

Grupo Sports World reporta sus resultados del 2T15 con crecimientos de 11.5% en Total de Ingresos y 13.7% en clientes activos

México, D.F., a 21 de julio de 2015 – Grupo Sports World, S.A.B. de C.V. (“Sports World”, “SW”, “la Compañía” o “el Grupo”) (BMV: SPORT), anuncia el día de hoy sus resultados financieros y operativos consolidados correspondientes al segundo trimestre 2015.

Segundo Trimestre 2015

(Cifras en millones de pesos. Variaciones contra el mismo periodo de 2014).

-  Sports World, la cadena de clubes deportivos familiares líder en México cerró el 2T15 con 44 clubes en operación y 2 más en proceso de construcción y pre-venta de membresías.
-  Con las iniciativas para fortalecer el servicio logramos recuperar clientes en mismos clubes, reducir la tasa de deserción y contribuir con la curva de llenado de los clubes nuevos.
-  El número de clientes activos al cierre del 2T15 alcanzó un máximo histórico de 61,176 y representó un incremento de 13.7% respecto al cierre del 2T14. Además, el aforo promedio mensual aumentó 29.5% respecto al 2T14.
-  El Total de Ingresos ascendió a \$288.4 millones de pesos, un aumento de 11.5% respecto al 2T14.
-  Los Gastos Corporativos representaron el 6.7% del Total de Ingresos, lo cual reflejó una reducción de 0.6 puntos porcentuales comparado con el 2T14.
-  La UAFIDA alcanzó \$45.5 millones de pesos, una reducción de 6.5% respecto al 2T14. El Margen UAFIDA fue 15.8% comparado con el 18.8% registrado en el 2T14. La UAFIDA registró una notable recuperación respecto a lo reportado en el 1T15 al crecer 34% y el Margen se expandió 3.1 puntos porcentuales
-  La Utilidad del Ejercicio registró \$4.1 millones de pesos y el Margen se ubicó en 1.4%.

Enero - Junio 2015

(Cifras en millones de pesos. Variaciones contra el mismo periodo de 2014).

-  El Total de Ingresos sumó \$556.5 millones de pesos, un incremento de 10.9% respecto al mismo periodo de 2014.
-  Los Gastos Corporativos representaron 6.9% del Total de Ingresos, una contracción de 0.8 puntos porcentuales respecto al mismo periodo de 2014.
-  La UAFIDA alcanzó \$79.6 millones de pesos, una reducción de 14.6% en comparación con 2014. El Margen UAFIDA fue 14.3% comparado con el 18.6% reportado en 2014.
-  La Utilidad del Ejercicio registró \$0.6 millones de pesos y el Margen de Utilidad del Ejercicio se ubicó en 0.1%.



Estado de Resultados Consolidados

(Miles de Pesos)	Segundo Trimestre			Acumulado Enero - Junio		
	2015	2014	% Var	2015	2014	% Var
Total de Ingresos	288,351	258,592	11.5%	556,520	501,872	10.9%
Gastos de Operación Clubes ¹	223,460	191,137	16.9%	438,370	370,188	18.4%
Contribución Marginal	64,891	67,455	-3.8%	118,150	131,685	-10.3%
<i>Margen de Contribución Marginal</i>	22.5%	26.1%	-3.6 pt	21.2%	26.2%	-5.0 pt
Gastos Corporativos	19,347	18,757	3.1%	38,600	38,553	0.1%
Depreciación y Amortización	32,577	27,857	16.9%	64,629	54,397	18.8%
Utilidad de Operación	12,967	20,841	-37.8%	14,921	38,734	-61.5%
<i>Margen de Utilidad de Operación</i>	4.5%	8.1%	-3.6 pt	2.7%	7.7%	-5.0 pt
Resultado Integral de Financiamiento	(7,493)	(5,579)	34.3%	(14,117)	(8,183)	72.5%
Utilidad del Ejercicio	4,090	11,333	-63.9%	601	23,524	-97.4%
<i>Margen de Utilidad del Ejercicio</i>	1.4%	4.4%	-3.0 pt	0.1%	4.7%	-4.6 pt
Acciones en Circulación	82,118,949	82,118,949		82,118,949	82,118,949	
UPA ²	0.05	0.14	-63.9%	0.01	0.29	-97.4%
UAFIDA	45,544	48,698	-6.5%	79,550	93,131	-14.6%
<i>Margen UAFIDA</i>	15.8%	18.8%	-3.0 pt	14.3%	18.6%	-4.3 pt

- 1) Gastos de Operación Clubes no incluye Depreciación y Amortización.
 2) Utilidad por Acción se calculó dividiendo la Utilidad del Ejercicio del periodo entre el número de acciones en circulación.

Número de Clubes

Clubes en Operación y Construcción	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
Inicio del periodo	30	30	33	35	36	37	41	42	42
Aperturas	0	3	2 ^a	1	1	4	1 ^b	0	2 ^c
Total de clubes en operación al final del periodo	30	33	35	36	37	41	42	42	44
Construcción y pre-venta	5 ^a	3 ^a	2	1	4 ^b	2 ^{b,c}	2 ^c	4 ^c	2
Total de clubes en operación y pre-venta	35	36	37	37	41	43	44	46	46

- a) Incluye SW Loreto que pertenece al modelo de operación de clubes de terceros.
 b) Incluye SW Metepec que pertenece al modelo de operación de clubes de terceros.
 c) Incluye SW Zona Esmeralda que pertenece al modelo de operación de clubes de terceros.

Nota: El número total de clubes en operación incluye el club de Tijuana que cuenta con un acuerdo de operación compartida con un tercero y no opera bajo la marca Sports World.

Mensaje del Director General

El 2T15 presentó importantes avances para Sports World ya que logramos corregir varios de los factores que nos afectaron en nuestro desempeño operativo y financiero durante el 1T15. Nuestra prioridad se centró en redoblar esfuerzos para continuar con las iniciativas dirigidas a fortalecer el servicio y atención al cliente. Como prueba de ello, en el 2T15 logramos revertir la tasa de deserción, aumentamos la actividad comercial, ejecutamos el programa de remodelaciones de acuerdo al calendario establecido y además, llevamos a cabo 2 aperturas. Por lo tanto, los números del 2T15 reflejan una importante recuperación respecto a los resultados del 1T15.

Con las iniciativas implementadas logramos bajar la tasa de deserción neta del 2T15 a -3.0%, muy por debajo del -7.5% reportado en el 1T15 e incluso, inferior al -3.6% registrado en el 2T14. Además, a lo largo del trimestre ejecutamos diversas promociones dirigidas para segmentos de mercado específicos, lo cual contribuyó al incremento de 9.5% en la venta de membresías en los clubes con más de 12 meses de operación y de 42.1% en la venta total de membresías incluidos también los clubes de reciente apertura. Estas promociones se ejecutaron sin impactar el ingreso por cliente en el periodo.

En el trimestre llevamos a cabo la apertura del tercer club bajo el modelo de operación de terceros, SW Zona Esmeralda, ubicado en el Estado de México, así como la apertura de SW Cumbres, nuestro segundo club en la ciudad de Monterrey. La evolución en el llenado ha sido muy exitosa y al cierre de junio ambos clubes contaban con más de 1,000 clientes cada uno. Con estas 2 aperturas, llegamos a un total de 44 clubes en operación.

Concluimos el programa de remodelaciones y reequipamiento que comprendió 9 clubes con mayor antigüedad. Aún y cuando podría ser prematuro ver los beneficios de este programa, estos clubes en su conjunto sumaron más de 450 clientes en el 2T15 comparado con el 1T15, contribuyendo a acelerar la recuperación de clientes que se observó durante el 2T15 en los clubes con más de 12 meses de operación.

Al controlar la tasa de deserción, aumentar las ventas e incorporar 2 nuevos clubes, logramos marcar un número récord con 61,176 clientes activos que representó un crecimiento de 13.7% comparado con el cierre del 2T14. A nivel de mismos clubes, el número de clientes se redujo en un 3.9% respecto al 2T14 y el Total de Ingresos disminuyó 1.5%, mostrando una notable recuperación vs el 1T15, proveniente tanto de los clubes considerados en esta métrica en el 1T15 como los incorporados en la métrica en el 2T15.

El aforo promedio mensual se incrementó 29.5% respecto al 2T14 en el total de clubes y aumentó 11.6% en mismos clubes. Esto es resultado de un mayor número de clubes en la cadena y de un incremento en el nivel de visitas promedio por cliente por mes como consecuencia del cambio de tendencia en el nivel de deserción.

Estimamos que en el segundo semestre del año las métricas para mismos clubes continuarán con una tendencia de recuperación, ya que se capturarán los beneficios de las remodelaciones y de la continuidad en la ejecución de las iniciativas implementadas enfocadas a fortalecer el servicio.

El Total de Ingresos aumentó 11.5% y la UAFIDA disminuyó 6.5% respecto al 2T14. El Margen UAFIDA se situó en 15.8%, una reducción de 3.0 puntos porcentuales comparado con el registrado en el mismo periodo del año anterior. Sin embargo, con respecto al 1T15, la UAFIDA aumentó 34% y el Margen se incrementó 3.1 puntos porcentuales. Confiamos en que esta tendencia de recuperación se acentúe más durante la segunda parte del año.

Aún y cuando observamos una tendencia de recuperación en el 2T15 que refleja que las iniciativas están dando frutos para regresar al camino de crecimiento en lo que resta del año, debido al desempeño del 1T15 por debajo de nuestras proyecciones, estamos ajustando nuestra expectativa de resultados para 2015. Esperamos un incremento en el Total de Ingresos entre 10.5% y 13.5% y un Margen UAFIDA entre 18.2% y 18.4%.

Entre otros temas, en Sports World analizamos de manera permanente posibilidades de crecimiento más allá del ritmo habitual de aperturas, así como nuevas líneas de negocio de acuerdo a las tendencias del fitness mundial. Es así que durante la semana pasada lanzamos un proyecto prueba de un nuevo concepto enfocado a sesiones de entrenamiento de alta intensidad a través del monitoreo de frecuencia cardíaca y que combina un programa cardiovascular con intervalos de fuerza. Este nuevo concepto requiere una superficie y una inversión mucho menor comparado con un club tradicional y está orientado a un segmento en gran medida diferente al habitual de Sports World. Evaluaremos el desempeño de este proyecto prueba y la aceptación de los clientes y en base a ello tomaremos la decisión de la continuidad en su crecimiento.

En Sports World, estamos comprometidos a continuar trabajando con el claro objetivo de consolidarnos como la cadena de clubes deportivos familiares más grande y rentable dentro del segmento premium en México, proporcionando un servicio de calidad que merecen nuestros clientes.

Agradezco a nuestros accionistas por la confianza que han depositado en nosotros y a nuestros clientes que nos distinguen con su preferencia. También, reitero mi reconocimiento a nuestros colaboradores, cuyo trabajo, dedicación y esfuerzo son los pilares para ofrecer un servicio de excelencia y superar las expectativas de los clientes cada día.

Fabian Bifaretti
Director General

Resumen Operativo 2T15

Clientes Activos

Al cierre del 2T15, el número total de clientes activos, sin considerar los clientes en el club de Tijuana, alcanzó 61,176, un crecimiento de 13.7%, respecto al 2T14.

Este crecimiento fue impulsado principalmente por los clubes con menos de 12 meses de operación y por las 2 aperturas que llevamos a cabo durante el trimestre: SW Zona Esmeralda, en el Estado de México y SW Cumbres, en Monterrey, NL.

Se logró controlar la tasa de deserción neta del 2T15, ubicándose en -3.0%, por debajo del -3.6% registrado en el 2T14 y mostrando una recuperación aún más significativa respecto al -7.5% reportado en el 1T15. El control en la deserción fue resultado de las iniciativas implementadas desde el mes de marzo para aumentar la satisfacción de los clientes, principalmente por la renovación realizada en los clubes más antiguos de la cadena y la incorporación de la nueva figura del Gerente de Atención a Clientes en la mayoría de los clubes que nos ha permitido estar más cerca de los clientes y atender sus inquietudes de manera más ágil. Además, el call center ha sido una excelente herramienta para acelerar la recuperación de clientes.

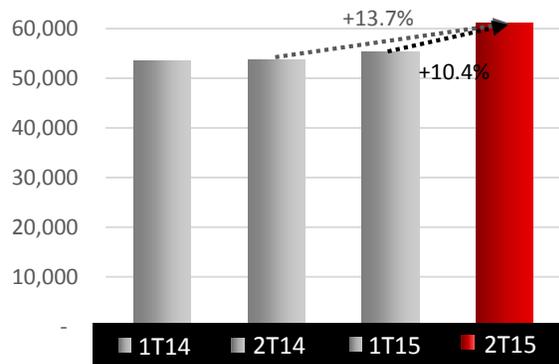
Clientes Activos Mismos Clubes

Al cierre del 2T15, el número de clientes activos en los clubes con más de 12 meses de operación disminuyó 3.9%, comparado con el mismo periodo de 2014, mostrando una notable recuperación vs el 1T15, proveniente tanto de los clubes considerados en esta métrica en el 1T15 como los incorporados en la métrica en el 2T15.

Los mismos clubes reportados al 1T15 mostraron durante el 2T15 una recuperación de más de 2,000 clientes.

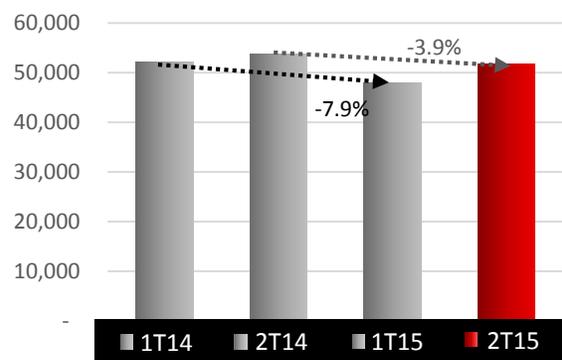
Estimamos que la continuidad de las políticas de servicio, la atención a clientes, la ampliación de la oferta deportiva, así como el proceso de remodelación y reequipamiento que llevamos a cabo en los 9 clubes con mayor antigüedad que concluyó a finales del 1S15, contribuirán a una mejor tendencia en el desempeño de este indicador durante el segundo semestre del año, permitiendo de ser así que el nivel de clientes mismos clubes se coloque por encima del cierre del año 2014.

CLIENTES ACTIVOS*



* El club de Tijuana cuenta con un acuerdo de operación compartida con un tercero y no opera bajo la marca de Sports World.

CLIENTES ACTIVOS MISMOS CLUBES*



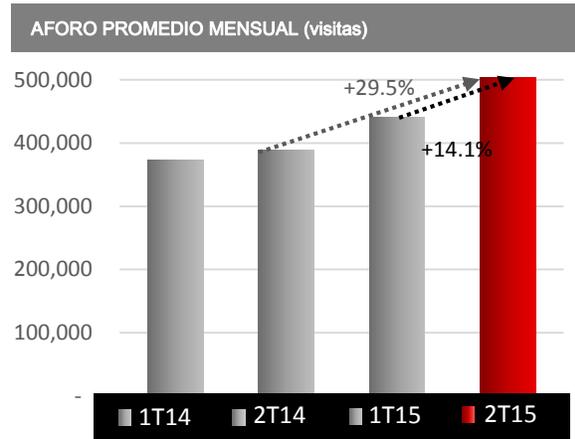
* El club de Tijuana cuenta con un acuerdo de operación compartida con un tercero y no opera bajo la marca de Sports World.

Aforo Promedio Mensual

Durante el 2T15, el número de visitas mensuales promedio fue aproximadamente 503,260, lo cual representó un incremento de 29.5% respecto al 2T14. Este crecimiento fue resultado de un mayor número de clubes en la cadena y también refleja un incremento en el número de visitas por cliente por mes, aspecto estrechamente vinculado a la reducción de la deserción.

En lo que va del año, el aforo promedio mensual fue aproximadamente 472,100, un crecimiento de 24.0% respecto a los primeros seis meses de 2014.

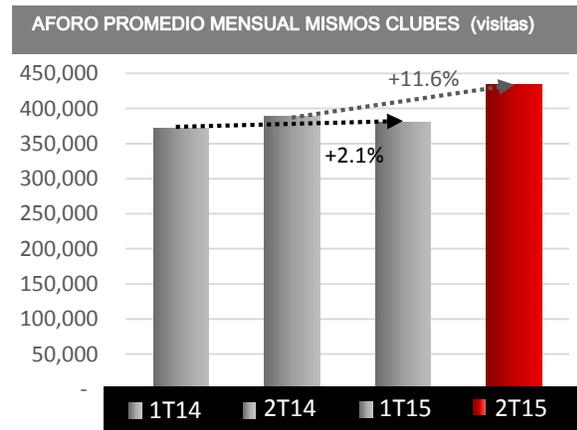
El aforo promedio ha mostrado un constante crecimiento, con ritmos de doble dígito, como resultado de un mayor número de clubes en la cadena y el llenado de los mismos.



Aforo Promedio Mensual Mismos Clubes

El número de visitas mensuales promedio en los clubes que cuentan con más de 12 meses de operación en la cadena fue de aproximadamente 433,700, un crecimiento de 11.6% respecto al mismo trimestre de 2014, validando el cambio de tendencia que se ha observado en la evolución de clientes durante el 2T15.

El aforo promedio mensual acumulado en los primeros 6 meses del año fue de 412,710, un incremento del 8.4% respecto al mismo periodo del año anterior.



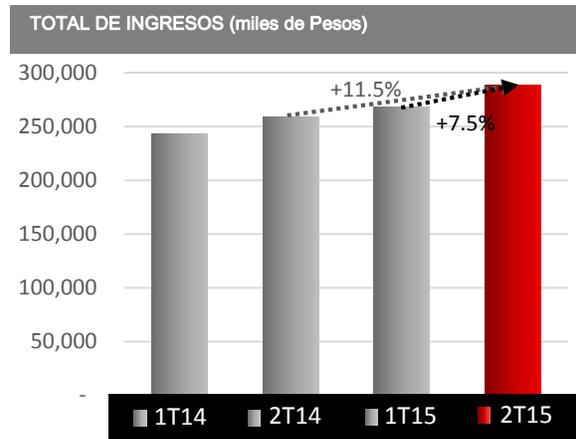
Resultados Financieros

Total de Ingresos

Durante el 2T15, el Total de Ingresos alcanzó \$288.4 millones de pesos, un incremento de 11.5% respecto al mismo periodo del año anterior. Este resultado reflejó mayores ingresos por cuotas de mantenimiento procedente del continuo crecimiento en el número de clientes de los clubes con menos de 24 meses de operación.

Asimismo, los ingresos por otros servicios, patrocinios y otras actividades se incrementaron 30.0% respecto al 2T14 y representaron el 14.6% del Total de Ingresos. Este resultado se debe al incremento en la venta de programas deportivos adicionales, mayores patrocinios y alianzas comerciales.

En el acumulado, el Total de Ingresos se ubicó en \$556.5 millones de pesos, un crecimiento de 10.9% respecto al mismo periodo de 2014.

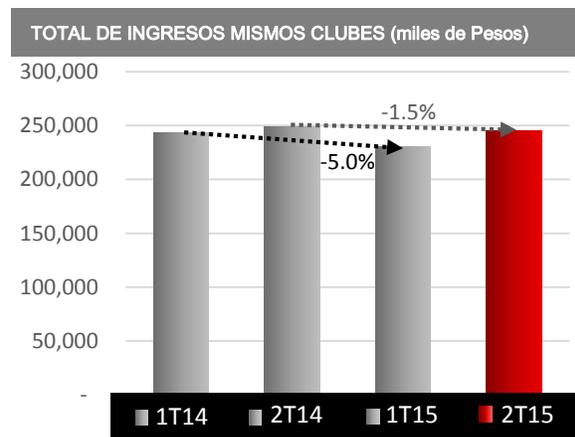


Total de Ingresos Mismos Clubes

El Total de Ingresos proveniente de mismos clubes, es decir aquellos clubes con más de 12 meses de operación, mostró una reducción de 1.5% en el 2T15 respecto al mismo periodo de 2014. Esta cifra presenta una mejor tendencia comparado con el porcentaje reportado en el 1T15, proveniente de la recuperación de los clubes considerados en esta métrica en el 1T15 como los incorporados en la métrica en el 2T15.

La disminución en el Total de Ingresos del 2T15 fue menor a la registrada en los clientes activos, debido a la contribución de programas deportivos adicionales, patrocinios y alianzas comerciales.

En los primeros 6 meses del año, el Total de Ingresos mismos clubes disminuyó 3.3%, respecto al mismo periodo de 2014.



Gasto Corporativo

El Gasto Corporativo registró \$19.3 millones de pesos, un aumento de 3.1% respecto al 2T14, generado positivamente por la creación de una nueva región para la gestión operativa de clubes, el área del call center y servicio al cliente, así como el refuerzo del área encargada de desarrollar la estrategia deportiva. El Gasto Corporativo como porcentaje del Total de Ingresos fue 6.7%, que representa una disminución de 0.6 puntos porcentuales comparado con lo reportado en el 2T14.

A nivel acumulado, el Gasto Corporativo representó 6.9% del Total de Ingresos, 0.8 puntos porcentuales por debajo del registrado en 2014.

Desde el año 2013 al 1S15 se abrieron 15 clubes que representó un crecimiento del 51.7% en el número total de unidades, sin necesidad de incrementar el Gasto Corporativo. Esto fue resultado de las inversiones realizadas en desarrollos propios de sistemas y la optimización de la estructura corporativa.



Gastos de Operación y Utilidad de Operación

Los Gastos de Operación aumentaron 18.1% respecto al 2T14, impulsado principalmente por los gastos relacionados con los 7 clubes nuevos que no se encontraban en operación durante el 2T14.

Los Gastos de Venta aumentaron 3.5%, principalmente como consecuencia de gastos pre-operativos, la incorporación de los gastos de los clubes que aún no se aperturaban en el 2T14 y mayores comisiones sobre venta como consecuencia del incremento en las ventas.

La Utilidad de Operación del 2T15 registró \$13.0 millones de pesos, una reducción de 37.8% respecto al 2T14 y un incremento de 563.3% respecto al 1T15. El Margen de Operación fue 4.5%, una disminución de 3.6 puntos porcentuales respecto al margen reportado en el 2T14 y un aumento de 3.8 puntos porcentuales sobre el 1T15.

La Utilidad de Operación acumulada a junio 2015 fue de \$14.9 millones de pesos, una reducción de 61.5% respecto a junio 2014. El Margen de Operación fue de 2.7% comparado con el 7.7%, alcanzado durante el mismo periodo de 2014.



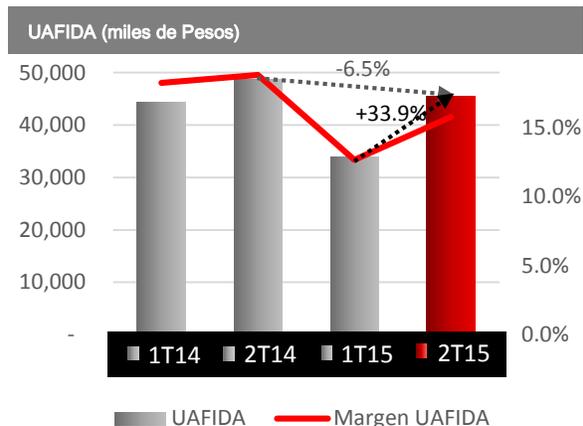
Utilidad antes de Financiamiento, Impuestos, Depreciación y Amortización (UAFIDA)

La UAFIDA en el 2T15 alcanzó \$45.5 millones de pesos, una disminución de 6.5% respecto al 2T14. Este resultado se debe a la reducción en la Utilidad de Operación que refleja un incremento en los Gastos de Operación generado principalmente por los clubes en curva de llenado.

Por lo tanto, el Margen UAFIDA se situó en 15.8%, una reducción de 3.0 puntos porcentuales comparado con el registrado en el 2T14. Sin embargo, con respecto al 1T15, el Margen UAFIDA mostró un incremento de 3.1 puntos porcentuales.

A nivel acumulado, la UAFIDA alcanzó \$79.6 millones de pesos que representó una reducción de 14.6% respecto al mismo periodo de 2014. El Margen UAFIDA fue de 14.3% comparado con el 18.6% reportado a junio 2014.

El control en el nivel de deserción a través de las acciones que hemos implementado para fortalecer el servicio a clientes, las iniciativas comerciales, las remodelaciones y el continuo llenado de los clubes de reciente apertura contribuyeron a una recuperación en el 2T15 comparado con el 1T15. Asimismo, para el 2S15 esperamos que aquellos clubes que pasaron por el proceso de remodelación y reequipamiento reflejen una mayor actividad comercial y una mayor retención de clientes, lo que le permitirá a la Compañía retomar nuevamente el camino de crecimiento en UAFIDA.



(Miles de Pesos)	Segundo Trimestre			Acumulado Enero - Junio		
	2015	2014	% Var	2015	2014	% Var
Utilidad del Ejercicio	4,090	11,333	-63.9%	601	23,524	-97.4%
Impuestos a la Utilidad	1,384	3,929	-64.8%	203	7,027	-97.1%
Resultado Integral de Financiamiento	(7,493)	(5,579)	34.3%	(14,117)	(8,183)	72.5%
Depreciación y Amortización	32,577	27,857	16.9%	64,629	54,397	18.8%
UAFIDA ¹	45,544	48,698	-6.5%	79,550	93,131	-14.6%
Margen UAFIDA	15.8%	18.8%	-3.0 pt	14.3%	18.6%	-4.3 pt

1) UAFIDA se calcula sumando a la Utilidad (pérdida) antes de impuestos, el Resultado Integral de Financiamiento Neto y la Depreciación y Amortización.

Utilidad del Ejercicio

En el 2T15 la Utilidad del Ejercicio registró \$4.1 millones de pesos, una reducción de 63.9% respecto a lo reportado en el mismo periodo de 2014. Este resultado es consecuencia de la reducción en la Utilidad de Operación así como el incremento en el Resultado Integral de Financiamiento.

El Resultado Integral de Financiamiento registró un costo por \$7.5 millones de pesos, incrementándose 34.3% principalmente por mayores intereses pagados provenientes del crédito contratado en 2014.

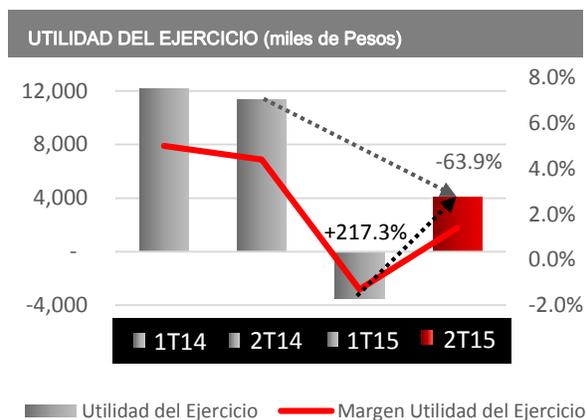
En el 2T15 se contrató un nuevo crédito bancario por \$200 millones de pesos, de los cuales se realizaron disposiciones por \$60 millones de pesos.

Como consecuencia, la deuda total se incrementó en \$105.2 millones de pesos respecto al 2T14. Esta cifra incluye amortizaciones y disposiciones.

Por otro lado, la tasa efectiva de impuestos en el trimestre fue 25.3%, comparado con el 25.7% registrado en el 2T14.

El Margen de Utilidad del Ejercicio para el trimestre fue de 1.4%, que representó una reducción de 3.0 puntos porcentuales respecto al margen registrado el 2T14.

En el acumulado, la Utilidad el Ejercicio registró \$0.6 millones de pesos, una reducción de 97.4% respecto al mismo periodo de 2014, principalmente por la pérdida que se reportó en el 1T15. El Margen de Utilidad del Ejercicio acumulado a junio 2015 se ubicó en 0.1% comparado con el 4.7% registrado el año anterior.



(Miles de pesos)	Segundo Trimestre				Acumulado Enero-Junio			
	2015	2014	Var \$	% Var	2015	2014	Var \$	% Var
Intereses Pagados	(7,781)	(6,225)	(1,556)	25.0%	(15,463)	(10,082)	(5,381)	53.4%
Intereses Ganados	324	888	(563)	-63.5%	1,136	2,224	(1,088)	-48.9%
Ganancia cambiaria	(36)	(241)	205	-85.2%	(13)	(325)	312	-95.9%
Otros Gastos Financieros ¹	-	-	-	-	223	-	223	-
Resultado Integral de Financiamiento	(7,493)	(5,579)	(1,914)	34.3%	(14,117)	(8,183)	(5,934)	72.5%

1) Incluye el resultado por la valuación de la cobertura de tasa de interés.

Balance General

Efectivo y Equivalentes

El rubro de Efectivo y Equivalentes al cierre del 2T15 registró \$44.6 millones de pesos, una disminución de \$64.3 millones o 59.0% respecto al año anterior, debido principalmente al pago a proveedores relacionados con la inversión en la construcción de los nuevos clubes, así como la remodelación y reequipamiento de clubes existentes.

En el 2T15 se contrató un crédito bancario por \$200 millones de pesos, de los cuales se utilizaron \$60 millones de pesos para continuar con los planes de expansión. La Compañía dispondrá del resto del crédito de forma gradual conforme a los plazos necesarios para el proceso de construcción de nuevos clubes de acuerdo con el programa de expansión.

Mejoras a Locales Arrendados

Este concepto registró \$1,118.6 millones de pesos, un incremento de \$172.6 millones de pesos o 18.2% respecto a la misma fecha de 2014 como resultado de las inversiones que se han llevado a cabo para la adecuación y equipamiento de los nuevos clubes. Asimismo, este concepto incluye las remodelaciones y renovación de equipo que en clubes con mayor antigüedad con el fin de mantener los estándares de calidad y servicio característicos de Sports World.

Proveedores, Acreedores y Otros (Impuestos por Pagar y Pasivos Acumulados)

La Compañía registró un saldo de \$142.4 millones de pesos en esta cuenta y representó un aumento de 52.8% respecto a la cifra reportada en la misma fecha de 2014, principalmente por el incremento en Proveedores y Acreedores derivado de un mayor número de clubes en operación y por la construcción de nuevos clubes.

Deuda Financiera Neta

Al mes de junio de 2015, la Deuda Financiera neta de la cuenta de Efectivo y Equivalentes ascendió a \$313.3 millones de pesos y refleja la contratación de créditos de largo plazo, incluida la última disposición realizada en el trimestre por \$60.0 millones de pesos. Estos recursos han sido utilizados en remodelación y renovación de unidades existentes, adecuación y equipamiento de nuevos clubes, y capital de trabajo pre-operativo de las unidades en construcción y pre-venta.

La razón Deuda Neta/EBITDA se mantiene a niveles conservadores; en el 2T15 fue 1.6x comparado con el 0.8x reportado al cierre de junio de 2014. La estructura financiera de la Compañía se mantiene sólida y cuenta con la virtud del negocio de no tener un requerimiento importante de capital de trabajo.

Fondo de Recompra

Sports World opera activamente un fondo de recompra de acciones y al 30 de junio de 2015 cuenta con 1,412,971 acciones recompradas.

Guía de Resultados 2015

Aún y cuando observamos una tendencia de recuperación en el 2T15 que refleja que las iniciativas están dando frutos para regresar al camino de crecimiento en lo que resta del año, debido al desempeño del 1T15 por debajo de nuestras proyecciones, estamos ajustando nuestra expectativa de resultados para 2015. Esperamos un incremento en el Total de Ingresos entre 10.5% y 13.5% y un Margen UAFIDA entre 18.2% y 18.4%.

Eventos Relevantes

-  Inicio de operaciones del club no. 43: SW Zona Esmeralda, club que pertenece al modelo de operación de clubes de terceros.
-  Acuerdos de la Asamblea Anual de Accionistas relativos a cambios en el Consejo de Administración.
-  Contratación de un crédito bancario por \$200 millones de pesos.
-  Inicio de operaciones del club no. 44: SW Cumbres, el segundo club en Monterrey, Nuevo León.
-  El 24 de junio de 2015 se anunció que el Presidente del Consejo de Administración y un grupo de inversionistas solicitaron autorización al Consejo para adquirir acciones representativas del capital social de Grupo Sports World.
-  Después del cierre del trimestre, se actualizó el Reporte Anual 2014 para efectos de dar cumplimiento al requerimiento de la CNBV.
-  En relación al evento relevante publicado el 24 de junio de 2015, con fecha 8 de julio de 2015 el Consejo de Administración autorizó al Presidente del Consejo de Administración y un grupo de inversionistas a adquirir más del 5% y hasta aproximadamente 11% de las acciones representativas del capital social de Grupo Sports World.

Acerca de Grupo Sports World

Grupo Sports World, S.A.B. de C.V. es la empresa operadora de clubes deportivos familiares líder en México. La Compañía ofrece varios conceptos específicamente diseñados para que todos los miembros de la familia puedan realizar actividades deportivas dentro de un mismo espacio. Sports World cuenta con una amplia gama de actividades y programas deportivos enfocados a las necesidades y demandas específicas de sus clientes, así como servicios de entrenamiento, salud y nutrición conforme a las últimas tendencias internacionales de la industria del *fitness*. Sports World cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores bajo el símbolo "SPORT" (bloomberg: sports.mm).

Información sobre estimaciones y riesgos asociados

La información que se presenta en este comunicado contiene ciertas declaraciones acerca del futuro e información relativa a Grupo Sports World, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias (en conjunto "Sports World" o la "Compañía") las cuales están basadas en el entendimiento de sus administradores, así como en supuestos e información actualmente disponible para la Compañía. Tales declaraciones reflejan la visión actual de Sports World sobre eventos futuros y están sujetas a ciertos riesgos, factores inciertos y presunciones. Muchos factores podrían causar que los resultados, desempeño, o logros actuales de la Compañía sean materialmente diferentes con respecto a cualquier resultado futuro, desempeño o logro de Sports World que pudiera ser incluida, en forma expresa o implícita dentro de dichas declaraciones acerca del futuro, incluyendo, entre otros: cambios en las condiciones generales económicas y/o políticas, cambios gubernamentales y comerciales a nivel global y en los países en los que la Compañía hace negocios, cambios en las tasas de interés y de inflación, volatilidad cambiaria, cambios en la demanda y regulación de los productos comercializados por la Compañía, cambios en el precio de materias primas y otros insumos, cambios en la estrategia de negocios y varios otros factores. Si uno o más de estos riesgos o factores inciertos se materializan, o si los supuestos utilizados resultan ser incorrectos, los resultados reales podrían variar materialmente de aquellos descritos en el presente como anticipados, creídos, estimados o esperados. Sports World no pretende y no asume ninguna obligación de actualizar estas declaraciones acerca del futuro.

Estado de Resultados

GRUPO SPORTS WORLD, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Estados de Resultados Consolidados

Segundo trimestre 2015 y 2014

(Miles de pesos)

	Segundo Trimestre			Acumulado Enero-Junio		
	2015	2014	% Var	2015	2014	% Var
Ingresos por cuotas de mantenimiento y membresías	246,186	226,155	8.9%	477,219	444,749	7.3%
Ingresos por otros servicios, patrocinios y otras actividades	42,165	32,437	30.0%	79,301	57,123	38.8%
Total de Ingresos	288,351	258,592	11.5%	556,520	501,872	10.9%
Gastos de Operación	207,480	175,694	18.1%	405,070	344,788	17.5%
Gastos de Venta	15,980	15,444	3.5%	33,300	25,400	31.1%
Gastos de Operación de Clubes	223,460	191,137	16.9%	438,370	370,188	18.4%
Contribución Marginal de Clubes (sin Depreciación y Amort.)¹	64,891	67,455	-3.8%	118,150	131,685	-10.3%
<i>Margen de Contribución Marginal de Clubes</i>	22.5%	26.1%	-3.6 pt	21.2%	26.2%	-5.0 pt
Gastos Corporativos	19,347	18,757	3.1%	38,600	38,553	0.1%
% Gastos Corporativos sobre Total de Ingresos	6.7%	7.3%	-0.6 pt	6.9%	7.7%	-0.8 pt
Depreciación y Amortización	32,577	27,857	16.9%	64,629	54,397	18.8%
% Depreciación y Amortización sobre Total de Ingresos	11.3%	10.8%	0.5 pt	11.6%	10.8%	0.8 pt
Total de Gastos de Operación	275,384	237,751	15.8%	541,599	463,138	16.9%
% Gastos de Operación sobre Total de Ingresos	95.5%	91.9%	3.6 pt	97.3%	92.3%	5.0 pt
Utilidad de Operación	12,967	20,841	-37.8%	14,921	38,734	-61.5%
<i>Margen de Utilidad de Operación</i>	4.5%	8.1%	-3.6 pt	2.7%	7.7%	-5.0 pt
Resultado Integral de Financiamiento, neto	(7,493)	(5,579)	-34.3%	(14,117)	(8,183)	-72.5%
Utilidad antes de Impuestos	5,474	15,262	-64.1%	804	30,551	-97.4%
Impuestos a la Utilidad	1,384	3,929	-64.8%	203	7,027	-97.1%
Utilidad del Ejercicio	4,090	11,333	-63.9%	601	23,524	-97.4%
<i>Margen de Utilidad del Ejercicio</i>	1.4%	4.4%	-3.0 pt	0.1%	4.7%	-4.6 pt
UAFIDA	45,544	48,698	-6.5%	79,550	93,131	-14.6%
<i>Margen UAFIDA</i>	15.8%	18.8%	-3.0 pt	14.3%	18.6%	-4.3 pt

1) Contribución Marginal no considera Depreciación y Amortización ni Gastos Corporativos.

Balance General

GRUPO SPORTS WORLD, S.A.B. DE C.V. Y SUBSIDIARIAS

Balances Generales Consolidados

Al 30 de Junio de 2015 y 2014

(Miles de pesos)

	2015	2014	Var \$	Var %
Efectivo y Equivalentes	44,593	108,848	(64,255)	-59.0%
Cuentas por Cobrar, (neto)	42,029	18,438	23,591	127.9%
Almacén de Materiales	9,300	12,307	-3,007	-24.4%
Pagos Anticipados ¹	36,832	16,561	20,271	122.4%
Total del Activo Circulante	132,754	156,154	(23,400)	-15.0%
Anticipo a Proveedores	11,568	6,817	4,751	69.7%
Mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo, (neto)	1,118,574	946,004	172,570	18.2%
Activos Intangibles, neto	62,593	66,223	(3,630)	-5.5%
Otros Activos, neto	143,105	115,313	27,792	24.1%
Total Activo No Circulante	1,335,840	1,134,357	201,483	17.8%
Total de Activo	1,468,594	1,290,511	178,083	13.8%
	2015	2014	Var \$	Var %
Doc. por Pagar a bancos Largo Plazo (vencimiento circulante)	73,989	41,481	32,509	78.4%
Arrendamiento Financiero Largo Plazo (vencimiento circulante)	3,081	1,993	1,088	54.6%
Proveedores, Acreedores y Otros	142,390	93,160	49,230	52.8%
Ing. dif. por cuotas de mantenimiento	108,729	90,241	18,488	20.5%
Total del Pasivo Circulante	328,189	226,874	101,315	44.7%
Documentos por Pagar a Bancos Largo Plazo	253,212	180,517	72,695	40.3%
Arrendamiento Financiero a Largo Plazo	27,657	31,654	(3,997)	-12.6%
Otros Pasivos Largo Plazo	12,030	5,432	6,598	121.5%
Total del Pasivo No Circulante	292,899	217,603	75,295	34.6%
Total del Pasivo	621,088	444,477	176,611	39.7%
Capital Social y Prima en Suscripción de Acciones	575,604	575,604	0	0.0%
Utilidades Retenidas	271,301	246,906	24,395	9.9%
Utilidad del Ejercicio	601	23,524	(22,923)	-97.4%
Total del Capital Contable	847,506	846,034	1,472	0.2%
Pasivo y Capital Contable	1,468,594	1,290,511	178,083	13.8%

1) Seguro empresarial de los clubes, seguro médico de empleados, licencias de programas deportivos, etc.

Flujo de Efectivo
GRUPO SPORTS WORLD, S.A.B. DE C. V. Y SUBSIDIARIAS

Estados Consolidados de Flujos de Efectivo

Periodo de 6 meses terminados el 30 de junio de 2015

(Miles de pesos)

	2015
Actividades de Operación:	
Utilidad antes de Impuestos a la Utilidad	804
Depreciación y Amortización	64,629
Subtotal	65,433
Cambio en Capital de Trabajo	(39,352)
Flujos Netos de Efectivo de Actividades de Operación	26,081
Actividades de Inversión:	
Adquisiciones de mejoras a locales arrendados, mobiliario y equipo y construcciones	(142,322)
Disminución en Activos Intangibles y Otros Activos	(8,566)
Flujos Netos de Efectivo de Actividades de Inversión	(150,888)
Efectivo antes de Actividades de Financiamiento	(124,807)
Actividades de Financiamiento:	
Incremento de Capital Social	-
Prima en Suscripción de Acciones	-
Recompra de Acciones	(14,929)
Pagos de Préstamos y Arrendamiento Financiero	64,034
Flujos Netos de Efectivo de Actividades de Financiamiento	49,105
Incremento Neto de Efectivo y Equivalentes	(75,702)
Efectivo y Equivalentes:	
Al principio del periodo	120,295
Al fin del periodo	44,593

Indicadores Adicionales

Operación	2T13	3T13	4T13	1T14	2T14	3T14	4T14	1T15	2T15
Deserción Neta Mensual U12M* (mismos clubes)	-3.6%	-4.1%	-4.3%	-4.5%	-4.6%	-4.4%	-4.3%	-5.0%	-4.8%
Deserción Neta Trimestral Total	-3.5%	-4.2%	-4.7%	-5.1%	-3.6%	-3.9%	-4.8%	-7.5%	-3.0%
Aforo Promedio Mensual	350,686	343,968	326,482	372,671	388,612	419,000	412,451	440,934	503,260
No. de Clubes en Operación	30	33	35	36	37	41	42	42	44
No. de Clubes en Construcción	5	3	2	1	4	2	2	4	2
Personal									
Operación de Clubes	1,460	1,556	1,578	1,611	1,652	1,700	1,671	1,728	1,679
Administración Central	114	112	115	108	117	116	119	126	126
Total	1,574	1,668	1,693	1,719	1,769	1,816	1,790	1,854	1,805

*U12M: Últimos 12 Meses.

Notas:

- 1) El número total de clubes en operación incluye el club de Tijuana que a partir de septiembre 2014 cuenta con un acuerdo de operación compartida con un tercero y no opera bajo la marca Sports World.
- 2) A partir del 3T14 no se considera el número de empleados del club en Tijuana.

Conferencia Telefónica 2T15

La conferencia telefónica sobre los resultados del 2T15 se llevará a cabo en español con traducción simultánea a inglés el miércoles 22 de julio de 2015 a las 11:00 am tiempo de la Ciudad de México (12:00 pm tiempo del Este de EU). La conferencia cuenta con una presentación a la cual podrán tener acceso a través de la página de internet www.sportsworld.com.mx/inversionistas.

Para participar en la sesión de preguntas y respuestas favor de marcar:

EU: 844-729-3847

México y otros países: +1-617-500-6827

ID de la Conferencia: 83595817

Contacto

Juan Alberto Pastrana

Director de Administración y Finanzas

inversionistas@sportsworld.com.mx

Tel. +52 (55) 5481-7777

Begoña Orgambide García

Relación con Inversionistas

inversionistas@sportsworld.com.mx

Tel. +52 (55) 5481-7790