

## Monterrey

Alberto Guajardo  
alberto.guajardo@e-arca.com.mx  
Tel: 52 (81) 8151-1547

Guillermo Garza  
guillermo.garza@e-arca.com.mx  
Tel: 52 (81) 8151-1589



## Nueva York

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



# REPORTE TRIMESTRAL

## INFORME FINANCIERO DEL CUARTO TRIMESTRE DE 2008

- **Crecen ventas 13.9 % y volumen 7.5% en 4T08.**
- **En 4T08, utilidad de operación aumenta 5.7%.**
- **Aumenta utilidad neta 45.8% en 4T08.**

### Resumen de los resultados del cuarto trimestre 2008 (4T08):

- Volumen total de ventas\* aumenta 7.5% a 126.7 MCU.
- Ventas netas suman Ps. 5,140.4 millones, creciendo 13.9% respecto a 4T07.
- Utilidad de operación aumenta 5.7% a Ps. 786.6 millones, representando un margen de 15.3%.
- EBITDA\*\* alcanza Ps. 1,015.2 millones, 5.8% mayor al del 4T07.
- Utilidad neta se incrementa 45.8% a Ps. 720.6 millones, o Ps. 0.89 por acción en 4T08.

### Resumen de resultados acumulados del año 2008:

- Volumen total de ventas\* aumenta 6.2% en 2008, alcanzando las 509.9 MCU.
- Ventas netas se incrementan 8.9% a Ps. 20,247.8 millones en 2008 vs 2007.
- La utilidad de operación aumenta 5.2% a Ps. 3,841.6 millones.
- EBITDA\*\* aumenta 5.3%, a Ps. 4,710.4 millones en 2008, representando un margen de 23.3%.
- Utilidad neta se incrementa 18.5% a Ps. 2,945.3 millones o Ps. 3.65 por acción en 2008.

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

\*\* Utilidad de Operación + Depreciación + Amortización

**Monterrey, N.L. a 25 de febrero de 2009** – 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 de 2008. Las cifras correspondientes al 2007, están expresadas en millones de pesos del 31 de diciembre de 2007, mientras que las del 2008 en millones de pesos nominales. Las cifras presentadas a continuación incorporan los resultados correspondientes a la franquicia de Coca-Cola del noreste de Argentina (NEA) desde mayo 2008; sin embargo, respecto a la franquicia del noroeste de Argentina (NOA), solamente se consolida el estado de situación financiera (balance general) al 31 de diciembre de 2008, dado que la adquisición se realizó el 29 de diciembre de 2008.

### **Comentario del Director General:**

Francisco Garza Egloff, Director General de Arca comentó, “Logramos un año más de crecimiento tanto en nuestros indicadores financieros como en los de ejecución, productividad y servicio al mercado. Registramos un 19% de incremento en nuestra utilidad neta, resultado de nuestras iniciativas comerciales y un uso eficiente de los recursos y operaciones. De igual forma, el 2008 representó un parteaguas en la historia de la compañía, al haber iniciado operaciones en el Noreste de Argentina y cerrar exitosamente, a finales de año, la segunda adquisición en ese país, esta última ubicada en el Noroeste del mismo.

Agregó, “Nuestra permanente dedicación en ofrecer un adecuado portafolio de productos a nuestros clientes y consumidores, nos permitió sobrellevar un año por demás complejo en el ámbito económico a nivel mundial. En ese sentido, contamos con las herramientas necesarias, la tecnología precisa y lo más importante, el personal experimentado y entusiasta para el cumplimiento de metas y objetivos, fundamentos invaluable en una empresa de clase mundial como la nuestra.”

### **ADQUISICIÓN DE EMBOTELLADORES EN ARGENTINA**

A finales de 2008, concluimos con éxito la compra del embotellador de Coca-Cola en el Noroeste de Argentina, el cual fue anunciado en marzo pasado. Estas operaciones, en conjunto con las del embotellador del Noreste, adquirido en mayo del mismo año, totalizaron 119 MCU, representando un 23% del volumen total de la división Bebidas México y a su vez, 24% del volumen de ventas de Coca-Cola en Argentina.

En tan sólo 7 meses de haber iniciado operaciones en la región Noreste, fuimos capaces de incrementar en 3 puntos porcentuales la participación de mercado, demostrando nuestra habilidad para mejorar las operaciones en ese país. El potencial que ambos territorios representan es de gran relevancia para Arca en términos de mezclas, precios, formatos, empaques, participación de mercado, introducción de nuevos sabores, etc. Se tienen contempladas inversiones en equipos de refrigeración, nuevas presentaciones personales y retornables, publicidad, capacidad productiva e información tecnológica, entre otras, con objeto de ampliar y hacer más eficientes las operaciones, así como tener un mejor conocimiento del mercado y del punto de venta para atender de una manera más oportuna y eficiente a los clientes y consumidores con productos y servicios de calidad.

### **RESULTADOS OPERATIVOS**

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

	Trimestre			Acumulado		
	4T08	4T07	Var. %	2008	2007	Var. %
Volumen Total*	126,659	117,817	7.5%	509,926	480,189	6.2%

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

El volumen de ventas de refrescos y agua en formato individual del 4T08 registró un aumento de 7.5% respecto al 4T07, alcanzando un total de 126.7 MCU. Dicho aumento se debe a la incorporación de los volúmenes del NEA, los cuales, durante el 4T08 alcanzaron las 10.2 MCU, mientras que México experimentó una ligera disminución de alrededor de 1%.

Cuadro 2. VENTAS POR SEGMENTO (en '000 de CU)						
	Trimestre			Acumulado		
	4T08	4T07	Var. %	2008	2007	Var. %
Colas	82,408	76,249	8.1%	327,167	306,585	6.7%
Dietéticos	8,639	8,653	-0.2%	34,872	37,946	-8.1%
Sabores*	28,335	27,486	3.1%	114,586	111,320	2.9%
Agua Purificada**	3,988	3,856	3.4%	21,046	17,850	17.9%
Otros***	3,289	1,572	109.2%	12,254	6,489	88.9%
<b>TOTAL</b>	<b>126,659</b>	<b>117,817</b>	<b>7.5%</b>	<b>509,926</b>	<b>480,189</b>	<b>6.2%</b>

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

\*\* No Incluye Presentación de Garrafón 20 lts.

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

Durante el 4T08 el segmento de **colas** creció 8.1% (México 0.7%), alcanzando 82.4 MCU, mientras que los **dietéticos** disminuyeron 0.2% (México -3.5%). Como se ha explicado en reportes anteriores, esta disminución se debe a un comparativo difícil derivado del lanzamiento de Coca-Cola Zero en 2007. El segmento de **sabores** creció 3.1% (México -11.9%) en comparación contra el mismo período del año anterior.

El agua mineral **Topo Chico** registró una disminución de 8% durante 4T08, mientras que las exportaciones de este producto a los Estados Unidos crecieron 2% en el período de referencia. Adicionalmente, la gran aceptación que ha tenido Topo Chico Sangría, resultó en un incremento en su volumen de 28% durante el 4T08. Por su parte el proyecto Nostalgia (exportación de refrescos mexicanos a EUA endulzados con caña de azúcar) creció cerca de un 50% durante el 2008.

El **agua purificada** en formato personal aumentó 3.4% durante 4T08 (México 1.0%), resultado de las exitosas estrategias en el punto de venta encaminadas a lograr una mayor cobertura, así como a la instalación de exhibidores (fuera de los refrigeradores) en múltiples puntos de venta y la nueva imagen de la marca Ciel.

Durante 4T08 el volumen de las **nuevas categorías** registró un crecimiento de 109.2% contra el mismo período del año anterior. Este importante crecimiento es el resultado del inicio de la distribución de los productos de Jugos del Valle en el canal tradicional, los cuales han tenido una gran aceptación entre nuestros clientes.

Durante el 4T08, continuamos con el roll-out de envases retornables: 1.5 lts. REF PET en colas y sabores y extendimos el 1 lt. vidrio a sabores. Además se realizaron múltiples **lanzamientos** en distintos territorios para complementar ofertas, destacando los siguientes:

- Fanta Limonada 600 ml. NR.
- Versiones Zero de Fresca, Fanta y Manzana Lift en 600 ml. NR.
- Fanta, Joya Ponche, y Sprite, todos ellos en 400 ml. NR.
- Sabores en 400 ml. NR a un precio muy atractivo

Durante el 4T08 se lanzaron dos **promociones** relacionadas con la época navideña: arbolitos Coca-Cola y mini-proyectores Coca-Cola. En la compra de ciertos productos Coca-Cola, se podía adquirir figuras decorativas alusivas a la navidad.

Cuadro 3. VENTAS POR PRESENTACIÓN Y TAMAÑO (en '000 de CU)								
	Trimestre				Acumulado			
	4T08	% del total	4T07	% del total	2008	% del total	2007	% del total
Retornable	37,787	30%	36,084	31%	152,509	30%	152,025	32%
No Retornable	88,872	70%	81,733	69%	357,416	70%	328,165	68%
Individual	57,094	45%*	58,584	50%	241,599	47%	240,267	50%
Familiar	69,565	55%	59,233	50%	268,326	53%	239,922	50%

(\*) En México 48% en el 4T08 y 49% en todo 2008.

En cuanto a la mezcla de nuestros productos se refiere, hemos sido capaces de mantener los empaques retornables en niveles del 30%. Es importante mencionar, que la mezcla de presentaciones familiares normalmente aumenta en 4T08, como consecuencia de la época navideña y festividades de fin de año, cuando el consumidor opta por empaques de mayor volumen. Sin embargo, Arca ha sido capaz de mantener a lo largo de dos años una mezcla de individual cercana al 50%, lo cual es muy favorable.

En el negocio de máquinas vending, al cierre del 2008 contábamos ya con más de 24 mil máquinas en operación, tanto de bebidas como de snacks, lo que representó un incremento del 26% con respecto al cierre del 2007. Seguiremos aplicando y buscando tecnologías que nos permitan optimizar nuestras rutas y maximizar las ventas de nuestros equipos, buscando con esto, mejoras en productividad, tanto de rutas como de ventas.

En el negocio de snacks, la marca Bokados continua reforzando su posición en el mercado, resultado de las iniciativas llevadas a cabo durante el año de ampliar su cobertura a lo largo del país. Por un lado, se continúa con el agresivo plan de apertura de sucursales, tanto en la zona norte, como en el centro del país, específicamente en el Distrito Federal, donde hemos iniciado con gran éxito la distribución de estos productos. De igual forma, a principios del 2009, comenzó a operar la nueva planta ubicada en la zona noroeste de México, específicamente en Ciudad Obregón, con el objetivo de abastecer toda esa zona y contar con una disponibilidad permanente de producto.

En lo que respecta al área de sistemas de información, se dio inicio a la primera fase de la iniciativa de Centro de Servicios Compartidos, con el objetivo de estandarizar y agilizar procesos transaccionales y comunes para todas las empresas de Arca. El principal objetivo de esta iniciativa es obtener eficiencias en costos y mejoras en niveles de servicio al incorporar, en las áreas administrativas, conceptos de producción (calidad total, mejora continua y organización plana) aprovechando nuestra infraestructura tecnológica existente.

Asimismo, se concluyó exitosamente el proyecto de modernización de nuestro Sistema Comercial para los procesos de ventas y distribución, al migrar de la plataforma Progress Software a la versión 10.1b. Esta acción fortalece uno de los sistemas de información críticos en Arca y nos posiciona a la vanguardia al tener una robusta plataforma tecnológica tanto en la aplicación principal como la base de datos.

Por otra parte, se finalizó la implementación de la nueva plataforma de información empresarial SAP en nuestro negocio de botanas Bokados, lo que nos permitirá optimizar los procesos de control y consolidación financiera. Esta nueva capacidad se extenderá inmediatamente a la nueva planta ubicada en Cd. Obregón, Sonora.

## Perspectivas para el 2009

Se estima un crecimiento cercano a 20% en el volumen consolidado de ventas de refrescos y agua purificada en formato individual, debido principalmente a la incorporación de las operaciones de los dos territorios adquiridos en 2008 en Argentina y en una menor medida, al crecimiento esperado en México. Aun y cuando nuestro presupuesto no contempla incrementos de precios en nuestro país, el precio promedio será 5% más alto que el 2008 debido a los incrementos realizados a finales del año pasado. Sin embargo las condiciones económicas y de mercado pudiesen requerir ajustes adicionales, los cuales en su caso se harían de manera segmentada y selectiva. En Argentina, los precios se espera que vayan reflejando la inflación real del país. Por su parte, se estiman crecimientos alrededor del 25% en las ventas netas de Bokados, resultado de la expansión al Oeste y al centro del país, específicamente, la zona conurbada del Distrito Federal. La inversión en activos fijos para el 2009 será de aproximadamente Ps. 1,600 millones, de los cuales refrigeración es un rubro muy importante para apoyar el desarrollo del mercado y la introducción de nuevos productos. Esta cifra incluye alrededor de Ps. 250 millones de nuestras operaciones en Argentina.

## ANÁLISIS FINANCIERO

### ESTADO DE RESULTADOS

*Las cifras presentadas a continuación incorporan los resultados correspondientes a la franquicia de Coca-Cola del noreste de Argentina (NEA) desde mayo 2008; sin embargo, respecto a la franquicia del noroeste de Argentina (NOA), solamente se consolida el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2008, dado que la adquisición se realizó el 29 de diciembre de 2008.*

Las ventas netas para el 4T08, alcanzaron Ps. 5,140.4 millones, 13.9% (México 6.1%, incluyendo Bokados, Refrescos-México 5.6%) superiores respecto a Ps. 4,511.2 millones de 4T07. En lo que respecta el negocio de refrescos en México, el precio promedio por caja unidad aumentó 6.8% a Ps. 39.4 durante 4T08 respecto a 4T07, derivado de los ajustes selectivos de precios realizados durante el año, así como el efectuado en noviembre en la totalidad de las presentaciones no retornables.

En el 4T08, el costo de ventas se incrementó 18.4% (México 8.3%, incluyendo Bokados, Refrescos-México 7.8%) respecto al 4T07, derivado de la incorporación de las operaciones de Argentina así como a la depreciación del peso vs. el dólar el cual impacta los precios de la resina PET utilizada para la elaboración de las botellas no retornables. El margen bruto consolidado fue de 46.2% (Refrescos-México 47.0%) durante el 4T08. El costo de ventas por caja unidad en México (ex-Bokados), se incrementó 9.0% de Ps. 19.1 en 4T07 a Ps. 20.9 en 4T08.

Los gastos de administración y ventas aumentaron 10.9% (México 5.9%, incluyendo Bokados, Refrescos-México 4.8%) pasando de Ps. 1,431.6 millones a Ps. 1,587.7 millones en 4T08. Específicamente, durante el 4T08, los gastos de venta aumentaron 11.1% (México 7.0%, incluyendo Bokados, Refrescos-México 5.8%) mientras que los gastos de administración aumentaron 10.3% (México 1.9%, incluyendo Bokados, Refrescos-México 1.3%).

La utilidad de operación para el 4T08 aumentó 5.7% (México sin cambio, incluyendo Bokados, Refrescos-México 0.2%) respecto al 4T07 alcanzando los Ps. 786.6 millones con un margen de 15.3%. Por su parte, el flujo de caja operativo ("EBITDA") aumentó 5.8% (México 0.8%, incluyendo Bokados, Refrescos-México 0.8%) alcanzando Ps. 1,015.2 millones y representando un margen de 19.7% (México 20.2%, incluyendo Bokados, Refrescos-México 20.6%).

El resultado integral de financiamiento para el 4T08 fue de Ps. 104.5 millones comparado contra un costo de Ps. 9.5 millones del 4T07. El 4T08 incluye una ganancia cambiaria de Ps. 161.6 millones como resultado de una posición larga en dólares.

Durante el 4T08 se registraron otros ingresos por Ps. 119.5 millones principalmente relacionados con la venta de algunas marcas a la compañía Coca-Cola.

Las provisiones para pago de ISR y PTU en 4T08 fueron Ps. 308.6 millones (tasa efectiva de 30.5%) comparado con Ps. 277.7 millones del mismo trimestre del año anterior (tasa efectiva de 38.2%). En forma acumulada, las provisiones para pago de ISR y PTU fueron Ps. 1,162.1 millones, (tasa efectiva de 28.4%), comparado con Ps. 1,252.5 millones del 2007 (tasa efectiva de 33.6%).

Como resultado de lo anterior, la utilidad neta de Arca para el 4T08 se incrementó 45.8% alcanzando Ps. 720.6 millones o Ps. 0.89 por acción. Para el 2008, la utilidad neta aumentó 18.5%, alcanzando los Ps. 2,945.3 millones o Ps. 3.65 por acción.

## **ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Y ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA**

Al 31 de diciembre de 2008 se tenía un saldo en caja de Ps. 919.4 millones y una deuda de Ps. 2,987.6 millones, resultando en una deuda neta de caja de Ps. 2,068.2 millones. A finales del año se utilizaron diversas líneas de crédito disponibles con bancos locales por un total de Ps. 2,476 millones, utilizadas para liquidar el vencimiento del mes de octubre de un Certificado Bursátil por Ps. 1,000 millones, así como para el cierre de la adquisición del embotellador del noroeste de Argentina.

Por su parte, el flujo de operación antes de capital de trabajo aumentó 13% durante 2008 alcanzando Ps. 5,065 millones, debido principalmente a mejores resultados de la operación.

La inversión en activos fijos para 2008 fue de Ps. 1,339 millones, destinada principalmente a la construcción de naves para la instalación de equipos de inyección y soplado, mantenimiento y reemplazo regular de plantas y equipos y a la instalación de refrigeradores y máquinas "vending", tanto de refrescos como de snacks.

## **EVENTOS RECIENTES**

El pasado 29 de diciembre de 2008, la Compañía concluyó la compra de la franquicia embotelladora de productos de "The Coca-Cola Company" del noroeste Argentino (el "Grupo Guerrero"), el cual está integrado por las siguientes empresas:

<u>NOMBRE DE LA EMPRESA</u>	<u>ACTIVIDAD PRINCIPAL</u>	<u>% DE TENENCIA</u>
Juan Bautista Guerrero, S.A. <sup>1</sup>	Tenedora de acciones	100
Salta Refrescos, S.A.	Elaboración de refrescos	100
Compañía Tucumana de Refrescos	Elaboración de refrescos	100
Catamarca Rioja Refrescos	Elaboración de refrescos	100
Santiago del Estero Refrescos, S.A.	Servicios de transporte de mercancía a sus filiales	100
Envases Plásticos, S.A.	Arrendadora de bienes a sus filiales	100

<sup>1</sup> El cambio de denominación a Embotelladoras Arca de Argentina, S.A. está en trámite.

El costo de la transacción fue de \$217.8 millones de dólares; para la determinación del mismo se tomó en cuenta el valor de mercado de adquisiciones similares realizadas por terceros, además de las posibles sinergias y el valor agregado que la Compañía podría lograr al administrar el Grupo Guerrero. La Compañía decidió realizar dicha adquisición con el fin de fortalecer su presencia en el mercado de Sudamérica.

A continuación se presentan los principales activos y pasivos del Grupo Guerrero a la fecha de compra (las cifras son preliminares, no auditadas):

**Millones de pesos<sup>2</sup>**

Efectivo e inversiones	179
Cuentas por cobrar	82
Inventarios	212
Total Activo Circulante	473
Activos fijos <sup>3</sup>	1,110
Total Activos	1,583
Cuentas por pagar	542
Otros pasivos	88
Total Pasivo	630

<sup>2</sup> Cifras preliminares, no auditadas

<sup>3</sup> Conforme avalúo practicado por peritos valuadores.

La Compañía está en proceso de determinar el valor de los intangibles adquiridos y el valor del crédito mercantil.

El Grupo Guerrero opera en las provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán, atendiendo a una población cercana a 5 millones de habitantes. En 2008, su volumen de ventas fue de aproximadamente 85 millones de cajas unidad. Con esta adquisición, conjuntamente con la anunciada en mayo de 2008, las ventas de la Compañía en Argentina ascenderán a más de 120 millones de cajas unidad de productos Coca-Cola, representando aproximadamente EUA\$260,000,000.00 (doscientos sesenta millones de Dólares de los Estados Unidos de América 00/100) al tipo de cambio actual entre el Peso Argentino y el Dólar, atendiendo a una población de 9 millones de habitantes.

### **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. A partir de 2008, Arca también opera en la región norte de Argentina. Arca también produce y distribuye botanas saladas bajo la marca Bokados.

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 monetarias en miles de pesos)

	4to. Trimestre		Variación %	Acumulado a diciembre		Variación %
	2008	2007		2008	2007	
VENTAS NETAS	5,140,442	4,511,208	13.9%	20,247,784	18,585,803	8.9%
COSTO DE VENTAS	(2,766,160)	(2,335,344)	18.4%	(10,489,358)	(9,544,570)	9.9%
UTILIDAD BRUTA	2,374,282 46.2%	2,175,864 48.2%	9.1%	9,758,426 48.2%	9,041,233 48.6%	7.9%
GASTOS DE VENTA	(1,251,774)	(1,126,937)	11.1%	(4,753,415)	(4,332,096)	9.7%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	(335,946)	(304,650)	10.3%	(1,163,399)	(1,057,061)	10.1%
	(1,587,720)	(1,431,587)	10.9%	(5,916,814)	(5,389,157)	9.8%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	786,562 15.3%	744,277 16.5%	5.7%	3,841,612 19.0%	3,652,076 19.6%	5.2%
RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO:						
PRODUCTOS FINANCIEROS, NETO	(57,067)	4,029	NA	(74,607)	1,552	NA
(PÉRDIDA) UTILIDAD CAMBIARIA, NETO	161,606	9,160	NA	98,164	11,453	NA
(PÉRDIDA) UTILIDAD POR POSICION MONETARIA	-	(22,712)	NA	-	(41,218)	NA
	104,539	(9,523)	NA	23,557	(28,213)	NA
	891,101	734,754	21.3%	3,865,169	3,623,863	6.7%
OTROS INGRESOS (GASTOS) PART. DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES	119,529	(8,085)	NA	221,221	98,335	125.0%
	(43,729)	(25,808)	69.4%	(233,650)	(205,876)	13.5%
OTROS INGRESOS (GASTOS), NETO	75,800	(33,893)	-323.6%	(12,429)	(107,541)	-88.4%
UTILIDAD ANTES DE LA SIG. PROVISIÓN	966,901 18.8%	700,861 15.5%	38.0%	3,852,740 19.0%	3,516,322 18.9%	9.6%
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	(264,844)	(251,998)	5.1%	(928,477)	(1,046,639)	-11.3%
PART. EN SUBSIDIARIAS Y PART. MINORITARIA	18,500	45,278	NA	21,056	14,788	NA
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>720,557</b>	<b>494,141</b>	<b>45.8%</b>	<b>2,945,319</b>	<b>2,484,471</b>	<b>18.5%</b>
DEPRECIACION Y AMORTIZACIÓN	228,661	215,409	6.2%	868,751	819,696	6.0%
<b>FLUJO DE CAJA OPERATIVO (EBITDA)</b>	<b>1,015,223</b>	<b>959,686</b>	<b>5.8%</b>	<b>4,710,363</b>	<b>4,471,772</b>	<b>5.3%</b>
<b>EBITDA / VENTAS</b>	<b>19.7%</b>	<b>21.3%</b>		<b>23.3%</b>	<b>24.1%</b>	
<b>Datos por acción</b>						
Utilidad Neta	0.89	0.61	45.8%	3.65	3.08	18.5%
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 monetarias en miles de pesos)

	<b>al 31 de diciembre</b>	
	<b><u>2008</u></b>	<b><u>2007</u></b>
<b>ACTIVO</b>		
<hr/>		
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		
Efectivo e inversiones temporales	919,400	2,757,562
Clientes, neto	942,753	737,835
Otras cuentas por cobrar	290,463	251,059
Inventarios	1,496,780	996,417
Pagos anticipados	82,724	54,332
<b>Total activo circulante</b>	<b>3,732,121</b>	<b>4,797,205</b>
INVERSIONES EN ACCIONES Y OTRAS	765,836	121,622
INMUEBLES PLANTA Y EQUIPO	10,932,808	9,181,655
CREDITO MERCANTIL NETO	4,304,940	2,534,253
OTROS ACTIVOS	1,769,375	605,202
<b>SUMA EL ACTIVO TOTAL</b>	<b>21,505,078</b>	<b>17,239,936</b>
<hr/>		
<b>PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>		
<hr/>		
<b>PASIVO A CORTO PLAZO</b>		
Créditos bancarios	2,487,527	1,011,340
Proveedores y cuentas por pagar	1,460,935	1,267,481
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	458,200	438,657
<b>Total pasivo a corto plazo</b>	<b>4,406,662</b>	<b>2,717,478</b>
CRÉDITOS BANCARIOS LARGO PLAZO	500,000	509,125
OBLIGACIONES LABORALES	0	86,516
IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y OTROS DIFERIDO	2,049,786	1,410,225
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>6,956,448</b>	<b>4,723,345</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>		
Capital contable minoritario	152	0
Capital social contribuido	4,697,989	4,697,989
Utilidades retenidas	6,905,169	5,333,987
Utilidad neta	2,945,321	2,484,616
<b>TOTAL CAPITAL CONTABLE</b>	<b>14,548,630</b>	<b>12,516,592</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>	<b>21,505,078</b>	<b>17,239,936</b>

**EMBOTELLADORAS ARCA, S. A. B. DE C. V. Y SUBSIDIARIAS**  
**ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA**

**Al 31 de diciembre de 2008**

(cifras monetarias en miles de pesos)

	<u>2008</u>	<u>2007</u>
<b>UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>3,873,820</b>	<b>3,531,137</b>
+ DEPRECIACION Y AMORT.	868,751	819,696
+ OTRAS PARTIDAS	116,460	(45,106)
	<hr/> <b>985,211</b>	<hr/> <b>774,590</b>
+ INTERESES DEVENGADOS	205,734	183,993
<b>= FLUJO GENERADO ANTES DE IMPUESTOS A LA UTILIDAD</b>	<b>5,064,765</b>	<b>4,489,720</b>
<b>- FLUJO GENERADO O UTILIZADO EN LA OPERACIÓN (CAPITAL DE TRABAJO)</b>	<hr/> <b>1,508,971</b>	<hr/> <b>600,416</b>
<b>= FLUJO NETO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>	<b>3,555,794</b>	<b>3,889,304</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>		
- INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS (NETA)	5,717,237	1,687,285
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>		
- PAGO DE DIVIDENDOS	765,719	1,635,405
- RECOMPRA DE ACCIONES (NETO)	196,207	34,406
- PAGO DE PASIVOS BANCARIOS	(1,467,061)	68,562
- INTERESES PAGADOS	219,906	186,960
- OTROS	(24,984)	80,805
	<hr/> <b>(310,212)</b>	<hr/> <b>2,006,140</b>
<b>= INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y DEMÁS EQUIVALENTES DE EFECTIVO</b>	<b>(1,851,230)</b>	<b>195,879</b>
<b>DIFERENCIA EN CAMBIOS EN EL EFECTIVO</b>	<b>13,068</b>	<b>(73)</b>
<b>SALDO INICIAL EFECTIVO</b>	<b>2,757,562</b>	<b>2,561,757</b>
<b>= SALDO FINAL EFECTIVO</b>	<b>919,400</b>	<b>2,757,563</b>