

REPORTE TRIMESTRAL

EBITDA CRECE 5.3% Y UTILIDAD NETA 23.3%, UNA EXPANSIÓN DE 140 PB EN 4T14

Monterrey, México, 18 de febrero 2015 – Arca Continental, S.A.B. de C.V. (BMV: AC*) (“Arca Continental” o “AC”), el segundo embotellador más grande de Coca-Cola en América Latina y el tercero a nivel global, anunció sus resultados para el cuarto trimestre (“4T14”) y año completo 2014 (“12M”).

Tabla 1: Datos Financieros Relevantes

Cifras consolidadas en millones de pesos mexicanos						
	4T14	4T13	Variación %	Ene - Dic '14	Ene - Dic '13	Variación %
<i>Volumen Total de Bebidas (MCU)</i>	334.4	332.1	0.7	1,328.6	1,348.8	-1.5
<i>Ventas Netas</i>	16,200	15,308	5.8	61,957	60,359	2.6
<i>EBITDA</i>	3,427	3,255	5.3	13,644	12,845	6.2
<i>Utilidad Neta</i>	1,583	1,284	23.3	6,510	5,973	9.0

Volumen total de bebidas incluye garrafón

EBITDA = Utilidad de operación + Depreciación + Amortización + Gastos No Recurrentes

DATOS RELEVANTES PARA EL CUARTO TRIMESTRE DE 2014

- Ventas netas alcanzaron Ps. 16,200 millones, 5.8% mayores respecto al 4T13.
- EBITDA registró Ps. 3,427 millones con un margen de 21.2%, 5.3% mayor respecto al mismo trimestre del año pasado.
- Utilidad Neta crece 23.3% a Ps. 1,583 millones con un margen de 9.8%, 140 puntos base adicionales.

DATOS RELEVANTES AL MES DE DICIEMBRE 2014 (12M)

- Ventas netas alcanzaron Ps. 61,957 millones representando un aumento del 2.6%.
- EBITDA alcanzó Ps. 13,644 millones con un margen de 22%, 70 puntos base adicionales.
- Utilidad Neta crece 9% a Ps. 6,510 millones con un margen de 10.5%, 60 puntos base adicionales.

COMENTARIO DEL DIRECTOR GENERAL

“El 2014 será recordado como el año en que capitalizamos nuestras capacidades de ejecución y gestión para enfrentar el cambio en la industria de bebidas en México. Nuestro compromiso es ofrecer opciones de bebidas a nuestros clientes y consumidores para toda ocasión de consumo, atendiendo a los distintos niveles socioeconómicos, asegurando su satisfacción total. Ante una economía de bajo consumo, las estrategias implementadas nos permitieron lograr resultados financieros sólidos durante 2014, incrementando 2.6% las ventas netas y expandiendo el margen de EBITDA en 70 puntos base. La experiencia y dedicación de todos de los que laboramos en Arca Continental han hecho posible estos resultados”, dijo Francisco Garza Eglhoff, Director General de Arca Continental.

“El 2015 traerá sin duda nuevos desafíos que sabremos enfrentar satisfactoriamente. La debilidad económica, la depreciación de las monedas y el alza de precios de algunas de nuestras principales materias primas nos exigirán disciplina y excelencia en ejecución en nuestras operaciones” agregó.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Las cifras presentadas en este reporte se encuentran bajo Normas Internacionales de Información Financiera o IFRS. Con fecha 15 de abril de 2014, concluimos en asociación con The Coca-Cola Company la adquisición de una participación mayoritaria en Holding Tonicorp, S.A. ("Toni") Dicha asociación se realizó sobre una base de acuerdo conjunto con una participación del 50% para cada parte, y en nuestro reporte correspondiente al cuarto trimestre del presente, se consolidará en los estados financieros en forma proporcional nuestra participación en ese negocio.

Tabla 2: Cifras consolidadas

	4T14	4T13	Variación %	Ene - Dic '14	Ene - Dic '13	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	202.8	204.2	-0.7	801.1	817.9	-2.0
Sabores	50.8	52.2	-2.7	193.9	204.7	-5.3
Total Refrescos	253.6	256.4	-1.1	995.0	1,022.6	-2.7
Agua*	23.4	22.0	6.1	93.4	90.4	3.3
No Carbonatados**	17.4	14.6	18.9	64.4	62.8	2.6
Volumen sin garrafón	294.4	293.1	0.5	1,152.9	1,175.8	-2.0
Garrafón	40.0	39.0	2.4	175.7	173.0	1.6
Volumen Total	334.4	332.1	0.7	1,328.6	1,348.8	-1.5
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	16,200	15,308	5.8	61,957	60,359	2.6
EBITDA	3,427	3,255	5.3	13,644	12,845	6.2

* Incluye agua purificada, saborizada y mineral en presentaciones personales de hasta 5Lts.

** Incluye téis, isotónicos, energéticos, jugos, néctares y bebidas de fruta.

ANÁLISIS FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS

- Las ventas netas consolidadas del 4T14 alcanzaron los Ps. 16,200 millones y acumulado a diciembre 2014 Ps. 61,957 millones, un incremento de 5.8% y 2.6% (9.6% y 7.1% sin efecto cambiario) respectivamente comparado contra el mismo periodo del año anterior (1.8% y -0.3% sin incluir Toni respectivamente).
- El 4T14 mostró por primera vez en el año un volumen de ventas positivo, al cerrar 0.7%. Durante el año el segmento de carbonatados bajó 2.7% y el de no carbonatados subió 2.6%. El segmento de agua personal mostro un desempeño positivo al crecer 3.3%. En el año, a nivel consolidado, el volumen

decreció 1.5% incluyendo garrafón, un resultado mejor a lo esperado al inicio del año debido al impuesto a las bebidas endulzadas.

- Durante el 4T14, el costo de ventas aumentó 9.2% (4.4% sin incluir Toni), derivado principalmente de un comparativo difícil en costo de azúcar respecto al 4T13. La utilidad bruta consolidada aumentó 2.5% a Ps. 7,952 millones reflejando un margen bruto de 49.1%. Durante el año, la utilidad bruta alcanzó Ps. 30,396 millones, 4.8% mayor, alcanzando un margen del 49.1%, 100 puntos base mayor respecto al año anterior.
- Los gastos de administración y venta aumentaron 1.8% (-1.9% sin incluir Toni) de Ps. 5,316 millones a Ps. 5,413 millones en el 4T14; este renglón demuestra el estricto control de gastos en el año así como el logro de eficiencias e implementación de mejores prácticas en los procesos de negocio. Acumulado al mes de diciembre de 2014, los gastos de administración y venta alcanzaron Ps. 19,824 millones, reflejando un aumento de 4.4% (1.9% sin incluir Toni).
- La utilidad de operación consolidada para el 4T14 aumentó 8.7% (6.9% sin incluir Toni) con respecto al 4T13, alcanzando Ps. 2,607 millones con un margen de operación de 16.1%, 40 puntos base adicionales. A diciembre de 2014, la utilidad de operación alcanzó Ps. 10,774 millones, 8.9% mayor y un margen operativo de 17.4%, 100 puntos base adicionales.
- El flujo de caja operativo (“EBITDA”) consolidado en el 4T14 aumentó 5.3% (3% sin incluir Toni) a Ps. 3,427 millones representando un margen de 21.2%. El acumulado a diciembre de 2014, se incrementó 6.2% (4.3% sin incluir Toni) alcanzando Ps. 13,644 millones con un margen de 22%, 70 puntos base mayor respecto al 2013 y 100 puntos base adicionales sin incluir Toni. Sin incluir el efecto cambiario el EBITDA creció 9% durante el 4T14 y 10% al mes de diciembre de 2014.
- El resultado integral de financiamiento para el 4T14 fue de Ps. 240 millones comparado contra Ps. 256 millones en el 4T13.
- La provisión para el pago de impuestos en 4T14 fue de Ps. 724 millones, 3% menor respecto al mismo trimestre del año anterior, reflejando una tasa efectiva del 30.6%, resultado de los cambios al régimen fiscal en México en 2014. Acumulado al mes de diciembre la tasa efectiva fue de 31.4%.
- La utilidad neta de Arca Continental para el 4T14 alcanzó Ps. 1,583 millones, 23.3% mayor, reflejando un margen de 9.8%, una expansión de 140 puntos base y para el año, Ps. 6,510 millones, reflejando un margen neto de 10.5%, 60 puntos base mayor.

BALANCE GENERAL Y FLUJO DE EFECTIVO

- Al mes de diciembre de 2014 se registró un saldo en caja de Ps. 9,039 millones y una deuda de Ps. 15,776 millones, resultando una deuda neta de caja de Ps. 6,737 millones. La razón de Deuda Neta/EBITDA fue de 0.5x.
- El flujo de efectivo neto de operación alcanzó Ps. 12,806 millones al mes de diciembre de 2014.
- La inversión en activos fijos en el periodo fue de Ps. 4,112 millones, destinada principalmente a la adquisición de refrigeradores, ampliar la base de envase retornable así como en proyectos para el logro de eficiencias en la operación.

AC Norteamérica

Arca Continental reporta su información en AC Norteamérica y AC Sudamérica. La primera incluye los resultados del negocio de bebidas y botanas en México, así como el de botanas en Estados Unidos, mientras que AC Sudamérica agrupa los resultados de bebidas de Argentina y bebidas y botanas en Ecuador.

Tabla 3: Cifras para Norteamérica

	4T14	4T13	Variación %	Ene - Dic '14	Ene - Dic '13	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	157.2	157.1	0.1	636.5	651.5	-2.3
Sabores	29.2	29.5	-1.2	116.0	124.1	-6.6
Total Refrescos	186.4	186.6	-0.1	752.4	775.6	-3.0
Agua*	15.2	14.0	8.4	68.0	65.7	3.6
No Carbonatados**	10.1	10.0	1.6	42.3	45.1	-6.2
Volumen sin Garrafón	211.7	210.6	0.5	862.7	886.4	-2.7
Garrafón	40.0	39.0	2.4	175.7	173.0	1.6
Volumen Total	251.7	249.6	0.8	1,038.5	1,059.4	-2.0
Mezclas (%)						
Retornable	36.9	34.7	2.2	37.5	35.3	2.2
No Retornable	63.1	65.3	-2.2	62.5	64.7	-2.2
Familiar	53.0	53.2	-0.2	51.9	51.8	0.1
Personal	47.0	46.8	0.2	48.1	48.2	-0.1
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	11,334	11,203	1.2	46,347	46,206	0.3
EBITDA	2,566	2,470	3.9	10,967	10,364	5.8

* Incluye agua purificada, saborizada y mineral en presentaciones personales de hasta 5Lts.

** Incluye té, isotónicos, energéticos, jugos, néctares y bebidas de fruta.

RESULTADOS OPERATIVOS PARA NORTEAMÉRICA

- Las ventas netas para Bebidas México alcanzaron Ps. 10,222 millones durante el 4T14, mientras que el volumen de ventas aumentó 0.8% a 252 MCU. El precio promedio por caja unidad sin garrafón aumentó 0.2% alcanzando Ps. 47.01 en el 4T14.
- Al 4T14, el flujo operativo (EBITDA) alcanzó Ps. 2,463 millones aumentando 4.9% representando un margen de 24.1%, 90 puntos base mayor respecto al 4T13. Al mes de diciembre, este rubro acumuló Ps. 10,605 millones aumentando 6.7% representando un margen de 25.2%, 160 puntos base adicionales.

- Powerade, en 2014, se consolidó como el líder en bebidas isotónicas en el total de los canales de nuestro territorio, así como en la categoría de Jugos y Néctares en el canal tradicional, demostrando nuestra capacidad para liderar otras categorías de bebidas.
- En 2014, gracias a nuestra estrategia de precios y portafolio de productos hemos logrado aumentar la mezcla de empaques retornables en 2.2 p.p. y al mismo tiempo mantener la mezcla de presentaciones personales, logrando así una de las mezclas más sanas en la industria.
- Agua mostró un crecimiento de 8.4% en el 4T14, y un resultado acumulado de 3.6%, esto debido a los planes especiales que se han implementado en el canal tradicional y moderno en esta categoría.
- Garrafón incrementó sus ventas 6.1% en 2014, siendo el segundo trimestre consecutivo con crecimiento en volumen. Esto se debió principalmente al aumento de cobertura en el canal hogar y tradicional. El canal de ventas directas al hogar o DTH sigue mostrando crecimientos de doble dígito gracias al aumento de rutas así como la ampliación de portafolio de productos comercializados en este modelo de negocio.
- Vending mostró aumento de 3% en su volumen de ventas en el 4T14 e incrementó la productividad por máquina, ampliando con esto la rentabilidad de este negocio. Al cierre de 2014 cerramos con ventas superiores a Ps. 1,200 millones representando un aumento de 2.8%.
- Durante 2014, activamos 8,400 nuevos clientes con el programa Siglo XXI, introducimos 40,000 equipos de refrigeración y 72,000 plataformas de exhibición en nuestros clientes; como parte de las iniciativas para mejorar la calidad de la ejecución en el punto de venta.
- Ejecutamos con excelencia las principales iniciativas nacionales como, Share a Coke, lanzamiento de Coca-Cola Life, el plan Integral de navidad así como la consolidación y expansión de Santa Clara.
- Bokados cerró el 2014 con crecimientos en ventas y EBITDA, así como expandiendo su participación de mercado en todos los territorios donde opera. Este crecimiento va de la mano con las iniciativas de inversión e innovación en materia operativa y logística que nos planteamos desde inicio del año. También continuamos ampliando su portafolio de productos que mejoren la oferta de calidad a nuestros consumidores.
- Las operaciones de botanas en Estados Unidos a través de Wise registraron un aumento en rentabilidad durante el 2014. Seguimos expandiendo presencia en el canal moderno tanto en Estados Unidos como en México, logrando así ampliar la cobertura de esta marca. En 2015, esperamos alcanzar el 100% de operatividad en Fort Worth, Texas.

AC SUDAMÉRICA

Con fecha 15 de abril de 2014, concluimos en asociación con The Coca-Cola Company la adquisición de una participación mayoritaria en Holding Tonicorp, S.A. Dicha asociación se realizó sobre una base de acuerdo conjunto con una participación del 50% para cada parte, y en nuestro reporte correspondiente al cuarto trimestre del presente, se consolidarán en los estados financieros en forma proporcional a nuestra participación en ese negocio.

Tabla 4: Cifras para Sudamérica

	4T14	4T13	Variación %	Ene - Dic '14	Ene - Dic '13	Variación %
Volumen por segmento (MCU)						
Colas	45.6	47.0	-3.1	164.7	166.4	-1.1
Sabores	21.7	22.7	-4.6	77.9	80.5	-3.3
Total Refrescos	67.2	69.7	-3.6	242.6	247.0	-1.8
Agua*	8.2	8.0	2.3	25.4	24.7	2.7
No Carbonatados**	7.3	4.7	55.8	22.2	17.7	25.0
Volumen Total	82.8	82.4	0.4	290.1	289.4	0.2
Mezclas (%)						
Retornable	30.9	29.3	1.6	30.9	29.6	1.3
No Retornable	69.1	70.7	-1.6	69.1	70.4	-1.3
Familiar	83.7	83.7	0.0	82.8	83.3	-0.5
Personal	16.3	16.3	0.0	17.2	16.7	0.5
Estado de Resultados (MM MXP)						
Ventas Netas	4,866	4,106	18.5	15,610	14,153	10.3
EBITDA	861	785	9.8	2,677	2,481	7.9

* Incluye agua purificada, saborizada y mineral en presentaciones personales de hasta 5Lts.

** Incluye té, isotónicos, energéticos, jugos, néctares y bebidas de fruta.

RESULTADOS OPERATIVOS PARA SUDAMÉRICA

- Las ventas netas en la División Sudamérica aumentaron 18.5%, a Ps. 4,866 millones en el 4T14, sin el efecto de Toni, el aumento fue de 3.5%. Acumulado al mes de diciembre las ventas registraron Ps. 15,610 millones, 10.3% mayores, una disminución de 2.2% sin incluir el efecto de Toni. Este resultado es básicamente por el efecto de la devaluación del peso argentino y la pérdida de poder adquisitivo en Argentina.
- En el 4T14, el volumen total de ventas de Sudamérica aumentó 0.4%, mostrando un aumento de 2.3% en agua y de 55.8% en no carbonatados. Acumulado al mes de diciembre el volumen en esa región también se mantuvo prácticamente sin cambios con respecto al 2013.

- El EBITDA para Sudamérica aumentó 9.8% a Ps. 861 millones durante 4T14, reflejando un margen de 17.7%. Acumulado al mes de diciembre este mismo renglón creció 7.9% para alcanzar Ps. 2,677 millones reflejando un margen de 17.1%.
- Durante el 4T14, la Utilidad Neta alcanzó Ps. 260 millones, representando un margen de 5.3% y al mes de diciembre este mismo rubro reflejó un monto de Ps. 1,037 millones, un margen neto de 6.6%.

Argentina

- En el 4T14 el volumen de ventas aumentó 3%, principalmente por el desempeño del segmento de sabores, agua personal y bebidas no carbonatadas, esto gracias a la ampliación del portafolio de productos en donde ofrecemos opciones asequibles para los consumidores. El segmento refrescos aumentó 1.4% y bebidas no carbonatadas creció 66.4% respecto en el mismo periodo del 2013. Acumulado en el año los volúmenes en Argentina permanecieron al mismo nivel del año anterior.
- Seguimos expandiendo la mezcla de retornables en el 4Q14 aumentamos 0.6 p.p., para terminar el año con un aumento de 3 p.p. comparado al año anterior, reflejando el objetivo de crear mayor lealtad a la marca.
- Ganamos participación de mercado en este país en los segmentos de agua saborizada y bebidas no carbonatadas, apoyando a esto los lanzamientos de Cepita Naranja y Durazno 300 ml con desempeños superiores a los esperados.
- Con el objetivo de impulsar empaques personales, hemos instalado en este año más de 4,100 equipos de refrigeración para alcanzar una cobertura del 45%.

Ecuador

- El volumen de ventas en Ecuador durante el 4T14 disminuyó 2.3%, explicado por la disminución en carbonatados y agua personal, compensado por el aumento en no carbonatados de 54.6%. Durante 2014 los volúmenes ligeramente se incrementaron 0.6% con respecto al 2013, principalmente por agua personal y bebidas no carbonatadas.
- En 2014, las presentaciones personales y retornables han mejorado consistentemente su volumen, gracias a las iniciativas de inversión en punto de venta, mostrando un aumento en su mezcla de 1.8 y 0.5 puntos porcentuales respectivamente.
- Instalamos más de 20,700 equipos de refrigeración alcanzando una cobertura de 46% en el canal tradicional, continuando con nuestra iniciativa de inversión en el punto de venta e impulsar el empaque personal.
- En Tonicorp hemos logrado aumentar la participación de mercado en todas las categorías en las que participamos. También su desempeño en los últimos nueve meses ha sido de crecimiento en ventas y EBITDA. Hemos sido capaces de incorporar procesos de Coca-Cola para la mejora en la ejecución en el punto de venta e implementación de mejores prácticas en la cadena de producción.
- Inalecsa cerró el año con crecimiento en volumen, ventas y EBITDA. Hemos logrado incrementar la participación de mercado, en todas las categorías en las que participamos.

EVENTOS RECIENTES

- Arca Continental Ecuador fue reconocida por su destacada participación en el tercer "Global Chemical Leasing Award", un taller de "Empresas eficientes con Producción más Limpia" organizado por la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) y el Ministerio Coordinador de Industrias y Productividad para promover prácticas de producción más limpia.
- Por cuarto año consecutivo, La Bolsa Mexicana de Valores anunció que Arca Continental seguirá formando parte del Índice de Sustentabilidad y Responsabilidad Social (ISRS) de la BMV tras demostrar que se incorporan las mejores prácticas internacionales en los conceptos de Responsabilidad Social, Ambiental y en Gobierno Corporativo.

DATOS DE LA CONFERENCIA TELEFÓNICA

Arca Continental llevará a cabo una conferencia telefónica el 18 de febrero de 2015 a las 9:00 am hora de México/Monterrey, 10:00 am hora de Nueva York. Para participar por medio del webcast favor de ingresar a www.arcacontal.com ó vía telefónica en los siguientes números:

Desde Estados Unidos	+1 800 311 9401
Desde México	+001 800 368 1029
Internacional	+1 334 323 7224

Código de acceso: 36151

Sobre Arca Continental

Arca Continental es una empresa dedicada a la producción, distribución y venta de bebidas no alcohólicas de las marcas propiedad de The Coca-Cola Company, así como de botanas saladas bajo las marcas Bokados en México, Inalecsa en Ecuador y Wise en los Estados Unidos. Con una destacada trayectoria de más de 85 años, Arca Continental es la segunda embotelladora de Coca-Cola más grande de América Latina y una de las más importantes del mundo. En su franquicia de Coca-Cola, la empresa atiende a una población de más de 53 millones en la región norte y occidente de México, así como en Ecuador y en la región norte de Argentina. Arca Continental cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores bajo el símbolo "AC". Para mayor información sobre Arca Continental, favor de visitar <http://www.arcacontal.com> o descarga la aplicación [AC Investor](#) para iPad.

Este informe contiene información acerca del futuro relativo a Arca Continental y sus subsidiarias basada en supuestos de sus administradores. Tal información, así como las declaraciones sobre eventos futuros y expectativas están sujetas a riesgos e incertidumbres, así como a factores que podrían causar que los resultados, desempeño o logros de la empresa sean completamente diferentes en cualquier otro momento. Tales factores incluyen cambios en las condiciones generales económicas, políticas, gubernamentales y comerciales a nivel nacional y global, así como cambios referentes a las tasas de interés, las tasas de inflación, la volatilidad cambiaria, las tasas de impuestos, la demanda y los precios de las bebidas carbonatadas, el agua, el precio del azúcar y otras materias primas utilizadas para la producción de refrescos, los cambios climáticos y varios otros. A causa de todos estos riesgos y factores, los resultados reales podrían variar materialmente con respecto a los estimados descritos en este documento, por lo que Arca Continental no acepta responsabilidad alguna por las variaciones ni por la información proveniente de fuentes oficiales.

Arca Continental, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias
Estado Consolidado de Resultados
(cifras expresadas en millones de pesos Mexicanos)

			Variación				Variación	
	4T14	4T13	MM MXP	%	Ene - Dic '14	Ene - Dic '13	MM MXP	%
Ventas	16,200	15,308	892	5.8	61,957	60,359	1,598	2.6
Costo de Ventas	8,248	7,551	697	9.2	31,561	31,344	218	0.7
Utilidad Bruta	7,952	7,758	195	2.5	30,396	29,016	1,380	4.8
	49.1%	50.7%			49.1%	48.1%		
Gastos de Venta	4,344	4,303	41	1.0	16,193	15,371	822	5.4
Gastos de Administración	1,069	1,013	56	5.5	3,631	3,617	13	0.4
Total de Gastos	5,413	5,316	97	1.8	19,824	18,988	836	4.4
	33.4%	34.7%			32.0%	31.5%		
Gastos no recurrentes	116	212	-96	(45.2)	215	426	-211	(49.6)
Utilidad de operación antes de otros ingresos	2,423	2,230	194	8.7	10,358	9,602	756	7.9
Otros ingresos (Gastos) ¹	183	169	15	8.6	416	289	127	44.0
Utilidad de operación	2,607	2,398	208	8.7	10,774	9,891	883	8.9
	16.1%	15.7%			17.4%	16.4%		
Productos (Gastos) Financieros, Neto	-245	-238	-6	2.7	-976	-928	-48	5.2
Utilidad (Pérdida) Cambiaria, Neta	5	-18	23	(128.4)	2	-43	45	(105.0)
Costo Integral de Financiamiento	-240	-256	17	(6.6)	-974	-971	-3	0.3
Participación en la utilidades netas de asociadas ²	0	-40	40	(100.1)	54	98	-44	(45.0)
Utilidad antes de impuestos	2,367	2,102	265	12.6	9,854	9,017	836	9.3
Impuesto a la Utilidad	724	747	-22	(3.0)	3,090	2,775	316	11.4
Participación no controladora	-59	-71	12	(16.9)	-253	-270	16	(6.1)
Utilidad Neta	1,583	1,284	299	23.3	6,510	5,973	537	9.0
	9.8%	8.4%			10.5%	9.9%		
Depreciación y amortización	704	644	60	9.3	2,655	2,528	127	5.0
Flujo Operativo	3,427	3,255	172	5.3	13,644	12,845	799	6.2
	21.2%	21.3%			22.0%	21.3%		

Flujo Operativo = Utilidad de Operación + Depreciación y Amortización + Gastos No Recurrentes

¹ Incluye método de participación en asociadas operativas como Jugos del Valle, IEQSA y Bebidas Refrescantes de Nogales

² Incluye método de participación en asociadas no operativas como PIASA, PetStar, Beta San Miguel, entre otras

Arca Continental, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias

Balance General Consolidado (millones de pesos Mexicanos)

	Diciembre 31	Diciembre 31	Variación	
	2014	2013	MM MXP	%
ACTIVO				
Efectivo e inversiones temporales	9,039	2,566	6,474	252.3
Clientes y cuentas por cobrar	4,257	3,176	1,080	34.0
Inventarios	2,856	2,317	538	23.2
Pagos anticipados y mercancía en tránsito	266	180	86	47.5
Suma de Activo Circulante	16,417	8,239	8,178	99.3
Inversiones en acciones y otras	3,888	3,801	87	2.3
Inmuebles, planta y equipo	25,321	24,171	1,150	4.8
Otros Activos	34,345	30,137	4,208	14.0
Suma de Activo Total	79,972	66,349	13,623	20.5
PASIVO				
Créditos Bancarios	1,664	2,376	(712)	-30.0
Proveedores y cuentas por pagar	4,912	4,297	615	14.3
Impuestos y PTU por pagar	4,307	1,376	2,931	213.0
Pasivo de Corto Plazo	10,883	8,049	2,834	35.2
Documentos por pagar de Largo plazo	14,112	11,701	2,411	20.6
ISR y otros diferidos	5,622	5,415	206	3.8
Total de Pasivo	30,617	25,165	5,452	21.7
CAPITAL CONTABLE				
Capital Contable Minoritario	3,311	2,831	480	17.0
Capital Aportado	28,748	29,066	(318)	-1.1
Utilidades Retenidas	10,786	3,314	7,472	225.5
Utilidad o (pérdida) Neta	6,510	5,973	537	9.0
Suma de Capital Contable	49,355	41,184	8,172	19.8
Suma de Pasivo y Capital	79,972	66,349	13,623	20.5

Arca Continental, S.A.B. de C.V. y Subsidiarias
Estado de Flujo de Efectivo
(millones de pesos Mexicanos)

	al 31 de diciembre	
	2014	2013
Utilidad Antes de Impuestos	9,854	9,017
Depreciación y Amortización	2,654	2,528
Utilidad en venta y deterioro de activo fijo	523	544
Intereses Devengados	973	819
Flujo generado antes de impuestos a la utilidad	14,004	12,908
Flujo generado /utilizado en la operación	(1,198)	(4,059)
Flujo neto de efectivo de actividades de operación	12,806	8,849
Actividades de inversión:		
Inversión en activos Fijos (Neta)	(6,460)	(5,102)
Actividades de financiamiento:		
Pago de dividendos	(182)	(5,012)
Recompra de acciones (Neto)	335	(388)
Pago pasivo Bancarios	889	2,588
Intereses pagados	(973)	(910)
Otros	70	0
Flujo neto de efectivo	139	(3,722)
Incremento neto de efectivo y equivalentes	6,484	24
Diferencia en cambios en el efectivo	(11)	(134)
Saldo inicial efectivo y equivalentes	2,566	2,676
Saldo final efectivo y equivalentes	9,039	2,566