



Quito, 30 de Abril del 2013

Señores

ACCIONISTAS DE SUPERDEPORTE S.A.

Ciudad

En mi calidad de Gerente General de la compañía SUPERDEPORTE S.A. Concesionaria de la Marca MARATHON se presenta el presente informe; el mismo que corresponde al ejercicio fiscal del año 2012; 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.

SUPERDEPORTE S.A. desarrolló sus actividades en el año 2012, cumpliendo los objetivos previstos, sus obligaciones y acatando las disposiciones de la Junta General de Accionistas, del Directorio, las Normas Legales de Propiedad Intelectual, Derechos de Autor y Estatutarias.

Durante el 2012 existieron factores críticos que afrontamos como la aprobación de la Ley Orgánica de Regulación y Control de Poder del Mercado; Con esta nueva ley se eliminó la venta de la tarjeta Marathon Card; ahora se la entrega en forma gratuita. Esto implicó que en el año 2012 se dejará de percibir alrededor de US\$ 1,6 millones que representaban el 1.25% de las ventas. Además se concedió mayor descuento a los clientes por la masificación de la tarjeta.

A pesar del ambiente económico y el entorno difícil existente en el mercado, fue un año en el que obtuvimos resultados positivos logrando incrementar nuestras ventas en 24%, se logró continuar con apertura de tiendas, obtener premios y reconocimientos a la trayectoria empresarial, y a la calidad del servicio prestado a todos nuestros clientes.

Se realizó la compra de dos nuevos conceptos comerciales que fueron 8 Tiendas Xploit y 5 tiendas TAF repartidas tanto en ciudad de Quito y Guayaquil.

Nuestra fortaleza financiera, la diversificación comercial, el alcance geográfico y nuestra clientela nos permiten enfrentar la incertidumbre de hoy en día, nos dan confianza en el mañana y nos impulsa a salir más fuertes y competitivos.

PROPUESTA 2012:

Para la gestión del año 2013 se considera un crecimiento en ventas que varía entre un 18% y 21%; este crecimiento se sustentará en la apertura, ampliación y remodelación de tiendas. Además se optimizará el uso de recursos de la empresa; procurando no afectar a los resultados por acción presentados en el año 2012.

El plan de acción para este año contiene las siguientes iniciativas:

- Consolidación del nuevo software Retail Pro del Punto de Venta



superdeporte s.a.

CONCESIONARIOS DE **marathon**



- Consolidación del nuevo software de CRM.
- Consolidación del Programa Internacional Friedman en técnicas de venta.
- Apertura de nuevas tiendas.

Como Gerente General de Superdeporte S.A., acepto las recomendaciones planteadas por el Directorio sobre el destino de las utilidades del 2012.

Como vemos estimados accionistas, se nos presenta un futuro pleno de desafíos, en el que todos los que formamos parte de esta compañía, estamos llamados a desempeñar un papel fundamental, para que Superdeporte siga siendo un ejemplo de gestión empresarial y un aporte significativo de valores para la sociedad.

Fernando Corral Jiménez

Gerente General