



Contacto en Santiago, Chile

Andrés Wainer, Gerente Corporativo de Finanzas
Paula Vicuña, Gerente de Relación con Inversionistas
(56-2) 2338-0520 / paula.vicuna@koandina.com

24 de febrero de 2021

The Coca-Cola Company, el Sistema Coca-Cola en Brasil y HEINEKEN Anuncian una alianza de distribución rediseñada en Brasil.

The Coca-Cola Company, el Sistema Coca-Cola en Brasil, Coca-Cola Andina y HEINEKEN han llegado a un acuerdo (el "Acuerdo") para rediseñar su alianza de distribución de larga data en Brasil. El Acuerdo marca un nuevo hito en la relación entre las empresas; realinea los intereses de todas las partes para el futuro y se asienta en una base histórica sólida.

Según el Acuerdo, que se espera que entre en vigencia a mediados de 2021, las partes comenzarán una transición fluida de las marcas Heineken® y Amstel a la red de distribución de HEINEKEN Brasil. El Sistema Coca-Cola en Brasil continuará ofreciendo Kaiser, Bavaria y Sol, y complementará esta cartera con la marca premium Eisenbahn y otras marcas internacionales. El Acuerdo permite a las partes servir mejor a los consumidores y clientes en el mercado brasileño con una cartera sólida, basándose en el impulso positivo desarrollado a lo largo de muchos años de exitosa colaboración.

Además, como parte del rediseño de la alianza de distribución, las partes tendrán mayor flexibilidad. Sujeto a ciertos términos mutuamente acordados establecidos en el Acuerdo, el Sistema Coca-Cola en Brasil podrá producir y distribuir bebidas alcohólicas y otras cervezas en cierta proporción a la cartera de HEINEKEN y HEINEKEN podrá explorar nuevas oportunidades en el segmento no alcohólico. Esto permitirá a los consumidores brasileños beneficiarse de una gama de opciones más amplia.

"Este nuevo acuerdo en Brasil va en línea con nuestra estrategia de transformarnos en una Compañía total de bebidas, ya que nos permite continuar comercializando algunas marcas de HEINEKEN, y a la vez comercializar otras marcas de cerveza, y otras bebidas alcohólicas." Miguel Ángel Peirano, Vicepresidente Ejecutivo de Coca-Cola Andina

"Nuestras compañías tienen una larga historia de colaboración en Brasil y nos complace llegar a un nuevo acuerdo que servirá a los consumidores durante muchos años por venir." dijo Luis Felipe Avellar, Presidente de Coca-Cola Brasil y Cono Sur

"Estoy muy complacido de redefinir nuestro acuerdo de distribución con el Sistema Coca-Cola en Brasil. A través de ambos route to market, podremos alcanzar y servir mejor a nuestros consumidores y clientes con nuestro amplio portafolio, apalancando dos sólidos sistemas de distribución." dijo Mauricio Giamellaro, Director de HEINEKEN Brasil

"Este nuevo acuerdo es una noticia positiva no sólo para las partes involucradas, sino también para nuestros clientes y consumidores en Brasil." dijo Ricardo Mello, Presidente de la Asociación de Embotelladores de Coca-Cola de Brasil

Las partes han acordado un plazo inicial hasta el 31 de diciembre de 2026 con renovación automática por otro período de 5 años sujeto a los términos del Acuerdo. El Acuerdo está sujeto a las aprobaciones reglamentarias habituales. Como parte del Acuerdo, las partes han acordado poner fin a los litigios existentes entre ellas relativos a los acuerdos de distribución anteriores.

Coca-Cola Andina está dentro de los tres mayores embotelladores de Coca-Cola en América Latina, atendiendo territorios franquiciados con casi 54,6 millones de habitantes, en los que entregó 734,6 millones de cajas unitarias o 4.171 millones de litros de bebidas gaseosas, jugos, aguas embotelladas, cervezas y otros alcoholes en 2020. Coca-Cola Andina tiene la franquicia para producir y comercializar los productos Coca-Cola en ciertos territorios de Argentina (a través de Embotelladora del Atlántico), Brasil (a través de Rio de Janeiro Refrescos) y Chile (a través de Embotelladora Andina) y en todo el territorio de Paraguay (a través de Paraguay Refrescos). La Sociedad es controlada en partes iguales por las familias Chadwick Claro, Garcés Silva, Said Handal y Said Somavía. La propuesta de generación de valor de la empresa es convertirse en una Compañía Total de Bebidas, utilizando en forma eficientemente sostenible los recursos existentes, desarrollando una relación de excelencia con los consumidores de sus productos, así como con sus colaboradores, clientes, proveedores, la comunidad en que opera y con su socio estratégico The Coca-Cola Company, de forma de incrementar a largo plazo el ROIC para los accionistas. Para mayor información de la compañía visite el sitio www.koandina.com.

NYSE: AKO/A; AKO/B
BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO: ANDINA-A; ANDINA-B
www.koandina.com