



Reporte Trimestral



ARCA

Contactos de RI:

En Monterrey:
Carlos Beltrán del Río M.
E-mail: carlos.beltran@e-arca.com.mx
Alberto Guajardo
E-mail: alberto.guajardo@e-arca.com.mx
Investor Relations
Tel: (528) 18 151-1443 or
18 151-1400 Ext. 1311

En New York:
Melanie Carpenter
María Barona
I-advize Corporate Communications
Tel: (212) 406-3692
Email: arca@i-advize.com

INFORME FINANCIERO DEL 4to. TRIMESTRE DE 2006

- Crecen 9.2% las ventas netas y 4.9% en volumen en 4T06.
- Aumenta 29.8% Flujo Neto de Operación en 2006.

Resumen de los resultados del Cuarto Trimestre 2006 (4T06):

- En 4T06, el volumen total de ventas* aumentó 4.9% a 111.7 millones de cajas unidad ("MCU").
- Las ventas netas en 4T06 suman Ps. 4,008.3 millones, un aumento de 9.2% respecto a 4T05.
- La utilidad de operación crece 2.6% a Ps. 527.1 millones.
- El EBITDA** alcanzó Ps. 704.3 millones, 2.9% mayor al del 4T05, representando un margen de 17.6%.
- Utilidad neta alcanza Ps. 440.8 millones, o Ps. 0.55 por acción en 4T06.

Resumen de resultados acumulados del año 2006:

- El volumen total de ventas* aumentó 7.5% durante 2006 vs 2005, alcanzando las 468.0 MCU.
- Las ventas netas aumentaron 9.4% a Ps. 16,672.3 millones en 2006 vs 2005.
- La utilidad de operación (excluyendo gastos no recurrentes) en 2006 aumentó 14.4% vs 2005, alcanzando Ps. 3,295.3 millones. El margen de operación fue de 19.8% en 2006 vs 18.9% en 2005.
- El EBITDA** (excluyendo gastos no recurrentes) aumentó 12.1%, de Ps. 3,574.8 millones en 2005 a Ps. 4,006.9 millones en 2006, representando un margen de 24.0%.
- La utilidad neta en 2006 creció 9.6% a Ps. 2,231.5 millones, o Ps. 2.77 por acción, comparado con los Ps. 2,036.8 millones, o Ps. 2.53 por acción registrados en 2005.

* Las ventas totales incluye refrescos y agua en formato individual. No incluyen agua de garrafón.

** Utilidad de Operación + Depreciación + Amortización

Monterrey, N.L. a 22 de febrero de 2007 – Embotelladoras Arca, S.A.B de C.V. (“Arca” o “la Compañía”), la segunda embotelladora de *Coca-Cola* más grande de México y América Latina, anunció hoy sus resultados no auditados para el cuarto trimestre y año completo 2006. Todas las cifras financieras están expresadas en pesos constantes del 31 de diciembre de 2006.

Comentario del Director General:

Francisco Garza Egloff, Director General de Arca comentó, “Cerramos el año 2006 con logros significativos. Las ventas netas crecieron 9.4% gracias a un aumento de 7.5% en volumen y 1.8% en precios reales, que se tradujeron en una mayor rentabilidad, al crecer 14.4% la utilidad de operación, y 9.6% la utilidad neta. Por su parte, el flujo libre de caja después de inversiones en activos, alcanzó casi 2,000 millones de pesos, de los cuales prácticamente 1,600 millones de pesos se distribuyeron a los accionistas en dividendos”.

Agregó, “Esto es el reflejo de que estamos enfocados en lo importante: lograr la plena satisfacción de clientes y consumidores, con una oferta de productos que satisfagan sus necesidades y un servicio de excelencia, así como a la mayor productividad y eficiencia en la operación, derivada del desarrollo y motivación de nuestra gente.”

RESULTADOS OPERATIVOS

Cuadro 1. RESUMEN DE VENTAS (en '000 de CU)

	Trimestre			Acumulado		
	4T06	4T05	Var. %	2006	2005	Var. %
Volumen Total *	111,669	106,408	4.9%	468,042	435,567	7.5%

* Incluye agua en formato individual, exportaciones y ventas a terceros.

El volumen de ventas del 4T06 registró un aumento de 4.9% respecto al 4T05, alcanzando un total de 111.7 MCU. Este crecimiento es el resultado de la realización de acciones concretas dirigidas a complementar nuestro portafolio de productos para atender oportunamente, y con una ejecución superior en el mercado, las diferentes necesidades de los consumidores, aunado a una mejor coordinación de la planeación de la demanda con los distintos eslabones de abastecimiento, producción y logística.

Cuadro 2. VENTAS POR SEGMENTO (en '000 de CU)

	Trimestre			Acumulado		
	4T06	4T05	Var. %	2006	2005	Var. %
Colas	72,231	69,268	4.3%	302,397	283,831	6.5%
Dietéticos	7,345	6,964	5.5%	30,503	27,934	9.2%
Sabores*	27,182	26,439	2.8%	113,953	106,745	6.8%
Agua Purificada**	3,066	2,571	19.2%	15,575	13,441	15.9%
Otros***	1,846	1,165	58.4%	5,613	3,615	55.3%
TOTAL	111,669	106,408	4.9%	468,042	435,567	7.5%

* Incluye agua mineral, ventas a Terceros y Exportaciones de Productos Topo Chico.

** No Incluye Presentación de Garrafón 19 lts.

*** Incluye isotónicos, jugos, lácteos y té.

Durante el 4T06 el segmento de **colas** se incrementó 4.3%, alcanzando las 72.2 MCU. El contar con una amplia variedad de productos y presentaciones dirigidas a satisfacer las diferentes necesidades de nuestros consumidores, nos ha permitido registrar crecimientos en este segmento en la totalidad de nuestros territorios.

Por su parte, la categoría de **dietéticos** aumentó 5.5% durante 4T06, resultado del buen desempeño de Coca-Cola Light, la reciente introducción de la versión sin cafeína y el crecimiento de Topo Chico Sangría Light además de los diferentes sabores del denominado Spacio Leve.

El segmento de **sabores** se incrementó 2.8% en 4T06 como consecuencia del buen desempeño de las marcas Fanta, Sprite y Fresca.

De igual forma, el agua mineral **Topo Chico** mantuvo su crecimiento sobresaliente al registrar un incremento del 10% durante 4T06, apoyada por su expansión a gran parte de nuestros territorios y a un mejor posicionamiento entre los consumidores jóvenes. Por su parte, las exportaciones a los Estados Unidos crecieron 20% durante 4T06, gracias al desarrollo de nuevos canales, introducción de nuevas presentaciones y programas de lealtad, posicionando a Topo Chico como la marca mexicana de Agua Mineral de mayor venta en los Estados Unidos.

En lo que respecta al **agua purificada** en formato personal, ésta registró un crecimiento del 19.2% durante 4T06, derivado, entre otros esfuerzos, de la mayor cobertura, nuevas maneras de promocionar el producto, así como mejores incentivos a nuestros clientes.

Durante el 4T06 el volumen de las **nuevas categorías** mostró un importante crecimiento del 58.4%, gracias al buen desempeño del agua saborizada Ciel Aquarius y Ciel Naturae (ligeramente carbonatada), así como a los jugos Minute Maid en sus diferentes presentaciones.

El **agua purificada en garrafón** mostró un crecimiento de 17% en 4T06 vs 4T05, con importantes avances en rentabilidad del negocio derivado principalmente por adquisiciones estratégicas en Monterrey y Cd. Juárez, así como de acciones para ampliar su cobertura, mejorar el servicio y aumentar la eficiencia por ruta, en ciudades con alto índice de crecimiento y rentabilidad.

Durante el 4T06, se llevaron a cabo los siguientes **lanzamientos**:

- Extensión de jugos y néctares Minute Maid en todas las zonas y canales. Se introdujeron nuevos empaques tales como botella de vidrio NR de 250 ml., lata de 340 ml. y Tetrapack de 200 ml y “pouch” de 200 ml.
- Nestea 600 ml. en sabor limón, en sustitución del 400 ml.
- Powerade Light 600 ml. PET NR sport cap.
- Topo Chico agua mineral 6.5 oz. NR en Monterrey.

Durante el 4T06 se lanzó la siguiente **promoción**:

Traviezucos – Promoción Navideña, consistente en el intercambio de taparrosas y corcholatas de ciertas presentaciones de Coca-Cola y Coca-Cola Light más 30 pesos, por una figura de plástico denominado “Traviezuco”.

	Trimestre				Acumulado			
	4T06	% del total	4T05	% del total	2006	% del total	2005	% del total
Retornable	37,939	34%	39,511	37%	166,524	36%	175,756	40%
No retornable	73,730	66%	66,897	63%	301,518	64%	259,810	60%
Individual	56,533	51%	55,359	52%	241,571	52%	228,856	53%
Familiar	55,136	49%	51,049	48%	226,471	48%	206,711	47%

En el área de tecnología de información, se concluyó la última etapa de la implementación del nuevo Sistema Comercial en la Zona Pacífico Sur, el cual provee la más moderna tecnología de software y hand-helds para el mercado, lo que nos permitirá homologar los procesos comerciales, replicar las mejores prácticas y diferenciarnos de la competencia al tener una mejor ejecución en el punto de venta.

De igual forma, se iniciaron importantes proyectos para fortalecer el negocio de máquinas vending, tales como el desarrollo de nuevos sistemas de información para automatizar la integración y obtención de nuevos indicadores de desempeño y mejoras en los mecanismos de control, para lograr una mayor eficiencia y rentabilidad de este canal. Adicionalmente se inició la instalación de vending snack así como equipos duales que permiten la venta de refrescos y botanas en la misma unidad.

Perspectivas para 2007

Para el 2007 estimamos un crecimiento de 3% en el volumen de ventas, y de 5% en el precio de venta promedio en términos nominales. La inversión en activos fijos para el 2007 será aproximadamente 120 millones de dólares, de los cuales aproximadamente 70 millones serán destinados al reemplazo y mantenimiento regular de los activos, y el restante a la instalación de máquinas vending adicionales, el incremento en la capacidad de embotellado de productos no retornables en las regiones del Pacífico Sur y Pacífico Norte, entre otros proyectos. Para financiar parte de estas inversiones, se continuará con la venta de activos no estratégicos tales como terrenos y activos financieros monetizables.

ANÁLISIS FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS

Las ventas netas se incrementaron 9.2% respecto al cuarto trimestre de 2005, alcanzando Ps. 4,008.3 millones. En términos reales, el precio promedio por caja unidad para el cuarto trimestre fue de Ps. 35.9, 4.1% superior al del mismo período del año anterior. Este incremento se debe principalmente a los incrementos de precio realizados a finales del año 2006. En forma acumulada, las ventas netas crecieron 9.4% al pasar de Ps. 15,240.6 millones a Ps. 16,672.3 millones, como consecuencia de 7.5% de crecimiento en volumen y 1.8% en el precio promedio del año.

El costo de ventas se incrementó 10.8% respecto al 4T05, alcanzando Ps. 2,161.0 millones. Esto implicó un incremento en los costos unitarios de 5.6%, derivado principalmente de los aumentos significativos en los precios del azúcar, y en menor medida a los mayores costos de empaque derivado del cambio de la mezcla hacia productos no retornables. Por lo anterior, el margen bruto del cuarto trimestre fue de 46.1% comparado con 46.8% del año anterior. Para todo el 2006, el costo de ventas se incrementó 9.9% alcanzando los Ps. 8,632.1 millones.

Los gastos de administración y ventas, se incrementaron 9.5% alcanzando los Ps. 1,320.2 millones. Específicamente, los gastos de venta aumentaron 16.7% alcanzando Ps. 1,047.5 millones derivado de gastos acumulados facturados por TCCC en el último trimestre relacionados a publicidad a nivel nacional y cuentas clave. Asimismo concluimos la negociación de un contrato con un centro de espectáculos y eventos deportivos el cual requirió de inversiones adicionales en la última parte del año. De igual forma, el mayor volumen de ventas incrementó las comisiones sobre ventas, gastos por fletes y reemplazo de botella retornable en el mercado.



Por su parte, los gastos de administración disminuyeron 11.3% al pasar de Ps. 307.5 millones en el cuarto trimestre del 2005 a Ps. 272.7 millones en el 2006 debido a menores gastos relacionados con los contratos de “outsourcing” en el área de sistemas así como a un ajuste en las provisiones para el fondo del retiro.

Como resultado de lo anterior, la utilidad de operación del trimestre se incrementó 2.6% respecto al 4T05, alcanzando Ps. 527.1 millones, representando un margen de 13.2%, mientras que para el año 2006, la utilidad de operación alcanzó los Ps. 3,295.3 millones, representando un incremento de 14.4% con respecto de los Ps. 2,879.3 millones registrados el año anterior.

Por su parte, el flujo de caja operativo (“EBITDA”) creció 2.9% de Ps. 684.6 millones en el cuarto trimestre del 2005 a Ps. 704.3 millones en 2006, representando un margen del 17.6%.

El resultado integral de financiamiento del trimestre fue de Ps. 6.0 millones, el cual se compara contra los Ps. 16.2 millones registrados durante el mismo período del año anterior.

Durante el 4T06 se registraron otros ingresos por Ps. 60.1 millones comparados contra Ps. 51.9 millones durante el mismo periodo de 2005, principalmente relacionados con devoluciones de impuestos por la deducibilidad de la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de años anteriores, así como a la utilidad por venta de activos.

Las provisiones para pago de ISR y PTU en 4T06 fueron Ps. 149.0 millones comparado con Ps. 44.5 millones. La tasa efectiva para el 2006 fue de 33.4% mientras que para el 2005 fue de 30.2%.

La utilidad neta de Arca para el 4T06 alcanzó los Ps. 440.8 millones, lo que equivale a Ps. 0.55 por acción. En forma acumulada, la utilidad neta se incrementó 9.6% alcanzando los Ps. 2,231.5 millones, o Ps. 2.77 por acción.

BALANCE GENERAL Y ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

El saldo de caja al 31 de diciembre de 2006 fue de de Ps. 2,469.2 millones con una deuda financiera de Ps. 1,531.7 millones, resultando en una posición de caja neta de Ps. 937.4 millones.

El flujo neto operativo aumentó 29.8% durante 2006 alcanzando los Ps. 3,173.4 millones debido principalmente a mejores resultados de la operación.

Durante el 2006 la inversión en activos fijos fue de Ps. 1,176.8 millones, destinada principalmente a inversiones para el incremento en capacidad en empaques NR, centros de distribución, construcción de naves para la instalación de equipos de inyección y soplado, mantenimiento y reemplazo regular de plantas y equipos, así como a la instalación de refrigeradores y máquinas vending.

El 15 de noviembre de 2006, se pagaron aproximadamente Ps. 887 millones o Ps. 1.10 por acción, correspondientes al dividendo extraordinario decretado en la Asamblea General Ordinaria de accionistas celebrada el pasado 16 de noviembre. Para todo el año 2006, se distribuyó un total de aproximadamente Ps. 1,570 millones (Ps. 1,595.8 millones en términos reales) o Ps. 1.95 por acción (Ps. 1.98 en términos reales), representando uno de los mayores rendimientos entre las empresas listadas en la Bolsa Mexicana de Valores.

EVENTOS RECIENTES

Acuerdo con The Coca-Cola Co.

En principio, hemos alcanzado un acuerdo integral con The Coca-Cola Company ("TCCC") que establece una nueva plataforma de cooperación mutua y que nos permitirá reforzar nuestro liderazgo en el negocio de bebidas carbonatadas, reenfocar los esfuerzos para acelerar el crecimiento del agua purificada, tanto en empaques individuales como en garrafón, e incursionar conjuntamente con TCCC y el resto de los embotelladores en el negocio de bebidas emergentes. En términos generales, dicho acuerdo se integra por los siguientes puntos:

1. Costo del Concentrado:

Ambas compañías se comprometen a destinar una parte relevante del reciente aumento del costo del concentrado para ser reinvertido en el mercado y así solidificar nuestro liderazgo y mantener un crecimiento rentable en el sector de bebidas carbonatadas y también desarrollar las categorías de no carbonatados.

2. Reforzar el crecimiento en el segmento de agua purificada:

Arca consolidará toda su estrategia de agua purificada, incluyendo garrafón, bajo la marca Ciel, en un proceso gradual y ordenado. Para ello TCCC aportará recursos adicionales para invertir en el mercado y así reforzar el crecimiento logrado hasta hoy en este segmento.

3. Incursión conjunta al segmento de bebidas emergentes:

La nueva plataforma de cooperación contempla un nuevo modelo de negocios para el desarrollo del segmento de no-carbonatados en México. En él, TCCC y los embotelladores alinearemos nuestros esfuerzos mediante una asociación estratégica donde participaremos en el capital de una nueva entidad, compartiendo los beneficios, las inversiones y gastos necesarios para desarrollar conjuntamente este creciente sector en el país.

Como un primer paso de este compromiso mancomunado, tal y como lo anunciaron TCCC y Coca-Cola FEMSA el pasado 19 de diciembre, el resto de los embotelladores de Coca-Cola en México, incluyendo a Arca, tendremos la opción de participar en la adquisición de Jugos del Valle en México, tan pronto como sea posible bajo los mismos términos y condiciones básicas que acuerden TCCC y Coca-Cola FEMSA con la parte vendedora.

Adquisición de Bokados

El pasado 22 de enero se concluyó la suscripción de los acuerdos definitivos con los que se formaliza la operación anunciada el 2 de enero, relacionada con la adquisición de la mayoría del capital social y del control de la empresa productora y distribuidora de botanas *Bokados*. Como parte de los acuerdos, Arca tendrá derecho a incrementar su participación al 100% del capital de dicha empresa en un futuro.

Fusiones de subsidiarias

Con el propósito de efectuar una simplificación y mayor eficiencia de los procesos administrativos y operativos, se aprobaron algunas fusiones entre las subsidiarias de Arca efectivas a partir del 1 de enero de 2007. Con esto se reduce el número de embotelladoras subsidiarias en 8.



Sobre Arca

Arca es una empresa dedicada a la producción distribución y venta de bebidas refrescantes de las marcas propiedad de *The Coca Cola Company*, de marcas propias y de terceros. Arca se formó en el año 2001 mediante la integración de tres de los grupos embotelladores más antiguos de México y se constituyó en el segundo embotellador más grande de productos Coca-Cola en México y América Latina. La empresa distribuye sus productos en la región norte de la República Mexicana principalmente en los estados de Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Sonora, Sinaloa, Baja California y Baja California Sur.

Este informe contiene información acerca del futuro relativo a Arca 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 y el hielo, los impuestos y el precio del azúcar, los precios de las 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 no acepta responsabilidad alguna por las variaciones ni por la información proveniente de fuentes oficiales.

EMBOTELLADORAS ARCA, S. A. B. DE C. V. Y SUBSIDIARIAS
ESTADO CONSOLIDADO DE RESULTADOS
(cifras monetarios en miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)

	4to. Trimestre		Variación %	Acumulado a diciembre		Variación %
	2006	2005		2006	2005	
VENTAS NETAS	4,008,282	3,669,736	9.2%	16,672,279	15,240,631	9.4%
COSTO DE VENTAS	(2,161,005)	(1,950,835)	10.8%	(8,632,125)	(7,852,479)	9.9%
UTILIDAD BRUTA	1,847,277	1,718,901	7.5%	8,040,154	7,388,152	8.8%
	46.1%	46.8%		48.2%	48.5%	
GASTOS DE VENTA	(1,047,506)	(897,877)	16.7%	(3,760,628)	(3,499,577)	7.5%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	(272,674)	(307,459)	-11.3%	(984,201)	(1,009,257)	-2.5%
UTILIDAD DE OPERACIÓN (excluyendo gastos no recurrentes)	527,097	513,565	2.6%	3,295,325	2,879,318	14.4%
	13.2%	14.0%		19.8%	18.9%	
GASTOS NO RECURRENTE	-	(2,874)	-100.0%	(19,665)	(45,252)	-56.5%
RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO:						
PRODUCTOS FINANCIEROS, NETO	28,793	30,895	-6.8%	53,619	30,448	76.1%
(PÉRDIDA) UTILIDAD CAMBIARIA, NETO	(3,477)	(5,648)	-38.4%	1,867	(35,441)	-105.3%
(PÉRDIDA) UTILIDAD POR POSICION MONETARIA	(19,283)	(9,008)	114.1%	(37,182)	(15,419)	141.1%
	6,033	16,239	-62.8%	18,304	(20,412)	-189.7%
	533,130	526,930	1.2%	3,293,964	2,813,654	17.1%
OTROS INGRESOS (GASTOS), NETO	60,069	51,861	15.8%	65,099	100,317	-35.1%
UTILIDAD ANTES DE LAS SIG. PROVISIONES	593,199	578,791	2.5%	3,359,063	2,913,971	15.3%
	14.8%	15.8%		20.1%	19.1%	
PROVISIONES PARA:						
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	(164,014)	(73,810)	122.2%	(930,461)	(711,194)	30.8%
PART. DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES	15,015	29,308	-48.8%	(190,855)	(167,587)	13.9%
TOTAL IMPUESTOS	(148,999)	(44,502)	234.8%	(1,121,316)	(878,781)	27.6%
PART. EN SUBSIDIARIAS Y PART. MINORITARIA	(3,375)	(4,911)	-31.3%	(6,268)	1,573	-498.5%
UTILIDAD NETA	440,825	529,378	-16.7%	2,231,479	2,036,763	9.6%
DEPRECIACION Y AMORTIZACIÓN	177,185	170,986	3.6%	711,560	695,458	2.3%
FLUJO DE CAJA OPERATIVO (EBITDA)	704,282	684,551	2.9%	4,006,885	3,574,776	12.1%
(excluye gastos no recurrentes)						
EBITDA / VENTAS	17.6%	18.7%		24.0%	23.5%	
Datos por acción						
Utilidad Neta	0.55	0.66		2.77	2.53	9.6%
Número de acciones en circulación (miles)	806,020	806,020		806,020	806,020	



EMBOTELLADORAS ARCA, S. A. B. DE C. V. Y SUBSIDIARIAS
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO

(cifras monetarios en miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)

	al 31 de diciembre	
	<u>2006</u>	<u>2005</u>
ACTIVO		
ACTIVO CIRCULANTE		
Efectivo e inversiones temporales	2,469,163	2,028,902
Clientes, neto	692,137	544,662
Otras cuentas por cobrar	200,997	288,057
Inventarios	929,928	901,808
Pagos anticipados	64,203	59,301
Total activo circulante	<u>4,356,428</u>	<u>3,822,730</u>
CUENTAS POR COBRAR L. P.	163,535	221,384
INVERSIONES EN ACCIONES	85,716	129,657
INMUEBLES PLANTA Y EQUIPO	8,518,687	8,189,151
CREDITO MERCANTIL NETO	2,205,868	2,187,274
OTROS ACTIVOS	337,459	335,400
SUMA EL ACTIVO TOTAL	<u>15,667,694</u>	<u>14,885,596</u>
PASIVO E INVERSIÓN DE LOS ACCIONISTAS		
PASIVO A CORTO PLAZO		
Créditos bancarios	11,310	11,590
Proveedores	663,538	603,047
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	573,121	515,417
Total pasivo a corto plazo	<u>1,247,969</u>	<u>1,130,054</u>
CRÉDITOS BANCARIOS LARGO PLAZO	1,520,412	1,593,307
PASIVO X PENSIONES Y PRIMAS DE ANTIGÜEDAD	240,972	300,292
IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y OTROS DIFERIDO	1,276,747	1,087,431
TOTAL PASIVO	<u>4,286,100</u>	<u>4,111,084</u>
INVERSIONES DE LOS ACCIONISTAS		
Capital social contribuido	5,222,994	5,182,280
Utilidades retenidas	3,927,121	3,555,467
Utilidad (o pérdida) neta	2,231,479	2,036,765
TOTAL CAPITAL CONTABLE MAYORITARIO	<u>11,381,594</u>	<u>10,774,512</u>
TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	<u>15,667,694</u>	<u>14,885,596</u>



EMBOTELLADORAS ARCA, S. A. B. DE C. V. Y SUBSIDIARIAS
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
Al 31 de diciembre de 2006

(cifras monetarios en miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)

	<u>2006</u>	<u>2005</u>
UTILIDAD NETA	2,231,479	2,036,765
+ DEPRECIACION Y AMORT.	870,594	717,988
+ OTRAS PARTIDAS	189,317	(49,633)
+ PASIVOS LABORALES	(59,320)	22,712
= FLUJO OPERACIÓN	3,232,070	2,727,832
- CAPITAL DE TRABAJO	58,703	283,109
= FLUJO NETO DE OPERACIÓN	3,173,367	2,444,723
- PAGO DE PASIVOS BANCARIOS	72,317	68,147
- INVERSIÓN EN ACTIVOS (NETA)	1,176,841	872,645
- PAGO DE DIVIDENDOS	1,595,838	1,402,679
- RECOMPRA (VENTA) DE ACCIONES	(111,890)	(9,262)
= FLUJO GENERADO	440,261	110,514
SALDO INICIAL EFECTIVO	2,028,903	1,918,389
= SALDO FINAL EFECTIVO	2,469,164	2,028,903