

# Smart Fit

## Apresentação de Resultados 3T23

09.11.2023



*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



## **BASE DE CLIENTES EM CONTÍNUA EXPANSÃO, ATINGINDO 4,4 M, +18% VS. 3T22**

Adição de 134 mil clientes em academias no 3T23 devido aos esforços na captação e retenção de clientes e na expansão de unidades



## **RECEITA LÍQUIDA DE R\$1.089 M, +42% VS. 3T22, COM INCREMENTO EM TODAS AS REGIÕES DE ATUAÇÃO VS. 2T23**

9º trimestre consecutivo de crescimento com evolução da receita líquida média por unidade Smart Fit e expansão da rede de academias



## **MARGEM BRUTA CAIXA DAS UNIDADES MADURAS<sup>1</sup> EM 52% E AUMENTO LUCRO BRUTO CAIXA NOS VINTAGES 21 E 22**

Margem bruta caixa da companhia de 50,2% e sólida performance das unidades inauguradas desde 2021



## **MARGEM EBITDA DE 30,0%, +7,4P.P. VS. 3T22 E GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$314 M NO TRIMESTRE**

EBITDA de R\$327 M, robusto crescimento de 88% vs. 3T22, e geração de caixa operacional acumulada 9M23 de R\$1.062 M



## **LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE<sup>2</sup> DE R\$101 M, MAIS QUE O TRIPLO COMPARADO AO 3T22**

Contínua melhora da rentabilidade consolida a trajetória de crescimento do lucro líquido, com margem líquida recorrente<sup>2</sup> de 9,3% no 3T23

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

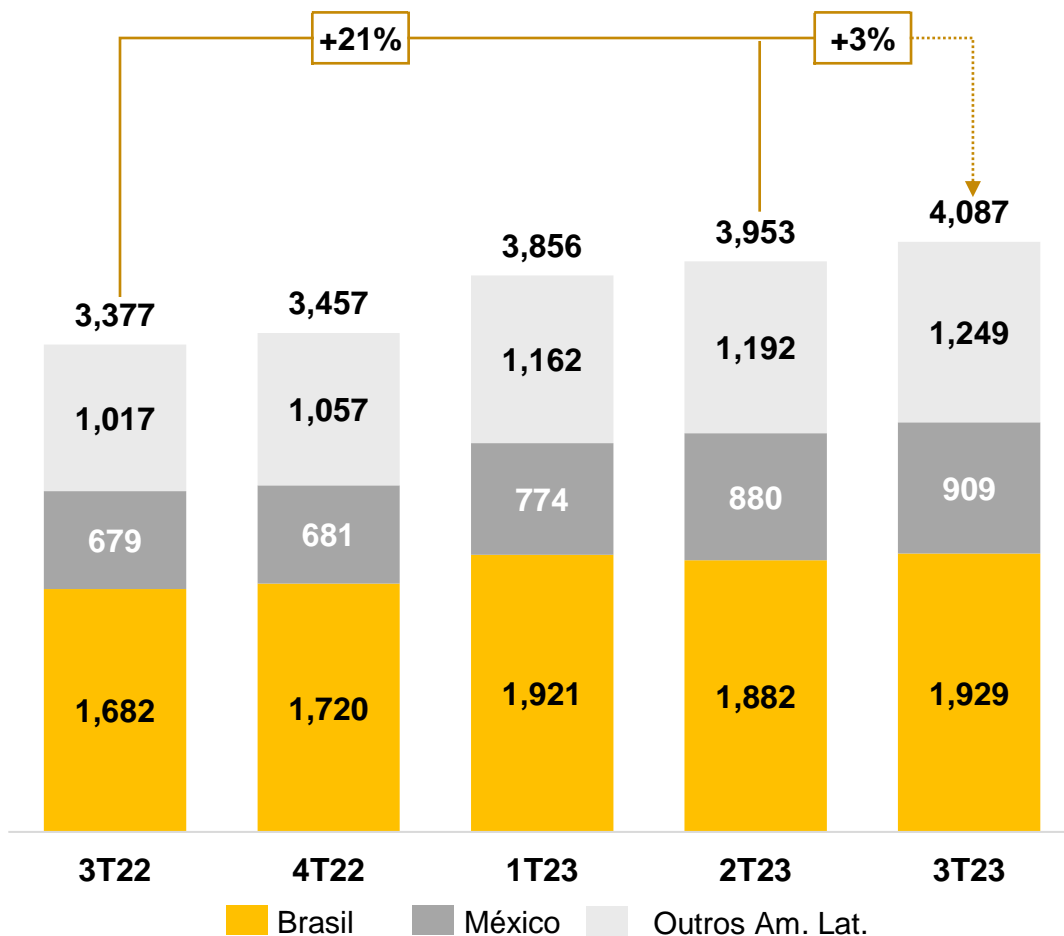
(2) Exclui o efeito negativo de R\$7 M no lucro líquido no 3T23 decorrente da aquisição e reavaliação da participação existente de 50% no Panamá realizadas em 2023

# CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA

No 3T23, a base de clientes em academias atingiu 4,1 M (+21% vs. 3T22), com a adição de 134 mil alunos no trimestre e contínuo incremento da receita líquida média por Smart Fit própria

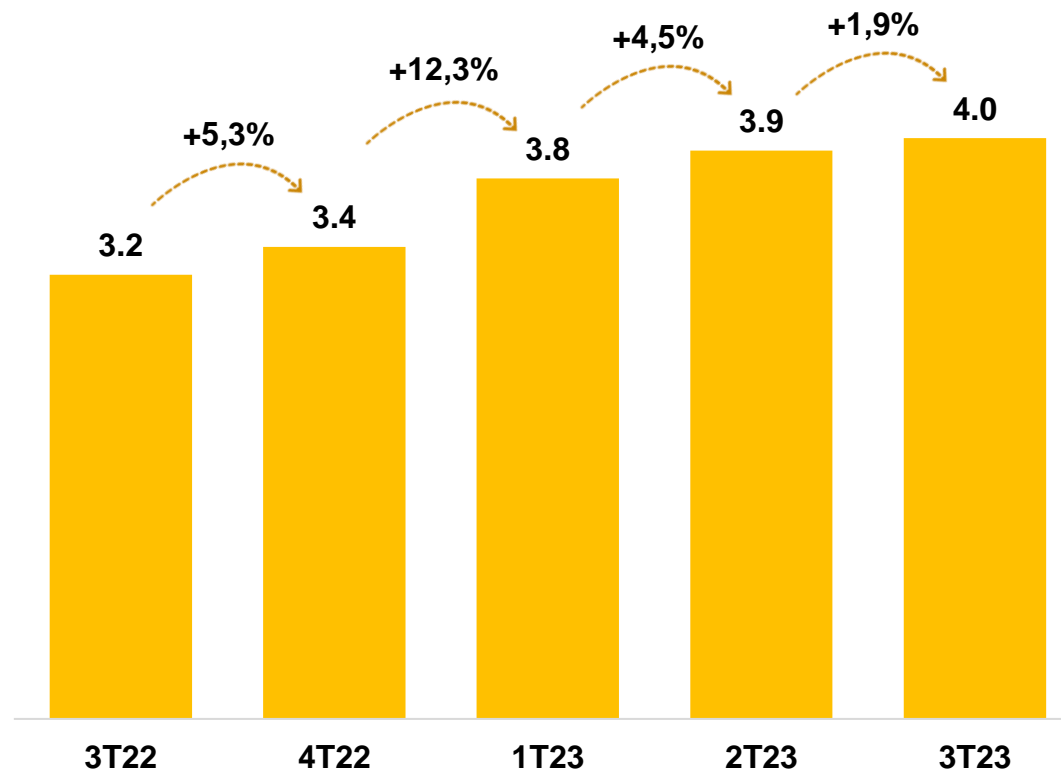
## BASE DE CLIENTES DAS ACADEMIAS

(# '000 final do período)



## RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR ACADEMIA SMART FIT PRÓPRIA

(R\$ M – dados anualizados)



# FOCO EM EFICIÊNCIA E NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Assertivos e contínuos esforços na captação e retenção de clientes, com disciplina de pricing e foco na entrega da melhor experiência ao cliente

## Disciplina de *pricing* e despesas de marketing



### Revenue management:

Otimização, de forma sustentável, da receita por aluno e por região



### Inteligência de *pricing*:

Assertividade nas estratégias promocionais, permanecendo nos níveis históricos

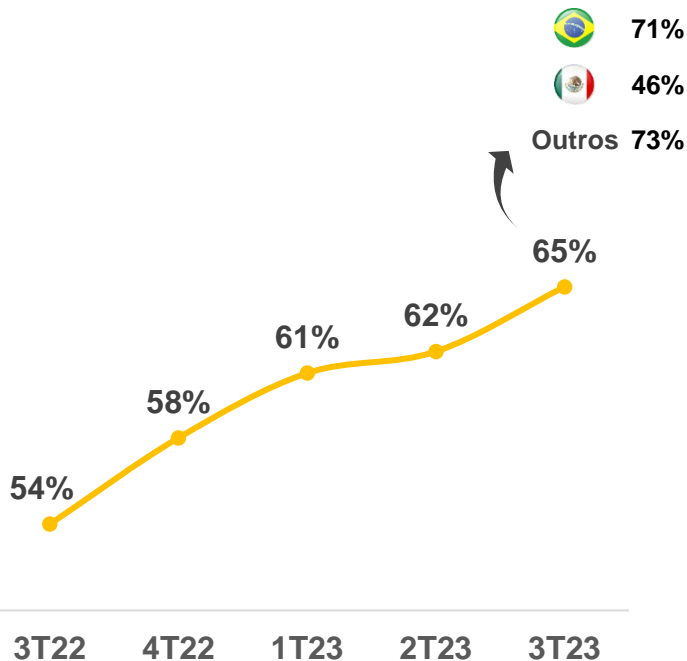


### Eficiência em marketing:

Despesa com vendas representaram 7,4% da receita líquida nos 9M23, redução de 2,4p.p. vs. 9M22

## Plano Black<sup>1</sup>

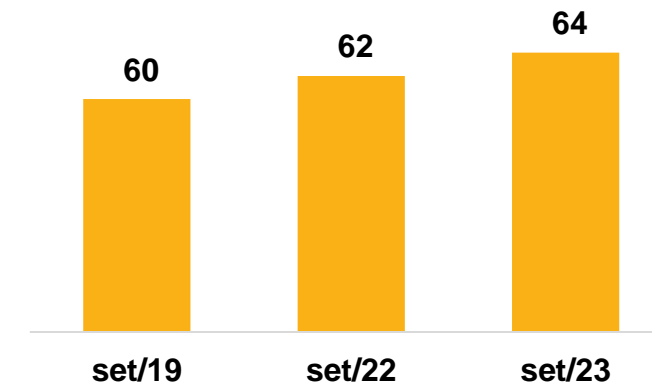
(% base de alunos final do período)



Efeito rede e iniciativas voltadas para o incremento da penetração de alunos Plano Black, contribui para aumento do ticket médio e melhora da rentabilidade

## Satisfação do Cliente

(NPS – Net Promoter Score)



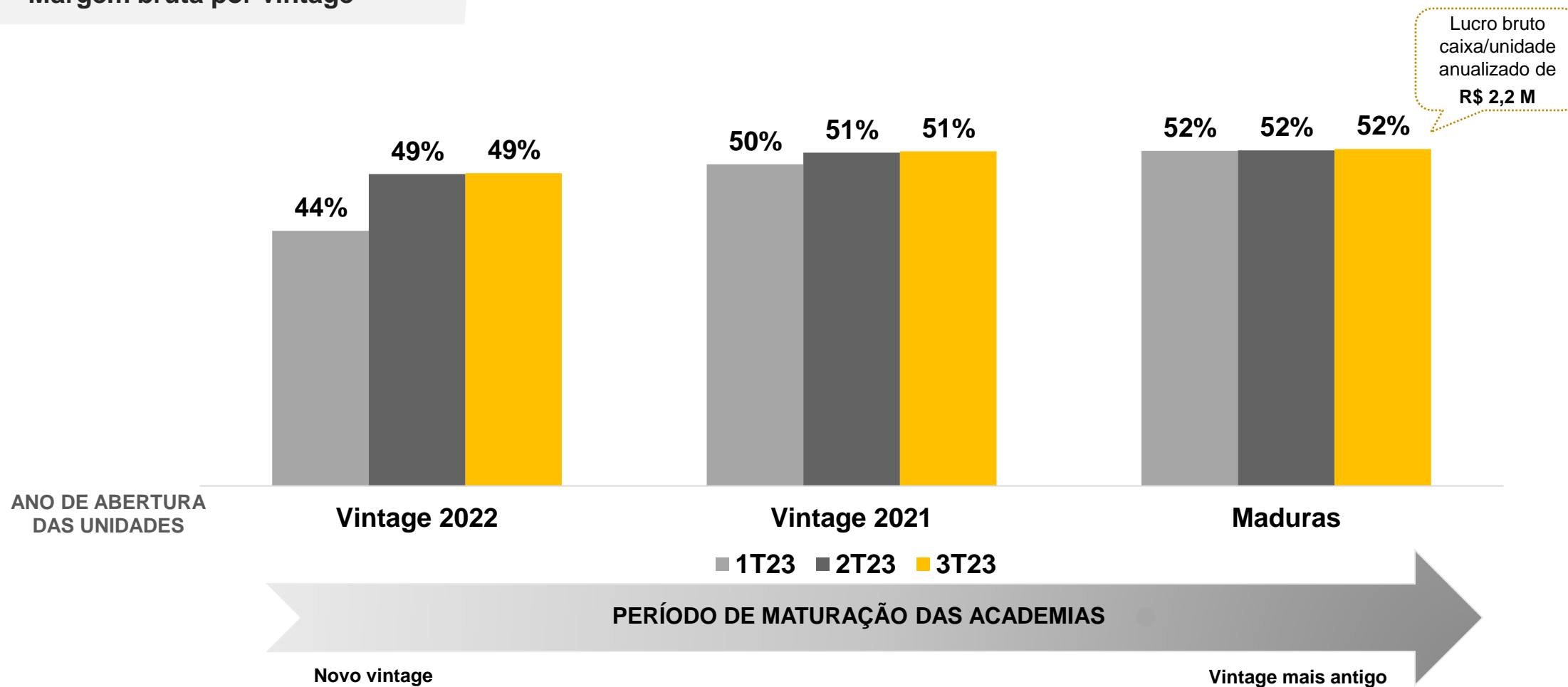
NPS alto e em linha com níveis históricos

- Processos voltados à maior eficiência operacional e melhor experiência do cliente
- Jornada digital, melhorando a experiência dos clientes dentro e fora das academias
- Satisfação do cliente como o principal foco da operação e KPI

# MARGEM BRUTA NOS DIFERENTES VINTAGES

Unidades maduras com margem bruta estável em 52% e sólida performance das unidades inauguradas desde 2021, com incremento no lucro bruto caixa por unidade

Margem bruta por vintage<sup>1,2</sup>

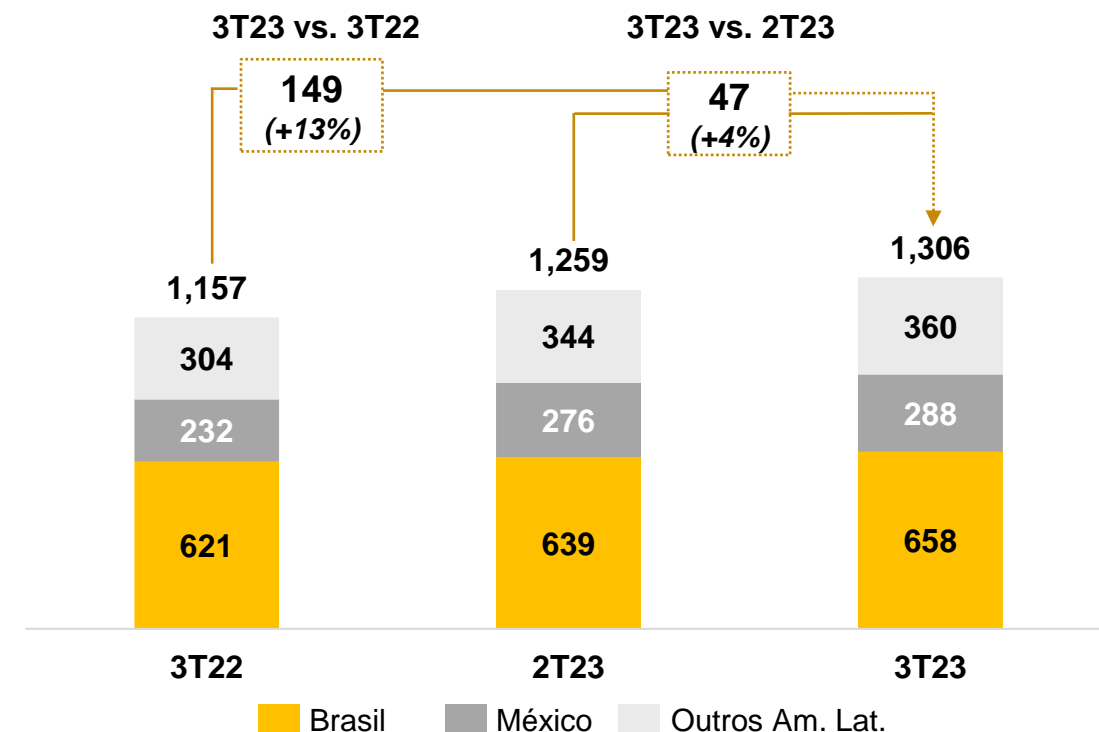


(1) Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit  
 (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário

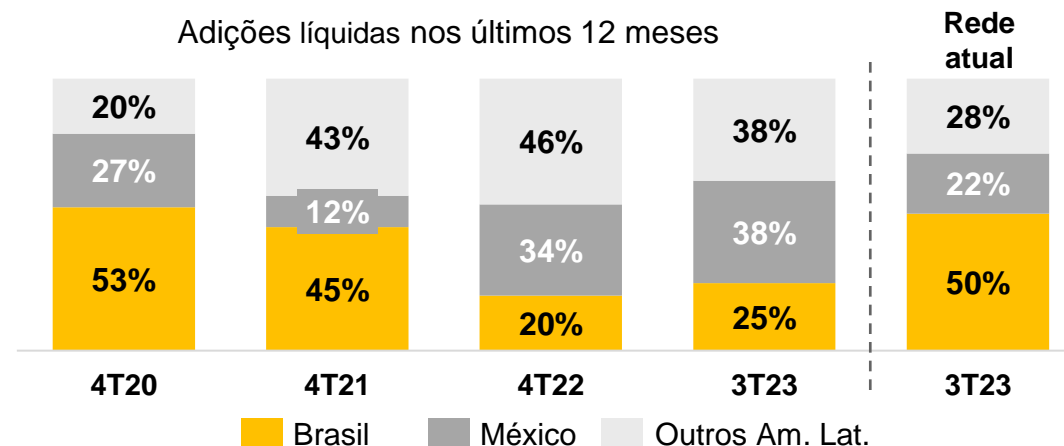
# EXPANSÃO 3T23

Adição de 149 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.306 unidades, +13% vs. 3T22. Sólido pipeline de academias a serem inauguradas em 2023 e 2024

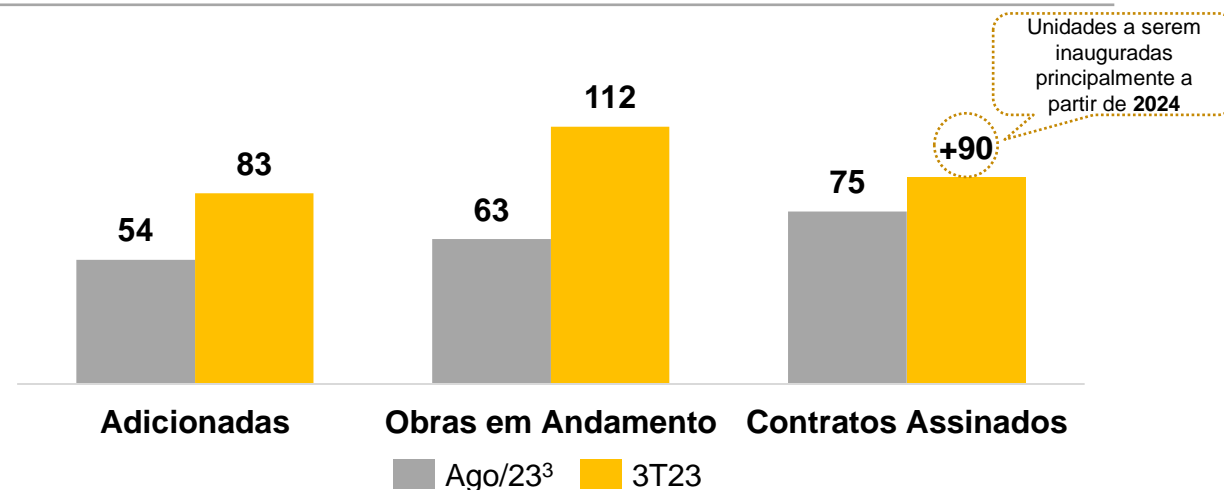
## EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS<sup>1</sup>



## COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO (% de academias<sup>1</sup>)



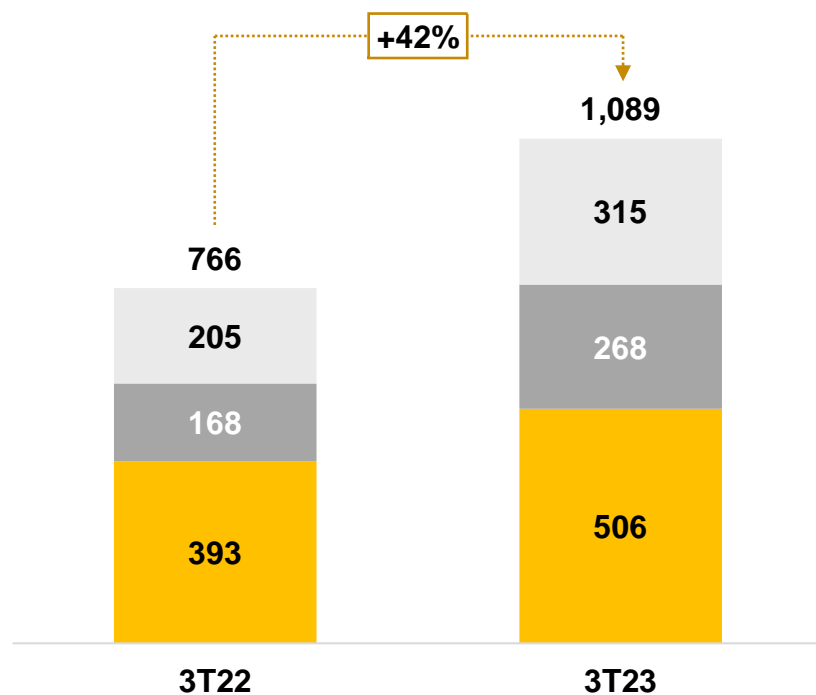
## PIPELINE DE ABERTURAS DE ACADEMIAS



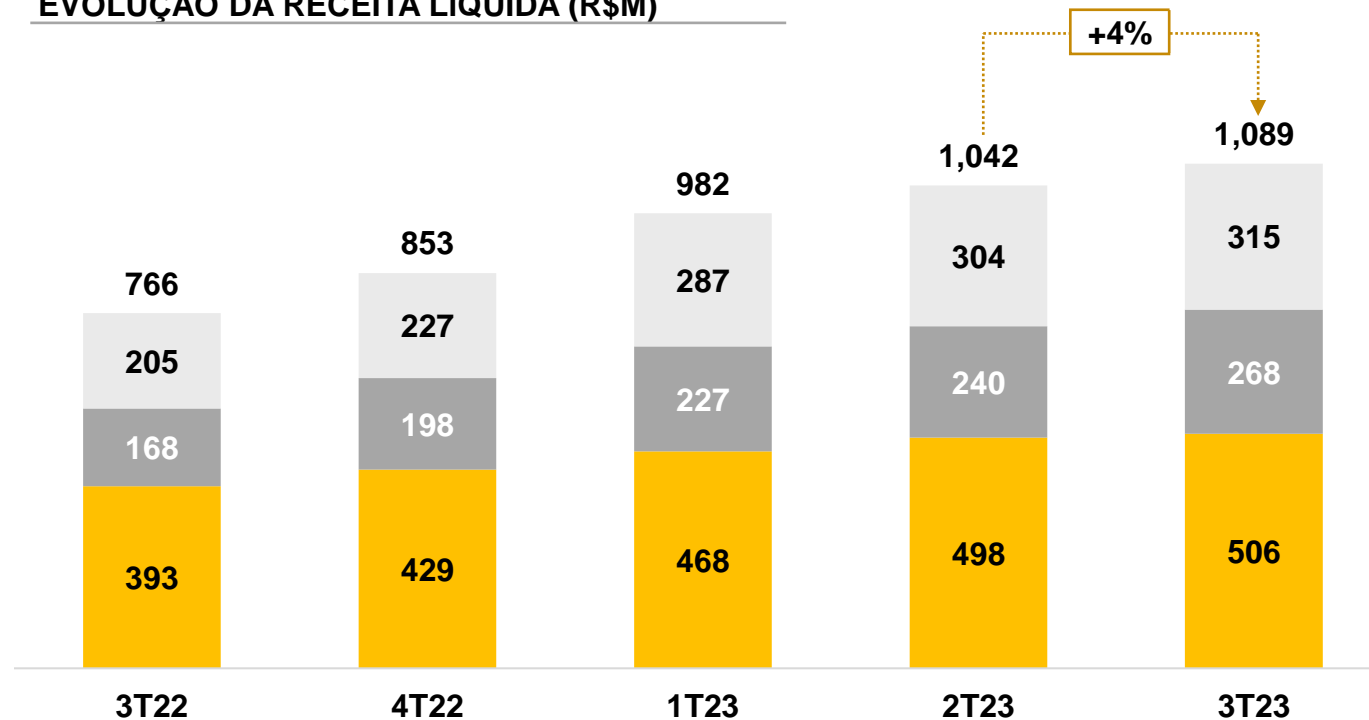
SF Próprias <sup>2</sup>	3T22	2T23	3T23
Maduras	588	650	647
Não-Maduras	268	321	361

(1) Considera todas as academias do grupo (não considera Studios)  
 (2) Considera apenas academias próprias da marca Smart Fit  
 (3) Considera o início de agosto de 2023

## VARIAÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (R\$M)



## EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (R\$M)

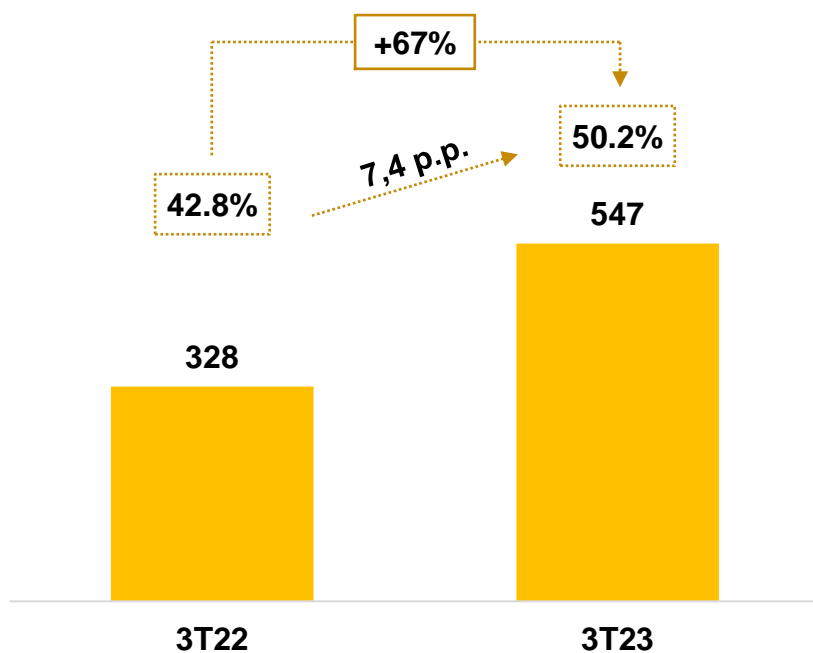


■ Brasil   
 ■ México   
 ■ Outros Am. Lat.

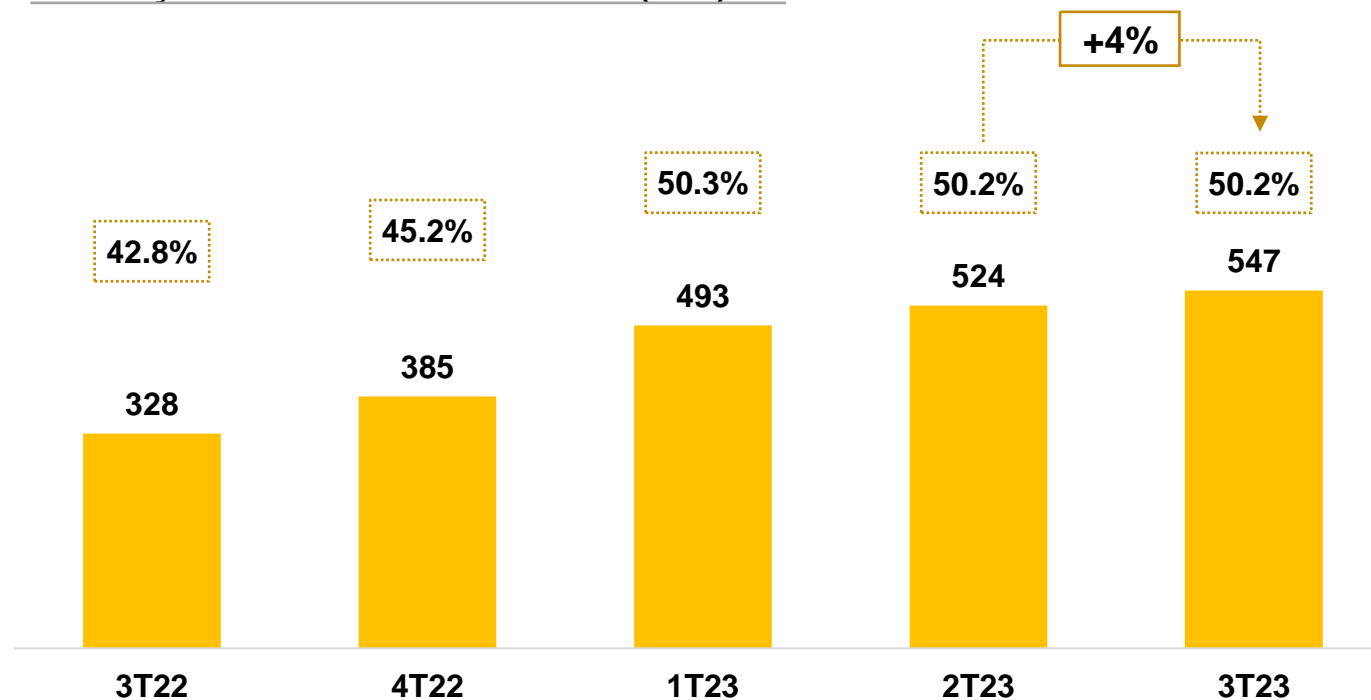
- Receita líquida de R\$1.089 M no 3T23, +42% vs. 3T22, em razão da expansão de 13% na média da rede própria de academias, do incremento de 14% do ticket médio dessas unidades e do aumento de 10% no número médio de alunos por unidade Smart Fit própria
- A receita líquida aumentou 4% comparado ao 2T23, com crescimento em todas as regiões. O incremento da receita é explicado pela expansão de 3% na média da rede própria de academias Smart Fit e incremento de 2% do ticket médio
- A região do México apresentou forte crescimento de 12% vs. 2T23, resultado da relevante expansão da base média de unidades combinado com a elevação de ticket e significativo crescimento da base de clientes



## VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA (R\$M)



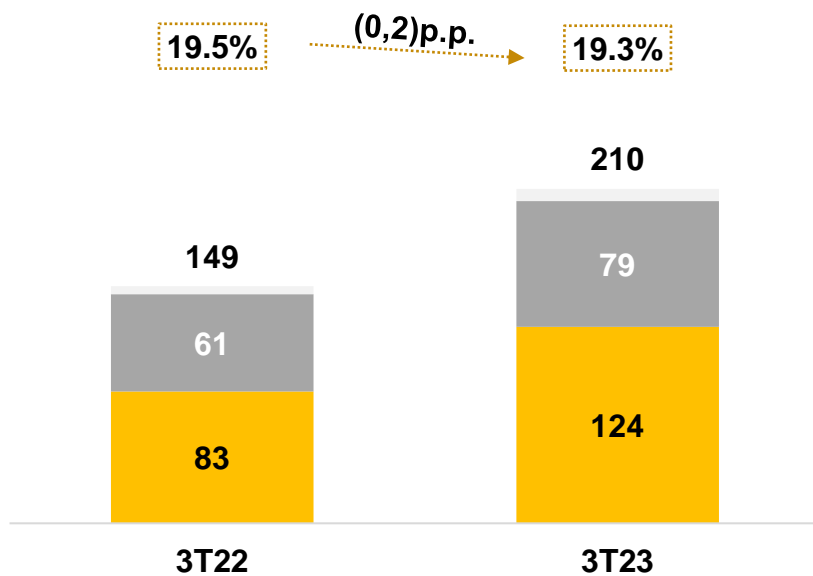
## EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA (R\$M)



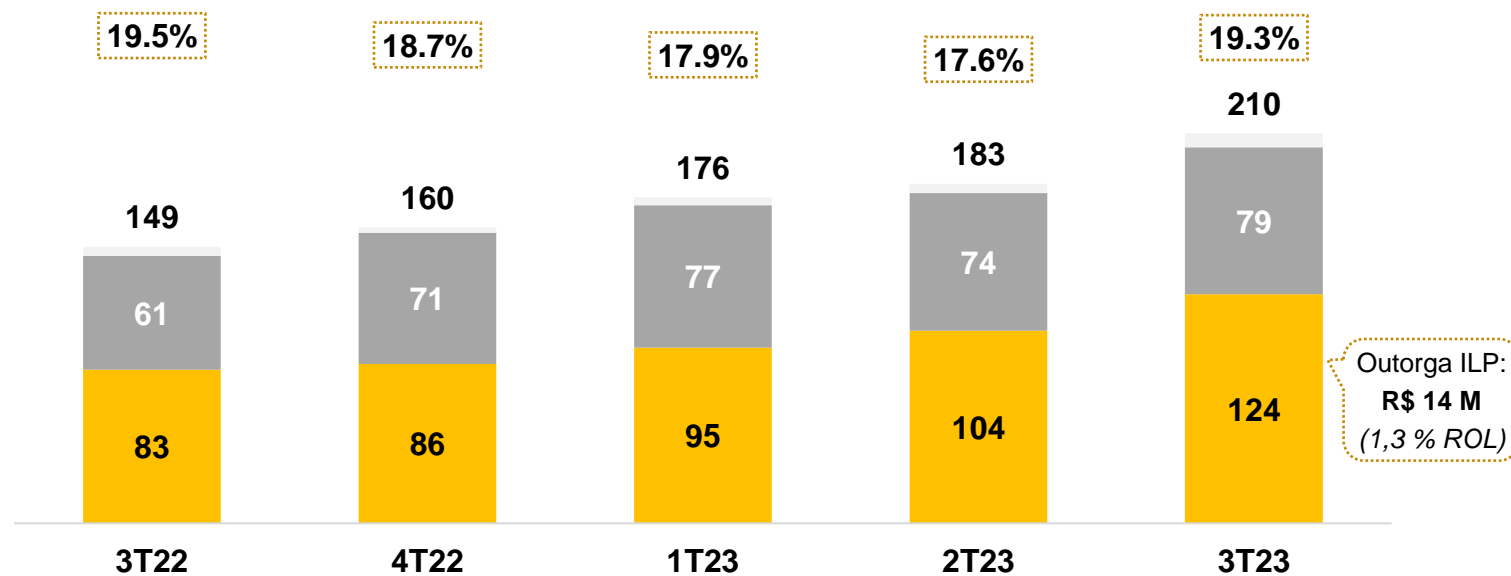
■ Lucro Bruto Caixa 
 □ Margem Bruta Caixa

- Lucro bruto caixa atingiu R\$547 M no 3T23, crescimento de R\$219 M vs. 3T22, com margem bruta caixa de 50,2%, (+7,4p.p. vs. 3T22)
- Em relação ao 2T23, o lucro bruto caixa expandiu 4%, com margem estável. Destaque para a expansão de 1,0p.p. da margem bruta caixa do México
- A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais atingiu 51,1% (+0,2p.p. vs. 2T23), devido à maior alavancagem operacional, principalmente das unidades em maturação

### VARIAÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



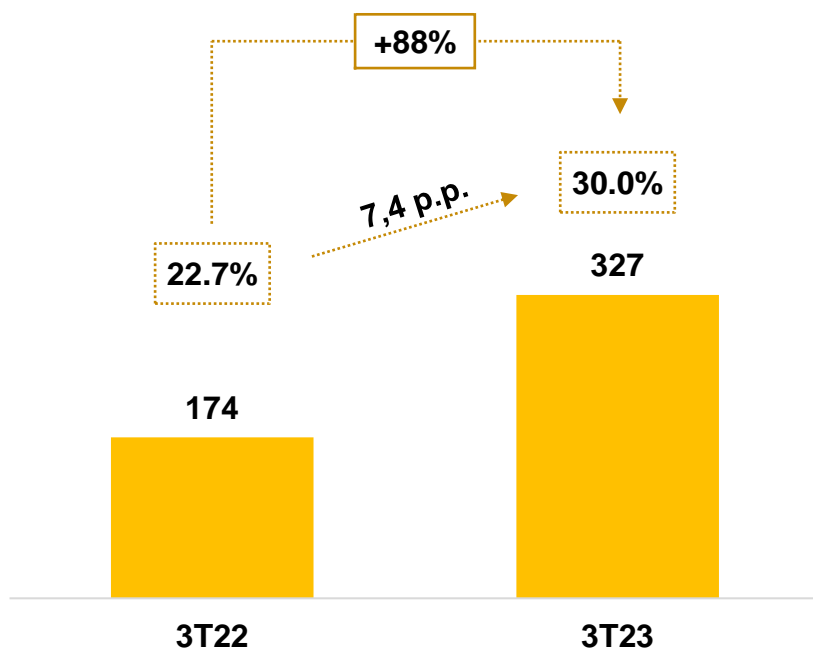
### EVOLUÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



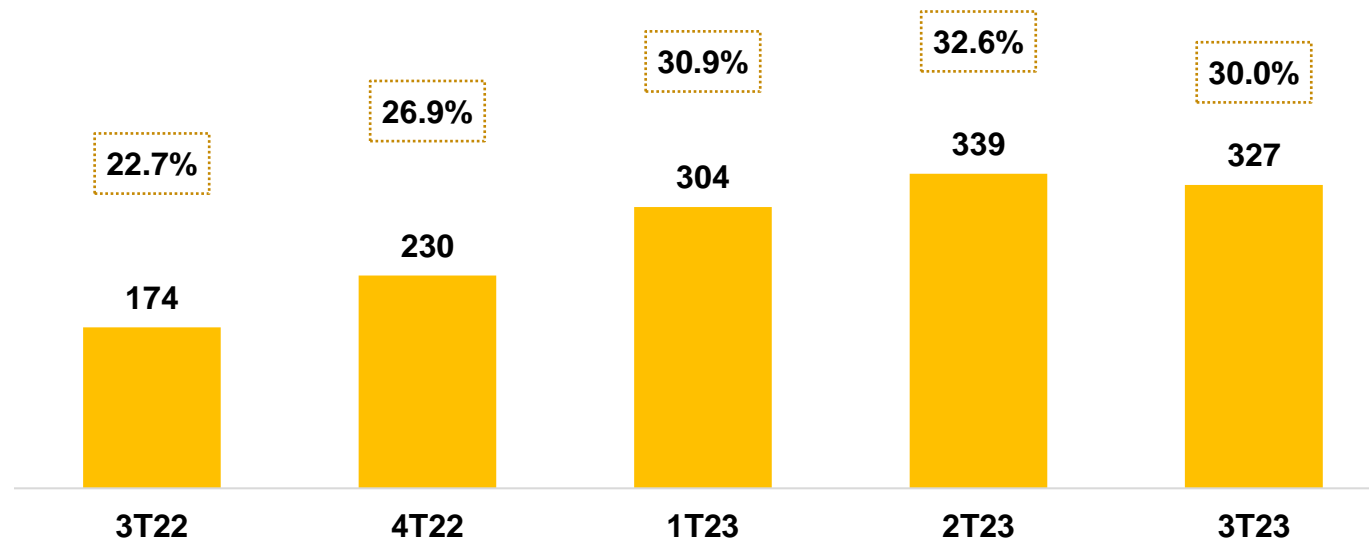
■ G&A   
 ■ Vendas   
 ■ Pré-operacionais   
    % Receita Líquida

- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$210 M no 3T23, 15% superior ao 2T23, principalmente em função do aumento das despesas gerais e administrativas (G&A), impactada pela outorga adicional do plano de opção de ações de R\$14 M. Desconsiderando este efeito, o crescimento do G&A seria de 6% vs. 2T23, representando 10,1% da receita líquida, mesmo patamar do 2T23.
- As despesas com vendas cresceram 7% vs. 2T23, devido ao maior número de inaugurações de unidades no trimestre e a sazonalidade histórica do período, pois usualmente são feitos maiores investimentos em marketing no terceiro trimestre. Com estes efeitos, as despesas com vendas representaram 7,3% da receita líquida no 3T23, incremento de 0,2p.p. vs. 2T23 e diluição de 0.7p.p. vs. 3T22.

## VARIAÇÃO DO EBITDA<sup>1</sup> (R\$M)



## EVOLUÇÃO DO EBITDA<sup>1</sup> (R\$M)



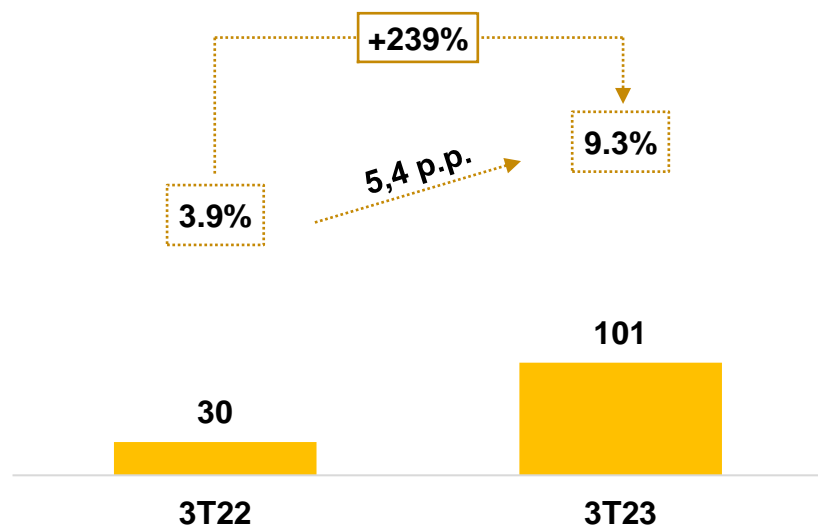
■ EBITDA

□ Margem EBITDA

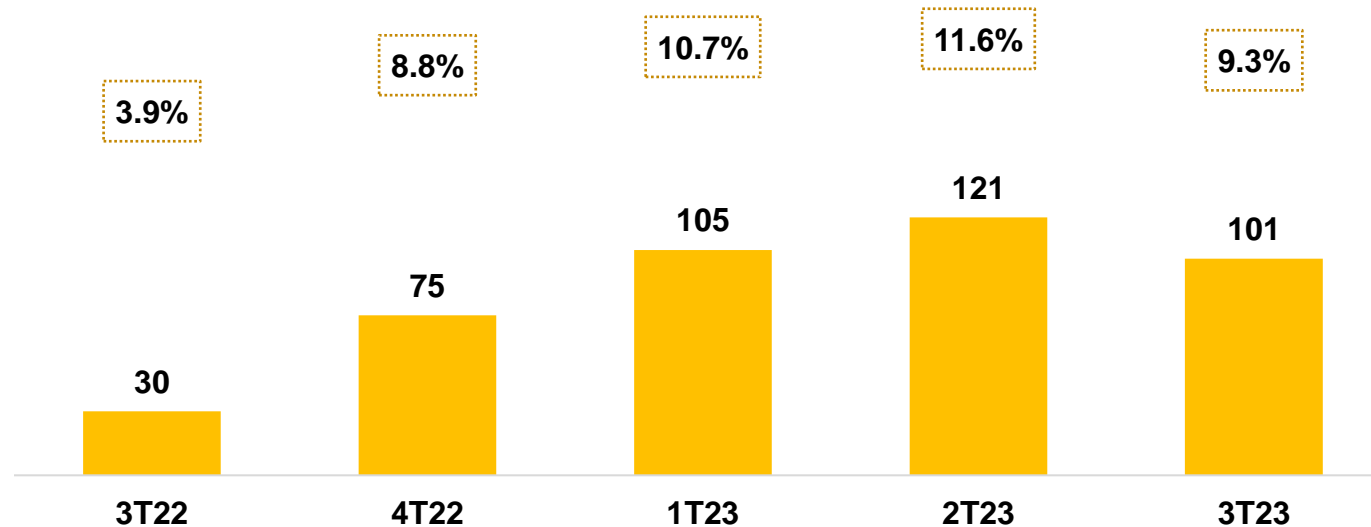
- EBITDA<sup>1</sup> atingiu R\$327 M no 3T23 (+88% vs. 3T22), com margem de 30,0%
- Em comparação ao 2T23, o EBITDA<sup>1</sup> apresentou uma redução de 4%, impactado negativamente pela elevação de despesas gerais e administrativas, principalmente em função da nova outorga de ILP
- O EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$344 M no 3T23 (+85% vs. o 3T22), com margem de 31,6%. Desconsiderando o impacto contábil da nova outorga do ILP, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais cresceria 2% vs. 2T23, com margem de 32,8%

(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 RECORRENTE<sup>1</sup> (R\$M)



## EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE<sup>1</sup> (R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente
 □ Margem Líquida Recorrente

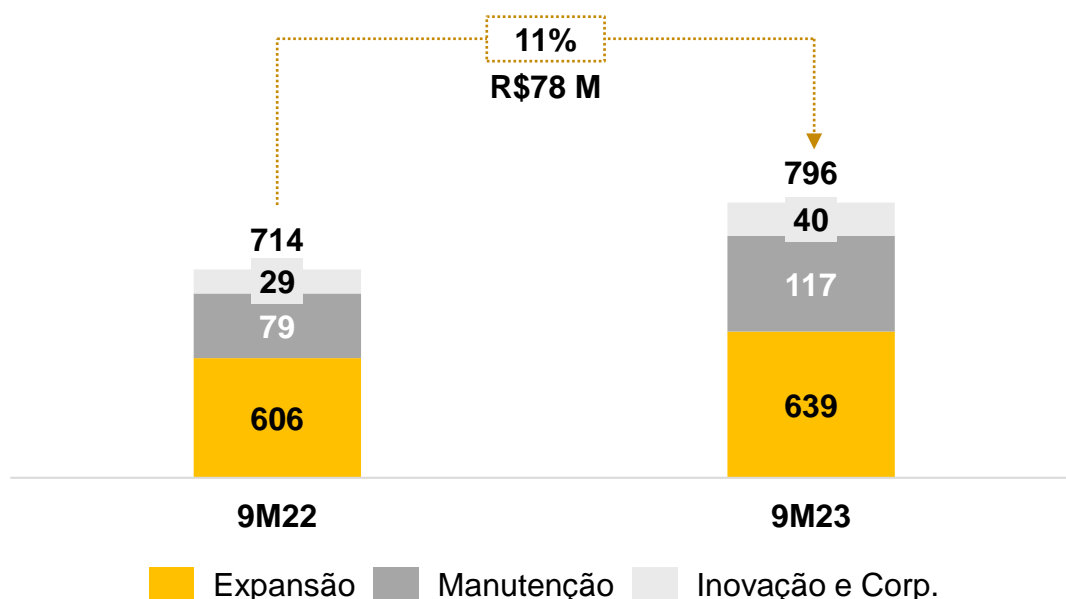
- O lucro líquido recorrente<sup>1</sup>, ou seja, excluindo os efeitos da reavaliação do Panamá, atingiu R\$101 milhões e 9,3% de margem líquida
- Contínua melhora da rentabilidade consolida a trajetória de crescimento, marcado pelo 5º trimestre consecutivo de lucro líquido
- Comparado ao 2T23, o lucro líquido recorrente foi inferior em R\$19 milhões devido, principalmente, as maiores despesas gerais e administrativas, em razão do ILP, e aumento das despesas financeiras

(1) Exclui o efeito positivo de R\$163 M no lucro líquido 2T23 e negativo de R\$7 M no lucro líquido no 3T23, ambos decorrentes da aquisição e reavaliação da participação existente de 50% no Panamá

# LIQUIDEZ FINANCEIRA E CAPEX

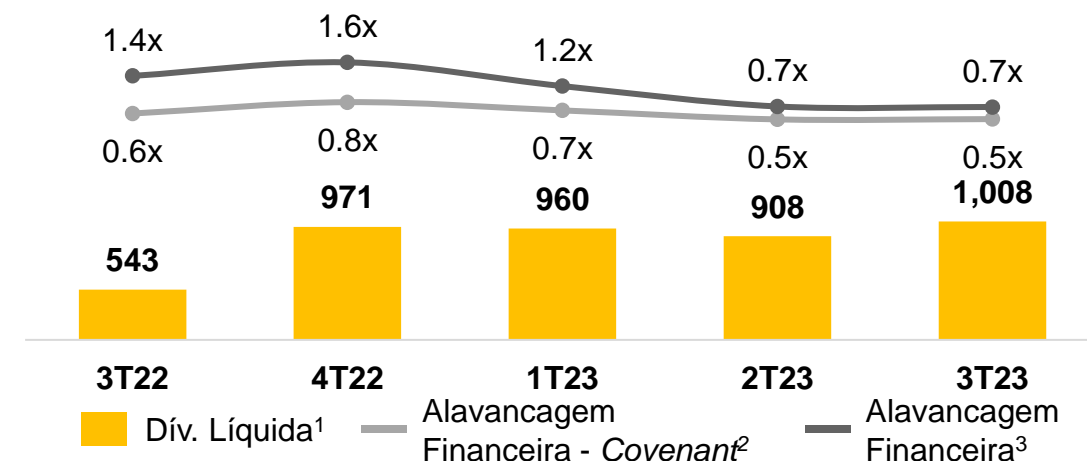
Sólida posição de caixa de R\$2,8 bilhões e perfil de dívida alongado

## CAPEX (R\$M)

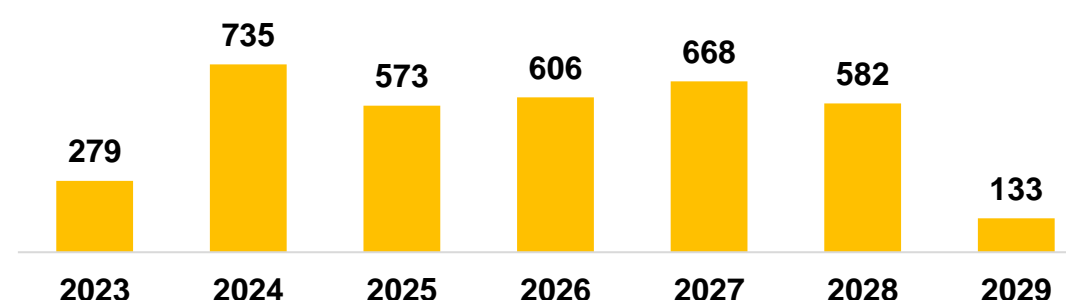


- Nos 9M23, capex de expansão de R\$639M nos 9M23, +5% vs. 9M22, em razão, do maior número de unidades próprias em construção
- Capex de manutenção representou 5,5% da receita bruta das unidades maduras no 9M23 e totalizou R\$ 117 M no período, reflexo do programa de readequação das unidades, iniciado em 2023
- Índice de alavancagem financeira em 0,7x (estável vs. 2T23)

## DÍVIDA LÍQUIDA<sup>1</sup> (R\$M) E ALAVANCAGEM FINANCEIRA<sup>2,3</sup>



## FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA<sup>4</sup> (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.

