

Smart Fit

Apresentação de Resultados 4T22

17.03.2023



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



1.223 ACADEMIAS EM OPERAÇÃO, COM ACELERAÇÃO NO RITMO DE ABERTURA NO TRIMESTRE

Adição de 66 academias no 4T22, 2º melhor trimestre em número de inaugurações e adição de 158 unidades em 2022



ADIÇÃO DE 884 MIL ALUNOS EM 2022, +14P.P. NA BASE DE CLIENTES DAS UNIDADES EXISTENTES PRÉ-PANDEMIA

361 mil novos clientes de academia adicionados nos 2 primeiros meses de 2023. Nas academias Smart Fit existentes pré-pandemia a base expandiu 7p.p. nesse mesmo período, atingindo 96% do baseline em fevereiro



RECEITA DE R\$853 M COM TODAS AS REGIÕES ACIMA DOS NÍVEIS HISTÓRICOS NAS UNIDADES ABERTAS ATÉ 2019

No 4T22, a receita das unidades Smart Fit abertas até 2019 atingiu 110% do baseline de jan/fev-20, com incremento nas 3 regiões



MARGEM BRUTA CAIXA ATINGIU 48% NAS ACADEMIAS SMART FIT INAUGURADAS ATÉ 2019

Margem bruta da companhia expandiu 2,3p.p. vs. 3T22, atingindo 45% e com incremento em todas as regiões



CONTÍNUA MELHORA DA RENTABILIDADE COM MARGEM EBITDA DE 27% NO 4T22

EBITDA de R\$230 M (+32% vs. 3T22), com expansão de 4,2p.p. na margem vs. trimestre anterior e geração de caixa de R\$599 M no ano



LUCRO LÍQUIDO DE R\$75 MILHÕES NO TRIMESTRE

Contínua melhora da rentabilidade contribuiu para o segundo trimestre consecutivo de lucro líquido

DIGITAL: RESULTADO PARA O CLIENTE E EFICIÊNCIA PARA A OPERAÇÃO

Foco no autosserviço da aquisição à utilização da academia

1,4M → **1,8M**
Usuários no App (Jan/22) → 29% → Usuários no App (Jan/23)

55%
dos alunos Smart Fit registrados no App (Jan/23)

4,8
 4,8

AValiação em Loja

VENDAS

Novo Totem de Autosserviço (BR) Principal Canal de Vendas



47%
do total de vendas no BR (Fevereiro)

52%
do total de vendas em 143 unidades piloto na **nova versão** (Fevereiro)

Fluxo facilitado de compra

- Redução no tempo de espera de atendimento
- Redução na fila de uso do totem

VENDAS

Venda de Plano via App (BR) Resultados iniciais 100% Orgânicos



2%
do total de vendas no Brasil

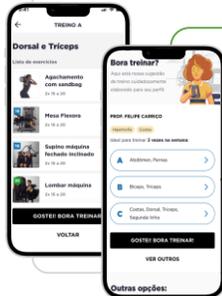
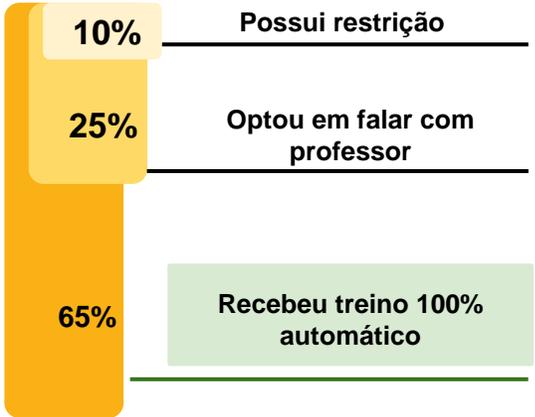
ORGÂNICO
Fevereiro (Lançamento)

- Novo canal de vendas
- Redução do CAC
- Jornada completa do canal

TREINO

Treino Smart (BR) Lançamento Fev

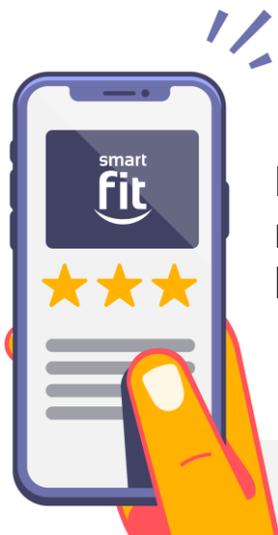
Responde Anamnese > Recebe treino adequado às necessidades na hora, automaticamente



88%
Avaliações de treino positivas (Jan/Fev)

JORNADA DO ALUNO PHYGITAL

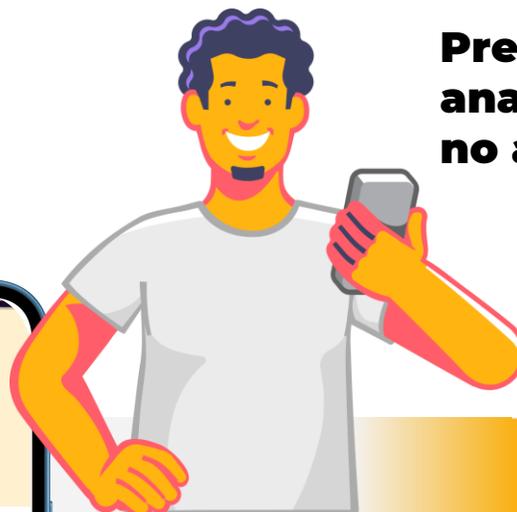
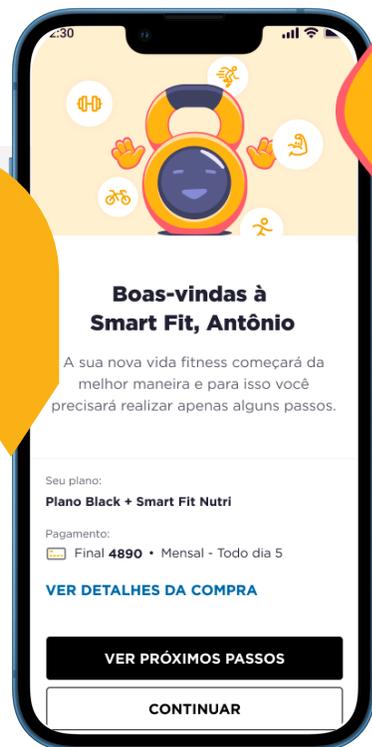
Da aquisição à utilização da academia, entregamos uma jornada completamente digital



Baixa o app nas principais lojas

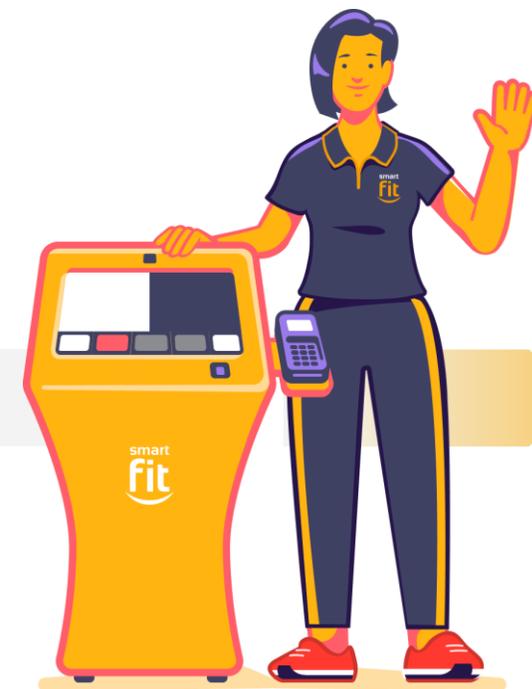


Adquire plano e addons direto no app



Preenche anamnese e Par-Q no app Smart Fit

Aluno recebe o treino, de forma instantânea, de acordo com seus objetivos, características de sua unidade, de uma base de mais de 60 mil treinos



Cadastra digital no totem e [#PartiuTreino](#)

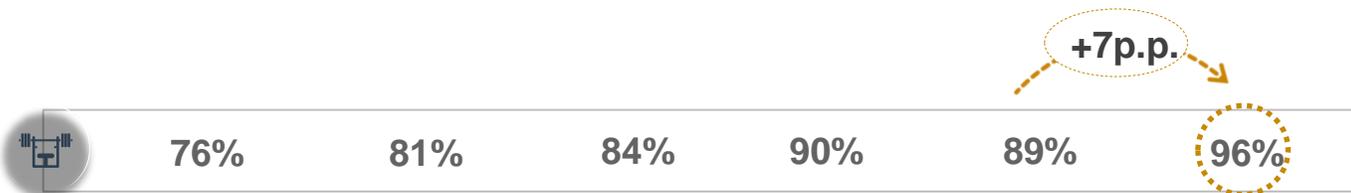
CONTÍNUA RECUPERAÇÃO DA BASE DE CLIENTES

No 4T22 a base de clientes atingiu 89% do patamar de março/20, com crescimento em todas regiões

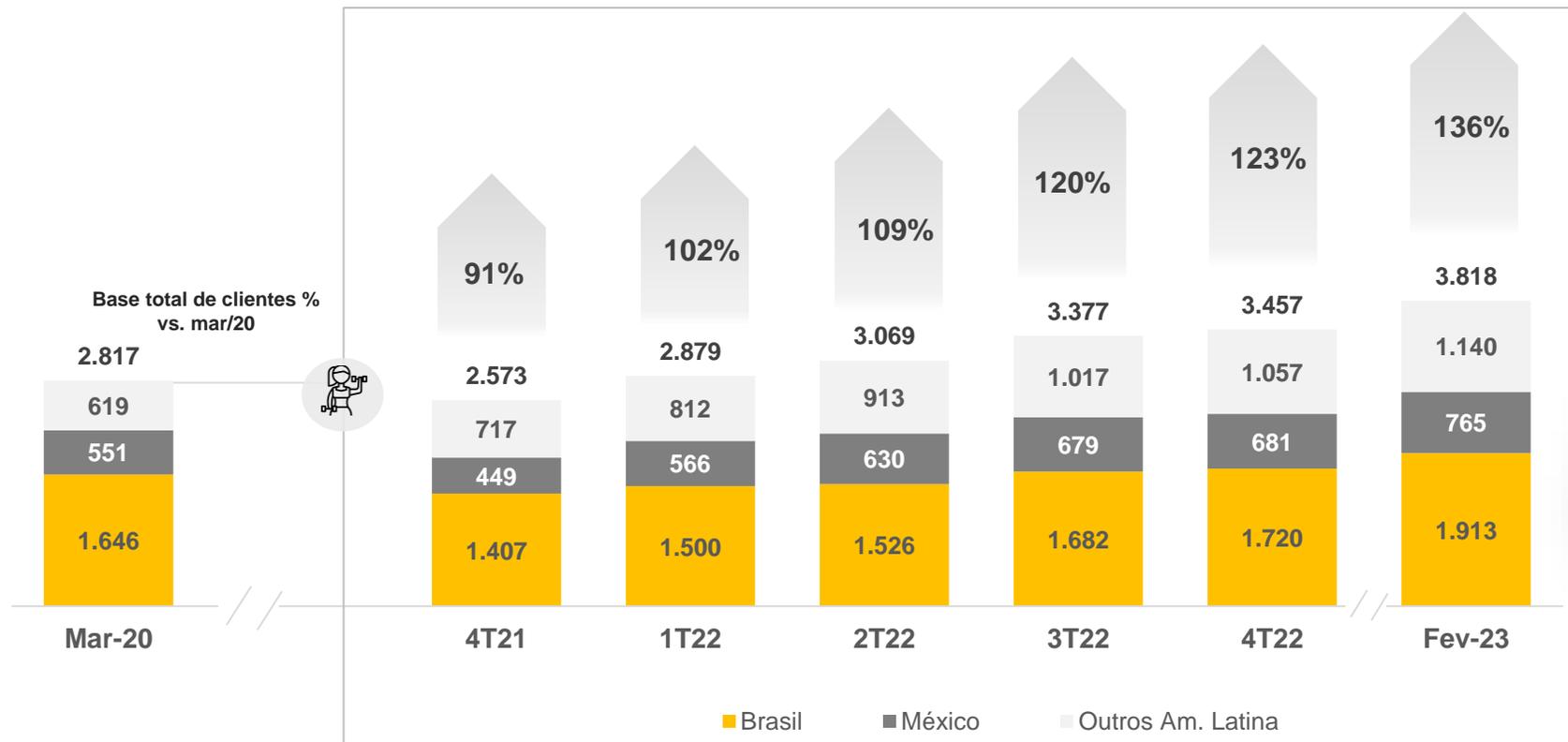
BASE DE CLIENTES DAS ACADEMIAS

(#'000 final do período)

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



Jan-23 foi maior mês de vendas da história da Companhia. Em fev-23, base atingiu 96%, crescimento de +7p.p. vs. dez-22

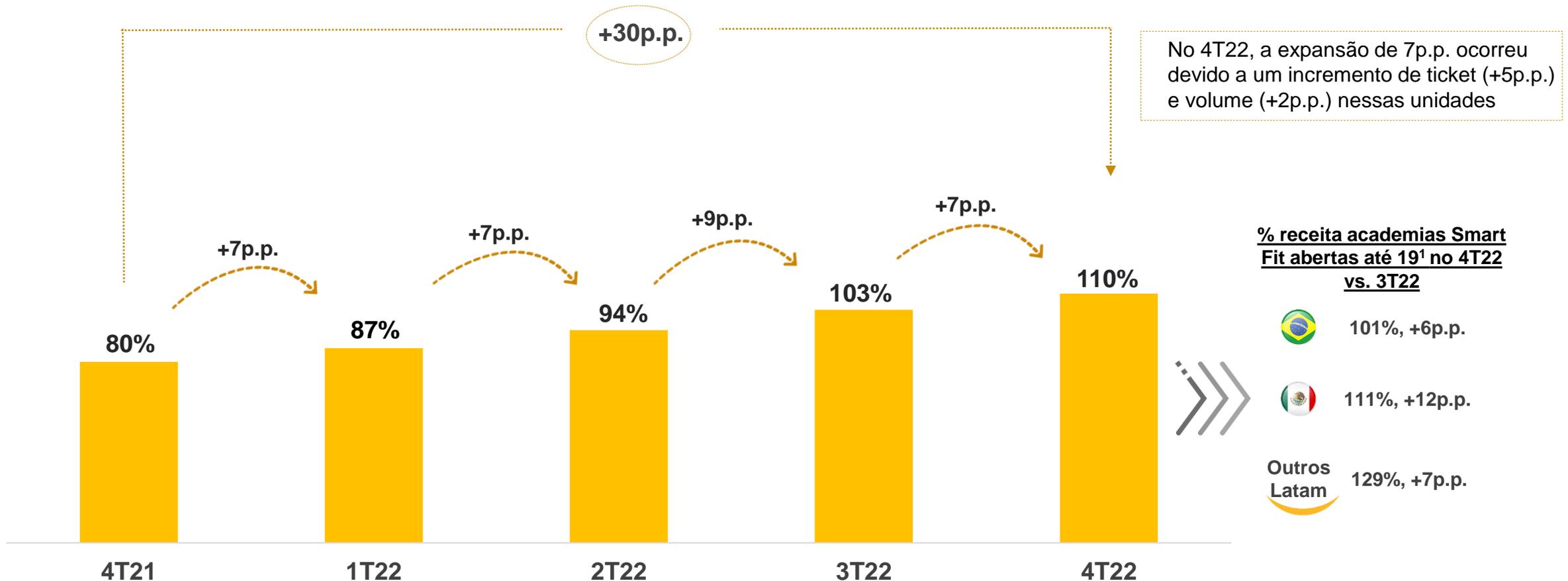


(1) Considerando as academias Smart Fit abertas até 2019

RECEITA EM CONTÍNUO RITMO DE EXPANSÃO

No 4T22, a receita das unidades Smart Fit inauguradas até 2019 atingiu 110% do baseline de jan/fev-20, +7p.p. vs. 3T22, 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

UNIDADES MADURAS: RECUPERAÇÃO DO LUCRO BRUTO

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

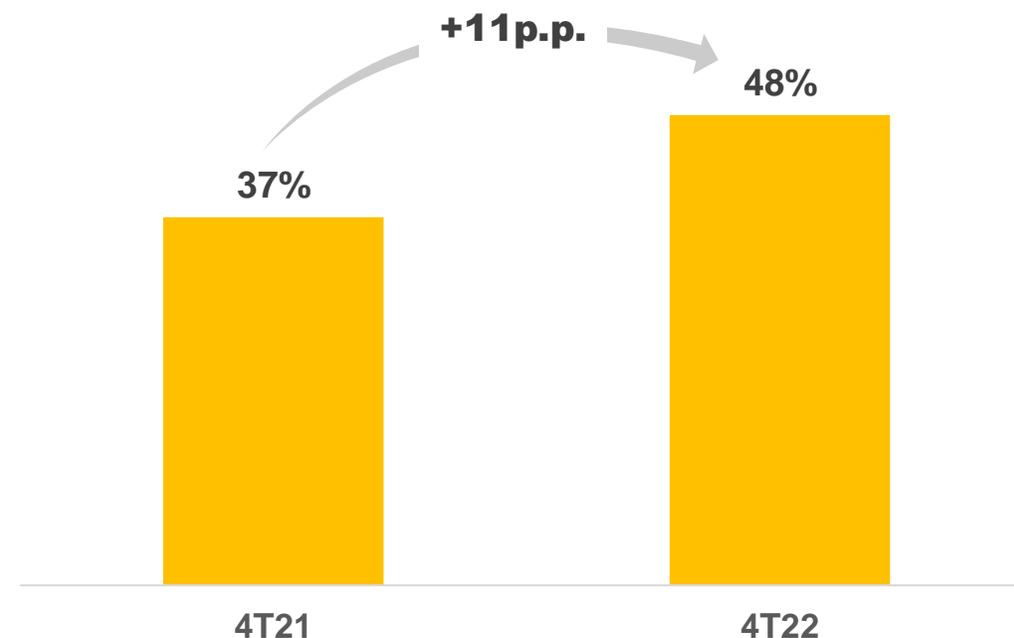
Evolução receita e custos das unidades maduras

	4T21	4T22
%Receita ¹	80%	110%
%Custo ¹	99%	113%
Receita vs. Custo	(19)p.p.	(3)p.p.

+7p.p. de volume em fev-23

Comparado com janeiro de 2020 o **custo** das mesmas lojas ficou significativamente abaixo da inflação do período (19,4% no México, 21,4% na Colômbia, 21,7% no Brasil - IPCA - e para os aluguéis no Brasil o IGPM foi de 51,9%)

Margem bruta das academias maduras²

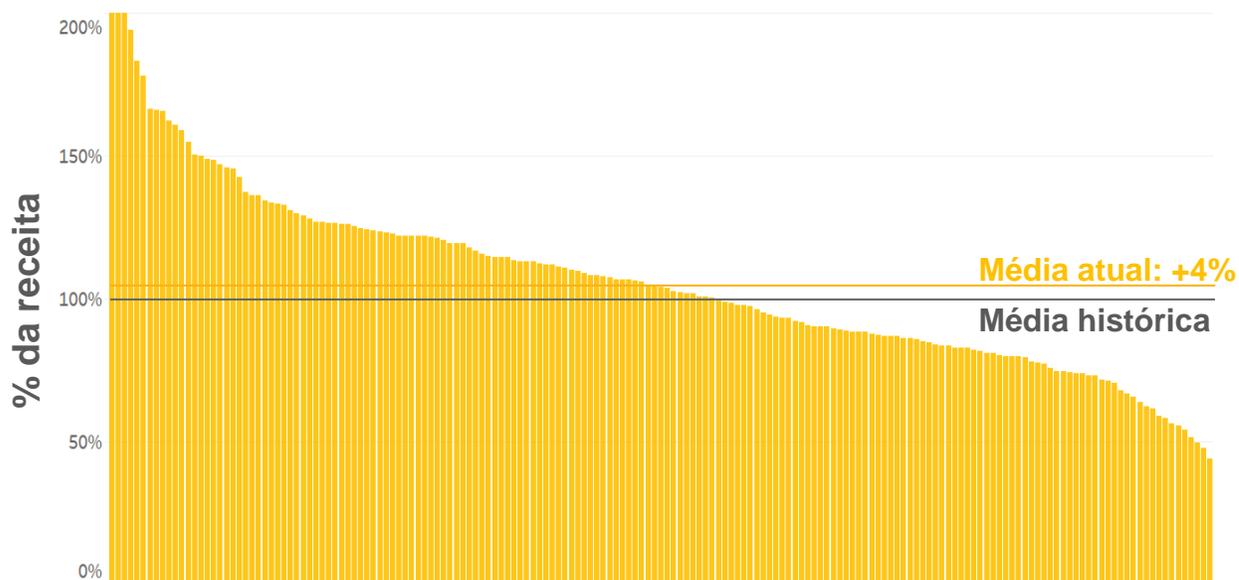


No 4T22, o lucro bruto anualizado das 583 unidades maduras atingiu R\$1,8 milhões por unidade

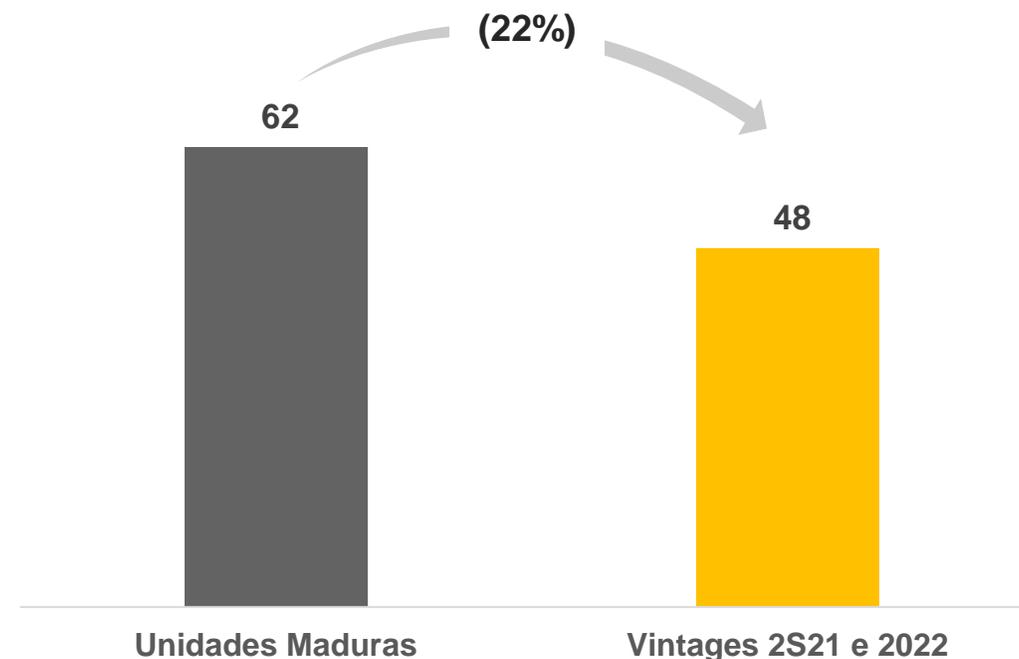
PERFORMANCE NOVAS UNIDADES

Novas unidades apresentam receita 4% acima do histórico e custo de aluguel 22% abaixo, com perspectiva de atingir mesmas margens históricas

RECEITA MENSAL VS. RAMP UP HISTÓRICO¹



ALUGUEL FIXO DE JAN/23 POR UNIDADE² (R\$ '000)



Iniciativas de redução e controle de custos estão presentes em todas as unidades e em outras linhas, como por exemplo: eficiência energética e renegociação de contratos diversos

(1) Para efeito de comparação a receita atual considera a idade e volume da unidade em jan/23 e ticket médio do 4T22 e a receita histórica considera o ticket médio de 2019 e o volume do respectivo mês de ramp up das unidades abertas até 2019. Amostra considera as inaugurações de jul/21 até dez/22, excluindo as unidades da Argentina, Paraguai, Panamá e Costa Rica, totalizando 206 unidades. (2) Considera as unidades inauguradas de jul/21 até dez/22 que possuem contrato com valor de aluguel fixo, excluindo as unidades da Argentina, Paraguai, Panamá e Costa Rica, totalizando 196 unidades. Para efeito de comparação, considerado o mesmo mix geográfico.

SAÚDE E ATIVIDADES FÍSICAS SÃO PRIORIDADES EM 2023

Cuidar da saúde e prática de atividades físicas continuam sendo prioridades para 2023



PRINCIPAIS PRIORIDADES DE 2023 ⁽¹⁾



Cuidar da saúde

35%



Emagrecer /
Fazer Atividade Física

28%

The New York Times

The Healing Power of Strength Training

Everyone knows that weight lifting increases physical strength. But, for some, it can give psychological power, too.

By Danielle Friedman

Published July 7, 2022 Updated Aug. 1, 2022

veja SAÚDE

Por que o exercício físico é a chave da longevidade?

Estudo elucidado em nível celular a razão de se movimentar ser tão importante

Por: Maria Fernanda Ziegler | Agência FAPESP Atualizado em 16 jan 2023, 16h05 - Publicado em 16 jan 2023, 16h00

O GLOBO

Depressão: atividade física pode ser mais eficaz do que medicamentos para reduzir sintomas da doença, diz estudo

Impacto já foi visto em exercícios praticados ao longo de 12 semanas, em qualquer intensidade

Por O GLOBO — São Paulo
27/02/2023 10h49 - Atualizado há 3 dias



EL PAÍS

EXERCISE >

Moderate exercise reduces the chances of premature death

Just 75 minutes of mild physical activity a week are enough to prevent one in 10 premature deaths

DANIEL MEDIAVILLA

MAR 02, 2023 - 11:01 BRT

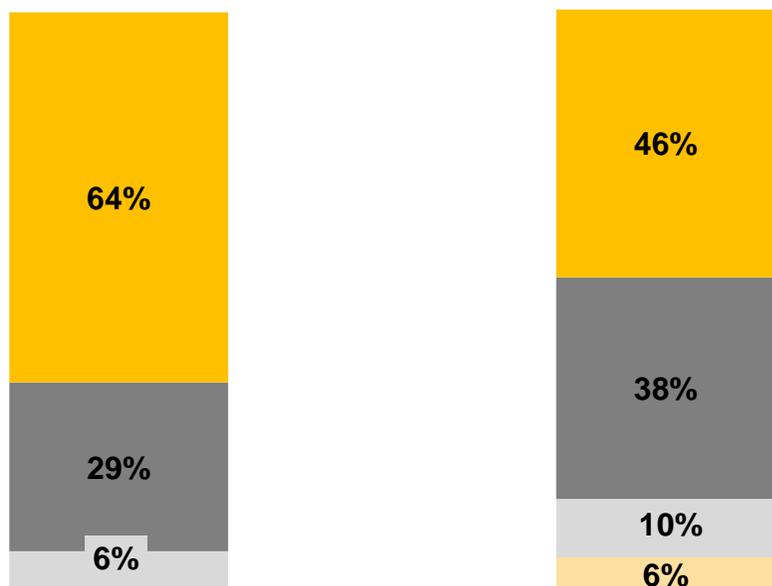
(1) Pesquisa Google realizada entre os dias 14 e 17 de setembro de 2022, com mil entrevistados brasileiros acima de 18 anos. Cuidar da saúde – 1ª posição e Emagrecer / Fazer Atividade Física 3ª posição

SAÚDE FÍSICA EM FOCO

Brasileiros e mexicanos atribuem uma importância maior a saúde física do que a média mundial

SAÚDE FÍSICA É EXTREMAMENTE IMPORTANTE PARA 64% DOS BRASILEIROS E MEXICANOS (1)

% por nível de importância



Brasil/México

Mundo

- Não importante
- Muito importante

- Moderadamente importante
- Extremamente importante

AUMENTO DA RELEVÂNCIA ATRIBUÍDA AO HÁBITO DE SE EXERCITAR E CUIDAR MAIS DA SAÚDE



"Millennials" priorizam mais o exercício físico e a saúde do que gerações anteriores e com tendência de priorizar ainda mais esses aspectos no futuro(2)

CULTURA CENTRADA NO CLIENTE

Em 2022, a Smart Fit conquistou prêmios relevantes nas regiões em que atua. Reflexo da cultura em atender com excelência e da força da nossa marca



PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

Reader's Digest

veja São Paulo



ReclameAQUI

A TRIBUNA

O GLOBO

MARCAS CARIOCAS

MARCA MAIS LEMBRADA
O GLOBO 2022

RECLAME AQUI 2022

MELHORES EMPRESAS PARA O
CONSUMIDOR
PORTAL RECLAME AQUI 2022

OS MAIS AMADOS DE SÃO PAULO

ACADEMIA MAIS QUERIDA DOS
CONSUMIDORES
VEJA SÃO PAULO 2022

MELHOR ACADEMIA NO MÉXICO

CENTRO ESPORTIVO
BIEN PRÊMIOS 2022

PRÊMIO TOP OF MIND⁽¹⁾

ACADEMIA MAIS LEMBRADA
PELOS CONSUMIDORES
A TRIBUNA 2022

A MARCA MAIS CONFIÁVEL DO MÉXICO

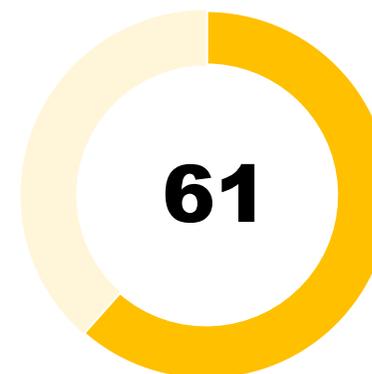
ACADEMIA MAIS CONFIÁVEL
THE READER'S DIGEST 2022

SHARE OF MIND⁽²⁾

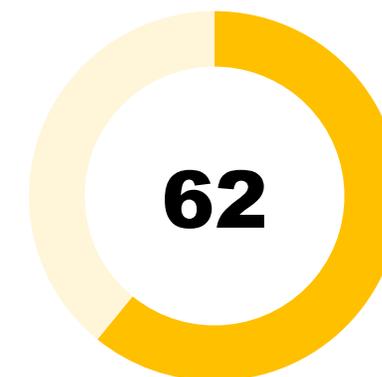
MARCA MAIS ADMIRADA
O POPULAR 2022

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

NPS NAS ACADEMIAS



Dez/19



Dez/22



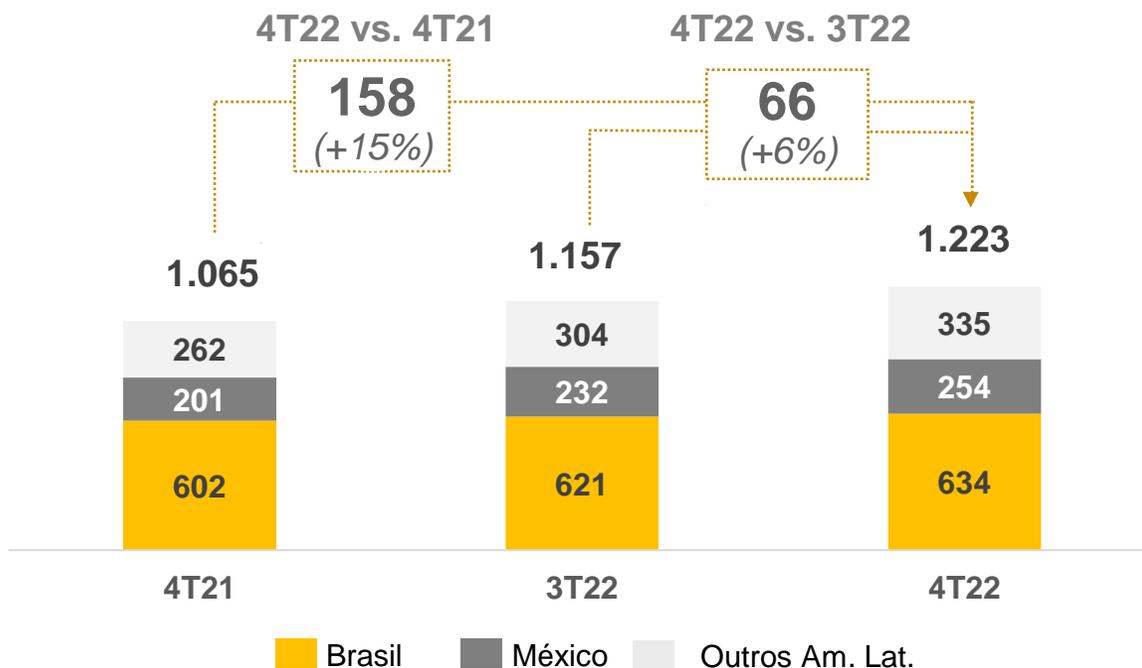
Satisfação do cliente como o principal KPI

(1) Prêmio "Top of Mind Santos" (2) Prêmio "Share of Mind Goiás".

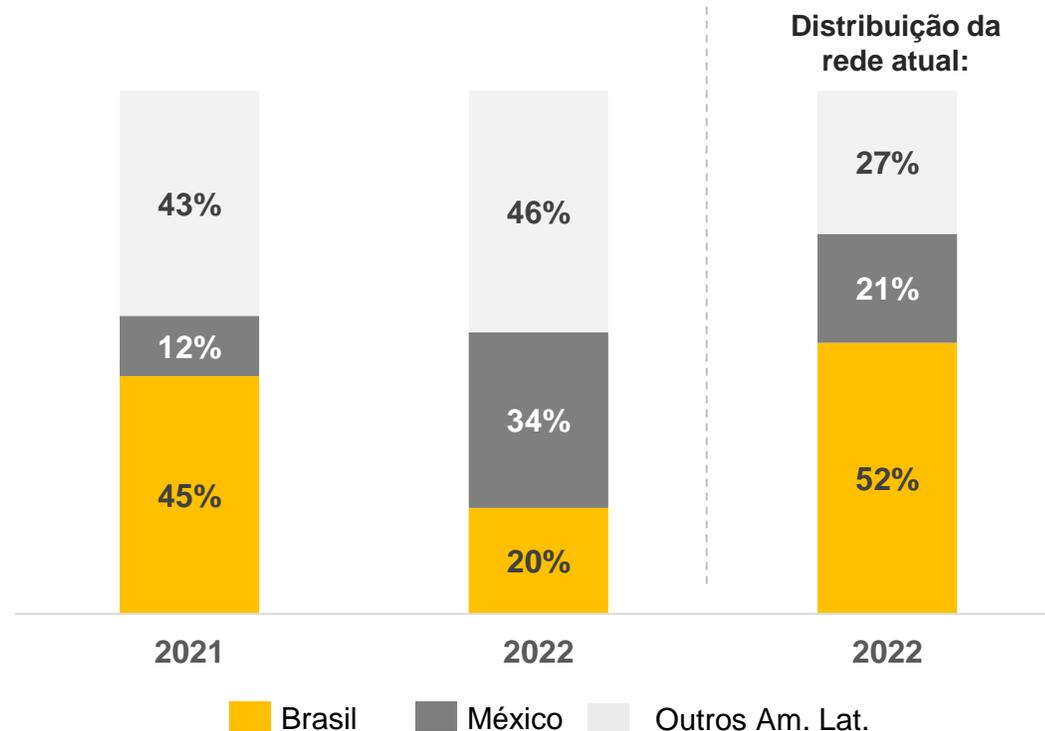
EXPANSÃO 4T22

Adição de 158 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.223 unidades, +15% vs. 4T21

EVOLUÇÃO NÚMERO DE ACADEMIAS



COMPOSIÇÃO GEOGRÁFICA DA EXPANSÃO

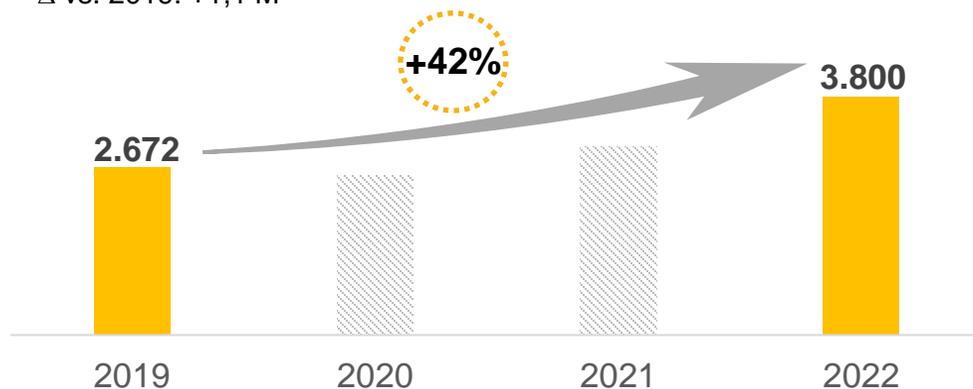


	4T21	3T22	4T22
Próprias	834	908	967
Franquias	231	249	256

RETOMADA DO CRESCIMENTO E DA RENTABILIDADE

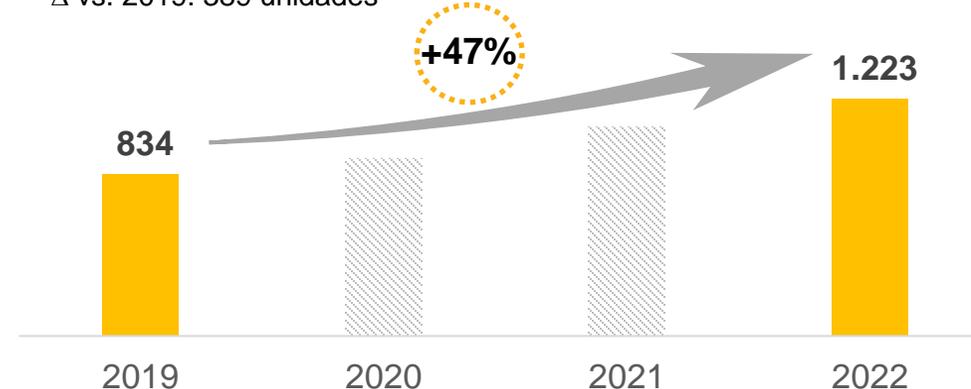
ALUNOS¹ ('000)

Δ vs. 2019: +1,1 M

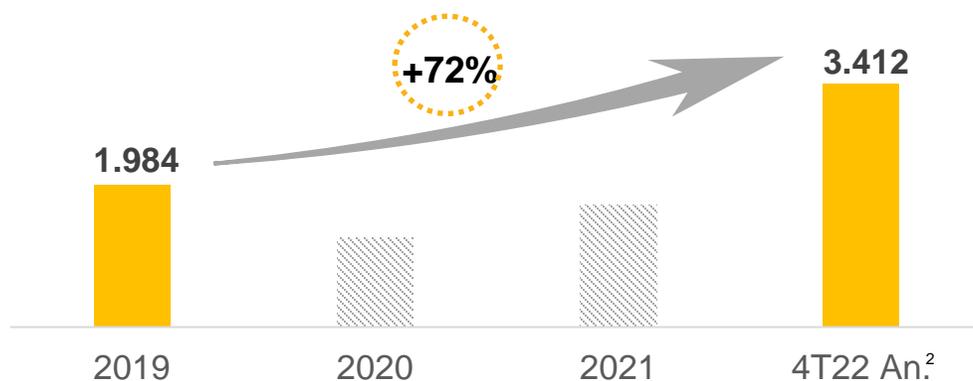


ACADEMIAS (#)

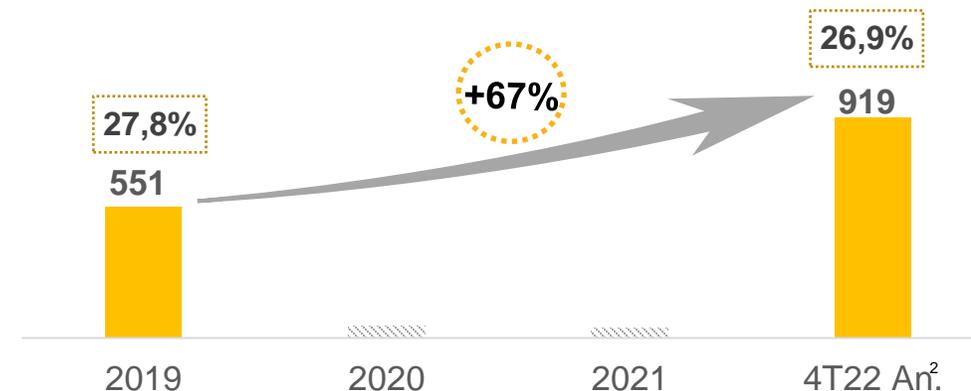
Δ vs. 2019: 389 unidades



RECEITA (R\$ milhões)



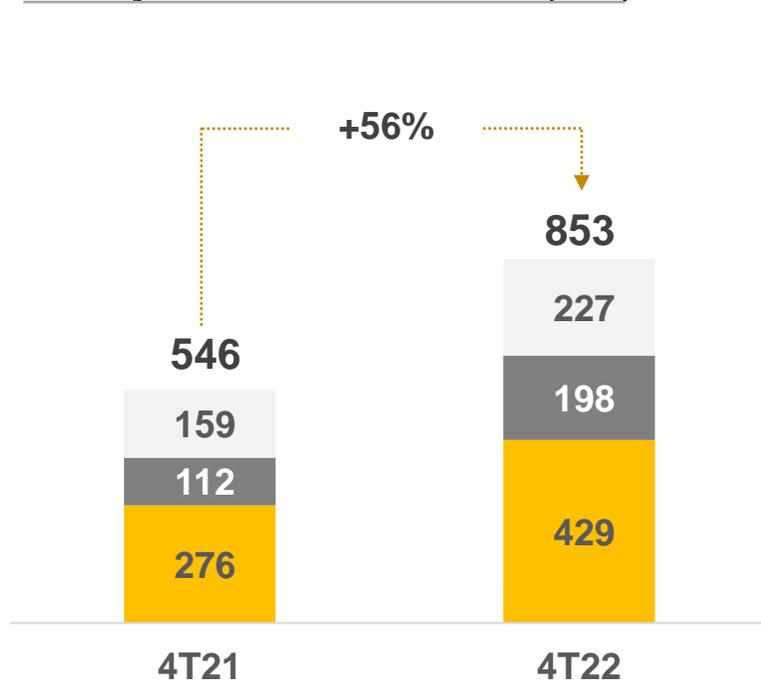
EBITDA (R\$ milhões)



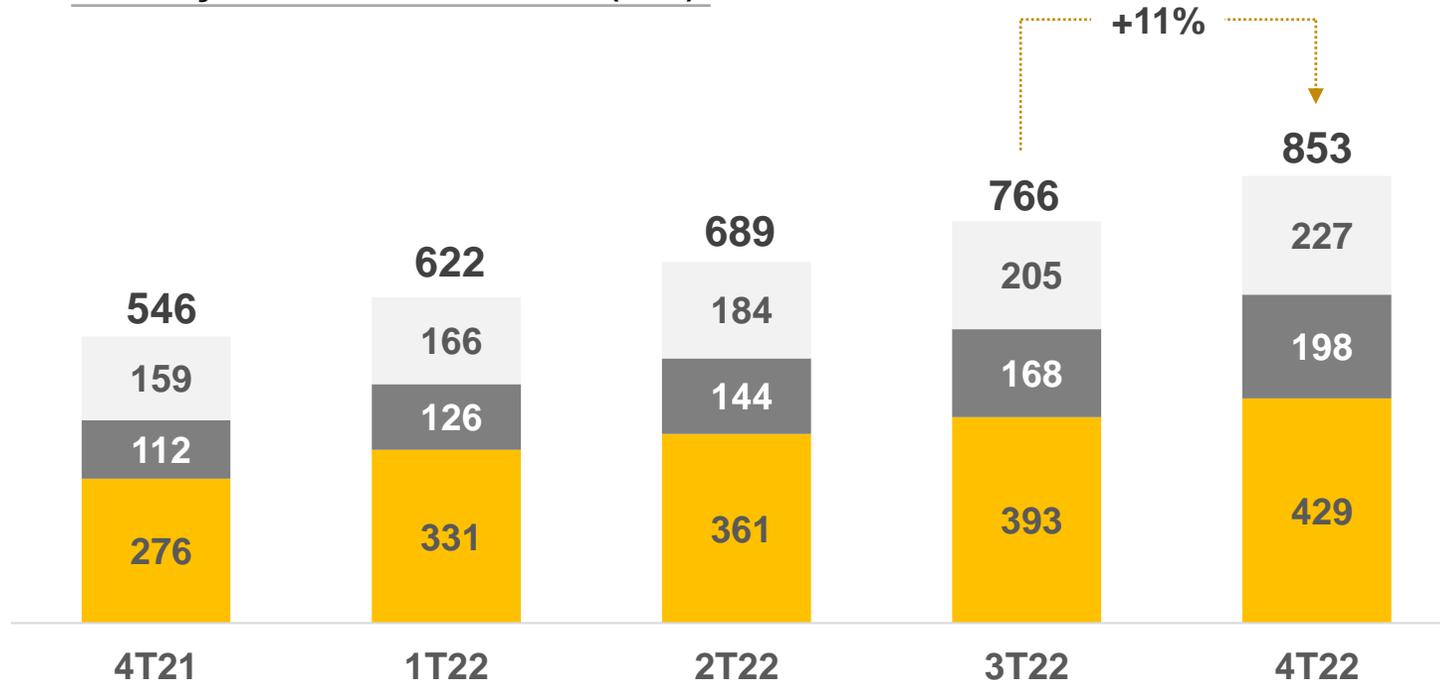
□ Margem EBITDA

(1) Inclui clientes de academias, Studios e canal digital / (2) Receita Líquida e EBITDA do quarto trimestre de 2022 anualizados / 2020 e 2021 – Anos impactados negativamente pela Covid-19

VARIAÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (R\$M)

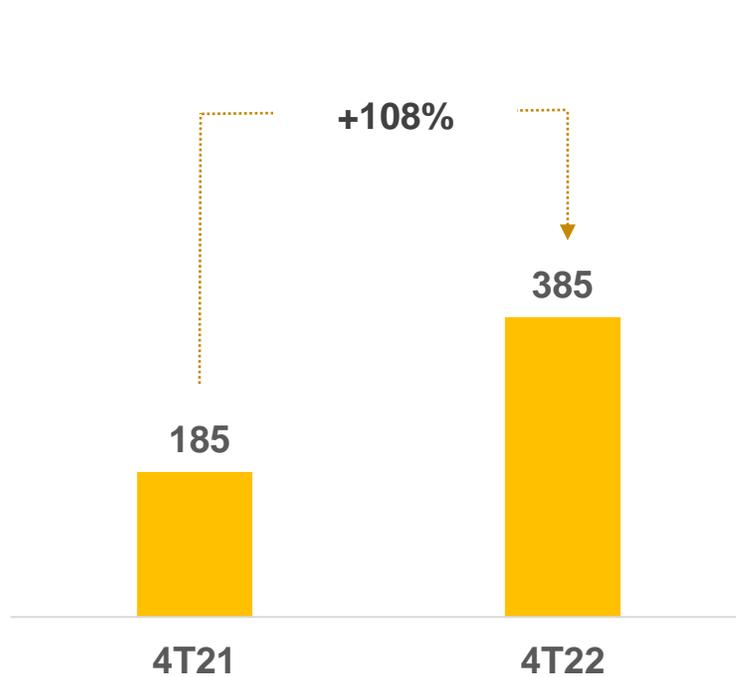


■ Brasil ■ México ■ Outros Am. Lat.

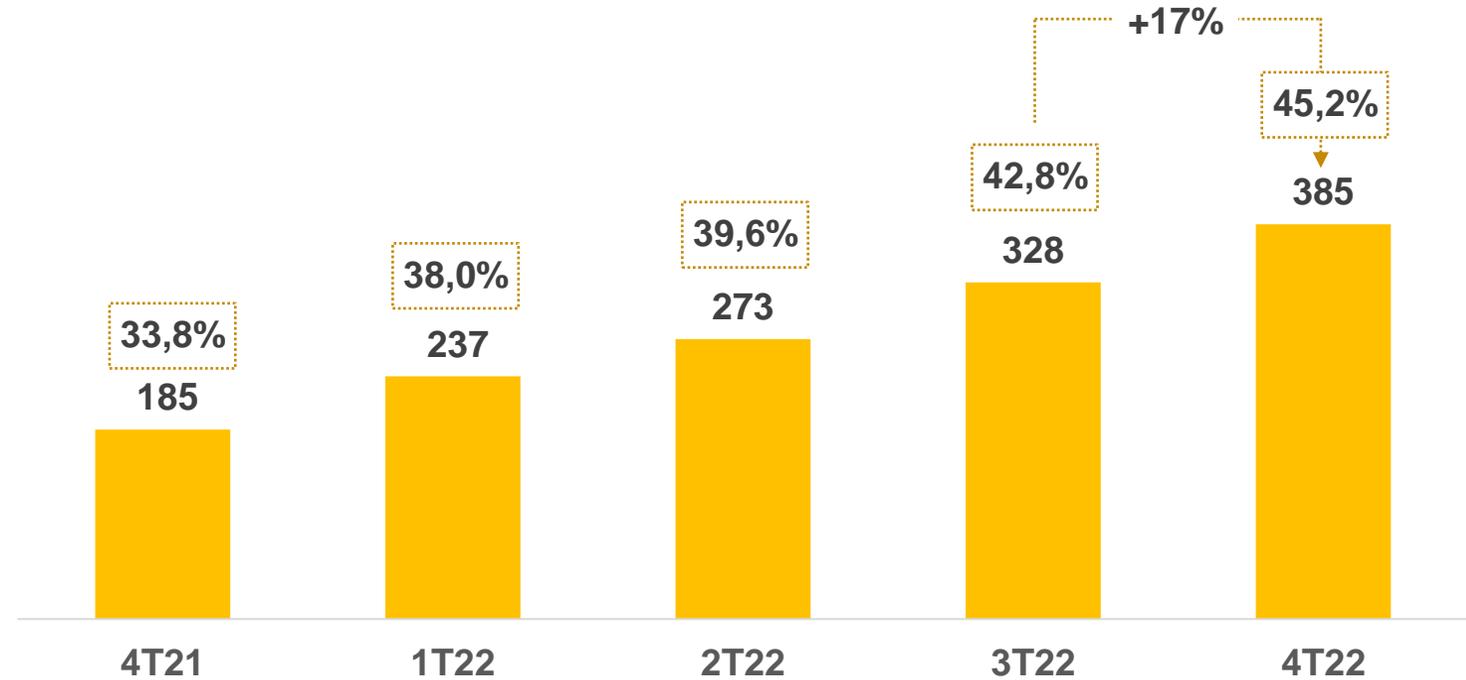
- Receita líquida de R\$853 milhões no 4T22, aumento de 56% vs. 4T21, em razão do aumento de 22% no número médio de alunos em academias próprias, da expansão de 16% na rede própria de academias e do maior ticket médio, em função do repasse de preços realizado em 2021 nas diferentes regiões
- A receita líquida aumentou 11% comparado ao 3T22, resultado do crescimento da receita média por academia Smart Fit no 4T22, somada a expansão da rede de academias próprias e franquias

LUCRO BRUTO CAIXA

VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA (R\$M)



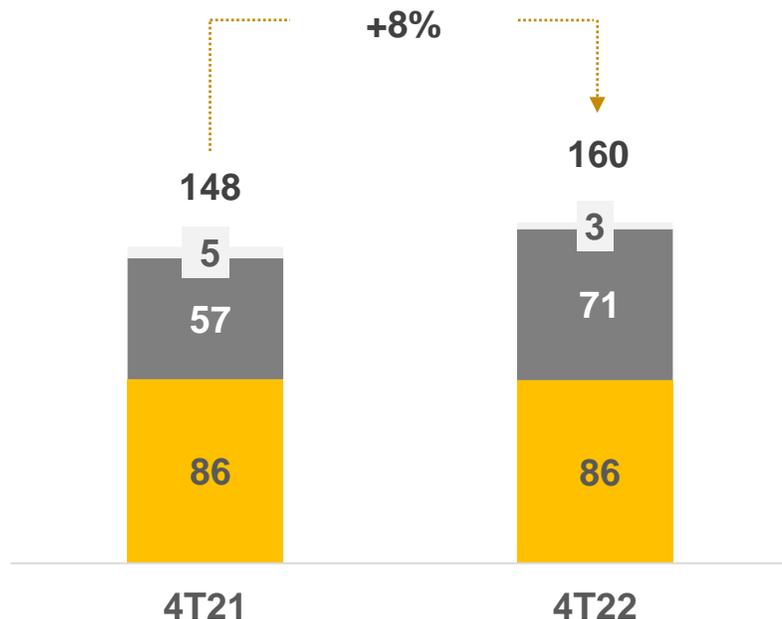
EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA (R\$M)



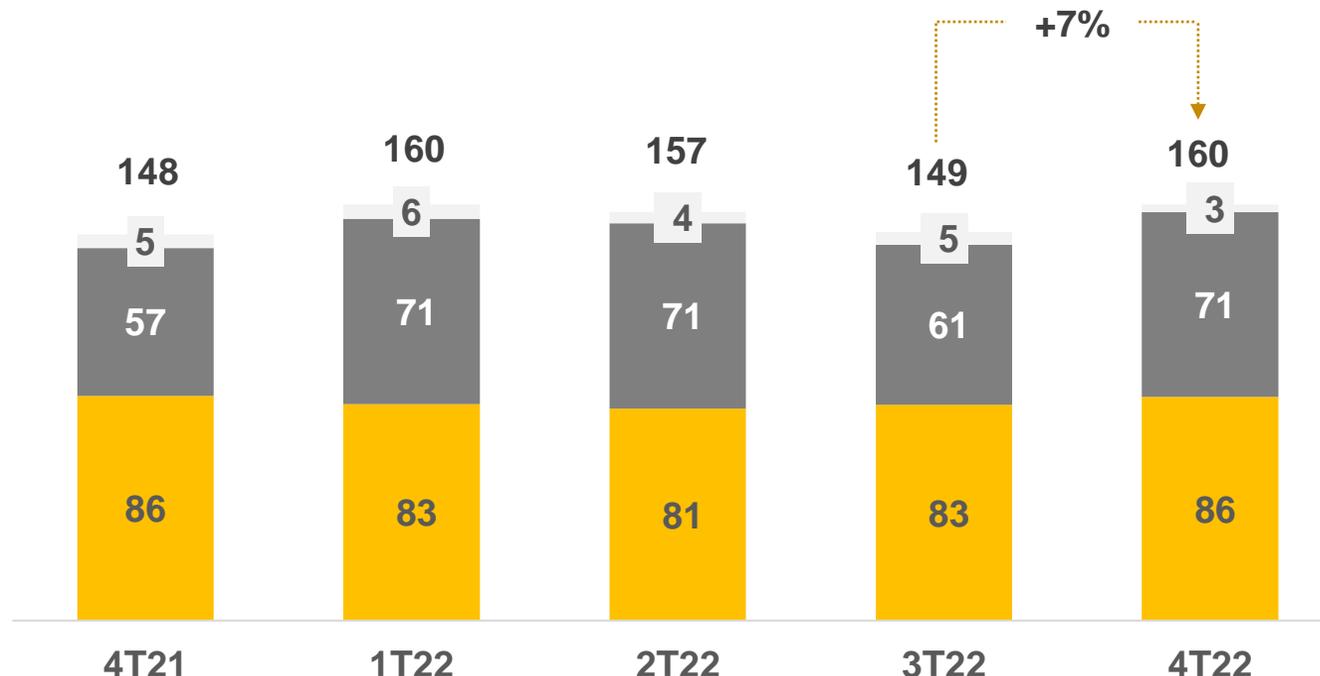
■ Lucro Bruto Caixa □ Margem Bruta Caixa

- Lucro bruto atingiu R\$385 milhões no 4T22, crescimento de R\$200 milhões vs. 4T21, com margem bruta de 45,2%, expansão de 11,3p.p. vs. 4T21, devido à forte elevação da receita e gestão de custos, proporcionando diluição de custos fixos
- Em relação ao 3T22, o lucro bruto expandiu 17%, com incremento de 2,3p.p. na margem, com destaque para a margem bruta caixa Smart Fit Brasil que expandiu 5,7p.p. vs. o trimestre anterior

VARIAÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



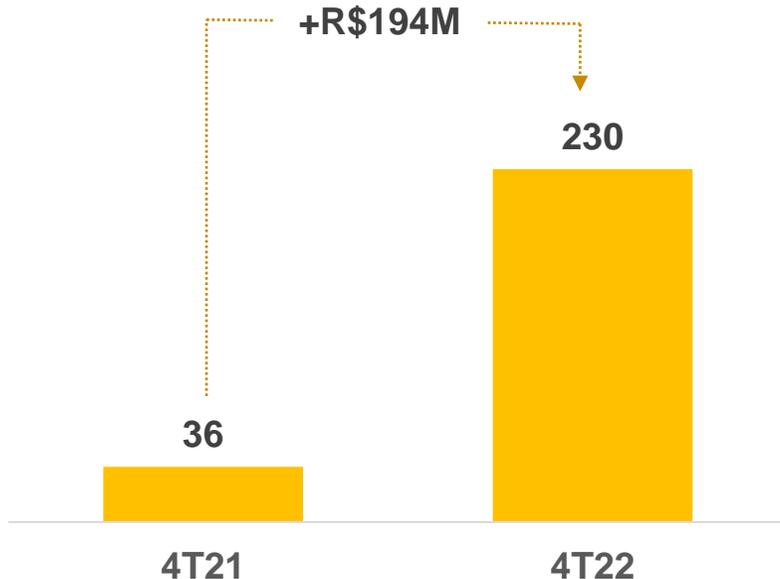
EVOLUÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



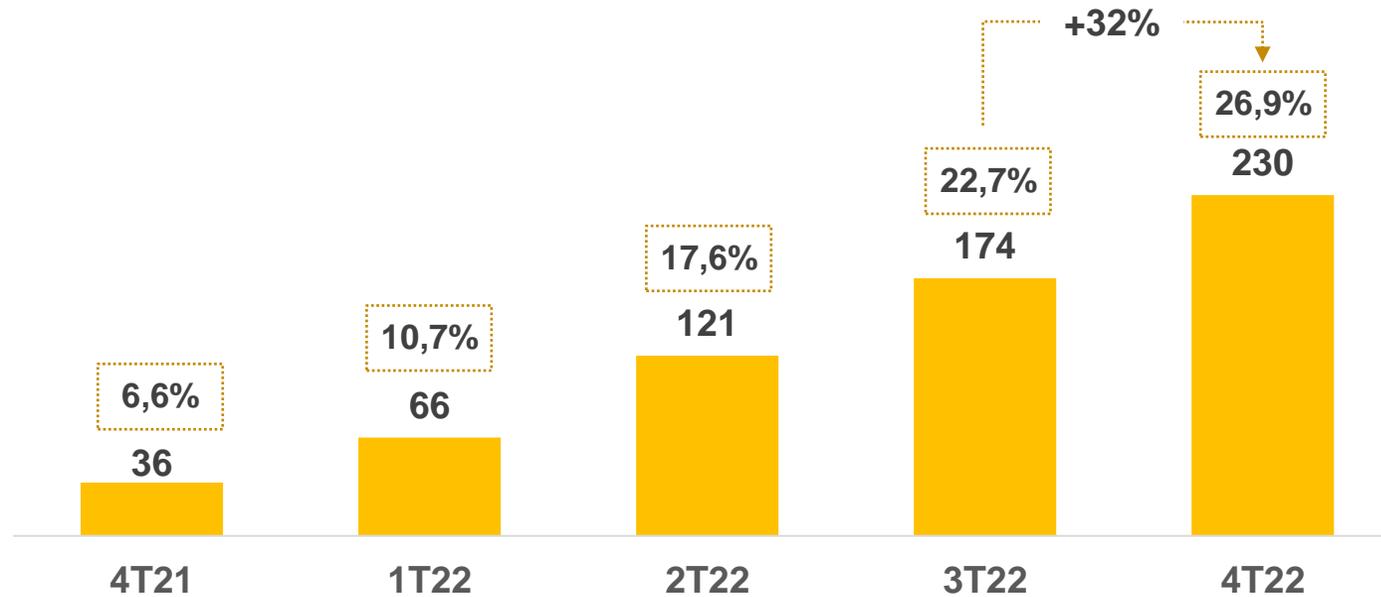
■ G&A
 ■ Vendas
 ■ Pré-operacionais

- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$160 milhões no 4T22, +8% vs. 4T21, devido as maiores despesas com vendas para buscar maior captação de clientes, parte delas atreladas ao crescente número de unidades da companhia
- Comparado ao 3T22, as despesas representaram 18,7% da receita líquida, diluição de 0,7p.p. no trimestre, em função do crescimento da receita de 11% e da elevação das despesas em 7%

VARIAÇÃO DO EBITDA (R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA (R\$M)



■ EBITDA

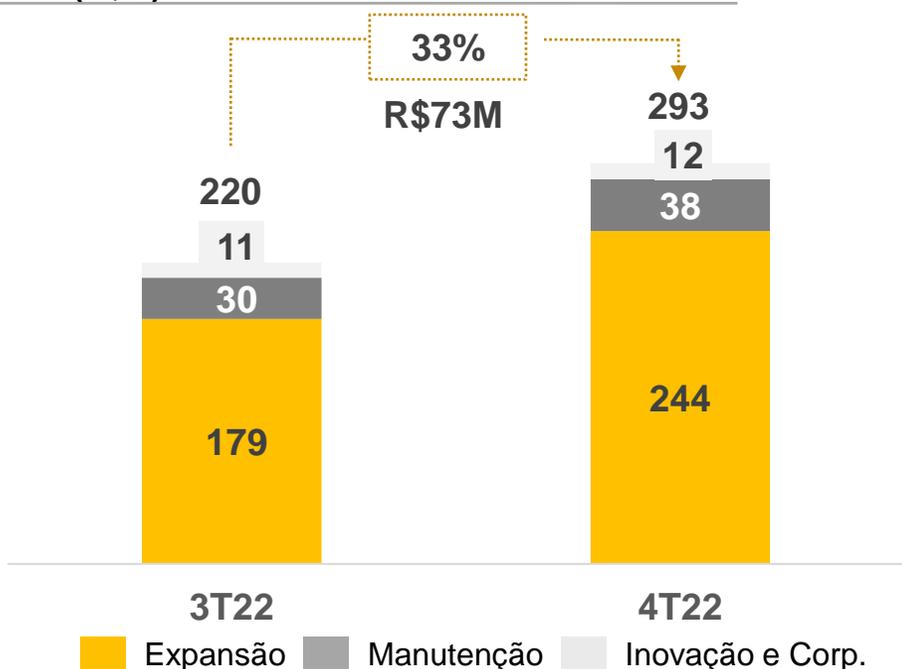
□ Margem EBITDA

- EBITDA atingiu R\$230 milhões no 4T22, crescimento de R\$194 milhões vs. 4T21, sendo o 6º trimestre consecutivo de crescimento
- Em comparação ao 3T22, o EBITDA aumentou R\$56 milhões com expansão de 4,2p.p. na margem, em razão do crescimento da receita combinada com diluição dos custos e despesas, evidenciando a alta alavancagem operacional do negócio
- Sólida geração de caixa operacional de R\$599 milhões no ano

LIQUIDEZ FINANCEIRA E CAPEX

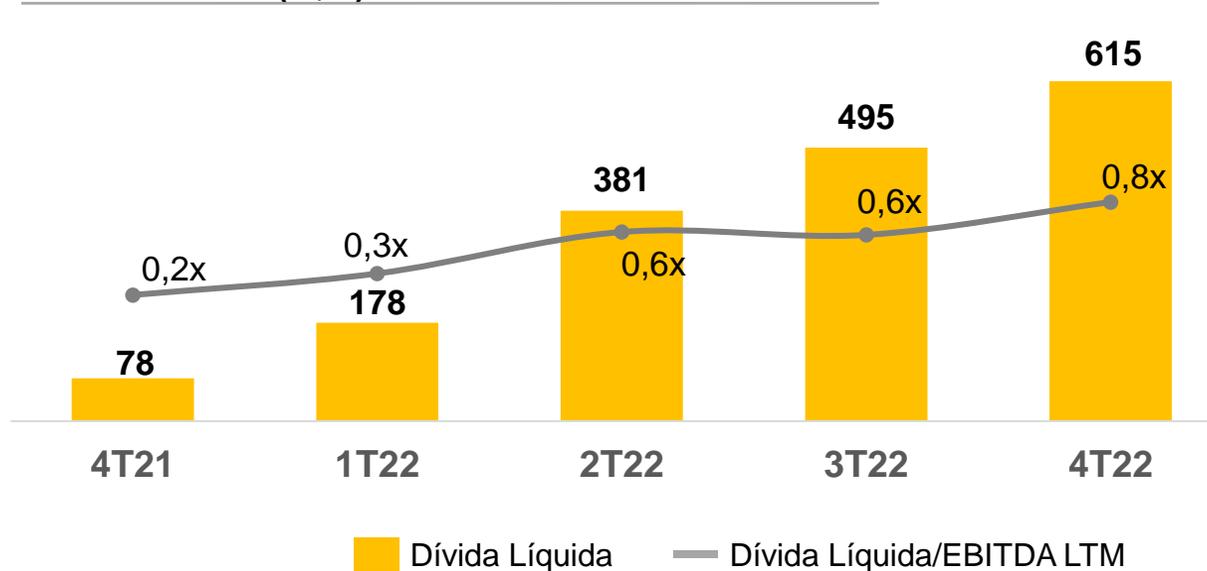
Sólida posição de caixa de R\$2,9 bilhões e perfil de dívida alongado

CAPEX (R\$M)

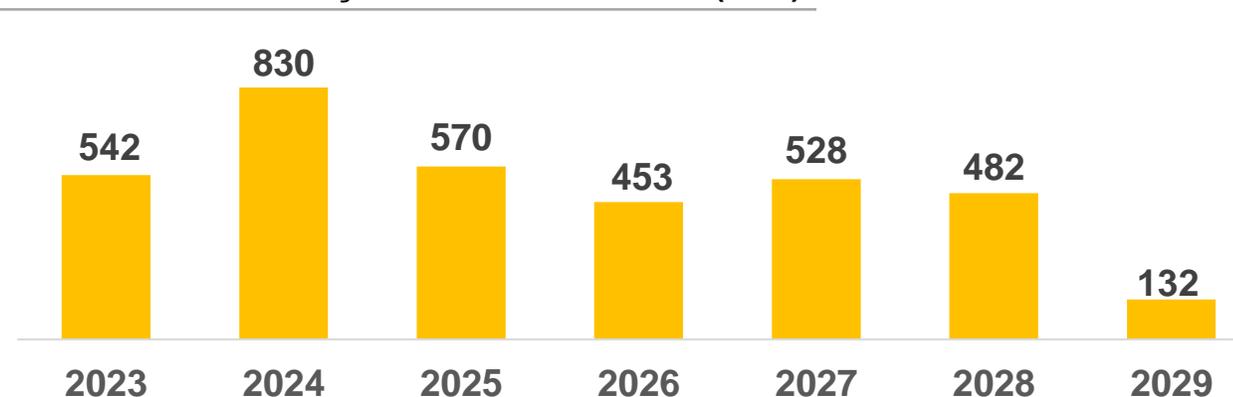


- Capex cresceu R\$73 M no 4T22, +33% vs. 3T22, com crescimento principalmente em expansão
- O capex de manutenção totalizou R\$38 milhões, +37% vs. 4T21, devido à maior utilização das academias, representando 5,6% da receita bruta das unidades maduras
- Índice de alavancagem financeira em 0,8x suportado pela forte posição de caixa e gradual 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

DESTAQUES ESG 2022

Iniciativas em conexão com a democratização do fitness de alto padrão



APOIO A COMUNIDADES LOCAIS

Campanhas de arrecadação de diversos itens para apoio ao desenvolvimento social das comunidades locais



3,5 TONELADAS DE UNIFORMES REAPROVEITADOS

Usados na confecção de cobertores doados para institutos com foco em ajudar pessoas em situação de vulnerabilidade social



DIGITALIZAÇÃO DA PRESCRIÇÃO DO TREINO

Menor consumo de papel com a prescrição de treinos via aplicativo e digitalização de processos



MELHORIA NA EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E PARTICIPAÇÃO DE ENERGIAS RENOVÁVEIS



Redução do consumo de energia nas unidades com implementação da automação do sistema de ar-condicionado e assinatura de acordos para aumentar o parque de unidades utilizando geração distribuída



AVANÇOS SIGNIFICATIVOS NO PILAR DE GESTÃO DE PESSOAS



Investimento em ações de desenvolvimento profissional e cultura organizacional, incluindo intensificação da agenda de treinamentos

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.

