

Smart Fit

Apresentação de Resultados 4T23

15.03.2024



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.



1.438 ACADEMIAS EM 15 PAÍSES DA AMÉRICA LATINA, COM EXPANSÃO RECORDE NO PERÍODO

Adição de 132 academias no 4T23 e 215 unidades no ano, dois recordes de inaugurações, com crescimento da rede de 18% vs. 2022



BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS EM CONTÍNUA EXPANSÃO, ATINGINDO 4,1 M, 20% ACIMA DO 4T22

Receita líquida de R\$1.131 M no 4T23, +33% vs. 4T22 e +4% vs. 3T23, atingindo R\$4,2 BI no ano, crescimento de 45% vs. 2022



MARGEM BRUTA CAIXA DAS UNIDADES MADURAS¹ ESTÁVEL EM 52%

Margem bruta caixa da companhia de 50% no 4T23 e no ano, com sólida performance das unidades inauguradas em 2021 e 2022



EBITDA² DE R\$332 M E GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$426 M NO 4T23, +R\$268 M ACIMA DO 4T22

EBITDA² R\$1,3 BI no ano (+120% vs. 2022), com maior patamar histórico de margem, e geração de caixa operacional de R\$1,5 BI



LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE³ NO 4T23 DE R\$209 M, RESULTADO RECORDE , E +180% VS. 4T22

Lucro líquido recorrente³ totalizou R\$536 M em 2023, maior patamar da história, com margem líquida recorrente de 12,6%

ESTRATÉGIA ESG



 **Elaboração da 1ª matriz de materialidade**
Definição das diretrizes de sustentabilidade e iniciativas dos próximos anos

 **Início dos estudos de impacto do nosso negócio**
Avanços no processo de levantamento dos dados para os temas mais relevantes

PILAR AMBIENTAL



 **148 unidades¹ operando Mercado Livre ou Geração distribuída**
+2,5x o número de unidades ao final de 2022, com redução dos custos por kWh utilizado

 **224 unidades² com sistema de automação de ar condicionado**
Adição de 149 unidades no sistema vs. 2022 e maior eficiência energética

PILAR SOCIAL



 **Iniciativa global promovida junto a UNICEF**
Selo de “Espaço Solidário à Infância” para as unidades do Grupo Smart Fit

 **+200 campanhas de doações em todos países que atuamos**
Arrecadação de diversos itens, apoiando o desenvolvimento social local.

**PUBLICAÇÃO DO 1º RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE
COM BASE NA METODOLOGIA DA GLOBAL REPORTING INICIATIVE (GRI)**

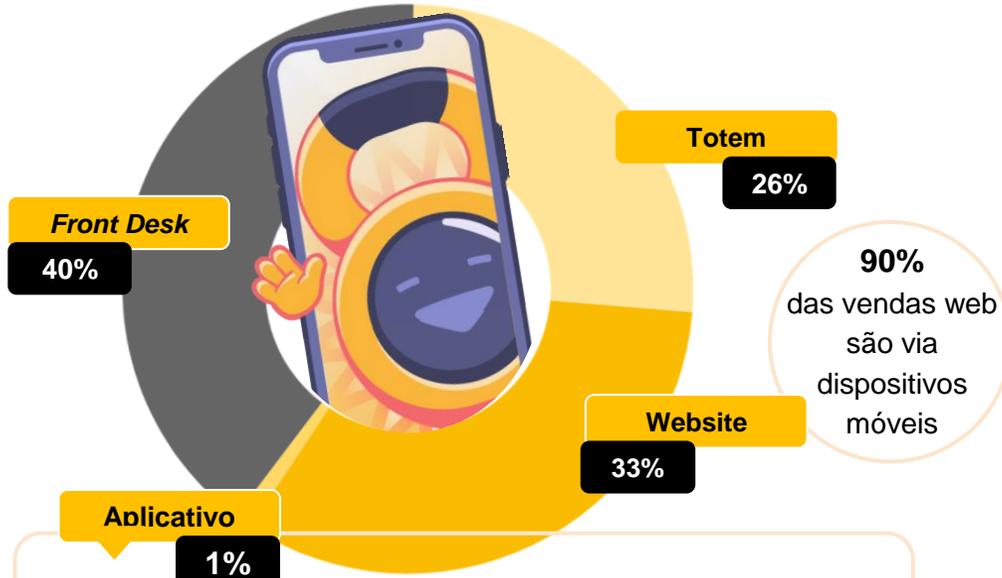
(1) Considera apenas unidades no Brasil operando com os Projetos de energia no Mercado Livre ou Geração Distribuída.
(2) Considera unidades no Brasil, México e Colômbia.

CANAIS DIGITAIS EM CONTÍNUO CRESCIMENTO

Aumento da representatividade dos canais digitais, atingindo 60% das vendas

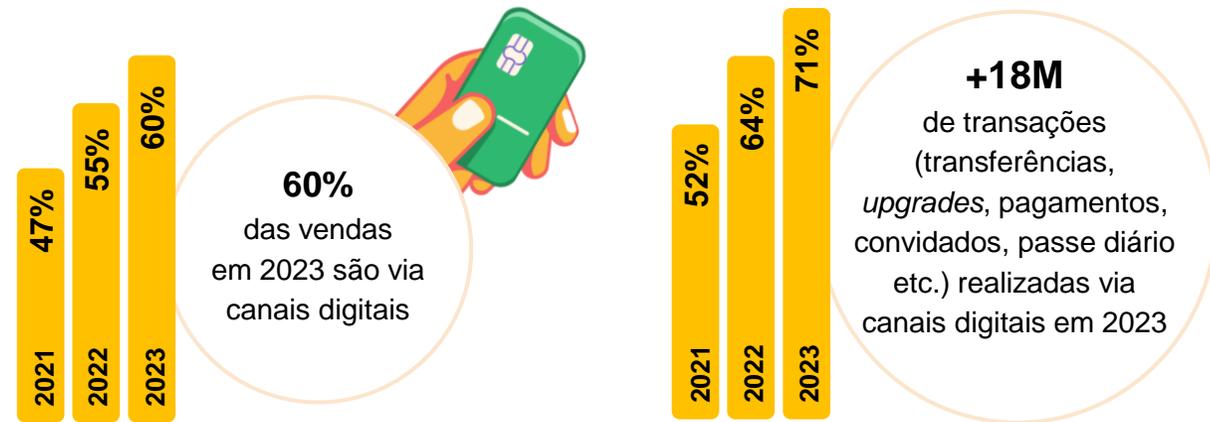
Mix de vendas por canais

% de vendas por canal em 2023



90% das vendas web são via dispositivos móveis

Novo canal em processo de *roll-out* para outros países da América Latina. No Brasil, representa 4% das vendas.



60% das vendas em 2023 são via canais digitais

+18M de transações (transferências, upgrades, pagamentos, convidados, passe diário etc.) realizadas via canais digitais em 2023

Penetração canais digitais

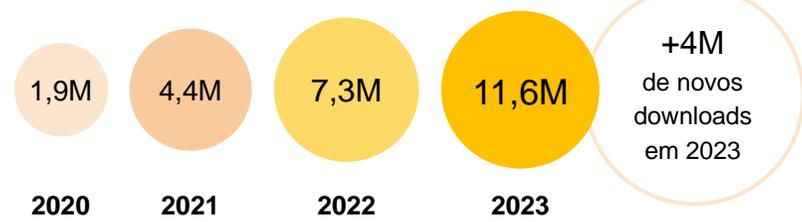
% de vendas Digitais vs. *Front Desk*

Transações canais digitais

% do total de operações realizadas

Downloads acumulados do aplicativo

Android & iOS



+4M de novos downloads em 2023

VEM AÍ EM 2024



FREEMIUM
Conversão de clientes no app
Transformar usuários *free* em alunos Smart Fit.



PARCERIAS
Hub de *Wellness*
Parcerias focadas em saúde mental, global e holística.

CONSTANTE EVOLUÇÃO DO USO DE TECNOLOGIA

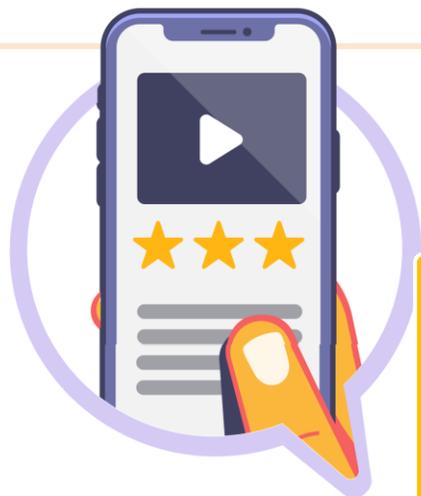


1,9 milhões de usuários ativos mensais e 3 milhões de treinos prescritos automaticamente

Usuários ativos mensais

(Aplicativo Smart Fit)

1,9M



1,9M

1,5M

1,2M

0,5M

Avaliação do aplicativo nas lojas



4,8



4,8

2020

2021

2022

2023



3M

de treinos prescritos automaticamente em 2023

Ao responder anamnese, alunos recebem treino adequado às suas necessidades na hora, automaticamente

2021 1,3M

2022 2,3M

2023 3,0M

Retrospectiva fitness 2023

Alto engajamento orgânico nas redes sociais



542 mil

retrospectivas foram acessadas pelos alunos

75 mil

compartilhamentos em redes sociais

Satisfação do cliente

Adição da funcionalidade no App que oferece **equipamentos alternativos** ao prescrito, **que trabalham o mesmo músculo**

DEMORA A VEM AÍ EM 2024



TREINO Personalização

Permitir que os alunos insiram seus próprios treinos



MARKETPLACE PERSONAL

Conectar aluno + personal
Facilitar o dia-a-dia do personal e auxiliar o aluno a encontrar o melhor personal para o seu perfil

PLANOS REFORÇAM PROPOSTA DE VALOR ÚNICA

Benefício do efeito rede como importante atrativo para os clientes do Plano Black

		Single-Club	Multi-Club
Permanência mínima ¹	Com	Plano FIT Pague menos para treinar na sua unidade R\$99 - R\$129	O mais vantajoso Plano BLACK Acesso a todas as academias da rede e outros benefícios R\$ 139
	Sem	Plano SMART Treine na sua unidade, sem taxa de cancelamento R\$119 - R\$159	 OFERTA DE PLANOS POTENCIALIZA VANTAGEM COMPETITIVA

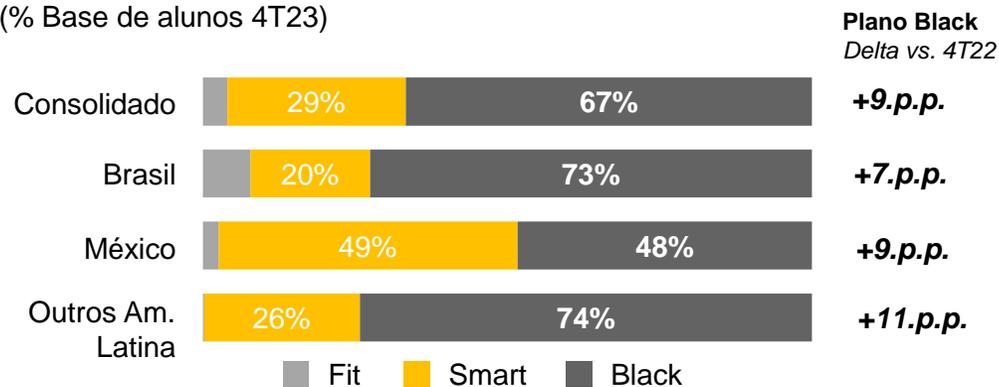
Mensalidade⁴

PLANO BLACK: OFERTA ÚNICA COM ATRIBUTOS DIFERENCIADOS

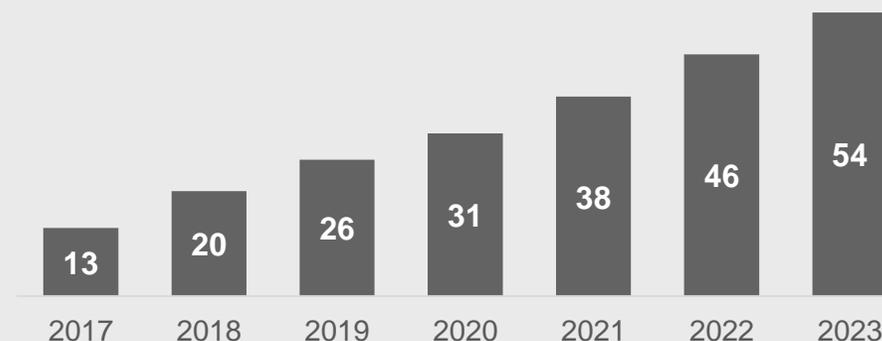
-  ~50% da base³ em 2023 (vs. 38% em 2019) utilizou o benefício *Multi-Club* em um intervalo de 1 mês
-  Efeito rede como diferencial competitivo, potencializando a proposta de valor do Plano Black
-  54 cidades da América Latina tem 5 ou mais academias Smart Fit

Penetração dos planos por regiões²

(% Base de alunos 4T23)



Evolução de cidades com 5 ou mais academias Smart Fit



(1) Sujeito a taxa de cancelamento de 20% do valor remanescente do contrato; (2) Considera unidades Smart Fit Próprias ao final de 2023; (3) Média dos alunos Plano "Black" que frequentaram academia utilizando o benefício *multi-club* no intervalo de 30 dias; (4) Valor mensalidade referência Brasil;

MELHORIAS CONSTANTES NO PRODUTO

Iniciativas para atender as principais demandas dos alunos, que geram maior produtividade e uma experiência cada vez melhor dentro das academias

Mudança de hábito dos alunos com maior procura por exercícios de força



AUMENTO DA OFERTA DE EXERCÍCIOS DE FORÇA



- ✓ Programa para ampliar a oferta de exercícios de força, com adição de equipamentos;
- ✓ Início em 2023, contemplando centenas de unidades – principalmente no Brasil. Pipeline de 2024 já em implementação;
- ✓ Investimento de R\$37 milhões em 2023, compondo o montante do capex de manutenção, que representou 6,1% da receita bruta das Smart Fit maduras.



As unidades do programa tiveram um aumento de acessos de 9,4% e +9 no NPS em fev/24 vs. fev/23

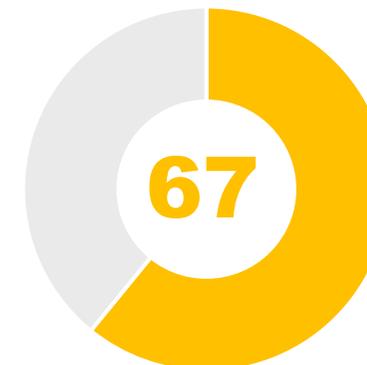
Musculação para garantir saúde, bem-estar físico e mental

Estudos científicos comprovam a eficácia da musculação para emagrecimento e longevidade

Mudança comportamental, independente do gênero e da idade

Satisfação do cliente Smart Fit

NPS (Net Promoter Score) – Dez/2023

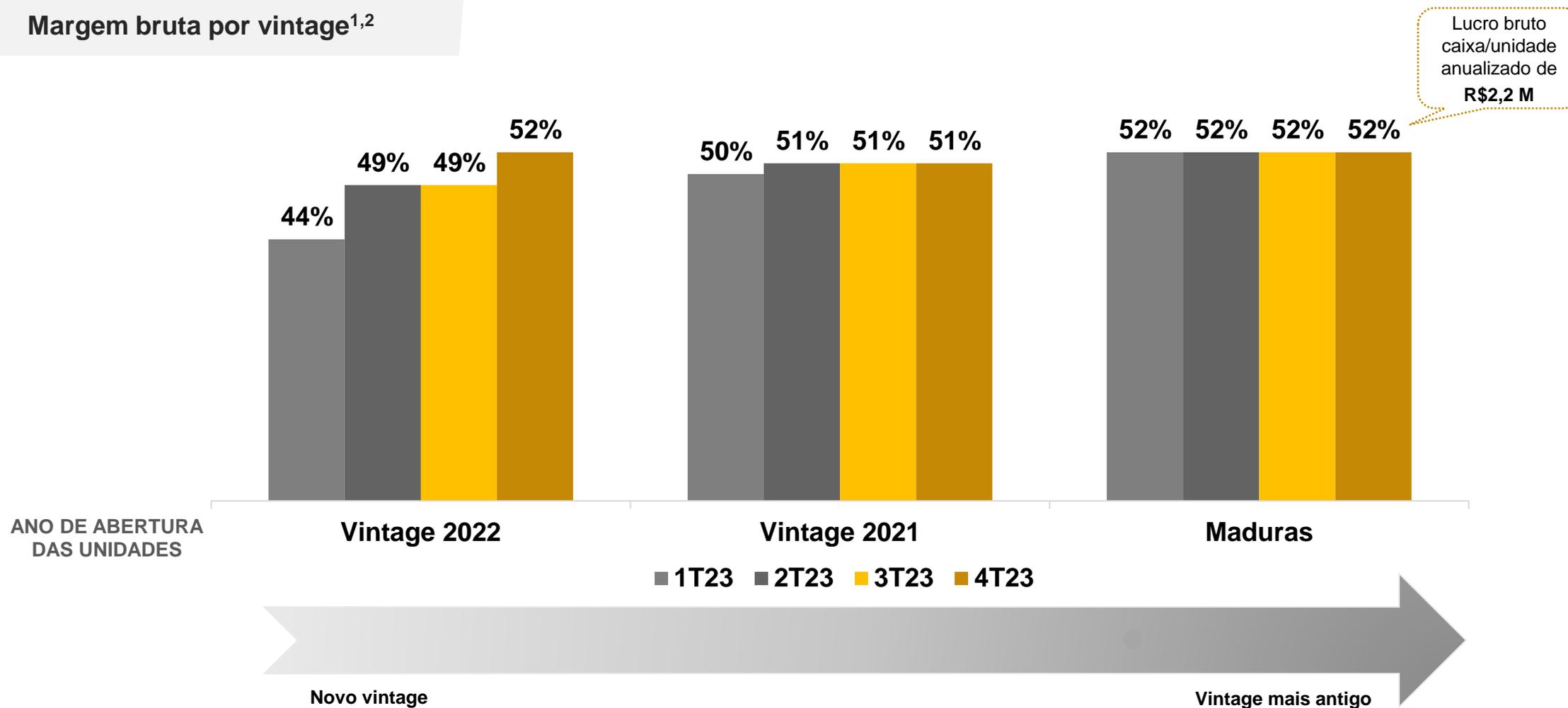


vs. 62 em Dez/22

MARGEM BRUTA POR VINTAGE

Unidades maduras com margem bruta estável em 52%. Destaque para as academias inauguradas desde 2021 com sólida performance de ramp-up

Margem bruta por vintage^{1,2}



(1) Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit.

(2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário.

SÓLIDAS TENDÊNCIAS POSITIVAS PARA O FITNESS

Consciência crescente sobre a importância da atividade física para a saúde física e mental

PRINCIPAIS PRIORIDADES PARA 2024¹



Cuidar da saúde

35%



Emagrecer / Fazer exercícios

26%



Por mais um ano consecutivo, cuidar da saúde e exercícios físicos continuam entre as três principais prioridades

ESTADÃO

Musculação melhora sintomas de depressão e ansiedade em idosos; veja o treino ideal

NEW YORK POST

Strength training burns fat, builds muscle more than cardio: Stanford study

EL ECONOMISTA

Priorizar la salud mental de los colaboradores impulsa a tener empresas más exitosas

FOLHA DE S.PAULO

Atividade física e alimentação saudável entram na prescrição médica contra depressão

(1) Pesquisa Google realizada no Brasil realizada entre 08 e 09 de Novembro de 2023, com 1.500 entrevistados, acima de 18 anos.

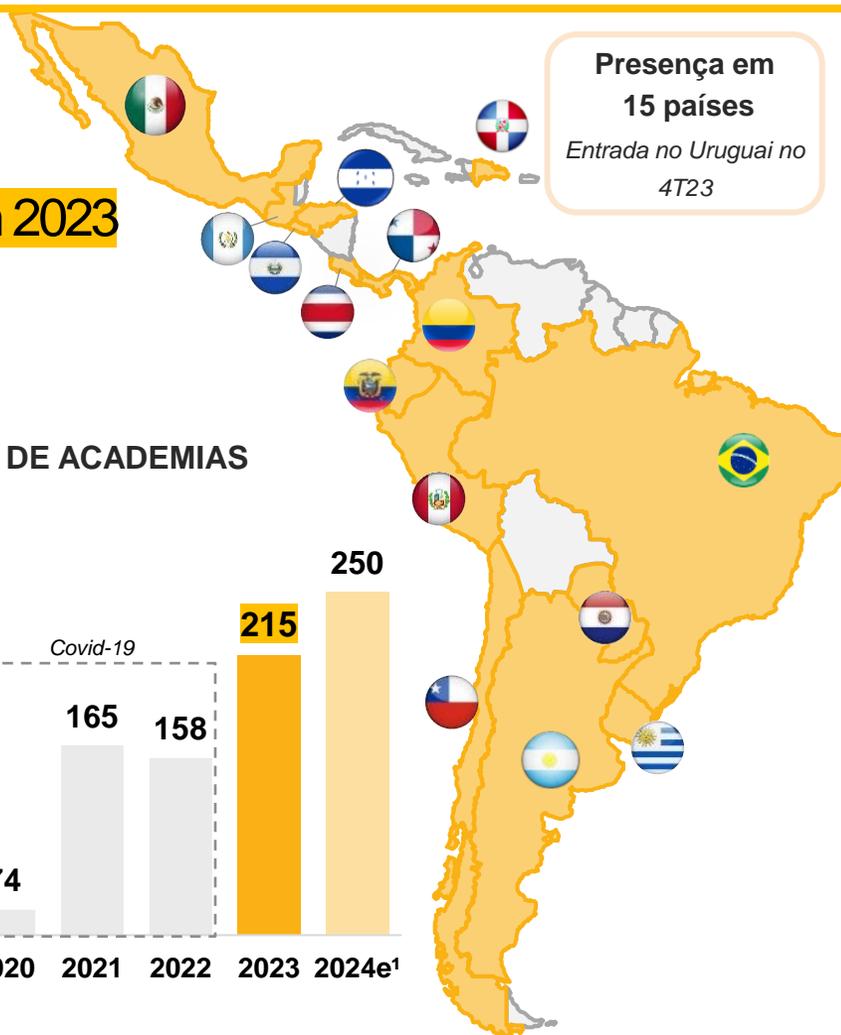
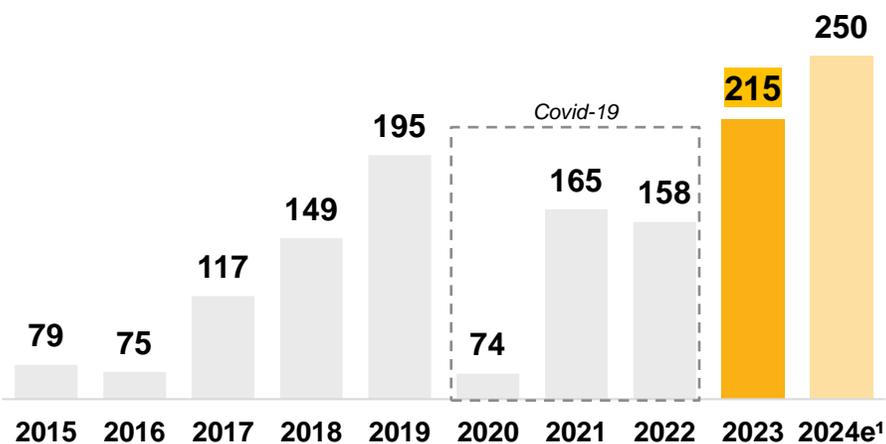
RITMO DE EXPANSÃO RECORDE EM 2023

1,4 mil academias, +18% vs. 2022, e liderança nos principais mercados de atuação na América Latina

MAIOR REDE DE ACADEMIAS DA AMÉRICA LATINA

+215 academias em 2023
+177 próprias
+38 franquias

NÚMERO DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DE ACADEMIAS



Sólido *know-how* para seleção de pontos e operação das academias

Relacionamento de longa data com parceiros estratégicos imobiliários

Rede de academias com **capilaridade única e ampla oportunidade de expansão** em todos os mercados

Marca com alta reputação e sinônimo de categoria para todos os públicos

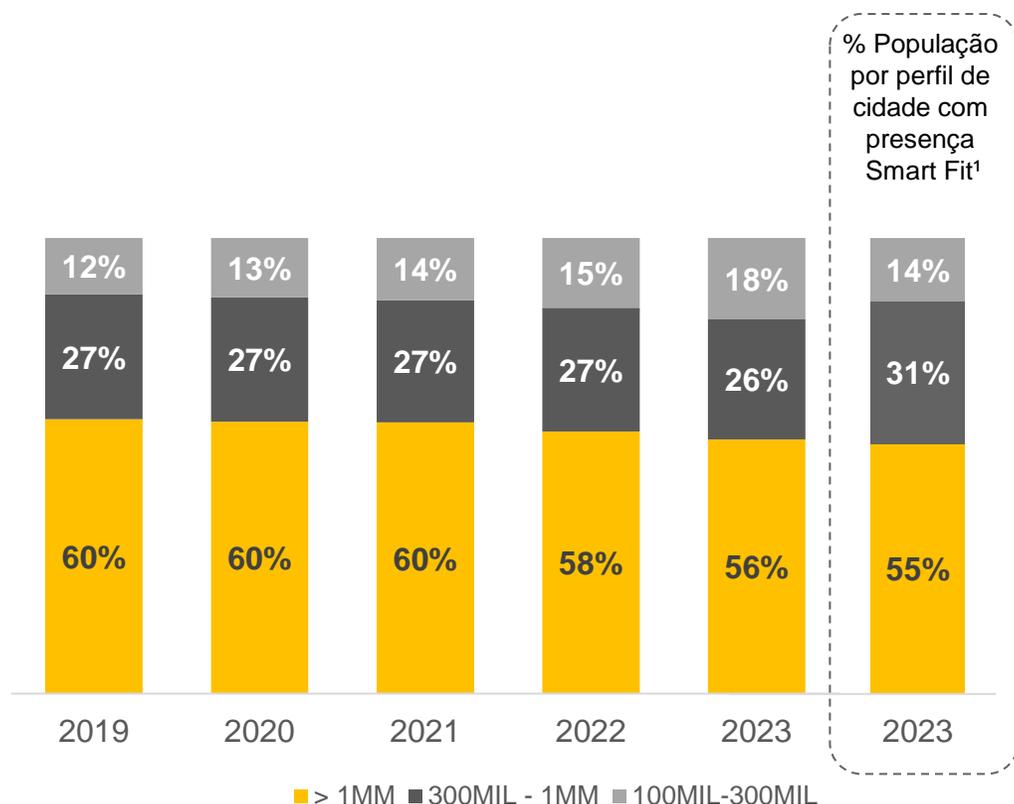


(1) Projeção de acordo ponto médio do *guidance* de inaugurações para 2024 divulgado, por meio de Fato Relevante em 06 de fevereiro de 2024, de 240 a 260 academias.

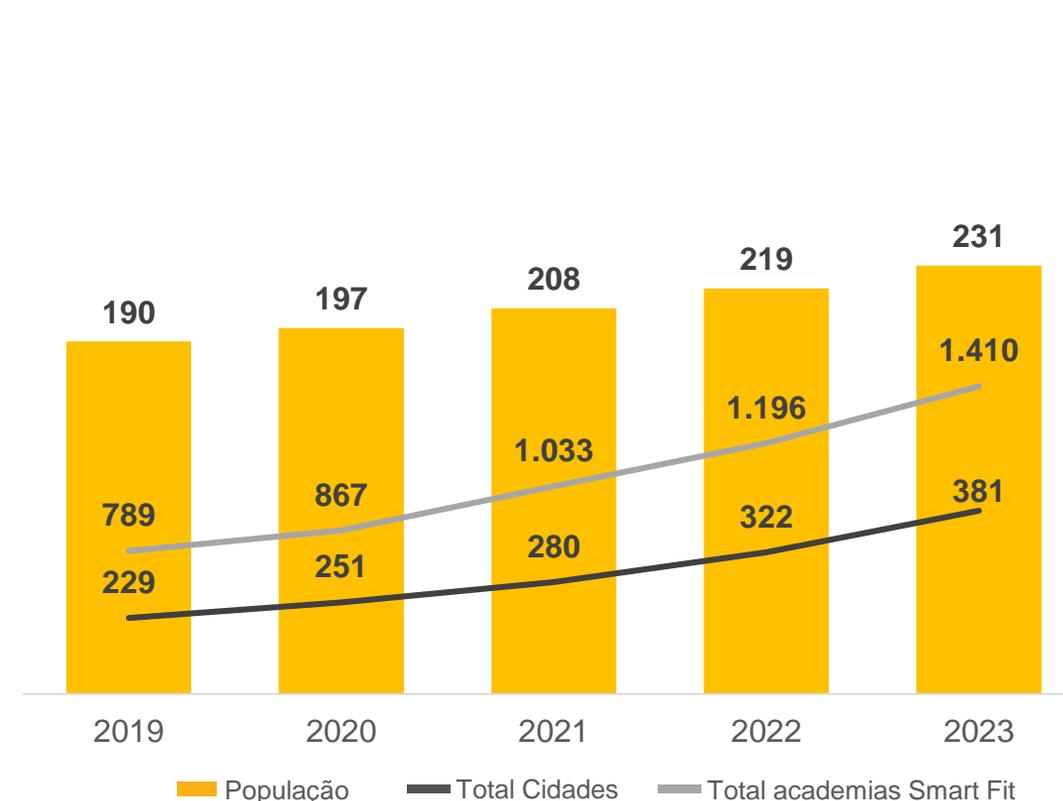
REDE CAPILARIZADA COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO smart fit

Captura de oportunidades de crescimento em diferentes perfis de cidade

REDE DE ACADEMIAS POR PERFIL DE CIDADE (%)



NÚMERO DE CIDADES E POPULAÇÃO COM PRESENÇA SMART FIT (%)

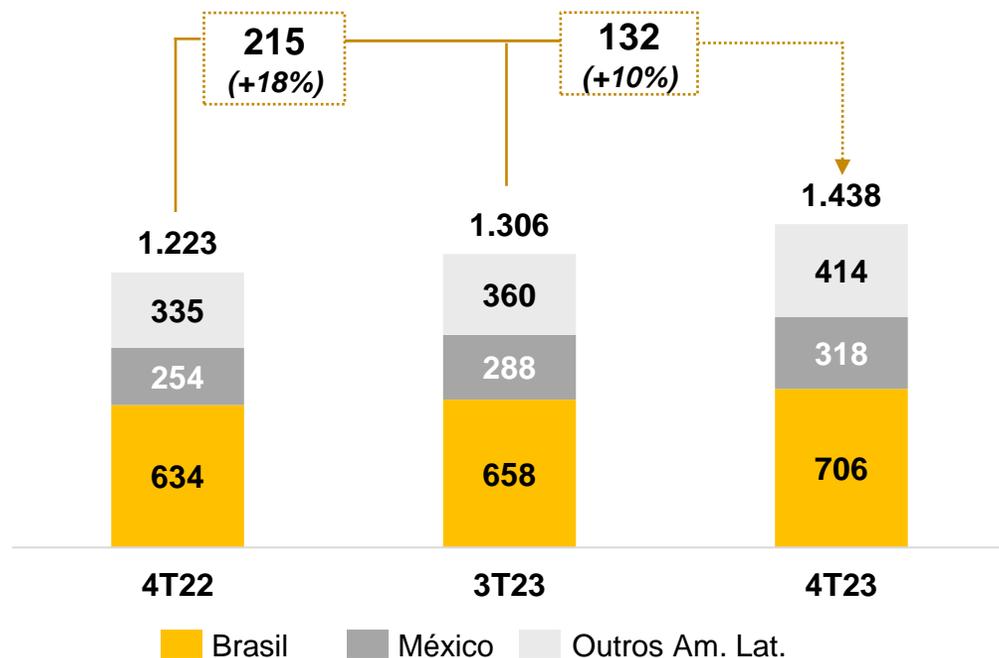


Performance do lucro bruto das unidades sem correlação ($R^2=0,0008$) com o perfil da cidade em quantidade de habitantes, reforçando o potencial de crescimento da Companhia

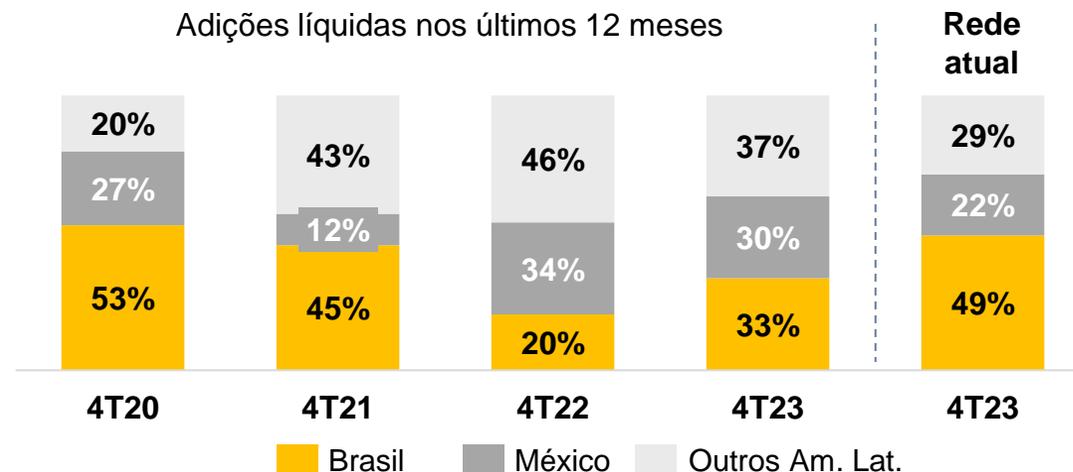
EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Adição recorde de 215 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.438 unidades, +18% vs. 4T22 e alta visibilidade do pipeline de academias a serem inauguradas em 2024

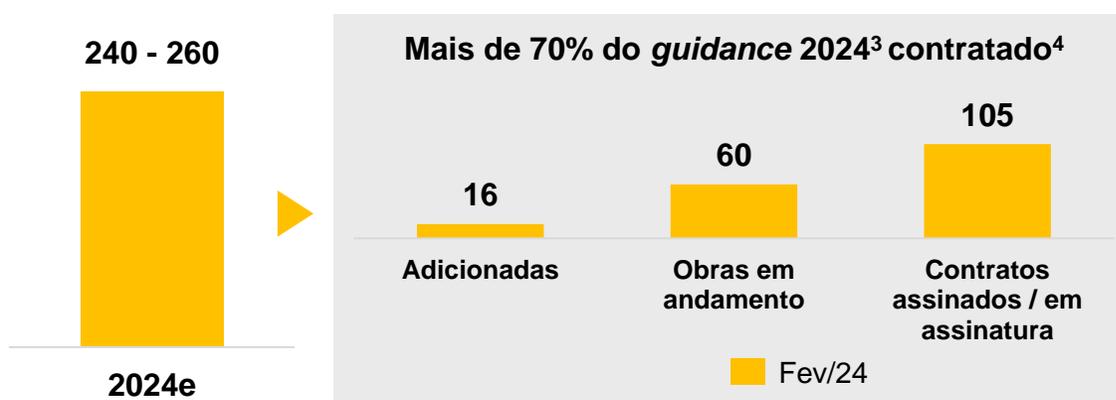
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹



COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO (% de academias¹)



PIPELINE 2024 DE ABERTURAS DE ACADEMIAS



	4T22	3T23	4T23
Maduras²	578	647	645
Não-Maduras²	367	361	476

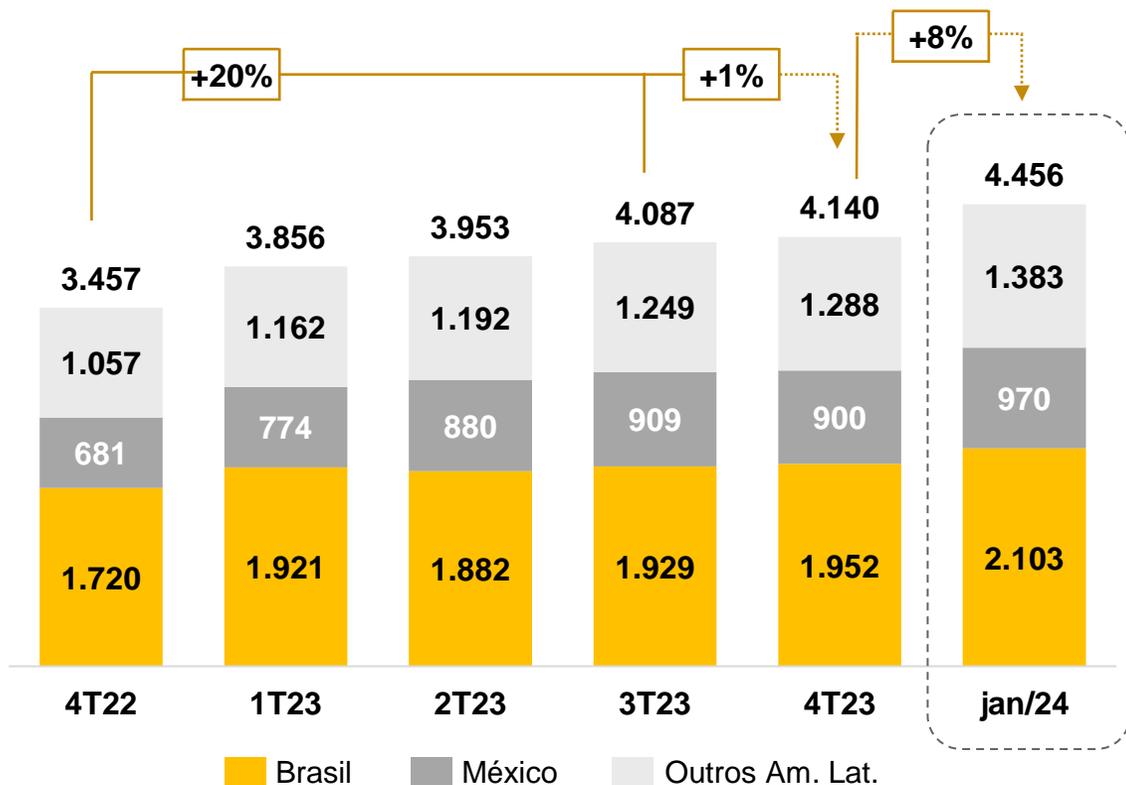
(1) Considera todas as academias do grupo (não considera Studios); (2) Considera apenas academias próprias da marca Smart Fit; (3) Conforme *guidance* divulgado ao mercado em fevereiro de 2024 e assumindo ponto médio do *guidance*; (4) Considera final de fevereiro 2024

CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA

No 4T23, a base de clientes em academias atingiu 4,1 M (+20% vs. 4T22), com a adição de 53 mil alunos no trimestre

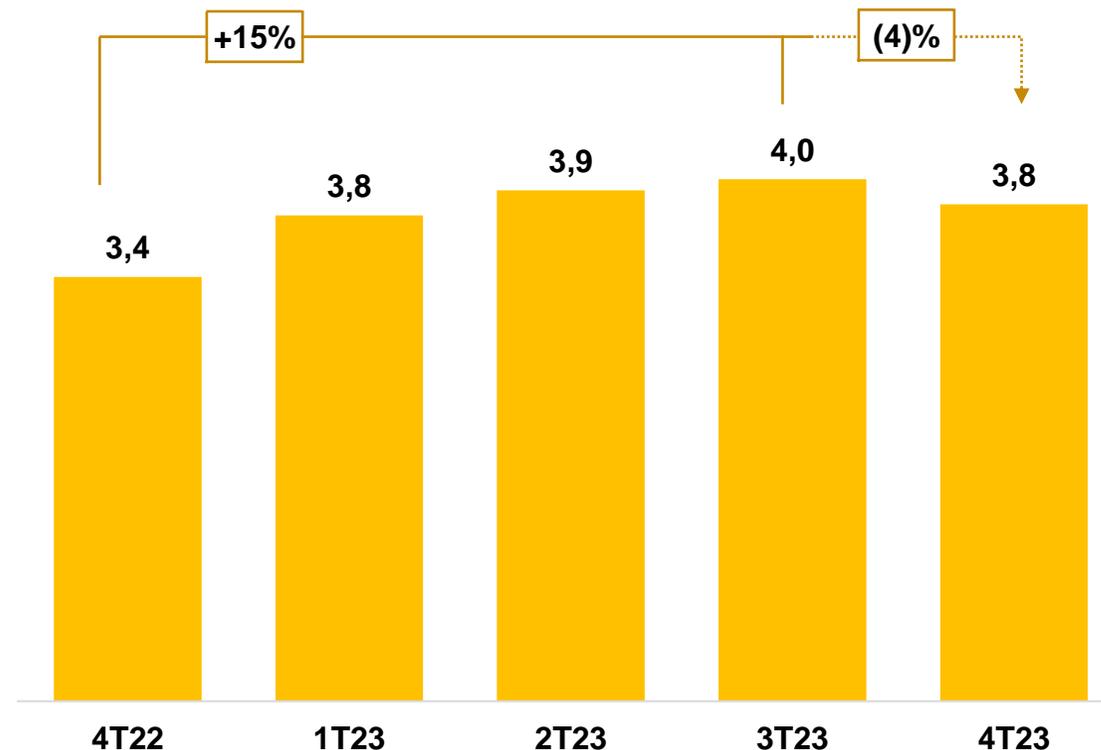
BASE DE CLIENTES DAS ACADEMIAS

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

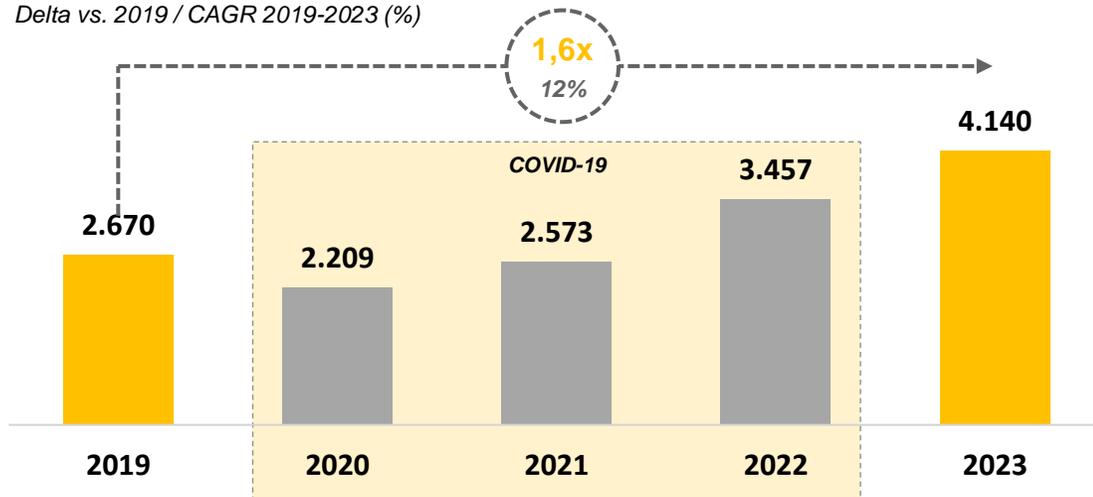
(R\$ M)



No 4T23, a receita média anualizada por academia própria cresceu 15% vs. 4T22 devido ao **aumento de 4% no número médio de alunos e incremento de ticket médio**

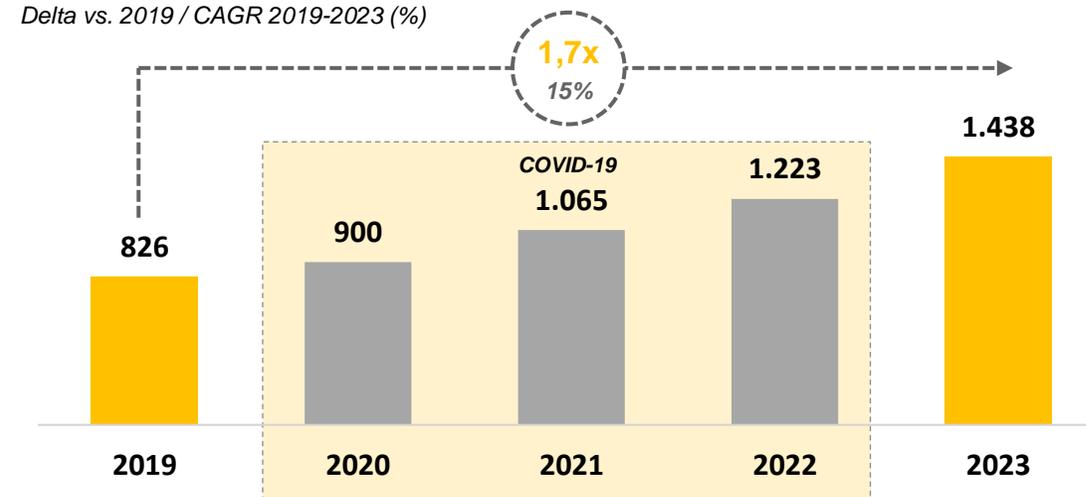
CLIENTES EM ACADEMIAS ('000)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-2023 (%)



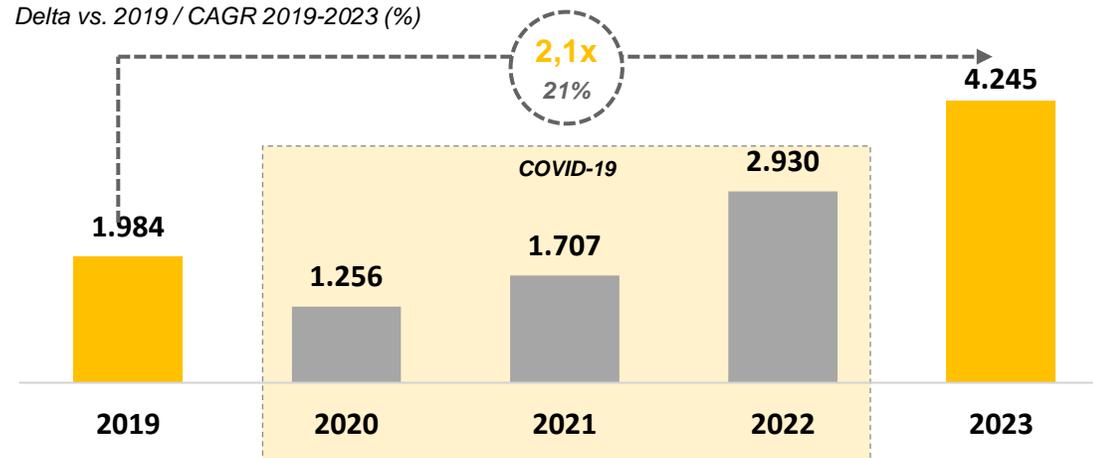
ACADEMIAS

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-2023 (%)



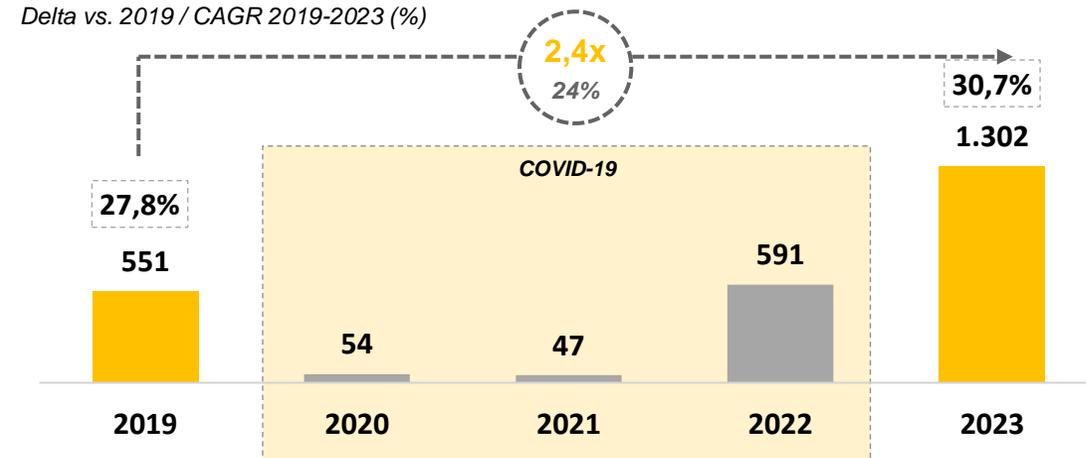
RECEITA (R\$M)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-2023 (%)



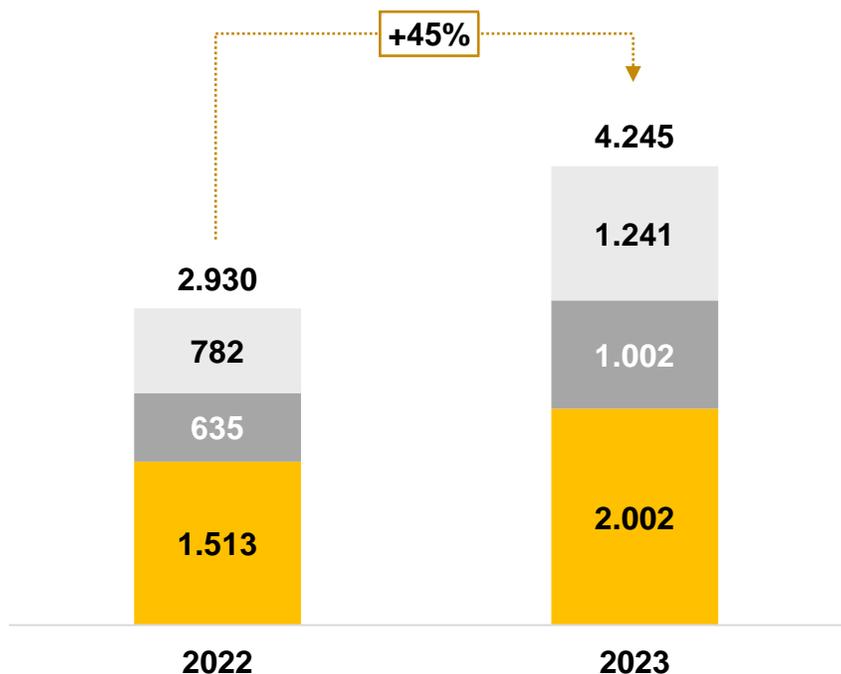
EBITDA⁽¹⁾ (R\$M)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-2023 (%)

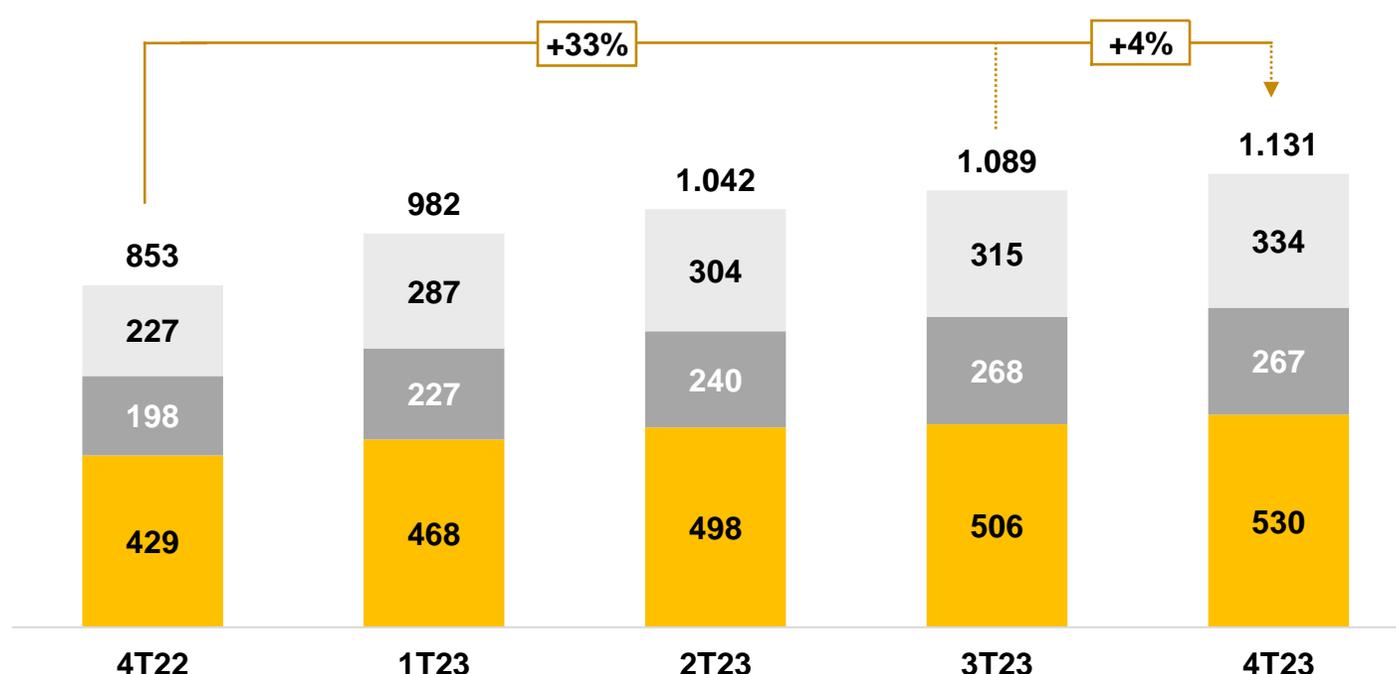


(1) Exclui o efeito positivo de R\$176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido a aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período.

VARIAÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (R\$M)

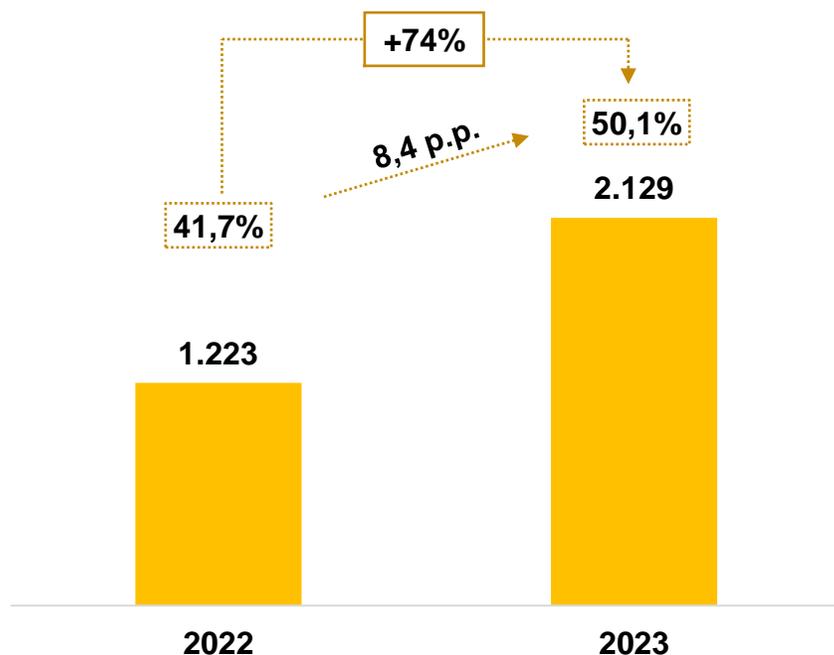


■ Brasil
 ■ México
 ■ Outros Am. Lat.

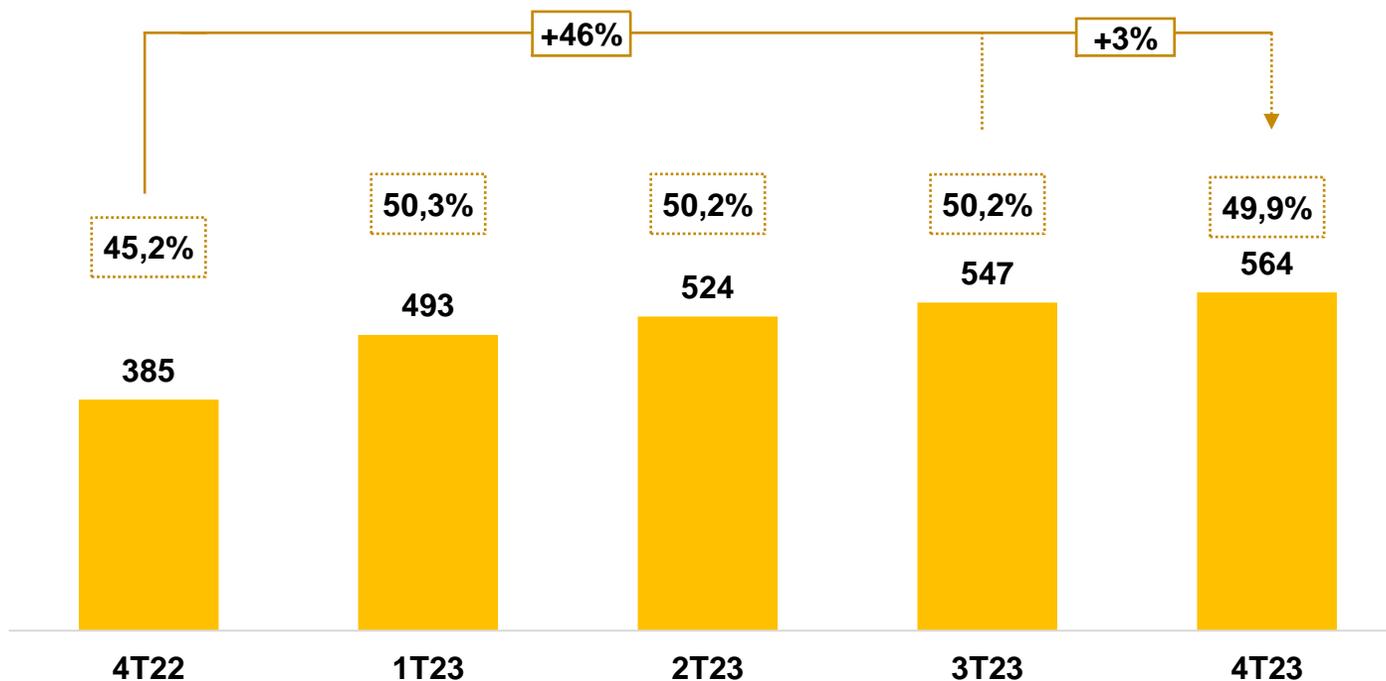
- Receita líquida de R\$1.131 milhões no 4T23, +33% vs. 4T22, em razão principalmente da expansão de 16% na média de academias próprias Smart Fit, do aumento de 4% no número médio de alunos dessas unidades e do incremento de 6% do ticket médio¹
- O incremento do ticket médio ocorreu, principalmente, pelo repasse de preços realizado ao longo dos últimos anos e pelo melhor mix de planos vendidos, com aumento do percentual de alunos matriculados no plano “Black” nas três regiões de atuação (67% no 4T23, +9 p.p. vs. 4T22)
- Frente ao 3T23, a receita líquida cresceu 4% em função, principalmente, da expansão da rede de academias

(1) Desconsidera o impacto da consolidação dos resultados do Panamá e da Costa Rica.

VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA (R\$M)

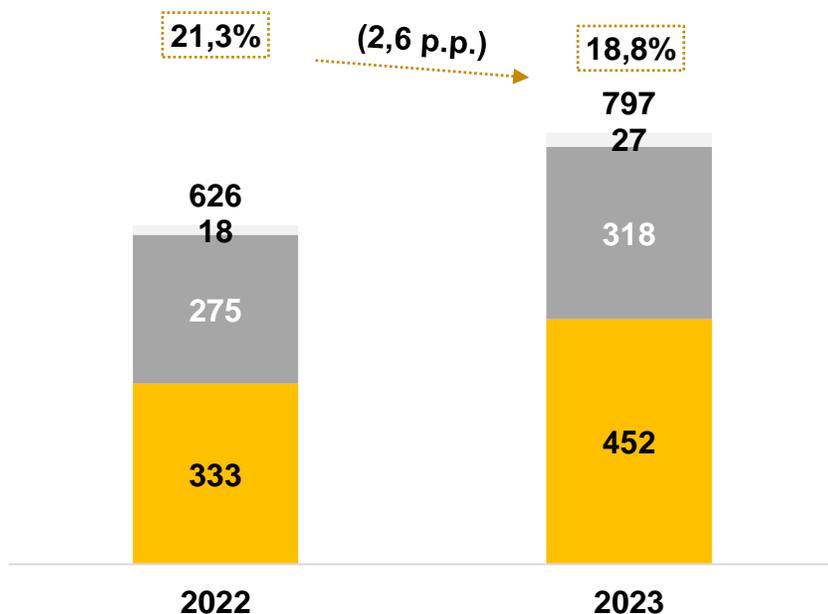


EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA (R\$M)

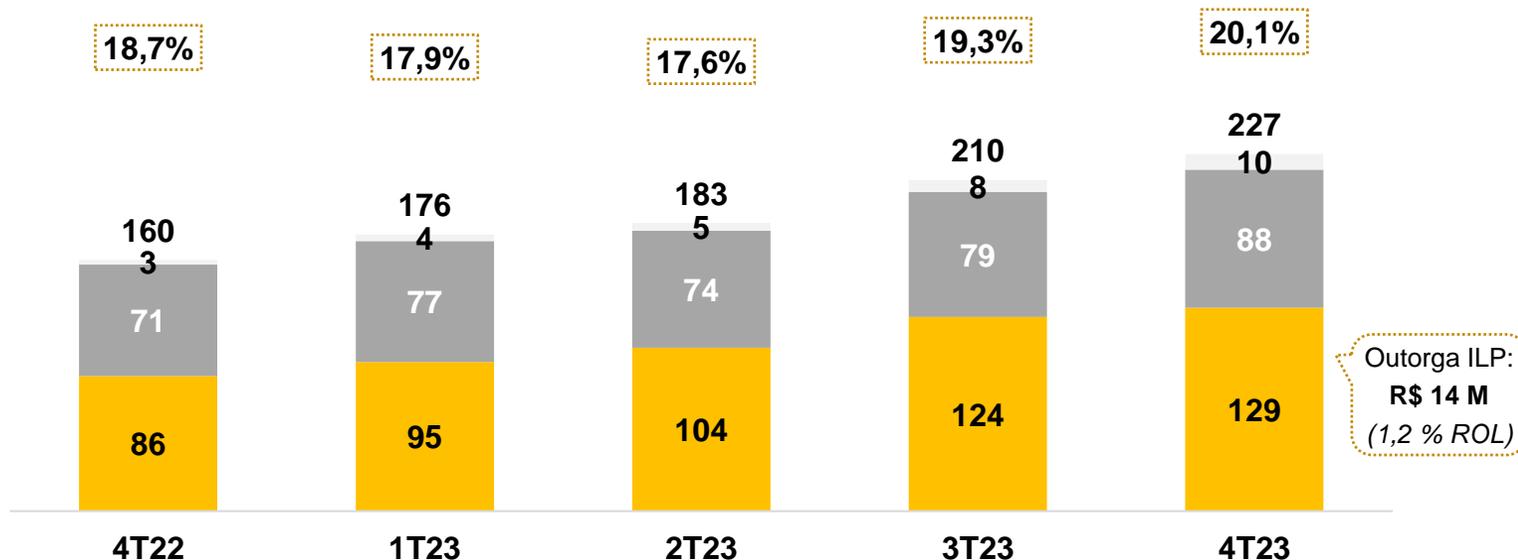


- Lucro bruto caixa atingiu R\$564 milhões no 4T23, crescimento de 46% vs. 4T22, com margem bruta caixa de 49,9% (+4,7 p.p. vs. 4T22)
- Em relação ao 3T23, o lucro bruto caixa expandiu 3%, com ligeira retração de margem de 0,4p.p, reflexo do impacto temporário da forte aceleração no nível de inaugurações de academias
- A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais atingiu 51,1%, estável vs. trimestre anterior

VARIAÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



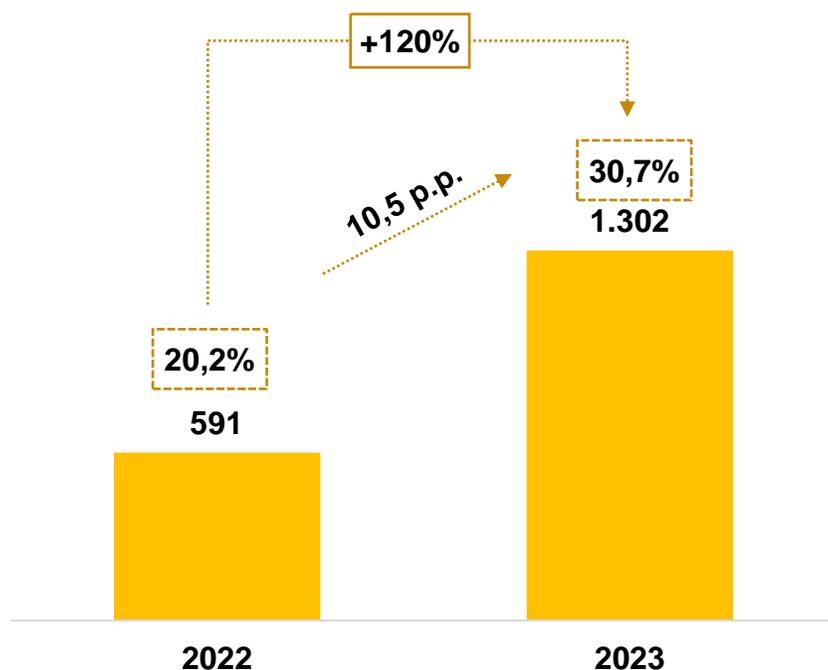
EVOLUÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



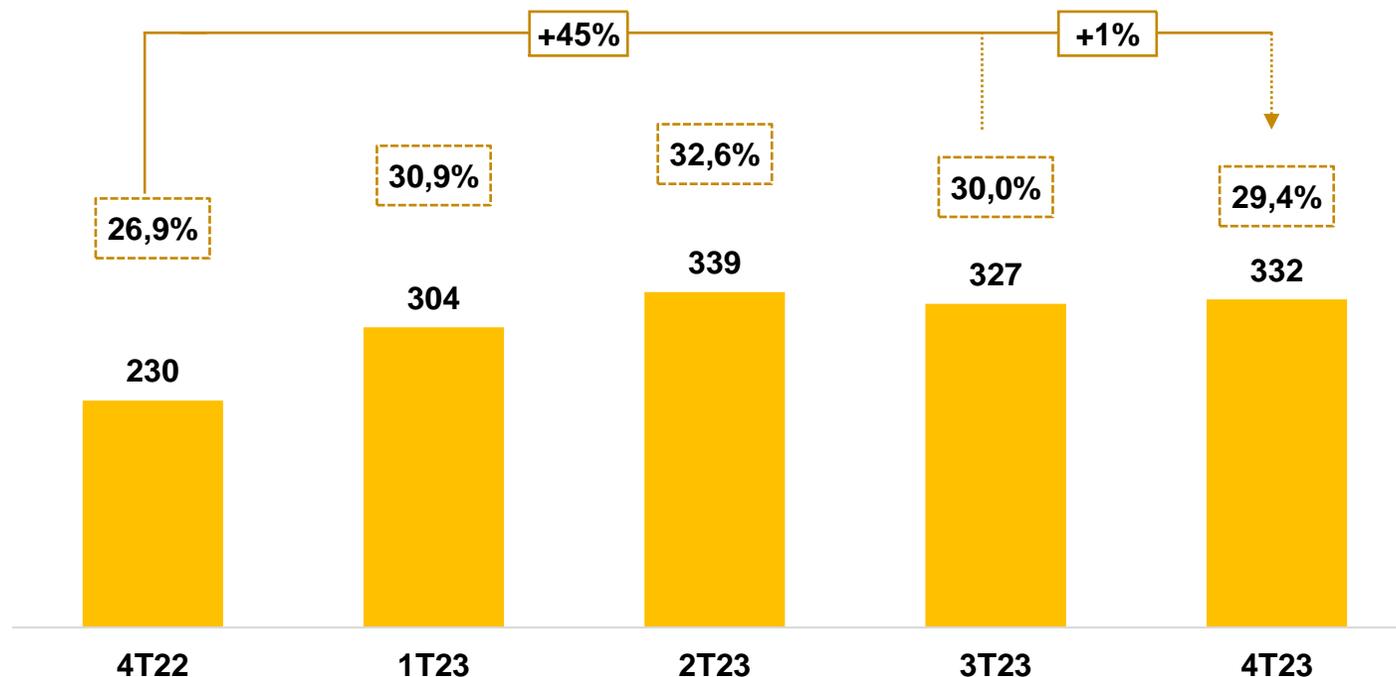
■ G&A
 ■ Vendas
 ■ Pré-operacionais
 % Receita Líquida

- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$227 milhões no 4T23, 42% superior ao 4T22, reflexo principalmente das maiores despesas gerais e administrativas, impactadas pelo plano de incentivo de longo prazo (ILP) com a outorga adicional de opções de ações realizada no 3T23, que representou R\$14 milhões no trimestre, e pela estruturação de novos negócios
- Frente ao 3T23, as despesas com vendas, gerais e administrativas cresceram 8%, representando 20,1% da receita líquida. Já as despesas com vendas aumentaram +11% vs. 3T23, com a preparação e investimentos para a captação do início de 2024

VARIAÇÃO DO EBITDA¹ (R\$M)



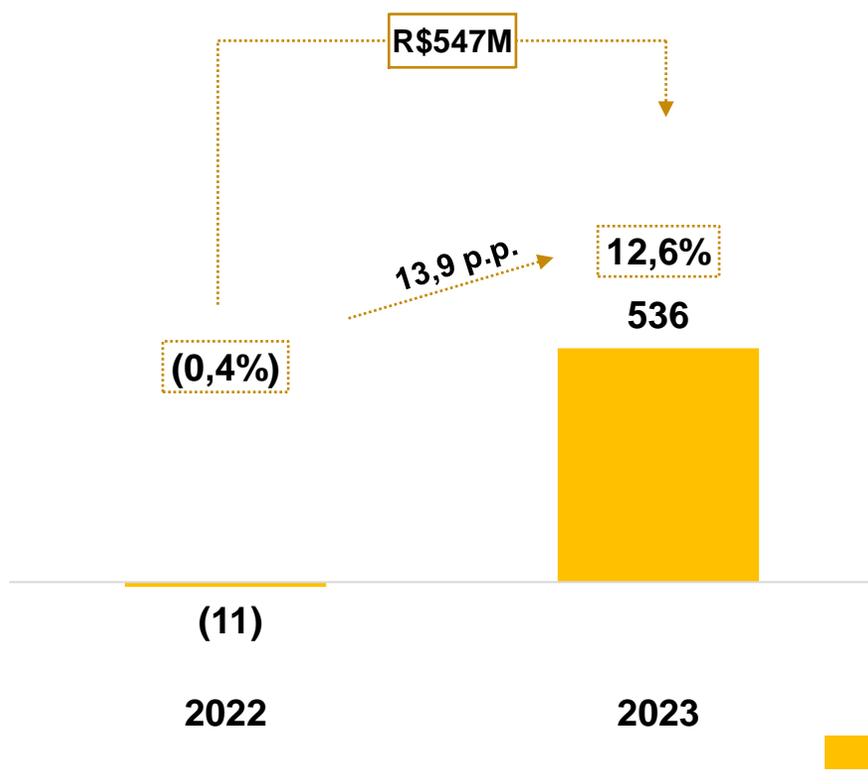
EVOLUÇÃO DO EBITDA¹ (R\$M)



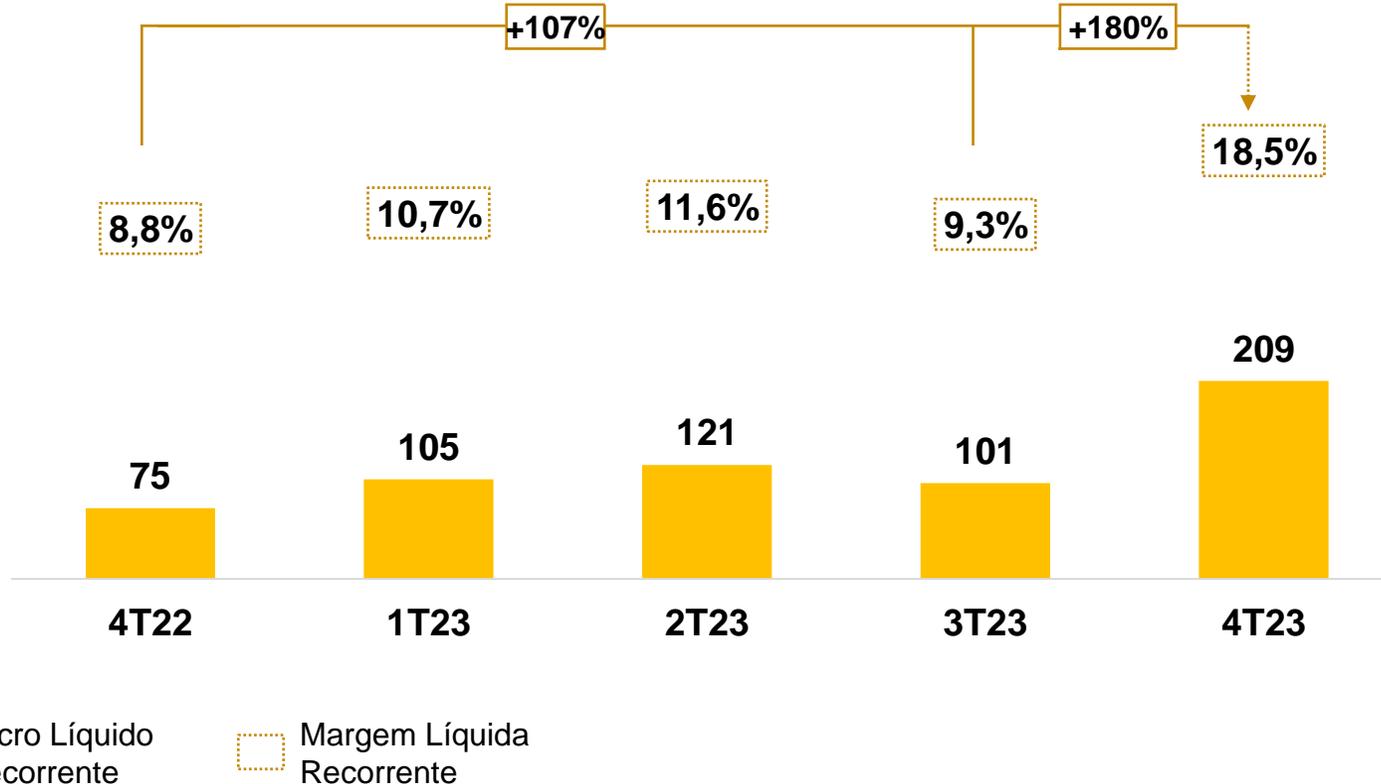
- EBITDA¹ atingiu R\$332 milhões no 4T23 (+45% vs. 4T22), com margem de 29,4% (+2,4 p.p. vs. 4T22)
- O EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$355 milhões no 4T23 (+49% vs. o 4T22), e margem de 31,4% (+3,4p.p.), em razão da contínua elevação da base de clientes no período, com consequente expansão da receita e diluição de custos e despesas
- A consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica representou R\$19 milhões de EBITDA no trimestre e R\$ 70 milhões no ano

(1) Exclui o efeito positivo de R\$176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido a aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período.

VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹ (R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹ (R\$M)



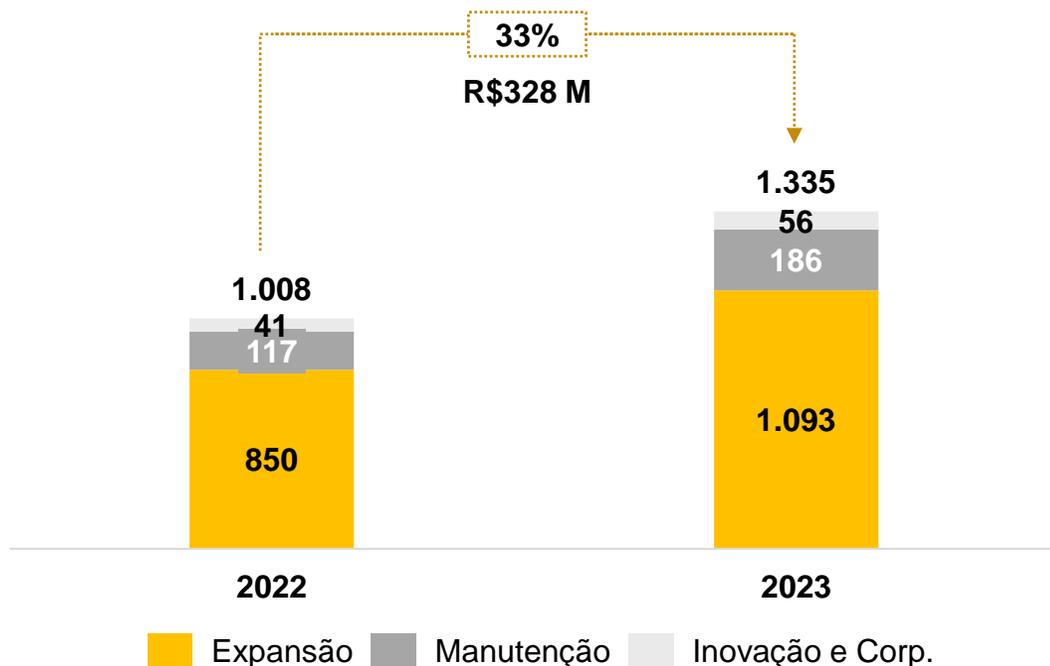
- Lucro líquido recorrente de R\$209 milhões no 4T23, 180% de crescimento vs. 4T22, devido principalmente ao crescimento de EBITDA e pagamento de R\$266 milhões de JCP
- No ano, lucro líquido recorrente atingiu R\$536 milhões, resultando em uma margem líquida recorrente de 12,6% no ano
- Comparado ao 3T23, o lucro líquido recorrente do trimestre mais do que dobrou, principalmente em função do pagamento de JCP

(1) Exclui o efeito negativo de R\$6 M no lucro líquido no 4T23 e de R\$151 M positivo em 2023 decorrente da reavaliação da participação existente do Panampá e Costa Rica e de R\$483 M do reconhecimento dos impostos diferidos.

LIQUIDEZ FINANCEIRA E CAPEX

Sólida posição de caixa de R\$2,6 bilhões e perfil de dívida alongado

CAPEX (R\$M)

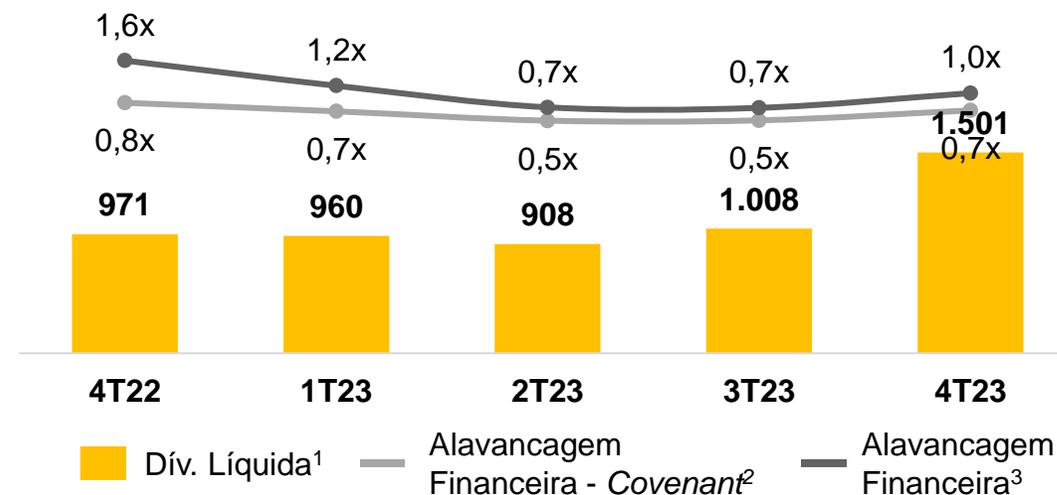


🏋️ Em 2023, o capex de expansão de academias da marca Smart Fit totalizou R\$1.071M, +27% vs. 2022, devido à forte aceleração no número de aberturas de unidades próprias

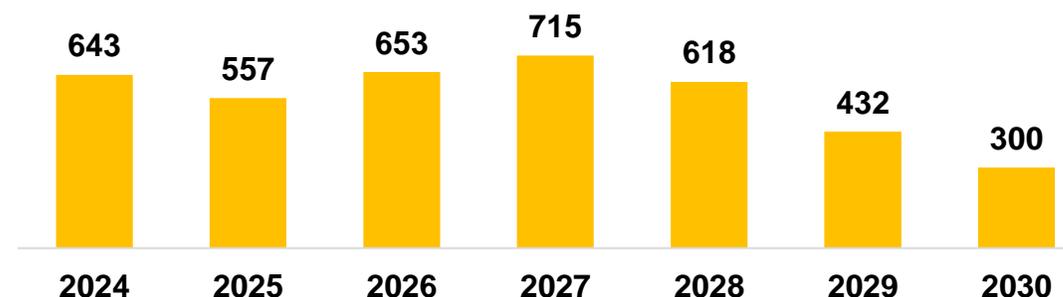
🏋️ Capex de manutenção da Smart Fit totalizou R\$174M, +66% vs. 2022, devido a maior utilização das academias e ao programa para aumentar a oferta de exercícios de força, sendo 6,1% da receita bruta das unidades maduras

🏋️ Índice de alavancagem financeira em 1,0x vs. 0,7x no 3T23

DÍVIDA LÍQUIDA¹ (R\$M) E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}



FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴ (R\$M)



(1) "Dívida Líquida" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#); (2) Indicador "Alavancagem Financeira - Covenant" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada" dividido pelo "EBITDA LTM", utilizando a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia; (3) Indicador "Alavancagem Financeira" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada", utilizando a definição das debêntures da Companhia, e o indicador "EBITDA LTM", desconsiderando os efeitos do IFRS16 em relação aos arrendamentos mercantis referentes a aluguel das academias e escritórios; (4) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) 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.

