



ALSEA ACTUALIZA SU GUÍA PARA EL 2019

Ciudad de México, a 10 de mayo de 2019. Alsea, S.A.B. de C.V. (BMV: ALSEA*) “Alsea”, operador líder de establecimientos de Comida Rápida, Cafeterías, Comida Casual y Restaurante Familiar en América Latina y Europa, actualizó sus estimados para el año 2019.

Alsea: Guía 2019

Ventas	Cerca de 30%
EBITDA *	Doble dígito medio ~15%
Margen EBITDA *	Cerca de 13%
CAPEX	Alrededor de 4.0 mil millones de pesos
Apertura Tiendas Corporativas	Entre 120 y 130
Aperturas Tiendas Franquicias	Entre 60 y 70
Aperturas Tiendas Total	Entre 180 y 200
Deuda Neta / EBITDA *	3.8 veces

* Excluyendo el impacto no recurrente por liquidaciones en Europa de aproximadamente 7 millones de euros y efectos relacionados a NIIF 16.

Rafael Contreras Director de Finanzas y Administración de Alsea comentó: “En el 2019, Alsea continuará con la estrategia de enfoque en crecimiento rentable y reestructura del portafolio en sus diferentes marcas y países, con el objetivo de lograr un crecimiento cercano a 30% en las ventas consolidadas, soportado por una expansión en ventas mismas tiendas de un dígito medio, así como un plan de crecimiento orgánico entre 180 y 200 aperturas. Dada la perspectiva actual de crecimiento, menor al 1.5% del producto interno bruto (PIB) de México, estimamos un crecimiento en ventas mismas tiendas para nuestra operación en el país entre 4.0% y 4.5% para el año completo, para Alsea Europa estimamos crecimientos entre 1.0% y 1.5% y aproximadamente 14.0% para nuestras operaciones en Sudamérica.

Respecto al EBITDA*, estimamos un crecimiento de doble dígito medio (~15%) con un margen cercano al 13%, contemplando una inversión de capital de aproximadamente 4.0 mil millones de pesos. Estamos enfocados en nuestro plan para reducir el nivel de apalancamiento, teniendo como objetivo para el año completo alcanzar un múltiplo de Deuda Neta a EBITDA* de 3.8 veces (excluyendo efecto por NIIF 16), mismo que mejorará al concluir satisfactoriamente los proyectos de desinversión por aproximadamente 400 millones de pesos, así como al posponer el ejercicio de la opción de compra y venta del restante 21% de Grupo Zena a 3 años al precio actual.

Seguiremos enfocados en el crecimiento en ventas y en la continua mejora de la operación y servicio de nuestras unidades, incentivando el incremento en tráfico a las mismas mediante la innovación de productos y apoyándonos en estrategias comerciales y tecnologías de vanguardia, siempre buscando agregar la mayor rentabilidad en nuestros resultados consolidados y continuar generando valor a nuestros accionistas.”



A través de nuestras
 marcas encendemos
 el espíritu de la gente,
 conócenos: www.alsea.net

Limitación de Responsabilidades

El presente evento relevante contiene ciertos pronósticos o proyecciones, que reflejan la visión actual o las expectativas de Alsea y su administración con respecto a su desempeño, negocio y eventos futuros. Alsea usa palabras como "creer", "anticipar", "planear", "esperar", "pretender", "objetivo", "estimar", "proyectar", "predecir", "pronosticar", "lineamientos", "deber" y otras expresiones similares para identificar pronósticos o proyecciones, pero no es la única manera en que se refiere a los mismos. Dichos enunciados están sujetos a ciertos riesgos, imprevistos y supuestos. Alsea advierte que un número importante de factores podrían causar que los resultados actuales difieran materialmente de los planes, objetivos, expectativas, estimaciones e intenciones expresadas en el presente evento relevante. Alsea no está sujeta a obligación alguna y expresamente se deslinda de cualquier intención u obligación de actualizar o modificar cualquier pronóstico o proyección que pudiera resultar de nueva información, eventos futuros o de cualquier otra causa.

Acerca de Alsea

Alsea es el operador de restaurantes líder en América Latina y España, con marcas de reconocimiento global dentro de los segmentos de Comida Rápida, Cafeterías, Comida Casual, Fast Casual y Restaurante Familiar. Cuenta con un portafolio multi-marcas integrado por Domino's Pizza, Starbucks, Burger King, Chili's, California Pizza Kitchen, P. F. Chang's, Italianni's, The Cheesecake Factory, Vips, Vips Smart, El Portón, Archies, Foster's Hollywood, LAVACA, Cañas y Tapas, Gino's, TGI Fridays y wagamama. La compañía opera cerca de 4,500 unidades y cuenta con más de 85,000 colaboradores en México, España, Argentina, Colombia, Chile, Francia, Portugal, Uruguay, Brasil y Andorra. Su modelo de negocio incluye el respaldo a todas sus Unidades de Negocio a través de un Centro de Soporte y Servicios Compartidos, brindando apoyo en procesos Administrativos, de Desarrollo y de Cadena de Suministro.

Para más información visita: www.alsea.com.mx

Sus acciones cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave ALSEA*.

Salvador Villaseñor Barragán

Relación con Inversionistas

Número de contacto: (5255) 7583-2000

ri@alsea.com.mx