



Informe Anual y Sustentable 2011

# NADA NOS DETIENE



## PERFIL DE LA EMPRESA

**Activamos y transformamos vidas promoviendo la salud y el bienestar,** cumpliendo las expectativas de nuestros clientes, accionistas y colaboradores.

Grupo Sports World, S.A.B. de C.V. (“Sports World”, “GSW”, “la Compañía” o “el Grupo”), además de ser la primera empresa pública pura de fitness en Latinoamérica, es una de las cadenas de clubes deportivos familiares más grandes de México y una de las que tuvo mayor crecimiento en número de clubes durante el 2011. GSW es una empresa 100% mexicana, con un claro entendimiento de su industria y un modelo de negocios probado y enfocado en atender las necesidades de las familias mexicanas.

Sports World cuenta con diferentes formatos de clubes, que atienden a las diferentes necesidades de sus usuarios, y los cuales se enfocan en atender tanto a los individuos como a sus familias. El formato familiar denominado “SW” cuenta con áreas específicamente diseñadas para las actividades deportivas de niños, las cuales incluyen sus propios vestidores, salones de usos múltiples y acceso independiente, cualidades que diferencian a GSW en la industria del fitness en México. Todos los clubes de GSW, más que ser sólo un lugar para hacer ejercicio, proporcionan un espacio donde los usuarios pueden convivir en familia o con su comunidad mientras alcanzan sus metas relacionadas con el bienestar.

GSW cuenta con los recursos humanos y financieros, que sumados a su amplia experiencia, le permiten contar con una sólida base para ofrecer las mejores instalaciones y servicios de *fitness* a nivel nacional. Durante el 2011 el enfoque de la empresa fue dar inicio a un nuevo plan de expansión que incluyó la apertura de 5 nuevas unidades en la Ciudad de México y su área metropolitana al igual que afinar sus ya exitosos modelos de negocio. El éxito de los clubes de la compañía consiste en asegurar las mejores ubicaciones, y ofrecer una oferta deportiva que atienda a diferentes nichos de mercado, manteniendo un énfasis en ofrecer el servicio de la más alta calidad atendiendo a las necesidades cambiantes del mercado y demandas de sus usuarios. Adicionalmente GSW ha desarrollado una visión sustentable y de responsabilidad social, con el principal objetivo de cumplir las expectativas de sus usuarios, accionistas y colaboradores.

## MISIÓN

Activar y transformar vidas promoviendo la salud y el bienestar individual.

## VISIÓN

Ser reconocidos como la organización líder del *fitness* en México, distinguida por su calidad en el servicio, instalaciones, oferta deportiva y eficiencia, asegurando la rentabilidad y sustentabilidad de la empresa.

## VALORES

### PASIÓN:

Disfrutamos plenamente lo que hacemos, siempre con ánimo, dinamismo, vigor y alegría.

### SERVICIO:

Nos entregamos en cada momento a nuestros usuarios para ofrecerles una experiencia que supere sus expectativas.

### HONESTIDAD:

Sólo conocemos una forma de hacer las cosas... ¡La correcta!

### COMPROMISO:

Creemos en lo que hacemos y asumimos la obligación de cumplirlo.

### CRECIMIENTO:

Somos una comunidad en desarrollo, siendo el crecimiento personal y de nuestra empresa una inspiración que nos impulsa al movimiento continuo.

### INNOVACIÓN:

Ponemos en marcha nuestra creatividad, modificando las cosas e ideamos soluciones nuevas ante los retos que se nos presentan.

## CONTENIDO

|  |   |   |
|--|---|---|
| 1 Misión, Visión y Valores                             | 18 Cadena de Valor  | 38 Sustentabilidad, Responsabilidad Social y Calidad de Vida y Empleo |
| 2 Presencia  | 19 Métricas Operativas  | 46 Índice GRI   |
| 3 Declaratoria de Sustentabilidad                      | 21 Gobierno Corporativo y Consejo de Administración   | 55 Sobre este Informe   |
| 4 Datos Financieros Relevantes                         | 24 Los Principales Consejeros de la Compañía  | 56 Carta de Verificación  |
| 6 Mensaje del Presidente del Consejo de Administración | 29 Los Principales Directivos de la Compañía  | 57 Estados Financieros Auditados                                      |
| 9 Formatos   | 34 Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera | 87 Datos de Contacto Relación con Inversionistas                      |
| 13 Tipos de Membresías                                 |   |   |
| 14 Desempeño Operativo                                 |   |   |

## PRESENCIA

Contamos con 20 clubes en operación, con presencia en 6 entidades de la república mexicana bajo 3 diferentes modelos de negocio. Adicionalmente a la fecha de este informe se encuentran en construcción 5 clubes más, cuatro de ellos en el Distrito Federal y Área Metropolitana.

### REPÚBLICA MEXICANA

- A. Baja California Norte, Tijuana
- B. Sonora, Hermosillo
- C. Nuevo León, Monterrey
- D. Puebla, Puebla

### DF Y ÁREA METROPOLITANA

- SW Centenario
- SW San Ángel
- SW Valle
- SW Tecamachalco
- SW Satélite
- SW Patriotismo
- SW Arboledas
- SW Interlomas
- SW Gym Coacalco
- SW Santa Fé



### EXPANSIÓN 2011-2012

#### REPÚBLICA MEXICANA

- E. Veracruz, Veracruz

#### DF Y ÁREA METROPOLITANA

1. SW Gym Plus Condesa (abierto)
2. SW Palmas (abierto)
3. SW Altavista (abierto)
4. SW Gym Plus Paseo Interlomas (abierto)
5. SW San Jerónimo (abierto)
6. SW Gym Luna Parc (abierto)
7. SW Pedregal (2012)
8. SW Gym Plus Anzures (2012)
9. SW Gym Plus Pabellón Bosques (2012)
10. SW Gym Plus Amores (2012)





## DECLARATORIA DE SUSTENTABILIDAD

Con el objeto de asegurar un mejor futuro para la empresa, maximizando la rentabilidad y el crecimiento de la misma, manteniendo como prioridad las necesidades de sus accionistas, usuarios y colaboradores, **GSW ha tomado las medidas necesarias para fomentar un desarrollo equilibrado, basado en las mejores prácticas corporativas.**

La empresa ha continuado fortaleciendo su Gobierno Corporativo con lo cual asegura la continuidad del negocio, lo cual es prioritario para GSW como empresa pública. Entre algunas de las actividades más destacables del 2011 se encuentran la adhesión de GSW al Pacto Mundial al igual que la adopción de la metodología GRI en la elaboración de los informes de la empresa. De igual manera la empresa ha activado un plan para cumplir puntualmente con sus metas de Responsabilidad Social, el cual incluye iniciativas en diferentes ramos, entre los que destacan los siguientes:

- **Ética empresarial**
- **Cuidado y prevención del medio ambiente**
- **Vinculación con la comunidad**
- **Calidad de vida en la empresa**
- **Comunicación**

GSW reafirma su convicción por ser un agente de cambio dentro de su comunidad y por poder asegurar un mejor y más sano futuro para las siguientes generaciones de mexicanos.

## DATOS FINANCIEROS RELEVANTES

### ESTADO DE RESULTADOS

MILES DE PESOS

|   | 2011       | 2010       | Var \$     | Var %   |
|---|------------|------------|------------|---------|
| Total de ingresos                             | \$ 515,523 | \$ 468,655 | \$46,868   | 10.0%   |
| Total de gasto de operación                   | \$ 468,308 | \$ 402,626 | \$65,682   | 16.3%   |
| Utilidad en operación                         | \$ 47,215  | \$ 66,029  | \$(18,814) | (28.5%) |
| Resultado integral de financiamiento, neto    | \$ 2,707   | \$(9,703)  | \$ 12,410  | 127.9%  |
| Utilidad antes de impuestos a la utilidad     | \$ 49,191  | \$ 56,564  | \$(7,373)  | (13.0%) |
| Impuestos a la utilidad (nota 12)             | \$ 9,147   | \$ 17,805  | \$(8,658)  | (48.6%) |
| Utilidad neta consolidada                     | \$ 40,044  | \$ 38,759  | \$ 1,285   | 3.3%    |
| Utilidad básica por acción en pesos (nota 14) | \$ 0.48    | \$ 0.59    | \$(0.11)   | (18.0%) |

Ver notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

### UAFIDA

MILES DE PESOS NOMINALES

ENERO A DICIEMBRE

|  | 2011       | 2010       | Var \$     | Var %   |
|--|------------|------------|------------|---------|
| Utilidad antes de impuestos a la utilidad  | \$ 49,191  | \$ 56,564  | \$(7,373)  | (13.0%) |
| Resultado integral de financiamiento, neto | \$(2,707)  | \$ 9,703   | \$(12,410) | 127.9%  |
| Depreciación y amortización                | \$ 53,613  | \$ 49,486  | \$4,127    | 8.3%    |
| EBITDA                                     | \$ 100,097 | \$ 115,753 | \$(15,656) | (13.5%) |
| Margen EBITDA                              | 19.4%      | 24.7%      |            | -5.3pt  |

(1) La UAFIDA se calcula sumando a la utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad, el resultado integral de financiamiento neto y la depreciación y amortización.

## BALANCE GENERAL

MILES DE PESOS

|   | Al 31 de Dic.<br>de 2011 | Al 31 de Dic.<br>de 2010 | Var \$        | Var %       |
|---|--------------------------|--------------------------|---------------|-------------|
| <b>ACTIVO</b>   |                          |                          |               |             |
| <b>Activo circulante:</b>   |                          |                          |               |             |
| Efectivo y equivalentes de efectivo   | \$ 258,245               | \$ 434,481               | \$ (176,236)  | (40.6%)     |
| Pagos anticipados (nota 3(d))   | \$ 5,465                 | \$ 2,768                 | \$ 2,697      | 97.4%       |
| Total del activo circulante   | \$ 272,337               | \$ 440,000               | \$ (167,663)  | (38.1%)     |
| Pagos anticipados (nota 3(d))   | \$ 9,685                 | \$ 10,258                | \$ (573)      | (5.6%)      |
| Mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo, neto (nota 7) | \$ 478,925               | \$ 330,034               | \$ 148,891    | 45.1%       |
| Total del Activo  | \$ 890,498               | \$ 889,975               | \$ 523        | 0.1%        |
| <b>PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>  |                          |                          |               |             |
| <b>Pasivo circulante:</b>   |                          |                          |               |             |
| Vencimiento circulante de:  |                          |                          |               |             |
| Deuda a largo plazo (nota 9)  | \$ -                     | \$ 32,500                | \$ (32,500)   | (100.0%)    |
| Proveedores   | \$ 36,613                | \$ 14,998                | \$ 21,615     | 144.1%      |
| Acreedores diversos   | \$ 11,901                | \$ 2,420                 | \$ 9,481      | 391.8%      |
| Ingresos diferidos por membresías y cuotas de mantenimiento (nota 3(r))                     | \$ 62,235                | \$ 50,892                | \$ 11,343     | 22.3%       |
| Total del pasivo circulante   | \$ 136,660               | \$ 123,504               | \$ 13,156     | 10.7%       |
| Arrendamiento financiero a largo plazo (nota 10)  | \$ 32,567                | \$ 34,046                | \$ (1,479)    | (4.3%)      |
| Total del pasivo  | \$ 179,852               | \$ 196,526               | \$ (16,674)   | (8.5%)      |
| Capital contable (nota 13):   |                          |                          |               |             |
| Total del capital contable  | 710,646                  | 693,449                  | \$ 17,197     | 2.5%        |
|   | <b>\$ 890,498</b>        | <b>889,975</b>           | <b>\$ 523</b> | <b>0.1%</b> |

(1) El Capital de trabajo se calcula restando los pasivos circulantes de los activos circulantes.

## MENSAJE DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

### Estimados accionistas:

“El año 2011 fue de grandes logros para nuestra empresa, pese a la volatilidad de los mercados, y la continua incertidumbre que existe en torno a la economía mundial, pudimos mantener nuestra estrategia de crecimiento replicando exitosamente nuestro modelo de negocios, por lo que en el año 2012 podrán ser visibles mejores resultados operativos y financieros.

En 2011 cumplimos nuestro primer año como empresa pública, periodo durante el cual iniciamos la operación de 5 nuevos clubes, incrementando nuestra oferta deportiva en la Ciudad de México y su área metropolitana en un 50%, adicionalmente logramos firmar varios contratos para la apertura de nuevos clubes que se encuentran programadas durante los próximos 2 años.

Cabe mencionar que durante la última década se ha venido gestionando un cambio cultural en México, el cual consiste en una creciente iniciativa de los mexicanos por tener una vida activa que contribuya a mejorar su salud y bienestar. El aceleramiento en nuestro plan de expansión se da precisamente para poder atender las necesidades de *fitness* y *wellness* del creciente número de mexicanos que ha

encontrado satisfacción en llevar una vida más sana.

Estamos convencidos que una visión de negocios sustentable no sólo atiende a nuestra responsabilidad como ciudadanos corporativos, sino que es una herramienta indispensable para incrementar nuestra competitividad y responder adecuadamente a las demandas y necesidades de nuestros inversionistas, usuarios, colaboradores y socios comerciales.

Un punto que me gustaría destacar es el control operacional y financiero que hemos alcanzado como empresa, mismo que es clave para poder acelerar nuestro plan de expansión, y que se ha dado gracias a una continua inversión en sistemas de tecnología de información, mejoras en métodos de trabajo y control, al igual que al fortalecimiento de nuestras alianzas estratégicas, lo cual se traduce en una mayor productividad.

Durante el 2011 se dio inicio a una nueva fase de expansión que estaremos acelerando durante los siguientes años, para poder crear la oferta de fitness más completa de México. Nuestra meta es contar con la red de clubes más importante del país caracterizada por ofrecer excelentes instalaciones,

cómodas, accesibles y con el mejor equipo y tecnología de punta a tantas familias mexicanas como nos sea posible.

Nuestra perspectiva hacia el futuro es optimista, sin embargo estamos atentos a la evolución de nuestro mercado, la competencia y las condiciones económicas y sociales tanto internas como externas, para poder responder de una manera más ágil y eficiente a un mundo que continúa presentando ciertas incertidumbres.

Finalmente, quisiera agradecer la labor de todos nuestros colaboradores, y la confianza depositada en nosotros por parte de nuestros inversionistas, sin ellos no hubiéramos alcanzado los resultados obtenidos en este 2011.”

**Héctor Antonio  
Troncoso Navarro**

Presidente del Consejo  
de Administración y Director General





## 2011 PRIMER AÑO **COMO EMPRESA PÚBLICA**

**“Estamos enfocados en mantener un crecimiento sustentable, incrementando la eficiencia operativa de todos los clubes y aprovechando la palanca operativa de la empresa, con el fin de cumplir con las expectativas de nuestros accionistas, usuarios y colaboradores.”**



A LA FECHA DE ESTE INFORME ANUAL **GSW**



## FORMATOS

**GSW busca brindar la oferta deportiva más completa de México y para ello ha creado 3 modelos de negocio.**



## CUENTA CON 20 CLUBES EN OPERACIÓN

GSW busca brindar la oferta deportiva más completa de México y para ello ha creado 3 modelos de negocio diferentes, los cuales se complementan para poder ofrecer una oferta comercial y deportiva que permite atender a las diferentes necesidades de todos los usuarios y sus familias.

La experiencia que ha adquirido la empresa desde su fundación ha servido para crear la mejor mezcla de instalaciones y servicios, minimizando los costos de construcción y operación,

para así poder satisfacer las necesidades de sus usuarios.

A la fecha de este Informe Anual GSW cuenta con 20 clubes en operación, bajo los formatos Sports World GYM (1), Sports World GYM PLUS (2) y Sports World (17), de los cuales 16 se encuentran ubicados en la Ciudad de México y zona metropolitana, y 4 en el interior de la República Mexicana, en las ciudades de Hermosillo, Monterrey, Puebla y Tijuana. A la fecha GSW cuenta con varios contratos de arrendamiento o promesas de

renta firmados para aperturas durante los siguientes dos años y continúa activamente con la búsqueda de nuevas ubicaciones. A la fecha de publicación de este Informe Anual, se encuentran en proceso de construcción 5 unidades adicionales, cuatro de ellas en diferentes puntos de la Cd. de México y su zona metropolitana.

El formato tradicional y con el que nació la marca se denomina "Sports World", es un club familiar que atiende a los niveles socioeconómicos A / B de México. Sus ins-



instalaciones en promedio constan de 3,200 m<sup>2</sup> de superficie interna. Los clubes deportivos bajo este modelo están ubicados principalmente en zonas con una alta densidad poblacional y una mezcla residencial, comercial y de oficinas. Los clubes pueden encontrarse dentro de un centro comercial o de conveniencia al igual que dentro de

estructuras independientes pero siempre sobre avenidas que cuentan con un alto flujo de personas. Este formato cuenta con áreas de ejercicio cardiovascular, peso libre, peso integrado, salones de clases grupales, alberca, vestidores y en algunos casos con ring de box, muro de escalar, canchas deportivas y práctica de golf. El mayor

diferenciador de este formato de clubes es el área específicamente diseñada para niños, mejor conocida como “FitKidz”, misma que ofrece instalaciones y programas deportivos específicamente diseñados para atender las necesidades de los niños.

El formato “Sports World GYM PLUS” es un concepto deri-

## Y 5 UNIDADES ADICIONALES



vado del formato “Sports World”, enfocado de igual manera a dar servicio a los niveles socioeconómicos A / B de México. Sus instalaciones en promedio constan de 2,000 m<sup>2</sup> de superficie interna. Este modelo de clubes deportivos está ubicado en zonas altamente pobladas y con un alto flujo de personas. Su oferta de-

portiva consta de áreas de ejercicio cardiovascular, peso libre e integrado, salones de clases grupales, vestidores y en algunos casos áreas para practicar box. Su menor tamaño incrementa la disponibilidad de locales donde puede ser ubicado y da mayor flexibilidad a la empresa para su construcción.



## EN CONSTRUCCIÓN Y PREVENTA





El formato “Sports World GYM” es un concepto innovador que fue desarrollado para atender a los niveles socioeconómicos B- / C de México. Sus instalaciones en promedio constan de 1,700 m<sup>2</sup> de superficie interna. Este modelo de clubes deportivos está ubicado en zonas altamente pobladas y con un alto flujo de personas. Su oferta deportiva incluye áreas de ejercicio cardiovascular, peso libre, peso integrado, vestidores y salones de clases grupales más amplios que los de los clubes depor-

tivos “Sports World”. La variedad de servicios complementarios en este modelo de negocio está más restringida, permitiendo que se ubique en locales más pequeños. El formato “GYM” servirá como un complemento a los otros dos formatos al igual que como la alternativa para incursionar en un nuevo segmento del mercado. Estos clubes se pueden ubicar en avenidas aledañas a las ubicaciones de otros clubes de “SW” o en centros de conveniencia o comerciales en zonas sin presencia de

“SW”, con el objetivo de ofrecer más opciones a los usuarios.



## TIPO DE MEMBRESIAS

Durante el 2011 la empresa desarrolló un nuevo esquema de precios **basándose en las necesidades de su creciente base de usuarios.**



## TENEMOS UN **NUEVO ESQUEMA** DE PRECIOS

Bajo este nuevo esquema tanto los clubes como las membresías son catalogadas bajo niveles, mismos que determinan el

nivel de acceso del usuario y el tipo de beneficios que recibe. Todos los niveles están disponibles de forma Individual, Grupal

o Familiar. De acuerdo a los privilegios que los usuarios desean tener estos se dividen en:



## DESEMPEÑO OPERATIVO

El objetivo primordial de GSW es el de ofrecer a sus usuarios bajo un solo techo las herramientas necesarias **para alcanzar sus objetivos de *fitness* y *wellness* de una manera sana, rápida y permanente.**



GSW CONTABA CON **28,487 USUARIOS**

El operar una de las redes de clubes deportivos más importantes y reconocidas del país le da a GSW la oportunidad de ofrecer instalaciones replicables pero enfocadas a diferentes nichos de mercado. La oferta deportiva de todos los clubes se complementa por servicios de la más alta calidad y es respaldada por personal altamente calificado, experimentado y comprometido con todos los usuarios.

La mayor parte de los ingresos de la cadena provienen tanto de la

venta de membresías o inscripciones por medio del pago de una cuota única, como del cobro mensual de cuotas de mantenimiento, mismas que dan al usuario el derecho de uso de todas las áreas de los clubes deportivos. Estos ingresos se complementan por la venta de productos o servicios complementarios, que permiten ofrecer una solución integral a las necesidades de *wellness* de los usuarios. Durante el año 2011 la empresa logró incrementar sus ingresos por ven-

tas de servicios complementarios, como resultado de un mayor aforo, lo cual le permite incrementar la permanencia de sus usuarios.

Mediante la oferta de diferentes formatos de negocio, GSW se ha convertido en una de las cadenas de *fitness* con mayor crecimiento en nuestro país, atendiendo a una creciente base de usuarios y ofreciendo cada vez una mayor variedad de servicios deportivos.

Durante el año 2011 ha sido evidente el crecimiento del negocio,





## ACTIVOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011





## EN EL 2011 NUESTRO AFORO PROMEDIO

con un total de 5 nuevos clubes, así como el desarrollo de un nuevo formato de negocio, que abrió su más reciente ejemplar en Febrero de 2012. Este formato, denominado “Sports World Gym”, servirá como complemento a los demás formatos, facilitando que la empresa acelere su programa de expansión.

El número de usuarios finales creció de 25,592 al 31 de Diciembre de 2010 a 28,487 al 31 de Diciembre de 2011 observando un crecimiento del 11%. Durante el mismo periodo la em-

presa contribuyó con la creación de más de 250 puestos de trabajo, contando con un total de 1,169 colaboradores al 31 de Diciembre de 2011.

El acelerado crecimiento de la empresa ha sido posible en gran parte por el gran control operativo que se ha implementado en sus negocios. Además se han realizado fuertes inversiones en sistemas de tecnología de la información entre los que destacan una aplicación de “Business Intelligence” (Inteligencia

de Negocio) accesible por los gerentes de todos los clubes y el corporativo al igual que un sistema de “CRM” (administración de relación con los clientes) mismo que le permite a la empresa conocer las preferencias y tendencias de sus usuarios para poder ajustar la oferta de productos y servicios a sus cambiantes demandas y necesidades. Algunas de las mediciones que la empresa considera importantes para mantener una operación eficiente de su negocio son:

**Durante el 2011 la empresa contribuyó con la creación de más de 250 puestos de trabajo, contando con un total de 1,169 colaboradores al 31 de Diciembre de 2011.**



## **SUPERÓ LAS 200,000 VISITAS MENSUALES**

- **Usuarios Activos**
- **Venta de Membresías**
- **Churn (Deserción)**
- **Visitas Mensuales (Aforo)**
- **Usuarios por Membresías**
- **Usuarios por rangos de edad**
- **Mezcla de Membresías y Cuotas de Mantenimiento**
- **Tipo y número de clases grupales**
- **Nivel de participación en cada programa deportivo**

Este nivel de control interno permite que la empresa realice inversiones en nuevas instalaciones y nuevos servicios sin comprometer la rentabilidad del negocio, tomando en cuenta que tanto accionistas como directivos esperan ciertos niveles de retornos. Adicionalmente a las nuevas inversiones, el nivel de control presente en la operación del negocio permite que los clubes existentes minimicen sus gastos operativos haciéndose más eficientes y rentables, incrementando la retención de usuarios

mediante prácticas que logren un mayor nivel de satisfacción y el cumplimiento de las metas autoimpuestas por los usuarios.

Hasta la fecha no se han recibido sanciones administrativas o judiciales impuestas por el incumplimiento de leyes y regulaciones.



## CADENA DE VALOR

El ser una empresa 100% mexicana **implica tener una responsabilidad con la comunidad y nuestro país.**

Es por eso que GSW cuenta con un programa de cadenas productivas que fomenta la creación de empleos en PYMES Mexicanas. Mediante este programa se incentiva a través del otorgamiento de créditos y financiamientos el crecimiento de las PYMES, que son clave para fomentar una mayor estabilidad económica y social en México.

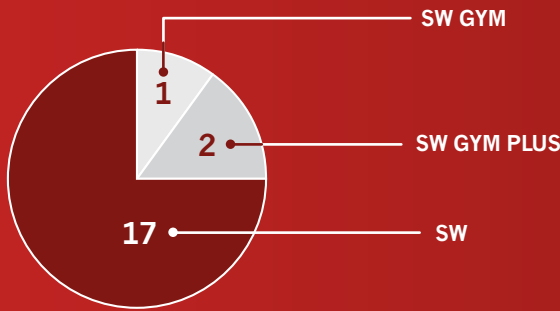


## CREAMOS EMPLEOS EN PYMES MEXICANAS

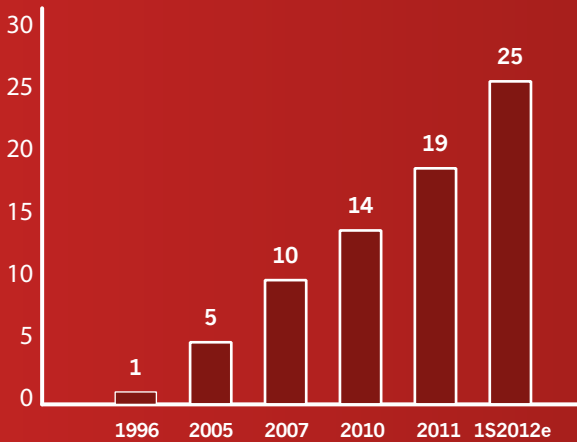


# MÉTRICAS OPERATIVAS

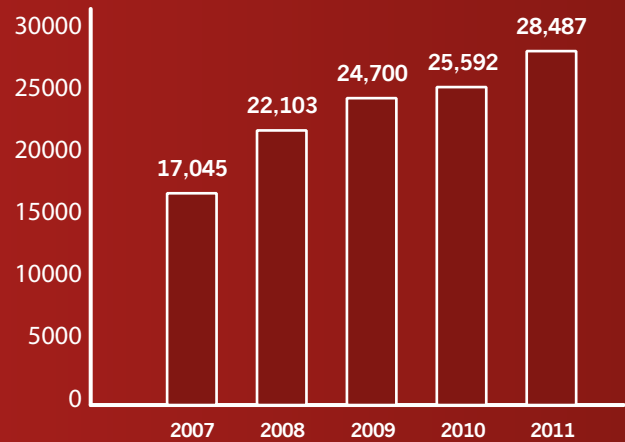
CLUBES POR FORMATO AL 29 DE FEB, 2012.



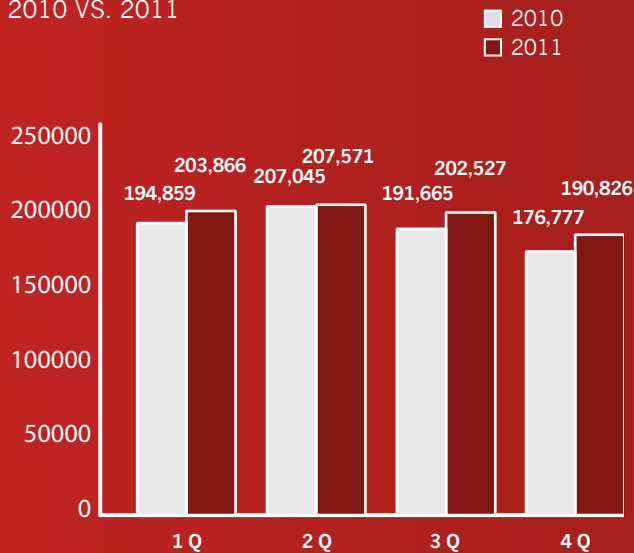
NÚMERO DE CLUBES



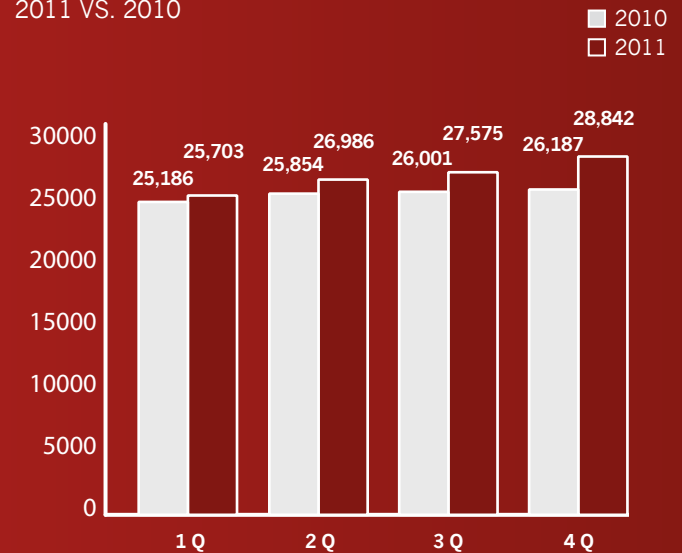
(1) USUARIOS ACTIVOS AL 31 DE DIC. – CAC= 13.7%



AFORO PROMEDIO MENSUAL POR TRIMESTRES 2010 VS. 2011



CRECIMIENTO EN USUARIOS PROMEDIO POR TRIMESTRE 2011 VS. 2010





GSW COMO EMPRESA PÚBLICA, CUENTA



## GOBIERNO CORPORATIVO

Los miembros de los diferentes comités **han sido seleccionados por su trayectoria, experiencia, resultados y calidad moral.**



## CON UN CONSEJO EXPERIMENTADO

Grupo Sports World, considera como una de sus más importantes ventajas competitivas, el contar con un sólido y eficiente gobierno corporativo, por ello desde la incorporación de Nexus Capital como socio de la compañía en el año 2005, se dio inicio a un camino de institucionalización y buen gobierno, el cual le ha

permitido capitalizarse y crecer aceleradamente, manteniendo un excelente desempeño operativo.

Ahora como empresa pública, se cuenta con un consejo experimentado, apoyado de diversos comités y políticas corporativas, que promueven la transparencia, la mejor toma de decisiones, evitan el conflicto de intereses y

procuran en todo momento velar por los intereses de los accionistas desde una perspectiva de valor y sustentabilidad.

Los miembros de los diferentes comités han sido seleccionados por su trayectoria, experiencia, resultados, calidad moral, y por su compromiso de generación de valor.

El Consejo de Administración está integrado por 9 miembros de los cuales 5 son consejeros independientes y es auxiliado en el cumplimiento de sus obligaciones por cuatro comités.

### CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

|                                    |                       |
|------------------------------------|-----------------------|
| Héctor Antonio Troncoso Navarro    | Presidente            |
| Omar Nacif Serio                   | Consejero Patrimonial |
| Arturo José Saval Pérez            | Consejero Patrimonial |
| Luis Alberto Harvey MacKissack     | Consejero Patrimonial |
| Thomas Elbert Meurer               | Independiente         |
| Carlos Gerardo Ancira Elizondo     | Independiente         |
| Wilfrido Castillo Sánchez Mejorada | Independiente         |
| Enrique Hernández-Pulido           | Independiente         |
| Luis Eduardo Tejado Barcena        | Independiente         |

### COMITÉ EJECUTIVO

El Comité Ejecutivo fue creado con el propósito de tener un organismo ejecutor de asuntos financieros, de planeación general, organizacional y que son distintos de aquéllos que de manera exclusiva competen a algún otro organismo. Este Comité tiene facultades para revisar y posteriormente opinar y proponer al Consejo de Administración sobre temas como el plan anual de negocios, nuevas aperturas, financiamiento, al igual que cualquier otro tema delegado por la Asamblea General de Accionistas o el Consejo de Administración. El Comité Ejecutivo sesiona cada mes y mantiene contacto constante con la alta dirección de la empresa.

El Comité Ejecutivo está integrado por cuatro miembros, mismos que fueron designados por la Asamblea General de Accionistas o el Consejo de Administración.

### Actualmente el Comité está integrado por las siguientes personas:

|                                 |                     |
|---------------------------------|---------------------|
| Héctor Antonio Troncoso Navarro | Miembro propietario |
| Omar Nacif Serio                | Miembro propietario |
| Arturo José Saval Pérez         | Miembro propietario |
| Luis Alberto Harvey MacKissack  | Miembro propietario |

### COMITÉ DE PRÁCTICAS SOCIETARIAS

Este Comité es responsable de obtener opiniones de terceros independientes expertos, convocar a Asambleas de Accionistas y asistir al Consejo de Administración en la preparación de los informes que el Consejo de Administración debe presentar anualmente a los accionistas de la Compañía.

El Comité de Prácticas Societarias está integrado en su totalidad por consejeros independientes, los cuales son designados por el Consejo de Administración de la Compañía, adicionalmente el presidente del Comité es designado por acuerdo de la Asamblea General de Accionistas. Entre sus principales funciones se encuentra el velar por los intereses de todos los accionistas en operaciones en donde participan partes relacionadas con la empresa.



**El Comité de Prácticas Societarias actualmente está constituido de la siguiente manera:**

|                                |                     |
|--------------------------------|---------------------|
| Carlos Gerardo Ancira Elizondo | Presidente          |
| Thomas Elbert Meurer           | Miembro Propietario |
| Enrique Hernández-Pulido       | Miembro Propietario |

**COMITÉ DE AUDITORIA**

La función principal del Comité de Auditoría consiste en asistir al Consejo de Administración en la determinación, implementación y evaluación del sistema de control interno de la Compañía, verificar la administración y manejo de la empresa e implementar las resoluciones adoptadas por la Asamblea General de Accionistas.

Este Comité está integrado en su totalidad por consejeros independientes y es presidido por el Sr. Wilfrido Castillo, quien es un experto financiero en todas las cuestiones que respectan a las tareas del Comité y que fue designado por acuerdo de la Asamblea General de Accionistas con base en su experiencia, reconocida capacidad y prestigio profesional.

**El Comité de Auditoría actualmente está constituido de la siguiente manera:**

|                                    |                     |
|------------------------------------|---------------------|
| Wilfrido Castillo Sánchez Mejorada | Presidente          |
| Enrique Hernández-Pulido           | Miembro Propietario |
| Luis Eduardo Tejado Barcena        | Miembro Propietario |

**COMITÉ DE REVELACIONES**

Este Comité es responsable de publicar y comunicar a los accionistas y al mercado en general cualquier información que considere pertinente acerca de la compañía, su situación y actividades más relevantes, para promover la transparencia y la mejor toma de decisiones por parte de la alta dirección. Además este Comité también es responsable de asistir al Consejo de Administración en la preparación de los informes que el Consejo de Administración debe presentar anualmente a la Asamblea General de Accionistas de la Compañía.

El Comité de Revelaciones está integrado principalmente por consejeros de la Compañía, los cuales son designados por el Consejo de Administración de la Compañía, adicionalmente el presidente del Comité es designado por acuerdo de la Asamblea General de Accionistas. Entre sus principales funciones se encuentra convocar a sesiones del Comité e informar al Consejo de Administración acerca de los comunicados publicados en relación con la empresa.

**El Comité de Revelaciones actualmente está constituido de la siguiente manera:**

|                                 |                     |
|---------------------------------|---------------------|
| Héctor Antonio Troncoso Navarro | Presidente          |
| Omar Nacif Serio                | Miembro propietario |
| Arturo José Saval Pérez         | Miembro propietario |
| Luis Alberto Harvey MacKissack  | Miembro propietario |
| Roberto Álvarez Falcón          | Miembro vocal       |

## LOS PRINCIPALES CONSEJEROS DE LA COMPAÑÍA

**HÉCTOR ANTONIO TRONCOSO  
NAVARRO**  
Consejero, Presidente  
del Consejo de Administración  
y Director General.

El Sr. Troncoso ha sido Presidente del Consejo de Administración de la Emisora desde su constitución. El Sr. Troncoso tiene más de 23 años de experiencia en la industria del *fitness* y es el creador de la marca y concepto “Sports World”. Inició su participación en la industria del *fitness* en México desde 1988 cuando participó en la construcción y apertura del Club Tarango (actualmente Sports World Centenario). En 1997, fundó GSW y fue responsable de la creación, diseño y apertura de los siguientes cinco Clubes Deportivos de la Compañía. Actualmente, el Sr. Troncoso ocupa el cargo de Director General de la Compañía. El Sr. Troncoso estudió en la Universidad Panamericana la carrera Hotelería y Turismo, especializándose en Administración de Negocios en el Campo de Turismo y es Instructor Graduado de los cursos Dale Carnegie.

**OMAR NACIF SERIO,**  
Consejero.

El Sr. Nacif ha sido consejero de la Compañía desde 2005. El Sr. Nacif actualmente ocupa el cargo de Director General de “b2be”, un club deportivo en la Ciudad de San Diego, California. Anteriormente, el Sr. Nacif ocupó los cargos de Director General y Director de Operaciones de GSW de 2002 hasta 2008. Previo a su incorporación a GSW, el Sr. Nacif fue Director de Comercio Electrónico de Grupo Elektra, S.A. de C.V., Director y co-fundador de Celebrando.com, un portal dedicado a la organización y planeación de bodas vía Internet, y fue “portfolio manager” de BBVA Bancomer Investments. El Sr. Nacif se graduó de Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México.

**ARTURO JOSÉ SAVAL PÉREZ**  
Consejero.

El Sr. Saval se incorporó a Nexus Capital en 1998 como socio director senior de Nexus Capital. El Sr. Saval cuenta con aproximadamente 28 años de experiencia en capital privado y banca de inversión y comercial y ha participado en numerosas operaciones de deuda, y de capital público y privado, así como de múltiples asesorías financieras. Antes de incorporarse a Nexus, ocupó varios cargos en Grupo Financiero Santander, S.A.B. de C.V. Previo a eso, ocupó cargos senior en departamentos internacionales, corporativos, comerciales y de banca de inversión en Corporativo GBM, S.A.B. de C.V., Grupo Financiero Interacciones, S.A. de C.V. y Grupo Financiero Serfin, S.A. de C.V, en donde fungió como miembro de

consejos y comités de varias entidades financieras y fondos de inversión. El Sr. Saval es miembro del Consejo de Administración de la Compañía desde 2005 en el cual tiene una activa participación sobre la mayoría de las decisiones relevantes. El Sr. Saval es también miembro de los consejos de administración de Nexus Capital, Desarrolladora de Casas del Noroeste, S.A. de C.V. (una subsidiaria de Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V.), Genomma Lab Internacional S.A.B. de C.V., Harmon Hall Holding, S.A. de C.V., Crédito Real, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R., Diagnósticos de México, Diamex, S.A. de C.V., Grupo Hotelero Santa Fe, S. de R.L., Taco Holding S.A. de C.V. y Moda Holding S.A.P.I. de C.V. y es miembro de los comités de inversión de ZN México II, L.P., Nexus Capital Private Equity Fund III, L.P. y los fondos conocidos como Nexus Capital IV y V. El Sr. Saval realizó estudios de ingeniería industrial por la Universidad Iberoamericana, cuenta con un posgrado en análisis financiero por la Universidad de Michigan (University of Michigan), así como un diplomado por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.

**LUIS ALBERTO HARVEY  
MACKISSACK  
Consejero.**

El Sr. Harvey es cofundador y socio director senior de Nexus Capital. Cuenta con más de 20 años de experiencia en banca de inversión y capital privado. Antes de fundar Nexus, el Sr. Harvey ocupó cargos en Corporativo GBM, S.A.B. de C.V., Fonlyser, Operadora de Bolsa, y Servicios Industriales Peñoles, S.A. de C.V. Su experiencia incluye la participación en diversas operaciones de capital privado y público así como en ofertas públicas primarias de grandes corporaciones mexicanas en la BMV y los mercados de capitales internacionales. El Sr. Harvey es miembro del Consejo de Administración de la Compañía desde 2005 en el cual tiene una participación activa en la toma de decisiones importantes. El Sr. Harvey es también miembro de los consejos de administración de Nexus Capital, Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V., Genomma Lab Internacional S.A.B. de C.V., Harmon Hall Holding, S.A. de C.V., Crédito Real, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R., Diagnósticos de México, Diamex, S.A. de C.V., Grupo Hotelero Santa Fe, S. de R.L., Taco Holding S.A. de C.V. y Moda Holding S.A.P.I. de C.V. y es miembro de los comités de inversión de ZN México II, L.P., Nexus Capital Private Equity Fund III, L.P. y los

fondos conocidos como Nexxus Capital IV y V. El Sr. Harvey cuenta con estudios de economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y una Maestría en Administración de Negocios con enfoque en finanzas por la Universidad de Texas en Austin.

**CARLOS GERARDO ANCIRA  
ELIZONDO  
Consejero Independiente.**

El Sr. Ancira es fundador, socio y director senior de administración de Grupo Chartwell de México, S. de R.L. de C.V. En 1994, el Sr. Ancira fundó Grupo Chartwell de México, S. de R.L. de C.V. como una empresa enfocada al desarrollo de oportunidades de bienes raíces. El Sr. Ancira ha llevado a cabo transacciones importantes con otras empresas líderes tales como SHR, Grupo Financiero Credit Suisse (México), S.A. de C.V., Goldman Sachs México, S.A. de C.V., Kimco Realty Corporation y Equity Group International, las cuales han contribuido significativamente al éxito de Grupo Chartwell de México, S. de R.L. de C.V. en sus diversos negocios y proyectos. El Sr. Ancira es miembro del Consejo de Administración de la Compañía desde 2005 y actualmente también preside el Comité de Prácticas Societarias. Actualmente, el Sr. Ancira también es Presidente del Consejo de Administración de Grupo Hotelero Santa Fe, S. de R.L. de C.V. El Sr. Ancira se graduó como Contador Público de la Universidad Anáhuac de la Ciudad de México. Comenzó su carrera profesional en el sector financiero involucrado en el desarrollo de negocios dentro de los mercados accionarios y de capitales y finanzas corporativas.

**THOMAS E. MEURER  
Consejero Independiente.**

El Sr. Meurer es vicepresidente senior de Hunt Consolidated, Inc., una empresa internacional privada dedicada a la exploración y producción de petróleo y gas, desarrollo de bienes raíces, inversiones de capital privado así como a las tierras y el ganado. Asimismo presta servicios como ejecutivo senior y director de Hunt Oil Company y Hunt Realty Corporation, presidente de Hunt Capital Group y Hoodoo Land & Cattle Company, Inc. Previo a su incorporación a Hunt, trabajó ocho años para la empresa Electronic Data Systems, LLC. El Sr. Meurer es el director y presidente de los comités de nominaciones y gobierno de Perot Systems, Inc. Asimismo, presta servicios como fiduciario del Instituto para el Estudio de la Tierra y del Hombre (Institute for the Study of Earth and Man) en la

Universidad Metodista del Sur (Southern Methodist University), director del Consejo de Asuntos Mundiales (World Affairs Council) de Dallas/Fort Worth, director del Instituto de Medio Oriente (Middle East Institute) en Washington, D.C. y antiguo director del Museo de Naturaleza y Ciencia de Dallas (Dallas Museum of Nature & Science) y fiduciario del Salón de la Fama de Negocios de Texas (Texas Business Hall of Fame). El Sr. Meurer es miembro del Consejo de Administración de la Compañía desde 2005 y actualmente también es miembro del Comité de Prácticas Societarias. El Sr. Meurer se graduó de la Universidad de Washington (University of Washington). De 1963 a 1968, fungió como oficial en la Fuerza Aérea de los Estados Unidos de América.

**WILFRIDO CASTILLO SÁNCHEZ**  
**MEJORADA**  
**Consejero Independiente.**

El Sr. Castillo es miembro del Consejo de Administración de Quálitas Compañía de Seguros, S.A.B. de C.V. y ha sido su Director de Finanzas desde 1996. Anteriormente, ocupó diferentes posiciones en el sector financiero en México, en instituciones como Casa de Bolsa Cremi, Sociedad Bursátil Mexicana, Mexival Casa de Bolsa, Casa de Bolsa México, Bursamex Casa de Bolsa y en Castillo Miranda y Cía., firma de contadores. El Sr. Wilfrido Castillo obtuvo el grado de Contador Público de la UNAM. Es miembro activo del Colegio de Contadores Públicos de México, del cual fue Presidente de 1982 a 1984. Actualmente el Sr. Wilfrido Castillo es miembro del Consejo de Administración de la Compañía y Presidente del Comité de Auditoría. Asimismo, actualmente es Presidente del Comité de Auditoría de Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V. y es consejero de otras instituciones mercantiles y filantrópicas como Unión de Esfuerzo para el Campo, A.C.

**ENRIQUE HERNÁNDEZ-PULIDO**  
**Consejero Independiente.**

El Sr. Hernández-Pulido es socio de Procopio, Cory, Hargreaves & Savitch LLP. El señor Hernández-Pulido fungió como Subprocurador Fiscal de la Federación a cargo del área de Legislación y Consulta, y ocupó cargos en el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario y el Fideicomiso Liquidador de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de Crédito. Previo a su desempeño como servidor público el Sr. Hernández-Pulido fue abogado asociado en el bufete de abogados Bryan, González

Vargas y González Baz, S.C. El Sr. Hernández-Pulido cuenta con licencia para ejercer en México y California, E.U.A. Su práctica incluye la representación de clientes en asuntos internacionales, desarrollo de operaciones comerciales; inversiones a nivel mundial y estructuras financieras y su participación como consejero en diversas sociedades mexicanas. Actualmente el Sr. Hernández-Pulido es miembro del Consejo de Administración de la Compañía y miembro de los Comités de Auditoría y de Prácticas Societarias. El Sr. Hernández-Pulido se graduó como Licenciado en Derecho de la Universidad Iberoamericana en 1992. Cuenta con una Maestría en Impuestos Internacionales y Política Fiscal de la Escuela de Derecho de la Universidad de Harvard (LLM/ITP). Asimismo, el Sr. Hernández-Pulido es graduado de la Escuela de Negocios de McCombs de la Universidad de Texas en Austin y del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, de las cuales obtuvo la Maestría en Administración de Negocios (MBA).

**LUIS EDUARDO TEJADO  
BARCENA,  
Consejero Independiente.**

El señor Tejado es Director General de Proteak, en donde funge como miembro del Consejo de Administración. El señor Tejado fue Director General Adjunto de Grupo Editorial Expansión, Co-director de Celebrando.com, consultor en Boston Consulting Group en México, y Gerente de Finanzas en Procter & Gamble de México. Actualmente, el Sr. Tejado Barcena es miembro del Consejo de Administración de la Compañía y miembro del Comité de Auditoría. El señor Tejado es Ingeniero Mecánico Industrial por la Universidad Panamericana de la Ciudad de México y cuenta con una Maestría en Administración de Negocios (MBA) por la Universidad de Harvard.

## LOS PRINCIPALES DIRECTIVOS DE LA COMPAÑÍA

**HÉCTOR ANTONIO TRONCOSO  
NAVARRO,**  
Consejero, Presidente  
del Consejo de Administración  
y Director General.

El Sr. Troncoso ha sido Presidente del Consejo de Administración de la Emisora desde su constitución. El Sr. Troncoso tiene más de 23 años de experiencia en la industria del *fitness* y es el creador de la marca y concepto “Sports World”. Inició su participación en la industria del *fitness* en México desde 1988 cuando participó en la construcción y apertura del Club Tarango (actualmente Sports World Centenario). En 1997, fundó GSW y fue responsable de la creación, diseño y apertura de los siguientes cinco Clubes Deportivos de la Compañía. Actualmente, el Sr. Troncoso ocupa el cargo de Director General de la Compañía. El Sr. Troncoso estudió en la Universidad Panamericana la carrera Hotelería y Turismo, especializándose en Administración de Negocios en el Campo de Turismo y es Instructor Graduado de los cursos Dale Carnegie.

**ROBERTO ÁLVAREZ FALCÓN**  
Director General de  
Administración y Finanzas.

El Sr. Álvarez se incorporó a la Compañía en 2007 y es el actual Director General de Administración y Finanzas de la Compañía. El Sr. Álvarez está activamente involucrado en la planeación estratégica, tecnología de información, metodología de inversión así como en la estrategia de reestructura de la Compañía. Anteriormente, el Sr. Álvarez ocupó diferentes puestos en empresas privadas tales como Monsanto Producción y Servicios, S.A. de C.V. en su cargo de Director de Finanzas para la Región de Latinoamérica Norte, América Móvil S.A.B. de C.V. como Tesorero Corporativo, Agilent Technologies Inc., donde inicialmente fue el Director Regional de Administración y Finanzas para México y Latinoamérica, y posteriormente fue promovido a los Estados Unidos para encargarse entre otras funciones de la estandarización de Proceso Financieros, Televisión Azteca, S.A. de C.V. como Gerente de Finanzas Corporativas, entre otros. El Sr. Álvarez cuenta con estudios de contabilidad por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y cuenta con una Maestría en Administración de Negocios por la Universidad de Texas en Austin.

**MIGUEL ESPEJEL ZAVALA**  
Director de Operaciones.

El Sr. Espejel se incorporó a la Compañía en Enero de 2012, es el actual Director de Operaciones de la Emisora y es el responsable de las áreas de operación y deportiva. El Sr. Espejel es Administrador de

Empresas por la Universidad Anáhuac, cuenta con una Maestría en Dirección de Empresas por el IPADE, así como con más de 15 años de experiencia en la industria hotelera y restaurantera, adicionalmente ha colaborado con empresas públicas como Walmart de México y Liverpool. El Sr. Espejel es académico por el ESDAI y miembro del consejo consultivo por el IPADE.

**CYNTHIA LISETTE ULLOA AYÓN**  
**Directora de Recursos Humanos.**

La Sra. Ulloa se incorporó a la Compañía en 2006 y es la actual Directora de Recursos Humanos. Cuenta con alrededor de 18 años de experiencia, principalmente en la planeación de recursos humanos, administración, operaciones, diseño e implementación de procesos de personal, ejecución, supervisión y monitoreo de programas de talento. La Sra. Ulloa está activamente involucrada en admisiones, administración de personal, salarios, entrenamiento, relaciones laborales, así como actividades de recursos humanos en general. Previa a su incorporación a la Compañía, la Sra. Ulloa actuó como Gerente Asistente de Recursos Humanos en Corporación Interamericana de Entretenimiento S.A.B. de C.V. – una de las empresas de entretenimiento líderes en Latinoamérica. La señora Ulloa tiene una Maestría en Psicología por la Universidad Nacional Autónoma de México.

**GERARDO GARZA MARTINEZ**  
**Director de Bienes Raíces**

El Lic. Gerardo Garza se desempeña actualmente como Director de Bienes Raíces de Sports Word. En su capacidad, es el encargado de originar, negociar y cerrar todas las transacciones de bienes Raíces de la empresa. Previa a Sports World, el Lic. Garza trabajó 4 años en México Retail Properties desempeñando el papel de asociado de adquisiciones, nuevos negocios y control de gestión en donde participó en la estructuración de más de US\$1Bn de transacciones de bienes raíces. Previa a México Retail Properties, el Lic. Garza fue analista de Banca de Inversión en Bank of America Securities. El Lic. Garza cuenta con una Licenciatura en Administración de Empresas por la Universidad Anáhuac del Norte y cuenta con un MBA por IE Business School en Madrid.

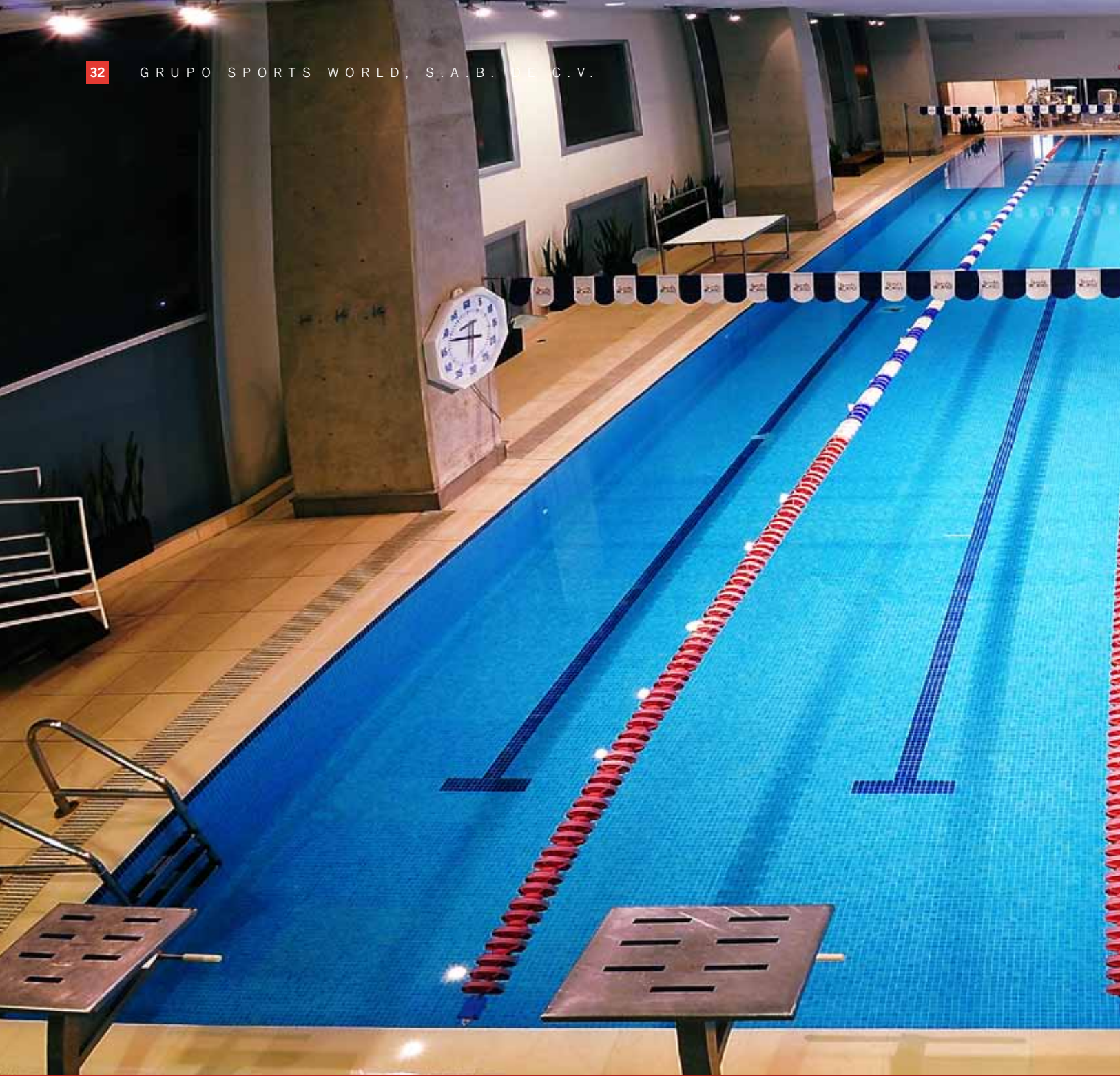


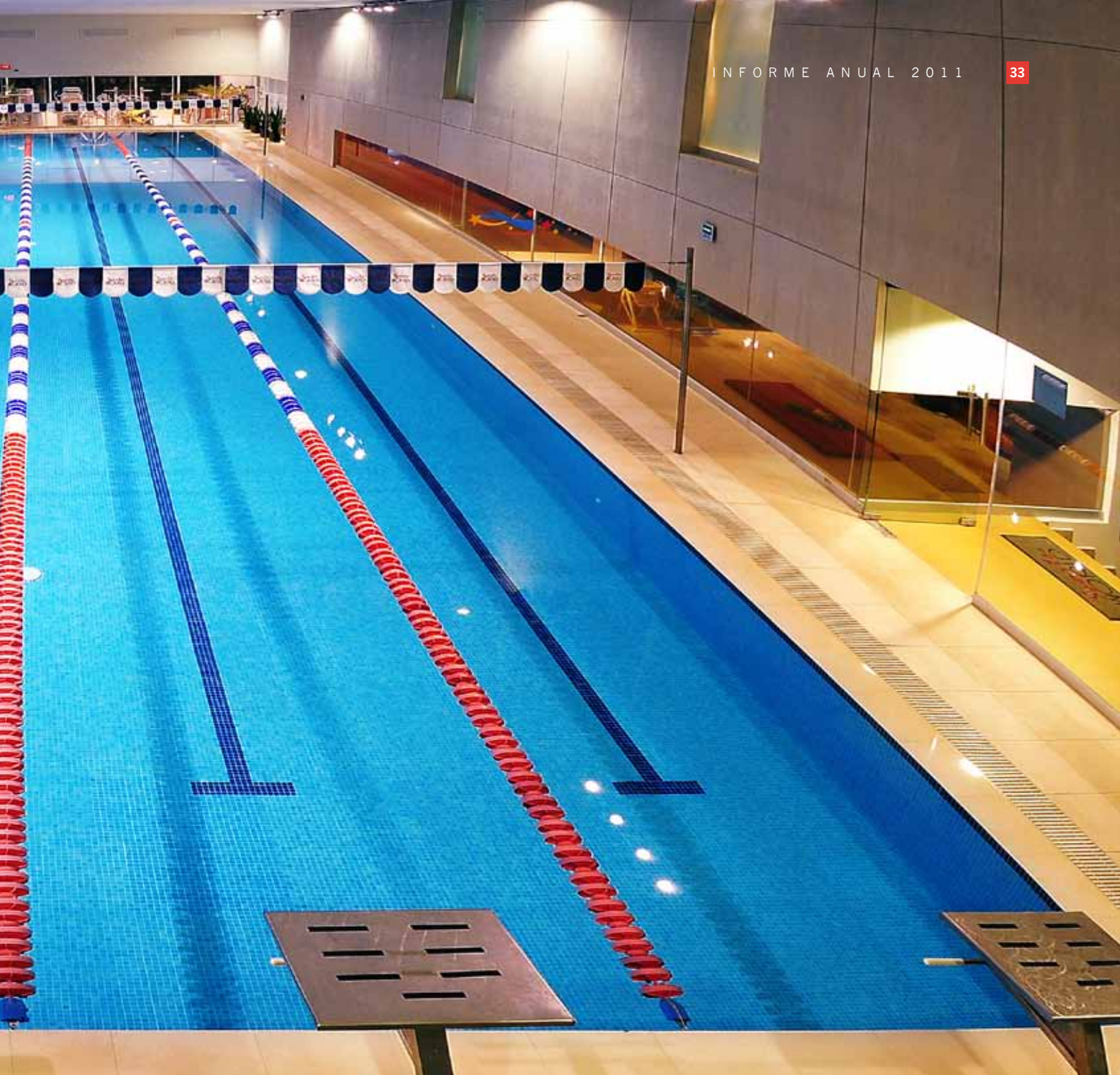
**HUMBERTO LAGUNA HERRERA**  
**Director de Construcción**

El Sr. Laguna es el actual Director de Construcción de GSW. Cuenta con más de 20 años de experiencia, habiendo comenzado su labor profesional en Grupo ICA, participando en la construcción de infraestructura vial en la Cd. de México. Posteriormente se desempeñó en empresas constructoras, dedicadas al desarrollo inmobiliario y construcción de gasolineras. Cuenta con el título de Ingeniero Civil egresado de la UNAM en 1989 al igual que con una Maestría en Administración por el ITAM. A partir del año 2000 estuvo a cargo de la Gerencia de Construcción en el área de Desarrollo de YUM RESTAURANT'S INTERNATIONAL, y contribuyó a la construcción y puesta en marcha de más de 160 restaurantes de KFC y Pizza Hut en la parte Norte y Centro del País. En el año 2006 se incorporó a Sports World en la Subdirección de Construcción para participar en la primera etapa de crecimiento de nuevos Clubes logrando la apertura de 8 nuevas unidades en dos años. A partir del 2009 participó en la empresa Tiendas Extra de Grupo Modelo como responsable directo de la construcción y apertura de nuevas tiendas de conveniencia en todo el país logrando en 2 años la apertura de más de 300 nuevas unidades. Regresó a GSW a partir de 2011 para Dirigir el equipo de Construcción durante esta segunda etapa de expansión.

**BENITO LE'VINSON SASTRÉ**  
**Director Comercial**

El Sr. Le'Vinson se incorporó a la Compañía en 2007 y es el actual Director Comercial. Inició sus funciones como Gerente Asistente de Mercadotecnia y Relaciones Públicas y ha participado en la generación de patrocinios, alianzas estratégicas, diseño y creación de área, y regulación ocupacional de espacios comerciales. Antes de incorporarse a la Compañía, el Sr. Le'Vinson fungió como Gerente Comercial en ING Grupo Financiero México, S.A. de C.V. (una Emisora mundial líder en servicios financieros) habiendo implementado sistemas de calidad, selección y reclutamiento de personal, entrenamiento de especialistas de negocio, entre otros. El Sr. Le'Vinson cuenta con una Maestría en Administración de Negocios por la Universidad Anáhuac del Sur.





El operar una de las redes de clubes deportivos más importantes y reconocidas del país **le da a GSW la oportunidad de ofrecer instalaciones replicables pero enfocadas a diferentes nichos de mercado.**

## COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y DESEMPEÑO BURSÁTIL

A continuación se presenta un análisis comparativo de los ejercicios fiscales terminados el 31 de diciembre de los años 2011 y 2010.



## EN EL 2011 INVERTIMOS MAS DE \$170

El análisis que a continuación se presenta debe ser leído en conjunto con la carta del Director a los accionistas, los Estados Financieros Consolidados y Dictaminados y las notas que los acompañan, mismos que forman parte de este Informe Anual. A continuación se presenta un análisis comparativo de los ejercicios fiscales terminados el 31 de diciembre de los años 2011 y 2010. Las cifras pueden variar por redondeo.

### INGRESOS NETOS

Durante el ejercicio 2011 el ingreso neto de la compañía ascendió a \$515.5 millones de pesos, lo cual representó un crecimiento del 10.0% respecto al

año anterior. Este incremento se vio principalmente impulsado por una mayor generación de ingreso por cuotas de mantenimiento y venta de membresías, por el inicio de operación de cinco nuevos clubes durante el 2011.

### GASTOS DE OPERACIÓN

Durante el periodo, los gastos de operación se situaron en \$468.3 millones, presentando un incremento de 16.3% con respecto mismo período del año 2010.

Los gastos de operación representaron nuestro egreso más importante al equivaler al 90.8% del total de ingreso anual. Dentro de este rubro se in-



## MILLONES DE PESOS EN NUEVOS CLUBES

cluyen tanto los gastos de operación de los diecinueve clubes que se encontraban en operación a finales del 2011 como los gastos pre-operativos de los clubes que se encontraban en proceso de construcción, al igual que el gasto de administración central.

### UTILIDAD DE OPERACIÓN

La utilidad operativa de este año fue de \$47.2 millones de pesos, lo cual comparado con el mismo período del año anterior representa una caída de 28.5%, atribuible principalmente tanto a los gastos de operación adicionales generados por los 5 clubes que iniciaron operaciones durante el 2011,

como a los gastos pre-operativos de los clubes en construcción, con lo cual el margen operativo para el periodo se ubicó en 9.2%, lo cual fue equivalente a una disminución de 4.9 puntos porcentuales respecto al margen registrado en el año 2010.

### UAFIDA

La UAFIDA de 2011 se ubicó en \$100.1 millones de pesos, registrando una caída de \$15.7 millones, equivalente a un 13.5% respecto al mismo período anual del 2010. Como se comentó anteriormente, este resultado fue producto principalmente tanto del gasto de operación incremental que resulta de la pre-venta de los clubes en construcción, como

del efecto atribuible a las curvas de llenado de los nuevos clubes que fueron inaugurados durante el año.

### UTILIDAD NETA

La utilidad neta de GSW al cierre del año 2011 alcanzó los \$40.0 millones de pesos, mostrando un crecimiento de 3.3% respecto al mismo período del 2010. A diferencia del año 2010 la compañía generó producto financiero lo cual se vio reflejando en su costo integral de financiamiento, al no contar con pasivo financiero, adicionalmente por el nivel de inversión se pudieron hacer deducciones en el

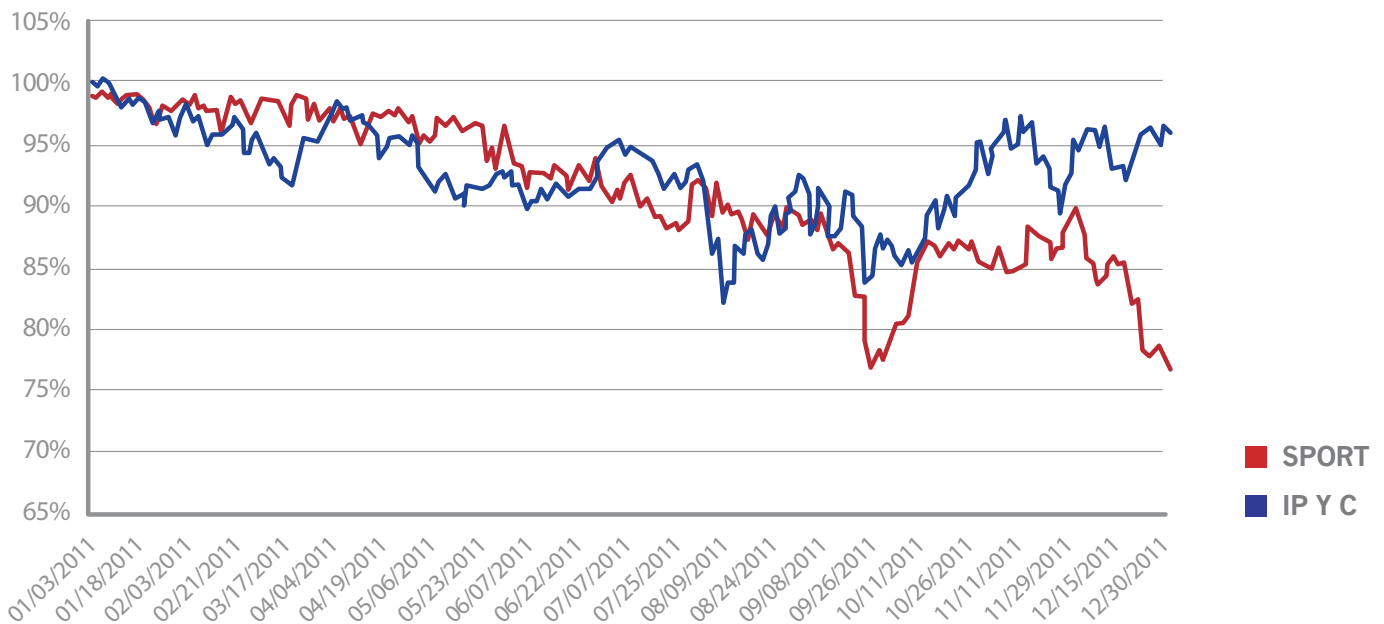
impuesto a la utilidad lo cual permitió que la utilidad terminara en terreno positivo y con un importe superior al del año anterior.

### BALANCE GENERAL

#### EFFECTIVO Y EQUIVALENTES

Durante el periodo, el efectivo y equivalentes alcanzaron la cantidad de \$258.3 millones de pesos, cifra 40.6% inferior al ejercicio anterior, cambio que es atribuible principalmente a las inversiones que se han llevado a cabo para la construcción de nuevos clubes.

## “SPORT.S“ VS IPC 2011



### MEJORAS A LOCALES ARRENDADOS, CONSTRUCCIONES EN PROCESO, MOBILIARIO Y EQUIPO NETO

Al 31 de Diciembre de 2011, este rubro se incrementó en un 45.1%, pasando de \$330.0 millones de pesos en 2010 a un importe para 2011 de \$478.9 millones de pesos. Este incremento se debió fundamentalmente a la construcción de nuevos clubes por parte de la compañía.

### PASIVOS BANCARIOS

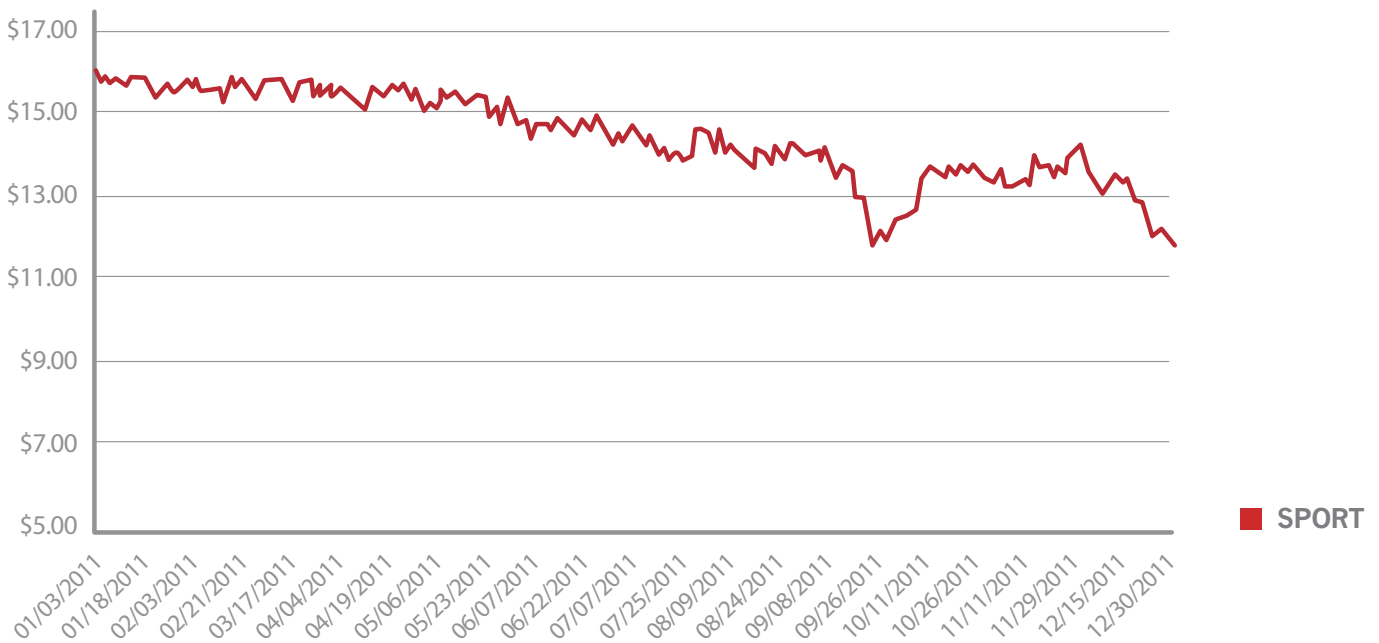
Durante el 2011, la compañía amortizó anticipadamente el crédito simple por \$60 millones de pesos, que tenía contratado con Banco Santander.

### DESEMPEÑO BURSÁTIL

Nuestra acción tuvo un desempeño desfavorable durante el año, al cerrar al 31 de Diciembre del 2011 con un precio de \$12.46 comparado con el precio de \$16.50 pesos por acción con los que inició el año. Esta caída se acentuó durante el último trimestre del 2011 y entre otros factores, la volatilidad de los mercados afectó de forma importante el precio de la acción de la compañía.

Durante todo el año, la acción tuvo una bursatilidad media con un volumen promedio diario de aproximadamente 85,000 acciones equivalente a aproximadamente \$1.25 millones de pesos.

## PRECIO DE “SPORT.S” DURANTE EL 2011



## SUSTENTABILIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL, CALIDAD DE VIDA Y EMPLEO

Buscamos crear conciencia respecto al cuidado de los recursos materiales y naturales, mediante una campaña permanente de comunicación.



## GSW OFRECE A SU PERSONAL **CONDICION**

El número de colaboradores al 31 de diciembre de 2011 sumaba 1,169, distribuidos de acuerdo a las siguientes categorías:

| CATEGORÍA      | NÚMERO DE EMPLEADOS |
|----------------|---------------------|
| Analistas      | 151                 |
| Asistentes     | 1                   |
| Auxiliares     | 385                 |
| Becarios       | 4                   |
| Instructores   | 410                 |
| Direcciones    | 6                   |
| Subdirecciones | 9                   |
| Gerencias      | 92                  |
| Coordinaciones | 111                 |
| <b>TOTAL</b>   | <b>1,169</b>        |

Respecto a la jornada de trabajo, los colaboradores de SW se catalogan de la siguiente manera:

|                  | NÚMERO DE COLABORADORES |
|------------------|-------------------------|
| Jornada completa | 758                     |
| Jornada parcial  | 411                     |
| <b>TOTAL</b>     | <b>1,169</b>            |





## CONDICIONES DE TRABAJO SUPERIORES A LA LEY



GSW ofrece a su personal condiciones de trabajo superiores a la ley, entre las prestaciones que se otorgan destacan:

- 30 días de aguinaldo
- Vales de despensa
- Premios de asistencia y puntualidad
- Fondo de Ahorro
- Uso de instalaciones para empleados y algunos familiares.

### **DIVERSIDAD Y EQUIDAD**

La empresa desarrolló una política de equidad de género que tiene como objetivo acrecentar y consolidar el sistema de equidad de género en Sports World, esto mediante el desarrollo de acciones que permitan



## EN EL 2011 LA EMPRESA **CREÓ 250**

promover y garantizar la igualdad de oportunidades laborales entre hombres y mujeres, la no discriminación para el acceso al empleo, la prevención y sanción del hostigamiento sexual, así como dar seguimiento a los compromisos definidos en el Modelo de Equidad de Género.

Todas las acciones realizadas tienen como fin mejorar el ambiente de trabajo y la productividad entre todos los colaboradores de Sports World. Ac-

tualmente el 14% del personal directivo son mujeres.

### **CAPACITACIÓN**

La capacitación es un elemento fundamental para obtener un mejor desempeño por parte de nuestros colaboradores, además sirve para agregar un estímulo constante a su crecimiento tanto profesional como personal, por ello GSW se esfuerza de manera permanente para ofrecer oportunidades de capacitación a todo el personal, con el apoyo

de empresas externas que imparten cursos en diversas temáticas. Adicionalmente la empresa ofrece financiamiento para la formación o educación externa, brindando a los colaboradores la oportunidad de acceder las instituciones educativas de su elección.

Durante el 2011 la empresa invirtió \$650,000.00 pesos en la capacitación de sus colaboradores. Se ofrecieron cursos a un total de 1,551 colaboradores de SW, en los siguientes ámbitos:

| CATEGORÍAS PROFESIONALES | NO. DE EMPLEADOS CAPACITADOS (HOMBRES) | NO. DE EMPLEADOS CAPACITADOS (MUJERES) |
|--------------------------|--|--|
| Desarrollo gerencial     | 58                                     | 27                                     |
| Formación deportiva      | 312                                    | 104                                    |
| Formación operativa      | 121                                    | 82                                     |
| Formación administrativa | 46                                     | 55                                     |
| Formación humana         | 224                                    | 336                                    |
| Seguridad                | 102                                    | 84                                     |
| <b>TOTAL</b>             | <b>863</b>                             | <b>688</b>                             |

## NUEVOS PUESTOS DE TRABAJO

El número de horas dedicadas a la capacitación y el promedio de formación por colaborador desglosado por categorías profesionales se muestra a continuación:

| CATEGORÍAS PROFESIONALES | NÚMERO DE HORAS DEDICADAS A LA CAPACITACIÓN | CATEGORÍAS PROFESIONALES | PROMEDIO DE FORMACIÓN POR COLABORADOR EN HRS. |
|--------------------------|---|--------------------------|---|
| Desarrollo gerencial     | 266   | Desarrollo gerencial     | 70  |
| Formación deportiva      | 551   | Formación deportiva      | 24  |
| Formación operativa      | 357   | Formación operativa      | 18  |
| Formación administrativa | 398   | Formación administrativa | 20  |
| Formación humana         | 289   | Formación humana         | 12  |
| Seguridad                | 68  | Seguridad                | 8   |
| <b>TOTAL</b>             | <b>1,929</b>                                | <b>TOTAL</b>             | <b>152</b>                                    |



## GSW APOYA A COMUNIDADES VULNERAB

### **APOYO SOCIAL**

#### *Voluntariado*

El Programa de Voluntariado Organizacional busca contar con un equipo de personas entusiastas que contribuya de manera continua con las iniciativas de Responsabilidad Social de Grupo Sports World, por lo que los colaboradores, familiares, proveedores y usuarios interesados en participar en las actividades del Programa de Responsabilidad Social, pueden incorporarse. Una vez lanzada la convo-

catoria, los interesados pueden inscribirse y seleccionar el ámbito en el que les gustaría participar, se organizan actividades de índole social, comunitaria o ambiental. Durante los primeros meses después de haber sido creado este programa se logró cumplir la meta de contar con un mínimo de 5 voluntarios por club al igual que del corporativo. Estos colaboradores han participado en los diferentes programas de RSE que mantiene la empresa.

### **VINCULACIÓN CON LA COMUNIDAD**

Grupo Sports World está consciente de las carencias que existen en muchas comunidades de nuestro país, fue con el fin de dar apoyo a estas comunidades vulnerables, que en 2011 se hizo una donación de cobijas, ropa de invierno y víveres para la Fundación Tarahumara, promoviendo una mejor calidad de vida entre sus beneficiados. En otro acto de vinculación con la comunidad, Sports World apoyó el trabajo de la Asociación

Valórate para Crecer, mediante un donativo en especie de playeras para los jóvenes, en la comunidad de Chicoaxtla, Veracruz, con el objetivo de fomentar la práctica del deporte en estas comunidades. Adicionalmente, se recibió en las instalaciones del club SW Centenario a la Fundación Tuk A.C., para un evento durante el cual adultos con discapacidades al igual que niños en situaciones vulnerables disfrutaron de un día de diversión organizado por el equipo de voluntariado de colaboradores SW.

En otro acto de Responsabilidad Social, los colaboradores de SW hicieron entrega de juguetes donados a niños de la comunidad de Tehuipango, Veracruz. Todas estas actividades entre otras han logrado fomentar una relación más estrecha entre GSW y la comunidad.

### **MEDIO AMBIENTE**

Con el propósito de lograr una mayor eficiencia en el consumo de energía, definimos proyectos para utilizar voltaje 480V con el fin de reducir el consumo de ener-

gía, adicionalmente se utilizan luminarias de alta eficiencia en nuestros clubes.

En las instalaciones de los clubes SW se utilizan equipos ahorradores de agua (regaderas, lavabos y mingitorios) y se realiza el cambio de fluxómetros de bajo consumo. Respecto al consumo de gas, en un número importante de nuestras instalaciones se utiliza gas natural, mientras que en los nuevos clubes se han instalado sistemas de calentamiento de agua de alta eficiencia, con lo que se logra

## **LES** MEDIANTE SUS PROGRAMAS DE RSE



disminuir de manera considerable el consumo de gas.

Buscamos crear conciencia respecto al cuidado de los recursos materiales y naturales, mediante una campaña permanente de comunicación, misma que consiste en concientizar a nuestros colaboradores y usuarios de las mejores prácticas para cuidar el medio ambiente. Ejemplo de esto puede ser la campaña de ahorro de agua y energía, que utiliza la mercadotecnia para impulsar el mayor aprovechamiento de estos recursos.

## COMUNICACIÓN

Mediante el Programa de Comunicación de la Responsabilidad Social, definimos una estrategia



con el propósito de inducir a la comunidad en estos temas, por medio de cursos, pláticas y entrega de manuales. Durante el mes de julio se impartió un curso de inducción al 90% del personal interno, incentivando así su participación en las diferentes campañas que lleva a cabo la empresa.

## CALIDAD DE VIDA EN LA EMPRESA

Adicionalmente a las prestaciones superiores a la ley que GSW otorga a todos sus colaboradores, durante el 2011 se implementaron nuevos programas que buscan mejorar aun más la calidad de vida de todos los que laboran en GSW. Entre estas iniciativas destacan el programa de “Ideas SW”, el cual premia a aquellos colaboradores que aporten ideas que promuevan una cultura de ahorro y optimización de recursos para la empresa. Adicionalmente, se creó el “Día de la Familia SW” cuyo objetivo es fortalecer la relación trabajo-familia y el sentimiento de pertenencia entre los colaboradores, al permitir a sus familiares directos conocer dónde, cómo, en qué y con quién trabajan, haciendo uso de todas las instalaciones



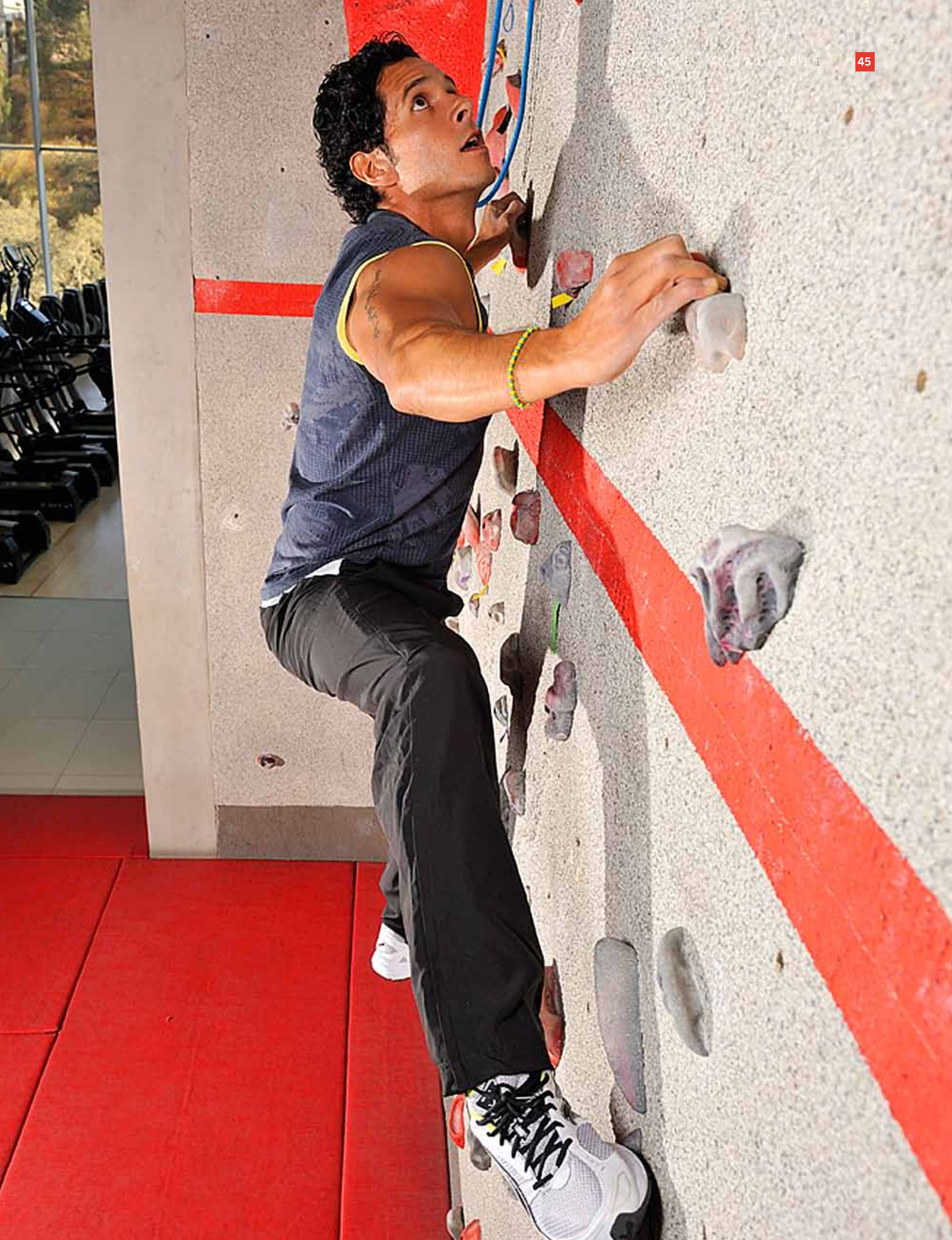
deportivas en las distintas unidades Sports World.

## SATISFACCIÓN DE USUARIOS

Para poder brindar una atención de calidad, de manera semestral realizamos encuestas de satisfacción a nuestros usuarios, los resultados de la última encuesta muestran resultados positivos lo que es muy relevante para nuestra sustentabilidad económica.

De igual forma contamos con otros espacios de atención a usuarios como kioscos, correo electrónico, línea de atención o la página web, donde recibimos constante retroalimentación de los diversos grupos con los que nos vinculamos. Respecto a las quejas recibidas, estas son canalizadas a las áreas correspondientes donde reciben atención inmediata, y posteriormente se les da seguimiento para asegurar que se haya hecho todo lo posible por remediar la situación, manteniendo siempre un control interno de las acciones tomadas y resultados obtenidos.

Mantener una constante comunicación permite a la empresa detectar áreas de oportunidad para mejorar tanto nuestras instalaciones como la oferta de nuestros servicios.



# INDICE GRI

| INDICADOR                                | DESCRIPCIÓN  | REFERENCIA/<br>NO. PÁGINA          | EXPLICACIÓN    |
|--|--|------------------------------------|----------------|
| <b>1. ESTRATEGIA Y ANÁLISIS</b>          |  |                                    |                |
| 1.1                                      | Declaración del máximo responsable de la toma de decisiones de la organización largo plazo   | 6                                  |                |
| 1.2                                      | Descripción de los principales impactos, riesgos y oportunidades.  | No declarado                       | Primer Informe |
| <b>2. PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN</b>      |  |                                    |                |
| 2.1                                      | Nombre de la organización.   | Portada,<br>2a de Forros<br>12, 13 |                |
| 2.2                                      | Principales marcas, productos  |                                    |                |
| 2.3                                      | Estructura operativa de la organización, incluidas las principales divisiones, entidades operativas, filiales y negocios conjuntos (joint ventures). | 2, 14,15,16,17                     |                |
| 2.4                                      | Localización de la sede principal de la organización.  | 3a de Forros                       |                |
| 2.5                                      | Número de estados en los que opera la organización   | 2                                  |                |
| 2.6                                      | Naturaleza de la propiedad y forma jurídica.   | 1                                  |                |
| 2.7                                      | Mercados servidos (incluyendo el desglose geográfico, los sectores que abastece y los tipos de clientes/beneficiarios).                              | 2,9,10,11,12,13                    |                |
| 2.8                                      | Dimensiones de la organización   | 2a de Forros                       |                |
| 2.9                                      | Cambios significativos en el tamaño, estructura y propiedad de la organización.  | 2                                  |                |
| 2.10                                     | Premios y distinciones recibidos durante el periodo informativo.   | 3                                  |                |
| <b>3. PARÁMETROS DE LA MEMORIA</b>       |  |                                    |                |
| <b>PERFIL DE LA MEMORIA</b>              |  |                                    |                |
| 3.1                                      | Periodo cubierto por la información contenida en la memoria  | 50                                 |                |
| 3.2                                      | Fecha del informe anterior más reciente  | 50                                 | Primer Informe |
| 3.3                                      | Ciclo de presentación de memorias  | 8                                  |                |
| 3.4                                      | Punto de contacto para cuestiones relativas a la memoria o su contenido.   | Contraportada                      |                |
| <b>ALCANCE Y COBERTURA DE LA MEMORIA</b> |  |                                    |                |
| 3.5                                      | Proceso de definición del contenido de la memoria, incluyendo  | 50                                 |                |
| 3.6                                      | Cobertura de la memoria  | 50                                 |                |
| 3.7                                      | Indicar la existencia de limitaciones del alcance o cobertura de la memoria  | 50                                 |                |
| 3.8                                      | Base para incluir información en el caso de negocios conjuntos, filiales, instalaciones arrendadas, actividades subcontratadas                       | No declarado                       | Primer Informe |
| 3.9                                      | Técnicas de medición de datos y bases para realizar los cálculos   | No declarado                       | Primer Informe |
| 3.10                                     | Descripción del efecto que pueda tener la reexpresión de información perteneciente a informes anteriores   | No declarado                       | Primer Informe |



| INDICADOR  | DESCRIPCIÓN   | REFERENCIA/<br>NO. PÁGINA | EXPLICACIÓN    |
|--|---|---------------------------|----------------|
| 3.11   | Cambios significativos relativos a periodos anteriores en el alcance, la cobertura o los métodos de valoración aplicados en la memoria. | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ÍNDICE DEL CONTENIDO DEL GRI</b>                                      |   |                           |                |
| 3.12   | Tabla que indica la localización de los contenidos básicos en la memoria.   | 46,47,48,49               |                |
| <b>VERIFICACIÓN</b>  |   |                           |                |
| 3.13   | Política y práctica actual en relación con la solicitud de verificación externa de la memoria.  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>4. GOBIERNO, COMPROMISOS Y PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS</b> |   |                           |                |
| <b>GOBIERNO</b>  |   |                           |                |
| 4.1  | La estructura de gobierno de la organización  | 21,22,23                  |                |
| 4.2  | Ocupación de cargo ejecutivo por parte del presidente del máximo órgano de gobierno   | 6, 24                     |                |
| 4.3  | Número de miembros del máximo órgano de gobierno que sean independientes o no ejecutivos  | 23                        |                |
| 4.4  | Mecanismos de los accionistas y empleados para comunicar recomendaciones o indicaciones al máximo órgano de gobierno                    | 22,23                     |                |
| 4.5  | Vínculo entre la retribución de los miembros del máximo órgano de gobierno, altos directivos y ejecutivos                               | No declarado              | Primer Informe |
| 4.6  | Procedimientos implantados para evitar conflictos de intereses en el máximo órgano de gobierno.   | No declarado              | Primer Informe |
| 4.7  | Procedimiento de determinación de la capacitación y experiencia exigible a los miembros del máximo órgano de gobierno                   | No declarado              | Primer Informe |
| 4.8  | Declaraciones de misión y valores desarrolladas internamente, códigos de conducta y principios relevantes                               | No declarado              | Primer Informe |
| 4.9  | Procedimientos del máximo órgano de gobierno para supervisar la identificación y gestión  | No declarado              | Primer Informe |
| 4.10   | Procedimientos para evaluar el desempeño propio de máximo órgano de gobierno  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>COMPROMISOS CON INICIATIVAS EXTERNAS</b>                              |   |                           |                |
| 4.11   | Descripción de cómo la organización ha adoptado un planteamiento o principio de precaución  | No declarado              | Primer Informe |
| 4.12   | Principios o programas sociales, ambientales y económicos desarrollados externamente.   | No declarado              | Primer Informe |
| 4.13   | Principales asociaciones a las que pertenezca la organización   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS</b>                            |   |                           |                |
| 4.14   | Relación de grupos de interés que la organización ha incluido   | 18,19                     |                |
| 4.15   | Base para la identificación y selección de grupos de interés con los que la organización se compromete                                  | 18,19, 37, 38             |                |
| 4.16   | Enfoques adoptados para la inclusión de los grupos de interés, incluidas la frecuencia de su participación                              | No declarado              | Primer Informe |

| INDICADOR  | DESCRIPCIÓN  | REFERENCIA/<br>NO. PÁGINA | EXPLICACIÓN    |
|--|--|---------------------------|----------------|
| 4.17   | Resultado del análisis de los grupos de interés y respuesta de la organización   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: DESEMPEÑO ECONÓMICO</b>              |  |                           |                |
| EC1  | Valor económico directo, generado y distribuido  | No declarado              | Primer Informe |
| EC2  | Consecuencias financieras y otros riesgos y oportunidades para las actividades de la organización debido al cambio climático                               | No declarado              | Primer Informe |
| EC3  | Cobertura de las obligaciones de la organización Primer Informe debidas a programas de beneficios sociales   | 42                        |                |
| EC4  | Ayudas financieras significativas recibidas de gobiernos   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: PRESENCIA EN EL MERCADO</b>          |  |                           |                |
| EC5  | Rango de las relaciones entre el salario inicial estándar y el salario mínimo local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas             | No declarado              | Primer Informe |
| EC6  | Políticas, prácticas y proporción de gasto correspondiente a proveedores locales en lugares operaciones significativas                                     | No declarado              | Primer Informe |
| EC7  | Procedimientos para la contratación local de altos directivos procedentes de la comunidad local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: IMPACTOS ECONÓMICOS INDIRECTOS</b>   |  |                           |                |
| EC8  | Desarrollo e impacto de las inversiones en infraestructuras y los servicios prestados principalmente para el beneficio público                             | 17,34,35, 36, 37          |                |
| EC9  | EC9 Entendimiento y descripción de los impactos económicos indirectos significativos, incluyendo el alcance de dichos impactos                             | No declarado              | Primer Informe |
| <b>INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL</b> |  |                           |                |
| <b>INDICADORES DEL DESEMPEÑO AMBIENTAL</b>       |  |                           |                |
| <b>ASPECTO: ENERGÍA</b>                          |  |                           |                |
| EN1  | Materiales utilizados, por peso o volumen  | No declarado              | Primer Informe |
| EN2  | Porcentaje de los materiales utilizados que son materiales valorizados   | No declarado              | Primer Informe |
| EN3  | Consumo directo de energía desglosado por fuentes primarias  | No declarado              | Primer Informe |
| EN4  | Consumo indirecto de energía desglosado por fuentes primarias  | No declarado              | Primer Informe |
| EN5  | Ahorro de energía debido a la conservación y a mejoras en la eficiencia  | 43, 45                    |                |

| INDICADOR                                      | DESCRIPCIÓN   | REFERENCIA/<br>NO. PÁGINA | EXPLICACIÓN    |
|--|---|---------------------------|----------------|
| EN6  | Iniciativas para proporcionar productos y servicios eficientes en el consumo de energía o basados en energías renovables, y las reducciones en el consumo de energía como resultado de dichas iniciativas | 43, 45                    |                |
| EN7  | Iniciativas para reducir el consumo indirecto de energía y las reducciones logradas con dichas iniciativas  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: AGUA</b>                           |   |                           |                |
| EN8  | Extracción total de agua por fuentes  | No declarado              | Primer Informe |
| EN9  | Fuentes de agua que han sido afectadas significativamente por la captación de agua  | No declarado              | Primer Informe |
| EN10   | Porcentaje y volumen total de agua reciclada y reutilizada  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: BIODIVERSIDAD</b>                  |   |                           |                |
| EN11   | Descripción de terrenos adyacentes o ubicados dentro de espacios naturales protegidos o de áreas de alta biodiversidad no protegidas  | No declarado              | Primer Informe |
| EN12   | Descripción de los impactos más significativos en la biodiversidad en espacios naturales protegidos o en áreas de alta biodiversidad no protegidas  | No declarado              | Primer Informe |
| EN13   | Hábitats protegidos o restaurados   | No declarado              | Primer Informe |
| EN14   | Estrategias y acciones implantadas y planificadas para la gestión de impactos sobre la biodiversidad  | No declarado              | Primer Informe |
| EN15   | Número de especies, desglosadas en función de su peligro de extinción   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: EMISIONES, VERTIDOS Y RESIDUOS</b> |   |                           |                |
| EN16   | Emisiones totales, directas e indirectas, de gases de efecto invernadero, en peso   | No declarado              | Primer Informe |
| EN17   | Otras emisiones indirectas de gases de efecto invernadero, en peso  | No declarado              | Primer Informe |
| EN18   | Iniciativas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y las reducciones logradas  | No declarado              | Primer Informe |
| EN19   | Emisiones de sustancias destructoras de la capa de ozono, en peso   | No declarado              | Primer Informe |
| EN20   | NOx, SOx y otras emisiones significativas al aire por tipo y peso   | No declarado              | Primer Informe |
| EN21   | Vertimiento total de aguas residuales, según su naturaleza y destino  | No declarado              | Primer Informe |
| EN22   | Peso total de residuos gestionados, según tipo y método de tratamiento  | No declarado              | Primer Informe |
| EN23   | Número total y volumen de los derrames accidentales más significativos  | No declarado              | Primer Informe |
| EN24   | Peso de los residuos transportados, importados, exportados o tratados que se consideran peligrosos según la clasificación del Convenio de Basilea   | No declarado              | Primer Informe |

| INDICADOR   | DESCRIPCIÓN  | REFERENCIA/<br>NO. PÁGINA | EXPLICACIÓN    |
|---|--|---------------------------|----------------|
| EN25  | Identificación, tamaño, estado de protección y valor de biodiversidad de recursos hídricos y hábitats relacionados, afectados significativamente por vertidos de agua y aguas de escorrentía | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>                                       |  |                           |                |
| EN26  | Iniciativas para mitigar los impactos ambientales de los productos y servicios, y grado de reducción de ese impacto  | No declarado              | Primer Informe |
| EN27  | Porcentaje de productos vendidos, y sus materiales de embalaje, que son recuperados al final de su vida útil, por categorías de productos  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: CUMPLIMIENTO NORMATIVO</b>                                      |  |                           |                |
| <b>ASPECTO: TRANSPORTE</b>  |  |                           |                |
| EN29  | Impactos ambientales significativos del transporte de productos y otros bienes y materiales utilizados para las actividades de la organización, así como del transporte de personal          | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: GENERAL</b>   |  |                           |                |
| EN30  | Desglose por tipo del total de gastos e inversiones ambientales  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>INDICADORES DEL DESEMPEÑO SOCIAL</b>                                     |  |                           |                |
| <b>INDICADORES DEL DESEMPEÑO DE PRÁCTICAS LABORALES Y ÉTICA DEL TRABAJO</b> |  |                           |                |
| <b>ASPECTO: EMPLEO</b>  |  |                           |                |
| LA1   | Desglose del colectivo de trabajadores por tipo de empleo, por contrato y por región   | 17, 38                    |                |
| LA2   | Número total de empleados y rotación media de empleados, desglosados por grupo de edad, sexo y región  | No declarado              | Primer Informe |
| LA3   | Beneficios sociales para los empleados con jornada completa, que no se ofrecen a los empleados temporales o de media jornada, desglosado por actividad principal                             | 39                        |                |
| <b>ASPECTO: RELACIONES EMPRESA/TRABAJADORES</b>                             |  |                           |                |
| LA4   | Porcentaje de empleados cubiertos por un convenio colectivo  | No declarado              | Primer Informe |
| LA5   | Periodo(s) mínimo(s) de preaviso relativo(s) a cambios organizativos, incluyendo si estas notificaciones son especificadas en los convenios colectivos                                       | No declarado              | Primer Informe |

| INDICADOR   | DESCRIPCIÓN   | REFERENCIA/<br>NO. PÁGINA | EXPLICACIÓN    |
|---|---|---------------------------|----------------|
| <b>ASPECTO: SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO</b>         |   |                           |                |
| LA6   | Porcentaje del total de trabajadores que está representado en comités de seguridad y salud conjuntos de dirección-empleados   | No declarado              | Primer Informe |
| LA7   | Tasas de absentismo, enfermedades profesionales, días perdidos y número de víctimas mortales relacionadas con el trabajo por región   | No declarado              | Primer Informe |
| LA8   | Programas de educación, formación, asesoramiento, prevención y control de riesgos que se apliquen a los trabajadores, a sus familias o a los miembros de la comunidad en relación con enfermedades graves | No declarado              | Primer Informe |
| LA9   | Asuntos de salud y seguridad cubiertos en acuerdos formales con sindicatos  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: FORMACIÓN Y EDUCACIÓN</b>                   |   |                           |                |
| LA10  | Promedio de horas de formación al año por empleado, desglosado por categoría de empleado  | 41                        |                |
| LA11  | Programas de gestión de habilidades y de formación continua que fomenten la empleabilidad de los trabajadores y que les apoyen en la gestión del final de sus carreras profesionales                      | 40, 41                    |                |
| LA12  | Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones regulares del desempeño y de desarrollo profesional  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: DIVERSIDAD E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES</b>  |   |                           |                |
| LA13  | Composición de los órganos de gobierno corporativo y plantilla, desglosado por sexo, grupo de edad, pertenencia a minorías y otros indicadores de diversidad  | 24,25,26,27,28,41         |                |
| LA14  | Relación entre salario base de los hombres con respecto al de las mujeres, desglosado por categoría profesional   | No declarado              | Primer Informe |
| LA15  | Tasas de reincorporación al trabajo y retención después de licencias por maternidad/paternidad, por género  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>INDICADORES DEL DESEMPEÑO DE DERECHOS HUMANOS</b>    |   |                           |                |
| <b>ASPECTO: PRÁCTICAS DE INVERSIÓN Y ABASTECIMIENTO</b> |   |                           |                |
| HR1   | Porcentaje y número total de acuerdos de inversión significativos que incluyan cláusulas de derechos humanos o que hayan sido objeto de análisis en materia de derechos humanos                           | No declarado              | Primer Informe |
| HR2   | Porcentaje de los principales distribuidores y contratistas que han sido objeto de análisis en materia de derechos humanos, y medidas adoptadas como consecuencia   | No declarado              | Primer Informe |
| HR3   | Total de horas de formación de los empleados sobre políticas y procedimientos relacionados con aquellos aspectos de los derechos humanos relevantes para sus actividades                                  | No declarado              | Primer Informe |

| INDICADOR   | DESCRIPCIÓN  | REFERENCIA/<br>NO. PÁGINA | EXPLICACIÓN    |
|---|--|---------------------------|----------------|
| <b>ASPECTO: NO DISCRIMINACIÓN</b>                             |  |                           |                |
| HR4   | Número total de incidentes de discriminación y medidas adoptadas   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: LIBERTAD DE ASOCIACIÓN Y CONVENIOS COLECTIVOS</b> |  |                           |                |
| HR5   | Actividades de la compañía en las que el derecho a libertad de asociación y de acogerse a convenios colectivos puedan correr importantes riesgos   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: EXPLOTACIÓN INFANTIL</b>                          |  |                           |                |
| HR6   | Actividades identificadas que conllevan un riesgo potencial de incidentes de explotación infantil, y medidas adoptadas para contribuir a su eliminación                                      | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: TRABAJOS FORZADOS</b>                             |  |                           |                |
| HR7   | Operaciones identificadas como de riesgo significativo de ser origen de episodios de trabajo forzado o no consentido   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: PRÁCTICAS DE SEGURIDAD</b>                        |  |                           |                |
| HR8   | Porcentaje del personal de seguridad que ha sido formado en las políticas o procedimientos de la organización en aspectos de derechos humanos relevantes para las actividades                | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: DERECHOS DE LOS INDÍGENAS</b>                     |  |                           |                |
| HR9   | Número total de incidentes relacionados con violaciones de los derechos de los indígenas y medidas adoptadas   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: VALORACIÓN</b>                                    |  |                           |                |
| HR10  | Porcentaje y número total de operaciones que han sido sujetas a revisión de derechos humanos y/o a evaluaciones de impacto   | No declarado              | Primer Informe |
| HR11  | Número de quejas relacionadas con los derechos humanos, presentadas, abordadas y resueltas a través de mecanismos formales   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>INDICADORES DEL DESEMPEÑO DE SOCIEDAD</b>                  |  |                           |                |
| <b>ASPECTO: COMUNIDAD</b>                                     |  |                           |                |
| SO1   | Naturaleza, alcance y efectividad de programas y prácticas para evaluar y gestionar los impactos de las operaciones en las comunidades, incluyendo entrada, operación y salida de la empresa | No declarado              | Primer Informe |

| INDICADOR  | DESCRIPCIÓN   | REFERENCIA/<br>NO. PÁGINA | EXPLICACIÓN    |
|--|---|---------------------------|----------------|
| <b>ASPECTO: CORRUPCIÓN</b>   |   |                           |                |
| S02  | Porcentaje y número total de unidades de negocio analizadas con respecto a riesgos relacionados con la corrupción   | No declarado              | Primer Informe |
| S03  | Porcentaje de empleados formados en las políticas y procedimientos anti-corrupción de la organización   | No declarado              | Primer Informe |
| S04  | Medidas tomadas en respuesta a incidentes de corrupción   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: POLÍTICA PÚBLICA</b>                                       |   |                           |                |
| S05  | Posición en las políticas públicas y participación en el desarrollo de las mismas y de actividades de "lobbying"  | No declarado              | Primer Informe |
| S06  | Valor total de las aportaciones financieras y en especie a partidos políticos o a instituciones relacionadas  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: COMPORTAMIENTO DE COMPETENCIA DESLEAL</b>                  |   |                           |                |
| S07  | Número total de acciones por causas relacionadas con prácticas monopolísticas y contra la libre competencia, y sus resultados   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: CUMPLIMIENTO NORMATIVO</b>                                 |   |                           |                |
| S08  | Valor monetario de sanciones y multas significativas y número total de sanciones no monetarias derivadas del incumplimiento de las leyes y regulaciones                                       | 17                        |                |
| S09  | Operaciones con potencial significativo o con impactos negativos en comunidades locales   | No declarado              | Primer Informe |
| S010   | Medidas de prevención y mitigación implementadas en operaciones con potencial significativo o impactos negativos en comunidades locales   | No declarado              | Primer Informe |
| <b>INDICADORES DEL DESEMPEÑO DE LA RESPONSABILIDAD SOBRE PRODUCTOS</b> |   |                           |                |
| <b>ASPECTO: SALUD Y SEGURIDAD DEL CLIENTE</b>                          |   |                           |                |
| PR1  | Fases del ciclo de vida de los productos y servicios en las que se evalúan los impactos de los mismos en la salud y seguridad de los clientes   | No declarado              | Primer Informe |
| PR2  | Número total de incidentes derivados del incumplimiento de la regulación legal o de los códigos voluntarios relativos a los impactos de los productos y servicios en la salud y la seguridad. | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: ETIQUETADO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>                    |   |                           |                |
| PR3  | Tipos de información sobre los productos y servicios que son requeridos por los procedimientos en vigor y la normativa.   | No declarado              | Primer Informe |

| INDICADOR                                   | DESCRIPCIÓN   | REFERENCIA/<br>NO. PÁGINA | EXPLICACIÓN    |
|---|---|---------------------------|----------------|
| PR4   | Número total de incumplimientos de la regulación y de los códigos voluntarios relativos a la información y al etiquetado de los productos y servicios.  | No declarado              | Primer Informe |
| PR5   | Prácticas con respecto a la satisfacción del cliente, incluyendo los resultados de los estudios de satisfacción del cliente.  | 45                        |                |
| <b>ASPECTO: COMUNICACIONES DE MARKETING</b> |   |                           |                |
| PR6   | Programas de cumplimiento de las leyes o adhesión a estándares y códigos voluntarios mencionados en comunicaciones de marketing, incluidos la publicidad, otras actividades promocionales y los patrocinios | No declarado              | Primer Informe |
| PR7   | Número total de incidentes fruto del incumplimiento de las regulaciones relativas a las comunicaciones de marketing   | No declarado              | Primer Informe |
| PR8   | Número total de reclamaciones debidamente fundamentadas en relación con el respeto a la privacidad y la fuga de datos personales de clientes  | No declarado              | Primer Informe |
| <b>ASPECTO: CUMPLIMIENTO NORMATIVO</b>      |   |                           |                |
| PR9   | Costo de aquellas multas significativas fruto del incumplimiento de la normativa en relación con el suministro y el uso de productos y servicios de la organización   | No declarado              | Primer Informe |



# SOBRE ESTE INFORME

Este informe presenta los resultados financieros, de operación y de Responsabilidad Social y Sustentabilidad de Grupo Sports World en el 2011. Este es nuestro primer informe bajo la metodología del Global Reporting Initiative (GRI) para la elaboración de Informes de Sustentabilidad, en su versión 3.1. Para su realización se consideraron los programas, acciones e iniciativas en los ámbitos económicos, sociales y medioambientales y su impacto en los diversos grupos de interés con los que la empresa se relaciona. La información se recabó mediante entrevistas, revisión documental y el sistema Optimum CSR.

Consideramos que nuestro nivel de aplicación corresponde a un nivel C.

Las memorias que intenten calificar para un Nivel C, C+, B, B+, A o A+ deben contener cada uno de los criterios presentes en la columna correspondiente a cada nivel.

| Nivel de aplicación de memoria |  | C   | C+                                 | B   | B+                                 | A  | A+                                 |
|--------------------------------|--|---|------------------------------------|---|------------------------------------|--|------------------------------------|
| Contenidos básicos             | Información sobre el Perfil según la G3 <b>PRODUCTO</b>  | Informa sobre:<br>1.1<br>2.1 - 2.10<br>3.1 - 3.8, 3.10 - 3.12<br>4.1 - 4.4, 4.14 - 4.15                                     | Verificación externa de la Memoria | Informa sobre todos los criterios enumerados en el Nivel C además de:<br>1.2<br>3.9, 3.13<br>4.5 - 4.13, 4.16 - 4.17  | Verificación externa de la Memoria | Los mismos requisitos que para el Nivel B  | Verificación externa de la Memoria |
|                                | Información sobre el Enfoque de Gestión según la G3 <b>PRODUCTO</b>  | No es necesario   |                                    | Información sobre el Enfoque de Gestión para cada Categoría de Indicador  |                                    | Información sobre el Enfoque de Gestión para cada Categoría de Indicador   |                                    |
|                                | Indicadores de Desempeño según la G3 & Indicadores de Desempeño de los Suplementos Sectoriales <b>PRODUCTO</b> | Informa sobre un mínimo de 10 Indicadores de Desempeño, y como mínimo uno de cada dimensión: Económica, Social y Ambiental. |                                    | Informa sobre un mínimo de 20 Indicadores de Desempeño y como mínimo uno de cada dimensión: Económica, Ambiental, Derechos Humanos, Prácticas laborales, Sociedad, Responsabilidad sobre productos. |                                    | Informa sobre cada Indicador principal y sobre los Indicadores de los Suplementos Sectoriales* de conformidad con el principio de materialidad (ya sea a) informando sobre el indicador o b) explicando el motivo de su omisión. |                                    |

\*Versión final del Suplemento Sectorial

# CARTA DE VERIFICACIÓN

## Carta de Verificación Externa de la Memoria de Sustentabilidad de Grupo Sports World.



Informe de verificación independiente de **“Nada nos detiene: Informe de Sustentabilidad 2011 de Grupo Sports World”**.

### Alcance del proceso.

La presente verificación independiente consistió en una revisión del contenido e indicadores de desempeño presentados en **“Nada nos detiene: Informe de Sustentabilidad 2011 de Grupo Sports World”**. La revisión se condujo con base en la metodología del Global Reporting Initiative versión 3.1 (GRI G3.1) para la realización de reportes de sustentabilidad.

### Proceso de Verificación.

La responsabilidad de Redes Sociales LT, S.A. de C.V. consistió en revisar el contenido del documento para lo cual se entablaron entrevistas con el personal de diversas áreas y aquéllos quienes participaron en elaboración del informe. Adicionalmente, se realizó un análisis de los procesos de recopilación y validación de la información pertinente a su realización.

De igual forma se implementaron diversos procedimientos analíticos, comparativos y pruebas de revisión de información por muestreo, las cuáles se describen a continuación:

- Identificación y análisis del material constitutivo del informe y de los anexos proporcionados.
- Comprobación de los indicadores centrales incluidos en el Reporte.
- Análisis de los procesos de recopilación de la información.
- Análisis de la adaptación de contenido a la metodología del GRI.
- Comprobación de información cualitativa y cuantitativa con base en una selección de indicadores señalados en el Índice GRI.

### Conclusiones.

Con base en la revisión, no se tiene conocimiento de algún aspecto que indique:

- Que el informe **“Nada nos Detiene: Informe de Sustentabilidad 2011 GSW”** presente desviaciones u omisiones significativas en la aplicación de la metodología propuesta en la Guía para la

elaboración de Memorias de Sustentabilidad de **Global Reporting Initiative** versión 3.1 (GRI G3.1).

- Inconsistencias en la información reportada.
- Que la información contenida en este informe y relativa a indicadores revisados, así como los procesos y acciones relacionadas con la sustentabilidad de la institución contienen errores significativos.

El proceso de revisión muestra que el presente informe, presenta y comunica de manera balanceada y oportuna los indicadores de desempeño seleccionados para la verificación.

**“Nada nos Detiene: Informe de Sustentabilidad 2011 GSW”** se preparó de acuerdo a la Guía para la elaboración en Memorias de Sustentabilidad GRI en su versión 3.1 (G3.1) con un nivel de aplicación C+.

### Recomendaciones.

Como resultado de la verificación se sugieren las siguientes recomendaciones:

- Establecer procedimientos que precisen del rol, responsabilidades y objetivos del gobierno corporativo en materia de sustentabilidad.
- Desarrollar criterios de sustentabilidad que se hagan extensivos a otras áreas de la cadena de valor.
- Detallar los principales desafíos, riesgos, oportunidades y metas de la organización a corto y mediano plazo, en materia de Sustentabilidad.
- Fortalecimiento del voluntariado.
- Incluir testimonios que enriquezcan la información proporcionada por la institución.
- Tabla de equilibrio del cuidado del Medio ambiente, compromiso con la responsabilidad de los recursos naturales, como el cuidado del agua.
- Detallar la información referente al compromiso con los stakeholders, las políticas sociales y ambientales.

**Martha Amaya Noguez**  
Redes Sociales LT, SA. de C.V.

La verificación externa del contenido del Informe de Sustentabilidad corresponde a una revisión que en ningún caso puede entenderse como un informe de auditoría por lo que no asumimos responsabilidad alguna sobre los sistemas y procesos de gestión y control interno de los que se obtiene la información. La auto declaración del nivel de aplicación de la Guía G3.1 de GRI es responsabilidad de Grupo Sports World S.A.B. de C.V.

Redes en Línea LT S.A. de C.V. forma parte de la red de OS del GRI, por lo que puede participar en los procesos de Verificación de Informes de Sustentabilidad de cualquier institución que se lo requiera.

# ESTADOS FINANCIEROS DICTAMINADOS

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

31 de diciembre de 2011 y 2010.



KMPG Cárdenas Dosal  
Boulevard Manuel Ávila Camacho 176  
Col. Reforma Social  
11650 México, D.F.

Teléfono: + 01 (55) 52 46 83 00  
Fax: + 01 (55) 55 96 80 60  
www.kmgp.com.mx

## INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

### Al Consejo de Administración y a los Accionistas Grupo Sports World, S. A. B. de C. V.

Hemos examinado los estados de situación financiera consolidados de Grupo Sports World, S. A. B. de C. V. y subsidiarias (la Compañía), al 31 de diciembre de 2011 y 2010, y los estados consolidados de resultados, de variaciones en el capital contable y de flujos de efectivo que les son relativos, por los años terminados 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 respalda las cifras y revelaciones en 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 Sports World, S. A. B. de C. V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2011 y 2010, y los resultados consolidados de sus operaciones, las variaciones en su capital contable y los flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de conformidad con las Normas de Información Financiera mexicanas.

Nuestros exámenes tuvieron como objetivo el emitir la opinión que se expresa en el párrafo anterior, sobre los estados financieros consolidados antes mencionados. La información adicional que se incluye en la nota 18 a los estados financieros consolidados adjuntos, fue preparada bajo la responsabilidad de la administración de la Compañía, la cual se presenta para análisis adicional y no se considera indispensable para la interpretación de la situación financiera consolidada y los resultados de sus operaciones, las variaciones en su capital contable y de flujos de efectivo de Grupo Sports World, S. A. B. de C. V. y subsidiarias. Dicha información adicional no fue revisada mediante los procedimientos de auditoría aplicados en los exámenes de los estados financieros consolidados y, por lo tanto, no expresamos opinión alguna sobre la misma.

KMPG Cárdenas Dosal S.C. la firma Mexicana miembro de  
KMPG International, una cooperativa Suiza.

|                      |                         |
|----------------------|-------------------------|
| Aguascalientes, Ags. | México, D.F.            |
| Ciudad Juárez, Chih. | Monterrey, N.L.         |
| Culiacán, Sin.       | Puebla, Pue.            |
| Chihuahua, Chih.     | Querétaro, Qro.         |
| Guadalajara, Jal.    | Reynosa, Tamps.         |
| Hermosillo, Son.     | San Luis Potosí, S.L.P. |
| Mérida, Yuc.         | Tijuana, B.C.           |
| Mexicali, B.C.       | Toluca, Edo. de Mex.    |

KPMG CARDENAS DOSAL, S. C.

C.P.C. Luis A. Carrero Román

14 de febrero de 2011.

**BALANCES GENERALES CONSOLIDADOS**

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

31 de diciembre de 2011 y 2010. (Miles de pesos)

| <b>ACTIVO</b>   | <b>2011</b>       | <b>2010</b>    |
|---|-------------------|----------------|
| <b>Activo circulante:</b>   |                   |                |
| Efectivo y equivalentes de efectivo   | \$ 258,245        | 434,481        |
| Cuentas por cobrar, neto (nota 6)   | 8,627             | 2,751          |
| Pagos anticipados (nota 3(d))   | 5,465             | 2,768          |
| <b>Total del activo circulante</b>  | <b>272,337</b>    | <b>440,000</b> |
| Pagos anticipados (nota 3(d))   | 9,685             | 10,258         |
| Mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo, neto (nota 7)                 | 478,925           | 330,034        |
| Impuesto a la utilidad y participación de los trabajadores en la utilidad diferidos (nota 12)               | 37,410            | 25,060         |
| Marca, neto, incluye amortización acumulada por \$19,335 en 2011 y \$16,259 en 2010 (nota 3(g))             | 11,427            | 14,503         |
| Activos intangibles, neto, incluye amortización acumulada por \$9,245 en 2011 y \$7,462 en 2010 (nota 3(f)) | 4,429             | 2,492          |
| Otros activos (nota 3(i))   | 23,097            | 14,440         |
| Crédito mercantil, neto (nota 3(h))   | 53,188            | 53,188         |
|   | <b>\$ 890,498</b> | <b>889,975</b> |
| <b>PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>  |                   |                |
| <b>Pasivo circulante:</b>   |                   |                |
| Vencimiento circulante de:  |                   |                |
| Deuda a largo plazo (nota 9)  | \$ -              | 32,500         |
| Arrendamiento financiero a largo plazo (nota 10)  | 1,479             | 1,312          |
| Proveedores   | 36,613            | 14,998         |
| Acreedores diversos   | 11,901            | 2,420          |
| Provisiones (nota 8)  | 13,170            | 12,237         |
| Pasivos acumulados  | 8,165             | 6,582          |
| Rentas por pagar (nota 3(m))  | 996               | 1,991          |
| Impuestos a la utilidad y participación de los trabajadores en la utilidad (nota 12)                        | 2,101             | 572            |
| Ingresos diferidos por membresías y cuotas de mantenimiento (nota 3(r))                                     | 62,235            | 50,892         |
| <b>Total del pasivo circulante</b>  | <b>136,660</b>    | <b>123,504</b> |
| Arrendamiento financiero a largo plazo (nota 10)  | 32,567            | 34,046         |
| Primas de antigüedad y otros beneficios por retiro (nota 11)  | 6,552             | 5,480          |
| Impuesto a la utilidad diferido (nota 12)   | 4,073             | -              |
| Deuda a largo plazo, excluyendo vencimientos circulantes (nota 9)   | -                 | 32,500         |
| Rentas por pagar (nota 3(m))  | -                 | 996            |
| <b>Total del pasivo</b>   | <b>179,852</b>    | <b>196,526</b> |
| Capital contable (nota 13):   |                   |                |
| Capital social  | 242,180           | 242,180        |
| Prima en suscripción de acciones  | 371,846           | 371,846        |
| Utilidades retenidas  | 96,620            | 79,423         |
| <b>Total del capital contable</b>   | <b>710,646</b>    | <b>693,449</b> |
| Compromisos y pasivos contingentes (nota 15)  | \$ -              | -              |
|   | <b>\$ 890,498</b> | <b>889,975</b> |

Ver notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

**ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS**

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

Años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010. (Miles de pesos)

|   | 2011             | 2010           |
|---|------------------|----------------|
| Ingresos por cuotas de mantenimiento y membresías           | \$ 462,572       | 425,896        |
| Ingresos por otros servicios                                | 26,944           | 23,268         |
| Ingresos por patrocinios y otras actividades comerciales    | 26,007           | 19,491         |
| <b>Total de ingresos</b>                                    | <b>515,523</b>   | <b>468,655</b> |
| <b>Gastos de operación por:</b>                             |                  |                |
| Servicios de personal                                       | 192,331          | 158,852        |
| Publicidad  | 11,733           | 2,469          |
| Depreciación y amortización                                 | 53,613           | 49,486         |
| Rentas  | 107,168          | 94,390         |
| Comisiones y honorarios                                     | 21,890           | 23,476         |
| Otros gastos e insumos de operación                         | 81,573           | 73,953         |
| <b>Total de gasto de operación</b>                          | <b>468,308</b>   | <b>402,626</b> |
| <b>Utilidad en operación</b>                                | <b>47,215</b>    | <b>66,029</b>  |
| <b>Otros (gastos) ingresos:</b>                             |                  |                |
| Participación de los trabajadores en la utilidad (nota 12): |                  |                |
| Sobre base legal  | (820)            | (436)          |
| Diferida  | (77)             | 122            |
| Total de participación de los trabajadores en la utilidad   | (897)            | (314)          |
| Otros ingresos  | 166              | 552            |
| <b>Otros (gastos) ingresos, neto</b>                        | <b>(731)</b>     | <b>238</b>     |
| <b>Resultado integral de financiamiento:</b>                |                  |                |
| Gasto por intereses (notas 9 y 10)                          | (13,687)         | (16,179)       |
| Ingreso por intereses                                       | 15,562           | 7,020          |
| Ingreso (pérdida) en cambios, neta                          | 832              | (544)          |
| <b>Resultado integral de financiamiento, neto</b>           | <b>2,707</b>     | <b>(9,703)</b> |
| <b>Utilidad antes de impuestos a la utilidad</b>            | <b>49,191</b>    | <b>56,564</b>  |
| <b>Impuestos a la utilidad (nota 12)</b>                    | <b>9,147</b>     | <b>17,805</b>  |
| <b>Utilidad neta consolidada</b>                            | <b>\$ 40,044</b> | <b>38,759</b>  |
| <b>Utilidad básica por acción en pesos (nota 14)</b>        | <b>\$ 0.48</b>   | <b>0.59</b>    |

Ver notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

## ESTADOS CONSOLIDADOS DE VARIACIONES EN EL CAPITAL VARIABLE

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

Años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010. (Miles de pesos)

|  | Capital social | Prima en suscripción de acciones | Recompra de acciones | Utilidades retenidas |             |          | Total de capital contable |
|--|----------------|----------------------------------|----------------------|----------------------|-------------|----------|---------------------------|
|  |                |                                  |                      | Reserva legal        | Por aplicar | Total    |                           |
| Saldos al 31 de diciembre de 2009                | \$ 181,275     | 87,021                           | -                    | 40,338               | 1,659       | 41,997   | 310,293                   |
| Traspaso de la reserva legal (nota 13(e))        | -              | -                                | -                    | (161)                | 161         | -        | -                         |
| Incremento de capital social (notas 13(a) y (b)) | 60,905         | 284,825                          | -                    | -                    | -           | -        | 345,730                   |
| Recompra de acciones (nota 13(c))                | -              | -                                | (1,333)              | -                    | -           | (1,333)  | (1,333)                   |
| Utilidad integral (nota 13(d))                   | -              | -                                | -                    | 38,759               | -           | 38,759   | 38,759                    |
| Saldos al 31 de diciembre de 2010                | 242,180        | 371,846                          | (1,333)              | 78,936               | 1,820       | 79,423   | 693,449                   |
| Traspaso de la reserva legal (nota 13(e))        | -              | -                                | -                    | (1,938)              | 1,938       | -        | -                         |
| Recompra de acciones (nota 13(c))                | -              | -                                | (22,847)             | -                    | -           | (22,847) | (22,847)                  |
| Utilidad integral (nota 13(d))                   | -              | -                                | -                    | 40,044               | -           | 40,044   | 40,044                    |
| Saldos al 31 de diciembre de 2011                | \$ 242,180     | 371,846                          | (24,180)             | 117,042              | 3,758       | 96,620   | 710,646                   |

Ver notas adjuntas a los estados financieros consolidados.

## ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJO DE EFECTIVO

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

Años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010. (Miles de pesos)

|   | 2011             | 2010            |
|---|------------------|-----------------|
| <b>Actividades de operación:</b>  |                  |                 |
| Utilidad antes de impuestos a la utilidad   | \$ 49,191        | 56,564          |
| Partida relacionada con actividades de inversión -                                  |                  |                 |
| Depreciación y amortización   | 53,613           | 49,486          |
| Partida relacionada con actividades de financiamiento -                             |                  |                 |
| Intereses a cargo   | 13,687           | 16,179          |
| Subtotal  | 116,491          | 122,229         |
| Cuentas por cobrar, neto  | (5,876)          | 934             |
| Pagos anticipados   | (2,124)          | (2,166)         |
| Cuentas por pagar, acreedores diversos y pasivos acumulados                         | 5,153            | (11,328)        |
| Provisiones, neto   | 933              | (2,843)         |
| Impuestos a la utilidad y participación de los trabajadores en la utilidad pagados  | (15,895)         | (23,765)        |
| Provisión para primas de antigüedad y otros beneficios por retiro                   | 1,072            | 2,237           |
| Cuotas de mantenimiento y lockers anuales   | 11,343           | (819)           |
| Rentas por pagar  | (1,991)          | (1,991)         |
| <b>Flujos netos de efectivo de actividades de operación</b>                         | <b>109,106</b>   | <b>82,488</b>   |
| <b>Actividades de inversión:</b>  |                  |                 |
| Adquisiciones de mejoras a locales arrendados, mobiliario y equipo y construcciones | (169,941)        | (38,460)        |
| Activos intangibles, neto   | (3,898)          | (472)           |
| Otros activos   | (8,657)          | (4,110)         |
| <b>Flujos netos de efectivo de actividades de inversión</b>                         | <b>(182,496)</b> | <b>(43,042)</b> |
| <b>Actividades de financiamiento:</b>   |                  |                 |
| Incremento de capital social  | -                | 60,905          |
| Prima en suscripción de acciones neta de gastos de registro y colocación            | -                | 278,622         |
| Recompra de acciones  | (22,847)         | (1,333)         |
| Pagos de préstamo y arrendamiento financiero  | (66,312)         | (33,665)        |
| Intereses pagados   | (13,687)         | (16,179)        |
| <b>Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento</b>                    | <b>(102,846)</b> | <b>288,350</b>  |
| <b>(Disminución) incremento neto de efectivo y equivalentes de efectivo</b>         | <b>(176,236)</b> | <b>327,796</b>  |
| <b>Efectivo y equivalentes de efectivo:</b>   |                  |                 |
| Al principio del año  | 434,481          | 106,685         |
| Al fin del año  | \$ 258,245       | 434,481         |

Ver notas adjuntas a los estados financieros consolidados.



## 1. AUTORIZACIÓN Y BASES DE PRESENTACIÓN

El 14 de febrero de 2012, Roberto Alvarez Falcón, Director de Administración y Finanzas, autorizó la emisión de los estados financieros consolidados adjuntos y sus notas.

De conformidad con la Ley General de Sociedades Mercantiles y los estatutos de Grupo Sports World, S. A. B. de C. V. y subsidiarias, los accionistas y el Consejo de Administración tienen facultades para modificar los estados financieros después de su emisión. Los estados financieros adjuntos se someterán a la aprobación de la próxima Asamblea de Accionistas.

Los estados financieros consolidados adjuntos se prepararon de acuerdo con las Normas de Información Financiera (NIF), vigentes a la fecha del estado de situación financiera consolidado.

Los estados financieros consolidados antes mencionados se presentan en moneda de informe peso mexicano, que es igual a la moneda de registro y a su moneda funcional.

Debido a que la Compañía es una empresa de servicios presenta sus costos y gastos ordinarios con base en su naturaleza, ya que considera que la información así presentada es más clara.

## 2. ACTIVIDAD Y OPERACIONES SOBRESALIENTES DE LA COMPAÑÍA

### ACTIVIDAD

Grupo Sports World, S. A. B. de C. V. (Grupo Sports World), fue constituida el 2 de marzo de 2005 y comenzó operaciones el 7 de julio del mismo año. Grupo Sports World y subsidiarias, como se describe más adelante, se referirán colectivamente como “la Compañía”. La actividad principal de la Compañía es la operación de clubes deportivos ubicados principalmente en el Distrito Federal, área metropolitana y cuatro ciudades de la República Mexicana, ofreciendo diversos servicios integrales en las áreas deportivas y de recreación con personal altamente capacitado en 19 y 14 clubes durante 2011 y 2010, respectivamente.

### OFERTA PÚBLICA Y CAMBIO DE DENOMINACIÓN SOCIAL

El 7 de octubre de 2010, mediante oferta pública de acciones en México Grupo Sports World, S. A. B. de C. V. incrementó el capital social, emitiendo 22,512,749 acciones ordinarias, nominativas, sin

expresión de valor nominal serie “S” (nota 13). Para tal efecto, la Compañía adoptó el régimen de sociedad anónima bursátil de capital variable, por lo que la Sociedad se denominara “Grupo Sports World, Sociedad Anónima Bursátil de Capital Variable” o su abreviatura “S. A. B. de C. V.” Los recursos netos obtenidos por la oferta pública primaria que incrementaron el capital contable, se destinarán principalmente a la construcción y apertura de nuevos clubes de deportivos, así como a la compra de clubes deportivos o gimnasios de terceros. Como resultado de la oferta pública aproximadamente, el 58% de las acciones se encuentran entre el público inversionista.

### **3. RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES**

La preparación de los estados financieros consolidados adjuntos requiere que la administración efectúe estimaciones y suposiciones que afectan los importes registrados de activos y pasivos y la revelación de activos y pasivos contingentes a la fecha de los estados financieros consolidados, así como los importes registrados de ingresos y gastos durante el ejercicio. Los rubros importantes sujetos a estas estimaciones y suposiciones incluyen el valor en libros de las mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo, activos intangibles, marca, otros activos y crédito mercantil; las estimaciones de valuación de cuentas por cobrar, activos por impuestos diferidos y pasivos relativos a obligaciones laborales. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones y suposiciones.

Para propósitos de revelación en la notas a los estados financieros consolidados, cuando se hace referencia a pesos o “\$”, se trata de miles de pesos mexicanos y cuando se hace referencia a dólares, se trata de dólares de los Estados Unidos de América.

Las políticas contables significativas aplicadas en la preparación de los estados financieros consolidados se mencionan a continuación:

#### **(a) Reconocimiento de los efectos de la inflación**

Los estados financieros consolidados que se acompañan fueron preparados de conformidad con las Normas de Información Financiera mexicanas en vigor a la fecha del estado de situación financiera, los cuales debido a que la compañía opera en un entorno económico no inflacionario incluyen el reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera hasta el 31 de diciembre de 2007 con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). El porcentaje de inflación acumulado en los tres últimos ejercicios anuales, y los índices utilizados para determinar la inflación, se muestran a continuación:

**INFLACIÓN**

| 31 de diciembre de | INPC    | Del año | Acumulada |
|--------------------|---------|---------|-----------|
| 2011               | 103.551 | 3.82%   | 12.26%    |
| 2010               | 99.742  | 4.40%   | 15.19%    |
| 2009               | 95.536  | 3.57%   | 14.48%    |

**(b) Bases de consolidación**

Los estados financieros consolidados incluyen los de Grupo Sports World, S. A. B. de C. V. y los de sus subsidiarias en las que posee más del 99% de su capital social y/o ejerce control. Los saldos y operaciones importantes entre las compañías del grupo se han eliminado en la preparación de los estados financieros consolidados. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, la consolidación se efectuó con base en los estados financieros auditados, los que se prepararon de acuerdo con las NIF mexicanas.

Las compañías subsidiarias al 31 de diciembre de 2011 y 2010, son las siguientes:

|  | Tenencia accionaria | Actividad principal       |
|--|---------------------|---------------------------|
| Operadora y Administradora<br>SW, S. A. de C. V.                 | 99.99%              | Operativa                 |
| Grupo Concentrador de Servicios,<br>S. A. de C. V. y subsidiaria | 99.99%              | Servicios administrativos |

**(c) Efectivo y equivalentes de efectivo**

El efectivo y equivalentes de efectivo incluyen depósitos en cuentas bancarias, monedas extranjeras e inversiones temporales de inmediata realización. A la fecha de los estados financieros consolidados, los intereses ganados y las utilidades o pérdidas en valuación se incluyen en los resultados del ejercicio, como parte del resultado integral de financiamiento.

Las inversiones temporales incluyen inversiones denominadas en moneda nacional, son usualmente de liquidez diaria en instrumentos de deuda y/o reportos bancarios. Estos fondos proveen liquidez diaria y tienen como objetivo preservar el valor del principal invertido.

**(d) Pagos anticipados**

Los pagos anticipados incluyen principalmente seguros y rentas pagadas por anticipado, los cuales son reconocidos en los resultados del año y/o período en que son devengados.

Los anticipos para construcción de mejoras a locales arrendados y compra de maquinaria y equipo se presentan como pagos anticipados, siempre y cuando no se transfiera aún a la entidad

los beneficios y riesgos inherentes a los bienes que está por adquirir y se presentan en el activo no circulante.

**(e) Mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo**

Las mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo y los arrendamientos capitalizables adquiridos con posterioridad al 7 de julio de 2005 se registran al costo de adquisición y al valor presente de los pagos por realizar, respectivamente, y hasta el 31 de diciembre de 2007, se actualizaron mediante factores de inflación derivados del INPC.

Las mejoras a locales arrendados de nuevos clubes incluyen como parte de la construcción los gastos relacionados con el diseño arquitectónico y desarrollo conceptual de las áreas.

A partir del 1o. de enero de 2007, las adquisiciones de activos en período de construcción o instalación incluyen el resultado integral de financiamiento correspondiente, como parte del valor de los activos.

La amortización de las mejoras a locales arrendados se calcula por el método de línea recta, con base en el período de vigencia de los contratos de arrendamiento. La depreciación del mobiliario y equipo se calcula por el método de línea recta, con base en las vidas útiles estimadas por la administración de la Compañía.

Las tasas anuales de depreciación y amortización de los principales grupos de activos no monetarios son las que se muestran a continuación:

|                                | <b>Tasas</b> |
|--------------------------------|--------------|
| Mejoras a locales arrendados   | 5% al 18%    |
| Equipo de gimnasio             | 25%          |
| Equipo de audio y video        | 40%          |
| Equipo de club                 | 20%          |
| Equipo de cómputo              | 40%          |
| Equipo de transporte           | 25%          |
| Maquinaria y equipos de clubes | 6% y 12%     |
| Mobiliario y equipo de oficina | 20%          |

Los gastos de mantenimiento y reparaciones menores se registran en los resultados cuando se incurren.

**(f) Activos intangibles**

Los activos intangibles incluyen inversiones en software y se presentan a su valor actualizado hasta el 31 de diciembre de 2007, con base en factores derivados del INPC.

Se amortizan en línea recta en un plazo de tres años.

**(g) Marca**

La marca representa principalmente los derechos de uso de la marca “Sports World” y se registró a su costo de adquisición, mismo que se presenta a su valor actualizado hasta el 31 de diciembre de 2007, mediante factores derivados del INPC.

Los derechos de uso de marca se amortizan en línea recta, durante su vida útil estimada de 10 años.

**(h) Crédito mercantil**

El crédito mercantil representa los beneficios económicos futuros que surgen de otros activos adquiridos que no son identificables individualmente ni reconocidos por separado. El crédito mercantil está sujeto a pruebas de deterioro, por lo menos anualmente (nota 3(j)).

El crédito mercantil se origina principalmente por los negocios adquiridos el 7 de julio de 2005.

**(i) Otros activos**

Los otros activos incluyen principalmente depósitos en garantía.

**(j) Deterioro del valor de recuperación de activos de larga duración**

La Compañía evalúa periódicamente los valores actualizados de los activos de larga duración, para determinar la existencia de indicios de que dichos valores exceden su valor de recuperación. El valor de recuperación representa el monto de los ingresos netos potenciales que se espera razonablemente obtener como consecuencia de la utilización o realización de dichos activos. Si se determina que el valor neto en libros excede el valor de recuperación, la Compañía registra las estimaciones necesarias para reducirlos a su valor de recuperación.

**(k) Pagos basados en acciones**

La Compañía tiene establecido un programa de pagos basados en acciones de su capital a ciertos empleados, reconociendo un gasto de operación en el estado de resultados y un aumento en el capital contable, durante el periodo de adjudicación, al valor razonable de los servicios recibidos.

Las características de este plan establecen que se otorgaran acciones netas a los ejecutivos que cumplan con el criterio de adjudicación de permanecer en forma ininterrumpida en la Compañía durante las fechas de adjudicación del plan.

Al 31 de diciembre de 2011 no se ha asignado ni adjudicado acciones a los ejecutivos por lo que no ha sido reconocido gasto alguno.

**(l) Provisiones**

La Compañía reconoce, con base en estimaciones de la administración, provisiones de pasivo por aquellas obligaciones presentes en las que la transferencia de activos o la prestación de servicios son virtualmente ineludibles y surge como consecuencia de eventos pasados, principalmente honorarios, prestaciones al personal, gastos de operación, etc.

**(m) Rentas por pagar**

La Compañía arrienda los locales que ocupan sus clubes deportivos. En algunos casos, los contratos respectivos prevén planes de pagos que incluyen períodos de pagos diferidos. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, el pasivo por este concepto asciende a \$996 y \$2,987, respectivamente, y vence en su totalidad en 2012.

**(n) Beneficios a los empleados**

Los beneficios por terminación por causas distintas a la reestructuración y al retiro, a que tienen derecho los empleados, se reconocen en los resultados de cada ejercicio, con base en cálculos actuariales, de conformidad con el método de crédito unitario proyectado considerando los sueldos proyectados. Al 31 de diciembre de 2011 para efectos del reconocimiento de los beneficios al retiro, la vida laboral promedio remanente de los empleados que tienen derecho a los beneficios del plan es aproximadamente de 25.5 años.

**(o) Impuestos a la utilidad (impuesto sobre la renta (ISR) e impuesto empresarial a tasa única (IETU)) y participación de los trabajadores en la utilidad (PTU)-**

El ISR, el IETU y la PTU causados en el año se determinan conforme a las disposiciones fiscales vigentes.

El ISR, el IETU y la PTU diferidos, se registran de acuerdo con el método de activos y pasivos, que compara los valores contables y fiscales de los mismos. Se reconocen impuestos y PTU diferidos (activos y pasivos) por las consecuencias fiscales futuras atribuibles a las diferencias temporales entre los valores reflejados en los estados financieros de los activos y pasivos existentes y sus bases fiscales relativas, y en el caso de impuestos a la utilidad, por pérdidas

fiscales por amortizar y otros créditos fiscales por recuperar. Los activos y pasivos por impuestos a la utilidad y PTU diferidos se calculan utilizando las tasas establecidas en la ley correspondiente, que se aplicarán a la utilidad gravable en los años en que se estima que se revertirán las diferencias temporales. El efecto de cambios en las tasas fiscales sobre los impuestos a la utilidad y PTU diferidos se reconoce en los resultados del período en que se aprueban dichos cambios.

**(p) Actualización de capital social, otras aportaciones y resultados acumulados**

Hasta el 31 de diciembre de 2007 se determinó multiplicando las aportaciones y los resultados acumulados por factores derivados del INPC, que miden la inflación acumulada desde las fechas en que se realizaron las aportaciones y se generaron los resultados hasta el cierre del ejercicio de 2007, fecha en que se cambió a un entorno económico no inflacionario conforme a la NIF B-10 “Efectos de la inflación”. Los importes así obtenidos representaron los valores constantes de la inversión de los accionistas.

**(q) Prima en suscripción de acciones**

Representa la diferencia en exceso entre el pago por las acciones suscritas y el valor nominal de las mismas. La prima en suscripción de 2010 incluye la disminución de los gastos relacionados con la colocación de acciones neto de impuesto sobre la renta.

**(r) Reconocimiento de ingresos**

La Compañía presta servicios al público en general. Los ingresos que percibe la Compañía son por la venta de membresías que adquieren los socios del club para poder hacer uso de las instalaciones, por las cuotas de mantenimiento que pagan los socios mensualmente, así como por el uso de lockers y otros servicios. Los ingresos son reconocidos mensualmente asociados a los costos de operación que se incurren para poder prestar el servicio.

Los ingresos por la venta de membresías son reconocidos en el estado de resultados al momento de ser cobrados a los clientes, netos de cualquier bonificación o descuento. Los ingresos diferidos o cobros anticipados por cuotas de mantenimiento y membresías de clubes en construcción son reconocidas como ingresos diferidos en el estado de situación financiera y se reconocen en los resultados del ejercicio conforme se devengan o se abra el club.

**(s) Utilidad de operación**

La utilidad de operación se obtiene de disminuir a las ventas netas los gastos de operación. Aún cuando la NIF B-3 “Estado de resultados” no lo requiere, se incluye este renglón en los estados de resultados consolidados que se presentan ya que contribuye a un mejor entendimiento del desempeño económico y financiero de la Compañía.

**(t) Concentración de negocio y crédito**

La Compañía se dedica a la operación de clubes deportivos, denominados “Sports World” ofreciendo diversos servicios en las áreas deportivas y de recreación con un gran número de clientes, sin que exista concentración importante con alguno en específico.

**(u) Resultado integral de financiamiento (RIF)**

El RIF incluye los intereses y las diferencias en cambios, deducidos de los importes capitalizados.

Las operaciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio vigente en las fechas de celebración o liquidación. Los activos y pasivos en moneda extranjera se convierten al tipo de cambio vigente a la fecha del estado de situación financiera. Las diferencias en cambios incurridas en relación con activos o pasivos contratados en moneda extranjera se llevan a los resultados del ejercicio.

**(v) Contingencias**

Las obligaciones o pérdidas importantes relacionadas con contingencias se reconocen cuando es probable que sus efectos se materialicen y existan elementos razonables para su cuantificación. Si no existen estos elementos razonables, se incluye su revelación en forma cualitativa en las notas a los estados financieros consolidados. Los ingresos, utilidades o activos contingentes se reconocen hasta el momento en que existe certeza de su realización.

## 4. CAMBIOS CONTABLES Y RECLASIFICACIONES

La NIF C-5 “Pagos anticipados” emitida por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF) entró en vigor a partir del 1o. de enero de 2011 y su principal cambio fue que los anticipos para la compra de equipo, se presentan en el rubro de pagos anticipados, siempre y cuando no se transfiera aún a la entidad los beneficios y riesgos inherentes a los bienes que está por adquirir o a los servicios que está por recibir. Asimismo, los pagos anticipados se presentan en atención a la partida destino.

Los cambios contables producidos por la aplicación inicial de esta norma se reconocieron retrospectivamente, afectando los estados financieros en la siguiente forma:

|   | Cifras<br>anteriormente<br>reportadas | Cambio<br>contable | Cifras<br>ajustadas |
|---|---------------------------------------|--------------------|---------------------|
| Pagos anticipados a largo plazo   | -                                     | 10,258             | 10,258              |
| <b>Mejoras a locales arrendados, construcciones<br/>en proceso, mobiliario y equipo, neto</b> | <b>340,292</b>                        | <b>(10,258)</b>    | <b>330,034</b>      |



## RECLASIFICACIONES

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2010 incluyen la reclasificación para efectos de presentación de \$8,479 entre pagos anticipados y provisiones por concepto de los contratos de intercambios que se mencionan en la nota 15 (b).

## 5. POSICIÓN EN MONEDA EXTRANJERA

Los activos circulantes denominados en moneda extranjera convertidos a la moneda de informe, al 31 de diciembre de 2011 y 2010 se indican a continuación:

|                              | PESOS MEXICANOS |              |
|------------------------------|-----------------|--------------|
|                              | 2011            | 2010         |
| <b>Activos a corto plazo</b> | <b>\$ 545</b>   | <b>3,557</b> |

El tipo de cambio en relación con el dólar, al 31 de diciembre de 2011 y 2010 fue de \$13.97 y \$12.37, respectivamente. Al 14 de febrero de 2012, el tipo de cambio era de \$12.74.

Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía no tiene instrumentos de protección contra riesgos cambiarios.

## 6. CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar al 31 de diciembre de 2011 y 2010, se integran como sigue:

|   | 2011            | 2010         |
|---|-----------------|--------------|
| Usuarios y concesionarios                 | \$ 4,876        | 4,871        |
| Deudores diversos                         | 2,038           | 2,512        |
|   | 6,914           | 7,383        |
| Menos estimación para cuentas incobrables | 6,359           | 6,331        |
|   | 555             | 1,052        |
| Impuestos por recuperar                   | 7,704           | 1,679        |
| Seguros por recuperar                     | 368             | 20           |
|   | <b>\$ 8,627</b> | <b>2,751</b> |

## 7. MEJORAS A LOCALES ARRENDADOS, CONSTRUCCIONES EN PROCESO, MOBILIARIO Y EQUIPO

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, las mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso y mobiliario y equipo se analizan como sigue:

|                                | 2011              | 2010           |
|--------------------------------|-------------------|----------------|
| Mejoras a locales arrendados   | \$ 476,396        | 353,202        |
| Equipo de gimnasio             | 101,916           | 74,998         |
| Equipo de audio y video        | 6,921             | 5,609          |
| Equipo de club                 | 18,570            | 13,464         |
| Equipo de cómputo              | 13,861            | 10,083         |
| Equipo de transporte           | 285               | 285            |
| Maquinaria y equipo del clubes | 25,137            | 12,327         |
| Mobiliario y equipo de oficina | 2,031             | 1,991          |
|                                | 645,117           | 471,959        |
| Menos depreciación acumulada   | 192,679           | 146,176        |
|                                | 452,438           | 325,783        |
| Construcciones en proceso      | 26,487            | 4,251          |
|                                | <b>\$ 478,925</b> | <b>330,034</b> |

Al 31 de diciembre de 2011 las construcciones en proceso representan la inversión en cuatro nuevos clubes deportivos que abrirán en el primer trimestre de 2012 y a dicha fecha se estima una inversión remanente de \$75,857. Al 31 de diciembre de 2010 las construcciones en procesos representan algunas remodelaciones a clubes deportivos y la inversión en un nuevo club deportivo en 2011, el cual inició operaciones en 2011.

## 8. PROVISIONES

Las provisiones al 31 de diciembre de 2011 y 2010, se integran como sigue:

|  | Honorarios      | Prestaciones al personal | Gastos de operación | Total         |
|--|-----------------|--------------------------|---------------------|---------------|
| SalDOS al 31 de diciembre de 2010        | \$ 1,501        | 5,090                    | 5,646               | 12,237        |
| Incrementos cargados a resultados        | 2,953           | 11,900                   | 6,505               | 21,358        |
| Pagos/cancelaciones                      | (2,318)         | (13,807)                 | (4,300)             | (20,425)      |
| <b>SalDOS al 31 de diciembre de 2011</b> | <b>\$ 2,136</b> | <b>3,183</b>             | <b>7,851</b>        | <b>13,170</b> |

La provisión para gastos de operación se integran principalmente por la provisión de servicios recibidos en la operación de los clubes, por los cuales no se han recibido los comprobantes, como son: luz, agua, gas, limpieza y otros.

## 9. DEUDA A CORTO Y LARGO PLAZO

La deuda a largo plazo se integraba por una línea de crédito simple hasta por \$130,000 contraída el 21 de diciembre de 2007 con Santander Serfín, S. A., Institución de Banca Múltiple (Santander Serfín). Esta línea de crédito devengaba intereses a la tasa de interés interbancario de equilibrio (TIIE) más 2.75 y 3.0 puntos porcentuales, pagadero en 48 exhibiciones mensuales. Durante el 2011, la Compañía liquidó totalmente la mencionada deuda.

El gasto por intereses sobre préstamos, durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010 fue de \$1,648 y \$6,470, respectivamente, y se presentan formando parte del RIF en el estado de resultados.

## 10. OBLIGACIONES POR ARRENDAMIENTO CAPITALIZABLE

La Compañía ha contraído pasivos por arrendamiento capitalizable de mejoras a locales arrendados para dos clubes deportivos, que expiran en 15 años. Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 las mejoras a locales arrendados adquiridos a través de arrendamiento capitalizable se integran como sigue:

|                              | 2011             | 2010          |
|------------------------------|------------------|---------------|
| Mejoras a locales arrendados | \$ 38,083        | 38,083        |
| Menos amortización acumulada | 7,265            | 4,843         |
|                              | <b>\$ 30,818</b> | <b>33,240</b> |

El pasivo relativo es pagadero como sigue:

|                        | 2011                  |               |                | 2010                  |               |                |
|------------------------|-----------------------|---------------|----------------|-----------------------|---------------|----------------|
|                        | Pagos mínimos futuros | Interés       | Valor presente | Pagos mínimos futuros | Interés       | Valor presente |
| En menos de un año     | \$ 5,485              | 4,006         | 1,479          | 5,485                 | 4,173         | 1,312          |
| Entre uno y cinco años | 16,454                | 10,794        | 5,660          | 16,455                | 11,430        | 5,025          |
| Más de cinco años      | 40,815                | 13,908        | 26,907         | 46,300                | 17,279        | 29,021         |
|                        | <b>\$ 62,754</b>      | <b>28,708</b> | <b>34,046</b>  | <b>68,240</b>         | <b>32,882</b> | <b>35,358</b>  |

El gasto por intereses sobre arrendamiento capitalizable, durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010 fue de \$4,172 y \$4,320, respectivamente.

## 11. BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010 se tienen beneficios directos por ausencias compensadas acumulativas por vacaciones con importe de \$1,981 y \$1,539, respectivamente, que se encuentran registrados dentro de las provisiones en el estado de situación financiera.

El costo, las obligaciones y otros elementos de los planes de primas de antigüedad y remuneraciones al término de la relación laboral distintas de reestructuración, mencionados en la nota 3(n), se determinaron con base en cálculos preparados por actuarios independientes al 31 de diciembre de 2011 y 2010.

Los componentes del costo neto de los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010, son los siguientes:

| Año terminado el 31 de dic. de 2011              | Beneficios    |             |            | Otros beneficios posteriores al retiro |              |              |
|--|---------------|-------------|------------|--|--------------|--------------|
|  | Retiro        | Terminación | Total      | Retiro                                 | Terminación  | Total        |
| Costo neto del período:                          |               |             |            |  |              |              |
| Costo laboral del servicio actual                | \$ 145        | 285         | 430        | -                                      | -            | -            |
| Costo financiero                                 | 33            | 40          | 73         | 250                                    | 172          | 422          |
| Amortización del servicio pasado:                |               |             |            |  |              |              |
| Pasivo de transición                             | -             | -           | -          | 11                                     | 19           | 30           |
| Modificaciones al plan                           | 4             | 6           | 10         | 162                                    | 215          | 377          |
| Costo por liquidación anticipada de obligaciones |               |             |            |  |              |              |
|  | -             | -           | -          | -                                      | 1,304        | 1,304        |
| (Ganancia) / pérdida actuarial del período       |               |             |            |  |              |              |
|  | -             | (30)        | (30)       | -                                      | 1,309        | 1,309        |
| <b>Costo neto del período</b>                    | <b>\$ 182</b> | <b>301</b>  | <b>483</b> | <b>423</b>                             | <b>3,019</b> | <b>3,442</b> |

| Año terminado el 31 de dic. de 2010        | Beneficios    |             |            | Otros beneficios posteriores al retiro |              |              |
|--|---------------|-------------|------------|--|--------------|--------------|
|  | Retiro        | Terminación | Total      | Retiro                                 | Terminación  | Total        |
| Costo neto del período:                    |               |             |            |  |              |              |
| Costo laboral del servicio actual          | \$ 109        | 235         | 344        | -                                      | -            | -            |
| Costo financiero                           | 27            | 33          | 60         | 143                                    | 142          | 285          |
| Amortización del período -                 |               |             |            |  |              |              |
| Costo laboral del servicio pasado          | 4             | 7           | 11         | 138                                    | 232          | 370          |
| (Ganancia) / pérdida actuarial del período |               |             |            |  |              |              |
|  | 21            | (55)        | (34)       | 713                                    | 1,495        | 2,208        |
| <b>Costo neto del período</b>              | <b>\$ 161</b> | <b>220</b>  | <b>381</b> | <b>994</b>                             | <b>1,869</b> | <b>2,863</b> |

A continuación se detalla el valor presente de las obligaciones por los beneficios de los planes al 31 de diciembre de 2011 y 2010:

| 2011  | Beneficios    |             |              | Otros beneficios posteriores al retiro |              |              |
|---|---------------|-------------|--------------|--|--------------|--------------|
|   | Retiro        | Terminación | Total        | Retiro                                 | Terminación  | Total        |
| Obligaciones por beneficios adquiridos (OBA)                                      | \$ 32         | -           | 32           | 102                                    | -            | 102          |
| Importe de las obligaciones por beneficios definidos (OBD)                        | \$ 749        | 630         | 1,379        | 4,336                                  | 2,800        | 7,136        |
| Servicio pasado por pasivo/ (activo) de transición inicial pendiente de amortizar | -             | -           | -            | (10)                                   | (10)         | (20)         |
| Servicio pasado por modificaciones al plan pendiente de amortizar                 | (28)          | (41)        | (69)         | (672)                                  | (77)         | (749)        |
| (Pérdida)/ganancia actuarial pendiente de amortizar                               | (39)          | -           | (39)         | (1,086)                                | -            | (1,086)      |
| <b>Pasivo neto proyectado</b>   | <b>\$ 682</b> | <b>589</b>  | <b>1,271</b> | <b>2,568</b>                           | <b>2,713</b> | <b>5,281</b> |

| 2010   | Beneficios    |             |              | Otros beneficios posteriores al retiro |              |              |
|--|---------------|-------------|--------------|--|--------------|--------------|
|  | Retiro        | Terminación | Total        | Retiro                                 | Terminación  | Total        |
| Obligaciones por beneficios adquiridos (OBA)                                       | \$ 18         | -           | 18           | 27                                     | -            | 27           |
| Importe de las obligaciones por beneficios definidos (OBD)                         | \$ 453        | 573         | 1,026        | 3,345                                  | 2,709        | 6,054        |
| Servicio pasado por pasivo / (activo) de transición inicial pendiente de amortizar | -             | -           | -            | (22)                                   | (37)         | (59)         |
| Servicio pasado por modificaciones al plan pendiente de amortizar                  | (33)          | (48)        | (81)         | (833)                                  | (363)        | (1,196)      |
| (Pérdida)/ganancia actuarial pendiente de amortizar                                | 82            | -           | 82           | (346)                                  | -            | (346)        |
| <b>Pasivo neto proyectado</b>  | <b>\$ 502</b> | <b>525</b>  | <b>1,027</b> | <b>2,144</b>                           | <b>2,309</b> | <b>4,453</b> |

Los supuestos más importantes utilizados en la determinación del costo neto del período de los planes son los siguientes:

|   | 2011      | 2010      |
|---|-----------|-----------|
| Tasa de descuento utilizada para reflejar el valor presente de las obligaciones | 8.0%      | 7.5%      |
| Tasa de incremento en los niveles de sueldos futuros (*)                        | 4.0%      | 4.5%      |
| Vida laboral promedio remanente en los trabajadores                             | 25.5 años | 27.8 años |

(\*) Incluye concepto de carrera salarial.

## 12. IMPUESTOS A LA UTILIDAD (IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR) E IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA ÚNICA (IETU)) Y PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LA UTILIDAD (PTU)

La Compañía y sus subsidiarias no pagan el impuesto bajo el régimen de consolidación fiscal, en consecuencia determinan en forma individual los impuestos a la utilidad, por lo que los estados financieros consolidados muestran la suma de dichos impuestos a la utilidad. Derivado de lo anterior, los importes incluidos en esta nota representan la suma de los montos determinados por cada compañía de manera individual.

De acuerdo con la legislación fiscal vigente las empresas deben pagar el impuesto que resulte mayor entre el ISR y el IETU. En los casos que se cause IETU, su pago se considera definitivo, no sujeto a recuperación en ejercicios posteriores. Conforme a las reformas fiscales vigentes a partir del 1o. de enero de 2010, la tasa del ISR por los ejercicios fiscales de 2010 a 2012 es del 30%, para 2013 será del 29% y de 2014 en adelante del 28%. La tasa del IETU es del 17.5%.

El gasto por impuestos a la utilidad se integra por lo siguiente:

|                               | 2011            | 2010          |
|-------------------------------|-----------------|---------------|
| Impuesto sobre base fiscal    | \$ 17,502       | 19,952        |
| Impuesto diferido             | (8,355)         | (2,147)       |
| <b>Impuesto del ejercicio</b> | <b>\$ 9,147</b> | <b>17,805</b> |

La Compañía y sus subsidiarias registraron los impuestos diferidos sobre la base de ISR ó IETU, conforme a estimaciones del impuesto a pagar en los próximos ejercicios.

Durante 2011, la compañía subsidiaria que presta los servicios de administración, revaluó los su- puestos en el que coexisten la Ley del IETU y la Ley del ISR, y determinó que el pago de impuesto futuro en dicha entidad será el IETU, por lo que, dicha subsidiaria reconoció los pasivos y activos que corresponden con base de IETU y canceló los saldos por impuestos diferidos en el ISR como un gasto por \$3,274. Al 31 de diciembre de 2011, el pasivo por IETU diferido asciende a \$4,073.

La conciliación de la tasa efectiva consolidada se presenta con base en la tasa de impuesto causado más representativa de la entidad económica y se presenta el efecto de la variación entre la tasa de ISR causado y las tasas de IETU causado de las entidades consolidadas.

El gasto de impuestos atribuible a la utilidad por operaciones continuas antes de impuestos a la uti- lidad, fue diferente del que resultaría de aplicar la tasa del 30% de ISR a la utilidad como resultado de las partidas que se mencionan a continuación:

|  | 2011            | 2010          |
|--|-----------------|---------------|
| Gasto "esperado"   | \$ 14,757       | 16,969        |
| (Menos) más:   |                 |               |
| Efecto de la inflación, neto   | (5,212)         | (567)         |
| Gastos no deducibles   | 65              | 445           |
| Cambio en la reserva de valuación<br>de activos por impuesto diferidos | (7,744)         | 507           |
| IETU en exceso a ISR en 2010   | -               | 437           |
| Efecto de IETU   | 4,073           | -             |
| Cancelación de efecto de ISR diferido                                  | 3,274           | -             |
| Otros  | (66)            | 14            |
| <b>Gasto por impuestos a la utilidad</b>                               | <b>\$ 9,147</b> | <b>17,805</b> |



Los efectos de impuestos de las diferencias temporales que originan porciones significativas de los activos y pasivos de impuestos diferidos al 31 de diciembre de 2011 y 2010 se detallan a continuación:

|   | 2011             |              | 2010          |              |
|---|------------------|--------------|---------------|--------------|
|   | ISR              | PTU          | ISR           | PTU          |
| <b>ACTIVOS DIFERIDOS:</b>   |                  |              |               |              |
| Ingresos diferidos  | \$ 22,935        | -            | 17,807        | -            |
| Estimación para cuentas incobrables   | 1,221            | -            | 1,213         | -            |
| Marca   | 2,980            | -            | 1,644         | -            |
| Gastos de adquisición de negocios<br>clasificados en el crédito mercantil         | 3,320            | -            | 4,601         | -            |
| Mejoras a locales arrendados, construc-<br>ciones en proceso, mobiliario y equipo | 8,257            | -            | 6,630         | -            |
| Provisiones de pasivo y rentas diferidas  | 3,592            | -            | 3,615         | 45           |
| Pérdida fiscal por amortizar  | -                | -            | 332           | -            |
| Provisiones laborales   | -                | 1,003        | 3,136         | 1,035        |
| <b>Total de activos diferidos, brutos</b>   | <b>42,305</b>    | <b>1,003</b> | <b>38,978</b> | <b>1,080</b> |
| Menos reserva de valuación  | -                | -            | 7,744         | -            |
| <b>Activos diferidos, netos</b>   | <b>42,305</b>    | <b>1,003</b> | <b>31,234</b> | <b>1,080</b> |
| <b>PASIVOS DIFERIDOS:</b>   |                  |              |               |              |
| Mejoras a locales arrendados, construc-<br>ciones en proceso, mobiliario y equipo | -                | -            | 3,883         | -            |
| Pagos anticipados   | 5,898            | -            | 3,371         | -            |
| <b>Pasivos diferidos, netos</b>   | <b>5,898</b>     | <b>-</b>     | <b>7,254</b>  | <b>-</b>     |
| <b>Activo diferido, neto</b>  | <b>\$ 36,407</b> | <b>1,003</b> | <b>23,980</b> | <b>1,080</b> |

Al 31 de diciembre de 2010, la reserva de valuación de los activos diferidos fue de \$7,744. El cambio neto en la reserva de valuación por el año terminado el 31 de diciembre de 2011 fue un decremento de \$7,744. Para evaluar la recuperación de los activos diferidos, la administración considera la probabilidad de que una parte o el total de ellos no se recuperen. La realización final de los activos diferidos depende de la generación de utilidad gravable en los períodos en que son deducibles las diferencias temporales. Al llevar a cabo esta evaluación, la administración considera la reversión esperada de los pasivos diferidos, las utilidades gravables proyectadas y las estrategias de planeación.

## 13. CAPITAL CONTABLE

A continuación se describen las principales características de las cuentas que integran el capital contable:

### (a) Estructura del capital social

En Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas del 28 de julio de 2010 se acordó realizar una oferta pública mixta de acciones en México, la cual se llevó a cabo el 7 de octubre de 2010, resultando lo siguiente:

- i. Se dividieron las acciones de capital social de la compañía mediante la emisión, canje y entrega a los accionistas de 200 acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal serie "S", por cada acción titular, quedando el capital social integrado por 60,606,200 acciones.
- ii. La suscripción de acciones de oferta pública primaria fue por 22,512,749 acciones serie "S".

Después de la oferta, el capital social está integrado por 83,118,949 acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, Serie "S", 34,668,700 que corresponden a los fundadores y a ZN México II LP y 48,450,249 al público inversionista.

### (b) Prima en suscripción de acciones

Derivado de oferta pública primaria, la Compañía reclasificó \$299,298 a la cuenta de prima en suscripción de acciones del aumento de capital social que se describe en el inciso anterior, ya que este monto representa la diferencia entre el valor teórico y el valor pagado en la oferta por cada acción. Los gastos de registro y colocación de las acciones por \$20,676 y su correspondiente impuesto sobre la renta por \$6,203, se registraron en la cuenta de la prima en suscripción en acciones.

**(c) Recompra de acciones**

En Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas celebrada el 27 de abril de 2011, se acordó la recompra de acciones propias de la Compañía hasta por un monto máximo equivalente al valor de las utilidades retenidas al 31 de diciembre de 2010. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores permite a las Compañías adquirir en el mercado sus propias acciones, con cargo a utilidades acumuladas.

El total de acciones recompradas al 31 de diciembre de 2011 es de 1,697,100 acciones que equivale al 2% del total de acciones en capital social de la Compañía por \$24,180.

De las acciones recompradas 697,100 corresponden al fondo para el pago basado en acciones de los ejecutivos de la Compañía y 1,000,000 corresponden al fondo de recompra. El valor de mercado de las acciones al 31 de diciembre de 2011 es de \$12.46 pesos por acción. A la fecha no se ha registrado ninguna reducción de capital, las acciones propias recompradas disponibles se reclasifican a utilidades retenidas.

El total de acciones recompradas al 31 de diciembre de 2010 es de 85,000 acciones que equivale al 0.1% del total de acciones en capital social de la Compañía por \$1,333. El valor de mercado de las acciones al 31 de diciembre de 2010 era de \$16.70 pesos por acción.

**(d) Utilidad integral**

Durante los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010 no existieron partidas que, de conformidad con las NIF aplicables, tuvieran que llevarse directamente al capital contable, por lo que la utilidad integral equivale a la utilidad neta del ejercicio, que se presenta en los estados consolidados de resultados.

**(e) Restricciones al capital contable-**

La utilidad neta del ejercicio está sujeta a la separación de un 5%, para constituir la reserva legal, hasta que ésta alcance la quinta parte del capital social. Al 31 de diciembre de 2011, la reserva legal asciende a \$3,758, cifra que no ha alcanzado el monto requerido.

El importe actualizado, sobre bases fiscales, de las aportaciones efectuadas por los accionistas, puede reembolsarse a los mismos sin impuesto alguno, en la medida en que dicho monto sea igual o superior al capital contable.

Las utilidades sobre las que no se ha cubierto el impuesto sobre la renta (ISR), originarán un pago de ISR a cargo de la Compañía, en caso de distribución, a la tasa de 30%, por lo que los accionistas solamente podrán disponer del 70% de los importes mencionados.

## 14. UTILIDAD BÁSICA POR ACCIÓN

La utilidad básica por acción se calcula dividiendo la utilidad neta del año entre el promedio ponderado de acciones en circulación durante el período. El promedio ponderado al 31 de diciembre de 2011 y 2010 es como sigue:

| Fecha   | Número de acciones | Factor de equivalencia | Promedio ponderado de acciones |
|---|--------------------|------------------------|--------------------------------|
| 1 de enero de 2011  | 83,118,949         | 1.0000                 | 83,118,949                     |
| Recompra de acciones en 2011  | (1,000,000)        | 0.0057                 | (477,825)                      |
| Total al 31 de diciembre de 2011  | 82,118,949         |                        | 82,641,124                     |
| 1 de enero de 2010 (incluye canje de acciones del 7 de octubre de 2010) | 60,606,200         | 1.0000                 | 60,440,156                     |
| Incremento de capital social en octubre de 2010                         | 22,512,749         | 0.2300                 | 5,177,932                      |
| <b>Total al 31 de diciembre de 2010</b>                                 | <b>83,118,949</b>  |                        | <b>65,618,088</b>              |

## 15. COMPROMISOS Y PASIVOS CONTINGENTES

(a) La Compañía tiene celebrados contratos de arrendamiento en los que se ubican sus clubes deportivos con vigencias de 15 a 20 años y las oficinas administrativas. El gasto total por las rentas ascendió a \$99,788 en 2011 y a \$87,370 en 2010, y se incluye en gastos de operación en el estado de resultados. El importe de las rentas anuales por pagar en los próximos cinco años, derivadas de los contratos de arrendamiento, son como sigue:

| Año                | Total               |
|--------------------|---------------------|
| 2012               | \$122,691           |
| 2013               | 122,691             |
| 2014               | 122,691             |
| 2015               | 122,691             |
| 2016 y posteriores | 646,787             |
|                    | <b>\$ 1,137,551</b> |

- (b) La Compañía tiene el compromiso de prestar el servicio de operación de clubes deportivos, así como el prestar diferentes servicios en áreas deportivas y recreativas a los miembros activos, así como por algunos servicios de patrocinio y obligaciones por intercambio.
- (c) La Compañía se encuentra involucrada en varios juicios y reclamaciones derivados del curso normal de sus operaciones que se espera y no tengan un efecto importante en su situación financiera y resultados de operación futuros.
- (d) Existe un pasivo contingente derivado de las obligaciones laborales que se mencionan en la nota 3(n).
- (e) De acuerdo con la legislación fiscal vigente, las autoridades tienen la facultad de revisar hasta los cinco ejercicios fiscales anteriores a la última declaración del ISR presentada.
- (f) De acuerdo con la Ley del ISR, las empresas que realicen operaciones con partes relacionadas están sujetas a limitaciones y obligaciones fiscales, en cuanto a la determinación de los precios pactados, ya que éstos deberán ser equiparables a los que se utilizarían con o entre partes independientes en operaciones comparables.

En caso de que las autoridades fiscales revisaran los precios y rechazaran los montos determinados, podrían exigir, además del cobro del impuesto y accesorios que correspondan (actualización y recargos), multas sobre las contribuciones omitidas, las cuales podrían llegar a ser hasta de 100% sobre el monto actualizado de las contribuciones.

## 16. PRONUNCIAMIENTOS NORMATIVOS EMITIDOS RECIENTEMENTE

El CINIF ha emitido las NIF y Mejoras que se mencionan a continuación:

- a) NIF B-3, Estado de resultado integral y
- b) NIF B-4, Estado de cambios en el capital contable

Entrarán en vigor para los ejercicios que se inicien a partir del 1o. de enero de 2013.

- c) Mejoras a las NIF 2011

Las Mejoras a las NIF 2012 entran en vigor para los ejercicios que se inicien a partir del 1o. de enero de 2012.

El objetivo de las Mejoras a las NIF y nuevas normas en 2012 es incorporar cambios y precisiones con la finalidad de establecer un planteamiento normativo más adecuado y realizar cambios que eliminan algunas diferencias con las Normas Internacionales de Información Financiera, la cuales serán adoptadas por la Compañía como se explica en la siguiente nota.

## **17. ADOPCIÓN DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA**

En enero de 2009, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), organismo que tiene la misión de salvaguardar la estabilidad del sistema financiero mexicano y fomentar su eficiencia y desarrollo incluyente en beneficio de la sociedad, hizo adecuaciones a la regulación correspondiente, para establecer el requerimiento a ciertas entidades que divulgan su información financiera al público a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) para que a partir del año 2012 elaboren y divulguen obligatoriamente su información financiera con base en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad.

Este requerimiento de la CNBV implica que la Compañía cambie la base de preparación de sus estados financieros que divulga al público a través de la BMV, de Normas de Información Financiera (NIF) a NIIF a partir del ejercicio 2012.

En cumplimiento del requerimiento antes mencionado, la Compañía ha determinado los ajustes a los montos reportados previamente en estados financieros consolidados preparados de conformidad con NIF mexicanas al 1 de enero de 2011.

En las siguientes notas se explican los ajustes que la transición de NIF mexicanas a NIIF ha afectado a la situación financiera consolidada.

### **(a) Costo histórico en mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo.**

Conforme a las NIF mexicanas, la Compañía inicialmente reconoció las mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo al costo y, hasta el 31 de diciembre de 2007, los mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo se ajustaron por la inflación aplicando factores del INPC. Al realizar la transición a NIIF, la Compañía eligió aplicar la valuación de costo histórico a la fecha de la transición.

**(b) Ajuste de los efectos acumulados de la inflación**

De acuerdo con la norma NIC 29, Información financiera en Economías Hiperinflacionarias los efectos de la inflación únicamente deben reconocerse en una economía hiperinflacionaria, que se identifica por diversas características del entorno económico de un país. El parámetro más objetivo para calificar una economía como hiperinflacionaria es cuando la inflación acumulada durante tres años se aproxima o sobrepasa el 100%. Dado que la Compañía y sus principales subsidiarias se encuentran en un entorno económico no hiperinflacionario desde 1998, los efectos de inflación reconocidos bajo NIF hasta 2007 fueron cancelados, por los períodos no hiperinflacionarios.

**(c) Beneficios a los empleados**

La NIF D-3, Beneficios a los Empleados, se registra una provisión y el gasto correspondiente, conforme la entidad estime rescindir la relación laboral antes de la fecha de retiro, o estime pagar beneficios como resultado de una oferta realizada a los empleados para incentivar una rescisión voluntaria. No se requiere que previamente exista un plan formal como lo indica la norma NIC 19, por lo que debe ajustarse esta provisión.

Conforme a la NIC 19, Beneficios a empleados el gasto por PTU reconocida se refiere únicamente a la causada, porque requiere, entre otros requisitos, que el empleado haya prestado sus servicios a la entidad, y que la obligación presente, legal o asumida, para realizar dicho pago, sea resultado de eventos pasados. Por lo anterior la Compañía eliminó el saldo por PTU diferida por \$1,081 a partir de la fecha de transición de los estados financieros.

**(d) Ajustes fiscales**

El impuesto sobre la renta diferido activo disminuyó por cambios del activo fijo a costo histórico (inciso (a)) y por la eliminación del pasivo laboral por rescindir la relación laboral antes de la fecha de retiro, así como la eliminación del activo por PTU diferida (inciso (b)), con base en una tasa de impuesto sobre la renta del 30%.

Adicionalmente, la base de activos para efectos fiscales incremento por ajustes originados de deducciones inmediatas, con base en una tasa de impuesto sobre la renta del 30%.

Los cambios que se describen arriba disminuyeron/(incrementaron) las utilidades retenidas como se muestra a continuación:

|  | Inciso | 1o. de enero de 2011 |
|--|--------|----------------------|
| Costo histórico de mejoras a ocales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo | (a)    | \$ (4,547)           |
| Ajuste de los efectos acumulados de la inflación   | (b)    | 22,013               |
| Ajuste por beneficios a empleados  | (c)    | 2,021                |
| Ajuste por impuestos diferidos   | (d)    | 5,578                |
| <b>Incremento en utilidades retenidas</b>  |        | <b>\$ 25,065</b>     |

Reclasificaciones

Reclasificación de los anticipos a proveedores de activo fijo para presentarlos en activo circulante conforme a NIC 1, Presentación de estados financieros, a la fecha de transición.

## 18. INFORMACIÓN FINANCIERA COMPLEMENTARIA (NO AUDITADA) – CÁLCULO DEL EBITDA

El EBITDA representa el resultado de las operaciones recurrentes antes de: impuestos, resultado integral de financiamiento, depreciación y amortización.

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010, se integra como sigue:

|  | 2011              | 2010           |
|--|-------------------|----------------|
| Utilidad antes de impuestos a la utilidad  | \$ 49,191         | 56,564         |
| Más:                                       |                   |                |
| Resultado integral de financiamiento, neto | (2,707)           | 9,703          |
| Depreciación y amortización                | 53,613            | 49,486         |
| <b>EBITDA</b>                              | <b>\$ 100,097</b> | <b>115,753</b> |

Esta información se presenta para propósitos de análisis adicional y no representa información requerida bajo las NIF para la presentación adecuada de la situación financiera de la Compañía.



# DATOS DE CONTACTO

## RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

---

**Roberto Álvarez Falcón**

**Director General de Administración y Finanzas**



**Roberto González Heredia**

**Relación con Inversionistas – RI**

Tel (55) 5481-7790

[inversionistas@sportsworld.com.mx](mailto:inversionistas@sportsworld.com.mx)

[www.sportsworld.com.mx](http://www.sportsworld.com.mx)

Ave. Vasco de Quiroga #3880, nivel 2

Col. Lomas de Santa Fe

CP 05300

Delegación Cuajimalpa

México, DF



[www.sportsworld.com.mx](http://www.sportsworld.com.mx)