

Smart Fit

Apresentação de Resultados 3T21

12.11.2021



Esta apresentação contém certas 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 previsão, indicação ou estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como palavras como "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outras palavras com significado semelhante. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros. Advertimos os investidores que diversos fatores importantes 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. O mercado e 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. Apesar de não termos razão para acreditar que qualquer dessas informações ou relatórios sejam imprecisos em qualquer aspecto relevante, não verificamos independentemente a posição competitiva, posição de mercado, taxa de crescimento ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou outras publicações da indústria. A Companhia, os agentes de colocação e os coordenadores não se responsabilizam pela veracidade de tais informações. 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.



SUPERAMOS A MARCA DE 1.000 ACADEMIAS

Adicionadas 109 academias nos 9M21, atingindo 1.009 ao final do 3T21 (+17% vs. 3T20)



PRETENDEMOS ATINGIR MAIS DE 1.260 ACADEMIAS EM 2022, SENDO PELO MENOS 1.010 UNIDADES PRÓPRIAS

Aceleração do ritmo de expansão da rede devido à retomada de vendas nos países, com o arrefecimento da COVID-19, e à oportunidade de continuar consolidando a posição de liderança no setor de fitness na América Latina



MELHOR TRIMESTRE EM AUMENTO DA BASE DE CLIENTES

Adicionados 390 mil clientes às academias (+20% vs. 2T21), com destaque para Chile e Colômbia que em outubro atingiram 102% e 86% da base de clientes de março de 2020 nas academias SmartFit existentes pré-pandemia



EXPANSÃO DE 30% DA RECEITA LÍQUIDA VS. 2T21

Acelerada recuperação da base de clientes e reabertura das academias proporcionou significativa elevação da receita líquida



REDUÇÃO DE 11% NO CUSTO CAIXA DAS ACADEMIAS ABERTAS ATÉ 2019

Forte foco em gestão de custos reduzindo o impacto da pandemia com maior redução em pessoal e outros custos de operação.

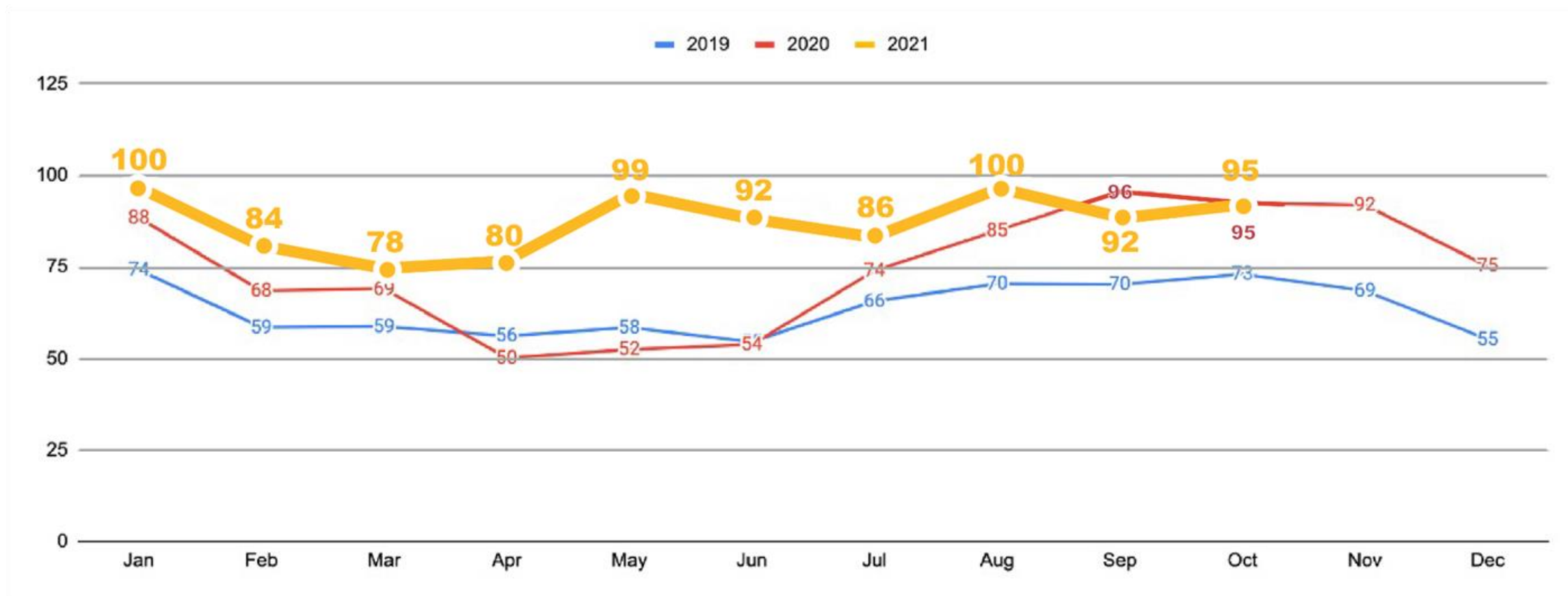


EBITDA POSITIVO EM R\$4M NO 3T21

Recuperação da base de clientes, alavancagem operacional e controle de gastos proporcionam continua melhora no resultado operacional.

RETORNO DE DEMANDA DA CATEGORIA

O interesse por academias atingiu seu **melhor momento** em agosto e continua **acima da média de 2019**.





Manutenção da saúde de marca acima de **85%**, com o aumento de menções positivas.



Em pesquisa realizada pela Caliber*, **2 em cada 3** Brasileiros, **conhecem a marca** Smart Fit.

70%

Dos respondentes afirmaram que **indicariam a marca** para amigos e familiares.



A **Smart Fit** mantém a **liderança** disparada em Share Of Voice* na categoria, em setembro nos mantivemos com **60% de share.**



Google

FOCO DO MARKETING PARA ATRAÇÃO DE NOVOS USUÁRIOS



APP SMART FIT

PRINCIPAIS PILARES



SOCIAL



TREINO



PROCESSOS

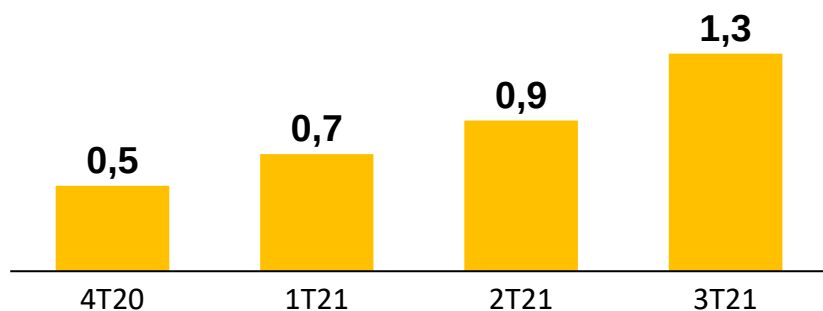
1,3M

USUÁRIOS ÚNICOS NO APP
(+ 155% VS. 4T20)¹

65%

DOS ALUNOS TOTAIS
REGISTRADOS NO APP¹

EVOLUÇÃO DE USUÁRIOS NO APP (MILHÕES)



(1) Dados de setembro de 2021 / APP SF = Aplicativo utilizado pelos alunos para acessar seus treinos e informações personalizadas.

(2) Dados de setembro de 2021 / SF Nutri = Serviço digital de Nutrição pago composto medições de bioimpedância, tele consultas e funcionalidades digitais. Brasil, México e América Latina

SMART FIT NUTRI



97k

MEMBROS ATIVOS NA BASE
(+28% VS. 2T21)²



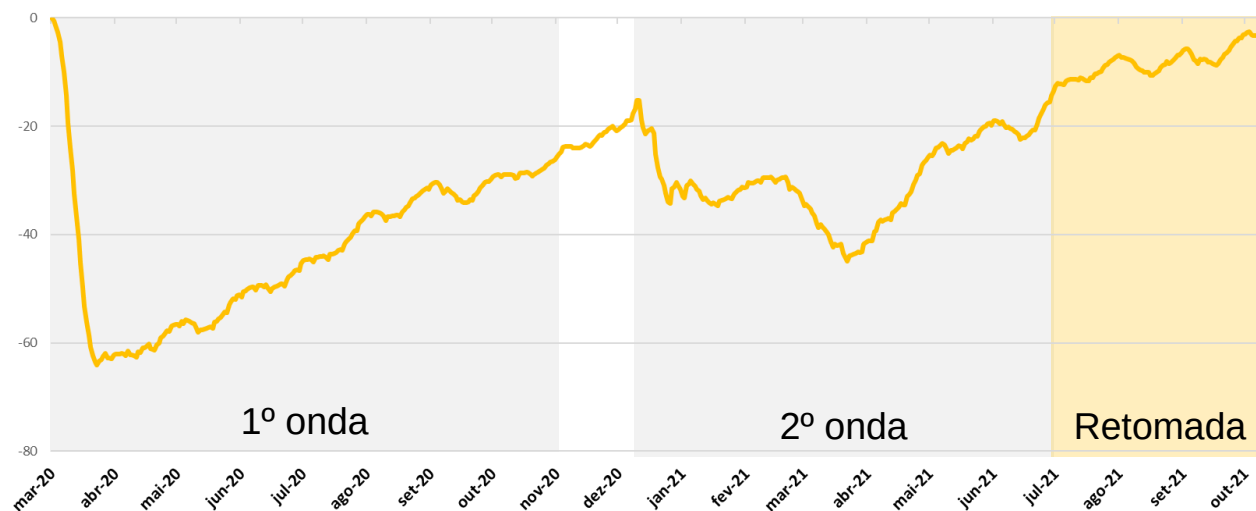
105k

MEDIÇÕES DE
BIOIMPEDÂNCIA NO 3T21
(+90% VS. 2T21)²

ÍNDICE DE MOBILIDADE COM EVOLUÇÃO CONSTANTE E MAIOR NÍVEL DESDE O INÍCIO DA PANDEMIA

Período com academias abertas aumentou

Índice de mobilidade - Ponderado por presença SmartFit Latam¹



Evolução diária das restrições de operação

2021	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set
% abertas (média diária)	70%	81%	66%	71%	95%	95%	98%	100%	100%
Brasil									
México									
Outros América Latina									

Restrito

Sem restrições

- ✓ Mobilidade segue em constante crescimento, ainda abaixo do nível pré-pandemia;
- ✓ Unidades em regiões que a mobilidade já retornou a patamares pré-pandemia apresentam um ganho de base acima da média no último trimestre

- ✓ Fim da segunda onda marcou início da retomada de alunos;
- ✓ Nível de congelados em queda com as reaberturas das unidades (12% no 2T21 vs 4% no 3T21);
- ✓ 100% das academias em operação a partir de Julho;
- ✓ Gradual suavização das restrições;

- Destaque para a flexibilização do uso de máscaras em academias no Chile

- ✓ Exemplo de restrições de operação a depender da localidade:

- Horário reduzido
- Restrição de acesso a área e produtos da academia (ex.: aulas em grupo e área de cardio)
- Necessidade de agendamento de horário
- Limitação de capacidade

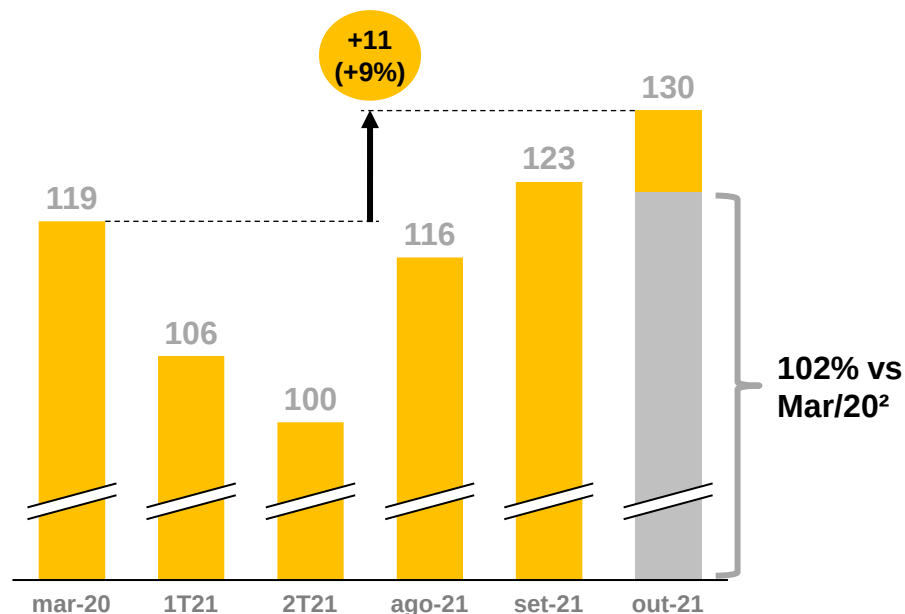
1) Média móvel de 15 dias do Índice de Mobilidade do Google para o Varejo e Lazer, ponderado pela presença (# de alunos) nos 5 principais países que a Smart Fit tem presença.

CHILE SUPERA NÚMERO DE ALUNOS DO PRÉ-PANDEMIA

Alta correlação entre índice de mobilidade e vendas

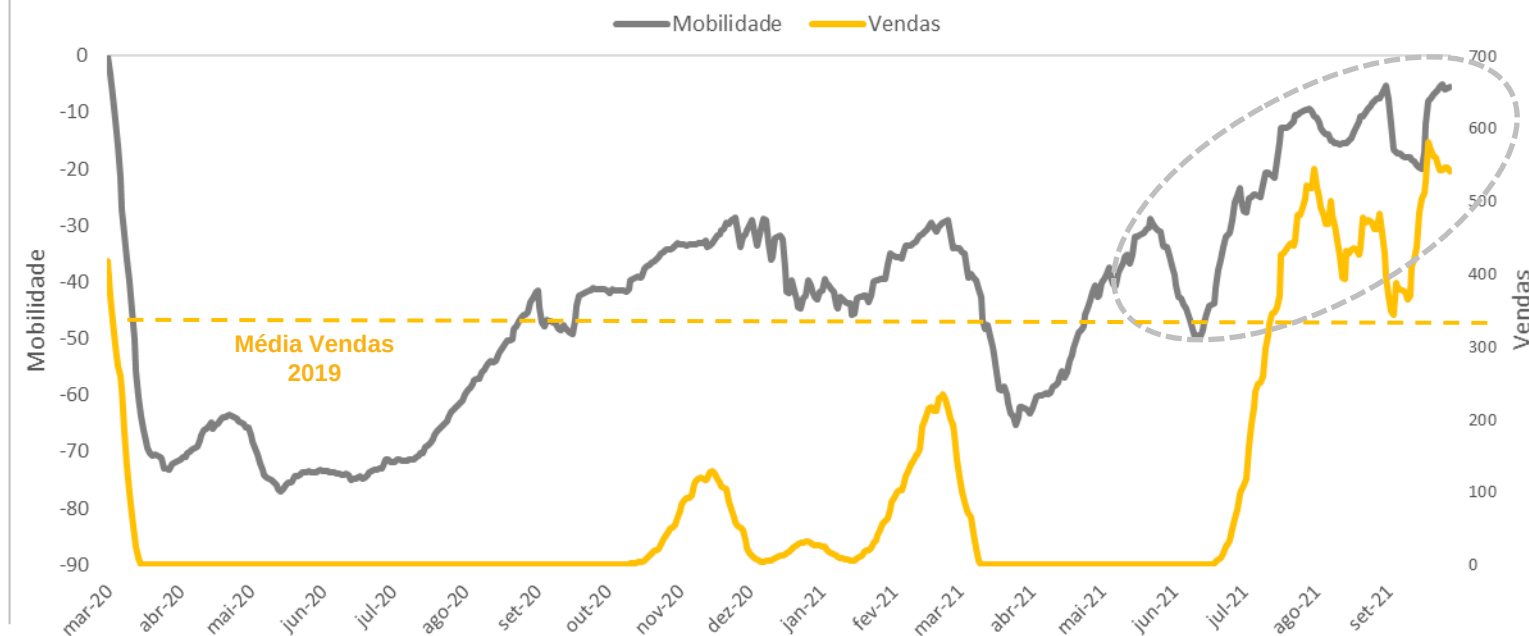
CLIENTES

(#'000 Final do Período)



Índice de Mobilidade Chile versus vendas diária¹

(Varejo e Lazer, % mudança vs. pre-COVID, média móvel 15 dias)



- Unidades permaneceram fechadas por 13 meses de março/20 até julho/21.
- Reabertura ocorreu com menor nível de restrições quanto ao funcionamento e a liberação do uso das academias sem obrigatoriedade da máscara.
- 90% da população totalmente vacinada ao final de Out/21.
- Unidades existentes pré-pandemia atingiram 102% da base de Mar/20 e cresceram 5,2% ao mês desde agosto.

1) Média móvel de 15 dias do Índice de Mobilidade do Google para o Varejo e Lazer para Chile (ponderado pelas cidades com mais unidades) e média móvel de 15 dias vendas (adição bruta de clientes) nas unidades do Chile

2) Considerando unidades SmartFit existentes pré-pandemia

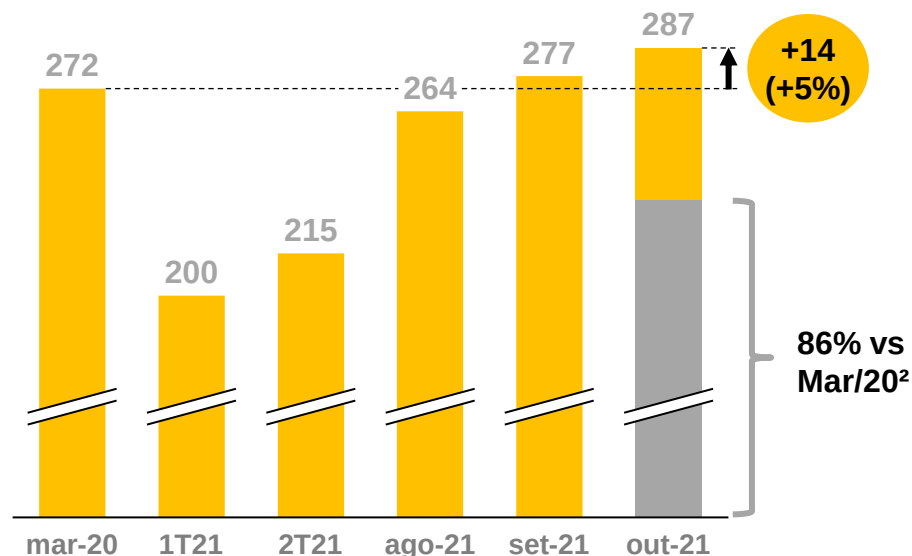
MELHORA DA MOBILIDADE PERMITE RECUPERAÇÃO NA COLÔMBIA



Alta correlação entre índice de mobilidade e vendas

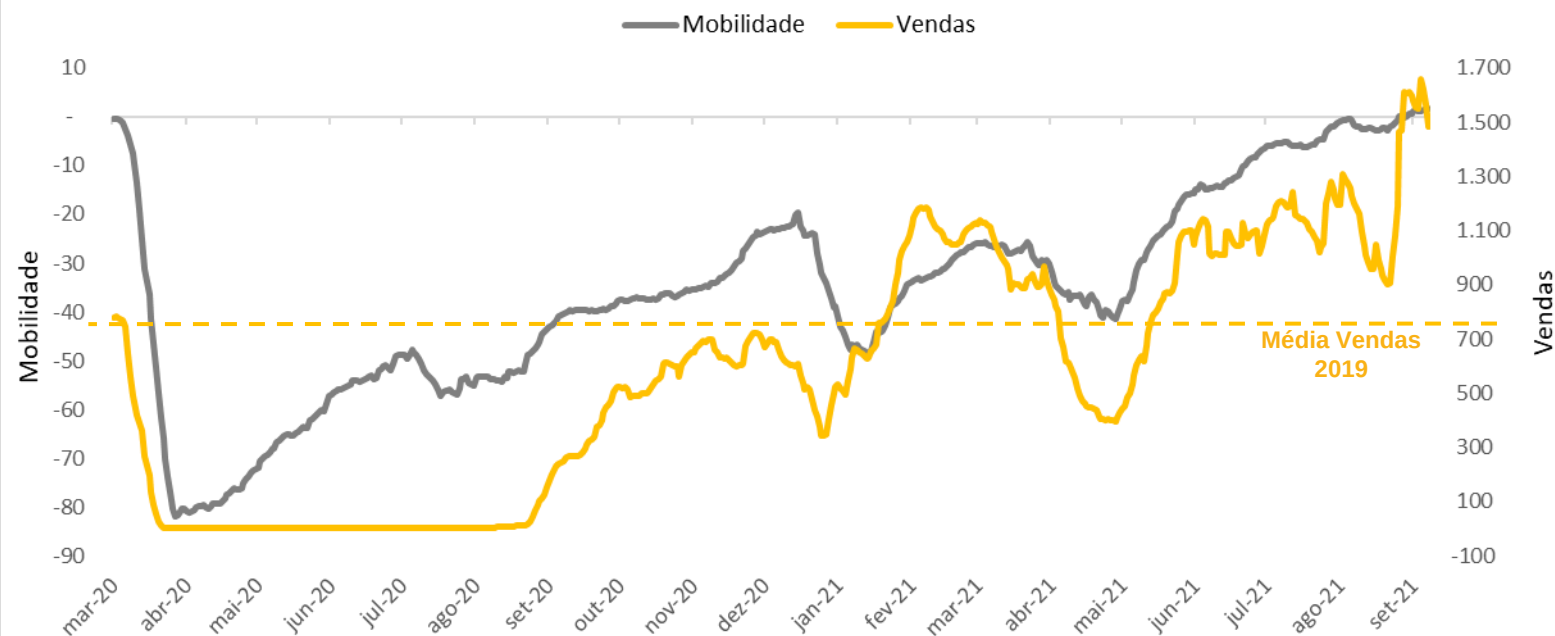
CLIENTES

(#'000 Final do Período)



Índice de Mobilidade Colômbia versus vendas diária¹

(Varejo e Lazer, % mudança vs. pré-COVID, média móvel 15 dias)



- Média de vendas no 3T21 acima da média de vendas de 2019 mesmo com restrições quanto ao uso e funcionamento das academias
- Em out/21, as unidades existentes pré-pandemia atingiram 86% da base de Mar/20²

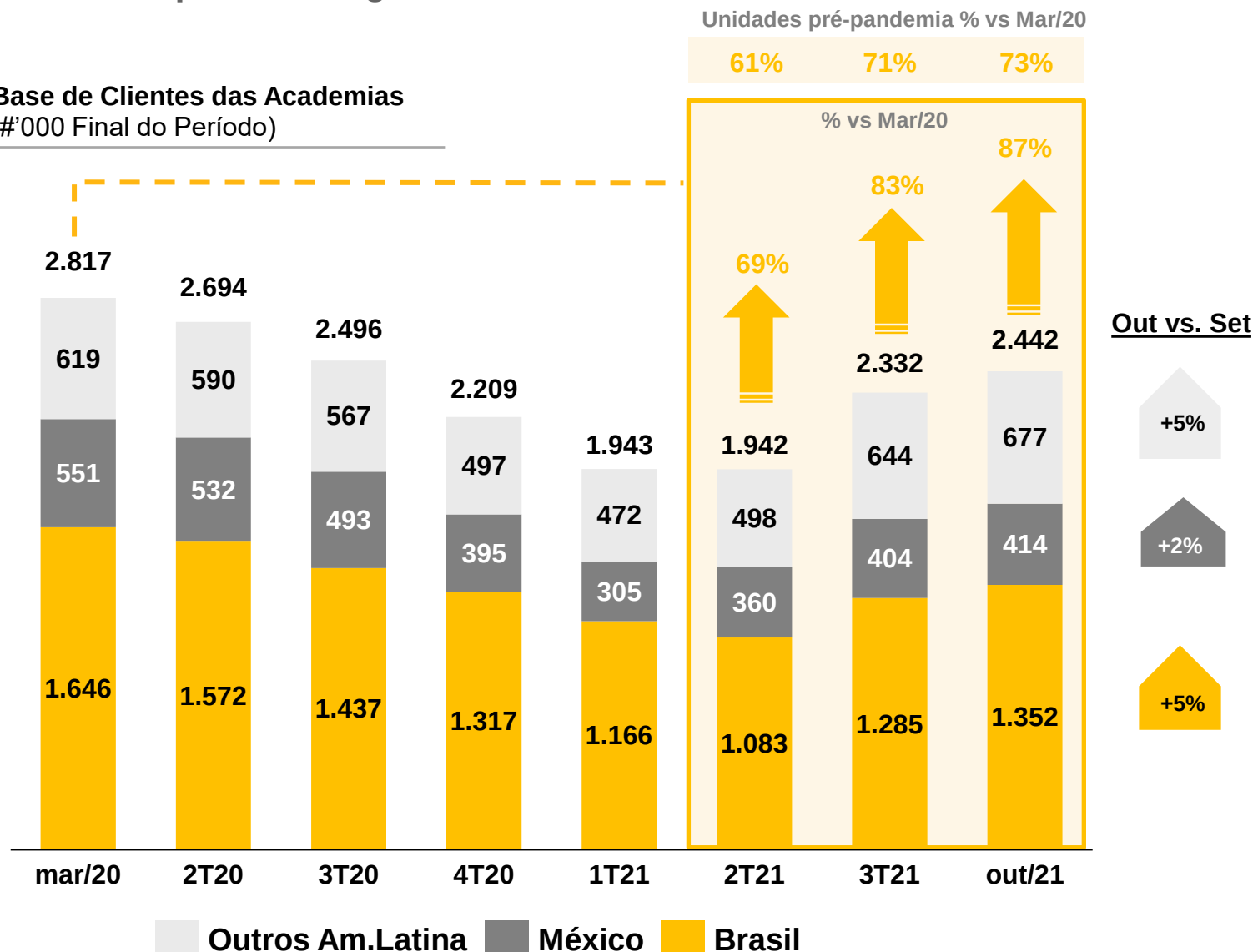
1) Média móvel de 15 dias do Índice de Mobilidade do Google para o Varejo e Lazer para a Colômbia e média móvel de 15 dias vendas (adição bruta de clientes) nas unidades da Colômbia

2) Considerando unidades SmartFit existentes pré-pandemia

RECUPERAÇÃO DA BASE DE ALUNOS EM ACADEMIAS

Primeiro trimestre com expansão da base de alunos desde o início da pandemia. Desde Jul/21, todos os mercados apresentam ganho de alunos

Base de Clientes das Academias
(#'000 Final do Período)



-  Ganho de 390 mil clientes no 3T21 (20% vs 2T21), sendo 255 mil em unidades existentes pré-pandemia
-  Em Out/21, Brasil e México atingiram 82% e 75% da base de clientes de Mar/20 respectivamente (70% e 68% em unidades existentes pré-pandemia)
-  Destaque para a região Outros Am. Latina com 87% da base de alunos em unidades existentes pré-pandemia em Out/21

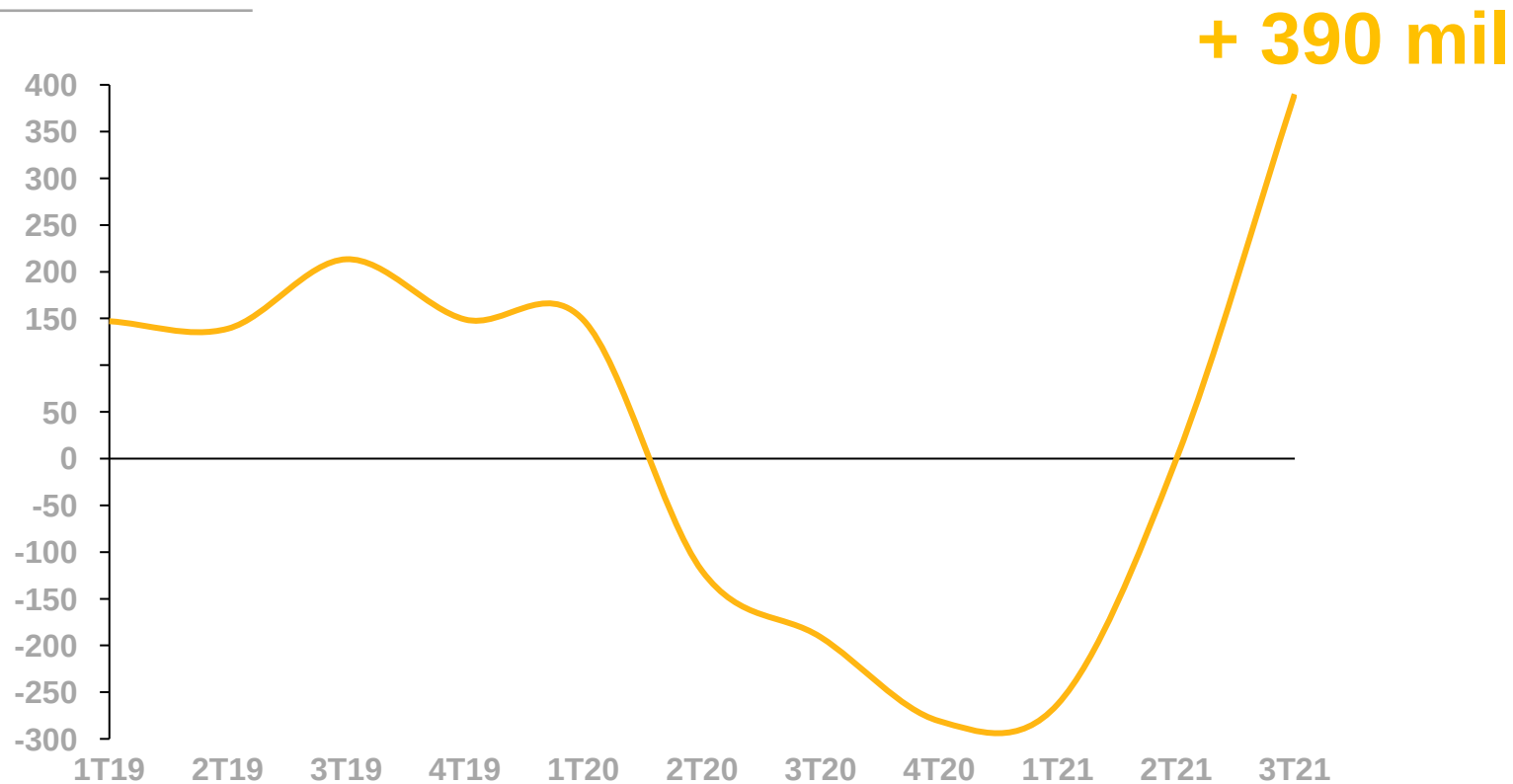
ADIÇÃO DA BASE DE ALUNOS EM MAIOR NÍVEL HISTÓRICO smartfit

3T21 foi o primeiro trimestre com expansão da base de alunos desde o início da pandemia e apresentou o maior saldo líquido de alunos da história



MELHOR TRIMESTRE DA HISTÓRIA EM GANHO DE BASE DE CLIENTES

EVOLUÇÃO SALDO LÍQUIDO DE ALUNOS
(#'000)

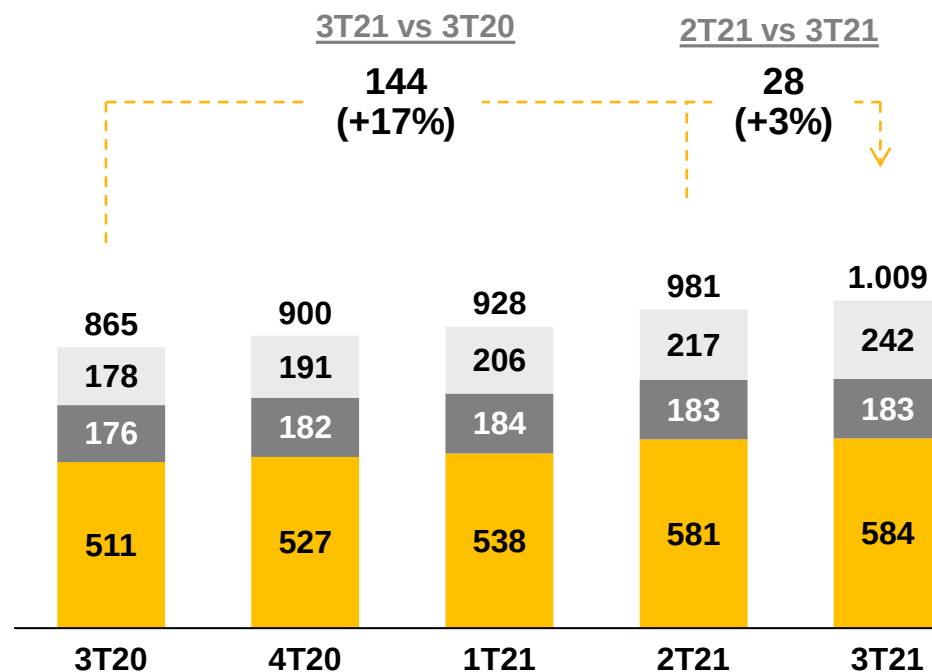


ACELERAÇÃO DO RITMO DE EXPANSÃO

Superação da marca de 1.000 academias, com 1.009 unidades no 3T21. Em 2022, a projeção é de aceleração da expansão, com mais de 1.260 academias até o final do ano

EVOLUÇÃO NÚMERO DE ACADEMIAS

PROJEÇÃO ACADEMIAS PARA 2022



	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21
Próprias	677	704	715	746	781
Franquias	188	196	213	235	228

Outros Am. Latina México Brasil

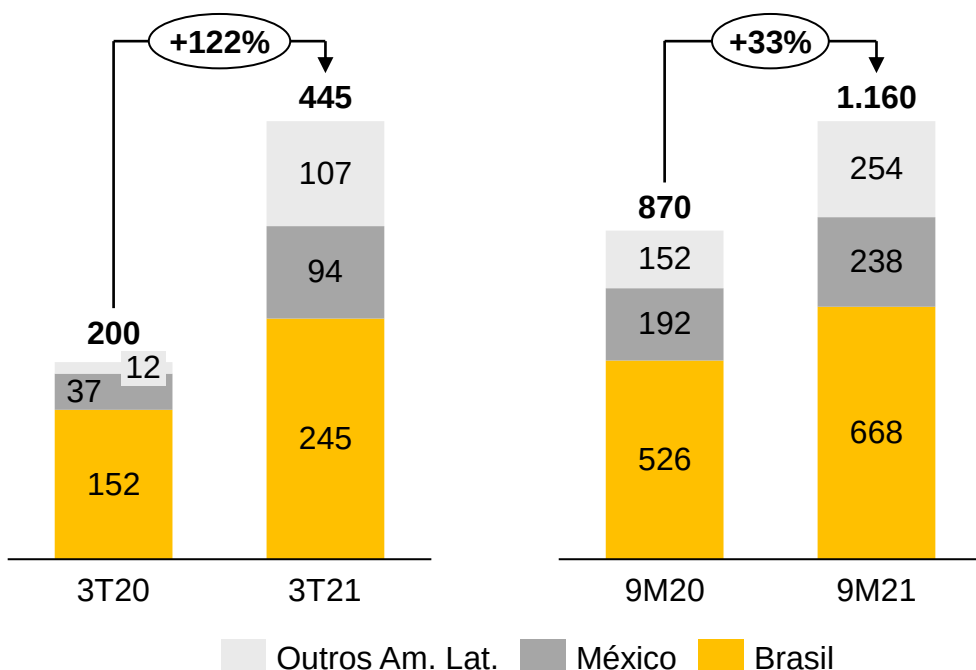


144 aberturas nos últimos 12 meses em um cenário de restrição de caixa;

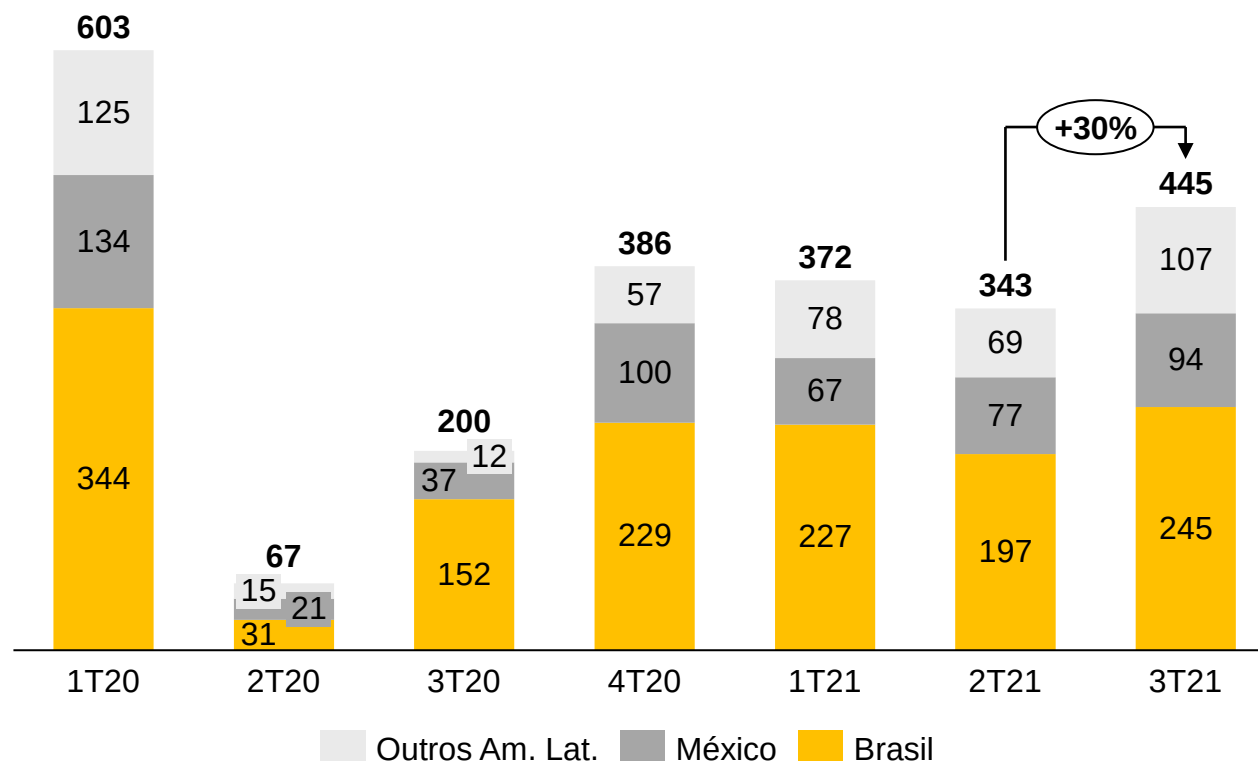


109 aberturas no ano, maior expansão no Brasil (+57 academias) e Outros América Latina (+51 academias)

VARIAÇÃO DA RECEITA (R\$MM)

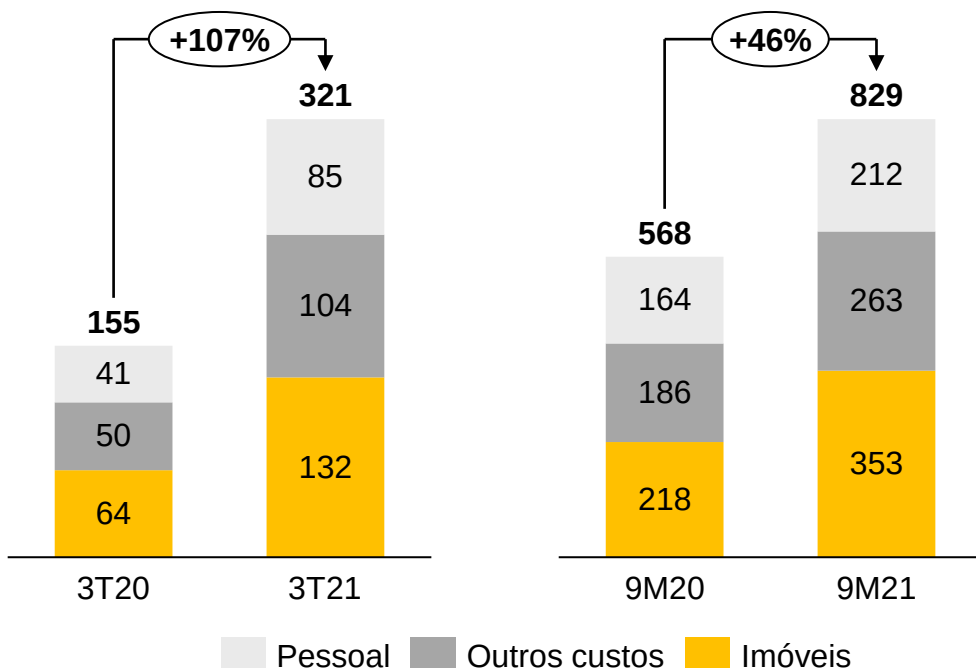


EVOLUÇÃO DA RECEITA (R\$MM)

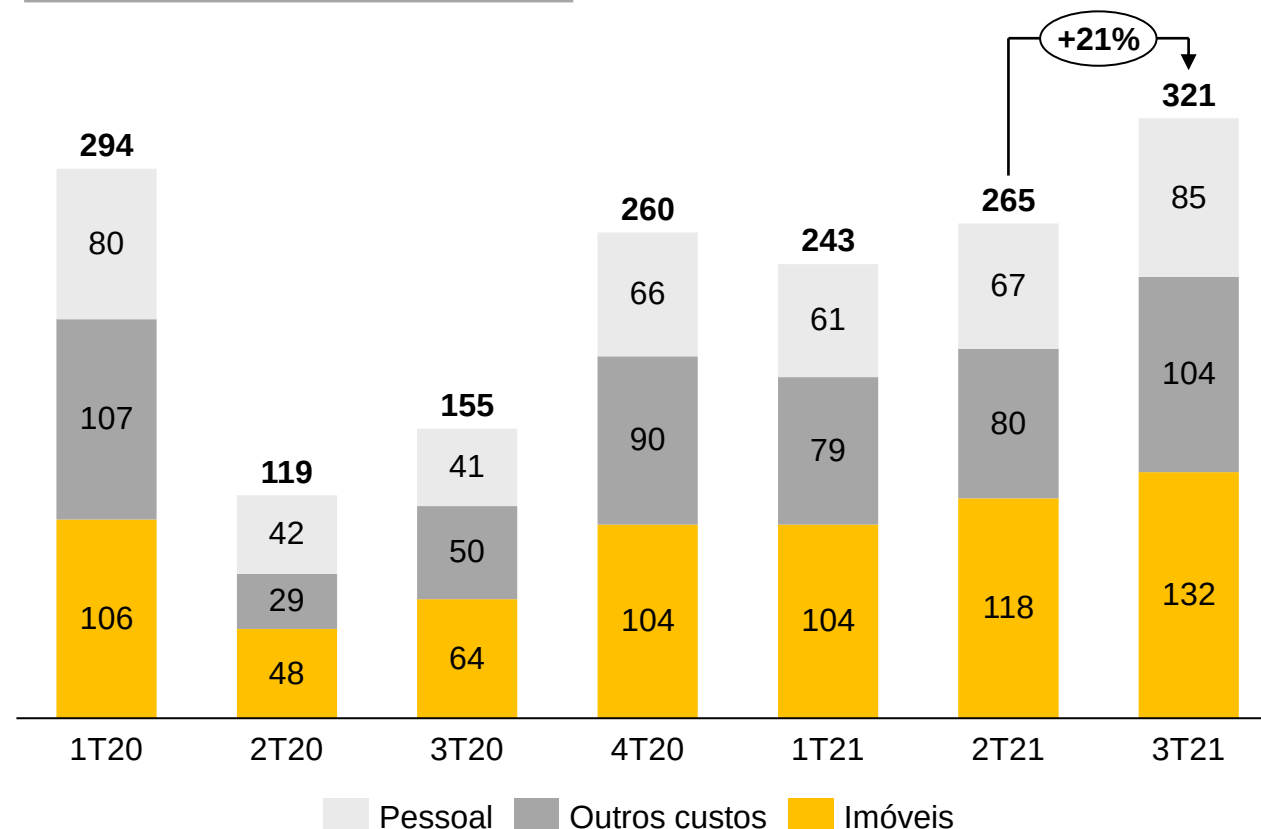


- ✓ Forte recuperação no 3T21 vs. 3T20 devido ao enfraquecimento da pandemia e reabertura de 100% das unidades
- ✓ Crescimento de 30% vs. 2T21 com consistente expansão da base de clientes e aumento dos dias em operação
- ✓ Recuperação de base de clientes em todos mercados combinado com abertura de novas unidades permitiu crescimento da Receita Smartfit de 57% na região de Outros Am. Latina, 27% no Brasil e 22% no México versus 2T21

EVOLUÇÃO DO CUSTO CAIXA (R\$MM)



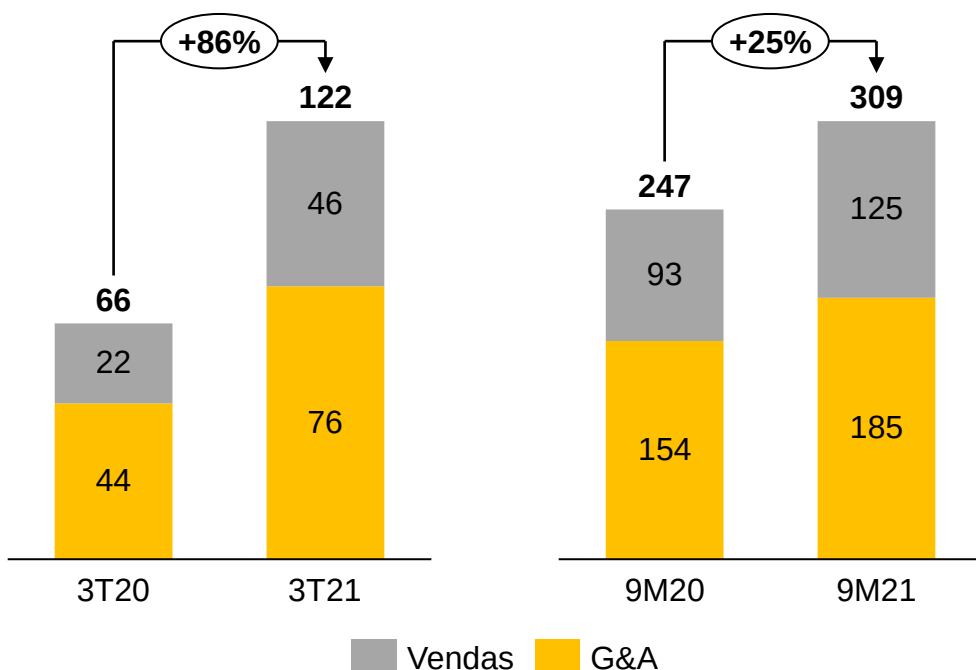
EVOLUÇÃO CUSTO CAIXA (R\$MM)



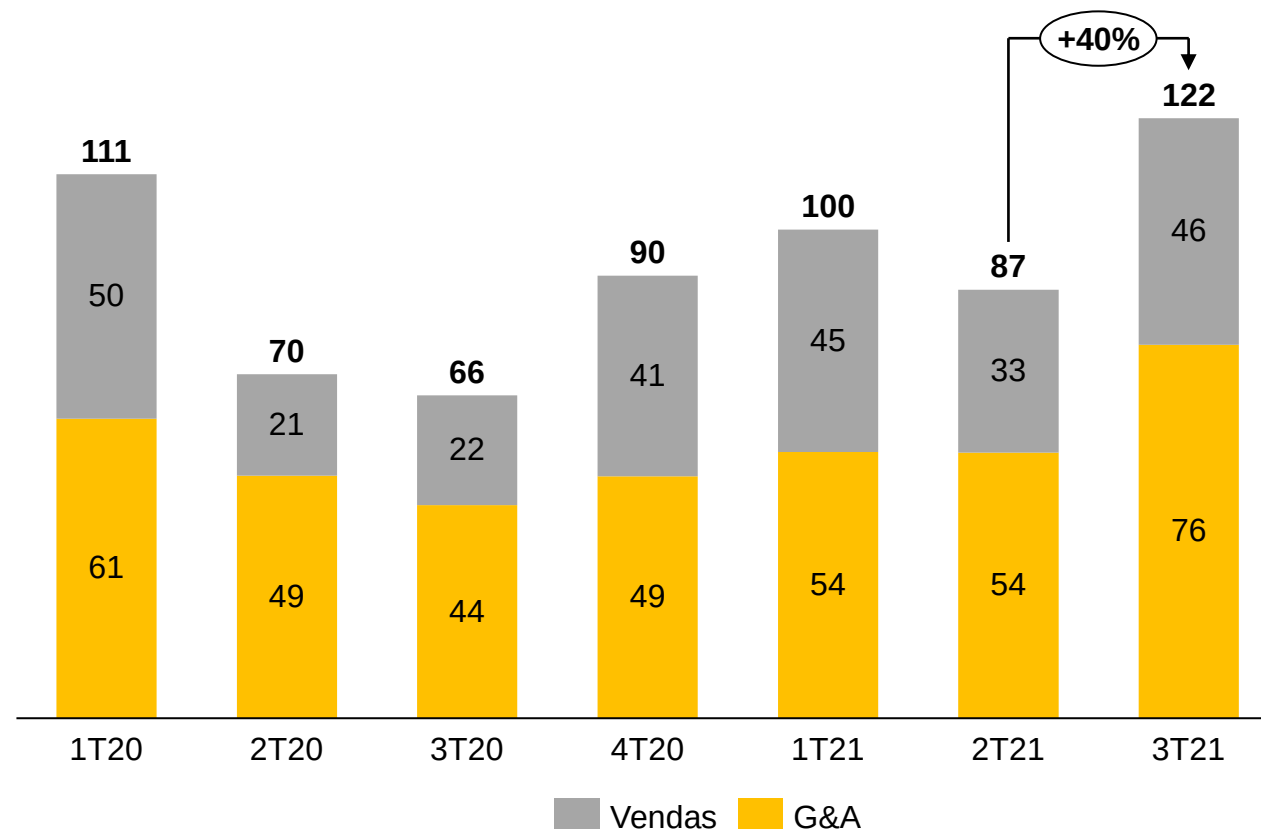
- ✓ Forte foco em gestão de custos caixa com redução de 11% no 3T21 vs. 1T20, sendo 22% de redução em pessoal e 19% de redução em consumo, considerando as academias abertas até 2019¹
- ✓ Aumento de 9% vs. 1T20 devido R\$57M de custo adicional relacionados a unidades abertas a partir do 1T20
- ✓ Incremento de 21% no custo caixa 3T21 vs. 2T21 em função da abertura de novas unidades próprias e da maior quantidade de dias aberto no período (100% no 3T21 vs. 87% no 2T21)

1- Para efeito de comparabilidade dos custos do 3T21 com os custos pré-pandemia (janeiro e fevereiro de 2020), comparamos a evolução do "Custo Caixa" das unidades abertas até 2019 nos referidos períodos

COMPARAÇÃO DESPESAS (R\$MM)

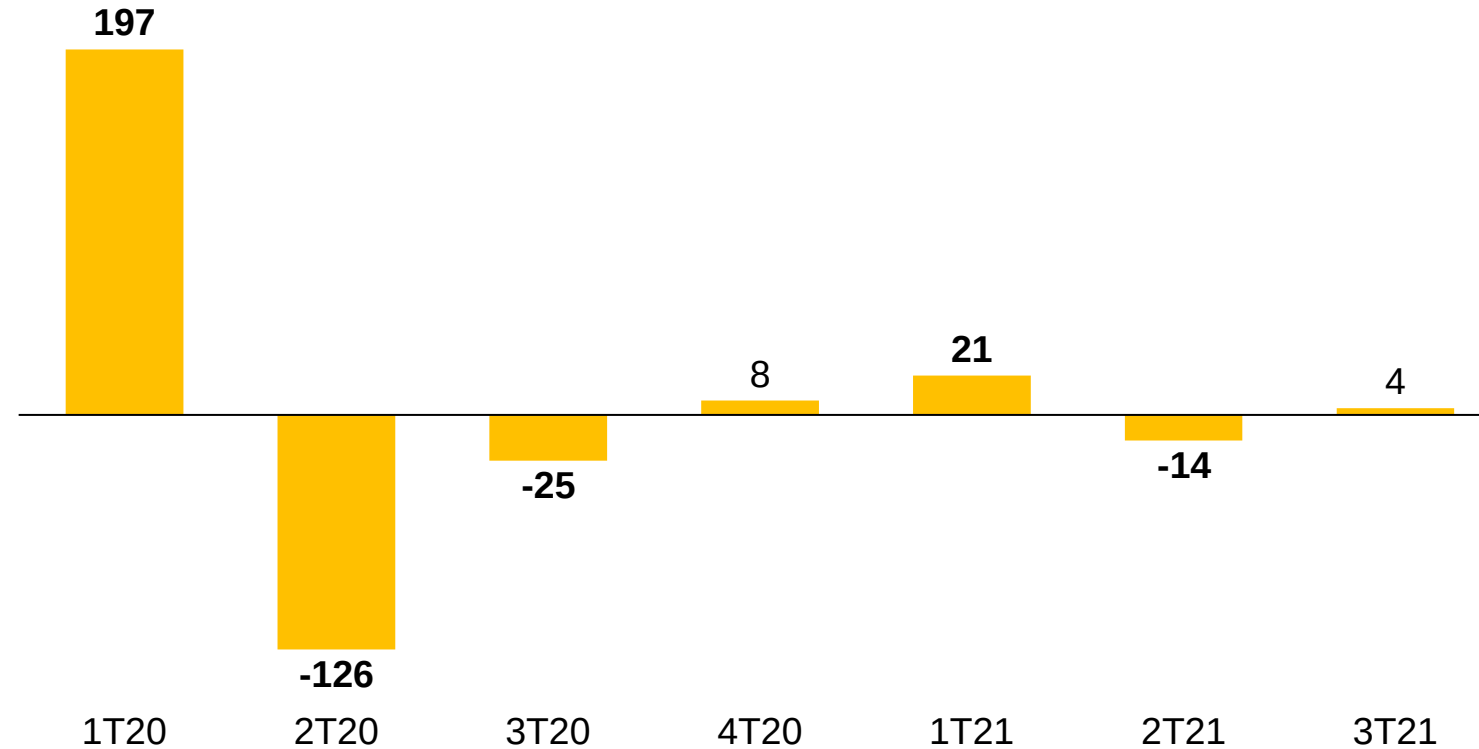


EVOLUÇÃO DAS DESPESAS (R\$MM)



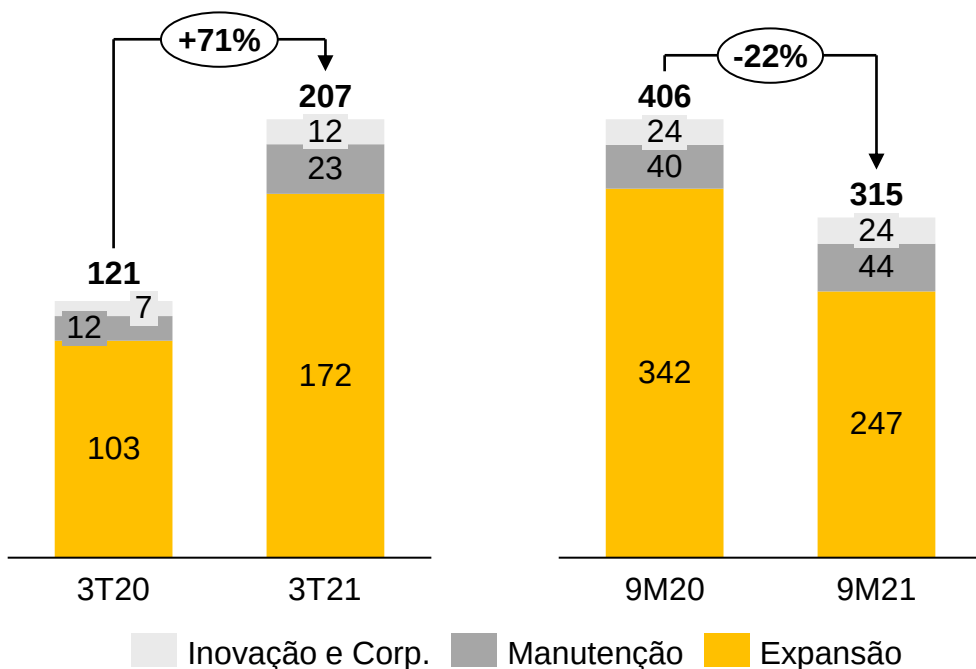
- ✓ No 3T21 as despesas com Vendas permaneceram estáveis em 10% da receita líquida, suportando a aceleração do ritmo de vendas
- ✓ As despesas gerais administrativas foram impactadas pelo provisionamento do incentivo do longo prazo e retomada de projetos de TI e Novos Negócios.

EVOLUÇÃO DO EBITDA (R\$MM)

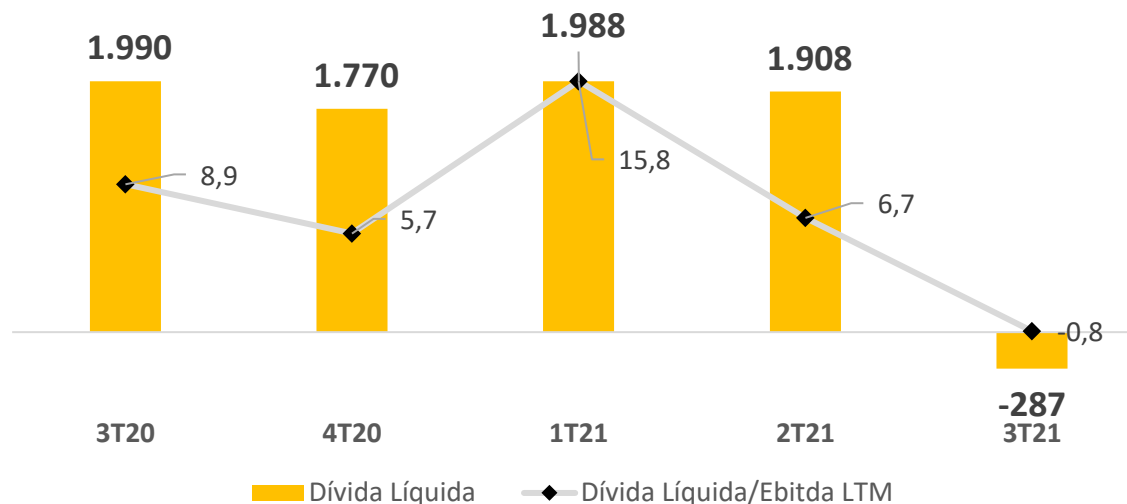


- ✓ Ebitda de R\$4M no 3T21, aumento de R\$18M vs. 2T21, impulsionado pela:
 - Recuperação da base de clientes com aumento da receita
 - Maior alavancagem operacional com a expansão da margem bruta caixa em 500bps
- ✓ Ebitda positivo no 9M21 de R\$11M, em um cenário de restrições de funcionamento e com 21% dos dias fechados no 1S21

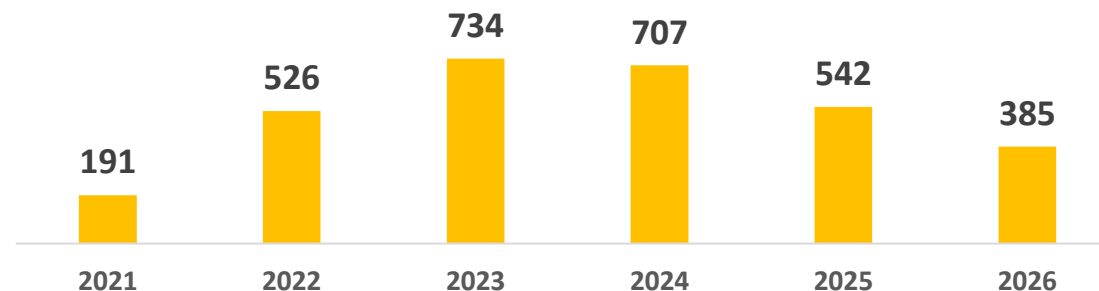
IPO proporcionou liquidez e retomada da expansão



Dívida Líquida R\$MM e Dívida Líquida/Ebitda LTM



Fluxo de amortização da dívida R\$MM



-  IPO com primária de R\$2.6Bi, reforçando o caixa para R\$3,4Bi e tornando a Cia. caixa líquida em R\$287M, com alavancagem financeira de -0,8x ao final do trimestre.
-  Capex de expansão somou R\$247M no ano com a retomada do ritmo de aberturas de unidades e com R\$134 milhões feitos pela SmartExp
-  Perfil da dívida alongada bem distribuídas nos próximos anos.
-  Investimento para inovação com digitalização de serviços e foco na experiência do cliente totalizaram R\$24M no ano

Q&A



Comentários Finais

