

PROSPECTO DEFINITIVO. Los valores mencionados en el Prospecto Definitivo han sido registrados en el Registro Nacional de Valores que lleva la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, los cuales no podrán ser ofrecidos ni vendidos fuera de los Estados Unidos Mexicanos, a menos que sea permitido por las leyes de otros países.

DEFINITIVE PROSPECTUS. *These Securities have been registered with the securities section of the National Registry of Securities (RNV) maintained by the Mexican Banking and Securities Commission (CNBV). They can not be offered or sold outside the United Mexican States unless it is permitted by the laws of other countries.*

OFERTA PÚBLICA MIXTA EN MÉXICO CONSISTENTE EN UNA OFERTA PÚBLICA PRIMARIA DE SUSCRIPCIÓN DE HASTA 26,796,857 ACCIONES NO SUSCRITAS (INCLUYENDO HASTA 4,284,108 ACCIONES MATERIA DE LA OPCIÓN DE SOBREASIGNACIÓN) ORDINARIAS, NOMINATIVAS, DE LA SERIE "S", SIN EXPRESIÓN DE VALOR NOMINAL, REPRESENTATIVAS DE LA PARTE VARIABLE DEL CAPITAL SOCIAL DE GRUPO SPORTS WORLD, S.A.B. DE C.V. (LA "COMPAÑÍA", LA "EMISORA" O "GSW"), Y UNA OFERTA PÚBLICA SECUNDARIA DE VENTA DE HASTA 26,796,856 ACCIONES EN CIRCULACIÓN (INCLUYENDO HASTA 859,356 ACCIONES MATERIA DE LA OPCIÓN DE SOBREASIGNACIÓN) ORDINARIAS, NOMINATIVAS, DE LA SERIE "S", SIN EXPRESIÓN DE VALOR NOMINAL, REPRESENTATIVAS DE LA PARTE VARIABLE DEL CAPITAL SOCIAL DE LA EMISORA.



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

MONTO MÁXIMO TOTAL DE LA OFERTA PÚBLICA

\$857,499,408.00 M.N. (Ochocientos cincuenta y siete millones cuatrocientos noventa y nueve mil cuatrocientos ocho pesos 00/100 Moneda Nacional)

(CONSIDERANDO EL EJERCICIO DE LA OPCIÓN DE SOBREASIGNACIÓN EN SU TOTALIDAD)

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA OFERTA

Emisora:	Grupo Sports World, S.A.B. de C.V.
Accionistas vendedores:	Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, División Fiduciaria, única y exclusivamente en su carácter de fiduciario del fideicomiso de administración número 2001388 y ZN Mexico II, L.P.
Clave de pizarra:	"SPORT"
Tipo de Valor:	Acciones ordinarias, nominativas, de la Serie "S", sin expresión de valor nominal, representativas de la parte variable del capital social de GSW.
Precio de colocación:	\$16.00 M.N. por Acción.
Monto total de la oferta mixta:	\$775,203,984.00 M.N. sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$857,499,408.00 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en su totalidad.
Monto total de la oferta primaria:	\$360,203,984.00 M.N., sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$428,749,712.00 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en su totalidad.
Monto total de la oferta secundaria:	\$415,000,000.00 M.N., sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$428,749,696.00 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en su totalidad.
Fecha de cierre de libro:	6 de octubre de 2010.
Fecha de la oferta:	7 de octubre de 2010.
Fecha de registro en la Bolsa:	7 de octubre de 2010.
Fecha de liquidación:	12 de octubre de 2010.
Recursos netos:	La Emisora obtendrá aproximadamente \$339,534,556.11 M.N. como recursos netos de la porción primaria de la Oferta, sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación y \$405,598,647.95 M.N. considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en su totalidad. La Emisora no recibirá recursos de la porción secundaria de la Oferta.
Posibles adquirentes:	Las Acciones son de libre suscripción y podrán ser adquiridas por personas físicas o morales cuando su régimen de inversión lo prevea expresamente.
Régimen fiscal:	El régimen fiscal vigente aplicable a la enajenación de las Acciones a través de la Bolsa para personas físicas y morales residentes en México y para residentes en el extranjero, está previsto en los Artículos 24, 25, 60, 109, fracción XXVI, 154 y 190 y demás disposiciones aplicables de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, del Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, así como de la Resolución Miscelánea Fiscal vigente.

La Emisora ofrece para suscripción y pago 22,512,749 Acciones sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, y hasta 26,796,857 Acciones considerando las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación y los Accionistas Vendedores ofrecen en venta 25,937,500 Acciones sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, y hasta 26,796,856 Acciones considerando las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación en oferta pública mixta (la "Oferta") a través de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. (la "Bolsa"). Ver "La oferta - Accionistas vendedores" del Prospecto. El monto aproximado de la Oferta sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación será de \$775,203,984.00 M.N., y considerando el ejercicio de la Opción de Sobreasignación en su totalidad será de \$857,499,408.00 M.N., del cual la Emisora estima obtener aproximadamente \$339,534,556.11 M.N. como recursos netos, sin considerar la Opción de Sobreasignación, o \$405,598,647.95 M.N. en caso de que se ejerza en su totalidad la Opción de Sobreasignación. Ver "La oferta - Gastos relacionados con la oferta". A efecto de que se cubran las sobreasignaciones que, en su caso, se realicen, la Emisora y los Accionistas Vendedores han otorgado al Intermediario Colocador Líder para colocar hasta 5,143,464 Acciones adicionales (equivalentes al 10.62% de las Acciones objeto de la Oferta, sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación), a un precio igual al Precio de Colocación (en adelante, la "Opción de Sobreasignación"). La Opción de Sobreasignación estará vigente por un plazo de hasta 30 días de calendario contados a partir de la Fecha de la Oferta, y se ejercerá en una ocasión, total o parcialmente. Ver "La oferta - Plan de distribución" del Prospecto. Antes de la Oferta, el capital social suscrito y pagado de la Emisora está representado por 60,606,200 Acciones, considerando la división (*split*) de acciones aprobado por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de la Emisora del 28 de julio de 2010 que surtirá efectos simultáneamente a que inicie la Oferta Pública. Una vez realizada la Oferta, el número de las Acciones representativas del capital social suscrito y pagado de la Emisora será (i) 83,118,949, suponiendo que no se ejerza la Opción de Sobreasignación; o (ii) hasta 87,403,057, suponiendo que se ejerza totalmente la Opción de Sobreasignación. Las Acciones objeto de la Oferta representarán (i) el 58.29% del capital social suscrito y pagado de la Emisora después de la Oferta, suponiendo que no se ejerza la Opción de Sobreasignación; o (ii) hasta el 61.32%, suponiendo que se ejerza totalmente la Opción de Sobreasignación. El Intermediario Colocador Líder podrá realizar operaciones de estabilización en la Bolsa. Ver "La oferta - Plan de distribución" del Prospecto. La emisión de las Acciones objeto de la porción primaria de la Oferta se acordó en la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de la Emisora celebrada el día 28 de julio de 2010 en términos de lo previsto en la Ley General de Sociedades Mercantiles. Los accionistas de la Emisora han renunciado al derecho de preferencia que les corresponde para suscribir las acciones objeto de la porción primaria de la Oferta. Ver "Administración - Estatutos sociales y otros convenios" del Prospecto. **Condiciones. Esta Oferta está sujeta a una serie de condiciones suspensivas y resolutorias previstas en el Contrato de Colocación respectivo. Para una explicación detallada de las condiciones antes señaladas, favor de ver "La Oferta - Plan de distribución" del Prospecto.** Las Acciones cotizarán en la Bolsa bajo la clave de pizarra "SPORT" y, a partir del día 7 de octubre de 2010, podrán ser objeto de intermediación. Los certificados provisionales que amparan las Acciones están depositados en S.D. Ineval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.

INTERMEDIARIO COLOCADOR LÍDER



Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander

COLÍDER



Actinver Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Actinver

SINDICATO COLOCADOR

IXE Casa de Bolsa, S.A. de C.V., IXE Grupo Financiero

ASESOR



Las Acciones materia de la Oferta se encuentran inscritas en el Registro Nacional de Valores (el "RNV") con el número 3288-1.00-2010-001 y son aptas para cotizar en la Bolsa. **La inscripción en el RNV no implica certificación sobre la bondad de los valores, la solvencia de la Emisora o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en el Prospecto y en el Aviso de Oferta, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención de las leyes.** El Prospecto está a disposición con el Intermediario Colocador Líder y podrá consultarse en las páginas electrónicas de la red mundial (Internet) de la Bolsa, la CNBV y la Emisora en las siguientes direcciones: <http://www.bmv.com.mx>, <http://www.cnbv.gob.mx> y <http://www.sportsworld.com.mx>.

Ciudad de México, Distrito Federal, a 7 de octubre de 2010.

Autorización CNBV número 153/3988/2010, del 5 de octubre de 2010.

ÍNDICE

1) INFORMACIÓN GENERAL	1
a) Glosario de términos y definiciones	1
b) Resumen ejecutivo	5
c) Factores de riesgo	15
d) Otros valores.....	23
e) Documentos de carácter público	24
2) LA OFERTA	25
a) Características de la oferta	25
b) Destino de los fondos	30
c) Plan de Distribución	31
d) Gastos relacionados con la oferta	35
e) Estructura de capital después de la oferta	36
f) Nombre de las personas con participación relevante en la oferta.....	37
g) Dilución	38
h) Accionistas vendedores	39
i) Información del mercado de valores.....	40
k) Formador de mercado	41
3) LA EMISORA	42
a) Historia y desarrollo de la Emisora	42
b) Descripción del negocio.....	48
i) Actividad principal	48
ii) Canales de Distribución	60
iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos.....	61
iv) Principales clientes	63
v) Legislación aplicable y situación tributaria.....	64
vi) Recursos humanos	66
vii) Desempeño ambiental	67
viii) Información del mercado.....	67
ix) Estructura corporativa	68
x) Descripción de los principales activos	68
xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales	69
xii) Acciones representativas del capital social	69
xiii) Dividendos	70
4) INFORMACION FINANCIERA.....	71
a) Información financiera seleccionada	71
b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación.....	73
c) Informe de créditos relevantes.....	74
d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora.....	76
i) Resultados de la operación	78
ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital	81
iii) Control interno.....	83
iv) Operaciones con instrumentos derivados.....	83
e) Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas	84
5) ADMINISTRACIÓN	85
a) Auditores externos	85
b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés.....	86
c) Administradores y accionistas	87
d) Estatutos sociales y otros convenios	98
6) PERSONAS RESPONSABLES.....	106

7) ANEXOS.....	107
a) Estados Financieros Anuales Consolidados	
b) Informes del Comisario por los ejercicios sociales terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007	
c) Estados Financieros Intermedios Consolidados	
d) Opinión legal	
e) Título que ampara la emisión	
f) Estatutos sociales vigentes	

* Los anexos forman parte integrante de este Prospecto.

Ningún intermediario, apoderado para celebrar operaciones con el público, o cualquier otra persona, ha sido autorizado para proporcionar información o hacer cualquier declaración que no esté contenida en este documento. Como consecuencia de lo anterior, cualquier información o declaración que no esté contenida en este documento deberá entenderse como no autorizada por la Emisora y el Intermediario Colocador Líder.

1) INFORMACIÓN GENERAL

a) Glosario de términos y definiciones

Cuando se utilicen en el presente Prospecto con la primera letra mayúscula, salvo que el contexto requiera otra cosa, los siguientes términos tendrán los significados respectivos que se les atribuye a continuación, mismos que serán igualmente aplicables al singular y plural de dichos términos:

“Acciones”	Significa todas y cada una de las acciones representativas del capital social de la Emisora.
“Accionista”	Significa cualquier persona que sea titular de Acciones de la Emisora.
“Accionistas Vendedores”	Significa, conjunta o individualmente, según el contexto lo requiera, Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, División Fiduciaria, única y exclusivamente en su carácter de fiduciario del fideicomiso de administración número 2001388 y Nexus II.
“Anexo”	Todos los documentos adjuntos a este Prospecto.
“Asamblea”	Significa la Asamblea de Accionistas de la Emisora.
“Auditores Externos”	Significa KPMG Cárdenas Dosal, S.C.
“Bolsa” o “BMV”	Significa la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.
“CAC”	Significa Crecimiento Anual Compuesto.
“Circular Única de Emisoras”	Significa las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Emisoras de Valores y a Otros Participantes del Mercado de Valores publicadas en el Diario Oficial de la Federación el día 19 de marzo de 2003, conforme las mismas han sido modificadas.
“Ciudad de México y zona metropolitana”	Significa la zona metropolitana del Valle de México delimitada por acuerdo suscrito por las autoridades correspondientes del Distrito Federal y el Estado de México, la cual incluye las 16 delegaciones del Distrito Federal y 59 municipios del Estado de México.
“Clubes Deportivos” o “Family Wellness Centers”	Significa todos los centros deportivos familiares para el acondicionamiento físico operados por la Emisora.
“CNBV”	Significa la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
“CONADE”	Significa la Comisión Nacional del Deporte.
“Consejo de Administración”	Significa el Consejo de Administración de la Emisora.
“Día Hábil”	Significa cualquier día que no sea sábado o domingo y en el cual las instituciones de crédito del país estén abiertas para celebrar operaciones con el público, de conformidad con el acuerdo que al efecto publica la CNBV.
“Compañía”, “Emisora”, “Sports	Significa Grupo Sports World, S.A.B. de C.V. y, cuando el contexto

World” o “GSW”	así lo requiera, Grupo Sports World, S.A.B. de C.V., conjuntamente con sus Subsidiarias.
“E.U.A.”	Significa los Estados Unidos de América.
“Estados Financieros Anuales Consolidados”	Significan los estados financieros consolidados de la Emisora y sus Subsidiarias al 31 de diciembre de 2007, 2008 y 2009 y por los años terminados a esas fechas y las notas a los mismos.
“Estados Financieros Intermedios Consolidados”	Significan los estados financieros consolidados de la Emisora y sus Subsidiarias con revisión limitada al 30 de junio de 2009 y 2010 y por los periodos de seis meses terminados a esas fechas y las notas a los mismos.
“Fecha de la Oferta”	7 de octubre de 2010.
“Fecha de Liquidación”	12 de octubre de 2010.
“Fecha de Registro”	7 de octubre de 2010.
“Grupo Concentrador de Servicios”	Significa Grupo Concentrador de Servicios, S.A. de C.V.
“IHRSA”	Significa, por sus siglas en inglés, la Asociación Internacional de Clubes Deportivos, de Acondicionamiento Físico y Raqueta (<i>International Health, Racquet and Sportsclubs Association</i>).
“Indeval”	Significa S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.
“INEGI”	Significa el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
“INPC”	Significa el Índice Nacional de Precios al Consumidor.
“Intermediario Colocador Líder”	Significa Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander.
“ISR”	Significa el Impuesto Sobre la Renta.
“LGSM”	Significa la Ley General de Sociedades Mercantiles.
“LMV”	Significa la Ley del Mercado de Valores.
“Membresía”	Significa la suscripción vitalicia a uno o varios de los Clubes Deportivos, por virtud de la cual se obtiene el derecho a recibir los servicios y/o usar las instalaciones de dichos Clubes Deportivos, sujeto a los términos y condiciones del tipo de membresía de que se trate.
“Mercado Relevante”	Significa el mercado en el que la Emisora participa, mismo que está conformado por los segmentos socioeconómicos A, B, C y D+ de la población de México.
“México”	Significa los Estados Unidos Mexicanos.
“Nexus Capital” o “Nexus”	Significa Nexus Capital, S.A. de C.V.

“Nexus II”	Significa ZN Mexico II, L.P.
“NIFs”	Significa las Normas de Información Financiera publicadas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C.
“OCDE”	Significa la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
“Oferta” u “Oferta Pública”	Significa la oferta pública de suscripción y pago de 22,512,749 Acciones (sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación) o de hasta 26,796,857 Acciones (considerando las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación); y de venta de 25,937,500 Acciones (sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación) o de hasta 26,796,856 Acciones (considerando las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación) que la Compañía y los Accionistas Vendedores realizan a través de la Bolsa en los términos del presente Prospecto.
“OMS”	Significa la Organización Mundial de la Salud.
“Opción de Sobreasignación”	Significa la opción que la Emisora y los Accionistas Vendedores han otorgado al Intermediario Colocador Líder a efecto de que cubra las sobreasignaciones que, en su caso, se realicen en relación con la Oferta, a un precio igual al Precio de Colocación.
“Operadora SW”	Significa Operadora y Administradora SW, S.A. de C.V.
“Peso”, “pesos”, “\$” o “M.N.”	Significa la moneda de curso legal en México.
“Precio de Colocación”	Significa \$16.00 M.N., por Acción.
“Prospecto”	Significa el presente prospecto de colocación de Acciones.
“RNV”	Significa el Registro Nacional de Valores.
“SIFIC”	Significa Sistema de Información Financiera y Contable de las Emisoras.
“SS”	Significa la Secretaría de Salud.
“Subsidiarias”	Significa, conjunta o separadamente, según el contexto lo requiera, Operadora SW, Grupo Concentrador de Servicios y cualquier otra sociedad respecto de la cual la Emisora sea propietaria de la mayoría de las acciones, partes sociales o participaciones representativas de su capital social o respecto de la cual la Emisora tenga el derecho de designar a la mayoría de los miembros del consejo de administración o a su administrador único.
“TIIE”	Significa la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.
“Valor Compañía”	Significa el valor de la Compañía calculado de la siguiente forma: multiplicando el número de acciones de la Compañía por el precio por Acción, a lo cual se suma la deuda con costo neta de la Compañía. La deuda con costo neta de la Compañía se calcula

restando a la deuda con costo el efectivo y equivalentes.

“UAFIDA” o “EBITDA” por sus siglas en inglés

Significa la utilidad o pérdida, según corresponda, antes de intereses, impuestos a la utilidad, depreciación y amortización.

“UAFIDA Ajustada” o “EBITDA Ajustado” por sus siglas en inglés

Significa la utilidad o pérdida, según corresponda, antes de intereses, impuestos a la utilidad, depreciación, amortización y partidas no recurrentes.

“Usuario”

Significa cualquier persona que sea titular de una Membresía y que está al corriente en el pago de las cuotas de mantenimiento correspondientes para poder hacer uso de las instalaciones de los Clubes Deportivos.

b) Resumen ejecutivo

Este resumen ejecutivo presenta información seleccionada de este Prospecto y no incluye toda la información que debe ser considerada por cualquier potencial inversionista. El Prospecto debe leerse en su totalidad, incluyendo los factores de riesgo (ver “*Información General – Factores de riesgo*”), los Estados Financieros Anuales Consolidados y los Estados Financieros Intermedios Consolidados de la Compañía que se adjuntan a este Prospecto.

Sports World

Introducción

Sports World es una de las empresas operadoras de clubes deportivos líderes en México que cuenta con catorce Clubes Deportivos en operación y más de 25,000 Usuarios.

Sports World abrió su primer Club Deportivo en el año de 1997. La Compañía ha mostrado un ritmo de crecimiento constante y sostenido. Del 2005 a la fecha, la Compañía ha abierto nueve Clubes Deportivos. Al 30 de junio de 2010, la Compañía contaba con 25,788 Usuarios y 17,735 Membresías.

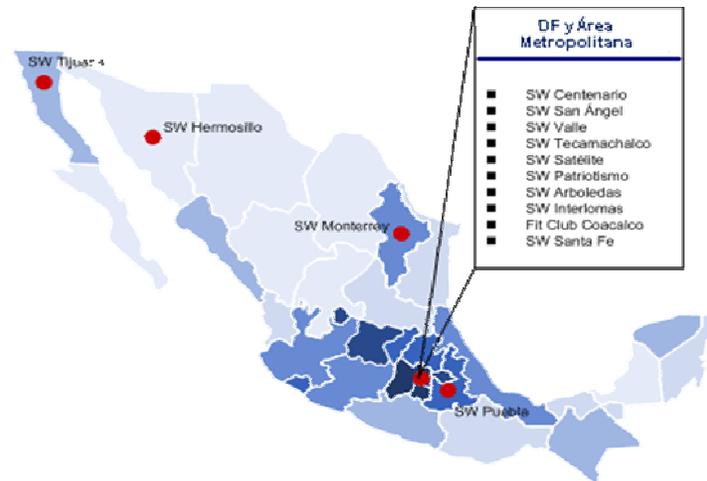
La Compañía considera que por más de diez años la marca “Sports World” en México, ha sido relacionada con un estilo de vida activo y saludable. La venta de Membresías en los Clubes Deportivos se ha incrementado en los últimos años ante la creciente preocupación por la salud y el acondicionamiento físico de una mayor proporción de la población mexicana. La Compañía considera que está preparada para aprovechar la tendencia hacia un estilo de vida saludable que espera se consolide entre la población de México en los próximos años, mediante la ampliación de su base de Clubes Deportivos en la Ciudad de México y zona metropolitana y su incursión a un mayor número de localidades en el interior de la República Mexicana.

Los ingresos de la Compañía se han incrementado de \$287.9 millones de Pesos en 2007 a \$447.1 millones de Pesos en el 2009, y la UAFIDA Ajustada aumentó de \$41.9 millones de Pesos a \$100.4 millones de Pesos en el mismo periodo.

Clubes Deportivos y Membresías

La Compañía cuenta con catorce Clubes Deportivos en operación (en sus distintas modalidades, “A” y “B”), de los cuales diez se encuentran ubicados en la Ciudad de México y zona metropolitana, y cuatro en el interior de la República Mexicana, en las ciudades de Hermosillo, Monterrey, Puebla y Tijuana. A la fecha del presente Prospecto, Operadora SW tiene celebrados contratos de arrendamiento para la construcción, adaptación y operación de tres nuevos Clubes Deportivos en la Ciudad de México y zona metropolitana bajo la modalidad “A”.

El siguiente mapa muestra la ubicación de los Clubes Deportivos de la Compañía actualmente en operación así como la densidad de población de las localidades respectivas, uno de los factores más relevantes considerados por la Compañía en sus planes de expansión.



Membresías	
0 - 20	110+ 100
21 - 40	100+ 100
41 - 60	300+ 700
61 - 80	700+

Fuente: INEGI y GSW

Las instalaciones de los Clubes Deportivos de la Compañía se caracterizan por contar con equipo de entrenamiento cardiovascular y de peso libre e integrado de marcas reconocidas, así como salones especialmente diseñados para impartir clases grupales de spinning, pilates, yoga, aerobics y otras actividades deportivas. Asimismo, la mayoría de los Clubes Deportivos cuenta con albercas techadas, canchas de squash, muros de escalar y, en algunos casos, con canchas de tenis y padel, prácticas de golf y rings de boxeo.

La Compañía ofrece varios tipos de Membresías enfocados a las diferentes necesidades de sus clientes. Cada Membresía es adquirida mediante un pago único y otorga a los Usuarios el derecho a recibir los servicios y usar las instalaciones de los Clubes Deportivos, conforme a los términos y condiciones de cada Membresía. Entre las Membresías que ofrece la Compañía se encuentran las siguientes: individual (la cual, a su vez, comprende las Membresías “business” y “college”), familiar y pareja. Estas Membresías pueden ser “full time”, que permiten el acceso al Usuario a cualquier hora de operación del Club Deportivo correspondiente o “part time”, las cuales tienen un horario de uso restringido. Asimismo, las Membresías pueden ser “Single Club”, “Multi Club” o “All Clubs” dependiendo del número de Clubes Deportivos a los que puede tener acceso un Usuario.

Para mayor información sobre la distribución de las Membresías de la Compañía por tipo de Membresía, favor de ver “La Emisora – Descripción del negocio – Actividad principal” en este Prospecto.

Los Usuarios de los Clubes Deportivos pagan cuotas de mantenimiento mensuales que les otorgan el derecho de acceso a los Clubes Deportivos y de usar todas las instalaciones de los mismos. Los Usuarios pueden hacer uso del equipo y realizar las actividades disponibles en cada club por una cuota mensual única, salvo por los programas deportivos y entrenamientos personalizados.

El principal objetivo de la Compañía es maximizar la rentabilidad de los Clubes Deportivos manteniendo estrictos niveles de servicio y atención a sus clientes. La rentabilidad de los Clubes Deportivos se incrementa de forma sustancial cuando los ingresos generados por cada uno de dichos Clubes Deportivos superan los gastos fijos de los mismos. Una vez logrado este punto de equilibrio, cada Usuario adicional se refleja en un incremento en el margen de utilidad.

La Emisora cuenta con una cartera de Usuarios diversificada en cuanto a edades. Al 30 de junio de 2010, el 81% del total de los Usuarios de los Clubes Deportivos de la Compañía eran personas entre 19 y 59 años de edad y el 96% de los Usuarios eran personas menores a los 60 años de edad. La proporción de Usuarios hombres y mujeres es prácticamente igual. Ver “La Emisora – Descripción del negocio – Actividad principal” en este Prospecto.

Al 30 de junio de 2010, la Emisora contaba con 25,788 Usuarios y 17,735 Membresías. La siguiente gráfica muestra el crecimiento presentado por la cartera de clientes de la Compañía durante los últimos cinco años.



Fuente: GSW

Modelo de Negocios

Sports World cuenta con un atractivo modelo de negocios en una industria que tiene baja penetración (considerando el número de centros deportivos por habitante) y que se encuentra altamente fragmentada en México. Ver “La Emisora - Descripción del negocio - Información del mercado.” La Compañía ha desarrollado un concepto innovador de “Family Wellness Center”, con un costo de Membresía accesible para Usuarios que abarcan un amplio rango de edades. En los Clubes Deportivos de Sports World se ofrecen diversas actividades físicas para todos los miembros de la familia, con el objetivo de cumplir con las metas y aspiraciones específicas de cada Usuario, mejorando como resultado la calidad de vida de sus clientes. Los Clubes Deportivos adquieren para los Usuarios un significado más allá de un espacio de entrenamiento deportivo y llegan a representar espacios de convivencia y bienestar físico.

La Compañía opera un modelo de negocios diferenciado que se enfoca en servicios deportivos dirigidos a mercados masivos. El modelo de negocios consiste en atraer clientes potenciales a los Clubes Deportivos para que éstos se conviertan en Usuarios de los mismos mediante la adquisición de una Membresía y el pago de cuotas mensuales de mantenimiento. El modelo de negocios actual permite a la Compañía apalancar sus gastos fijos operativos mediante estrategias de retención y ocupación máxima de los Clubes Deportivos, lo que tiene como resultado obtener una rentabilidad atractiva. Los aspectos más importantes del modelo de negocios de la Compañía son los siguientes:

- concepto diseñado específicamente para que todos los miembros de una familia puedan realizar actividades deportivas o recreativas dentro de un mismo espacio;
- generación de apalancamiento operativo, a diferencia de otras compañías de consumo;
- capacidad para desarrollar internamente distintos formatos de clubes deportivos dirigidos a mercados específicos;

- enfoque en la retención de sus Usuarios mediante una cultura orientada al servicio, posicionamiento de marca y sentido de lealtad entre los miembros más jóvenes de las familias hasta la edad adulta;
- instalaciones deportivas con equipamiento de primer nivel; y
- proceso de selección y desarrollo de Clubes Deportivos basado en diversos factores, incluyendo sin limitar, la demanda de servicios, densidad demográfica, nivel socioeconómico y tipo (residencial, corporativa, comercial o mixta) de la zona y ubicación del local y vías de acceso al mismo.

A la fecha de este Prospecto, la Emisora cuenta con dos modelos de clubes deportivos: “A” y “B”.

El modelo de Club Deportivo “A” atiende a los niveles socioeconómicos A, B y C+ de México y sus instalaciones varían entre 2,800 y 4,100 metros cuadrados de superficie interna. Los Clubes Deportivos bajo este modelo están ubicados principalmente en ciudades densamente pobladas y zonas con un alto flujo de personas, ya sea como un local independiente o dentro de un centro comercial. Este tipo de club cuenta con áreas de ejercicio cardiovascular, peso libre, peso integrado, salones de clases grupales, *Fitkidz*, alberca, muro de escalar, squash y vestidores y en algunos casos ring de box, canchas de tenis o padel y práctica de golf.

El modelo “B” es un concepto enfocado a dar servicio a los niveles socioeconómicos C a D+ de México y sus instalaciones varían entre 3,000 y 4,000 metros cuadrados de superficie interna. Este modelo de Clubes Deportivos está ubicado en ciudades altamente pobladas y zonas con un alto flujo de personas; cuenta con una cancha deportiva de usos múltiples, salones grupales más amplios que los de los Clubes Deportivos “Sports World” y ofrece un menor número de programas deportivos.

Actualmente, la Emisora cuenta con trece Clubes Deportivos bajo el concepto “A” y un Club Deportivo bajo el concepto “B”.

El proceso de selección de la ubicación de cada Club Deportivo se basa en un análisis de varios factores que pueden influir en el desempeño del Club Deportivo, entre los cuales se encuentran factores socio-demográficos de la zona, competencia, demanda de servicios en la zona, características del local y vías de acceso al mismo, entre otros.

El ciclo de vida de un Club Deportivo comienza con la etapa de pre-venta de Membresías durante el proceso de construcción del mismo, la cual puede durar entre cuatro y seis meses. Una vez abierto el Club Deportivo, el periodo de maduración en el cual se busca alcanzar más del 80% de su capacidad máxima esperada puede comprender desde doce hasta 36 meses. La velocidad con la cual se alcanza dicha capacidad varía en función a la fecha de apertura del Club, la ubicación del mismo y la oferta deportiva de la zona.

La Compañía cuenta con un plan de mantenimiento preventivo del equipo deportivo el cual le permite optimizar gastos de mantenimiento conforme a programas específicos de rotación y atención de equipo. Cada Club Deportivo cuenta con un plan de reemplazo de equipo en base a la vida útil del mismo.

Ventajas Competitivas

La Compañía considera que sus principales ventajas competitivas son las siguientes:

Concepto familiar

Sports World es una de las cadenas de clubes deportivos familiares más grandes en México, con catorce Clubes Deportivos en operación y más de 25,000 Usuarios. La Compañía ofrece un concepto específicamente diseñado para que todos los miembros de una familia puedan realizar actividades deportivas dentro de un mismo espacio. La Compañía ofrece servicios e instalaciones especialmente

diseñados para niños y adolescentes, representando éstos el 15% de sus Usuarios. Sports World bajo el concepto “FitKidz” ofrece, a través de instructores calificados y en las mismas instalaciones, una amplia gama de actividades dirigidas a niños y comprendidas dentro de la cuota de mantenimiento mensual, que incluyen: ballet, taekwondo, academia de natación, estimulación temprana y cuidado personalizado de niños y bebés dentro de un ambiente seguro. Aproximadamente el 25% del área de los Clubes Deportivos está dedicado a actividades especializadas para niños y jóvenes.

Estrategia de crecimiento con base en criterios de captación y retención de Usuarios y ocupación máxima de los Clubes Deportivos.

Durante los últimos cinco años, la Compañía ha abierto nueve Clubes Deportivos lo cual le ha permitido desarrollar los procesos necesarios para identificar mercados, localizar locales atractivos, construir a través de terceros, desarrollar sus diferentes formatos de Clubes Deportivos, realizar estrategias de pre-venta y continuar con el crecimiento y captación de Usuarios después de la apertura de cada Club Deportivo. La Compañía analiza el comportamiento y tendencias de sus clientes para evaluar la probabilidad de éxito de cada Club Deportivo. Una vez que el Club Deportivo es abierto, la Compañía realiza diferentes estrategias de promoción (dependiendo de las características del club y la zona) para lograr atraer el número necesario de Usuarios para alcanzar su capacidad máxima.

La Compañía estima que la relación entre Usuarios y metros cuadrados para que un Club Deportivo alcance su capacidad máxima utilizada es de uno a uno. Al 30 de junio de 2010, la superficie interior de los Clubes Deportivos de la Compañía era de 47,526 metros cuadrados (entre 2,800 y 4,100 metros cuadrados por Club Deportivo) y la Compañía contaba con 25,788 Usuarios. Con base en lo anterior, a dicha fecha, la capacidad utilizada de los Clubes Deportivos de la Emisora era de 54.2%. Esto se debe a que varios de los Clubes Deportivos no han llegado a su capacidad máxima ya que son clubes que siguen en etapa de maduración en base a su fecha de apertura.

Cultura orientada al servicio como estrategia para la retención de clientes

Sports World se enfoca en la retención de sus Usuarios mediante una cultura orientada al servicio y la atención al Usuario. La Compañía ofrece una amplia gama de actividades y programas deportivos enfocados a las necesidades y demandas específicas de sus Usuarios, así como servicios de entrenamiento, salud y nutrición conforme a las últimas tendencias internacionales de la industria del “fitness”. La Compañía ofrece servicios personalizados de entrenamiento así como servicios de seguimiento nutricional para bajar de peso. Asimismo, se ofrecen dentro de las instalaciones de los Clubes Deportivos otros servicios como cafeterías, spa y tintorerías.

Amplia cobertura en zona de mayor influencia

Sports World tiene, en total, catorce Clubes Deportivos: diez ubicados en la Ciudad de México y zona metropolitana, y cuatro en el interior de la República. Los Clubes Deportivos de la Ciudad de México y su área metropolitana se encuentran ubicados en zonas estratégicas con el fin de atender la demanda de los sectores de mayor poder adquisitivo. De esta forma, la Compañía cuenta con una amplia cobertura en el mercado de mayor rentabilidad del país.

Instalaciones y equipo de primer nivel

Las instalaciones de los Clubes Deportivos de la Compañía se caracterizan por contar con equipo de marcas reconocidas, albercas techadas, canchas de squash, paredes para escalar techadas, canchas de tenis y padel, prácticas de golf, rings de boxeo y salones especialmente diseñados para impartir clases grupales de spinning, pilates, yoga, aeróbics y demás actividades.

Equipo de administración independiente, profesional y experimentado

El equipo de administración y operativo de la Compañía cuenta con mas de 20 años de experiencia en la industria de centros deportivos. El equipo de administración y operativo de la Compañía está integrado

por profesionistas que cuentan con experiencia previa en otras empresas reconocidas y no forman parte de ningún grupo de accionistas, con excepción del Director General de la Compañía. Los funcionarios ejecutivos de Sports World han demostrado su habilidad para desarrollar, operar y administrar un portafolio de Clubes Deportivos de una manera sustentable y rentable. El equipo de administración de la Compañía ha logrado un crecimiento en el número de Clubes Deportivos de cinco en 2005 a catorce al 30 de junio 2010; así como en el número de Usuarios de 11,588 a 25,788 durante el mismo periodo, representando un CAC de 19%. Ver “La Emisora - Descripción del negocio” en este Prospecto.

Organización institucional

A partir de julio de 2005, fecha de la inversión realizada por Nexxus Capital, la Compañía inició un proceso de institucionalización dirigido por el equipo de Nexxus Capital. Como resultado de este proceso, la Compañía ha desarrollado sistemas de administración y control interno más efectivos, mecanismos de control de operaciones y programas generales de auditoría externa e interna que brindan a la administración de GSW un nivel razonable de seguridad de que sus operaciones se ajustan a los lineamientos de administración establecidos internamente y a la legislación aplicable.

Asimismo, desde el 2005, la Compañía cuenta con un Consejo de Administración en el cual participan consejeros independientes, así como con un Comité Ejecutivo que se reúne mensualmente. Dichos órganos colegiados adoptan y, en su caso, emiten su opinión sobre las decisiones más importantes relacionadas con el negocio de la Compañía. Adicionalmente, los principales funcionarios de la Compañía se reúnen en juntas semanales para discutir asuntos relacionados con las operaciones diarias de la Compañía.

Alto índice de aforo

Una de las ventajas competitivas de la Compañía es su aforo, el cual se define como la cantidad de visitas de Usuarios a los Clubes Deportivos durante cierto periodo. El aforo promedio mensual de los Clubes Deportivos ha tenido un crecimiento anual compuesto del 57%, partiendo de alrededor de 47 mil 800 visitas promedio mensuales en 2006 a 182 mil visitas promedio mensuales durante 2009. Este atractivo flujo de personas a los Clubes Deportivos de Sports World ha sido un factor determinante en el incremento de las relaciones comerciales de la Compañía y los ingresos derivados de acuerdos comerciales, ya que dicho flujo de personas proporciona un ambiente ideal para activaciones de marcas y de productos de terceros, y permite el uso de las paredes de los Clubes Deportivos para impresiones publicitarias.

Control de costos y gastos

La Compañía cuenta con un estricto control de costos y gastos tanto a nivel Clubes Deportivos como a nivel corporativo, con lo cual busca optimizar los mismos e incrementar su rentabilidad. La Compañía ha implementado reducciones en el consumo de agua, electricidad y papel a través de campañas verdes, programas de mantenimiento preventivo y empleados multi-funcionales, lo que ha representado una reducción significativa de costos y gastos. Adicionalmente, la Compañía continuamente reemplaza equipo obsoleto por equipo nuevo, ecológico y eficiente en el consumo de energía eléctrica y, actualmente, se encuentra en el proceso de instalar y operar plantas de tratamiento de agua, lo cual, además de contribuir al mejoramiento del medio ambiente, tendrá un efecto positivo en la política de reducción de costos de la Compañía. Ver “La Emisora - Descripción del negocio - Desempeño ambiental”.

Economías de escala y barreras de entrada

La industria de clubes deportivos se encuentra en una fase temprana de desarrollo, por lo que presenta diversas características atractivas, tales como altas barreras de entrada para la apertura de centros deportivos con características similares a los de la Compañía, un amplio número de proveedores de maquinaria, lo que a su vez resulta en un poder limitado para los proveedores y bajo número de jugadores institucionales con acceso a capital.

Estrategia de Negocios

El objetivo de la Compañía es incrementar su participación de mercado y continuar siendo una de las empresas líderes en la industria del “fitness” en México; aumentar sus ventas a través de la atracción de nuevos Usuarios para alcanzar la capacidad de ocupación máxima de los Clubes Deportivos actuales; y continuar con su programa de expansión de Clubes Deportivos en áreas no atendidas dentro de la Ciudad de México y zona metropolitana y posteriormente en otros estados de la República Mexicana.

Los elementos fundamentales de la estrategia de negocio de la Compañía consisten en:

Continuar con la expansión de nuevos Clubes Deportivos

La Compañía considera que su sólida situación financiera, así como sus exitosos antecedentes de apertura de Clubes Deportivos, le proporcionan una base consolidada para el crecimiento continuo a través de nuevas aperturas. Sports World ha identificado en la Ciudad de México y zona metropolitana más de quince zonas potenciales en las cuales la Compañía no tiene presencia o en las que el mercado es lo suficientemente grande como para abrir nuevos Clubes Deportivos a pesar de la presencia de algún competidor. Adicionalmente, considerando factores como demanda de servicios, densidad poblacional, desarrollo económico y ausencia de competencia profesional, entre otros, existen alrededor de treinta ciudades en México que presentan importantes oportunidades de expansión para la Emisora y que en conjunto constituyen aproximadamente la mitad de la población nacional.

Incrementar la capacidad de ocupación del portafolio actual de Clubes Deportivos

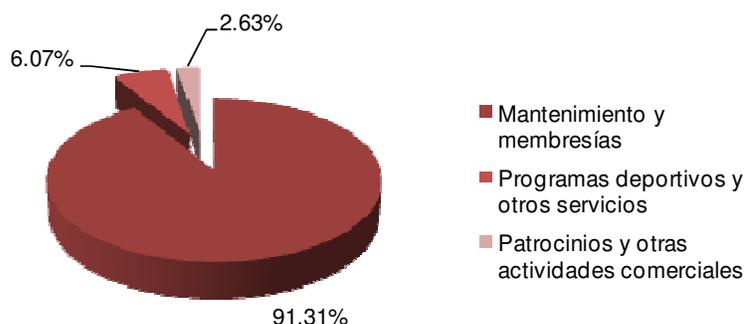
El objetivo principal de la Emisora en el año 2009 fue consolidar las operaciones de sus Clubes Deportivos, concentrando su estrategia de negocios en el incremento en número de Usuarios y la retención de los mismos. La Compañía considera que existe oportunidad de lograr un mayor crecimiento en los Clubes Deportivos existentes mediante el incremento de Usuarios de los mismos, según se ve reflejado en el aumento año con año de las Membresías y Usuarios. Adicionalmente, uno de los factores fundamentales para mantener e incrementar la capacidad de ocupación de los Clubes Deportivos actuales es la retención de los Usuarios a través de una cultura de servicio y una oferta deportiva amplia y atractiva que ofrezca a los clientes un valor agregado.

Incrementar la proporción de ingresos adicionales en los Clubes Deportivos

Los principales ingresos de la Compañía provienen de la venta de Membresías y de las cuotas de mantenimiento mensuales. Al 31 de diciembre de 2009, dichos ingresos representaron el 91% de los ingresos totales de la Emisora. Los ingresos adicionales de la Emisora se conforman por programas deportivos, entrenamientos personalizados, servicios adicionales (renta de casilleros, venta de artículos deportivos, invitados especiales, servicios de spa, entre otros) y relaciones estratégicas con empresas comerciales. Estándares internacionales muestran que dichos ingresos representan el 20% de los ingresos totales de centros deportivos.

La siguiente tabla muestra la distribución de los ingresos de la Compañía al 30 de junio de 2010:

Desglose de Ingresos



Fuente: GSW

GSW ha desarrollado estrategias para incrementar estos ingresos, duplicando su oferta de programas deportivos, desarrollando nuevos programas, nuevos entrenamientos personalizados y brindando servicios adicionales a los Usuarios tales como tintorería y lavandería, venta de accesorios y ropa deportiva, entre otros. La Compañía continuamente está incrementando sus relaciones estratégicas con diferentes empresas comerciales, buscando mayores anunciantes y patrocinadores enfocados a ciertos segmentos de Usuarios con los GSW todavía no cuenta.

Desarrollar nuevos formatos para diferentes mercados

La Compañía se encuentra desarrollando nuevos formatos de clubes o centros deportivos. En 2008, la Emisora abrió en Coacalco un club bajo su modelo "B". Dicho modelo se trata de un Club Deportivo de bajo costo enfocado a un rango de clases C a D+ de la población de México. La Compañía continuará desarrollando este concepto en diferentes áreas de la Ciudad de México y zona metropolitana y posteriormente en otros estados de la República Mexicana. Adicionalmente, la Compañía ha desarrollado el concepto "C" enfocado al mismo mercado que los clubes "A" pero con un área menor que concentra las instalaciones de mayor uso (80%) en los clubes actuales, tales como equipo cardiovascular, pesas, salones grupales y baños.

Operación de Clubes de Terceros

Históricamente la Compañía ha analizado la opción de operar clubes de terceros en distintas localidades de la República Mexicana. La Compañía considera que la operación de clubes de terceros representa una opción para incrementar sus ingresos, sin la necesidad de realizar inversiones elevadas en activos fijos y, asimismo, para dar a conocer la calidad en el servicio de GSW. La prestación de estos servicios comprendería la administración centralizada del club deportivo, apoyada por las oficinas corporativas de la Compañía, así como la capacitación de empleados y certificación de instructores.

Adquisiciones estratégicas

La Compañía constantemente evalúa posibles adquisiciones de pequeñas y medianas cadenas de gimnasios y clubes locales o del extranjero, que cuenten con una atractiva penetración de mercado en su zona objetivo. Las adquisiciones que la Compañía decida llevar a cabo en el futuro contribuirán a su estrategia de expansión y al crecimiento de su participación de mercado en la industria.

Resumen de Información Financiera

La siguiente información financiera presenta un resumen de los Estados Financieros Anuales Consolidados y los Estados Financieros Intermedios Consolidados de Sports World, preparados conforme a las NIF. Dicha información fue seleccionada y obtenida de los Estados Financieros Anuales Consolidados y los Estados Financieros Intermedios Consolidados de Sports World, incluyendo el balance general y el estado de resultados de Sports World para cada uno de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2007, 2008 y 2009 y para el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2010 y 2009, y las notas a los mismos, que forman parte de este Prospecto. La información que se señala a continuación debe leerse conjuntamente con la sección “*Información Financiera - Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora*” y con los Estados Financieros Anuales Consolidados y los Estados Financieros Intermedios Consolidados que forman parte integrante de este Prospecto.

La información financiera al 31 de diciembre de 2007 se presenta expresada en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2007, fecha en que se aplicó el método integral de reconocimiento de los efectos de la inflación por última vez, conforme al anterior Boletín B-10 “Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera”. A partir del 1 de enero del 2008, de acuerdo con la nueva NIF B-10 “Efectos de la inflación”, la contabilidad inflacionaria únicamente será aplicable durante periodos de alta inflación, que se definen por la NIF B-10 como aquellos periodos en los cuales la inflación acumulada de los tres años anteriores sea igual o superior al 26%, y por consecuencia, la información financiera del periodo a partir de dicha fecha se presenta en cifras nominales; mientras que las cifras de los estados financieros para los periodos anteriores se presentan en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2007, siendo esta la última fecha en que la contabilidad inflacionaria fue aplicada.

	Años concluidos el 31 de diciembre			Periodo de seis meses terminado el 30 de junio	
	2009	2008	2007	2010	2009
	(en miles de pesos, excepto número de acciones y utilidad por acción)			(en miles de pesos, excepto número de acciones y utilidad por acción)	
Estado de Resultados:					
Ingresos	447,119	382,206	287,974	234,292	217,436
Gastos de operación	402,554	388,300	276,389	199,957	193,141
Utilidad (pérdida) de operación	44,565	-6,094	11,585	34,334	24,295
Otros ingresos (gastos), neto	-17,042	-831	-1,545	105	-16,378
Resultado integral de financiamiento, neto	-15,789	-11,663	5,407	-7,259	-8,708
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	11,735	-18,588	15,447	27,180	-791
Impuestos a la utilidad (beneficio)	9,542	-19,621	26,250	9,252	-633
Utilidad (pérdida) neta consolidada	2,193	1,034	-10,803	17,928	-158
Acciones en circulación	303,031	303,031	303,031	303,031	303,031
Utilidad (pérdida) neta por acción ⁽¹⁾	7.24	3.41	-35.65	59.16	-0.52

	Al 31 de diciembre			Al 30 de junio	
	2009	2008	2007	2010	2009
	(en miles de pesos)			(en miles de pesos)	
Balance General:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	106,685	75,583	74,645	83,485	48,937
Mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo, neto.	345,908	364,587	242,760	329,101	358,173
Activos totales	569,425	573,505	447,489	523,579	533,284
Vencimiento circulante de deuda a largo plazo	32,500	32,500	32,500	32,500	32,500
Deuda a largo plazo, excluyendo vencimiento circulantes	65,000	97,500	83,000	48,750	81,250
Total del pasivo	259,132	265,405	140,423	195,358	225,343
Capital contable	310,292	308,100	307,066	328,220	307,941

	Años concluidos el 31 de diciembre			Periodo de seis meses terminado el 30 de junio	
	2009	2008	2007	2010	2009
	(en miles de pesos, excepto porcentajes)			(en miles de pesos, excepto porcentajes)	
Reconciliación:					
Capital de Trabajo ⁽²⁾ UAFIDA	-40,257	-21,725	67,729	-15,234	-30,520
Utilidad neta consolidada (pérdida)	2,193	1,034	-10,803	17,928	-158
Total de Impuesto a la utilidad	9,542	-19,621	26,250	9,252	-633
Resultado integral de financiamiento, neto	15,788	11,663	-5,407	7,259	8,708
Depreciación y Amortización UAFIDA	54,295	36,539	21,000	24,052	23,629
Partidas No Recurrentes (Principalmente por recuperación de seguros en 2010, cierre de club en 2009, indemnizaciones en 2008 y reserva de cuentas por cobrar en 2007)	81,818	29,615	31,040	58,491	31,546
UAFIDA Ajustada ⁽³⁾	18,564	5,097	10,907	1,104	17,058
UAFIDA Ajustada ⁽³⁾	100,382	34,712	41,947	59,595	48,603
UAFIDA Ajustada margen ⁽⁴⁾	22%	9%	15%	25%	22%

⁽¹⁾ La utilidad básica por acción ordinaria se obtuvo como resultado de dividir la utilidad (pérdida) consolidada neta del ejercicio entre el promedio ponderado de las Acciones en circulación. El número de Acciones en circulación incluido en este cálculo no refleja la división (*split*) de 200 Acciones por cada Acción en circulación aprobada por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas celebrada el 28 de julio de 2010, la cual surtió efectos de forma simultánea al inicio de la Oferta Pública y tuvo como resultado que el número de Acciones totalmente suscritas y pagadas se incrementara de 303,031 a 60,606,200.

⁽²⁾ El capital de trabajo se determinó restando el pasivo circulante al activo circulante.

⁽³⁾ La determinación de la UAFIDA Ajustada, se realizó sumando a la Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad, el resultado integral de financiamiento neto, la depreciación y amortización y las partidas no recurrentes.

⁽⁴⁾ El margen de UAFIDA Ajustada se determinó dividiendo la UAFIDA Ajustada entre los ingresos de cada periodo correspondiente.

c) Factores de riesgo

Al evaluar una posible adquisición de Acciones, se recomienda al público inversionista tener en consideración, analizar y evaluar cuidadosamente toda la información contenida en este Prospecto y, en especial, los siguientes factores de riesgo. Los riesgos que se describen a continuación no son los únicos a los que se enfrenta la Emisora. Cualquier otro factor de riesgo o situación de incertidumbre que la Emisora desconozca, así como aquellos que la Emisora actualmente considera pudieran no tener un impacto negativo en sus operaciones, podrían afectar a la Emisora en el futuro, y provocar un efecto adverso sobre la liquidez, operaciones, situación financiera o resultados de operación de la Emisora.

Los inversionistas deberán hacer y basarse exclusivamente en su propio análisis de las ventajas y consecuencias legales, fiscales y financieras; los posibles riesgos involucrados; y sus propios objetivos de inversión antes de realizar una inversión en las Acciones. Los inversionistas no deben considerar el contenido de este Prospecto como una recomendación de tipo legal, fiscal o de inversión y se aconseja que consulten con sus asesores profesionales respecto de la adquisición, tenencia o disposición de Acciones.

Factores de Riesgo relacionados con los negocios de la Compañía

La Emisora podría no ser capaz de atraer o conservar Usuarios, lo que podría tener un efecto negativo.

El éxito del negocio de la Emisora depende de su habilidad de atraer y retener Usuarios. La Emisora no puede asegurar que tendrá éxito en lograr lo anterior, o que el número de Usuarios en los Clubes Deportivos no disminuirá en el futuro. Los Usuarios de los Clubes Deportivos pueden suspender el uso de sus Membresías y discontinuar el pago de las cuotas mensuales en cualquier momento. Existen diversos factores que pueden provocar la disminución del número de Usuarios o suspensión de Membresías, incluyendo modificaciones en los patrones de consumo, un menor ingreso disponible destinado a actividades recreativas y deportivas, condiciones macroeconómicas en general, la imposibilidad de la Emisora de brindar servicios de calidad a un precio competitivo y conservar en condiciones adecuadas las instalaciones y equipo de los Clubes Deportivos, el incremento de la competencia directa o indirecta, entre otros. De igual forma, la Compañía puede suspender o cancelar Membresías por violaciones graves de los Usuarios al reglamento interior de los Clubes Deportivos. Una disminución de Usuarios de los Clubes Deportivos de la Compañía, por cualquier causa, podría reducir sus ingresos y afectar adversamente su situación financiera y operativa.

El negocio de la Compañía está concentrado geográficamente, y condiciones o eventos adversos regionales podrían afectar adversamente la situación financiera de la Compañía.

Los Clubes Deportivos de la Emisora ubicados en la Ciudad de México y zona metropolitana generaron aproximadamente el 81% de los ingresos totales de la Emisora para el año terminado el 31 de diciembre de 2009. Condiciones económicas adversas o un incremento en la competencia en la Ciudad de México y zona metropolitana pudieran tener efectos adversos en la situación financiera y en los resultados de operaciones de la Emisora. Además, un evento catastrófico que afecte la Ciudad de México y el área metropolitana, tales como desastres naturales o actos de terrorismo, pudieran afectar adversamente los Usuarios y potenciales clientes de la Emisora, ocasionar daños a los Clubes Deportivos y tener un impacto negativo en el negocio de la Emisora. La estrategia de expansión de Sports World contempla continuar creciendo en la Ciudad de México y zona metropolitana con mayor intensidad que el crecimiento al interior de la República Mexicana.

Si la Compañía no logra obtener financiamiento en términos favorables, no podrá continuar su expansión conforme a lo planeado.

Si bien el crecimiento pasado de la Compañía ha sido financiado en su mayoría por recursos propios, la estrategia de crecimiento de la Compañía contempla una mezcla de capital propio y financiamiento. Si la

Compañía no puede obtener financiamiento en términos favorables, podrá enfrentar costos de financiamiento mayores o no podrá implementar su estrategia de crecimiento conforme a lo planeado, lo que en consecuencia podría tener un efecto negativo sobre sus operaciones.

Todos los negocios de la Compañía se llevan a cabo en inmuebles arrendados, y la Compañía no puede asegurar que los arrendamientos actuales se mantendrán vigentes y/o bajo las condiciones existentes.

La Compañía no es propietaria de inmueble alguno y lleva a cabo la operación de sus negocios en propiedades arrendadas. La Compañía no puede asegurar que los contratos de arrendamiento vigentes no serán terminados de forma anticipada, ya sea por casos fortuitos o causas de fuerza mayor, controversias relacionadas con la propiedad del inmueble respectivo, el incumplimiento por parte de la Compañía o del arrendador a los términos y condiciones del respectivo contrato de arrendamiento, o cualquier otra circunstancia que impida o limite el uso y ocupación del inmueble. Asimismo, la Compañía no puede asegurar que los arrendamientos de los que es parte podrán renovarse conforme a sus términos. En caso de que uno o más de los contratos de arrendamiento celebrados por la Compañía fueren terminados anticipadamente de forma imprevista, o los mismos no puedan renovarse, las operaciones de la Compañía podrían verse afectadas, lo que podría resultar en un efecto adverso en la situación financiera y operativa de la Compañía.

Adicionalmente, la Compañía no puede asegurar que, en caso de terminación o falta de renovación de uno o más contratos de arrendamiento, la Compañía podrá encontrar un inmueble disponible que sea físicamente equivalente y que cumpla con los requerimientos mínimos de operación de los Clubes Deportivos para ser ocupado de forma inmediata, a un precio y términos similares a aquéllos del contrato terminado.

La Compañía podría no identificar propiedades adecuadas para implementar su estrategia de crecimiento,

La Compañía deberá identificar locales adecuados para implementar su estrategia de crecimiento. En la medida en que la Compañía sea incapaz de ubicar locales adecuados o no pueda contratar los arrendamientos respectivos en términos que la Compañía considere razonables tomando en cuenta su modelo de negocio, la Compañía podría no lograr en su totalidad el crecimiento planeado. En dicho caso, las expectativas de crecimiento de la Compañía se verían afectadas de forma negativa.

La Emisora podría estar sujeta a reclamaciones por parte de sus Usuarios relacionadas con su integridad física y/o sanitaria, y seguridad personal en los Clubes Deportivos.

El uso de los Clubes Deportivos así como las características de sus instalaciones y equipos, pueden acarrear potenciales riesgos para la integridad física y/o sanitaria, y la seguridad personal de los Usuarios, invitados, personal de la Emisora o cualquier otra persona que por alguna razón tenga acceso a sus instalaciones. La Compañía no puede asegurar que no se presentarán reclamaciones o recursos legales en su contra derivadas de accidentes o lesiones sufridas por los Usuarios, invitados o personal en los Clubes Deportivos. Eventuales reclamaciones de este tipo podrían resultar en pasivos significativos para la Compañía o podrían incrementar los costos de operación de la misma (incluyendo respecto de la contratación de seguros), lo que podría afectar la situación financiera y operativa de la Compañía.

Si la Compañía no es capaz de proteger sus derechos de propiedad intelectual e industrial, su capacidad de competir eficazmente en el mercado podría sufrir un impacto negativo.

La imposibilidad de la Compañía de obtener o mantener la protección adecuada de sus derechos de propiedad intelectual e industrial, cualquiera que fuere la causa, podría tener un efecto negativo en el negocio, los resultados operativos y la situación financiera de la Compañía.

La Compañía no puede garantizar el cumplimiento de la legislación en materia de propiedad intelectual por parte de las autoridades competentes ante fenómenos como la piratería de conceptos de negocio,

marcas, conjunto de diseños y de cualquier otro rasgo distintivo de una empresa mercantil en detrimento económico y reputacional de sus creadores.

Si la Compañía no es capaz de retener a sus ejecutivos y demás personal clave, así como de llevar a cabo la contratación adicional de ejecutivos y personal calificado, ésta podría no estar en posibilidad de ejecutar sus estrategias de negocio y su crecimiento podría verse afectado.

El éxito de la Compañía depende en gran medida del desempeño de los ejecutivos y demás personal clave de la Compañía, así como de su capacidad de contratar ejecutivos de alto nivel altamente calificados. Las operaciones futuras de la Compañía podrían verse afectadas si alguno de los altos ejecutivos o personal clave de la Compañía dejare de prestar sus servicios a la Compañía. La Compañía no puede asegurar que será capaz de retener al personal actual o de atraer a personal calificado adicional. La incapacidad de la Compañía para cubrir a tiempo las vacantes de los cargos de alto nivel podría afectar su capacidad para implementar estrategias de negocios, lo que podría tener un efecto material adverso en el negocio y en el resultado de las operaciones de la Compañía.

El crecimiento de la Emisora podría afectar adversamente su administración, empleados, sistemas de información y controles internos.

En años anteriores, la Compañía ha experimentado un crecimiento importante en sus actividades y operaciones, incluyendo un incremento en el número de Clubes Deportivos. La expansión de la Emisora demanda numerosos recursos administrativos, operativos, financieros y otros adicionales. Cualquier falla en la administración del crecimiento de la Emisora podría afectar negativamente sus resultados operativos. Para lograr un crecimiento sostenido, la Compañía deberá continuar con la implementación de sistemas de manejo de información y mejorar sus sistemas y controles operativos, administrativos, financieros y contables. Asimismo, se necesitará capacitar a nuevos empleados y mantener una estrecha coordinación en las funciones ejecutivas, contables, financieras, de mercadotecnia, ventas y operativas. A pesar de que la Emisora ha crecido ordenadamente en el pasado, los procesos anteriores demandan tiempo y recursos, y representan un incremento en las responsabilidades de sus principales directivos. Adicionalmente, en caso de que la Compañía realice adquisiciones estratégicas, la Emisora tendrá que integrar de forma eficiente los negocios adquiridos con el fin de maximizar su rentabilidad.

Vulnerabilidad de la Emisora a cambios en las tasas de interés o tipo de cambio.

Operadora SW, Subsidiaria de la Compañía, mantiene un contrato de crédito con Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, conforme al cual se estipuló una tasa de interés variable, por lo que las obligaciones de pagar intereses conforme a dicho contrato y, en su caso, conforme a financiamientos adicionales que contrate la Emisora y/o sus Subsidiarias en dichos términos podrían incrementarse en caso de cambios en las tasas de interés de mercado. Ver “*Información financiera – Informe de créditos relevantes*”. Adicionalmente, la Emisora podría contratar financiamientos futuros en dólares. Por lo tanto, fluctuaciones inesperadas en el tipo de cambio podrían incrementar los costos de la Compañía afectando adversamente su situación financiera.

Existencia de créditos que establecen ciertas obligaciones de hacer y de no hacer a la Compañía.

A esta fecha, Operadora SW, Subsidiaria de la Compañía, tiene celebrado un contrato de apertura de crédito simple con Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, garantizado por la Compañía como fiador, conforme al cual la Compañía debe mantener ciertas razones financieras y cumplir con ciertas restricciones. Ver “*Información financiera – Informe de créditos relevantes*” en este Prospecto. Asimismo, en el futuro la Compañía o sus Subsidiarias podrán contratar financiamientos adicionales que podrían establecer obligaciones similares.

La capacidad de la Compañía para implementar sus planes de crecimiento, incluyendo su capacidad para obtener financiamientos adicionales en términos y condiciones aceptables, podrían verse afectadas como resultado de las restricciones financieras establecidas en el contrato de crédito antes mencionado o en contratos de crédito que la Compañía celebre en el futuro. La Compañía podría no ser capaz de cumplir

con las restricciones mencionadas y, en caso de que se verifique una causa de incumplimiento, Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander o los acreedores respectivos, podrían dar por terminado anticipadamente el contrato de crédito respectivo, lo cual podría tener un efecto adverso en la situación financiera y resultados operativos de la Compañía.

Dependencia de ingresos de las Subsidiarias.

La Emisora es una tenedora pura de acciones, por lo que las acciones representativas del capital social de sus Subsidiarias es el único activo propiedad de la Emisora. La Emisora obtiene principalmente sus ingresos de su subsidiaria Operadora SW, que es la sociedad operadora de los negocios de la Compañía. Por lo anterior, los flujos de efectivo de la Emisora dependen de los ingresos de sus Subsidiarias, mismos que permiten a dichas Subsidiarias pagar dividendos y otras cantidades de dinero por conceptos diversos a la Emisora. En consecuencia, cualquier cambio relevante adverso en la situación financiera y resultados de las Subsidiarias de la Emisora y, en particular, de Operadora SW, podría afectar la situación financiera de la Compañía.

La Compañía enfrenta una competencia significativa y podría no tener la habilidad de continuar compitiendo eficientemente en el futuro.

El mercado de clubes, centros deportivos y centros de acondicionamiento físico en México se encuentra altamente fragmentado. En cada uno de los mercados en los que opera la Compañía, compete con un número importante de participantes, ya sean cadenas de clubes deportivos con niveles de instalaciones similares a los de la Compañía o pequeños propietarios de centros deportivos con instalaciones menos sofisticadas, equipamiento y servicios menos completos. Adicionalmente la Compañía compete con otros participantes o instalaciones, tales como centros de acondicionamiento físico e instalaciones de recreación establecidas por gobiernos locales, hospitales y negocios para sus empleados, además de organizaciones no gubernamentales y, en cierta medida, con centros de acondicionamiento físico de raqueta y tenis así como otros clubes deportivos, campestres, centros de reducción de peso y algunas industrias de equipo de acondicionamiento caseros. No puede asegurarse que estos u otros competidores no afectarán la participación de mercado de la Compañía o su capacidad para expandir su negocio.

Adicionalmente, no puede asegurarse que las estrategias de los competidores de la Compañía (incluyendo estrategias de reducción de precios) no afectarán los resultados financieros y operativos de la Compañía.

Las modificaciones en las disposiciones legales o la creación de nuevas disposiciones que regulen las actividades de la Compañía podrían tener un efecto negativo en los resultados de la Compañía.

Ciertas reformas en materia ambiental o en la reglamentación local o municipal vinculada con el uso de suelo o el ordenamiento urbano en donde la Emisora ha instalado o planea instalar Clubes Deportivos, podrían imponer obligaciones adicionales a cargo de la Emisora e, incluso, retrasar la apertura de nuevos Clubes Deportivos o representar un obstáculo para los planes de expansión de la Emisora.

Por otra parte, la introducción de nuevas leyes, reglamentos o normas oficiales vinculados con los servicios que presta la Emisora, que tengan como consecuencia establecer requisitos de operación adicionales a los que existen actualmente, por ejemplo, en relación con la adecuación de las instalaciones deportivas o el tipo de atención que se debe proporcionar a personas con características específicas, tendrán como resultado que la Emisora incurra en gastos adicionales para dar cumplimiento a las mismas, lo cual, en ciertos casos, podría tener un efecto negativo en la situación financiera u operativa de la Compañía.

Ausencia de operaciones rentables en periodos recientes.

La Compañía incurrió en una pérdida neta por la cantidad de \$10.8 millones de pesos en 2007, debido a que, al cierre de dicho ejercicio social, la Compañía contaba con una mezcla de 10 Clubes Deportivos, 5 de ellos en operación por más de 24 meses y generando utilidades; y 5 Clubes Deportivos de nueva apertura y en etapa de crecimiento, generando gastos pre-operativos y pérdidas derivadas del proceso de maduración en el cual se busca alcanzar la capacidad de ocupación que permita operar en el punto de equilibrio de cada Club Deportivo. Adicionalmente, con motivo de la entrada en vigor del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU), se determinó que una de las Subsidiarias de la Compañía en esa fecha, generaría un pasivo diferido por el nuevo Impuesto Empresarial a Tasa Única y debería de cancelar el activo diferido del Impuesto Sobre la Renta que tenía en su favor.

La Compañía considera que, respecto de futuras aperturas de Clubes Deportivos, los gastos pre-operativos y pérdidas derivadas del proceso de maduración, no tendrán un impacto adverso significativo en los resultados de la Compañía debido a que la mezcla de Clubes Operativos estará compuesta, en su mayoría, por los 14 Clubes Deportivos actuales, los cuales a esta fecha operan por encima de su punto de equilibrio; sin embargo, la Compañía no puede garantizar que la apertura de nuevos Clubes Deportivos no tendrá un efecto adverso en los resultados de la Compañía.

En el 2008 y 2009, la Compañía reportó utilidad neta consolidada. Las utilidades a largo plazo de la Compañía dependen de la capacidad de la Compañía de incrementar sus ingresos por membresías y cuotas de mantenimiento y otros ingresos como venta de programas y productos deportivos y de expandir su negocio a través de la apertura de nuevos Clubes Deportivos. La Compañía no puede asegurar que en el futuro mantendrá o incrementará los niveles de rentabilidad que ha registrado en años recientes.

Si la Compañía no puede adoptar e implementar adecuadamente y de forma eficaz las Normas Internacionales de Información Financiera, conforme a lo requerido por la legislación aplicable, su capacidad de generar y divulgar oportunamente su información financiera podría verse afectada.

A partir del 1 de enero de 2012, conforme a lo establecido por la Circular Única de Emisoras, las emisoras cuyos valores se encuentren inscritos en el RNV deberán preparar sus estados financieros conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (*International Financial Reporting Standards*) emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standards Board*). A efecto de cumplir con lo anterior, la Compañía deberá llevar a cabo un proceso de revisión de sus procesos de control interno y de revelación de información financiera a efecto de adecuarlos a las normas antes mencionadas. La Compañía no puede garantizar que, en la fecha establecida por la Circular Única de Emisoras, podrá adoptar adecuadamente y de forma eficaz las Normas Internacionales de Información Financiera, lo cual podría afectar la capacidad de la Compañía de generar y divulgar oportunamente su información financiera. En caso de que la Compañía no entregue y divulgue la información financiera a que está obligada conforme a la legislación aplicable en tiempo, estaría sujeta a sanciones o multas por parte de las autoridades competentes. Adicionalmente, la implementación de las normas de información financiera antes mencionadas podría implicar importantes gastos para la Compañía, lo que podría tener un efecto adverso en su situación financiera.

Riesgos Relacionados con México

Condiciones económicas adversas en México pueden afectar negativamente la situación financiera y los resultados operativos de la Compañía.

La Compañía es una empresa mexicana y todas sus operaciones son llevadas a cabo en México y dependen del desempeño de la economía mexicana. Como resultado de lo anterior, el negocio, situación financiera, y los resultados operativos de la Compañía podrían verse afectados por las condiciones generales de la economía de México, el tipo de cambio del peso respecto del dólar, inestabilidad de precios, inflación, tasas de interés, regulaciones, impuestos, inestabilidad social y otros acontecimientos políticos, sociales y económicos en o relacionados con México, sobre los cuales la Compañía no tiene

control alguno. En el pasado, México ha experimentado periodos de condiciones económicas adversas así como periodos en los que se han deteriorado las condiciones económicas, y dichas circunstancias han tenido un impacto negativo en la Compañía. No es posible asegurar que las condiciones anteriormente señaladas no se repetirán o que dichas condiciones, de repetirse, no tendrán un efecto sustancial adverso sobre el negocio, la situación financiera o los resultados de las operaciones de la Compañía.

Afectaciones en la economía mexicana tales como las mencionadas anteriormente podrían tener como resultado una menor demanda de los servicios de la Compañía, una disminución en los precios reales de dichos servicios o un cambio de estrategia de la Emisora hacia servicios de menores márgenes. Debido a que un alto porcentaje de los costos y gastos de la Compañía son fijos, puede darse el caso de que la Compañía no pueda reducir sus costos y gastos en el supuesto de que ocurriera cualquiera de los eventos antes mencionados, lo que podría afectar negativamente los márgenes de utilidad de la Compañía.

Una severa devaluación o depreciación del peso podría afectar adversamente la situación financiera y los resultados operativos de la Compañía.

El Banco de México interviene en el mercado cambiario de tiempo en tiempo para minimizar la volatilidad del tipo de cambio y fomentar la operación ordenada de los mercados. El Banco de México y el gobierno mexicano han promovido mecanismos de mercado para estabilizar el tipo de cambio y para proveer liquidez al mercado de divisas, tales como el uso de contratos de derivados extra-bursátiles y contratos de futuros listados en el *Chicago Mercantile Exchange*. No obstante lo anterior, en el pasado el peso mexicano ha estado sujeto a fluctuaciones significativas respecto del dólar y, en el futuro, podría seguir sujeto a dichas fluctuaciones.

Una severa devaluación o depreciación del peso podría limitar la capacidad de la Compañía y de sus subsidiarias para convertir Pesos a dólares para cumplir con sus obligaciones denominadas en dicha moneda (incluyendo arrendamientos o pagos de equipo importado), y tener un efecto adverso en la situación financiera, resultados operativos y flujos de efectivo en periodos futuros.

Los acontecimientos políticos en México podrían afectar sustancial y adversamente la política económica del gobierno federal y, consecuentemente, las operaciones de la Compañía.

El gobierno mexicano ejerce una influencia significativa sobre varios aspectos de la economía mexicana. Las acciones del gobierno mexicano en torno a la economía y la regulación de ciertas industrias podrían tener un impacto significativo en el sector privado mexicano en general, así como en las condiciones de mercado y precios de valores emitidos por emisoras mexicanas.

Los acontecimientos en otros países podrían afectar de forma adversa la economía mexicana y los resultados operativos de la Compañía.

La economía mexicana puede, en diferentes grados, verse afectada por las condiciones económicas y de mercado de otros países. Aunque las condiciones económicas en otros países pueden diferir significativamente de las condiciones económicas en México, las reacciones de los inversionistas a acontecimientos negativos en otros países pueden tener un efecto adverso en el precio de mercado de los valores emitidos por empresas mexicanas. En los años de 2008, 2009 y en la primera mitad de 2010, por ejemplo, los precios de los valores mexicanos de deuda y capital han sufrido fluctuaciones importantes como resultado de la inestabilidad de los mercados de valores en E.U.A. y Europa y la crisis financiera internacional. La Compañía no puede asegurar que acontecimientos en otros países emergentes, en los E.U.A. o en alguna otra parte del mundo no tendrían un efecto adverso en sus negocios, situación financiera y resultados operativos.

Riesgos Relacionados con las Acciones

Las Acciones nunca han cotizado públicamente por lo que existe el riesgo de que no se desarrolle un mercado secundario activo para las Acciones y, consecuentemente, el precio de las Acciones podría disminuir con posterioridad a la Oferta.

Con anterioridad a la Oferta, no ha existido un mercado público para las Acciones, y es posible que, con posterioridad a ésta, no se logre desarrollar un mercado secundario activo para las Acciones o, en caso de desarrollarse, es posible que dicho mercado no se mantenga. El mercado de capitales mexicano es sustancialmente más pequeño, cuenta con menos liquidez, es más volátil y más concentrado en comparación con los principales mercados de valores internacionales, como los de los E.U.A. Por ejemplo, la BMV tuvo una capitalización bursátil de aproximadamente \$4,615 miles de millones de Pesos al 31 de diciembre de 2009, y un volumen promedio diario de operación de \$4,293 millones de Pesos en 2009. Los diez valores principales en términos de volumen de operación representaron aproximadamente el 55% de todas las acciones cotizadas en la BMV en 2009. Las características de mercado anteriores podrían limitar sustancialmente la posibilidad de los tenedores de las Acciones de venderlas al precio y en el momento en que dichos tenedores quieran venderlas, lo que podría afectar de forma negativa el precio de mercado de las Acciones. En caso de no desarrollarse o no mantenerse un mercado activo para las Acciones, el precio de éstas podría verse afectado.

Los adquirentes de las Acciones experimentarán una dilución inmediata en el valor contable una vez efectuada la Oferta y, en el caso de que la Compañía llegare a ser liquidada a valor en libros, los inversionistas podrían no recuperar el monto total de su inversión.

El Precio de Colocación es mayor que el valor en libros por Acción respecto de las Acciones en circulación inmediatamente después de la Oferta. El valor en libros por Acción representa los activos menos los pasivos totales, dividido entre el número total de Acciones. Después de dar efecto a la porción primaria de la Oferta y considerando que se ejerce en su totalidad la Opción de Sobreasignación, el valor en libros por Acción al 30 de junio de 2010 es de \$8.40 M.N. por Acción. Lo anterior representa una dilución inmediata en el valor en libros por Acción de \$7.60 M.N. por Acción para los inversionistas que adquieran Acciones en la Oferta al Precio de Colocación. Como resultado de la dilución anterior, en caso de liquidación de la Compañía, los inversionistas adquirentes de las Acciones en la Oferta podrían recibir, como cuota de liquidación, significativamente menos que el precio total pagado por ellos en la Oferta.

El precio de mercado de las Acciones podría fluctuar significativamente, por lo que los inversionistas podrían perder toda o parte de su inversión

La eventual volatilidad en el precio de mercado de las Acciones podría dificultar a los inversionistas la venta de sus Acciones al precio pagado por ellas o por encima de éste. El precio y la liquidez del mercado para las Acciones podrían verse significativamente afectados por numerosos factores, algunos de los cuales están fuera del control de la Compañía y que podrían no estar directamente relacionados con el desempeño operativo de la Compañía. Estos factores incluyen, entre otros:

- volatilidad en el precio de mercado y en el volumen de transacciones de valores de compañías comparables con la Compañía, factor que no necesariamente se encuentre relacionado con el desempeño operativo de dichas compañías;
- cambios en los ingresos o variaciones en los resultados operativos de la Compañía;
- cualquier déficit en las ventas o ingresos netos de la Compañía, o cualquier incremento en las pérdidas respecto de los niveles esperados por los inversionistas o por analistas del mercado;
- desempeño operativo de empresas comparables a la Compañía;
- pérdida de funcionarios clave;

- nuevas leyes o reglamentos, o nuevas interpretaciones de éstas, incluyendo disposiciones fiscales aplicables a los negocios de la Compañía;
- tendencias generales en la economía o mercados financieros mexicanos, de los E.U.A. o globales, incluyendo aquéllas que resulten de guerras, actos de terrorismo o de la respuesta a dichos eventos; y
- situaciones o acontecimientos políticos.

Los actuales accionistas de la Compañía mantendrán influencia significativa sobre la Compañía aún después de la Oferta, y podrían retrasar, prevenir o impedir un cambio de control o cualquier otra combinación de negocios, o adoptar alguna otra decisión con la cual los inversionistas podrían no estar de acuerdo.

Una vez llevada a cabo la Oferta Pública, los Accionistas Vendedores serán titulares, conjuntamente, de aproximadamente el 41.71% de las Acciones en circulación representativas del capital social de la Compañía, sin la Opción de Sobreasignación; o de aproximadamente el 38.68%, en caso de que el Intermediario Colocador ejerza en su totalidad la Opción de Sobreasignación. Ver “*Administración – Administradores y accionistas.*” Si los Accionistas Vendedores llegaren a un acuerdo en relación con la administración de la Compañía o con el voto de sus Acciones, la Compañía estaría controlada por un número limitado de accionistas cuyos intereses podría no coincidir en su totalidad con los intereses de Accionistas minoritarios (incluyendo aquellos que adquieran Acciones en la Oferta).

La Compañía podrá requerir en un futuro de fondos adicionales y podría emitir Acciones adicionales en lugar de incurrir en endeudamiento, lo que podría resultar en una dilución en el capital social de la Compañía.

En el futuro, la Compañía podría requerir fondos adicionales y, en caso de que no pueda obtener financiamientos, o si los accionistas así lo deciden, la Compañía podría aumentar el capital social, emitir nuevas Acciones y colocarlas en oferta pública. Los recursos adicionales obtenidos como resultado de un aumento de capital conforme a lo anterior podría diluir la participación de los inversionistas en el capital social de la Compañía.

La Compañía pretende destinar una parte sustancial de sus flujos de efectivo futuros para financiar su plan de expansión, entre otros.

La Compañía pretende destinar una porción sustancial de sus flujos de efectivo futuros para financiar su plan de expansión y sus requerimientos de capital de trabajo. Adicionalmente, en caso de que la Compañía no decreta dividendos en el futuro, la apreciación de las Acciones, si la hubiere, sería la única ganancia de los inversionistas en relación con su inversión en las Acciones en el corto plazo. Ver “*La Emisora – Descripción del negocio – Dividendos.*”

Los estatutos sociales de la Compañía establecen restricciones a la transferencia de las Acciones.

Los estatutos sociales de la Compañía prevén que ciertas transacciones que resulten en la adquisición de participaciones mayores a cinco por ciento del capital social de la misma requieren de la aprobación del Consejo de Administración de la Compañía, el cual podrá otorgar o negar dicha autorización en consideración de ciertos criterios establecidos en los mencionados estatutos sociales. Una negativa del Consejo de Administración en relación con la transmisión de Acciones podría afectar la liquidez de las Acciones de la Compañía o la capacidad de los Accionistas de la Compañía de obtener ganancias en el caso de una propuesta de adquisición de la Compañía. Ver “*Administración – Estatutos sociales y otros convenios.*”

d) Otros valores

A la fecha de este Prospecto, la Emisora no tiene valor alguno inscrito en el RNV, por lo que la Emisora no presenta ningún tipo de reporte de carácter público ante autoridades regulatorias ni bolsas de valores. Las Acciones han quedado inscritas en el RNV y en el listado de valores autorizados para cotizar de la Bolsa con la clave de pizarra "SPORT".

Una vez efectuada la Oferta, la Compañía estará obligada a proporcionar a la CNBV, a la Bolsa y al público inversionista la información financiera, económica, contable, jurídica y administrativa a que se refieren los artículos 33, 34, 35 y demás aplicables de la Circular Única de Emisoras, con la periodicidad establecida en las disposiciones citadas, incluyendo, enunciativa mas no limitativamente, reportes sobre eventos relevantes, información financiera anual y trimestral, reporte anual, así como información jurídica anual y relativa a Asambleas de Accionistas, ejercicios de derechos o reestructuraciones societarias.

e) Documentos de carácter público

Como parte de la solicitud entregada a la CNBV y a la Bolsa para la inscripción de las Acciones en el RNV y en el listado de valores autorizados para cotizar en la Bolsa, y para la realización de la Oferta, la Compañía ha presentado la información y documentación requerida conforme a la LMV y a la Circular Única de Emisoras. Dicha información puede ser consultada en la página electrónica en la red mundial (internet) de la CNBV en la dirección <http://www.cnbv.gob.mx> y de la Bolsa en la dirección <http://www.bmv.com.mx>, o en el Centro de Información de la Bolsa ubicado en Paseo de la Reforma 255, Colonia Cuauhtémoc, C.P. 06500, Ciudad de México, Distrito Federal. Adicionalmente, este Prospecto se encuentra a disposición de los inversionistas en la página electrónica de la red mundial (Internet) de la Compañía en la dirección <http://www.sportsworld.com.mx>.

A solicitud de cualquier inversionista, se proporcionará copia de los documentos señalados en el párrafo anterior mediante escrito dirigido al Lic. Roberto Álvarez Falcón y/o al Ing. Alejandro Saiz Beckmann, encargados de relaciones con inversionistas de la Compañía, en las oficinas ubicadas en Vasco de Quiroga 3880, nivel 2, Lomas de Santa Fe, C.P. 05300 Ciudad de México, Distrito Federal, o al teléfono (55) 5481-7777, o a la dirección de correo electrónico: inversionistas@sportsworld.com.mx.

La información sobre la Emisora y los servicios que ofrece contenida en su sitio de internet no es parte ni objeto de este Prospecto, ni de ningún otro documento utilizado por la Emisora en relación con cualquier oferta pública o privada de valores.

2) LA OFERTA

a) Características de la oferta

Emisora:	Grupo Sports World, S.A.B. de C.V.
Clave de pizarra:	“SPORT”.
Tipo de valor:	Acciones ordinarias, nominativas, Serie “S”, sin expresión de valor nominal, con derecho de voto, de libre suscripción, representativas de la parte variable del capital social de la Compañía.
Tipo de oferta:	Oferta pública primaria y secundaria en México.
Accionistas Vendedores:	Nexus II y Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, División Fiduciaria, única y exclusivamente en su carácter de fiduciario del fideicomiso de administración número 2001388.
Intermediario Colocador Líder y Agente Estabilizador:	Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander.
Número total de Acciones ofrecidas en la Oferta:	Hasta 53,593,713 Acciones, incluyendo la totalidad de las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, o 48,450,249 Acciones, sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación.
Número de Acciones ofrecidas en la porción primaria de la Oferta:	Hasta 26,796,857 Acciones, incluyendo la totalidad de las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, o 22,512,749 Acciones, sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación.
Número de Acciones ofrecidas en la porción secundaria de la Oferta:	Hasta 26,796,856 Acciones, incluyendo la totalidad de las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, o 25,937,500 Acciones, sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación. Ver “ <i>La Oferta - Accionistas Vendedores</i> ” en este Prospecto.
Opción de Sobreasignación:	A efecto de que se cubran las sobreasignaciones que, en su caso, se realicen, la Emisora y los Accionistas Vendedores han otorgado al Intermediario Colocador Líder una opción para colocar hasta 5,143,464 Acciones adicionales, cada una de ellas, a un precio igual al Precio de Colocación. La Opción de Sobreasignación estará vigente por un plazo de hasta 30 días calendario contados a partir de la Fecha de la Oferta y podrá ejercerse en una sola ocasión, total o parcialmente.
Porcentaje del capital social que representa la Oferta:	Después de la Oferta Pública, las Acciones materia de la Oferta representarán hasta el 61.32% del capital social totalmente suscrito y pagado de la Emisora, incluyendo en su totalidad las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, o 58.29%, sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación.

Porcentaje del capital social que representa la porción primaria de la Oferta:	Después de la Oferta Pública, las Acciones objeto de la porción primaria de la Oferta representarán hasta el 30.66% del capital social totalmente suscrito y pagado de la Emisora, incluyendo en su totalidad las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, o el 27.08%, sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación.
Porcentaje del capital social que representa la porción secundaria de la Oferta:	Después de la Oferta Pública, las Acciones objeto de la porción secundaria de la Oferta representarán hasta el 30.66% del capital social totalmente suscrito y pagado de la Emisora, incluyendo en su totalidad las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación, o el 31.21%, sin considerar las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación.
Precio de Colocación:	El Precio de Colocación es \$16.00 M.N., por Acción.
Bases para la Determinación del Precio de Colocación:	El Precio de Colocación se determinó, entre otras cosas, con base en (i) la situación financiera y operativa de la Compañía; (ii) el potencial de generación futura de flujos y utilidades de la Compañía; (iii) los múltiplos de empresas públicas comparables de la industria de consumo discrecional; y (iv) las condiciones generales del mercado al momento de la Oferta Pública.
Monto total de la Oferta:	\$857,499,408.00 M.N., en caso de que se ejerza en su totalidad la Opción de Sobreasignación, o \$775,203,984.00 M.N., en caso de que no se ejerza la Opción de Sobreasignación.
Monto de la porción primaria de la Oferta Pública:	\$428,749,712.00 M.N., en caso de que se ejerza en su totalidad la Opción de Sobreasignación, o \$360,203,984.00 M.N., en caso de que no se ejerza la Opción de Sobreasignación.
Monto de la porción secundaria de la Oferta Pública:	\$428,749,696.00 M.N., en caso de que se ejerza en su totalidad la Opción de Sobreasignación, o \$415,000,000.00 M.N., en caso de que no se ejerza la Opción de Sobreasignación.
Fecha de Publicación del Aviso de Oferta:	5 y 6 de octubre de 2010.
Fecha de la Oferta:	7 de octubre de 2010.
Fecha de cierre de libro:	6 de octubre de 2010.
Fecha de registro en la Bolsa:	7 de octubre de 2010.
Fecha de publicación del Aviso de Oferta para fines informativos:	7 de octubre de 2010.
Fecha de liquidación:	12 de octubre de 2010.
Depositario:	S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.
Liquidación de los valores:	Las Acciones que sean suscritas y/o adquiridas en la Oferta Pública se liquidarán en efectivo, en Pesos, a través de Indeval.
Título representativo:	Las Acciones objeto de la Oferta están representadas por uno o más certificados provisionales de acciones que serán depositados

en Indeval para los efectos del artículo 282 de la LMV.

- Recursos Netos:** La Emisora obtendrá aproximadamente \$339,534,556.11 M.N. M.N. como recursos netos de la porción primaria de la Oferta sin considerar el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, y \$405,598,647.95 M.N. considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación. Ver “*La oferta – Gastos relacionados con la oferta*”. La Emisora no recibirá cantidad alguna de los recursos que los Accionistas Vendedores obtengan de la porción secundaria de la Oferta.
- Destino de los Fondos:** Los recursos netos que la Emisora obtenga como resultado de la Oferta Pública se utilizarán para cubrir gastos de capital y para financiar capital de trabajo. Dichos gastos podrían incluir gastos relacionados con: (i) el desarrollo, construcción y apertura de nuevos Clubes Deportivos; (ii) la adquisición de clubes deportivos o gimnasios de terceros; (iii) la implementación de mejoras en los sistemas de la Compañía; (iv) la implementación de tecnología de energías y recursos renovables para los Clubes Deportivos; y (v) la renovación y mejora de equipo de gimnasio de Clubes Deportivos actuales. Ver “*La oferta – Destino de los fondos*” en este Prospecto.
- Política de Dividendos:** La Compañía pretende destinar una porción sustancial de sus flujos de efectivo futuros para financiar su plan de expansión y sus requerimientos de capital de trabajo. Por lo anterior, por el momento, la Compañía no contempla pagar dividendos en el corto plazo. La Compañía podrá adoptar una política de dividendos en el futuro, con base en diversos factores, incluyendo sus resultados operativos, situación financiera y requerimientos de capital, cuestiones de índole fiscal, prospectos de negocios futuros y otros factores que el Consejo de Administración o los Accionistas de la Compañía consideren relevantes, incluyendo los términos y condiciones de instrumentos de deuda actuales o futuros que pudieren limitar la posibilidad de que la Compañía pague dividendos. Adicionalmente, el decreto y pago de dividendos podría estar sujeto a limitaciones conforme a la ley aplicable. Ver “*La Emisora – Descripción del negocio – Dividendos*” en este Prospecto.
- Régimen Fiscal:** El régimen fiscal vigente aplicable a la enajenación de acciones a través de la Bolsa para personas físicas y morales residentes en México y residentes en el extranjero está previsto en los artículos 24, 25, 60, 109, fracción XXVI, 154 y 190 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y los artículos correspondientes en el Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, así como en la Resolución Miscelánea Fiscal vigente.
- Posibles adquirentes:** Personas físicas y morales cuando su régimen de inversión lo prevea expresamente.
- Aprobación de la Asamblea:** Los actos necesarios para llevar a cabo la Oferta, incluyendo, sin limitación (i) la inscripción de las Acciones en el RNV y en el listado de valores autorizados para cotizar en la Bolsa; (ii) el aumento en la parte variable del capital social de la Emisora mediante la correspondiente emisión de las Acciones objeto de la

Oferta; y (iii) la reforma de los estatutos sociales de la Compañía para dar cumplimiento a lo previsto en la LMV, fueron aprobados por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de la Emisora celebrada el día 28 de julio de 2010.

Principales Accionistas: Nexxus II y Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, División Fiduciaria, única y exclusivamente en su carácter de fiduciario del fideicomiso de administración número 2001388 son los únicos accionistas actuales de la Compañía. Ver “*La Emisora – Descripción del negocio – Estructura corporativa*”.

Derechos de las Acciones: Las Acciones confieren a sus tenedores plenos derechos de voto y patrimoniales. Cada una de las Acciones da derecho a su tenedor a ejercer sus derechos de forma completa y, en particular, a emitir un voto en cualquiera de las Asambleas de Accionistas de la Compañía. Ver “*Administración – Estatutos sociales y otros convenios*”.

Restricciones a la adquisición y transmisión de acciones: Conforme a los estatutos sociales de la Compañía, ninguna persona o grupo de personas puede, directa o indirectamente, adquirir el 5% o más de las Acciones, ya sea en un acto o sucesión de actos, sin límite de tiempo, salvo que previamente se obtenga la aprobación del Consejo de Administración de la Compañía.

Autorizaciones: Mediante oficio número 153/3988/2010, de fecha 5 de octubre de 2010, la CNBV otorgó a la Emisora la autorización necesaria para llevar a cabo la Oferta.

La Bolsa emitió su opinión favorable para el listado de las Acciones mediante escrito de fecha 4 de octubre de 2010.

Estructura del Capital Social:	Antes de la Oferta Pública:	
	Capital social histórico suscrito y pagado	\$163,962,526.52 M.N.
	Capital mínimo fijo	\$100,000.00 M.N.
	Parte variable del capital social	\$163,862,526.52 M.N.
	Acciones suscritas y pagadas ⁽¹⁾	60,606,200
	Acciones del capital mínimo fijo ⁽¹⁾	36,963
	Acciones de la parte variable ⁽¹⁾	60,569,237
	Después de la Oferta Pública:⁽²⁾	
	Capital social histórico suscrito y pagado	\$236,458,085.99 M.N.
	Capital mínimo fijo	\$100,000.00 M.N.
	Parte variable del capital social	\$236,358,085.99 M.N.
	Acciones suscritas y pagadas	87,403,057
	Acciones del capital mínimo fijo	36,963
	Acciones de la parte variable	87,336,094

Múltiplos

Los múltiplos aplicables antes y después de la Oferta Pública son los siguientes:

	Antes de la Oferta Pública	Después de la Oferta Pública
Múltiplos de la Compañía⁽³⁾		
Precio/Utilidad	47.8x	69.0x
Precio/Utilidad Ajustada ⁽⁴⁾	42.4x	61.1x
Precio/Valor en libros	3.0x	1.9x
Valor Compañía/UAFIDA	9.2x	9.2x
Valor Compañía/UAFIDA Ajustada ⁽⁴⁾	9.0x	9.0x
Valor Compañía/Ventas	2.2x	2.2x
Múltiplos del Sector^{(5) (6)}		
Precio/Utilidad	18.4x	
Precio/Valor en libros	5.8x	
Valor Compañía/UAFIDA	15.7x	
Valor Compañía/Ventas	4.3x	
Múltiplos del Mercado⁽⁵⁾		
Precio/Utilidad	16.6x	
Precio/Valor en libros	2.8x	
Valor Compañía/UAFIDA	7.7x	
Valor Compañía/Ventas	1.9x	

⁽¹⁾ Considerando la división (*split*) y conversión de acciones aprobada por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas celebrada el 28 de julio de 2010, que surtió efectos simultáneamente al inicio de la Oferta Pública.

⁽²⁾ Considerando el ejercicio total de la Opción de Sobreasignación.

⁽³⁾ Calculados al 30 de junio de 2010, considerando el ejercicio en su totalidad de la Opción de Sobreasignación.

⁽⁴⁾ La Utilidad Ajustada se calcula sumando las partidas no recurrentes a la utilidad neta. La UAFIDA Ajustada se calcula sumando las partidas no recurrentes a la UAFIDA.

⁽⁵⁾ A esta fecha, no existen en México empresas públicas en el sector de la industria en el que la Compañía participa, sin embargo se incluyen como referencia múltiplos de una muestra de empresas públicas en México consideradas como compañías de consumo discrecional al 30 de junio de 2010. Muestra de comparables seleccionada por el Intermediario Colocador Líder con base en los múltiplos de cotización de Megacable, Kimberly, Genomma Lab, Gmarti, Cablevisión y Alsea. Fuente: Bloomberg.

⁽⁶⁾ Calculados al 30 de junio de 2010.

b) Destino de los fondos

En caso de que no se ejerza la Opción de Sobreasignación, la Compañía obtendrá aproximadamente \$339,534,556.11 M.N. como recursos netos de la porción primaria de la Oferta, es decir, después de deducir los descuentos y comisiones por colocación y demás gastos que la Emisora incurra con motivo de la Oferta; y \$405,598,647.95 M.N., en caso de ejercerse en su totalidad la Opción de Sobreasignación. Ver "*La Oferta – Gastos relacionados con la oferta*".

Los recursos netos que la Emisora obtenga como resultado de la Oferta Pública se utilizarán para cubrir gastos de capital y para financiar capital de trabajo. Dichos gastos podrían incluir gastos relacionados con: (i) el desarrollo, construcción y apertura de nuevos Clubes Deportivos; (ii) la adquisición de clubes deportivos o gimnasios de terceros; (iii) la implementación de mejoras en los sistemas de la Compañía; (iv) la implementación de tecnología de energías y recursos renovables para los Clubes Deportivos; y (iv) la renovación y mejora de equipo de gimnasio de Clubes Deportivos actuales.

La Emisora no recibirá monto alguno de la porción secundaria de la Oferta.

c) Plan de Distribución

En la fecha de determinación del Precio de Colocación, es decir, el 6 de octubre de 2010, la Compañía y los Accionistas Vendedores celebraron con el Intermediario Colocador Líder un contrato de colocación para la colocación, mediante la Oferta Pública, conforme a la modalidad de toma en firme, de 22,512,749 Acciones y 25,937,500 Acciones, que incluyen la parte primaria y la parte secundaria, respectivamente, de la Oferta y 5,143,464 Acciones que corresponden a la Opción de Sobreasignación.

El Intermediario Colocador Líder celebró contratos de sindicación con otros intermediarios que participen en la colocación de las Acciones en la Oferta Pública (el “Co-líder” y el “Sindicato Colocador”, según sea el caso). La siguiente tabla muestra el número de Acciones (incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación) que se fueron distribuidas por el Intermediario Colocador Líder, el Co-líder y el Sindicato Colocador en la Oferta:

Intermediario	Número de acciones colocadas	Porcentaje que representa del total colocado
Intermediario Colocador Líder		
Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V. Grupo Financiero Santander	36,781,213	68.6%
Co-líder		
Actinver Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Actinver	15,625,000	29.2%
Sindicato Colocador		
Ixe Casa de Bolsa, S.A. de C.V. Ixe Grupo Financiero	1,187,500	2.2%

El Co-líder y el Sindicato Colocador han sido designados con base en su capacidad de distribución en función de la distribución de las Acciones entre el mayor número posible de inversionistas patrimoniales, siempre privilegiando al inversionista sobre el especulador.

El plan de distribución del Intermediario Colocador Líder contempla distribuir las Acciones objeto de la Oferta (incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación) entre inversionistas personas físicas o morales de nacionalidad mexicana, que sean clientes de las casas de bolsa o del área de banca patrimonial de las instituciones financieras que participen en la Oferta, de conformidad con las prácticas de asignación utilizadas en el mercado mexicano. Además, el Intermediario Colocador Líder busca distribuir las Acciones (incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación) entre inversionistas representativos del mercado institucional, constituido principalmente por sociedades especializadas en fondos para el retiro, fondos de pensiones y jubilaciones de personal y de primas de antigüedad, sociedades de inversión, instituciones de seguros, instituciones de fianzas y otras entidades financieras que conforme a su régimen autorizado, puedan invertir en las Acciones.

La Oferta se promueve a través de reuniones denominadas “encuentros bursátiles” que se realizan en algunas de las principales ciudades de México. Los “encuentros bursátiles” se celebran tanto con inversionistas institucionales, como con algunos inversionistas individuales, personas físicas y morales, y con las áreas de promoción de las casas de bolsa y de las instituciones financieras que participan en la Oferta. La Oferta también se promueve a través de reuniones o conferencias telefónicas con posibles inversionistas en forma individual.

El Intermediario Colocador Líder y algunas de sus afiliadas en México y en el extranjero mantienen y continuarán manteniendo relaciones de negocios con la Compañía y sus afiliadas, y periódicamente prestan servicios, principalmente financieros, a cambio de contraprestaciones en términos de mercado a la Compañía y sus afiliadas (incluyendo las que recibirán por los servicios como intermediario colocador respecto de la Oferta). El Intermediario Colocador Líder considera que no tiene conflicto de interés

alguno con la Emisora o con los Accionistas Vendedores en relación con los servicios que prestan con motivo de la Oferta.

La Emisora, los Accionistas Vendedores o el Intermediario Colocador Líder no tienen conocimiento de que ciertas personas morales mexicanas así como ciertas personas físicas en lo individual o en grupo podrían presentar, cada una de ellas, órdenes de compra de Acciones en la Oferta, por un monto que, en lo individual, podría ser mayor al 5% de la Oferta los cuales podrán ser o no Personas Relacionadas (según el término se define en la LMV) o alguno de los principales accionistas, ejecutivos o miembros del Consejo de Administración de GSW. Ni la Emisora ni el Intermediario Colocador Líder otorgan preferencia alguna en la Oferta a las personas antes mencionadas, sino los consideran como cualquier otro participante en la Oferta, por lo que cualquier persona que desee invertir en los valores, tendrá la posibilidad de participar en igualdad de condiciones. La Emisora y el Intermediario Colocador Líder no pueden asegurar que dichas personas participarán en la Oferta y, de participar, si recibirán el monto total de la postura presentada o si su participación tendrá algún impacto en el precio de las Acciones en la Oferta. En caso de que se lleven a cabo dichas adquisiciones y la Emisora o el Intermediario Colocador Líder tengan conocimiento de las mismas, la situación que corresponda se dará a conocer una vez obtenido el resultado de la Oferta a través del formato para revelar el número de adquirentes en la Oferta y el grado de concentración de su tenencia previsto, de conformidad con lo dispuesto por la Circular Única de Emisoras.

Durante el período de promoción, el Intermediario Colocador Líder, el Co-líder y el Sindicato Colocador promueven la Oferta entre los inversionistas antes citados. El Intermediario Colocador Líder recibe posturas de compra de Acciones por parte de sus clientes y del Co-líder y el Sindicato Colocador hasta las 15:00 hrs., hora de la Ciudad de México, del día hábil anterior a la Fecha de la Oferta. En esa misma fecha se determina el Precio de Colocación. El Precio de Colocación se dará a conocer vía electrónica, mediante el aviso de oferta pública que el Intermediario Colocador Líder ingrese al sistema de Emisnet de la BMV el día hábil anterior a la Fecha de la Oferta.

Se recomienda a los inversionistas interesados en adquirir Acciones, consultar a la casa de bolsa por medio de la cual decidan presentar sus órdenes de compra respecto de la fecha y hora límite en la cual cada casa de bolsa recibirá dichas órdenes de su clientela. El día hábil anterior a la Fecha de la Oferta y una vez que se haya determinado la demanda y la asignación de las Acciones objeto de la Oferta, el Intermediario Colocador Líder celebra un contrato de colocación de Acciones con GSW y los Accionistas Vendedores. A su vez, el Intermediario Colocador Líder, celebra contratos de sindicación con el Co-líder y el Sindicato Colocador.

El Intermediario Colocador Líder asignará las Acciones objeto de la Oferta (incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación) al Precio de Colocación a sus clientes y al Co-líder y al Sindicato Colocador, tomando en consideración lo siguiente: (i) el monto de demanda presentada por cada uno de los posibles participantes en la Oferta; (ii) los montos de demanda correspondientes a cada uno de los diferentes niveles de precios de las Acciones objeto de la Oferta; y (iii) las ofertas sujetas a números máximos y/o mínimos de Acciones y precios máximos respecto de las Acciones que los clientes propios o el Co-líder y el Sindicato Colocador presenten al Intermediario Colocador Líder. El Intermediario Colocador Líder tiene la intención de dar preferencia en la asignación de las Acciones a aquellos clientes y al Co-líder y al Sindicato Colocador que hayan ofrecido los precios más altos por Acción. No obstante lo anterior, los criterios de asignación podrán variar una vez que se conozca la demanda total de las Acciones objeto de la Oferta y los precios a los que tal demanda se genere. Todas las Acciones (incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación) se colocarán al mismo precio entre todos los participantes.

El contrato de colocación suscrito por la Emisora, los Accionistas Vendedores y el Intermediario Colocador Líder establece que la eficacia de dicho contrato está sujeta al cumplimiento de las siguientes condiciones suspensivas, entre otras:

- (a) que el Intermediario Colocador Líder haya recibido de los asesores legales independientes de la Emisora una opinión legal, en términos satisfactorios para el Intermediario Colocador Líder;

- (b) que el Intermediario Colocador Líder haya recibido de los Auditores Externos de la Emisora, una carta en la cual se haga constar la debida extracción y consistencia de la información financiera contenida en este Prospecto (conocida como *comfort letter*) o que los Auditores Externos de la Emisora hayan suscrito cualquier otro documento que tenga efectos similares a dicha carta;
- (c) que el Intermediario Colocador Líder haya recibido del Secretario del Consejo de Administración de la Emisora, una constancia de que los miembros del Consejo de Administración de la Emisora, han recibido la información relativa al proceso de colocación y de las obligaciones derivadas del listado en la BMV, así como de la inscripción de las Acciones en el RNV que mantiene la CNBV; y
- (d) que se hayan obtenido todas las autorizaciones necesarias para la realización de la Oferta, incluyendo las autorizaciones y registros de la CNBV, de la Bolsa y de Indeval y que estas se encuentren vigentes al momento del registro en Bolsa.

El contrato de colocación suscrito por la Compañía, los Accionistas Vendedores y el Intermediario Colocador Líder, establece que si durante el periodo comprendido entre la fecha de firma del contrato hasta la Fecha de Liquidación de la Oferta, tuviere lugar alguno de los siguientes supuestos, entre otros, las obligaciones asumidas por las partes se resolverán y dichas partes quedarán liberadas de su cumplimiento, como si dichas obligaciones no hubieren existido:

- que la Emisora o cualquiera de sus Subsidiarias, (A) a partir de la fecha de los últimos estados financieros auditados hubieren sufrido una pérdida o interferencia adversa significativa respecto de su negocio que derive de cualquier evento, ya sea que esté o no asegurado, o de cualquier conflicto laboral o acción judicial o gubernamental, excepto si este se hubiere revelado en este Prospecto; o (B) que a partir de la fecha de este Prospecto, hubiere tenido lugar algún cambio en el capital social o deuda de largo plazo de la Emisora o de cualquiera de sus Subsidiarias, o cualquier cambio o circunstancia que afecte el curso ordinario de los negocios, administración, posición financiera, capital social o resultados de operación de la Emisora o de sus Subsidiarias, excepto si éstos se hubieren revelado en este Prospecto, cuyo efecto, en cualesquiera de los casos descritos en los incisos (A) o (B) anteriores, a juicio razonable del Intermediario Colocador Líder, sea adverso y significativo, y no permita o haga recomendable proceder con la Oferta, en los términos y condiciones contemplados en este Prospecto o en el contrato de colocación;
- que tuviere lugar cualquiera de los siguientes eventos: (A) la suspensión o limitación significativa de la intermediación de valores en la Bolsa; (B) la suspensión o limitación significativa en la intermediación de los valores emitidos por la Emisora en la BMV; (C) la suspensión generalizada en las actividades bancarias en la Ciudad de México por una autoridad competente, o la interrupción significativa en los servicios de banca comercial o liquidación de valores en México, los Estados Unidos o Europa; (D) el inicio o incremento de hostilidades en las que participe México o los Estados Unidos, o una declaración de guerra o de emergencia nacional, por México o los Estados Unidos; o (E) que ocurra una crisis o cambio adverso y significativo en la situación política, financiera o económica, o en el tipo de cambio aplicable, o en la legislación en materia cambiaria en México o los Estados Unidos, si los eventos a los que hacen referencia los párrafos (D) o (E) anteriores, en opinión del Intermediario Colocador Líder, no permitieren o no hicieren recomendable, proceder con la Oferta o de conformidad con los términos y condiciones descritos en este Prospecto;
- si la inscripción de las Acciones en el RNV fuere cancelada por la CNBV o si el listado de las Acciones fuere cancelado por la BMV;
- si el Intermediario Colocador Líder no pudiere colocar las Acciones como consecuencia de lo dispuesto por la legislación aplicable o por orden de una autoridad competente;
- si la Compañía o los Accionistas Vendedores no pusieren a disposición del Intermediario Colocador Líder, los títulos que evidencien las Acciones materia de la Oferta, en la fecha y forma convenidas;

y

- en caso de concurso mercantil, quiebra o cualquier otro evento similar que afecte a la Emisora o, a cualesquiera de sus subsidiarias.

La Emisora y los Accionistas Vendedores han otorgado al Intermediario Colocador Líder una opción para adquirir hasta 5,143,464 Acciones adicionales las cuales representan, en conjunto, el 10.62% del monto total de las Acciones ofrecidas en la Oferta, para cubrir las asignaciones en exceso, si las hubiere, en la Oferta por el Intermediario Colocador Líder. La Opción de Sobreasignación estará vigente durante un plazo de 30 días contados a partir de la Fecha de la Oferta, en los términos abajo descritos, y podrá ejercerse en una sola ocasión, total o parcialmente, a un precio igual al Precio de Colocación, por el Intermediario Colocador Líder (conforme a los términos aprobados por la CNBV y descritos más adelante).

En la Fecha de la Oferta, el Intermediario Colocador Líder colocará las Acciones (incluyendo las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación), mismas que serán liquidadas a la Emisora y a los Accionistas Vendedores (i) en la Fecha de Liquidación, respecto de las Acciones inicialmente colocadas, y (ii) respecto de las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación, en su caso, en cualquier fecha que ocurra 3 Días Hábiles después de la fecha de ejercicio de dicha opción, que deberá ocurrir a más tardar 30 días naturales contados a partir de la Fecha de la Oferta.

El Intermediario Colocador Líder podrá llevar a cabo asignaciones para atender demanda adicional de inversionistas en la Oferta, usando para ello Acciones que, en su caso, haya obtenido en préstamo de uno o varios accionistas de la Emisora conforme a las disposiciones aplicables.

El Intermediario Colocador Líder mantendrá en su posesión los fondos resultantes de la colocación de las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación obtenidos en la Fecha de Liquidación, y podrá usarlos para operaciones de estabilización. Con el objeto de permitir al mercado absorber gradualmente el flujo extraordinario de órdenes de venta de Acciones que pudieran producirse con posterioridad a la Oferta, y para prevenir o retardar la disminución del precio de mercado de las Acciones, el Intermediario Colocador Líder podrá, pero no estará obligado, a llevar a cabo operaciones de estabilización en la Bolsa, mediante posturas de compra durante el periodo de 30 días de vigencia para el ejercicio de la Opción de Sobreasignación, conforme a la legislación aplicable. Las operaciones de estabilización se llevarán a cabo conforme a lo previsto en la legislación mexicana.

Las operaciones de estabilización las llevará a cabo el Intermediario Colocador Líder con recursos provenientes de la colocación de las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación en su posesión, y previo a su entrega a la Emisora o a los Accionistas Vendedores, según sea el caso. A más tardar a los 30 días contados a partir de la Fecha de la Oferta, el Intermediario Colocador Líder (i) entregará a la Emisora o a los Accionistas Vendedores, según sea el caso, las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación que hubieran adquirido en el mercado con motivo de las operaciones de estabilización antes referidas; (ii) liquidará a la Emisora o a los Accionistas Vendedores las Acciones objeto de la Opción de Sobreasignación efectivamente colocadas; o (iii) una combinación de lo señalado en los incisos (i) y (ii) anteriores.

La Compañía, los Accionistas Vendedores y ciertos funcionarios, se han obligado a que durante el periodo de 180 días contados a partir de la Fecha de Oferta no ofrecerán ni venderán y tampoco se obligarán a vender, ni anunciarán o solicitarán la inscripción de una oferta de Acciones u otros valores representativos del capital de la Compañía o títulos convertibles en los mismos, sin el consentimiento previo y por escrito del Intermediario Colocador Líder.

d) Gastos relacionados con la oferta

Considerando el Precio de Colocación, por Acción, la Emisora estima recibir la cantidad de \$405,598,647.95 M.N. como recursos netos de la porción primaria de la Oferta considerando el ejercicio en su totalidad de la Opción de Sobreasignación o \$339,534,556.11 sin considerar la Opción de Sobreasignación. Ver “*La Oferta – Destino de los fondos*”.

Al Precio de Colocación, y considerando el ejercicio en su totalidad de la Opción de Sobreasignación, los principales gastos estimados relacionados con la Oferta, son los siguientes⁽¹⁾:

1.	Descuentos y comisiones por intermediación y colocación ⁽²⁾ :	\$36,012,186.27 M.N.
2.	Derechos de estudio y trámite de CNBV:	\$15,708.00 M.N.
3.	Honorarios y gastos de los asesores legales de la Emisora y del Intermediario Colocador ⁽²⁾ :	\$4,591,279.94 M.N.
4.	Honorarios y gastos de los Auditores Externos ⁽²⁾ :	\$978,460.00 M.N.
5.	Impresión de documentos ⁽²⁾ :	\$250,000.00 M.N.
6.	Gastos de promoción y encuentros bursátiles ⁽²⁾ :	\$194,156.81 M.N.
7.	Publicaciones ⁽²⁾ :	\$50,000.00 M.N.
8.	Derechos de Inscripción en el RNV:	\$217,204.67 M.N.
9.	Otros ⁽²⁾ :	\$2,500,000.00 M.N.
	TOTAL:	\$44,808,995.68 M.N.

⁽¹⁾ Los descuentos y comisiones por intermediación y colocación serán cubiertos por la Emisora y por los Accionistas Vendedores, proporcionalmente. Los demás gastos derivados de la Oferta serán cubiertos por la Emisora.

⁽²⁾ Incluye el Impuesto al Valor Agregado.

e) Estructura de capital después de la oferta

La siguiente tabla muestra, al 30 de junio de 2010, el efectivo e inversiones temporales, el pasivo a corto y largo plazo, y la capitalización consolidada de la Compañía (i) de forma histórica calculada de conformidad con las NIFs; y (ii) ajustada para reconocer los efectos de la Oferta al Precio de Colocación, y aplicar los recursos netos obtenidos por la Compañía, después de deducir los gastos relacionados con la Oferta Pública. Los inversionistas deben leer esta tabla conjuntamente con la información que se encuentra en “*Información financiera – Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora*”, los Estados Financieros Anuales Consolidados, los Estados Financieros Intermedios Consolidados, y las notas a los mismos, incluidos en este Prospecto.

	Actual Pesos al 30 de junio de 2010	Ajustada Pesos al 30 de junio de 2010 (considerando que no se ejerza la Opción de Sobreasignación)	Ajustada Pesos al 30 de junio de 2010 (considerando que se ejerza la Opción de Sobreasignación en su totalidad)
Efectivo y equivalentes	83,485,162	423,019,718	489,083,810
Vencimiento circulante de documentos por pagar a bancos a largo plazo	32,500,000	32,500,000	32,500,000
Documentos por pagar a bancos a largo plazo, excluyendo vencimientos circulantes	48,750,000	48,750,000	48,750,000
Capital social ⁽¹⁾	181,274,827	242,180,266	253,770,386
Prima en suscripción de acciones	87,020,728	365,649,845	420,123,816
Utilidades retenidas	59,924,743	59,924,743	59,924,743
Capital contable, participación controladora	328,220,298	667,754,854	733,818,946
Participación no controladora	0	0	0
Total del capital contable	328,220,298	667,754,854	733,818,946
Capitalización total⁽²⁾	492,955,460	1,172,024,572	1,304,152,756

⁽¹⁾ El capital social actual se expresa en cifras actualizadas. El capital social después de la Oferta se calculó considerando el valor teórico de las Acciones objeto de la porción primaria de la Oferta de \$2.7053, el cual corresponde al precio mínimo de suscripción de las Acciones, conforme a las resoluciones de la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de la Compañía celebrada el 28 de julio de 2010. Cualquier cantidad en exceso que sea pagada por el público inversionista en la Oferta, se considerará como prima en suscripción de acciones.

⁽²⁾ La capitalización total se calculó sumando al total del capital contable, el efectivo y equivalentes y los documentos por pagar a bancos a corto y largo plazo.

f) Nombre de las personas con participación relevante en la oferta

Las personas que se señalan a continuación, con el carácter que se indica, participaron en la asesoría y consultoría relacionada con la Oferta Pública descrita en el presente Prospecto:

- Grupo Sports World, S.A.B. de C.V., como Emisora
- ZN Mexico II, L.P., como Accionista Vendedor
- Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, División Fiduciaria, única y exclusivamente en su carácter de fiduciario del fideicomiso de administración número 2001388, como Accionista Vendedor.
- Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander, como Intermediario Colocador Líder.
- KPMG Cárdenas Dosal, S.C., como auditores externos de la Emisora.
- Nexxus Capital, S.A. de C.V., como asesor financiero de la Emisora.
- Forastieri Abogados, S.C., como asesores legales externos de la Emisora y de los Accionistas Vendedores.
- Ritch Mueller, S.C., como asesores legales del Intermediario Colocador Líder.

Ninguno de los asesores externos que participan en la Oferta es propietario de Acciones, ni tiene un interés directo o económico en la Emisora.

Las personas encargadas de las relaciones con inversionistas son el Lic. Roberto Álvarez Falcón y el Ing. Alejandro Saiz Beckmann, y pueden ser contactados en las oficinas ubicadas en Vasco de Quiroga 3880, nivel 2, Lomas de Santa Fe, C.P. 05300, Ciudad de México, Distrito Federal, al teléfono (55) 5481-7777, o a la dirección electrónica inversionistas@sportsworld.com.mx.

g) Dilución

Los inversionistas que adquieran Acciones en la Oferta sufrirán una dilución de su inversión. Para estos efectos, la dilución representa la diferencia entre el Precio de Colocación pagado por los adquirentes de Acciones en la Oferta y el valor en libros neto por Acción una vez concluida la Oferta.

La dilución es consecuencia del hecho de que el Precio de Colocación es sustancialmente mayor al valor en libros por Acción. El valor en libros por Acción representa los activos menos los pasivos totales de la Compañía, dividido entre el número total de Acciones en circulación. Con anterioridad a la Oferta, al 30 de junio de 2010 el valor en libros por Acción era de \$5.42 M.N.

Después de dar efecto a la Oferta considerando el ejercicio en su totalidad de la Opción de Sobreasignación y después de descontar los honorarios, comisiones y demás gastos incurridos por la Compañía en relación con la Oferta, el valor en libros neto por Acción al día 30 de junio de 2010, sería de aproximadamente \$8.40 M.N.

Al Precio de Colocación, considerando el ejercicio en su totalidad de la Opción de Sobreasignación, la Oferta representa para los actuales Accionistas de la Compañía un incremento inmediato de \$2.98 M.N. en el valor en libros neto por Acción, y para los inversionistas que adquieran Acciones en la Oferta al Precio de Colocación, una dilución inmediata de \$7.60 M.N. en el valor en libros neto por Acción, al día 30 de junio de 2010. Para estos efectos, la dilución representa la diferencia entre el Precio de Colocación pagado por los inversionistas en la Oferta y el valor en libros neto por Acción inmediatamente después de concluida la Oferta.

El siguiente cuadro se incluye únicamente para fines ilustrativos:

	Por Acción, al 30 de junio de 2010
Precio de Colocación	\$16.00 M.N.
Valor en libros neto por Acción	\$5.42 M.N.
Incremento (decremento) en valor en libros neto por Acción atribuible a la Oferta	\$2.98 M.N.
Valor en libros neto por Acción proforma después de dar efecto a la Oferta	\$8.40 M.N.
Dilución para los adquirentes de Acciones	\$7.60 M.N.

Inmediatamente después de la Oferta, la Emisora tendrá 83,118,949 Acciones en circulación en caso de que no se ejerza la Opción de Sobreasignación, o hasta 87,403,057 Acciones en circulación en caso de que la Opción de Sobreasignación se ejerza en su totalidad. Como resultado de lo anterior, el público inversionista será propietario, en conjunto, de 48,450,249 Acciones, es decir, el 58.29% de las Acciones en circulación, en caso de que no se ejerza la Opción de Sobreasignación, o de hasta 53,593,713 Acciones, es decir, hasta el 61.32% de las Acciones en circulación, en caso de que la Opción de Sobreasignación sea ejercida en su totalidad.

h) Accionistas vendedores

La siguiente tabla muestra la forma en que se encuentran distribuidas las Acciones propiedad de los Accionistas Vendedores (i) inmediatamente antes de la Oferta Pública (considerando el *split* aprobado por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas del 28 de julio de 2010); y (ii) ajustada para reflejar la tenencia accionaria con posterioridad a la Oferta Pública.

Los Accionistas Vendedores seguirán siendo accionistas de la Compañía después de la Oferta Pública.

Accionistas Vendedores	Total de Acciones antes de la Oferta	% de Acciones antes de la Oferta	Total de Acciones a vender en la Oferta sin Opción de Sobreasignación	Total de Acciones después de la Oferta sin Opción de Sobreasignación	% de Acciones después de la Oferta sin Opción de Sobreasignación	Total de Acciones a vender en la Oferta ejerciendo la totalidad de la Opción de Sobreasignación	Total de Acciones después de la Oferta ejerciendo la totalidad de la Opción de Sobreasignación	% de Acciones después de la Oferta ejerciendo la totalidad de la Opción de Sobreasignación
Nexus II	40,606,200	67%	22,875,000	17,731,200	21.33%	23,632,890	16,973,310	19.42%
Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, fiduciario del Fideicomiso No. 2001388	20,000,000	33%	3,062,500	16,937,500	20.38%	3,163,966	16,836,034	19.26%
TOTAL	60,606,200	100%	25,937,500	34,668,700	41.71%	26,796,856	33,809,344	38.68%

i) Información del mercado de valores

Actualmente, las Acciones de Sports World no se encuentran listadas en ningún mercado o bolsa de valores en México, en los Estados Unidos u otros países. La Compañía ha solicitado la inscripción de las Acciones en el RNV que mantiene la CNBV, así como en el listado de valores autorizados para cotizar en la BMV bajo la clave de pizarra "SPORT".

k) Formador de mercado

A la fecha, GSW no ha contratado los servicios de formador de mercado alguno en relación con las Acciones. La Compañía analizará la conveniencia de contratar en el futuro los servicios de un formador de mercado, en cuyo caso publicará los avisos correspondientes conforme a la legislación aplicable.

3) LA EMISORA

a) Historia y desarrollo de la Emisora

Denominación social, nombre comercial y principales oficinas de la Emisora

La denominación social de la Emisora es Grupo Sports World, S.A.B. de C.V. La Emisora es una sociedad de nacionalidad mexicana, con duración indefinida, originalmente constituida como una sociedad de responsabilidad limitada de capital variable bajo la denominación Grupo Sports World, S. de R.L. de C.V., mediante escritura pública número 1,154 de fecha 2 de marzo de 2005, otorgada ante la fe del Lic. Guillermo Escamilla Narváez, titular de la notaría pública número 243 del Distrito Federal, cuyo primer testimonio quedó inscrito en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal bajo el folio mercantil número 336,541 el 1 de agosto de 2005.

Por acuerdo de la Asamblea General Extraordinaria y Ordinaria de Socios de fecha 7 de julio de 2005, la cual fue protocolizada mediante escritura pública número 23,444, de fecha 25 de julio de 2005, otorgada ante la fe del Lic. Héctor Manuel Cárdenas Villarreal, titular de la notaría pública número 201 del Distrito Federal, cuyo primer testimonio quedó inscrito en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal bajo el folio mercantil número 336,541 el 4 de noviembre de 2005, se resolvió, entre otros asuntos, transformar a la Emisora en una sociedad anónima de capital variable.

Conforme a la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de la Emisora de fecha 28 de julio de 2010, la cual fue protocolizada mediante escritura pública número 37,093, de fecha 14 de septiembre de 2010, otorgada ante la fe del Lic. Héctor Manuel Cárdenas Villarreal, titular de la notaría pública número 201 del Distrito Federal, cuyo primer testimonio quedó inscrito en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal bajo el folio mercantil número 336,541 el 24 de septiembre de 2010, se resolvió, entre otros asuntos, reformar en su totalidad los estatutos sociales de la Emisora y adoptar el régimen de sociedad anónima bursátil en términos de la LMV.

Actualmente, las oficinas principales de la Emisora están ubicadas en Vasco de Quiroga No. 3880, nivel 2, Col. Lomas de Santa Fe, C.P. 05300 Ciudad de México, Distrito Federal, y el número de teléfono principal es (55) 5481 7777.

“Sports World” es la marca y el nombre comercial distintivos que la Emisora y sus Subsidiarias emplean para identificarse en el mercado.

A la fecha de este Prospecto, La Compañía cuenta con dos Subsidiarias: Operadora SW y Grupo Concentrador de Servicios. Durante los últimos cinco años, la Compañía y sus Subsidiarias han llevado a cabo diversas reorganizaciones corporativas con el fin de simplificar su estructura corporativa y administrativa, mediante la consolidación de las actividades relacionadas con la operación del negocio de la Emisora en una sola Subsidiaria, Operadora SW, y las relaciones laborales y de prestación de servicios, en otra Subsidiaria, Grupo Concentrador de Servicios. Conforme a este proceso, en el periodo antes mencionado, Operadora SW adquirió todos los activos que anteriormente era propiedad de diversas Subsidiarias de la Compañía, tales como derechos derivados de los contratos de arrendamiento, derechos de propiedad intelectual y otros activos.

Historia y desarrollo de la Emisora

En 1989 los accionistas fundadores de la Emisora abrieron el club deportivo conocido como “Club Tarango” y, desde dicha fecha, han estado involucrados en la industria del bienestar físico y deportivo. En 1996, el señor Héctor A. Troncoso Navarro decidió introducir un concepto moderno de Clubes Deportivos, con instalaciones y servicios de primer nivel. Así fue como nació el nuevo concepto y la marca “Sports World”. En dicho año, el “Club Tarango” fue reestructurado para introducir con gran éxito el nuevo concepto creado por el señor Troncoso; de dicha reestructura nació el actual Club Deportivo Sports World Centenario. Poco tiempo después, en 1998, la Compañía abrió un nuevo Club Deportivo en

San Ángel. En el año de 2002, la Compañía abrió tres nuevos Clubes Deportivos en la Ciudad de México: Satélite, Valle y Tecamachalco.

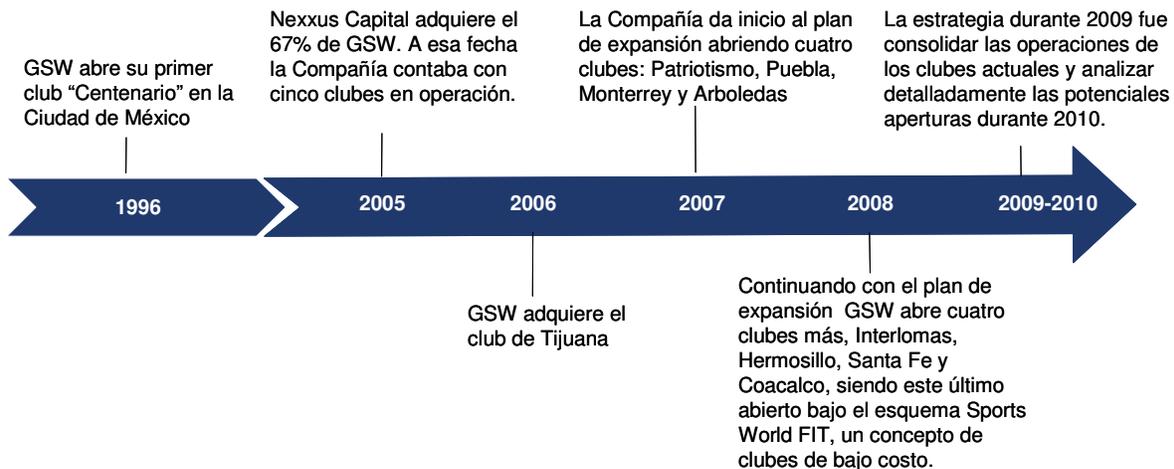
En julio de 2005, los accionistas originales, encabezados por el señor Troncoso constituyeron GSW. En el mismo año Nexxus Capital, uno de los administradores mexicanos de capital privado más grandes y con mayor trayectoria en México, adquirió el control de GSW a través de su fondo Nexxus II.

A partir del ingreso de Nexxus Capital como accionista en 2005, GSW ha experimentado un proceso riguroso de institucionalización dirigido por el equipo de Nexxus Capital. Esta evolución ha consistido principalmente en la mejora de la administración, eficiencia operativa, controles de información, transparencia y sistematización de procesos. Una vez que la Compañía alcanzó el nivel de institucionalización deseado se dio inicio al plan de expansión, comenzando con la adquisición de Sports World Tijuana en 2006.

Durante 2007 la Compañía abrió cuatro nuevos Clubes Deportivos: Patriotismo y Arboledas, ubicados en la Ciudad de México y zona metropolitana, uno en Puebla y otro en Monterrey.

Como parte del plan de expansión, se inauguraron cuatro Clubes Deportivos adicionales durante 2008. Dos de ellos, Interlomas y Santa Fe, en la Ciudad de México y zona metropolitana, y dos en el interior del país, Hermosillo en el estado de Sonora, y Coacalco, en el Estado de México, este último siendo abierto bajo un concepto de clubes deportivos de bajo costo, o clubes “B”. Ver “*La Emisora – Descripción del negocio – Actividad principal*” en este Prospecto para una descripción detallada del concepto de clubes de bajo costo.

El objetivo en 2009 fue consolidar las operaciones de los Clubes Deportivos y la estrategia de la Compañía se enfocó en el incremento en el número de Usuarios y retención de los mismos. A partir de 2010, la Compañía inició una segunda fase de expansión conforme a la cual, a esta fecha, ha celebrado contratos de arrendamiento para la apertura de tres nuevos Clubes Deportivos en la Ciudad de México y zona metropolitana. Los nuevos Clubes Deportivos cuentan con las mismas características demográficas y de localización que los clubes más exitosos del grupo.



En el periodo del 2007 a 2009, la Compañía realizó inversiones que superan los \$364 millones de pesos, de los cuales aproximadamente el 79% correspondió a inversiones relacionadas con la apertura de ocho nuevos Clubes Deportivos; el 21% restante se destinó al mantenimiento y reemplazo de los Clubes Deportivos existentes.

Panorama general de la industria formal del fitness

En México, la industria formal del *fitness* que ofrece servicios en instalaciones deportivas privadas está fragmentada en aproximadamente 2,200 clubes deportivos privados, los cuales prestan servicios a 2.5 millones de usuarios, quienes representan el 2.33% del total de la población en México. Esto significa que existen aproximadamente 2.1 clubes deportivos privados por cada 100,000 habitantes. Este mercado formal del *fitness* genera aproximadamente \$1,500 millones de dólares anuales, según información contenida en el Reporte Global sobre el Estado de la Industria de Clubes Deportivos 2010 del IHRSA (*The 2010 IHRSA Global Report on the State of the Health Club Industry*).

La Compañía considera que el potencial de crecimiento de la industria en México es sustancialmente amplio. En comparación con otros países, la penetración en México del número de clubes deportivos por cada 100,000 habitantes se encuentra por debajo de otros países como Argentina y Brasil.

País	Número de Clubes	Usuarios	Usuarios por club	Población	Clubes / 100 mil hab
Argentina	5,200	1,302,000	250	40,000,000	13.0
Brasil	15,551	4,665,300	300	193,000,000	8.1
México	2,200	2,498,100	1,136	107,000,000	2.1

Fuente: Reporte Global sobre el Estado de la Industria de Clubes Deportivos 2010 del IHRSA (The 2010 IHRSA Global Report on the State of the Health Club Industry)

Adicionalmente, según se muestra en la siguiente tabla, únicamente el 2.33% de la población mexicana es miembro de un club relacionado con la salud y el acondicionamiento físico, en comparación al 16.34% en España y 14.6% en los Estados Unidos. Lo anterior, confirma el potencial de desarrollo y penetración de la industria en México.

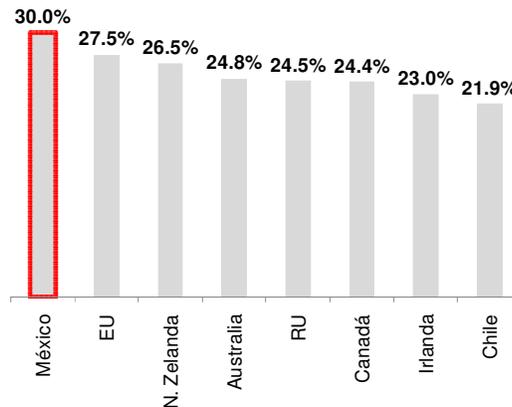
País	Usuarios de Clubes (Millones)	Usuarios de Clubes como % del Total de la Población
España	7.5	16.34%
Canada	5.4	15.84%
Estados Unidos	45.3	14.60%
Reino Unido	7.3	11.77%
Italia	5.5	9.14%
Alemania	7.1	8.69%
Corea	3.5	7.00%
Francia	3.4	5.20%
Japón	4.2	3.30%
Brasil	4.7	2.45%
México	2.5	2.33%

Fuente: Reporte Global sobre el Estado de la Industria de Clubes Deportivos 2010 del IHRSA (The 2010 IHRSA Global Report on the State of the Health Club Industry)

Durante los últimos años, se ha visto una clara tendencia moderna de salud, enfocada a la prevención de enfermedades así como un estilo de vida saludable en el que se incluye actividad física y buena alimentación. La OMS ha estado muy enfocada en fomentar los modos de vida sanos, y en particular la actividad física, el deporte para todos, los Juegos Olímpicos sin Tabaco, la prevención de la obesidad infantil y las políticas que contribuyan a reducir el riesgo de enfermedades no transmisibles, tales como las enfermedades cardiovasculares, el cáncer o la diabetes.

En otros países esta cultura de salud se encuentra más evolucionada, por lo que México eventualmente tras la influencia de estos países primer mundistas seguirá este modelo de salud y deporte.

En México el tema de la salud ha sido de gran importancia ya que siguen aumentando la obesidad, diabetes, hipertensión y mala nutrición. Conforme a estadísticas de la OCDE, México ocupa el primer lugar en obesidad adulta e infantil. En la siguiente tabla se muestra el porcentaje de población adulta obesa como porcentaje de la población total.



Fuente: OCDE

Ante esta situación, el Gobierno Federal y el Congreso de la Unión han tomado acciones concretas instando a la población a llevar estilos de vida más saludables. A principios de 2010, el Congreso adoptó ciertas iniciativas para limitar el consumo de alimentos ricos en azúcar y grasa en las escuelas. Asimismo, líderes de las empresas que participan en el sector de la salud y el bienestar están trabajando en la creación de conocimiento de consumidor basado en la importancia de comer y beber opciones saludables junto con el realizar ejercicio físico de manera regular. Las campañas de los medios de comunicación en la televisión, patrocinio de eventos deportivos, presencia de marca en gimnasios y centros de *fitness* y visitas a escuelas y centros de salud pública están influyendo en la mayor demanda de productos saludables en México.

El gobierno mexicano tiene como uno de sus objetivos para este sexenio, el de fomentar una cultura de recreación física que promueva que todos los mexicanos realicen alguna actividad física o deporte de manera regular y sistemática. Dentro de sus estrategias se encuentra estimular la formación y consolidación de una cultura deportiva entre todos los grupos sociales y de edad, en todas las regiones del país. La importancia del ejercicio físico es reconocida universalmente como factor esencial en el cuidado de la salud, no sólo del cuerpo sino también de la mente en todos los grupos poblacionales, sin importar su edad. Por eso, el gobierno mexicano busca impulsar el desarrollo de una cultura deportiva dentro y fuera de las escuelas, en las ciudades y en el campo, para lo cual ha emprendido diversas políticas públicas encaminadas a prevenir y controlar la obesidad entre la población mexicana entre las que se destacan (i) lograr que 85% de los niños practique cuatro horas semanales de actividad física; (ii) que 30% de los obesos reduzca su obesidad en un 10%; y (iv) alcanzar un 90% de capacitación sobre hábitos nutricionales, dando prioridad a todas aquellas acciones coordinadas que involucren la participación de todas las instituciones de salud del ámbito público y privado.

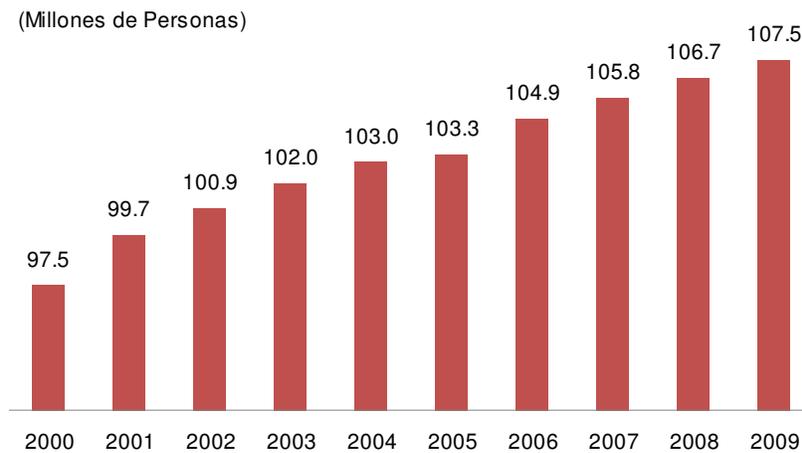
La Compañía considera que estos esfuerzos por generar una mayor cultura de la salud y el bienestar físico entre la población mexicana, tendrán un impacto sustancialmente positivo en la industria del *fitness* debido al potencial número de usuarios de clubes y centros deportivos que actualmente no realizan algún tipo de actividad física.

De acuerdo a una encuesta publicada por Nielsen ("Dietas y Alimentación Saludable", 2010), se estima que aproximadamente el 54% de la población mexicana considera que se encuentra por arriba de su peso ideal. El 77% de las personas encuestadas consideran que una de las principales medidas utilizadas para bajar de peso es el cambio en la alimentación; y, el 64% considera que a través de iniciar algún tipo de actividad física.

Otro factor de desarrollo de la industria es la estabilidad en el crecimiento de la población en México, así como la movilización de gente de un ambiente rural a centros urbanos o suburbanos.

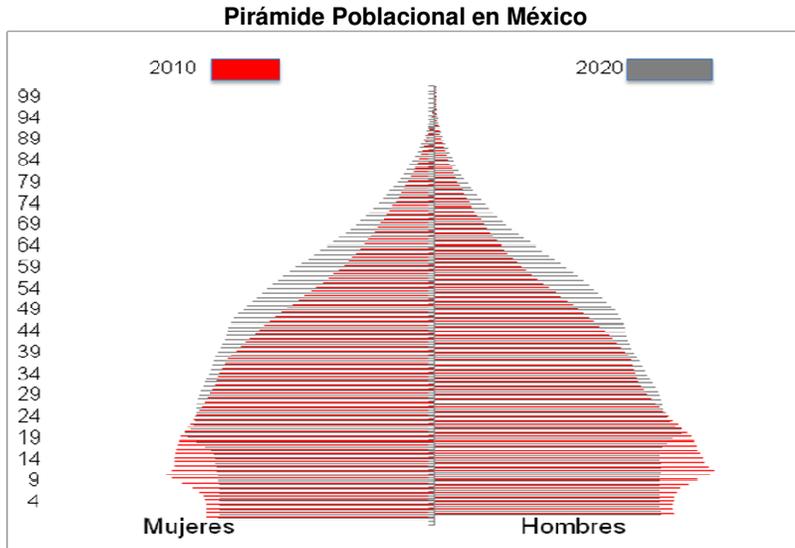
Como se muestra en las tablas siguientes, la población en México ha crecido constantemente durante los últimos años a una tasa anual del 1%, lo cual representa en términos nominales un millón de personas en promedio que nacen cada año.

Crecimiento de la Población en México



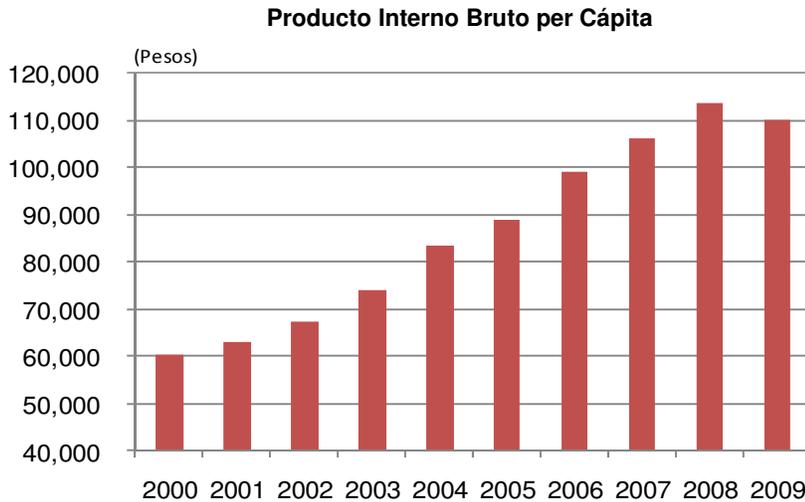
Fuente: INEGI

Asimismo, el perfil de la pirámide poblacional en México, que se muestra en la siguiente gráfica, indica que el país es predominantemente joven ya que el 91.8% de la población mexicana es menor a los sesenta años, y el 58.6% es menor a los treinta años. Sin embargo, como se observa en la siguiente gráfica, en los próximos diez años México experimentará un importante bono poblacional de los hombres y mujeres de aproximadamente cuatro millones de personas menores de 20 años, los cuales se incorporarán a la población económicamente activa del país y generarán también una demanda significativa de bienes y servicios como los ofrecidos por la industria del *fitness*.



Fuente: CONAPO; *Proyección de la Población Media en la República Mexicana 2010 y 2020*

Por otro lado, como se muestra en la siguiente tabla del Producto Interno Bruto *per capita* real en México, la población mexicana ha presentado un crecimiento de su ingreso anual en los últimos diez años de 81.9%, pasando de un ingreso anual de \$60,406 pesos en 2000 a \$109,929 pesos en 2009. De continuar sustancialmente la estabilidad de las principales variables macroeconómicas en el país, se considera que esta tendencia en el ingreso de la población mexicana deberá continuar, lo cual favorecerá el acceso de un mayor número de mexicanos a bienes y servicios de tipo no básico.



Fuente: INEGI, CONAPO, Banxico

b) Descripción del negocio

i) Actividad principal

Sports World

La Compañía es una tenedora de las acciones representativas del capital social de sus Subsidiarias, por lo que no presta directamente servicio alguno al público. Las operaciones de la Emisora son realizadas a través de sus Subsidiarias, Operadora SW y Grupo Concentrador de Servicios.

La actividad principal de la Emisora consiste en la operación de Clubes Deportivos en locales establecidos en las principales zonas comerciales y habitacionales de la Ciudad de México y zona metropolitana y en algunas ciudades importantes del interior de la República Mexicana. Al 30 de junio de 2010, la Emisora contaba con catorce Clubes Deportivos en operación, de los cuales diez están ubicados dentro de la Ciudad de México y zona metropolitana, y cuatro en el interior de la República Mexicana, en las ciudades de Hermosillo, Monterrey, Puebla y Tijuana. A la fecha del presente Prospecto, Operadora SW tiene celebrados contratos de arrendamiento para la construcción, adaptación y operación de tres nuevos Clubes Deportivos en la Ciudad de México y zona metropolitana bajo la modalidad "A".

La Compañía considera que, por más de diez años, la marca "Sports World" en México, ha sido relacionada con un estilo de vida activo y saludable. La venta de Membresías en los Clubes Deportivos se ha incrementado en los últimos años ante la creciente preocupación por la salud y el acondicionamiento físico de una mayor proporción de la población mexicana. La Compañía considera que está preparada para aprovechar la tendencia hacia un estilo de vida saludable que espera se consolide entre la población de México en los próximos años, mediante la ampliación de su base de Clubes Deportivos en la Ciudad de México y la zona metropolitana y su incursión a un mayor número de localidades en el interior de la República Mexicana.

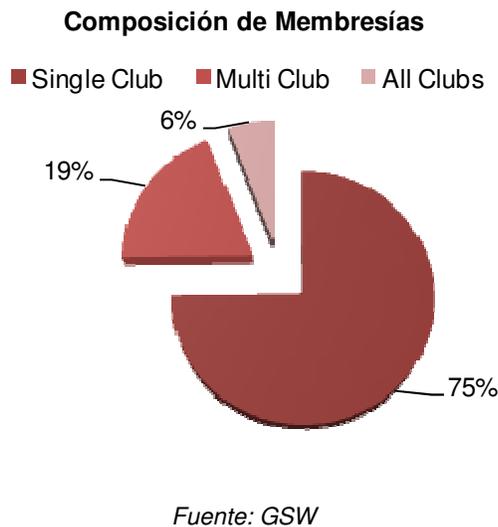
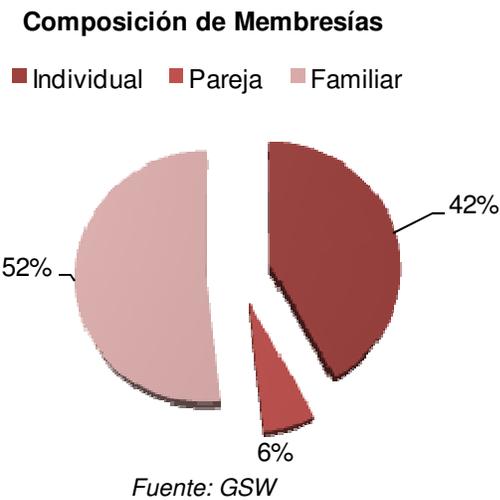
Las instalaciones de los Clubes Deportivos de la Compañía se caracterizan por contar con equipo de entrenamiento cardiovascular y de peso libre e integrado marcas reconocidas, así como salones especialmente diseñados para impartir clases grupales de spinning, pilates, yoga, aerobics y otras actividades deportivas. La mayoría de los Clubes Deportivos cuenta con albercas techadas, canchas de squash, muros de escalar y algunos canchas de tenis y padel, prácticas de golf y rings de boxeo.

Los Clubes Deportivos se han conformado en espacios agradables de convivencia social en los cuales pueden interactuar hombres y mujeres de un amplio rango de edades con actividades afines, por ejemplo jóvenes ejecutivos, amas de casa, estudiantes universitarios, deportistas de alto rendimiento, etc. Este amplio espectro de usuarios distingue a la Compañía claramente de sus competidores ya que le otorga la oportunidad de satisfacer a un mercado objetivo mucho más amplio.

El modelo de negocio de la Compañía busca atraer a distintos tipos de Usuarios. Para dichos propósitos, diseña sus instalaciones con el objetivo de satisfacer las necesidades de cada tipo de Usuario. Comúnmente, las áreas de entrenamiento cardiovascular, peso libre y peso integrado son aprovechadas, en su mayoría, por Usuarios de entre 18 y 60 años. Los salones de cada Club Deportivo pueden ser utilizados para impartir clases orientadas a distintos tipos de Usuarios con preferencias diversas. La Emisora, a través de su concepto "Fitkidz", brinda una amplia gama de actividades deportivas dirigidas a niños y jóvenes en las instalaciones de sus Clubes Deportivos. Aproximadamente el 15% de los Usuarios de Sports World se ubican entre los 0 y 17 años de edad y el 25% del área de los Clubes Deportivos de la Compañía está dedicado a actividades especializadas para niños y jóvenes. Las principales actividades de "Fitkidz" incluyen: ballet, taekwondo, academia de natación, *Kidz Power* (equipo cardiovascular y pesa, especialmente diseñado para niños), *Aero Kidz Aero Jam* (actividades de baile con música), *Funny Climb* (actividades con paredes para escalar), *Tearless and Fearless* (estimulación temprana) y servicios de guardería. Este tipo de programas le permiten a la Compañía crear una conciencia de marca entre los Usuarios más jóvenes de los Clubes Deportivos, lo cual fomenta la lealtad y permanencia de los Usuarios en una etapa más adulta de su vida.

La Compañía ofrece varios tipos de Membresías enfocados a las diferentes necesidades de sus clientes. Cada Membresía es adquirida mediante un pago único y otorga a los Usuarios el derecho a recibir los servicios y usar las instalaciones de los Clubes Deportivos, conforme a los términos y condiciones de cada Membresía. Entre las Membresías que ofrece la Compañía se encuentran las siguientes: individual (la cual, a su vez, comprende las Membresías “business” y “college”), familiar y pareja. Estas Membresías pueden ser “full time”, que permiten el acceso al Usuario a cualquier hora de operación del Club Deportivo correspondiente o “part time”, las cuales tienen un horario de uso restringido. Asimismo, las Membresías pueden ser “Single Club”, “Multi Club” o “All Clubs” dependiendo del número de Clubes Deportivos a los que puede tener acceso un Usuario.

Al 30 de junio de 2010, la distribución de las Membresías de la Compañía se representa en las siguientes gráficas:



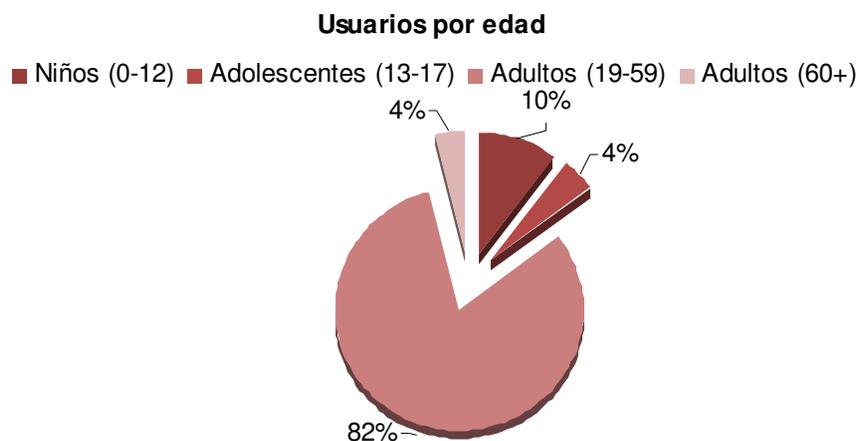
A continuación se presenta una tabla con la descripción de los tipos de Membresías que ofrece la Compañía a la fecha del presente Prospecto:

Tipo de Membresía	Descripción	Full Time (FT) o Part Time (PT)	Single Club (SC), Multi Club (MC) o All Clubs (AC)
Individual	<i>Individual</i> Diseñada para un solo Usuario, es permanente y transmisible.		
	<i>Business</i> Es una membresía individual, permanente, no puede ser transmitida y tiene la característica de ser <i>Multi Club</i> o <i>All Clubs</i> pagando cuotas preferenciales de membresía y mantenimiento.	FT / PT	SC / MC / AC
	<i>College</i> Es una membresía individual, permanente y no puede ser transmitida y permite el acceso al Usuario durante un horario específico.		
Pareja	Diseñada para que puedan ingresar dos Usuarios, sin importar parentesco, sexo, ni estado civil, es permanente y transmisible.	FT	SC / AC
Familiar	Diseñada para que puedan ingresar todos los miembros de una familia (padres e hijos menores de 21 años), es permanente y transmisible.	FT	SC / AC

Los Usuarios de los Clubes Deportivos pagan cuotas de mantenimiento mensuales que les otorgan el derecho de usar todas las instalaciones de los Clubes Deportivos. Los Usuarios pueden hacer uso del equipo y realizar las actividades disponibles en cada club por una cuota mensual única, salvo por los programas deportivos y entrenamientos personalizados.

El principal objetivo de la Compañía es maximizar la rentabilidad de los Clubes Deportivos manteniendo estrictos niveles de servicio y atención a sus clientes. La rentabilidad de los Clubes Deportivos se incrementa de forma sustancial una vez que los ingresos generados por cada uno de dichos Clubes Deportivos superan los gastos fijos de los mismos. Una vez logrado este punto de equilibrio, cada Usuario adicional se refleja en un incremento en el margen de utilidad.

La Emisora cuenta con una cartera de Usuarios diversificada en cuanto a edades. Al 30 de junio de 2010, el 82% del total de los Usuarios de los Clubes Deportivos de la Compañía eran personas entre los 19 y los 59 años de edad y el 96% de los Usuarios eran personas menores a los 60 años de edad, según se muestra en la gráfica siguiente.



Fuente: GSW

La proporción de Usuarios hombres y mujeres es prácticamente la misma.

El negocio de la Compañía presenta un comportamiento cíclico basado en las actividades de sus Usuarios conforme al cual, en época vacacional, el aforo disminuye dependiendo del Club Deportivo, de su ubicación y/o segmento económico al que presta servicios. Asimismo, la contratación de Membresías suele incrementar durante el mes de enero de cada año.

Productos y Servicios

La Compañía ofrece a sus clientes acceso a los Clubes Deportivos y la Membresía les otorga el derecho a usar todas las instalaciones de los mismos así como a las diferentes actividades deportivas ofrecidas en cada Club Deportivo. La Membresía permite a los Usuarios el uso ilimitado de las áreas de acondicionamiento cardiovascular, peso libre y peso integrado. Adicionalmente, en las instalaciones de los Clubes Deportivos se cuenta con salones especialmente diseñados para impartir clases grupales de spinning, pilates, yoga, aerobics y otras actividades deportivas conforme a horarios predeterminados. La mayoría de los Clubes Deportivos cuenta con albercas techadas, canchas de squash, muros de escalar y, en algunos casos, con canchas de tenis y padel, prácticas de golf y rings de boxeo. La mayor parte de los productos y servicios que ofrece Sports World se encuentran incluidos dentro de la cuota mensual de mantenimiento.

Adicionalmente al uso de las instalaciones de los Clubes Deportivos, la Compañía ofrece a sus Usuarios los siguientes servicios:

Entrenadores de Piso

Los Clubes Deportivos de la Compañía ofrecen, mediante instructores calificados, asesoría general en el área de ejercicio cardiovascular, peso libre, peso integrado, alberca y muro. Los entrenadores cumplen con una importante función dentro de los Clubes Deportivos al representar el vínculo principal entre las aspiraciones y objetivos deportivos de los Usuarios y una asesoría deportiva, técnica y de calidad para satisfacer dichas metas.

Los instructores de cada una de las disciplinas tienen capacitaciones diferentes; sin embargo las áreas que demandan más atención de servicio son Acondicionamiento Físico y Clases Grupales.

Instructores del área de Acondicionamiento Físico

En coordinación con el Sistema Integral de Capacitación y Certificación de Entrenadores Deportivos (SICCED) de la CONADE llevan a cabo cursos en las instalaciones de la Compañía con profesionistas externos para la acreditación de los niveles básicos de entrenamiento deportivo. Estos cursos tienen valor curricular de la Secretaría de Educación Pública y la CONADE. En adición a los niveles básicos de entrenamiento, se ofrecen cursos especializados como primeros auxilios, nutrición y biomecánica.

Como complemento de la capacitación anterior, los entrenadores de la Compañía tienen la opción de atender a cursos de anatomía, fisiología, y metodología, los cuales se dirigen a entrenadores que prestan servicios de entrenamiento personalizado.

La Compañía está avalada por la CONADE como centro de capacitación y certificación de entrenadores.

Instructores de Clases Grupales

Los instructores de clases grupales de Sports World se certifican en la metodología de Body System. Dicha metodología es desarrollada por Body System de México, S.A. de C.V., empresa que coordina y administra dichas certificaciones. Todos los instructores deben estar actualizados en las rutinas de Body System y tener su renovación activa para poder impartir clases. La Compañía es la única cadena de

clubes deportivos en México que cuenta con personal certificado en todas las disciplinas de Body System.

Clases Grupales

Los Clubes Deportivos ofrecen a sus Usuarios varios programas de clases grupales incluidos en la cuota de mantenimiento mensual. Dichos programas se caracterizan por el uso de instalaciones y equipo con tecnología de punta dentro de los Clubes Deportivos, instructores certificados, así como una gran variedad de clases que van desde la práctica de yoga hasta el *spinning*. Las clases se enfocan en el apoyo personal y en la experiencia social que brinda a sus miembros con una amplia variedad de programas de ejercicio en grupo. A diferencia de muchos de los competidores de la Compañía, los programas de ejercicio en grupo que se ofrecen en sus Clubes Deportivos, están certificados internacionalmente por *Les Mills Body Training Systems*, *Polestar Pilates*, *Spinning Mad Dogg* y *Zumba Fitness*.

Cada Club Deportivo cuenta con diversos salones de clases grupales especialmente diseñados para el tipo de clases que se imparten en cada salón, muchos de los cuales cuentan con atmósferas controladas por separado (por ejemplo, temperatura, iluminación y sonido).

Fitkidz

Fitkidz ofrece, a través de personal dedicado y especializado, diversas actividades enfocadas a niños y jóvenes dentro de las instalaciones del Club Deportivo y amparadas por la cuota mensual de mantenimiento. Aproximadamente el 25% del área de los Clubes Deportivos de la Compañía está dedicada a actividades especializadas para niños y jóvenes. Las actividades proporcionadas bajo este concepto incluyen: ballet, taekwondo, academia de natación, estimulación temprana y cuidado personalizado de niños y bebés dentro de un ambiente seguro.

En adición a lo anterior, la Emisora también ofrece varios productos y servicios por un costo adicional al mantenimiento mensual, los cuales se mencionan a continuación:

Programas Deportivos

La Emisora cuenta con varios programas deportivos que se llevan a cabo una o varias veces al año dependiendo del programa, los cuales se describen a continuación:

- **Integra**

Integra es un programa de ocho semanas que consiste en clases grupales diseñadas para incrementar fuerza, flexibilidad y resistencia. Este programa combina la diversidad de las clases grupales junto con atención personalizada por parte de expertos en nutrición y sesiones de masaje deportivo.

- **Run in Team**

Run in Team es un programa introducido en 2010, diseñado para Usuarios interesados en entrenamientos para carreras desde 5 kilómetros hasta maratones.

- **Body 4 Life**

Body 4 Life es un programa específicamente diseñado para lograr objetivos personalizados (como incremento de masa muscular y reducción de grasa corporal, entre otros) mediante la combinación de actividades cardiovasculares junto con actividades anaeróbicas. Este programa está apoyado por sesiones con expertos en nutrición y masoterapeutas.

- **Adventure Summer Camp**

El *Summer Camp* es un programa diseñado para los niños el cual se lleva a cabo durante los periodos de vacaciones de verano. Este programa incluye varias actividades deportivas y recreativas así como visitas y actividades externas.

La oferta de programas deportivos de la Compañía se ha incrementado conforme a la demanda de los mismos. Durante 2009, los ingresos por programas deportivos se duplicaron respecto a los ingresos por dicho concepto durante el año 2008, con una misma base de Clubes Deportivos en operación. Lo anterior refleja la creciente demanda de los Usuarios por una oferta diversa y continua de programas deportivos dentro de los Clubes Deportivos. La Compañía desarrolló y lanzó en 2009 el programa Integra en función de la demanda de sus Usuarios; dicho programa tuvo gran aceptación, así como la participación esperada por parte de los Usuarios, constituyéndose en un programa característico de Sports World. Por su parte, el programa de Adventure Summer Camp ha registrado un crecimiento importante en los últimos años: de 2008 a junio de 2010, el número de semanas vendidas de este programa se ha incrementado 4.5 veces.

La Compañía considera que sus programas deportivos incrementan la retención de Usuarios al incentivar el uso de todas las instalaciones y actividades de los Clubes Deportivos en un ambiente agradable que permite la convivencia e interacción con otros Usuarios.

Otros

Sports World también ofrece, con costo adicional, servicios de asesoría de expertos en nutrición, servicios de masaje deportivo y entrenamientos personalizados. Algunos de los Clubes Deportivos cuentan con servicios adicionales con costo como cafetería, tintorería, *Spa* y venta de artículos deportivos y de nutrición.

Modelo de Negocios

Sports World cuenta con un atractivo modelo de negocios en una industria que tiene baja penetración (considerando el número de centros deportivos por habitante) y que se encuentra altamente fragmentada en México. Ver "*La Emisora - Descripción del negocio - Información del mercado.*" La Compañía ha desarrollado un concepto innovador de "*Family Wellness Center*", con un costo de Membresía accesible para Usuarios que abarcan un amplio rango de edades. En los Clubes Deportivos de Sports World se ofrecen diversas actividades físicas para todos los miembros de la familia, con el objetivo de cumplir con las metas y aspiraciones específicas de cada Usuario, mejorando como resultado la calidad de vida de sus clientes. Los Clubes Deportivos adquieren para los Usuarios un significado más allá de un espacio de entrenamiento deportivo y llegan a representar espacios de convivencia y bienestar físico.

La Compañía opera un modelo de negocios diferenciado que se enfoca en servicios deportivos dirigidos a mercados masivos. El modelo de negocios consiste en atraer clientes potenciales a los Clubes Deportivos para que éstos se conviertan en Usuarios de los mismos mediante la adquisición de una Membresía y el pago de cuotas mensuales de mantenimiento. El modelo de negocios actual permite a la Compañía apalancar sus gastos fijos operativos mediante estrategias de retención y ocupación máxima de los Clubes Deportivos, lo que tiene como resultado obtener una rentabilidad atractiva. Los aspectos más importantes del modelo de negocios de la Compañía son los siguientes:

- concepto diseñado específicamente para que todos los miembros de una familia puedan realizar actividades deportivas o recreativas dentro de un mismo espacio;
- generación de apalancamiento operativo, a diferencia de otras compañías de consumo;
- capacidad para desarrollar internamente distintos formatos de clubes deportivos dirigidos a mercados específicos;

- enfoque en la retención de sus Usuarios mediante una cultura orientada al servicio, posicionamiento de marca y sentido de lealtad entre los miembros más jóvenes de las familias hasta la edad adulta;
- instalaciones deportivas con equipamiento de primer nivel; y
- proceso de selección y desarrollo de Clubes Deportivos basado en diversos factores, incluyendo sin limitar, la demanda de servicios, densidad demográfica, nivel socioeconómico y tipo (residencial, corporativa, comercial o mixta) de la zona y ubicación del local y vías de acceso al mismo.

A la fecha de este Prospecto, la Emisora cuenta con 2 modelos de clubes deportivos: el modelo de clubes “A” y el modelo de clubes “B”, éste último siendo un concepto de bajo costo.

El modelo de Club Deportivo “A” atiende a los niveles socioeconómicos A, B y C+ de México y sus instalaciones varían entre 2,800 y 4,100 metros cuadrados de superficie interna. Los Clubes Deportivos bajo este modelo están ubicados principalmente en ciudades densamente pobladas y zonas con un alto flujo de personas, ya sea como un local independiente o dentro de un centro comercial. Este tipo de club cuenta con áreas de ejercicio cardiovascular, peso libre, peso integrado, salones de clases grupales, *Fitkidz*, alberca, muro de escalar, squash y vestidores y en algunos casos ring de box, canchas de tenis o padel y práctica de golf.

El modelo “B” es un concepto enfocado a dar servicio a los niveles socioeconómicos C a D+ de México y sus instalaciones varían entre 3,000 y 4,000 metros cuadrados de superficie interna. Este modelo de Clubes Deportivos está ubicado en ciudades altamente pobladas y zonas con un alto flujo de personas; cuenta con una cancha deportiva de usos múltiples, salones grupales más amplios que los de los Clubes Deportivos “A” y ofrece un menor número de programas deportivos.

Actualmente, la Emisora cuenta con trece Clubes Deportivos bajo el concepto “A” y un Club Deportivo bajo el concepto “B”.

El proceso de selección de la ubicación de cada Club Deportivo se basa en un análisis de varios factores que pueden influir en el desempeño del Club Deportivo, entre los cuales se encuentran factores socio-demográficos de la zona, competencia, demanda de servicios en la zona, características del local y vías de acceso al mismo, entre otros.

El ciclo de vida de un Club Deportivo comienza con la etapa de pre-venta de Membresías durante el proceso de construcción del mismo, la cual puede durar entre cuatro y seis meses. Una vez abierto el Club Deportivo, el periodo de maduración en el cual se busca alcanzar más del 80% de su capacidad máxima esperada puede comprender desde doce hasta 36 meses. La velocidad con la cual se alcanza dicha capacidad varía en función a la fecha de apertura del Club, la ubicación del mismo y la oferta deportiva de la zona.

La Compañía cuenta con un plan de mantenimiento preventivo del equipo deportivo el cual le permite optimizar gastos de mantenimiento conforme a programas específicos de rotación y atención de equipo. Cada Club Deportivo cuenta con un plan de reemplazo de equipo en base a la vida útil del mismo.

Ventajas Competitivas

La Compañía considera que sus principales ventajas competitivas son las siguientes:

Concepto familiar

Sports World es una de las cadenas de clubes deportivos familiares más grandes en México, con catorce Clubes Deportivos en operación y más de 25,000 Usuarios. La Compañía ofrece un concepto específicamente diseñado para que todos los miembros de una familia puedan realizar actividades

deportivas dentro de un mismo espacio. La Compañía ofrece servicios e instalaciones especialmente diseñados para niños y adolescentes, representando éstos el 15% de sus Usuarios. Sports World bajo el concepto “FitKidz” ofrece, a través de instructores calificados y en las mismas instalaciones, una amplia gama de actividades dirigidas a niños y comprendidas dentro de la cuota de mantenimiento mensual, que incluyen: ballet, taekwondo, academia de natación, estimulación temprana y cuidado personalizado de niños y bebés dentro de un ambiente seguro. Aproximadamente el 25% del área de los Clubes Deportivos está dedicado a actividades especializadas para niños y jóvenes.

Estrategia de crecimiento con base en criterios de captación y retención de Usuarios y ocupación máxima de los Clubes Deportivos.

Durante los últimos cinco años, la Compañía ha abierto nueve Clubes Deportivos lo cual le ha permitido desarrollar los procesos necesarios para identificar mercados, localizar locales atractivos, construir a través de terceros, desarrollar sus diferentes formatos de Clubes Deportivos, realizar estrategias de pre-venta y continuar con el crecimiento y captación de Usuarios después de la apertura de cada Club Deportivo. La Compañía analiza el comportamiento y tendencias de sus clientes para evaluar la probabilidad de éxito de cada Club Deportivo. Una vez que el Club Deportivo es abierto, la Compañía realiza diferentes estrategias de promoción (dependiendo de las características del club y la zona) para lograr atraer el número necesario de Usuarios para alcanzar su capacidad máxima.

La Compañía estima que la relación entre Usuarios y metros cuadrados para que un Club Deportivo alcance su capacidad máxima utilizada es de uno a uno. Al 30 de junio de 2010, la superficie interior de los Clubes Deportivos de la Compañía era de 47,526 metros cuadrados (entre 2,800 y 4,100 metros cuadrados por Club Deportivo) y la Compañía contaba con 25,788 Usuarios. Con base en lo anterior, a dicha fecha, la capacidad utilizada de los Clubes Deportivos de la Emisora era de 54.2%. Esto se debe a que varios de los Clubes Deportivos no han llegado a su capacidad máxima ya que son clubes que siguen en etapa de maduración en base a su fecha de apertura.

Cultura orientada al servicio como estrategia para la retención de clientes

Sports World se enfoca en la retención de sus Usuarios mediante una cultura orientada al servicio y la atención al Usuario. La Compañía ofrece una amplia gama de actividades y programas deportivos enfocados a las necesidades y demandas específicas de sus Usuarios, así como servicios de entrenamiento, salud y nutrición conforme a las últimas tendencias internacionales de la industria del *fitness*. La Compañía ofrece servicios personalizados de entrenamiento así como servicios de seguimiento nutricional para bajar de peso. Asimismo, se ofrecen dentro de las instalaciones de los Clubes Deportivos otros servicios como cafeterías, *spa* y tintorerías.

Amplia cobertura en zona de mayor influencia

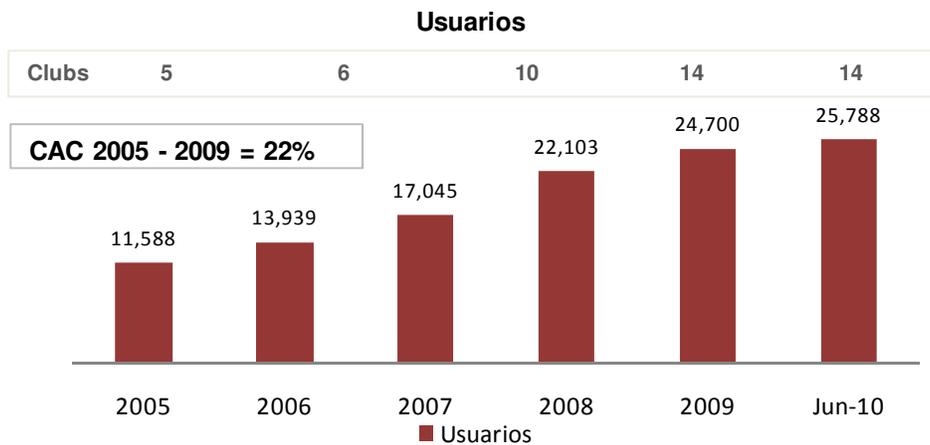
Sports World tiene, en total, catorce Clubes Deportivo: diez ubicados en la Ciudad de México y zona metropolitana, y cuatro en el interior de la República. Los Clubes Deportivos de la Ciudad de México y su área metropolitana se encuentran ubicados en zonas estratégicas con el fin de atender la demanda de los sectores de mayor poder adquisitivo. De esta forma, la Compañía cuenta con una amplia cobertura en el mercado de mayor rentabilidad del país.

Instalaciones y equipo de primer nivel

Las instalaciones de los Clubes Deportivos de la Compañía se caracterizan por contar con equipo de marcas reconocidas, albercas techadas, canchas de squash, paredes para escalar techadas, canchas de tenis y padel, prácticas de golf, rings de boxeo y salones especialmente diseñados para impartir clases grupales de spinning, pilates, yoga, aeróbics y demás actividades.

Equipo de administración independiente, profesional y experimentado

El equipo de administración y operativo de la Compañía cuenta con más de 20 años de experiencia en la industria de centros deportivos. El equipo de administración y operativo de la Compañía está integrado por profesionistas que cuentan con experiencia previa en otras empresas reconocidas y no forman parte de ningún grupo de accionistas, con excepción del Director General de la Compañía. Los funcionarios ejecutivos de Sports World han demostrado su habilidad para desarrollar, operar y administrar un portafolio de Clubes Deportivos de una manera sustentable y rentable. El equipo de administración de la Compañía ha logrado un crecimiento en el número de Clubes Deportivos de cinco en 2005 a catorce al 30 de junio 2010; así como en el número de Usuarios de 11,588 a 25,788 durante el mismo periodo. Las siguientes tablas muestran dicho crecimiento:



Fuente: GSW



Fuente: GSW

Organización institucional

A partir de julio de 2005, fecha de la inversión realizada por Nexus Capital, la Compañía inició un proceso de institucionalización dirigido por el equipo de Nexus Capital. Como resultado de este proceso, la Compañía ha desarrollado sistemas de administración y control interno más efectivos, mecanismos de control de operaciones y programas generales de auditoría externa e interna que brindan a la administración de GSW un nivel razonable de seguridad de que sus operaciones se ajustan a los lineamientos de administración establecidos internamente y a la legislación aplicable.

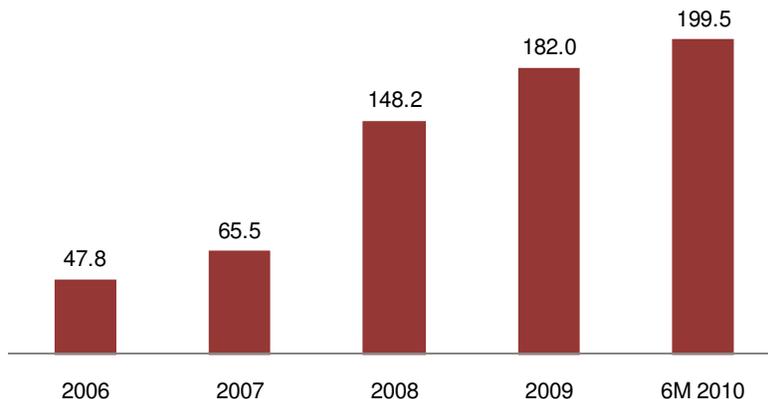
Asimismo, desde el 2005, la Compañía cuenta con un Consejo de Administración en el cual participan consejeros independientes, así como con un Comité Ejecutivo que se reúne mensualmente. Dichos órganos colegiados adoptan y, en su caso, emiten su opinión sobre las decisiones más importantes relacionadas con el negocio de la Compañía. Adicionalmente, los principales funcionarios de la Compañía se reúnen en juntas semanales para discutir asuntos relacionados con las operaciones diarias de la Compañía.

Alto índice de aforo

Una de las ventajas competitivas de la Compañía es su aforo, el cual se define como la cantidad de visitas de Usuarios a los Clubes Deportivos durante cierto periodo. Históricamente, el aforo promedio mensual a los Clubes Deportivos ha tenido un crecimiento anual compuesto del 57%, partiendo de alrededor de 47 mil 800 visitas promedio mensuales en 2006 a 182 mil visitas promedio mensuales durante 2009. Este atractivo flujo de personas a los Clubes Deportivos de Sports World ha sido un factor determinante en el incremento de las relaciones comerciales de la Compañía y los ingresos derivados de acuerdos comerciales, ya que dicho flujo de personas proporciona un ambiente ideal para activaciones de marcas y de productos de terceros, y permite el uso de las paredes de los Clubes Deportivos para impresiones publicitarias.

La tabla siguiente muestra el incremento en el aforo de los Usuarios de Sports World de 2006 a 2010.

Aforo Promedio Mensual (en miles de visitas por mes)



Fuente: GSW

Control de costos y gastos

La Compañía cuenta con un estricto control de costos y gastos tanto a nivel Clubes Deportivos como a nivel corporativo, con lo cual busca optimizar los mismos e incrementar su rentabilidad. La Compañía ha implementado reducciones en el consumo de agua, electricidad y papel a través de campañas verdes, programas de mantenimiento preventivo y empleados multi-funcionales, lo que ha representado una reducción significativa de costos y gastos. Adicionalmente, la Compañía continuamente reemplaza equipo obsoleto por equipo nuevo, ecológico y eficiente en el consumo de energía eléctrica y, actualmente, se encuentra en el proceso de instalar y operar plantas de tratamiento de agua, lo cual, además de contribuir al mejoramiento del medio ambiente, tendrá un efecto positivo en la política de reducción de costos de la Compañía. Ver "*La Emisora - Descripción del negocio - Desempeño ambiental*".

Economías de escala y barreras de entrada

La industria de clubes deportivos se encuentra en una fase temprana de desarrollo, por lo que presenta diversas características atractivas, tales como altas barreras de entrada para la apertura de centros deportivos con características similares a los de la Compañía, un amplio número de proveedores de maquinaria, lo que a su vez resulta en un poder limitado para los proveedores y bajo número de jugadores institucionales con acceso a capital.

Estrategia de Negocios

El objetivo de la Compañía es incrementar su participación de mercado y continuar siendo una de las empresas líderes en la industria del *fitness* en México; aumentar sus ventas a través de la atracción de nuevos Usuarios para alcanzar la capacidad de ocupación máxima de los Clubes Deportivos actuales; y continuar con su programa de expansión de Clubes Deportivos en áreas no atendidas dentro de la Ciudad de México y zona metropolitana y posteriormente en otros estados de la República Mexicana.

Los elementos fundamentales de la estrategia de negocio de la Compañía consisten en:

Continuar con la expansión de nuevos Clubes Deportivos

La Compañía considera que su sólida situación financiera, así como sus exitosos antecedentes de apertura de Clubes Deportivos, le proporcionan una base consolidada para el crecimiento continuo a través de nuevas aperturas. Sports World ha identificado en la Ciudad de México y zona metropolitana más de quince zonas potenciales en las cuales la Compañía no tiene presencia o en las que el mercado es lo suficientemente grande como para abrir nuevos Clubes Deportivos a pesar de la presencia de algún competidor. Adicionalmente, considerando factores como demanda de servicios, densidad poblacional, desarrollo económico y ausencia de competencia profesional, entre otros, existen alrededor de treinta ciudades en México que presentan importantes oportunidades de expansión para la Emisora y que en conjunto constituyen aproximadamente la mitad de la población nacional.

Incrementar la capacidad de ocupación del portafolio actual de Clubes Deportivos

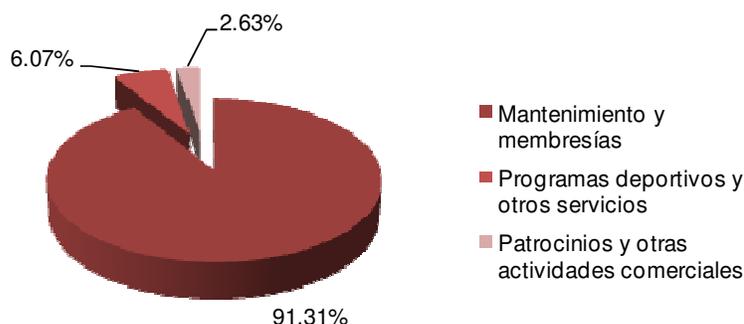
El objetivo principal de la Emisora en el año 2009 fue consolidar las operaciones de sus Clubes Deportivos, concentrando su estrategia de negocios en el incremento en número de Usuarios y la retención de los mismos. La Compañía considera que existe oportunidad de lograr un mayor crecimiento en los Clubes Deportivos existentes mediante el incremento de Usuarios de los mismos, según se ve reflejado en el aumento año con año de las Membresías y Usuarios. Como se mencionó anteriormente, al 30 de junio de 2010, la capacidad utilizada de los Clubes Deportivos de la Compañía era de 54.2%, lo que indica que el potencial de crecimiento en el número de Usuarios por Club Deportivo es todavía atractivo. Adicionalmente, uno de los factores fundamentales para mantener e incrementar la capacidad de ocupación de los Clubes Deportivos actuales es la retención de los Usuarios a través de una cultura de servicio y una oferta deportiva amplia y atractiva que ofrezca a los clientes un valor agregado.

Incrementar la proporción de ingresos adicionales en los Clubes Deportivos

Los principales ingresos de la Compañía provienen de la venta de Membresías y de las cuotas de mantenimiento mensuales. Al 31 de diciembre de 2009, dichos ingresos representaron el 91% de los ingresos totales de la Emisora. Los ingresos adicionales de la Emisora se conforman por programas deportivos, entrenamientos personalizados, servicios adicionales (renta de casilleros, venta de artículos deportivos, invitados especiales, servicios de *spa*, entre otros) y relaciones estratégicas con empresas comerciales. Estándares internacionales muestran que dichos ingresos representan el 20% de los ingresos totales de centros deportivos.

La siguiente tabla muestra la distribución de los ingresos de la Compañía al 30 de junio de 2010:

Desglose de Ingresos



Fuente: GSW

GSW ha desarrollado estrategias para incrementar estos ingresos, duplicando su oferta de programas deportivos, desarrollando nuevos programas, nuevos entrenamientos personalizados y brindando servicios adicionales a los Usuarios tales como tintorería y lavandería, venta de accesorios y ropa deportiva, entre otros. La Compañía continuamente está incrementando sus relaciones estratégicas con diferentes empresas comerciales, buscando mayores anunciantes y patrocinadores enfocados a ciertos segmentos de Usuarios con los GSW todavía no cuenta.

Desarrollar nuevos formatos para diferentes mercados.

La Compañía se encuentra desarrollando nuevos formatos de clubes o centros deportivos. En 2008, la Emisora abrió en Coacalco un Club Deportivo bajo el concepto de club de bajo costo, enfocado a un rango de clases C a D+ de la población de México. La Compañía continuará desarrollando este concepto en diferentes áreas de la Ciudad de México y zona metropolitana y posteriormente en otros estados de la República Mexicana. Adicionalmente, la Compañía ha desarrollado el concepto un tercer modelo "C" enfocado al mismo mercado que los clubes "A" pero con un área menor que concentra las instalaciones de mayor uso (80%) en los clubes actuales, tales como equipo cardiovascular, pesas, salones grupales y baños.

Operación de Clubes de Terceros

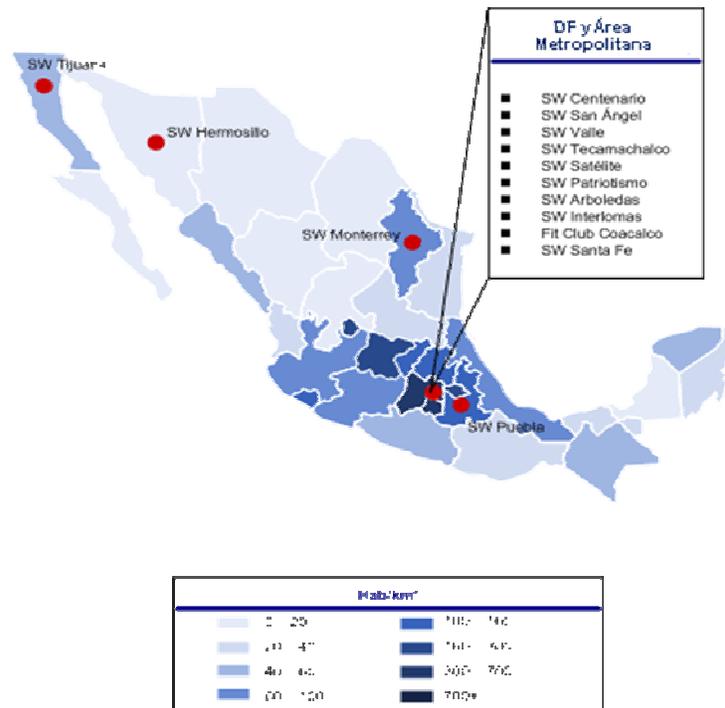
Históricamente la Compañía ha analizado la opción de operar clubes de terceros en distintas localidades de la República Mexicana. La Compañía considera que la operación de clubes de terceros representa una opción para incrementar sus ingresos, sin la necesidad de realizar inversiones elevadas en activos fijos y, asimismo, para dar a conocer la calidad en el servicio de GSW. La prestación de estos servicios comprendería la administración centralizada del club deportivo, apoyada por las oficinas corporativas de la Compañía, así como la capacitación de empleados y certificación de instructores.

Adquisiciones estratégicas

La Compañía constantemente evalúa posibles adquisiciones de pequeñas y medianas cadenas de gimnasios y clubes locales o del extranjero, que cuenten con una atractiva penetración de mercado en su zona objetivo. Las adquisiciones que la Compañía decida llevar a cabo en el futuro contribuirán a su estrategia de expansión y al crecimiento de su participación de mercado en la industria.

ii) Canales de Distribución

Actualmente, la Emisora realiza sus operaciones a través de catorce Clubes Deportivos: diez de ellos ubicados en la Ciudad de México y zona metropolitana y cuatro en el interior de la República Mexicana, en las ciudades de Tijuana, Puebla, Monterrey y Hermosillo. Los Clubes Deportivos ubicados en la Ciudad de México y zona metropolitana se conocen como Sports World Centenario, Sports World San Ángel, Sports World Valle, Sports World Tecamachalco, Sports World Satélite, Sports World Patriotismo, Sports World Arboledas, Sports World Interlomas, Fit Club Coacalco y Sports World Santa Fe.



Fuente: INEGI y GSW

La estrategia de ventas de la Compañía ha tenido, principalmente, un enfoque personalizado o semi-personalizado, en comparación con campañas masivas de ventas, y la Compañía ha concentrado sus actividades de mercadotecnia en la zona de influencia en donde se encuentra ubicado cada Club Deportivo, reduciendo de esta forma los costos de publicidad de la Emisora. Las actividades de publicidad y mercadotecnia incluyen, entre otras, entrega de volantes, envío de correos electrónicos y una campaña en Internet vía Twitter y Facebook.

Estrategia de Ventas

La estrategia de ventas de la Compañía consiste en:

- incrementar el número de Usuarios mediante la venta de Membresías de los Clubes Deportivos actuales y los Clubes Deportivos de nueva apertura;
- mantener e incrementar el número de Usuarios y, consecuentemente, los ingresos por cuotas de mantenimiento mensuales, a través de programas de retención de Usuarios actuales;
- mantener e incrementar el ingreso por Usuario mediante el continuo lanzamiento de programas deportivos y la oferta de otros servicios y productos dentro de los Clubes Deportivos; e

- incrementar el ingreso mediante patrocinios y relaciones comerciales con diversas empresas.

Durante 2007, el promedio mensual de las Membresías vendidas fue de 463, aproximadamente 46 Membresías vendidas por Club Deportivo en cada mes, considerando los diez Clubes Deportivos que operaban a esa fecha. Para 2009, el promedio mensual de las Membresías vendidas fue de 913, aproximadamente 65 membresías por Club Deportivo por mes, considerando a los catorce Clubes Deportivos existentes a dicha fecha, lo que significa un crecimiento de más del 40% en las ventas mensuales de Membresías a nivel Club Deportivo.

Estrategia de Mercadotecnia

La estrategia de mercadotecnia de la Emisora es una estrategia puntual y eficiente que busca incrementar el volumen de posibles clientes con las características del segmento al que se dirige cada uno de los Clubes Deportivos de la Compañía. Dicha estrategia de mercadotecnia consiste en lo siguiente:

- lanzamiento de nuevos productos dirigidos a diferentes segmentos del mercado objetivo de la Compañía;
- rediseño de los productos ya existentes para una actualización, mayor aceptación y velocidad de penetración en el segmento objetivo;
- promoción y lanzamiento de nuevos programas deportivos; y
- creación y lanzamiento de campañas de retención, lealtad y referidos.

El éxito de la estrategia de mercadotecnia depende en gran medida de enfocar los esfuerzos con activaciones de bajo costo y mercadeo directo, adaptándolas a las necesidades y públicos objetivos de cada Club Deportivo, contribuyendo a tener el acercamiento óptimo con el consumidor final, sin tener gastos de “*branding*” o posicionamiento de marca ni en medios masivos de comunicación.

El área de mercadotecnia de la Compañía mantiene una relación muy estrecha con el área de ventas para que, en conjunto, definan y evalúen las acciones puntuales que resultan en el cumplimiento de las metas, haciendo más efectivos y eficientes los esfuerzos.

Como política principal del área de mercadotecnia, todas las campañas y acciones aprobadas deben de tener un retorno de inversión garantizado, de lo contrario no se autoriza la promoción.

Adicionalmente, la Emisora cuenta con el sistema de “Sociomanía” el cual consiste en que un Usuario puede obtener mantenimientos gratuitos al referir potenciales Usuarios a algún Club Deportivo y que éste potencial Usuario se inscriba al mismo.

Tecnología de Información

Actualmente la Compañía utiliza bajo licencia el software People Soft, para administrar las actividades de administración, inventarios, sistemas de finanzas y contabilidad y el Sistema Integral de Administración de Clubes o SIAC, un software propio, desarrollado internamente para el control de pagos de Membresías y cuotas de mantenimiento, así como registro de información de Usuarios.

iii) Patentes, licencias, marcas y otros contratos

Operadora SW, Subsidiaria de la Emisora, es titular de diversos registros de marcas y avisos comerciales que protegen el signo distintivo “Sports World” (y diseño), “Fitkidz” (y diseño) e “Integra by Sports World” (y diseño) en diferentes clases así como una solicitud de trámite de éstos

Las siguientes tablas identifican las denominaciones, números de registro (o de expediente), clase y vigencia de las principales marcas y solicitud de registro de marca presentada por Operadora SW.

Marcas

Titular	Número de Registro	Denominación	Clase	Vigencia
Operadora SW	945788	Sports World y diseño	42	29 de agosto de 2011
Operadora SW	674993	Sports World y diseño	41	4 de agosto de 2010
Operadora SW	677258	Sports World y diseño	28	4 de agosto de 2010
Operadora SW	756918	Fitkidz y diseño	41	29 de agosto de 2012
Operadora SW	726219	Fitkidz y diseño	25	29 de agosto de 2011
Operadora SW	1105633	SWFIT by Sports World y diseño	16	18 de mayo de 2019
Operadora SW	1105632	Integra2 by Sports World y diseño	41	18 de mayo de 2019
Operadora SW	1108054	Integra by Sports World y diseño	41	21 de mayo de 2019
Operadora SW	1108792	B4L y diseño	41	5 de febrero de 2019

Solicitud en Trámite

Solicitante	Número de expediente	Nombre	Clase	Fecha de entrada	Estado
Operadora SW	1068262	Sports World FIT y diseño	41	18 de febrero de 2010	Registro pendiente

Todos los Clubes Deportivos de la Compañía han sido identificados bajo la marca “Sports World”, la cual cuenta con una amplia aceptación en el mercado. La marca “Sports World ” (y diseño) ampara, entre otros, los servicios de relacionados con la educación, esparcimiento, actividades deportivas y el desarrollo de las facultades físicas y mentales de las personas, así como la prestación de servicios destinados a divertir o entretener, incluyendo aquéllos cuya finalidad es procurar cuidados médicos, de salud, higiene y belleza, entre muchos otros.

Asimismo, la marca “Fitzkidz” es una de las marcas de mayor relevancia para la Emisora ya que identifica a las áreas y actividades para bebés, niños y adolescentes dentro de los Clubes Deportivos. Esta marca ha alcanzado un reconocimiento importante del público y ha sido utilizada por un plazo de aproximadamente diez años.

Otra de las marcas de mayor importancia para la operación de la Compañía es “Integra by Sports World”, pues identifica un programa deportivo basado en clases grupales el cual ha tenido gran aceptación y reconocimiento entre los Usuarios de los Clubes Deportivos.

La totalidad de las marcas mencionadas en los cuadros anteriores se encuentran vigentes. Operadora SW ha presentado, en tiempo y forma, ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial las solicitudes de renovación respectivas en los casos en que las fechas indican el vencimiento próximo de alguno de los registros.

Derechos de Autor

La Emisora cuenta con un software denominado Sistema Integral de Administración de Clubes o SIAC, el cual se utiliza en la administración y procesos operativos de los Clubes Deportivos. Este programa se encuentra registrado ante el Instituto Nacional del Derecho de Autor con los datos y características que se muestran en la tabla siguiente:

Titular	Número de Registro	Denominación	Tipo	Vigencia
Operadora SW	03-2009-051812342400-01	SIAC (Sistema Integral de Administración de Clubes)	Software	100 años

Contratos de licencia

La Compañía tiene celebrado un contrato de licencia con Body Systems de México, S.A. de C.V., con vigencia indefinida, conforme al cual la Compañía está facultada para hacer uso de sistemas deportivos de vanguardia mundial y que le permiten mantener una oferta de servicios de acondicionamiento físico altamente competitiva en el mercado. Bajo esta licencia, la Compañía ofrece clases certificadas por Body Systems de México, S.A. de C.V. como “Body Combat”, “Body Pump” y “Body Balance”, entre otras.

Otros contratos

Los principales contratos celebrados por la Emisora son los contratos de arrendamiento respecto de los inmuebles en los que se encuentran ubicados todos los Clubes Deportivos. Dichos contratos documentan el derecho de Operadora SW, Subsidiaria de la Compañía, de construir o remodelar y utilizar los locales respectivos para el desarrollo de sus operaciones. En términos generales, la vigencia inicial de cada contrato es entre 7 y 10 años, con opción para Operadora SW de prorrogar la vigencia por dos periodos adicionales, en su mayoría, de cinco años cada uno. A la fecha de este Prospecto, no hay vencimientos de los contratos de arrendamiento dentro de próximos cinco años, considerando las opciones de prórroga antes señaladas. El plazo de vigencia de cada contrato de arrendamiento se pacta en función de la inversión de mejoras y adecuaciones realizada en cada inmueble. Los contratos de arrendamiento de los Clubes Deportivos establecen rentas fijas, las cuales son actualizadas anualmente conforme al Índice Nacional de Precios al Consumidor y otros índices que se utilizan comúnmente en este tipo de contratos. En el caso de los arrendamientos de Interlomas y Coacalco, el monto de la renta incluye pagos por adecuaciones y mejoras realizadas por el arrendador.

La Compañía, contando con las autorizaciones correspondientes de los arrendadores respectivos, ha otorgado a terceros concesiones para operar cafeterías, tintorerías y/o spas dentro de algunos de los Clubes Deportivos. Los ingresos derivados de dichas concesiones no son relevantes para la Compañía.

La Compañía también tiene celebrados diversos contratos de alianzas estratégicas para patrocinios, usos de espacios publicitarios y otros servicios con empresas que participan en la industria del deporte, la salud y la nutrición, cuyas vigencias varían entre uno y tres años.

Adicionalmente, Sports World es titular de los derechos derivados de una opción que se podrá ejercer durante el año 2011, para adquirir el cien por ciento de las acciones o activos del club “b2be” ubicado en la Ciudad de Chula Vista, California, Estados Unidos, en la zona metropolitana de San Diego. El club es actualmente propiedad de algunos de los accionistas originales de Sports World, el cual opera bajo un concepto similar al de Sports World en cuanto a oferta deportiva, dimensiones y equipo, está enfocado al mercado Latinoamericano del sur de California y cuenta con un portafolio de usuarios de los cuales aproximadamente el 50% son de origen mexicano. La opción mencionada está documentada en un contrato, conforme al cual, el ejercicio de la opción está sujeto a diversas condiciones, entre otras, que el club haya alcanzado su punto de equilibrio operativo, la realización de una auditoría operativa, contable, legal y fiscal a satisfacción de Sports World y que el Consejo de Administración, previa opinión favorable del Comité de Prácticas Societarias y el Comité de Auditoría de Sports World, con base en la estimación de valor justo de mercado proporcionada por un experto independiente, autorice el ejercicio de la opción, por ser una operación entre personas relacionadas.

La Compañía considera que existe una oportunidad de atender el mercado Latinoamericano en los Estados Unidos, principalmente en las ciudades fronterizas, y la adquisición del club “b2be” sería una alternativa atractiva para expandir el modelo de Sports World hacia un país en donde más del 14% de su población son miembros de un club deportivo, conforme a información publicada por el IHRSA.

iv) Principales clientes

Por la naturaleza de sus operaciones, la Emisora no tiene clientes con los que exista una dependencia directa, ni por sí ni a través de sus Subsidiarias. Ningún cliente representa el diez por ciento o más del total de las ventas consolidadas de la Emisora.

v) Legislación aplicable y situación tributaria

La Emisora está sujeta al cumplimiento de las leyes, reglamentos y disposiciones aplicables a las sociedades mercantiles en general. Entre los ordenamientos más relevantes se encuentran el Código de Comercio y la LGSM. En su carácter de contribuyente está sujeta a legislación fiscal aplicable y sus respectivos reglamentos. Entre otros, la Compañía está obligada a pagar el Impuesto Sobre la Renta, el Impuesto Empresarial a Tasa Única y contribuciones de previsión social.

Asimismo, a raíz de la inscripción de las Acciones en el RNV y de la adopción de la Emisora del régimen de sociedad anónima bursátil, también está sujeta a la Ley del Mercado de Valores, a la Circular Única de Emisoras y a las demás disposiciones de carácter general aplicables que emita la CNBV.

Por otra parte, la Emisora en razón de las operaciones que realiza, directamente o a través de sus Subsidiarias, está sujeta a diferentes leyes, regulaciones y normas federales y locales, entre las que se encuentran las descritas a continuación:

Regulación en materia administrativa

La Ley de Establecimientos Mercantiles del Distrito Federal es aplicable por lo que respecta a las instalaciones que la Emisora y sus Subsidiarias tienen en dicha entidad; asimismo son aplicables las leyes locales en materia de ordenamiento urbano y uso de suelo en vigor en aquellas entidades en las que actualmente se tienen instalaciones. Así como aquella regulación de carácter local en cuanto a la presentación de avisos y obtención de licencias para la operación de sus instalaciones.

Regulación en materia de protección civil

En el ámbito de la protección civil, la Emisora y sus Subsidiarias se encuentran sujetas por lo que respecta a las instalaciones en donde prestan sus servicios a las disposiciones de la Ley General de Protección Civil del Distrito Federal así como a los ordenamientos locales correspondientes mediante los cuales se regula este rubro en cada entidad.

Regulación en materia deportiva

Las actividades de la Emisora y sus subsidiarias se encuentran sujetas al cumplimiento de Ley de Cultura Física y Deporte y su reglamento, en virtud de que la Emisora y sus Subsidiarias son personas morales cuyo objeto es, entre otros, promover, practicar o contribuir al desarrollo de la activación física y la recreación deportiva

Regulación en materia ambiental

Debido a la naturaleza de los servicios que se ofrecen en algunas de las instalaciones de la Emisora y sus Subsidiarias, a estas les es aplicable la Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente así como la normatividad estatal que sea aplicable para el tratamiento de aguas residuales, emisiones a la atmosfera y residuos sólidos no peligrosos. Si bien es preciso mencionar que la mayoría de las actividades de la Emisora no se ubican dentro del rubro industrial en donde la adquisición de permisos y licencias en este ámbito es mucho más compleja y preponderante, la Emisora da cumplimiento a dicha normatividad. Específicamente, la Compañía está obligada a tomar previsiones para el monitoreo de descargas de agua y emisiones a la atmósfera cumpliendo con los ordenamientos municipales en dichas materias y con las normas oficiales mexicanas que regulan las descargas de agua y emisiones a la atmosfera.

Regulación en materia de salud y publicidad

La Ley General de Salud y sus reglamentos, incluyendo sin limitar el Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Publicidad, les son aplicables tanto a la Emisora como sus Subsidiarias por lo que

se refiere a la publicidad de los servicios, los productos que se ponen a disposición de los clientes para contribuir a su bienestar físico, la asesoría que se presta en materia de preservación de la salud a través de los profesionales que se encuentran en las instalaciones de la Emisora o sus Subsidiarias, así como las medidas higiénicas que debe adoptar la Compañía en los Clubes Deportivos para conservarlos libres de enfermedades transmisibles y prevenir la propagación de epidemias. Por lo que se refiere a la promoción y venta de remedios herbolarios, suplementos alimenticios y productos de belleza así como el ofrecimiento de sus servicios, la Compañía debe abstenerse, en términos de la Ley General de Salud, de promover sustancia alguna como medicamento o fármaco con cualidades o efectos terapéuticos o de presentar algún insumo o a las actividades que se desarrollan en los Clubes Deportivos como tratamientos o parte de tratamientos preventivos o rehabilitatorios.

En el ámbito local, la Emisora está sujeta a la normatividad de salud de los estados en los que se encuentran sus Clubes Deportivos. Genéricamente se establece, entre otras obligaciones, presentar avisos sanitarios ante las Secretarías de Salud estatales, por la operación de gimnasios, cafetería y spa.

Asimismo las instalaciones de la Emisora y sus Subsidiarias están sujetas a lo establecido en la Ley de Protección a la Salud a los no Fumadores en el Distrito Federal así como los ordenamientos correlativos en cada una de las entidades en donde la Emisora o sus Subsidiarias cuentan con instalaciones.

Regulación en materia de no discriminación

Ley Federal para Prevenir y Eliminar la Discriminación también le es aplicable a la Emisora y sus Subsidiarias, quienes en estricto cumplimiento a la legislación en materia de prevención y eliminación a la discriminación están obligadas a tomar las medidas necesarias para que en la prestación de sus servicios y sus instalaciones no existan obstáculos que pudieran limitar en los hechos su acceso a personas con discapacidad o que por alguna circunstancia tienen uso limitado de sus facultades físicas o mentales.

Regulación en materia de protección de datos personales

Ley de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares publicada el 5 de julio de 2010 tiene por objeto regular el tratamiento que las entidades privadas dan a la información de particulares en su poder, específicamente aquella que se clasifica dentro del rubro de “datos sensibles” que se refiere, entre otros supuestos, al estado de salud presente o futuro de las personas. Al respecto la Emisora y sus Subsidiarias, en la prestación de sus servicios y elaboración de bases de datos y, en general, el almacenamiento de todo tipo de dato sensible sobre sus clientes se encuentran obligadas a cumplir con este ordenamiento.

Regulación en materia de protección al consumidor

Las actividades de la Compañía están sujetas a las disposiciones de la Ley Federal de Protección al Consumidor y su reglamento, en relación con, entre otros asuntos, (i) riesgos potenciales a la salud y a la seguridad que pudieren representar las instalaciones de la Compañía y las actividades que se pueden realizar en las mismas; (ii) la claridad y suficiencia de la información sobre los servicios de la Compañía; y (iii) publicidad engañosa o abusiva.

Regulación en materia de propiedad industrial

El éxito del modelo de negocio de la Compañía depende, en parte, de la efectividad del registro y protección de sus marcas y otros derechos de propiedad industrial en términos de la Ley de la Propiedad Industrial y otras disposiciones aplicables. Ver “*La Emisora – Descripción del negocio – Patentes, licencias, marcas y otros contratos*”.

En general, las marcas son válidas mientras estén en uso y/o mientras se mantengan vigentes los registros correspondientes. Los registros de marcas pueden ser, en general, renovados cada diez años siempre y cuando se mantengan en uso las marcas correspondientes.

Normas Oficiales Mexicanas

En términos de la Ley Federal de Metrología y Normalización a la Emisora y sus Subsidiarias también les son aplicables diversas Normas Oficiales Mexicanas. Entre las más relevantes se encuentran la NOM-230-SSA1-2002 relacionada con los requisitos sanitarios que se deben cumplir en los sistemas de abastecimientos públicos y privados durante el manejo del agua y procedimientos sanitarios de muestreo emitida por el Comité Consultivo Nacional de Normalización de Regulación y Fomento Sanitario y la NOM-093-SSA1-1994 sobre los bienes y servicios, prácticas de higiene y sanidad en la preparación de alimentos que se ofrecen en establecimientos fijos. Adicionalmente, el Comité Consultivo Nacional de Normalización de Innovación, Desarrollo, Tecnologías e Información en Salud y la Comisión Federal para la Protección Contra Riesgos Sanitarios están preparando en el ámbito de su competencia, entre otros, los siguientes proyectos de Normas Oficiales Mexicanas: PROY-NOM-245-SSA1-2009 sobre los Requisitos sanitarios y calidad de agua que deben cumplir las albercas y PROY-NOM-008-SSA3-2007 para el tratamiento integral del sobrepeso y la obesidad, que en cuanto entren en vigor serán aplicables a la Emisora en su parte conducente.

vi) Recursos humanos

La Compañía recibe servicios de personal de su Subsidiaria, Grupo Concentrador de Servicios. Operadora SW y Grupo Concentrador de Servicios tienen celebrado un contrato de prestación de servicios, conforme al cual Grupo Concentrador proporciona a Operadora SW servicios administrativos y de personal. Al 30 de junio de 2010, Grupo Concentrador de Servicios contaba con 967 empleados, de los cuales 93 prestan servicios en las oficinas corporativas de la Emisora. A dicha fecha, los empleados de Grupo Concentrador de Servicios se distribuían de la siguiente forma:

Área	Corporativo	Clubes Deportivos
Apoyo Corporativo	6	0
Finanzas y Sistemas	40	0
Operaciones y Deportes	13	811
Ventas y Mercadotecnia	10	63
Desarrollo de Negocio	13	0
Recursos Humanos	11	0
SUB-TOTAL	93	874
TOTAL		967

La proporción de empleados de la Compañía entre hombres y mujeres es prácticamente igual.

La subsidiaria de la Emisora, Grupo Concentrador de Servicios ha celebrado Contratos Colectivos de Trabajo con los siguientes sindicatos: (i) el Sindicato Progresista de Trabajadores de la Industria Turística, Gastronómica, Centros Deportivos y Sociales, Similares y Conexos de la República Mexicana; (ii) el Sindicato de Trabajadores y Empleados de Servicios en General, Centros Comerciales y Administrativos conexos y similares de la República Mexicana; y (iii) el Sindicato Alianza Obrera de Trabajadores de Baja California. Dichos contratos tienen vigencia indefinida. La relación de Grupo Concentrador de Servicios con los mencionados sindicatos es buena.

Plan de beneficios a empleados

El plan de beneficios de empleados y funcionarios de GSW, incluye, en función de su nivel, entre otras las siguientes prestaciones: bonos de puntualidad y asistencia, vales de despensa, acceso a los Clubes Deportivos, préstamos personales, seguro de gastos médicos mayores, seguro de vida y en algunos casos acceso a los Clubes Deportivos a familiares directos.

Los Ejecutivos, Gerentes y Subdirector de Ventas, así como personal de Cambaceo y Telemarketing de los Clubes Sports World cuentan con un programa de comisiones por venta de membresías, adicional a su sueldo base.

Adicionalmente, la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada el 28 de julio de 2010, aprobó un plan de compensación variable en favor de los funcionarios y empleados de la Compañía y/o sus Subsidiarias, hasta por una cantidad equivalente al cuatro por ciento del capital contable de la Compañía y delegó facultades al Consejo de Administración para, entre otros, determinar la estructura legal conforme a la cual se implementará y administrará dicho plan y establecer los criterios y políticas de otorgamiento de compensaciones variables a los empleados y funcionarios de la Compañía y/o sus Subsidiarias.

La Compañía está clasificada como la empresa número 46 dentro del ranking de “Súper Empresas 2010” de la revista Expansión. Asimismo, Sports World es una empresa incluyente en la cual no se discrimina por motivos de raza, religión, orientación sexual, condición física o socioeconómica o por ningún otro motivo.

vii) Desempeño ambiental

El desarrollo de las actividades de la Compañía no representa un riesgo ambiental significativo. La Compañía y, en su caso, los Clubes Deportivos cuentan con las licencias ambientales que son aplicables conforme a la legislación ambiental, incluyendo las relacionadas con el monitoreo periódico de los equipos que emiten emisiones a la atmósfera. En 2010, dichos equipos fueron reemplazados, en su mayoría, por equipos nuevos, menos contaminantes y más eficientes en el consumo de energía eléctrica.

La Compañía realiza campañas permanentes para promover el uso consciente de agua y energía eléctrica. La Compañía tiene proyectado la instalación y operación de plantas de tratamiento de agua a efecto de maximizar el uso de este recurso, iniciando en los clubes ubicados en la zona metropolitana por ser esta la zona más afectada en el país. De igual forma, se ha contemplado el reemplazo de sistemas de calentamiento de agua actuales por paneles solares para la calefacción de las albercas en los Clubes Deportivos que cuenten con dicha factibilidad.

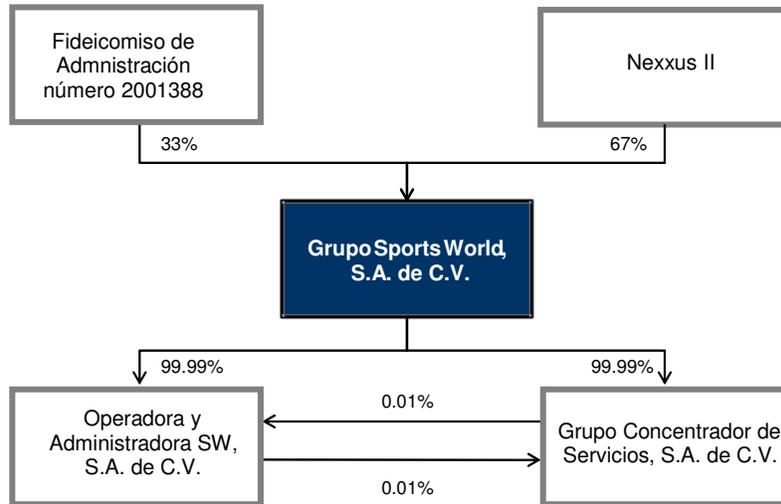
viii) Información del mercado

La Compañía participa actualmente en el mercado de clubes deportivos. Conforme al Reporte Global sobre el Estado de la Industria de Clubes Deportivos 2010 del IHRSA (*The 2010 IHRSA Global Report on the State of the Health Club Industry*), existen aproximadamente 2,200 clubes deportivos en México que prestan servicios a 2.5 millones de usuarios (2.33% del total de la población en México). A esta fecha, el mercado está altamente fragmentado. La Compañía compite con un número importante de participantes, ya sean cadenas de clubes deportivos con niveles de instalaciones similares a los de la Compañía o pequeños propietarios de centros deportivos con instalaciones menos sofisticadas, equipamiento y servicios menos completos. Adicionalmente, la Compañía compite con otros participantes o instalaciones, tales como centros de acondicionamiento físico e instalaciones de recreación establecidas por gobiernos locales, hospitales y negocios para sus empleados, además de organizaciones no gubernamentales y, en cierta medida, con centros de acondicionamiento físico de raqueta y tenis así como otros clubes deportivos, campestres, centros de reducción de peso y algunas industrias de equipo de acondicionamiento caseros. Las cadenas de clubes deportivos más grandes en México son Sport City con 40 clubes y Sports World con 14, lo que significa que, respecto a los 2,200 clubes en México, Sport City cuenta con el 1.82% de participación en el mercado y Sports World con el 0.64%. En cuanto a número de usuarios, Sports World presta servicios a un 1.03% de los 2.5 millones de usuarios de clubes en México. Sin embargo, la industria está aún en una fase temprana de desarrollo, lo que implica diversas características atractivas, tales como altas barreras de entrada, amplio número de proveedores de maquinaria y equipo, lo que a su vez resulta en un poder limitado para los proveedores, y bajo número de jugadores institucionales con acceso a capital. La penetración del mercado de clubes deportivos (que se define como el porcentaje de la población que utiliza dicho tipo de servicio) en México es baja, pues solo el 2.33% de la población son usuarios de clubes, comparado con el 16.34% en España y 14.6% los Estados Unidos, según información contenida en el Reporte Global sobre el Estado de la Industria de Clubes Deportivos 2010 del IHRSA (*The 2010 IHRSA Global Report on the State of the Health Club Industry*).

Existen algunos aspectos que pueden afectar de manera negativa la posición competitiva de la Compañía como lo son la falta de locales con las características ideales de operación de un club o incremento de demanda de este tipo de locales por parte de empresas ajenas a la industria, el incremento en el número de competidores nacionales y extranjeros, y la obtención de las licencias necesarias para la operación de un club deportivo.

ix) Estructura corporativa

A continuación se presenta un esquema que muestra la estructura corporativa de GSW y sus Subsidiarias a la fecha de este Prospecto:



La actividad principal de Operadora SW es la de administrar y operar los Clubes Deportivos; esta sociedad es la titular de los principales activos de la Compañía, incluyendo la cartera de clientes, los derechos y obligaciones derivados de los contratos de arrendamiento de los Clubes Deportivos y los derechos de propiedad intelectual. Grupo Concentrador de Servicios es una empresa de servicios de personal la cual se dedica a la contratación, administración y capacitación del personal de Compañía.

x) Descripción de los principales activos

Los principales activos de la Compañía se integran por su cartera de Usuarios y Membresías, el equipo de entrenamiento físico de sus Clubes Deportivos, las mejoras y acondicionamiento de inmuebles arrendados, y los derechos derivados de los contratos de arrendamiento de los Clubes Deportivos. La inversión en acondicionamiento, mejoras y equipamiento de los Clubes Deportivos representa aproximadamente el 61% del total de los activos de GSW.

La Emisora no es propietaria de inmueble alguno y lleva a cabo todos sus negocios en inmuebles arrendados. Una descripción de dichos contratos de arrendamiento se incluye en la sección "*La Emisora – Descripción del negocio – Patentes, licencias, marcas y otros contratos*" del presente Prospecto. Como se ha mencionado, a la fecha de este Prospecto, la Compañía cuenta con 14 clubes en operación, 10 de ellos se encuentran ubicados en la Ciudad de México y zona metropolitana y cuatro en el interior de la República Mexicana en las ciudades de Tijuana, Puebla, Monterrey y Hermosillo. Los Clubes Deportivos cuentan con áreas internas de entre 2,800 y 4,100 metros cuadrados. La superficie total interna de todos los Clubes Deportivos de la Compañía es de 47,526 metros cuadrados.

Las oficinas principales de la Compañía se encuentran ubicadas en la Ciudad de México, Distrito Federal. Las actividades que se llevan a cabo en las oficinas principales de GSW incluyen actividades de los funcionarios de alto nivel, el desarrollo de programas deportivos, mercadotecnia, publicidad, actividades

en materia de ventas, operaciones, desarrollo, recursos humanos y finanzas. El contrato de arrendamiento de las oficinas principales de la Compañía termina el 30 de agosto de 2013. Conforme a dicho contrato de arrendamiento, la Emisora tiene la opción de prorrogar el plazo del contrato por un periodo adicional de diez años.

Las marcas y licencias de la Compañía constituyen también activos de suma importancia para el desarrollo de sus actividades. Para mayor información sobre los derechos de propiedad y licencias de la Emisora, ver “*La Emisora – Descripción del negocio – Patentes, licencias, marcas y otros contratos*”.

La Compañía tiene contratadas pólizas de seguro por riesgo total para cubrir el valor de reposición de los Clubes Deportivos en caso de siniestro. Por otra parte se cuenta con un seguro de responsabilidad civil que cubriría, entre otros, accidentes sufridos por Usuarios al utilizar las instalaciones de los Clubes Deportivos. La Compañía considera que los términos y el alcance de las pólizas de seguro contratadas, las cuales han sido expedidas por instituciones de seguros reconocidas a nivel nacional e internacional, son consistentes con las prácticas de la industria y son adecuadas para cubrir los riesgos a los que está sujeta la Compañía.

xi) Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

La Emisora está sujeta a demandas y otras acciones legales durante el curso ordinario de sus negocios. La forma en que las demandas y demás acciones legales que la Emisora enfrenta actualmente o llegare a enfrentar en el futuro no puede ser anticipada.

A la fecha de este Prospecto, ni la Emisora ni ninguna de sus Subsidiarias enfrenta proceso judicial, administrativo o arbitral alguno fuera del curso ordinario de sus negocios que pudiere representar un costo o beneficio igual o mayor al diez por ciento de sus activos, o que pudiere tener un efecto sustancial adverso en su posición financiera, operaciones o desempeño potencial en caso de resolverse en forma desfavorable a la Emisora o a sus Subsidiarias.

La Compañía no se encuentra en ninguno de los supuestos establecidos en los artículos 9 y 10 de la Ley de Concursos Mercantiles y no existe a la fecha de este Prospecto riesgo alguno de que la Compañía pueda ser declarada en concurso mercantil.

xii) Acciones representativas del capital social

Al momento de la Asamblea General Anual Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de la Compañía celebrada el 28 de julio de 2010, el capital social histórico suscrito y pagado de Sports World ascendía a la cantidad de \$163'962,526.52 M.N. y, como consecuencia de la división (*split*) de Acciones aprobada en dicha Asamblea, con efectos a la fecha de inicio de la Oferta Pública, dicho capital social quedó representado por 60,606,200 Acciones, todas ellas totalmente suscritas y pagadas.

Todas las Acciones confieren a sus propietarios iguales derechos y obligaciones, sin perjuicio de los derechos de minorías previstos en la LMV, la LGSM y en los estatutos sociales de GSW.

Asimismo, en la Asamblea mencionada, se aprobó, entre otros asuntos, la emisión de las acciones objeto de la porción primaria de la Oferta Pública (incluyendo las Acciones materia de la Opción de Sobreasignación), a ser colocadas en la Oferta. Una vez concluida la Oferta Pública, en el supuesto de que se ejerza totalmente la Opción de Sobreasignación, el capital social histórico suscrito y pagado de la Compañía ascenderá a la cantidad de \$236,458,085.99 M.N. y estará representado por 87,403,057 Acciones, y todas ellas estarán totalmente suscritas y pagadas.

El precio de suscripción de las Acciones objeto de la porción primaria de la Oferta conforme a las resoluciones de la Asamblea celebrada el día 28 de julio de 2010 es el valor teórico de las mismas, es decir, la cantidad de \$2.7053 M.N., de tal forma que cualquier cantidad en exceso al precio mínimo de suscripción de \$2.7053 M.N. por Acción que sea pagado por el público en la Oferta tendrá el carácter de prima por suscripción de acciones.

Salvo por el aumento de capital decretado en la Asamblea celebrada el día 28 de julio de 2010, en los últimos tres años, el capital social de la Compañía no ha sido aumentado.

xiii) Dividendos

Durante los últimos tres ejercicios, la Emisora no ha decretado el pago de dividendos.

De conformidad con las restricciones del crédito contratado con Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, la Emisora no podrá decretar o pagar dividendos sin la autorización previa por parte de esta institución financiera. Ver "*Información financiera – Informe de créditos relevantes*" en este Prospecto.

La Compañía pretende destinar una porción sustancial de sus flujos de efectivo futuros para financiar su plan de expansión y sus requerimientos de capital de trabajo. Por lo anterior, por el momento, la Compañía no contempla pagar dividendos en el corto plazo. La Compañía podrá adoptar una política de dividendos en el futuro, con base en diversos factores, incluyendo sus resultados operativos, situación financiera y requerimientos de capital, cuestiones de índole fiscal, prospectos de negocios futuros y otros factores que el Consejo de Administración o los Accionistas de la Compañía consideren relevantes, incluyendo los términos y condiciones de instrumentos de deuda actuales o futuros que pudieren limitar la posibilidad de que la Compañía pague dividendos. Adicionalmente, el decreto y pago de dividendos podría estar sujeto a limitaciones conforme a la ley aplicable.

Asimismo, la distribución de utilidades se regirá según lo dispuesto en el artículo 19 de la LGSM y la fracción IX del artículo 44 de la LMV. Después de que un dividendo haya sido decretado, la Asamblea Ordinaria de Accionistas o, en su caso, el Consejo de Administración, fijará la fecha en que habrá de efectuarse su pago. Todos los dividendos que no sean cobrados en un período de 5 (cinco) años a partir de la fecha señalada para su pago, se entenderán renunciados y cedidos a favor de la Emisora.

4) INFORMACION FINANCIERA

a) Información financiera seleccionada

La siguiente información financiera presenta un resumen de los Estados Financieros Anuales Consolidados y los Estados Financieros Intermedios Consolidados de Sports World, preparados conforme a las NIF. Dicha información fue seleccionada y obtenida de los Estados Financieros Anuales Consolidados y los Estados Financieros Intermedios Consolidados de Sports World, incluyendo el balance general y el estado de resultados de Sports World para cada uno de los ejercicios concluidos el 31 de diciembre de 2007, 2008 y 2009 y para el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2010 y 2009, y las notas a los mismos, que forman parte de este Prospecto. La información que se señala a continuación debe leerse conjuntamente con la sección “*Información Financiera - Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora*” y con los Estados Financieros Anuales Consolidados y los Estados Financieros Intermedios Consolidados que forman parte integrante de este Prospecto.

La información financiera al 31 de diciembre de 2007 se presenta expresada en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2007, fecha en que se aplicó el método integral de reconocimiento de los efectos de la inflación por última vez, conforme al anterior Boletín B-10 “Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera”. A partir del 1 de enero del 2008, de acuerdo con la nueva NIF B-10 “Efectos de la inflación”, la contabilidad inflacionaria únicamente será aplicable durante periodos de alta inflación, que se definen por la NIF B-10 como aquellos periodos en los cuales la inflación acumulada de los tres años anteriores sea igual o superior al 26%, y por consecuencia, la información financiera del periodo a partir de dicha fecha se presenta en cifras nominales; mientras que las cifras de los estados financieros para los periodos anteriores se presentan en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2007, siendo esta la última fecha en que la contabilidad inflacionaria fue aplicada.

	Años concluidos el 31 de diciembre			Periodo de seis meses terminado el 30 de junio	
	2009	2008	2007	2010	2009
	(en miles de pesos, excepto número de acciones y utilidad por acción)			(en miles de pesos, excepto número de acciones y utilidad por acción)	
Estado de Resultados:					
Ingresos	447,119	382,206	287,974	234,292	217,436
Gastos de operación	402,554	388,300	276,389	199,957	193,141
Utilidad (pérdida) de operación	44,565	-6,094	11,585	34,334	24,295
Otros ingresos (gastos), neto	-17,042	-831	-1,545	105	-16,378
Resultado integral de financiamiento, neto	-15,789	-11,663	5,407	-7,259	-8,708
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	11,735	-18,588	15,447	27,180	-791
Impuestos a la utilidad (beneficio)	9,542	-19,621	26,250	9,252	-633
Utilidad (pérdida) neta consolidada	2,193	1,034	-10,803	17,928	-158
Acciones en circulación	303,031	303,031	303,031	303,031	303,031
Utilidad (pérdida) neta por acción ⁽¹⁾	7.24	3.41	-35.65	59.16	-0.52

	Al 31 de diciembre			Al 30 de junio	
	2009	2008	2007	2010	2009
	(en miles de pesos)			(en miles de pesos)	
Balance General:					
Efectivo y equivalentes de efectivo	106,685	75,583	74,645	83,485	48,937
Mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo, neto.	345,908	364,587	242,760	329,101	358,173
Activos totales	569,425	573,505	447,489	523,579	533,284
Vencimiento circulante de deuda a largo plazo	32,500	32,500	32,500	32,500	32,500
Deuda a largo plazo, excluyendo vencimiento circulantes	65,000	97,500	83,000	48,750	81,250
Total del pasivo	259,132	265,405	140,423	195,358	225,343
Capital contable	310,292	308,100	307,066	328,220	307,941

	Años concluidos el 31 de diciembre			Periodo de seis meses terminado el 30 de junio	
	2009	2008	2007	2010	2009
	(en miles de pesos, excepto porcentajes)			(en miles de pesos, excepto porcentajes)	
Reconciliación:					
Capital de Trabajo ⁽²⁾	-40,257	-21,725	67,729	-15,234	-30,520
UAFIDA					
Utilidad neta consolidada (pérdida)	2,193	1,034	-10,803	17,928	-158
Total de Impuesto a la utilidad	9,542	-19,621	26,250	9,252	-633
Resultado integral de financiamiento, neto	15,788	11,663	-5,407	7,259	8,708
Depreciación y Amortización	54,295	36,539	21,000	24,052	23,629
UAFIDA	81,818	29,615	31,040	58,491	31,546
Partidas No Recurrentes (Principalmente por recuperación de seguros en 2010, cierre de club en 2009, indemnizaciones en 2008 y reserva de cuentas por cobrar en 2007)	18,564	5,097	10,907	1,104	17,058
UAFIDA Ajustada ⁽³⁾	100,382	34,712	41,947	59,595	48,603
UAFIDA Ajustada margen ⁽⁴⁾	22%	9%	15%	25%	22%

⁽¹⁾ La utilidad básica por acción ordinaria se obtuvo como resultado de dividir la utilidad (pérdida) consolidada neta del ejercicio entre el promedio ponderado de las Acciones en circulación. El número de Acciones en circulación incluido en este cálculo no refleja la división (*split*) de 200 Acciones por cada Acción en circulación aprobada por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas celebrada el 28 de julio de 2010, la cual surtió efectos de forma simultánea al inicio de la Oferta Pública y tuvo como resultado que el número de Acciones totalmente suscritas y pagadas se incrementara de 303,031 a 60,606,200.

⁽²⁾ El capital de trabajo se determinó restando el pasivo circulante al activo circulante.

⁽³⁾ La determinación de la UAFIDA Ajustada, se realizó sumando a la Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad, el resultado integral de financiamiento neto, la depreciación y amortización y las partidas no recurrentes.

⁽⁴⁾ El margen de UAFIDA Ajustada se determinó dividiendo la UAFIDA Ajustada entre los ingresos de cada periodo correspondiente.

b) Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación

La Compañía opera únicamente una línea de negocios, por lo que no produce información financiera por línea de negocio. De igual forma, la Compañía no produce información financiera por región geográfica.

c) Informe de créditos relevantes

Con fecha 21 de diciembre de 2007, Operadora SW suscribió con Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander un Contrato de Apertura de Crédito Simple hasta por la cantidad de \$130 millones de Pesos, actuando como fiador la Compañía. Operadora SW dispuso de esta línea de crédito en tres etapas: (i) la primera disposición se realizó el 28 de diciembre de 2007 por una cantidad de \$83 millones de Pesos a una tasa de TIIE + 2.75, con vencimiento el día 28 de diciembre de 2012; (ii) la segunda disposición se realizó el 27 de junio del 2008, por un importe de \$18 millones de Pesos a una tasa de TIIE + 2.75, con vencimiento el día 27 de diciembre del 2012; y (iii) la tercera y última disposición se llevó a cabo el 11 de diciembre de 2008, por un importe de \$29 millones de Pesos a una tasa de TIIE + 3.0, con vencimiento el día 11 de diciembre del 2012. La amortización de capital de esta línea de crédito se realiza mediante 48 pagos mensuales iguales y consecutivos a partir de enero de 2009. Algunas de las restricciones impuestas a la Compañía conforme a este contrato incluyen: (i) la obligación de mantener durante la vigencia del crédito un índice de apalancamiento igual o menor a 1.0; (ii) la obligación de mantener una razón de deuda financiera menos caja entre UAFIDA igual o menor a 2.0; (iii) la obligación de mantener una razón de cobertura de intereses UAFIDA entre gastos financieros brutos mayor o igual a 3.0; (iv) restricción de decreto y pago de dividendos por parte de la Compañía; (v) restricción de incurrir en deuda adicional por un monto que exceda de \$60 millones de Pesos; y (vi) restricción de que Nexus Capital, directa o indirectamente, deje de tener una participación minoritaria del 13.5% en la Compañía o pierda participación en el Consejo de Administración o en el Comité Ejecutivo de GSW.

Conforme al contrato antes mencionado, ni la Emisora ni los Accionistas Vendedores requieren autorización alguna de Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander para realizar la Oferta Pública.

Los recursos obtenidos de la línea de crédito antes descrita se destinaron para financiar las inversiones de capital requeridas en los Clubes Deportivos que fueron abiertos durante los años de 2007 y 2008.

El 14 de septiembre del 2006, la Compañía celebró con Nacional Financiera, S.N.C un convenio denominado "Cadenas Productivas" conforme al cual, IXE Banco, S.A., Institución de Banca Múltiple, IXE Grupo Financiero, al amparo de un contrato celebrado el 28 de enero de 2010, adquiere la propiedad de créditos de los contrarecibos emitidos por Operadora SW en favor de sus proveedores, los cuales pueden ser descontados por dichos proveedores al amparo de esta línea de crédito hasta por un importe de \$15 millones de Pesos. Esta línea de crédito es revolvente y fue establecida con el objeto de apoyar a los proveedores de la Compañía a cumplir con sus requerimientos por capital de trabajo.

La siguiente tabla contiene la información relevante sobre de los créditos antes descritos:

Institución	Fecha de Disposición / Apertura	Saldo (al 30 de junio de 2010)	Fecha de Vencimiento	Importe del crédito	Tasa de Interés
IXE Banco, S.A., Institución de Banca Múltiple, IXE Grupo Financiero	28-Ene-10	\$4,861,954.54	28-Ene-11	\$15,000,000	n/a
Banco Santander, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander	28-Dic-07	\$51,875,000	28-Dic-12	\$83,000,000	TIIE+ 2.75
Banco Santander, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander	27-Jun-08	\$11,250,000	27-Dic-12	\$18,000,000	TIIE+ 2.75
Banco Santander, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander	11-Dic-08	\$18,125,000	11-Dic-12	\$29,000,000	TIIE+ 3.0

Al 30 de junio de 2010, Operadora SW y la Compañía se encontraba al corriente en el pago de capital e intereses de los créditos contratados.

d) Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la emisora

El siguiente análisis está basado en, y debe leerse conjuntamente con la sección “*Información Financiera – Información financiera seleccionada*” y con los Estados Financieros Anuales Consolidados y notas a los mismos y los Estados Financieros Intermedios Consolidados contenidos en el presente Prospecto. Los Estados Financieros Anuales Consolidados y los Estados Financieros Intermedios Consolidados de la Compañía han sido preparados de conformidad con las NIF. Ciertas cantidades y porcentajes incluidos en este Prospecto han sido redondeados por lo que, en dicho sentido, las cifras expresadas para el mismo concepto ubicadas en diferentes secciones podrán variar en proporciones menores y ciertas cifras referidas en contextos diferentes podrán no expresar el resultado aritmético exacto de las cifras que se mencionan en esta sección. Ver “*Información Financiera – Información financiera seleccionada*”.

Principales políticas contables

A continuación se describen las principales políticas contables de la Compañía. Para mayor información sobre éstas y otras políticas contables de la Compañía, favor de referirse a la Nota 3 de los Estados Financieros Anuales Consolidados.

Reconocimiento de los efectos de la inflación

Los Estados Financieros Anuales Consolidados 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, por lo tanto, los activos no monetarios y el capital contable se encuentran actualizados a esa fecha.

Equivalentes de efectivo

Los equivalentes de efectivo incluyen depósitos en cuentas bancarias, monedas extranjeras y otros similares de inmediata realización. A la fecha de los Estados Financieros Anuales 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.

Pagos anticipados

Los pagos anticipados incluyen principalmente seguros, rentas pagadas por anticipado y el valor de intercambios comerciales, las cuales son reconocidas en los resultados del año y/o periodo en que son devengados.

Mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso, mobiliario y equipo

Las mejoras a locales arrendados, construcciones en proceso y mobiliario y equipo a partir del 1 de enero de 2008 se registran al costo de adquisición y los arrendamientos capitalizables se registran al valor presente de los pagos por realizar.

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

Las adquisiciones de activos en período de construcción o instalación incluyen el resultado integral de financiamiento correspondiente como parte del valor de los activos. Ver Nota 11 de los Estados Financieros Anuales Consolidados.

La amortización de las mejoras a locales arrendados se calcula por el método de línea recta, con base en el periodo 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.

Crédito mercantil

El crédito mercantil representa el excedente del precio de compra de los negocios adquiridos e incluye los importes pagados o los compromisos futuros de pago sobre el valor razonable de sus activos y pasivos netos. El crédito mercantil está sujeto a pruebas de deterioro, por lo menos anualmente.

El crédito mercantil se origina principalmente por los derechos futuros de cobro no facturados y no cobrados relacionados con las membresías de los socios existentes y el activo fijo, así como el pago de gastos por concepto de la adquisición.

Marca, Activos intangibles y Otros activos

La marca representa principalmente los derechos de uso de la marca “Sports World” y se registra a su costo de adquisición.

Los activos intangibles incluyen principalmente inversiones en software y derechos de preferencia por el arrendamiento de inmuebles.

Otros activos incluyen principalmente depósitos en garantía.

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.

Reconocimiento de ingresos

Los ingresos que percibe la Compañía son por la venta de las Membresías que adquieren los Usuarios de los Clubes Deportivos para poder hacer uso de las instalaciones, por las cuotas de mantenimiento que pagan los Usuarios 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 descuentos y bonificaciones comerciales otorgadas a los clientes, así como las devoluciones efectuadas se presentan netos de los ingresos.

Los cobros anticipados por cuotas de mantenimiento, Membresías de Clubes Deportivos en construcción y lockers son reconocidos como ingresos diferidos en el balance general y se reconocen en los resultados del ejercicio conforme se devengan o al momento en que se abra el Club Deportivo correspondiente.

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.

Comparación de estados financieros

En el futuro, la comparación de estados financieros subsecuentes de la Compañía podría verse afectada por variaciones en el reconocimiento de los ingresos con motivo de la apertura de nuevos Clubes Deportivos. Conforme a las políticas contables de la Compañía, los ingresos por venta de Membresías durante el periodo de pre-venta de un nuevo Club Deportivo (entre cuatro y seis meses) se registran como un pasivo hasta la fecha de apertura al público del club, fecha en la cual se reconocen dichos ingresos. Por este motivo el rubro de ingresos reportado en los estados financieros de la Compañía, en determinados periodos, podrá no ser comparable respecto de otro periodo.

Asimismo, las cuotas de mantenimiento anuales pagadas por los Usuarios anticipadamente y los ingresos derivados de renta de lockers, son reconocidas como un pasivo, el cual se va devengando conforme transcurre el tiempo.

i) Resultados de la operación

La siguiente tabla describe los resultados de operación en al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, y por los periodos de seis meses concluidos el 31 de diciembre de 2009 y 2008.

La información financiera al 31 de diciembre de 2007 se presenta expresada en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2007, fecha en que se aplicó el método integral de reconocimiento de los efectos de la inflación por última vez, conforme al anterior Boletín B-10 "Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera". A partir del 1 de enero del 2008, de acuerdo con la nueva NIF B-10 "Efectos de la inflación", la contabilidad inflacionaria únicamente será aplicable durante periodos de alta inflación, que se definen por la NIF B-10 como aquellos periodos en los cuales la inflación acumulada de los tres años anteriores sea igual o superior al 26%, y por consecuencia, la información financiera del periodo a partir de dicha fecha se presenta en cifras nominales; mientras que las cifras de los estados financieros para los periodos anteriores se presentan en Pesos constantes al 31 de diciembre de 2007, siendo esta la última fecha en que la contabilidad inflacionaria fue aplicada.

	Años concluidos el 31 de diciembre			Periodo de seis meses terminado el 30 de junio	
	2009	2008	2007	2010	2009
	(en miles de pesos, excepto número de acciones y utilidad por acción)			(en miles de pesos, excepto número de acciones y utilidad por acción)	
Estado de Resultados:					
Ingresos	447,119	382,206	287,974	234,292	217,436
Gastos de operación	402,554	388,300	276,389	199,957	193,141
Utilidad (pérdida) de operación	44,565	-6,094	11,585	34,334	24,295
Otros ingresos (gastos), neto	-17,042	-831	-1,545	105	-16,378
Resultado integral de financiamiento, neto	-15,789	-11,663	5,407	-7,259	-8,708
Utilidad (pérdida) antes de impuestos a la utilidad	11,735	-18,588	15,447	27,180	-791
Impuestos a la utilidad (beneficio)	9,542	-19,621	26,250	9,252	-633
Utilidad (pérdida) neta consolidada	2,193	1,034	-10,803	17,928	-158
Acciones en circulación	303,031	303,031	303,031	303,031	303,031
Utilidad (pérdida) neta por acción ⁽¹⁾	7.24	3.41	-35.65	59.16	-0.52

⁽¹⁾ La utilidad básica por acción ordinaria se obtuvo como resultado de dividir la utilidad (pérdida) consolidada neta del ejercicio entre el promedio ponderado de las Acciones en circulación. El número de Acciones en circulación incluido en este cálculo no refleja la división (*split*) de 200 Acciones por cada Acción en circulación aprobada por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas celebrada el 28 de julio de 2010, la cual surtió efectos simultáneamente al inicio de la Oferta Pública y tuvo como resultado que el número de Acciones totalmente suscritas y pagadas se incrementara de 303,031 a 60,606,200.

Periodo concluido el 31 de diciembre de 2009 comparado con el periodo concluido el 31 de diciembre de 2008

Ingresos

Los ingresos de la Compañía incluyen ingresos por ventas de Membresías, cuotas de mantenimiento y otros ingresos como renta de lockers, venta de programas y productos deportivos.

Los ingresos de la Compañía aumentaron 17.0%, de \$382.2 millones de Pesos en 2008 a \$447.1 millones de Pesos en 2009. Dicho aumento de \$64.9 millones de Pesos en ingresos fue principalmente el resultado de un incremento neto por \$64.1 millones de Pesos en los ingresos por la venta de Membresías y el cobro de cuotas de mantenimiento. Otros ingresos contribuyeron marginalmente con un importe de \$798 mil en los resultados de la Compañía.

Gastos de operación

Los gastos de operación de la Compañía incluyen principalmente gastos de personal, gasto operativo, rentas, publicidad y mercadotecnia y gastos de mantenimiento, así como gastos corporativos.

Los gastos de operación en 2009 aumentaron en un 3.67% a \$402.5 millones de Pesos, en comparación con \$388.3 millones de Pesos en 2008. Los gastos de operación de la Compañía aumentaron como resultado del incremento en el número de Usuarios, del pago de sueldos al personal y del incremento en los precios de algunos de los productos y/o servicios necesarios para la operación de los Clubes Deportivos.

Resultado integral de financiamiento, neto

El resultado integral de financiamiento neto de la Compañía aumentó 35.3% a \$15.7 millones de Pesos en 2009, en comparación con \$11.7 millones de Pesos en 2008. Lo anterior en virtud de que, en 2008, se llevaron a cabo dos disposiciones de la línea de crédito otorgada por Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander. Ver "*Información Financiera – Informe de créditos relevantes*" en este Prospecto. Es importante también mencionar que el incremento en el resultado integral de financiamiento observado en 2009 se debe principalmente a los siguientes factores: (i) el saldo sobre el cual se calcularon los intereses respecto a las disposiciones de la línea de crédito fue diferente; y (ii) los plazos sobre los cuales se devengaron los intereses fueron diferentes ya que dichas dos disposiciones se realizaron a mediados y a finales del año 2008.

Impuestos a la utilidad (beneficio)

En 2009, el pago del Impuesto Sobre la Renta se incrementó a \$15.5 millones de Pesos, en comparación con \$2.4 millones de Pesos pagados en 2008, debido a que en este último ejercicio no se realizaron inversiones importantes y no se llevó a cabo la deducción acelerada de algunas de las inversiones localizadas fuera de la Ciudad de México y área metropolitana. El total del impuesto a la utilidad fue de \$9.5 millones de Pesos en 2009, en comparación con \$19.6 millones de Pesos en el 2008. La tasa del impuesto sobre la renta en México permaneció en el 28.0% tanto en 2008 como en 2009.

Utilidad neta consolidada

En 2009, la utilidad neta consolidada de la Compañía se incrementó en 112%, de \$1.0 millón de Pesos en 2008 a \$2.2 millones de Pesos en 2009. Es importante mencionar que, en 2009, la Compañía tomó la decisión de no continuar con la construcción de un nuevo club en Tecamac por lo que tuvo que reconocer en los resultados del ejercicio un evento no recurrente por el importe de las inversiones realizadas y la penalización por rescindir anticipadamente el contrato de arrendamiento, lo cual tuvo un impacto en los resultados del ejercicio de aproximadamente \$17 millones de Pesos.

Periodo concluido el 31 de diciembre de 2008 comparado con el periodo concluido el 31 de diciembre de 2007

Ingresos

Los ingresos de la Compañía se incrementaron en 32.7% a \$382.2 millones de Pesos en 2008, en comparación con \$287.9 millones de Pesos en 2007. Dicho aumento de \$94.2 millones de Pesos en ingresos deriva principalmente de un incremento por \$78.5 millones de Pesos en los ingresos por venta

de Membresías y cobro de cuotas de mantenimiento y por \$15.7 millones de Pesos en otros ingresos, principalmente patrocinios y actividades comerciales diversas.

Las ventas de Membresías e ingresos por cuotas de mantenimiento de la Compañía se incrementaron en 2008 en virtud de que el número de Usuarios creció en 5,058, como resultado de la apertura de ocho nuevos Clubes Deportivos en los años de 2007 y 2008. Otros ingresos también incrementaron principalmente como resultado de la celebración de ciertos contratos de patrocinio y/o alianzas estratégicas.

Gastos de operación

Los gastos de operación de la Compañía aumentaron en 40.5% a \$388.3 millones de Pesos en 2008, en comparación con \$276.4 millones de Pesos en 2007. Este incremento fue el resultado de la apertura de cuatro nuevos Clubes Deportivos durante 2008. Del aumento por \$111.9 millones de Pesos en los gastos de operación, la cantidad de \$46.4 millones de Pesos (41% del incremento total) correspondió a gastos de personal derivados de dichas aperturas y la cantidad de \$14.8 millones de Pesos (13% del incremento total) correspondió a gastos de renta como resultado de los arrendamientos de los nuevos locales comerciales.

Resultado integral de financiamiento, neto

El resultado integral de financiamiento neto de la Compañía pasó de un producto de \$5.4 millones de Pesos en 2007 a un gasto de \$11.7 millones de Pesos en el 2008. Dicho aumento fue resultado principalmente del pago de los intereses generados de la línea de crédito simple ejercida en 2007 y que estableció Operadora SW con Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander. Ver "*Información Financiera – Informe de créditos relevantes*"

Impuesto a la utilidad (beneficio)

En 2008, la Compañía no pagó Impuesto Sobre la Renta y obtuvo un crédito fiscal por la cantidad de \$19.6 millones de Pesos, en comparación con los \$26.2 millones de Pesos que pagó en 2007. En octubre y noviembre de 2007 se publicaron diversas modificaciones a la legislación fiscal, conforme a las cuales, entre otros, se derogó la Ley del Impuesto al Activo y se creó un nuevo impuesto denominado Impuesto Empresarial a Tasa Única que entró en vigor a partir del 1 de enero de 2008. De acuerdo a la nueva regulación fiscal, se determinó que una de las Subsidiarias de la Compañía en esa fecha, SW Leasing, S.A. de C.V. (la cual se fusionó con Operadora SW en noviembre de 2009), generaría un pasivo diferido por el nuevo Impuesto Empresarial a Tasa Única y debería de cancelar el activo diferido del Impuesto Sobre la Renta antes mencionado. Como consecuencia el impuesto en el estado de resultados de dicho año muestra un gasto por impuesto diferido por \$22.5 millones de Pesos.

En 2008, las autoridades fiscales publicaron diversas aclaraciones en relación con el tratamiento fiscal del nuevo Impuesto Empresarial a Tasa Única, conforme a lo que se determinó que dicha Subsidiaria causaría impuesto sobre la renta mayor que el Impuesto Empresarial a Tasa Única y por lo tanto se canceló el pasivo diferido de dicho impuesto y se reconoció un activo diferido de impuesto sobre la renta generado principalmente por activos y pérdidas fiscales, el efecto acumulado del ejercicio fue un ingreso por \$21.9 millones de Pesos.

Utilidad neta consolidada

La utilidad neta consolidada de la Compañía en 2008 fue de \$1.0 millón de Pesos, en comparación con el 2007, año en el que la Compañía tuvo una pérdida neta de \$10.8 millones de Pesos, como resultado de los diferentes factores mencionados en las secciones anteriores.

Periodo de seis meses concluido el 30 de junio de 2010 comparado con el periodo de seis meses concluido el 30 de junio de 2009

Ingresos

Los ingresos de la Compañía aumentaron 7.8%, de \$217.4 millones de Pesos en el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009 a \$234.3 millones de Pesos en el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2010. Dicho aumento de \$16.8 millones de Pesos en ingresos se debe principalmente a un incremento neto por \$11.0 millones de Pesos en los ingresos por venta de Membresías y el cobro de cuotas de mantenimiento. Adicionalmente, los ingresos por patrocinios y otras actividades comerciales contribuyeron en el aumento antes mencionado con un importe de \$2.2 millones de Pesos e ingresos por otros servicios con un importe de \$3.6 millones de Pesos.

Gastos de operación

Los gastos de operación durante el periodo aumentaron en un 3.5% o \$6.8 millones de Pesos, de \$193.1 millones de Pesos en el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009 a \$199.9 millones de Pesos en el mismo periodo de 2010. Los gastos de operación de la Compañía aumentaron como resultado del incremento anual en los sueldos de los empleados y los incrementos anuales en las rentas de los locales comerciales en donde se encuentran ubicados los Clubes Deportivos.

Resultado integral de financiamiento, neto

El resultado integral de financiamiento neto de la Compañía disminuyó 16.6% a \$7.3 millones de Pesos en el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2010, en comparación con \$8.7 millones de Pesos en el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009. Entre otros factores, esta disminución se debe a que el saldo insoluto de los créditos bancarios por la amortización del importe del crédito fue en promedio menor en 2010. Por lo anterior, el gasto por intereses derivado del crédito contratado con Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, disminuyó de \$6.4 millones de Pesos en el periodo semestral terminado el 30 de junio de 2009 a \$3.6 millones de Pesos en el periodo semestral terminado el 30 de junio de 2010.

Impuestos a la utilidad (beneficio)

Durante el periodo de seis meses concluido el 30 de junio de 2010, el pago del Impuesto Sobre la Renta se incrementó a \$9.3 millones de Pesos, en comparación con el crédito fiscal de \$0.6 millones de Pesos obtenido en el periodo de seis meses concluido el 30 de junio de 2009. Este incremento se debió, principalmente, a que en el año 2010, la Compañía no tuvo deducciones extraordinarias, como los costos y gastos incurridos por el cierre del Club Deportivo Tecamac en 2009. Adicionalmente, en virtud de que en los últimos meses la estrategia de la Compañía ha sido consolidar las operaciones de sus Clubes Deportivos existentes, no se han realizado inversiones considerables durante los primeros seis meses del año 2010 que permitan deducciones por inversiones en activos fijos.

Utilidad neta consolidada

Por el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2010, la utilidad neta consolidada de la Compañía se incrementó en \$18.1 millones de Pesos pasando de una pérdida neta consolidada por el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2009 de \$0.2 millones de Pesos a una utilidad neta consolidada en el mismo periodo de 2010 de \$17.9 millones de Pesos.

ii) Situación financiera, liquidez y recursos de capital

Históricamente, la Compañía ha financiado sus operaciones y la inversión en nuevos Clubes Deportivos, a través de una combinación de recursos internos y recursos obtenidos de financiamientos. Los principales usos del efectivo son inversiones en activo fijo (incluyendo adaptaciones y mejoras de

inmuebles arrendados), capital de trabajo para la operación de los Clubes Deportivos y servicio de la deuda.

Las fuentes internas y externas de liquidez de la Compañía le permiten hacer frente a los requerimientos de capital de trabajo y compromisos financieros de la misma. Las políticas internas de la Compañía requieren mantener en todo momento una liquidez adecuada del negocio y un bajo nivel de endeudamiento que le permita garantizar el pago de sus obligaciones y, asimismo, continuar con un crecimiento sustentable y de largo plazo.

La Compañía ha mantenido un nivel de endeudamiento conservador, no obstante el plan de desarrollo y crecimiento ambicioso que ha tenido durante los últimos años. La siguiente tabla muestra el nivel de endeudamiento de la Compañía durante los últimos tres años:

Endeudamiento	2007	2008	2009
Pasivo Financiero / Capital Contable	0.27	0.54	0.43

Obligaciones Contractuales y Acuerdos Comerciales

La siguiente tabla contiene un resumen de la información relativa a las obligaciones contractuales y compromisos comerciales de la Compañía al 30 de junio de 2010:

Obligaciones Contractuales	Pagos y vencimientos por periodo (millones de Pesos)				
	Total	Menos de 1 año	1 a 3 años	3 a 5 años	Más de 5 años
Deuda ⁽¹⁾	81.3	32.5	48.7	-	-
Arrendamientos puros	35.9	1.1	34.8	-	-
Total.....	117.2	33.6	83.5	-	-

(1) Conforme a la línea de crédito contratada con Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander. Ver "Información Financiera – Informe de créditos relevantes" en este Prospecto.

Estacionalidad. Requerimientos de créditos

Históricamente, el primer trimestre de cada año ha representado el trimestre con mayores ingresos respecto de ingresos totales, ya que en dicho periodo la venta de membresías y reactivaciones cobra una importancia crítica. La Compañía lleva a cabo la venta anual anticipada de cuotas de mantenimiento a finales de cada año. Las líneas de crédito con las que actualmente cuenta la Compañía son suficientes para financiar los requerimientos puntuales de dicho periodo.

Liquidez

A continuación se presenta un resumen en relación con los índices de liquidez de la Compañía al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, respectivamente:

Índices de Liquidez	2007	2008	2009
Activo Circulante / Pasivo Corto Plazo	2.4	0.8	0.7

Políticas que rigen la tesorería de la Compañía

La Compañía invierte en forma individual sus recursos con base en sus necesidades de flujo de efectivo, considerando el plazo y el riesgo requerido con el fin de optimizar el costo financiero.

El efectivo y las inversiones temporales se mantienen en Pesos o en moneda extranjera, dependiendo de los requerimientos y de las necesidades de liquidez de la Compañía con base en su flujo de efectivo y su estructura de deuda. Cualquier excedente de efectivo de la Compañía se invierte con instituciones financieras de primer orden en instrumentos con bajo riesgo, conforme lo determine la administración de la Compañía.

Pronunciamientos contables recientes

Ver Nota 23 a los Estados Financieros Anuales Consolidados de la Compañía que forman parte integrante de este Prospecto, en relación con los pronunciamientos contables recientes emitidos y aplicables a la Compañía.

Operaciones relevantes no registradas

No existen transacciones relevantes no registradas o fuera del balance general o estado de resultados de la Compañía.

iii) Control interno

La Compañía ha establecido políticas y procedimientos de control interno que ofrecen seguridad razonable en las operaciones que realiza. Los sistemas de la Compañía tienen un administrador de claves diferentes para cada usuario y a su vez, cada usuario tiene permisos y atributos específicos, lo que permite controlar las operaciones que se realizan a través del sistema.

La administración considera que el control interno de la Compañía proporciona una seguridad razonable para evitar errores e irregularidades y detectar oportunamente los que lleguen a ocurrir, ofreciendo la certidumbre adecuada en relación con la eficiencia de sus operaciones, la confiabilidad de su información financiera y el cumplimiento de las normas de información financiera, leyes y reglamentos aplicables. Por otra parte, la Compañía cuenta con sistemas informáticos, que le permiten obtener información diariamente y que mantienen bases de datos y facilitan la preparación eficiente e integral de informes financieros.

La Compañía tiene un programa de actualización de Políticas y Procedimientos para la operación diaria de los procesos funcionales.

También existen otros procedimientos de control que aseguran el correcto registro de las operaciones como son las conciliaciones mensuales para todas las cuentas del balance y procedimientos de control interno paralelos al sistema que validan información como por ejemplo en el área de tesorería, contraloría y control presupuestal.

Actualmente la Compañía cuenta con una plataforma propia de sistemas, que está sostenida a través de un ERP de People Soft, un sistema integral para el control de nuestros clientes y un conjunto de aplicaciones independientes que dan soporte al negocio. Continuamente se está evaluando la capacidad y automatización de la plataforma tecnológica y poder sostener el crecimiento de la organización a mediano y largo plazo, brindando herramientas de última generación que proporcionen a la organización no solo un soporte en los procesos transaccionales y mecanismos automáticos de control interno, Actualmente se está trabajando en el desarrollo de un sistema de apoyo integral en inteligencia de negocio.

iv) Operaciones con instrumentos derivados

A la fecha de este Prospecto, la Compañía no tiene contratados instrumentos financieros derivados de cualquier naturaleza. La Compañía analizará la posibilidad de contratar en el futuro instrumentos financieros derivados con fines únicamente de cobertura.

e) Estimaciones, provisiones o reservas contables críticas

Los Estados Financieros Anuales Consolidados y los Estados Financieros Intermedios Consolidados de la Compañía fueron preparados de conformidad con las NIF, mismas que requieren de ciertas estimaciones y del juicio del equipo administrativo de la Compañía. El equipo administrativo de Sports World utiliza su juicio y basa sus estimaciones en la experiencia histórica y tendencias presentes, así como en otros factores que considera necesarios en la fecha en que deben realizarse dichas estimaciones. Las estimaciones son revisadas regularmente tomando en consideración los cambios en el negocio de la Compañía, la industria y en la economía en general.

La Compañía considera que las estimaciones y supuestos utilizados son apropiados respecto a la circunstancia específica, en la fecha en que las mismas se realizaron. Sin embargo, los resultados de la Compañía podrán diferir de los estimados incluidos en la información financiera consolidada de la Compañía. Los rubros importantes sujetos a estas estimaciones incluyen el valor en libro 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 y otras cuentas por cobrar, activos por impuestos diferidos y pasivos relativos a obligaciones laborales.

Reserva por Cuentas Incobrables

La Compañía mantiene una reserva para cuentas incobrables que se basa en el análisis que el equipo administrativo de la Compañía considera suficiente para cubrir pérdidas derivadas de cuentas por cobrar de deudores diversos, concesionarios y Usuarios que posiblemente no serán cobradas dentro de un periodo razonable.

La metodología utilizada por Sports World para determinar la reserva de cuentas incobrables, consiste en la estimación real y la probabilidad de recuperación de las cuenta por cobrar en favor de la Compañía y/o sus Subsidiarias. Esta estimación se realiza cuando se conoce de algún evento que ponga en peligro la capacidad de la Compañía de recuperar cierta cuenta por cobrar y se determina cual podría ser la cantidad y probabilidad de recuperación de dicho activo.

Provisiones

La Compañía registra 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 surgen como consecuencia de eventos pasados, principalmente honorarios, obligaciones por intercambios comerciales, prestaciones al personal y gastos de operación, entre otros. Las provisiones al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 se describen en la Nota 12 de los Estados Financieros Anuales Consolidados.

5) ADMINISTRACIÓN

a) Auditores externos

Durante los últimos tres ejercicios, KPMG Cárdenas Dosal, S.C. ha dictaminado los estados financieros consolidados de la Compañía y Subsidiarias. Los auditores externos independientes de la Compañía no han emitido opiniones con salvedades, opiniones negativas, ni se han abstenido de emitir opinión alguna respecto de los estados financieros de la Compañía.

Los auditores externos de la Compañía fueron designados por el Consejo de Administración tomando en cuenta su experiencia, calidad y estándares de servicio. Al adoptar el régimen de una sociedad anónima bursátil, los auditores externos de la Compañía serán designados por el Consejo de Administración, previa opinión del Comité de Auditoría con base en los factores antes mencionados. Asimismo, el Consejo de Administración debe ratificar, con la recomendación del Comité de Auditoría, la designación de los auditores externos anualmente.

Los auditores externos no prestaron ningún otro servicio adicional a la Compañía ni a sus Subsidiarias distinto al de auditoría.

b) Operaciones con personas relacionadas y conflictos de interés

Las prestaciones otorgadas por la Emisora a personas relacionadas en términos de la LMV se detallan en la sección “*Administración – Administradores y accionistas*”, y no existe prestación adicional alguna que la Emisora otorgue a cualquier otra persona relacionada.

Durante los últimos tres ejercicios sociales, las operaciones relevantes entre personas relacionadas de la Compañía son: (i) el arrendamiento del inmueble en el que se ubica el Club Deportivo Centenario, operación que se realiza en condiciones de mercado. Dicho arrendamiento fue celebrado con una sociedad propiedad de miembros de la familia Troncoso en términos sustancialmente iguales a los que se describen en la sección “*La Emisora - Descripción del negocio - Descripción de los principales activos*” respecto de los demás contratos de arrendamiento celebrados por Operadora SW; y (ii) la opción para adquirir el 100% de la operación del club “b2be” en la Ciudad de Chula Vista, California, Estados Unidos, la cual se describe en la sección “*La Emisora - Descripción del negocio - Patentes, licencias, marcas y otros contratos*” en este Prospecto.

c) Administradores y accionistas

La administración de la Compañía está encomendada a un Consejo de Administración designado por la Asamblea de Accionistas. Actualmente, el Consejo de Administración está integrado por 9 miembros propietarios y 9 suplentes, de los cuales 5 miembros propietarios y 5 miembros suplentes son independientes en términos de lo previsto en el artículo Vigésimo de los estatutos sociales vigentes de la Emisora. De acuerdo con los estatutos sociales de la Compañía, el Consejo de Administración estará integrado por un número de consejeros propietarios no menor de 7 y no mayor de 21, y por el número de consejeros suplentes que determine la Asamblea de Accionistas hasta por un número igual al de los miembros propietarios. Los miembros del Consejo de Administración y sus respectivos suplentes serán electos por el término de un año y durarán en su cargo hasta que sus sustitutos hayan sido designados y hayan tomado posesión de sus cargos. Por lo menos 25% de los miembros del Consejo de Administración deberán ser independientes y los consejeros suplentes de los consejeros independientes deberán tener el mismo carácter. El Consejo de Administración tendrá las más amplias facultades para la buena administración de los negocios de la Compañía, incluyendo facultades para pleitos y cobranzas, actos de administración, pleitos y cobranzas y actos de administración en materia laboral y actos de dominio, conforme a lo establecido en la LMV y en los estatutos sociales de la Compañía. Ver “Administración - Estatutos sociales y otros convenios.”

Asimismo, para el manejo de los asuntos y negocios de la Sociedad, distintos de aquéllos que conforme a la ley aplicable son de la exclusiva competencia del propio Consejo de Administración, de los Comités de Auditoría y de Prácticas Societarias o de la Dirección General, se ha establecido un Comité Ejecutivo, el cual estará integrado por no más de 5 miembros, quienes podrán ser designados indistintamente por la Asamblea General de Accionistas o por el propio Consejo de Administración.

La siguiente tabla establece la integración actual del Consejo de Administración de la Compañía, conforme a los acuerdos adoptados en la Asamblea General Anual Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de fecha 28 de julio de 2010:

Consejeros Propietarios	Cargo	Consejeros Suplentes
Héctor Antonio Troncoso Navarro	Presidente	Luis Roberto Alves Dos Santos Gavranic
Omar Nacif Serio	Miembro	Enrique Napoleón Navarro Troncoso
Arturo José Saval Pérez	Miembro	Roberto Langenauer Neuman
Luis Alberto Harvey MacKissack	Miembro	Alejandro Diazayas Oliver
Thomas Elbert Meurer	Miembro Independiente	Christopher W. Kleinert
Carlos Gerardo Ancira Elizondo	Miembro Independiente	Enrique Martínez Guerrero
Wilfrido Castillo Sánchez Mejorada	Miembro Independiente	No designado
Enrique Hernández-Pulido	Miembro Independiente	No designado
Luis Eduardo Tejado Barcena	Miembro Independiente	No designado

La Asamblea General Anual Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de fecha 28 de julio de 2010 ratificó al señor Marco Francisco Forastieri Muñoz, como Secretario no miembro del Consejo Administración de la Emisora.

No existe parentesco por consanguinidad o afinidad entre los consejeros y directores relevantes de la Emisora, con excepción de los señores Héctor Antonio Troncoso Navarro y Enrique Napoleón Navarro Troncoso, quienes son parientes colaterales en cuarto grado.

Biografías de los 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 22 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. Adicionalmente, el Sr. Troncoso es fundador de “b2be”, un club deportivo en la Ciudad de San Diego California. 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 Nexxus Capital en 1998 como socio director *senior* de Nexxus 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 Nexxus, 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 Nexxus 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. y Grupo Hotelero Santa Fe, S. de R.L. y es miembro de los comités de inversión de ZN Mexico Trust, Nexxus II, Nexxus Capital Private Equity Fund III, L.P. y el fondo conocido como Nexxus Capital IV, constituido mediante el contrato de fideicomiso irrevocable de emisión número F/261904 celebrado con HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC, División Fiduciaria. 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 Nexxus Capital. Cuenta con más de 20 años de experiencia en banca de inversión y capital privado. Antes de fundar Nexxus, 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 Nexxus 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. y Grupo Hotelero Santa Fe, S. de R.L. y es miembro de los comités de inversión de ZN Mexico Trust, Nexxus II, Nexxus Capital Private Equity Fund III, L.P. y el fondo conocido como Nexxus Capital IV, constituido mediante el contrato de fideicomiso irrevocable de emisión número F/261904 celebrado con HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC, División Fiduciaria. 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 Austin, Texas.

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, a partir de la Fecha de la Oferta, es Presidente del 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 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 inversión privada así como a las tierras y el ganado. Asimismo presta servicios como ejecutivo *senior* y director de Hunt Oil Company y Hunt Realty Corporation, y el 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, a partir de la Fecha de la Oferta, 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. A partir de la Fecha de la Oferta, 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. A partir de la Fecha de la Oferta, 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 fungió 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. A partir de la Fecha de la Oferta, 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.

Luis Roberto Alves Dos Santos Gavranic, Consejero suplente. El Sr. Alves Dos Santos es cronista de programas deportivos y líder de opinión en la industria del deporte en México. Actualmente dirige diversos proyectos y negocios relacionados con el deporte, incluyendo escuelas de fútbol. El Sr. Alves fue futbolista profesional de primera división por más de diez años. En su carrera como futbolista profesional, fue miembro de diversos clubes de fútbol, tales como el Club América, Atlante y Necaxa y fue jugador de la Selección Mexicana de Fútbol en el Mundial de Fútbol Estados Unidos 1994. Como seleccionado nacional fue sub-campeón de la Copa América Ecuador 1993, campeón de la Copa de Oro 1993 y campeón goleador y campeón de la Copa USA 1997. A partir de la Fecha de la Oferta, el Sr. Alves Dos Santos es consejero suplente del Consejo de Administración de la Compañía. El Sr. Alves Dos Santos ha realizado estudios de negocios y administración de empresas.

Enrique Napoleón Navarro Troncoso, Consejero suplente. El Sr. Navarro es Desarrollador de Proyectos Deportivos en Kids in Motion. Durante el periodo de 2001 a 2008 fue Gerente General de diversos Clubes Deportivos de la Compañía, tales como Sports World San Ángel, Sports World Valle y Sports Tecamachalco, así como Director Administrativo Corporativo de la Compañía. Previa a su incursión en la industria deportiva, fungió como Gerente de Productos en Capacitación en el corporativo de Banco Nacional de México, S.A., en el área de administración de productos bancarios. El Sr. Navarro ha sido miembro suplente del Consejo de Administración de la Compañía desde 2005. El Sr. Navarro se graduó como Licenciado en Administración de la Universidad Anáhuac y cuenta con un Diplomado en Promotor de Valores de la asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB).

Roberto Langenauer Neuman, Consejero suplente. El Sr. Langenauer se incorporó a Nexxus Capital en 1996. El Sr. Langenauer ha participado en diversas operaciones de capital privado y público así como de deuda. El Sr. Langenauer obtuvo importante experiencia operativa a través de su participación en GSW, Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V., Grupo Mágico Internacional, S.A. de C.V. (una subsidiaria de Corporación Interamericana de Entretenimiento S.A.B. de C.V.) y UniversoE.com. El Sr. Langenauer ha estado a cargo del monitoreo y administración de las operaciones del día a día de Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V., CIE Parques de Diversiones, Crédito Inmobiliario, S.A. de C.V., GSW y Crédito Real, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R. Adicionalmente, es responsable del análisis y rastreo de propuestas de inversión de capital privado, incluyendo la valuación, análisis de mercado, estrategias de desinversión así como valoración de gobierno y administración. El Sr. Langenauer ha sido miembro suplente del Consejo de Administración de la Compañía desde 2005 y actualmente es consejero de Harmon Hall Holding, S.A. de C.V. y consejero suplente de Crédito Real, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R. y Grupo Hotelero Santa Fe, S. de R.L. El Sr. Langenauer se graduó como ingeniero industrial por la Universidad Iberoamericana.

Alejandro Diazayas Oliver, Consejero suplente. El Sr. Diazayas se incorporó Nexxus Capital en 1997. Ha fungido como ejecutivo de inversión en un gran número de operaciones de banca de inversión y capital privado, incluyendo Aerobal, S.A. de C.V., Ybarra, S.A. de C.V., Industrias Innopack, S.A. de C.V., Grupo Mágico Internacional, S.A. de C.V. (una subsidiaria de Corporación Interamericana de Entretenimiento S.A.B. de C.V.), Genomma Lab Internacional S.A.B. de C.V. y Sports World. Ha adquirido una amplia experiencia operativa como resultado de su participación en Genomma Lab Internacional S.A.B. de C.V., Aerobal, S.A. de C.V., Ybarra, S.A. de C.V., en las que asumió cargos

ejecutivos de primer nivel. Antes de incorporarse a Nexus Capital trabajó en una empresa familiar, donde estuvo al frente de las áreas de diseño de planta, control de calidad, diseño de flujos de información administrativa y contable y diseño de productos. El Sr. Diazayas ha sido miembro suplente del Consejo de Administración de la Compañía desde 2005 y actualmente es consejero propietario de Harmon Hall Holding, S.A. de C.V. y consejero suplente de Genomma Lab Internacional, S.A.B. de C.V., Crédito Real, S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R. y Grupo Hotelero Santa Fe, S. de R.L. Cuenta con un título en ingeniería con mención honorífica por la Universidad Iberoamericana.

Christopher W. Kleinert, Consejero suplente. El señor Kleinert es Presidente del Consejo de Administración de Hunt Investment Group y el Director de Hunt Realty Investments, Inc., sociedad que constituyen la división de capital privado y de inversiones inmobiliarias de Hunt Consolidated, Inc., respectivamente. Hunt Consolidated también está involucrada en otras actividades como lo son exploración, producción, y refinación de gas y petróleo, así como en la generación y transmisión de energía eléctrica, ganadería y agricultura. El Sr. Kleinert se unió a Hunt Consolidated en 1996 como gerente de inversiones para Hunt Financial Corporation. El Sr. Kleinert obtuvo una Maestría en Administración de Negocios con enfoque en finanzas por la Universidad Cristiana de Texas (Texas Christian University) y una Licenciatura en Marketing por la Universidad Metodista del Sur (Southern Methodist University). Previo a su incorporación a Hunt, trabajó para las empresas Texas Commerce Bank (hoy en día JPMorgan Chase) y General Mills. El Sr. Kleinert ha sido miembro suplente del Consejo de Administración de la Compañía desde 2005 y actualmente es miembro del Consejo de Inversiones de la Universidad Metodista del Sur (*Southern Methodist University*), así como del Consejo de Administración de la Cátedra Tate, y del Comité del Programa de la escuela Empresarial Cox (*Cox School of Business Southwest Venture Forum*) de la misma.

Enrique Martínez Guerrero, Consejero suplente. El Sr. Martínez es Director General Adjunto de Administración y Finanzas de Grupo Chartwell de México, S. de R.L. de C.V. y empresas subsidiarias. Se ha desarrollado en el financiamiento de proyectos, análisis financiero y valuación, contabilidad y administración, desarrollo de estrategias fiscales y administrador de activos entre otros. Antes de incorporarse a Grupo Chartwell, Enrique Martínez fue Subdirector Administrativo Corporativo para Ixe Grupo Financiero, compañía en la que prestó sus servicios por diez años. El Sr. Martínez ha sido miembro suplente del Consejo de Administración de la Compañía desde 2005. El Sr. Enrique Martínez es Licenciado en Contaduría de la Universidad Anahuac en la Ciudad de México.

Principales funcionarios de la Compañía

La estructura administrativa de la Compañía está integrada por un equipo de funcionarios principales que llevan a cabo la planeación estratégica del negocio. La Emisora cuenta con la siguiente estructura administrativa:



Nombre	Cargo	Edad
Héctor Antonio Troncoso Navarro	Director General	40
Enrique Langle de Anda	Director General de Operaciones	50
Roberto Álvarez Falcón	Director General de Administración y Finanzas	49
Cynthia Lisette Ulloa Ayón	Directora de Recursos Humanos	39
Federico Alejandro Valencia Sánchez	Director de Desarrollo	42
Benito Le'Vinson Sastré	Subdirector de Merchandising y Relaciones Públicas	32
Lina Ivette Montero Rodríguez	Subdirectora Jurídica	37
Julián Capilla Piña	Subdirector Comercial	34
Javier Enrique Montejó Ávila	Subdirector de Compras	38
Maricarmen Garza Amador	Subdirectora de Tecnologías de Información, Procesos y Estrategia	35
Jesús Alberto Tejero González	Contralor	41
Eugenio Fernando Samperio Sansores	Gerente de Administración Deportiva	30

Biografías de los principales funcionarios de la Compañía

Enrique Langle de Anda, Director General de Operaciones. El Sr. Langle se incorporó a la Compañía en 2008 y es el actual Director General de Operaciones de la Emisora. El Sr. Langle cuenta con alrededor de 30 años de experiencia en la industria de las tiendas de autoservicio, principalmente en puestos clave en empresas tales como Cifra, S.A. de C.V. (renombrada como Wal-Mart de México, S.A.B. de C.V. en el año 2000), Grupo Gigante, S.A.B. de C.V., Farmacias Benavides, S.A.B. de C.V., Waldos Dólar Mart de México, S. de R.L. de C.V. y OfficeMax, S.A. de C.V. El Sr. Langle es el responsable de las áreas de operación, comercial, mercadotecnia y deportiva. El Sr. Langle cuenta con numerosos estudios a nivel maestría así como un diplomado en Ciencia Política y Administración Pública por la Universidad Iberoamericana.

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 Finanzas de la Emisora. 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 General de Finanzas para Latinoamérica, América Móvil S.A.B. de C.V. como Tesorero Corporativo, Agilent Technologies Inc., como Gerente de Proyecto, Televisión Azteca, S.A. de C.V. como Gerente de Finanzas Corporativas, entre otros. El Sr. Álvarez cuenta con una Maestría en Administración de Negocios por la Universidad de Austin, Texas.

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 17 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. Previo 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.

Federico Alejandro Valencia Sánchez, Director de Desarrollo. El Sr. Valencia se incorporó a la Compañía en 2007 y es el actual Director de Desarrollo de Negocio de la Emisora. El Sr. Valencia cuenta con más de 19 años de experiencia en diseño de proyectos, proyectos arquitectónicos, construcción y apertura de nuevos restaurantes y remodelación de otros sitios, entre otros. Previo a su incorporación a Sports World, el Sr. Valencia tuvo diferentes posiciones administrativas tales como Director de Desarrollo para Global Bingo Corporation, Gerente de Diseño y Construcción para Yum! Restaurants International (YRI), una subsidiaria de Yum! Brands, Inc., Ingeniero y Diseñador de

Restaurantes para McDonald's de México S.A. de C.V. El Sr. Valencia cuenta con una maestría en Diseño Industrial por la Universidad Iberoamericana.

Benito Le'Vinson Sastré, Subdirector de Merchandising y Relaciones Públicas. El Sr. Le'vinson se incorporó a la Compañía en 2007 y es el actual Gerente de Mercadotecnia y Relaciones Públicas. 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. Levinson 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. Levinson cuenta con una maestría en Administración de Negocios por la Universidad Anáhuac del Sur.

Lina Ivette Montero Rodríguez, Subdirectora Jurídica. La Sra. Ivette Montero se incorporó a la Compañía en 2007 y es la actual Subdirectora Jurídica de la Emisora. La Sra. Montero es responsable del área jurídica y regulatoria y cuenta con 15 años de experiencia en diversas áreas del derecho, entre ellas, corporativo, mercantil, propiedad intelectual, comercio exterior, competencia económica. Anteriormente, la Sra. Ivette Montero fue responsable del área jurídica para la región de América Latina en la empresa transnacional Becton Dickinson de México, S.A. de C.V. líder en tecnología médica, en la que implementó programas de cumplimiento legal y regulatorio. La Sra. Montero cuenta con varias certificaciones y diplomados en universidades de Estados Unidos de América, Canadá y Francia, entre ellos, el de Negociación para abogados impartido en la escuela de derecho de la universidad de Harvard, así como con la maestría de Derecho de los Negocios Internacionales por la Universidad Iberoamericana.

Javier Enrique Montejo Ávila, Subdirector de Compras. Es Subdirector de compras de SW desde 2007, cuenta con 16 años de experiencia en compras y *supply chain management* en organismos como el Banco Mundial, Comisión Federal de Competencia y empresas constructoras, cuenta con MBA y especialidad en alta dirección en el IPADE, además de diversos estudios en México y el extranjero sobre sistemas de calidad total y desarrollo de negocios.

Maricarmen Garza Amador, Subdirectora de Tecnologías de Información, Procesos y Estrategia. Maricarmen se incorporó a la Compañía en 2008 y es la actual Subdirectora de Tecnologías de Información, Procesos y Estrategia. Maricarmen está a cargo de facilitar la planeación estratégica, así como de los proyectos de tecnología de información y documentación de procesos de la Compañía. Anteriormente, colaboró tanto en empresas privadas como en el sector público, en el sector privado se desempeñó varios años en el área de consultoría como Gerente de Proyectos en Grupo Visionaria, S.A. de C.V. y Neoris de México, S.A. de C.V. trabajando en diferentes asignaciones con clientes de diversos sectores, en KPMG como consultora y auditora senior en ISO 9000 e ISO 14000. En el sector gobierno trabajó en el SAT como responsable de la oficina de proyectos y procesos y en el Inmujeres a cargo de la planeación estratégica y la implementación y certificación en ISO 9000 de su modelo de procesos. Maricarmen cuenta con una Maestría en Planeación por la Universidad Nacional Autónoma de México.

Jesús Alberto Tejero González, Contralor. Se incorporó a la Compañía en 2008 y es el actual Contralor Corporativo de la Emisora. El Sr. Tejero es responsable del control de los procesos administrativos para que funcionen adecuadamente y sean una herramienta para la operación de los clubes, tiene a su cargo el cumplimiento de obligaciones fiscales y evalúa el adecuado cumplimiento técnico de la normatividad en los estados financieros. Anteriormente, el Sr. Tejero colaboró por más de 15 años en KPMG Cárdenas Dosal, S.C. en el área de auditoría de estados financieros de compañías internacionales y nacionales. El Sr. Tejero cuenta con una Maestría en Administración de Empresas por la Escuela Bancaria Comercial.

Julián Capilla Piña, Subdirector Comercial. Se incorporó a la Compañía en 1997 y es el actual Subdirector Comercial de la Emisora. El Sr. Capilla cuenta con alrededor de 14 años de experiencia en la industria del *fitness*. Ha ocupado dentro de la organización varias posiciones a nivel operativo y ventas, destacando las subdirecciones de operaciones, de aperturas y nuevos proyectos. El Sr. Capilla actualmente es el responsable de las áreas de ventas y mercadotecnia. De formación es ingeniero en electrónica por la UNAM y cuenta con numerosos estudios a nivel diplomado en ventas, atención al

cliente y administración de clubes y gimnasios (Group Fitness Management por Less mills), así como una especialidad en administración de proyectos por Microsoft México (*black belt / Senior project*).

Eugenio Fernando Samperio Sansores, Gerente de Administración Deportiva. El Sr. Samperio se incorpora a la Compañía en el año 2001, en el Club Deportivo Sports World San Ángel. Cuenta con experiencia en diferentes puestos claves dentro de la Compañía y a lo largo de los últimos nueve años ha estado involucrado en la evolución de la Compañía destacando las aperturas de los Clubes Deportivos Sports World Patriotismo y Sports World Santa Fe, dos de las unidades más exitosas de GSW. El Sr. Samperio es responsable de la administración de los productos deportivos para los diferentes sectores de la población que atiende la Compañía. El Sr. Samperio cuenta con estudios relacionados con atención al cliente, diplomados en administración y sistemas.

Consejeros y funcionarios de la Compañía con participación mayor al 1%

El señor Héctor Antonio Troncoso Navarro, quien es consejero de la Compañía, tiene indirectamente una participación individual mayor al 1% y menor al 10% en el capital social de la Compañía.

Compensaciones y Remuneraciones a los Consejeros y Funcionarios de la Compañía.

El Comité de Prácticas Societarias emite su recomendación en relación con la compensación que debe pagarse a los miembros del Consejo de Administración, al Director General de la Compañía y a los demás directores ejecutivos.

Al 31 de diciembre de 2009, la cantidad total consolidada pagada por GSW a los consejeros y directivos relevantes, por concepto de compensación por el desempeño de sus cargos y prestaciones de cualquier naturaleza, fue de aproximadamente \$17.0 millones de Pesos. La Emisora y sus subsidiarias no tienen previsto o acumulado ningún plan de pensión o retiro para las personas mencionadas.

Ninguno de los directivos relevantes tiene derecho a compensación o beneficio alguno a la terminación de su relación laboral, salvo por las prestaciones establecidas en la Ley Federal del Trabajo.

Principales accionistas

La siguiente tabla señala la estructura accionaria de la Compañía inmediatamente antes de la Oferta (considerando el *split* aprobado por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas del 28 de julio de 2010), así como su estructura accionaria con posterioridad a la Oferta Pública, con y sin Opción de Sobreasignación:

Accionistas Vendedores	Total de Acciones antes de la Oferta	% de Acciones antes de la Oferta	Total de Acciones a vender en la Oferta sin Opción de Sobreasignación	Total de Acciones después de la Oferta sin Opción de Sobreasignación	% de Acciones después de la Oferta sin Opción de Sobreasignación	Total de Acciones a vender en la Oferta ejerciendo la totalidad de la Opción de Sobreasignación	Total de Acciones después de la Oferta ejerciendo la totalidad de la Opción de Sobreasignación	% de Acciones después de la Oferta ejerciendo la totalidad de la Opción de Sobreasignación
Nexus II	40,606,200	67%	22,875,000	17,731,200	21.33%	23,632,890	16,973,310	19.42%
Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, fiduciario del Fideicomiso No. 2001388	20,000,000	33%	3,062,500	16,937,500	20.38%	3,163,966	16,836,034	19.26%
TOTAL	60,606,200	100%	25,937,500	34,668,700	41.71%	26,796,856	33,809,344	38.68%

Conforme a la tabla anterior, los únicos accionistas de la Compañía con anterioridad a la Oferta eran Nexus II y Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, División Fiduciaria, única y exclusivamente en su carácter de fiduciario del fideicomiso de administración número 2001388. Con anterioridad a la Oferta, Nexus II era propietario directamente del 67% de las

Acciones, mientras que Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, División Fiduciaria, única y exclusivamente en su carácter de fiduciario del fideicomiso de administración número 2001388, era propietario del 33% restante. Una vez realizada la Oferta, se ejerza o no la Opción de Sobreasignación, cada uno de Nexxus II y Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, División Fiduciaria, única y exclusivamente en su carácter de fiduciario del fideicomiso de administración número 2001388 será propietario de más del 5% de las Acciones. Asimismo, en caso de que no se ejerza la Opción de Sobreasignación, los actuales accionistas tendrán influencia significativa en la Compañía, de acuerdo con lo establecido en la LMV.

Comités

Comité de Auditoría

El objetivo, composición, facultades y responsabilidades del Comité de Auditoría de la Compañía se encuentran previstos en la LMV y en los estatutos sociales de la Compañía. 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 Emisora, verificar la administración y manejo de la Emisora e implementar las resoluciones adoptadas por la Asamblea de Accionistas. El Comité de Auditoría es responsable, entre otros, de (i) evaluar el desempeño de los auditores externos de la Emisora, así como analizar el dictamen, opiniones, reportes o informes que elaboren los auditores externos; (ii) analizar los estados financieros de la Emisora y recomendar o no al Consejo de Administración su aprobación; (iii) informar al Consejo de Administración la situación que guarda el sistema de control interno y auditoría interna de la Emisora, (iv) elaborar la opinión y demás informes que se requieren conforme a la LMV; (v) solicitar la opinión de expertos independientes en los casos en que lo juzgue conveniente; (vi) requerir a los directivos relevantes y demás empleados de la Compañía, reportes relativos a la elaboración de la información financiera; (vii) investigar los posibles incumplimientos de los que tenga conocimiento, a las operaciones, lineamientos y políticas de operación, sistema de control interno y auditoría interna y registro contable de la Compañía y sus Subsidiarias; (viii) recibir observaciones formuladas por accionistas, consejeros y directivos relevantes, entre otros; (ix) informar al Consejo de Administración de las irregularidades importantes detectadas con motivo del ejercicio de sus funciones; (x) convocar a Asambleas de Accionistas; (xi) supervisar las actividades del Director General; (xi) vigilar que se establezcan mecanismos y controles internos que permitan verificar que los actos y operaciones de la Emisora y sus Subsidiarias se apeguen a la normativa aplicable; y (xii) proporcionar al Consejo de Administración un informe anual.

El presidente el Comité de Auditoría debe preparar y presentar al Consejo de Administración un informe anual, el cual deberá contener (i) el estado que guardan los controles internos de la Compañía y las auditorías internas, así como cualquier desviación o deficiencia de las mismas, considerando los reportes correspondientes de los auditores externos y expertos independientes; (ii) los resultados de cualquier medida preventiva o correctiva adoptada en base a investigaciones relacionadas con el incumplimiento de políticas operativas o contables; (iii) la evaluación realizada por los auditores externos; (iv) los resultados de la revisión de los estados financieros de la Compañía y de sus subsidiarias; (v) la descripción y efectos de los cambios en políticas contables; (vi) las medidas adoptadas como resultado de las observaciones de los accionistas de la Compañía, miembros del Consejo de Administración, directores ejecutivos y terceros en relación con la contabilidad, controles internos y auditorías internas y externas; y (vii) el cumplimiento a las resoluciones adoptadas por la Asamblea de Accionistas y el Consejo de Administración.

De conformidad con lo establecido en la LMV, todos los miembros del comité de auditoría deberán ser consejeros independientes y, al menos, uno de ellos debe calificar como experto financiero. El presidente del comité de auditoría es elegido mediante resolución adoptada por la Asamblea de Accionistas de la Compañía con base en su experiencia, su reconocida capacidad y su prestigio profesional.

Actualmente, el Comité de Auditoría de la Compañía se encuentra integrado de la siguiente forma:

Miembro del Comité de Auditoría	Cargo
Wilfrido Castillo Sánchez Mejorada	Presidente
Enrique Hernández-Pulido	Miembro Propietario
Luis Eduardo Tejado Barcena	Miembro Propietario

El señor Wilfrido Castillo Sánchez Mejorada es experto financiero en términos de lo señalado en el Anexo N de la Circular Única de Emisoras.

A las sesiones del comité de auditoría deberá asistir, sin derecho a voto, el Secretario del Consejo de Administración y un representante de los auditores externos de la Compañía.

Comité de Prácticas Societarias

El objetivo, composición, facultades y responsabilidades del Comité de Prácticas Societarias de la Compañía se encuentran previstos en la LMV y en los estatutos sociales de la Compañía. El Comité de Prácticas Societarias es responsable de proporcionar su opinión al Consejo de Administración en relación con el desempeño de los directores ejecutivos de la Compañía, la compensación de los miembros del Consejo de Administración y en relación con operaciones con partes relacionadas. Asimismo, el comité de prácticas societarias 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 reportes que el Consejo de Administración debe presentar anualmente a los accionistas de la Compañía.

Conforme a lo previsto en la LMV y en los estatutos sociales de la compañía, el Comité de Prácticas Societarias estará integrado en su totalidad por consejeros independientes. Los miembros del Comité de Prácticas Societarias son designados por el Consejo de Administración de la Compañía. El presidente del Comité de Prácticas Societarias es designado por acuerdo de la Asamblea de Accionistas.

Actualmente, el Comité de Prácticas Societarias de la Compañía se encuentra integrado de la siguiente forma:

Miembro del Comité de Prácticas Societarias	Cargo
Carlos Gerardo Ancira Elizondo	Presidente
Thomas Elbert Meurer	Miembro Propietario
Enrique Hernández-Pulido	Miembro Propietario

A las sesiones del Comité de Prácticas Societarias deberá asistir, sin derecho a voto, el Secretario del Consejo de Administración de la Compañía.

Otros órganos intermedios de administración

Adicionalmente a los Comités anteriormente mencionados, los estatutos sociales de la Compañía prevén la posibilidad de establecer un Comité Ejecutivo, al cual se le podrá delegar facultades para conocer y opinar sobre asuntos financieros y de planeación general y organizacional, distintos de aquéllos que conforme a la ley aplicable son de la exclusiva competencia de la Asamblea de Accionistas, del propio Consejo de Administración, de los Comités de Auditoría y de Prácticas Societarias o de la Dirección General. El Comité Ejecutivo de la Compañía fue establecido y opera desde 2005.

Conforme a las facultades otorgadas por el Consejo de Administración de la Compañía al Comité Ejecutivo, sujeto a lo establecido en el párrafo anterior, dicho Comité tendrá, de forma enunciativa más no limitativa, facultades para (i) analizar y proponer al Consejo de Administración cualquier modificación al plan anual de negocios de la Compañía y opinar sobre dichas modificaciones; (ii) conforme al plan anual de negocios de la Compañía aprobado por el Consejo de Administración, analizar y determinar los actos necesarios o convenientes para la apertura de nuevos Clubes Deportivos, los cuales serán ejecutados por el Director General o por cualquier funcionario facultado para ello; (iii) analizar y emitir su opinión sobre la obtención de financiamiento o el otorgamiento de garantías; (iv) con base en las políticas

aprobadas por el Consejo de Administración, proponer la designación, remoción y compensación integral de los directivos relevantes de la Compañía, distintos del Director General, previa opinión favorable del Comité de Prácticas Societarias; (v) determinar los funcionarios y empleados de la Sociedad y/o sus Subsidiarias que tendrán derecho a recibir una compensación variable en términos del Plan de Compensación de Empleados de la Sociedad que apruebe el Consejo de Administración previa opinión favorable del Comité de Prácticas Societarias; (vi) convocar a Asambleas Generales de Accionistas de la Sociedad en términos de lo establecido en los estatutos sociales de GSW; (vii) apoyar y auxiliar a la Dirección General y a los Comités respectivos en la preparación de los proyectos de políticas de la Compañía que deban ser aprobadas por el Consejo; y (viii) cualquier otro asunto que le delegue la Asamblea de Accionistas o el Consejo de Administración.

Conforme a los estatutos sociales, el Comité Ejecutivo debe estar integrado por no más de cinco miembros, quienes podrán ser designados indistintamente por la Asamblea de Accionistas o por el propio Consejo de Administración. A la fecha del presente Prospecto, el Comité Ejecutivo se encuentra integrado por las siguientes personas:

Miembros Propietarios	Miembros Suplentes
Héctor Antonio Troncoso Navarro	Enrique Napoleón Navarro Troncoso
Omar Nacif Serio	Enrique Napoleón Navarro Troncoso
Arturo José Saval Pérez	Roberto Langenauer Neuman
Luis Alberto Harvey MacKissack	Roberto Langenauer Neuman

El Consejo de Administración, el Director General y los directivos relevantes de la Sociedad tendrán, dentro del ámbito de su competencia, las responsabilidades que les corresponden conforme lo establece la LMV, independientemente de órganos intermedios de administración constituidos en apoyo a la gestión del Consejo de Administración.

d) Estatutos sociales y otros convenios

A continuación se incluye una descripción del capital social y de las principales disposiciones de los estatutos sociales de la Compañía, los cuales fueron aprobados por resolución de la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de fecha 28 de julio de 2010, así como de la legislación aplicable, incluyendo la LGMS y la LMV. El resumen contenido en esta sección debe leerse junto con el texto completo de los estatutos sociales de la Compañía y de la legislación aplicable, y no debe ser considerado como una descripción exhaustiva de los asuntos contenidos en el mismo. Salvo que de se indique lo contrario, este resumen reconoce los efectos de la capitalización que se efectuará como resultado de la Oferta, así como la reciente reforma integral de los estatutos sociales de la Compañía

General

Grupo Sports World se constituyó bajo la denominación social "Grupo Sports World S. de R.L. de C.V. mediante la escritura pública número 1,154 de fecha 2 de marzo de 2005 otorgada ante la fe del licenciado Guillermo Escamilla Narváez, Notario Público No. 243 del Distrito Federal, inscrita en el Registro Público de Comercio del Distrito Federal bajo el folio mercantil 336,541 el 1 de agosto de 2005. El domicilio social de la Compañía es la Ciudad de México, Distrito Federal, México. Los estatutos sociales vigentes de la Compañía han sido registrados ante la CNBV y la Bolsa, y una copia de los mismos se adjunta al presente Prospecto como Anexo e) se encuentra disponible en la página en internet de la CNBV, www.cnbv.gob.mx, de la Bolsa, www.bmv.com.mx y de la Compañía www.sportsworld.com.mx.

Capital Social en circulación y derechos de voto

A la fecha del presente Prospecto, el capital social histórico total de la Compañía asciende a la cantidad de \$163,962,526.52 M.N. y está representado por 60,606,200 Acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, considerando los efectos del *split* aprobado por la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas del 28 de julio de 2010. La totalidad de las Acciones representativas del capital social de la Compañía se encuentran totalmente suscritas y pagadas. Una vez realizada la Oferta Pública, el capital social total histórico de la Compañía ascenderá a \$224,867,965.32 M.N., considerando que no se ejerza la Opción de Sobreasignación, y a \$236,458,085.99 M.N., considerando que se ejerza en su totalidad la Opción de Sobreasignación, y estará representado por un total de 83,118,949 Acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, en caso de que no se ejerza la Opción de Sobreasignación y 87,403,057 Acciones ordinarias, nominativas, sin expresión de valor nominal, si la Opción de Sobreasignación se ejerce en su totalidad.

La Compañía podrá emitir Acciones adicionales que representen parte de su capital social. A la fecha de este Prospecto, la Compañía no ha emitido ni se encuentran en circulación Acciones preferentes o de voto restringido. Las Acciones pueden ser adquiridas por personas físicas o morales mexicanas o extranjeras.

Amortización de acciones

La Compañía podrá amortizar acciones con utilidades repartibles sin que se disminuya el capital social. La Asamblea General Extraordinaria de Accionistas que acuerde la amortización, además de observar en lo conducente lo previsto por el artículo 136 de la LGSM y 288 de la Ley del Mercado de Valores. En todo caso para este supuesto se observarán las reglas particulares que señalan los estatutos sociales de la Compañía.

Asambleas de accionistas

Las Asambleas Generales de Accionistas de la Compañía son ordinarias y extraordinarias. Son Asambleas Generales Ordinarias las que se reúnan para tratar cualquier asunto que no esté reservado a la Asamblea General Extraordinaria. La Asamblea General Ordinaria de Accionistas deberá reunirse por lo menos una vez al año, dentro de los cuatro meses que sigan a la clausura del ejercicio social

inmediato anterior, para discutir y, en su caso, aprobar los estados financieros de la Compañía y el informe del Consejo de Administración en relación con los mismos, la designación de miembros del Consejo de Administración, en su caso, el decreto de dividendos y la determinación de la compensación de los miembros del Consejo de Administración. Las Asambleas Extraordinarias de Accionistas se reunirán para tratar cualquiera de los asuntos establecidos en el artículo 182 de la LGSM, incluyendo, el cambio de objeto social, la fusión, escisión, transformación, disolución o liquidación de la Compañía, la reforma a los estatutos sociales y demás asuntos respecto de los cuales la legislación aplicable requiera de una Asamblea Extraordinaria de Accionistas. Asimismo, podrán celebrarse Asambleas especiales por los accionistas de una misma serie de Acciones para resolver cualquier asunto que afecte a dicha serie de Acciones.

Para que una Asamblea Ordinaria de Accionistas se considere legalmente instalada en primera convocatoria deberán estar representada, cuando menos, la mitad del capital social; en segunda o ulterior convocatoria, la Asamblea Ordinaria de Accionistas se considerará legalmente instalada cualquiera que sea el número de Acciones presentes o representadas. Para que las resoluciones de la Asamblea Ordinaria sean válidas, deberán adoptarse siempre, por lo menos, por la mayoría de los votos presentes. Para que una Asamblea Extraordinaria se considere legalmente instalada en virtud de primera convocatoria, deberá estar representado, por lo menos, el 75% del capital social; en segunda o ulterior convocatoria, para que la Asamblea Extraordinaria se considere legalmente instalada, deberá estar representado, por lo menos, el 50% del capital social. Para que las resoluciones de la Asamblea Extraordinaria sean válidas, deberán tomarse siempre por el voto favorable del número de Acciones que representen, por lo menos, la mitad del capital social más una acción.

De conformidad con los estatutos sociales de la Compañía, las Asambleas pueden ser convocadas por el Consejo de Administración, el presidente del Consejo de Administración, el comité de auditoría, el comité de prácticas societarias, el comité ejecutivo o el 25% de los consejeros de la Compañía o el secretario, o por la autoridad judicial, en su caso. Los titulares de Acciones o de títulos de crédito que representen Acciones con derecho a voto, incluso en forma limitada o restringida, que representen cuando menos el 10% del capital social, podrán solicitar al presidente del Consejo de Administración, al presidente del comité de auditoría o al presidente del comité de prácticas societarias que se convoque a una Asamblea General de Accionistas, sin que al efecto resulte aplicable el porcentaje señalado en el artículo 184 de la LGSM. Asimismo, los accionistas titulares de Acciones o de títulos de crédito que representen dichas Acciones, con derecho a voto, que sean propietarios de cuando menos una Acción también podrán solicitar que se convoque a una Asamblea de Accionistas en los casos y términos previstos en el artículo 185 de la LGSM.

La convocatoria para las Asambleas se hará por medio de la publicación de un aviso en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la Compañía, siempre con una anticipación no menor de 15 días de calendario a la fecha señalada para la Asamblea. La convocatoria anteriormente señalada deberá contener el orden del día, es decir, la lista de asuntos que deban tratarse en la Asamblea, sin que puedan incluirse asuntos bajo el rubro de generales o equivalentes, así como la fecha, lugar y hora, en que deba celebrarse, y deberá estar suscrita por la persona o personas que las hagan, en el entendido de que si las hiciera el Consejo de Administración, bastará con la firma o el nombre del secretario de dicho órgano o del delegado que a tal efecto designe el Consejo de Administración. Desde el momento en que se publique la convocatoria para una Asamblea de Accionistas, deberán estar a disposición de los accionistas, de forma inmediata y gratuita, la información y los documentos disponibles relacionados con cada uno de los puntos establecidos en el Orden del Día, de conformidad con el artículo 49 de la LMV. En caso de segunda o ulterior convocatoria, ésta deberá ser publicada por lo menos 8 días de calendario antes de la fecha señalada para la Asamblea.

Para concurrir a las Asambleas de Accionistas, los accionistas deberán obtener sus respectivas tarjetas de admisión en el domicilio de la Compañía en días y horas hábiles y con la anticipación que señalen las convocatorias correspondientes, contra la entrega de una constancia de que sus Acciones se encuentran depositadas en alguna institución financiera del país o del extranjero. Tratándose de Acciones depositadas en alguna institución para el depósito de valores, las tarjetas de admisión se expedirán

contra la entrega que se haga a la Compañía de la constancia y, en su caso, del listado complementario, que se prevén en el artículo 290 de la LMV.

Nombramiento de consejeros

Los estatutos sociales de la Compañía establecen que el Consejo de Administración deberá estar integrado por un mínimo de 7 y un máximo de 21 consejeros, en el entendido de que el 25% de los consejeros deberán ser independientes, en términos de la LMV. Los miembros del Consejo de Administración serán elegidos por la Asamblea de Accionistas. La Asamblea podrá designar por cada consejero propietario, a su respectivo suplente, en el entendido de que los consejeros suplentes de los consejeros independientes deberán tener ese mismo carácter.

Los titulares de acciones con derecho a voto, incluso limitado o restringido, que en lo individual o en conjunto representen cuando menos un 25% del capital social de la Compañía, tendrán derecho a designar y revocar en Asamblea General de Accionistas a un miembro del Consejo de Administración y su suplente. En este caso, dicho accionista o grupo de accionistas ya no podrá ejercer sus derechos de voto para designar al resto de los consejeros propietarios y sus suplentes que corresponda elegir a la mayoría. Los consejeros elegidos por la minoría sólo podrán ser revocados por los demás accionistas, cuando a su vez se revoque el nombramiento de todos los demás consejeros, salvo que la remoción obedezca a una causa justificada de acuerdo a lo establecido en la LMV.

El Consejo de Administración se reunirá en sesión ordinaria cuando menos cuatro veces durante el ejercicio social en la Ciudad de México o en cualquier otro lugar que para tal efecto se señale, y en las fechas que para tal propósito establezca el propio Consejo. Las sesiones ordinarias y extraordinarias del Consejo de Administración deberán ser convocadas por el Presidente del Consejo de Administración, el secretario, el presidente del comité de auditoría, el presidente del comité de prácticas societarias de la Compañía, o por el 25% de los consejeros de la Compañía por cualquier medio escrito fehaciente con una anticipación no menor de cinco días de calendario.

Para que una sesión del Consejo de Administración se considere legalmente instalada, se requerirá la asistencia de la mayoría de los consejeros con derecho a voto. Las decisiones del Consejo de Administración serán válidas cuando se tomen, por lo menos, por la mayoría de los consejeros con derecho a voto que estén presentes en la sesión legalmente instalada de que se trate.

Facultades del Consejo de Administración

El Consejo de Administración tiene a su cargo la representación legal de la Compañía y tiene las más amplias facultades para la buena administración de los negocios de la Compañía. El Consejo de Administración cuenta, entre otras, con facultades para pleitos y cobranzas, actos de administración, pleitos y cobranzas y actos de administración en materia laboral, actos de dominio, salvo por aquellos reservados conforme a la LMV o la LGSM a la Asamblea de Accionistas, para otorgar, suscribir, negociar y avalar títulos de crédito y autorizar a la Sociedad a otorgar toda clase de garantías respecto de obligaciones propias u obligaciones de terceros con los que la Sociedad tenga relaciones de negocios, así como para llevar a cabo aquellos otros actos conforme a lo previsto en la LMV y en los estatutos sociales. Asimismo, el Consejo de Administración está facultado para determinar las estrategias de negocios de la Compañía.

Deber de diligencia y deber de lealtad

La LMV impone deberes de diligencia y de lealtad a los consejeros. El deber de diligencia requiere que los consejeros obtengan suficiente información y estén suficientemente preparados para actuar en nuestro mejor interés. El deber de diligencia se cumple, principalmente al atender a las sesiones de consejo y revelar información material que se encuentre en su posesión. El incumplimiento de actuar con diligencia por uno o más consejeros, sujeta a los consejeros en cuestión a una responsabilidad solidaria respecto de los daños y perjuicios causados a la emisora y sus subsidiarias, las cuales podrán ser limitadas (excepto en los casos de mala fe o dolo).

El deber de lealtad consiste principalmente en el deber de mantener la confidencialidad de la información que reciban los consejeros en relación con el ejercicio de sus obligaciones y el abstenerse de discutir o votar en asuntos donde el consejero tenga un conflicto de interés. Asimismo, el deber de lealtad es incumplido si un accionista o grupo de accionistas es notoriamente favorecido o si, sin la aprobación expresa del consejo de administración, el consejero toma ventaja de una oportunidad corporativa. El deber de lealtad también se incumple si un consejero revela información falsa o engañosa o no inscribe cualquier operación en los registros de la emisora que pueda afectar sus estados financieros. La violación del deber de lealtad sujeta al respectivo consejero a una responsabilidad solidaria respecto de los daños y perjuicios ocasionados a la emisora y sus subsidiarias. También existe responsabilidad si se generan daños y perjuicios como resultado de beneficios obtenidos por los consejeros o terceros que resulten de actividades realizadas por los consejeros.

Órganos intermedios de administración

Ver “Administración – Administradores y Accionistas” en este Prospecto.

Registro y transferencia de Acciones

La Compañía ha presentado ante el RNV una solicitud para inscribir las Acciones, conforme a lo establecido en la LMV y la Circular Única. Las Acciones no se encuentran representadas por títulos de acciones.

Las Acciones serán depositadas en el Indeval. Los accionistas de la Compañía podrán mantener sus Acciones directamente, o bien, a través de registros electrónicos en los libros de instituciones autorizadas para mantener cuentas en Indeval.

A solicitud de los accionistas, Indeval emitirá en su favor los títulos correspondientes. La Compañía lleva un registro de Acciones y únicamente reconocerá como accionistas a las personas que se encuentren inscritas como tales en dicho registro por contar con títulos de acciones expedidos a su nombre, y a quienes mantengan sus Acciones a través de registros en cuentas con Indeval.

Disposiciones tendientes a prevenir la toma de control

En términos de lo previsto en el artículo 130 de la LGSM y del artículo 48 de la LMV, los estatutos sociales de la Compañía establecen, como medida tendiente a prevenir la adquisición de acciones representativas del capital social que otorguen el control de la Compañía, ya sea en forma directa o indirecta a una persona o grupo de personas (como dicho término se define en la LMV), que la adquisición de acciones representativas del capital social de la Compañía, o de títulos e instrumentos emitidos con base en dichas acciones, o de derechos respecto de dichas acciones, que representen el 5% o más de las Acciones, ya sea en un acto o sucesión de actos, sin límite de tiempo, solamente podrá efectuarse previa autorización del Consejo de Administración. Entre los supuestos se contemplan se incluye sin limitar (i) la compra o adquisición por cualquier título o medio de acciones representativas del capital social de la Compañía incluyendo instrumentos financieros derivados o títulos opciones que tengan como subyacente acciones representativas del capital social de la Compañía, (ii) la compra o adquisición de cualquier clase de derechos que correspondan a los titulares o dueños de las acciones de la Compañía, (iii) cualquier contrato, convenio o acto jurídico que pretenda limitar o resulte en la venta de cualquiera de los derechos y facultades que correspondan a accionistas o dueños de acciones de la Compañía y (iv) compras o adquisiciones que pretendan realizar uno o más interesados, que actúen de manera concertada o se encuentren vinculados entre sí para tomar decisiones como grupo de personas

La persona o grupo de personas interesadas en adquirir una participación accionaria igual o superior al 5% de las Acciones de la Compañía deberán presentar una solicitud de autorización por escrito dirigida al presidente y al secretario no miembro del Consejo de Administración de la Compañía, especificando, cuando menos, (i) el número, la serie y, en su caso, la clase de las acciones emitidas por la Compañía que sean propiedad de la persona o grupo de personas que pretenden realizar la adquisición, o si se trata de un tercero que no sea, a esa fecha, accionista de la Compañía y la naturaleza jurídica del acto o actos

que pretendan realizar; (ii) el número, la serie y, en su caso, la clase de las acciones que se pretenda adquirir; (iii) la identidad, nacionalidad e información general de cada uno de los potenciales adquirentes así como el grado de parentesco entre ellos; (iv) una manifestación sobre si existe la intención de adquirir una “influencia significativa” o el “control” de la Compañía conforme dichos términos se definen en la LMV. Lo anterior, en el entendido de que el Consejo de Administración podrá solicitar de la persona o personas interesadas información adicional que considere necesaria o conveniente para adoptar una resolución, (v) declaración sobre si los potenciales adquirentes son o no competidores de la Compañía o si mantienen alguna relación jurídica o de hecho con algún competidor, (vi) el origen de los recursos en virtud de los cuales se pretenda realizar la adquisición especificando la identidad y nacionalidad de quienes provean dichos recursos y si son competidores de la Compañía o guardan relación con éstos así como las condiciones del financiamiento o aportación incluyendo una descripción de la garantía que en su caso se haya otorgado, (vii) una manifestación de si se actúa por cuenta propia o de terceros y en éste último caso la identidad de dicho tercero y (viii) cualquier otra información o documentación adicional que se requiera por el Consejo de Administración.

El Consejo de Administración deberá emitir su resolución en un plazo no mayor a 3 meses contados a partir de la fecha en que se presente la solicitud de autorización de adquisición correspondiente, o de la fecha en que reciba la información adicional que hubiere requerido, según sea el caso y, en todo caso, deberá de tomar en cuenta, para efectos de su resolución: (i) si la adquisición que se pretenda llevar a cabo es en el mejor interés de la Compañía y sus Subsidiarias, y si es acorde con la visión de largo plazo del Consejo de Administración; (ii) que no se excluya a uno o más accionistas de la Compañía, distintos de la persona que pretenda obtener el control, de los beneficios económicos que, en su caso, resulten de la aplicación de la presente disposición; y (iii) que no se restrinja en forma absoluta la toma de control de la Compañía.

Aumentos y disminuciones de capital y derechos de preferencia

Los aumentos y disminuciones en el capital social de la Compañía deberán ser aprobados por la Asamblea General Ordinaria de Accionistas. Sujeto a las limitaciones de participación en el capital social de la Compañía establecidas en las leyes aplicables y en los estatutos sociales de la Compañía, en caso de aumentos en el capital social de la Compañía (distintos de aquellos derivados de alguna oferta pública de Acciones o venta de Acciones de tesorería como resultado de una recompra de Acciones llevada a cabo a través de la Bolsa), los accionistas de la Compañía tendrán el derecho de preferencia para suscribir y pagar las acciones emitidas con motivo del aumento de capital respectivo, en proporción a su participación en el capital social de la Compañía.

Adquisición de acciones propias

Sujeto a las disposiciones aplicables a la LMV, la Compañía podrá adquirir las acciones representativas de su capital social o títulos de crédito que las representen a través de la bolsa que coticen, en el entendido de que, en tanto dichas acciones pertenezcan a la Compañía, no podrán ejercerse los derechos patrimoniales y de voto correspondientes. La Compañía no ha adquirido en el pasado acciones representativas de su capital social. La Asamblea General de Accionistas deberá señalar expresamente, para cada ejercicio, el monto máximo de recursos que podrá destinarse a la compra de Acciones propias con la única limitante de que la sumatoria de los recursos que puedan destinarse a ese fin, en ningún caso exceda el saldo total de las utilidades netas de la Compañía, incluyendo las retenidas.

Cancelación de la inscripción en el RNV

Conforme a la LMV, la CNBV podrá cancelar el registro de las acciones de cualquier emisora en el RNV, en caso de que dicha emisora incumpla de forma reiterada a las disposiciones de carácter material de la LMV, o en caso de que los valores en cuestión no cumplan con los requisitos de registro establecidos por la Bolsa. En cualquiera de dichos casos, la emisora correspondiente deberá llevar a cabo una oferta pública dentro de los 180 días siguientes a la fecha en que reciba la notificación respectiva de la CNBV.

Asimismo, cualquier emisora podrá solicitar la autorización de la CNBV para llevar a cabo voluntariamente la cancelación del registro de sus acciones en el RNV, previo acuerdo de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas adoptada por el voto favorable de los titulares del 95% de las acciones representativas del capital social.

Protecciones para accionistas minoritarios

En general, los accionistas con derecho a voto, aún aquellos con derechos de voto restringido, que conjunta o individualmente sean propietarios de acciones que representen por lo menos el 10% del capital social de la Compañía, tienen el derecho de designar y remover a un miembro del Consejo de Administración, solicitar al presidente del Consejo o al comité de auditoría que convoque a una Asamblea de Accionistas y solicitar que se posponga la celebración de una Asamblea de Accionistas, por un periodo de tres días de calendario y sin necesidad de convocatoria, en caso de que no cuenten con la información suficiente para resolver sobre algún asunto sometido a resolución de la Asamblea.

En general, los accionistas con derecho a voto, aún aquellos con derechos de voto restringido, que conjunta o individualmente sean propietarios de acciones que representen por lo menos el 20% del capital social de la Compañía, podrán oponerse judicialmente a las resoluciones adoptadas por la Asamblea de Accionistas en las cuales tengan derecho a votar.

Información disponible a los accionistas

El Consejo de Administración, el comité de auditoría y los auditores externos independientes de la Compañía deberán presentar a la Asamblea General Anual Ordinaria de Accionistas un reporte anual que contenga una descripción de las operaciones de la Compañía, los estados financieros auditados por el ejercicio social correspondiente y las notas a los mismos, y una descripción de las políticas contables de la Compañía.

Los estados financieros auditados y los estados financieros trimestrales internos de la Compañía deberán prepararse de conformidad con los lineamientos establecidos por la CNBV y deberán estar disponibles al público en el sitio de internet de la Bolsa. La Compañía está obligada a presentar a la Bolsa un reporte anual, el cual estará disponible en la página de internet de la Bolsa.

Duración

Conforme a lo estatutos sociales de la Compañía, la duración de la Compañía es indefinida.

Conflicto de Intereses

Los accionistas, consejeros y miembros de cualquier comité del Consejo de Administración de la compañía deberán abstenerse de participar en las discusiones y votar en las Asambleas de Accionistas y sesiones del Consejo de Administración o del comité correspondiente, respecto de asuntos en los cuales tengan conflicto de intereses. Cualquier consejero que vote sobre asuntos con los cuales tenga conflicto de interés será responsable por los daños causados en caso de que dicho asunto no hubiera sido aprobado sin el voto afirmativo de dicho consejero.

Asimismo, los miembros del Consejo de Administración de la Compañía se encuentran sujetos a un deber de diligencia y lealtad. Ver "*Deber de diligencia y deber de lealtad*" en esta sección.

Información a los accionistas

La LMV establece que el Consejo de Administración deberá presentar, de forma anual, entre otros, la siguiente información a la Asamblea General Anual Ordinaria de Accionistas:

- los informes preparados por los comités de auditoría y de prácticas societarias en relación con sus operaciones y políticas durante el ejercicio anterior;

- el informe elaborado por el director general de la Compañía a que se refiere el artículo 172, inciso b) de la LGSM, el cual debe incluir (i) un informe sobre la marcha de la Compañía durante el ejercicio anterior, así como sobre las políticas seguidas y, en su caso, sobre los principales proyectos existentes; (ii) un estado que muestre la situación financiera a la fecha de cierre del ejercicio, los resultados de la Compañía durante el ejercicio, y los cambios en las partidas que integran el patrimonio social acaecidos durante el ejercicio; (iii) las notas necesarias para completar o aclarar la información que suministren los estados anteriores; y (iv) el informe del comité de auditoría respecto de la suficiencia y razonabilidad del informe del director general;
- un informe en que se declaren y expliquen las principales políticas y criterios contables y de información seguidos en la preparación de la información financiera; y
- un informe de las operaciones y actividades de la Compañía conforme a lo requerido conforme a la LMV.

Inversión extranjera

Los estatutos sociales de la Compañía establecen que todo extranjero que al momento de constitución de la Compañía o en cualquier tiempo ulterior adquiera un interés o participación en la misma, se considerará por ese sólo hecho como mexicano respecto de dicho interés o participación, y se considerará que ha convenido en no solicitar a su gobierno que interponga una reclamación diplomática en contra del gobierno mexicano con respecto a sus derechos como accionista. En el supuesto de que los tenedores extranjeros de acciones violen dicho convenio, perderán automáticamente a favor del gobierno mexicano las acciones.

Dividendos y distribuciones

En la Asamblea General Anual Ordinaria de Accionistas, el Consejo de Administración someterá a los accionistas, para su aprobación, los estados financieros de la Compañía correspondientes al ejercicio social anterior. El 5% de las utilidades netas de la Compañía deberá separarse anualmente para formar el fondo de reserva, hasta que importe el 20% del capital social pagado de la Compañía. La Asamblea podrá separar cantidades adicionales para formar otras reservas que la propia Asamblea determine de tiempo en tiempo, incluyendo la reserva para la adquisición de acciones propias.

La distribución de utilidades se regirá según lo dispuesto en el artículo 19 de la LGSM. Después de que un dividendo haya sido decretado, la Asamblea Ordinaria de Accionistas o, en su caso, el Consejo de Administración, fijará la fecha en que habrá de efectuarse su pago. Todos los dividendos que no sean cobrados en un período de cinco años a partir de la fecha señalada para su pago, se entenderán renunciados y cedidos a favor de la Sociedad.

Liquidación

En caso de disolución de la Compañía, los accionistas designarán a uno o más a liquidadores en una Asamblea General Extraordinaria.

El o los liquidadores estarán facultados para concluir las operaciones de la Compañía y liquidar sus negocios, para cobrar las cantidades que se adeuden a la Compañía y para pagar las que ésta deba; para vender los bienes de la Compañía a los precios que estimen convenientes según su leal saber y entender; para distribuir entre los accionistas el remanente del activo de la Compañía, después de pagar todas las deudas sociales, de acuerdo con el número de acciones de que cada uno sea propietario.

Otros convenios

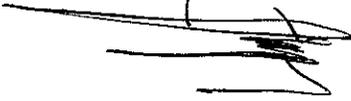
Con fecha 28 de febrero de 2008, se constituyó el Fideicomiso 2001388 con Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, División Fiduciaria. El fideicomiso citado tiene como objetivo consolidar la titularidad de las Acciones de los fundadores del negocio conocido actualmente como “Sports World”, así como el sentido en que deben votarse las Acciones fideicomitadas en las Asambleas de Accionistas de GSW o en cualquier otro acto jurídico de la Compañía. De conformidad con dicho Fideicomiso, el fiduciario ejercerá los derechos de voto y los demás derechos corporativos y patrimoniales correspondientes a las Acciones fideicomitadas conforme a las instrucciones que al efecto le proporcione el comité técnico del fideicomiso. El comité técnico del fideicomiso está integrado por los señores Héctor Antonio Troncoso Navarro y Omar Nacif Serio. El fiduciario del Fideicomiso 2001388 opera y actúa en relación con los fines del propio fideicomiso conforme a las instrucciones del comité técnico. El comité técnico está facultado para resolver y/o autorizar cualquier asunto relevante relacionado con el patrimonio del fideicomiso. El Fideicomiso 2001388 estará vigente por un plazo de diez años, sin perjuicio de que pueda darse por terminado anticipadamente por cualquiera de las causas previstas en el artículo 392 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

La Compañía, los Accionistas Vendedores y ciertos funcionarios, han celebrado convenios conocidos como “*Lock-ups*” conforme a los cuales se han obligado a que durante el periodo de 180 días contados a partir de la Fecha de Oferta no ofrecerán ni venderán y tampoco se obligarán a vender, ni anunciarán o solicitarán la inscripción de una oferta de Acciones u otros valores representativos del capital de la Compañía o títulos convertibles en los mismos, sin el consentimiento previo y por escrito del Intermediario Colocador Líder.

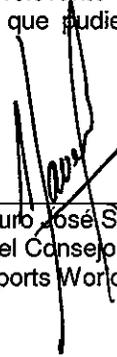
6) PERSONAS RESPONSABLES

Declaración del Consejo de Administración de la Emisora

Los suscritos, como delegados especiales del consejo de administración, manifestamos bajo protesta de decir verdad, que el presente prospecto fue revisado por el consejo de administración con base en la información que le fue presentada por directivos de la emisora, y a su leal saber y entender refleja razonablemente la situación de la misma, estando de acuerdo con su contenido. Asimismo, manifestamos que el consejo no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.



Héctor Antonio Troncoso Navarro
Miembro del Consejo de Administración
Grupo Sports World, S.A.B. de C.V.

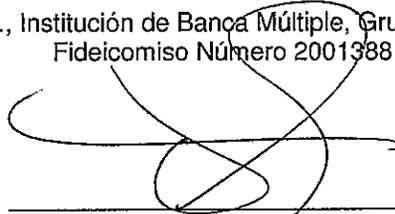


Arturo José Saval Pérez
Miembro del Consejo de Administración
Grupo Sports World, S.A.B. de C.V.

Declaración de los Accionistas Vendedores

El suscrito como representante legal y delegado fiduciario del Accionista Vendedor Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, Fiduciario Fideicomiso Número 2001388, manifiesto bajo protesta de decir verdad que el presente prospecto fue revisado con base en la información que fue presentada por directivos de la emisora, y a su leal saber y entender refleja razonablemente la situación de la misma, estando de acuerdo con su contenido. Asimismo, manifiesto que no tengo conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander, Fiduciario Fideicomiso Número 2001388

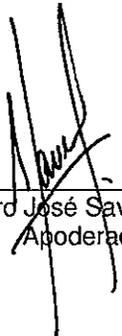


Por: Octavio Ramón González Díaz
Delegado Fiduciario

Declaración de los Accionistas Vendedores

El suscrito, en mi carácter de Accionista Vendedor, manifiesto bajo protesta de decir verdad que el presente prospecto fue revisado con base en la información que le fue presentada por directivos de la emisora y a su leal saber y entender refleja razonablemente la situación de la misma, estando de acuerdo con su contenido. Asimismo, manifiesto que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

ZN Mexico II, L.P



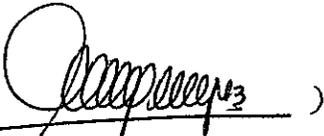
Arturo José Saval Pérez
Apoderado



Roberto Langenauer Neuman
Apoderado

Declaración del Comisario de la Emisora

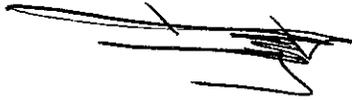
El suscrito ratifica la opinión que se incluye en el prospecto y manifiesta bajo protesta de decir verdad que es la misma que rindió ante la asamblea de accionistas, de conformidad con el artículo 166 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.



_____)
Alejandro Górope Bárbara
Comisario de la Emisora

Declaración del Director General, Director de Finanzas y Director Jurídico de la Emisora

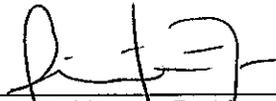
Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad, que en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente prospecto, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no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



Héctor Antonio Troncoso Navarro
Director General
Grupo Sports World, S.A.B. de C.V.



Roberto Álvarez Falcón
Director General de Administración y Finanzas
Grupo Sports World, S.A.B. de C.V.



Lina Ivette Montero Rodríguez
Sub-director Jurídico
Grupo Sports World, S.A.B. de C.V.

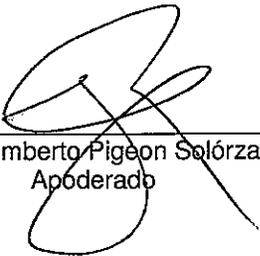
Declaración del Representante Legal del Intermediario Colocador

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que su representada en su carácter de intermediario colocador, ha realizado la investigación, revisión y análisis del negocio de la Emisora, así como participado en la definición de los términos de la Oferta Pública y que a su leal saber y entender, dicha investigación fue realizada con amplitud y profundidad suficientes para lograr un entendimiento adecuado del negocio. Asimismo, su representada no tiene conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

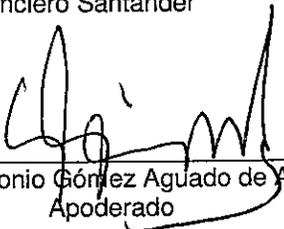
Igualmente, su representada está de acuerdo en concentrar sus esfuerzos en alcanzar la mejor distribución de las Acciones materia de la Oferta Pública, con vistas a lograr una adecuada formación de precios en el mercado y que ha informado a la Emisora el sentido y alcance de las responsabilidades que deberá asumir frente al gran público inversionista, las autoridades competentes y demás participantes del mercado de valores, como una sociedad con valores inscritos en el Registro Nacional de Valores y en bolsa.

Su representada ha participado con la Emisora, en la definición del rango de precio de las acciones materia de la oferta pública, tomando en cuenta las características de la Emisora, así como los indicadores comparativos con empresas del mismo ramo o similares en México y atendiendo a los diversos factores que se han juzgado convenientes para su determinación, en la inteligencia de que el precio de colocación definitivo podrá variar del rango establecido, según los niveles de oferta y demanda de las acciones y las condiciones imperantes en el (los) mercado(s) de valores en la fecha de colocación.

Casa de Bolsa Santander, S.A. de C.V., Grupo Financiero Santander



Jorge Humberto Pigeon Solórzano
Apoderado



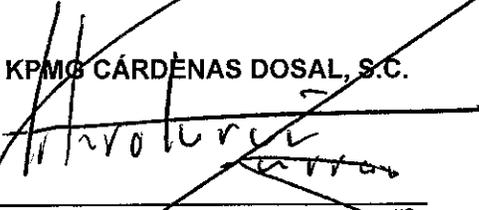
José Antonio Gómez Aguado de Alba
Apoderado

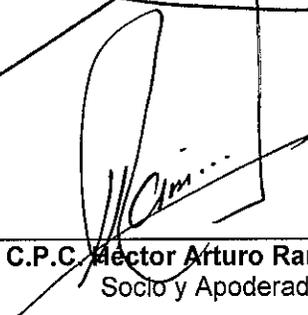
Declaración del Auditor Externo de la Emisora

Exclusivamente para efectos de los estados financieros consolidados de Grupo Sports World, S.A. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 y por los años terminados en esas fechas; y de los estados financieros consolidados intermedios no auditados al 30 de junio de 2010 y 2009 por los periodos de seis meses terminados en esas fechas, que se incluyen como anexos en el presente Prospecto, así como cualquier otra información financiera que se incluya en el presente Prospecto, cuya fuente provenga de los estados financieros consolidados dictaminados y consolidados intermedios no auditados antes mencionados, se emite la siguiente leyenda:

"El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que los estados financieros consolidados de Grupo Sports World, S.A. de C.V. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 y por los años terminados en esas fechas, que se incluyen como anexos en el presente Prospecto, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Adicionalmente, el suscrito manifiesta que los estados financieros consolidados intermedios no auditados de Grupo Sports World, S.A. de C.V. y subsidiarias al 30 de junio de 2010 y 2009 y por los periodos de seis meses terminados en esas fechas, que se incluyen como anexos en el presente Prospecto, fueron sujetos a una revisión limitada de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado, no tiene conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este Prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas."

KPMG CÁRDENAS DOSAL, S.C.


C.P.C. Arturo García Barragán ⁽¹⁾
Socio


C.P.C. Hector Arturo Ramírez Calleja ⁽²⁾
Socio y Apoderado Legal

⁽¹⁾ Para lo relativo a los estados financieros consolidados anuales dictaminados

⁽²⁾ Para lo relativo a los estados financieros intermedios consolidados con revisión limitada

Declaración del Abogado Externo de la Emisora

El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad, que a su leal saber y entender, la emisión y colocación de los valores cumple con las leyes y demás disposiciones legales aplicables. Asimismo, manifiesta que no tiene conocimiento de información jurídica relevante que haya sido omitida o falseada en este prospecto o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Forastieri Abogados, S.C.



Lic. Marco Francisco Forastieri Muñoz
Socio

7) ANEXOS

a) Estados Financieros Anuales Consolidados.

Se anexan

- b) Informes del Comisario por los ejercicios sociales terminados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007.

Se anexan

c) Estados Financieros Intermedios Consolidados.

Se anexan

d) Opinión legal.

Se anexan

e) Título que ampara la emisión.

Se anexan

f) Estatutos sociales vigentes.

Se anexan