

Smart Fit

Apresentação de Resultados 1T23

12.05.2023



Esta apresentação contém declarações futuras e informações relacionadas à Companhia que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua Administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsões, estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como os termos "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outros com significado semelhante. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros. Advertimos os investidores que diversos fatores fazem com que os resultados efetivos diferenciem-se de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas nesta apresentação. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico. As informações de posição competitiva, incluindo projeções de mercado citadas ao longo desta apresentação, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Esta apresentação e seu conteúdo são informações de propriedade da Companhia e não podem ser reproduzidas ou circuladas, parcial e ou totalmente, sem o prévio consentimento por escrito da Companhia.

DESTAQUES DO PERÍODO



ADIÇÃO RECORDE DE 399 MIL ALUNOS NO TRIMESTRE, SENDO JAN/23 O MELHOR MÊS DE VENDAS DA HISTÓRIA

Nas academias Smart Fit existentes pré-pandemia a base de clientes atingiu 96% do baseline, expansão de 7p.p. no trimestre



RECEITA DE R\$982 M, +15% VS. 4T22, COM INCREMENTO EM TODAS AS REGIÕES DE ATUAÇÃO

Receita líquida nas academias Smart Fit inauguradas até 2019 atingiu 117% do patamar pré-pandemia no 1T23, +7p.p. vs. 4T22



CUSTO CAIXA DAS ACADEMIAS ABERTAS ATÉ 2019 SIGNIFICATIVAMENTE ABAIXO DA INFLAÇÃO NO PERÍODO

Nas academias abertas até 2019, o custo caixa está apenas 11% acima do baseline de jan/fev-20 e 1p.p. acima do trimestre anterior



MARGEM BRUTA CAIXA DE 52% NAS ACADEMIAS ABERTAS ATÉ 2019, SUPERANDO OS NÍVEIS HISTÓRICOS

Margem bruta da companhia expandiu 5,1p.p. vs. 4T22, atingindo 50,3% e com incremento em todas as regiões



MARGEM EBITDA DE 31%, SEGUNDO MAIOR PATAMAR HISTÓRICO DE MARGEM

EBITDA de R\$304 M (+32% vs. 4T22), com expansão de 4,0p.p. na margem vs. trimestre anterior e geração de caixa de R\$368 M no tri



LUCRO LÍQUIDO DE R\$105 MILHÕES NO TRIMESTRE, INCREMENTO DE 41% VERSUS 4T22

Contínua melhora da rentabilidade contribuiu para o terceiro trimestre consecutivo de lucro líquido, com margem líquida de 10,7%

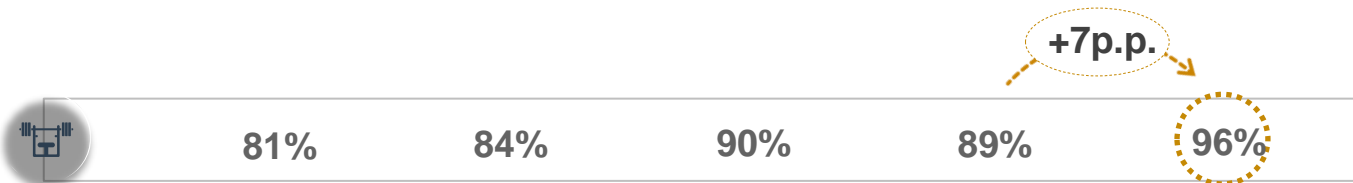
CONTÍNUA RECUPERAÇÃO DA BASE DE CLIENTES

No 1T23 a base de clientes atingiu 96% do patamar de março/20, com crescimento em todas regiões

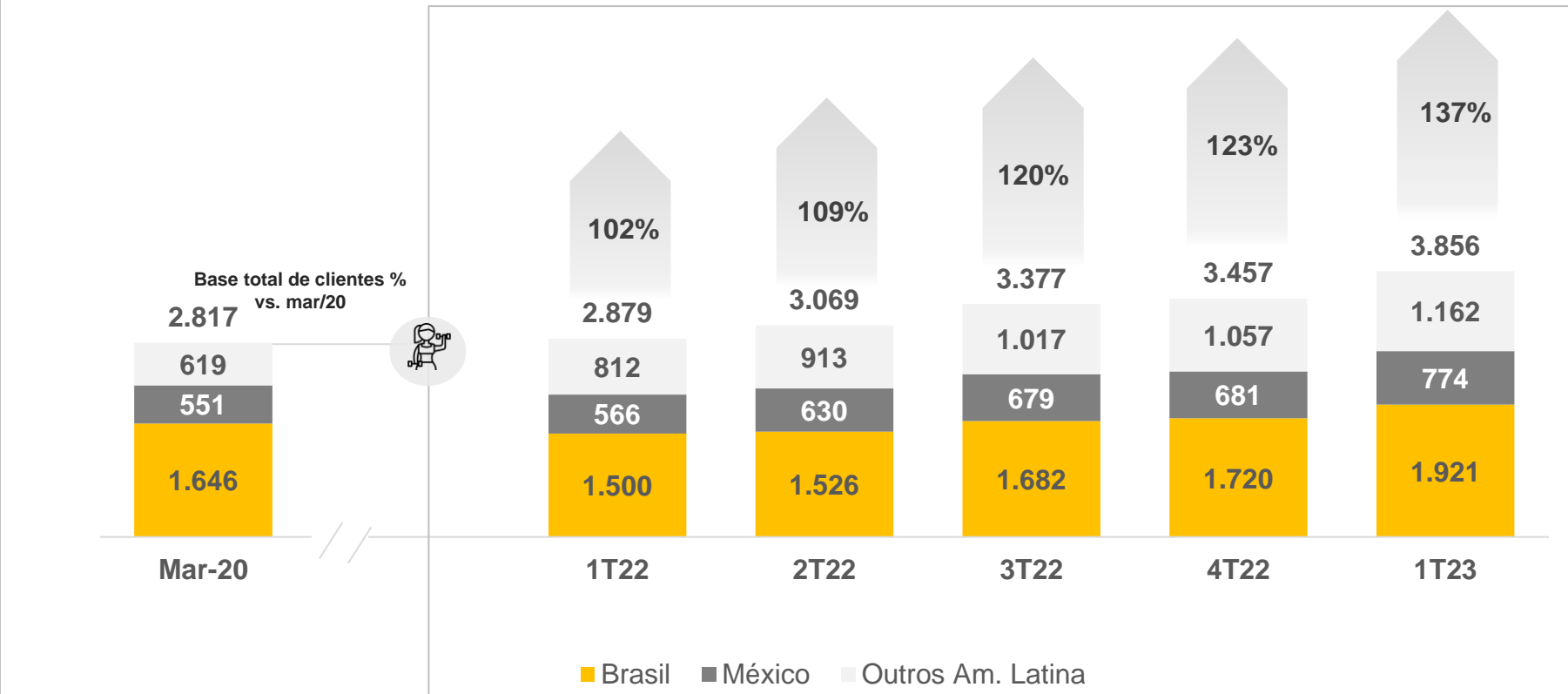
BASE DE CLIENTES DAS ACADEMIAS

(#'000 final do período)

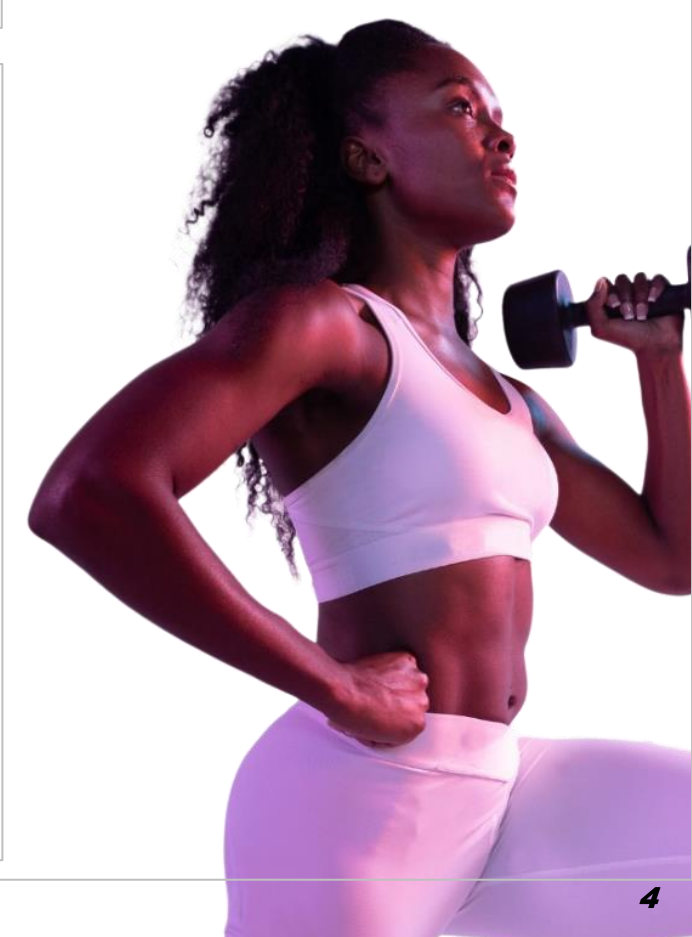
Alunos em unidades existentes pré-pandemia¹ % vs. mar/20



+7p.p.



Em mar-23, base atingiu 96%, +7p.p. vs. dez-22, acima da sazonalidade histórica do período e o 2º melhor trimestre de recuperação

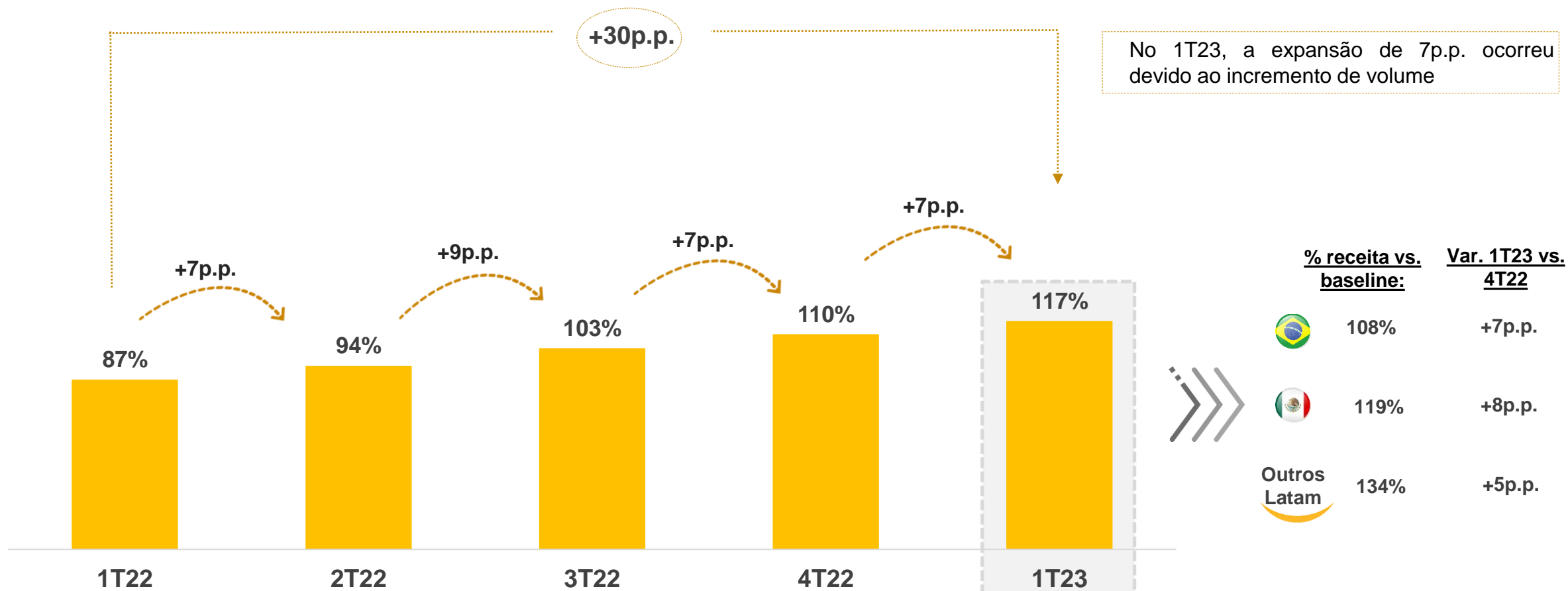


(1) Considerando as academias Smart Fit abertas até 2019

RECEITA EM CONTÍNUO RITMO DE EXPANSÃO

No 1T23, a receita das unidades Smart Fit inauguradas até 2019 atingiu 117% do baseline de jan/fev-20, +7p.p. vs. 4T22, com incremento nas 3 regiões

Evolução da receita academias Smart Fit abertas até 2019¹



(1) Receita das unidades Smart Fit abertas até 2019, comparando cada um dos períodos vs. baseline de janeiro/fevereiro de 2020

FORTE FOCO NA GESTÃO DE CUSTO

No 1T23, o custo caixa das unidades inauguradas até 2019 está apenas 11p.p. acima do baseline e somente 1p.p. superior ao trimestre anterior

INICIATIVAS DE EFICIÊNCIA DE CUSTO



Negociação de aluguéis e realocações estratégicas



Eficiência operacional com a digitalização de processos

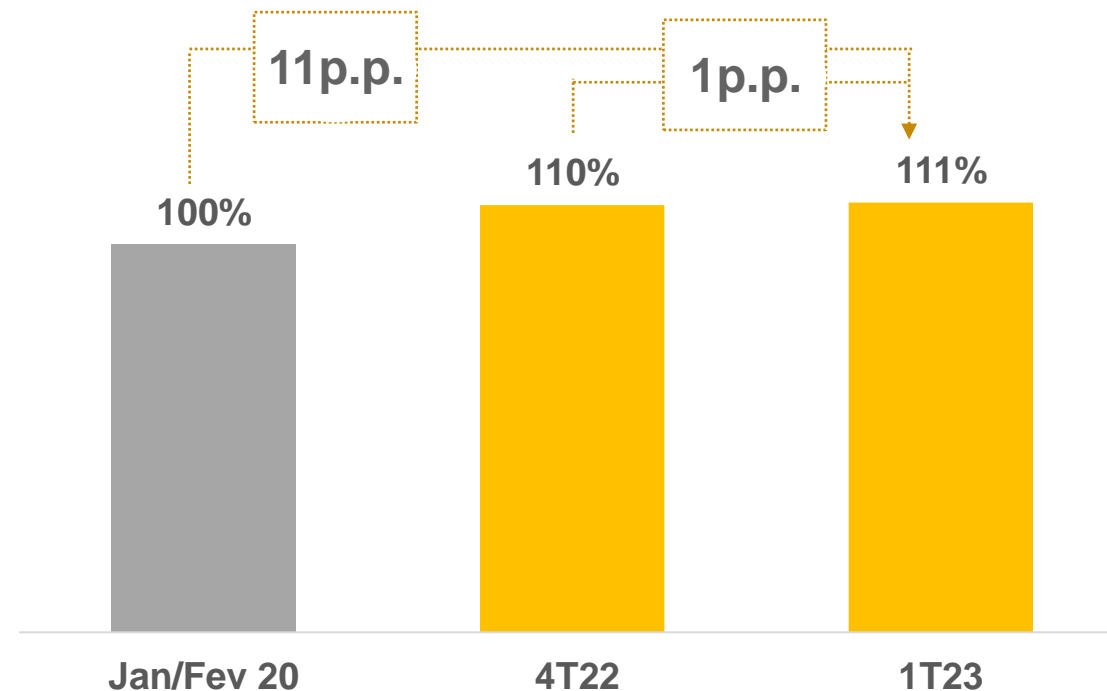


Revisão de contratos com fornecedores



Projetos de eficiência energética

EVOLUÇÃO CUSTOS DAS UNIDADES INAUGURADAS ATÉ 2019¹



Comparado com janeiro e fevereiro de 2020 **o custo** das mesmas lojas ficou significativamente abaixo da inflação do período² (24,3% no IPCA e de 53,3% no IGP-M no Brasil, 21,2% no México e 26,9% na Colômbia)

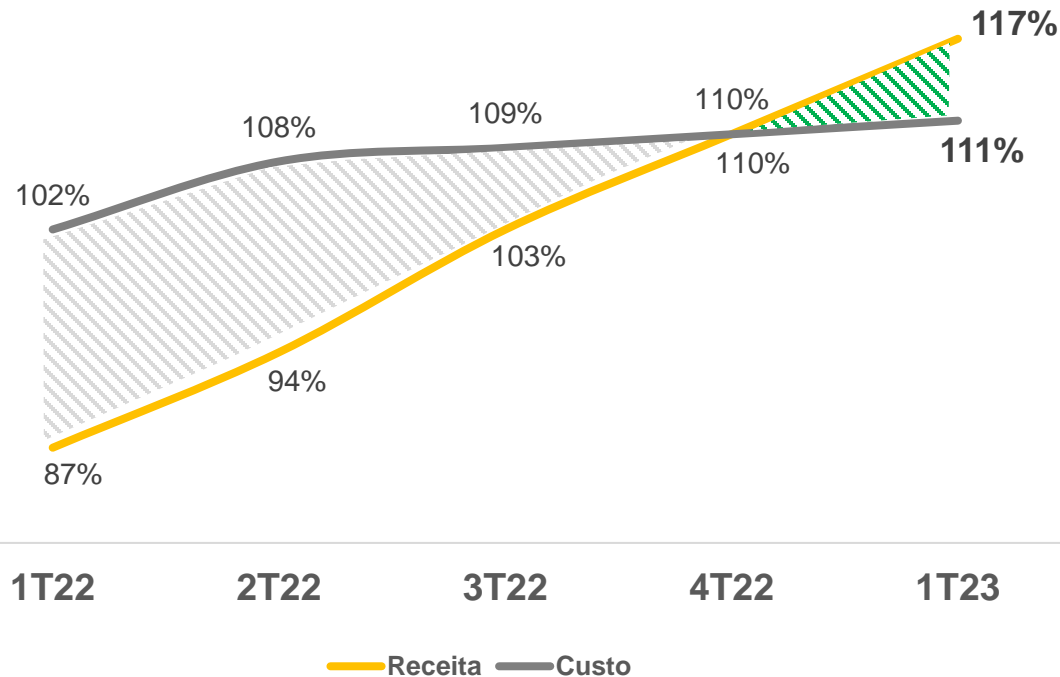
(1) Custo caixa das unidades Smart Fit abertas até 2019, comparando cada um dos períodos vs. baseline de janeiro/fevereiro de 2020 em base 100 / (2) Período entre janeiro de 2020 e março de 2023

MARGEM BRUTA DAS UNIDADES ABERTAS ATÉ 2019 SUPERA OS NÍVEIS HISTÓRICOS DAS UNIDADES MADURAS



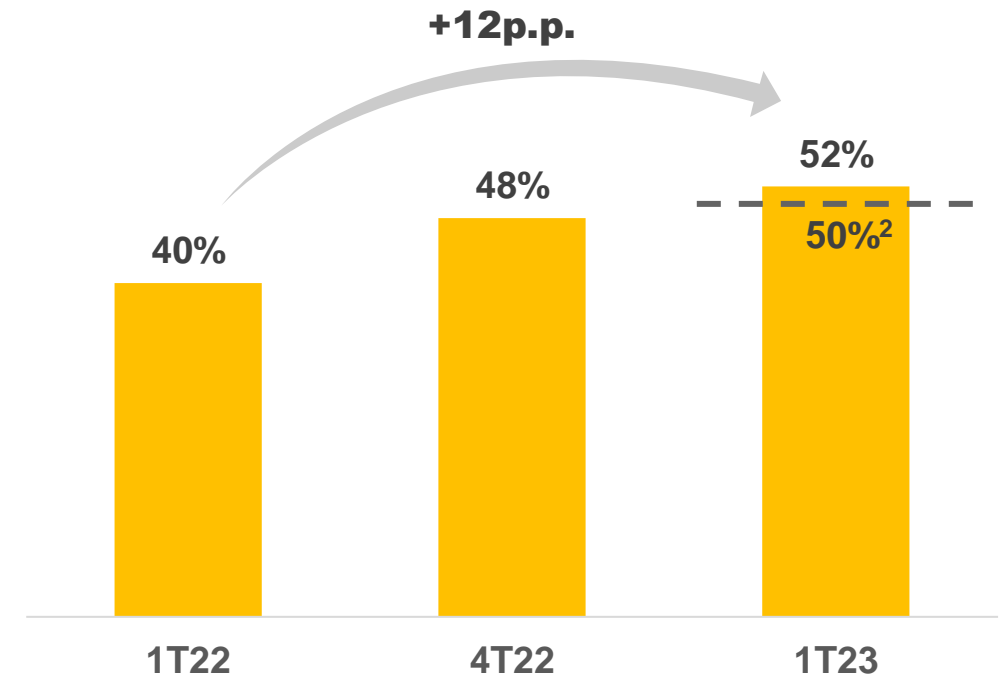
Recuperação da receita líquida aliada à forte gestão de custos contribuem para a retomada da margem bruta das unidades Smart Fit inauguradas até 2019

Evolução receita e custos das unidades abertas até 2019¹



Receita líquida atingiu 117% do baseline de janeiro/fevereiro de 2020, ultrapassando pela primeira vez o baseline do custo caixa que atingiu 111%

Margem bruta das academias Smart Fit abertas até 2019



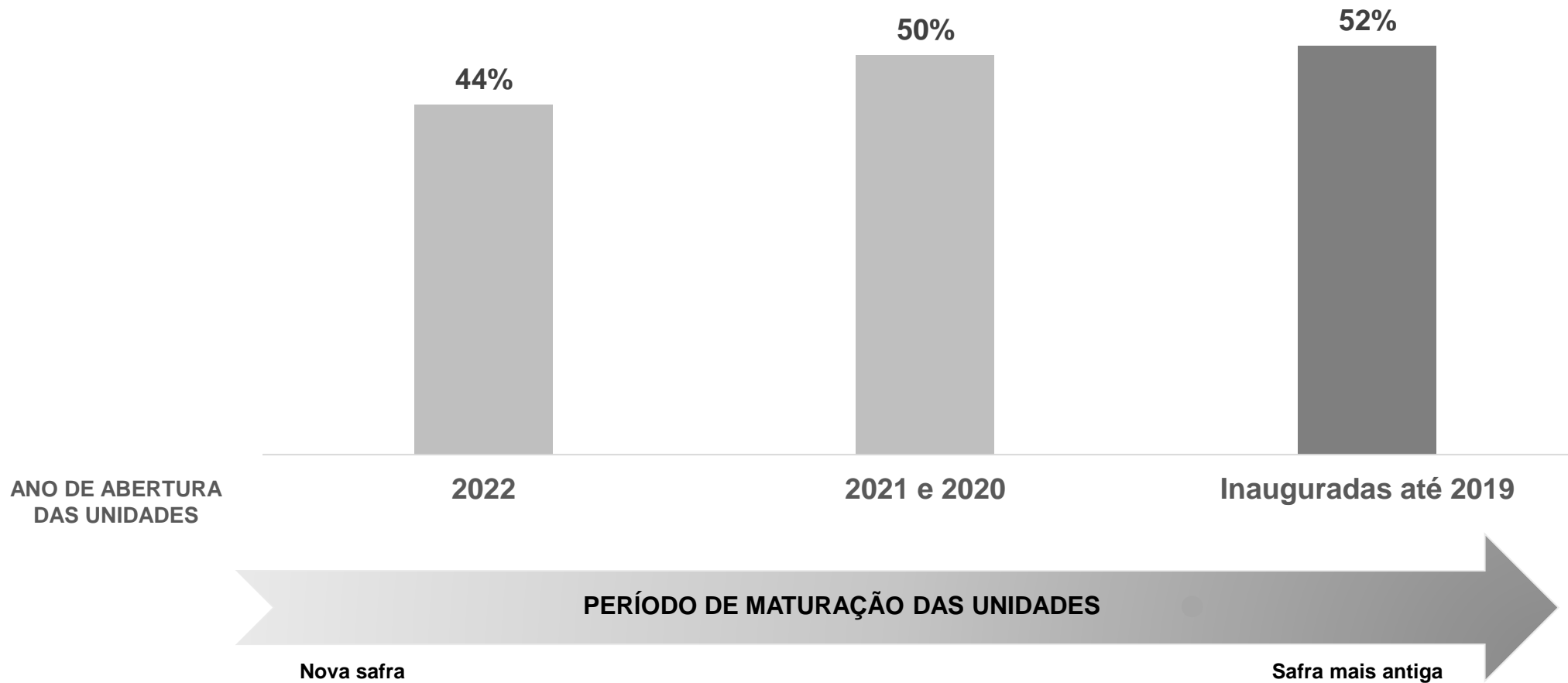
No 1T23, o lucro bruto anualizado das unidades maduras³ atingiu R\$2,1 milhões por unidade

(1) Receita e custo caixa das unidades Smart Fit abertas até 2019, comparando cada um dos períodos vs. baseline de janeiro/fevereiro de 2020 (em base 100) / (2) Média da margem das academias maduras no ano de 2019 (3) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário

MARGEM BRUTA NOS DIFERENTES VINTAGES

Margens bruta dos novos vintages em linha com o histórico e convergindo para o patamar das unidades maduras

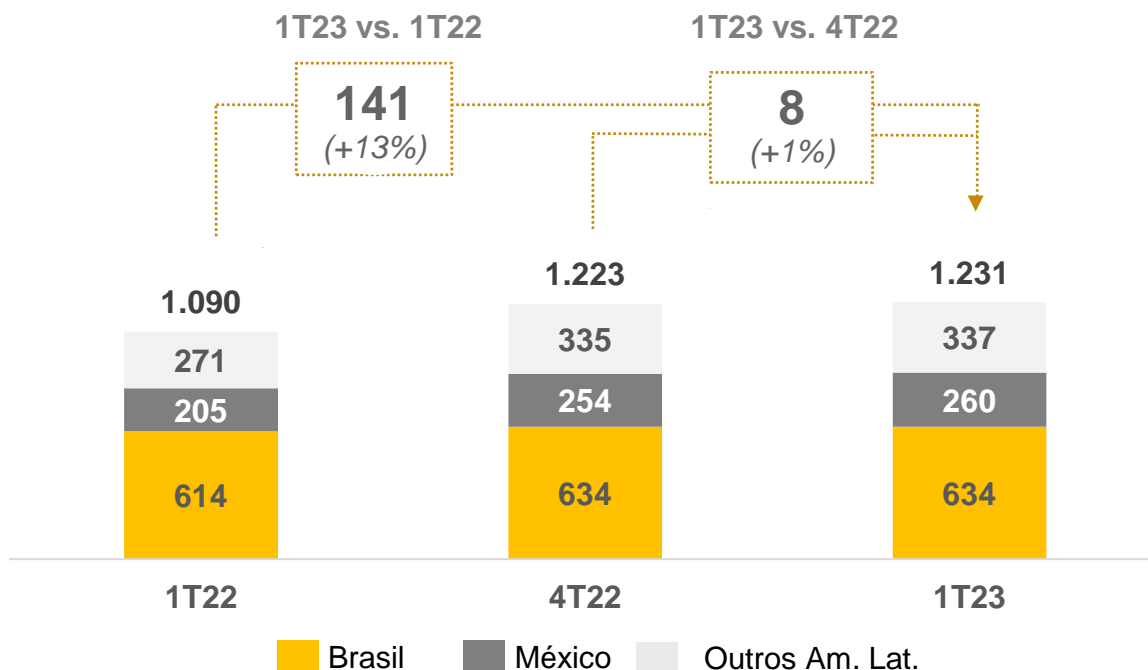
Margem Bruta por vintage no 1T23



EXPANSÃO 1T23

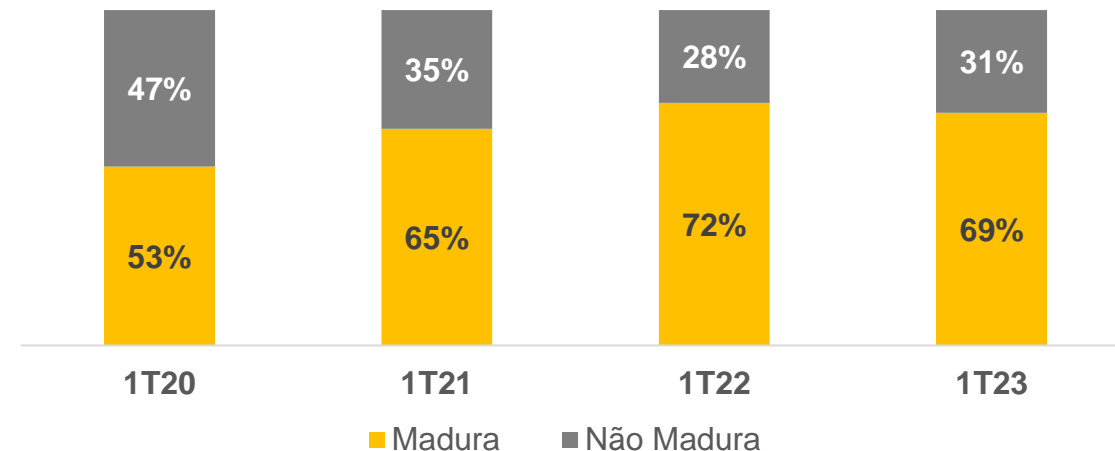
Adição de 141 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.231 unidades, +13% vs. 1T22.
Evolução na distribuição etária e geográfica favorável ao crescimento da margem bruta

EVOLUÇÃO NÚMERO DE ACADEMIAS

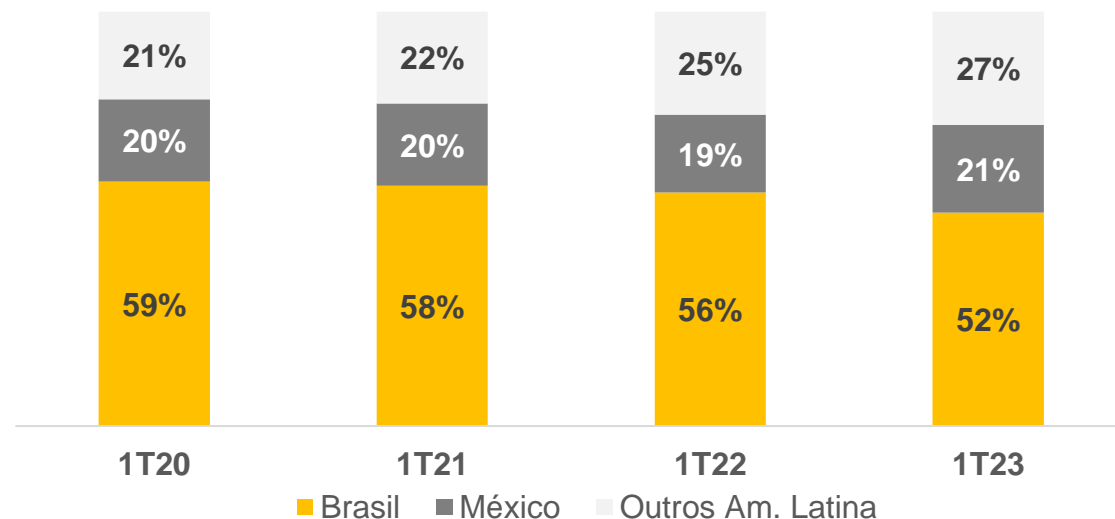


	1T22	4T22	1T23
Próprias	857	967	974
Franquias	233	256	257

DISTRIBUIÇÃO ETÁRIA¹ (% do total de academias Smart Fit)

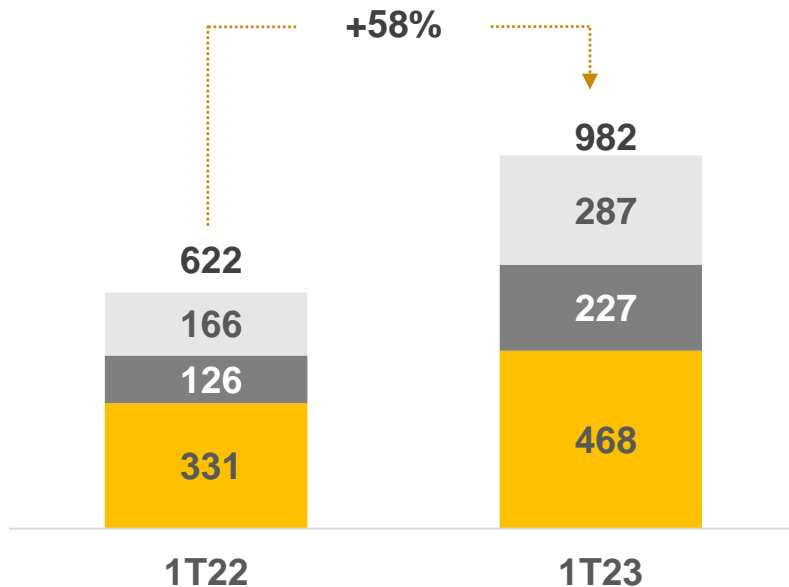


DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

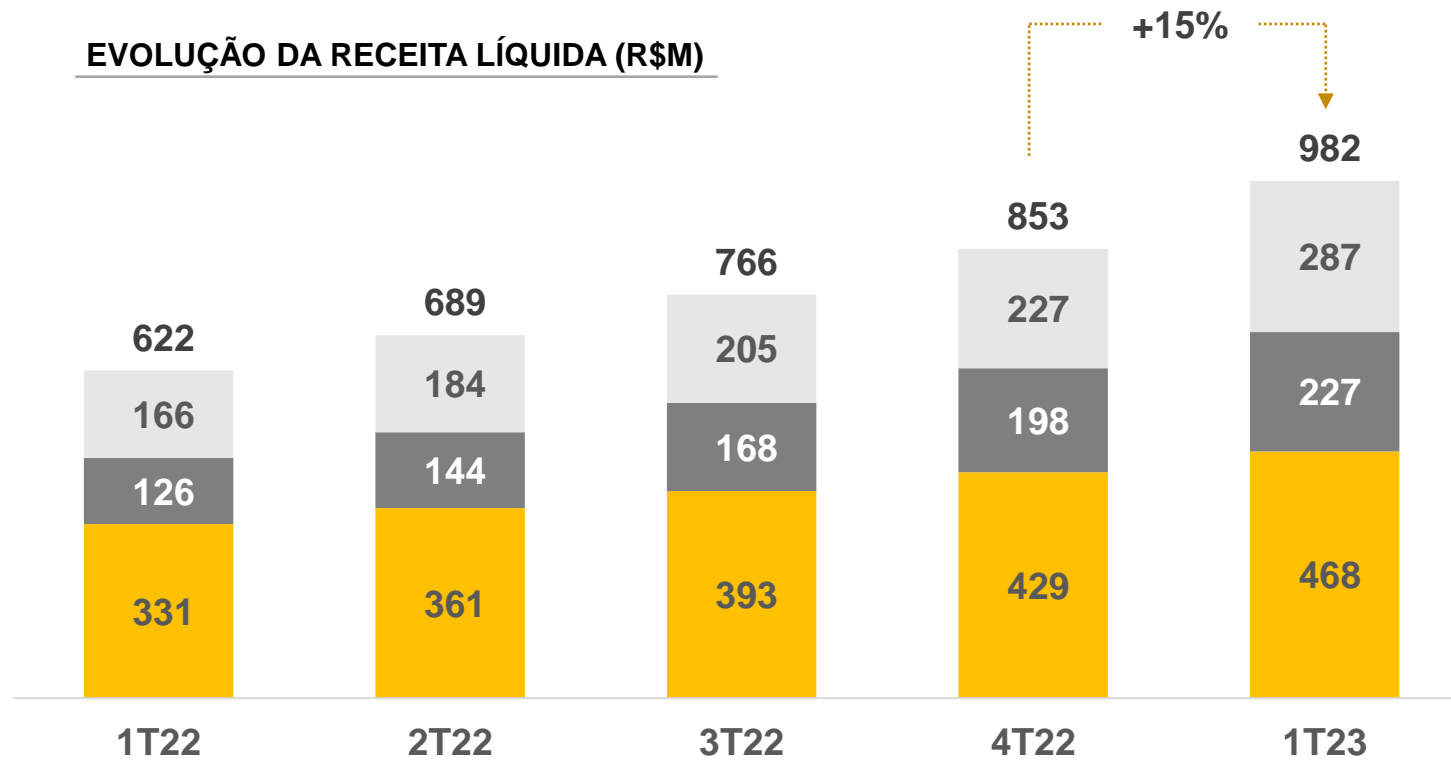


(1) Uma unidade é considerada madura quando tem pelo menos 24 meses no início do ano

VARIAÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (R\$M)

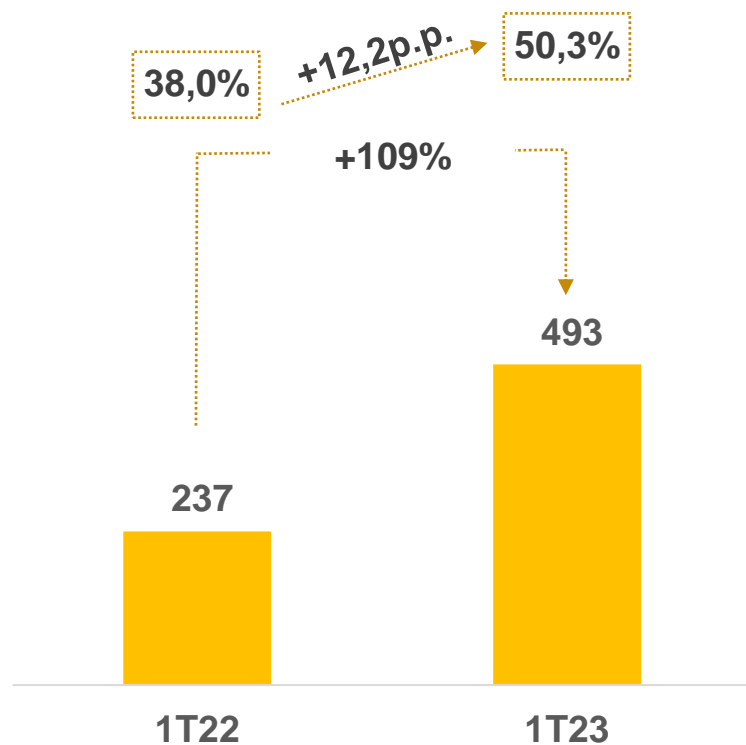


■ Brasil ■ México ■ Outros Am. Lat.

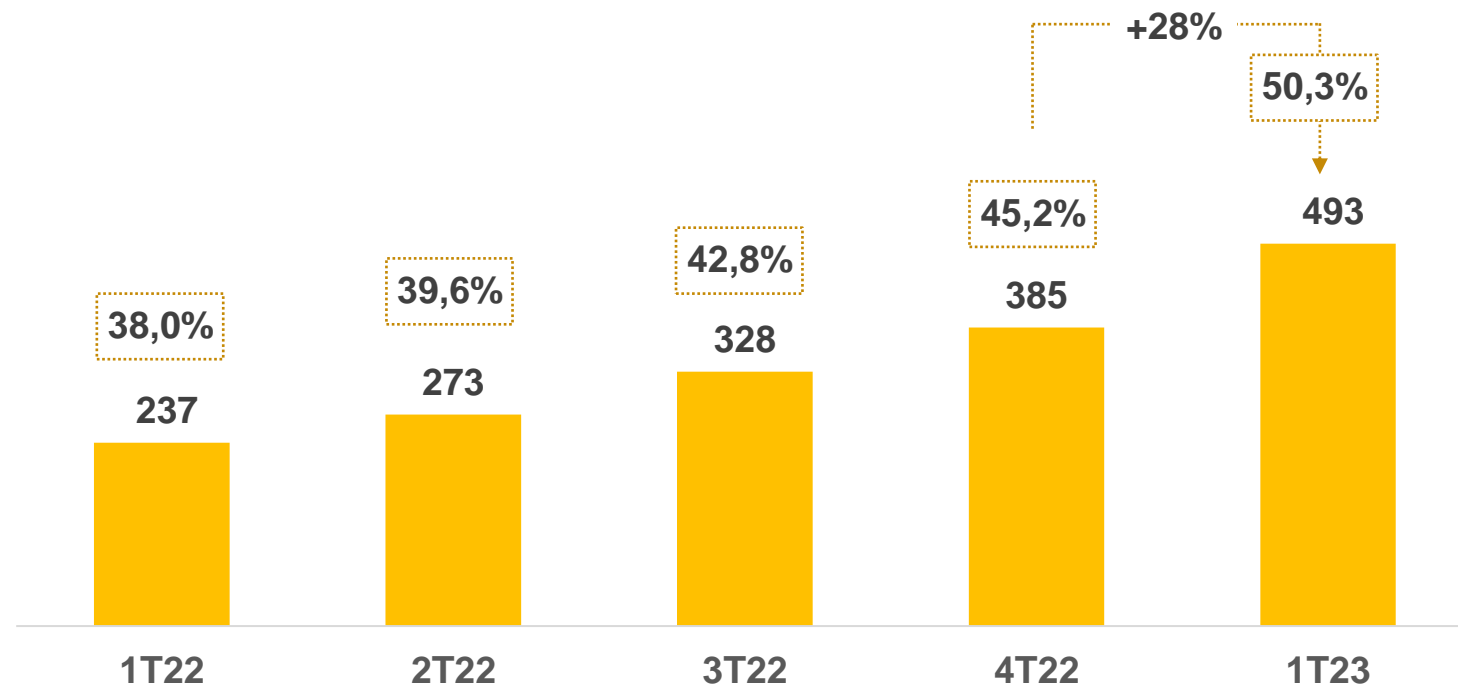
- Receita líquida de R\$982 milhões no 1T23, +58% vs. 1T22, em razão do aumento de 18% no número médio de alunos em academias próprias, expansão de 16% na média da rede própria de academias e do incremento do ticket médio por aluno
- A receita líquida aumentou 15% comparado ao 4T22, resultado do crescimento da receita média por academia Smart Fit, somada a expansão da rede de academias próprias e franquias

LUCRO BRUTO CAIXA

VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA (R\$M)



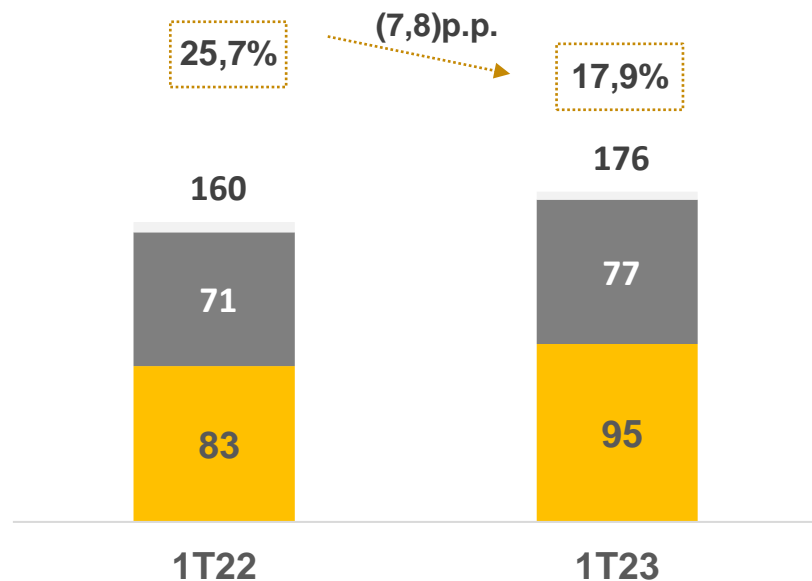
EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA (R\$M)



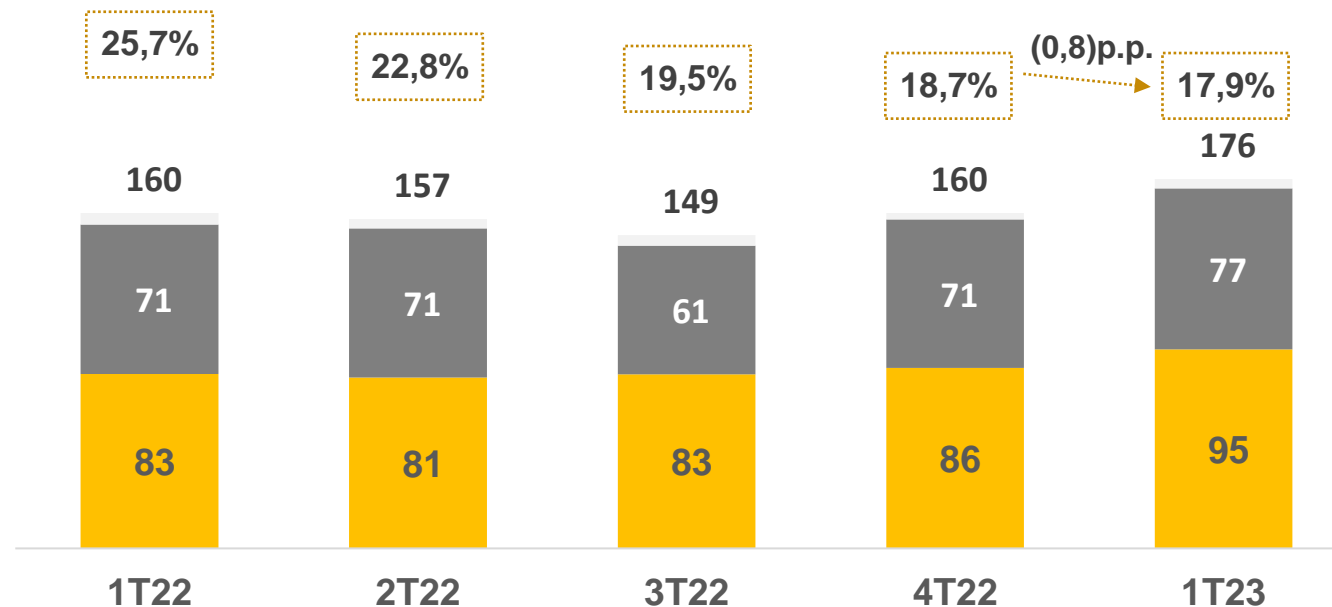
■ Lucro Bruto Caixa □ Margem Bruta Caixa

- Lucro bruto atingiu R\$493 milhões no 1T23, crescimento de R\$257 milhões vs.1T22, com margem bruta de 50,3%, expansão de 12,2p.p. vs. 1T22, e o segundo melhor trimestre da história da Cia
- Em relação ao 4T22, o lucro bruto expandiu 28%, incremento de 5,1p.p. na margem, com expansão em todos os segmentos de atuação e regiões destacando-se a margem bruta do México e Brasil, que expandiram 5,8p.p. e 5,4p.p. respectivamente

VARIAÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)

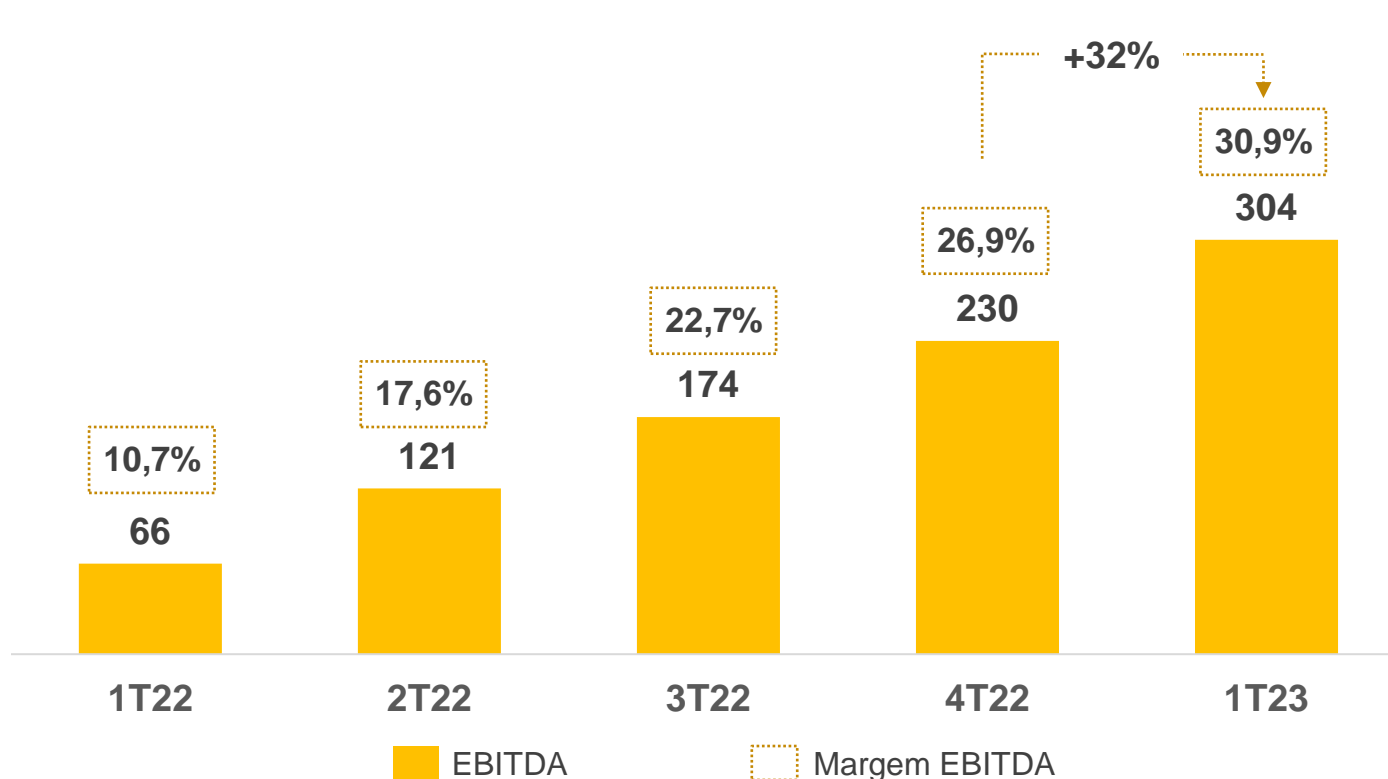


■ G&A
 ■ Vendas
 ■ Pré-operacionais
 % Receita Líquida

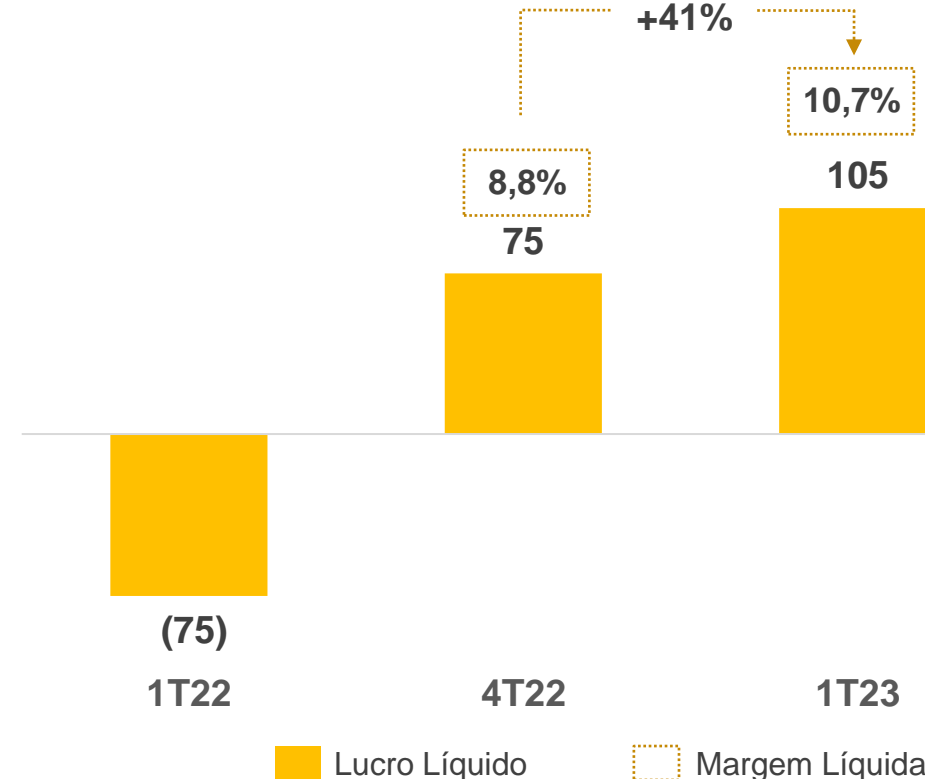
- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$176 milhões no 1T23, +10% vs. 1T22, devido as maiores despesas gerais e administrativas, incremento nas despesas com vendas para buscar maior captação de clientes, parte delas atreladas ao crescente número de unidades e a consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica
- Comparado ao 4T22, as despesas representaram 17,9% da receita líquida, diluição de 0,8p.p..

EBITDA E LUCRO LÍQUIDO

EVOLUÇÃO DO EBITDA (R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO (R\$M)

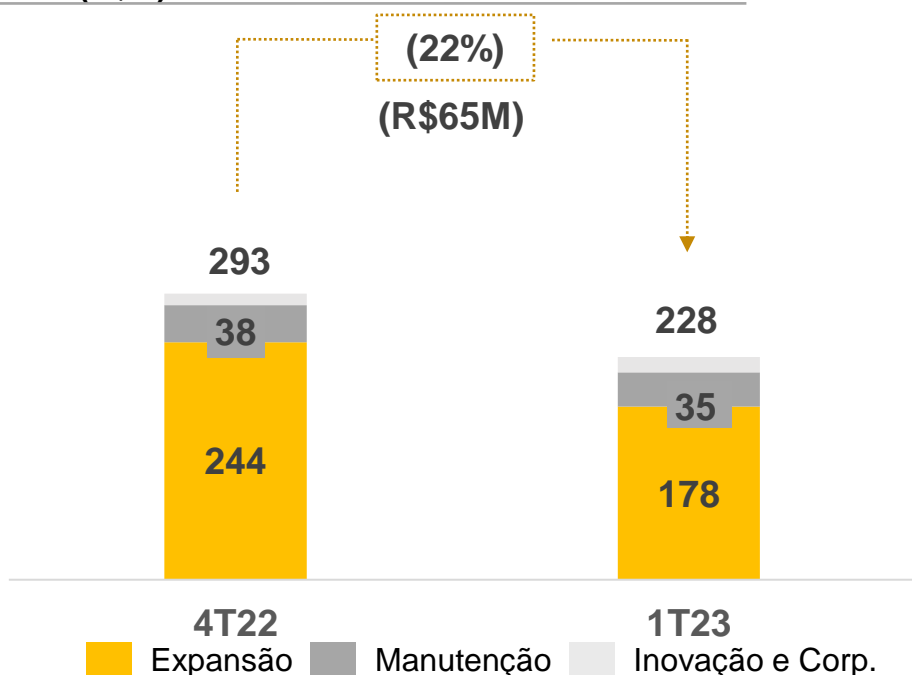


- EBITDA atingiu R\$304 milhões no 1T23, crescimento de R\$237 milhões vs. 1T22, sendo o 7º trimestre consecutivo de crescimento e expansão de 20,4p.p. da margem nos últimos 12 meses
- Em comparação ao 4T22, o EBITDA aumentou R\$74 milhões com expansão de 4,0p.p. na margem, em razão do crescimento da receita combinada com diluição dos custos e despesas, evidenciando a alta alavancagem operacional do negócio
- Terceiro trimestre consecutivo de lucro líquido, atingindo R\$105,3 milhões, o maior lucro líquido da história, e 10,7% de margem líquida

LIQUIDEZ FINANCEIRA E CAPEX

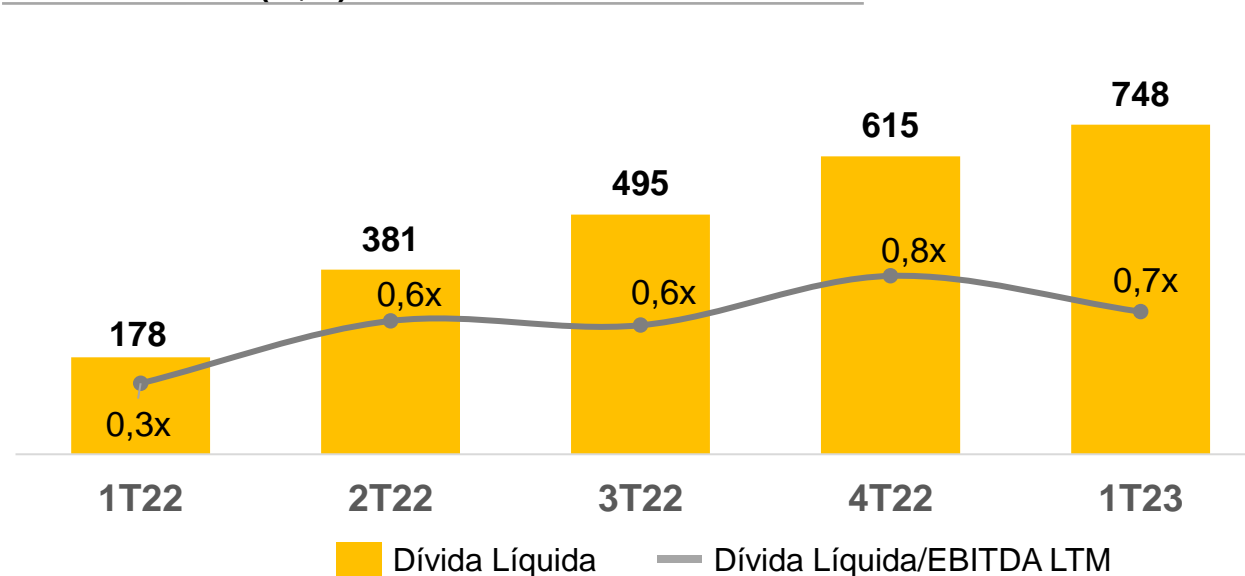
Sólida posição de caixa de R\$2,8 bilhões e perfil de dívida alongado

CAPEX (R\$M)

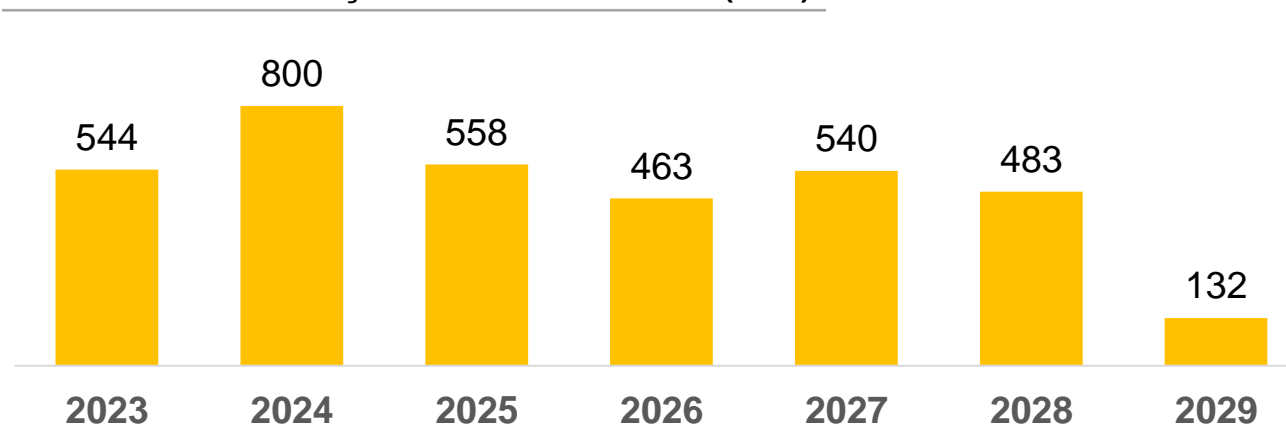


- Capex totalizou R\$228 M no 1T23, 22% abaixo do 4T22
- No 1T23, o capex de expansão totalizou R\$178M, devido a construção das unidades inauguradas nesse tri e obras futuras, com a manutenção do investimento médio por unidade em moeda local
- O capex de manutenção totalizou R\$35,0 milhões, em linha com o trimestre anterior
- Índice de alavancagem financeira em 0,7x suportado pela forte posição de caixa e retomada do EBITDA

DÍVIDA LÍQUIDA (R\$M) E DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA LTM¹



FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA² (R\$M)



(1) O indicador "Dívida Líquida/EBITDA LTM" utiliza a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia / (2) "Dívida Bruta" é definido como empréstimos, financiamentos e leasing de equipamentos com instituições financeiras, de curto e longo prazo

Q&A

Instruções:

- Para fazer perguntas, clique no ícone **Q&A** na parte inferior da tela.
- Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.
- Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

