



GRUPO COMERCIAL CHEDRAUI, S.A.B. DE C.V.

**Av. Constituyentes No. 1150, Lomas Altas
Delegación Miguel Hidalgo C.P. 11950 México, D. F.**

NÚMERO DE ACCIONES REPRESENTATIVAS DEL CAPITAL SOCIAL

963,917,211

CARACTERÍSTICAS

Nominativas
Sin valor nominal
Íntegramente suscritas y pagadas
Serie B
Clase I
Capital mínimo fijo sin derecho a retiro.

CLAVE DE COTIZACIÓN

CHDRAUI

DICHOS VALORES SE ENCUENTRAN INSCRITOS EN LA SECCIÓN DE VALORES Y SON OBJETO DE COTIZACIÓN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES.

La inscripción en el Registro no implica certificación sobre la bondad de los valores, solvencia de la emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en este Reporte, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes.

"Reporte anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado"

Por el año terminado el 31 de diciembre de 2009

México, D.F. a 28 de junio de 2010

ÍNDICE

1. INFORMACIÓN GENERAL	4
a) Glosario de Términos y Definiciones	4
b) Resumen Ejecutivo	6
c) Factores de Riesgo	14
d) Otros Valores	25
e) Cambios significativos a los derechos de valores inscritos en el RNVI	25
f) Destino de los fondos en su caso	25
g) Documentos de Carácter Público	25
2. LA EMISORA	26
a) Historia y Desarrollo de la Emisora	26
b) Descripción del Negocio	28
i) Actividad Principal	28
ii) Canales de Distribución	29
iii) Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos	31
iv) Principales Clientes	31
v) Legislación Aplicable y Situación Tributaria	31
vi) Recursos Humanos	32
vii) Desempeño Ambiental	33
viii) Información del Mercado	33
ix) Estructura Corporativa	35
x) Descripción de los Principales Activos	35
xi) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales	36
xii) Acciones Representativas del Capital Social	36
xiii) Dividendos	37
3. INFORMACIÓN FINANCIERA	38
a) Información Financiera Seleccionada	38
b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Ventas de Exportación	41
c) Informe de Créditos Relevantes	42
d) Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la emisora	42
i) Resultados de la operación	42
ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital	44
iii) Control interno	49
e) Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas	49
4. ADMINISTRACIÓN	52
a) Auditores Externos	52
b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses	52
c) Administradores y Accionistas	52
d) Estatutos Sociales y Otros Convenios	58
e) Otras Prácticas de Gobierno Corporativo	62
5. MERCADO DE CAPITALES	63
6. PERSONAS RESPONSABLES	63

7. ANEXOS	65
a) Informe de los Auditores Independientes.....	
b) Estados Financieros Dictaminados.....	
c) Notas a los Estados Financieros Dictaminados.....	

(Esta página se dejó en blanco intencionalmente)

1. INFORMACIÓN GENERAL

a) Glosario de Términos y Definiciones

"Banorte"	significa Banco Mercantil del Norte, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte.
"BBVA Bancomer"	significa Casa de Bolsa BBVA Bancomer, S.A. de C.V., Grupo Financiero BBVA Bancomer.
"BMV"	significa la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.
"Capex Estimado Nuevas Tiendas"	significa adquisiciones de activos fijos estimadas con base en el presupuesto anual para la apertura de nuevas tiendas.
"Capital Invertido"	significa las propiedades y equipo-neto más el Capital de Trabajo Neto.
"Capital de Trabajo"	es calculado considerando el total del activo circulante menos el total del pasivo circulante.
"Capital de Trabajo Neto"	es calculado con las cuentas y documentos por cobrar, más el inventario, menos cuentas por pagar a proveedores.
"CINIF"	significa Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C.
"CNBV"	significa la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
"UAFIDA TCAC"	significa la tasa de crecimiento anual compuesta de la UAFIDA en un periodo determinado.
"Días de Inventario"	significa el número de días promedio que la compañía mantiene su inventario antes de venderlo y es calculado con el valor del inventario multiplicado por 365 y dividido por el costo de ventas.
"Días de pago a proveedores"	significa el número de días promedio que una compañía emplea para pagar a sus proveedores y es calculado como una cantidad igual a sus cuentas por pagar multiplicada por 365 y dividida por el costo de ventas.
"Estados Unidos"	significa los Estados Unidos de América.
"Financiamiento de Proveedores"	significa una cantidad equivalente a los días de pago a proveedores dividida entre los Días de Inventario.
"Ingreso de TCAC"	significa la tasa de crecimiento anual compuesta del ingreso total en un periodo determinado.
"México"	significa los Estados Unidos Mexicanos.
"PIB"	significa Producto Interno Bruto.

“Principales Competidores”	significa Walmart de México, S.A.B. de C.V. (“Walmex”), Organización Soriana, S.A.B. de C.V., (“Soriana”) y Controladora Comercial Mexicana, S.A.B. de C.V. (“Comerci”).
“ROIC”	significa retorno de capital invertido, el cual es una medida común de rentabilidad respecto de la inversión. Calculamos el ROIC con base en (i) utilidad de operación para un periodo determinado, multiplicada por una cantidad igual a uno menos la Tasa de Impuestos, dividida entre (ii) el Capital Invertido al cierre de dicho periodo.
“RNV”	significa el Registro Nacional de Valores.
“Suroeste de los Estados Unidos”	significa los siguientes estados de los Estados Unidos de América: California, Arizona, Nevada y Nuevo México.
“Tasa de Impuestos”	significa 28% o la tasa de impuesto sobre la renta efectiva en México durante el periodo que comprende del 1 de enero de 2007 al 31 de diciembre de 2009.
“TCAC”	significa tasa de crecimiento anual compuesta en un periodo determinado.
“TIIE”	significa la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.
“UDIs”	significa Unidades de Inversión.
“Ventas Mismas Tiendas”	significa las ventas de nuestras tiendas de autoservicio que operaron a lo largo de ambos periodos financieros en comparación. Si una tienda de autoservicio no ha operado durante el periodo completo de 13 meses previo a la fecha de cierre de un periodo relevante, excluimos sus ventas de nuestro cálculo de ventas mismas tiendas. Por ejemplo, si una tienda de autoservicio nueva fue abierta el 1 de julio de 2008 y operó durante los últimos seis meses de 2008, (i) nuestros datos de “Ventas Mismas Tiendas” excluirán las ventas de esa tienda hasta el 1 de agosto de 2009 y (ii) consideraríamos las ventas de esa nueva tienda durante dicho periodo de 13 meses como ventas de una tienda nueva. Nuestros cálculos de Ventas Mismas Tiendas pueden diferir de los cálculos de Ventas Mismas Tiendas de otros autoservicios.

b) Resumen Ejecutivo

La información contenida en este resumen ejecutivo fue seleccionada y obtenida de la compañía para dar a conocer un breve perfil de la compañía y los aspectos más relevantes de la misma, por lo que deberá leerse en conjunto con la demás información contenida en el reporte.

Introducción

Somos una empresa líder mexicana de tiendas de autoservicio multi-formato con operaciones en México y los Estados Unidos. A través de nuestras tiendas localizadas en más de 20 estados en todo México, vendemos una variedad de alimentos, incluidos los alimentos básicos y productos perecederos, así como artículos no alimenticios, incluyendo electrónicos de consumo, línea blanca (ej. principales aparatos electrodomésticos), muebles, electrodomésticos, ropa, teléfonos celulares y otros bienes. También operamos tiendas en el Suroeste de los Estados Unidos vendiendo productos perecederos y otros abarrotes principalmente a los clientes de origen hispano y en particular a la población México-Americana. Al 31 de diciembre de 2009, operamos 142 tiendas de autoservicio en México bajo nuestros dos formatos de tiendas de autoservicio, *Chedraui* y *Súper Chedraui* y 21 tiendas en los Estados Unidos bajo nuestro formato *El Súper*, con una área total de venta de aproximadamente 967,160 metros cuadrados. Creemos que la marca Chedraui históricamente se ha relacionado con una amplia variedad de productos de alta calidad a precios accesibles para los segmentos de bajo a mediano ingreso de la población mexicana y la marca *El Súper* ha tenido la misma asociación con la comunidad hispana y en particular México-Americana en la región Suroeste de los Estados Unidos desde hace aproximadamente 12 años. Creemos que nuestra estrategia de ofrecer los mejores precios combinados con nuestra amplia oferta de productos ha sido un diferenciador clave estratégico y un factor determinante en el crecimiento de nuestro negocio. En los últimos años, hemos mantenido satisfactoriamente un historial de rentabilidad y crecimiento constante. De 2005 a 2009, duplicamos nuestro número de tiendas, de 69 a 163 tiendas, mediante la apertura o adquisición de 94 tiendas nuevas, de las cuales 29 tiendas de autoservicio fueron adquiridas a Grupo Carrefour, S.A. de C.V. ("Carrefour") en México en el 2005 y siete tiendas de autoservicio fueron adquiridas a Grupo Gigante, S.A.B. de C.V. ("Grupo Gigante") en los Estados Unidos en el 2008. Adicionalmente, nuestros ingresos netos consolidados han aumentado de Ps. 27.7 mil millones en 2005 a Ps. 47.9 mil millones en 2009, implicando un 14.7% de tasa de crecimiento anual compuesto de ingresos y nuestro UAFIDA consolidado aumentó de Ps. 1.6 mil millones a Ps. 3.2 mil millones durante el mismo período implicando un 18.9% de tasa de crecimiento anual compuesta de UAFIDA.

Operamos tres diferentes líneas de negocio: Autoservicio en México, Autoservicio en Estados Unidos e Inmobiliario. Nuestro sector de autoservicio en México opera bajo dos formatos de tienda dirigidos a las necesidades de diferentes nichos de mercado, así como diferentes segmentos de la población, incluyendo 109 hipermercados bajo el nombre de *Chedraui* que cuentan con una amplia gama de productos y marcas en ciudades con una población de al menos 100,000 habitantes. En 2005, abrimos nuestras tiendas de autoservicio de formato más pequeño, *Súper Che*, que generalmente se concentran en las ciudades y pueblos más pequeños con poblaciones de al menos 25,000 habitantes. En los últimos cuatro años, abrimos 33 tiendas *Súper Che*, que recientemente hemos decidido renombrar paulatinamente a *Súper Chedraui*, con el fin de aprovechar el amplio reconocimiento de la marca. Nuestras tiendas de autoservicio *Chedraui* y *Súper Chedraui* se encuentran principalmente en el sureste y centro de México, incluyendo, la Ciudad de México. Nuestras tiendas *Chedraui*, que representaron el 75.2% de nuestros ingresos consolidados durante el 2009, varían de 3,226 metros cuadrados a 11,592 metros cuadrados, con un promedio de 7,408 metros cuadrados y contienen 57,000 "SKUs" en promedio, por otro lado, nuestras tiendas *Súper Chedraui*, que representaron el 8.4% de nuestros ingresos consolidados durante 2009, varían de 1,737 metros cuadrados a 2,481 metros cuadrados, con un promedio de 2,069 metros cuadrados y contienen 29,000 "SKUs" en promedio.

Nuestras operaciones de autoservicio en Estados Unidos están enfocadas al mercado hispano y particularmente a las comunidades México-Americanas de California, Nevada y Arizona a través de 21 tiendas *El Súper* que representaron el 15.4% de nuestros ingresos consolidados en el 2009. Las tiendas *El Súper* varían de 2,811 metros cuadrados a 7,536 metros cuadrados con un promedio de 4,353 metros cuadrados y contienen 5,000 SKUs en promedio. Nuestras operaciones de autoservicio en Estados Unidos realizadas a través de Bodega Latina Corporation ("Bodega Latina"), son administradas y fondeadas de forma independiente de las operaciones en México. Grupo Chedraui detenta el 66.2% del capital social de Bodega Latina y el remanente es propiedad de socios minoritarios que en lo individual no tienen más del 5.5% de participación.

Nuestra operación del segmento inmobiliario es responsable de la administración de los inmuebles propios y arrendados, el desarrollo y administración de tiendas y centros comerciales existentes y proyectados, así como la expansión, construcción y remodelación de nuestras tiendas en México. Los ingresos del sector inmobiliario representaron el 1% de nuestros ingresos consolidados en 2009, sin embargo, representaron el 11% de nuestro UAFIDA total.

La siguiente tabla refleja la información relevante económica y operativa de cada segmento:

	Al 31 de diciembre		
	2007	2008	2009
Segmento de autoservicio en México			
Número de tiendas de autoservicio	112	139	142
Superficie de venta (metros cuadrados)	761,209	854,106	875,745
Ventas netas (millones de pesos)	31,515	36,506	40,033
Crecimiento de Ventas Mismas-tiendas (%)	8.55	7.9	1.69
UAFIDA (millones de pesos)	1,909	1,907	2,589
Segmento de autoservicio en Estados Unidos			
Número de Tiendas de autoservicio	8	16	21
Superficie de venta (metros cuadrados)	30,965	68,916	91,415
Ventas netas (millones de pesos)	2,465	3,665	7,363
Crecimiento de Ventas Mismas-tiendas (% en dólares)	15.9	25.9	10.7
UAFIDA (millones de pesos)	106	141	245
Segmento Inmobiliario			
Área arrendable bruta (metros cuadrados)	256,805	278,591	267,368
Ingreso promedio mensual, pesos por metro cuadrado	131	139	171
Ingreso total (millones de pesos)	473	487	505
Ocupación %	94	92	93
UAFIDA (millones de pesos)	270	345	340
Total Consolidado			
Ventas de autoservicio netas (millones de pesos)	33,979	40,171	47,396
Superficie total de autoservicio (metros cuadrados)	792,174	923,022	967,160
Ingreso Total (millones de pesos)	34,452	40,658	47,901
Crecimiento en ingresos (%)	15.1	18.0	17.8
UAFIDA (millones de pesos)	2,285	2,393	3,174
Margen UAFIDA (%)	6.6	5.9	6.6
Crecimiento UAFIDA (%)	18	4.7	32.6

Eventos Recientes

El 15 de enero de 2010, abrimos un nuevo Súper Chedraui en Ecatepec de Morelos, Estado de México. Nuestro consejo de administración de igual forma tomó la decisión de cerrar dos de nuestras tiendas Súper Chedraui en marzo de 2010. La decisión de cerrar las tiendas Súper Chedraui de Tacambaro, Michoacán y San Pablo del Monte, Tlaxcala se basó en la incapacidad de generar los volúmenes de venta esperados en los últimos dos años.

Además el 8 de marzo de 2010, firmamos una carta de intención por medio de la cual esperamos adquirir tres tiendas en Baja California, México de Centro Comercial Californiano, S.A. de C.V. por la cantidad de \$500,000,000.00 (quinientos millones de pesos 00/100 M.N.) más el costo de inventario. La consumación de la transacción está sujeta a ciertas condiciones de cierre y a la negociación y celebración de los acuerdos definitivos.

Resumen de Información Financiera

Las siguientes tablas presentan nuestro resumen de la información financiera consolidada e información operativa a las fechas y para cada uno de los períodos indicados. Esta información está calificada en su totalidad por referencia a, y debe leerse en conjunto con la "Presentación de Cierta Información Financiera e Información Adicional", "Información Financiera" y los Estados Financieros Auditados que se incluyen en otras secciones de informe. La información del balance consolidado al 31 de diciembre, 2007, 2008 y 2009 y los estados de resultados para los años finalizados el 31 de diciembre 2007, 2008 y 2009, se derivan de los Estados Financieros Auditados que aparecen en otras secciones de este informe.

El tipo de cambio utilizado para la conversión de pesos a dólares de los Estados Unidos al calcular las conversiones de conveniencia incluidas en las tablas siguientes, se determina por referencia al tipo de cambio publicado por el Banco de México en el Diario Oficial el 31 de diciembre de 2009 el cual fue Ps.13.07 por dólar de los Estados Unidos. Las conversiones al tipo de cambio contenidas en este informe no debe interpretarse como una declaración de que las cantidades en pesos efectivamente representan las cantidades presentadas en dólares de los Estados Unidos o que pudieran convertirse a dólares de los Estados Unidos al tipo de cambio indicado en las fechas que señaladas en el presente documento o a cualquier otro tipo de cambio.

Información de Estado de Resultados:	Períodos Concluidos al 31 de diciembre de		
	2007	2008	2009
	(millones de pesos, excepto importes por acción y número de acciones)		
Ventas Netas.....	34,452	40,658	47,901
Costo de ventas	27,147	32,174	37,535
Utilidad Bruta.....	7,305	8,483	10,366
Gastos de Operación	5,563	6,620	7,879
Utilidad de Operación	1,742	1,864	2,487
Otros (ingresos) gastos-netos.....	(44)	3	(11)
Resultado integral de financiamiento	500	615	767
Gastos por intereses	816	689	677
Ingreso por intereses.....	(105)	(123)	(111)
Ganancia cambiaria	(4)	(70)	(1)
Ganancia por posición monetaria	(362)	-	-
Efecto de valuación de instrumentos financieros	155	118	202
Participación en los resultados de compañías asociadas	(19)	(39)	-
Partida no ordinaria	114	-	-
Utilidad antes de Impuesto a la Utilidad	1,192	1,285	1,731
Impuestos a la Utilidad	627	371	337
Utilidad antes de operación discontinuada ..	565	914	1,394
Operación discontinuada	26	-	-
Utilidad Neta Consolidada	539	914	1,394
Utilidad neta de Participación Controladora	524	924	1,394
Utilidad (perdida) neta de Participación no Controladora	15	(11)	45
Utilidad básica por acción ordinaria....	15	26	35
Recursos Generados por (Utilizados en):			
Actividades de Operación	1,704	3,011	2,504
Actividades de Inversión	(857)	(3,346)	(1,138)
Actividades de Financiamiento	(573)	570	(2,029)

Al 31 de diciembre de

	2007	2008	2009
	(millones de pesos)		
Información del Balance General:			
Efectivo.....	888	1,100	351
Cuentas y documentos por cobrar neto.....	976	803	1,022
Impuestos por recuperar.....	320	570	523
Cuentas por cobrar a Partes Relacionadas	110	102	95
Inventarios - neto	3,375	4,054	4,533
Operaciones discontinuadas	7		
Total de Activos Circulantes.....	5,676	6,631	6,523
Efectivo Restringido	0	114	148
Cuentas por cobrar de parte relacionada – largo plazo.....	0	64	515
Propiedad y equipo neto.....	15,364	17,899	18,272
Activos ociosos		116	116
Inversión en acciones asociadas	13	61	31
Cuentas por cobrar de largo plazo	87	104	100
Otros activos neto	266	537	710
Operaciones discontinuadas	7	-	-
Activos Totales	21,414	25,526	26,414
Pasivo Circulante			
Préstamos de instituciones financieras ..	64	1,157	336
Cuentas y documentos por pagar proveedores	6,683	7,841	8,229
Cuentas por pagar y gastos acumulados	1,226	1,568	1,580
Impuesto sobre la Renta por pagar.....	11	65	-
Impuestos por pagar de ejercicios anteriores	114		
Operaciones discontinuadas	36		
Total de Pasivo Circulante	8,125	10,631	10,145
Préstamos Bancarios de largo plazo	2,500	3,197	3,191
Aportaciones para futuros aumentos de capital	149		
Beneficios a los empleados.....	111	167	193
Impuestos a la utilidad diferidos	614	843	936
Prima por contratación de instrumentos financieros derivados	198	-	-
Instrumentos Financieros Derivados	438	419	491
Derechos de cobro de contratos fideicomitidos	1,223	976	648
Total del Pasivo	13,357	16,234	15,605
Capital Contable	8,056	9,292	10,809
Capital social.....	197	197	197
Utilidades Retenidas	12,632	8,983	10,087
Efecto del reconocimiento de la valuación instrumentos derivados	(334)	(178)	(248)
Insuficiencia en la actualización del capital contable	(2,728)	0	0

Al 31 de diciembre de

	2007	2008	2009
Efecto inicial del impuesto sobre la renta diferido.....	(1,819)		
Efectos de conversión de operaciones o entidades extranjeras.....	(9)	92	38
Participación Controladora.....	7,940	9,094	10,075
Participación no Controladora	116	198	734
Total del pasivo y capital contable	21,414	25,526	26,414

	Períodos Concluidos al 31 de diciembre de		
	2007	2008	2009
(millones de pesos, excepto porcentajes, razones y Otra Información Operativa)			
Información Financiera de Segmentos Seleccionados:			
Ventas Netas por Segmento:			
Operaciones de autoservicio en México	31,515	36,506	40,033
Operaciones de autoservicio en los Estados Unidos	2,465	3,665	7,363
Segmento Inmobiliario	473	487	505
Total de Ingresos netos consolidados	34,452	40,658	47,901
Utilidad (Pérdida) de operación por Segmento			
Operaciones de autoservicio en México	1,421	1,452	2,015
Operaciones de autoservicio en los Estados Unidos	72	91	164
Segmento Inmobiliario	249	321	309
Total de utilidad (Pérdida)de operación consolidada	1,742	1,864	2,487
Relaciones de Crecimiento y Rentabilidad:			
Crecimiento de ingresos netos	15.1%	18.0%	17.8%
Margen Bruto	21.2%	20.9%	21.6%
Margen de UAFIDA	6.6%	5.9%	6.6%
Crecimiento de UAFIDA.....	18.0%	4.7%	32.6%
Margen de ingresos operativos	5.1%	4.6%	5.2%
Margen de ingresos netos	1.6%	2.2%	2.9%
Otra Información Operativa:			
Número de tiendas de autoservicio	120	155	163
Superficie total de las tiendas (metros cuadrados).....	792,174	923,022	967,160
Crecimiento en Estados Unidos de Ventas Mismas-tiendas (porcentaje)	15.9%	25.9%	10.7%
Crecimiento de Ventas Mismas-tiendas (porcentaje)	8.55%	7.9%	1.69%
Ventas de autoservicio en México por metro cuadrado ⁽¹⁾	79,593	53,178	80,546
Ventas de autoservicio en Estados Unidos por metro cuadrado ⁽¹⁾	41,401	42,741	45,713
1. Calculado al 31 de diciembre de cada año.			

Comportamiento de los títulos de valores.

No aplica, dado que Chedraui no era público durante el ejercicio de 2009.

c) Factores de Riesgo Riesgos Relacionados con Nuestras Operaciones

Participamos en un Mercado Altamente Competitivo y un Aumento en la Competencia Podría Afectar Adversamente Nuestro Negocio.

La industria del autoservicio en México se caracteriza por una competencia intensa y una creciente presión sobre los márgenes de utilidad. El número y tipo de competidores y el grado de competencia experimentado por tiendas individuales varía dependiendo de la ubicación. La competencia se produce principalmente en los precios y, en menor medida, en la ubicación, selección de mercancía, calidad de la mercancía (en particular, los productos perecederos), el servicio, las condiciones de las tiendas y las promociones. Nos enfrentamos a una fuerte competencia de otros operadores de supermercados y tiendas de autoservicio, tanto nacionales como internacionales, incluyendo Walmex, Soriana, Comerci y otras tiendas de autoservicio mexicanas e internacionales. Pueden entrar comerciantes adicionales al mercado mexicano en el futuro, ya sea a través de asociaciones de negocio (joint ventures) o directamente. En cada región en la que llevamos a cabo operaciones, también competimos con numerosos supermercados locales y regionales y cadenas de tiendas de autoservicio, así como con tiendas pequeñas de abarrotes, y mercados ambulantes. No podemos asegurar que nuestro rendimiento no será afectado de forma adversa por una competencia creciente, ya sea como resultado de los competidores anteriormente descritos u otros competidores.

En los últimos años, el sector de ventas de autoservicio en México ha sido objeto de consolidación conforme las grandes cadenas de tiendas de autoservicio han ido ganado una participación en el mercado, a expensas de las tiendas pequeñas, individuales e independientemente operadas. Creemos que es probable que se produzca una mayor consolidación al intensificarse la competencia y conforme las economías de escala sean cada vez más importantes. La consolidación futura puede ocurrir rápidamente y alterar sustancialmente la situación competitiva actual en México. Algunos de nuestros competidores son de alcance nacional e internacional y son más grandes y están mejor capitalizados que nosotros. Consecuentemente, es probable que estén mejor posicionados que nosotros para aprovechar oportunidades de adquisición estratégica y consolidación. No podemos asegurar que una consolidación de mercado adicional no perjudicará nuestra posición en el mercado, nuestra competitividad o que no afectará de forma adversa y significativa nuestros negocios, situación financiera y los resultados de las operaciones.

Adicionalmente, la adopción por los competidores de formatos de tienda innovadores, estrategias de precios agresivas y los métodos de ventas de autoservicio, tales como el Internet, además de importaciones ilegales y el mercado informal, pudiera hacernos perder participación en el mercado y causar un efecto significativo adverso en nuestro negocio, situación financiera y resultados de operaciones. Creemos que nuestra posición competitiva se debe en gran medida a nuestro compromiso de proporcionar a nuestros clientes los precios más bajos, producto a producto, entre los competidores locales. En los últimos años, competidores, tales como Walmex, han establecido la estrategia de precios "Precios Bajos Todos los Días", que nos obliga a reducir aún más los precios de algunos de nuestros productos de tiempo en tiempo, incrementando la presión sobre nuestros márgenes operativos. Consulte la sección "Descripción del Negocio—Nuestra Estrategia de Precio." Otros competidores también han anunciado planes de expansión y modernización. Estas acciones de nuestros competidores pueden hacernos responder mediante la adopción de políticas de precios más agresivas y publicidad en las ubicaciones de las tiendas afectadas y la implementación de nuestra estrategia de crecimiento más rápidamente. Conforme otras tiendas de autoservicio presentes en el mercado en México expanden sus operaciones y otras tiendas de autoservicio de los Estados Unidos e internacionales entran al mercado mexicano, la competencia continuará intensificándose y puede afectar de forma negativa nuestro desempeño.

Nuestro negocio es altamente dependiente de las economías de México y de los Estados Unidos.

En 2009, 85% de nuestros ingresos provinieron de México y 15% de los Estados Unidos. El éxito de nuestro negocio está sujeto en gran medida a los ciclos de las economías de México y los Estados Unidos. Desaceleraciones en la economía mexicana pudieran impactar directa y adversamente el poder adquisitivo de nuestro mercado objetivo, principalmente la clase media a baja. El entorno macroeconómico en el que operamos está fuera de nuestro control. Adicionalmente, las condiciones de la economía de los Estados Unidos tienen una fuerte influencia en las condiciones económicas de México debido a múltiples factores. Los cambios en la economía de México o Estados Unidos pudieran afectar adversamente a nuestro negocio, resultado de operaciones, perspectivas y situación financiera.

Podemos no ser capaces de implementar nuestra estrategia de crecimiento exitosamente o de administrar nuestro crecimiento eficazmente.

Esperamos que un elemento importante de nuestro crecimiento futuro provenga de la apertura de nuevas tiendas. La implementación exitosa de nuestro programa de expansión implicará gastos considerables antes de generar ingresos significativos relacionados y depende de una serie de factores, incluyendo nuestra habilidad para encontrar y asegurar las mejores ubicaciones, la contratación y capacitación de personal calificado, el nivel de competencia existente y futura en las áreas donde las nuevas tiendas se ubicarán, la disponibilidad de capital adicional, nuestra capacidad para implementar nuestros conceptos de ventas de autoservicio con éxito en nuevos mercados y condiciones favorables macroeconómicas y en los mercados financieros en México. No podemos asegurar que nuestras tiendas futuras generarán ingresos y flujos de efectivo comparables con los generados por nuestras tiendas existentes.

Esperamos que nuestra expansión también impondrá requerimientos considerables en la administración de los recursos. Necesitaremos identificar locales atractivos para las tiendas de autoservicio, negociar términos favorables de arrendamiento o adquirir la propiedad, obtener permisos, autorizaciones y licencias de uso de suelo para la apertura de nuevas tiendas de autoservicio de forma oportuna y eficaz y sobre una base de costos eficiente manteniendo un alto nivel de calidad, eficiencia y rendimiento, tanto en las tiendas existentes como en las recién inauguradas. No podemos garantizar que seremos capaces de obtener y distribuir suministros de productos adecuados a nuestras tiendas a costos aceptables. Tampoco podemos asegurar que nuestras nuevas tiendas no resultarán en una a desviación de las ventas de nuestras operaciones existentes.

En el caso de que no seamos capaces de administrar e implementar eficazmente nuestra estrategia de crecimiento, dicha incapacidad podría tener un efecto adverso en nuestro negocio, situación financiera y resultados de operaciones.

Una porción significativa de nuestro negocio está concentrada geográficamente, y las condiciones o eventos adversos en dichas regiones podrían afectarnos negativamente.

Nuestras operaciones e inmuebles principales se concentran en las regiones sur y centro de México. No obstante de que operamos 21 tiendas de tamaño medio en el suroeste de Estados Unidos, la mayoría de nuestras tiendas están localizadas en México y una porción significativa de nuestros ingresos provienen de las tiendas en el sur y centro de México. Los desastres naturales, como terremotos, incendios, inundaciones, cortos de energía y huracanes, condiciones económicas adversas o el aumento en la competencia en el sur y centro de México podría tener efectos adversos sobre nuestra situación financiera y los resultados de nuestras operaciones. Amenazas de salud pública, como el virus de gripe H1N1, la gripe aviar, Síndrome Agudo Respiratorio Severo (SARS) y otras enfermedades altamente transmisibles afectan los patrones de los viajeros, turistas y compradores. Durante el segundo trimestre de 2009, por ejemplo, resultados de operación fueron impactados en forma negativa como resultado de la crisis de la gripe H1N1 que afectó a México en forma desproporcionada. En adición a lo anterior, los disturbios políticos y sociales que afectan el

centro y sur de México pueden afectar significativamente la política económica mexicana y, por lo tanto, nuestra operación. Ver "Riesgos relacionados con México". No obstante que México ha disfrutado de un ambiente político relativamente estable en los últimos años, la inestabilidad política en el centro y sur de México en donde nuestras principales propiedades y operaciones se encuentran concentradas, podría tener un efecto adverso sobre nuestro negocio, resultados de operaciones y condición financiera. Aunque podríamos diversificarnos geográficamente, esperamos que nuestro negocio continúe dependiendo en gran medida de la viabilidad continua de las condiciones en el sur y centro de México.

Nuestro éxito depende de nuestra capacidad de retener cierto personal clave, nuestra capacidad de contratar personal clave adicional y el mantenimiento de buenas relaciones laborales.

Dependemos del rendimiento de nuestros ejecutivos y colaboradores clave. En particular, nuestros funcionarios de primer nivel tienen experiencia considerable en ventas de autoservicio de ropa, aparatos electrónicos, electrodomésticos, artículos de línea blanca, muebles, productos perecederos y alimentos, y la pérdida de cualquiera de ellos, o nuestra capacidad para atraer y retener suficientes funcionarios calificados adicionales, podría afectar negativamente nuestra capacidad para implementar nuestra estrategia de negocios. Adicionalmente, no tenemos pólizas de seguros de vida de "persona clave" sobre ninguno de nuestros ejecutivos o colaboradores.

Nuestro éxito futuro también depende de nuestra capacidad continua para identificar, contratar, capacitar y conservar personal calificado de ventas, de mercadotecnia y administración. La competencia para dicho personal calificado es intensa. Generalmente no contratamos personal fuera de México y podríamos no ser capaces de atraer, asimilar o conservar dicho personal calificado. Nuestros negocios serán afectados si no podemos atraer el personal necesario.

Adicionalmente, aproximadamente 53% de nuestros colaboradores son miembros de diversos sindicatos, y podríamos incurrir en costos laborales elevados continuos e interrupciones a nuestras operaciones en el caso de huelga u otro paro laboral.

Podemos tener dificultades para obtener mercancía de suficiente calidad a bajo costo.

Nuestro éxito futuro depende de nuestra capacidad para seleccionar y adquirir mercancía de calidad a precios atractivos. Históricamente, hemos sido capaces de localizar y adquirir mercancías de calidad, pero dicha mercancía pudiera no estar disponible en el futuro, o pudiera no estar disponible en las cantidades necesarias para satisfacer nuestros negocios en expansión. Por lo general no dependemos de un solo proveedor o grupo de proveedores. Nuestros negocios y resultados de operaciones pudieran verse afectados adversamente por una interrupción en la disponibilidad de las cantidades suficientes de mercancía costeable de alta calidad.

Adicionalmente, nuestra estrategia de precios está basada en nuestro compromiso de proporcionar a nuestros clientes el precio más bajo en cualquier momento y en todas nuestras ubicaciones para cada producto comparado contra nuestros competidores locales. A diferencia de muchos de nuestros competidores que determinan los precios de sus productos con base en márgenes objetivo, nosotros nos centramos en compras comparativas a nivel local diarias, semanales, quincenales, mensuales y trimestrales (dependiendo del producto) y fijamos los precios con base en ello. Aunque, históricamente, esta estrategia de precios nos ha funcionado satisfactoriamente, no podemos asegurar que esta estrategia siempre va a ser exitosa o productiva a largo plazo. Algunos de nuestros competidores podrían mantener precios bajos por largos periodos de tiempo, lo que podría forzarnos a cambiar nuestra selección de productos. En el caso que no seamos capaces de renegociar nuestro costo de los bienes sobre la base de los precios que cobramos a nuestros clientes, podemos experimentar márgenes reducidos o pérdidas o vernos forzados a cambiar nuestra estrategia de precios, que puede afectar adversamente nuestro negocios, la situación financiera y los resultados de las operaciones.

Si no somos capaces de prever o reaccionar a los cambios en la demanda del consumidor o en la estrategia de precio de los competidores, podríamos perder clientes y nuestras ventas podrían disminuir.

Nuestro éxito depende en parte de nuestra capacidad de anticiparnos y responder de manera oportuna a la demanda y preferencias cambiantes de los consumidores respecto de nuevos productos y servicios. Nuestros productos y servicios deben atraer una amplia gama de consumidores cuyas preferencias no se pueden predecir con certeza y están sujetas a cambio. A menudo, hacemos compromisos para adquirir productos de nuestros proveedores con varios meses de anticipación a la entrega propuesta. Si juzgamos mal el mercado de nuestras mercancías, nuestras ventas pueden disminuir significativamente. Es posible que sobre-almacenemos productos impopulares y nos veamos obligados a aplicar descuentos de inventario significativos o dejar pasar oportunidades para otros productos, lo cual podría tener un impacto negativo en nuestra rentabilidad. Por el contrario, la escasez de productos que resulten populares podría reducir nuestros ingresos netos. En el caso de que nuestros competidores estén en mejores condiciones para anticiparse a las tendencias del mercado, nuestra participación de mercado podría disminuir.

Adicionalmente, nuestra estrategia de precios requiere que realicemos comparaciones periódicas de los precios de mercado tanto a nivel regional como local con el fin de proporcionar a nuestros clientes el precio más bajo entre nuestros competidores locales. En caso de que nuestros procesos para realizar dichas comparaciones se retrasen o no funcionen correctamente, podríamos no ser capaces de responder a los precios de nuestros competidores con un ajuste de precios de nuestros productos. Creemos que nuestros clientes nos perciben como una empresa comprometida con nuestra estrategia de precios más bajos, y cualquier falta o falta percibida en este sentido, pudiera afectar nuestra posición competitiva y resultar en pérdida de clientes.

Nuestro éxito futuro depende de nuestra capacidad para entregar eficazmente nuestros productos a nuestras tiendas de autoservicio de manera oportuna y efectiva en cuanto costos.

Operamos un centro de distribución de 60,000 metros cuadrados en Zumpango, fuera de la Ciudad de México, un centro de distribución de 60,457 metros cuadrados en Villahermosa, y un centro de distribución en Monterrey de 883 metros cuadrados. En los Estados Unidos, contamos con un almacén de frutas y verduras de 4,068 metros cuadrados de almacén operado por un tercero. Nuestro negocio depende de la entrega de nuestros productos a nuestras tiendas de forma oportuna y efectiva en cuanto a costos. Aproximadamente el 71% de nuestro inventario en México es entregado directamente por nuestros proveedores a alguno de nuestros tres centros de distribución en México. Posteriormente, la mercancía es procesada y distribuida a las tiendas de autoservicio. Cualquier catástrofe natural o interrupción grave a una o más de estas instalaciones debido a incendios, inundaciones, terremotos, cortos de energía, huracanes o por cualquier otra causa podría dañar una parte importante de nuestro inventario, y perjudicar nuestra capacidad de surtir adecuadamente a nuestras tiendas y procesar las devoluciones de los productos a los proveedores y afectar negativamente nuestras ventas y rentabilidad. Creemos que nuestras instalaciones tienen la capacidad para servir a 160 tiendas adicionales en México, sin embargo, en el caso de que experimentáramos un crecimiento significativo fuera de nuestra área geográfica actual, podríamos requerir instalaciones adicionales o buscar alternativas para eficientar nuestros costos. Tal expansión o alternativas podrían afectar adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Podemos no ser capaces de obtener el capital necesario para financiar nuestras necesidades de Capital de Trabajo o implementar nuestra estrategia de crecimiento.

Dependemos de la disponibilidad de financiamiento para nuestras necesidades de Capital de Trabajo y la implementación de nuestra estrategia de crecimiento. Nuestras actuales líneas de crédito con algunos bancos mexicanos y extranjeros nos permiten financiar nuestra estrategia de crecimiento. Para implementar nuestros planes de expansión y modernización, pudiéramos requerir

capital adicional. pretendemos apoyarnos en el efectivo generado internamente por nuestras operaciones, y si es necesario, contrataremos deuda bancaria y emitiremos certificados bursátiles o bonos en los mercados de capitales nacionales e internacionales. No podemos asegurar que seremos capaces de generar flujos de efectivo suficientes de las operaciones o de obtener financiamientos en condiciones favorables, o de cualquier otra manera. Del mismo modo, no podemos asegurar que seremos capaces de continuar obteniendo financiamiento de fuentes anteriores, o de otras fuentes, o en condiciones comparables a nuestros financiamientos existentes. Además, la crisis crediticia global y el entorno recesivo han restringido la disponibilidad de crédito, lo cual pudiera afectar, nuestra capacidad de obtener financiamiento en condiciones atractivas para nosotros, o en cualesquier condiciones en el futuro. Si no somos capaces de continuar obteniendo financiamiento en condiciones favorables, podríamos enfrentar mayores costos financieros o ser incapaces de instrumentar nuestra estrategia de crecimiento según lo previsto, lo que afectaría adversamente nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Nuestros resultados de operación y Ventas Mismas-tiendas fluctúan y pueden no ser un indicador significativo de nuestro desempeño futuro.

Nuestras ventas netas y resultados operativos fluctúan significativamente, y no podemos asegurar que las Ventas Mismas-tiendas continuarán incrementándose a las tasas alcanzadas en el pasado. Además, nuestras ventas Mismas-tiendas podrían disminuir. Las variaciones en nuestras Ventas Mismas-tiendas podrían afectar nuestros resultados de. Múltiples factores han afectado históricamente, y continuarán afectando nuestros resultados de Ventas Mismas-tiendas, incluyendo:

- competencia;
- apertura de nuevas tiendas;
- condiciones económicas nacionales y regionales generales;
- tendencias y preferencias del consumidor;
- cambios de otros negocios en las áreas que rodean nuestras ubicaciones;
- introducciones de nuevos productos y cambios en nuestra mezcla de productos;
- oportunidad y efectividad de los eventos de promoción; y
- clima.

Adicionalmente, nuestro negocio de ventas de autoservicio es cíclico por naturaleza y nuestras ventas netas y resultados operativos fluctúan de trimestre en trimestre. Históricamente, hemos experimentado estacionalidad en nuestras ventas, principalmente debido a fuertes ventas durante la temporada navideña. Adicionalmente, nuestros resultados trimestrales de operaciones y rentabilidad pudieran fluctuar significativamente debido al tiempo de inauguración de nuevas tiendas y sus resultados operativos. Por ejemplo, la apertura de una nueva tienda en una región en la cual ya exista presencia, podría afectar adversamente el nivel de ventas de las tiendas existentes. Por el contrario, la apertura de una tienda en un área en la que no hemos operado tiendas con anterioridad, podría resultar en una elevación inicial de las ventas debido a la novedad de nuestra marca. Nuestros resultados de operaciones para cualquier trimestre no son necesariamente indicativos de nuestros resultados de operaciones.

Podríamos realizar adquisiciones estratégicas, las cuales pudieran tener un impacto adverso en nuestros negocios.

En 2005, adquirimos 29 tiendas de Carrefour. Recientemente, en 2008, adquirimos siete tiendas Gigante en los Estados Unidos de Grupo Gigante. Es posible que de tiempo en tiempo adquiramos empresas o negocios complementarios. Las adquisiciones pudieran resultar en dificultades respecto a la asimilación de las empresas adquiridas, y en desviaciones de nuestro capital y de la atención de nuestra administración respecto de otros asuntos y oportunidades de negocio. Pudiéramos no ser capaces de integrar con éxito las operaciones que adquirimos, incluyendo su personal, sistemas financieros, distribución, operaciones y procedimientos generales de operación. Si no logramos integrar las adquisiciones con éxito, nuestro negocio podría ser

perjudicado. Además, la integración de cualquier empresa adquirida, y sus resultados financieros a los nuestros pueden afectar negativamente nuestros resultados operativos. Por otra parte, no podemos asegurar que las adquisiciones que pretendamos llevar a cabo o que pudieran ser atractivas para nosotros en el futuro, se podrán llevar a cabo exitosamente.

Nuestras líneas de crédito contienen restricciones que pudieran limitar nuestra capacidad para operar nuestros negocios, y en caso de incumplimiento, todos nuestros créditos podrían vencer anticipadamente.

Nuestras líneas de crédito existentes contienen un número significativo de obligaciones que nos imponen restricciones financieras y de otra índole, incluyendo:

- restricciones para incurrir deuda adicional;
- mantener ciertas razones financieras;
- restricción en el pago de dividendos;
- la capacidad para constituir gravámenes; y
- la capacidad de vender o transmitir activos.

Nuestra deuda y estas restricciones financieras probablemente nos hagan más vulnerables a desaceleraciones económicas, limiten nuestra capacidad de sostener presiones competitivas y reduzcan nuestra flexibilidad para responder a cambios en las condiciones económicas o de negocios. Consulte la sección "Riesgos Relacionados con México."

Nuestra capacidad para implementar nuestros planes de expansión, incluyendo nuestra capacidad para obtener financiamiento adicional en términos y condiciones aceptables, podría verse afectada como consecuencia de las restricciones financieras incluidas en nuestras líneas de crédito. No obstante que pretendemos cumplir con estas restricciones, podríamos no ser capaces de hacerlo en el futuro y, en caso de que ocurra un evento de incumplimiento, podríamos no ser capaces de obtener una renuncia para evitar la terminación de nuestras líneas de crédito. Adicionalmente, una parte significativa de nuestra deuda financiera está sujeta a disposiciones de incumplimiento cruzado. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones de no hacer o nuestra incapacidad de cumplir con las obligaciones financieras daría lugar a un incumplimiento en otros instrumentos de deuda aplicables. En caso de que ocurra cualquier incumplimiento de esta naturaleza, los acreedores pueden optar por declarar el vencimiento inmediato de todos los créditos, junto con los intereses y comisiones devengadas. Si dicha deuda es declarada vencida anticipadamente, no podemos asegurar que nuestros activos serían suficientes para pagar todos nuestros pasivos en su totalidad, y como resultado el valor de las Acciones disminuiría de forma significativa o se perdería. Si no logramos cumplir con nuestras obligaciones y nuestros acreedores dan por terminado anticipadamente nuestros contratos, nuestra situación financiera y los resultados de operación pudieran verse afectados de forma adversa.

Nuestros resultados podrían afectar nuestra situación económica.

La competencia en precios en el sector de tiendas de autoservicio es intensa. La presión en los precios que ejercen nuestros competidores se incrementa a medida que se consolida el sector, podríamos no ser capaces de mantener o incrementar nuestros márgenes y vernos forzados a cambiar nuestra estrategia de precios. Una reducción en precios podría afectar de forma adversa el negocio, su situación financiera y los resultados de operación, pudiendo ocasionar el incumplimiento en nuestras obligaciones de pago y por ende iniciar un procedimiento de concurso mercantil.

Estamos sujetos a riesgos que afectan centros comerciales.

Los centros comerciales están sujetos a diversos factores que afectan su desarrollo, administración y rentabilidad de los cuales algunos están fuera de control. Muchas de nuestras

tiendas se encuentran ubicadas en centros comerciales, y por lo tanto, una parte sustancial de nuestros ingresos es susceptible a factores que afectan éstos y otros centros comerciales. Estos factores incluyen:

- la accesibilidad y lo atractivo del área donde se localice el centro comercial;
- el tráfico de personas y el nivel de ventas de cada unidad de renta en el centro comercial;
- competencia en aumento de otros centros comerciales que pudieran obligarnos a bajar nuestros precios y disminuir nuestras ganancias;
- la necesidad de renovar, reparar, y liberar espacio periódicamente, los altos costos que esto implica y la capacidad de un arrendatario de dar mantenimiento y contratar seguros adecuados; y
- las fluctuaciones en los niveles de ocupación en los centros comerciales que pudiera resultar en rentas e ingresos menores.

Adicionalmente, dado que una parte de nuestros ingresos se deriva del arrendamiento de locales dentro de centros comerciales, nuestros resultados de operación dependen en parte de nuestra capacidad para arrendar estas propiedades en condiciones económicamente favorables. En nuestros centros comerciales, los pagos de renta generalmente se integran por un mínimo fijo más una porción que se basa en un porcentaje de las ventas del arrendatario. De conformidad con nuestros contratos de arrendamiento, en caso de disminución de las ventas de autoservicio, pudiéramos recibir únicamente la parte mínima fija de éstos pagos de un arrendatario. Además, si las ventas de autoservicio disminuyeran considerablemente durante un período prolongado de tiempo, algunos arrendatarios pueden perder totalmente su capacidad para pagar sus obligaciones mínimas fijas de renta. Adicionalmente, si nos vemos obligados a desalojar a un arrendatario por falta de pago, es improbable que los nuevos arrendatarios se comprometieran a pagar una renta mínima tan elevada como la que el arrendatario anterior pagaba. Además, el cierre voluntario de operaciones o la quiebra o concurso mercantil de un arrendatario importante, también pudiera tener un efecto adverso significativo sobre el centro comercial donde está el arrendatario, y pudiera hacer mucho más difícil arrendar el resto de los espacios comerciales afectados. Durante períodos de recesión económica, estos riesgos se incrementan.

Por otra parte, el negocio de centros comerciales está íntimamente relacionado con el gasto del consumidor, y por lo tanto, con la economía en la que se encuentran los consumidores. Una desaceleración económica en las áreas en la cuales se ubican los centros comerciales podría conducir a la terminación anticipada de los arrendamientos, a la quiebra de los arrendatarios y reducciones en las ventas de los centros comerciales debido a un menor ingreso disponible, lo que podría afectar en forma adversa y significativa nuestro negocio, condición financiera y resultados de operación.

Nuestras operaciones en los Estados Unidos nos exponen a riesgos adicionales, algunos de los cuales difieren de los riesgos que enfrentamos en México.

Operamos 21 tiendas de autoservicio bajo el formato de *El Súper* en la región Suroeste de los Estados Unidos. A pesar de que actualmente operamos solamente en el sur de California, Arizona y Nevada, pretendemos conseguir cualesquier oportunidad de negocio atractiva que pudiera surgir en otras regiones de los Estados Unidos pobladas por nuestro objetivo demográfico, la comunidad hispana, principalmente México-Americana. Las ventas netas de nuestras operaciones de ventas de autoservicio en los Estados Unidos representaron aproximadamente 15.4% de nuestras ventas netas consolidadas totales en 2009. Estamos sujetos a los riesgos inherentes de operar negocios en

diversos países, cualquier de los cuales podría impactar negativamente nuestros negocios. Estos riesgos incluyen:

- desaceleración de la economía;
- cambios en las políticas de gobierno;
- sucesos internacionales;
- revueltas militares o actos de guerra o terrorismo;
- inestabilidad política o del gobierno;
- devaluación del Dólar;
- regulación diferente, más restrictiva o inconsistente comparada con la regulación aplicable a nuestro negocio en otras jurisdicciones; y
- proteccionismo gubernamental.

Además, nuestra presencia en los Estados Unidos nos somete a una serie de leyes y reglamentos federales de inmigración, incluyendo los requisitos aplicables a la verificación de la elegibilidad de nuestros colaboradores para trabajar en los Estados Unidos, y la documentación de nuestro cumplimiento con éstos. La promulgación de requisitos más exigentes podría provocar que tengamos que incurrir gastos adicionales con el fin de ajustar nuestros procedimientos de extensión de crédito y/o empleo y para garantizar el cumplimiento permanente con los nuevos requisitos. Uno o más de estos factores podrían afectar nuestras operaciones actuales o futuras en Estados Unidos y, en consecuencia, perjudicar a nuestros negocios en general.

Cualquier interrupción significativa de nuestros sistemas informáticos o un retraso o problema en la implementación de nuevos sistemas informáticos, podrían afectar nuestro negocio y perjudicar nuestras operaciones.

Dependemos de múltiples sistemas de información hechos a la medida para operar nuestros negocios, incluyendo las operaciones de procesamiento, responder a consultas de los clientes, administrar inventario, comprar, vender y enviar mercancías oportunamente y mantener operaciones eficientes desde un punto de vista de costos. Podríamos experimentar problemas de operación con nuestros sistemas de información como resultado de fallas en el sistema, virus informáticos, "hackers" o por otras causas. Cualquier interrupción importante o desaceleración de nuestros sistemas puede causar que la información se pierda o demore, lo que podría—especialmente si la interrupción o la desaceleración ocurre durante temporadas de venta altas—resultar en retrasos en la entrega de la mercancía a nuestras tiendas y a nuestros clientes y en última instancia, podría causar que nuestras ventas disminuyan.

Además, nosotros, en colaboración con diversos proveedores, estamos en proceso de implementar un nuevo sistema de información a través de toda la Compañía. Aunque el sistema actual ha contribuido significativamente a nuestra competitividad y crecimiento a la fecha, la administración cree que esta actualización facilitará la implementación de nuestra estrategia de crecimiento. La nueva tecnología debe simplificar los procedimientos actuales y se espera que facilitará una aplicación más eficiente de los sistemas en tiendas nuevas o adquiridas y nos mantendrá competitivos y respondiendo a las necesidades de nuestros clientes. Si experimentamos retrasos o fallas en los nuevos sistemas, podríamos perder clientes.

Reformas recientes a las leyes fiscales federales en México podrían tener un efecto adverso en nuestra condición financiera y resultados de operación.

El gobierno mexicano, bajo la administración del Presidente Calderón, recientemente ha empezado a implementar ciertas reformas fiscales. Como resultado de lo anterior, el 1 de octubre de 2007, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (la "SHCP") anunció la entrada en vigor del impuesto empresarial a tasa única y el impuesto sobre depósitos en efectivo, ambas aplicables a las empresas mexicanas.

Más recientemente, el 31 de octubre de 2009, la SHCP anunció la aprobación de un aumento temporal en la tasa del impuesto sobre la renta. Como resultado, la tasa más alta del impuesto sobre la renta fue incrementada del 28% a una tasa máxima del 30%. Dicha tasa máxima será reducida a 29% para 2013 y a 28% para 2014. Además, la tasa del impuesto al valor agregado fue aumentada del 15% al 16%.

La baja tasa a la que pagamos el impuesto sobre la renta ha sido crítica para nuestras utilidades en años recientes y si continuara incrementando, nuestro desempeño financiero y los resultados de operación podrían verse afectados de forma adversa y significativa.

No podemos asegurar que no seremos sujetos de impuestos adicionales en el futuro o que los impuestos vigentes no serán aumentados. Nuestra provisión para impuesto sobre la renta fue de \$626.8 millones, \$371.4 millones y \$337.4 millones en los años que terminaron el 31 de diciembre de 2007, 2008 y 2009, respectivamente, lo que representó una tasa efectiva de impuesto sobre la renta de 52%, 28% y 20%, respectivamente.

Otras personas podrían apropiarse o impugnar nuestras marcas y nombres comerciales.

Somos titulares de nombres y marcas comerciales utilizados en el etiquetado, comercialización y venta de nuestros productos que incluyen "Chedraui", "Súper Che", "Súper Chedraui", "Chedraui Cuesta Menos" y "D'Calidad Chedraui" y otros. Consideramos que nuestros nombres, marcas comerciales y otra propiedad intelectual relacionada son importantes para continuar con nuestro éxito. Pretendemos proteger dichos nombres y marcas comerciales ejerciendo nuestros derechos conforme a la legislación aplicable en materia de marcas y derechos de autor. De cualquier forma, a esta fecha, hemos registrado nuestras más importantes marcas solo en México y podríamos no ser capaces de proteger con éxito nuestras marcas y nombres comerciales en otras jurisdicciones. Cualquier violación a nuestros derechos de propiedad intelectual o la negativa para otorgarnos el registro de dichos derechos en jurisdicciones extranjeras podría resultar en que tuviéramos que dedicar nuestro tiempo y recursos para proteger estos derechos a través del litigio o de cualquier forma, lo que podría ser costoso, consumir tiempo o requerir algún reetiquetado o reempaquetado. Si no lográramos proteger nuestros derechos de propiedad intelectual por cualquier razón, podría ello tener un resultado adverso en nuestras operaciones y condición financiera.

Somos una sociedad controladora que no genera ingresos por cuenta propia y dependemos de dividendos y otros recursos provenientes de nuestras subsidiarias para financiar nuestras operaciones y, en la medida que decidiéramos hacerlo, pagar dividendos.

Somos una sociedad controladora y nuestras operaciones se llevan a cabo a través de nuestras subsidiarias. No tenemos ningún activo importante además de las acciones de nuestras subsidiarias. Como resultado de lo anterior, nuestra capacidad para financiar nuestras operaciones y, en la medida que decidamos hacerlo, pagar dividendos depende principalmente de la capacidad de nuestras subsidiarias para generar ingresos y pagarnos dividendos.

Nuestras subsidiarias son personas morales distintas y separadas. Cualquier pago de dividendos, distribuciones, créditos o anticipos por nuestras subsidiarias está limitado por las disposiciones generales de la legislación mexicana relativas a la distribución de las ganancias sociales, incluyendo las relativas al pago de ley del reparto de utilidades a los trabajadores. Si un accionista nos demandara, el cumplimiento de cualquier sentencia se limitaría a los activos disponibles de nuestras subsidiarias. El pago de dividendos por nuestras subsidiarias también depende de las ganancias y consideraciones de negocios de éstas. Adicionalmente, nuestro derecho de recibir cualesquier activos de cualquier subsidiaria como un accionista de dichas subsidiarias, a su liquidación o reorganización, estará efectivamente subordinado a los derechos de los acreedores de nuestras subsidiarias incluyendo los acreedores comerciales.

Riesgos financieros relacionados con instrumentos de derivados.

Hemos utilizado, y podríamos continuar utilizando, instrumentos financieros derivados para administrar el perfil de riesgo relacionado con tasas de interés y riesgo cambiario de nuestra deuda, reducir nuestros costos de financiamiento, acceder a fuentes alternativas de financiamiento y cubrir algunos de nuestros riesgos financieros.

La mayoría de los instrumentos financieros derivados están sujetos a llamadas de margen en caso de que el valor de mercado de estos instrumentos supere un máximo preestablecido y acordado por las contrapartes sea excedido. En diversos escenarios, el efectivo que se requiere para cubrir los requerimientos de llamadas de margen puede llegar a ser considerable y puede reducir los fondos disponibles para nuestras operaciones u otras necesidades de capital.

Si la tasa de interés baja por debajo de los niveles actuales, el nivel de exposición puede subir. Si los subyacentes que cubren los derivados contratados (créditos bancarios) se modifican, nos veremos en la necesidad de reestructurarlos, sin embargo, la probabilidad de que esto suceda, es baja, pues los contratos de crédito a los que están ligados se encuentran en total cumplimiento de condiciones.

Riesgos Relacionados con México

Condiciones económicas adversas en México pueden afectar en forma adversa nuestra situación financiera y los resultados de operación.

Somos una empresa mexicana, prácticamente la totalidad de nuestras operaciones se llevan a cabo en México y dependen del desempeño de la economía mexicana. La crisis crediticia global y el entorno de recesión relacionado han tenido consecuencias significativas en todo el mundo, incluyendo a México, como son los incrementos en los costos de financiamiento, menor demanda de nuestros productos, menores precios reales de nuestros productos o un cambio a los productos de menor margen. Además, en el pasado, México ha experimentado periodos prolongados de crisis económicas, provocadas por factores internos y externos sobre los cuales no tenemos control. Dichos periodos se han caracterizado por inestabilidad en el tipo de cambio, inflación elevada, altas tasas de interés, contracción económica, reducción de los flujos de capitales internacionales, reducción de liquidez en el sistema bancario y altas tasas de desempleo. No podemos asegurar que dichas condiciones no empeorarán o que reaparecerán, según sea el caso, en el futuro, o que dichas condiciones no tendrán un efecto significativamente adverso en nuestro negocio, condición financiera y resultado de operación.

Condiciones económicas adversas en México o en Estados Unidos pueden afectar en forma adversa nuestra situación financiera y resultados de operación.

Nuestras operaciones son conducidas en México y los Estados Unidos y dependen del desempeño de la economía en dichos países. En consecuencia, nuestro negocio, situación financiera y resultados de operación pueden verse afectados por la condición general de la economía mexicana y de los Estados Unidos, sobre las cuales no tenemos control.

Si la economía mexicana o la estadounidense se deterioran, si la inflación o las tasas de interés se incrementan significativamente o si dichas economías sufren un impacto adverso por cualquier circunstancia, nuestro negocio, situación financiera o resultados de operaciones pudiera verse afectado de forma adversa y significativa.

La situación política en México podría afectar la política económica mexicana y afectar de manera adversa a la Compañía.

Acontecimientos políticos en México podrían afectar significativamente la política económica mexicana, y consecuentemente, nuestras operaciones. El presidente de México, Felipe de Jesús Calderón Hinojosa, del Partido Acción Nacional ("PAN"), pudiera implementar cambios significativos en las leyes, políticas públicas y regulaciones, lo que podría afectar la situación económica y política de México, lo que podría afectar adversamente nuestro negocio. Además de lo anterior, después de la elección del Presidente Calderón en 2006, el Congreso de la Unión se dividió políticamente y el PAN no tiene mayoría. Elecciones de senadores, diputados y de los gobernadores de algunos Estados de México se celebraron el 5 de julio de 2009 y el Partido Revolucionario Institucional obtuvo la mayoría de las legislaturas. La falta de alineación entre el Presidente y la legislatura podría resultar en un candado y evitar que se implementen a tiempo las reformas económicas y políticas, lo que podría tener un efecto adverso significativo sobre la política económica de México, nuestros negocios, en nuestros precios y en los rendimientos de los valores mexicanos. También es posible que la incertidumbre política afecte de forma adversa la economía mexicana.

No podemos asegurar que los eventos políticos futuros en México, sobre los que no tenemos ningún control, no tendrán un efecto adverso en nuestra posición financiera y los resultados de operación. El gobierno mexicano ha ejercido, y continúa ejerciendo, una influencia significativa sobre la economía mexicana. Las acciones del gobierno mexicano relativas a la economía pudieran tener un impacto significativo en entidades del sector privado mexicano en general, así como también sobre las condiciones del mercado, los precios y los rendimientos de los valores mexicanos.

Actualmente, el gobierno mexicano no limita la capacidad de las empresas mexicanas o de las personas físicas para convertir pesos a dólares o a otras monedas, y México no ha tenido una política de control de tipo de cambio fijo desde 1982. El peso ha sido sujeto de devaluaciones significativas respecto al dólar de los Estados Unidos en el pasado, sin embargo, pudiera estar sujeto a fluctuaciones importantes en el futuro. Una severa devaluación o depreciación del peso mexicano pudiera resultar en una intervención gubernamental a efecto de instrumentar políticas restrictivas de control del tipo de cambio, como ha ocurrido antes en México y en otros países. En consecuencia, las fluctuaciones en el valor del peso mexicano contra el Dólar pudieran tener un efecto adverso en nuestra posición financiera. No podemos garantizar que el gobierno mexicano mantendrá sus políticas actuales con relación al peso o que el valor del peso no fluctuará de manera significativa en el futuro.

Acontecimientos en otros países pueden afectar adversamente a la economía mexicana y en consecuencia a nuestros resultados de operación.

La economía mexicana pudiera, en diversos grados, ser afectada por las condiciones económicas y de mercado en otros países. A pesar de que las condiciones económicas en otros países pudieran diferir significativamente de las condiciones económicas en México, las reacciones de los inversionistas a acontecimientos adversos en otros países pudieran tener un efecto adverso en el valor de mercado de los valores de las emisoras mexicanas. En años recientes, por ejemplo, los precios de valores de deuda y capital mexicanos disminuyeron sustancialmente como resultado de los acontecimientos ocurridos en Rusia, Asia y Brasil. Más recientemente, los problemas crediticios en los Estados Unidos relacionados principalmente con la venta de hipotecas sub-prime han dado lugar a importantes fluctuaciones en los mercados financieros.

Adicionalmente, en años recientes las condiciones económicas en México se han vuelto cada vez más correlacionadas con las condiciones en los Estados Unidos como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ("TLCAN") y se ha incrementado la actividad económica entre los dos países. Por lo tanto, condiciones económicas adversas en los Estados Unidos, una disminución en el pago de remesas, la terminación del TLCAN u otros acontecimientos relacionados pudieran tener un efecto adverso significativo en la economía mexicana. No podemos asegurar que los acontecimientos en otros países emergentes, en los Estados Unidos o en alguna otra parte, no

afectarán tendrán un efecto significativo adverso en nuestro negocio, situación financiera y resultados de operación.

d) Otros Valores Inscritos en el RNVI

Al 31 de diciembre de 2009, Chedraui no contaba con ningún valor registrado en el RNVI.

e) Cambios significativos a los derechos de valores inscritos en el RNVI

Al 31 de diciembre de 2009, Chedraui no contaba con ningún valor registrado en el RNVI.

f) Destino de los fondos, en su caso

No aplica.

g) Documentos de carácter público

Este informe anual de Grupo Comercial Chedraui, S.A. de C.V. para el ejercicio de 2009 puede contener ciertas declaraciones sobre expectativas acerca del futuro desempeño de la Compañía y sus Subsidiarias, las cuales deben ser consideradas como estimaciones de buena fe. Estas expectativas, reflejan la opinión de la Administración basadas en información actualmente disponible. Los resultados están sujetos a eventos futuros e inciertos, los cuales pueden tener un impacto material en el desempeño real de la Compañía.

2. LA EMISORA

a) Historia y Desarrollo de la Emisora

Grupo Comercial Chedraui, S.A.B. de C.V. fue constituida en la ciudad de Xalapa- Enríquez Veracruz el 23 de abril de 1987, tiene una duración indefinida y nuestro domicilio se encuentra ubicado en Privada de Antonio Chedraui Caram número 248, Colonia Encinal, 91180, Xalapa, Veracruz, México. Teléfono 22-88-42-11-00.

Los orígenes de nuestro negocio se remontan a 1920, cuando el Sr. Lázaro Chedraui Chaya y la Sra. Anita Caram de Chedraui, abrieron una tienda de venta de autoservicio en Xalapa, Veracruz llamada *El Puerto de Beyrouth*. A lo largo de los siguientes cincuenta años, bajo la dirección de diversos miembros de la familia Chedraui, la tienda ofrecía telas, ropa y artículos de costura. En 1970, la primera tienda grande, multi-departamental Chedraui se inauguró en Xalapa, Veracruz. Entre 1970 y 1980, se inauguraron otras tiendas en Veracruz, Villahermosa, Coatzacoalcos y Xalapa y el Grupo Chedraui incursionó en otros formatos de tiendas de autoservicio.

Grupo Chedraui continuó creciendo y, en 1985 las seis tiendas existentes se fusionaron en la sociedad Tiendas Chedraui, S.A. de C.V. y empezamos la apertura de centros comerciales en México. A partir de mediados de la década de los noventa, Grupo Chedraui ha concentrado sus esfuerzos en la principal actividad del Grupo—el hipermercado multi-departamental. En 1995, Grupo Chedraui hizo su primera inversión en Bodega Latina Corporation, la sociedad que opera *El Súper*, una tienda de autoservicios en California que se enfoca en el consumidor hispano, primordialmente en el México-Americano. En Noviembre de 2004, Grupo Chedraui aumentó su inversión en Bodega Latina Corporation a una participación del 66.2% que estaba operando seis tiendas en el suroeste de Estados Unidos.

En 2005, adquirimos 29 tiendas de *Carrefour* en prácticamente toda la República Mexicana, incluyendo la Ciudad de México y otras ubicaciones donde anteriormente teníamos una presencia limitada. Más aún en 2005, incorporamos nuestro formato más nuevo, los supermercados *Súper Chedraui*, enfocándonos en ciudades con poblaciones de al menos 25,000 habitantes. En 2007, implementamos una política de crecimiento agresiva y subsecuentemente abrimos 27 tiendas *Chedraui* y *Súper Chedraui* en México. Permitiendo con esto que nuestro negocio inmobiliario, que había crecido debido a nuestras operaciones con centros comerciales, formara parte de nuestro negocio: tienda de autoservicio. Más recientemente en 2008, nuestra subsidiaria, Bodega Latina Corporation adquirió e incorporó siete tiendas *Gigante* en el suroeste de Estados Unidos a la cadena *El Súper*. A la fecha, somos propietarios de 113 tiendas *Chedraui*, 33 tiendas *Súper Chedraui* y tenemos una participación mayoritaria en las 21 tiendas *El Súper*.

Nuestra operación del segmento inmobiliario es responsable de la administración de los inmuebles propios y arrendados, el desarrollo y administración de tiendas y centros comerciales existentes y proyectados, así como la expansión, construcción y remodelación de nuestras tiendas en México. Los ingresos del segmento inmobiliario representan el 1% de nuestros ingresos consolidados en 2009, sin embargo, representa el 11% de nuestro UAFIDA Total.

Nuestra Estrategia

Nuestra estrategia se concentra en fortalecer nuestra posición como líder en tiendas de autoservicio en México, la cual ofrece los precios más bajos del mercado, mientras continuamos creciendo en México y Estados Unidos y enfocándonos en nuestra fortaleza clave de negocio. Los elementos clave de nuestra estrategia son los siguientes:

Seguir Expandiendo nuestra Red de Tiendas en México.

Consideramos que nuestro atractivo formato de tiendas, nuestro enfoque en ROIC y generación de efectivo y nuestro exitoso historial de apertura de tiendas nos dan una sólida base para un continuo crecimiento orgánico. Desde principios de 2007, cuando operábamos 105 tiendas, hasta finales de 2009, abrimos 58 nuevas tiendas, lo cual representa un aumento de 55% en nuestras operaciones durante dicho periodo. Nuestra expansión estratégica en México incluye enfocarnos en ciudades más grandes así como más pequeñas mediante nuestros formatos *Chedraui* y *Súper Chedraui*. Creemos que existen significativas oportunidades de crecimiento en la región norte de México, donde actualmente tenemos una presencia limitada, así como en ciudades pequeñas de México (con poblaciones de al menos 25,000 habitantes), que de acuerdo a Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercado y Opinión Pública, A.C. (AMAI) representan aproximadamente 15.4 millones adicionales de potenciales clientes hasta el 2030 mismos que actualmente se encuentran desatendidos por los vendedores de autoservicio modernos. Pretendemos usar nuestro formato más pequeño *Súper Chedraui* para abarcar estas ciudades pequeñas. Asimismo, se espera que una mayor consolidación de mercado creará oportunidades de crecimiento a través de posibles adquisiciones nacionales y regionales que pudieran complementar nuestra plataforma existente. Por lo tanto, pretendemos continuar enfocándonos en lograr tanto un plan de crecimiento orgánico en los mercados existentes así como en nuevos mercados locales con el fin de continuar alcanzando la cobertura nacional, y evaluarla potencial consolidación de oportunidades. Nuestra agresiva estrategia de desarrollo está apoyada por nuestras capacidades tecnológicas y de logística, y apuntalando la capacidad de nuestros centros de distribución, los cuales creemos pueden soportar una expansión de 160 nuevas tiendas por encima de nuestra operación actual. Esta estrategia fue diseñada para permitirnos aprovechar el reconocimiento de marca con el que contamos, publicidad, administración y canales de distribución.

Mejoramiento de Ventas y Posición de Mercado a través de un Enfoque Continuo en nuestras Fortalezas de Negocio.

Pretendemos capitalizar nuestras fortalezas comerciales, incluyendo nuestra posición única como tiendas de autoservicio de precios bajos mexicano comprometido con ofrecer un amplio surtido de mercancía de calidad y otorgando una experiencia de compra superior a sus clientes. Pretendemos continuar promocionando nuestra estrategia de precios el "Precio Más Bajo" y mejorando nuestra oferta de productos con el fin de aumentar las ventas y la lealtad de nuestros clientes y el número de clientes que visitan nuestras tiendas. Reconocemos que el negocio de las ventas de autoservicio es altamente competitivo y por ello, también buscamos aumentar el ticket promedio de consumo total de nuestros clientes, ofreciendo una combinación de productos de calidad, surtido de mercancía, y un ambiente de compras atractivo "en un solo lugar" con tiendas limpias, bien señalizadas y confortables. Para este fin, también planeamos continuar remodelando nuestras instalaciones, incluyendo seis tiendas en 2010 y aumentar el reconocimiento de marca y la lealtad de los clientes expandiendo el uso de nuestro logo a través de todos los formatos en México y Estados Unidos. De esta forma, buscamos aprovechar la fuerza de la marca *Chedraui* en todos los formatos y mercados. A pesar de que los márgenes crecientes no son una estrategia principal, de igual forma tratamos de tomar ventaja de nuestra plataforma de fuerte crecimiento proporcionada por nuestra red de tiendas de autoservicio, incrementando nuestro poder de compra a fin de continuar optimizando nuestros contratos comerciales con vendedores, desarrollar nuevos productos de marca propia y mejorar el servicio al cliente a fin de poder continuar ofreciendo a nuestros clientes el mejor precio mientras mantenemos márgenes competitivos.

Continuar Enfocándonos en Mantener Rendimientos Atractivos en Capital Invertido Mientras Implementamos nuestra Estrategia de Crecimiento.

Chedraui disfruta un rendimiento por encima del promedio de ROIC alcanzando 11.5% en 2009, el segundo después de Walmex entre nuestros Principales Competidores, como resultado de un fuerte desempeño en la operación aunado a una razón de un Financiamiento de Proveedores

superior, debido a una rotación elevada de inventarios y el eficiente manejo de capital. Identificamos mercados geográficos y ubicaciones de tienda sobre la base de información demográfica, estudios disponibles de mercado, espacio de venta y ventas proyectadas, entre otros factores. Con el fin de mantener rendimientos atractivos sobre el capital invertido, continuaremos enfocándonos en inversiones de capital y una generación de flujos de efectivo eficientes. Estos objetivos se facilitarán al implementar mejores prácticas y sistemas del IT eficientes para mantener una alta rotación de inventarios y reducir gastos de operación y mermas. Asimismo, aún cuando nuestra estrategia de negocios gira en torno a nuestra estrategia de precios el "Precio Más Bajo", y no en el logro de márgenes operativos específicos, creemos que podemos continuar ofreciendo los precios más bajos sobre una base de productos individuales, lo cual contribuirá a mejorar nuestros márgenes operativos generales.

Continuar la Integración Total de Operaciones Utilizando una Plataforma de Información y Sistemas Altamente Desarrollada.

Creemos que hemos hecho inversiones significativas para mantener y actualizar nuestra infraestructura de tecnología, aplicaciones de sistemas y soluciones de negocios. En colaboración con diversos terceros proveedores, estamos en un proceso de introducir un nuevo sistema de información tecnológica en toda la Compañía, que incorpora ciertas mejores prácticas internacionales en nuestros procesos actuales para facilitar la implementación de nuestra estrategia de crecimiento. Más aún, esperamos que estos y otros sistemas altamente avanzados incluyendo, SAP, People Soft, Reflexis, Intactix y Manhattan y otras aplicaciones desarrolladas específicamente por nosotros, resultarán en eficiencias operativas adicionales y mejora de márgenes. Las eficiencias operativas, por ejemplo, incluirán modernizar las operaciones diarias a través de respuestas en tiempo real a precios de mercado locales, reducciones en inventario y días con productos agotados, reducción de productos obsoletos o merma y optimización de la distribución del producto y entrega a tiempo. Al continuar integrando estas aplicaciones, esperamos estar en una mejor posición para adoptar e implementar mejores prácticas comerciales a través de nuestros formatos y mercados.

Crecimiento en el Mercado de los Estados Unidos.

Nos hemos establecido como una empresa mexicana de autoservicio con operaciones en la región Suroeste de los Estados Unidos, donde actualmente operamos 21 tiendas de autoservicio en ciudades con grandes poblaciones hispanas y más específicamente México-Americanas en el Sur de California, Arizona y Nevada. Con más de 12 años de operaciones exitosas en el Suroeste de los Estados Unidos, hemos adquirido experiencia significativa y conocimiento del mercado de ventas de autoservicio en Estados Unidos. Nos hemos enfocado en productos perecederos y latinoamericanos cuyo mercado objetivo son los hispanos, principalmente consumidores México-Americano y consideramos que el mercado hispano de ventas de autoservicio en los Estados Unidos es un nicho que presenta importantes oportunidades de crecimiento, dado el aumento en el tamaño y el creciente poder adquisitivo del consumidor. Creemos que hemos aprovechado exitosamente estas oportunidades incluyendo nuestra exitosa integración de siete tiendas *Gigante* en 2008. Pretendemos continuar centrándonos en las poblaciones hispanas y enfocarnos en comunidades México-Americana en las áreas alrededor de Los Ángeles, Tucson, Phoenix, Las Vegas y otras ciudades de los Estados Unidos seleccionadas.

b) Descripción del Negocio

i) Actividad Principal

Somos una empresa líder mexicana de tiendas de autoservicio multi-formato con operaciones en México y los Estados Unidos. A través de nuestras tiendas localizadas en más de 20 estados en todo México, vendemos una variedad de alimentos, incluidos los alimentos básicos y productos perecederos, así como artículos no alimenticios, incluyendo electrónicos de consumo, línea blanca (ej. principales aparatos electrodomésticos), muebles, electrodomésticos, ropa, teléfonos celulares y otros bienes. También operamos tiendas en el Suroeste de los Estados Unidos vendiendo

productos perecederos y otros abarrotes principalmente a los clientes de origen hispano y en particular a la población México-Americana. Al 31 de diciembre de 2009, operamos 142 tiendas de autoservicio en México bajo nuestros dos formatos de tiendas de autoservicio, *Chedraui* y *Súper Chedraui* y 21 tiendas en los Estados Unidos bajo nuestro formato *El Súper*, con una área total de venta de aproximadamente 967,160 metros cuadrados. Creemos que la marca Chedraui históricamente se ha relacionado con una amplia variedad de productos de alta calidad a precios accesibles para los segmentos de bajo a mediano ingreso de la población mexicana y la marca *El Súper* ha tenido la misma asociación con la comunidad hispana y en particular México-Americana en la región Suroeste de los Estados Unidos desde hace aproximadamente 12 años. Creemos que nuestra estrategia de ofrecer los mejores precios combinados con nuestra amplia oferta de productos ha sido un diferenciador clave estratégico y un factor determinante en el crecimiento de nuestro negocio. En los últimos años, hemos mantenido satisfactoriamente un historial de rentabilidad y crecimiento constante. De 2005 a 2009, duplicamos nuestro número de tiendas, de 69 a 163 tiendas, mediante la apertura o adquisición de 94 tiendas nuevas, de las cuales 29 tiendas de autoservicio fueron adquiridas a Grupo Carrefour, S.A. de C.V. ("Carrefour") en México en el 2005 y siete tiendas de autoservicio fueron adquiridas a Grupo Gigante, S.A.B. de C.V. ("Grupo Gigante") en los Estados Unidos en el 2008. Adicionalmente, nuestros ingresos netos consolidados han aumentado de Ps. 27.7 mil millones en 2005 a Ps. 47.9 mil millones en 2009, implicando un 14.7% de tasa de crecimiento anual compuesto de ingresos y nuestro UAFIDA consolidado aumentó de Ps. 1.6 mil millones a Ps. 3.2 mil millones durante el mismo período implicando un 18.9% de tasa de crecimiento anual compuesta de UAFIDA.

Operamos tres diferentes líneas de negocio: Autoservicio en México, Autoservicio en Estados Unidos e Inmobiliario. Nuestro sector de autoservicio en México opera bajo dos formatos de tienda dirigidos a las necesidades de diferentes nichos de mercado, así como diferentes segmentos de la población, incluyendo 109 hipermercados bajo el nombre de *Chedraui* que cuentan con una amplia gama de productos y marcas en ciudades con una población de al menos 100,000 habitantes. En 2005, abrimos nuestras tiendas de autoservicio de formato más pequeño, *Súper Che*, que generalmente se concentran en las ciudades y pueblos más pequeños con poblaciones de al menos 25,000 habitantes. En los últimos cuatro años, abrimos 33 tiendas *Súper Che*, que recientemente hemos decidido renombrar paulatinamente a *Súper Chedraui*, con el fin de aprovechar el amplio reconocimiento de la marca. Nuestras tiendas de autoservicio *Chedraui* y *Súper Chedraui* se encuentran principalmente en el sureste y centro de México, incluyendo, la Ciudad de México. Nuestras tiendas *Chedraui*, que representaron el 75.2% de nuestros ingresos consolidados durante el 2009, varían de 3,226 metros cuadrados a 11,592 metros cuadrados, con un promedio de 7,408 metros cuadrados y contienen 57,000 "SKUs" en promedio, tiendas *Súper Chedraui*, que representaron el 8.4% de nuestros ingresos consolidados durante 2009, varían de 1,737 metros cuadrados a 2,481 metros cuadrados, con un promedio de 2,069 metros cuadrados y contienen 29,000 SKUs en promedio.

Nuestras operaciones de autoservicio en Estados Unidos están enfocadas al mercado hispano y particularmente a las comunidades México-Americanas de California, Nevada y Arizona a través de 21 tiendas *El Súper* que representó el 15.4% de nuestros ingresos consolidados en el 2009. Las tiendas *El Súper* varían de 2,811 metros cuadrados a 7,536 metros cuadrados, en promedio 4,353 metros cuadrados y contienen 5,000 SKUs en promedio. Nuestras operaciones de autoservicio en Estados Unidos realizadas a través de Bodega Latina Corporation ("Bodega Latina"), son administradas y fondeadas de forma independiente de las operaciones en México. Grupo Chedraui detenta el 66.2% del capital social de Bodega Latina y el remanente es propiedad de socios minoritarios que en lo individual no tienen más del 5.5% de participación.

ii) Canales de Distribución

Actualmente utilizamos un centro de distribución de 60,000 metros cuadrados, un centro de distribución en Zumpango, Estado de México, de 60,457 metros cuadrados en Villahermosa y un centro de distribución de 883 metros cuadrados en Monterrey para nuestras operaciones

mexicanas. Nuestros centros de distribución en la Ciudad de México y Villahermosa fueron específicamente diseñados para nuestro uso y combinado contiene más de 169 docks o puertas de recibo-embarque para almacenar abarrotes secos o productos refrigerados o congelados. Nuestro centro más pequeño en Monterrey se usa exclusivamente para productos refrigerados con el fin de mejorar la calidad en nuestras tiendas al norte del país. Rentamos todos nuestros centros de distribución por plazos de 10 años con dos opciones de renovación por cinco años. Los centros de distribución nos permiten alcanzar eficiencias operativas ya que los proveedores pueden entregar sus productos en tres ubicaciones centralizadas en lugar de múltiples ubicaciones de tiendas y podemos aprovechar las economías de escala. Nuestras instalaciones actuales tienen la capacidad de servir a 303 de nuestras tiendas Chedraui de formato más grande, lo que significa que nuestros centros de distribución pueden soportar una expansión de más del 100% de nuestras operaciones presentes. Sin embargo, en caso de que experimentemos un crecimiento significativo fuera de nuestra área geográfica actual, podremos optar por arrendar instalaciones adicionales en términos similares o buscar alternativas para reconocer ciertas eficiencias de costos.

La siguiente tabla proporciona la información relacionada con los centros de distribución en México al 31 de diciembre de 2009.

	Zumpango, Edo. de México	Villahermosa, Tabasco	Monterrey, Nuevo León
Tamaño (m2)			
Secos	51,500	49,257	0
Perecederos	3,500	5,300	0
Frutas y Verduras.	5,000	5,900	883
Total	60,000	60,457	883
Capacidad	Secos/refrigerado/congelados/fríos	Secos/refrigerado/congelado/fríos	Refrigerados
Tiendas que provee	90	53	10
Capacidad de almacenaje total	151	151	10
Despensas	169	169	16
Meses (miles)	4,798	3,012	175
Empelados	953	689	15
Fecha de Apertura	Abril 2008	Octubre 2009	Abril 2003

Nuestros centros de distribución son responsables por el tráfico de aproximadamente 8 millones de cajas de productos cada mes. Cada centro estrictamente monitorea y controla los niveles de inventarios en sitio mediante inspecciones diarias para asegurar una rotación de mercancías cada 48 horas. Más aún, cada centro de distribución está sujeto a una revisión de inventario constante por nuestro departamento de auditoría interna. Combinado con los altos niveles de ventas de productos en inventario, estos procedimientos de monitoreo estricto están diseñados para que los inventarios obsoletos sean eliminados. En el caso de que el inventario efectivamente se vuelva obsoleto o se dañe en corto tiempo reconozcamos la pérdida respecto a ese inventario en nuestras distribuciones y costos.

Nuestros equipos de logística son responsables por el empaque distribución del 71% de nuestros productos. Utilizando rutas de entrega establecidas, enviamos productos a nuestras 142 tiendas de autoservicio tan pronto como el vehículo de entrega se llena. Los vehículos de entrega llenos nos ayudan a lograr eficiencia en los costos de distribución y lograrlo, en ciertos vehículos de entrega se dividen en secciones refrigeradas y no refrigeradas para acomodar tanto perecederos como productos de abarrotes secos. Asimismo, debido a la confiabilidad de las operaciones de nuestro centro de distribución, las tiendas reciben envíos de los centros de distribución sin tomar inventario de la mercancía recibida, lo cual resulta en eficiencias de logística y cadena de abastecimiento adicionales.

Las entregas se llevan a cabo utilizando transportistas externos. Negociamos los costos, volumen y tiempo de entrega para cada ruta de entrega con cada uno de los más de 48 transportistas terrestres anualmente. Nuestros acuerdos con los transportistas también establecen las especificaciones del transporte, incluyendo tamaño, antigüedad y método de refrigeración y temperatura, así como penalizaciones en caso de robo, retrasos o dolo. El 29% restante de nuestros productos son distribuidos a nuestras tiendas en México directamente por nuestros proveedores.

iii) Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos

Somos titulares de y utilizamos varias marcas registradas en nuestras operaciones, siendo las más importantes los nombres de nuestras tiendas y el símbolo de la familia con el carrito de supermercado con el cual éstas se identifican. En general, las marcas registradas son válidas siempre y cuando estén en uso y/o los registros de las mismas se mantengan adecuadamente. En México, los registros de marca generalmente pueden renovarse indefinidamente cada diez años siempre y cuando estén en uso.

Al 31 de diciembre de 2009, éramos propietarios a través de nuestra subsidiaria Tiendas Chedraui S.A. de C.V., de nombres comerciales y marcas registradas con relación a *Chedraui*, *Chedraui Cuesta Menos*, *Súper Chedraui* y *Súper Che*, además de los slogans publicitarios "En Chedraui Cuesta Menos" y "La Familia Está de Acuerdo", los cuales están registrados ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, o IMPI. Nuestras marcas se han registrado un total de 77 clases, incluyendo abarrotes, perecederos, artículos infantiles y artículos de cuidado personal. Por otro lado, actualmente estamos en proceso de registrar el nombre comercial y la marca relacionada con *Súper Chedraui* y las marcas "Chedraui te Escucha", "Selecto Choice", "Evisage", "Supramed", "Chedraui D'Calidad" y el nombre comercial "Lo Nuestro, Lo Nuestro es que Cueste Menos" y "Lo Nuestro, Lo Nuestro es México" ante el IMPI. Más aún, en nuestras tiendas de autoservicio en México, vendemos productos bajo las marcas D'Calidad Chedraui, Vitale y Simple Fashion, nuestras marcas propias, y hemos registrado marcas respecto de dichas marcas ante el IMPI.

iv) Principales Clientes

La información de los principales clientes de Chedraui se encuentra descrita en Actividad Principal de este Prospecto.

v) Legislación Aplicable y Régimen Tributario

En México, la Secretaría de Economía regula nuestros productos farmacéuticos y estamos sujetos a auditorías periódicas de nuestros procesos y prácticas. La Secretaría de Economía también verifica que todos los productos importados tengan una etiqueta en español especificando el origen y los ingredientes de los productos, así como la compañía importadora. Aunque actualmente no hay controles de precios en vigor en México, en el pasado el gobierno mexicano ha promulgado controles de precio aplicables a los productos que vendemos. No podemos asegurarles que no se impondrán controles de precio por el gobierno mexicano en el futuro. Nuestros supermercados están sujetos a la inspección regular y a la toma de muestras para el análisis por parte de diversos organismos federales y locales.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y sus disposiciones establecen las reglas, procedimientos y mecanismos que deberán observar las compañías que ofrecen y operan servicios de transferencia de dinero. Las sociedades que operen como centros cambiarios proporcionando servicios de transferencia de dinero están obligadas a proporcionar cierta información a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público relativa a operaciones importantes o sospechosas. El objetivo principal de estas normas aplicables a las compañías que ofrecen

servicios de transferencia de dinero al público es prevenir el financiamiento de actividades terroristas, así como el lavado de dinero, fraude y transacciones financiadas de manera ilegal.

Asimismo, nuestro plan expansión depende de obtener las licencias, permisos y autorizaciones de zonificación necesarias para construir y desarrollar nuestras tiendas. También contamos con licencias de las que depende la operación de las tiendas, tales como licencias de funcionamiento, licencias para vender vinos y licores, licencias expedidas por la Secretaría de Salud, etc., que son otorgadas por órganos gubernamentales y que consideramos importantes para nuestras operaciones.

Debido a los tipos de actividades que desarrolla la Compañía, no se han implementado políticas ambientales importantes y no estamos sujetos a reglamentación ambiental especial alguna que pueda afectar o significativamente regular nuestras operaciones, si bien, se está proyectando la creación de un área que de forma interna coordine los temas ambientales.

Nuestras operaciones en los Estados Unidos están sujetas a leyes en materia de aduanas, veracidad de la publicidad y otras leyes, incluyendo normas de protección al consumidor y disposiciones sobre uso de suelo y zonificación, que regulan a los comerciantes en los Estados Unidos, y/o rigen la importación, promoción y venta de mercancía y la operación de tiendas de autoservicio e instalaciones de bodegas en ese país.

vi) Recursos Humanos

Personal

Consideramos que un factor que contribuye a nuestro éxito como organización, es la participación activa de todos los colaboradores. Nos esforzamos por mantener una organización que recompensa a los colaboradores calificados, comprometidos y competitivos y les ofrece la oportunidad de crecimiento y desarrollo. Por ejemplo, para que nuestros colaboradores se comprometan con su trabajo, ofrecemos capacitación sobre el trabajo y la Compañía, rotaciones de tienda y puesto y oportunidades de desarrollo de conocimientos y habilidades para diversos puestos de trabajo, entre otras cosas. Enfatizamos los valores de honestidad, compromiso, respeto y eficiencia en nuestros colaboradores y los evaluamos con base en dichos factores. Como resultado, creemos que nuestro equipo entusiasta, puntual e informado fomenta la confianza y lealtad de nuestros clientes y nos separa de otros comerciantes.

Al 31 de diciembre de 2009, teníamos un total de 30,635 colaboradores, de los cuales 94.6% trabajaban en nuestras tiendas de autoservicio y 3.7% en administración y 1.2% en los centros de distribución; estas cifras no incluyen contratistas independientes tales como colaboradores de los terceros que manejan ciertas operaciones de bodega 28,060 de nuestros colaboradores, o 91.6% son colaboradores por nuestra operación en México, mientras que nuestra operación en EE.UU contrata 2,575 personas. Durante nuestro mes de ventas más activo, los colaboradores de medio tiempo pueden constituir hasta el 9% de nuestra fuerza de trabajo.

Sindicatos

Al 31 de diciembre de 2009, 53% de nuestros colaboradores estaban representados por sindicatos. Nuestros colaboradores México están afiliados con 26 sindicatos separados y las relaciones laborales con cada uno de estos sindicatos se rigen por 142 contratos colectivos de trabajo, los cuales son negociados independientemente con cada sindicato. Conforme a las leyes de México, estos contratos colectivos de trabajo son renegociados anualmente con relación a los salarios y cada dos años con relación a las prestaciones. En los Estados Unidos, únicamente los 609 colaboradores que se heredaron durante la adquisición de Gigante están sindicalizados. Creemos que tenemos buenas relaciones laborales con nuestros colaboradores y no hemos experimentado huelga alguna que haya afectado de manera importante nuestras operaciones en general. También creemos que la clave de las relaciones de trabajo exitosas se basa en el respeto, y sabemos que el respeto mutuo y la cooperación mejorarán la productividad y calidad de vida de nuestros colaboradores, así como el nivel de satisfacción de nuestros clientes.

vii) Desempeño Ambiental

Debido a los tipos de actividades que desarrolla la Compañía, no se han implementando políticas ambientales importantes y no estamos sujetos a reglamentación ambiental especial alguna que pueda afectar o significativamente regular nuestras operaciones, si bien, se está proyectando la creación de un área que de forma interna coordine los temas ambientales.

viii) Información del Mercado

Participación de mercado

La siguiente tabla establece nuestro porcentaje de ventas anuales de hipermercados y supermercados atribuibles a cada uno de nuestros Principales Competidores a través del tiempo.

	Año concluido el 31 de diciembre de		Punto Porcentual de Crecimiento (decremento)
	2000	2009	
Grupo Chedraui.....	5%	10%	5%
Walmart de México	44%	58%	14%
Comerci.....	19%	12%	(7)%
Soriana.....	32%	20%	(12)%
Total	100%	100%	0%

Fuente: Reportes BMV

El reto más importante que tenemos en términos de mejorar nuestra posición competitiva en México es la posición de mercado dominante de Walmex. Walmex actualmente abarca el 58% del mercado nacional, lo cual representa ventas mayores que las ventas combinadas de Comerci, Soriana, y Grupo Chedraui, las siguientes tres cadenas de autoservicios en términos de ventas en México. No obstante, creemos que debido a la posición dominante de Walmex y a la relativa saturación del mercado, experimentaremos crecimientos importantes en porcentaje en nuestros segmentos. De acuerdo a metros similares de piso de venta, debido a adquisiciones similares y a posiciones con cartera limitada, creemos que ni Comerci ni Soriana serán capaces de llevar a cabo planes tan agresivos de expansión como los nuestros en los próximos años.

En años recientes recurrentemente, hemos mejorado nuestra participación en el mercado nacional alcanzando 10% en el 2009, dos veces el mercado que tuvimos del 5% en el 2000. Según Nielsen, en 2007, 2008 y 2009, nuestra participación en el mercado era de 9.1%, 9.7% y 10.2%, respectivamente. Asimismo, aunque nuestra participación en el mercado a nivel nacional nos coloca como el cuarto líder de México en venta de alimentos y mercancía en general, hemos capturado porciones más significativas en ciertos mercados en el sureste de México para el año que concluyó el 31 de diciembre de 2009.

Conforme a Nielsen al 31 de diciembre de 2009, nuestro segmento de mercado por ventas en el sureste de México fue de aproximadamente 39%, considerando que nuestra presencia en el mercado por número de tiendas representa solo el 25% en esa región. Dada nuestra fuerte posición en esta región, nuestra estrategia de crecimiento se enfocará en aumentar nuestra presencia en el centro de México y expandirnos a las regiones del norte y Pacífico para mejorar nuestra posición competitiva a nivel nacional.

Competencia

En México, competimos con diversas compañías locales, cadenas de tiendas de autoservicio y supermercados regionales y nacionales, así como tiendas especializadas, pequeñas tiendas de abarrotes y mercados ambulantes, en cada región en donde operamos. Adicionalmente ciertas tiendas de autoservicio principales internacionales y de los Estados Unidos han establecido

asociaciones de negocio (joint ventures) con empresas mexicanas o adquirido la mayoría de las acciones para controlar empresas que compiten con nuestras tiendas y pueden continuar este tipo de operaciones en el futuro. Creemos, no obstante, que tenemos ventajas competitivas sobre nuestros competidores mexicanos debido a nuestra estrategia comercial de ofrecer los precios más bajos, un gran surtido de mercancía a nuestras ubicaciones estratégicas y un fuerte reconocimiento de marca.

Más aún, hay varias áreas de competencia en las que encabezamos con el segundo lugar después de Walmex en el mercado.

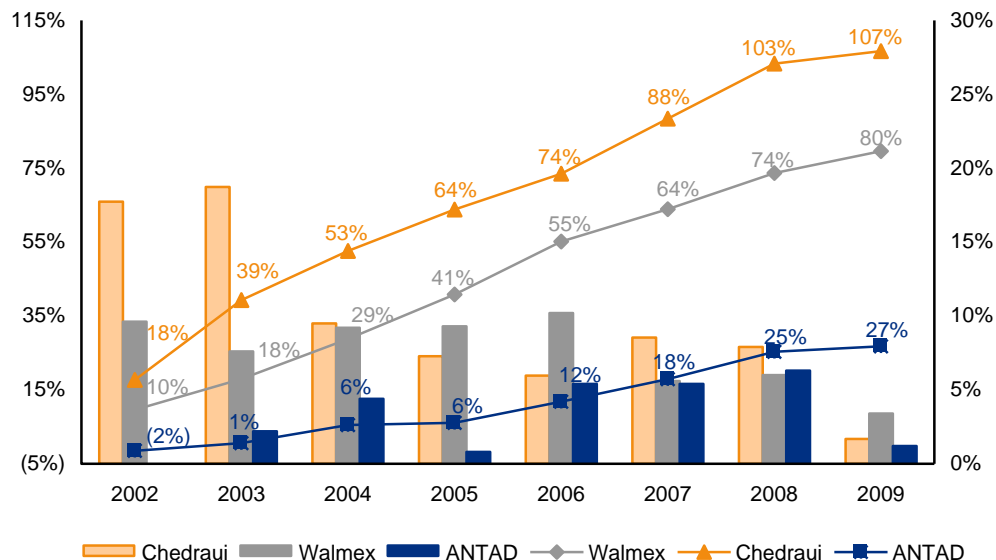
	Walmex⁽¹⁾ (millones de pesos)	Chedraui (millones de pesos)	Comerci⁽³⁾ (millones de pesos)	Soriana⁽⁴⁾ (millones de pesos)
Ventas por metro cuadrado	65,472	49,528	33,583	31,382
UAFIDA por metro cuadrado	6,516	3,283	2,456	2,325
Utilidad neta por metro cuadrado	4,069	1,441	298	1,016
Crec. Ventas Mismas-tiendas	3.4%	1.7%	(0.7)%	(5.5)%
Porcentaje ROIC ⁽²⁾	19.4%	11.5%	6.3%	9.2%
Utilidad TCAC (%)	10.9%	17.0%	6.4%	1.6%
UAFIDA TCAC (%)	11.5%	18.7%	4.0%	4.6%

Fuente: Publicaciones de nuestros principales competidores

- (1) Cifras consolidadas de todos los competidores.
- (2) ROIC calculando el UAFIDA de 2009 multiplicado por una cantidad igual a PPE + Capital de Trabajo. Capital de Trabajo es calculado como cuentas por cobrar, más inventario, menos cuentas por pagar.
- (3) Refleja el crecimiento durante el periodo entre el 1 de enero de 2006 y el 31 de diciembre de 2009.
- (4) La cantidades de Soriana son proforma la adquisición de las tiendas Gigante en México.

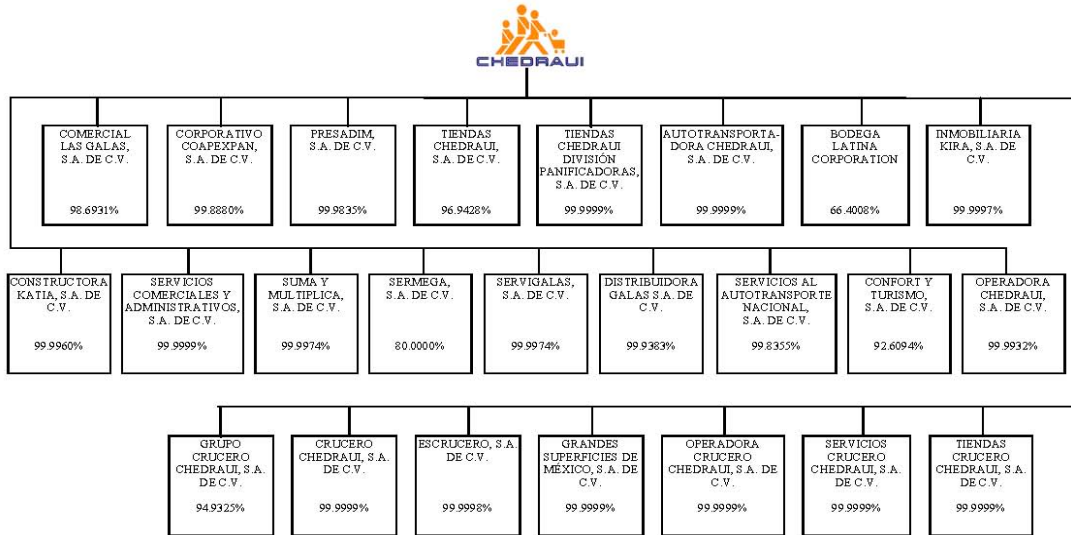
Basado en la información que hemos obtenido mediante nuestra comparación de precios, consideramos que nuestros precios son menores que aquellos ofrecidos en las bodegas e hipermercados operados por nuestros Principales Competidores.

Adicionalmente, la siguiente tabla representa nuestro crecimiento de Ventas Mismas-tiendas durante los últimos siete años comparado con ANTAD y Walmex:



ix) Estructura Corporativa

La siguiente gráfica muestra todas nuestras subsidiarias, tanto directas como indirectas y nuestro porcentaje de participación en dichas subsidiarias al 31 de diciembre de 2009.



A continuación se presenta un cuadro con las empresas subsidiarias que poseen más del 10% de los activos de la Compañía:

SUBSIDIARIA	ACTIVIDAD	PARTICIPACION EN LOS ACTIVOS (%)
Tiendas Chedraui, S.A. de C.V.	Comercio alimenticio al menudeo en supermercados y autoservicios	28
Inmobiliaria Kira, S.A. de C.V.	Inmobiliaria	24
Grandes Superficies de México, S.A. de C.V.	Inmobiliaria	20

x) Descripción de los Principales Activos

Los activos de la Compañía están representados por su efectivo en caja, los inventarios de mercancía para la venta y los activos fijos compuestos por locales comerciales para rentar a terceros, así como tiendas de autoservicio, ubicadas en más de 20 estados de la República Mexicana, así como terrenos de reserva, mobiliario y equipo y edificios de oficinas corporativas.

La compañía opera tanto unidades propias como rentadas, a continuación se muestra el cuadro con la capacidad instalada:

DESCRIPCIÓN POR FORMATO

FORMATO	DESCRIPCIÓN	UNIDADES	ÁREA DE VENTAS (METROS CUADRADOS)
Tiendas Chedraui	Hipermercados.	109	807,454
Super Chedraui	Supermercados	33	68,291
El Super	Supermercados	21	91,415
Inmobiliarias	Superficie rentable	2,817	267,368

* 3 Centros de Distribución con una capacidad instalada conjunta de de 121,340 m².

Seguros

Todos los activos de la sociedad y sus subsidiarias, incluyendo los inmuebles, se encuentran asegurados a través de una póliza de seguro múltiple empresarial.

Garantías de Crédito sobre Activos

Actualmente, ninguno de los activos fijos de la sociedad se encuentra gravado por crédito alguno.

xi) Procesos Judiciales, Administrativos o Arbitrales

De tiempo en tiempo, estamos involucrados en diversas demandas, juicios y procedimientos reglamentarios incidentales a nuestras operaciones de negocios. En opinión de la administración, ninguna de estas demandas, juicios y procedimientos podrían tener un efecto material adverso en nuestra situación financiera o en el resultado de nuestras operaciones. Actualmente estamos involucrados en una demanda interpuesta por Grupo Internacional Gomo, S.A., reclamando una cantidad total de Ps. 112 millones. Bajo el expediente 1261/2009, con fecha de emplazamiento 1 de octubre de 2009., ante el Juzgado 18 de lo Civil del TSJ DF. Sin embargo, en consideración de la administración y a opinión de nuestro asesor legal, la demanda no tiene fundamentos.

Adicionalmente, tenemos diversas demandas laborales que en su conjunto representan aproximadamente Ps. 29.551 millones. Se debe tomar en consideración que en caso de obtener una resolución desfavorable en la demanda por la sucesión de Carrefour, cualquier cantidad que creemos se restituirá bajo un pacto de indemnización con Carrefour.

xii) Acciones Representativas del Capital Social

Como resultado de los acuerdos aprobados en la asamblea general ordinaria y extraordinaria de accionistas celebrada el 5 de abril de 2010, el capital social suscrito y pagado de Chedraui ascenderá a la cantidad de \$219,519,194.00 y estará representado hasta por 1,000'000,000 acciones nominativas, ordinarias, sin expresión de valor nominal, de la Serie "B", Clase "I", de las cuales 817'452,422 se encuentran totalmente suscritas y pagadas.

Todas las acciones confieren a sus propietarios iguales derechos y obligaciones, sin perjuicio de los derechos de minorías previstos en la ley y en los estatutos sociales de Chedraui.

Asimismo, en la asamblea general extraordinaria y ordinaria de accionistas mencionada anteriormente, se aprobó la emisión de hasta 182,547,578 Acciones adicionales, a ser colocadas en la Oferta Global. Una vez concluida la Oferta Global, las acciones totalmente suscritas y pagadas sin expresión de valor nominal, de la Serie "B", Clase "I" ascendieron a la cantidad de 963,917,211,

quedando 36,082,789 acciones en tesorería, en espera de que el Consejo de Administración determine que hacer con ellas.

Durante los ejercicios de 2007 a 2009 no hubo aumentos o reducciones de capital social

xiii) Dividendos

Política de dividendos

Un voto de la mayoría de nuestros accionistas presentes en una asamblea de accionistas determina la declaratoria, importe y pago de dividendos. Conforme a la legislación mexicana, los dividendos sólo pueden ser pagados de las utilidades retenidas incluidas en los estados financieros que han sido aprobados por los accionistas de la Compañía y si las pérdidas de ejercicios anteriores han sido recuperadas. Adicionalmente, el pago de dividendos puede limitarse por obligaciones de hacer o no hacer que se contemplen en cualquiera de nuestros instrumentos de deuda.

Salvo por el dividendo distribuido a los accionistas el 7 de abril de 2010 por aproximadamente Ps.224 millones a nuestros accionistas, anteriormente no hemos pagado dividendos. Nuestros miembros del consejo de administración están considerando adoptar una política para el pago de dividendos. Esta política y el pago de dividendos se encontraría sujeta a la legislación aplicable y a la autorización de nuestro consejo de administración, con base en múltiples factores, incluyendo nuestros resultados de la operación, situación financiera, necesidades de capital, consideraciones fiscales, Prospectos futuros y otros factores que nuestro consejo de administración pudiera considerar relevantes, incluyendo los términos y condiciones de futuros instrumentos de deuda que podrían limitar nuestra capacidad de pagar dividendos.

3. INFORMACIÓN FINANCIERA

a) Información Financiera Seleccionada

Las siguientes tablas presentan nuestro resumen de la información financiera consolidada e información operativa a las fechas y para cada uno de los períodos indicados. Esta información está calificada en su totalidad por referencia a, y debe leerse en conjunto con la "Presentación de Cierta Información Financiera e Información Adicional", "Información Financiera" y los Estados Financieros Auditados. La información del balance general consolidado al 31 de diciembre, 2007, 2008 y 2009 y los estados de resultados para los años que terminaron al 31 de diciembre 2007, 2008 y 2009, se derivan de los Estados Financieros Auditados. Toda la información financiera incluida en este informe, a menos que se indique lo contrario, se presenta en millones de pesos.

El tipo de cambio utilizado para la conversión de pesos a dólares de los Estados Unidos al calcular las conversiones de conveniencia incluidas en las tablas siguientes, se determina por referencia al tipo de cambio publicado por el Banco de México en el Diario Oficial el 31 de diciembre de 2009 el cual fue Ps.13.07 por dólar de los Estados Unidos. Las conversiones al tipo de cambio contenidas en este informe no deben interpretarse como una declaración de que las cantidades en pesos efectivamente representan las cantidades presentadas en dólares de los Estados Unidos o que pudieran convertirse a dólares de los Estados Unidos al tipo de cambio indicado en las fechas que señaladas en el presente documento o a cualquier otro tipo de cambio.

	Períodos Concluidos al 31 de diciembre de		
	2007	2008	2009
	(millones de pesos, excepto importes por acción y número de acciones)		
Información de Estado de Resultados:			
Ventas Netas.....	34,452	40,658	47,901
Costo de ventas	27,147	32,174	37,535
Utilidad Bruta.....	7,305	8,483	10,366
Gastos de Operación	5,563	6,620	7,879
Utilidad de Operación	1,742	1,864	2,487
Otros (ingresos) gastos-netos.....	(44)	3	(11)
Resultado integral de financiamiento	500	615	767
Gastos por intereses	816	689	677
Ingreso por intereses.....	(105)	(123)	(111)
Ganancia cambiaria	(4)	(70)	(1)
Ganancia por posición monetaria.....	(362)	-	-
Efecto de valuación de instrumentos financieros	155	118	202
Participación en los resultados de compañías asociadas	(19)	(39)	-
Partida no ordinaria	114	-	-
Utilidad antes de Impuesto a la Utilidad	1,192	1,285	1,731
Impuestos a la Utilidad	627	371	337
Utilidad antes de operación discontinuada.....	565	914	1,394
Operación discontinuada	26	-	-
Utilidad Neta Consolidada.....	539	914	1,394
Utilidad neta de Participación Controladora	524	924	1,349
Utilidad (perdida) neta de Participación no Controladora	15	(10)	45
Utilidad básica por acción ordinaria.....	15	26	35
Recursos Generados por (Utilizados en):			
Actividades de Operación	1,704	3,011	2,504

Períodos Concluidos al 31 de diciembre de

	2007	2008	2009
	(millones de pesos, excepto importes por acción y número de acciones)		
Actividades de Inversión	(857)	(3,346)	(1,138)
Actividades de Financiamiento	(573)	570	(2,029)

Al 31 de diciembre de

	2007	2008	2009
	(millones de pesos)		
Información del Balance General:			
Efectivo	888	1,100	351
Cuentas y documentos por cobrar neto	976	803	1,022
Impuestos por recuperar	320	570	523
Cuentas por cobrar a Partes Relacionadas	110	102	95
Inventarios - neto	3,375	4,054	4,533
Operaciones discontinuadas	7		
Total de Activos Circulantes.....	5,676	6,631	6,523
Efectivo Restringido	0	114	148
Cuentas por cobrar de parte relacionada – largo plazo	0	64	515
Propiedad y equipo neto.....	15,364	17,899	18,272
Activos ociosos		116	116
Inversión en acciones asociadas	13	61	31
Cuentas por cobrar de largo plazo	87	104	100
Otros activos neto	266	537	710
Operaciones discontinuadas	7	-	-
Activos Totales	21,414	25,526	26,414
Pasivo Circulante			
Préstamos de instituciones financieras	64	1,157	336
Cuentas y documentos por pagar proveedores	6,683	7,841	8,229
Cuentas por pagar y gastos acumulados	1,226	1,568	1,580
Impuesto sobre la Renta por pagar.....	-	65	-
Impuestos por pagar de ejercicios anteriores	114		
Operaciones discontinuadas	36		
Total de Pasivo Circulante	8,125	10,631	10,145
Préstamos Bancarios de largo plazo	2,500	3,197	3,191
Aportaciones para futuros aumentos de capital.....	149		
Beneficios a los empleados.....	111	167	193
Impuestos a la utilidad diferidos	614	843	936
Prima por contratación de instrumentos financieros derivados	198	-	-
Instrumentos Financieros Derivados	438	419	491
Derechos de cobro de contratos fideicomitidos	1,223	976	648
Total del Pasivo	13,357	16,234	15,605
Capital Contable	8,056	9,292	10,809
Capital social.....	197	197	197
Utilidades Retenidas	12,632	8,983	10,087
Efecto del reconocimiento de la valuación instrumentos derivados	(334)	(178)	(248)
Insuficiencia en la actualización del capital contable.....	(2,728)	0	0
Efecto inicial del impuesto sobre la renta diferido	(1,819)		

	Al 31 de diciembre de		
	2007	2008	2009
Efectos de conversión de operaciones o entidades extranjeras.....	(9)	92	38
Participación Controladora.....	7,940	9,094	10,075
Participación no Controladora	116	198	734
Total del pasivo y capital contable	21,414	25,526	26,414

b) Información Financiera por Línea de Negocio, Zona Geográfica y Exportaciones

Las siguientes tablas presentan nuestro resumen de la información financiera consolidada e información operativa a las fechas y para cada uno de los períodos indicados por segmento, zona geográfica y ventas. Mayor información referente a información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas se encuentra descrita en Actividad Principal de este informe.

	Períodos Concluidos al 31 de diciembre de		
	2007	2008	2009
(millones de pesos, excepto porcentajes, razones y Otra Información Operativa)			
Información Financiera de Segmentos Seleccionados:			
Ventas Netas por Segmento:			
Operaciones de autoservicio en México	31,515	36,506	40,033
Operaciones de autoservicio en los Estados Unidos	2,465	3,665	7,363
Segmento Inmobiliario	473	487	505
Total de ventas netas consolidadas	34,452	40,658	47,901
Utilidad (Pérdida) de operación por Segmento			
Operaciones de autoservicio en México	1,421	1,452	2,015
Operaciones de autoservicio en los Estados Unidos	72	91	164
Segmento Inmobiliario	249	321	309
Total de utilidad (Pérdida)de operación consolidada	1,742	1,864	2,487
Relaciones de Crecimiento y Rentabilidad:			
Crecimiento de ventas netas	15.1%	18.0%	17.8%
Margen Bruto	21.2%	20.9%	21.6%
Margen de UAFIDA	6.6%	5.9%	6.5%
Crecimiento de UAFIDA.....	18.0%	4.7%	32.6%
Margen de ingresos operativos	5.1%	4.6%	5.2%
Margen de ingresos netos	1.6%	2.2%	2.9%
Otra Información Operativa:			
Número de tiendas de autoservicio	120	155	163
Superficie total de las tiendas (metros cuadrados).....	792,174	923,022	967,160
Crecimiento en Estados Unidos de Ventas Mismas-tiendas (porcentaje)	15.9%	25.9%	10.7%
Crecimiento de Ventas Mismas-tiendas (porcentaje)	8.55%	7.9%	1.69%
Ventas de autoservicio en México por metro	79,593	53,178	80,546

	Períodos Concluidos al 31 de diciembre de		
	2007	2008	2009
	(millones de pesos, excepto porcentajes, razones y Otra Información Operativa)		
cuadrado ⁽¹⁾			
Ventas de autoservicio en Estados Unidos por metro cuadrado ⁽¹⁾	41,401	42,741	45,713
2. Calculado al 31 de diciembre de cada año.			

c) Informe de Créditos Relevantes

Al 31 de diciembre de 2009, el saldo de los créditos relevantes de la Compañía era de \$3,528 millones. Para una descripción de las características de los créditos relevantes de la Compañía ver "Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Emisora". Adicionalmente a los pasivos mencionados anteriormente, la Compañía no cuenta con ningún adeudo fiscal y los pagos de capital e intereses han sido realizados a tiempo.

d) Comentarios y Análisis de la Administración Sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera de la Compañía

i) Resultados de operación

Somos una empresa líder mexicana de tiendas de autoservicio multi-formato, con operaciones en México y los Estados Unidos. A través de nuestras tiendas localizadas en más de 20 estados en todo México, vendemos una variedad de alimentos, incluidos los alimentos básicos y productos perecederos, así como artículos no alimenticios, incluyendo electrónicos de consumo, línea blanca (ej. principales aparatos electrodomésticos), muebles, pequeños electrodomésticos, ropa, teléfonos celulares y otros bienes. También operamos tiendas en el Suroeste de los Estados Unidos vendiendo productos perecederos y otros abarrotes principalmente a los clientes de origen hispano y en particular a la población México-Americana.

Al 31 de diciembre de 2009, operamos 142 tiendas de autoservicio en México bajo nuestros dos formatos de tiendas de auto servicio Chedraui y Súper Chedraui y 21 tiendas en los Estados Unidos bajo nuestro formato El Súper, con un área total de venta de aproximadamente 967,160 metros cuadrados. Nuestras tiendas en México incluyen 109 hipermercados bajo el nombre de Chedraui, que están concentrados generalmente en ciudades en el sur y centro de México con poblaciones de al menos 100,000 habitantes. Desde 2005, hemos abierto 33 tiendas de autoservicio de formato más pequeño bajo el nombre *Súper Chedraui*, las cuales se concentran en ciudades y pueblos más pequeños con poblaciones de al menos 25,000 habitantes. Nuestras operaciones de autoservicio en Estados Unidos, se dirigen a comunidades hispanas y particularmente a la comunidad México-Americana, en California, Nevada y Arizona a través de nuestras 21 tiendas *El Súper*. Nuestras tiendas Chedraui, que representaron el 75.2% de nuestros ingresos consolidados en 2009, varían de 3,226 metros cuadrados a 11,592 metros cuadrados, y en promedio 7,408 metros cuadrados y contienen cerca de 57,000 SKUs, Nuestro formato, Súper Chedraui, el cual represento el 8.4% de nuestros ingresos consolidados en 2009, tiene un tamaño promedio por tienda de 2,069 metros cuadrados y contiene un promedio de 29,000 SKUs y una selección más limitada de productos.

La demanda total de los productos y servicios ofrecidos en nuestras tiendas es altamente dependiente del panorama económico de México y de los Estados Unidos, incluyendo la evolución del crecimiento del PIB y PIB per cápita de nuestro objetivo de mercado.

Ingresos

Nuestros ingresos provienen principalmente de la venta de productos alimenticios de marca propia y de marcas privadas, incluyendo los alimentos básicos y productos perecederos, así como artículos no alimenticios, incluyendo electrónicos de consumo, línea blanca, muebles, pequeños electrodomésticos, ropa, teléfonos celulares y otros bienes duraderos. Al 31 de diciembre de 2009,

65.3% del total de nuestras ventas fue en efectivo, 11.1% fueron tarjetas de crédito y 15.0% eran ventas de tarjetas de débito y 8.6% fueron ventas con vales de despensa.

Las ventas netas por metro cuadrado reflejan la productividad de la superficie de venta de nuestras tiendas. La superficie de ventas de nuestras tiendas es medida en metros cuadrados y es un parámetro para medir el crecimiento de nuestras ventas netas totales. La tabla siguiente establece la evolución de la superficie de ventas de nuestras tiendas y métricas seleccionadas de productividad:

	Al 31 de diciembre de los años		
	2007	2008	2009
Número de tiendas de autoservicio al cierre del año	120	155	163
Superficie Total de tiendas (metros cuadrados) al cierre del año	792,173	923,022	967,159
Ventas mexicanas de autoservicio por metro cuadrado (pesos) ⁽¹⁾	41,401	42,741	45,713
Ventas estadounidenses de autoservicio por metro cuadrado (pesos) ⁽¹⁾	79,593	53,178	80,546
Crecimiento mexicano de Ventas Mismas-tiendas (porcentaje)	8.55%	7.90%	1.69%
Crecimiento estadounidense de Ventas Mismas-tiendas (porcentaje en Dólares)	15.9%	25.9%	10.7%

⁽¹⁾ Ventas de autoservicio para año dividido entre el número de metros cuadrados al cierre del periodo. No es una cifra de promedio ponderado.

Desde el cierre de 2007, hemos seguido una estrategia de crecimiento agresiva, que ha sumado un total de 43 tiendas, o 35.8%, resultando en un total de 163 tiendas al 31 de diciembre de 2009 comparado con un total de 120 tiendas al 31 de diciembre de 2007. Nuestra superficie total de tiendas aumentó en 44,137 metros cuadrados, o 4.8%, a 967,160 metros cuadrados al 31 de diciembre de 2009, de 923,022 metros cuadrados al 31 de diciembre de 2008, comparado con un aumento de 130,848 metros cuadrados, o 16.5%, a 923,022 metros cuadrados al 31 de diciembre de 2008 de 792,173 metros cuadrados al 31 de diciembre de 2007. Las ventas de autoservicio mexicanas por metro cuadrado aumentaron Ps.2,972, o 7.0%, a Ps. 45,713 en 2009, de Ps. 42,741 en 2008, y aumentaron Ps.1,340, o 3.2%, a Ps.42,741 en 2008 de Ps.41,401 en 2007, reflejando los aumentos en las ventas netas en ambos periodos que excedieron el ingreso en nuestra superficie de ventas en tiendas. Las ventas de autoservicio en los Estados Unidos por metro cuadrado aumentaron en Ps.27,369, o 51.5%, a Ps.80,546 en 2009, de Ps.53,178 en 2008, de Ps.79,593 en 2007. La disminución en 2008 reflejó principalmente varias aperturas de tiendas en el tercer trimestre del 2008, el cual resulto en su inclusión en nuestra superficie de ventas en tiendas por el año sin la correspondiente contribución en ventas de todo el año.

Como asunto general, creemos que de manera frecuente se requiere un periodo de varios años después de la apertura de una tienda para que esta pueda desarrollarse y alcanzar su potencial completo para generar ventas. Como resultado, el futuro desarrollo de una tienda recién abierta podría tener que tomarse en cuenta cuando se comparen las ventas de las tiendas periodo a periodo.

Estacionalidad

Un gran porcentaje de nuestras ventas netas, tanto para las tiendas de México como para EEUU, es reconocido durante el cuarto trimestre del año en relación con la temporada de compras navideñas. Por ejemplo en 2007, 2008 y 2009, reconocemos 30.1%, 29.5% y 28.3%, respectivamente de nuestras ventas netas en el cuarto trimestre del año. Nuestros costos excepto por el costo de ventas, los costos de distribución y otros gastos de venta y de mercadotecnia y publicidad, en contraste con nuestros ingresos tienden a ser mayores a los incurridos a lo largo del

año y generalmente no se relación con la cantidad de nuestras ventas. Consecuentemente, nuestra rentabilidad y resultados de operaciones están afectados por estas tendencias estacionales.

Costo de Ventas

Los principales componentes de nuestro costo de ventas son el costo de la mercancía vendida a través de nuestra cadena de tiendas de autoservicio dentro de México y los Estados Unidos. El costo de ventas se reconoce en el momento en que la venta es realizada

Gastos de operación

Los principales componentes de nuestros gastos de operación son los salarios y prestaciones, gasto de rentas en arrendamientos de inmuebles, publicidad y gastos de marketing, depreciación y electricidad.

Resultado integral de financiamiento

El resultado integral de financiamiento impacta significativamente nuestros estados financieros en periodos de inflación elevada o de fluctuaciones monetarias. Bajo las NIF en México, el resultado integral de financiamiento refleja ingreso por intereses, gasto en intereses, efectos de valuación de instrumentos financieros derivados, ganancias o pérdidas por tipo de cambio atribuibles a activos monetarios y pasivos denominados en monedas extranjeras, costos de transacciones relacionados con tarjetas de débito y crédito, así como ventas a plazos sin intereses, y durante periodos inflacionarios, ganancia o pérdida atribuible a la tenencia de activos monetarios y pérdidas expuestas a inflación.

Nuestra fluctuación cambiaria está afectada por nuestros activos y pasivos denominados en monedas extranjeras. Registramos una pérdida o ganancia en moneda extranjera si el tipo de cambio del peso con respecto de otras monedas en las cuales nuestros activos o pasivos monetarios están denominados se aprecian o deprecian.

Impuestos a la Utilidad

El componente principal de nuestro gasto en impuestos consiste de impuestos sobre la renta tanto en México como en los Estados Unidos. En México, somos sujetos de impuestos sobre la renta, mientras que en los Estados Unidos somos sujetos de impuestos sobre la renta federales y estatales. Nuestra tasa legal fiscal varía por país y está sujeta a cambios en las leyes fiscales de cada jurisdicción.

Nuestro gasto de impuesto sobre la renta consiste de cantidades fiscales causadas y diferidas de impuestos, computadas con base en los requerimientos de las NIF en México según es explicado con mayor detalle en la Nota 18 de nuestros estados financieros.

Utilidad neta

La utilidad neta para los años 2007, 2008 y 2009 fue de \$539, \$914 y \$1,394 millones de pesos respectivamente y representaron el 1.6%, 2.2% y 2.9% de las ventas.

ii) Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital

Nuestras principales fuentes de liquidez son flujo de efectivo de la operación y préstamos. Nuestros requerimientos de efectivo han consistido históricamente en necesidades de Capital de Trabajo, incluyendo el fondeo para la apertura de tiendas y el pago del principal e interés de los préstamos. Nuestra administración de cuentas por pagar e inventario son también una importante fuente de nuestra liquidez. El exceso en Días de Cuentas por Pagar sobre Días de Inventarios fue de 44 días en 2007, 43 días para el 2008 y 36 días para el 2009.

Flujo de Efectivo

Nosotros manejamos todo el efectivo, incluyendo el de nuestras subsidiarias, en la sociedad controladora. Al hacer esto, distribuimos efectivo a nuestras subsidiarias para que puedan cumplir sus compromisos con sus proveedores y otros.

Hasta el 31 de diciembre de 2007, las NIF en México requerían la presentación del estado de cambios en la situación financiera, el cual presentaba fuentes y usos de recursos, determinados con base en cambios en activos y pasivos de acuerdo con el balance general en pesos constantes. En consecuencia, los cambios en la situación financiera que no afectaban el efectivo no eran necesariamente excluidos del estado de cambios en la situación financiera. A partir del 1 de enero de 2008, las NIF en México requieren la presentación del estado de flujo de efectivo, usando el método directo o bien el indirecto, presentado en pesos nominales.

Consecuentemente la siguiente tabla resume nuestro flujo de efectivo para los periodos finalizados al 31 de diciembre de 2009 y 2008 y cambios en nuestra situación financiera para el año concluido al 31 de diciembre de 2007.

	Año finalizado al 31 de diciembre de		
	2007	2008	2009
	(millones de pesos)		
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	1,704.5	3,011.0	2,503.7
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	(857.2)	(3,346.5)	(1,137.9)
))
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	(573.9)	569.5	(2,028.5)
(Reducción) aumento en efectivo	273.4	234.0	(662.8)

El efectivo o recursos proporcionados por actividades de operación para los años concluidos en 2009, 2008 y 2007 reflejan de forma primaria la ganancia obtenida en dichos años, más el Capital de Trabajo de dicho periodo. Nuestras cuentas por cobrar aumentaron en Ps. 178.2 millones en 2009, disminuyeron Ps. 164.3 millones en 2008 e incrementaron Ps. 699.4 millones en 2007, mientras que nuestro inventario aumento en Ps. 478.1 millones en 2009, Ps.678.9 millones en 2008 y Ps. 540.8 millones en 2007.

El efectivo o recurso usados en actividades de inversión para los años concluidos en 2009, 2008 y 2007 principalmente reflejan lo siguiente: en 2009 la inversión para la apertura de ocho tiendas, disminuido por ingresos de la venta de activos usados en operaciones de venta y arrendamiento en vía de regreso y el interés cobrado en inversiones; y, en 2007, la inversión para la apertura de 15 tiendas y la adquisición de acciones de una afiliada compensada por dividendos recibidos de una entidad asociada.

El efectivo o recursos proporcionados por (usados en) actividades de financiamiento en los años concluidos en 2009, 2008 y 2007 reflejan lo siguiente: en 2009, el pago de ciertos préstamos celebrados en 2008, así como el interés pagado durante dicho año y pagos del fideicomiso no empresarial; en 2008, un incremento en los fondos obtenidos de préstamos bancarios usados para financiar el crecimiento de dicho año, compensados por los intereses pagados durante dicho periodo, los pagos del fideicomiso no empresarial; y una distribución de dividendos; y en 2007 el pago de ciertos préstamos de corto plazo celebrados en 2007, una distribución de dividendos y el efecto neto de la valuación de ciertos instrumentos derivados compensado por la creación de una reserva de fondos mantenida en fideicomiso.

Con base en los resultados operativos actuales, creemos que el flujo de efectivo de las operaciones y otras fuentes de liquidez, incluyendo los préstamos bajo nuestras líneas de crédito,

sería adecuado para alcanzar los requerimientos anticipados de Capital de Trabajo, gastos de capital, pagos de intereses y organizar pagos de préstamos para el futuro inmediato.

Gastos en Bienes de Capital

Durante 2010, esperamos efectuar gastos en bienes de capital, de aproximadamente Ps.3,814 millones para la apertura de aproximadamente 20 tiendas, la remodelación de ciertas tiendas e inversión en TI. Basados en el presupuesto anual para apertura de tiendas en México, anticipamos que cada tienda Chedraui de nuestra propiedad requerirá una inversión de Ps.150 millones y cada tienda Súper Chedraui de nuestra propiedad requerirá una inversión de Ps.50 millones, en cada caso incluyendo el costo de la tierra (para cada formato el "Capex Estimado Nuevas Tiendas").

Durante 2009, efectuamos gastos en bienes de capital de Ps. 1,489 millones, que incluyen:

- Ps.994 millones por aperturas de tiendas;
- Ps.241 millones por mantenimiento de tiendas; y
- Ps.254 millones por remodelación de tiendas.

Durante 2008, efectuamos gastos en bienes de capital de Ps.3,669 millones, los cuales incluyen:

- Ps. 3,263 millones por apertura de tiendas;
- Ps. 206 millones por mantenimiento de tiendas; y
- Ps. 200 millones por remodelación de tiendas.

Endeudamiento

La siguiente tabla proporciona una descripción de nuestra deuda pendiente de pago al 31 de diciembre de 2009.

			Al 31 de diciembre de 2009			
Descripción de la Deuda			Deuda (millones de pesos)	Tasa de Interés	Moneda	Fecha de Vencimiento
Deuda	largo	plazo				
BBVA Bancomer, S.A.			600	TIIE + margen (1)	Pesos	Junio 2012
BBVA Bancomer, S.A.			750	TIIE + margen (2)	Pesos	Septiembre 2012
Banco Nacional de México, S.A.			1,750	TIIE + margen (3)	Pesos	Julio 2017
City National Bank			91.5	Libor + 1.25%	Dólares	Revolvente
Total deuda largo plazo			3,191.5			

Deuda corto plazo

Al 31 de diciembre de 2009

<u>Descripción de la Deuda</u>	Deuda (millones de pesos)	Tasa de Interés	Moneda	Fecha de Vencimiento
BBVA Bancomer, S.A.	100	7.765%	Pesos	Enero 2010 Diciembre
BBVA Bancomer Miami	56	Libor +0.75%	Dólares	2010
Banco Santander, S.A.	180	TIIE +2.8%	Pesos	Junio 2010
Total deuda corto plazo	336			

(1) Un margen de 0.375%.

(2) El margen puede variar de 0.55% a 1.0%.

(3) El margen puede variar de 0.55% a 1.0%.

Líneas de Crédito

Al 31 de diciembre de 2009, teníamos Ps. 3.191 miles de millones (aproximadamente \$244 miles de millones de Dólares) de préstamos extraordinarios bajo las líneas de crédito.

Sujeto a ciertas excepciones y juicios, las líneas de crédito contienen ciertas provisiones que, dentro de otras cosas, limitan la capacidad de Grupo Chedraui y sus subsidiarias de: hacer ciertos pagos restringidos; consolidarse o fusionarse con cualesquier otras compañías o vender substancialmente todos sus activos; gravar sus propiedades y activos; garantizar deuda; cambiar de forma significativa la naturaleza del negocio y pagar dividendos en determinadas situaciones y nos requieren mantener ciertos índices financieros. A la fecha de este informe, estamos en cumplimiento con la totalidad de dichas provisiones.

Fideicomiso No Empresarial Banorte

El 22 de diciembre de 2005 la compañía en conjunto con 6 de sus subsidiarias constituyeron, en su carácter de fideicomitentes un fideicomiso no empresarial con Supervisión y Mantenimiento de Inmuebles, S.A. de C.V. (Supermant) como administrador e Invex como fiduciario, por virtud del cual el fiduciario solicitó un crédito a Banorte por la cantidad de Ps.1,200 millones a cambio de la cesión de las cuentas por cobrar, los derechos al cobro existentes y futuros de ciertos contratos de arrendamiento (el "Fideicomiso Banorte"). El préstamo genera un interés equivalente a TIIE más 1.7 puntos porcentuales y tiene una fecha de vencimiento a Junio de 2020.

El contrato de fideicomiso requiere mantener una reserva de efectivo para cubrir como mínimo seis meses de principal e intereses, misma que será recuperada en el momento en que dicho contrato se dé por concluido. Dicha reserva se reconoce en el activo no circulante como cuenta por cobrar a largo plazo.

De acuerdo al contrato de fideicomiso, conforme se vayan realizando los derechos de cobro, los recursos obtenidos se utilizan para cubrir las erogaciones propias del fideicomiso como son; principalmente, los honorarios al administrador, impuestos generados, comisiones e intereses por la deuda convenida; el remanente se aplicara al pago anticipado de la deuda contratada. En caso de que dicho remanente no logre cubrir el pago mínimo de la deuda, el diferencial se obtiene de la reserva de efectivo mencionada en el párrafo anterior, la cual deberá resarcirse con la realización de los derechos de cobro futuros; si las reservas fueran insuficientes, los fideicomitentes podrán; pero sin obligación a hacerlo, ceder y aportar a favor del fiduciario derechos al cobro elegibles que permitan restablecer dicho faltante.

De acuerdo a las proyecciones de la Compañía sobre las ocupaciones y recuperación de cartera, la administración estima que la liquidación del crédito se realizará en un plazo menor a diez años originalmente convenidos.

Al 31 de diciembre de 2009 la Compañía tenía registrado un pasivo a largo plazo por Ps.648,156 (Ps. 976,194 al 31 de diciembre de 2008 y Ps.1,223,112 en 2008 y 2007, respectivamente), y una cuenta por cobrar a largo plazo por Ps.89,070 (Ps.104,061 y Ps.87,365 en 2008 y 2007, respectivamente).

Obligaciones Contractuales y Compromisos Comerciales

La siguiente tabla establece tres de nuestras obligaciones contractuales y compromisos comerciales al 31 de diciembre de 2009.

<u>Obligaciones Contractuales</u>	Total	Pago Debido por cada Periodo			
		Menos de 1 Año	1-3 Años	3-5 Años	Más de 5 Años
			(millones de pesos)		
Obligaciones de deuda de largo plazo	3,191	91	1,350	350	1,400
Fideicomiso No Empresarial Banorte	648	23	56	72	497
Obligaciones de Arrendamiento	1,285	240	429	399	216
Total	<u>5,125</u>	<u>355</u>	<u>1,835</u>	<u>821</u>	<u>1,986</u>

Administración del Riesgo

Estamos expuestos a riesgos de mercado provenientes de cambios en las tasas de interés, inflación y tipo cambiario de monedas extranjeras, en los mercados mexicano y estadounidense.

Existe riesgo de que la tasa de interés respecto de nuestros flujos de efectivo relacionados con nuestros activos financieros de tasa variable y respecto del valor real de nuestros activos financieros a tasa fija. No consideramos que estemos expuestos a riesgo significativo de tasa de interés como resultado de los instrumentos de cobertura que hemos celebrado para cubrir dicho riesgo. Existe riesgo de tipo cambiario respecto de nuestros activos y pasivos financieros denominados en moneda distinta al Peso. Al 31 de diciembre de 2009 teníamos aproximadamente P. 112.2 millones (al tipo de cambio efectivo al 31 de diciembre de 2009) en activos financieros denominados en Dólares, principalmente consistentes de cuentas bancarias y aproximadamente en Ps.69.1 millones en pasivos financieros denominados en Dólares consistentes en préstamos bancarios por Ps.55.8 millones y cuentas por pagar por Ps.13.3 millones.

En el pasado, hemos celebrado instrumentos financieros derivados para mitigar cualquier riesgo en el mercado proveniente de cambios en las tasas de interés, inflación y tipo cambiario de moneda extranjera. De tiempo en tiempo, hemos valuado nuestra exposición a tasas de interés y tipo cambiario para determinar si celebramos instrumentos financieros derivados para cubrir nuestra exposición(es) o modificar cualquier instrumento existente.

Durante 2009, celebramos un instrumento financiero derivado de tipo cambiario para una obligación denominada en Dólares por 20.4 millones, con vencimiento en febrero de 2010, estableciendo un tipo de cambio de Ps.13.16 por 1.00 Dólares para cubrir una obligación de pago

establecida en Dólares para la misma cantidad y con la misma fecha de vencimiento. Adicionalmente, hemos celebrado una opción de tasa de interés *collar*, con el objetivo de administrar el riesgo de la tasa de interés para nuestros préstamos y para controlar la integración de deuda de tasa fija a tasa variable, y viceversa. El 3 de diciembre de 2009, celebramos cuatro opciones de tasa de interés *collares*, conforme a los cuales cobramos o pagamos cantidades que están calculadas en tasas de interés con un piso y techo fijo, relacionado con la tasa TIIE a 28 días. El primer collar, por Ps.1,750 millones vence el 4 de agosto de 2017, el segundo collar, por Ps.750 millones vence el 29 de septiembre de 2012, el tercer collar, por Ps.600 millones vence el 29 junio de 2012 y el cuarto collar, por Ps.782 millones vence el 28 de marzo de 2018. Cada una de las cantidades y vencimientos de estos derivados están relacionados a los de los préstamos que cubren

iii) Control Interno

Hemos adoptado políticas de control interno y procedimientos diseñados para proporcionar seguridad razonable que nuestras operaciones están sujetas a y en cumplimiento con las guías establecidas por nuestra administración y que nuestros estados financieros cumplen con las NIF en México. Creemos que nuestra avanzada plataforma de información tecnológica y nuestra estructura organizacional nos proporcionan las herramientas necesarias para aplicar de forma precisa y efectiva nuestras políticas y procedimientos internos de control. Adicionalmente, nuestros distintos procesos operacionales están sujetos a auditorías internas periódicas. Desde los servicios de entrega a nuestros clientes hasta la manera en la cual adquirimos bienes y servicios requeridos para nuestras operaciones, nuestros controles internos están regulados por varias políticas y procedimientos

e) Estimaciones Contables Críticas

La preparación de nuestros estados financieros nos requiere realizar estimaciones importantes y juicios que afectan los saldos reportados de activos y pasivos, las revelaciones de activos y pasivos a la fecha de nuestros estados financieros, y los saldos reportados de ingreso y gastos durante el periodo reportado. La aplicación de estos juicios y estimaciones requiere que hagamos juicios objetivos y subjetivos. Basamos nuestros juicios y estimaciones en nuestra experiencia histórica y en otros factores, que conjuntamente forman la base para realizar juicios de valor de nuestros activos y contingencias. Nuestros resultados actuales pueden diferir de estos estimados en diferentes juicios y condiciones. Creemos que nuestras políticas contables más significativas que requiere la aplicación de estimados y/o estimaciones y juicios son las siguientes:

Inventarios

Valoramos nuestros inventarios al menor de su costo o valor de realización. Las reducciones del precio de venta designadas para artículos de liquidación son registradas al momento en que la administración determina que la capacidad de venta del inventario ha disminuido. Los factores que consideramos en la determinación de reducciones de precio incluyen demanda actual y anticipada, preferencias del cliente, edad de la mercancía, así como tendencias estacionales y de moda.

Mantenemos una reserva para pérdidas estimadas de inventario ("merma") con base en la diferencia entre el inventario físico y el valor contable del inventario como porcentaje de ingresos. Este porcentaje es multiplicado por los ingresos mensuales para determinar nuestra reserva. Ajustamos esta reserva anualmente para reflejar la tendencia histórica de los resultados del inventario físico. En años recientes nuestra merma no ha variado significativamente de un año al otro.

Inmuebles y Equipo

Los inmuebles y el equipo son depreciados a lo largo de su vida útil. La vida útil estimada representa el periodo que esperamos que los activos se encuentren en servicio y que generen ingresos. Basamos nuestros estimados en avalúos independientes y la experiencia de nuestro personal técnico.

Deterioro de Activos

Evaluamos nuestros activos de larga duración distintos al crédito mercantil en eventos o circunstancias que indiquen que el valor en libros pudiera no ser recuperable. La recuperabilidad es determinada con base en el mayor de entre el valor presente de los flujos de efectivo netos futuros generados por dichos activos o el precio neto de venta por disposición. Los cálculos de la administración respecto de la existencia de indicadores de deterioro están basados en factores tales como condiciones de mercado y el desempeño de nuestras operaciones. La variabilidad de estos factores depende de un número de condiciones, incluyendo incertidumbre respecto de eventos futuros; de este modo nuestras estimaciones contables pueden variar de periodo a periodo. Estos factores podrían provocar que la administración concluyera que indicadores de deterioro existen y requieren que pruebas de deterioro sean llevadas a cabo, lo que podría resultar en que la administración determine que el valor de los activos de larga duración está deteriorado, resultando en una reducción del valor de dichos activos.

Evaluamos el deterioro del crédito mercantil anualmente. Esta evaluación requiere que la administración haga cálculos relacionados con flujos de efectivo futuros, tasas de crecimiento, condiciones económicas y de mercado. Estas evaluaciones están basadas en flujos de efectivo descontados que incorporan el rendimiento de nuestro negocio existente. Históricamente, hemos generado suficientes ingresos para recuperar el costo del crédito mercantil. Debido a la naturaleza incierta de los factores usados en las pruebas de deterioro, si ocurren condiciones no esperadas en periodos futuros, nuestros resultados de operaciones futuras podrían ser impactados significativamente.

Impuesto sobre la renta

Reconocemos activos y pasivos fiscales diferidos con base en las diferencias entre los valores de los estados financieros y las bases fiscales de activos y pasivos. A fin de determinar la base del impuesto sobre la renta diferido, preparamos proyecciones de ingreso gravable y determinamos si serán sujetos a impuesto sobre la renta o impuesto empresarial a tasa única.

La determinación de provisión para el impuesto sobre la renta incluye una reserva para una parte de nuestros activos fiscales diferidos. La determinación de dicha reserva requiere cálculos significativos, el uso de estimaciones y la interpretación y aplicación de complejas leyes fiscales. Se requiere de cálculos significativos para evaluar el tiempo y recuperabilidad de los saldos deducibles y gravables. Establecemos una reserva cuando creemos que es probable que no generemos suficiente impuesto sobre la renta para ser capaces de utilizar los activos fiscales diferidos generados por nuestro impuesto al activo pagado y las pérdidas amortizables en ejercicios posteriores. Cuando los hechos y circunstancias cambian ajustamos nuestra provisión mediante nuestra reserva para impuesto sobre la renta diferido activo.

Obligaciones al retiro

Registramos cantidades anuales relacionadas con nuestras obligaciones laborales con base en cálculos actuariales los cuales incluyen varias estimaciones actuariales, incluyendo tasas de descuento, tasas de retorno asumidas, aumentos de compensaciones, tasas de renovación y tasas de inflación. Revisamos nuestras estimaciones actuariales de forma anual y realizamos modificaciones a las estimaciones con base en las tasas y tendencias actuales cuando lo consideramos apropiado. El efecto de las modificaciones es diferido y amortizado a lo largo de periodos futuros. Creemos que las estimaciones utilizadas en el registro de nuestras obligaciones son razonables y están basadas en nuestra experiencia, condiciones de mercado y aportaciones de nuestros actuarios.

Otras Contingencias

Estamos sujetos a la posibilidad del surgimiento de varias contingencias de pérdidas en el curso ordinario del negocio. También estamos sujetos a procedimientos, demandas, investigaciones y otras acciones (algunas de las cuales pueden involucrar cantidades sustanciales), incluyendo procedimientos bajo leyes y regulaciones gubernamentales relacionadas con valores, impuesto sobre la renta u otros asuntos, Como consecuencia, consideramos la posibilidad de pérdida o deterioro de un activo o el endeudamiento, así como nuestra capacidad para estimar razonablemente la cantidad de pérdida, en la determinación de contingencias. Consecuentemente, reconocemos pasivos por contingencias cuando creemos que es probable que el resultado de la contingencia resulte en el uso de recursos económicos y cuando podemos razonablemente estimar dicha cantidad.

Instrumentos Financieros Derivados

La Compañía obtiene financiamiento bajo condiciones diferentes. Para instrumentos de renta de tasa variable, se celebran coberturas de tasa de interés para reducir la exposición al riesgo de la volatilidad de la tasa, convirtiendo así el perfil de pago de intereses de variable a fijo. Estos instrumentos son negociados únicamente con instituciones de reconocida fortaleza financiera y cuando negociamos han sido establecidos límites para cada institución. La política de la Compañía es no llevar a cabo transacciones con instrumentos financieros derivados con fines de especulación.

La Compañía reconoce todos los activos y pasivos que resultan de operaciones con instrumentos financieros derivados a valor razonable en el balance general consolidado, sin importar su intención de mantenerlos . El valor razonable es determinado usando precios cotizados en mercados reconocidos.

4. ADMINISTRACIÓN

a) Auditores externos

Los estados financieros consolidados de la Compañía por el ejercicio social concluido el 31 de diciembre de 2009, incluidos en este informe, han sido dictaminados por Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., integrante de Deloitte Touche Tohmatsu, los ejercicios sociales concluidos el 31 de diciembre de 2007 y 2008 incluidos en este informe, han sido dictaminados por PricewaterhouseCoopers México. A la fecha del presente, los auditores externos independientes de la Compañía no han emitido opiniones con salvedades, opiniones negativas, ni se han abstenido de emitir opinión alguna respecto de los estados financieros de la Compañía. El Consejo de Administración de la Compañía es el encargado de nombrar al despacho de auditores externos responsable de dictaminar los estados financieros de la Compañía, para lo cual deberá contar con la recomendación del Comité de Auditoría y Prácticas Societarias. Adicionalmente a los servicios de auditoría externa, Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C. ha proporcionado a la Compañía, de tiempo en tiempo, diversos servicios profesionales tales como asesoría en materia de auditoría contable y financiera en relación con adquisiciones llevadas a cabo por la Compañía. Los honorarios que la Compañía ha pagado en relación con los servicios antes mencionados no son significativos.

b) Operaciones con Personas Relacionadas y Conflicto de Intereses

En el curso normal de nuestros negocios y en el futuro podríamos participar distintas operaciones con nuestros accionistas y con sociedades propiedad de o controladas por, directa o indirectamente la Compañía o nuestros accionistas mayoritarios, sujeto a la aprobación del Consejo de Administración. Todas las operaciones con partes relacionadas se han llevado a cabo en el curso normal de las operaciones de negocios de la Compañía, en términos y condiciones de operaciones entre partes no relacionadas y cumplen con la legislación aplicable, es decir, en términos de mercado. En el 2009, tuvimos operaciones de aproximadamente Ps. 31.5 millones con partes relacionadas. Al 31 de diciembre de 2009 tenemos aproximadamente Ps. 95 millones con partes relacionadas en obligaciones de pago de rentas, factoraje y otras transacciones con partes relacionadas. Ver Nota 15 de los Estados Financieros Auditados.

Grupo Comercial Chedraui, S.A.B. de C.V. actúa como obligado solidario respecto de las obligaciones de pago a cargo de Factoring Corporativo, S.A. de C.V., consignadas en el contrato de crédito revolvente celebrado con Nacional Financiera, S.N.C. incluyendo todos y cada uno de los convenios modificatorios respecto de dicho crédito revolvente. Los recursos de dicho crédito son destinados por factoring corporativo única y exclusivamente para realizar operaciones de factoraje financiero con proveedores de Tiendas Chedraui, S.A. de C.V., empresa subsidiaria de la sociedad

Para mayor descripción de ciertas operaciones importantes entre la Compañía y partes relacionadas en 2007, 2008 y 2009. Ver nuestros Estados Financieros Auditados

Conforme a lo requerido por la LMV, el Consejo de Administración de la Compañía deberá aprobar las operaciones que se llegaren a celebrar con los accionistas de la Compañía y/o con sus respectivas afiliadas, después de escuchar la opinión del comité de auditoría y, en ciertos casos, después de obtener las opiniones de expertos independientes.

c) Administradores y Accionistas

a. Administradores

El Consejo de Administración

El Consejo de Administración de la Compañía está actualmente integrado por once consejeros propietarios y es el responsable de la administración de la Compañía. Cada consejero es elegido por

el término de un año, puede ser reelegido y deberá permanecer en, aun cuando hubiere concluido el plazo para el que hayan sido designados o por renuncia al cargo, hasta por un plazo de treinta días naturales, a falta de la designación del sustituto o cuando éste no tome posesión de su cargo, sin estar sujetos a lo dispuesto en el artículo 154 de la Ley General de Sociedades Mercantiles. Los consejeros son elegidos por los accionistas en la asamblea anual. Todos los consejeros propietarios y suplentes actuales fueron *elegidos* o ratificados el 5 de abril de 2010. El Consejo de Administración se reúne cuando menos trimestralmente. De conformidad con la legislación de México, por lo menos el 25% de los miembros del Consejo de Administración deben ser consejeros independientes, según dicho término se define en la LMV. Los estatutos sociales de la Compañía establecen que un consejero suplente deberá suplir un consejero propietario elegido que se encuentre imposibilitado para asistir a cualquier sesión del Consejo de Administración.

La siguiente tabla señala los nombres de los actuales miembros del Consejo de Administración, su principal ocupación, su experiencia en el negocio, incluyendo otra experiencia como consejero, y los años de servicio como consejero propietario.

<u>Nombre</u>	<u>Cargo</u>	<u>Edad</u>
Alfredo Chedraui Obeso	Presidente	63
José Antonio Chedraui Obeso	Consejero	65
José Antonio Chedraui Eguia	Consejero	44
Agustín Irurita Pérez ⁽¹⁾	Consejero	68
Olegario Vázquez Aldir ⁽¹⁾	Consejero	38
Alejandro Ramírez Magaña ⁽¹⁾	Consejero	39
Federico Carlos Fernández Senderos ⁽¹⁾	Consejero	42
Clemente Ismael Reyes-Retana Valdés ⁽¹⁾⁽²⁾	Consejero	48
Juan Félix Rodríguez Montemayor ⁽¹⁾⁽²⁾	Consejero	61
Pablo Prudencio Collado Casares ⁽¹⁾⁽²⁾	Consejero	47
José Ramón Chedraui Eguia	Secretario	36

⁽¹⁾ Consejero independiente del consejo de administración conforme a la Ley del Mercado de Valores.

⁽²⁾ Miembro del comité de auditoría prácticas societarias.

Alfredo Chedraui Obeso es fundador de Chedraui. Ha sido presidente del Consejo de Administración de la empresa, junto con su hermano José Antonio Chedraui Obeso, desde su constitución.

José Antonio Chedraui Obeso es fundador de Chedraui. Ha sido secretario del Consejo de Administración de la empresa, junto con su hermano Alfredo Chedraui Obeso, desde su constitución y de Bodega Latina Corporation desde 1997.

José Antonio Chedraui Eguia ha trabajado en Chedraui los últimos 21 años, ha sido miembro del consejo de administración y Director General de la empresa desde enero de 1995. Antes de ocupar este cargo, fungió como Director General de nuestra división Galas. El Sr. José Antonio Chedraui Eguia es licenciado en contabilidad y finanzas egresado de la Universidad Anáhuac. El señor José Antonio Chedraui Eguia es hijo del señor José Antonio Chedraui Obeso.

Agustín Irurita Pérez ha sido miembro del consejo de administración desde 2000. El Sr. Irurita es actualmente miembro del consejo de administración de diversas compañías en México, tales como Grupo ADO, S.A. de C.V., Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V., Afianzadora Aserta, S.A. de C.V. y Fincomún, S.A. de C.V. Es contador público egresado del Instituto Tecnológico Autónomo de México y ha participado en diversos diplomados del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas.

Olegario Vázquez Aldir ha sido miembro del consejo de administración desde 2004. Actualmente es director general de Grupo Empresarial Ángeles. Es licenciado en administración de empresas egresado de la Universidad Iberoamericana y cuenta con varios programas de post-grado del ITAI y de la Universidad Nacional Autónoma de México ("UNAM").

Alejandro Ramírez Magaña ha sido miembro del consejo de administración desde 2006. El Sr. Ramírez es director general de Cinépolis. Es licenciado en economía de la Universidad de Harvard tiene una maestría en economía de la Universidad de Oxford y una maestría en administración de la Universidad de Harvard Business School.

Federico Carlos Fernández Senderos ha sido miembro del consejo de administración desde 2008. Es actualmente presidente ejecutivo del Grupo Sim y miembro del consejo de administración de Grupo Desc, Consupago, S.A. de C.V. y Salud Interactiva, S.A. Es licenciado en administración de empresas egresado de la Universidad Anáhuac y cuenta con una maestría de alta dirección del IPADE.

Clemente Ismael Reyes-Retana Valdés ha sido miembro del consejo de administración desde 2009. El Sr. Reyes-Retana es actualmente director general de Reyes Retana Consultores y miembro del consejo de administración de Inmobiliaria Granjas de la Loma, Grupo AlCon, Laboratorios Dermatológicos Darier, S.D. Indeval y Contraparte Central de Valores. Es actuario de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Juan Félix Rodríguez Montemayor ha sido miembro del consejo de administración desde 2009. Es actualmente presidente de la firma de consultoría CONNEG. Es licenciado en administración de empresas del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, donde también obtuvo una maestría y cuenta con una maestría de desarrollo organizacional de la Universidad de Monterrey. Adicionalmente ha recibido programas en materia de finanzas, alta administración y negocios relacionados.

Pablo Prudencio Collado Casares ha sido miembro del consejo de administración desde 2010 y actualmente es miembro del comité de auditoría y prácticas societarias. El Sr. Collado es Director General de Bodepago, S.A. de C.V. Previo a ese cargo fue director de finanzas de Grupo Elektra, S.A. de C.V. Es licenciado en administración de empresas de la Universidad Panamericana y tiene una maestría en administración de la *American Graduate School of International Management*.

José Ramón Chedraui Eguía ha sido miembro del consejo de administración desde 1995. El Sr. José Ramón Chedraui Eguía es Director de Compras Marca Propia. Es licenciado en administración de empresas egresado de la Universidad de Newport en México. El señor José Ramón Chedraui Eguía es hijo del señor José Antonio Chedraui Obeso.

El Consejo de Administración es el representante legal de la Compañía y está autorizado para llevar a cabo cualquier acción en relación con las operaciones de la Compañía que no estén expresamente reservadas a la asamblea de accionistas. De conformidad con la LMV y los estatutos sociales, el Consejo de Administración debe aprobar, entre otras cosas, cualquier transacción que pueda desviarse del curso ordinario de los negocios de la Compañía y que incluya, entre otras cosas, (i) partes relacionadas; (ii) cualquier adquisición o venta del 5% o más de los activos de la Compañía; (iii) el otorgamiento de garantías por cantidades que excedan el 5% de los activos de la Compañía o (iv) cualquier operación que represente más del 5% de los activos de la Compañía.

Funcionarios de primer nivel

A continuación se presenta la lista de los actuales funcionarios de primer nivel, su principal ocupación, experiencia en el negocio, incluyendo otras direcciones que hayan ocupado, y sus años de servicio en su cargo actual.

<u>Nombre</u>	<u>Posición</u>	<u>Edad</u>
José Antonio Chedraui Eguía	Director General	44
Rafael Contreras Grosskelwing	Director de Administración y Finanzas	47
Eduardo Guiot de la Garza	Director de Recursos Humanos	54
Héctor Roberto González López	Gerente de Auditoría Interna	43
Alfredo Chedraui López	Director de Inmobiliarias	31
Pedro Benítez Obeso	Director de Operaciones y Administración de Inmuebles	51
Alejandro Rafael Lara Hakim	Director de Obras	51
Ricardo Salmón Valdés	Director de Expansión	34
Eduardo Fuentes Duran	Director de Operaciones	41
Primo Álvarez Pascual	Director Comercial	53
Cesar Alejandro Anaya Jiménez	Director de Compras	42
José Ramón Chedraui Eguía	Director de Marca Propia	36
Miguel Ángel Carrillo Ruiz	Director Jurídico	40
Martín Ruíz Chiarandani	Director de Sistemas	46

José Antonio Chedraui Eguía ha trabajado en Chedraui los últimos 21 años, ha sido miembro del consejo de administración y Director General desde enero de 1995. Antes de ocupar este cargo, fungió como Director General de nuestra división Galas. El Sr. José Antonio Chedraui Eguía es licenciado en contabilidad y finanzas egresado de la Universidad Anáhuac.

Rafael Contreras Grosskelwing es Ingeniero Industrial egresado de la Universidad Panamericana, tiene un diploma en Contabilidad y Finanzas del ITAM, una Especialización en Alta Dirección del IPADE y un diploma en Valores Financieros del ITAM. El Sr. Contreras funge como Director de Administración y Finanzas desde septiembre del 2000 y ha trabajado en Chedraui los últimos 10 años.

Eduardo Guiot de la Garza es licenciado en Relaciones Industriales egresado de la Universidad Iberoamericana, realizó un postgrado en Derecho Laboral en el ITAM, en Mercadotecnia en el ITAM y una Maestría en Administración de Empresas en la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas ("ESADE"). El Sr. Guiot es Director de Recursos Humanos desde agosto de 1993 y ha trabajado en Chedraui los últimos 16 años.

Héctor Roberto González López es licenciado en Contaduría Pública y realizó una Maestría en Planeación y Sistemas de Información en la Universidad Iberoamericana y un diploma D1 del IPADE. El Sr. González funge como Gerente de Auditoría Interna desde mayo de 2003 y ha trabajado en Chedraui los últimos 6 años.

Alfredo Chedraui López es licenciado en Administración de Empresas egresado de la Universidad Anáhuac y tiene un Diploma en economía de la University of California, Los Angeles. El Sr. Chedraui funge como Director de Inmobiliarias desde 2005, y ha trabajado en Chedraui 9 años.

Pedro Benítez Obeso es licenciado en administración de empresas egresado de la Universidad Iberoamericana. El Sr. Benítez funge como Director de Operaciones y Administración Inmobiliarias desde agosto de 2006, y ha trabajado en Chedraui 26 años.

Alejandro Rafael Lara Hakim es Arquitecto egresado de la Universidad Veracruzana. El Sr. Lara es Director de Obras desde agosto de 1986, y ha trabajado en Chedraui 23 años.

Ricardo Salmón Valdés es Arquitecto egresado de la Universidad Anáhuac y realizó un Módulo de Certificación C1 101 en el Instituto CCIM. El Sr. Salmón es Director de Expansión desde enero de 2007, y ha trabajado en Chedraui 3 años.

Eduardo Fuentes Durán es Ingeniero en Sistemas Electrónicos egresado del ITESM. El Sr. Fuentes es Director de Operaciones desde enero de 2009, y ha trabajado en Chedraui 9 años.

Primo Álvarez Pascual es licenciado en Dirección de Negocios egresado de la Centro de Estudios Superiores. El Sr. Álvarez es Director Comercial desde noviembre de 1990 y ha trabajado en Chedraui 25 años.

César Alejandro Anaya Jiménez es licenciado en Administración de Empresas egresado de la Universidad La Salle. El Sr. Anaya es Director de Compras desde marzo de 2007, y ha trabajado en Chedraui 19 años.

José Ramón Chedraui Eguía es licenciado en Administración de Empresas egresado de la Newport University México. El Sr. Chedraui es Director de Marca Propia desde enero de 2007, y ha trabajado en Chedraui 15 años.

Miguel Angel Carrillo Ruiz es licenciado en Derecho egresado de la Universidad la Salle. Tiene estudios de post-grado en materia Mercantil, Fiscal y Laboral por parte de la Universidad Panamericana y un diplomado en alta dirección por parte del ITESM-CEM. El Sr. Carrillo es Director Jurídico desde febrero de 2010.

Martín Ruíz Chiarandani es licenciado en Ciencias de la Computación egresado del Centro de Altos Estudios Exactas, de la Universidad de Buenos Aires. El Sr. Ruíz es Director en Sistemas desde abril del 2010.

Titularidad de Acciones

La siguiente tabla establece la distribución del capital social de la Compañía entre los consejeros y funcionarios de primer nivel a la fecha de este informe:

Nombre	Cargo	Acciones		
		<u>Fideicomiso de Control</u>	<u>Individualmente</u>	<u>%Total</u>
Alfredo Chedraui Obeso	Presidente	306,544,636	17,452,467	37.50%
José Antonio Chedraui Obeso	Consejero	208,450,344	17,452,467	25.50%
José Antonio Chedraui Eguia	Consejero/ Director General	56,077,217	0	6.86%
José Ramón Chedraui Eguia	Consejero/ Director Marcas Propias	56,077,217	0	6.86%
Alfredo Chedraui López	Director Inmobiliario	65,396,188	0	8.00%

Remuneración de Consejeros y Altos Funcionarios

Para el año 2010, el consejo de administración estableció que a cada miembro del consejo de administración se le pagará un emolumento de un centenar por cada sesión del consejo a la que atienda. Adicionalmente los miembros del comité recibirán un emolumento económico por cada sesión a la que atiendan.

Para el 2009, el monto total de la remuneración pagada a nuestros consejeros y funcionarios de primer nivel ascendió a aproximadamente Ps.108 millones, incluyendo tanto la remuneración fija como la variable.

Ofrecemos un plan de incentivos a nuestros consejeros y funcionarios de primer nivel basado en el desempeño individual y en los resultados de nuestras operaciones. Esta remuneración variable puede representar el equivalente de hasta el 50% de su sueldo total.

b. Accionistas

Fideicomiso de Control

La familia Chedraui celebró el 9 de julio de 2004 con Banco Nacional de México, S.A., Integrante de Grupo Financiero Banamex, División Fiduciaria, un contrato de fideicomiso irrevocable de administración número 15136-B, inicialmente entre José Antonio Chedraui Obeso y Alfredo Chedraui Obeso, como fideicomitentes y fideicomisarios en primer lugar, Banamex como fiduciario y ciertos integrantes de la familia inmediata como beneficiarios (el "Fideicomiso de Control").

El voto y el control del Fideicomiso de Control se encuentran sujetos a la votación de un comité técnico integrado por varios miembros de la familia Chedraui. El objeto del Fideicomiso de Control es el votar las acciones del patrimonio como un bloque y otorgarle un derecho preferente en caso de venta de las acciones a los miembros de la familia Chedraui. El Fideicomiso de Control tiene una duración de 30 años y puede ser revocado en cualquier momento por decisión unánime de los miembros de la familia Chedraui. El Fideicomiso de Control incluye disposiciones comunes a este tipo de contratos como son, derechos de preferencia, limitaciones de venta, entre otros.

d) Estatutos Sociales y Otros Convenios

A continuación se establece una descripción del capital social de la Compañía y un breve resumen de ciertas disposiciones importantes de los estatutos sociales y las leyes de México. La presente descripción no pretende ser completa y está calificada en su totalidad por referencia a los estatutos de la Compañía y la legislación mexicana.

General

La Compañía fue constituida el 23 de abril de 1987 bajo la denominación "Grupo Comercial Chedraui, S.A. de C.V." como una sociedad anónima conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles. En asamblea ordinaria y extraordinaria de accionistas celebrada el 5 de abril de 2010, los accionistas aprobaron modificar los estatutos totalmente para adecuarlos a las disposiciones de la Ley del Mercado de Valores aplicables a las sociedades públicas, a efecto de adoptar el régimen de una sociedad anónima bursátil de capital variable y cambiar su denominación a "Grupo Comercial Chedraui, S.A.B. de C.V." La duración de la Compañía es indefinida. Somos una Compañía controladora y llevamos a cabo todas nuestras operaciones a través de subsidiarias. Nuestro domicilio social es la ciudad de Xalapa, Veracruz, y nuestras oficinas principales se ubican en la Ciudad de México, Distrito Federal y en Xalapa, Veracruz.

Capital Social

En virtud de que la Compañía es una sociedad anónima de capital variable, el capital social deberá estar integrado por una porción fija y podrá tener una porción variable. A la fecha de este informe, nuestro capital social emitido y en circulación está integrado por 963,917,211 acciones ordinarias de la Clase I de la Serie B, sin expresión de valor nominal que representan únicamente el capital fijo. Adicionalmente, existen 36,082,789 acciones Clase I de la Serie B conservadas en la tesorería para que el Consejo de Administración determine su uso o cancelación.

Derechos de Voto y Asambleas de Accionistas

Todas las Acciones de la Compañía tienen plenos derechos de voto. Cada acción faculta a su titular a votar en cualquier asamblea de accionistas.

Conforme a nuestros estatutos vigentes, podemos celebrar dos tipos de asambleas de accionistas: ordinarias, y extraordinarias. Las asambleas ordinarias son aquellas convocadas para discutir cualquier asunto que no esté reservado para las asambleas extraordinarias de accionistas. Se deberá celebrar la asamblea anual ordinaria de accionistas por lo menos una vez al año dentro de los primeros cuatro meses siguientes al cierre de cada ejercicio fiscal para discutir, entre otras cosas, la aprobación de nuestros estados financieros, el informe elaborado por el consejo de administración sobre los estados financieros de la sociedad, la designación de los miembros de dicho consejo de administración y la determinación de la remuneración de los mismos.

Las asambleas extraordinarias de accionistas son aquellas convocadas para considerar cualquiera de los siguientes asuntos, entre otros:

- Prórroga de la duración de la Compañía;
- Disolución anticipada;
- Aumento o disminución de la parte fija del capital social;
- Cambio de objeto o nacionalidad de la Compañía;
- Fusión, transformación o escisión;
- Cualquier amortización de acciones o emisión de acciones preferentes;
- La emisión de bonos, obligaciones, instrumentos de deuda o de capital o cualquier instrumento que pueda convertirse en acciones de otra sociedad;
- La cancelación de las Acciones en la lista del RNV o en cualquier bolsa de valores,
- Modificaciones a los estatutos sociales, y

- Cualesquier otros asuntos para los cuales, conforme a la ley o los estatutos sociales, se requiera una asamblea extraordinaria.

Las asambleas de accionistas deberán celebrarse en el domicilio social, Xalapa, Veracruz. El Presidente del consejo de administración, el presidente del comité de auditoría, el presidente del comité de prácticas societarias, o el 25% de los Consejeros de la Sociedad o el secretario podrán convocar cualquier asamblea de accionistas. Asimismo, cualquier accionista que represente el 10% de nuestro capital social, tendrá derecho a solicitar que el consejo de administración, el comité de auditoría, el comité de prácticas societarias o un juez competente convoque a una asamblea de accionistas para discutir los asuntos indicados en su respectiva solicitud.

Las convocatorias de las asambleas de accionistas deberán publicarse en el gaceta oficial del domicilio social de la Compañía o en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio social de la Sociedad cuando menos 15 días naturales antes de la fecha de la asamblea. Desde el momento en que se publique la convocatoria para la asamblea de accionistas, deberá estar a disposición de los accionistas, la información y documentos disponibles relacionada con cada uno de los puntos del orden del día. Cada convocatoria deberá establecer el lugar, la hora y el orden del día de la asamblea y deberá estar firmada por quien la convoque.

Para que los accionistas tengan derecho de asistir a las Asambleas y a votar en ellas, deberán depositar los títulos de sus acciones o, en su caso, los certificados provisionales o los recibos de depósito emitidos por una institución financiera, casa de bolsa o institución para el depósito de los valores, en la Secretaría de la Sociedad, cuando menos un día antes de la celebración de la Asamblea, recogiendo la tarjeta de entrada correspondiente. Podrán depositarlos en una institución de crédito o casa de bolsa de México o del extranjero. Los accionistas podrán hacerse representar en las Asambleas por medio de mandatarios nombrados mediante simple carta poder o mediante mandato otorgado en términos de la legislación común.

Quórum

Para que una asamblea general ordinaria se considere legalmente instalada en virtud de primera convocatoria, deberá estar representado, por lo menos, la mitad del capital social. En caso de segunda o ulterior convocatoria, la asamblea general ordinaria se considerará legalmente instalada cualquiera que sea el número de acciones representadas.

Para que las resoluciones de la asamblea general ordinaria sean válidas, deberán tomarse siempre, por lo menos, por la mayoría de los votos presentes.

Para que una asamblea general extraordinaria se considere legalmente instalada en virtud de primera convocatoria, deberá estar representado, por lo menos, el 75% (setenta y cinco por ciento) del capital social. En caso de segunda o ulterior convocatoria, para que la asamblea general extraordinaria se considere legalmente instalada, deberá estar representado, por lo menos, el 50% (cincuenta por ciento) del capital social.

Para que las resoluciones de la asamblea general extraordinaria sean válidas, deberán tomarse siempre por el voto favorable del número de acciones que representen, por lo menos, la mitad del capital social suscrito y pagado de la Sociedad.

Dividendos y Distribuciones

Normalmente, en una asamblea anual ordinaria de accionistas, el consejo de administración presentará los estados financieros del ejercicio fiscal anterior a los accionistas para su aprobación. Una vez que los accionistas aprueben dichos estados financieros, determinarán la distribución de las utilidades netas del ejercicio anterior. La ley exige la asignación del 5% de dichas utilidades netas para constituir, incrementar o, en su caso, reponer el fondo de reserva legal, que posteriormente no estará disponible para su distribución, excepto como un dividendo accionario, hasta que el monto de la reserva legal sea equivalente al 20% del capital social pagado. Se podrán

asignar montos adicionales a otros fondos de reserva según determinen los accionistas, incluyendo el monto asignado para la recompra de acciones. El saldo, en su caso, podrá distribuirse como un dividendo.

Todas las acciones en circulación en el momento que se declara un dividendo u otra distribución, tienen derecho a participar en dicho dividendo u otra distribución.

Cambios al Capital Social

La parte fija del capital social podrá aumentarse o disminuirse mediante resolución adoptada por los accionistas en una asamblea extraordinaria de accionistas, siempre y cuando los estatutos sean concurrentemente modificados para reflejar el aumento o disminución del capital social. La parte variable del capital social podrá ser aumentada o disminuida por los accionistas en una asamblea ordinaria, sin realizar modificación alguna a los estatutos.

Los aumentos en la parte fija o variable del capital social, deberán inscribirse en el registro de variaciones de capital, que conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, la Sociedad está obligada a mantener. Cada acta de cada asamblea de Accionistas mediante la cual se aumente o disminuya el capital social fijo de la Sociedad deberá protocolizarse y deberán registrarse ante el Registro Público del Comercio correspondiente. No se podrán emitir nuevas acciones hasta que las acciones emitidas y en circulación en el momento de la emisión hayan sido totalmente pagadas, excepto en ciertas circunstancias limitadas.

Amortización

De conformidad con otros estatutos, las acciones representativas de nuestro capital social están sujetas a amortización (a) la amortización de acciones se llevará a cabo de manera pro rata entre los accionistas, (b) mediante una oferta pública efectuada en la BMV de conformidad con las leyes de México y los estatutos, o (c) si la amortización es a un precio distinto del precio fijado por la asamblea de accionistas, las acciones que se amortizarán serán seleccionadas por sorteo.

Disolución o Liquidación

Ante la disolución del emisor, se deberá nombrar a uno o más liquidadores en una asamblea extraordinaria de accionistas para liquidar los asuntos del emisor. Todas las acciones del capital social totalmente pagadas y en circulación tendrán derecho a participar equitativamente en cualquier proceso de liquidación.

Registro y Transferencia

Se ha solicitado el registro de las Acciones ante el RNV, de conformidad con la LMV y las disposiciones emitidas por la CNBV. Las acciones están amparadas por títulos registrados, que deberán depositarse con Indeval en todo momento. Los intermediarios, bancos y otras instituciones financieras de México y del Extranjero, así como otras entidades autorizadas por la CNBV como participantes en Indeval, podrán mantener cuentas con Indeval. Conforme a la ley Mexicana, únicamente las personas registrados en el registro de accionistas o los titulares de certificados emitidos por Indeval o los participantes en Indeval, serán reconocidos como accionistas de la Sociedad. Las transferencias de acciones deberán registrarse en el registro de acciones.

Derecho del tanto

Conforme a la ley mexicana y los estatutos, en el caso de un aumento de capital, excepto en ciertas circunstancias tales como fusiones, obligaciones convertibles, ofertas públicas y colocación de acciones recompradas, nuestros accionistas tienen derechos preferentes sobre todas las emisiones de acciones o aumentos de capital social. Generalmente, si se emiten acciones adicionales, los accionistas tendrán derecho a comprar el número de acciones necesario para mantener su porcentaje de titularidad actual. Los accionistas deberán ejercer sus derechos de

preferencia en los periodos de tiempo que se establezcan en la asamblea que apruebe la emisión de acciones adicionales en cuestión. Este período no podrá ser menor a 15 después de la publicación del aviso de emisión en la gaceta oficial del domicilio social de la sociedad y en un periódico de circulación general de la Ciudad de México. Conforme a la ley mexicana, los accionistas no podrán renunciar a sus derechos preferenciales en forma anticipada, y los derechos preferenciales no podrán negociarse por separado de las acciones correspondientes que originen dichos derechos. Como consecuencia, no existe mercado para los derechos relacionados con un aumento de capital.

Es posible que no podamos ofrecer acciones a los accionistas de los Estados Unidos conforme a los derechos preferenciales otorgados a nuestros accionistas en relación con cualquier emisión futura de acciones, salvo que se reúnan ciertas condiciones. Ver "Factores de Riesgo."

Ciertas Protecciones Accionistas Minoritarios

Conforme a la Ley de Mercado de Valores y la Ley General de Sociedades Mercantiles, nuestros estatutos incluyen ciertas protecciones para los accionistas minoritarios. Estas protecciones a las minorías incluyen disposiciones que permiten:

- A los titulares de cuando menos el 10% del total del capital accionario en circulación con derecho a voto (incluyendo votación de forma limitada o restringida):
 - a. solicitar una convocatoria para una asamblea de accionistas;
 - b. Solicitar que las votaciones con relación a cualquier asunto del cual no fueran suficientemente informados, se pospongan; y
 - c. Nombrar o revocar un miembro titular y un suplente del consejo de administración.
- A los titulares de cuando menos el 20% del capital accionario en circulación, oponerse a cualquier resolución adoptada en una asamblea de accionistas y promover una solicitud para obtener una orden judicial a efecto de suspender la resolución si la reclamación se presenta dentro de los 15 días siguientes a la conclusión de la asamblea en la que se adoptó la resolución relevante, siempre y cuando (i) la resolución impugnada viole la legislación mexicana o los estatutos sociales, (ii) los accionistas opositores no hayan asistido a la asamblea ni votado a favor de la resolución impugnada, y (iii) los accionistas opositores presenten una fianza al tribunal para garantizar el pago de cualesquier daños que se puedan ocasionar como resultado de la suspensión de la resolución, en el supuesto que el tribunal ultimadamente resuelva en contra de los accionistas opositores; sin embargo, estas disposiciones raramente han sido invocadas en México y por lo tanto, es incierto como un tribunal competente las pudiera hacer valer; y
- A los titulares de cuando menos el 5% del total del capital accionario en circulación, podrán ejercer una acción por responsabilidad civil contra todos o cualquiera de los consejeros de la Sociedad por violar su deber de cuidado o lealtad, por nuestro beneficio, por un monto equivalente a los daños y perjuicios causados a la Sociedad y; sin embargo, cualquiera de dichas acciones tendrá un término de prescripción de cinco años.

Las protecciones otorgadas a los accionistas minoritarios conforme a la ley Mexicana son distintas a las otorgadas en los Estados Unidos y muchas otras jurisdicciones. La ley sustantiva referente al deber fiduciario de los consejeros no ha sido objeto de una interpretación judicial extensa en México, al contrario de muchos estados de los Estados Unidos donde el deber de cuidado y fidelidad desarrollado por resoluciones judiciales ayuda a definir los derechos de los accionistas minoritarios. Los accionistas no pueden impugnar las resoluciones adoptadas en una asamblea de accionistas salvo que reúnan ciertos requisitos de procedimiento.

Como resultado de estos factores, en la práctica, puede ser más difícil para los accionistas minoritarios de la Sociedad ejercer derechos en contra de la sociedad, sus consejeros o accionistas mayoritarios de lo que sería para los accionistas de una sociedad de los Estados Unidos.

Restricciones a Ciertas Transmisiones

Los estatutos sociales establecen que cualquier transmisión de más del 10% de las Acciones de la Sociedad, consumada en una o más operaciones por cualquier persona o grupo de personas que actúen conjuntamente, requiere previa aprobación del consejo de administración.

Aspectos Adicionales

Capital Variable

La Sociedad está facultada para emitir acciones representativas del capital fijo y acciones representativas del capital variable. La emisión de acciones de capital variable, al contrario de la emisión de acciones de capital fijo, no requiere una modificación de los estatutos, aunque sí requiere el voto mayoritario de las acciones de la Sociedad.

Pérdida de Acciones

De conformidad con la legislación mexicana, los estatutos de la Sociedad establecen que cualquier accionista extranjero se considerará como ciudadano mexicano con relación a las acciones que detente, los derechos de propiedad, concesiones, participaciones e intereses de la Sociedad y los derechos y obligaciones derivados de cualesquier convenios con el gobierno mexicano. Se considerará que los accionistas extranjeros se han obligado a no invocar la protección de sus gobiernos bajo pena en caso de incumplir esa obligación, de perder a favor de la nación mexicana sus derechos o participaciones. La ley mexicana requiere que esta disposición se incluya en los estatutos de todas las sociedades mexicanas, salvo que los mismos prohíban a personas extranjeras ser titulares de acciones.

Conflictos de Interés

Conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, una accionista que vote sobre una operación comercial en la cual sus intereses sean contrarios a la Sociedad, podrá ser sujeto al pago de daños si la operación no hubiese sido aprobada sin su voto.

Derechos de Amortización

Conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, siempre que los accionistas aprueben una modificación del objeto social, nacionalidad, o tipo de sociedad, cualquier accionista con derecho a votar sobre dicha modificación que haya votado en contra de dicho asunto, tendrá derecho a amortizar sus Acciones al valor en libros; *siempre y cuando* ejerza este derecho dentro de los 15 días siguientes a la conclusión de la asamblea en la que se haya aprobado la modificación.

e) Otras Prácticas de Gobierno Corporativo

Comité de Auditoría y de Prácticas Societarias

La Ley de Mercado de Valores impone la obligación de contar con un comité de auditoría, integrado por cuando menos tres miembros independientes nombrados por el consejo de administración (excepto en caso de sociedades controladas por una persona o grupo empresarial titular del 50% o más del capital social en circulación, en cuyo caso la mayoría de los miembros

deberán ser independientes). El comité de auditoría (junto con el consejo de administración, que tiene obligaciones adicionales) sustituye al comisario que anteriormente se requería en términos de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Los miembros de dicho comité de auditoría son el Sr. Clemente Ismael Reyes-Retana Valdés (Presidente), el Sr. Juan Félix Rodríguez Montemayor y el señor Pablo Prudencio Collado Casares. Los miembros actuales del comité de auditoría fueron nombrados o ratificados por el consejo de administración en 2010 indefinidamente. Consideramos que los miembros de dicho comité son consejeros independientes de conformidad con la LMV y que al menos uno de sus miembros califica como experto financiero. Los estándares respecto de la independencia y experiencia financiera conforme a la ley Mexicana, no obstante, difieren de la Bolsa de Valores de Nueva York, el NASDAQ o los estándares de las leyes sobre valores de los Estados Unidos

Las funciones principales del comité de auditoría incluyen supervisar a los auditores externos de la Compañía, analizar los informes de dichos auditores externos, informar al consejo de administración de cualesquier control internos existentes y cualesquier irregularidades relacionadas con los controles internos, así como supervisar la realización de operaciones con partes relacionadas, las actividades del Director General y la función de auditoría interna y entregar un reporte anual al consejo de administración y es responsable de emitir opiniones al Consejo de Administración en relación con el desempeño de los funcionarios clave de la Compañía, las operaciones con partes relacionadas, de las solicitudes de dictámenes de peritos independientes, de convocar las asambleas de accionistas y de apoyar al Consejo de Administración en la preparación de informes para la asamblea anual de accionistas.

5. MERCADO DE CAPITAL

No aplica, dado que Grupo Comercial Chedraui no era una empresa Pública al 31 de diciembre de 2009

6. PERSONAS RESPONSABLES

José Antonio Chedraui Eguía, Rafael Contreras Grosskelwing y Miguel Ángel Carrillo Ruiz, en nuestro carácter de Director General, Director de Administración y Finanzas y Director Jurídico de Grupo Comercial Chedraui, S.A.B. de C.V., respectivamente, y en cumplimiento a lo dispuesto por el artículo 33, fracción I, inciso (b) de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores emitida por Comisión Nacional Bancaria y de Valores, les expresamos lo siguiente:

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

José Antonio Chedraui Eguía
Director General

Rafael Contreras Grosskelwing
Director de Administración y Finanzas

Miguel Ángel Carrillo Ruiz
Director Jurídico

Yo C. P. C. Francisco Pérez Cisneros en mi carácter de Auditor Externo de Grupo Comercial Chedraui, S.A.B. de C.V. y en cumplimiento a lo dispuesto por el artículo 33, fracción I, inciso (b), numeral 1.2, de las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores emitidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, expreso lo siguiente:

Exclusivamente para efectos de los estados financieros consolidados de Grupo Comercial Chedraui, S.A.B. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2009, que se incluyen como anexo en el presente reporte anual, así como cualquier otra información financiera que se incluya en dicho reporte anual, cuya fuente provenga de los estados financieros consolidados dictaminados antes mencionados.

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados financieros que contiene el presente reporte anual fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado, no tiene conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas

C. P. C. Francisco Pérez Cisneros
Auditor Externo de Grupo Comercial Chedraui, S.A.B. de C.V.

7. ANEXOS.

Dictamen de los auditores independientes al Consejo de Administración y Accionistas de Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V.

Hemos examinado el balance general consolidado de Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V. y Subsidiarias

(la Compañía) al 31 de diciembre de 2009, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujo de efectivo, por el año que terminó el 31 de diciembre de 2009. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestra auditoría. Los estados financieros de la Compañía al 31 de diciembre de 2008 y 2007 y por los años terminados en esas fechas, fueron auditados por otro auditor, quien fechó su informe el 21 de mayo de 2009 (24 de febrero de 2010 para notas 12 y 14), con una opinión sin salvedades.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes, y de que están preparados de acuerdo con las normas de información financiera mexicanas. La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de las normas de información financiera utilizadas, de las estimaciones significativas efectuadas por la administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestro examen proporciona una base razonable para sustentar nuestra opinión.

Como se menciona en la Nota 3a, a partir del 1 de enero de 2009, la Compañía adoptó las disposiciones de las siguientes nuevas normas de información financiera: B-7, Adquisiciones de negocios; B-8, Estados financieros consolidados o combinados; C-7, Inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes; y C-8, Activos intangibles.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V. y subsidiarias Al 31 de diciembre de 2009, los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los flujos de efectivo, por el año que terminó en esa fecha, de conformidad con las normas de información financiera mexicanas.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu

C. P. C. Francisco Pérez Cisneros

26 de febrero de 2009

Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V. y Subsidiarias
Balances generales consolidados

Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007
(En miles de pesos)

Activo	2009	2008	2007
Activo circulante:			
Efectivo	\$ 350,797	\$ 1,100,237	\$ 887,511
Cuentas y documentos por cobrar – Neto (Nota 4)	1,021,765	803,497	975,601
Impuestos por recuperar (Nota 5)	523,355	570,370	319,937
Cuentas por cobrar a partes relacionadas (Nota 15b)	94,633	102,404	110,227
Inventarios – Neto	4,532,542	4,054,414	3,375,484
Operaciones discontinuas (Nota 19)	-	-	7,378
Total del activo circulante	<u>6,523,092</u>	<u>6,630,922</u>	<u>5,676,138</u>
Efectivo restringido	147,612	113,724	-
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	514,536	64,218	-
Inmuebles y equipo – Neto (Nota 7)	18,272,000	17,899,260	15,364,150
Activos ociosos	115,665	115,665	-
Inversión en acciones de asociadas	31,039	60,963	12,942
Cuentas por cobrar a largo plazo	100,138	104,061	87,365
Otros Activos – Neto (Nota 8)	709,719	537,336	265,791
Operaciones discontinuas (Nota 19)	-	-	7,126
Total	<u>\$ 26,413,801</u>	<u>\$ 25,526,149</u>	<u>\$ 21,413,512</u>

Pasivo y capital contable	2009	2008	2007
Pasivo circulante:			
Préstamos de instituciones financieras (Nota 9)	\$ 336,287	\$ 1,156,669	\$ 64,403
Cuentas y documentos por pagar a proveedores	8,228,551	7,841,052	6,683,467
Impuestos y gastos acumulados	1,579,941	1,568,300	1,226,493
Impuestos por pagar de ejercicios anteriores	-	-	114,440
Impuesto sobre la renta por pagar	-	64,922	-
Operaciones discontinuas (Nota 19)	-	-	35,717
Total del pasivo circulante	<u>10,144,779</u>	<u>10,630,943</u>	<u>8,124,520</u>
Préstamos bancarios a largo plazo (Nota 10)	3,191,461	3,196,828	2,500,000
Aportaciones para futuros aumentos de capital			148,537
Impuestos a la utilidad diferidos	936,044	843,399	613,644
Beneficios a los empleados (Nota 11)	192,979	167,116	110,593
Prima por contratación de instrumentos financieros derivados	-	-	198,462
Instrumentos financieros derivados (Nota 6)	491,280	419,205	438,146
Derecho de cobro de contratos fideicomitidos (Nota 12)	648,156	976,194	1,223,112
Total del pasivo	<u>15,604,699</u>	<u>16,233,685</u>	<u>13,357,014</u>
Capital contable (Nota 13):			
Capital social	196,940	196,940	196,940
Utilidades retenidas	10,086,853	8,982,804	12,632,299
Insuficiencia en la actualización del capital contable	-	-	(2,727,538)
Efecto inicial de impuesto sobre la renta diferido	-	-	(1,819,103)
Efectos de conversión de operaciones o entidades extranjeras	39,721	92,476	(8,903)
Efecto por el reconocimiento de la valuación de instrumentos derivados	(248,476)	(178,174)	(333,658)
Participación controladora	<u>10,075,038</u>	<u>9,094,046</u>	<u>7,940,037</u>
Participación no controladora	<u>734,064</u>	<u>198,418</u>	<u>116,461</u>
Total del capital contable	<u>10,809,102</u>	<u>9,292,464</u>	<u>8,056,498</u>
Total	<u>\$ 26,413,801</u>	<u>\$ 25,526,149</u>	<u>\$ 21,413,512</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V. y Subsidiarias

Estados consolidados de resultados

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007

(En miles de pesos, excepto dato en utilidad por acción)

	2009	2008	2007
Ingresos:			
Ventas netas	\$ 47,901,279	\$ 40,657,751	\$ 34,452,049
Costo de ventas	<u>37,535,028</u>	<u>32,174,452</u>	<u>27,146,599</u>
Utilidad Bruta	10,366,251	8,483,299	7,305,450
Gastos de operación	<u>7,878,757</u>	<u>6,619,636</u>	<u>5,563,468</u>
Utilidad de operación	2,487,494	1,863,663	1,741,982
Otros (ingresos) gastos – Neto	<u>(10,879)</u>	<u>2,719</u>	<u>(44,441)</u>
Utilidad antes de resultado integral de financiamiento, participación en los resultados de compañías asociadas, partida no ordinaria e impuestos a la utilidad.	2,498,373	1,860,944	1,786,423
Resultado integral de financiamiento:			
Gasto por intereses	676,969	689,486	815,751
Ingreso por intereses	(110,828)	(123,247)	(105,580)
Ganancia cambiaria	(1,040)	(69,555)	(3,791)
Ganancia por posición monetaria	-	-	(362,104)
Efecto de valuación de instrumentos financieros	<u>202,337</u>	<u>117,956</u>	<u>155,245</u>
	767,438	614,640	499,521
Participación en los resultados de compañías asociadas	-	(38,815)	(19,074)
Partida no ordinaria (Nota 17)	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>114,400</u>
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	1,730,935	1,285,119	1,191,576
Impuestos a la utilidad (Nota 18)	<u>337,424</u>	<u>371,403</u>	<u>626,813</u>
Utilidad antes de operación discontinua	1,393,511	913,716	564,763
Operación discontinua (Nota 19)	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>25,787</u>
Utilidad neta consolidada	<u>\$ 1,393,511</u>	<u>\$ 913,716</u>	<u>\$ 538,976</u>
Participación controladora	\$ 1,348,966	\$ 924,242	\$ 523,674
Participación no controladora	<u>44,545</u>	<u>(10,526)</u>	<u>15,302</u>
Utilidad neta consolidada	<u>\$ 1,393,511</u>	<u>\$ 913,716</u>	<u>\$ 538,976</u>
Utilidad básica por acción ordinaria	<u>\$ 35</u>	<u>\$ 26</u>	<u>\$ 15</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V. y Subsidiarias

Estados consolidados de variaciones en el capital contable

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007
(En miles de pesos)

	Capital social	Utilidades retenidas	Insuficiencia en la actualización del capital contable	Efecto inicial acumulado de impuesto sobre la renta diferido	Efectos de conversión de operaciones o entidades extranjeras	Efecto por el reconocimiento de la valuación de instrumentos financieros	Interés minoritario en subsidiaria consolidada	Total del capital contable
Saldo al 1de enero de 2007	\$ 196,940	\$ 12,146,235	\$ (2,634,121)	\$ (1,819,103)	\$ (4,348)	\$ (502,179)	\$ 129,605	\$ 7,513,029
Corrección de los impuestos diferidos de ejercicios anteriores	-	(37,610)	-	-	-	-	-	(37,610)
Utilidad integral		<u>523,674</u>	<u>(93,417)</u>	<u>-</u>	<u>(4,555)</u>	<u>168,521</u>	<u>(13,144)</u>	<u>581,079</u>
Saldo al 31 de diciembre de 2007	196,940	12,632,299	(2,727,538)	(1,819,103)	(8,903)	(333,658)	116,461	8,056,498
Reclasificación del resultado por posición monetaria patrimonial y resultado por tenencia de activos no monetarios al 1 de enero de 2008	-	(2,736,441)	2,727,538	-	8,903	-	-	-
Reclasificación del efecto acumulado inicial de impuesto sobre la renta diferido al 1 de enero de 2008	-	(1,819,103)	-	1,819,103	-	-	-	-
Corrección de los instrumentos financieros derivados	-	(18,193)	-	-	-	141,847	-	123,654
Utilidad integral	-	<u>924,242</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>92,476</u>	<u>13,637</u>	<u>81,957</u>	<u>1,112,312</u>
Saldo al 31 de diciembre de 2008	196,940	8,982,804	-	-	92,476	(178,174)	198,418	9,292,464
Resultado en venta de acciones	-	(244,917)	-	-	-	-	506,235	261,318
Utilidad integral	-	<u>1,348,966</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>(52,755)</u>	<u>(70,302)</u>	<u>29,411</u>	<u>1,255,320</u>
Saldo al 31 de diciembre de 2009	<u>\$ 196,940</u>	<u>\$ 10,086,853</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 39,721</u>	<u>\$ (248,476)</u>	<u>\$ 734,064</u>	<u>\$ 10,809,102</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V. y Subsidiaria

Estado consolidado de flujos de efectivo

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2009 y 2008
(En miles de pesos)

	2009	2008
Actividades de operación:		
Utilidad antes de impuesto a la utilidad	\$ 1,730,935	\$ 1,285,119
Partidas relacionadas con actividades de inversión:		
Depreciación y amortización	686,609	528,945
Ganancia en venta de activo fijo	(23,052)	33,380
Intereses a favor	(110,828)	(123,247)
Instrumentos financieros derivados	1,773	(80,112)
Participación en las pérdidas (utilidades) de compañías subsidiarias y asociadas	29,924	(48,021)
Beneficio a los empleados	25,863	56,523
Decremento en capital contable por incorporación de afiliadas a la consolidación	246,184	92,483
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:		
Intereses a cargo	<u>879,306</u>	<u>807,442</u>
	3,466,714	2,552,512
(Aumento) disminución en:		
Cuentas por cobrar – Neto	(178,173)	164,330
Inventarios – Neto	(478,128)	(678,930)
Otros activos – Neto	47,015	(243,055)
Cuentas por cobrar a partes relacionadas – Neto	(442,547)	(56,395)
Cuentas y documentos por pagar a proveedores	387,499	1,157,585
Otras cuentas por pagar	(391,334)	(114,830)
Impuestos a la utilidad pagados	<u>92,645</u>	<u>229,755</u>
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	2,503,691	3,010,972
Actividades de inversión:		
Adquisición de inmuebles y equipo	(1,488,937)	(3,669,808)
Venta de inmuebles y equipo	496,441	481,115
Gastos de Instalación	(234,035)	(269,207)
Intereses cobrados	<u>88,584</u>	<u>111,401</u>
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	<u>(1,137,947)</u>	<u>(3,346,499)</u>
Actividades de financiamiento:		
Contratación de prestamos		1,789,094
Pago de préstamos	(825,749)	
Reembolso de aportaciones para futuros aumentos de capital		(148,537)
Intereses pagados	(878,674)	(807,442)
Derecho de cobro de contratos fideicomitidos	<u>(324,118)</u>	<u>(263,614)</u>
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	<u>(2,028,541)</u>	<u>569,501</u>
Aumento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	(662,797)	233,974
Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio	(52,755)	92,476
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del período (incluye efectivo restringido por \$ 113,724)	<u>1,213,961</u>	<u>887,511</u>
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período (incluye efectivo restringido por \$147,666)	<u>\$ 498,409</u>	<u>\$ 1,213,961</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V. y Subsidiaria
Estados de cambios en la situación financiera

Por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007
(En miles de pesos)

	2007
Operación:	
Utilidad neta consolidada	\$ 538,976
Más (menos) partidas que no requirieron (generaron) la utilización de recursos:	
Depreciación y amortización	542,908
Impuesto sobre la renta diferido	626,218
Amortización de prima por contratación de instrumentos derivados	(33,305)
Obligaciones laborales	32,387
Participación en las pérdidas (utilidades) de compañías subsidiarias y asociadas	<u>(19,074)</u>
	1,688,110
Cambios en activos y pasivos de operación:	
(Aumento) disminución en:	
Cuentas por cobrar – Neto	(699,390)
Inventarios – Neto	(540,788)
Activos y pasivos identificados con la discontinuación	139,947
Depósitos en garantía	41,414
Aumento (disminución) en:	
Cuentas por pagar a proveedores	370,638
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	<u>704,523</u>
Recursos generados por la operación	1,704,454
Financiamiento:	
Ingreso diferido neto de la cuenta por cobrar a largo plazo	192,417
Préstamos bancarios pagados	(539,179)
Aportaciones para futuros aumentos de capital	(132,251)
Efecto neto por valuación en instrumentos derivados	(90,804)
Pago de cartera con Factoring Cosporativo, S. A. de C. V. (parte relacionada)	<u>(4,034)</u>
Recursos utilizados en actividades de financiamiento	<u>(573,851)</u>
Inversión:	
Adquisición de mobiliario y equipo, neto	(867,667)
Dividendos recibidos	13,084
Adquisición de acciones de compañía asociada	<u>(2,580)</u>
Recursos utilizados en actividades de inversión	<u>(857,163)</u>
Efectivo y equivalentes de efectivo:	
Aumento	273,440
Saldo al inicio del año	<u>614,071</u>
Saldo al final del año	<u>\$ 887,511</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V. y Subsidiarias

Notas a los estados financieros consolidados

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007

(En miles de pesos)

1. Actividades

Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V. y Subsidiarias (la Compañía) se dedican a la operación de inmobiliarias y tiendas de autoservicio, especializadas en la comercialización de productos electrónicos, abarrotos y mercancías en general.

2. Bases de presentación

- a. **Unidad monetaria de los estados financieros** - Los estados financieros y notas al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 y por los años que terminaron en esas fechas incluyen saldos y transacciones de pesos de diferente poder adquisitivo.
- b. **Consolidación de estados financieros** - Los estados financieros consolidados incluyen los de Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V. y los de sus subsidiarias, cuya participación accionaria en el capital social se muestra a continuación.

Compañía o Grupo	Actividad
Tiendas Chedraui, S. A. de C. V.	Es una cadena de 142 tiendas de autoservicio especializada en la comercialización de líneas de abarrotos, ropa y mercancías en general, las que incluyen 33 tiendas de autoservicio que operan con el nombre comercial de Súper Che.
División Inmobiliaria.	Grupo de empresas cuyo objetivo es la adquisición, construcción, comercialización y arrendamiento de inmuebles dedicados a actividades inmobiliarias
División servicios	Grupo de compañías prestadoras de servicios administrativos, de transporte de mercancías y personal.
Bodega Latina Co.	Cadena de tiendas de autoservicio que cuenta con 21 unidades ubicadas en el sur de los Estados Unidos de América que operan bajo el nombre comercial El Super.
Grupo Crucero Chedraui, S. A. de C. V.	Compañía controladora de 4 inmobiliarias y dos empresas sin actividad.

Los saldos y operaciones importantes entre las compañías consolidadas han sido eliminados.

- c. **Conversión de estados financieros de subsidiarias en moneda extranjera** - Para consolidar los estados financieros de subsidiarias extranjeras, éstos se modifican en la moneda de registro para presentarse bajo NIF mexicanas. Los estados financieros se convierten a pesos mexicanos, considerando la siguiente metodología:

Las operaciones extranjeras cuya moneda de registro y funcional es la misma, convierten sus estados financieros utilizando los siguientes tipos de cambio: 1) de cierre para los activos y pasivos y 2) histórico para el capital contable y 3) el de la fecha de devengamiento para los ingresos, costos y gastos. Los efectos de conversión se registran en el capital contable.

- d. **Utilidad integral** - Es la modificación del capital contable durante el ejercicio por conceptos que no son distribuciones y movimientos del capital contribuido; se integra por la utilidad neta del ejercicio más otras partidas que representan una ganancia o pérdida del mismo periodo, las cuales se presentan directamente en el capital contable sin afectar el estado de resultados. En 2008 y 2009 las otras partidas de utilidad integral incluyen los efectos de conversión de operaciones extranjeras y valuación del derivado de cobertura. En 2007 las otras partidas de utilidad integral incluyen los efectos de conversión de operaciones extranjeras, valuación del derivado de cobertura, la insuficiencia en la actualización del capital contable y el efecto inicial acumulado de impuesto sobre la renta diferido. Al momento de realizarse los activos y pasivos que originaron las otras partidas de utilidad integral, estas últimas se reconocen en el estado de resultados.
- e. **Clasificación de costos y gastos** - Se presentan atendiendo a su función debido a que esa es la práctica de la industria a la que pertenece la Compañía.
- f. **Utilidad de operación** - Se obtiene de disminuir a las ventas netas el costo de ventas y los gastos de operación. Aún cuando la NIF B-3, Estado de resultados, no lo requiere, se incluye este renglón en los estados de resultados consolidados que se presentan ya que contribuye a un mejor entendimiento del desempeño económico y financiero de la Compañía.
- g. **Utilidad antes de resultado integral de financiamiento** - Se obtiene de aumentar o disminuir a la utilidad de operación, otros ingresos y gastos. Aún cuando la NIF B-3, Estado de resultados, no lo requiere, se incluye este renglón en los estados de resultados consolidados que se presentan ya que contribuye a un mejor entendimiento del desempeño económico y financiero de la Compañía

3. Resumen de las principales políticas contables:

Los estados financieros consolidados adjuntos cumplen con las Normas de Información Financiera Mexicanas (NIF). Su preparación requiere que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice determinados supuestos para valorar algunas de las partidas de los estados financieros y para efectuar las revelaciones que se requieren en los mismos. Sin embargo, los resultados reales pueden diferir de dichas estimaciones. La administración de la Compañía, aplicando el juicio profesional, considera que las estimaciones y supuestos utilizados fueron los adecuados en las circunstancias. Las principales políticas contables seguidas por la Compañía son las siguientes:

a. **Cambios contables:**

A partir del 1 de enero de 2009, la Compañía adoptó las siguientes nuevas NIF e Interpretaciones a las Normas de Información Financiera INIF:

- **NIF B-7, Adquisiciones de negocios**, requiere valorar la participación no controladora (antes interés minoritario) a su valor razonable a la fecha de adquisición y reconocer la totalidad del crédito mercantil también con base en el valor razonable. Establece que ni los gastos de compra ni los gastos de reestructura deben formar parte de la contraprestación ni reconocerse como un pasivo asumido por la adquisición, respectivamente.

- **NIF B-8, Estados financieros consolidados o combinados**, establece que aquellas entidades con propósito específico, sobre las que se tenga control, deben consolidarse; establece la opción, cumpliendo con ciertos requisitos, de presentar estados financieros no consolidados para las controladoras intermedias y requiere considerar los derechos de voto potenciales para el análisis de la existencia de control.
 - **NIF C-7, Inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes**, requiere la valuación, a través del método de participación, de la inversión en entidades con propósito específico sobre las que se tenga influencia significativa. Requiere que se consideren los derechos de voto potenciales para el análisis de la existencia de influencia significativa. Establece un procedimiento específico y un límite para el reconocimiento de pérdidas en asociadas y requiere que el rubro de inversiones en asociadas se presente incluyendo el crédito mercantil relativo.
 - **NIF C-8, Activos intangibles**, requiere que el saldo no amortizado de costos preoperativos al 31 de diciembre de 2008 se cancele afectando utilidades retenidas.
- b. **Reclasificaciones** - Los estados financieros por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2008 y 2007 han sido reclasificados en ciertos rubros para conformar su presentación con la utilizada en 2009.
- c. **Reconocimiento de los efectos de la inflación** - La inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores al 31 de diciembre de 2009 y 2008, es 15.01% y 11.56%, respectivamente; por lo tanto, el entorno económico califica como no inflacionario de acuerdo con la NIF B-10 “Efectos de Inflación”, la cual fue adoptada el 1 de enero de 2008. Los porcentajes de inflación por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 fueron 3.57% , 6.53% y 3.76 %, respectivamente.

A partir del 1 de enero de 2008, la Compañía suspendió el reconocimiento de los efectos de la inflación en los estados financieros; sin embargo, los activos, pasivos y capital contable incluyen los efectos de reexpresión reconocidos hasta el 31 de diciembre de 2007.

El 1 de enero de 2008, la Compañía reclasificó la totalidad del saldo de la insuficiencia en la actualización del capital contable a resultados acumulados ya que determinó que fue impráctico identificar el resultado por tenencia de activos no monetarios correspondiente a los activos no realizados a esa fecha.

- d. **Efectivo** - Consisten principalmente en depósitos bancarios en cuentas de cheques e inversiones en valores a corto plazo, de gran liquidez, fácilmente convertibles en efectivo y sujetos a riesgos poco significativos de cambios en valor. El efectivo se presenta a valor nominal más rendimientos devengados o a su valor de mercado, los que se reconocen en los resultados conforme se devengan; las fluctuaciones en su valor se reconocen en el Resultado Integral de Financiamiento (RIF) del periodo.
- e. **Inventarios y costo de ventas** - Los inventarios se valúan al menor de su costo o valor de realización, utilizando el método de costo promedio.
- f. **Inmuebles y equipo** - Se registran al costo de adquisición. Los saldos que provienen de adquisiciones realizadas hasta el 31 de diciembre del 2007 contienen efectos de revaluación determinados mediante la aplicación de costos específicos y/o factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) hasta esa fecha. La depreciación se calcula por el método de línea recta con base en la vida útil de los activos al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, como sigue:

	Años
Edificios	50
Equipo de tienda	11
Mobiliario y equipo	11
Equipo de transporte	10

El resultado integral de financiamiento incurrido durante el periodo de construcción e instalación de los inmuebles y equipo calificables se capitaliza y se actualizó hasta el 31 de diciembre de 2007 aplicando el INPC.

- g. ***Inversión en acciones de asociadas*** - La inversión en acciones de compañías asociadas se valúa por el método de participación. Conforme a éste método, el costo de adquisición de las acciones se modifica por la parte proporcional de los cambios posteriores a la fecha de la compra en las cuentas de capital contable de las compañías asociadas. La participación de la compañía en el resultado de las asociadas se presenta por separado en el estado de resultados. En caso de presentarse indicios de deterioro las inversiones en asociadas se someten a pruebas de deterioro.
- h. ***Deterioro de activos de larga duración en uso*** - La Compañía revisa el valor en libros de los activos de larga duración en uso, ante la presencia de algún indicio de deterioro que pudiera indicar que el valor en libros pudiera no ser recuperable, considerando el mayor del valor presente de los flujos netos de efectivo futuros o el precio neto de venta en el caso de su eventual disposición. El deterioro se registra si el valor en libros excede al mayor de los valores antes mencionados. Los indicios de deterioro que se consideran para estos efectos, son entre otros, las pérdidas de operación o flujos de efectivo negativos en el periodo si es que están combinados con un historial o proyección de pérdidas, depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados que en términos porcentuales, en relación con los ingresos, sean substancialmente superiores a las de ejercicios anteriores, efectos de obsolescencia, competencia y otros factores económicos y legales. La Compañía no ha presentado indicios de deterioro al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007.
- i. ***Política de administración de riesgos financieros*** - Las actividades que realiza la Compañía la exponen a una diversidad de riesgos financieros que incluyen: el riesgo de mercado (que incluye el riesgo cambiario, el de las tasas de interés y el de precios, tales como el de inversión en títulos accionarios y el de futuros de precios de bienes genéricos) el riesgo crediticio y el riesgo de liquidez. La Compañía busca minimizar los efectos negativos potenciales de estos riesgos en su desempeño financiero a través de un programa general de administración de riesgos. La Compañía utiliza instrumentos financieros derivados y no derivados para cubrir algunas exposiciones a los riesgos financieros alojados en el balance general (activos y pasivos reconocidos), así como fuera de éste (compromisos en firme y transacciones pronosticadas altamente probables de ocurrir). La administración de riesgos financieros y el uso de instrumentos financieros derivados y no derivados se rige por las políticas de la Compañía aprobadas por el Consejo de Administración y se lleva cabo a través de un departamento de tesorería. La Compañía identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros en cooperación con sus subsidiarias. El Consejo de Administración ha aprobado políticas generales escritas con respecto a la administración de riesgos financieros, así como las políticas y límites asociados a otros riesgos específicos, los lineamientos en materia de pérdidas permisibles, cuando el uso de ciertos instrumentos financieros derivados es aprobado, cuando pueden ser designados o no califican con fines de cobertura, sino con fines de negociación, como es en el caso de ciertos forwards y swaps de tasa y/o de divisa que han sido contratados.
- j. ***Instrumentos financieros derivados*** - La Compañía obtiene financiamientos bajo diferentes condiciones. Para instrumentos de deuda a tasa variable, con la finalidad de reducir su exposición a riesgos de volatilidad en tasas de interés, contrata instrumentos financieros derivados swaps de tasa de interés que convierten su perfil de pago de intereses, de tasa variable a fija. La negociación con instrumentos derivados se realiza sólo con instituciones de reconocida solvencia y se han establecido límites para cada institución. La política de la Compañía es la de no realizar operaciones con propósitos de especulación con instrumentos financieros derivados.

La Compañía reconoce todos los activos o pasivos que surgen de las operaciones con instrumentos financieros derivados en el balance general a valor razonable, independientemente del propósito de su tenencia. El valor razonable se determina con base en precios de mercados reconocidos y cuando no cotizan en un mercado, se determina con base en técnicas de valuación aceptadas en el ámbito financiero.

Cuando los derivados son contratados con la finalidad de cubrir riesgos y cumplen con todos los requisitos de cobertura, se documenta su designación al inicio de la operación de cobertura, describiendo el objetivo, características, reconocimiento contable y como se llevará a cabo la medición de la efectividad, aplicables a esa operación.

Los derivados designados como cobertura reconocen los cambios en valuación de acuerdo al tipo de cobertura de que se trate: (1) cuando son de flujo de efectivo, la porción efectiva se reconoce temporalmente en la utilidad integral y se aplica a resultados cuando la partida cubierta los afecta; and (2) la porción inefectiva se reconoce de inmediato en resultados.

La Compañía suspende la contabilidad de coberturas cuando el derivado ha vencido, ha sido vendido, es cancelado o ejercido, cuando el derivado no alcanza una alta efectividad para compensar los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la partida cubierta, o cuando la entidad decide cancelar la designación de cobertura.

Al suspender la contabilidad de coberturas en el caso de coberturas de flujo de efectivo, las cantidades que hayan sido registradas en el capital contable como parte de la utilidad integral, permanecen en el capital hasta el momento en que los efectos de la transacción pronosticada o compromiso en firme afecten los resultados. En el caso de que ya no sea probable que el compromiso en firme o la transacción pronosticada ocurra, las ganancias o las pérdidas que fueron acumuladas en la cuenta de utilidad integral son reconocidas inmediatamente en resultados. Cuando la cobertura de una transacción pronosticada se mostró satisfactoria y posteriormente no cumple con la prueba de efectividad, los efectos acumulados en la utilidad integral en el capital contable, se llevan de manera proporcional a los resultados, en la medida que el activo o pasivo pronosticado afecte los resultados.

- k. ***Crédito mercantil*** - Representa el exceso del precio pagado sobre el valor de mercado de los activos y pasivos asumidos correspondientes a 7 tiendas ubicadas en el sur de los Angeles, California, por lo que se ha considerado como un activo intangible.
- l. ***Provisiones*** - Se reconocen cuando se tiene una obligación presente como resultado de un evento pasado, que probablemente resulte en la salida de recursos económicos y que pueda ser estimada razonablemente.
- m. ***Beneficios directos a los empleados*** - Se valúan en proporción a los servicios prestados, considerando los sueldos actuales y se reconoce el pasivo conforme se devengan. Incluye principalmente PTU por pagar, ausencias compensadas, como vacaciones y prima vacacional, e incentivos.
- n. ***Beneficios a los empleados por terminación y al retiro*** - El pasivo por primas de antigüedad, pensiones, e indemnizaciones por terminación de la relación laboral se registra conforme se devenga, el cual se calcula por actuarios independientes con base en el método de crédito unitario proyectado utilizando tasas de interés nominales en 2009 y 2008 y tasas de interés reales en 2007.
- o. ***Participación de los trabajadores en las utilidades ("PTU")*** - La PTU se registra en los resultados del año en que se causa y se presenta en el rubro de otros ingresos y gastos en el estado de resultados adjunto. La PTU diferida se determina por las diferencias temporales que resultan de la comparación de los valores contables y fiscales de los activos y pasivos y se reconoce sólo cuando sea probable la liquidación de un pasivo o generación de un beneficio, y no exista algún indicio de que vaya a cambiar esa situación, de tal manera que dicho pasivo o beneficio no se realice. Al 1 de enero de 2008, la compañía no había registrado saldo alguno correspondiente al efecto acumulado de PTU diferida originado por su reconocimiento inicial debido a que representaba un pasivo, mismo que la Administración ha evaluado que no se materializará en el futuro. Hasta el 31 de diciembre de 2007, la PTU diferida se reconoció únicamente por diferencias temporales no recurrentes que surgieron de la conciliación entre el resultado neto contable y la base gravable para determinar la PTU sobre las cuales se determinó de manera razonable que provocaría un pasivo o un beneficio.

- p. **Impuestos a la utilidad** - El impuesto sobre la renta (ISR) y el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) se registran en los resultados del año en que se causan. Para reconocer el impuesto diferido se determina si, con base en proyecciones financieras, la Compañía causará ISR o IETU y reconoce el impuesto diferido que corresponda al impuesto que esencialmente pagará. El diferido se reconoce aplicando la tasa correspondiente a las diferencias temporales que resultan de la comparación de los valores contables y fiscales de los activos y pasivos, y en su caso, se incluyen los beneficios de las pérdidas fiscales por amortizar y de algunos créditos fiscales. El impuesto diferido activo se registra sólo cuando existe alta probabilidad de que pueda recuperarse. Conforme a la NIF D-4, el saldo del rubro denominado acumulado inicial de impuesto sobre la renta diferido, se reclasifico a resultados el 1 de enero de 2008.

El impuesto al activo (IMPAC) pagado hasta 2007, que se espera recuperar, se registra como un crédito fiscal y se presenta en el balance general disminuyendo el pasivo de impuesto diferido.

- q. **Transacciones en moneda extranjera** - Las transacciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio vigente a la fecha de su celebración. Los activos y pasivos monetarios en moneda extranjera se valúan en moneda nacional al tipo de cambio vigente a la fecha de los estados financieros. Las fluctuaciones cambiarias se registran en los resultados del año.
- r. **Reconocimiento de ingresos** - Los ingresos se reconocen en el periodo en el que se transfieren los riesgos y beneficios de los inventarios a los clientes, lo cual generalmente ocurre a su entrega.

Los ingresos por el arrendamiento de locales se registran conforme se devengan.

A partir de 2009, la compañía adoptó la International Financial Reporting Interpretation Committee (IFRIC) 13 “Customer Loyalty Programs” reconociendo en los ingresos el valor razonable de las recompensas otorgadas a través del programa de monederos electrónicos..

- s. **Utilidad por acción** - La utilidad básica por acción ordinaria se calcula dividiendo la utilidad neta mayoritaria entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el ejercicio.

4. Cuentas y documentos por cobrar – Neto

	2009	2008	2007
Clientes	\$ 534,252	\$ 392,365	\$ 570,859
Estimación para cuentas de cobro dudoso	<u>(30,388)</u>	<u>(13,555)</u>	<u>(9,019)</u>
	503,864	378,810	561,840
Deudores Diversos	469,594	383,500	349,276
Documentos por cobrar	<u>48,307</u>	<u>41,187</u>	<u>64,485</u>
	<u>\$ 1,021,765</u>	<u>\$ 803,497</u>	<u>\$ 975,601</u>

5. Impuestos por recuperar

	2009	2008	2007
ISR pagado en exceso	\$ 119,089	\$ 51,646	\$ 143,423
Impuesto al valor agregado y especial sobre producción (IEPS) y servicios por acreditar	327,857	514,459	173,197
Otros (principalmente crédito al salario)	<u>76,409</u>	<u>4,265</u>	<u>3,317</u>
	<u>\$ 523,355</u>	<u>\$ 570,370</u>	<u>\$ 319,937</u>

6. Instrumentos financieros derivados

Durante 2009, la Compañía contrató un forward de tipo de cambio sobre una obligación denominada en divisas por 20,400,000 dólares estadounidenses, que vence en febrero de 2010, fijando un tipo de cambio de \$13.16 pesos por dólar, para cubrir una obligación de pago denominada en dicha divisa por la cantidad de 20,400,000 dólares estadounidenses y a la misma fecha de vencimiento. La cobertura se clasificó como de negociación, por lo que el resultado cambiario del forward se registra en el resultado integral de financiamiento, compensando el resultado cambiario derivado del pasivo cubierto.

Adicionalmente, la Compañía tiene celebrados collares de tasas de interés, con la finalidad de administrar el riesgo de las tasas de interés de los préstamos recibidos, para controlar la integración de su deuda de tasas fijas a variables y viceversa. El 3 de diciembre de 2009, la Compañía celebró cuatro collares de tasas de interés bajo este esquema, a través de los cuales paga o recibe importes calculados con base a tasas de interés con un piso y un techo fijos, relacionados a la tasa TIIE de 28 días. El primero de los collares, cuyo importe nominal asciende a \$1,750 millones de pesos expira el 4 de agosto de 2017, el segundo, con importe nominal de \$750 millones de pesos expira el 29 de septiembre de 2012, el tercero con un importe nominal de \$600 millones de pesos expira el 29 de junio de 2012 y el cuarto, con un importe nominal de \$782 millones de pesos, vence el 28 de marzo de 2018. El importe nominal y las fechas de vencimiento de los instrumentos derivados, se encuentran relacionadas con los créditos cubiertos.

7. Inmuebles y equipo – Neto

	2009	2008	2007
Edificios	\$ 15,026,086	\$ 14,224,992	\$ 12,365,799
Equipo de tienda	3,881,144	3,706,297	3,106,147
Mobiliario y equipo	1,301,710	1,392,889	1,279,850
Equipo de transporte	<u>206,968</u>	<u>240,483</u>	<u>258,468</u>
	20,415,908	19,564,661	17,010,264
Depreciación acumulada	<u>(7,312,399)</u>	<u>(6,826,576)</u>	<u>(6,431,227)</u>
	13,103,509	12,738,085	10,579,037
Construcciones en proceso	437,642	402,199	250,398
Terrenos	<u>4,730,849</u>	<u>4,758,976</u>	<u>4,534,715</u>
	<u>\$ 18,272,000</u>	<u>\$ 17,899,260</u>	<u>\$ 15,364,150</u>

8. Otros activos – Neto

	2009	2008	2007
Depósitos en garantía	\$ 177,679	\$ 121,646	\$ 103,977
Crédito Mercantil	86,287	91,351	16,646
Otros Activos a largo plazo	149,672	125,464	95,471
Software y licencias	<u>403,155</u>	<u>264,284</u>	<u>98,372</u>
	816,793	602,745	314,466
Amortización acumulada	<u>(107,074)</u>	<u>(65,409)</u>	<u>(48,675)</u>
	<u>\$ 709,719</u>	<u>\$ 537,336</u>	<u>\$ 265,791</u>

9. Préstamos de instituciones financieras

Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, los préstamos de instituciones financieras contratados y las tasas de interés anuales que se registraron en los años reportados con varias instituciones se integran como se menciona a continuación:

	2009	2008	2007
Pagaré a favor de BBVA Bancomer, S. A., Institución de Banca Múltiple, que permite que la compañía realice adquisiciones de capital de trabajo, a una tasa de interés anual del 7.76% con vencimiento el 4 de enero de 2010	\$ 100,000	\$ -	\$ -
Pagaré a favor de BBVA Bancomer Miami, Institución de Banca Múltiple, que permite que la compañía realice adquisiciones de capital de trabajo por un importe de 4,274,000 de dólares estadounidenses, con una vigencia de un año a partir del 17 de diciembre de 2009. La tasa de interés al 31 de diciembre de 2009 fue 0.92 %	55,843	59,120	64,403
Pagaré a favor de Banco Inbursa, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Inbursa, que permite que la compañía realice adquisiciones de capital de trabajo, a una tasa de interés anual del 11.68% con una vigencia de 1 año a partir del 13 de octubre de 2008	-	1,000,000	-
Pagaré a favor de Banco Santander, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, que permite que la compañía realice adquisiciones de capital de trabajo, a una tasa de interés anual de la THIE mas 2.8 con una vigencia de 1 año a partir de junio de 2009. La tasa al 31 de diciembre de 2009 fue 7.72 %	<u>180,444</u>	<u>97,549</u>	<u>-</u>
	<u>\$ 336,287</u>	<u>\$ 1,156,669</u>	<u>\$ 64,403</u>

10. Préstamos bancarios a largo plazo

	2009	2008	2007
Préstamo contratado con Banco Nacional de México, S. A. (Banamex) con avales otorgados por diversas subsidiarias significativas a una tasa anual TIIE más un margen financiero que va de 0.65 a 1.0 puntos porcentuales, el cual depende del nivel de apalancamiento consolidado, con una duración de 10 años a partir de septiembre de 2007. La tasa al 31 de diciembre de 2009 fue 5.53 %	1,750,000	1,750,000	1,750,000
Préstamo con BBVA Bancomer, S. A. (BBVA), con avales otorgados por diversas subsidiarias significativas a una tasa anual TIIE más un margen financiero que va de 0.60 a 1.0 puntos porcentuales con un período de gracia de 5 años en el pago del principal a partir del 13 de septiembre de 2007. La tasa al 31 de diciembre de 2009 fue 5.48%	750,000	750,000	750,000
Préstamo con BBVA Bancomer, S. A. (BBVA), con avales otorgados por diversas subsidiarias significativas a una tasa anual TIIE más un margen financiero que va de 0.375 a 1.0 puntos porcentuales con un período de gracia de 4 años en el pago del principal a partir del 12 de junio 2008. La tasa al 31 de diciembre de 2009 fue 5.30 %	600,000	600,000	-
Crédito contratado por Bodega Latina Co. con City Nacional Bank por un importe de US\$7,000,000 a una tasa Libor más 1.25% puntos porcentuales con un periodo de gracia de 2 años en el pago principal	<u>91,461</u>	<u>96,828</u>	<u>-</u>
Total préstamos a largo plazo	<u>\$ 3,191,461</u>	<u>\$ 3,196,828</u>	<u>\$ 2,500,000</u>

Los vencimientos de la porción a largo plazo de este pasivo al 31 de diciembre de 2009, son:

2011	\$ 91,461
2012	1,350,000
2015	350,000
2016	700,000
2017	700,000
Años posteriores	<u>-</u>
	<u>\$ 3,191,461</u>

11. Beneficios a empleados

La compañía tienen un plan de pensiones con beneficios definidos que cubre a todos los empleados que cumplan 65 años de edad.

La Compañía tiene un plan de pensiones con beneficios definidos que cubre a todos los empleados que cumplan los 65 años de edad. Este plan cubre también primas de antigüedad, que consisten en un pago único de 12 días por cada año trabajado con base al último sueldo, limitado al doble del salario mínimo establecido por ley. El pasivo relativo y el costo anual de beneficios se calculan por actuario independiente conforme a las bases definidas en los planes, utilizando el método de crédito unitario proyectado.

- a. Los valores presentes de estas obligaciones y las tasas utilizadas para su cálculo al 31 de diciembre de 2009 son:

	2009
Obligación por beneficios definidos	\$ 119,805
Valor razonable de activos del plan	<u>(6,098)</u>
Situación del fondo no fondeado	<u>113,707</u>
Partidas pendientes de amortizar:	
Obligaciones de Transición por reconocer	3,807
Servicios pasados, cambio en metodología y modificaciones al plan	3,910
Ganancias actuariales no reconocidas	<u>(22,690)</u>
Partidas pendientes de amortizar	<u>(14,973)</u>
Pasivo Bodega latina	28,314
Pasivo por obligaciones contraídas con outsourcing	65,931
Pasivo neto proyectado	<u>\$ 192,979</u>

- b. Las tasas nominales utilizadas en los cálculos actuariales al 31 de diciembre de 2009 son:

	2009
	%
Descuento de las obligaciones por beneficios proyectados a su valor presente	9.25%
Tasa de rendimiento esperada de activos del plan	8.75%
Incremento salarial	4.50%

Las partidas pendientes de amortizar se aplican a resultados en 5 años, el cual es el límite máximo establecido en esta NIF D-3.

- c. El costo neto del periodo al 31 de diciembre de 2009 se integra como sigue:

	2009
Costo laboral del servicio actual	\$ 19,203
Costo financiero	8,347
Rendimiento esperado de los activos del plan	(579)
Pasivo de transición	(1,237)
Mejoras al plan	3,311
Ganancia actuarial del año	1,013
Efecto de reducción y liquidación de obligaciones	(235)
Ganancia	<u>18,608</u>
Costo neto del periodo	<u>\$ 48,431</u>
Costo neto del periodo Bodega Latina	10,921
Provisión por obligaciones contraídas con outsourcing	21,789
Pagos contra reserva	<u>(55,278)</u>
Costo neto del periodo	<u>\$ 25,863</u>

- d. Cambios en el valor presente de la obligación por beneficios definidos al 31 de diciembre de 2009:

	2009
Valor presente de la obligación por beneficios definidos al 1 de enero	\$ 189,760
Costo laboral del servicio actual	(26,576)
Costo financiero	(15,240)
Pérdida actuarial sobre la obligación	<u>49,809</u>
Valor presente de la obligación por beneficios definidos al 31 de diciembre	<u>\$ 197,753</u>

- e. A continuación se muestra una conciliación entre el valor presente de las Obligaciones por Beneficios Definidos (OBD) y el valor razonable del Pasivo Neto Proyectado (PNP) reconocido en el balance general (cifras al 31 de diciembre de 2008).

	Prima de antigüedad	Costo estimado de terminación de la relación laboral	Totales
Activos (pasivos) laborales:			
OBD	\$ 158,175	\$ 31,585	\$ 189,760
(Pérdidas) ganancias actuariales	(13,103)	-	(13,103)
Activo (pasivo) de transición	<u>7,218</u>	<u>(3,332)</u>	<u>3,886</u>
	152,290	28,253	180,543
Valores del fondo	(26,643)		(26,643)
Mejoras al plan	<u>275</u>	<u>(4,452)</u>	<u>(4,177)</u>
PNP de compañías mexicanas	125,922	23,801	149,723
PNP Bodega Latina Co.	<u>17,393</u>	<u>-</u>	<u>17,393</u>
Neto	<u>\$ 143,315</u>	<u>\$ 23,801</u>	<u>\$ 167,116</u>

- f. El costo neto del periodo por tipo de plan se integra como sigue en relación con el año 2008:

	Prima de antigüedad	Costo estimado de terminación de la relación laboral	Totales
Compañías mexicanas:			
Costo laboral del servicio actual	\$ 16,933	\$ 6,777	\$ 23,710
Costo financiero	13,680	2,245	15,925
Rendimiento de los activos	(1,853)	-	(1,853)
(Activo) pasivo de transición	(1,806)	689	(1,117)
Mejoras al plan	1,374	2,404	3,778
Pérdida actuarial pendiente de reconocer al inicio del año	872	-	872
Ganancia actuarial del año	<u>(2,185)</u>	<u>-</u>	<u>(2,185)</u>
	27,015	12,115	39,130
Bodega Latina Co.	<u>17,393</u>	<u>-</u>	<u>17,393</u>
Total	<u>\$ 44,408</u>	<u>\$ 12,115</u>	<u>\$ 56,523</u>

Principales hipótesis actuariales -

- g. Las tasas utilizadas en el cálculo de las obligaciones por beneficios y rendimientos del plan se muestran a continuación:

	2008	2007
Tasa de descuento	9.0%	8.8%
Tasa de incremento salarial	4.5%	4.5%
Tasa de incremento al salario mínimo	3.5%	0%

- h. A continuación se resumen los principales datos financieros los planes que hasta el ejercicio 2007 se presentaban con la siguiente estructura:

	Prima de antigüedad (plan de pensiones)
Obligación por beneficios actuales	<u>\$ 144,051</u>
Obligación por beneficios proyectados	\$ 179,654
Activo de los planes, a valor de mercado (1)	(33,458)
Activo de transición por amortizar	3,010
Mejoras al plan por reconocer	(7,990)
Pérdida actuarial por reconocer	<u>(33,216)</u>
Pasivo neto proyectado	108,000
Pasivo adicional (2)	<u>2,593</u>
Pasivo por obligaciones laborales (3)	<u>\$ 110,593</u>
Costo neto del período:	
Costo laboral y financiero	\$ 27,057
Rendimiento de los activos	(2,075)
Amortización del activo de transición inicial, mejoras al plan y pérdidas actuariales	(9,475)
Incremento por actualización	2,942
Otros	<u>13,938</u>
	<u>\$ 32,387</u>

- (1) La contribución a los fondos fue de \$9,475 en 2007. Las liquidaciones del ejercicio se presentan dentro de los gastos de operación en el estado de resultados.
- (2) Se tiene como contrapartida un activo intangible que se presenta dentro otros activos no circulantes en el balance general.
- (3) Se presenta en el balance general como pasivo a largo plazo.

12. Derechos de cobro de contratos fideicomitidos

La compañía en conjunto con 6 subsidiarias del grupo (fideicomitentes) constituyeron un fideicomiso no empresarial con Supervisión y Mantenimiento de Inmuebles, S.A. de C.V. (Supermant); en el que se designó a una institución de banca múltiple como fiduciaria instruida por Supermant a celebrar un crédito con otra institución de banca múltiple y adquirir un crédito, a través de la suscripción del contrato de cesión de los fideicomitentes, las cuentas por cobrar, los derechos al cobro existentes y futuros de ciertos contratos de arrendamiento, publicidad y estacionamiento.

El contrato de fideicomiso requiere mantener una reserva de efectivo, misma que será recuperada en el momento en que dicho contrato se dé por concluido. Dicha reserva se presenta en el activo no circulante como cuenta por cobrar a largo plazo.

De acuerdo al contrato de fideicomiso, conforme se vayan realizando los derechos de cobro, los recursos obtenidos se utilizan para cubrir las erogaciones propias del fideicomiso como son; principalmente, los honorarios al administrador, impuestos generados, comisiones e intereses por la deuda convenida; el remanente se aplicara al pago anticipado de la deuda contratada. En caso de que dicho remanente no logre cubrir el pago mínimo de la deuda, el diferencial se obtiene de la reserva de efectivo mencionada en el párrafo anterior, la cual deberá resarcirse con la realización de los derechos de cobro futuros; si las reservas fueran insuficientes, los fideicomitentes podrán; pero sin obligación a hacerlo, ceder y aportar a favor del fiduciario derechos al cobro elegibles que permitan restablecer dicha omisión.

De acuerdo a las proyecciones de la compañía sobre las ocupaciones y recuperación de cartera, la administración estima que la liquidación del crédito se realizará en un plazo menor a diez años originalmente convenidos.

Al 31 de diciembre de 2009 la compañía tenía registrado un saldo de derecho por \$648,156 (\$976,194 y \$1,223,112 en 2008 y 2007, respectivamente), y una cuenta por cobrar a largo plazo por \$89,070 (\$104,061 y \$87,365 en 2008 y 2007, respectivamente).

El ingreso se reconoce en los resultados de cada ejercicio en función de la proporción en que dichos derecho de cobro se devenguen o materialicen.

13. Capital contable

- a. El capital social al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, está integrado por 36,971,616 acciones comunes nominativas con valor nominal de \$1. Las acciones de capital fijo no tienen derecho de retiro y el capital variable no podrá exceder de diez veces el capital fijo.
- b. En el mes de octubre de 2009, Vogt compañía subsidiaria de Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C. V.; vendió su participación del 5.07% que tenía en Grupo Crucero Chedraui S.A. de C. V. (Subsidiaria de Grupo Comercial Chedraui, S. A. de C.V.), a dos accionistas de la compañía controladora. Debido a que esta transacción no implica la pérdida del control de la controladora en la subsidiaria, la diferencia entre el importe del ajuste a la participación no controladora y el valor razonable de las contraprestación recibida fue reconocida en el capital contable, según se aprecia en el estado de variaciones en el capital contable adjunto.

- c. Las utilidades retenidas incluyen la reserva legal. De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, de las utilidades netas del ejercicio debe separarse un 5% como mínimo para formar la reserva legal, hasta que su importe ascienda al 20% del capital social a valor nominal. La reserva legal puede capitalizarse, pero no debe repartirse a menos que se disuelva la sociedad, y debe ser reconstituida cuando disminuya por cualquier motivo. Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, su importe a valor nominal asciende a \$7,394.
- d. La distribución del capital contable, excepto por los importes actualizados del capital social aportado y de las utilidades retenidas fiscales, causará el impuesto sobre la renta a cargo de la Compañía a la tasa vigente al momento de la distribución. El impuesto que se pague por dicha distribución, se podrá acreditar contra el impuesto sobre la renta del ejercicio en el que se pague el impuesto sobre dividendos y en los dos ejercicios inmediatos siguientes, contra el impuesto del ejercicio y los pagos provisionales de los mismos.
- e. El Saldo de la cuenta de utilidad fiscal por los años terminados al 31 de diciembre 2009, 2008 y 2007 son \$694,152, \$ 80,560 y \$70,387 respectivamente.

14. Saldos y transacciones en moneda extranjera

- a. La posición monetaria en miles de dólares estadounidenses al 31 de diciembre es:

	2009	2008	2007
Activos monetarios	\$ 112,155	\$ 34,088	\$ 19,723
Pasivos monetarios	<u>69,016</u>	<u>40,407</u>	<u>18,523</u>
Posición activa (pasiva)	<u>43,139</u>	<u>(6,319)</u>	<u>1,200</u>
Equivalentes en miles de pesos	<u>\$ 563,827</u>	<u>\$ (87,392)</u>	<u>\$ 13,104</u>

- b. Aproximadamente 1.4%, 1.6% y 1.7% de los inventarios de mercancía fueron importados por la Compañía en 2009, 2008 y 2007, respectivamente.
- c. Las operaciones en miles de dólares estadounidenses Al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, incluyen compras de importación por 37,053, 47,250 y 42,622, respectivamente.
- d. Los tipos de cambio vigentes a la fecha de los estados financieros y a la fecha de su emisión fueron como sigue:

	<u>31 de diciembre</u>			<u>26 de febrero</u>
	2009	2008	2007	2010
Dólar bancario	\$ 13.07	\$ 13.83	\$ 10.92	\$ 12.85

15. Operaciones y saldos con partes relacionadas

- a. Las operaciones con partes relacionadas efectuadas en el curso normal de sus operaciones, fueron como sigue:

	2009	2008	2007
Productos financieros	\$ (30,356)	\$ (6,510)	\$ (2,338)
Ingresos por arrendamiento	(977)	(1,422)	(953)
Ingresos administrativos	(182)	(1,225)	(6,000)

b. Los saldos por cobrar con partes relacionadas son:

	2009	2008	2007
Operadora de Inmobiliarias del Sureste, S. A. de C. V.	\$ 63,191	\$ 39,113	\$ 98,732
Chefu de Tuxpan, S. A. De C. V.	-	35,274	-
Factoring Corporativo, S. A. de C. V.	14,428	4,081	(11,351)
Hípico Coapexpan, S. A. de C. V.	2,779	2,247	-
Supervisión y Mantenimiento de Inmuebles, S. A. de C. V.	12,947	11,489	7,560
Otras	<u>1,288</u>	<u>234</u>	<u>5,220</u>
	<u>94,633</u>	<u>92,438</u>	<u>100,161</u>
Accionistas	<u>\$ -</u>	<u>\$ 9,966</u>	<u>\$ 10,066</u>
	<u>\$ 94,633</u>	<u>\$ 102,404</u>	<u>\$ 110,227</u>

c. Las cuentas por cobrar a largo plazo con partes relacionadas corresponden a operaciones realizadas con accionistas de la compañía

d. El promedio de los beneficios a empleados otorgados al personal clave de la Compañía, fueron como sigue:

	2009	2008	2007
Compensaciones directas	\$ 62,809	\$ 58,850	\$ 49,738
Compensaciones variables	<u>44,746</u>	<u>42,532</u>	<u>35,463</u>
	<u>\$ 107,555</u>	<u>\$ 101,382</u>	<u>\$ 85,201</u>

16. Resultado integral de financiamiento

Durante 2009,y 2008, el monto invertido en la adquisición de activos calificables ascendió a \$701,995 y \$1,507,844, respectivamente y el RIF capitalizado ascendió a \$26,612 y \$82,292, respectivamente, como sigue:

	2009	2008
<i>RIF capitalizado por tipo de activos:</i>		
Edificio	\$ 17,851	\$ 73,461
Obras en curso	<u>8,761</u>	<u>8,831</u>
	<u>\$ 26,612</u>	<u>\$ 82,292</u>

La capitalización del RIF se determinó utilizando una tasa promedio anualizada de 9.29% y 9.12% en 2009 y 2008 respectivamente.

17. Partidas no ordinarias

Al cierre de 2007 la compañía se desistió de diversos juicios de nulidad en contra de las disposiciones fiscales relacionadas con el pago del Impuesto al Activo consolidado, con base a la aplicación del beneficio previsto en la Ley de Ingresos de la Federación para 2007 por diferencias que correspondían a los ejercicios 1998, 1999 y 2000. Adicionalmente realizó la autocorrección de los ejercicios 1999, 2001, 2003, 2004 y 2005 por el impuesto antes mencionado. Por esta operación se registró una provisión con cargo a los resultados del ejercicio 2007 que se integra como sigue:

Importe nominal	\$	83,607
Actualización		7,059
Recargos		<u>23,734</u>
Total de impuestos más accesorios	\$	<u>114,400</u>

18. Impuesto a la utilidad

La compañía y Grupo Crucero Chedraui, S. A. de C. V. (subsidiaria incluida en la consolidación) tienen por separado autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para determinar el ISR y el Impuesto al Activo (esté último hasta su fecha de derogación en 2007) bajo el régimen de consolidación fiscal conjuntamente con sus subsidiarias directas e indirectas, de acuerdo con lo estipulado en las leyes correspondientes.

La administración de Grupo ha evaluado la posibilidad de incorporar a las compañías de Grupo Crucero Chedraui, S. A. de C. V. a su régimen de consolidación para lo que será necesario cumplir algunas disposiciones legales y administrativas.

La Compañía está sujeta al ISR y al IETU.

ISR - La tasa es 28% para 2009 y 2008, y será 30% para los años de 2010 a 2012, 29% para 2013 y 28% para 2014. La Compañía causa el ISR en forma consolidada con sus subsidiarias..

El 7 de diciembre de 2009 se publicaron modificaciones a la Ley del ISR aplicables a partir de 2010, en las que se establece que: a) el pago del ISR, relacionado con los beneficios de la consolidación fiscal obtenidos en los años 1999 a 2004, debe realizarse en parcialidades a partir de 2010 y hasta el 2015 y b) el impuesto relacionado con los beneficios fiscales obtenidos en la consolidación fiscal de 2005 y años siguientes se pagará durante los años sexto al décimo posteriores a aquél en que se obtuvo el beneficio. El pago del impuesto relacionado con los beneficios de consolidación fiscal obtenidos en los años de 1982 (fecha de inicio de la consolidación fiscal) a 1998 podría ser requerido en algunos casos que señalan las disposiciones fiscales.

IETU - Tanto los ingresos como las deducciones y ciertos créditos fiscales se determinan con base en flujos de efectivo de cada ejercicio. La tasa es 17.0% y 16.5% para 2009 y 2008, respectivamente, y 17.5% a partir de 2010. Asimismo, al entrar en vigor esta ley se abrogó la Ley del IMPAC permitiendo, bajo ciertas circunstancias, la recuperación de este impuesto pagado en los diez ejercicios inmediatos anteriores a aquél en que se pague ISR, en los términos de las disposiciones fiscales. Adicionalmente, a diferencia del ISR, el IETU se causa en forma individual por la controladora y sus subsidiarias.

Con base en las proyecciones financieras, de acuerdo con lo que se menciona en la INIF 8, Efectos de Impuesto Empresarial a la Tasa Única, la Compañía identificó que esencialmente pagará ISR, por lo tanto, reconoce únicamente ISR diferido.

El impuesto a la utilidad causado es el que resulta mayor entre ISR y el IETU.

Los impuestos a la utilidad al 31 de diciembre de 2009 se integran como sigue:

ISR gasto:	
Causado	\$ 292,509
Diferido	<u>44,915</u>
	<u>\$ 337,424</u>

- a. La conciliación de la tasa legal del ISR y la tasa efectiva expresadas como un porcentaje de la utilidad antes de impuestos a la utilidad es:

	2009
Tasa Legal	28%
Efectos de la inflación	(3%)
Cambio en la estimación de la valuación del impuesto al activo	(4%)
Otras partidas	<u>(1%)</u>
Tasa efectiva	<u>20%</u>

- b. Los principales conceptos que originan el saldo del activo (pasivo) por ISR diferido, son:

	2009
ISR diferido activo:	
Efecto de pérdidas fiscales por amortizar	\$ 173,025
Inventario fiscal conforme a la Regla 106	
Estimación para cuentas de cobro dudoso	8,812
Reserva para Mermas	37,856
Anticipos de clientes	72,321
Pasivos acumulados	126,831
Instrumentos financieros derivados	<u>12,861</u>
ISR diferido activo	431,706
ISR diferido (pasivo):	
Pagos anticipados	(22,191)
Inventario fiscal de 2004 pendiente de acumular	(51,637)
Inmuebles, maquinaria y equipo	<u>(1,915,887)</u>
ISR diferido pasivo	(1,989,715)
Impuesto al activo pagado por recuperar	1,056,455
Estimación para valuación del impuesto al activo pagado por recuperar	<u>(434,490)</u>
Total Pasivo	<u>\$ (936,044)</u>

- c. Los beneficios de las pérdidas fiscales actualizadas pendientes de amortizar y el IMPAC por recuperar por los que ya se ha reconocido el activo por ISR diferido y un crédito fiscal, respectivamente, pueden recuperarse cumpliendo con ciertos requisitos. Los años de vencimiento y sus montos actualizados al 31 de diciembre de 2009, son:

Año de vencimiento	Pérdidas amortizables	IMPAC Recuperable
2010	\$ -	\$ 47,433
2011	-	95,074
2012	-	131,754
2013	-	160,228
2014	-	160,371
2015	-	141,783
2016	-	165,596
2017	-	154,216
2018	-	-
2019	-	-
2020	<u>576,750</u>	<u>-</u>
	<u>\$ 576,750</u>	<u>\$ 1,056,455</u>

- d. Las provisiones para impuestos a la utilidad se integran como se muestra a continuación:

	Año que terminó el 31 de diciembre de	
	2008	2007
ISR causado	\$ 117,571	-
ISR diferido	<u>253,832</u>	<u>626,213</u>
Total provisión	<u>\$ 371,403</u>	<u>\$ 626,213</u>

- e. La conciliación entre las tasas real y efectiva del ISR se analiza en la página siguiente.

	Año que terminó el 31 de diciembre de	
	2008	2007
Tasa legal del ISR	28%	28%
Más (menos) efecto de las siguientes partidas permanentes:		
Gastos no deducibles	1%	3%
Ajuste anual por inflación	2%	
Efecto de la actualización del IMPAC	(1%)	19%
Otras partidas permanentes	<u>(2%)</u>	<u>2%</u>
Tasa efectiva del ISR	<u>28%</u>	<u>52%</u>

- f. Las principales diferencias temporales sobre las que se reconoció ISR diferido al 31 de diciembre de 2008 y 2007 se muestran a continuación:

	31 de diciembre de	
	2008	2007
Inventarios	\$ 642,500	\$ 1,163,996
Inmuebles y equipo, neto	5,241,984	5,074,409
Instrumentos financieros derivados	(419,205)	(438,146)
Obligaciones laborales	(152,673)	(108,000)
Otras	<u>(114,924)</u>	<u>(179,518)</u>
Base antes de la amortización de pérdidas fiscales	5,197,682	5,512,741
Pérdidas fiscales pendientes de amortizar	<u>-</u>	<u>(1,283,039)</u>
	5,197,682	4,229,702
Tasa de ISR	<u>28%</u>	<u>28%</u>
	1,455,350	1,184,316
ISR diferido Bodega latina	<u>(37,330)</u>	<u>(24,728)</u>
Sub-total ISR diferido	<u>1,418,020</u>	<u>1,159,588</u>
Impuesto al activo por recuperar	(1,066,263)	(1,013,036)
Estimación para la valuación de IA	<u>491,642</u>	<u>467,092</u>
IA recuperable	<u>(574,621)</u>	<u>(545,944)</u>
ISR diferido pasivo	<u>\$ 843,399</u>	<u>\$ 613,644</u>

19. Operaciones discontinuadas

La pérdida por operaciones discontinuadas que se presenta en el estado de resultados al 31 de diciembre de 2007 se generó por las últimas operaciones de venta al mayoreo realizadas en el período de enero a abril de 2007 por Suma y Multiplica, S. A. de C. V.

Esta situación representó una pérdida de \$25,787, misma que se presenta como pérdida por operaciones discontinuadas en el estado de resultados del año concluido el 31 de diciembre de 2007. Consecuentemente y de conformidad con los lineamientos establecidos en las NIF, los saldos de los activos y pasivos relacionados con dichas operaciones discontinuas se presentan en un solo renglón en el balance general al 31 de diciembre de dicho año.

A continuación se muestra el estado de resultados correspondiente a la operación discontinuada por el año terminado el 31 de diciembre de 2007.

Ventas netas	\$ 104,357
Costo de ventas	<u>(101,119)</u>
Utilidad bruta	3,238
Gastos de operación	<u>(25,288)</u>
Pérdida de operación	(22,050)
Resultado integral de financiamiento	<u>(3,737)</u>
Pérdida antes de las siguientes provisiones	(25,787)
Provisiones de impuestos y PTU	<u>(6,133)</u>
Pérdida neta del año	<u>\$ (31,920)</u>

A continuación se desglosan los conceptos que integraban al 31 de diciembre de 2007 los activos y pasivos identificados con la discontinuación:

Efectivo	\$	253
Clientes		6,159
Impuestos por recuperar		<u>966</u>
Total de activos circulantes	\$	<u>7,378</u>
Total de activos no circulantes	\$	<u>7,126</u>
Proveedores	\$	8,375
Impuestos por recuperar		25,671
Cuentas por pagar y gastos acumulados		<u>1,671</u>
Total de pasivos a corto plazo	\$	<u>35,717</u>

20. Compromisos

La compañía tiene celebrados contratos de arrendamientos operativos por inmuebles y equipos de operación. Algunos de estos contratos requieren que la porción fija de renta se revise anualmente, esperando que los contratos que expiren sean renovados o reemplazados por acuerdos similares. En 2009, 2008 y 2007, los gastos por rentas ascendieron aproximadamente a \$400.127, \$256.679 y \$84.252 respectivamente.

21. Contingencias

Al 31 de diciembre de 2008 la compañía ha promovido algunos juicios de amparo y ha presentado diversas demandas de amparo; así como algunas demandas de nulidad a través de las que se combaten resoluciones de diversas administraciones fiscales, también ha presentado un recurso de revocación en contra de la determinación de un crédito fiscal por las cuales aún no se tienen conclusiones al respecto por parte de los asesores legales debido al estado procesal que aún guardan.

22. Información por segmentos

El negocio principal de la Compañía es la venta de productos electrónicos, abarrotes y mercancías en general a través de sus tiendas, así como la operación de inmuebles.

La información por segmentos operativos se presenta con base en el enfoque gerencial de acuerdo con la NIF B-5 "Información por Segmentos".

a. Información analítica por segmento operativo:

Segmento	2009	Ingresos	
		2008	2007
Autoservicio Nacional	\$ 40,033,107	\$ 36,505,559	\$ 31,514,626
Autoservicio USA	7,363,113	3,664,811	2,464,593
Inmobiliaria	<u>505,059</u>	<u>487,381</u>	<u>472,830</u>
Consolidado	<u>\$ 47,901,279</u>	<u>\$ 40,657,751</u>	<u>\$ 34,452,049</u>

Utilidad antes de resultado integral de financiamiento, participación en los resultados de compañías asociadas, partida no ordinaria e impuestos a la utilidad

	2009	2008	2007
Autoservicio Nacional	\$ 2,025,673	\$ 1,448,895	\$ 1,408,846
Autoservicio USA	163,901	90,661	71,836
Inmobiliaria	<u>308,799</u>	<u>321,388</u>	<u>305,741</u>
Consolidado	<u>\$ 2,498,373</u>	<u>\$ 1,860,944</u>	<u>\$ 1,786,423</u>

Arrendamiento - Intersegmentos

	2009	2008	2007
Autoservicio Nacional	\$ 2,027,579	\$ 2,049,503	\$ 265,453
Inmobiliaria	<u>(2,027,579)</u>	<u>(2,049,503)</u>	<u>(265,453)</u>
	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>

Activo Total

Segmento	2009	2008	2007
Autoservicio Nacional	\$ 22,040,830	\$ 21,232,153	\$ 18,275,354
Autoservicio USA	1,402,624	773,700	497,362
Inmobiliaria	1,212,139	1,187,787	992,393
Partidas no asignables	<u>1,758,208</u>	<u>2,332,509</u>	<u>1,648,403</u>
Consolidado	<u>\$ 26,413,801</u>	<u>\$ 25,526,149</u>	<u>\$ 21,413,512</u>

Depreciación y amortización

	2009	2008	2007
Autoservicio Nacional	\$ 549,621	\$ 454,164	\$ 481,654
Autoservicio USA	99,632	50,086	34,477
Inmobiliaria	31,611	18,320	20,455
Partidas no asignables	<u>5,745</u>	<u>6,375</u>	<u>6,322</u>
	<u>\$ 686,609</u>	<u>\$ 528,945</u>	<u>\$ 542,908</u>

Inversiones netas de activos fijos

Segmento	2009	2008	2007
Autoservicio Nacional	\$ 675,278	\$ 2,658,669	\$ 911,030
Autoservicio USA	388,838	357,783	23,432
Inmobiliaria	(2,390)	142,316	(149,407)
Partidas no asignables	<u>(2,377)</u>	<u>12,054</u>	<u>19,347</u>
Consolidado	<u>\$ 1,059,349</u>	<u>\$ 3,170,822</u>	<u>\$ 804,402</u>

22. Nuevos pronunciamientos contables

Con el objetivo de converger la normatividad mexicana con la normatividad internacional, durante 2009 el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera promulgó las siguientes NIF, Interpretaciones a las Normas de Información Financiera (INIF) y mejoras a las NIF, aplicables a entidades con propósitos lucrativos y que entran en vigor, como sigue:

- a) Para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2010:

C-1, Efectivo

Mejoras a las NIF 2010

INIF 14, Contratos de construcción, venta y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles

INIF 17, Contratos de concesión de servicios

Algunos de los principales cambios que establecen estas normas, son:

La NIF C-1, Efectivo, modifica el concepto de efectivo para ser consistentes con la definición de la NIF B-2, Estado de flujos de efectivo e incorpora las definiciones de efectivo restringido, equivalentes de efectivo e inversiones disponibles a la vista.

Mejoras a las NIF 2010, las principales mejoras que generan cambios contables que deben reconocerse en forma retrospectiva, son:

NIF B-1, Cambios contables y correcciones de errores: amplía las revelaciones en caso de que la Compañía aplique por primera vez una norma particular.

NIF B-2, Estado de flujos de efectivo: requiere mostrar los efectos de las fluctuaciones en el tipo de cambio utilizado para la conversión del efectivo en moneda extranjera y los movimientos en el valor razonable del efectivo en metales preciosos amonedados y cualquier otra partida del efectivo valuada a valor razonable en un renglón específico.

NIF B-7, Adquisiciones de negocios: precisa que en los casos en que se reconozcan activos intangibles o provisiones porque el negocio adquirido tiene un contrato en condiciones favorables o desfavorables en relación con el mercado, sólo procede cuando el negocio adquirido es el arrendatario y en contrato es de un arrendamiento operativo. Este cambio contable debe reconocerse en forma retrospectiva sin ir más allá del 1 de enero de 2009.

NIF C-7, Inversiones en asociadas y otras inversiones permanentes: modifica la forma de determinación de los efectos derivados de incrementos en el porcentaje de participación en una asociada. Asimismo, establece que los efectos determinados por los incrementos o disminuciones en el porcentaje de participación en la asociada se deben reconocer en el rubro de participación en los resultados de asociadas y no en el rubro de partidas no ordinarias.

NIF C-13, Partes relacionadas: requiere que en caso de que la controladora directa o la controladora principal de la entidad informante no emitan estados financieros disponibles para uso público, la entidad informante debe revelar el nombre de la controladora, directa o indirecta, más próxima, que emita estados financieros disponibles para uso público.

INIF 14, Contratos de construcción, venta y prestación de servicios relacionados con bienes inmuebles, complementa la normatividad contenida en el Boletín D-7, Contratos de construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital, y requiere la separación de los diversos componentes en los contratos con la finalidad de definir si el contrato se refiere a la construcción de bienes inmuebles, venta o a la prestación de servicios, estableciendo las reglas aplicables para el reconocimiento de ingresos, costos y gastos asociados de conformidad con la identificación de los diferentes elementos de los contratos. Precisa cuándo es apropiado aplicar el método de avance de obra para el reconocimiento de los ingresos.

INIF 17, Contratos de concesión de servicios, complementa la normatividad contenida en el Boletín D-7, Contratos de construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital; establece que la infraestructura de los contratos de concesión de servicios que esté dentro del alcance de esta INIF no debe reconocerse como inmuebles, maquinaria y equipo; precisa que los ingresos recibidos, cuando el operador realiza los servicios de construcción o mejora y servicios de operación en un único contrato, deben reconocerse por cada tipo de servicio, con base en los valores razonables de cada contraprestación recibida al momento de prestarse el servicio, cuando los montos son claramente identificable y una vez cuantificados, los ingresos seguirán el criterio de reconocimiento que les corresponda tomando en cuenta la naturaleza del servicio prestado; asimismo, establece que cuando el operador proporciona servicios de construcción o mejora, tanto los ingresos como los costos y gastos asociados con el contrato deben reconocerse con el método de avance de obra y la contraprestación recibida o por cobrar debe ser reconocida inicialmente a su valor razonable; y que los ingresos por servicios de operación, deben reconocerse conforme se prestan los servicios y considerando lo dispuesto en la norma supletoria NIC-18.

b) Para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2011:

B-5, Información financiera por segmentos y,
B-9, Información financiera a fechas intermedias

Algunos de los principales cambios que establecen estas normas, son:

La NIF B-5, Información financiera por segmentos, establece el enfoque gerencial para revelar la información financiera por segmentos a diferencia del Boletín B-5 que, aunque manejaba un enfoque gerencial, requería que la información a revelar se clasificara por segmentos económicos, áreas geográficas o por grupos de clientes; no requiere que las áreas del negocio estén sujetas a riesgos distintos entre sí para separarlas; permite catalogar como segmento a las áreas en etapa preoperativa y requiere revelar por separado los ingresos por intereses, gastos por intereses y pasivos; y revelar información de la entidad en su conjunto sobre productos, servicios, áreas geográficas y principales clientes. Al igual que el Boletín anterior, esta norma sólo es obligatoria para empresas públicas o que estén en proceso de convertirse en públicas.

La NIF B-9, Información financiera a fechas intermedias, a diferencia del Boletín B-9, requiere la presentación del estado de variaciones en el capital contable y del estado de flujos de efectivo como parte de la información financiera a fechas intermedias y, para efectos comparativos, requiere que la información presentada al cierre de un periodo intermedio se presente con la información al cierre de un periodo intermedio equivalente al del año inmediato anterior y, en el caso del balance general, requiere presentar el del cierre anual inmediato anterior.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, la Compañía está en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en su información financiera.

23. Autorización de la emisión de los estados financieros

Los estados financieros consolidados fueron autorizados para su emisión el 26 de febrero de 2010, por el Ing. Rafael Contreras Grosskelwing, Director de Administración y Finanzas de la Compañía, y están sujetos a la aprobación de la asamblea ordinaria de accionistas de la Compañía, quien puede decidir su modificación de acuerdo con lo dispuesto en la Ley General de Sociedades Mercantiles.

* * * * *