

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Quito, 23 de abril del 2010

87399

Señores
ACCIONISTAS DE SUPERDEPORTE S.A.
Ciudad:

En mi calidad de Gerente General de la compañía SUPERDEPORTE S.A. Concesionaria de la Marca MARATHON expongo el presente informe, el mismo que corresponde al ejercicio fiscal del año 2009; y, en cumplimiento con la Resolución 921430013 de la Superintendencia de Compañías (Registro Oficial No. 44 de 13 de octubre de 1992), que establece los requisitos mínimos que deben contener los informes anuales que presentan los administradores a las Juntas Generales, pongo en su conocimiento los siguientes puntos:

1 ENTORNO ECONOMICO**1.1 Factores Económicos**

Considerando que la empresa tiene su base de operaciones en Ecuador, es necesario tener una visión del contexto económico del país para determinar cómo éste puede afectar, positiva o negativamente, tanto a las operaciones de la empresa como a la potencial demanda y crecimiento de la misma.

En este sentido, se puede observar que el PIB de Ecuador en términos nominales se incrementó. Sin embargo, en términos de variación se observa un decrecimiento del PIB en el periodo 2006-2007 motivado por algunos factores, entre los más importantes tenemos la incertidumbre electoral generada en el 2006, la menor producción petrolera del 2007 (incertidumbre social que generó que los empresarios petroleros privados no realicen inversiones en el sector).

En los últimos 14 años el crecimiento promedio del PIB fue del 3,3%, mientras que para el 2008 fue del 6,52%, los principales sectores que dinamizaron dicho aumento fueron los servicios gubernamentales, la construcción de la obra pública, ampliación de servicios públicos, intermediación financiera y manufactura. Sin embargo, los efectos de la crisis Financiera internacional en el 2009, la menor producción petrolera, la caída de los ingresos por remesas del exterior, han provocado una desaceleración considerable de la tasa de crecimiento del PIB a un crecimiento de apenas el 0,98% a diciembre de 2009 de acuerdo a la previsión del BCE.

Por otro lado, las tasas de interés han tenido una tendencia a la baja desde el año 2007, así por ejemplo, la tasa de interés activa referencial productiva corporativa que a diciembre de 2007 cerró en 10,72%, para diciembre de 2009 se ubicó en 9,19%. La tasa pasiva referencial se ubicó a diciembre de 2009 en 5,24% (6,64% diciembre 2007), y la tasa máxima convencional pasó de 12,28% a 9,33% en el mismo periodo mencionado. Este descenso en las tasas de interés también se debe a una política de gobierno ya que mediante decreto organizó el manejo de dichas tasas.

La canasta básica familiar a diciembre de 2009 se ubicó en US\$ 528,90, mientras que el Gobierno ecuatoriano fijó un salario mínimo unificado de US\$ 240 para el año 2010, valor que indica un incremento de US\$ 22 respecto al que estaba vigente hasta diciembre de 2009.

1.2 Inflación

Al cierre del año 2009 Ecuador cerró con una inflación anual de 4,31%, de acuerdo a la previsión del BCE, nivel inferior en 4,52 puntos porcentuales en relación con lo registrado al mismo periodo del año 2008 (8,83%). Este resultado evidenció la desaceleración en el crecimiento de los precios en el año 2009, como resultado de una menor demanda de

productos, una menor capacidad adquisitiva y principalmente producto de la disminución de los precios de productos a nivel mundial, como reflejo de la crisis financiera.

1.2 Comercio

Para el 2009 la previsión del BCE del PIB en el sector comercial fue del 1,4% obteniendo un nivel inferior en 5,1 puntos porcentuales en relación con lo registrado al mismo período del año 2008 (6,5%), el panorama del 2010 se muestra mejor que el del 2009 debido a los signos de recuperación de la producción mundial, recuperación del precio del petróleo y a la revaluación del dólar. En el 2010 los riesgos de desdolarización son mínimos, exceptuando una caída de los precios del petróleo.

Para el año 2009, Superdeporte consideró un escenario conservador debido a la crisis económica mundial, las políticas económicas tomadas por el Gobierno ecuatoriano, y las medidas implementadas por el régimen a principios de año, con el objeto de disminuir el déficit de la balanza comercial del país, medidas que afectaron directamente a la actividad de importación de los proveedores de Superdeporte. Es importante señalar que a causa de los cupos de importación que se impuso a cierta mercadería (zapatos, ropa y accesorios) el nivel de ventas por unidades de la empresa descendió ligeramente. Es así que una de las medidas que más afectó al sector comercial fue el incremento de los aranceles a varios productos importados, obligando a Superdeporte a ejecutar una estrategia de incremento de precios a ciertos productos, para evitar un impacto en sus ingresos, estableciendo que los valores definidos en el cambio arancelario para los productos que comercializa la empresa fueron:

1. Zapatos US\$ 10.00 por cada par.
2. Ropa US\$ 12.00/Kg.
3. Accesorios: 30% balones y 12% maletas

Superdeporte se vio en la necesidad de aplicar diversas estrategias, como el aumento progresivo o discreto de sus precios analizando varios aspectos como la disponibilidad del producto con y sin salvaguarda, la demanda del mercado, existencia de la capacidad de los productos para absorber los incrementos arancelarios y tomar en cuenta los tiempos requeridos para los procesos de cambio de precios a nivel nacional.

Al 31 de diciembre del 2009 Superdeporte tuvo un panorama positivo AL CRECER el 4,47% respecto al año 2008. Este crecimiento es superior al mercado en 3,07 puntos porcentuales comprado con el PIB comercial (1,4% previsión BCE 2009).

2 RESULTADOS SUPERDEPORTE 2009

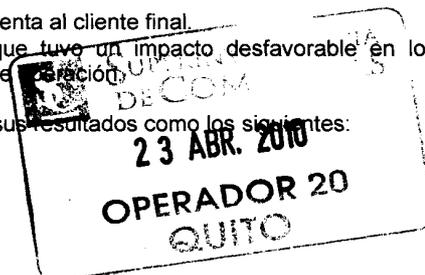
2.1 Información sobre estrategia y Operaciones

Superdeporte desarrolló sus actividades en el año 2009 en forma normal, cumpliendo a cabalidad sus obligaciones que se han llevado a cabo conforme a las disposiciones de la Junta General de Accionistas, Junta de Directorio, normas legales, de propiedad intelectual, derechos de autor y estatutarias.

Con el fin de disminuir el impacto de los aranceles en el año 2009 la empresa trabajó en el marco de una flexibilidad administrativa y demostrar con resultados financieros la eficiencia de la gestión tanto comercial como administrativa, los principales hechos que marcaron el desempeño de la empresa en el año 2009 fueron:

- Se realizaron incrementos progresivos de precios en función de: la disponibilidad de producto con y sin salvaguarda, demanda del mercado, capacidad de los productos para absorber los incrementos arancelarios y tiempos requeridos para el proceso de cambio de precios a nivel nacional.
- Se definió bajar el % de descuento de la tarjeta Marathon card de 10% que se manejaba en todos los productos a:
 - 5% de descuento del PVP en zapatos.
 - 6% de descuento del PVP en ropa.
 - 7% de descuento del PVP en accesorios.
- No se marginó sobre el arancel, para no afectar tanto al precio de venta al cliente final.
- De acuerdo a la ley se incrementaron los salarios el mismo que tuvo un impacto desfavorable en los resultados de los puntos de venta debido al incremento en costos de operación.

Por otro lado han existido sucesos que han permitido a la empresa mejorar sus resultados como los siguientes:



- El mercado deportivo ha reflejado un crecimiento en varios sectores como el correr y actividades al aire libre lo cual permite que la participación de la línea fútbol sea menos representativa en el momento de obtener resultados financieros en un año en el que no se tuvo efecto mundialista y los resultados de la selección no fueron los esperados para fomentar las ventas.
- La ejecución de campañas y promociones ha tenido un enfoque a producto seleccionado y a nichos de baja rotación, esta organización ha permitido que la empresa disminuya el porcentaje de descuentos promedio a pesar de los incrementos de precios de los proveedores.
- En el manejo financiero la estrategia de fortalecer la emisión de obligaciones frente al endeudamiento en bancos ha permitido reducir los costos financieros requeridos para el capital de trabajo necesario para el crecimiento del negocio, además la disponibilidad de recursos ha permitido mejorar las condiciones de negociación con los proveedores al obtener un descuento de 5% por pronto pago.
- Marathon Sports, fue galardonada por la revista Ekos como una de las mejores empresas en calidad de servicio, en la categoría servicios de libre compra, en el año 2009.
- Igualmente en este año la empresa recibió el "THE BIZZ AWARDS 2009" otorgado por la asociación "The World Confederation of businesses". Como la ganadora del premio empresarial.
- La empresa ha mejorado su eficiencia en la utilización de recursos por tal motivo se cerró la tienda Aeropuerto en Guayaquil que no generaba resultados esperados.
- Se realizaron cambios en áreas de exhibición para mejorar la imagen comercial de nuestras tiendas en puntos estratégicos para lo que se amplió las tiendas Quicentro Norte en Quito y Riocentro Sur en Guayaquil.
- Con el fin de mejorar nuestra cobertura a nivel nacional y brindar un mejor servicio a nuestros clientes en zonas no atendidas, se abrió un local en Esmeraldas.

3 ANALISIS DE RESULTADOS FINANCIEROS 2009

3.1 ESTADO DE RESULTADOS

3.1.1 Ingresos

SUPERDEPORTE S.A. en el cierre del año 2009 terminó con ventas a través de sus 3 conceptos: Marathon Sports, Bodegas Deportivas y Outles con (US\$ 69.25 millones) incrementando en 4,47% con respecto al año 2008 que fue de (US\$ 66.29 millones).

3.1.2 Costo De Ventas Y Margen Bruto

Al 31 de diciembre de 2009, los costos de ventas mostraron un ligero incremento de 1.34%, representado por un monto de (US\$ 37.07 millones) en referencia a su similar periodo al cierre de diciembre 2008 (de US\$ 36.58 millones), este aumento se produjo básicamente por un decreto del Gobierno ecuatoriano con respecto al incremento de las medidas arancelarias para disminuir el déficit de la balanza comercial, implicando que se creen cuotas sobre los diferentes productos que importan la empresas proveedoras del negocio. A pesar de este factor la utilidad bruta de la empresa alcanzó un incremento importante de 8.31% (US\$ 32.18 millones) frente al observado al cierre de 2008 (US\$ 29.71 millones), esto se explica básicamente porque Superdeporte incrementó los precios en alguno de sus productos pero su venta en unidades disminuyó ligeramente.

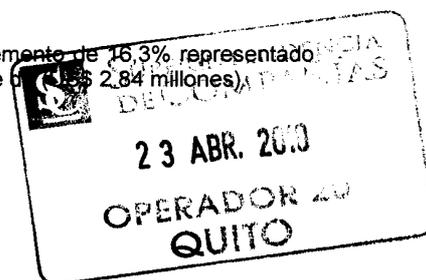
Adicional a lo mencionado es importante indicar que los costos de venta representaron el 53.54% sobre los ingresos totales, porcentaje ligeramente menor según el registrado en diciembre de 2008 (55.18%).

3.1.3 Gastos De Venta Y Administrativos

Al 31 de diciembre de 2009, los gastos operativos registraron una tendencia similar en comparación a los periodos anteriores analizados (crecimiento), es decir un incremento de 8.1%, expresado por una cifra de (US\$ 21.20 millones), en relación al año 2008 (US\$ 19.61 millones), producto de un mayor destino de sus recursos para poder generar mejores resultados para la empresa, esto dio como resultado, que para el cierre de 2009, Superdeporte presente una importante utilidad operativa de (US\$ 10.97 millones), cifra superior en 8.62% frente al cierre de 2008 que fue de (US\$10.10 millones).

3.1.4 Otros Gastos (ingresos)

Para el 31 de diciembre de 2009, la cuenta Otros Gastos (ingresos) presentó un decremento de 16,3% representado por la cantidad de (US\$ 2.38 millones) comparado con su similar periodo de 2008 que fue de (US\$ 2.84 millones).



3.1.5 Rentabilidad Neta

Para el 31 de diciembre de 2009, la rentabilidad neta creció en 15.65% con (US\$5.29 millones), en referencia a diciembre 2008 que fue de (US\$ 4.57 millones), cifra importante a pesar de las medidas tomadas por el Gobierno ecuatoriano.

3.2 ANALISIS BALANCE GENERAL

3.2.1 Activos

Al 31 de diciembre de 2009, la empresa registró un total de activos por (US\$ 36.34 millones), cifra menor en 1,77% respecto a diciembre del año 2008 (US\$ 36.99 millones); debido principalmente a la reducción de activos corrientes en 8,45% con un valor de (US\$ 28.44 millones) comparado con su similar 2008 (US\$ 31.06 millones), su principal reducción corresponde a: la cuenta de Caja Bancos, cuentas por pagar empresa relacionadas e inventarios; Mientras que activos propiedad y equipos se incrementaron en 14,76% con un valor de (US\$ 5.49 millones) comparado con su similar 2008 (US\$ 4.78 millones). La cuenta otros activos crecieron en 109% con (US\$ 2.42 millones) comparado con su similar 2008 que fue de (US\$ 1.16 millones) su variación corresponde principalmente a los pagos realizados como arriendos anticipados por el local que se abrirá en el Quicentro Sur (Quito) y Village Plaza (Guayaquil).

3.2.2 Pasivos Y Patrimonio

El pasivo financia el 44,55% de los activos totales, con un valor de (US\$ 16.19 millones), cifra menor en 9,48% al 2008 que fue de (US\$ 17.885 millones), su principal variación en el 2009 fue en la cuenta obligaciones financieras que disminuyeron (US\$1.5 millones) debido a los pagos realizados de papel comercial; mientras que el patrimonio representa el 55,45% sobre el total de activos por un valor de (US\$ 20,15 millones), cifra mayor en 5,45% al 2008 que fue de (US\$ 19.11 millones).

4 PROPUESTAS 2010

Para el 2010 Superdeporte ha considerado un escenario de crecimiento en ventas del 12% principalmente por apertura de nuevas tiendas, pero con una disminución en el margen bruto, dado el fuerte incremento en los costos de adquisición de la mercadería, a pesar del plan de contingencias la Gerencia de la Compañía, que tiene como fin garantizar el flujo operacional de la compañía, así como una utilidad acorde con el momento del país.

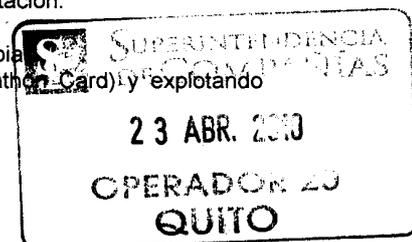
Adicionalmente es importante resaltar que Superdeporte se encuentra analizando la afectación sobre el cambio del Consejo Nacional de Comercio exterior e Inversiones (COMEXI), que mediante Resolución 550 publicado el 23 de febrero del 2010, dispone reducir el arancel vigente para calzado del 30% al 10% y la salvaguardia de USD 9,00 a USD 6,00 por par. La aplicación de este nuevo arancel mixto rige a partir del 01 de junio del 2010, si bien la Resolución no indica la forma de aplicación es importante considerar que será para el producto embarcado a partir del 01 de junio del 2010.

Este nuevo arancel MIXTO tiene el carácter de indefinido, porque no excede el techo que controla la OMC.

Así también el Comexi dispuso a la CAE, la implementación de un sistema de precios indicativos para evitar la subvaloración, por tal motivo Superdeporte se encuentra analizando el impacto y las estrategias que va a considerar para que esta reducción pueda ser recibida por el consumidor final.

Superdeporte tiene algunas estrategias, siendo su plan de trabajo el siguiente:

- Apertura de nuevas tiendas en sectores estratégicos del país como Quito, Guayaquil y Cuenca.
- Remodelación de Tiendas a nuevo concepto en sectores estratégicos.
- Cierre de almacenes con el menor aporte a la rentabilidad de la compañía cuya rotación de inventarios tenga el menor rendimiento.
- Reestructurar la participación de las marcas en base a las de mayor aporte y rotación.
- Disminuir gastos improductivos en la operación.
- Fortalecimiento y crecimiento de ventas de producto bajo licencia y marcas propia.
- Fortalecimiento de promociones orientadas a mercado cautivo (tarjeta Marathon Card) y explotando nichos de mercado.



- Cambio estratégico de precios de acuerdo a las nuevas disposiciones de la ley.
- Mantener la Rentabilidad Neta del 2009.

4.1 Recomendación sobre las Utilidades

El 2009 ha permitido obtener resultados financieros extraordinarios, por lo cual se recomienda a la Junta General de Accionistas que estos resultados sean aplicados de acuerdo al **Art.297** de la Ley de Compañías sección VI de la Compañía Anónima que solo sean repartidos el 30% en dividendos a favor del accionista y el 70% sea retenido para garantizar una fuente de financiamiento para el capital de trabajo y crecimiento de inventarios requeridos para la operación del negocio.

Para el año 2010 se han definido políticas y estrategias tendientes a mitigar posibles efectos en ventas, siempre amparados por la premisa de ofrecer el mejor producto con el mejor servicio.

En este período cumplimos 30 años de servicio continuo a la comunidad ecuatoriana, fomentando el deporte y la sana competencia como forma de superarnos a nosotros mismos.

El más sincero agradecimiento para nuestros clientes, proveedores, colaboradores y accionistas que con su confianza y apoyo nos permiten crecer y contribuir con el desarrollo del país y nuestras familias.

Es todo cuanto puedo informar en atención a mis atribuciones y obligaciones como Gerente General de esta compañía.

Atentamente,


Fernando Corral Jiménez.
Gerente General

