



PRESENTACIÓN A  
INVERSIONISTAS



P

O



T



C

I



E

N



A

L

DE CRECIMIENTO

# INDUSTRIA EN MÉXICO

## MÉXICO HA IDO TOMANDO IMPORTANCIA EN LA INDUSTRIA MUNDIAL DEL FITNESS

Más de 4.3 millones de clientes

12,871 centros deportivos

Ingresos estimados por USD 1,872 millones

## EL INCREMENTO DE UN PUNTO PORCENTUAL EN LA PENETRACIÓN EN MÉXICO EQUIVALE A

**+2.3 MILLONES** DE PERSONAS

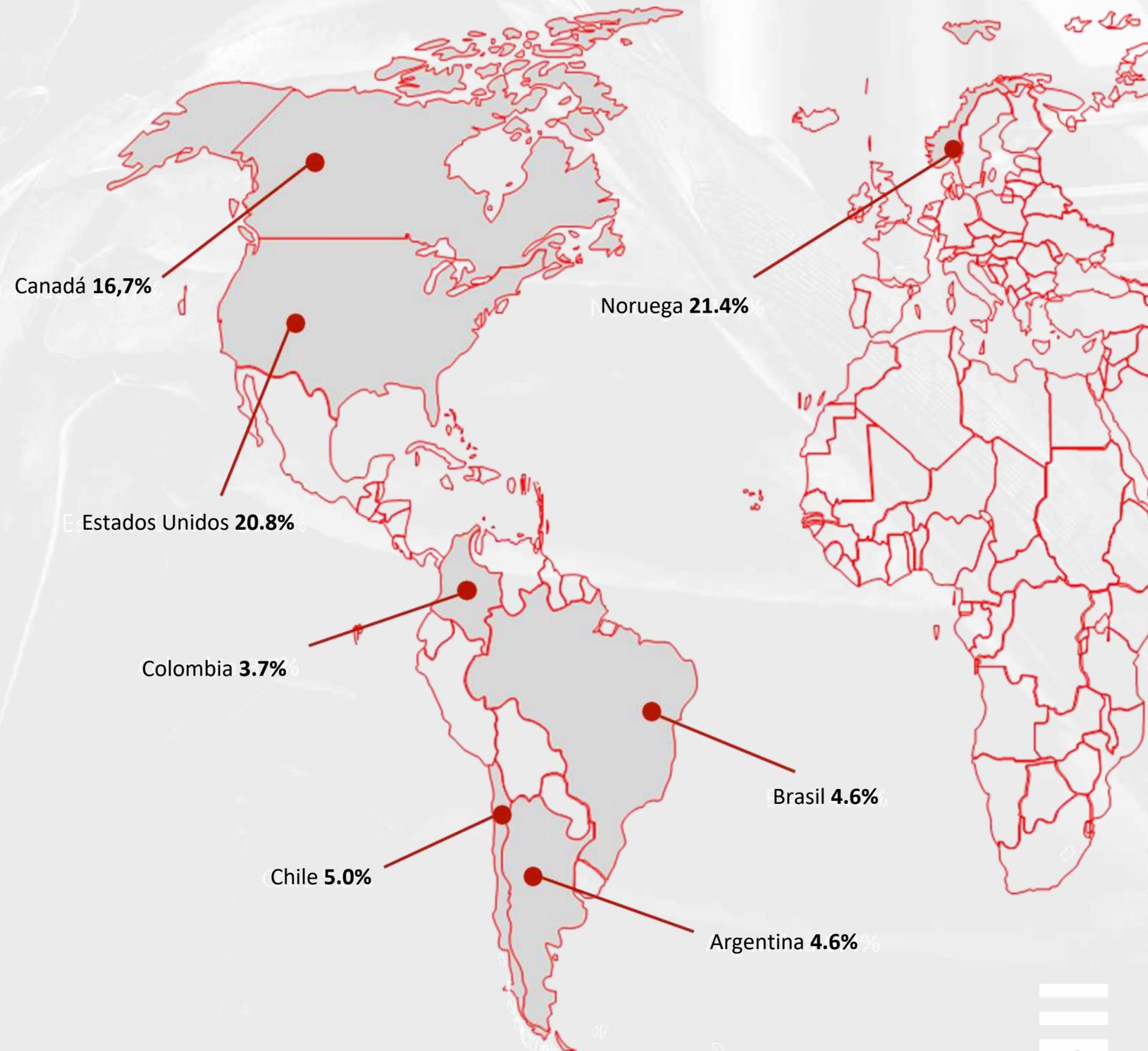
Penetración  
como % del total  
de la población

2012 **2.3%**

2018 **3.3%**

SE ESTIMA QUE PARA 2030 EL NÚMERO DE CLIENTES ALCANZARÍA **7.6 MILLONES**, UN CRECIMIENTO DE MÁS DE **76%\***

## POTENCIAL DE CRECIMIENTO



# INDUSTRIA WELLNESS EN MÉXICO

POTENCIAL DE CRECIMIENTO

## SEGMENTO

## MARCAS PROPIAS

## COMPETENCIA

### FULL SERVICE

Toda la oferta del mercado en un lugar  
Actividades para toda la familia  
Atención personalizada

A, B, C+



SPORT CITY



VIVO 27  
FAMILY FITNESS CLUB

B, C



### ESTUDIOS

Innovación  
Comunidad  
No compromiso

A, B, C+



sersana



BEATNESS

COMMANDO



Siclo

### LOW PRICE

Precio  
Ubicación  
Horarios flexibles

C, C-, D+



### APPS

Uso de nuevas tecnologías  
Ofrecen experiencias Wellness  
Seguimiento de progresos  
Comunidad

A, B, C+, C, C-, D+



CRECIMIENTO CON

S

C

L

L



D

E

Z



FINANCIERA

# RETOMANDO EL CAMINO DE CRECIMIENTO

S O L I D E Z F I N A N C I E R A

AL IGUAL QUE AL RESTO DE LOS SECTORES, EL COVID-19 AFECTÓ LAS OPERACIONES DE SPORTS WORLD HASTA EL 1H22

2023

1T22

2T22

3T22

4T22

1T23

2T23

Consecuencia de la estabilización de la situación y el descenso gradual de los contagios de COVID, se observó un mayor nivel de recuperación de la actividad.

Venta de 2 clubes ubicados en la Ciudad de México: SW Lago Alberto y SW Garden.

Crecimiento en clientes: 28.6% vs el 2T21 y 16.8% vs el 1T22

Apertura de SW Culiacán y venta de SW Claveria.

Se realizó el cierre definitivo de LOAD Revolución.

Recibimos por 11° año consecutivo el distintivo Empresa Socialmente Responsable

Venta de 1 club ubicado en la Ciudad de México: SW Revolución.

Se dio por terminada la carta de entendimiento ("MOU") con Smart Fit.

Derivado de las negociaciones con los bancos para obtener mejores condiciones sobre el saldo insoluto de la deuda bancaria, logramos obtener un beneficio adicional de \$106.2 millones de pesos.

Se aprobó un aumento del capital social mediante la emisión de 100 millones de acciones a un precio de \$3 pesos por acción.

Se concluyeron las negociaciones iniciadas en el 1T22 con todos nuestros acreedores y arrendadores con el fin de preservar la liquidez. Estas negociaciones nos permitieron diferir un monto de las rentas para 2023 y 2024, así como recalendarizar pagos priorizando los gastos críticos para la operación.

Concluimos la suscripción de acciones de derechos preferentes para Accionistas donde obtuvimos \$300 MDP. Estos recursos fueron destinados al prepago de deuda y usos corporativos generales.

El número de Clientes Activos al cierre del 1T23 fue 78,949, +39.4% vs el 1T22.

Aceleramos tareas de mantenimiento dentro de los clubes. Tanto las tareas de mantenimiento como la ejecución puntual del CAPEX serán foco prioritario durante el año.

El número de Clientes Activos al cierre del trimestre fue 83,712, un aumento de 26.1% vs el 2T22.

## ACCIONES IMPLMETADAS PARA IMPULSAR LA RECUPERACIÓN



En 2020 terminamos el proceso de capitalización de una parte de la deuda bancaria de la compañía mediante la emisión de 13,278,416 acciones a un precio de \$8.0 por acción. Con ello se redujeron los pasivos bancarios en 10.2%.



Como parte de la estrategia de la Compañía para impulsar la rentabilidad del portafolio de clubes, preservar la solidez y aumentar la posición de efectivo a través de la monetización de activos no estratégicos, en 2022 se llevó a cabo la **venta de 4 clubes ubicados en la Ciudad de México.**

Se realizó el cierre definitivo de LOAD Revolución y SW Monterrey.



La búsqueda continua de mejoras en las condiciones financieras con los acreedores bancarios y consecuencia de todas las acciones emprendidas en 2022 y en el 1T23, nos permitió alcanzar una reducción de los pasivos bancarios de 61.9% al pasar de **\$1,039.4 millones de pesos al cierre del 2021 a \$395.7 millones de pesos en el 1T23.**



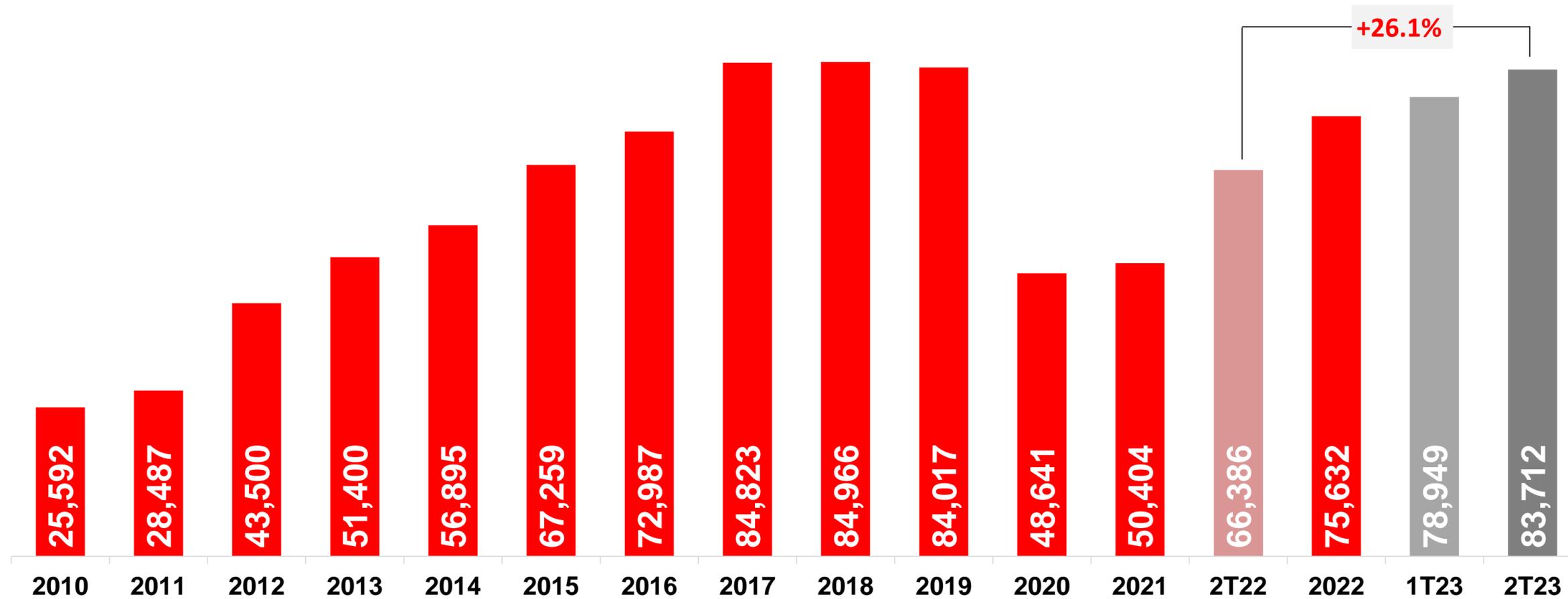
Durante el 2T23 continuamos materializando la recuperación de la Compañía tanto en los resultados financieros como en el número de clientes activos, ventas, reactivaciones, anualidades entre otras métricas operativas y comerciales. Esto impulsado por un sólido desempeño comercial, así como el continuo foco en las operaciones y el servicio de la Compañía.

Los Ingresos Totales finalizaron en **\$438.6 millones de pesos**, 23.2% mayor al 2T22,

# CONTINUIDAD EN NUESTRO CRECIMIENTO

Hemos logramos mantener un buen performance de las ventas superior a los niveles históricos, con una mezcla balanceada entre precio y volumen que nos ha permitido crecer en número de clientes con una mayor rentabilidad

S O L I D E Z F I N A N C I E R A



# 52

CLUBES

# 36 SW

EN CDMX Y ÁREA METROPOLITANA

# 16 SW

OTROS ESTADOS DE LA REPÚBLICA

La recuperación en la actividad que se ha observado los últimos meses nos permitió alcanzar al cierre del 2T23 **104.6%** de los clientes activos a mismos clubes que teníamos al cierre del 1T20 y considerando las 2 aperturas realizadas durante el periodo de contingencia (SW Gran Terraza y SW Culiacán) la recuperación fue del **111.0%**.

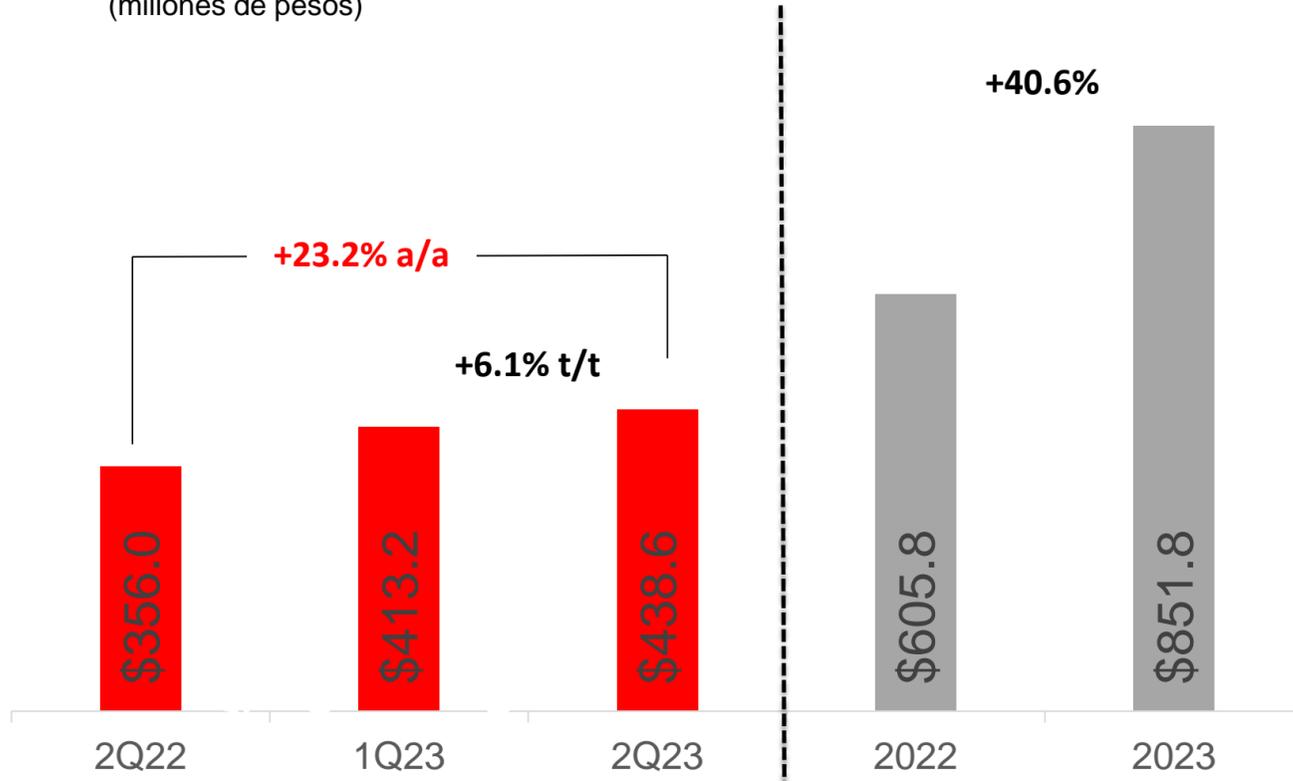
AFORO PROMEDIO MENSUAL:  
**2T22 430,080 visitas**  
**1T23 562,881 visitas**  
**1T23 631,190 visitas**

VISITA MENSUAL POR CLIENTE:  
**2T22 7.3 visitas**  
**1T23 7.8 visitas**  
**2T23 8.3 visitas**

# SOLIDEZ FINANCIERA

## INGRESOS TOTALES

(millones de pesos)



## GENERACIÓN DE INGRESOS 2023

### MEMBRESÍAS

3.2%

Pago único al inscribirse

- Individual
- Familiar
- Grupal
- Corporativa

### MANTENIMIENTO

77.9%

Pago mensual  
acceso a las áreas básicas del club  
y variedad de clases

- Uniclub
- All Club
- Part-time

### OTROS

18.9%

2023



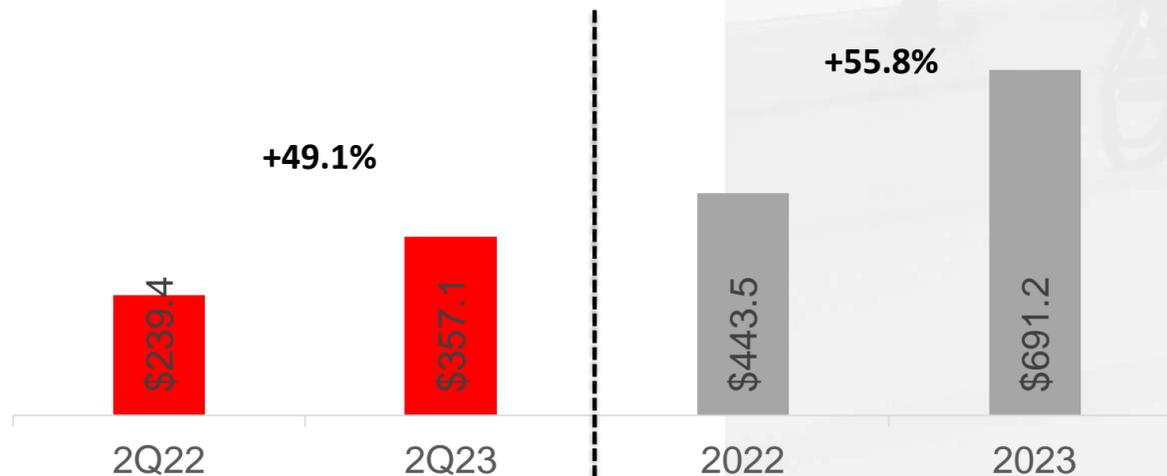
**Ingresos deportivos**  
Clases personalizadas, programas deportivos, campamentos

**Otros ingresos del negocio**  
Reactivaciones, renta de lockers, credenciales, pases de invitado, planes de salud corporativos

**Patrocinios y otras actividades**  
Renta de espacios, intrcambios, tienda deportiva, actividades comerciales

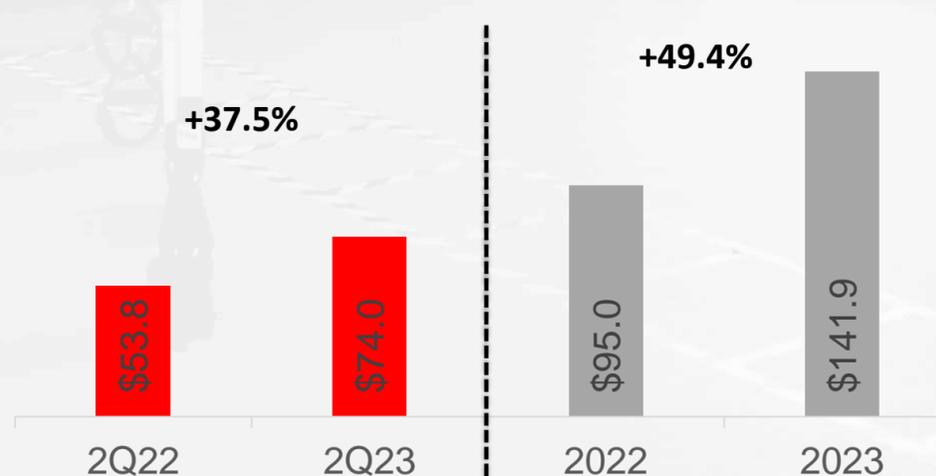
## INGRESOS POR CUOTAS DE MANTENIMIENTO Y MEMBRESÍAS

(millones de pesos)



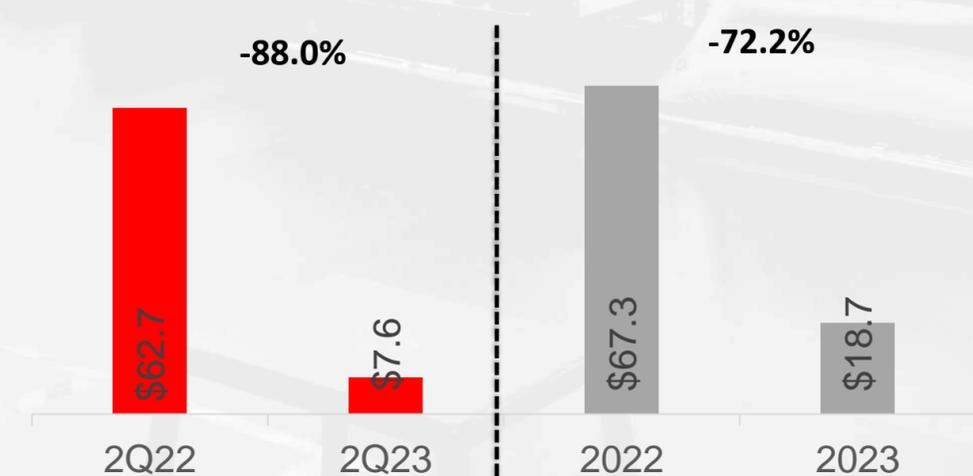
## INGRESOS DEPORTIVOS Y OTROS INGRESOS DEL NEGOCIO

(millones de pesos)



## INGRESOS POR PATROCINIOS Y ACTIVIDADES COMERCIALES

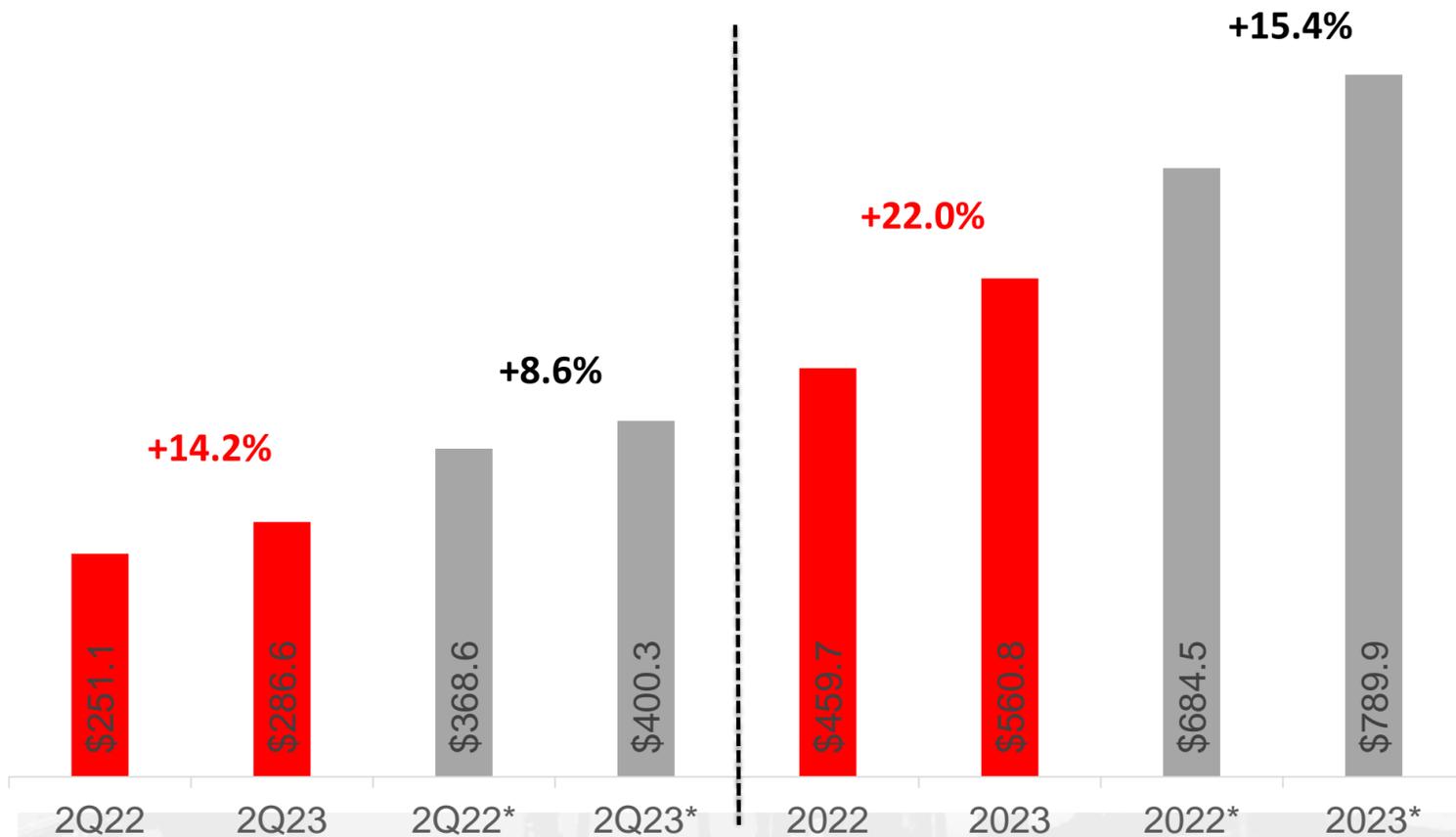
(millones de pesos)



# SOLIDEZ FINANCIERA

## GASTOS DE OPERACIÓN\*\*

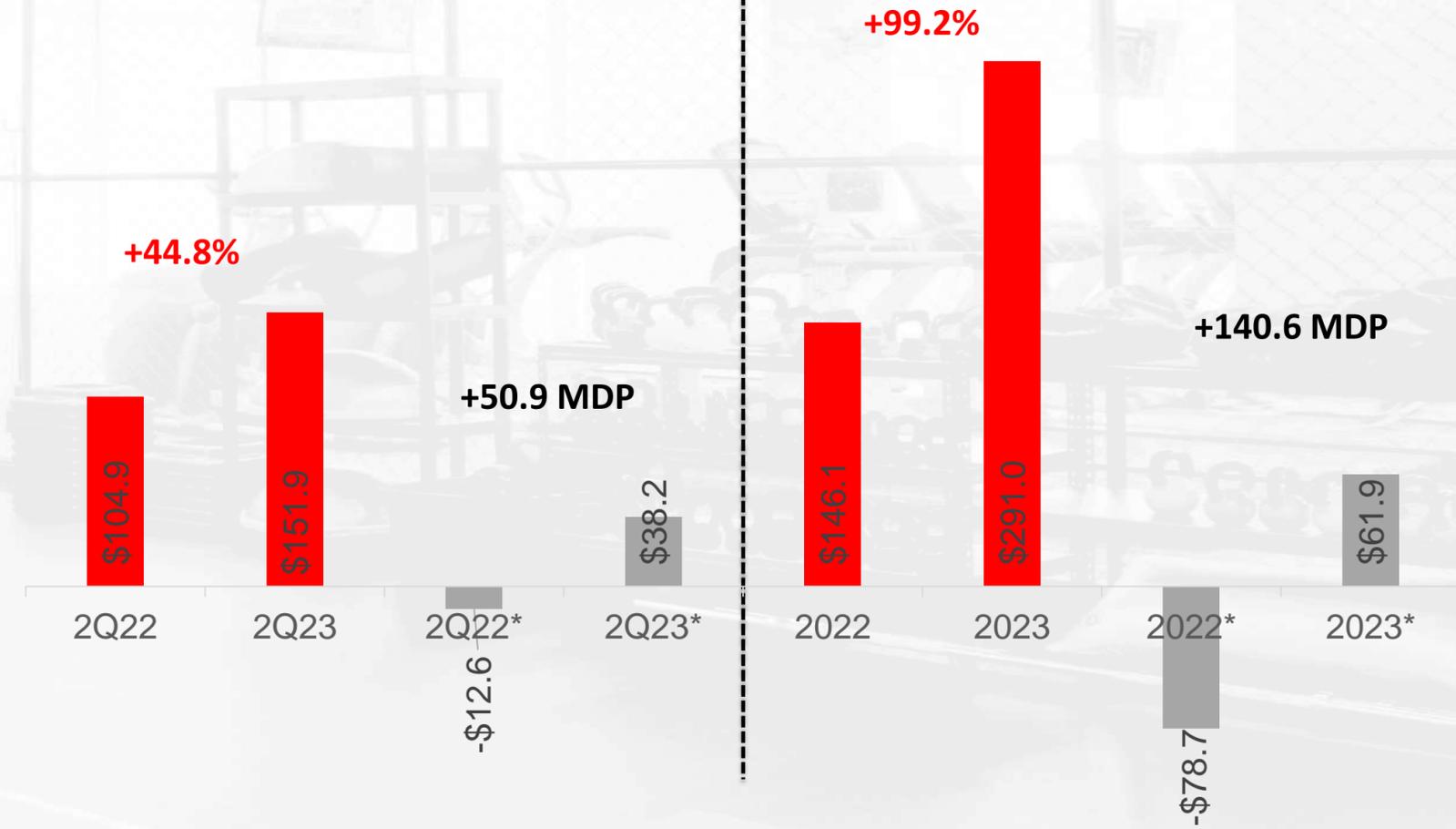
(millones de pesos)



No obstante los incrementos propios del aumento de la actividad en los clubes comparado con 2022, el % con respecto a los ingresos, sin IFRS 16, se redujo en 12.3 p.p. al pasar de 103.5% en el 2T22 al 91.3% en el 2T23

## EBITDA

(millones de pesos)

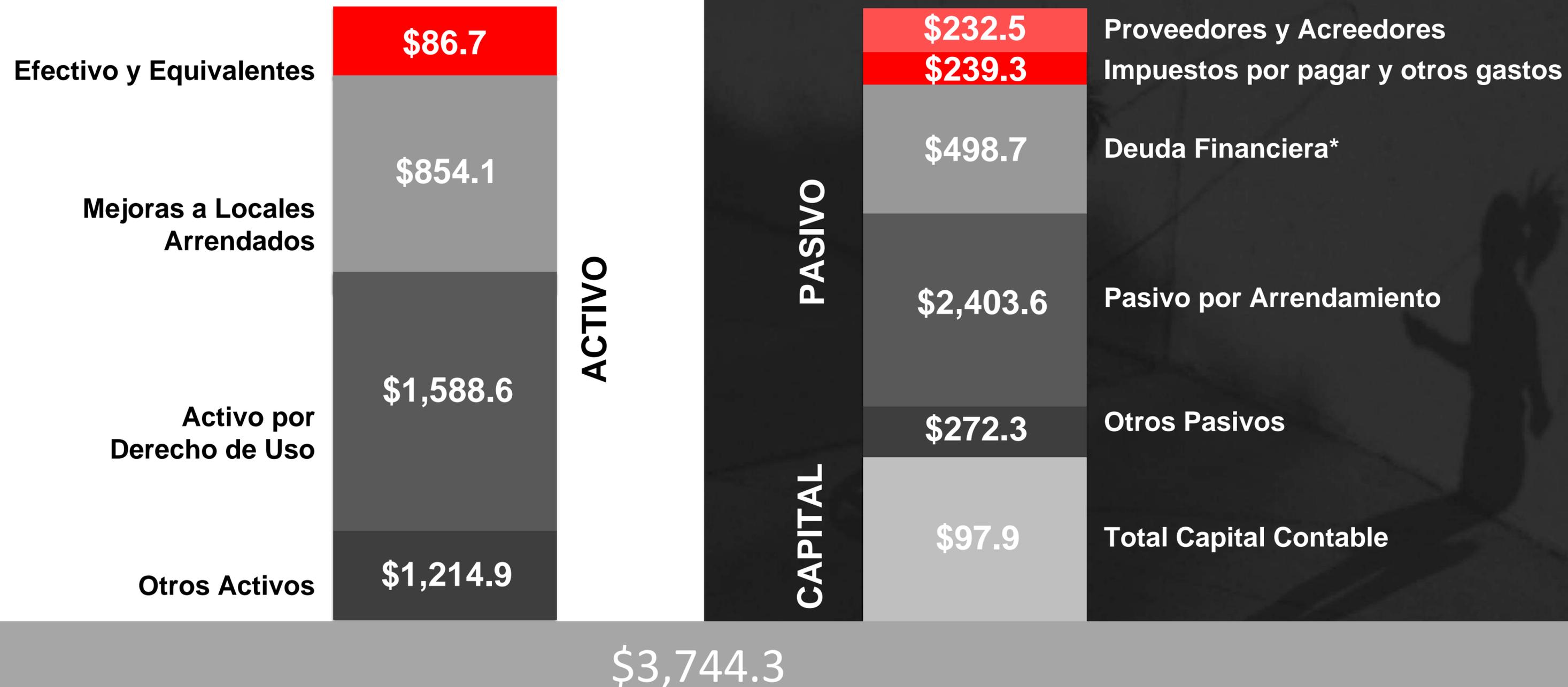


los **Gastos de Operación** incrementaron principalmente por:

- mayor gasto de personal derivado del retorno de ciertas prestaciones a los colaboradores que se habían suspendido desde 2020
- mayores comisiones por el buen performance comercial
- el incremento de colaboradores que han venido acompañado la recuperación en la actividad dentro de los clubes
- mayores gastos de mantenimiento en línea con la estrategia de acelerar el mantenimiento en los clubes
- mayores gastos propios del incremento tanto de clientes como del aforo.

\*No considera el efecto IFRS 16  
 \*\* Gastos de operación no incluye Depreciación y Amortización..

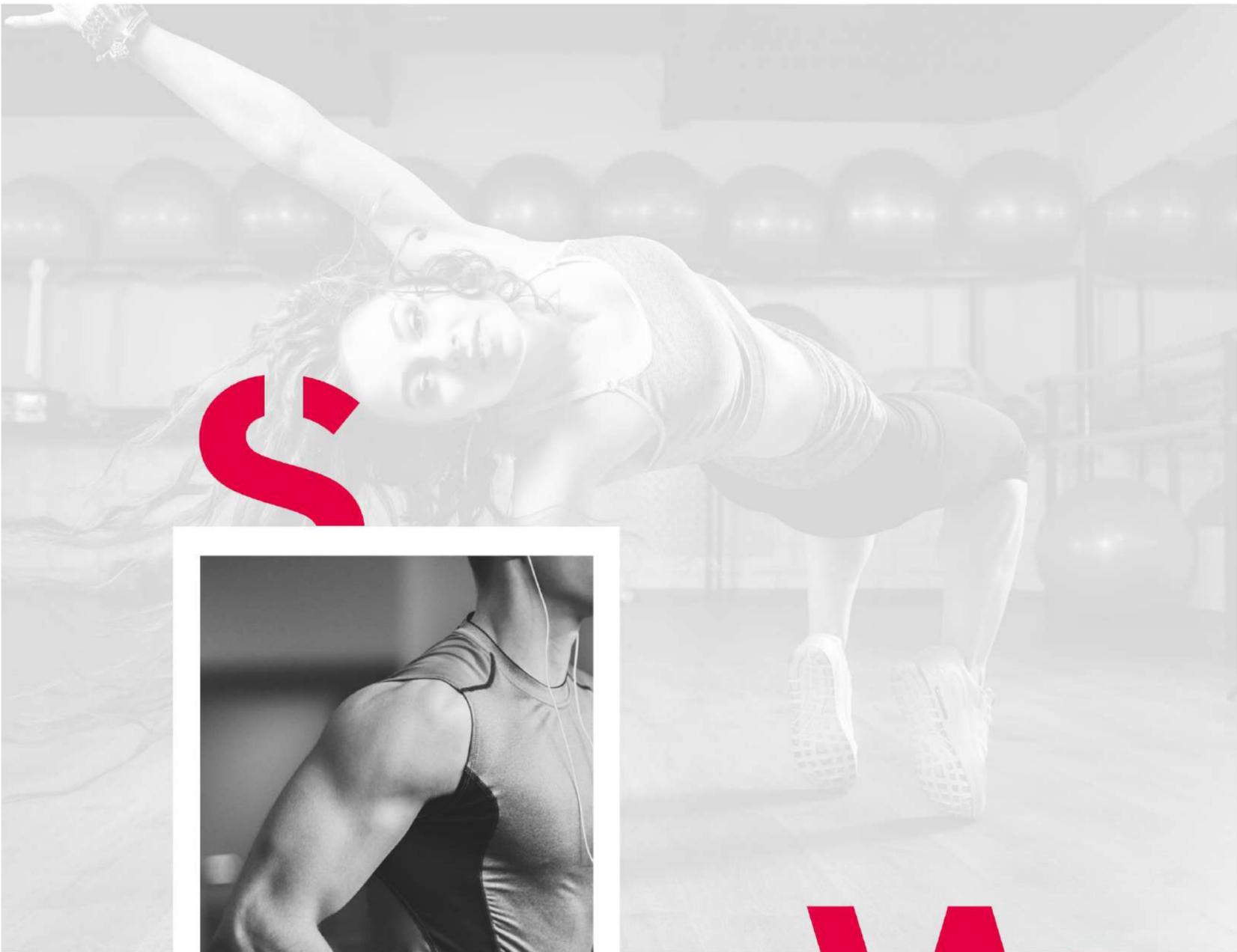
# BALANCE GENERAL



\*logramos obtener un beneficio adicional de \$106.2 millones de pesos el cual fue reflejado como un ingreso extraordinario en el costo integral de financiamiento durante el 4T22.

Será al vencimiento del crédito, en agosto 2023, que este efecto se refleje de manera contable en el saldo insoluto de la deuda.

**Sin considerar el efecto de IFRS 16 el Capital Contable asciende a \$733.6 millones de pesos.**



**GRACIAS**



GARBIEL RAMIREZ  
DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

ROBERTO NAVARRO.  
RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

TEL. 5481 7777 EXT. 105  
[Inversionistas@sportsworld.com.mx](mailto:Inversionistas@sportsworld.com.mx)