

1. Mensaje Nuevo Presidente AMERI
2. Calendario de Eventos AMERI 2009
3. Un Nuevo Entorno Financiero por Guillermo Regalado
4. Un recorrido hacia la historia económica de EU durante la última década por Yolanda Martínez Jiménez, Análisis Financiero, Economática.
5. Walmex por Signum Research
6. Publicidad de Edimex

Contenido

AMERI

Presidente

Enrique Ortega
Mexichem

Primer Vicepresidente

Jorge Padilla Ezeta
CIE

Vicepresidente Zona Norte

Julieta Naranjo Fernández
FEMSA

Vicepresidente Zona Occidente

Joel Valle Beltrán
FRAGUA

Vicepresidente de Capacitación Desarrollo y Promoción

Juan Bruno Rangel
Grupo Salinas

Vicepresidente de Asociados

Alejandro Vivanco
Thomson-Reuters

Tesorero

Patricio Díez de Bonilla
Banco Compartamos

Secretario

Melissa Quiroz Tercero
SARE



Enrique Ortega
Nuevo Presidente AMERI

Mensaje del Nuevo Presidente de AMERI

Por Enrique Ortega,
Presidente AMERI

En AMERI hemos concluido un año más de trabajo, esfuerzo, dedicación y resultados. Un tiempo de constante crecimiento y evolución que establece necesariamente nuevos y mayores retos. Dentro y fuera de la asociación hemos logrado mucho, sin embargo aún hay mucho por hacer, mucho por lograr es por esto que ante esta evolución y cambio constante he decidido aceptar el reto de presidir a la asociación estableciendo una serie de objetivos y metas para cumplir durante estos 2 años de gestión; en el que nuestro enfoque mantendrá la visión externa pero también la interna, en donde lo logrado es la base para continuar con el crecimiento, la expansión y el reconocimiento de la asociación; no sólo para los actuales integrantes de la misma, sino para todos aquellos que están en el mercado de valores en México y por qué no, en el mundo.

Queremos ser el referente obligado del mercado para todo aquello que tenga que ver con Relación con Inversionistas, en donde el fin y los medios conlleven al crecimiento de todos los socios y al reconocimiento de la función de Relación con Inversionistas, no sólo dentro de las mismas empresas sino para con los inversionistas, analistas, casas de bolsa, autoridades, medios, etc. En donde este reconocimiento se logre a través del cumplimiento con las regulaciones nacionales e internacionales de los mercados en los que participan nuestras empresas y al mismo tiempo bajo un código de ética establecido por la asociación.

Hoy más que nunca la confiabilidad del actuar de las empresas y de los que de alguna manera

Los invito a que sumemos ideas, a que participemos activamente con propuestas y esfuerzo en este sueño que, finalmente es de todos los que formamos la AMERI.

funcionamos como sus voceros es fundamental; el tener normas y ética en los negocios permitirá cumplir con las expectativas de los inversionistas y por ende fortalecerá más nuestro mercado doméstico y nuestras empresas.

Para lograrlo necesitamos el compromiso y la participación de todos los que formamos esta asociación, que cada uno de nosotros tomemos un rol más activo para establecer y lograr los objetivos que nos tracemos. Para empezar y en adición al plan de trabajo que se presentó en la asamblea anual el pasado mes de diciembre; hemos iniciado a través de la dirección general de la asociación una serie de contactos con ustedes para conocer sus inquietudes e integrarlas dentro de lo que hemos denominado la visión interna de la asociación.

Para conocer con lujo de detalle las expectativas que los socios actuales tenemos de la asociación, hemos dividido nuestro plan de trabajo en 2 partes importantes; la primera, la visión externa; que contempla todas las actividades de la asociación hacia fuera, es decir; lo que surge de

AMERI 
Asociación Mexicana de Relación con Inversionistas

Mexichem 

la asociación para su entorno. Dentro de éste se ha desarrollado un programa de trabajo con una serie de actividades que van desde el Foro de la asociación hasta el diplomado que se está implementando con la Universidad Panamericana. La segunda, contempla la visión interna, en donde hemos establecido primero una recopilación de expectativas divididas por grupos de interés, es decir, socios de reciente ingreso y socios con mayor antigüedad en donde suponemos que las necesidades de unos y otros son diferentes pero al mismo tiempo deben ser consideradas y atendidas por la asociación con el fin de que los que formamos parte de ella tengamos siempre un beneficio y un valor real para todos.

De lo anterior hemos definido ya algunas actividades; la encuesta que se realizó el año pasado y que está por concluir en estos días, será otra fuente de información para consolidar este plan de trabajo.

Como verán los retos son muchos así como los deseos y el esfuerzo que estamos dedicando para lograrlos, hoy más que nunca tenemos una gran oportunidad para que trabajando en equipo como lo hemos estado haciendo pero con un esfuerzo renovado, podamos alcanzar estas metas.

Los invito a que sumemos ideas, a que participemos activamente con propuestas y esfuerzo en este sueño que, finalmente es de todos los que formamos la AMERI.

Gracias y estaremos en contacto.

Calendario de Eventos AMERI 2009

Por AMERI



CALENDARIO 2009

FEBRERO

06	Housing Day. NY.
09	Cierre de la segunda encuesta del área de RI. 2008
09	Housing Day. Londres.
17 al 19	Expo Finanzas 2009. WTC. D.F.
19	4ta. Cumbre Financiera Mexicana, Latin Finance, Four Seasons
25 al 26	Convención de Financiamiento Especializado en México, WTC. D.F.
26	Envío del Boletín RI-AMERI
27	Último Día de entrega del cuarto trimestre preliminar de 2008 a la Bolsa Mexicana de Valores.

MARZO

05	Primera Sesión de Consejo AMERI 2009
19	Desayuno Conferencia AMERI. Gobierno Corporativo D.F.
25 al 27	The 17th Latin America Conference. NY.

ABRIL

2	CEO, Round Table UBS, D.F. Four Seasons.
27	Envío del Boletín RI-AMERI
30	Último Día de entrega de información del primer trimestre de 2009 a la Bolsa Mexicana de Valores.

MAYO

06	Último Día de entrega de información anual de 2008 [1]
27 y 28	7º Foro Mexicano de Relación con Inversionistas. Centro Banamex

CALENDARIO 2009

JUNIO

Por confirmar	Merrill Lynch: CalGEMs Conferenc, California.
Por confirmar	Santander Homebuilders Conference, Brasil.
16, 17, 18	Curso Desarrollo de Modelos Financieros y de Proyección AMERI-BMV Educación.
24	Envío del Boletín RI-AMERI
30	Último Día de entrega del Reporte Anual y el Código de Mejoras Prácticas Corporativas a la Bolsa Mexicana de Valores.

JULIO

02	2ª Sesión de Consejo
28	Último Día de entrega de información del segundo trimestre del 2009 a la Bolsa Mexicana de Valores.

AGOSTO

28	Envío del Boletín RI-AMERI
29	2º Día AMERI Tecnológico de Monterrey. Mty, Nuevo León.

SEPTIEMBRE

Por confirmar	Deutsche Bank Global Emerging Markets 2008, NY.
Por confirmar	Morgan Stanley 11th LatAm Conf. Londres.
Por confirmar	Asia Pacific and Emerging Markets, NY.
Por confirmar	NYSE Global Investment Symposium, NY.
18	3er Día AMERI Universidad Panamericana D.F.
23, 24, 25	11º SIMPOSIO RI. Cancún

CALENDARIO 2009

OCTUBRE

Por confirmar	Deutsche Bank Fixed Income Conference, D.F.
27	Envío del Boletín RI-AMERI
28	Último Día de entrega de información del tercer trimestre del 2009 a la Bolsa Mexicana de Valores.

NOVIEMBRE

Por Confirmar	Latibex, Madrid.
24, 25,26	Curso Equity Valuation
05	3ª Sesión de Consejo

DICIEMBRE

10	Comida Fin de Año AMERI
21	Envío del Boletín RI-AMERI

***Nota: Las fechas pueden estar sujetas a cambio; en este caso se les notificará previamente.**

[1] Solo aplica para emisoras que celebraron su Asamblea el 30 de abril. Las demás emisoras deberán entregar la información al tercer día hábil inmediato siguiente a la celebración de la Asamblea.

Un Nuevo Entorno Financiero

Por Guillermo Regalado

La severa crisis que enfrentan actualmente los mercados internacionales cuyos efectos más perversos, en opinión de algunos analistas, veremos durante la segunda mitad del presente año, ha llevado a replantear el modelo de negocio de las principales instituciones financieras en el mundo entero, reactivar importantes esquemas de apoyos gubernamentales para el sector financiero, así como endurecer el marco regulatorio.

Respecto a la nueva forma de operar de algunas instituciones financieras, cabe destacar la fuerte reestructura que ha sufrido el sector a través de la estatización, desincorporación, fusión y hasta la quiebra de algunos de los principales grupos financieros que hasta no hace mucho tiempo, habían sido considerados como el modelo a seguir por sus competidores.

Por su parte, en respuesta a la crisis y en paralelo a los ajustes que las instituciones de crédito han tenido que realizar, los gobiernos de las principales economías han coincidido en la imperante necesidad de actuar proactivamente para paliar los efectos del deterioro del sector financiero, mismos que ya comienzan a sentirse en la economía real. En este sentido, los principales gobiernos de la Comunidad Económica Europea, el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica y algunas economías emergentes, han diseñado y puesto en marcha programas de apoyo a través de subsidios, fijación de precios e inyección de cuantiosas sumas de dinero para evitar que la crisis continúe propagándose.

Jugadores claves en la solución - y prevención - de los efectos de la crisis, son los agentes reguladores; de hecho, hay analistas que aseguran que de haber existido realmente un marco regulatorio "adecuado", las dimensiones de la crisis financiera actual se hubiera atenuado de manera considerable. En Norteamérica por ejemplo, la Securities and Exchange Commission (SEC) ya ha comenzado a endurecer sus políticas de reporte para los participantes del mercado. Y es que en la medida en que cumplan con su objetivo de proteger a los inversionistas, procurar mantener un mercado ordenado y eficiente, así como facilitar la formación de capital, coadyuvan en el saneamiento del sector financiero y las prácticas corporativas.

Con base en lo anterior, el desempeño de las oficinas de RI en los corporativos cobra cada día mayor relevancia. En la medida en que éstas oficinas sean capaces de percibir los riesgos financieros y de mercado inherentes a los nuevos modelos de negocio que comienzan a surgir motivados por la crisis, e internalicen los ajustes de un marco regulatorio mucho más astringente, continuarán siendo una piedra angular para el impecable desempeño de las prácticas de gobierno corporativo de las empresas.

El desempeño de las oficinas de RI en los corporativos cobra cada día mayor relevancia. En la medida en que éstas oficinas sean capaces de percibir los riesgos financieros y de mercado inherentes a los nuevos modelos de negocio.

Un recorrido hacia la historia económica de EU durante la última década

Por Yolanda Martínez Jiménez, Análisis Financiero, Economatica.



Expertos financieros alertan sobre un colapso en la economía mundial debido a la actual crisis hipotecaria que Estados Unidos atraviesa, mientras tanto, el director del Fondo Monetario Internacional, Dominique Strauss - Kahn afirma que la economía mundial fue golpeada, sin embargo, Estados Unidos y Europa solo tendrán “un crecimiento más débil”.

Mientras se discute si será un “colapso” o “un crecimiento débil”, se puede hacer un análisis sobre la economía de EU de los últimos 10 años a la actualidad.

En los 90's las acciones se vendían varias veces sus utilidades sin que el precio guardara realmente ninguna relación con la corriente esperada de utilidades, el precepto que se seguía era “siempre hay un tonto que paga más de lo que vale”, lo cual ocasionaba una fuerte demanda de acciones y en consecuencia una “expansión” del mercado estadounidense. Alan Greenspan, al ver una “expansión” no subía las tasas de interés, esto para no detener dicho “crecimiento”.

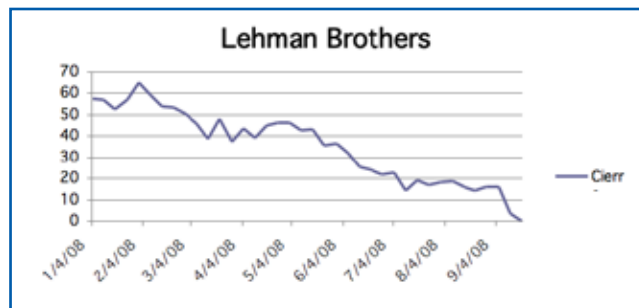
En el año 2000, algo tarde, Alan Greenspan desacelera la compra-venta de acciones para controlar la inflación subiendo las tasas de interés. Tal subida provocó una caída de la bolsa, por lo que de nueva cuenta bajan las tasas de interés; en vez de comprar bonos de renta fija se pusieron los ojos a la renta variable.

En 2001 viene el atentado a las torres gemelas, esto provocó el desplome del mercado accionario, el miedo provoca que los ciudadanos no gasten, por lo que se reducen aún más las tasas, manteniéndolas así por mucho tiempo. Dichas tasas eran tan bajas que se convierte en una “ganga” obtener préstamos. La gente se dedicó a gastar en vivienda, siguiendo la idea de hipotecar sus casas para comprar otra.

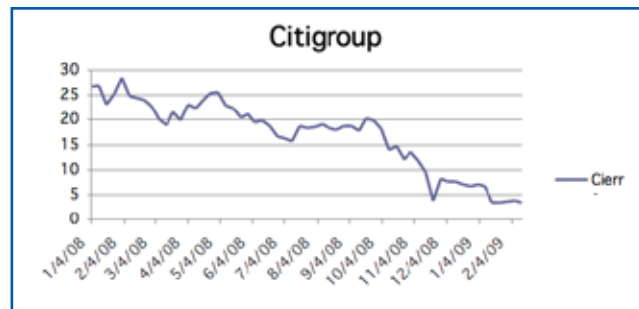
En el año 2005 Greenspan es acosado por las presiones inflacionarias por lo que comienza a subir las tasas de interés. Ante esta nueva realidad, las hipotecas comienzan a temblar. A mayor tasa menor es el pago del deudor. Por supuesto aun menor rescatar la

deuda de un mueble con un menor valor, por lo que subieron las “cuentas incobrables”.

Actualmente las cuentas incobrables se dan como “mala yerba” provocando, en primera instancia, el colapso de los bancos más importantes de EU, como el reciente caso del 5to banco más importante de dicho país, Bear Stearns, que de valer 54.24 US el 14/03/2008, al siguiente día calló a 3.17 US.



Otros casos son los de Lehman Brothers, Citigroup y Santander



Finalmente, como consecuencia de esta crisis hipotecaria, lo que se espera es que los inversionistas mantengan una aversión a la renta variable y se refugien en títulos líquidos y seguros como los bonos gubernamentales. Inyectar liquidez por parte de los Bancos centrales, y mayor debilidad del dólar frente a otras monedas como el yen o el franco suizo.

¹ La relación tasa de interés vs. precio de la acción es inversamente proporcional, cuando la tasa crece el precio baja y viceversa.

² Información a precio de cierre en dólares tomada de Economatica.

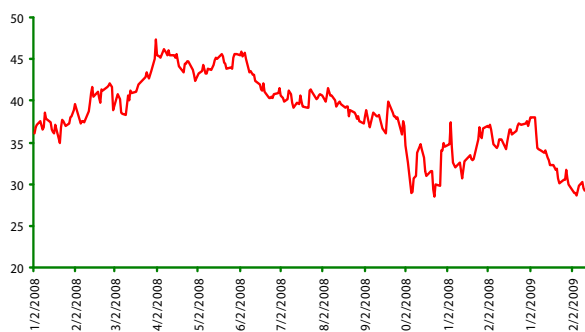
³ Información tomada sobre un estudio realizado en Economatica sobre los bancos con mayores variaciones a partir de enero de 2008.

*Información legal Importante: Información elaborada por la Dirección de Análisis de Economatica de México, con base en fuentes consideradas fidedignas. Las opiniones aquí expresadas no implican certificación acerca de los criterios utilizados. La publicación de este material se hace con fines informativos, por lo que no implica de forma alguna y bajo ninguna circunstancia, implícita o explícita, recomendación de invertir, comprar, vender, mantener, operar o negociar algún activo financiero o valor negociable de cualquier otra índole. De esta forma, las decisiones de inversión del usuario de este material no deberán basarse en el contenido del mismo. Economatica de México y/o sus funcionarios no aceptan o aceptarán responsabilidad legal alguna por el resultado de decisiones de inversión que se realicen con base en el presente material informativo.

12 de febrero de 2009

WAL - MART DE MEXICO S.A.B. DE C.V.

PRECIO: WALMEX V



Precio : P\$29.26 (11-02-09)			
Número de Acciones (millones) : 8,435.00			
Valor de Capitalización (millones): P\$ 246,798.74			
Max 1m	34.11	Max Trim	37.97
Min 1m	28.70	Min Trim	28.55
Δ % Mes	-14.04%	Δ % Trim	-16.65%
Max 12m	47.38	P/U	21.27x
Min 12m	28.55	VE/UAIIIDA	12.60x
Δ % 12m	-24.53%	P/VL	4.20x

Recomendación: Sub-ponderar

RESUMEN EJECUTIVO

- Durante el año completo, las ventas totales se incrementaron en 11.1% en comparación con 2007. En 2008, las ventas mismas tiendas crecieron en 4.6%..
- Las ventas mismas tiendas presentaron un deterioro durante el año y el cuarto trimestre sufrió una importante afectación.
- Durante el trimestre, el margen bruto tuvo una mejora de 30 puntos base para ubicarse en 22.4%.
- La utilidad de operación en el trimestre tuvo un aumento de 6%, menor al de las ventas con lo que el margen operativo cayó en 20 puntos base para ubicarse en 9.2%.
- Para el año, el margen EBITDA se ubicó en 9.8%, 20 puntos base menor al registrado durante 2007.
- Walmex propondrá repartir un dividendo de P\$0.61 por acción que implica un dividend yield de 2.08% con respecto al cierre de ayer (P\$29.26).



Walmex reportó sus resultados al cuarto trimestre de 2008, con un crecimiento en ventas de 8.4% en comparación con el cuarto trimestre de 2007. Esta cifra fue impulsada parcialmente por un incremento en ventas a mismas tiendas de 1.8% durante el trimestre.

Durante el año completo, las ventas totales se incrementaron en 11.1% en comparación con 2007. En 2008, las ventas mismas tiendas crecieron en 4.6%. El número de clientes atendidos a mismas tiendas presentó un alza de 4.2% mientras que el ticket promedio en el año subió 0.4%.

Un año en especial un cuarto trimestre difícil. **En años anteriores, las ventas totales superaban el crecimiento en área de ventas, sin embargo durante este año no se logró alcanzar el crecimiento de unidades que para 2008 fue de 12%.**

Las ventas mismas tiendas presentaron un deterioro durante el año y el cuarto trimestre sufrió una importante afectación, en especial si tomamos en cuenta la cantidad de promociones que se realizaron en los últimos dos meses de año.

El número de roll backs o aquellos productos en los que se lleva a cabo una reducción de precio temporal fue superior a lo usual y se intensificaron las promociones de meses sin intereses para lograr levantar un poco la venta ante la baja demanda que se enfrenta.

Durante el trimestre, el margen bruto tuvo una mejora de 30 puntos base para ubicarse en 22.4%. Esta alza se debe a un mejor manejo de inventario así como una mejor negociación con proveedores.

Generalmente, la baja en precios es absorbida parte por Walmart, pero parte por proveedores quienes con tal de lograr asegurar un volumen de venta se ven forzados a ofrecer mayores descuentos en especial en un escenario de baja confianza del consumidor.

Esto sin embargo no logró impulsar al margen UAIIDA (EBITDA). La utilidad de operación en el trimestre tuvo un aumento de 6%, menor al de las ventas con lo que el margen operativo cayó en 20 puntos base para ubicarse en 9.2%. **De igual manera el margen EBITDA bajó 20 puntos base ubicándose en 10.7% en el cuarto trimestre de 2008.**

Para el año, el margen EBITDA se ubicó en 9.8%, 20 puntos base menor al registrado durante 2007.

Existen dos factores a considerar en el incremento de gastos. Por una parte está un elemento temporal que es la mayor inversión en publicidad llevada a cabo en especial hacia finales de año en donde se anunciaban los precios más bajos que se hayan visto así como una alta campaña promocional de ventas a plazos y facilidades de pago.

Por otra parte es algo no temporal y más preocupante que es el gasto en que la empresa sigue incurriendo para la operación del Banco el cual no ha logrado llegar a su punto de equilibrio.





Durante 2008, los gastos relacionados con la operación del Banco ascienden a casi el 2% de los gastos totales cuando representan prácticamente el 0% de los ingresos totales de la empresa. Sin tomar en cuenta los gastos del Banco, durante 2008, se hubiera obtenido un margen de operación de 8.35%, 30 puntos base mayor al registrado. Lo cual también ubicaría al margen EBITDA en 10.1% de manera anual en comparación al 9.8% registrado.

Walmex propondrá repartir un dividendo de P\$0.61 por acción que implica un dividend yield de 2.08% con respecto al cierre de ayer (P\$29.26).

Los resultados en general eran esperados por el mercado, se sabía que se tendría un incremento en ingresos moderado con afectación en los niveles de rentabilidad. La acción ha sido castigada en el último mes lo que hace que implica que este resultado ya estaba incorporado en el precio de la acción y la ubicó en un nivel que logró incentivar la compra por parte de inversionistas.



TACC	D% A/A	D% T/T	Balance General	2006-IV	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV
10.7%	4.2%	7.3%	Activo Total	109,275	102,958	103,614	107,351	113,713	105,686	107,382	110,428	118,464
10.1%	4.4%	-25.3%	• Activo Circulante	41,353	34,008	32,469	34,030	37,522	30,035	30,088	52,463	39,177
7.0%	18.6%	49.4%	•• Efectivo e Inversiones Temporales	16,563	11,966	10,909	7,764	9,570	9,041	8,750	7,595	11,350
na	-33.2%	149.4%	••• Clientes y Doctos. por Cobrar	1,957	701	587	683	2,727	824	721	730	1,821
11.8%	3.1%	-41.1%	••• Otros	22,833	21,341	20,973	25,583	25,225	20,170	20,617	44,138	26,007
na	na	na	• Activo de Largo Plazo	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11.1%	4.1%	1.1%	• Propiedad Planta y Equipo (neto)	67,922	68,949	71,146	73,321	76,191	75,651	77,295	78,441	79,286
na	na	na	• Activo Diferido	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-100.0%	na	na	• Otros Activos	-	-	0	0	-	-	0	-	20,476
11.1%	2.3%	14.4%	Pasivo Total	43,513	41,226	38,406	40,690	43,208	39,509	36,909	38,616	44,188
9.7%	2.4%	16.4%	• Pasivo Circulante	34,664	32,424	29,456	30,940	34,268	30,986	28,231	30,124	35,077
na	17.3%	6.6%	• Pasivo a Largo Plazo	-	2,478	2,727	2,713	3,007	2,902	3,105	3,309	3,526
na	na	na	•• En moneda Extranjera	-	-	-	-	-	-	-	-	-
na	17.3%	6.6%	•• En moneda Nacional	-	2,478	2,727	2,713	3,007	2,902	3,105	3,309	3,526
na	na	na	• Créditos Diferidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
na	-5.9%	7.7%	• Otros Pasivos	8,849	6,323	6,223	7,037	5,934	5,621	5,573	5,184	5,585
10.5%	5.3%	3.4%	Capital Contable Consolidado	65,762	61,732	65,208	66,661	70,505	66,176	70,473	71,812	74,276
na	na	na	• Capital Minoritario	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.5%	5.3%	3.4%	• Capital Mayoritario	65,762	61,732	65,208	66,661	70,505	66,176	70,473	71,812	74,276
na	-3.0%	0.5%	Deuda Total	-	212	221	219	230	228	241	222	223
TACC	D% A/A	D% T/T	Resultados Trimestrales	2006-IV	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV
11.3%	-4.8%	19.8%	Ventas Netas	67,219	54,818	56,141	56,973	71,731	60,006	59,590	57,012	68,309
11.6%	-5.1%	19.2%	- Costo de Ventas	52,473	43,220	44,160	44,544	55,850	47,367	46,830	44,443	52,992
10.2%	-3.6%	21.9%	= Resultado Bruto	14,746	11,598	11,981	12,429	15,881	12,639	12,760	12,568	15,317
7.9%	-1.7%	9.7%	- Gastos Operativos	8,361	7,505	7,582	7,802	9,111	8,065	8,349	8,165	8,954
17.3%	-6.0%	44.5%	= Resultado Operativo	6,385	4,093	4,399	4,627	6,770	4,575	4,411	4,403	6,363
-5.3%	-589.4%	59.4%	- Resultado Integral de Financiamiento	-	1,024	-	366	-	112	-	48	-
-4.3%	2.9%	-16.3%	• Interés Pagado (neto)	-	258	-	262	-	209	-	236	-
na	-3488.6%	309.8%	• RECAM (neto)	-	7	-	3	-	8	-	26	-
-100.0%	-100.0%	#DIV/0!	• REPOMO	-	289	-	65	-	363	-	-	-
0.0%	6.8%	182.0%	• Otros Gastos Financieros	-	485	-	36	-	50	-	162	-
7.3%	3.8%	45.6%	= Resultado después RIF	7,409	4,303	4,765	4,628	6,658	5,063	4,459	4,748	6,912
0.5%	-294.0%	261.1%	- Otras Operaciones Financieras	619	-	171	-	486	318	-	198	-
10.1%	-16.5%	33.0%	= Resultado antes de Impuestos	6,790	4,473	4,534	5,055	7,145	4,746	4,657	4,486	5,968
6.3%	-36.6%	5.7%	- Provision para Impuestos y P.T.U.	1,945	1,266	1,283	1,429	2,116	1,339	1,310	1,269	1,342
12.0%	-8.0%	43.8%	= Resultado después de Impuestos	4,845	3,208	3,251	3,625	5,028	3,407	3,346	3,217	4,626
12.0%	-7.2%	44.7%	= Resultado Neto	4,845	3,221	3,265	3,639	5,033	3,417	3,353	3,230	4,673
na	na	na	- Participación Minoritaria	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12.0%	-7.2%	44.7%	= Resultado Neto Mayoritario	4,845	3,221	3,265	3,639	5,033	3,417	3,353	3,230	4,673
15.6%	-6.1%	36.1%	UAIIDA	7,330	5,045	5,372	5,622	7,822	5,658	5,487	5,397	7,345
11.7%	-16.7%	29.4%	Utilidad en Efectivo	5,509	4,315	4,169	4,910	6,456	4,515	4,455	4,156	5,375
TACC	D% A/A	D% T/T	Crecimiento A/A	2006-IV	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV
na	na	na	Ventas Netas	16.4%	14.0%	8.6%	7.6%	6.7%	9.5%	6.1%	0.1%	-4.8%
na	na	na	Resultado Operativo	21.4%	14.6%	11.6%	18.1%	6.0%	11.8%	0.3%	-4.8%	-6.0%
na	na	na	Resultado Neto	19.1%	16.1%	7.1%	18.7%	3.9%	6.1%	2.7%	-11.2%	-7.2%
na	na	na	UAIIDA	20.2%	13.3%	10.8%	16.4%	6.7%	12.2%	2.1%	-4.0%	-6.1%
na	na	na	Utilidad en Efectivo	17.4%	19.6%	-0.3%	41.9%	17.2%	4.6%	6.8%	-15.4%	-16.7%
TACC	D% A/A	D% T/T	Resultados 12 Meses	2006-IV	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV
9.8%	2.2%	-1.4%	Ventas Netas	219,928	226,674	231,118	235,152	239,663	244,852	248,301	248,339	244,917
13.2%	-0.7%	-2.0%	Resultado Operativo	17,815	18,337	18,795	19,504	19,890	20,371	20,383	20,159	19,751
8.8%	-3.2%	-2.4%	Resultado Neto	13,733	14,180	14,397	14,970	15,158	15,354	15,442	15,033	14,673
12.5%	0.1%	-2.0%	UAIIDA	21,463	22,055	22,577	23,369	23,860	24,474	24,589	24,364	23,887
9.8%	-6.8%	-5.5%	Utilidad en Efectivo	16,761	17,467	17,454	18,903	19,850	20,050	20,336	19,581	18,500
MED	D% A/A	D% T/T	Indicadores y Razones	2006-IV	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV
29.0%	-70.9%	-63.7%	Tasa Efectiva de Impuestos	6.8%	29.8%	31.2%	12.6%	44.9%	31.7%	33.1%	36.0%	13.1%
4.1	-3.2%	-2.2%	VE / UAIIDA	8.9	8.8	7.5	7.2	6.5	7.7	6.9	6.4	6.3
7.7	1.4%	0.8%	P / U	15,130	14,524	12,436	11,727	10,863	12,822	11,566	10,930	11,017
5.4	5.3%	4.1%	P / UE	12,398	11,791	10,258	9,287	8,295	9,819	8,783	8,392	8,738
5.9	na	na	P / FE	12,527	12,016	9,046	9,725	11,492	13,408	21,830	26,258	nd
1.0	-8.3%	-2.9%	P / VL	3,403	3,310	2,816	2,707	2,494	2,932	2,609	2,356	2,287
5.5%	-9.3	1.6	Margen Operativo (1)	9.5%	7.5%	7.8%	8.1%	9.4%	7.6%	7.4%	7.7%	9.3%
7.5%	-0.2	1.3	Margen UAIIDA (1)	10.9%	9.2%	9.6%	9.9%	10.9%	9.4%	9.2%	9.5%	10.8%
5.7%	-0.2	1.2	Margen Neto (1)	7.2%	5.9%	5.8%	6.4%	7.0%	5.7%	5.6%	5.7%	6.8%
5.7%	-0.2	-0.1	Margen Operativo 12M (1)	8.1%	8.1%	8.1%	8.3%	8.3%	8.3%	8.2%	8.1%	8.1%
7.5%	-0.2	-0.1	Margen UAIIDA 12M (1)	9.8%	9.7%	9.8%	9.9%	10.0%	10.0%	9.9%	9.8%	9.8%
6.2%	-0.3	-0.1	Margen Neto 12M (1)	6.2%	6.3%	6.2%	6.4%	6.3%	6.3%	6.2%	6.1%	6.0%
9.62	4.6%	-2.2%	Rotación de Inventarios	9.6	9.6	9.6	9.5	9.4	9.7	9.9	10.0	9.8
-	0.24	-1.7	-4.7	PCC -Neto / Capital Consolidado (1)	-	0.3	-0.2	0.2	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1
0.34	-2.2	-0.2	Pasivo Total / Activo Total (1)	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
nd	na	na	(UAIIDA + Int. Ganados) / Int. Pagados	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
0.0%	0.0	0.0	Costo de la Deuda (1)	nd	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
20.3%	-0.7	-0.7	ROIC (1)	21.7%	21.8%	21.8%	22.1%	22.3%	22.7%	22.7%	22.3%	21.6%
16.6%	-2.2	-0.8	ROE (1)	22.5%	22.8%	22.6%	23.1%	23.0%	22.9%	22.6%	21.6%	20.8%
-16.3%	-6.8	-7.7	WACC	na	-16.5%	-16.5%	-16.2%	-16.4%	-16.5%	-16.3%	-15.4%	-23.1%
0.0%	7.0	7.7	Tasa de Creación de Valor Económico (TCVE)	nd	27.2%	29.1%	29.5%	30.9%	28.9%	30.0%	30.3%	37.9%
1.8%	67.0%	38.5%	Acciones en Circulación (millones)	9,132.0	8,965.2	8,915.2	8,708.1	8,473.3	8,873.1	8,850.6	8,670.9	8,434.7
9.30	26.9%	26.0%	Inflación del Trimestre	1.55%	1.02%	-0.43%	1.62%	1.52%	1.49%	0.53%	1.83%	2.53%
			Tipo de Cambio Cierre (P\$/US\$)	10.88	11.03	10.79	10.93	10.90	10.65	10.31	10.98	13.83

TACC desde 1990-I

(1) Cambio es la diferencia en puntos base



P Em M P * 12/02/09

CLAVE DEL REPORTE

1 2 3 4 5 6

- (1) AUTORÍA
P = Reporte Propio
A = Reporte Asociado
E = Reporte Externo
- (2) ENFOQUE
S = Sectorial
E = Económico
Rf = Renta fija
Nt = Nota técnica
M = Mercado
Em= Empresa
- (3) Geografía
M = México
E = Estados Unidos
L = Latino América
G = Global
- (4) Temporalidad
P = Periódico
E = Especial
- (5) Grado de dificultad
* = Básico
** = Intermedio
*** = Avanzado
- (6) Fecha de publicación
DD/MM/AA



www.signumresearch.com
 Blvd. Adolfo López Mateos No. 2818-B
 Col. Tizapan San Ángel 01090, D.F., México,
 Tel. 5171-5644
 info@signumresearch.com

Este documento y la información, opiniones, pronósticos y recomendaciones expresadas en él, fue preparado por Signum Research como una referencia para sus clientes y en ningún momento deberá interpretarse como una oferta, invitación o petición de compra, venta o suscripción de ningún título o instrumento ni a tomar o abandonar inversión alguna. La información contenida en este documento está sujeta a cambios sin notificación previa. Signum Research no asume la responsabilidad de notificar sobre dichos cambios o cualquier otro tipo de actualización del contenido.

Los contenidos de este reporte están basados en información pública, disponible a los participantes de los mercados financieros, que se ha obtenido de fuentes que se consideran fidedignas pero sin garantía alguna, ni expresan de manera explícita o implícita su exactitud o integridad.

Signum Research no acepta responsabilidad por ningún tipo de pérdidas, directas o indirectas, que pudieran generarse por el uso de la información contenida en el presente documento.

Los documentos referidos, así como todo el contenido de www.signumresearch.com no podrán ser reproducidos parcial o totalmente sin la autorización explícita de Signum Research S.A. de C.V.





edimex

electronic data information



"COMPROBANTE FISCAL DIGITAL"

Factura Electrónica

* GENERACIÓN DE FACTURAS Y NOTAS DE CRÉDITO CON VALIDÉZ FISCAL

* AHORRO EN DESPACHO FÍSICO DE FACTURAS

* INCREMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD DEL CLIENTE/PROVEEDOR

* COSTOS ADMINISTRATIVOS Y DE OFICINA

* AHORRO EN TIEMPOS DE RESURTIDO Y FACTURACIÓN

* OPTIMIZACIÓN DE ÁREAS Y PROCESOS INVOLUCRADOS

* MÁXIMA SEGURIDAD Y CONFIDENCIALIDAD

Contáctenos 5687-1557 y 5669-0463
ventas@edimex.com.mx
www.edimex.com.mx