



Resumen ejecutivo



Compromisos

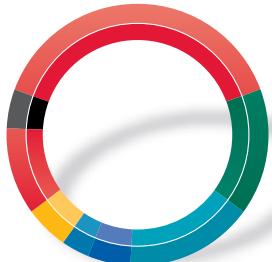
- Productividad
- Eficiencia operativa
- Competitividad y sustentabilidad
- Vanguardia tecnológica
- Optimización de la cadena de tiendas de autoservicio
- Expansión acelerada y diversificación
- Reestructura y mayor flexibilidad financiera
- Apoyo comunitario
- Gobierno corporativo

Acciones / Logros

- Incremento en ventas por metro cuadrado y por empleado
- Reducción de gastos operativos y mejor uso de los activos
- Agresividad comercial, distribución central, calidad en el servicio y diferenciación de formatos
- Implantación total del SAP
- Remodelaciones, cierres y aperturas
- Super Precio, Office Depot, Toks y Radio Shack
- Colocación de bono a 10 años en mercados internacionales y cobertura cambiaria
- Fundación Gigante, Toks y Office Depot
- Operación de comités y reestructura organizacional

Datos financieros relevantes

Participación de ventas



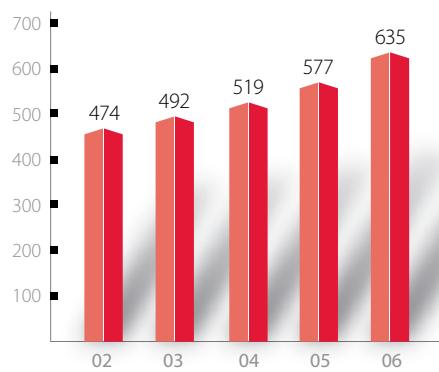
Gigante	39.4%
Bodega Gigante	17.7%
Super Gigante	18.5%
Gigante USA	4.0%
SuperPrecio	1.2%
Toks	4.1%
Office Depot	12.3%
Radio Shack	2.8%

Estado de resultados

(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)

	2006	2005	% variación
Ventas netas	\$ 32,470,998	\$ 32,295,595	0.5
Gastos de operación	6,882,353	6,906,340	(0.3)
Utilidad de operación	1,006,291	479,343	1.1 veces
Flujo de operación	1,781,845	1,335,111	33.5
Resultado del ejercicio	295,649	(211,574)	2.4 veces
Utilidad por acción	\$ 0.30	\$ (0.22)	2.4 veces
Número de acciones en circulación	982,389,877	982,592,477	
Precio de la acción	\$ 11.00	\$ 6.95	58.3

Número de tiendas



Balance general consolidado

(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)

	2006	2005	% variación
Activo	\$ 24,101,012	\$ 23,523,964	2.5
Caja y bancos	898,148	558,753	60.7
Inventarios	4,402,670	4,558,789	(3.4)
Otros	2,705,589	2,485,087	8.9
Activo fijo	16,094,605	15,921,335	1.1
Pasivo y capital	24,101,012	23,523,964	2.5
Proveedores	4,946,689	4,663,032	6.1
Otros	5,800,433	5,443,029	6.6
Inversión de los accionistas	13,353,890	13,417,903	(0.5)

Distribución regional de tiendas



Centro	235
Metropolitana	155
Noreste	84
Noroeste	47
Norte	18
Sureste	49
Suroeste	20
Internacional	27

Cobertura de deuda

(veces)

	2006	2005	% variación
Flujo de operación / intereses pagados	3.2	2.6	21.8
Deuda / flujo de operación	1.7	2.2	(21.0)

Carta a los accionistas

GIGANTE *Bodega* **GIGANTE** *Super* **GIGANTE**

Estimados accionistas:

Me complace comunicar a ustedes los logros alcanzados por Grupo Gigante durante 2006. En este año de crecimiento económico moderado y agresiva competencia, vivimos el fin de una etapa y el principio de otra en la que comenzamos a cosechar los beneficios de nuestra estrategia. Tales beneficios se reflejaron en el crecimiento de 0.5% de las ventas totales, la disminución del gasto, y el aumento de 33.5% en el flujo de operación.

Los esfuerzos realizados durante el año pueden sintetizarse en tres grandes líneas de acción: rentabilidad y productividad en el negocio de autoservicio; crecimiento acelerado en el negocio de restaurantes y asociaciones estratégicas; y, por último, un mejor gobierno corporativo que otorga a nuestros accionistas mayor transparencia respecto del manejo y destino del Grupo.

Eficiencia y productividad

Durante 2006 alcanzamos la estabilización del negocio de autoservicio, con lo cual concluimos una etapa iniciada dos años atrás, en la que redefinimos e implementamos los nuevos pilares de nuestra estrategia de negocio: una mayor orientación hacia la eficiencia y la productividad. Esa etapa incluyó, entre otras cosas, la reestructura organizacional, comercial, operativa y tecnológica, así como la definición de las características físicas y de imagen de los tres formatos.

Apalancados en dicha reestructura, iniciamos en 2006 una nueva fase de transformación, a través de la cual promovimos la implantación de la estrategia definida para nuestras tiendas de autoservicio. Esta fase comenzó con la comprobación del nuevo modelo de negocio en 13 tiendas piloto seleccionadas a finales de 2005, así como con el cierre de 14 establecimientos que no contaban con las condiciones de mercado ni las características de infraestructura que les permitieran cumplir con los niveles de productividad establecidos para cada formato.

Tras los resultados obtenidos en las tiendas piloto, realizamos los ajustes necesarios a la estrategia diferenciada de cada formato y remodelamos 18 tiendas en las que adecuamos las características físicas, operativas y comerciales. Tanto las tiendas piloto como las remodelaciones arrojaron incrementos promedio en ventas y utilidad de operación superiores a los obtenidos por los distintos formatos.

Por otra parte, durante el año mantuvimos nuestro objetivo de crecer de manera selectiva y con rentabilidad, al inaugurar 3 Bodegas Gigante que también contribuyeron a incrementar la productividad del formato y del segmento de negocio.

Apoyados en la reingeniería de procesos derivada de la implantación de nuestra plataforma tecnológica SAP, así como del análisis y los ajustes de nuestra estructura administrativa, en 2006 continuamos reduciendo los gastos operativos de tiendas y logística de este segmento de negocio, además de reducir 5.0% el gasto por nómina corporativa, lo que se sumó a la disminución de 10.0% aplicada a finales de 2005.

Asimismo, debemos destacar distintos eventos que tuvieron un papel preponderante en los resultados alcanzados por el negocio de autoservicio durante 2006: i) la mayor profundización y mejor ejecución de nuestra estrategia de Precios Bajos; ii) la realización de campañas más adecuadas a las nuevas condiciones del mercado y a nuestra estrategia comercial, tales como "Mes Gigante" y "Aniversario Gigante"; iii) la implantación total de nuestra plataforma tecnológica SAP que nos coloca a la vanguardia dentro de la industria del autoservicio en nuestro país; y iv) los avances en la distribución de mercancía por medio de nuestros 10 centros de distribución, los cuales nos permitieron pasar a 61.6% de las ventas totales, frente a 56.3% en 2005. Esto último se logró gracias a la ampliación de la capacidad instalada a finales de 2005, así como a la inauguración de las nuevas instalaciones de distribución de productos frescos y congelados a finales de 2006.

Crecimiento rentable

Office Depot, Radio Shack, Toks y SuperPrecio registraron durante todo el ejercicio crecimiento en piso de ventas, mayor venta por unidad, e incremento en márgenes.

Para Office Depot, 2006 significó un año en el que seguimos rompiendo nuestras propias marcas de crecimiento y utilidad. Continuamos con la estrategia de expansión nacional e internacional, e inauguramos un total de 23 nuevos establecimientos, 16 en México y 7 en el extranjero, específicamente, en 3 países de Centroamérica.

Por su parte, Radio Shack también mostró un gran dinamismo en lo relativo a aperturas y remodelaciones, al inaugurar 20 nuevas unidades y remodelar 28. Lo anterior permitió incre-

mentar 8.6% la superficie de ventas y mejorar la productividad por metro cuadrado de las tiendas remodeladas. Al igual que en el resto de nuestras unidades de negocio, en Radio Shack observamos incrementos en los márgenes bruto y operativo.

En nuestro negocio de restaurantes Toks, el número de asientos se incrementó 10.8% en el año, gracias a la apertura de 6 nuevos establecimientos y la remodelación de 2 unidades. Actualmente, 83.0% de nuestras unidades ya operan bajo el nuevo modelo de negocio lo cual, sumado a una ejecución estricta de nuestra estrategia orientada al cliente, nos permitió alcanzar en el año un crecimiento en ventas totales superior a cuatro veces el mostrado por las industrias hotelera y restaurantera de México.

En lo referente a SuperPrecio, el crecimiento del área de ventas registró 34.4% durante el año, como resultado de la apertura de 28 nuevas unidades y del aumento de ventas a mismas tiendas. Cabe destacar que dichas aperturas se realizaron con una inversión 20.0% menor que el promedio de los años anteriores, lo cual nos coloca en una posición ideal para tener un crecimiento más agresivo en los años venideros.

La inversión anual del Grupo ascendió a 1,121 millones de pesos, asignados a remodelaciones, tiendas nuevas, tecnología e instalaciones de distribución. Al final del ejercicio, alcanzamos un total de 1'120,902 m² de área de venta y 635 unidades en operación, incluidos 80 nuevos puntos de venta.

Flexibilidad financiera

Otro acontecimiento relevante del año fue la colocación de un bono sin garantías (*bullet senior notes*) en los mercados internacionales por un monto de 260 millones de dólares a una tasa de 8.75%, con vencimiento a 10 años. Dicha colocación sustituye el préstamo hipotecario contratado con Inbursa, y coloca al Grupo en una mejor posición financiera en términos de tasas, garantías y flexibilidad operativa.

Responsabilidad social - Fundación Gigante

Como lo hemos venido haciendo ininterrumpidamente desde hace más de 43 años, Grupo Gigante y Fundación Gigante —brazo operativo y ejecutor del compromiso y la política de responsabilidad social de las empresas del Grupo— continúan apoyando las mejores causas y proyectos en beneficio de las familias de toda la República. Durante el año, canalizamos re-

cursos por más de 148 millones de pesos en favor de los mexicanos que más lo necesitan, lo cual se tradujo en más de 1.3 millones de personas beneficiadas. Con ello consolidamos la responsabilidad social como uno de los objetivos de mayor importancia para la compañía y sus accionistas, y como un compromiso en el que creemos y seguiremos impulsando.

Gobierno corporativo

Durante el año, realizamos una serie de acciones que propician una mayor certidumbre y transparencia ante nuestros accionistas mayoritarios y minoritarios con respecto del sano manejo de los recursos y el destino del Grupo.

Entre otras medidas, y en ejecución del proyecto de Gobierno Corporativo, el Grupo concluyó la revisión y estructuración de sus cuerpos de gobierno conforme a la nueva Ley del Mercado de Valores y el Código de Mejores Prácticas de Gobierno Corporativo de México.

A partir de lo anterior, ya se aplican prácticamente todos los criterios establecidos por la nueva ley, incluyendo la transformación del Grupo en S.A.B. Del mismo modo, se revisó y se ajustó, en caso de que procediera, la estructura e integración del consejo y de sus comités, así como la estructura orgánica de primer nivel del Grupo, aplicando e incluso rebasando la nueva normatividad.

No quiero dejar de mencionar y agradecer el compromiso y la lealtad de los 35,427 empleados de Grupo Gigante, la confianza de nuestros proveedores y accionistas, y la preferencia de los más de 244 millones de clientes atendidos durante el año. A todos ellos les reitero mi absoluta entrega y compromiso para hacer de esta compañía un modelo de empresa en todos los niveles.

Atentamente,



Ángel Losada Moreno

Presidente del Consejo de Administración y
Director General de Grupo Gigante



Participación en ventas	Empleados	Piso de venta
39.4% 	12,117	521,102 m ²

En nuestros tres formatos de autoservicio...

Incrementamos los niveles de



Optimización de la cadena de tiendas y productividad

Durante 2006, mantuvimos nuestra orientación hacia una mayor productividad y rentabilidad, para lo cual continuamos con el proceso de optimización de la cadena de tiendas por medio de remodelaciones, aperturas selectivas y cierre de tiendas. Realizamos diversos ajustes a nuestras definiciones de formato, con base en los resultados obtenidos en un proyecto piloto iniciado a finales de 2005 con un grupo de 13 tiendas. De acuerdo con las nuevas premisas de operación e imagen, inauguramos 3 establecimientos Bodega Gigante en el Estado de México, remodelamos 8 tiendas Gigante, 6 Super Gigante, y 4 Bodegas en distintos estados de la República. A su vez, cerramos 14 unidades que no cumplían con las características de infraestructura y de mercado necesarias para satisfacer la nueva definición de los formatos de autoservicio.

Uno de los resultados más destacados después de haber remodelado nuestras tiendas conforme a las nuevas premisas de negocio fue que 80.0% de éstas superaron el crecimiento en ventas de su formato más de dos veces en promedio. De tal suerte, logramos incrementar las ventas por metro cuadrado y por empleado promedio del negocio en 3.4% y 1.5%, respectivamente.

Reestructura organizacional y reducción del gasto

Derivado en gran medida de la reingeniería de procesos aplicada durante la implantación de SAP, así como de la reestructura organizacional y administrativa realizada entre 2005 y 2006, durante el año logramos eficiencias importantes en gastos administrativos al reducir la plantilla más de 15.0% en los últimos 18 meses.

Impulso a las ventas a través del crédito al consumo

Conscientes de la necesidad de brindar a nuestra base de clientes de menores ingresos en México condiciones más favorables para la compra de sus productos, continuamos impulsando distintas opciones de crédito al consumo en nuestro negocio de autoservicio. Por una parte, ofrecemos de forma exclusiva a los clientes de los formatos Gigante y Bodega dos programas de pagos fijos, operados en asociación con GE Capital y Banco Azteca ("Llévatelo" y "Credimax", respectivamente). Asimismo, seguimos avanzando en el número de usuarios y transacciones de nuestras tarjetas de crédito compartidas.



productividad por metro cuadrado





Consolidamos nuestra estrategia



Participación en ventas	Empleados	Piso de venta
 17.7%	5,009	199,864 m ²

de precios bajos y campañas



Eficiencia en el abasto y el manejo de los inventarios

La puesta a punto de nuestro sistema de resurtido automático contribuyó de manera preponderante a reducir el exceso de inventarios y a minimizar los faltantes de mercancía en tienda. Debido a lo anterior, los inventarios promedio del año se redujeron alrededor de 10.0% y el nivel de faltantes bajó más de la mitad de lo observado en el año anterior.

Paralelamente, duplicamos el número de visitas realizadas a tiendas por nuestros centros de distribución, dando como resultado una disminución importante en el volumen de inventario almacenado en las bodegas de las tiendas, y una mejoría de 11.2% en el nivel de servicio por unidad. Esto significa que los pedidos realizados por cada tienda llegan en el momento adecuado y en los volúmenes correctos.

Estrategia de precios bajos y campañas más eficientes

Nuestra estrategia de precios bajos permanentes para la canasta de artículos a cuyo precio son más sensibles nuestros clientes continúa avanzando. Durante este ejercicio, aumentamos el alcance de la estrategia para 45.0% del catálogo. Además, logramos una mayor eficiencia y diferenciación de la canasta aplicada a cada formato, de acuerdo con el tipo y nivel de competencia de la zona de influencia de cada tienda.

La estrategia de precios bajos fue apoyada a lo largo del año por mensajes publicitarios tales como "Para y Compara", para el formato Gigante; "Chécalo y Llévatelo", para el formato Bodega; y "Tú Pagas, tú Mandas", para el formato Super Gigante. A su vez, hemos realizado una señalización más clara y agresiva directamente en el piso de ventas de las tiendas con comparativos de precio en todas las categorías.

Participación en ventas	Empleados	Piso de venta
18.5%	4,653	130,554 m ²

Elevamos nuestros estándares



Orientación hacia el cliente

Durante el año, profundizamos nuestra estrategia de satisfacción del cliente con mejorías significativas en nuestros tres formatos de autoservicio de alimentos derivado de la implantación de un mecanismo de monitoreo mensual de satisfacción del cliente en las 199 unidades de servicio.

Asimismo, la remodelación de unidades permitió impulsar en toda la cadena de tiendas una mayor diferenciación en la oferta de valor de cada formato, adecuándolo cada vez más a las necesidades de los distintos tipos de cliente y, por consiguiente, a su mayor satisfacción.

Surtido y exhibición

Uno de los elementos clave para el éxito del programa de transformación ha sido la redefinición y los cambios a nuestra oferta de productos, al igual que la forma en que éstos deben ser mercadeados de acuerdo con las preferencias de los clientes de cada tipo de formato y región. Cada formato cuenta con nuevas reglas específicas de acomodo y exhibición que le permiten al cliente realizar una compra más cómoda y eficiente. En este sentido, durante el año nos dimos a la tarea de adecuar los planogramas de toda nuestra cadena de tiendas de acuerdo con estas nuevas reglas.



de satisfacción del cliente

DELICIAS
GOURMET



	Distribución centralizada*	Empleados	Área techada
	61.6%	1,084	72,887 m ²

* como porcentaje de ventas

En nuestros centros de distribución...

Ampliamos la capacidad instalada

Logística

Como uno más de los avances derivados de nuestra estrategia de mayor productividad y eficiencia, en noviembre de este año inauguramos el centro de distribución de frescos en Tultitlán, Estado de México, el cual cuenta con 8 cámaras de refrigeración y una superficie total de 11,700 m². Gracias a este centro, tendremos un mejor manejo de productos perecederos al no romper la cadena de frío y, por consiguiente, un incremento en la competitividad al reducir la merma y ofrecer a nuestros clientes alimentos más frescos con mayor tiempo de vida en el anaquel.



Las nuevas instalaciones de Tultitlán albergan también la planta procesadora de carnes con atmósfera modificada más grande del sector de autoservicio en nuestro país. Su avanzada tecnología en el manejo, proceso y conservación de la carne fresca permite a nuestros clientes encontrar un producto superior en nuestras tiendas de autoservicio y asegura la mejor calidad, higiene y frescura en productos cárnicos.



Al finalizar el año, contamos con 72,887 m² de área techada en 10 centros de distribución que dan servicio a toda la República, 5 distribuyen mercancías generales y, otros 5, productos perecederos, refrigerados y congelados.



En línea con nuestros objetivos, durante el año logramos incrementar el porcentaje de la mercancía distribuida centralmente de 56.3% a 61.6% del total de la mercancía vendida en nuestras tiendas de autoservicio. En los próximos años, continuaremos expandiendo nuestra capacidad de distribución central en las ciudades de Monterrey, Guadalajara, Tijuana y Mérida.

En nuestra área de sistemas...

Finalizamos la implantación de SAP

Tecnologías de información y sistemas

Uno de los pilares estratégicos de la transformación del negocio de autoservicio es nuestra nueva plataforma tecnológica y de procesos SAP, que nos coloca a la vanguardia en sistemas de información y nos otorga una ventaja competitiva difícilmente igualable en Latinoamérica.

Durante el año, concluimos la implantación del sistema al integrar el área de frescos de la región centro del país. De esta forma, operamos ya a nivel nacional y de manera simultánea, una sola herramienta tecnológica en toda la cadena de valor del negocio, desde los procesos administrativos y la conectividad con los proveedores, hasta la gestión operativa, comercial y logística de nuestras tiendas. Así, continuamos cosechando los beneficios de dicha implantación, tales como la disminución de la nómina administrativa, la reducción de excedentes y faltantes de inventario en tiendas y centros de distribución, la implantación del resurtido automático a nivel artículo, y la creación del sistema de inteligencia en red, que nos permite analizar en línea los indicadores de desempeño relevantes del negocio.

Marcas propias

Continuamos optimizando la oferta de productos a través de la depuración de aquellos con baja rotación, la disminución del desabasto en tienda, y un mejor y más agresivo plan de mercadeo de los artículos con mayor aceptación.

Como resultado de lo anterior, al finalizar el año contamos con más de 1,116 productos de marcas propias, los cuales lograron una participación en ventas 50.0% mayor que la del año previo, de acuerdo con el catálogo considerado por AC Nielsen. Es importante destacar también la contribución de estos productos al mejoramiento del margen bruto del negocio de autoservicio durante el año fiscal.



Participación en ventas	Empleados	Piso de venta
1.2%	522	19,003 m ²

En SuperPrecio...

Inauguramos 28 nuevas tiendas



Para SuperPrecio, 2006 representa un parteaguas en su proceso de consolidación, marcado por el inicio de una fase de expansión más acelerada, en la que abrimos 28 nuevos establecimientos con una inversión promedio 20.0% menor por cada unidad. Este evento nos coloca en una posición más sólida para continuar creciendo, ya que en 2007 pensamos duplicar el número de aperturas de este año.

Asimismo, en el año iniciamos una prueba piloto en 4 tiendas de la zona metropolitana de Monterrey, con resultados muy satisfactorios que nos permitirán ampliar la cobertura regional de esta unidad de negocio. Para finales de 2006, contábamos ya con 79 establecimientos en un total de 19,003 m² de piso de venta, que representan un incremento de 34.4% frente a 2005.

Por otra parte, mejoramos el desempeño de las unidades con más de doce meses en operación, ya que se registraron incrementos en ventas cercanos a los dos dígitos con relación al año previo. Este resultado estuvo acompañado de un mejor margen bruto y menores gastos por unidad, como resultado de una mayor escala operativa, mejor mezcla de productos, impulso a nuestras marcas controladas e integración al 100.0% de la distribución en las instalaciones de Tultitlán.

Participación en ventas	Empleados	Piso de venta
 4.0%	971	25,572 m ²

En Gigante USA...

Mejoramos nuestra rentabilidad

El enfoque de rentabilidad que hemos mantenido en el Grupo en los últimos años también arrojó frutos en las nueve unidades de autoservicio que operan en Los Ángeles, California.

En el año, realizamos una estrategia de ofertas más agresiva para impulsar el desempeño de nuestros productos perecederos y obtener con ello una mayor diferenciación de la competencia a través de éstos. Con la misma intención de diferenciación, incrementamos la oferta de servicios adicionales para nuestros clientes, como bancos, envío de dinero y servicios celulares, los cuales derivaron en ingresos adicionales por rentas de espacios comerciales.

Por otra parte, continuamos mejorando nuestro margen bruto, al registrar un aumento de 1.7 puntos porcentuales. Ello se derivó principalmente de la constante búsqueda de reducción de costo a través de mejores negociaciones y desarrollo de nuevos proveedores. Además, a raíz de una serie de medidas de control de gasto, obtuvimos una reducción de 14.8% y, como consecuencia, la utilidad operativa del negocio mejoró 45.2% en comparación con el resultado de 2005.

No obstante la sólida recuperación en márgenes, consideramos necesaria una operación de mayor escala en esta unidad de negocio. Por ello, hemos entablado pláticas con distintas compañías de autoservicio de alimentos que se encuentran en la zona de influencia de Los Ángeles, con la intención de formar una alianza estratégica para obtener un mayor apalancamiento operativo y lograr la rentabilidad que estamos buscando.



Participación en ventas	Empleados	Asientos totales
 4.1%	4,341	13,172

En nuestra cadena de restaurantes...

Incrementamos las ventas cuatro



En cumplimiento con nuestro plan anual de expansión, en 2006 inauguramos 6 nuevas unidades en Cancún, Quintana Roo; Iztapalapa, D.F.; Acapulco, Guerrero; Querétaro, Querétaro; así como Lerma e Ixtapaluca, en el Estado de México. Gracias a estas aperturas, al cierre del periodo contábamos con un total de 63 restaurantes en operación y 13,172 asientos, 10.8% más respecto de 2005.

Remodelamos 2 establecimientos más, con lo cual 83.0% de nuestras unidades operan ya bajo las características de producto, servicio y ambiente de nuestro nuevo concepto de restaurantes *Casual Dining*. Como resultado, en 2006 superamos una vez más las expectativas y metas trazadas en ventas, márgenes y rentabilidad sobre los activos. Más aún, logramos que el crecimiento en ventas de nuestra cadena de restaurantes superara 4.6 veces al reportado por la industria de restaurantes y hoteles en México.

Como soporte de nuestra estrategia de crecimiento, y conscientes de que no obstante la expansión debemos mantener la calidad, crearemos el Centro de Capacitación para Chefs y un nuevo comisariato. Esto nos permitirá acelerar nuestro crecimiento futuro sobre bases sólidas de calidad y servicio, sin perder de vista que el cliente es el centro de nuestra estrategia.



veces más que la industria



En nuestro negocio de papelería y artículos de oficina...



Alcanzamos presencia en cinco





países de Centroamérica

Para Office Depot, 2006 significó un año récord en expansión de tiendas y resultados operativos. Durante el año, abrimos un total de 23 unidades: 16 en territorio nacional, 2 en Honduras, 1 en Guatemala y 4 en Panamá. Por consiguiente, además de nuestra presencia en México, ya operamos en 5 países de Centroamérica: Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Panamá. Al finalizar el año, la superficie total de ventas ascendió a 206,844 m², en 138 establecimientos en operación, lo cual nos consolida como líderes indiscutibles del mercado de productos de oficina y papelería.

El acelerado crecimiento experimentado durante el ejercicio no sólo se dio de forma ordenada y sólida, sino además se observaron aumentos importantes en las ventas a mismas tiendas. Asimismo, se logró mantener en niveles óptimos la estructura de costos y gastos del negocio. Los resultados en ventas se debieron también al constante crecimiento de nuestros canales alternos de distribución, tales como telemarketing, ventas corporativas e internet.

En lo referente a la estructura de costos, en el año alcanzamos la mayor utilidad operativa de la historia de Office Depot en México debido, entre otros factores, a mejores negociaciones con nuestra proveeduría nacional e internacional; a la duplicación de nuestra capacidad instalada de distribución *cross dock*; así como al impulso de nuestras marcas propias. Por otra parte, mantuvimos un estricto control del gasto a pesar del agresivo incremento del número de unidades, lo cual dio como resultado que los beneficios obtenidos tanto en ventas como en el margen bruto se reflejaran en los flujos de efectivo después de gastos.

Para 2007, mantendremos nuestra estrategia de saturación del mercado en México, con el propósito de fortalecer la posición de liderazgo que ha alcanzado Office Depot.



Participación en ventas	Empleados	Piso de venta
2.8%	817	17,962 m ²

En nuestro negocio de electrónica...

Terminamos el año con 20 nuevas



El 2006 fue un año de gran actividad para nuestro negocio de electrónica, ya que abrimos 20 unidades y remodelamos 28. De esta manera, al terminar el año, ya contábamos con 147 establecimientos Radio Shack en un total de 17,962 m² de superficie de ventas, 8.6% más que en 2005.

Debido al crecimiento alcanzado en los últimos años, ahora contamos con un mayor poder de compra que nos permite la importación de productos directamente desde Asia. Con ello, además de aumentar la variedad de artículos que ofrecemos a nuestros clientes, logramos reducir los precios aún más. Derivado de lo anterior, seguimos avanzando en nuestra visión estratégica de "desmitificar la tecnología en los hogares de México".

Para los años próximos, mantendremos el mismo ritmo de crecimiento y remodelación que durante este año, con el propósito de extender aún más nuestra visión estratégica.



RadioShack

tiendas y 28 remodelaciones



Con Fundación Gigante...

Beneficiamos a 1.3 millones de personas

Responsabilidad social

En cumplimiento de nuestro compromiso con la comunidad, Grupo Gigante canalizó más de 148 millones de pesos en beneficios directos a la sociedad mexicana más necesitada, a través de los distintos programas impulsados por Fundación Gigante, tales como:

Adultos mayores. A través del Instituto Nacional de las Personas Adultas Mayores (Inapam), se benefició a más de 1.2 millones de adultos mayores. De igual manera, se reforzó la campaña de empleo de adultos mayores en nuestras tiendas, incorporando a nuestro equipo a 2,156 personas.

Apoyo a mujeres. Continuamos impulsando los programas de apoyo a mujeres que sufren maltrato y trastornos alimenticios, contribuyendo así al desarrollo integral de más de 4 mil mujeres.

Educación. A través de la Fundación UNAM, entregamos mil becas a los mejores alumnos de esta casa de estudios. También apoyamos la educación básica con programas de donación de equipo de cómputo, mejoras a planteles de escasos recursos y capacitación a maestros. El programa de útiles escolares creció este año al entregar más de 26 mil paquetes.

Teletón. Como ya es una tradición, Grupo Gigante fue uno de los principales patrocinadores. Gracias a los donativos realizados por Gigante, Office Depot y Fundación Gigante, sumados a los donativos de nuestros clientes a través del redondeo, y a los de nuestros empleados, superamos nuestra meta.

Comunidades indígenas. Por medio de nuestra subsidiaria Toks, continuamos con nuestro programa “Proyectos Productivos”, que consiste en ofrecer a nuestros clientes productos artesanales de primera calidad, elaborados por comunidades indígenas.



Apoyo a la Clínica
Guadalupe Mazahua
en beneficio de 10 Comunidades
con 1,500 consultas al mes



Información financiera y gobierno corporativo

<u>Análisis de resultados</u>	22
<u>Informe del Comité de Auditoría</u>	24
<u>Informe del Comité de Prácticas Societarias</u>	25
<u>Informe del Comité de Planeación y Finanzas</u>	26
<u>Dictamen de los Auditores Independientes</u>	27
<u>Estados financieros</u>	28
<u>Consejo de Administración y órganos intermedios</u>	52

Análisis de resultados

Resultados operativos

Durante el año, las ventas totales de la compañía registraron un incremento de 0.5% con relación a 2005. La variación favorable en ventas se debió principalmente al programa de transformación del segmento de autoservicios, así como al buen desempeño de los negocios Toks, Radio Shack y Office Depot.

El margen bruto mejoró de 22.9% en 2005 a 24.3% en 2006, como resultado de la mayor participación y el crecimiento de márgenes en los negocios de restaurantes y asociaciones estratégicas, sumado a una mejor mezcla de productos vendidos y una mayor proporción de ventas de marcas propias en el segmento de autoservicio.

No obstante el agresivo crecimiento del piso de ventas de nuestros restaurantes y asociaciones estratégicas, las medidas tomadas por el Grupo durante el año, en términos de eficiencia administrativa y operativa, se tradujeron en una reducción de 0.3% en el gasto.

Como resultado de los factores mencionados, la utilidad de operación en el ejercicio 2006 mostró un incremento de 109.9% en comparación con el año anterior.

Por su parte, el costo integral de financiamiento del año ascendió a 185 mdp, cifra que resulta 37.6% menor que el costo obtenido durante 2005, debido principalmente a la utilidad cambiaria generada por la emisión del bono en dólares de Estados Unidos, al efecto favorable en el valor de mercado de la compra de un instrumento financiero derivado, y al efecto en REPOMO por la inflación en el ejercicio.

Las partidas extraordinarias ascendieron a 206 mdp, que se derivaron principalmente del gasto asociado con cierre de tiendas.

Derivado de lo anterior, nuestro resultado neto pasó de una pérdida de 200 mdp en 2005 a una utilidad de 307 mdp en el presente año. Como porcentaje de los ingresos, éste pasó de (0.6)% a 0.9%.

Situación financiera, liquidez y recursos de capital

La compañía opera en una industria que requiere el uso intensivo de capital para la construcción y/o remodelación de tiendas y restaurantes, y para pagar a sus proveedores. Los flujos necesarios para dichas actividades, así como el capital de trabajo que exige la operación provinieron principalmente de recursos generados por la empresa, además de créditos bancarios y bursátiles.

En 2006, el resultado neto consolidado fue de 307 mdp, utilidad que se incrementó con las partidas que no requieren flujo de efectivo. Por consiguiente la compañía tuvo una generación de flujos de efectivo neta de 1,105 mdp, después de reversar dichas partidas del resultado neto consolidado y antes de sumar los cambios netos en los activos y pasivos de operación. Esta cifra resultó 51.2% superior a los 731 mdp generados en 2005. El cambio neto en los activos y pasivos de operación en 2006 fue de 163 mdp, debido principalmente a un incremento en las cuentas por pagar. Dicho cambio se debió, entre otras causas, a la diferencia favorable entre los días de inventario y los días de proveedores.

Los impuestos por recuperar incluyen principalmente el IVA, así como los saldos favorables en el ISR e IEPS.

Los impuestos y gastos acumulados incluyen el ISR a cargo y provisiones para otros impuestos, vacaciones, bonos y gratificaciones, provisiones para contingencias, para gastos de publicidad y rentas a terceros, anticipos de clientes y acreedores nacionales.

El renglón de cuentas por pagar a partes relacionadas se refiere al pasivo a favor de Radio Shack International Inc., así como adeudos con Radio Shack Global Sourcing, Inc., ambos por la compra de mercancías de nuestra subsidiaria Radio Shack.

Con fecha 13 de abril de 2006, Grupo Gigante, S.A.B. de C.V. concluyó formalmente la oferta de valores de deuda (*bullet senior notes*) en mercados del exterior, por un monto principal de 260 millones de dólares de Estados Unidos, con una tasa cupón

Análisis de resultados

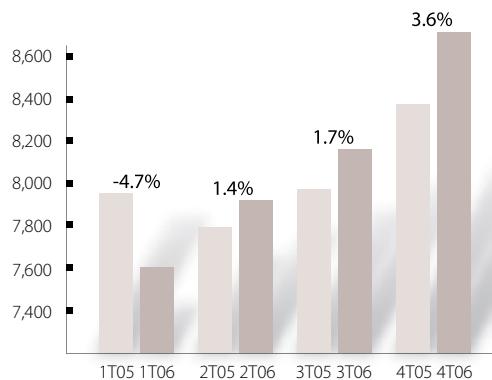
de 8.75% anual y vencimiento en 2016. La emisión, garantizada y avalada por aproximadamente 70 de sus subsidiarias, está representada con valores colocados a la par, los cuales pagan intereses semestralmente los días 13 de abril y 13 de octubre durante su vigencia, comenzando el 13 de octubre de 2006. La emisión contempla las restricciones acostumbradas para esta clase de operaciones, tanto para el pago de dividendos como para la recompra de acciones por la compañía. El agente colocador fue ABN AMRO.

Los recursos de esta operación fueron utilizados para prepagar el préstamo hipotecario contratado con Banco Inbursa, S.A., por un monto de 2,700 mdp (equivalente aproximado de 254 millones de dólares).

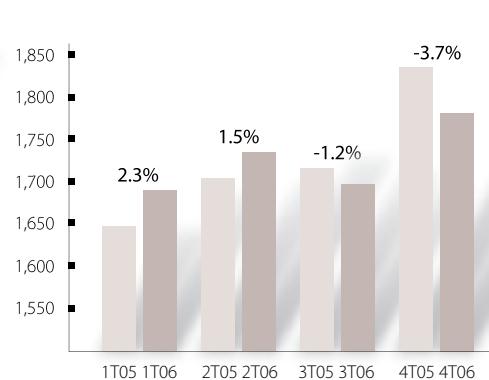
El 21 de diciembre de 2005, Radio Shack de México, S.A. de C.V. firmó un contrato de crédito simple a largo plazo por 60 mdp, pagaderos en 36 amortizaciones mensuales; la primera será el 31 de enero de 2007.

Los recursos generados por la operación, la emisión de los valores de deuda de Grupo Gigante, S.A.B. de C.V. y el contrato de deuda bancaria de Radio Shack de México, S.A. de C.V., permitieron que el programa de inversiones del año ascendiera a 1,121 mdp. Dichas inversiones se aplicaron a la apertura y remodelación de tiendas, así como a sistemas y logística.

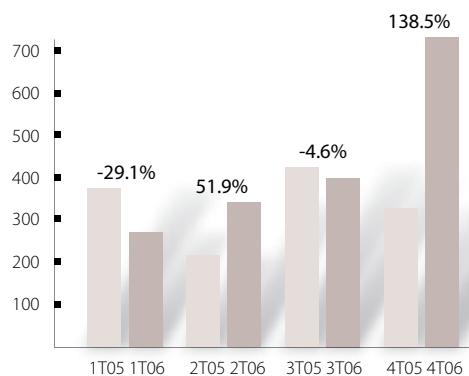
Desempeño trimestral de ventas totales
(Millones de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)



Evolución trimestral del gasto
(Millones de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)



Evolución trimestral del flujo operativo
(Millones de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)



Informe del Comité de Auditoría

Estimados señores:

En mi carácter de presidente, y en representación del Comité de Auditoría, y en cumplimiento de lo establecido en la fracción segunda del artículo 42, y en la fracción segunda del artículo 43 de la Ley del Mercado de Valores, así como en los estatutos de Grupo Gigante, S.A.B. de C.V., a continuación me permito rendir el informe de este comité por el ejercicio 2006.

Durante dicho ejercicio social, este comité desarrolló las siguientes funciones:

I.- Evaluar el estado que guarda el sistema de control interno y auditoría interna de Grupo Gigante, S.A.B. de C.V. y de las subsidiarias que éste controla. Concluimos que, en general, la sociedad antes mencionada tiene un adecuado sistema de control interno y auditoría interna.

II.- Realizar el seguimiento de las medidas preventivas y correctivas, implantadas con base en los resultados de las investigaciones relativas al incumplimiento de los lineamientos y políticas de operación y de registro contable.

III.- Evaluar el desempeño de la firma Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., quien realizó la auditoría de estados financieros consolidados por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2006, así como del auditor externo encargado de ésta, C.P.C. Juan Antonio Rodríguez. Consideramos que ambos tuvieron un adecuado cumplimiento de sus funciones, con apego a las normas de información financiera y a las disposiciones aplicables de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores.

IV.- Analizar la descripción y valoración de los servicios adicionales o complementarios que proporcionó Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., encargada de realizar la auditoría externa. Al efecto, emitimos un comunicado al Consejo de Administración el 24 de octubre de 2006.

V. Recibir los informes escritos y realizar las entrevistas necesarias con los abogados externos e internos de la empresa, al igual que con la administración de Grupo Gigante, S.A.B. de C.V., además de participar en las juntas trimestrales del Consejo de Administración y analizar los estados financieros trimestrales.

VI.- Analizar los principales resultados, con base en las revisiones a los estados financieros consolidados de la sociedad y de las personas morales que ésta controla,

confirmando que la información financiera se haya elaborado con las mismas normas de información financiera, criterios y prácticas con las que se preparan los informes anuales.

VII.- Con base en el análisis y la discusión de los estados financieros consolidados de Grupo Gigante, S.A.B. de C.V., recomendar su aprobación al Consejo de Administración.

VIII.- Analizar la descripción y los efectos de las modificaciones a las políticas contables aprobadas durante el periodo que cubre el informe.

IX.- Revisar el contenido del informe del director, para lo cual opinamos que:

1. Las políticas y los criterios contables y de información seguidos por la sociedad son adecuados y suficientes, tomando en cuenta las circunstancias particulares correspondientes.
2. Dichas políticas y criterios fueron aplicados consistentemente.
3. El informe del Director General refleja en forma razonable la situación financiera y los resultados consolidados de la sociedad.

X.- En lo relacionado a posibles observaciones relevantes formuladas por los terceros a los que se refiere la ley, no hubo ningún punto ni observación que reportar respecto a la contabilidad, los controles internos y los temas relacionados con la auditoría interna o externa, o bien, derivados de las denuncias realizadas sobre hechos que estimen irregulares en la administración.

XI.- Realizar el seguimiento de los acuerdos tomados en las asambleas de accionistas y del Consejo de Administración relacionadas con este comité.

Por consiguiente, el presente da cumplimiento a la obligación prevista en los artículos de la Ley del Mercado de Valores y en los estatutos de Grupo Gigante, S.A.B de C.V.

México, D. F., 16 de febrero de 2007

Luis Santana Castillo
Presidente del Comité de Auditoría

Informe del Comité de Prácticas Societarias

Estimados señores:

En mi carácter de presidente, y en representación del Comité de Prácticas Societarias, y en cumplimiento a lo establecido en el artículo 43, fracción I y demás disposiciones aplicables de la Ley del Mercado de Valores en vigor, me permito rendir el informe de este comité por el ejercicio 2006.

En cumplimiento con las disposiciones señaladas, durante el ejercicio fiscal mencionado, este comité desarrolló las siguientes funciones:

I.- Conocer el contenido y desarrollo del proyecto denominado "Gobierno Corporativo", con el apoyo de la firma Accenture. Se presentaron al consejo las recomendaciones y resultados del mencionado proyecto.

II.- Revisar y ajustar los órganos de gobierno de la sociedad, incluyendo al propio consejo y a los comités, dando cumplimiento a las disposiciones de la nueva Ley del Mercado de Valores.

III.- Realizar la revisión y el ajuste de la estructura organizacional, tanto de Grupo Gigante, S.A.B. de C.V., como de su subsidiaria Gigante, S.A. de C.V. Se presentaron al consejo las recomendaciones, descripciones y valuaciones de los principales puestos de la estructura.

IV.- Proponer al consejo la designación del director general de la sociedad, así como la política de uso y las atribuciones en materia de facultades de dominio.

V.- Analizar y desarrollar la recomendación al consejo sobre las políticas para la designación y retribución integral de los demás directivos relevantes.

VI.- Presentar al consejo, para su aprobación, el reglamento interno del Consejo de Administración.

VII.- Una vez aprobada por el consejo la creación del Comité Directivo de Grupo Gigante, aprobar su reglamento de operación.

VIII.- Al no haber "operaciones relacionadas" o "dispensas" que resolver, no hubo necesidad de presentar un reporte al consejo.

En tal virtud, el presente da cumplimiento a lo dispuesto por el artículo 43, fracción I y demás disposiciones aplicables de la ley.

México, D.F., a 20 de febrero de 2007



Roberto Salvo Horvilleur
Presidente del Comité de Prácticas Societarias

Informe del Comité de Planeación y Finanzas

Estimados señores:

En mi carácter de presidente, y en representación del Comité de Finanzas y Planeación, y en cumplimiento a lo establecido en los estatutos de Grupo Gigante, S.A.B. de C.V. y en el reglamento del Consejo de Administración en vigor, a continuación me permito presentar el informe de este comité por el ejercicio 2006.

En cumplimiento con las disposiciones señaladas, durante el ejercicio mencionado, este comité sesionó y presentó al Consejo de Administración informes y recomendaciones, respecto de los siguientes temas:

1. Presupuesto 2006, sus avances y ajustes.
2. Flujo de efectivo de la empresa, con especial énfasis en la vigilancia y los avances de la subsidiaria Gigante, S.A. de C.V.
3. Resultados trimestrales de la compañía, a ser presentados a la atención del Consejo de Administración.
4. Desarrollo y avances de las inversiones de activo fijo de la empresa y sus subsidiarias.
5. Vigilancia y utilización de las líneas de crédito de la empresa, con especial énfasis en la subsidiaria Gigante, S.A. de C.V.
6. Estructura, negociación, emisión y colocación del bono en dólares de la compañía.
7. Estructura y marcos de negociación sobre las coberturas cambiarias del bono en dólares.
8. Análisis y discusión sobre diversas fuentes y alternativas de financiamiento.
9. Análisis y definición de las premisas y supuestos principales utilizados en la elaboración del presupuesto 2007.

Durante el ejercicio materia de este informe, el comité conoció el contenido y desarrollo del proyecto denominado "Gobierno Corporativo", preparado y ejecutado por la administración, con el apoyo de un grupo interdisciplinario, interno y externo.

De igual forma, fuimos informados de los principales aspectos del proyecto denominado "Transformación", preparado por la administración de la subsidiaria Gigante, S.A. de C.V., proyecto que ha sido esencial en la mejoría de los resultados de la empresa.

En tal virtud, el presente da cumplimiento a lo dispuesto por los estatutos sociales y demás disposiciones aplicables del reglamento del Consejo de Administración.

México, D.F., a 20 de febrero de 2007



Francisco Javier Fernández Carbajal
Presidente del Comité de Finanzas y Planeación

Dictamen de los Auditores Independientes

Deloitte.

Galaz, Yamazaki,
Ruiz Urquiza, S.C.
Paseo de la Reforma 505
Piso 28
Colonia Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
México

Tel: +52 (55) 5080 6000
Fax: + 52 (55) 5080 6001
www.deloitte.com/mx

Al Consejo de Administración y Accionistas de Grupo Gigante, S. A. B. de C. V.

Hemos examinado los balances generales consolidados de Grupo Gigante, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias (la "Compañía") al 31 de diciembre de 2006 y 2005 y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de cambios en la situación financiera que les son relativos, por los años que terminaron en esas fechas. Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la Compañía. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

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 nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados antes mencionados presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de Grupo Gigante, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias al 31 de diciembre de 2006 y 2005 y los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los cambios en la situación financiera por los años que terminaron en esas fechas, de conformidad con las normas de información financiera mexicanas.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S. C.

Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu



C. P. C. Juan Antonio Rodríguez Espínola

20 de febrero de 2007

Balances generales consolidados

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005

(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)

Activo	2006		2005	
Activo circulante:				
Efectivo y equivalentes de efectivo	\$	898,148	\$	558,753
Cuentas por cobrar – neto		1,392,952		1,174,502
Inventarios – neto		4,402,670		4,558,789
Pagos anticipados		186,770		234,273
Instrumentos financieros derivados		510		
Total del activo circulante		6,881,050		6,526,317
Instrumentos financieros derivados		20,445		
Inmuebles y equipo – neto		16,094,605		15,921,335
Inversión en acciones en asociadas y otras		224,271		216,809
Crédito mercantil y otros activos – neto		880,641		859,503
Total	\$	24,101,012	\$	23,523,964
Pasivo y capital contable				
Pasivo circulante:				
Préstamos de instituciones financieras	\$	30,535	\$	5,074
Porción circulante del pasivo a largo plazo		55,745		72,873
Cuentas y documentos por pagar a proveedores		4,946,689		4,663,032
Cuentas por pagar a partes relacionadas		76,265		135,002
Impuestos y gastos acumulados		1,491,032		1,088,956
Total del pasivo circulante		6,600,266		5,964,937
Préstamos a largo plazo		2,983,849		2,833,967
Obligaciones laborales al retiro		229,602		237,590
Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades, diferidos		933,405		1,069,567
Total del pasivo		10,747,122		10,106,061
Capital contable:				
Capital social		2,591,005		2,591,118
Prima en suscripción de acciones		7,251,804		7,252,059
Utilidades retenidas		17,078,040		16,807,195
Insuficiencia en la actualización del capital contable		(12,407,508)		(12,067,099)
Efecto acumulado de impuesto sobre la renta diferido		(1,265,469)		(1,265,469)
Capital contable mayoritario		13,247,872		13,317,804
Interés minoritario en subsidiaria consolidada		106,018		100,099
Total del capital contable	\$	13,353,890	\$	13,417,903
Total	\$	24,101,012	\$	23,523,964

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Estados consolidados de resultados

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2006 y 2005
 (En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006, excepto utilidad por acción)

	2006	2005
Ingresos:		
Ventas netas	\$ 31,876,272	\$ 31,791,688
Otros	594,726	503,907
	32,470,998	32,295,595
Costos y gastos:		
Costo de ventas	24,582,354	24,909,912
Gastos de operación	6,882,353	6,906,340
	31,464,707	31,816,252
Utilidad de operación	1,006,291	479,343
Costo integral de financiamiento	184,790	296,331
Otros gastos – neto	206,124	178,572
Utilidad antes de impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades	615,377	4,440
Impuesto sobre la renta	297,785	238,658
Participación de los trabajadores en las utilidades	11,115	(33,769)
Utilidad (pérdida) neta consolidada	\$ 306,477	\$ (200,449)
Utilidad (pérdida) neta mayoritaria	\$ 295,649	\$ (211,574)
Utilidad neta minoritaria	10,828	11,125
Utilidad (pérdida) neta consolidada	\$ 306,477	\$ (200,449)
Utilidad (pérdida) básica y diluida por acción ordinaria	\$ 0.30	\$ (0.22)

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Estados consolidados de variaciones en el capital contable

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2006 y 2005
 (En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)

	Capital social	Prima en suscripción de acciones	Utilidades retenidas	Insuficiencia en la actualización del capital contable	Efecto acumulado de impuesto sobre la renta diferido	Interés minoritario en subsidiaria consolidada	Total de capital contable
Saldo al 1 de enero de 2005	\$ 2,590,551	\$ 7,259,473	\$ 16,966,273	\$ (11,666,872)	\$ (1,265,469)	\$ 64,497	\$ 13,948,453
Venta de acciones propias – neto	567	(7,414)	52,496				45,649
Incremento de capital minoritario						24,477	24,477
Pérdida integral			(211,574)	(400,227)		11,125	(600,676)
Saldo al 31 de diciembre de 2005	2,591,118	7,252,059	16,807,195	(12,067,099)	(1,265,469)	100,099	13,417,903
Recompra de acciones propias	(113)	(255)					(368)
Pasivo adicional por obligaciones laborales			(24,804)				(24,804)
Incremento de capital minoritario						1,095	1,095
Pérdida integral			295,649	(340,409)		4,824	(39,936)
Saldo al 31 de diciembre de 2006	\$ 2,591,005	\$ 7,251,804	\$ 17,078,040	\$ (12,407,508)	\$ (1,265,469)	\$ 106,018	\$ 13,353,890

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Estados consolidados de cambios en la situación financiera

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2006 y 2005
(En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)

	2006	2005
Operación:		
Utilidad (pérdida) neta consolidada	\$ 306,477	\$ (200,449)
Más (menos) partidas que no requirieron (generaron) la utilización de recursos:		
Depreciación y amortización	775,554	855,768
Pérdida (ganancia) en venta de inmuebles y equipo	13,778	(28,744)
Pérdida en baja de inmuebles y equipo	81,622	155,826
Obligaciones laborales al retiro	45,851	35,001
Instrumentos financieros derivados	(20,955)	
Impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades, diferidos	(97,279)	(86,390)
	1,105,048	731,012
Cambios en activos y pasivos de operación:		
Cuentas por cobrar – neto	(218,450)	593,971
Inventarios – neto	(140,017)	(458,479)
Pagos anticipados	47,503	(13,304)
Cuentas y documentos por pagar a proveedores	283,657	372,238
Cuentas por pagar a partes relacionadas	(58,737)	36,633
Obligaciones laborales al retiro	(64,121)	63,331
Impuestos y gastos acumulados	312,915	(529,302)
Recursos netos generados por la operación	1,267,798	796,100
Financiamiento:		
Préstamos de instituciones financieras	25,461	(54,265)
Incremento del pasivo a largo plazo	2,829,060	2,871,780
Pagos del pasivo a largo plazo	(2,696,306)	(2,733,282)
Incremento de capital en interés minoritario	1,095	24,477
(Recompra) venta de acciones propias – neto	(368)	45,649
Recursos netos generados por actividades de financiamiento	158,942	154,359
Inversión:		
Adquisición de inmuebles y equipo	(1,120,793)	(1,318,787)
Venta de inmuebles y equipo	133,931	248,716
Inversión en acciones en asociadas y otras	(7,462)	(7,715)
Crédito mercantil y otros activos – neto	(93,021)	23,753
Recursos netos utilizados en actividades de inversión	(1,087,345)	(1,054,033)
Efectivo y equivalentes de efectivo:		
Aumento (disminución)	339,395	(103,574)
Saldo al inicio del año	558,753	662,327
Saldo al final del año	\$ 898,148	\$ 558,753

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros consolidados.

Notas a los estados financieros consolidados

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2006 y 2005
 (En miles de pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2006)

1. Actividades

Grupo Gigante, S. A. B. de C. V. y Subsidiarias (la "Compañía") se dedican a la operación de tiendas de autoservicio, especializadas en la comercialización de líneas de abarrotes, ropa, mercancías en general y productos y equipos para oficina y electrónicos.

2. Bases de presentación

- a. **Consolidación de estados financieros** - Los estados financieros consolidados incluyen los de Grupo Gigante, S. A.B. de C. V. y los de sus subsidiarias, cuya participación accionaria en el capital social de las mismas se muestra a continuación. Los estados financieros de Office Depot de México, S. A. de C.V. y PSMT México, S. A. de C. V., se incluyen bajo el método de consolidación proporcional al 50%, por ejercer control conjunto sobre estas subsidiarias. Los saldos y operaciones intercompañías, han sido eliminados en la preparación de estos estados financieros consolidados.

Compañía o Grupo	Participación	Actividad
Gigante, S. A. de C. V.	100.00%	Comprende 199 tiendas de autoservicio especializadas en la comercialización de líneas de abarrotes, perecederos, ropa y mercancías en general. El 1 de agosto de 2005 esta subsidiaria transfirió todos sus empleados a una parte relacionada, de la cual empezó a recibir servicios administrativos en esa fecha.
Office Depot de México, S. A. de C. V.	50.00%	Comprende 118 tiendas en México especializadas en la venta de productos y equipos para oficina, 4 en Costa Rica, 5 en Guatemala, 3 en El Salvador, 2 en Honduras, 3 en Panamá y 3 centros de distribución.
PSMT México, S. A. de C. V.	50.00%	Comprendía 2 tiendas en el estado de Guanajuato, México y una tienda en el estado de Querétaro, México, bajo el formato de club de precio. Como se menciona en la Nota 2e, el 11 de febrero de 2005 la Compañía anunció la suspensión de sus operaciones.
Gigante Holdings International, Inc.	100.00%	Comprende 9 tiendas de autoservicio enfocadas al mercado latino en la ciudad de Los Ángeles, California.
Cafeterías Toks, S. A. de C. V.	100.00%	Es una cadena de 63 restaurantes.
Tiendas Super Precio, S. A. de C. V.	100.00%	Comprende 79 tiendas de autoservicio especializadas en la comercialización de abarrotes.

Compañía o Grupo	Participación	Actividad
Radio Shack de México, S. A. de C. V.	50.01%	Comprende 147 tiendas especializadas en la comercialización de productos electrónicos.
Controtiendas, S. A. de C. V.	100.00%	Comprende 41 inmobiliarias, en cuyas propiedades se localizan varias tiendas y restaurantes.
Bodega Gigante, S. A. de C. V.	100.00%	Comprende 11 inmobiliarias, en cuyas propiedades se localizan varias tiendas.
Gigante-Fleming, S. A. de C. V.	100.00%	Es una inmobiliaria en cuyas propiedades se localizan dos tiendas. Tiene además, el control y uso de marcas.
Servicios Gigante, S. A. de C. V.	99.99%	Presta servicios administrativos a la Compañía.
Servicios Toks, S. A. de C. V.	100.00%	Presta servicios administrativos a la Compañía.
Operadora Gigante, S. A. de C. V.	100.00%	Presta servicios administrativos a la Compañía.
Servicios Gastronómicos Gigante, S. A. de C. V.	100.00%	Presta servicios gastronómicos a la Compañía.
Servicios Operativos Gigante, S. A. de C. V.	100.00%	Presta servicios administrativos a la Compañía.
Pagos en Línea, S. A. de C. V.	100.00%	Transferencias electrónicas en efectivo en la República Mexicana.
Procesadora Gigante, S. A. de C. V.	100.00%	Enajenación, administración y operación de negocios comerciales dedicados al empaquetado y envasado de alimentos.
Importadora Corporativa del Centro, S. A. de C. V.	100.00%	Compra-venta, fabricación, elaboración y comercialización de mercancías.
Combustibles Gigante, S. A. de C. V.	100.00%	Vende gasolina, combustibles y lubricantes.
Retail Answers, S. A. de C. V.	50.20%	Presta servicios administrativos a la Compañía.
Logistic Answers, S. A. de C. V.	50.20%	Presta servicios administrativos a la Compañía.
Franquicias Super Precio, S. A. de C. V.	100.00%	Administración de franquicias y nombres comerciales.
Inmobiliaria Toks, S. A. de C. V.	100.00%	Inmobiliaria y corredora de bienes raíces.

- b. **Conversión de estados financieros de subsidiarias extranjeras** – Para consolidar los estados financieros de las subsidiarias extranjeras que operan en forma independiente de la Compañía, se aplican las mismas políticas contables de la Compañía, por lo cual se actualizan por la inflación del país en que operan y se expresan en moneda de poder adquisitivo al cierre del ejercicio y posteriormente, todos los activos y pasivos, ingresos, costos y gastos se convierten al tipo de cambio en vigor al cierre del ejercicio del periodo que se informa. Los efectos de conversión se presenta en el rubro de insuficiencia en la actualización del capital contable dentro del capital contable.

Los estados financieros de las subsidiarias extranjeras incluidos en los estados financieros consolidados de 2005, se actualizan en moneda constante del país en que operan las subsidiarias y se convierten a moneda nacional, utilizando el tipo de cambio del último ejercicio presentado.

- c. **Pérdida 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 (pérdida) neta del ejercicio más otras partidas que representan una ganancia o pérdida del mismo período, y se presentan directamente en el capital contable, sin afectar el estado de resultados. En 2006 y 2005, las otras partidas de pérdida integral están representadas por la insuficiencia en la actualización del capital contable, los efectos de conversión de entidades extranjeras y el resultado de la inversión de los accionistas minoritarios.
- d. **Reclasificaciones** – Los estados financieros por el año que terminó el 31 de diciembre de 2005 han sido reclasificados en ciertos rubros para conformar su presentación con la utilizada al 31 de diciembre de 2006.
- e. **Comparabilidad** – El 11 de febrero de 2005 la Compañía anunció la suspensión de las operaciones de su subsidiaria PSMT México, S.A. de C.V., las cuales fueron formalmente suspendidas el 28 de febrero de 2005. La información financiera condensada de esta subsidiaria, que se incluye en éstos estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2006 y 2005 es:

Balance general:	2006		2005	
Activo circulante	\$	58,690	\$	76,977
Pasivo circulante		(2,702)		(2,611)
		55,988		74,366
Capital Contable	\$	67,922	\$	86,964

Estado de resultados:	2006		2005	
Ingresos	\$		\$	58,684
Costos y gastos		(19,042)		(95,232)
Impuesto sobre la renta				(72)
Pérdida neta	\$	(19,042)	\$	(36,620)

3. Resumen de las principales políticas contables:

Nuevas normas de información financiera – A partir del 1 de junio de 2004, la función y responsabilidad de la emisión de las Normas de Información Financiera (NIF), corresponde al Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A. C. (CINIF). El CINIF decidió renombrar los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados que anteriormente emitía el Instituto Mexicano de Contadores Pùblicos, A. C. (IMCP), como NIF. Al 31 de diciembre de 2005 se habían emitido ocho NIF de la serie NIF A (de la NIF A-1 a la NIF A-8) que constituyen el Marco Conceptual, destinado a servir como sustento racional para el desarrollo de dichas normas, y como referencia en la solución de los problemas que surgen en la práctica contable y la NIF B-1, Cambios contables y correcciones de errores, que entraron en vigor a partir del 1 de enero de 2006. La aplicación de las nuevas NIF no provocó modificaciones significativas en los estados financieros adjuntos ni en sus revelaciones.

Los estados financieros consolidados adjuntos cumplen con las NIF. Su preparación requiere que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice determinados supuestos para valuar 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. **Reconocimiento de los efectos de la inflación** – La Compañía reconoce los efectos de la inflación actualizando sus estados financieros en términos de pesos de poder adquisitivo de la fecha del último balance general que se presenta. En consecuencia, los estados financieros del año anterior que se presentan para efectos comparativos también han sido actualizados en términos del mismo poder adquisitivo y sus cifras difieren de las originalmente presentadas. El reconocimiento de los efectos de la inflación resulta principalmente, en ganancias o pérdidas por inflación sobre partidas no monetarias y monetarias, que se presentan en los estados financieros bajo los dos rubros siguientes:

Insuficiencia en la actualización del capital contable – Se integra del resultado por posición monetaria acumulado hasta la primera actualización y la pérdida por tenencia de activos no monetarios que representa el cambio en el nivel específico de precios que se incrementó por debajo de la inflación.

Resultado por posición monetaria – Representa la erosión del poder adquisitivo de las partidas monetarias originada por la inflación; se calcula aplicando factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor (“INPC”) a la posición monetaria neta mensual. La ganancia se origina de mantener una posición monetaria pasiva neta.

- b. **Efectivo y equivalentes de efectivo** – Consisten principalmente en depósitos bancarios en cuentas de cheques e inversiones diarias de excedentes de efectivo con disponibilidad inmediata. El efectivo se presenta a valor nominal y los excedentes al costo más rendimientos, los que se reconocen en los resultados conforme se devengan.
- c. **Inventarios y costo de ventas** – Los inventarios se valúan al valor de reposición, sin exceder su valor de realización. El costo de ventas se actualiza utilizando el método de últimas entradas, primeras salidas.

- d. **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. La negociación con instrumentos derivados se realiza sólo con instituciones de reconocida solvencia. La política de la Compañía es la de no realizar operaciones con propósitos de especulación con instrumentos financieros derivados.

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 cómo 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 valor razonable, las fluctuaciones tanto del derivado como de la partida cubierta se valúan a valor razonable y se reconocen en resultados; (2) cuando son de flujo de efectivo, la porción efectiva se reconoce temporalmente en la utilidad integral y se recicla a resultados cuando la partida cubierta los afecta; la porción inefectiva se reconoce de inmediato en resultados; (3) cuando la cobertura es de una inversión en una subsidiaria extranjera, la porción efectiva se reconoce en la utilidad integral como parte del ajuste acumulado por conversión; la porción no efectiva de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura se reconoce en los resultados del periodo, si es un instrumento financiero derivado y, si no lo es, se reconoce en la utilidad integral hasta que se enajene o transfiera la inversión.

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.

Ciertos instrumentos financieros derivados, aunque son contratados con fines de cobertura desde una perspectiva económica, por no cumplir con todos los requisitos que exige la normatividad, para efectos contables, se han designado como de negociación. La fluctuación en el valor razonable de esos derivados se reconoce en el costo integral de financiamiento.

- e. **Inmuebles y equipo** – Se registran al costo de adquisición y se actualizan aplicando factores derivados del INPC. La depreciación se calcula conforme al método de línea recta con base en la vida estimada útil de los activos, como sigue:

	Años totales
Edificios	49
Adaptaciones a inmuebles	49
Equipo de tienda	12
Mobiliario y equipo	8
Equipo de transporte	4

El costo integral de financiamiento incurrido durante el período de construcción, se capitaliza y actualiza aplicando el INPC.

- f. **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 de los mismos 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 considerando el importe del valor en libros que 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.
- g. **Crédito mercantil** – El exceso del costo sobre el valor razonable de las acciones de subsidiarias en la fecha de adquisición, se actualiza aplicando el INPC y se sujeta cuando menos anualmente, a pruebas de deterioro.
- h. **Obligaciones laborales al retiro** – El pasivo por primas de antigüedad, plan de retiro voluntario 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 reales. Por lo tanto, se está reconociendo el pasivo que a valor presente, se estima cubrirá la obligación por estos beneficios a la fecha estimada de retiro del conjunto de empleados que labora en la Compañía.
- i. **Cargos diferidos** – Los costos erogados en la fase de desarrollo y que den origen a beneficios económicos futuros porque cumplen con ciertos requisitos para su reconocimiento como activos, se capitalizan y se amortizan con base en el método de línea recta en 4 años. Las erogaciones que no cumplen con dichos requisitos, así como los costos de investigación, se registran en resultados en el ejercicio en que se incurren. Esta política contable también es aplicable a otros intangibles, como licencias las cuales son amortizables durante su vida estimada de cuatro años y marcas las cuales son amortizables durante 15 años, de acuerdo con los términos establecidos en los contratos celebrados por la Compañía.
- j. **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.
- k. **Impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en las utilidades** – El impuesto sobre la renta (ISR) y la participación de los trabajadores en las utilidades (PTU), se registran en los resultados del año en que se causan, y se reconoce el ISR diferido proveniente de las diferencias temporales que resultan de la comparación de los valores contables y fiscales de los activos y pasivos, y en su caso, se incluye el beneficio de las pérdidas fiscales por amortizar. El ISR diferido activo, se registra sólo cuando existe alta probabilidad de que pueda recuperarse. Se reconoce la PTU diferida proveniente de las diferencias temporales entre el resultado contable y la renta gravable, sólo cuando se pueda presumir razonablemente que van a provocar un pasivo o beneficio, y no exista algún indicio de que vaya a cambiar esa situación, de tal manera que los pasivos o los beneficios no se materialicen.

El impuesto al activo (“IMPAC”) pagado que se espera recuperar, se registra como un anticipo de ISR y se presenta en el balance general disminuyendo el pasivo por ISR diferido.

- I. **Operaciones en moneda extranjera** – Las operaciones 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.

- m. **Utilidad (pérdida) por acción** – La utilidad (pérdida) básica por acción ordinaria se calcula dividiendo la utilidad (pérdida) neta mayoritaria entre el promedio ponderado de acciones ordinarias en circulación durante el ejercicio. Debido a que la Compañía no tiene instrumentos que se consideran dilutivos, la utilidad por acción básica y diluida son iguales.

4. Cuentas por cobrar – neto

	2006	2005
Clientes	\$ 564,447	\$ 428,136
Estimación para cuentas de cobro dudosos	(56,721)	(30,193)
	507,726	397,943
Impuestos por recuperar	731,164	610,573
Otras	154,062	165,986
	\$ 1,392,952	\$ 1,174,502

5. Instrumentos financieros derivados

La Compañía obtiene financiamientos bajo diferentes condiciones; cuando estos son en moneda distinta a su moneda funcional (el peso mexicano) con la finalidad de mitigar su exposición a riesgos de volatilidad en divisas, contrata instrumentos financieros derivados swaps que modifican su perfil de deuda.

El 13 de abril de 2006, la Compañía concluyó una oferta de valores de deuda (“Senior Notes”) por \$260 millones de dólares estadounidenses, con vencimiento en abril de 2016. La deuda establece el pago de intereses a una tasa de 8.75% anual pagaderos en forma semestral. Principalmente con la finalidad de mitigar riesgos de moneda extranjera (la moneda funcional de la empresa es el Peso Mexicano) (ver Nota 10), la Compañía contrató dos instrumentos financieros derivados de cobertura, con las siguientes características:

- Cross Currency Swap (“CCS”) – Cambia el perfil de la deuda, convirtiendo el pago de los intereses a pesos a un tipo de cambio fijo de \$11.11 pesos por dólar estadounidense a una tasa variable de tasa de interés interbancaria de equilibrio (“TIIE”) a 28 días más 0.635%, el plazo a vencimiento coincide con el de los Senior Notes de 10 años.

- Interest Rate Swap (“IRS”) – Convierte la tasa variable que surge del CCS a una tasa fija en pesos de 9.755%, su plazo es de 5 años.

Las coberturas se clasificaron como de valor razonable, por lo que el valor razonable de los swaps, se reconoce en los resultados del año.

6. Inmuebles y equipo - neto

	2006	2005
Edificios	\$ 5,640,262	\$ 5,946,992
Adaptaciones a inmuebles	5,639,168	4,912,019
Equipo de tienda	5,715,884	5,161,184
Mobiliario y equipo	289,810	457,628
Equipo de transporte	139,270	135,750
	17,424,394	16,613,573
Depreciación acumulada	(6,849,325)	(6,197,111)
	10,575,069	10,416,462
Construcciones en proceso	75,250	135,650
Terrenos	5,444,286	5,369,223
	\$ 16,094,605	\$ 15,921,335

Al 31 de diciembre de 2005, aproximadamente el 49%, de los terrenos y edificios de la Compañía, estaban otorgados en garantía del pasivo bancario a largo plazo (ver Nota 10).

7. Inversión en acciones en asociadas y otras

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, la inversión en acciones está representada en su mayoría por la inversión que la Compañía tiene en acciones emitidas por PriceSmart, Inc. El saldo al 31 de diciembre de 2006 y 2005 corresponde a 1,667,333 (5.8% y 6.41% al 31 de diciembre de 2006 y 2005, respectivamente) acciones comunes de PriceSmart, Inc., suscritas el 23 de noviembre de 2004, a un precio de \$10.00 dólares estadounidenses por acción. Dicha inversión se valúa utilizando el método de costo.

8. Crédito mercantil y otros activos - neto

	2006	2005
Crédito mercantil – neto	\$ 459,559	\$ 453,962
Efectivo restringido	22,930	36,724
Cargos diferidos – neto	275,520	233,432
Activo intangible por obligaciones laborales	66,627	81,149
Otros activos	56,005	54,236
	\$ 880,641	\$ 859,503

El efectivo restringido representa reservas de efectivo que requieren ser mantenidas por una de las subsidiarias de la Compañía para obtener crédito con uno de sus proveedores.

9. Préstamos de instituciones financieras

La Compañía tiene contratados ciertos préstamos de instituciones financieras sin garantías. El monto de dichos préstamos al 31 de diciembre de 2006 y 2005 es de \$30,535 y \$5,074, respectivamente. Las tasas de interés promedio ponderadas aplicadas a dichos préstamos al 31 de diciembre de 2006 y 2005 fueron 9.15% y 7.5%, respectivamente.

10. Pasivo a largo plazo

	2006	2005
Con fecha 22 de agosto de 2005, la Compañía concluyó la reestructura de sus pasivos bancarios por un monto de \$2,700,000 (pesos históricos) con una institución financiera. Dicho crédito se pagaría en 37 amortizaciones trimestrales siendo la primera en septiembre de 2006, los intereses serían pagaderos por trimestres vencidos a la tasa TIE de 91 días más un margen aplicable, el margen se calculaba con un 2.85% del saldo insonuto durante el primer año del crédito y posteriormente con base en la relación del margen de endeudamiento de la Compañía. La tasa de interés al 31 de diciembre de 2005 fue de 11.49%. El 13 de abril de 2006 la Compañía prepago dicho préstamo con los recursos provenientes de la emisión de valores de deuda abajo descrita. La penalización por el prepago fue de \$27,024	\$	\$ 2,809,350
Obligación por contrato sin vencimiento de compra-venta de inmueble con valor en libros al 31 de diciembre de 2006 de \$137,424, el pago mensual es calculado en base a un porcentaje de las ventas de la tienda de la Compañía que se encuentra en dichos terrenos y edificios, causando intereses sobre saldos insoluto, calculados en función a la tasa TIE a 28 días más 2 puntos porcentuales (las tasas de interés al 31 de diciembre de 2006 y 2005, fueron de 9.34% y 10.56% respectivamente)	21,304	35,060

	2006	2005
Contrato de crédito simple a pagar en 36 amortizaciones mensuales con 12 meses de periodo de gracia únicamente por lo que respecta al capital; la primera de ellas será el 31 de enero de 2007. Los intereses se pagarán mensualmente a una tasa fija del 11.45%	60,000	62,430
Con fecha 13 de abril de 2006, la Compañía concluyó formalmente la oferta de valores de deuda ("Senior Notes") en mercados del exterior, por un monto principal de \$260 millones de dólares estadounidenses, con una tasa cupón de 8.75% anual y con vencimiento en 2016. Los intereses se pagarán semestralmente	2,829,060	
Obligaciones por contratos de arrendamiento financiero con una tasa de interés anual que va del 9.84% al 14.72%	129,230	
Pasivo a largo plazo	3,039,594	2,906,840
Menos: Porción circulante del pasivo a largo plazo	(55,745)	(72,873)
	\$ 2,983,849	\$ 2,833,967

Los valores de deuda están garantizados por aproximadamente 70 de las subsidiarias de la Compañía. La emisión contempla restricciones para el pago de dividendos y recompra de acciones de la Compañía. Adicionalmente, las restricciones requieren que la Compañía mantenga ciertas razones financieras. La Compañía, al 31 de diciembre de 2006 ha cumplido con dichas restricciones.

La Compañía utilizó los recursos de la emisión de los valores de deuda para prepagar un préstamo bancario por un monto de \$2,809,350.

Se han contratado instrumentos financieros derivados para cubrir riesgos cambiarios de esta emisión según se explica en la Nota 5.

a. Los vencimientos del pasivo a largo plazo al 31 de diciembre de 2006 son:

Año que terminará el 31 de diciembre de		
2007	\$ 55,745	
2008	92,729	
2009	35,257	
2010	26,803	
2011	0	
Años posteriores	2,829,060	
	\$ 3,039,594	

b. Al 31 de diciembre de 2006, los compromisos mínimos de pago por arrendamientos capitalizables son:

Acreedores por contratos de arrendamiento	\$	156,579
Intereses no devengados		(27,349)
Valor presente de las obligaciones		129,230
Porción circulante de las obligaciones		(32,913)
 <u>Porción a largo plazo de arrendamientos capitalizables</u>	 <u>\$</u>	 <u>96,317</u>

Los vencimientos a largo plazo del pasivo por contratos de arrendamiento capitalizables incluyendo intereses por devengar y la opción de compra al final del último año por \$14,613, son:

Año que terminará
el 31 de diciembre de

2007	\$	45,358
2008		45,358
2009		37,660
2010		28,203
	 <u>\$</u>	 <u>156,579</u>

11. Obligaciones laborales al retiro

El costo neto del periodo por las obligaciones derivadas de las indemnizaciones al personal por terminación de la relación laboral y primas de antigüedad, ascendió a \$45,851 y \$35,001 en 2006 y 2005, respectivamente.

La Compañía tiene un plan de retiro voluntario con beneficios definidos que cubre a todos los empleados de la Compañía, el cual consiste en otorgar un pago único en el caso de separación voluntaria de dichos empleados de la Compañía que es calculado en base a la antigüedad de dichos empleados y el monto de su sueldo mensual a la fecha de la separación voluntaria.

Las primas de antigüedad 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.

Los valores presentes de estas obligaciones y las tasas utilizadas para su cálculo, son:

	2006	2005
Obligación por beneficios actuales	\$ (258,216)	\$ (279,095)
Obligación por beneficios proyectados	\$ (270,261)	\$ (298,346)
Activos del plan	50,074	53,073
Situación del fondo	(220,187)	(245,273)
Partidas pendientes de amortizar	82,016	88,832
Pasivo neto proyectado	(138,171)	(156,441)
Pasivo adicional	(91,431)	(81,149)
 Obligaciones laborales al retiro	 \$ (229,602)	 \$ (237,590)
Activo intangible por obligaciones laborales	\$ 66,627	\$ 81,149
Reducción de capital contable	\$ 24,804	\$
Costo neto del periodo	\$ 45,851	\$ 35,001
Aportaciones al fondo	\$ 5,542	\$ 479

Las tasas reales utilizadas en los cálculos actariales, neta de efectos de inflación fueron:

	2006	2005
	%	%
Descuento de las obligaciones por beneficios proyectados a su valor presente	5.0	4.0
Incremento de sueldos	2.0	1.0
Rendimiento de los activos del plan	5.0	4.5

Las partidas pendientes de amortizar se aplican a resultados con base a la vida laboral promedio remanente de los trabajadores que es de 10 años.

El costo neto del periodo se integra por:

	2006	2005
Costo de servicios del año	\$ 21,273	\$ 16,933
Amortización del pasivo de transición	7,906	10,213
Amortización de variaciones en supuestos	191	
Costo financiero del año	18,728	7,635
Menos – Rendimiento de los activos del fondo	(2,056)	(243)
	45,851	34,729
Costo extraordinario derivado de extinciones de obligaciones		272
 Costo neto del periodo	 \$ 45,851	 \$ 35,001

12. Capital contable

- a. El capital social al 31 de diciembre de 2006 y 2005 se integra como sigue:

	Número de acciones 2006	Número de acciones 2005	Valor nominal 2006	Valor nominal 2005
Capital fijo				
Serie única	176,734,102	176,734,102	\$ 18,922	\$ 18,922
Capital variable				
Serie única	805,655,775	805,858,375	86,258	86,280
	982,389,877	982,592,477	\$ 105,180	\$ 105,202

El capital social está integrado por acciones comunes nominativas. Las acciones del capital social fijo no tienen derecho a retiro. Las acciones del capital variable son de libre suscripción. El capital variable no podrá exceder diez veces el capital fijo.

- b. Durante 2006 la Compañía recompró 202,600 acciones y durante 2005 vendió un total de 4,947,500 de sus acciones de tesorería, las cuales representaron movimientos en la parte variable del capital social de la Compañía. Al 31 de diciembre de 2006 y 2005, la Compañía tiene 3,910,067 y 3,707,467 acciones recompradas en tesorería, respectivamente. El valor de mercado de las acciones compradas al 31 de diciembre de 2006 y 2005 era de \$11.00 y \$6.95, respectivamente.
- 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 2006 y 2005, su importe a valor nominal asciende a \$21,120, en ambos años.
- 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. Los saldos de las cuentas fiscales del capital contable al 31 de diciembre son:

	2006	2005
Cuenta de capital de aportación	\$ 8,188,102	\$ 8,188,102
Cuenta de utilidad fiscal neta consolidada	3,616,293	3,492,306
Cuenta de utilidad fiscal neta reinvertida consolidada	187,079	187,079
 Total	 \$ 11,991,474	 \$ 11,867,487

13. Saldos y operaciones en moneda extranjera

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

	2006	2005
Activos monetarios	\$ 3,862	\$ 3,264
Pasivos monetarios	(297,608)	(38,930)
Posición pasiva, neta	\$ (293,746)	\$ (35,666)
Equivalentes en miles de pesos	\$ (3,172,456)	\$ (379,130)

- b. Aproximadamente 7.11% y 5.79% de los inventarios de mercancía fueron importados por la Compañía en 2006 y 2005, respectivamente.
- c. Las operaciones en miles de dólares estadounidenses al 31 de diciembre de 2006 y 2005 incluyen compras de importación por \$155,150 y \$125,405, respectivamente.
- d. Los tipos de cambio vigentes a la fecha de los estados financieros y a la fecha de su emisión fueron como sigue:

	31 de diciembre		20 de febrero	
	2006	2005	2007	
Dólar bancario	\$ 10.80	\$ 10.63	\$ 10.98	

14. Transacciones y saldos con partes relacionadas

- a. Las transacciones con partes relacionadas durante los años que terminaron el 31 de diciembre de 2006 y 2005, efectuadas durante el curso normal de sus operaciones, fueron como sigue:

	2006	2005
Compras con PriceSmart, Inc.	\$ 438	
Compras con Radio Shack International, Inc.	197,768	195,756
Compras con Radio Shack Global Sourcing, Inc.	36,852	
Asesoría Administrativa pagada a Radio Shack International, Inc.	5,049	
Intereses pagados a Radio Shack International, Inc.	4,460	
	\$ 244,129	\$ 196,194

b. Los saldos por pagar (cobrar) a partes relacionadas al 31 de diciembre son:

	2006	2005
PriceSmart, Inc.	\$	\$ (283)
Radio Shack International, Inc.	38,696	135,285
Radio Shack Global Sourcing, Inc.	37,569	
	\$ 76,265	\$ 135,002

15. Costo integral de financiamiento

	2006	2005
Gasto por intereses	\$ 556,159	\$ 507,773
Ingreso por intereses	(35,776)	(36,798)
(Ganancia) pérdida cambiaria – neta	(29,485)	14,234
Ganancia por posición monetaria	(326,299)	(286,690)
Valor razonable de instrumentos financieros derivados	(20,445)	
Otros gastos financieros	40,636	97,812
	\$ 184,790	\$ 296,331

16. Impuesto sobre la renta, impuesto al activo y participación de los trabajadores en las utilidades

La Compañía está sujeta al ISR y al IMPAC. El ISR se calcula considerando como gravables o deducibles ciertos efectos de la inflación, tales como la depreciación calculada sobre valores en pesos constantes, se acumula o deduce el efecto de la inflación sobre ciertos pasivos y activos monetarios a través del ajuste anual por inflación, el cual es similar en concepto al resultado por posición monetaria. En el año de 2005 la tasa fue el 30%; en 2006 el 29%, y a partir de 2007 será el 28%; por las modificaciones a las leyes fiscales en vigor a partir de 2007, se puede obtener un crédito fiscal equivalente al 0.5% ó 0.25% del resultado fiscal, cuando se trate de contribuyentes dictaminados para efectos fiscales y cumplan con ciertos requisitos. Para efectos del ISR, a partir de 2005 se deduce el costo de ventas en lugar de las adquisiciones de inventarios y en dicho año se permitió optar por acumular el saldo del inventario al 31 de diciembre de 2004 en un periodo de seis años, determinados con base en las reglas fiscales de acuerdo con su rotación. El saldo del inventario antes mencionado se disminuyó con el saldo no deducido de los inventarios de la Regla 106 y las pérdidas fiscales por amortizar cuyo saldo neto al 31 de diciembre de 2006 y 2005 asciende a \$1,594,973 y \$2,054,611, respectivamente. A partir de 2006 se disminuye en su totalidad la participación a los trabajadores en las utilidades que se paga.

El IMPAC se causa a razón del 1.8% del promedio neto de la mayoría de los activos (a valores actualizados) y de ciertos pasivos incluyendo los pasivos bancarios y con extranjeros, y se paga únicamente por el monto en que excede al ISR del año; cualquier pago que se efectúe es recuperable contra el monto en que el ISR excede al IMPAC en los diez ejercicios subsecuentes. A partir de 2007, la tasa del IMPAC será del 1.25% sobre el valor del activo del ejercicio, sin que se pueda disminuir del mismo, el importe de las deudas.

La Compañía causa el ISR e IMPAC en forma consolidada con sus subsidiarias.

a. El ISR y la PTU se integran como sigue:

	2006	2005
ISR gasto (beneficio):		
Causado	\$ 366,662	\$ 278,395
Diferido	(296,603)	(262,023)
Variación en la estimación para valuación del impuesto al activo por recuperar y beneficio de pérdidas fiscales por amortizar	227,726	222,286
	\$ 297,785	\$ 238,658
PTU gasto (beneficio):		
Causada	\$ 11,624	\$ 15,286
Diferida	(509)	(49,055)
	\$ 11,115	\$ (33,769)

b. La conciliación del ISR es:

	2006	2005
Impuesto legal	\$ 178,459	\$ 1,332
Más (menos):		
Efecto de diferencias permanentes	(25,945)	35,467
Variación en la estimación para valuación del impuesto al activo por recuperar y beneficio de pérdidas fiscales por amortizar	227,726	222,286
Efectos de la inflación	(43,686)	(20,427)
Otros	(38,769)	
	\$ 297,785	\$ 238,658

c. Los principales conceptos que originan el saldo del pasivo por ISR y PTU diferidos son:

	2006	2005
ISR diferido activo (pasivo):		
Inmuebles y equipo	\$ (1,419,061)	\$ (1,435,962)
Inventarios	(446,593)	(598,590)
Otros	58,957	(10,214)
ISR diferido de diferencias temporales	(1,806,697)	(2,044,766)

	2006	2005
Efecto de pérdidas fiscales por amortizar	608,008	361,735
Impuesto al activo pagado por recuperar	910,103	1,030,679
ISR diferido pasivo	(288,586)	(652,352)
Variación en la estimación para valuación del impuesto al activo por recuperar y beneficio de pérdidas fiscales por amortizar	(646,323)	(418,597)
Pasivo a largo plazo de ISR diferido neto	(934,909)	(1,070,949)
Activo por PTU diferida derivado de provisiones	1,504	1,382
Total pasivo a largo plazo de ISR y PTU diferido – neto	\$ (933,405)	\$ (1,069,567)

- d. Debido a que se deterioraron las circunstancias consideradas para evaluar la recuperación del impuesto al activo pagado y el beneficio de las pérdidas fiscales por amortizar, en 2006 se incrementó la estimación para valuación del impuesto al activo por recuperar y valuación del beneficio de las pérdidas fiscales por amortizar por \$227,726, con cargo a los resultados del ejercicio 2006.
- e. Los beneficios de las pérdidas fiscales actualizadas pendientes de amortizar y el IMPAC por recuperar por los que ya se ha reconocido parcialmente el activo por ISR diferido y un pago anticipado por ISR, respectivamente, pueden recuperarse cumpliendo con ciertos requisitos. Los años de vencimiento y sus montos actualizados al 31 de diciembre de 2006 son:

Año de vencimiento		Pérdidas amortizables		IMPAC recuperable
2007	\$	20,896	\$	94,085
2008		46,185		58,146
2009		107,382		69,454
2010		132,610		86,026
2011		132,985		71,960
2012		177,308		100,104
2013		193,111		110,561
2014		176,781		118,597
2015		496,536		112,010
2016		687,662		89,160
			\$ 2,171,456	\$ 910,103

17. Compromisos

La Compañía tiene celebrados contratos por arrendamiento de inmuebles por tiempo indefinido en los cuales tiene instaladas algunas de sus tiendas y restaurantes. Las rentas se calculan de acuerdo a un porcentaje sobre las ventas, que fluctúa del 1% al 4%. En 2006 y 2005, los gastos por renta ascendieron aproximadamente a \$654,752 y \$670,856, respectivamente.

18. Contingencias

En 1992 la Compañía adquirió su actual subsidiaria Blanes, S.A. de C.V., ("Blanes") empresa que en ese entonces contaba con 89 tiendas. Para garantizar posibles pasivos ocultos, los anteriores accionistas de Blanes ("los vendedores") establecieron un depósito por tres años; al final de ese período, los vendedores no estuvieron de acuerdo con el saldo sujeto a devolución determinado por contadores públicos independientes, motivo por el cual se inconformaron con éste, iniciándose un proceso legal. En 2003, dicho proceso concluyó por sentencia de amparo otorgado a la Compañía, que no resolvió el asunto de fondo, dejándose a salvo los derechos de las partes. En marzo de 2004, la Compañía fue notificada de una nueva demanda interpuesta por los vendedores, requiriendo \$150,000 que era el monto del depósito originalmente establecido, más el pago de intereses moratorios devengados considerando la tasa de CETES vigente al momento en que debió realizarse el pago, multiplicada por dos, por cada período de 28 días desde el 9 de febrero de 1996 hasta el momento en que se restituya la cantidad reclamada por los vendedores. La Compañía no comparte la base y forma de cálculo, por no ser lo pactado en el contrato de depósito y por ya haber cumplido con el mismo. No obstante, la Compañía ha establecido una provisión por \$215,905 en adición al monto previamente depositado por \$27,543, es decir, un total de \$243,448, que estima sería suficiente en caso de que se dictara una resolución en su contra. En abril de 2006 el Juez de Primera Instancia, pronunció sentencia favorable a los intereses de la Compañía, en la cual se le condena a pagar los \$27,543, que ésta consignó y depositó con anterioridad a favor de los vendedores, por lo que no estaría obligada a efectuar desembolso de cantidad alguna, además de que fue liberada de cualquier obligación derivada del depósito mencionado. Inconformes los vendedores con dicha sentencia, promovieron recurso de apelación. El pasado mes de agosto, la tercera Sala Civil del Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, publicó sentencia de segunda instancia, que confirma la de primera instancia del 19 de abril de 2006, en la que se condenó a la Compañía al pago de \$27,543, absolviéndola de las demás prestaciones reclamadas por el demandante o actor. Dicha cantidad ya fue consignada y depositada por la Compañía desde el mes de febrero de 1996 ante la Oficina Central de Consignaciones dependiente del mismo Tribunal.

La citada sentencia exclusivamente modificó la anterior en lo relativo al pago de intereses, condenando a la Compañía a pagar a los vendedores intereses moratorios a la tasa CETES a 28 días, vigente en el día del pago multiplicada por dos, sin capitalización que en base a tasas actuales representa aproximadamente \$43,000, que la Compañía tendrá que pagar adicionalmente a los \$27,543 antes referidos. La Compañía mantiene una reserva para este tipo de contingencias que cubre el monto de los intereses mencionados.

Inconformes con la sentencia de segunda instancia, las partes respectivamente promovieron demanda de amparo en contra de la misma, el cual fue radicado en el Sexto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Distrito Federal, estando pendiente su resolución.

19. Nuevos pronunciamientos contables

Con la entrada en vigor a partir del 1 de enero de 2006 de la serie NIF-A que integra el Marco Conceptual según se menciona en la Nota 3, algunas disposiciones generaron divergencias con las NIF particulares en vigor, por lo que el CINIF emitió en marzo de 2006, la Interpretación a las Normas de Información Financiera (INIF) Número 3, Aplicación inicial de las NIF, estableciendo que de manera transitoria debe atenderse a lo establecido en las NIF particulares que aún no han sido modificadas, mientras se termina su proceso de adaptación con el Marco Conceptual. Por lo tanto, en 2006, por ejemplo, aún no se requiere la clasificación de los ingresos, costos y gastos del estado de resultados, en ordinarios y no ordinarios, y que las otras partidas integrales que forman parte del capital contable se reciclen al estado de resultados al momento de realizarse los activos netos que le dieron origen.

Continuando con el objetivo de avanzar hacia una mayor convergencia con las normas de información financiera a nivel internacional, el 22 de diciembre de 2006 el CINIF promulgó las siguientes NIF, que entran en vigor para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2007:

NIF B-3, Estado de resultados.

NIF B-13, Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros.

NIF C-13, Partes relacionadas.

NIF D-6, Capitalización del resultado integral de financiamiento.

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

La NIF B-3, Estado de resultados, establece las normas generales para la presentación y estructura del estado de resultados, los requerimientos mínimos de su contenido y las normas generales de revelación. En congruencia con lo establecido en la NIF A-5, Elementos básicos de los estados financieros, establece la nueva clasificación de los ingresos, costos y gastos, en ordinarios y no ordinarios. Los ordinarios, aún cuando no sean frecuentes, son los que se derivan de las actividades primarias que representan la principal fuente de ingresos para la entidad, y los no ordinarios se derivan de actividades que no representan la principal fuente de ingresos. En consecuencia, se eliminó la clasificación de ciertas operaciones como especiales y extraordinarias, que establecía el anterior Boletín B-3. Como parte de la estructura del estado de resultados, se establece que se deben presentar en primer orden las partidas ordinarias y, cuando menos, los niveles de utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad, utilidad o pérdida antes de las operaciones discontinuadas, en caso de existir, y la utilidad o pérdida neta. La NIF B-3 no requiere, aunque tampoco lo prohíbe, que se presente el nivel de utilidad de operación. En este caso, el rubro de Otros ingresos (gastos), se presenta inmediatamente antes de la Utilidad de operación. Para la presentación de las partidas de costos y gastos, se pueden clasificar por función, por naturaleza o una combinación de ambas. Cuando se clasifican por función, la NIF B-3 indica que se puede presentar el nivel de utilidad bruta. La participación de los trabajadores en la utilidad ahora debe presentarse como gasto ordinario por lo que ya no debe reconocerse como un impuesto a la utilidad. Las partidas especiales mencionadas en algunas NIF particulares, ahora deben formar parte del rubro de otros ingresos y gastos, y las antes denominadas partidas extraordinarias, deben formar parte de las partidas no ordinarias.

La NIF B-13, Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros, requiere que las reestructuraciones de activos y pasivos, y renuncias por los acreedores a ejercer su derecho de hacer exigible los adeudos en caso de incumplimiento por parte de la compañía con compromisos de contratos de deuda, que ocurren en el periodo entre la fecha de los estados financieros y la de su emisión, sólo se revelen en las notas y que se reconozcan en los estados financieros en el

periodo en que realmente se lleven a cabo. Anteriormente, estos hechos se reconocían en los estados financieros en lugar de sólo revelarlos. La NIF A-7, Presentación y revelación, en vigor a partir del 1 de enero de 2006, requiere, entre otros asuntos, que se revele la fecha en que fue autorizada la emisión de los estados financieros y nombre del o los funcionarios u órgano(s) de la administración que la autorizaron; en esta NIF B-13, se establece que si los propietarios de la entidad u otros, tienen facultades para modificar los estados financieros, la entidad debe revelar este hecho. La aprobación posterior de los estados financieros por los accionistas u otro órgano, no modifica el periodo posterior, el cual termina cuando se autoriza la emisión de los mismos.

La NIF C-13, Partes relacionadas, amplía el concepto de partes relacionadas para incluir: a) el negocio conjunto en el que participa la entidad informante; b) los familiares cercanos del personal gerencial clave o directivos relevantes; y c) el fondo derivado de un plan de remuneraciones por obligaciones laborales. Establece que deben hacerse ciertas revelaciones, como sigue: a) la relación entre las entidades controladora y subsidiaria, con independencia de que se hayan tenido o no operaciones entre ellas en el periodo; b) que las condiciones de las contraprestaciones por operaciones celebradas con partes relacionadas son equivalentes a las de operaciones similares realizadas con otras partes independientes a la entidad informante, sólo si cuenta con los elementos suficientes para demostrarlo; c) los beneficios al personal gerencial clave o directivos relevantes de la compañía, y d) el nombre de la controladora directa, y si fuera diferente, el de la controladora principal de la entidad económica a la que pertenece. Los estados financieros comparativos de períodos anteriores, deben revelar en sus notas lo referente a las nuevas disposiciones contenidas en esta NIF C-13.

La NIF D-6, Capitalización del resultado integral de financiamiento, establece normas generales de capitalización, que incluyen tratamientos específicos para financiamientos en moneda nacional y extranjera o una combinación de ambos. Algunas normas son: a) es obligatoria la capitalización del resultado integral de financiamiento (RIF) directamente atribuible a la adquisición de activos calificables; b) en el caso de financiamientos en moneda nacional aplicados a la adquisición de activos, no se consideran los rendimientos obtenidos en inversiones temporales efectuadas en tanto se realizan las inversiones en el activo; c) se deben capitalizar las pérdidas o ganancias cambiarias por financiamientos en moneda extranjera, tomando en cuenta, en su caso, la valuación asociada de instrumentos de cobertura; d) establece una metodología para la determinación del RIF capitalizable por fondos utilizados provenientes de financiamientos genéricos; e) en los terrenos permite la capitalización del RIF, si se lleva a cabo en ellos un proceso de transformación; y f) señala las condiciones que deben reunirse para la capitalización del RIF, así como las reglas de cuándo debe suspenderse. La entidad puede decidir aplicar las disposiciones de la NIF D-6 en períodos anteriores al 1 de enero de 2007, en activos que se encuentren en proceso de adquisición al entrar en vigor esta NIF.

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.

20. Autorización de la emisión de los estados financieros

Los estados financieros consolidados fueron autorizados para su emisión el 20 de febrero de 2007, por el C.P. Federico David Coronado Brosig, Director Corporativo de Administración y Finanzas de la Compañía, y están sujetos a la aprobación de la asamblea ordinaria de accionistas de la Compañía.

Consejo de Administración y órganos intermedios

Consejeros patrimoniales relacionados

Ángel Losada Moreno

Presidente del Consejo de Administración y
Director General de Grupo Gigante
Lic. en Administración de Empresas, Universidad Anáhuac

Braulio Antonio Arsuaga Losada

Director Adjunto, Hoteles Presidente
Lic. en Administración de Empresas, Universidad Anáhuac
Maestría en Administración de Empresas, Southern Methodist University

Consejeros relacionados

Gonzalo Barrutieto Losada

Presidente del Consejo, Operadora IPC de México
Lic. en Economía, ITAM
Maestría en Administración de Empresas,
Claremont Graduate University

José Alverde Losada

Director General, Inmobiliaria Alosa
Lic. en Administración de Empresas, Universidad Iberoamericana
Maestría en Administración de Empresas, University of Texas at Austin

Consejeros independientes

Roberto Salvo Horvilleur

Inversionista en varias empresas en Nicaragua,
Consejero independiente en diversas empresas
Lic. en Administración de Empresas, University of Notre Dame
Maestría en Administración de Empresas, INCAE, Nicaragua

Gilberto Perezalonso Cifuentes

Consejero independiente en varias empresas
Lic. en Derecho, Universidad Iberoamericana
Maestría en Administración de Empresas, INCAE, Nicaragua
Programa de Finanzas Corporativas, Harvard University

José Aguilera Medrano

Consejero independiente en varias empresas
Contador Público, Escuela Bancaria y Comercial

Luis Rebollar Corona

Consejero independiente en varias empresas
Ing. Químico, UNAM

Francisco Javier Fernández Carbajal

Asesor Financiero
Ing. Mecánico, ITESM
Maestría en Administración de Empresas, Harvard University

Luis Santana Castillo

Consejero independiente en varias empresas
Lic. en Filosofía, Pontificia Universidad Gregoriana de Roma, Italia
Maestría en Alta Dirección, IPADE, México

Armando Garza Sada

Director de Desarrollo, Alfa Corporativo
Ingeniería, MIT
Maestría en Administración de Empresas, Stanford University

Comité de Auditoría

Luis Santana Castillo
Presidente

Roberto Salvo Horvilleur

Luis Rebollar Corona

Comité de Prácticas Societarias

Roberto Salvo Horvilleur
Presidente

Gilberto Perezalonso Cifuentes

Luis Santana Castillo

Comité de Planeación y Finanzas

Francisco Javier Fernández Carbajal
Presidente

Ángel Losada Moreno

José Aguilera Medrano

Información a inversionistas

Oficinas corporativas

Grupo Gigante, S.A.B. de C.V.

Ejército Nacional No. 769 - A
Col. Granada
Delegación Miguel Hidalgo
11520, México D.F., México

Tel.: (52) 55 5269 8000
Fax: (52) 55 5269 8169

www.gigante.com.mx



GIGANTE*



ADR Nivel 1 GYGJY
ADR Regla 144-A GPGTY

ISE

(Irish Stock Exchange)
Senior Notes
ISIN: USP4952LAA46

Banco depositario

Bank of New York
620 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10011
USA

Director corporativo de administración y finanzas

Federico Coronado Brosig
Tel. (52)55 5269 - 8237
fcoronad@gigante.com.mx

Subdirector de finanzas y tesorería

Leopoldo Pardavell Silva
Tel. (52)55 5269 - 8397
lpardave@gigante.com.mx

Relación con medios

Sergio Montero Querejeta
Tel. (52)55 5269 - 8121
smontero@gigante.com.mx

Relación con inversionistas

Manuel Cullen Pliego
Tel. (52)55 5269 - 8075
macullen@gigante.com.mx

Emilia Maldonado Pavón
Tel. (52) 5269-8000 ext. 8727
emaldona@gigante.com.mx

Director de Fundación Gigante

Juan Manuel Rosas Pérez
Tel. (52)55 5269 - 8227
jmrosas@gigante.com.mx

El presente informe anual contiene información a futuro relativa a Grupo Gigante, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias, basada en supuestos de sus administradores. Tal información, así como las declaraciones sobre eventos futuros y expectativas, están sujetas a riesgos e incertidumbres, así como a factores que podrían causar que los resultados, el desempeño o los logros del Grupo difieran en cualquier otro momento. Tales factores incluyen cambios en las condiciones generales económicas, políticas, gubernamentales y comerciales a niveles nacional y global, así como cambios referentes a tasas de interés, tasas de inflación, volatilidad cambiaria, precios de los productos, situación energética y varios otros. A causa de estos riesgos y factores, los resultados reales podrían variar materialmente con respecto a los resultados estimados descritos en este documento. Grupo Gigante no acepta responsabilidad alguna por las variaciones en las estimaciones ni por la información proveniente de fuentes oficiales.

