

Smart Fit

Apresentação de Resultados 3T22

10.11.2022



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



MAIOR RECUPERAÇÃO DOS ÚLTIMOS 12 MESES DA BASE DE CLIENTES DAS ACADEMIAS ABERTAS ATÉ 2019

Nas academias existentes pré-pandemia a base de clientes atingiu 90% do patamar de março/20, +6p.p. vs 2T22, com destaque para o crescimento no 3T22 do Brasil e Outros Latam, +6,7p.p. e +7,3p.p., respectivamente



RECEITA ATINGE R\$766 MILHÕES E SUPEROU OS NÍVEIS HISTÓRICOS NAS UNIDADES ABERTAS ATÉ 2019

No 3T22, a receita das unidades Smart Fit abertas até 2019 atingiu 103% do baseline de jan/fev-20, com incremento nas 3 regiões



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

Forte foco em gestão de gastos permitiu patamar de custo caixa das academias abertas até 2019, apenas 8% superior vs. jan/fev-20



INCREMENTO NA MARGEM BRUTA EM TODAS AS REGIÕES

Margem bruta caixa de 42,8%, +3,2p.p. vs. 2T22, e as academias Smart Fit inauguradas até 2019 atingiram margem bruta caixa de 46%



5º TRIMESTRE CONSECUTIVO DE MELHORA DA RENTABILIDADE

EBITDA de R\$173,8M (+43% vs. 2T22), com expansão de 5,1p.p. na margem e geração de caixa de R\$169M no 3T22



LUCRO LÍQUIDO DE R\$30 MILHÕES NO TRIMESTRE

Primeiro trimestre de lucro líquido após o início da Covid-19, em função da gradual e contínua melhora da rentabilidade

DIGITAL: RESULTADO PARA O CLIENTE E EFICIÊNCIA PARA A OPERAÇÃO smart fit

Canais digitais focados na redução de custos, eficiência de vendas e melhor experiência do cliente



(1) Out/2022

(2) Média de janeiro a outubro de 2022

CONTÍNUA RECUPERAÇÃO DA BASE DE CLIENTES

No 3T22 a base de clientes atingiu 90% do patamar de março/20, com crescimento em todas regiões. Em outubro, base atingiu 91% (+1p.p.)

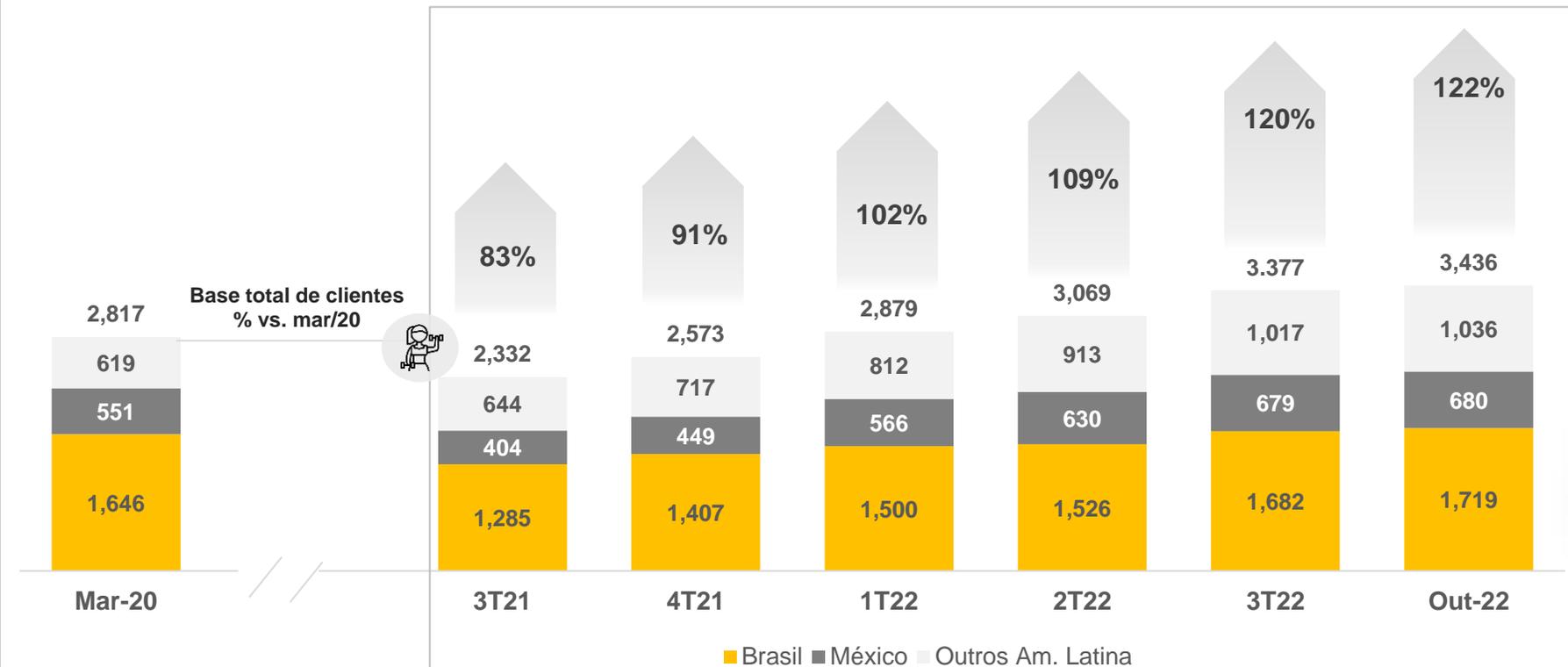
BASE DE CLIENTES DAS ACADEMIAS

(#'000 final do período)

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



Maior ganho de base trimestral, em unidades SmartFit existentes pré-pandemia, dos últimos 12 meses

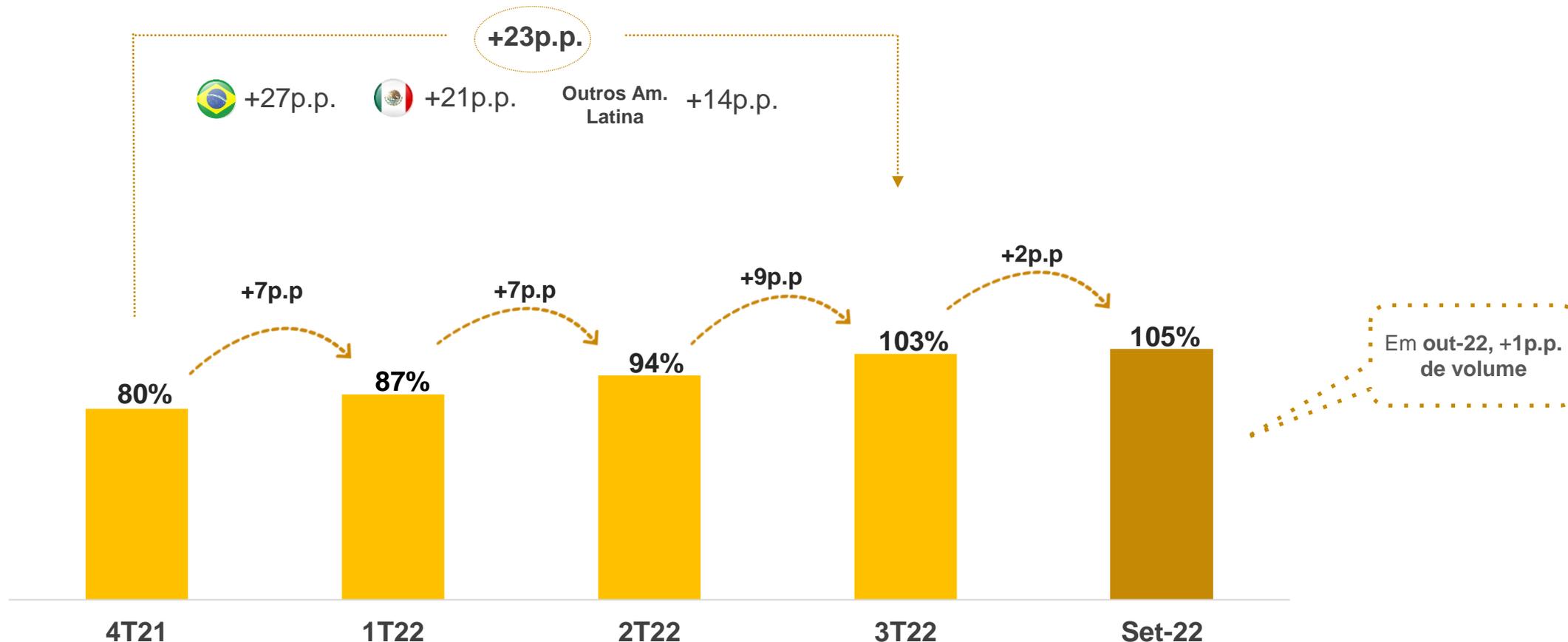


(1) Considerando as academias Smart Fit abertas até 2019

RECEITA ULTRAPASSA OS NÍVEIS HISTÓRICOS

No 3T22, a receita das unidades SmartFit inauguradas até 2019 atingiu 103% do baseline de jan/fev-20, com incremento nas 3 regiões

Evolução da receita academias Smart Fit abertas até 2019¹



- Nas academias Smart Fit abertas até 2019, a receita aumentou 9p.p. vs. 2T22, o maior crescimento trimestral dos últimos 12 meses, atingindo 103% do patamar pré-pandemia. A expansão ocorreu em uma combinação de ticket (+3p.p.) e volume (+6p.p.)
- Em setembro, essas mesmas academias atingiram 105% do patamar de jan/fev-20, com México atingindo 100%

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

BRASIL: RETOMADA E ESTRATÉGIA

Estratégia voltada para recuperação da receita



Recuperação de Base de Clientes:

- No 3T22, a base de clientes do Brasil recuperou 6,7p.p. em unidades existentes pré-pandemia vs. 2T22, atingindo 81%. Em outubro, a base de clientes atingiu 83%, recuperação de 2p.p.



Marketing e Vendas

- Sólida performance de vendas com menor CAC
- No trimestre, as despesas com vendas da companhia representaram 8,0% da receita líquida, diluição de 2,3p.p. vs. 2T22



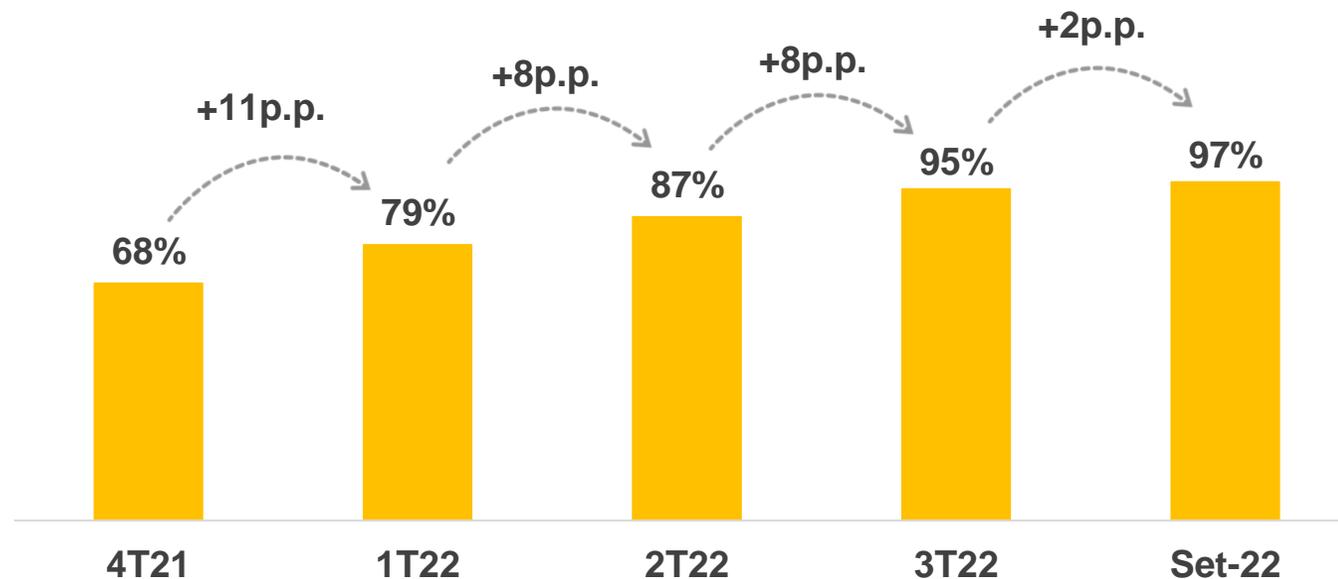
Foco no Cliente:

- NPS da companhia continua saudável e em linha com o histórico

Receita das academias abertas até dez/19 – Brasil¹



(% vs. Receita das mesmas academias em jan/fev 2020)



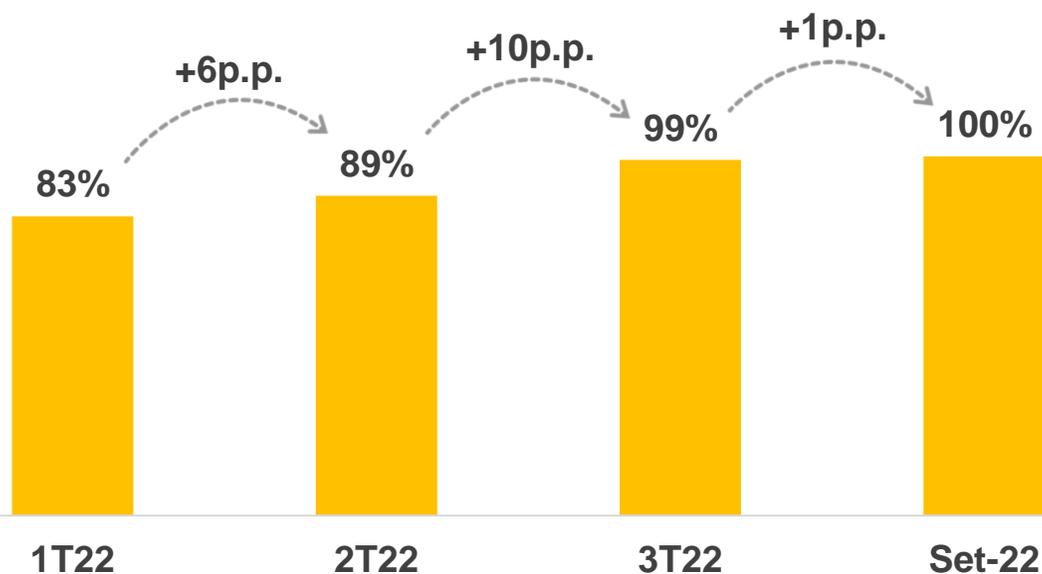
Em out-22, base de clientes atingiu 83%, +2p.p. vs. setembro, nas unidades Smart Fit inauguradas pré-pandemia

MÉXICO E OUTROS AM. LATINA: RECUPERAÇÃO RECEITA

Receita das academias Smart Fit abertas até dez/19 atingiu 100% no México e continua acima dos níveis históricos na região Outros América Latina

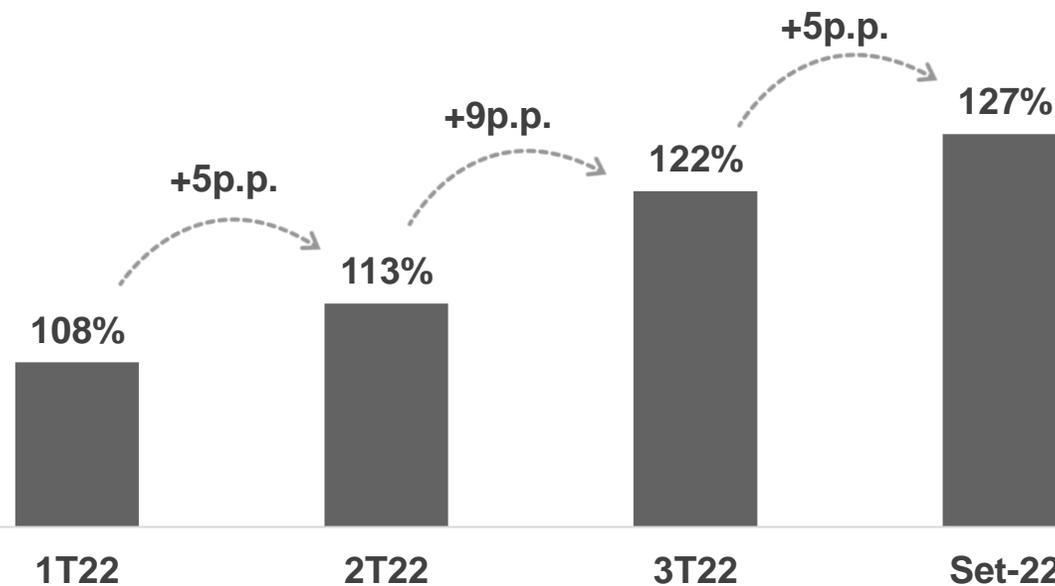
Receita das academias abertas até dez/19 – México¹

(% vs. Receita das mesmas academias em jan/fev 2020)



Receita das academias abertas até dez/19 – Outros Am. Latina¹

(% vs. Receita das mesmas academias em jan/fev 2020)



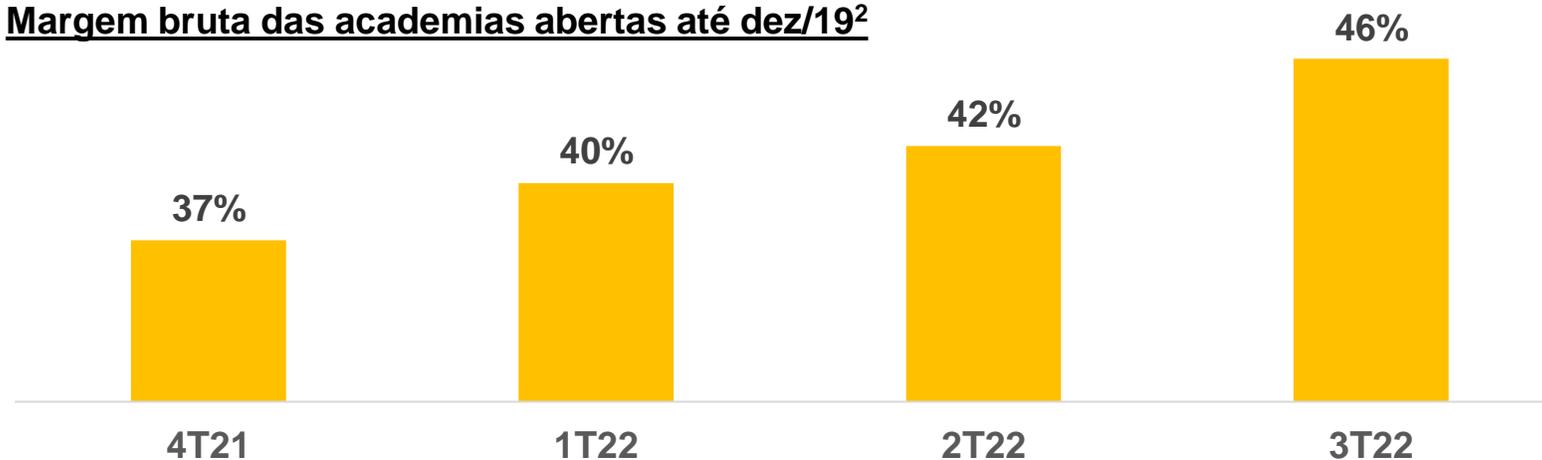
(1) Receita das unidades Smart Fit abertas até 2019, comparando cada um dos períodos vs. baseline de janeiro/fevereiro de 2020

CONTÍNUA RECUPERAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

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

	4T21	1T22	2T22	3T22
%Receita ¹	80%	87%	94%	103%
%Custo ¹	99%	102%	108%	109%
Δ Receita vs. Custo	(19)p.p.	(15)p.p.	(14)p.p.	(6)p.p.

Margem bruta das academias abertas até dez/19²

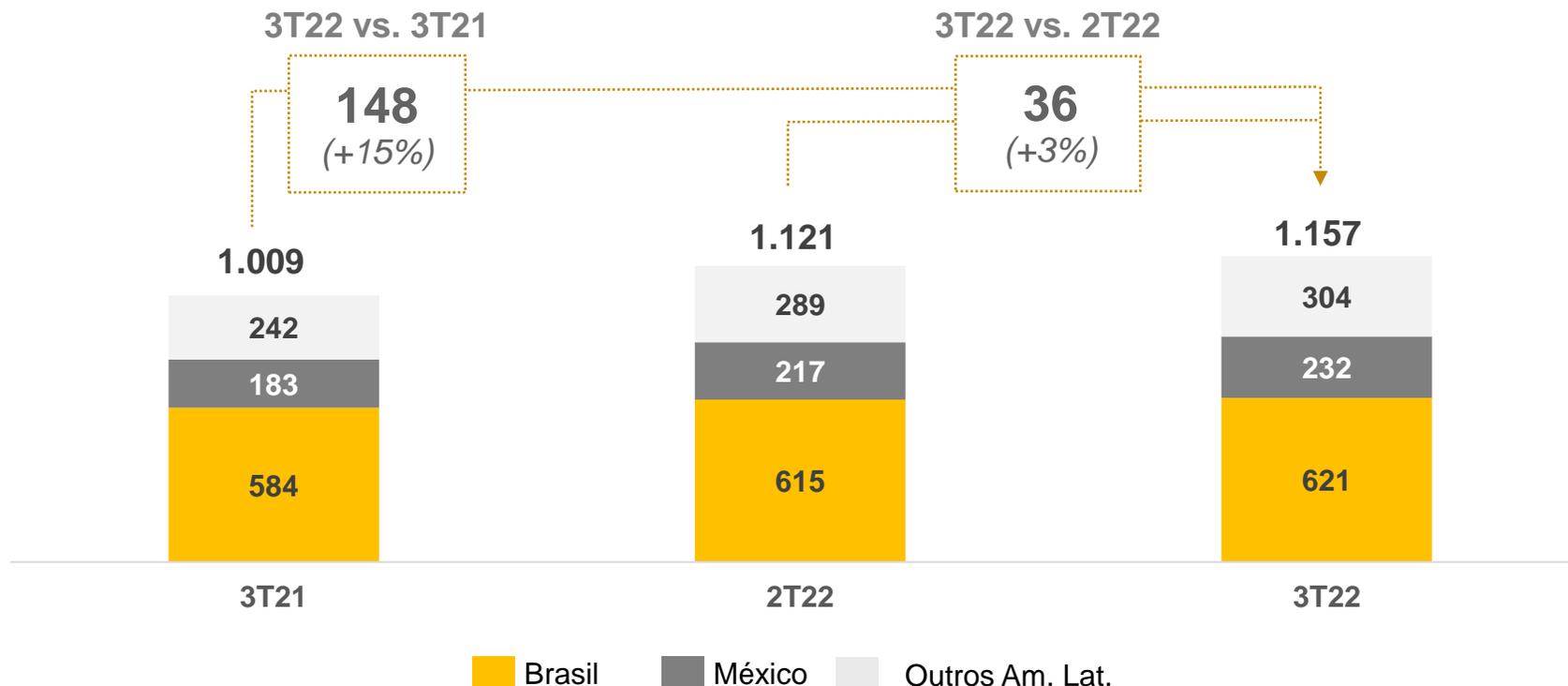


(1) Receita e custo caixa das unidades Smart Fit abertas até 2019, comparando cada um dos períodos vs. baseline de janeiro/fevereiro de 2020 / (2): Margem Bruta Caixa das unidades Smart Fit abertas até 2019

EXPANSÃO 3T22

Adição de 148 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.157 unidades, +15% vs. 3T21

EVOLUÇÃO NÚMERO DE ACADEMIAS



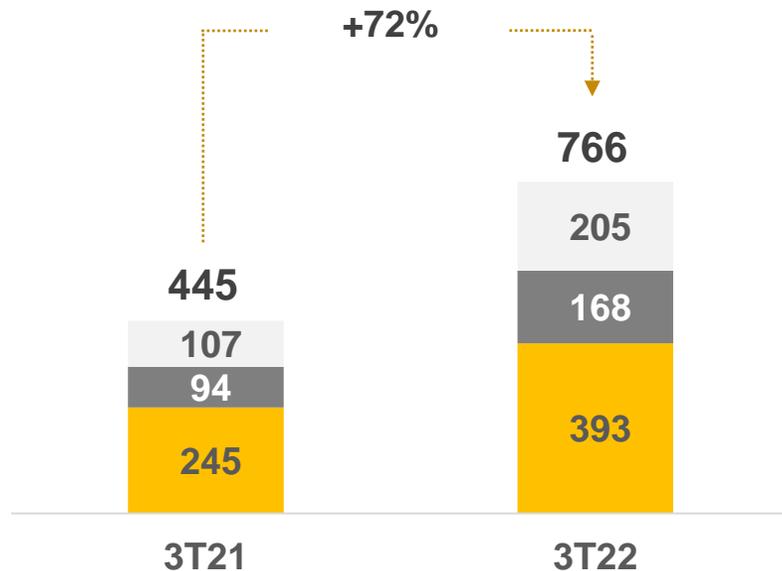
Adição de 36 academias à rede no 3T22, sendo 29 unidades próprias e 7 franquias, todas da marca Smart Fit

Das adições do trimestre, 15 estão localizadas no México, 15 na região Outros América Latina e 6 no Brasil

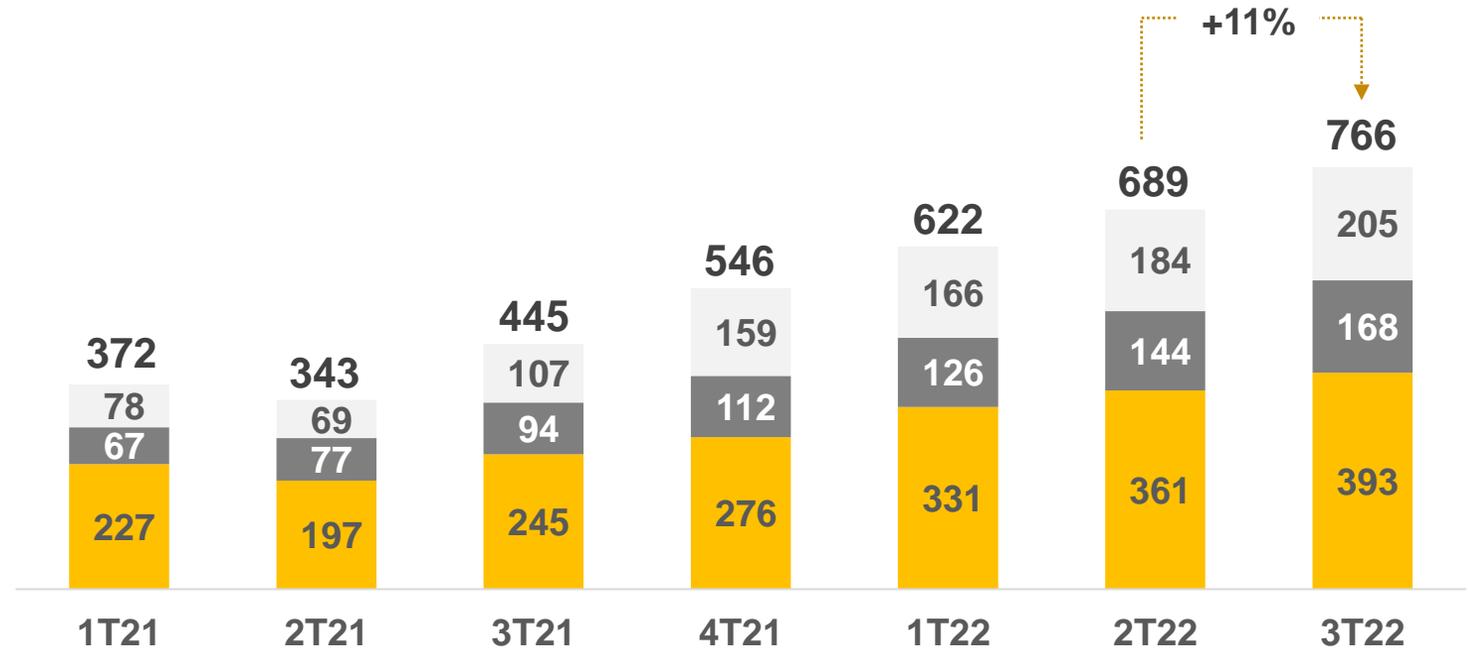
As adições de novas unidades no ano foram impactadas por 20 fechamentos (5 realocações), sendo que 6 ocorreram no 3T

	<u>3T21</u>	<u>2T22</u>	<u>3T22</u>
Próprias	781	879	908
Franquias	228	242	249

VARIAÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA (R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA (R\$M)

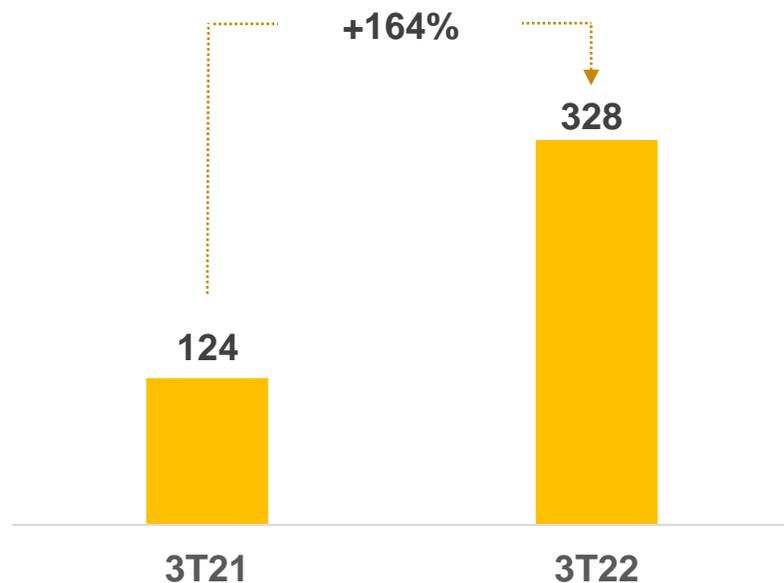


■ Brasil
 ■ México
 ■ Outros Am. Lat.

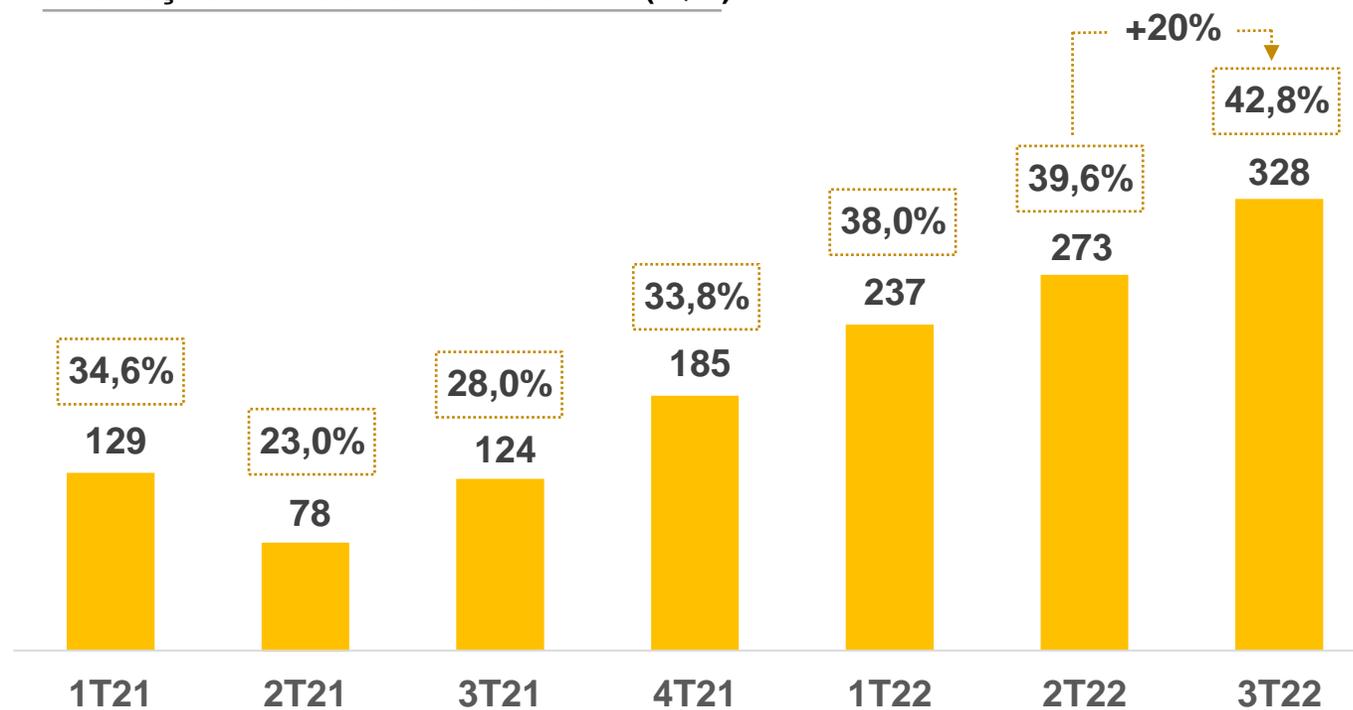
- Receita líquida de R\$766 milhões no 3T22, aumento de 72% vs. 3T21, em razão do incremento de 32% no número médio de clientes em academias próprias, da expansão de 18% na rede própria de academias e do maior do ticket médio, em função do repasse de preços realizado em 2021 nas diferentes regiões
- Comparado ao 2T22, a receita líquida aumentou 11%, devido ao aumento de 4% da base média de clientes de academias próprias, da expansão da rede de unidades em 3% e do incremento do ticket médio

LUCRO BRUTO CAIXA

VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA (R\$M)



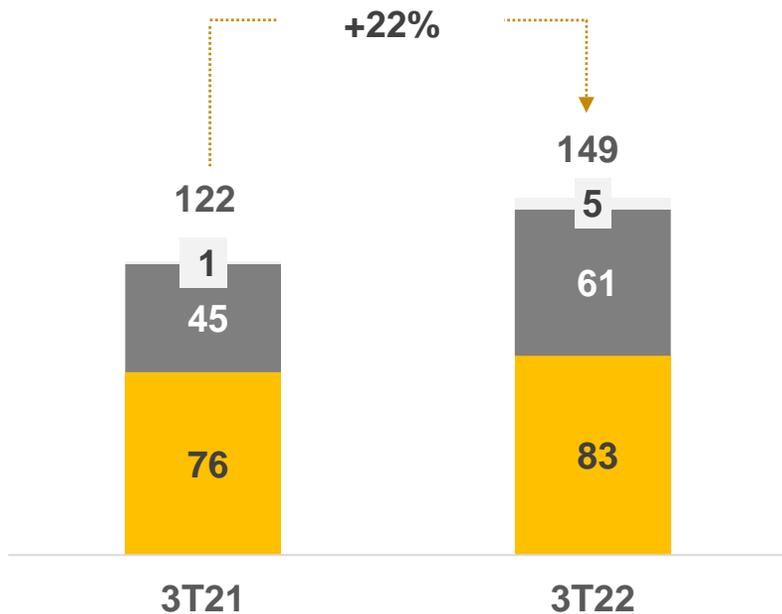
EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA (R\$M)



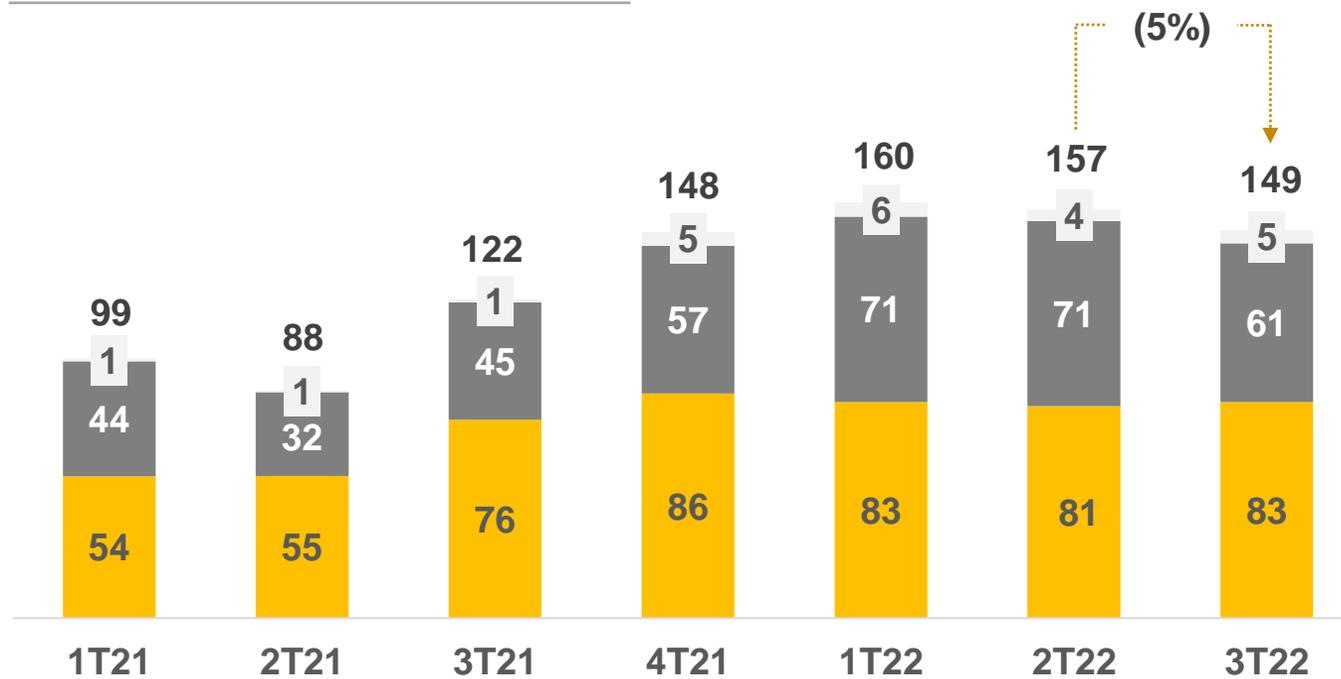
■ Lucro Bruto Caixa □ Margem Bruta Caixa

- Lucro bruto atingiu R\$328 milhões no 3T22, crescimento de R\$204 milhões vs. 3T21, com margem bruta de 42,8%, expansão de 14,9p.p. vs. 3T21, devido à forte elevação da receita e gestão de custos, proporcionando diluição de custos fixos
- Em relação ao 2T22, o lucro bruto expandiu 20%, com incremento de 3,2p.p. na margem. No trimestre, a margem bruta caixa expandiu em todas as regiões e segmentos de atuação, com destaque para região Outros América Latina, margem de 53,4%, acima dos níveis históricos

VARIAÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



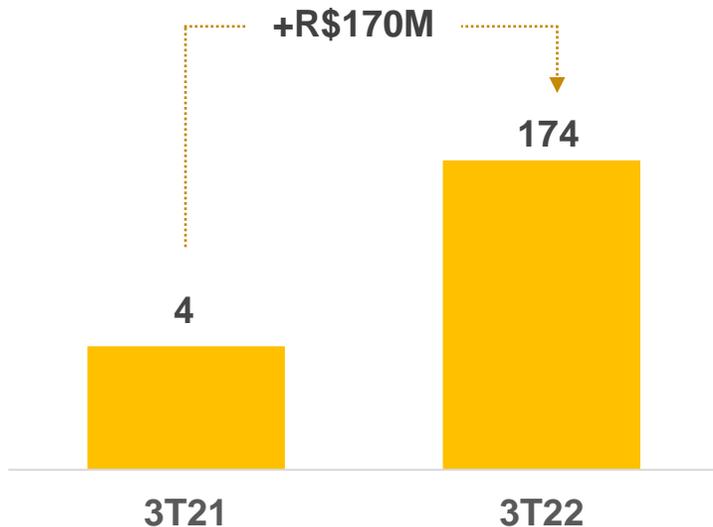
EVOLUÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



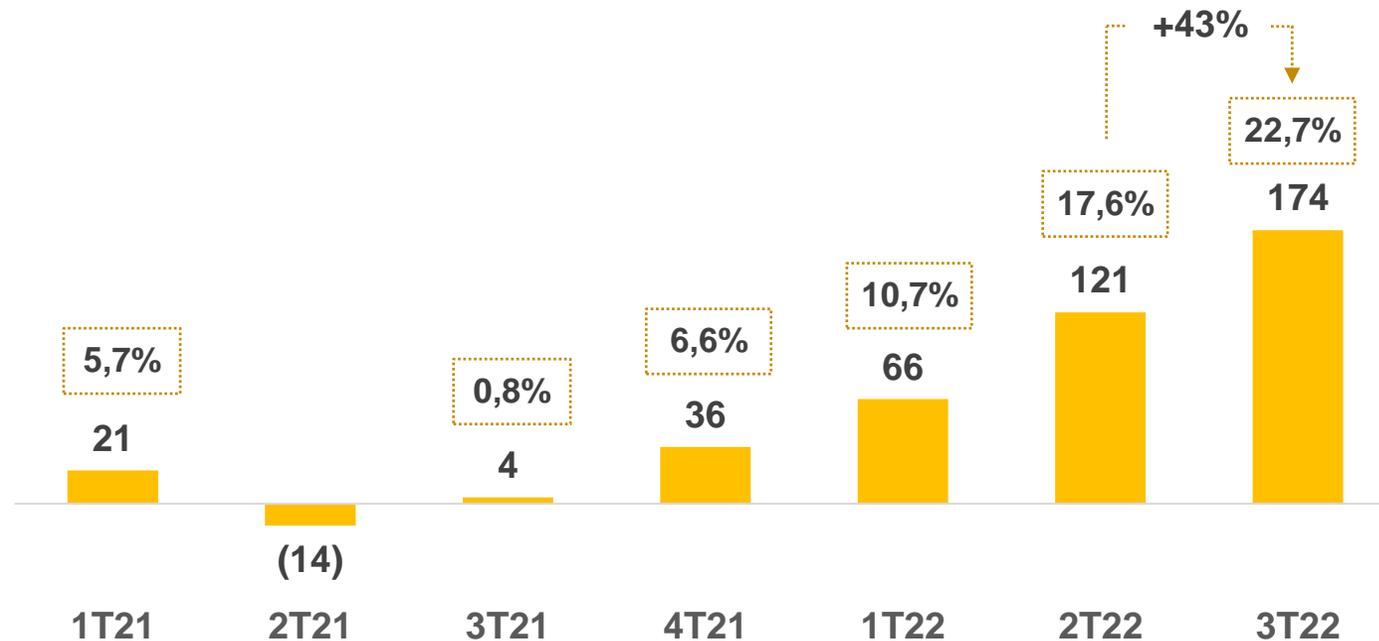
■ G&A
 ■ Vendas
 ■ Pré-operacionais

- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$149 milhões no 3T22, +R\$27 milhões vs. 3T21, devido à elevação e normalização das despesas administrativas e com vendas para buscar maior captação de clientes
- Comparado ao 2T22, as despesas representaram 19,5% da receita líquida, diluição de 3,3p.p. no trimestre, em função do crescimento da receita de 11% e da redução das despesas em 5%
- As despesas com vendas reduziram 14% vs. 2T22, representando 8% da receita líquida do trimestre, diluição de 2,3p.p., em função da melhor assertividade nos investimentos em captação de clientes e pelo contínuo incremento do nível de receita por academia

VARIAÇÃO DO EBITDA (R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA (R\$M)



■ EBITDA

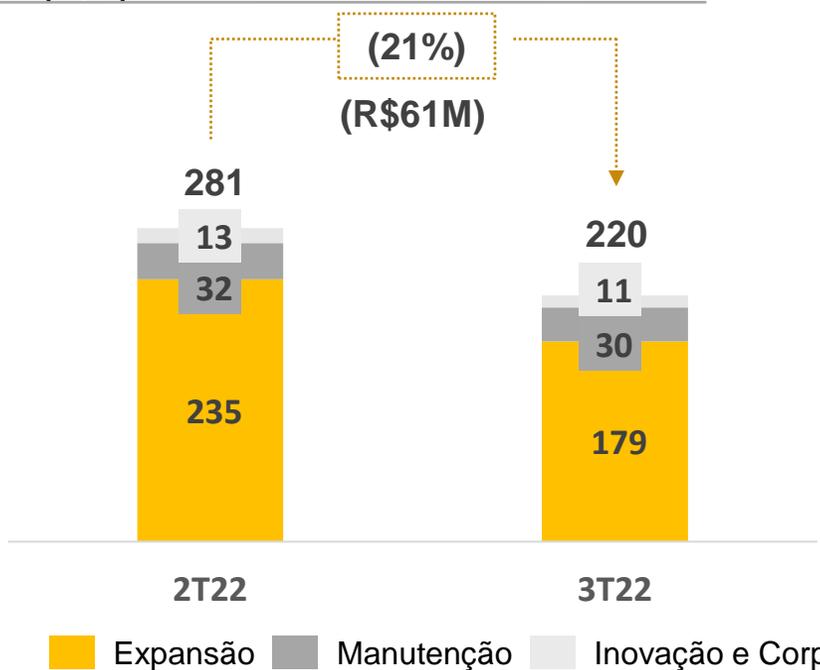
▭ Margem EBITDA

- EBITDA atingiu R\$174 milhões no 3T22, crescimento de R\$170 milhões vs. 3T21, sendo o 5º trimestre consecutivo de crescimento
- Em comparação ao 2T22, o EBITDA aumentou R\$53 milhões com expansão de 5,1p.p. na margem, em razão da elevação da receita combinada com diluição dos custos e despesas, evidenciando a alta alavancagem operacional do negócio
- A margem EBITDA da região Outros América Latina atingiu 48%, acima dos níveis históricos, e incremento de 2,5p.p. vs. o trimestre anterior

LIQUIDEZ FINANCEIRA E CAPEX

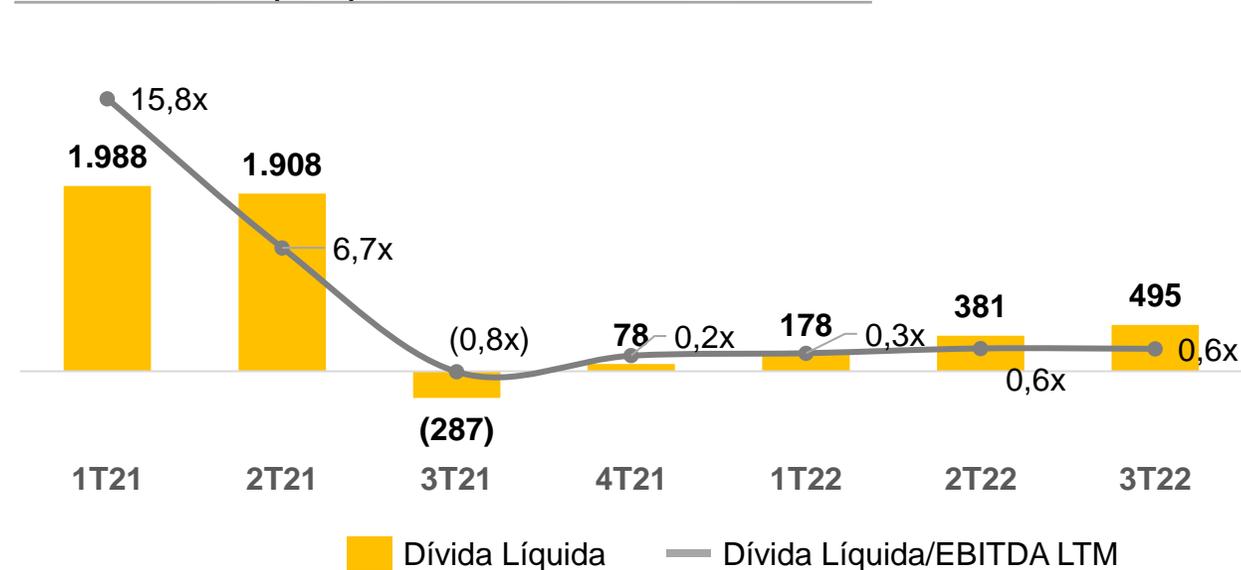
Sólida posição de caixa de R\$2,7 bilhões e perfil de dívida alongado

CAPEX (R\$M)

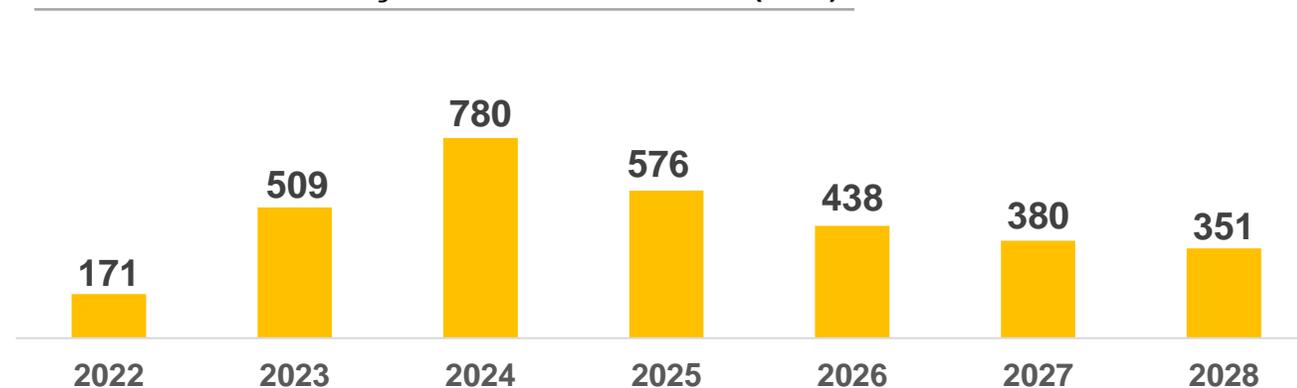


- Capex de expansão totalizou R\$179 milhões no 3T22 suportando 29 inaugurações de academias próprias e obras em andamento
- No trimestre o capex de manutenção totalizou R\$30 milhões, 6% abaixo do trimestre anterior
- Índice de alavancagem financeira estável em 0,6x suportado pela forte posição de caixa 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

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.

