranquicias de Burger King en México en el 4T19.

\*\*\* Cifras en millones de pesos.

## VENTAS MÉXICO

Las ventas de Asea México representaron el 52% de las ventas consolidadas de Asea en el primer trimestre de 2020, en comparación con 48% al cierre de 2019 y **decrecieron 2.8%** para llegar a 6,210 millones de pesos en comparación con 6,387 millones de pesos en el mismo periodo de 2019. Esta variación es atribuible a la caída en ventas en las dos últimas semanas del mes de marzo, donde algunos estados de la República Mexicana comenzaron a decretar cierres de unidades como medida preventiva a partir del 16 de marzo, asimismo, el consumo se vio disminuido de forma importante debido al cierre de las escuelas e implementación de *home office* en el país. Como resultado de lo anterior, las ventas se han enfocado principalmente en entregas a domicilio y en mostrador para llevar, permitiendo a Asea aprovechar la ventaja competitiva de contar con estrategias de *delivery* establecidas y acuerdos con las principales plataformas de agregadores, dando continuidad a las ventas por estos canales. Durante los primeros dos meses del año, las

## Informe Trimestral 1T20

ventas mismas tiendas reportaban una tendencia positiva con un crecimiento de 5.6%, sin embargo, el mes de marzo presentó una caída de 15.6% derivado del cierre del 38% de las unidades corporativas en el país.

### EBITDA Ajustado MÉXICO

El EBITDA Ajustado de Asea México represento el 74% del EBITDA Ajustado consolidado en el primer trimestre, en comparación con 55% al cierre de 2019 e **incrementó 1.7% durante el primer trimestre de 2020**, cerrando en 1,361 millones de pesos en comparación con los 1,338 millones de pesos del mismo periodo del año anterior, principalmente impulsado por una mejora de 110 puntos base en el costo de ventas en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Adicionalmente, al observar lo acontecido entorno a la pandemia del COVID-19 en Europa, se implementaron acciones inmediatas para la reducción de gastos y servicios no esenciales para la operación, así como la disminución de gastos de acuerdo a la contracción en la demanda esperada.

Finalmente, en el rubro de **G&A y otros gastos e ingresos** se registraron los ingresos por **venta de activos** en el trimestre: una **unidad de Vips** en la Ciudad de México por un beneficio de aproximadamente **91.9 millones de pesos** en el EBITDA de Asea México.

Al cierre del primer trimestre Asea México contaba con un total de 1,899 unidades corporativas y 364 unidades de subfranquiarios.

### EUROPA



<i>Asea Europa</i>	<i>Ene/Feb</i>	<i>%</i>	<i>Marzo</i>	<i>%</i>	<i>1T20</i>	<i>1T19</i>	<i>Var.</i>	<i>% Var.</i>
Número de unidades	1,405	-	1,405	-	1,405	1,353	52	4%
Ventas Mismas Tiendas	1.2%	-	(20.8)%	-	(4.8)%	(1.5)%	(330)bps	-
Ventas	3,361	75.6%	788	44.7%	4,150	5,033	(\$883)	(17.5)%
Costos	869	19.6%	248	14.0%	1,117	1,355	(\$238)	(17.6)%
Gastos de operación	1,923	43%	719	41%	2,642	2,862	(\$220)	(7.7)%
EBITDA Ajustado*	569	-	(178)	-	391	815	(\$425)	(52.1)%
<i>Margen EBITDA Ajustado*</i>	16.9%	-	(22.6)%	-	9.4%	16.2%	(680)bps	-
Depreciación y Amortización					315	270	\$45	16.7%
G&A y otros gastos e ingresos					316	312	\$5	1.5%
Utilidad de operación					(241)	234	(\$474)	(202.8)%

\* EBITDA Ajustado no considera gastos de administración por lo que representa el "EBITDA tienda". \*\* Cifras en millones de pesos.

### VENTAS EUROPA

Las ventas de Asea Europa representaron el 34% de las ventas consolidadas de la Compañía, en comparación con 38% al cierre de 2019, y están conformadas por las operaciones de España, Portugal, Francia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo.

Este segmento presentó un **decremento en ventas de 17.5%**, llegando a 4,150 millones de pesos en comparación con los 5,033 millones de pesos del primer trimestre de 2019. Este decremento de 883 millones de pesos está relacionado con la caída de 20.8% en el mes de marzo, mes en el que se empezaban a notar los primeros efectos del COVID-19, debido a la escalada de contagios del virus, lo que dio a lugar al cierre del 100% de las unidades corporativas en España por decreto gubernamental a partir del 14 de marzo y posteriormente, en los demás países europeos donde operamos. Durante los primeros dos meses del año, las ventas mismas tiendas reportaban una tendencia positiva con un crecimiento de 1.2%.

## Informe Trimestral 1T20

### EBITDA Ajustado EUROPA

El EBITDA ajustado de Asea Europa representó el 21% del EBITDA Ajustado consolidado en el primer trimestre, en comparación con 37% al cierre de 2019 y al cierre del primer trimestre de 2020 presentó un **decremento de 52.1%**, alcanzando 391 millones de pesos, en comparación con 815 millones de pesos del mismo periodo en 2019.

En Asea Europa, se ha conseguido la aprobación de un ERTE (expediente de regulación temporal de empleo) por fuerza mayor, efectivo a partir del 19 de marzo. Este ERTE supone la suspensión de empleo del 83% de la plantilla (incluyendo al personal corporativo) en España, contemplando fuera del mismo al personal necesario para operar las unidades que han sido reabiertas para venta con servicio a domicilio. En los demás países de igual forma contamos con apoyos gubernamentales para la plantilla en suspensión de empleo, la cual es 95% en Portugal y en Francia-Holanda un 98%.

Al cierre del primer trimestre Asea Europa contaba con un total de 895 unidades corporativas y 510 unidades de subfranquiarios.

### SUDAMÉRICA



<i>Asea Sudamérica</i>	<i>Ene/Feb</i>	<i>%</i>	<i>Marzo</i>	<i>%</i>	<i>1T20</i>	<i>1T19</i>	<i>Var.</i>	<i>% Var.</i>
Número de unidades	642	-	643	-	643	631	12	2%
Ventas Mismas Tiendas	17.3%	-	(11.3)%	-	6.8%	13.1%	(630)bps	-
Ventas	1,293	29.1%	432	24.5%	1,725	2,238	(\$512)	(22.9)%
Costos	432	9.7%	159	9.0%	591	719	(\$128)	(17.8)%
Gastos de operación	718	16%	331	19%	1,049	1,242	(\$193)	(15.5)%
EBITDA Ajustado*	143	-	(57)	-	86	277	(\$191)	(69.0)%
<i>Margen EBITDA Ajustado*</i>	<i>11.1%</i>	<i>-</i>	<i>(13.3)%</i>	<i>-</i>	<i>5.0%</i>	<i>12.4%</i>	<i>(740)bps</i>	<i>-</i>
Depreciación y Amortización					92	120	(\$28)	(23.5)%
G&A y otros gastos e ingresos					107	166	(\$59)	(35.4)%
Utilidad de operación					(114)	(9)	(\$104)	-

\* EBITDA Ajustado no considera gastos de administración por lo que representa el "EBITDA tienda". \*\* Cifras en millones de pesos.

### VENTAS SUDAMÉRICA

Las ventas de Asea Sudamérica representan el 14% de las ventas consolidadas de la Compañía, similar a lo que representaron al cierre de 2019 y están conformadas por las operaciones de Argentina, Colombia, Chile y Uruguay.

Este segmento presentó un **decremento en ventas de 22.9%**, llegando a 1,725 millones de pesos en comparación con los 2,238 millones de pesos del primer trimestre de 2019. Esta reducción se debió principalmente a la caída en ventas en las dos últimas semanas del mes de marzo debido a la declaración de emergencia sanitaria en los diferentes países, momento en que se inició la cuarentena, decretando el cierre de restaurantes y demás negocios no esenciales. Durante los primeros dos meses del año, las ventas mismas tiendas reportaban una tendencia positiva con un crecimiento de 17.3%, sin embargo, el mes de marzo presentó una caída de 11.3% derivado del cierre del 80% de las unidades en Argentina, 30% en Colombia, 89% en Chile y 56% en Uruguay durante la segunda quincena del mes.

### EBITDA Ajustado SUDAMÉRICA

El EBITDA ajustado de Asea Sudamérica representó el 5% del EBITDA Ajustado consolidado en el primer trimestre, en comparación con 8% al cierre de 2019 y al cierre del primer trimestre de 2020 tuvo un decremento de 69.0%, cerrando en 86 millones de pesos, en comparación con los 277 millones de pesos del mismo periodo en 2019. Esta reducción fue parcialmente contrarrestada por las estrategias enfocadas en la reducción de

## Informe Trimestral 1T20

gastos, tanto operativos como administrativos, mismas que ya se venían ejecutando desde inicios de año en los diferentes países de nuestra operación en Sudamérica y se vieron acentuadas por el inicio de la pandemia.

Al cierre del primer trimestre Asea Sudamérica contaba con un total de 618 unidades corporativas y 25 unidades de subfranquiciatarios.

### RESULTADOS NO-OPERATIVOS

#### Resultado Integral de Financiamiento

El **resultado integral de financiamiento** en el primer trimestre de 2020 **cerró en 631 millones de pesos** en comparación con los 370 millones de pesos del mismo periodo en el año anterior. Dicha variación se debe principalmente a un **efecto negativo de tipo de cambio** relacionado con las opciones de compra y venta del restante 21.0% de Grupo Zena resultando en una **pérdida cambiaria de 652 millones de pesos** en comparación con la utilidad cambiaria reportada en el primer trimestre de 2019 de 87 millones de pesos. Lo anterior fue parcialmente compensado por un incremento de 395 millones de pesos en la **utilidad cambiaria** en comparación con la registrada en el mismo periodo del año anterior.

### BALANCE GENERAL

#### CAPEX

Durante los tres meses terminados el 31 de marzo de 2020, **Asea realizó inversiones de capital, excluyendo adquisiciones, por 610 millones de pesos**, de los cuales 361 millones de pesos, equivalente al 59% del total de las inversiones, se destinaron a:

- La apertura de **21 unidades**
- La **renovación de equipos y remodelación de unidades** existentes de las diferentes marcas que opera la Compañía.

Los restantes 249 millones de pesos fueron destinados principalmente a:

- La reposición de equipos (CAPEX de mantenimiento),
- Proyectos estratégicos de tecnología y mejora de procesos,
- Licencias de software, entre otros.

#### DEUDA BANCARIA Y BURSÁTIL

Al 31 de marzo de 2020, **la deuda total de Asea creció 2,968 millones de pesos**, al cerrar en 29,915 millones de pesos en comparación con 26,947 millones de pesos en la misma fecha del año anterior. Este **incremento en la deuda** corresponde principalmente a la necesidad de liquidez para hacer frente a la contingencia referente al COVID-19, aunado al efecto de 2 mil millones de pesos por la revaluación de la deuda en euros debido a la apreciación de dicha moneda frente al peso mexicano.

La **deuda neta consolidada** de la empresa en comparación con el 2019 **incrementó 847 millones de pesos**, al cerrar en **26,071 millones de pesos** al 31 de marzo de 2020 en comparación con los 25,224 millones de pesos al cierre de 2019.

## Informe Trimestral 1T20

Al 31 de marzo de 2020, la deuda estaba conformada de la siguiente forma:



En la siguiente gráfica se presenta el saldo de la deuda total en millones de pesos al 31 de marzo de 2020, así como los vencimientos que se tienen para los años subsiguientes:



## RAZONES FINANCIERAS

Al 31 de marzo de 2020, las razones financieras establecidas en los contratos de crédito de la Compañía quedaron de la siguiente manera. La relación de:

- **Deuda Total a EBITDA** proforma (últimos doce meses) fue de **3.97 veces (covenant 4.0 veces)**.
- **Deuda Neta a EBITDA** proforma (últimos doce meses) fue de **3.46 veces**.
- **El EBITDA** proforma (últimos doce meses) **a intereses pagados** (últimos doce meses) fue de **3.47 veces (covenant 3.0 veces)**.

**El Rendimiento de la Inversión Operativa Neta ("ROIC")<sup>(2)</sup>**, considerando los resultados de las adquisiciones en los últimos doce meses **fue de 7.4%** durante el periodo terminado el 31 de marzo de 2020.

**El Retorno sobre el Capital ("ROE")<sup>(3)</sup>** al 31 de marzo de 2020, considerando los resultados de las adquisiciones en los últimos doce meses, **fue de 5.2%**.

**DATOS RELEVANTES**

Indicadores Financieros	1T20	1T19	Variación
EBITDA <sup>(1)</sup> / Intereses Pagados	3.47 x	4.01 x	N.A
Deuda Total / EBITDA <sup>(1)</sup>	3.97 x	3.82 x	N.A
Deuda Neta / EBITDA <sup>(1)</sup>	3.46 x	3.57 x	N.A
ROIC <sup>(2)</sup>	7.4%	8.9%	(150) pbs
ROE <sup>(3)</sup>	5.2%	9.4%	(420) pbs

Indicadores Bursátiles	1T20	1T19	Variación
Valor en Libros por acción	\$12.69	\$13.05	(2.7)%
UPA (12 meses) <sup>(4)</sup>	1.35	1.10	22.5%
Acciones en circulación al cierre del periodo (millones)	834.1	835.6	(0.2)%
Precio por acción al cierre	\$15.18	\$40.67	(62.7)%

(1) EBITDA últimos doce meses, para 1T20 se utiliza el EBITDA últimos doce meses proforma excluyendo gastos por sinergias en Asea Europa.

(2) ROIC se define como utilidad de operación después de impuestos (últimos 12 meses) entre la inversión operativa neta (Activo total – efectivo e inversiones temporales – pasivo sin costo).

(3) ROE se define como la utilidad neta (últimos 12 meses) entre el capital contable.

(4) UPA es la utilidad por acción de los últimos doce meses.

**NIIF 16 EN ESTADO DE RESULTADOS Y BALANCE GENERAL**

La adopción de la NIIF 16 tiene un efecto positivo en el Estado de Resultados del trimestre por 48 millones de pesos, que representa el 12.4% de la pérdida neta. En cuanto al EBITDA, se reporta un efecto positivo por 1,268 millones de pesos, lo que representa un incremento de 1,040 puntos base en el margen EBITDA, alcanzando 20.6%.

Razones de apalancamiento incluyendo NIIF 16 y reexpresión por la hiperinflación en Argentina	1T20
Deuda Total / EBITDA <sup>(1)</sup>	4.6 x
Deuda Neta / EBITDA <sup>(1)</sup>	4.3 x

(1) EBITDA últimos doce meses

**UNIDADES POR MARCA**

MARCA	UNIDADES 1T20		
	Corporativas	Subfranquicias	Total
Domino's Pizza	810	413	1223
<i>México</i>	456	341	797
<i>España</i>	274	47	321
<i>Colombia</i>	80	25	105
Burger King	420	-	420
<i>México</i>	181	-	181
<i>Argentina</i>	122	-	122
<i>España</i>	60	-	60
<i>Chile</i>	57	-	57
<b>Comida Rápida</b>	<b>1,230</b>	<b>413</b>	<b>1,643</b>
Starbucks			
<i>México</i>	751	-	751
<i>Francia</i>	66	120	186
<i>España</i>	124	24	148
<i>Argentina</i>	144	-	144
<i>Chile</i>	133	-	133
<i>Holanda</i>	16	70	86
<i>Colombia</i>	32	-	32
<i>Bélgica</i>	-	30	30
<i>Portugal</i>	20	3	23
<i>Uruguay</i>	9	-	9
<i>Luxemburgo</i>	-	4	4
<b>Cafeterías</b>	<b>1,295</b>	<b>251</b>	<b>1,546</b>
Foster's Hollywood	105	129	234
Ginos	93	35	128
<i>España</i>	91	35	126
<i>Portugal</i>	2	-	2
Italianni's	74	15	89
El Portón	46	-	46
Chili's Grill & Bar	80	-	80
<i>México</i>	75	-	75
<i>Chile</i>	5	-	5
Archie's	31	-	31
P.F. Chang's	30	-	30
<i>México</i>	25	-	25
<i>Colombia</i>	2	-	2
<i>Chile</i>	3	-	3
Cañas y Tapas	9	9	18
TGI Fridays	15	1	16
Wagamama	3	-	3
The Cheesecake Factory	5	-	5
Corazón de Barro	3	-	3
La Casa del Comal	1	-	1
Ole Mole	1	-	1
<b>Comida Casual</b>	<b>496</b>	<b>189</b>	<b>685</b>
Foster's Hollywood Street	1	-	1
Vips Smart	17	22	39
<b>Comida Casual Rápida</b>	<b>18</b>	<b>22</b>	<b>40</b>
Vips	373	24	397
<i>México</i>	282	8	290
<i>España</i>	91	16	107
<b>Restaurante Familiar</b>	<b>373</b>	<b>24</b>	<b>397</b>
<b>TOTAL UNIDADES ALSEA</b>			<b>4,311</b>
<b>Corporativas</b>	<b>3,412</b>		
<b>Subfranquicias</b>		<b>899</b>	

**UNIDADES POR PAÍS**

MÉXICO	2,263
FRANCIA	186
PORTUGAL	25

ESPAÑA	1,074
COLOMBIA	170
URUGUAY	9

ARGENTINA	266
HOLANDA	86
LUXEMBURGO	4

CHILE	198
BELGICA	30

**COBERTURA DE ANALISTAS**

INSTITUCIÓN	ANALISTA	RECOMENDACIÓN
ACTINVER	CARLOS HERMOSILLO	COMPRA
BANK OF AMERICA MERRILL LYNCH	ROBERT E. FORD AGUILAR	VENTA
BANORTE-IXE	VALENTIIN MENDOZA BALDERAS	EN REVISIÓN
BARCLAYS	BENJAMIN M. THEURER	MANTENER
BBVA BANCOMER	MIGUEL ULLOA SUAREZ	VENTA
BRDESCO	RICHARD CATHCART	MANTENER
BTG PACTUAL	ÁLVARO GARCÍA	EN REVISIÓN
BX+	MARISOL HUERTA	EN REVISIÓN
CITI	SERGIO MATSUMOTO	MANTENER
CREDIT SUISSE	VANESSA QUIROGA	COMPRA
GRUPO BURSÁTIL MEXICANO	LUIS RODRIGO WILLARD	EN REVISIÓN
HSBC	RAVI JAIN	COMPRA
INTERCAM	ALEJANDRA MARCOS	COMPRA
INVEX	GISELLE MOJICA	VENTA
ITAU BBA	JOAQUÍN LEY	MANTENER
J.P. MORGAN	IAN LUKETIC	N.A.
MONEX	VERÓNICA URIBE BOYZO	EN REVISIÓN
SANTANDER	-	N.A.
SCOTIABANK	RODRIGO ECHAGARAY	COMPRA
UBS	GUSTAVO OLIVEIRA	COMPRA
MORGAN STANLEY	JAVIER MARTINEZ DE OLCOZ	MANTENER
VECTOR	MARCELA MUÑOZ	EN REVISIÓN
PUNTO CASA DE BOLSA	CRISTINA MORALES	COMPRA

*Este boletín de prensa contiene ciertas estimaciones sobre los resultados y perspectivas de la Compañía. No obstante, lo anterior, los resultados reales que se obtengan podrían variar de manera significativa de estas estimaciones. La información de futuros eventos contenida en este boletín se deberá leer en conjunto con un resumen de estos riesgos que se incluye en el Informe Anual. Dicha información, así como futuros reportes hechos por la Compañía o cualquiera de sus representantes, ya sea verbalmente o por escrito, podrían variar de manera significativa de los resultados reales. Estas proyecciones y estimaciones, las cuales se elaboran con referencia a una fecha determinada, no deben ser consideradas como un hecho. La Compañía no tiene obligación alguna para actualizar o revisar ninguna de estas proyecciones y estimaciones, ya sea como resultado de nueva información, futuros acontecimientos u otros eventos asociados.*

**Las acciones de Alsea cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave ALSEA\*.**

**Rafael Contreras Grosskelwing**

Director de Finanzas

Teléfono: (5255) 7583-2750 | [ri@alsea.com.mx](mailto:ri@alsea.com.mx)

## EVENTOS RELEVANTES 1T20

- Venta de activo de restaurante Vips en la Ciudad de México por aproximadamente 127.5 millones de pesos.
- Asea celebró de manera exitosa la Asamblea General Ordinaria de Accionistas el día 16 de abril de 2020.
- En la Asamblea General se aprobó la integración del nuevo Consejo de Administración, el cual quedó conformado de la siguiente manera:

### CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

NOMBRE	CARGO	CATEGORÍA
Alberto Torrado Martínez	Presidente	Patrimonial Relacionado
Cosme Alberto Torrado Martínez	Vocal	Patrimonial Relacionado
Armando Torrado Martínez	Vocal	Patrimonial Relacionado
Federico Tejado Bárcena	Vocal	Patrimonial Relacionado
Pablo Torrado Aguilar Cauz	Vocal	Relacionado
Fabián Gerardo Gosselin Castro	Vocal	Independiente
Julio Gutiérrez Mercadillo	Vocal	Independiente
Leon Kraig Eskenazi	Vocal	Independiente
Adriana María Noreña Sekulist	Vocal	Independiente
Carlos Vicente Salazar Lomelín	Vocal	Independiente
Alfredo Sanchez Torrado	Vocal	Independiente
Luis Carlos Ferezin	Vocal	Independiente

## CONFERENCIA TELEFÓNICA 1T20

La conferencia telefónica para discutir los resultados de la Compañía será el **jueves 30 de abril de 2020 a las 09:00 horas (hora de Ciudad de México)**, se llevará a cabo en idioma inglés y contará con sesión de preguntas y respuestas.

Para participar, favor de marcar cinco minutos antes de la hora programada al:

**México: (55) 4123.2120**  
**Estados Unidos: 800 981.3960**  
**Europa: (44) 20.3514.2364**

**Código de acceso: 1961#**

Posterior a las fechas de retransmisión telefónica, la conferencia estará disponible en nuestro sitio web: [www.asea.com.mx](http://www.asea.com.mx) en la sección de "inversionistas".

**ALSEA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS**  
**ESTADOS DE POSICIÓN FINANCIERA CONSOLIDADOS**  
**AL 31 DE MARZO DE 2020 Y 2019**  
**(En miles de pesos nominales)**

	2019	31 de Marzo, 2020	Reexpresión Argentina	NIIF 16	31 de Marzo, 2020			
<b>ACTIVO</b>								
<b>Circulante:</b>								
Efectivo e Inversiones temporales	1,722,913	3.1%	3,844,203	6.3%	-	-	3,844,203	4.5%
Clientes	793,282	1.4%	969,485	1.6%	-	-	969,485	1.1%
Otras cuentas y documentos por cobrar	250,090	0.4%	778,973	1.3%	-	-	778,973	0.9%
Inventarios	1,958,717	3.5%	2,049,672	3.3%	-	-	2,049,672	2.4%
Impuestos por recuperar	336,644	0.6%	560,979	0.9%	-	-	560,979	0.7%
Otros activos circulantes	1,320,627	2.3%	1,227,197	2.0%	-	-	1,227,197	1.4%
Activos mantenidos para la venta	132,062	0.2%	51,336	0.1%	-	-	51,336	0.1%
<b>Activo Circulante</b>	<b>6,514,335</b>	<b>11.6%</b>	<b>9,481,845</b>	<b>15.5%</b>	-	-	<b>9,481,845</b>	<b>11.2%</b>
Inversiones en acciones asociadas	14,296	-	87,410	0.1%	-	-	87,410	0.1%
Equipo de tienda, mejoras a locales arrendados e inmuebles, neto	19,199,078	34.2%	19,277,306	31.5%	47,580	(1,014,919)	18,309,967	21.6%
Activo por Derecho de uso no exigible	-	-	-	-	-	24,554,098	24,554,098	28.9%
Derecho de uso de marca, plusvalía y preoperativos, neto	27,767,110	49.4%	28,962,227	47.3%	10,293	-	28,972,520	34.1%
ISR diferido	2,270,940	4.8%	3,466,056	5.7%	-	-	3,466,056	4.1%
<b>Activo total</b>	<b>\$ 56,215,759</b>	<b>100%</b>	<b>61,274,844</b>	<b>100%</b>	<b>57,873</b>	<b>23,539,179</b>	<b>84,871,896</b>	<b>100.0%</b>
<b>PASIVO</b>								
<b>A corto plazo:</b>								
Proveedores	4,803,000	8.9%	5,743,250	9.4%	-	-	5,743,250	6.8%
Impuestos por pagar	272,239	0.5%	434,844	0.7%	-	-	434,844	0.5%
Otras cuentas por pagar	4,666,362	8.3%	4,550,990	7.4%	-	(844,974)	3,706,016	4.4%
Pasivo por arrendamiento C.P. no exigible	-	-	-	0.0%	-	8,519,571	8,519,571	10.0%
Otros pasivos a C.P.	2,419,393	4.5%	2,870,470	4.7%	-	-	2,870,470	3.4%
Créditos Bancarios	2,347,807	4.3%	2,043,538	3.3%	-	-	2,043,538	2.4%
Créditos Bursátiles	3,000,000	5.5%	-	-	-	-	-	0.0%
<b>Pasivo a corto plazo</b>	<b>17,508,801</b>	<b>31.1%</b>	<b>15,643,092</b>	<b>25.5%</b>	-	<b>7,674,597</b>	<b>23,317,689</b>	<b>27.5%</b>
<b>A largo plazo:</b>								
Créditos Bancarios	17,616,067	31.3%	19,895,825	32.5%	-	-	19,895,825	23.4%
Créditos Bursátiles	3,982,958	7.1%	7,975,879	13.0%	-	-	7,975,879	9.4%
Impuestos Diferidos, neto	3,461,504	6.2%	4,340,037	7.1%	9,225	-	4,349,262	5.1%
Pasivo por arrendamiento no exigible	-	-	-	0.0%	-	17,987,005	17,987,005	21.2%
Otros pasivos a largo plazo	750,502	1.3%	890,976	1.5%	-	(272,272)	618,704	0.7%
<b>Pasivo a largo plazo</b>	<b>28,811,031</b>	<b>45.9%</b>	<b>33,102,717</b>	<b>54.0%</b>	<b>9,225</b>	<b>17,714,733</b>	<b>50,826,675</b>	<b>59.9%</b>
<b>Pasivo total</b>	<b>43,319,832</b>	<b>77.1%</b>	<b>48,745,809</b>	<b>79.6%</b>	<b>9,225</b>	<b>25,389,330</b>	<b>74,144,364</b>	<b>87.4%</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>								
Interés minoritario	1,885,072	3.4%	1,941,527	3.2%	-	-	1,941,527	2.3%
Interés mayoritario	-	-	-	-	-	-	-	-
Capital social	477,272	0.8%	477,239	0.8%	-	-	477,239	0.6%
Prima neta en colocación de acciones	8,625,720	15.3%	8,625,720	14.1%	-	-	8,625,720	10.2%
Utilidades acumuladas	2,240,591	4.0%	3,300,220	5.4%	97,228	(2,265,375)	1,132,073	1.3%
Utilidades del ejercicio	123,702	0.2%	(279,888)	(0.5)%	(48,580)	48,489	(279,979)	(0.3)%
Efectos de conversión entidades extranjeras	(456,430)	(0.8)%	(1,535,783)	(2.5)%	-	366,735	(1,169,048)	(1.4)%
<b>Interés mayoritario</b>	<b>11,010,855</b>	<b>19.6%</b>	<b>10,587,508</b>	<b>17.3%</b>	<b>48,648</b>	<b>(1,850,151)</b>	<b>8,786,005</b>	<b>10.4%</b>
<b>Total capital contable</b>	<b>12,895,927</b>	<b>22.9%</b>	<b>12,529,035</b>	<b>20.4%</b>	<b>48,648</b>	<b>(1,850,151)</b>	<b>10,727,532</b>	<b>12.6%</b>
<b>Suma del pasivo y el capital contable</b>	<b>\$ 56,215,759</b>	<b>100.0%</b>	<b>61,274,844</b>	<b>100.0%</b>	<b>57,873</b>	<b>23,539,179</b>	<b>84,871,896</b>	<b>100.0%</b>

**ALSEA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS**  
**ESTADOS DE RESULTADOS CONSOLIDADOS POR LOS TRES MESES**  
**TERMINADOS EL 31 DE MARZO DE 2020 Y 2019**  
**(En miles de pesos nominales)**

	Enero + Febrero 2020		Marzo 2020		Tres meses terminados el 31 de Marzo, 2020		Reexpresión Argentina	NIIF 16	Tres meses terminados el 31 de Marzo, 2020	
Ventas netas	9,101,457	100%	2,983,841	100%	\$ 12,085,298	100%	\$ 19,792	-	\$ 12,105,090	100%
Costo de ventas	2,635,194	29.0%	968,716	32.5%	3,603,910	29.8%	7,020	-	3,610,930	29.8%
<b>Utilidad bruta</b>	<b>6,466,263</b>	<b>71.0%</b>	<b>2,015,125</b>	67.5%	8,481,388	70.2%	12,772	-	8,494,160	70.2%
Gastos de operación	5,343,190	58.7%	1,911,018	64.0%	7,254,208	60.0%	13,321	(1,268,420)	5,999,109	49.6%
Depreciación y amortización	638,166	7.0%	344,476	11.5%	982,642	8.1%	46,770	998,070	2,027,482	16.7%
<b>Utilidad de operación</b>	<b>484,907</b>	<b>5.3%</b>	<b>(240,369)</b>	(8.1%)	244,538	2.0%	(47,319)	270,350	<b>467,569</b>	<b>3.9%</b>
Costo integral de financiamiento:										
Intereses pagados - neto	324,398	3.6%	168,236	5.6%	492,634	4.1%	1,261	221,861	715,756	5.9%
Cambios en el valor razonable Pasivos Financieros	95,036	1.0%	470,571	15.8%	565,607	4.7%	-	-	565,607	4.7%
Pérdida/Utilidad cambiaria	(59,372)	(0.7%)	(367,954)	(12.3%)	(427,326)	(3.5%)	-	-	(427,326)	(3.5%)
	360,062	4.0%	270,853	9.1%	630,915	5.2%	1,261	221,861	854,037	7.1%
Participación en los resultados de compañías asociadas	(1,356)	-	-	-	(1,356)	-	-	-	(1,356)	-
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>123,489</b>	<b>1.4%</b>	<b>(511,222)</b>	(17.1%)	(387,733)	(3.2%)	(48,580)	48,489	<b>(387,824)</b>	<b>(3.2%)</b>
Impuesto a la utilidad	45,690	0.5%	(43,045)	(1.4%)	2,645	-	-	-	2,645	-
<b>Utilidad neta consolidada</b>	<b>77,799</b>	<b>0.9%</b>	<b>(468,177)</b>	(15.7%)	(390,378)	(3.2%)	(48,580)	48,489	<b>(390,469)</b>	<b>(3.2%)</b>
Participación no controladora	8,951	0.1%	(119,441)	(4.0%)	(110,490)	(0.9%)	-	-	(110,490)	(0.9%)
<b>Participación controladora</b>	<b>68,848</b>	<b>0.8%</b>	<b>(348,736)</b>	(11.7%)	\$ (279,888)	(2.3%)	\$ (48,580)	48,489	\$ (279,979)	(2.3%)

	Enero + Febrero 2019		Marzo 2019		Tres meses terminados el 31 de Marzo, 2019		Reexpresión Argentina	NIIF 16	Tres meses terminados el 31 de Marzo, 2019	
Ventas netas	13,657,202	100%	4,093,432	100%	\$ 13,657,202	100%	\$ 33,386	-	\$ 13,690,588	100%
Costo de ventas	4,093,432	30.0%	1,203,950	30.0%	4,093,432	30.0%	11,075	-	4,104,507	30%
<b>Utilidad bruta</b>	<b>9,563,770</b>	<b>70.0%</b>	<b>2,889,482</b>	70.0%	9,563,770	70.0%	22,311	-	<b>9,586,081</b>	<b>70%</b>
Gastos de operación	8,020,705	58.7%	2,752,438	58.7%	8,020,705	58.7%	21,433	(1,203,950)	6,838,188	49.9%
Depreciación y amortización	933,096	6.8%	344,476	6.8%	933,096	6.8%	53,160	932,377	1,918,633	14.0%
<b>Utilidad de operación</b>	<b>609,969</b>	<b>4.5%</b>	<b>(86,613)</b>	(4.5%)	609,969	4.5%	(52,282)	271,573	<b>829,260</b>	<b>6.1%</b>
Costo integral de financiamiento:										
Intereses pagados - neto	488,431	3.6%	168,236	3.6%	488,431	3.6%	2,010	253,213	743,654	5.4%
Cambios en el valor razonable Pasivos Financieros	(86,613)	(0.6%)	470,571	(0.6%)	(86,613)	(0.6%)	-	-	(86,613)	(0.6%)
Pérdida/Utilidad cambiaria	(32,012)	(0.2%)	(367,954)	(0.2%)	(32,012)	(0.2%)	(2,763)	-	(34,775)	(0.3%)
	369,806	2.7%	270,853	2.7%	369,806	2.7%	(753)	253,213	622,266	4.5%
Participación en los resultados de compañías asociadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>240,163</b>	<b>1.8%</b>	<b>(86,613)</b>	(1.8%)	240,163	1.8%	(51,529)	18,360	<b>206,994</b>	<b>1.5%</b>
Impuesto a la utilidad	88,860	0.7%	(43,045)	0.7%	88,860	0.7%	(15,938)	-	72,922	0.5%
<b>Utilidad neta consolidada</b>	<b>151,303</b>	<b>1.1%</b>	<b>(119,441)</b>	(1.1%)	151,303	1.1%	(35,591)	18,360	<b>134,072</b>	<b>1.0%</b>
Participación no controladora	27,601	0.2%	(119,441)	0.2%	27,601	0.2%	-	-	27,601	0.2%
<b>Participación controladora</b>	<b>123,702</b>	<b>0.9%</b>	<b>(348,736)</b>	(0.9%)	\$ 123,702	0.9%	\$ (35,591)	18,360	\$ 106,471	0.8%

**ALSEA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS**  
**ESTADOS DE RESULTADOS CONSOLIDADOS POR SEGMENTO PARA LOS TRES MESES**  
**TERMINADOS EL 31 DE MARZO DE 2020**  
**(En miles de pesos nominales)**

<b>MÉXICO</b>	Enero + Febrero 2020		Marzo 2020		Tres meses terminados 31 de Marzo, 2020		NIIF 16	Tres meses terminados 31 de Marzo, 2020		
Ventas netas	4,446,916	100%	1,763,358	100%	\$ 6,210,274	100%	-	\$ 6,210,274	100%	
Gastos de operación	2,389,126	53.7%	750,533	42.6%	3,139,659	50.6%	(612,158)	2,527,501	40.7%	
Depreciación y amortización	385,417	8.7%	190,475	10.8%	575,892	9.3%	425,180	1,001,072	16.1%	
<b>Utilidad de operación</b>	<b>338,767</b>	<b>7.6%</b>	<b>259,878</b>	<b>14.7%</b>	<b>598,645</b>	<b>9.6%</b>	<b>186,978</b>	<b>785,623</b>	<b>12.7%</b>	
Costo integral de financiamiento	310,476	7.0%	265,084	15.0%	575,560	9.3%	141,910	717,470	11.6%	
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>28,032</b>	<b>0.6%</b>	<b>(5,206)</b>	<b>(0.3%)</b>	<b>\$ 22,826</b>	<b>0.4%</b>	<b>45,068</b>	<b>\$ 67,894</b>	<b>1.1%</b>	
<b>EUROPA</b>	Enero + Febrero 2020		Marzo 2020		Tres meses terminados 31 de Marzo, 2020		NIIF 16	Tres meses terminados 31 de Marzo, 2020		
Ventas netas	3,361,220	100%	788,408	100%	\$ 4,149,628	100%	-	\$ 4,149,628	100%	
Gastos de operación	2,154,196	64.1%	803,943	102.0%	2,958,139	71.3%	(533,402)	2,424,737	58.4%	
Depreciación y amortización	192,815	5.7%	122,075	15.5%	314,890	7.6%	480,482	795,372	19.2%	
<b>Utilidad de operación</b>	<b>144,799</b>	<b>4.3%</b>	<b>(385,350)</b>	<b>(48.9%)</b>	<b>(240,551)</b>	<b>(5.8%)</b>	<b>52,920</b>	<b>(187,631)</b>	<b>(4.5%)</b>	
Costo integral de financiamiento	37,726	1.1%	14,497	1.8%	52,223	1.3%	57,241	109,464	2.6%	
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>107,073</b>	<b>3.2%</b>	<b>(399,847)</b>	<b>(50.7%)</b>	<b>\$ (292,774)</b>	<b>(7.1%)</b>	<b>(4,321)</b>	<b>\$ (297,095)</b>	<b>(7.2%)</b>	
<b>SUDAMÉRICA</b>	Enero + Febrero 2020		Marzo 2020		Tres meses terminados 31 de Marzo, 2020		Reexpresión	NIIF 16	Tres meses terminados 31 de Marzo, 2020	
Ventas netas	\$ 1,293,320	100%	432,075	100%	\$ 1,725,395	100%	19,792	-	\$ 1,745,187	100%
Gastos de operación	799,868	61.8%	356,542	82.5%	1,156,410	67.0%	13,321	(122,860)	1,046,871	60.0%
Depreciación y amortización	59,934	4.6%	31,926	7.4%	91,860	5.3%	46,770	92,408	231,038	13.2%
<b>Utilidad de operación</b>	<b>1,339</b>	<b>0.1%</b>	<b>(114,897)</b>	<b>(26.6%)</b>	<b>(113,558)</b>	<b>(6.6%)</b>	<b>(47,319)</b>	<b>30,452</b>	<b>(130,425)</b>	<b>(7.5%)</b>
Costo integral de financiamiento	11,860	0.9%	(8,728)	(2.0%)	3,132	0.2%	1,261	22,710	27,103	1.6%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ (11,618)</b>	<b>(0.9%)</b>	<b>(106,169)</b>	<b>(24.6%)</b>	<b>\$ (117,787)</b>	<b>(6.8%)</b>	<b>(48,580)</b>	<b>7,742</b>	<b>\$ (158,625)</b>	<b>(9.1%)</b>

**ALSEA, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS**  
**ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADOS POR LOS TRES MESES**  
**TERMINADOS EL 31 DE MARZO DE 2020 Y 2019**  
(En miles de pesos nominales)

	Marzo 31, 2020	Marzo 31, 2019
<b>Actividades de operación:</b>		
<b>Resultado consolidado antes de impuestos a la utilidad</b>	<b>\$ (387,824)</b>	<b>\$ 206,944</b>
Partidas relacionadas con actividades de inversión:		
Depreciación y amortización de marcas	1,029,412	986,256
Depreciación por arrendamiento financiero	998,070	932,377
Bajas de activo fijo	219,039	60,944
Otras partidas	563,667	(86,613)
<b>Total</b>	<b>2,422,364</b>	<b>2,099,958</b>
Clientes	146,028	63,708
Inventarios	(121,550)	128,795
Proveedores	(369,834)	(450,158)
Impuestos por pagar	(428,995)	(323,329)
Otros activos y otros pasivos	(355,381)	(661,526)
<b>Total</b>	<b>(1,129,732)</b>	<b>(1,242,510)</b>
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de operación</b>	<b>1,292,632</b>	<b>857,448</b>
<b>Actividades de Inversión</b>		
Equipo de tienda, mejoras a locales arrendados e inmuebles	(434,793)	(648,332)
Derechos de uso de marca, plusvalía y preoperativos	(174,902)	(148,670)
Adquisición de negocios	-	(1,124,239)
Adquisición o venta de participaciones en asociadas	-	-
	<b>(609,695)</b>	<b>(1,921,241)</b>
<b>Efectivo a obtener de actividades de financiamiento</b>	<b>682,937</b>	<b>(1,063,793)</b>
<b>Actividades de financiamiento</b>		
Créditos bancarios y pago de préstamos, neto	2,042,899	1,722,991
Créditos bursátiles, neto	-	-
Decreto de dividendos	-	-
Arrendamiento financiero	(998,070)	(932,377)
Interés minoritario	90,454	-
Venta (Recompra) de acciones	(126,462)	15,011
Otras partidas	-	-
<b>Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento</b>	<b>1,008,821</b>	<b>805,625</b>
<b>Incremento (decremento) neto de efectivo</b>	<b>1,691,758</b>	<b>(258,168)</b>
Ajustes al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio	(472,944)	(6,776)
Efectivo al principio del periodo	2,625,389	1,987,857
<b>Efectivo al final del periodo</b>	<b>\$ 3,844,203</b>	<b>\$ 1,722,913</b>