

Smart Fit

Apresentação Corporativa

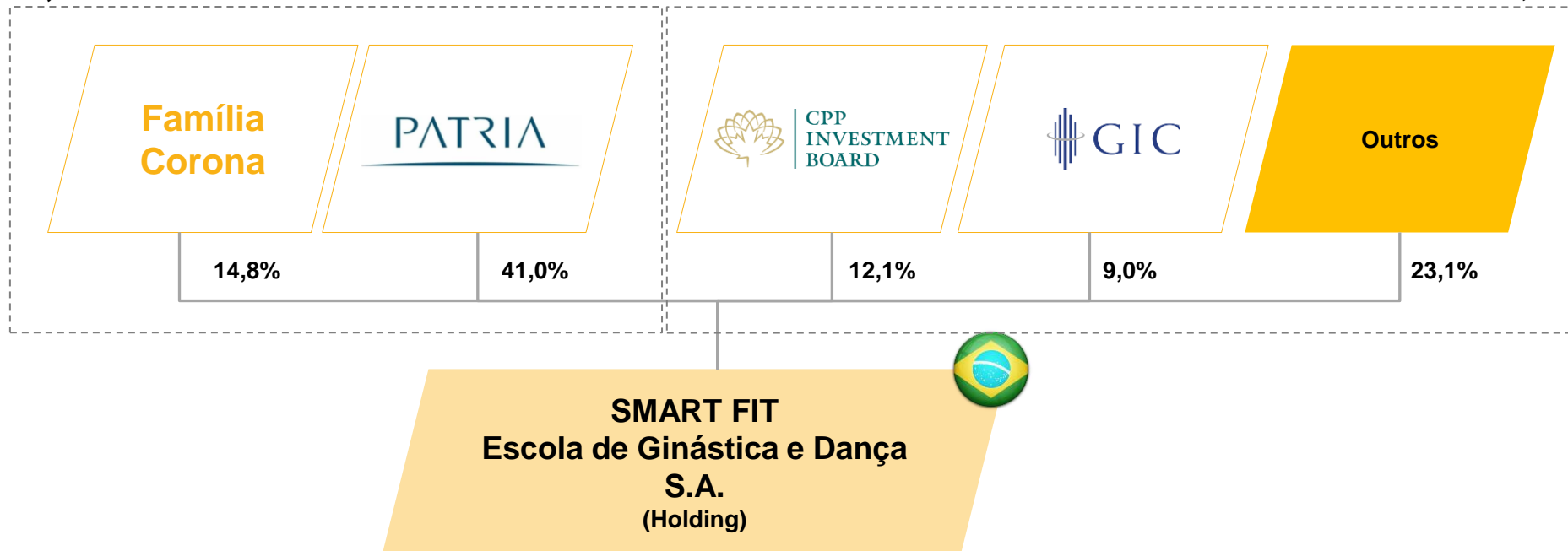
Outubro de 2022



ESTRUTURA DE ACIONISTAS SÓLIDA

Acionistas controladores
55,8%

Free Float
44,2%



Os acionistas controladores permanecem os mesmos após o IPO


Patria investe na empresa desde 2010, mas em 2019 trocou de fundos, reiniciando o seu ciclo de investimento

GIC juntou-se à Smart Fit em 2014 e o CPPIB em 2019

O MAIOR GRUPO FITNESS DA AMÉRICA LATINA



1.121 
academias ⁽¹⁾

 3,4 milhões
ALUNOS (Jun/22)

 365 mil
ASSINATURAS
DIGITAIS ⁽¹⁾

México:
217 academias
(19%)

PRESENTE EM ⁽¹⁾

14 países

Outros LatAm:
289 academias
(26%)

Brasil:
615 academias
(55%)



RECEITA (1T20 LTM)

R\$ 2,1 bilhões

+ 37%

CAGR
2018-1T20

EBITDA (1T20 LTM) ⁽²⁾

R\$ 616 milhões



UM HISTÓRICO MARCADO PELA CONTÍNUA ADAPTAÇÃO



1



LÍDER EM UM MERCADO AMPLO, SUJEITO À ACELERADO CRESCIMENTO E BENEFICIADO POR TENDÊNCIAS SECULARES FAVORÁVEIS

2



MODELO DE NEGÓCIO ÚNICO COM EXCELÊNCIA EM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO

3



HISTÓRICO FINANCEIRO SÓLIDO QUE COMBINA CRESCIMENTO ELEVADO E ATRAENTE RENTABILIDADE POR ACADEMIA

4



CRESCIMENTO SIGNIFICATIVO E OPORTUNIDADES DE CRIAÇÃO DE VALOR

O PRINCIPAL GRUPO FITNESS DA AMÉRICA LATINA...



A SmartFit é a #1 na América Latina e #4 no mundo

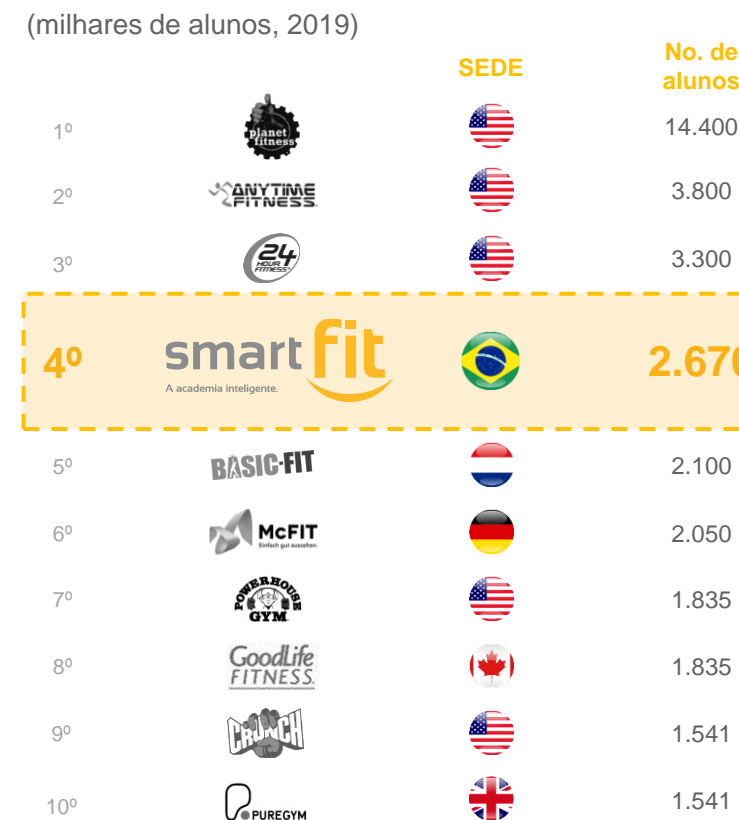
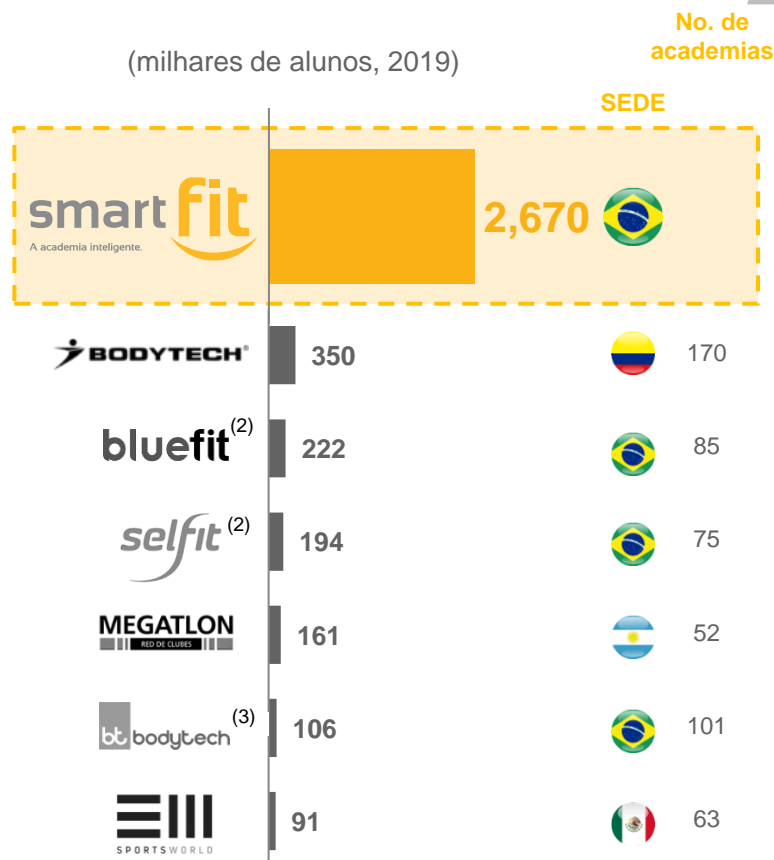
RANKING – AMÉRICA LATINA



RANKING – GLOBAL

No. 1 na América Latina, um mercado de US\$6 bilhões (1) e 8x maior que o segundo concorrente

De 18º a 4º no mundo em 5 anos (1)



Fonte: Relatório Global da IHRSA, Relatório "IHRSA Global

Obs.: (1) Em 2019; (2) Estimativa baseada no número de academias do Relatório Global da IHRSA e assumindo 80% de alunos por academia versus Smart Fit Brasil; (3) dados de 2018

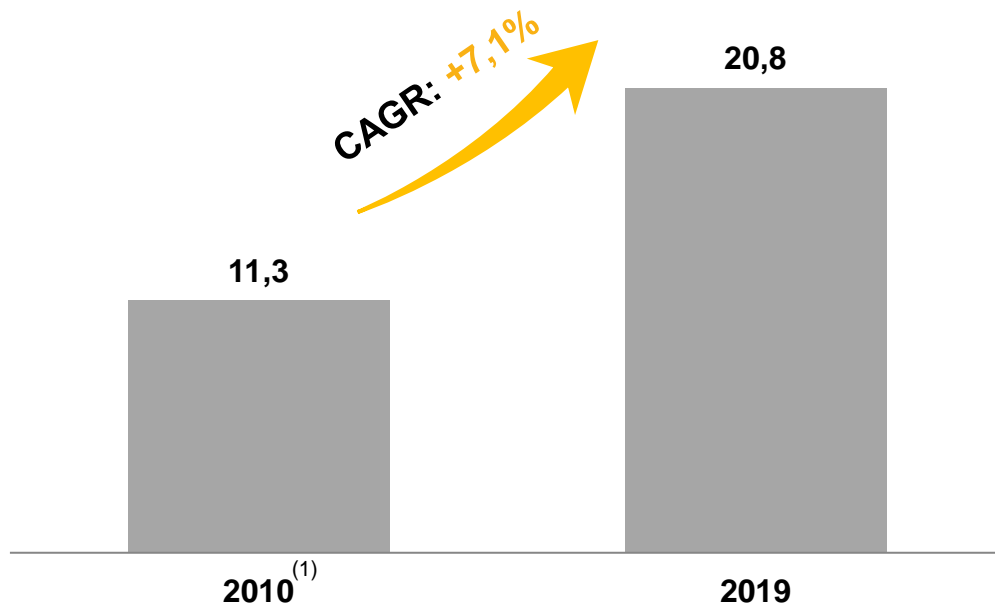
... UM SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO E INEXPLORADO...

O mercado de academias de ginástica na América Latina cresceu a um CAGR de 7,1%¹⁰⁻¹⁹, mas ainda permanece bastante inexplorado

OPERANDO EM UM SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO...

MERCADO FITNESS NA AMÉRICA LATINA

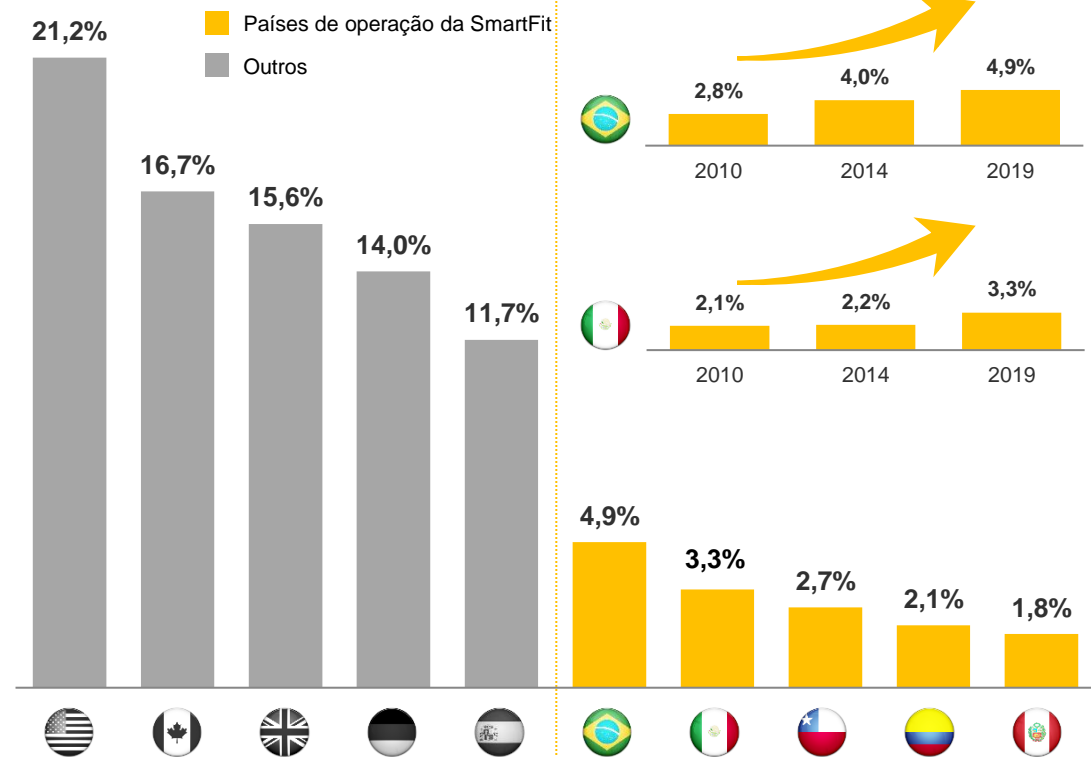
Número de clientes (MM)



... EM UMA REGIÃO BASTANTE INEXPLORADA

PENETRAÇÃO POR PAÍS

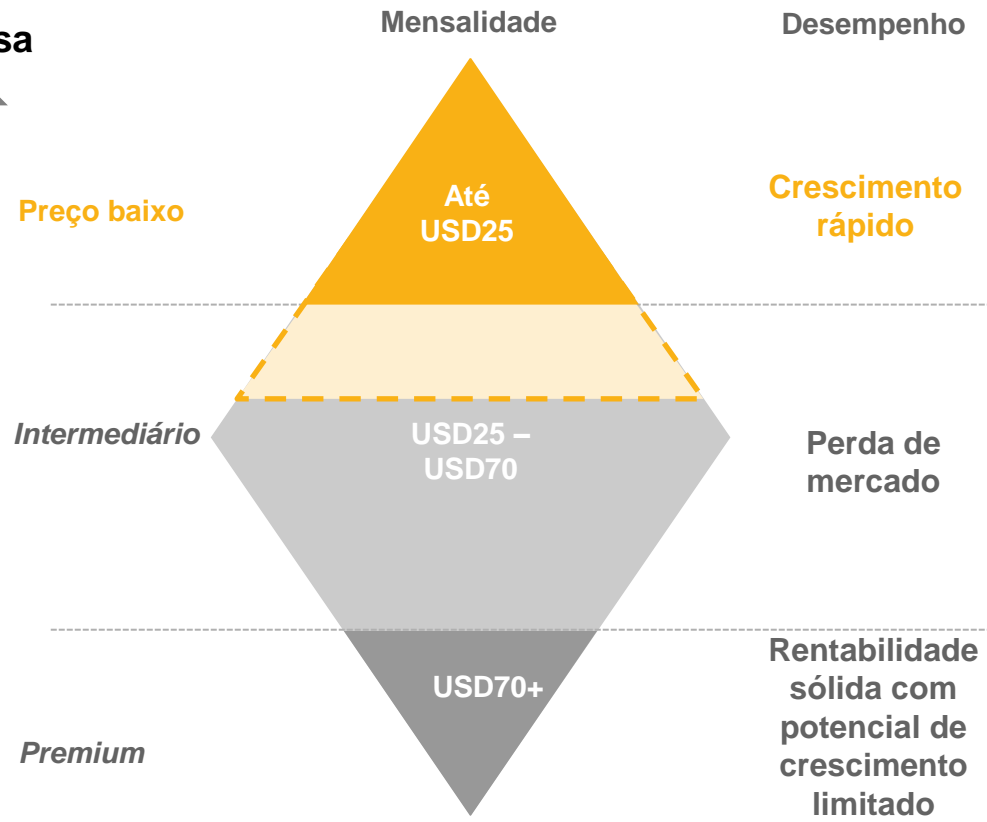
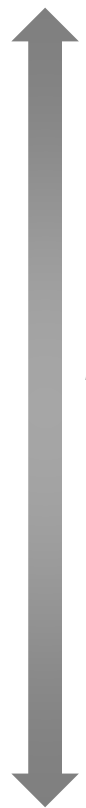
Penetração (%) – 2019



Fonte: Relatório Global da IHRSA (2011, 2015 e 2020), Banco Mundial, Lincoln International - Tendências em Fitness Digital (Trends in Digital Fitness - abril de 2020), Estudo da PwC "Academias de Baixo Custo no Reino Unido – aumento das previsões de margem de mercado" (UK Low-Cost Clubs – Market headroom forecasts increased), março de 2019; IHRSA, empresa/página web da Basic-Fit, Perspectivas Mundiais de População da ONU, FMI, Apresentação Institucional da Sports World, La Nación
 Obs.: (1) Taxa de crescimento que reflete apenas os países da América Latina presentes no banco de dados da IHRSA de 2011 e 2020, desconsiderando os seguintes países: Colômbia, Peru, Equador, Venezuela, Costa Rica, República Dominicana, Paraguai, Bolívia, Guatemala, Panamá, Honduras, El Salvador e Nicarágua

... LIDERANDO O MODELO DOMINANTE HVLP - VALOR AGREGADO - PREÇO BAIXO ...

Mercado de massa



Desempenho

Crescimento rápido

Perda de mercado

Rentabilidade sólida com potencial de crescimento limitado

Alto valor - Preço baixo



BIORITMO

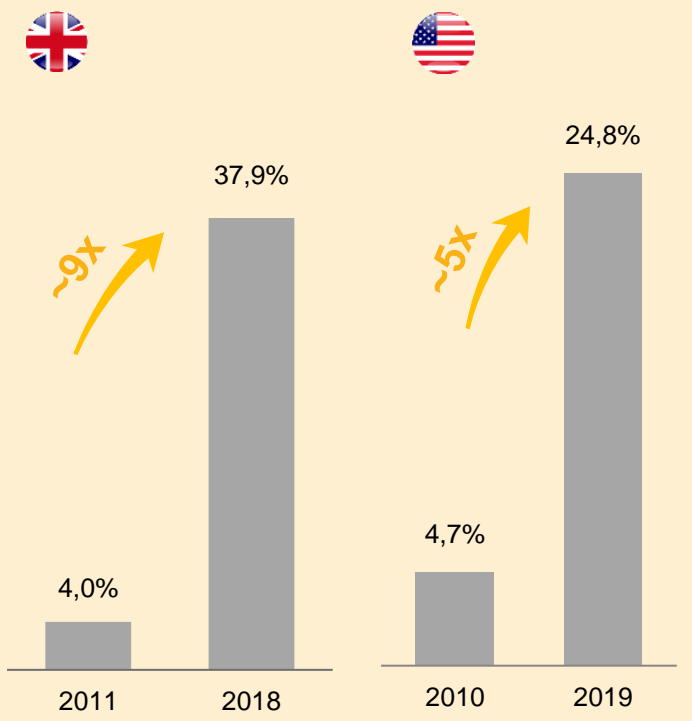
Boutique



Crescimento elevado, mas relativo a nicho e mercado pequeno

UM SEGMENTO DE GRANDE CRESCIMENTO

Participação no mercado de academias de preço baixo^(1,2)(%)



Líder no modelo de Valor Agregado - Preço baixo na América Latina

Fonte: Páginas web das empresas, com base na taxa de adesão, número total de atividades oferecidas, horário de funcionamento e principais marcas de equipamentos; Relatório sobre a Situação do Setor Fitness do Reino Unido em 2012 e 2019; Relatório Global da IHRSA de 2020. Obs.: (1) Apenas setor privado; (2) Considera a Planet Fitness, Blink e Crunch como academias de baixo preço nos EUA

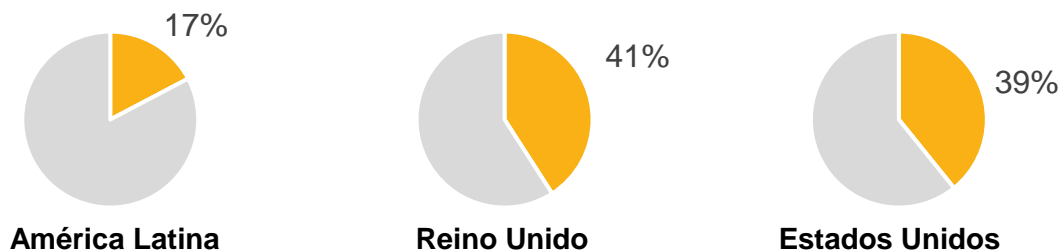
...BENEFICIANDO-SE DE UM MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO

A Smart Fit atingiu 12,8% de participação no mercado, crescendo cerca de 7x mais rápido do que o setor *fitness* da LatAm

BENEFICIANDO-SE DE UM MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO...

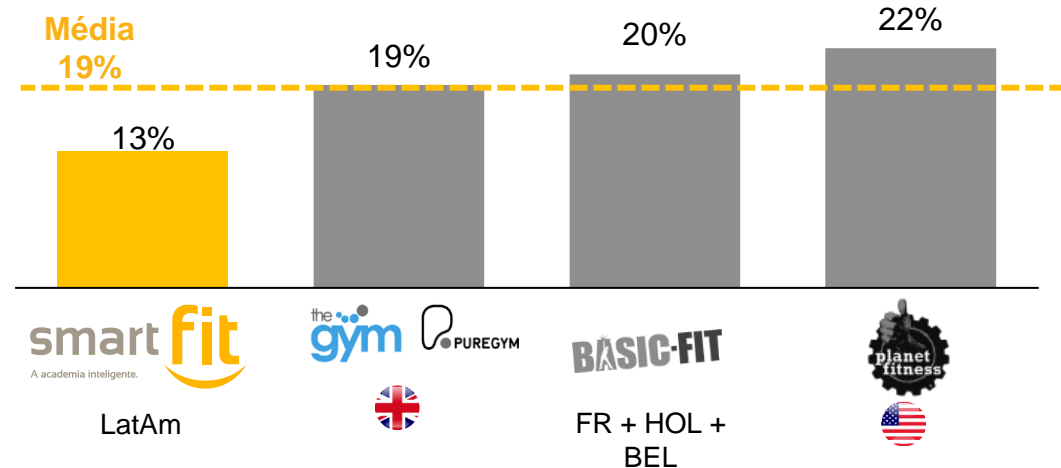
PARTICIPAÇÃO DAS 5 PRINCIPAIS ACADEMIAS

em número de alunos – 2019 (%)



PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PLAYERS – TODOS HVLP

em número de alunos – 2019 (%)

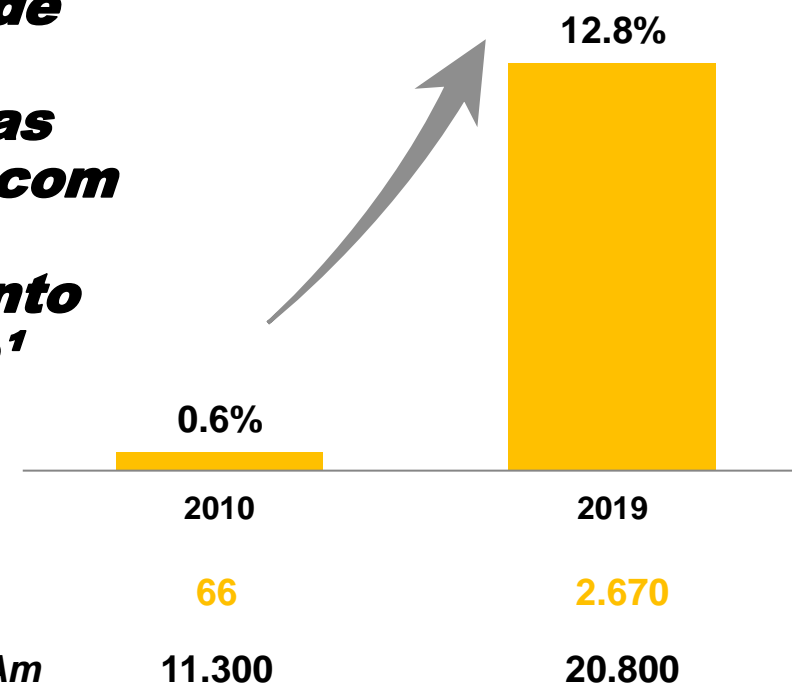


... PARA CONSOLIDAR A NOSSA POSIÇÃO DE LIDERANÇA

PARTICIPAÇÃO DA SMARTFIT NO MERCADO DE ACADEMIAS DE GINÁSTICA NA AMÉRICA LATINA

Número de alunos (milhares)

Empresa de ginástica (academias próprias) com maior crescimento do mundo¹

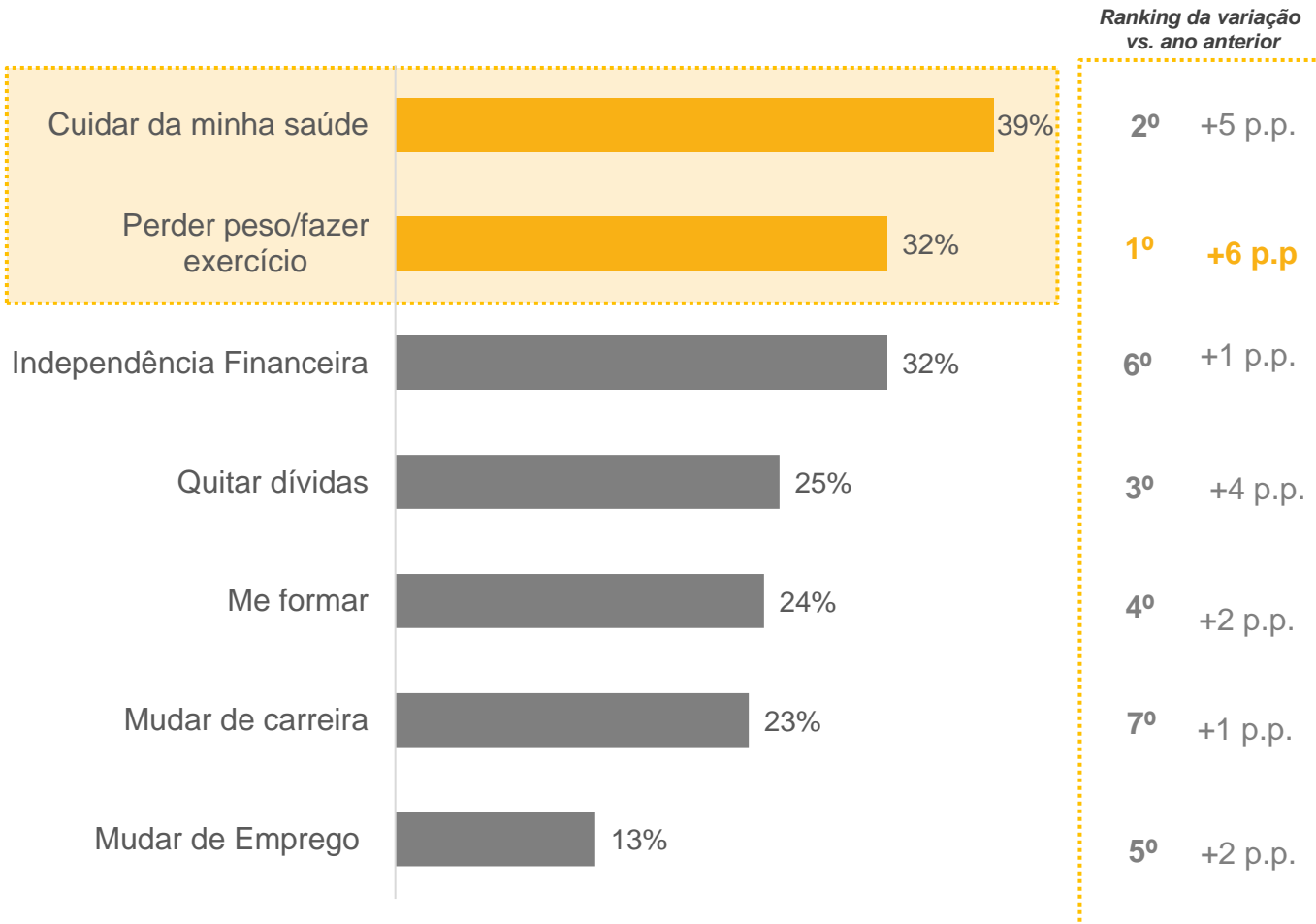


Fonte: Relatório Global da IHRSA de 2017, "IHRSA Global 25" de 2017, Relatório Global da IHRSA de 2020
Obs.: (1) Considera dados do período de 2014-19 e entre as 25 maiores redes globais

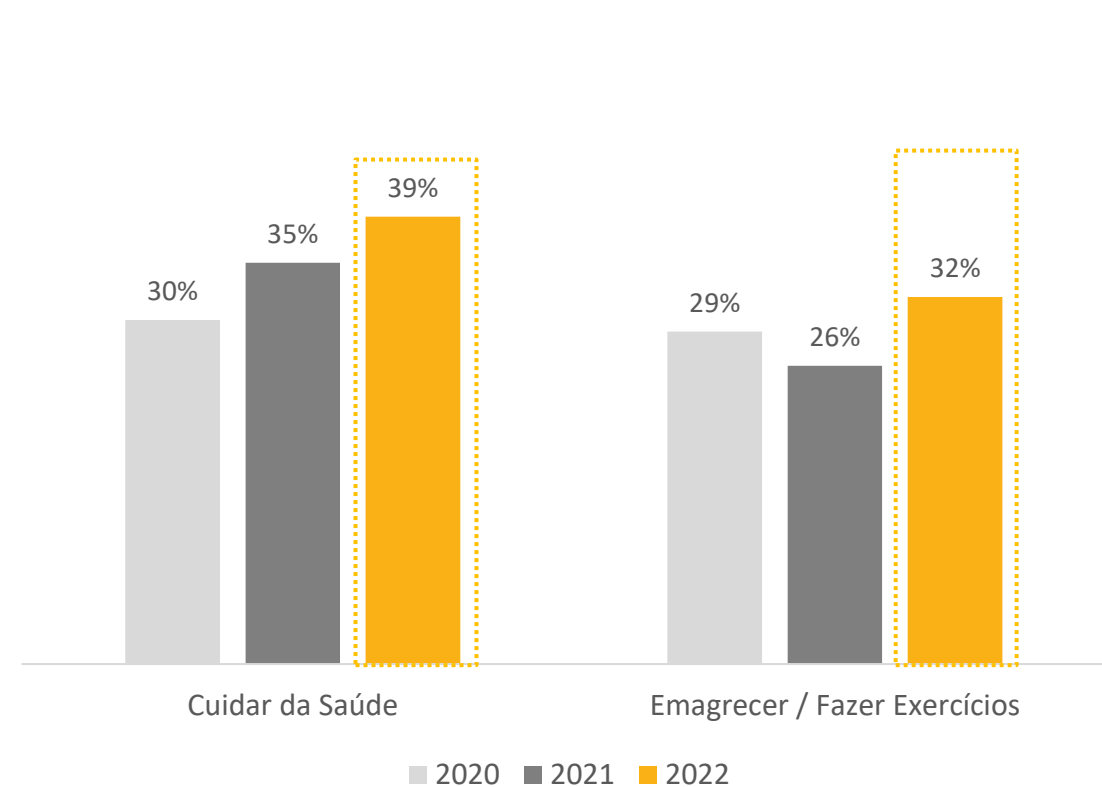
SAÚDE E ATIVIDADES FÍSICAS SÃO PRIORIDADES EM 2022 smart fit

Cuidar da saúde e prática de atividades físicas são prioridades para 2022

PRINCIPAL FOCO PARA 2022⁽¹⁾



MAIOR ATENÇÃO EM CUIDADOS COM A SAÚDE⁽¹⁾

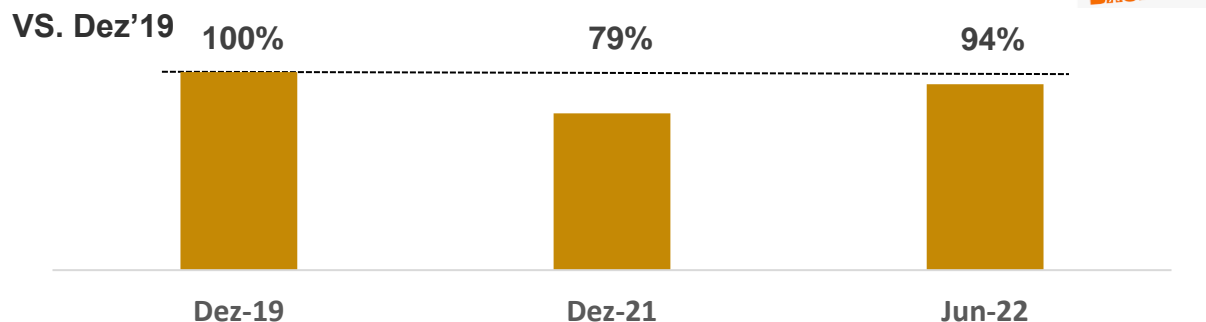


(1) Pesquisa SOV Google no Brasil sobre Retomada – Ano Novo, Vida Nova, Nov-2021

... ENQUANTO O MODELO HVLP FORTALECE SEU POSICIONAMENTO

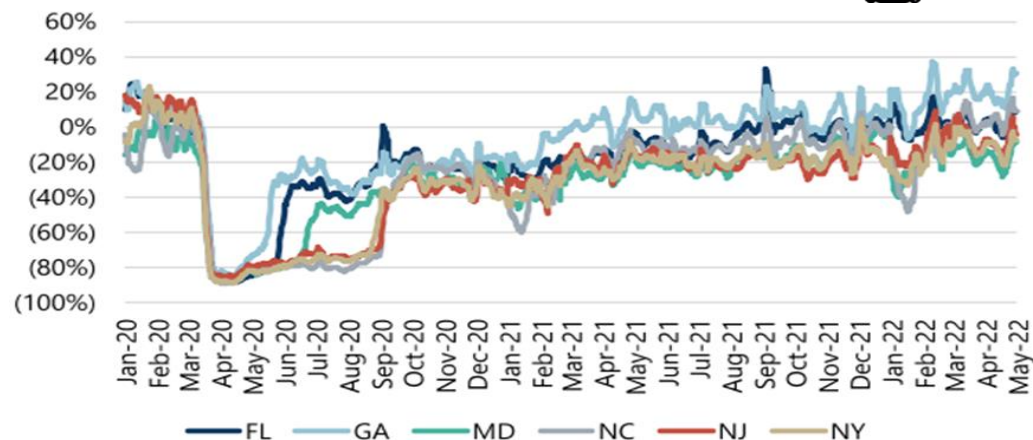
OS PLAYERS HVLP TEM RECUPERADO A BASE DE ALUNOS RAPIDAMENTE

BASIC FIT - BASE DE ALUNOS EM UNIDADES MADURAS – MESMAS ACADEMIAS



TRÁFEGO DA PLANET FITNESS

Indexado aos Níveis do Mesmo Dia de 2019 (Leste dos EUA) ⁽¹⁾

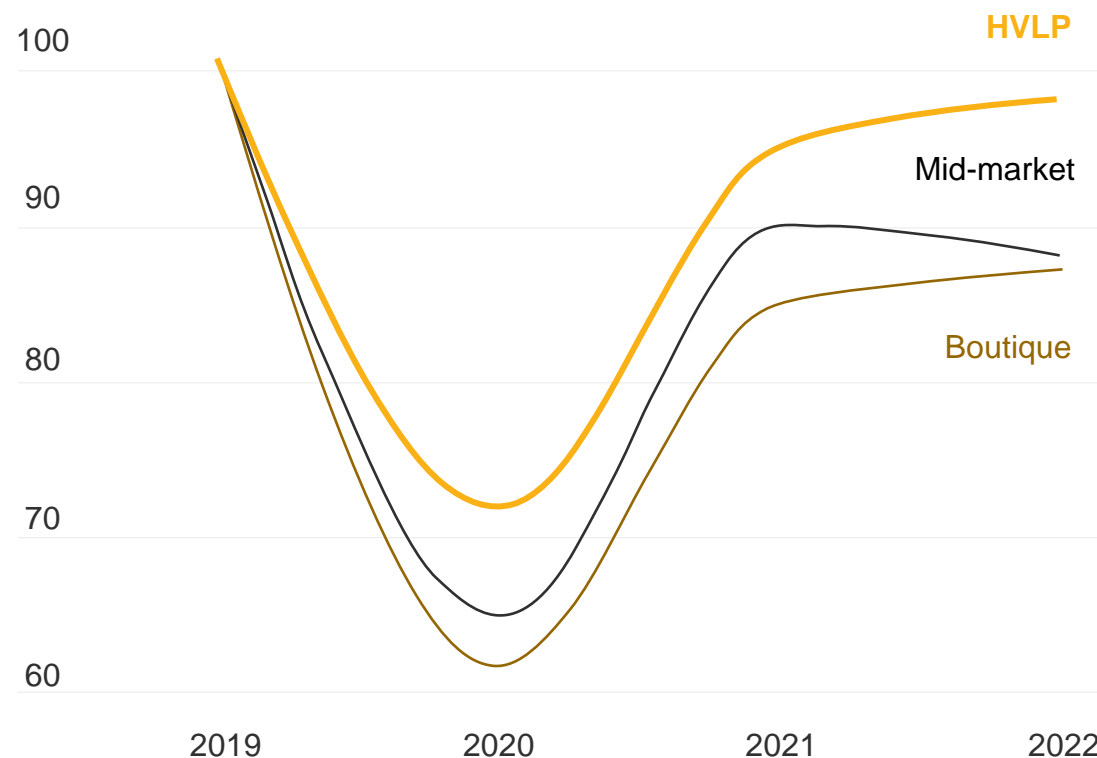


Fontes: Divulgação de resultados da Basic Fit, relatório de pesquisa da Jefferies, Fitch Ratings, IHRSA
Obs.: (1) Relatório da Jefferies de Maio de 2022

HVLP É O PRIMEIRO SEGMENTO PREVISTO PARA RETORNAR AOS NÍVEIS PRÉ-COVID

EVOLUÇÃO DA RECEITA – ACADEMIAS DE GINÁSTICA DOS EUA

Projeções da Fitch Ratings; 2019 = 100 - vendas no critério "mesmas lojas"



Principais *players* do segmento de mid-market protocolaram pedido de recuperação judicial

O DIGITAL É COMPLEMENTAR E A SMART FIT É LÍDER NA AMÉRICA LATINA

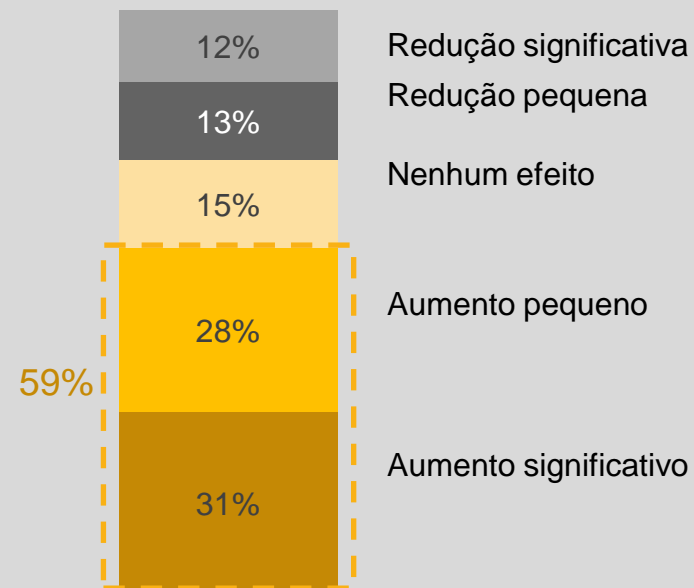


O Queima Diária da Smart Fit é líder na América Latina em um segmento de alto crescimento que também é pouco explorado

O FITNESS DIGITAL TEM IMPACTADO POSITIVAMENTE O SEGMENTO DE FITNESS TRADICIONAL...

IMPACTO DA PRÁTICA DE EXERCÍCIOS POR MEIOS DIGITAIS NO TEMPO GASTO EM ACADEMIAS TRADICIONAIS

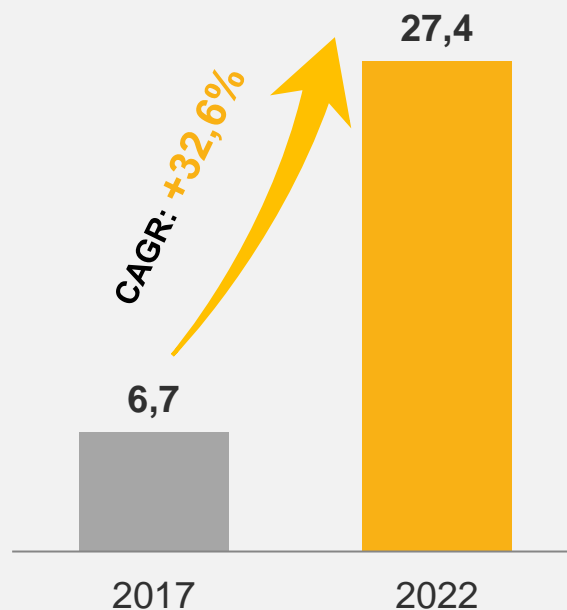
% de assinantes ativos de aplicativos de exercício



Alunos de academias

... UM SEGMENTO COM ALTO POTENCIAL DE CRESCIMENTO...

Mercado global de *fitness* digital – receita de mercado total disponível (em bilhões de US\$)



... COM O QUEIMA DIÁRIA BEM POSICIONADO PARA CHEGAR AO TOPO

	SEDE	Assinantes (milhares)	Classificação na App Store ⁽¹⁾
		2.600	#32
		+2.000	#42
		6.000	#46
		~360mil	#11

Maior *player* da América Latina



Fonte: Empresa, Lincoln International - Tendências em *Fitness* Digital (Trends in Digital Fitness - abril de 2020), Statista e Similar Web em 29 de agosto de 2022

Obs.: (1) Classificação "Top Grossing Health & Fitness" na App Store em 29 de agosto de 2022. Para Beach Body, Daily Burn and iFit considerar a App Store norte-americana. Para Queima Diária considerar a App Store brasileira

1



LÍDER EM UM MERCADO AMPLO, SUJEITO À ACELERADO CRESCIMENTO E BENEFICIADO POR TENDÊNCIAS SECULARES FAVORÁVEIS

2



MODELO DE NEGÓCIO ÚNICO COM EXCELÊNCIA EM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO

3



HISTÓRICO FINANCEIRO SÓLIDO QUE COMBINA CRESCIMENTO ELEVADO E ATRAENTE RENTABILIDADE POR ACADEMIA

4



CRESCIMENTO SIGNIFICATIVO E OPORTUNIDADES DE CRIAÇÃO DE VALOR

EQUIPE DE GESTÃO EXPERIENTE

Equipe multidisciplinar formada por profissionais experientes com vários anos na Empresa



Edgard Corona
CEO



Andre Pezeta
VP de Negócios



Thiago Borges
CFO / IRO



Diogo Corona
COO



Alexandre Gregianin
CTO

Anos de
experiência

30+

17

19

12

13

Anos na
Smartfit

26

12

5

12

13

Experiência
anterior



Nível do país



Gabriela Prado
Oriol Cortés

- 23 na Smart Fit
- 4 na Smart Fit

- Co-heads da Smart Fit México
- Sra. Prado: VP de Operações. Anteriormente: ocupou vários cargos de gestão na Smart Fit Brasil
- Sr. Cortés: VP de Marketing. Anteriormente: CMO, Mundo Joven Travel Shop



Luis Reategui
CEO PERU

- 29 anos
- 7 na Smart Fit

- Anteriormente máster franqueado da Localiza Rent a Car no Peru; COO da Bozano Investimentos, CEO da Ideiasnet



David Raya
CEO COLÔMBIA

- 17 anos
- 7 na Smart Fit

- Cargo anterior: CFO Smart Fit México
- Anteriormente CFO da Carson Wagonlit (México) e CFO da Royal Holiday (Brasil)



Alfredo de Goyeneche
CEO CHILE

- 29 anos
- 12 na Smart Fit

- mais de 10 anos no segmento *fitness*
- Anteriormente CEO da Solver

SMART FIT - ALTO VALOR - PREÇO BAIXO: PROPOSIÇÃO DE VALOR



CONVENIÊNCIA PARA OS ALUNOS



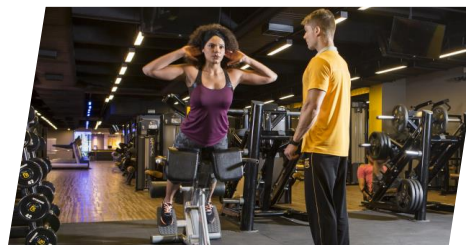
- A maior rede da América Latina com o maior alcance: 1.100+ academias em 14 países⁽¹⁾
- Academias estrategicamente localizadas próximas a possíveis alunos

MELHORES INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS



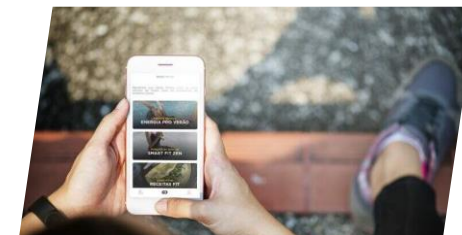
- Ambiente agradável e acolhedor
- Arquitetura, iluminação e design modernos

ATENDIMENTO AO CLIENTE SUPERIOR



- Abordagem centrada no cliente
- Funcionários motivados a oferecer o melhor serviço
- Inovação constante nas ofertas de serviços

FITNESS DIGITAL OMNICHANNEL



- Dentro da academia: aprimora a experiência do aluno
- Fora da academia: exercícios a qualquer hora, em qualquer lugar
- Atividade física e serviços adicionais

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE
RETORNO JUSTO PELO INVESTIMENTO
Taxa mensal de USD 15-25

DILIGENTE PROCESSO DE SELEÇÃO DE LOCALIZAÇÃO IMPULSIONA OS RESULTADOS DE NOVAS ACADEMIAS

Estratégia

Cidade

De áreas metropolitanas a cidades com mais de 100 mil habitantes

Bairro

Renda per capita e densidades altas

Estratégia de *cluster*

Estratégia para dominar a vizinhança

Critérios de avaliação

Aspectos do mercado

Sócio-demográfico

Questões técnicas no nível da propriedade

Regulatório

Processo estruturado



Know-how adquirido com a abertura de mais de 1.100 academias



Equipe multidisciplinar com mais de 70 pessoas em todos os países



A forte **reputação** traz as melhores oportunidades



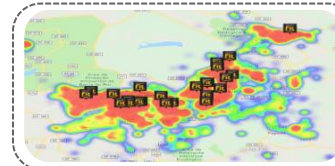
Fluxo consistente de oportunidades imobiliárias decorrente de **relacionamentos sólidos com locadores**

Ferramentas

Geofusão



Heat Map da base de alunos

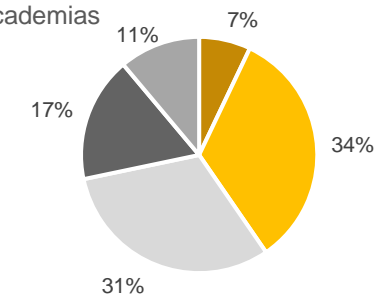


Relacionamentos duradouros e a força da marca proporcionam melhores e irreplicáveis localizações



Quase 60% das nossas academias estão em locais únicos

Locais das academias (%) – Dez/21



■ Outros ■ Rua ■ Shopping ■ Centro comercial ■ Supermercados

LAY-OUT PROJETADO PARA PROPORCIONAR EFICIENTE UTILIZAÇÃO DAS ACADEMIAS

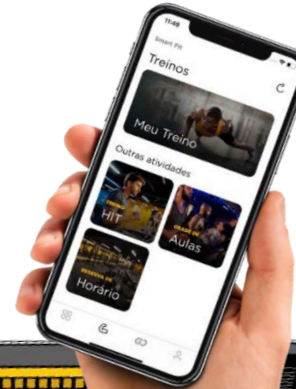


Quiosque

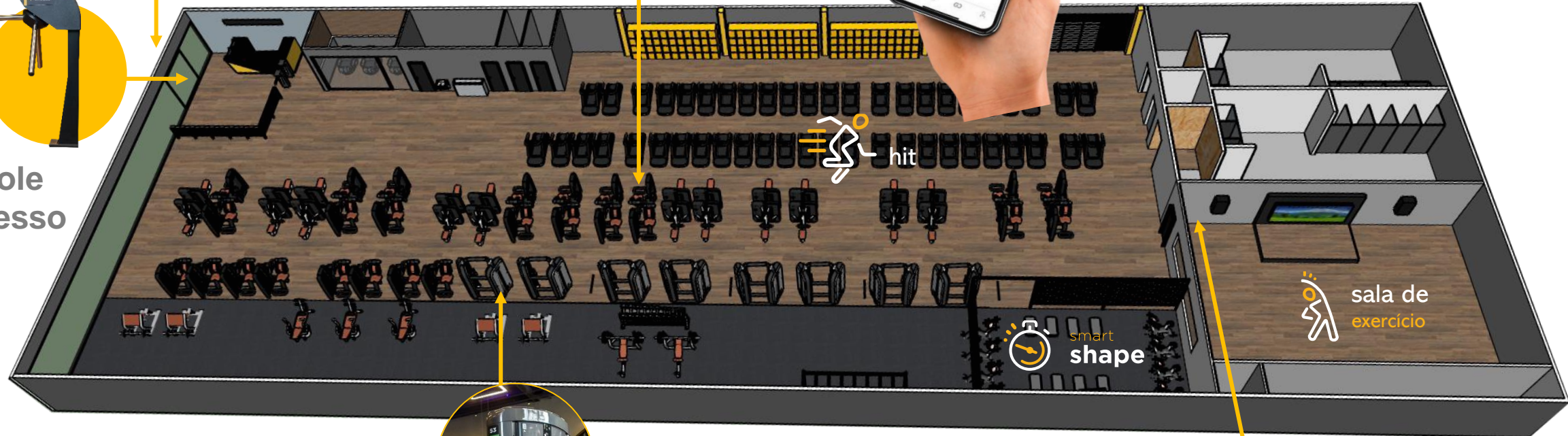
Botão



Smart App



Controle de acesso



Identificação dos equipamentos



Contagem automática de pessoas



EXPERIÊNCIA DIGITAL REFORÇA ENGAJAMENTO

PRODUTOS DIGITAIS: Evidenciar os resultados do cliente e trazer maior eficiência operacional nas lojas

8,4

Sessões por usuário por mês no App (2T22)

54%

dos alunos Smart Fit registrados no App¹

 **4,8**  **4,8**

AVALIAÇÃO EM LOJA

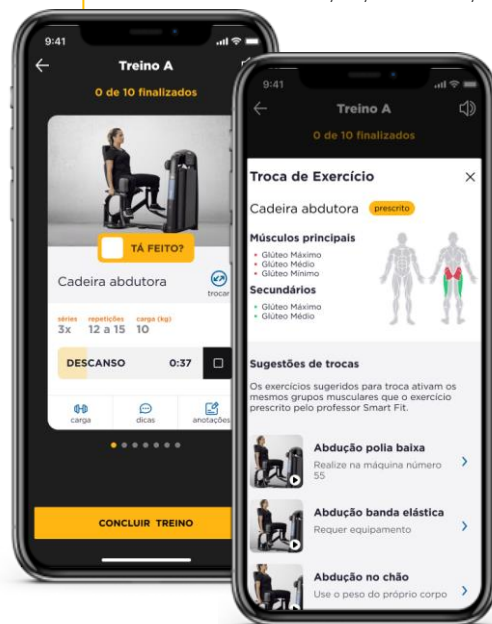


TREINO

33%

dos usuários do app utilizaram a funcionalidade que permite trocar um exercício por outro de mesmo grupo muscular.

13/06/2022 a 30/07/2022



“É conveniente. Além de marcar o exercício e instruir como realizá-lo, você pode trocar caso o equipamento não esteja disponível.”

Araceli
Usuária do App.



GESTÃO DE CONTA



Mude para o Plano Black


Quem é Black tem acesso a todas as academias da rede no Brasil e na América Latina, pode relaxar na cadeira de massagem e ainda pode levar um amigo para treinar cinco vezes no mês.

TROCAR PARA O PLANO BLACK

42%

Upgrade de planos

Realizados via Canais Digitais (Espaço do Cliente e Totem)

 **18,8%** de aumento no % de membros que realizam upgrade para plano Black após as melhorias

junho/2022 vs. julho/2022

**SATISFAÇÃO DO
CLIENTE
COMO PRINCIPAL
KPI**

AUTOMAÇÃO DE
PROCESSOS



SISTEMA DE
MONITORAMENTO
NPS



**FOCO NO
CLIENTE**

Grupos dedicados a reduzir processos administrativos

TREINAMENTO

PROTOCOLOS



UNIVERSIDADE SMART FIT



**ESCALABILIDADE,
PRÁTICAS PADRÃO**

Equipe especializada focada na disseminação de conhecimento

**FOCO NO
ENGAJAMENTO
DOS
FUNCIONÁRIOS**

OBJETIVOS
CLAROS



AUTONOMIA



PLANO DE
CARREIRA

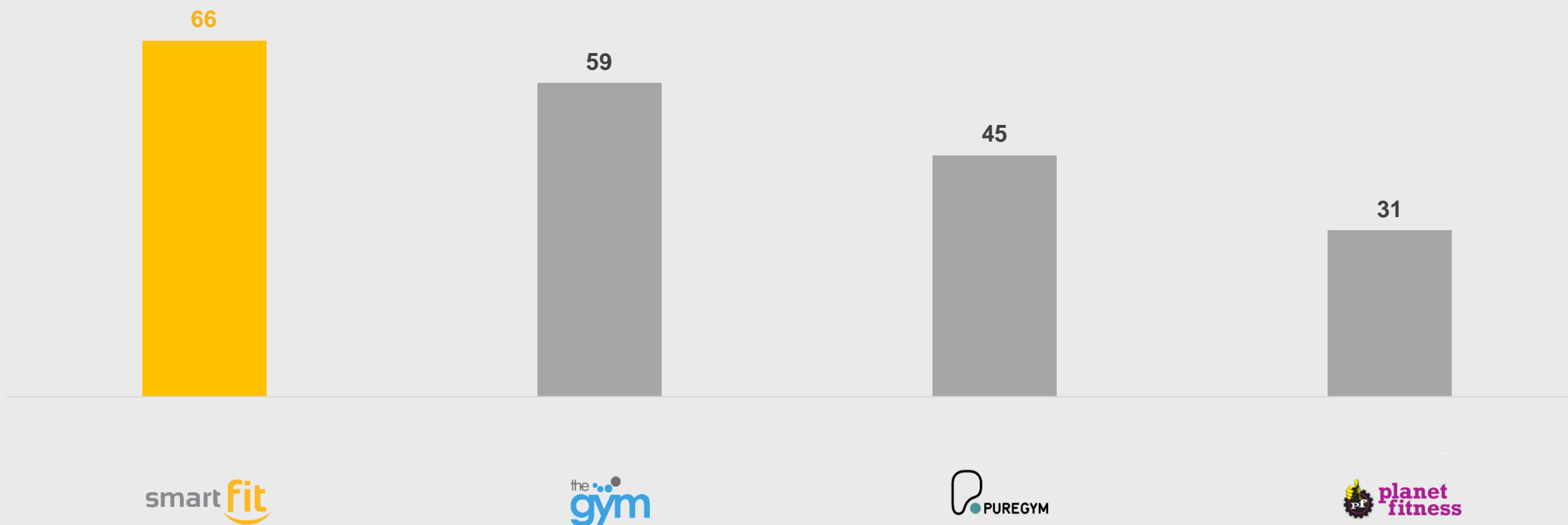


**EQUIPE
ALTAMENTE
MOTIVADA**

Medir resultados, não processos. Inovação *bottom-up*

CULTURA ORIENTADA PARA OS RESULTADOS COM FOCO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE

O NPS acima da média demonstra a força da cultura orientada para o atendimento ao cliente



NOSSA ESTRATÉGIA DE MARKETING

Estratégia de marketing vencedora resulta em uma barreira a qualquer concorrente

AQUISIÇÃO EFICIENTE DE CLIENTES



ESTRATÉGIA DE MARKETING ORIENTADA PARA O DESEMPENHO



ABORDAGEM CONTAGIANTE, CLIENTES COMO INFLUENCIADORES DIGITAIS



PARCEIRO DE FITNESS PREFERIDO DAS PRINCIPAIS EMPRESAS DE MÍDIAS SOCIAIS



~1 A CADA 2 PESSOAS ESCOLHERIA A SMART FIT COMO A PRIMEIRA OPÇÃO EM FITNESS NO BRASIL E NO MÉXICO²



EM PESQUISA REALIZADA PELA CALIBER ⁽³⁾, **2 EM CADA 3** BRASILEIROS CONHECEM A MARCA SMART FIT.

33 prêmios que avaliam as academias de ginástica mais **amadas** e **lembradas** da América Latina

EXAME

O GLOBO

Jornal de Brasília.

FOLHA DE S.PAULO



veja Rio

veja São Paulo

veja

KANTAR MILLWARD BROWN

CLAUDIA

Tribunaonline

CORREIO POPULAR

smart fit

Saúde da Marca¹



92%

Jun/2022



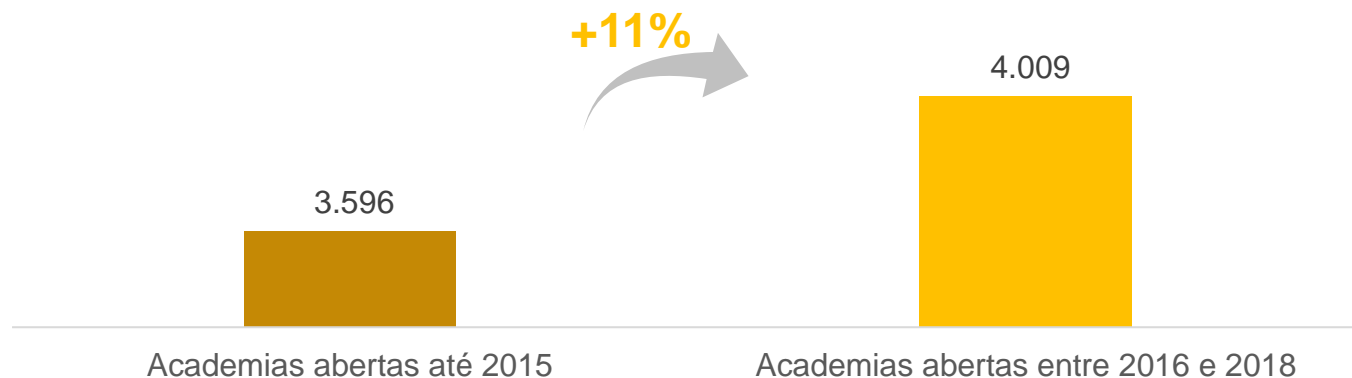
(1) Em Jun/22 (2) 47% dos entrevistados no Brasil e 42% no México escolheram a Smart Fit como a primeira opção em fitness, de acordo com a pesquisa especial da Kantar Millward Brown para os marqueteiros da Smart Fit (out/2018) (3) Pesquisa Realtime Tracker Caliber. Nov/21 (Todos estados Brasil)

SAFRAS MAIS RECENTES ESTÃO CRESCENDO MAIS RAPIDAMENTE COM MAIS ALUNOS POR ACADEMIA

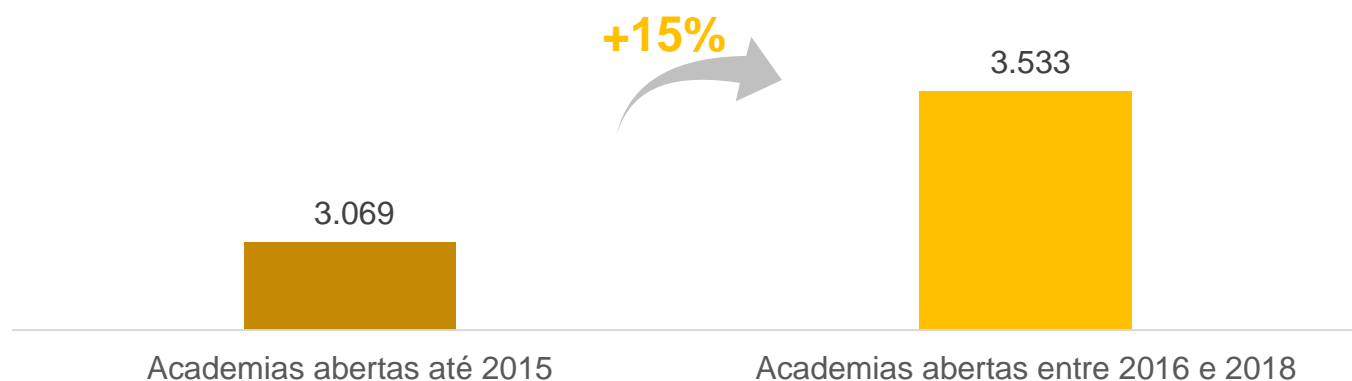
Novos modelos com desempenho acima da média histórica



MÉDIA DE ALUNOS POR ACADEMIA NO BRASIL NO 24º MÊS DE OPERAÇÃO (1)



MÉDIA DE ALUNOS POR ACADEMIA NO MÉXICO NO 24º MÊS DE OPERAÇÃO (2)



- **Desempenho consistente** entre os países em que atuamos na América Latina
- As academias abertas entre 2016 e 2018 apresentam desempenho **superior àqueles mais antigos**

RAZÕES PARA UM MELHOR DESEMPENHO



Mais produtos oferecidos



Maior assertividade na seleção de localização para as unidades



Reconhecimento da marca



Maior capilaridade da rede traduzindo-se em maior valor percebido pelos alunos

Obs.:

(1) Brasil: amostra de 16 lojas para 2016, 40 lojas para 2017, 5 lojas para 2018 e 166 lojas para anos anteriores. Dados até mar/20

(2) México: amostra de 18 lojas para 2016, 24 lojas para 2017, 7 lojas para 2018 e 51 lojas para anos anteriores. Dados até mar/20

MODELO ALTAMENTE ESCALÁVEL

Preparada para assumir posições de liderança em todos os mercados latino-americanos

Presença geográfica



Presença digital



~350 Mil

assinantes¹

(1) Considerando apenas o Queima Diária. Assinantes digitais totalizam 352 mil (Jun/22)

País

No. de academias
(junho de 2022)



Brasil

615



México

217



Outros

289

**MODELO ESCALÁVEL QUE PERMITE
CRESCIMENTO E RENTABILIDADE
ELEVADOS
EM TODA A AMÉRICA LATINA**

QUEIMA DIÁRIA: VISÃO GERAL



Plataforma de *streaming* digital que oferece programas de treino on-line e off-line desde 2016

346 Mil¹


assinantes +184% vs
Dez/19

R\$ 29,9
Mensalidade

+46 MM

Visualizações

 Google Play **4,8**

 **4,9**

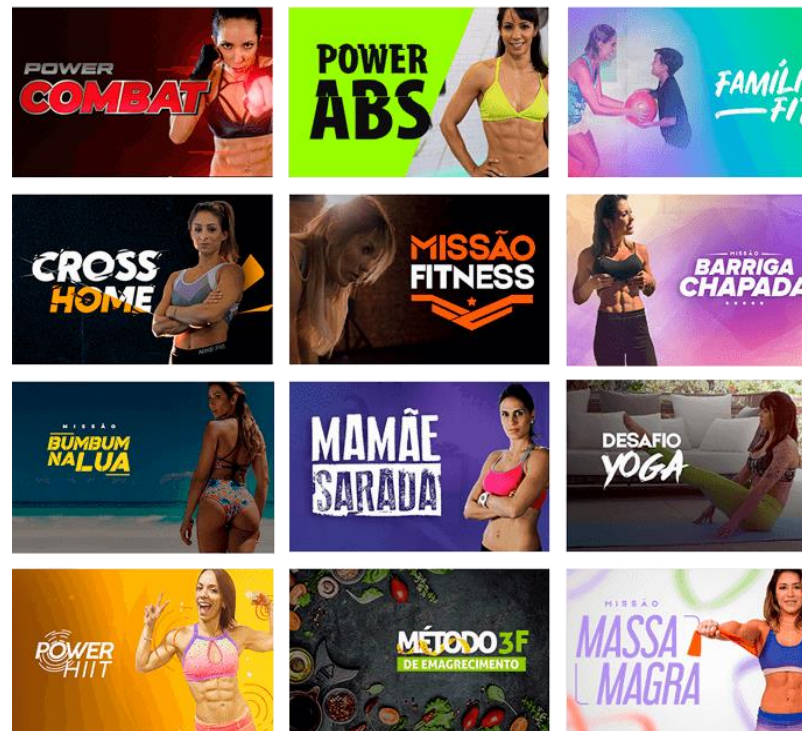


~7,2MM de
seguidores²



~3,0MM
de curtidas

PROGRAMAS SELECIONADOS



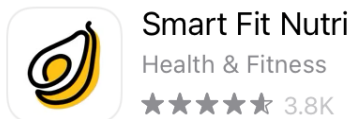
- Novos programas todos os meses
- 130 programas disponíveis

(1) Assinantes Queima Diária em Jun/22. Em milhares.

(2) Considera os seguidores do Queima Diária e dos perfis dos programas

MODELO DE ASSINATURA DIGITAL

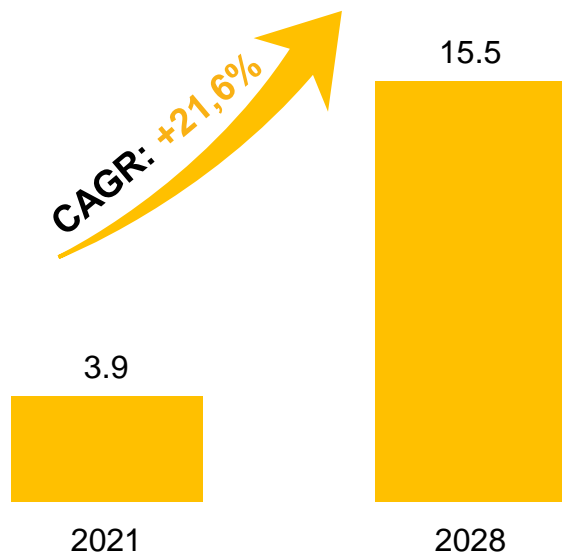
Uso das principais ofertas para obter o menor CAC no espaço digital



APLICATIVOS DE SAÚDE E FITNESS - UM MERCADO DE ALTO CRESCIMENTO

MERCADO GLOBAL DE APLICATIVOS DE SAÚDE E FITNESS

Mercado global de aplicativos de saúde e fitness – bilhões de US\$



Fonte: Grand View Research

Crescimento



Planos de refeições personalizados e conselhos no aplicativo

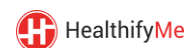
Players internacionais similares

Consultas on-line com nutricionistas por meio do nosso marketplace



noom

Meça os seus resultados nas academias da Smart Fit com a balança de bioimpedância



Piloto



Desenvolvimento de programas de treinamento personalizados



Busca por outras oportunidades em grandes mercados



Saúde



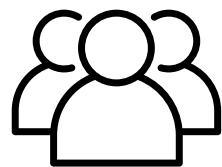
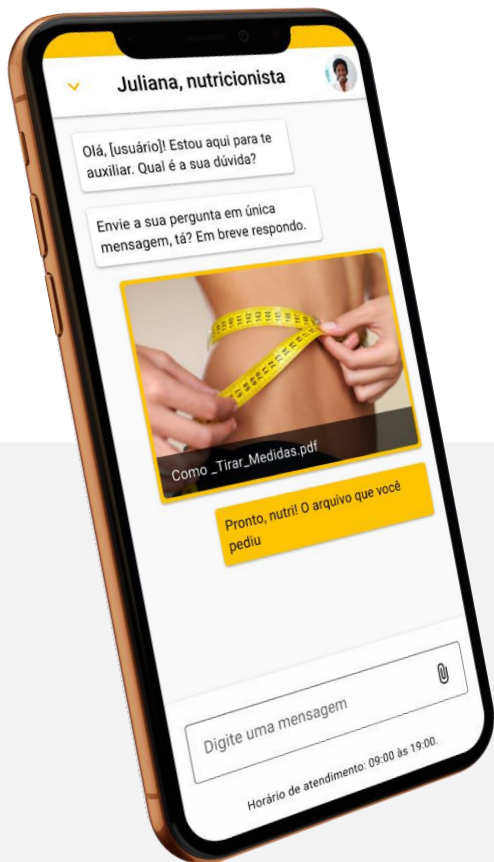
Fitness



Bem-estar

SMART FIT NUTRI: VISÃO GERAL

O Smart Fit Nutri oferece o que é preciso para ajudar qualquer pessoa a melhorar seus hábitos nutricionais, atingir metas e melhorar sua qualidade de vida



70k

BASE DE ASSINANTES ATIVA ¹

PACOTE BIOS R\$ 19,90 / mês

- 12 exames de Bioimpedância
- Análise individualizada da Bioimpedância

Execução:

- Liderada pela N2B (*startup* de tecnologia em saúde)
- 74 nutricionistas do *marketplace*

Demanda não atendida e acessível:

- 52% dos usuários nunca fizeram uma consulta com um nutricionista

PACOTE CONSULTAS R\$ 29,90 / mês

- Consulta on-line (2 consultas + 2 retornos)
- Plano Alimentar Personalizado
- Chat com Nutricionistas

INTEGRAÇÃO COMPLETA com o aplicativo da SF



PACOTE COMPLETO R\$ 39,90 / mês

- Consulta on-line (2 consultas + 2 retornos)
- Plano Alimentar Personalizado
- Bioimpedância
- Análise individualizada da Bioimpedância
- Fotos para visualização dos resultados
- Dicas para melhorar sua alimentação
- Evolução das Medidas
- Chat com nutricionista

AS NOSSAS CAPACIDADES CRIAM BARREIRAS SIGNIFICATIVAS À ENTRADA DE NOVOS PLAYERS



Consolidação de serviços (rundle) - Ecossistema completo para atrair e reter nossos clientes (físicos e digitais)

1		<p>LÍDER EM UM MERCADO AMPLO, SUJEITO À ACELERADO CRESCIMENTO E BENEFICIADO POR TENDÊNCIAS SECULARES FAVORÁVEIS</p>
2		<p>MODELO DE NEGÓCIO ÚNICO COM EXCELÊNCIA EM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO</p>
3		<p>HISTÓRICO FINANCEIRO SÓLIDO QUE COMBINA CRESCIMENTO ELEVADO E ATRAENTE RENTABILIDADE POR ACADEMIA</p>
4		<p>CRESCIMENTO SIGNIFICATIVO E OPORTUNIDADES DE CRIAÇÃO DE VALOR</p>



1

ALTO CRESCIMENTO

- 37% - CAGR de receita¹⁸ - 1T20
- Base de receita diversificada e recorrente

2

MARGENS ELEVADAS NA AMÉRICA LATINA

- ~30% Margem EBITDA 1T20 LTM
- Margens consistentes em toda a América Latina

3

ATRAENTE RENTABILIDADE DAS ACADEMIAS

- Previsível curva de maturação das academias
- Margem EBITDA de academias maduras de 50%, totalizando R\$1,8 MM (1T20 LTM)
- Sem necessidade de capital de giro

4

PLATAFORMA DIGITAL RENTÁVEL

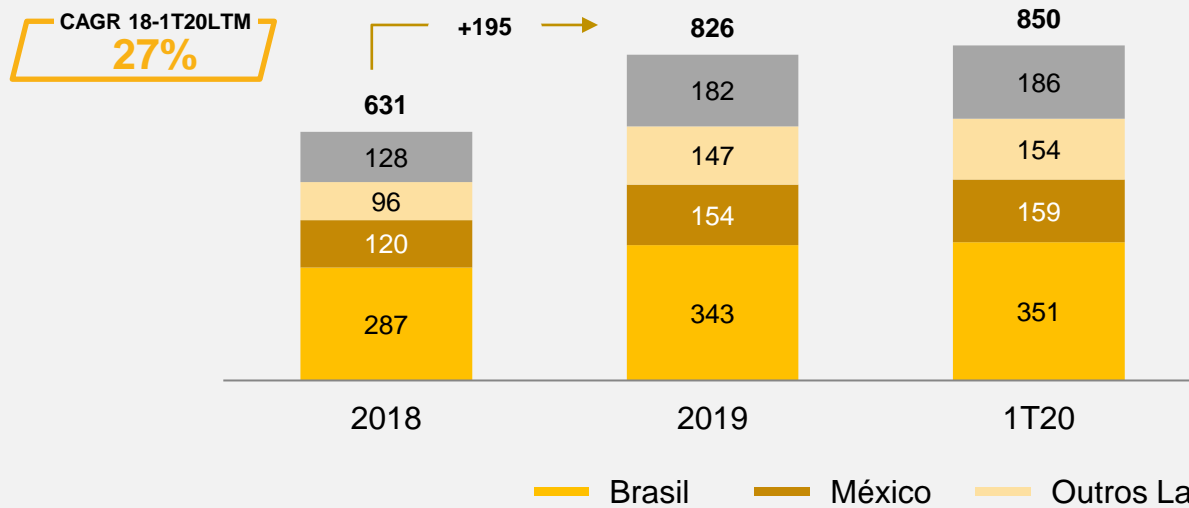
- EBITDA positivo
- Posicionamento estratégico complementar



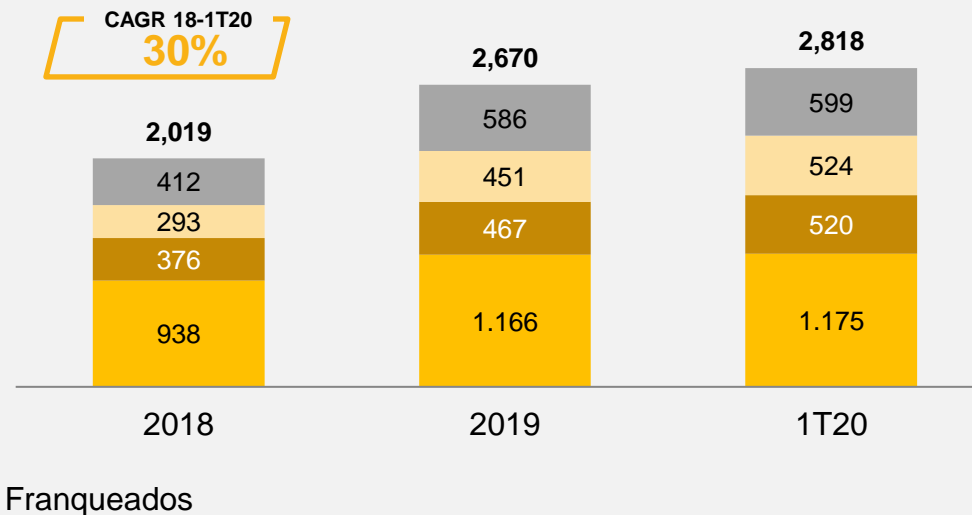
HISTÓRICO COMPROVADO DE CRESCIMENTO

O número de alunos e o EBITDA ajustado cresceram 30% e 47% a.a., entre 2018-1T20, respectivamente ⁽¹⁾

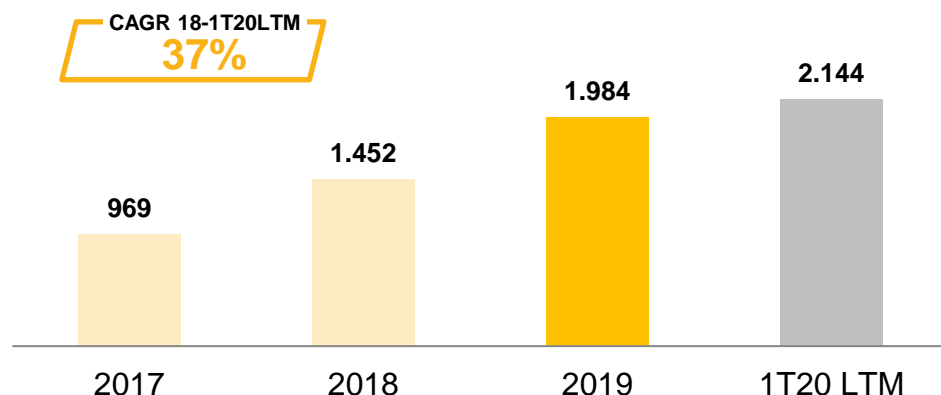
NÚMERO DE ACADEMIAS ⁽²⁾



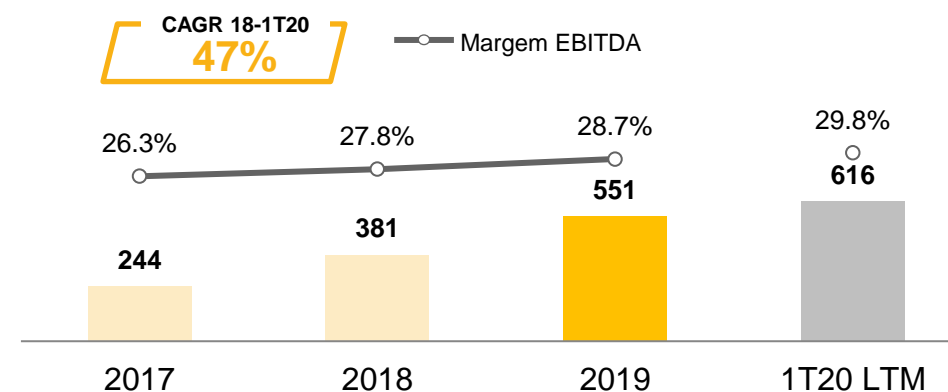
NÚMERO DE ALUNOS (milhares) ⁽²⁾



RECEITA ⁽³⁾ (R\$MM)



EBITDA AJUSTADO ^(3,4) (R\$MM)



Obs.:

(1) Inclui número de academias, número de alunos, receita e EBITDA ajustado. Não inclui operações no Chile no 1T18.

(2) Considera 100% das operações em todos os países. Inclui academias da Bio Ritmo e O2. Exclui microacademias para determinar o número de academias e alunos. Não inclui operações no Chile no 1T18.

(3) A receita e o EBITDA consideram a soma de 100% das operações em todos os países. Informação por país para 2017 e 2018 da Nota 32, das demonstrações financeiras de 2018. Não inclui operações no Chile no 1T18.

(4) Exclui (i) em 2018, o efeito positivo dos R\$407MM relacionados à reavaliação não monetária de ativos no México e na Colômbia, contabilizados como "Outras receitas operacionais"; (ii) em 2019, R\$ 234 milhões em despesas relacionadas a incentivos de longo prazo incorridos no 4T19; (iii) em 2019 e 2020, exclui o efeito do IFRS 16

ATRAENTE RENTABILIDADE DAS ACADEMIAS

A alta produtividade das academias proporciona uma elevada rentabilidade

RENTABILIDADE DAS ACADEMIAS ⁽¹⁾

Valores em BRL



Número de academias maduras 176

(=) Receita Líquida (R\$MM) ⁽²⁾ 3,5

EBITDA de academias maduras 1,8

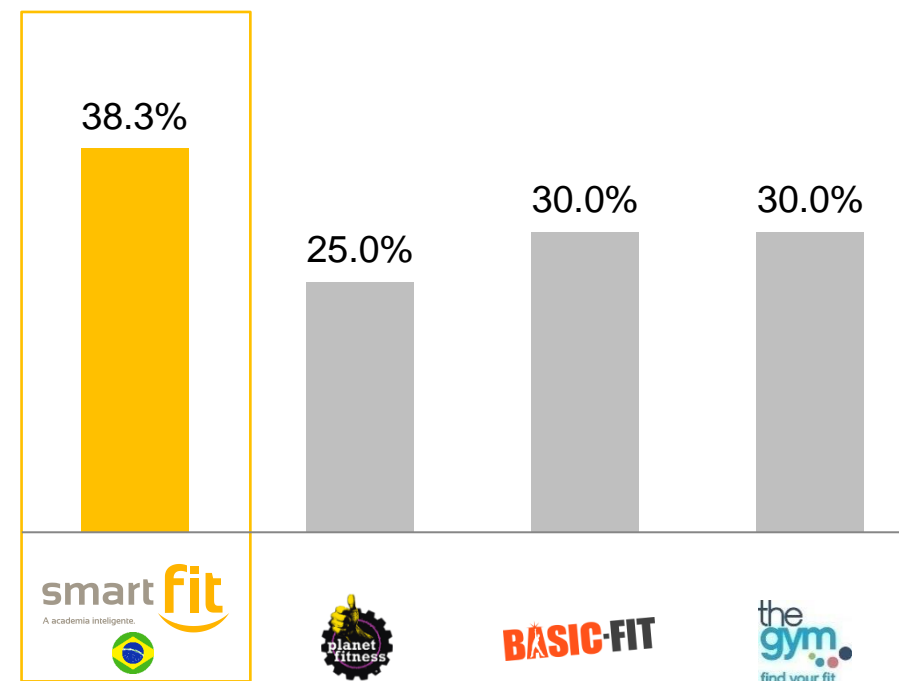
Margem (%) 50,4%

Capex de expansão de 2020⁽³⁾ 4,7

RETORNO CASH-ON-CASH ⁽⁴⁾ 38,3%

ACADEMIAS GLOBAIS DE GINÁSTICA MADURAS⁵

RETORNO CASH-ON-CASH – PEERS GLOBAIS



(1) Média de academias maduras por país no 1T20 LTM

(2) Líquida de deduções

(3) Capex de crescimento real por unidade aberta em 2019 em cada país (benfeitorias de terceiros, equipamento e luvas)

(4) Calculado como EBITDA no nível da academia / Capex de expansão 2020

(5) Fonte: Página de RI das empresas

CONTÍNUA RECUPERAÇÃO DA BASE DE CLIENTES

Base de clientes atingiu 84% do patamar de março/20 no 2T22, com crescimento em todas regiões e receita líquida nessas mesmas unidades de 94%. Em julho, base atingiu 86% (+2p.p.)

BASE DE CLIENTES DAS ACADEMIAS

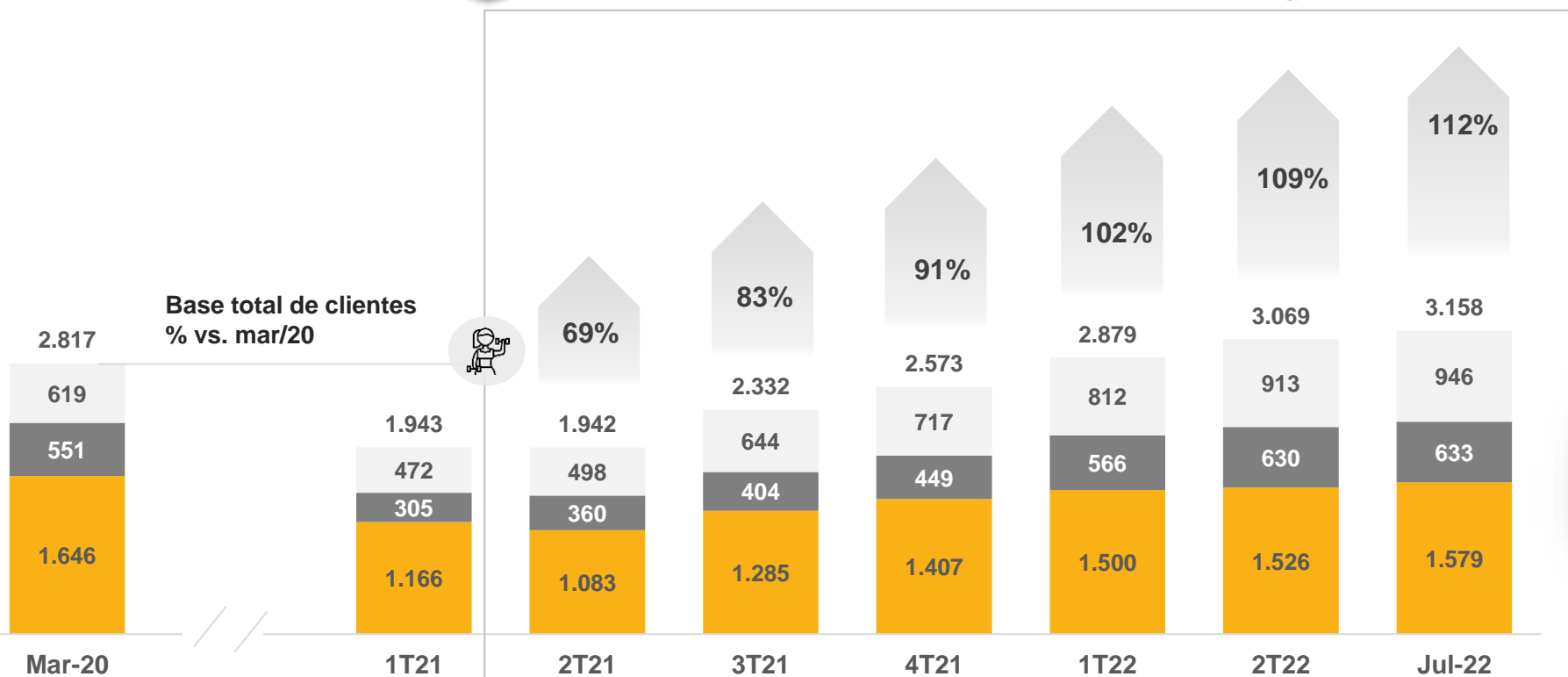
(#'000 final do período)

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



Receita líquida atingiu 94% no 2T22¹ vs. jan-fev/20

Base total de clientes % vs. mar/20



■ Brasil ■ México ■ Outros Am. Latina

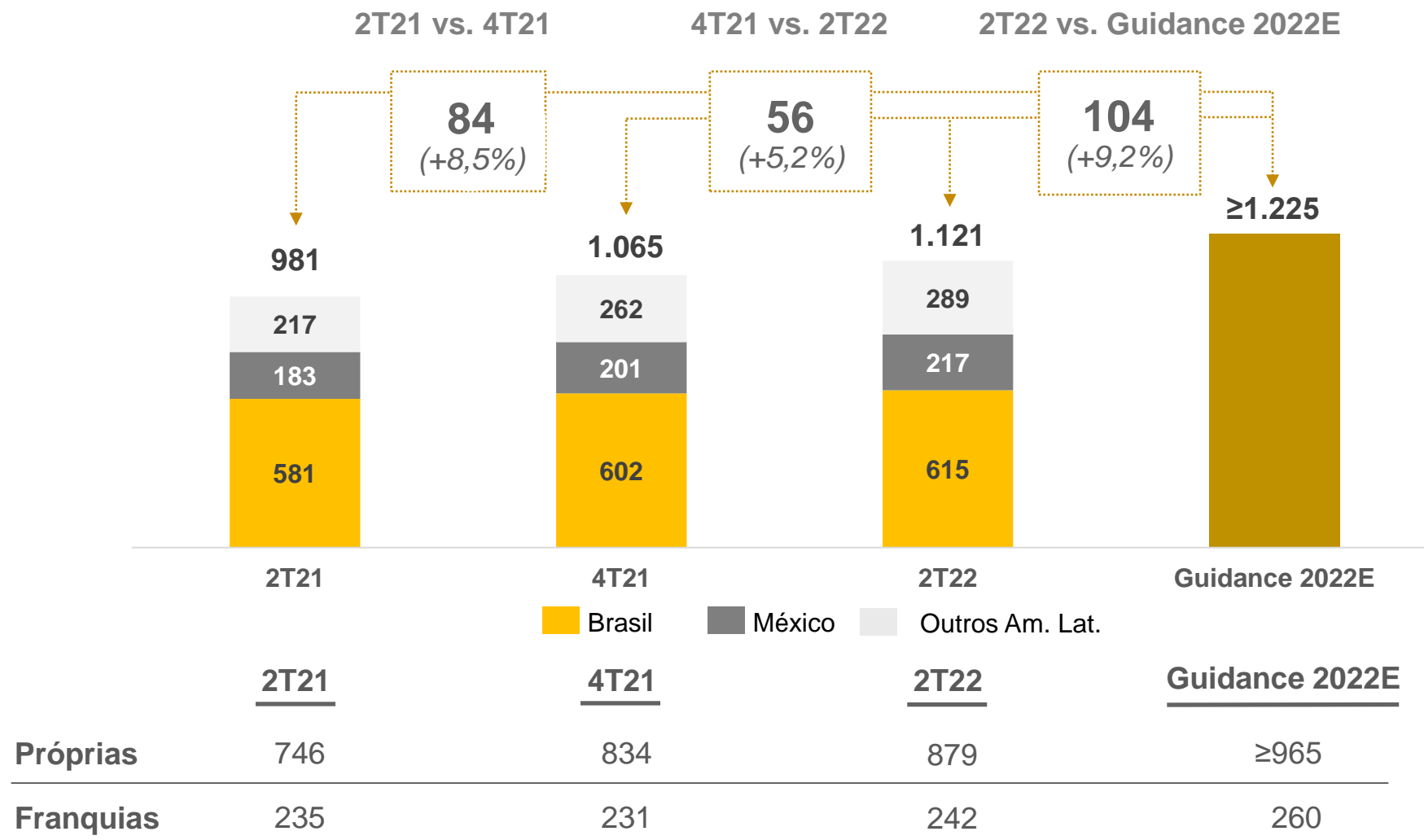


(1) Considerando as academias abertas até 2019

RETOMADA NO RITMO DE EXPANSÃO

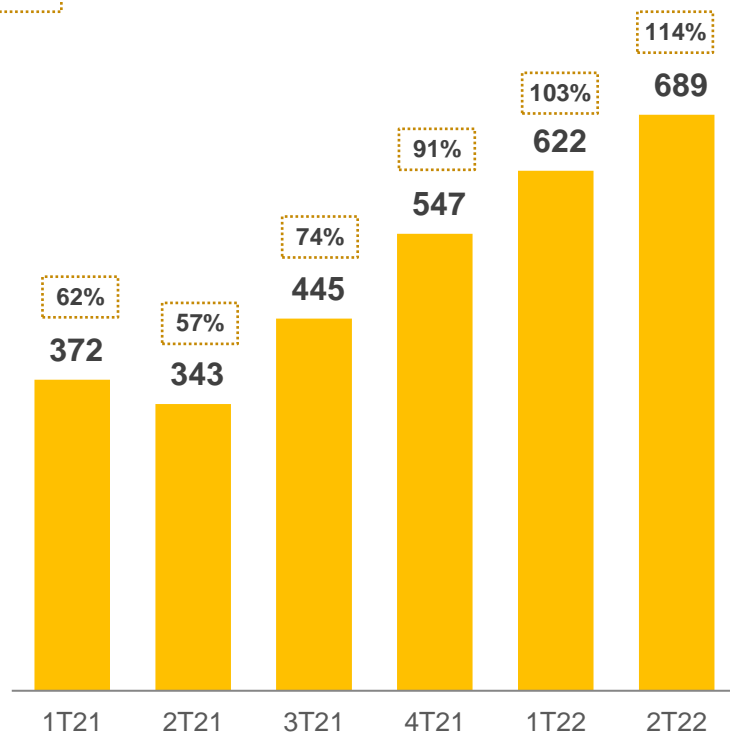
Adição de 140 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.121 unidades, +14% vs. 2T21

EVOLUÇÃO NÚMERO DE ACADEMIAS



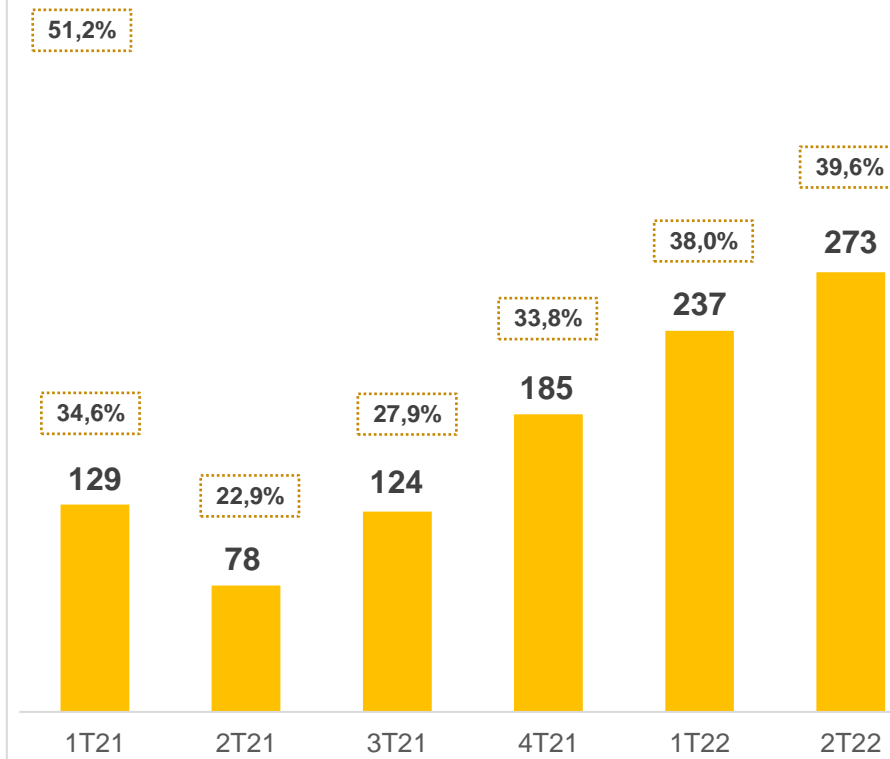
RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM)

% 1T20

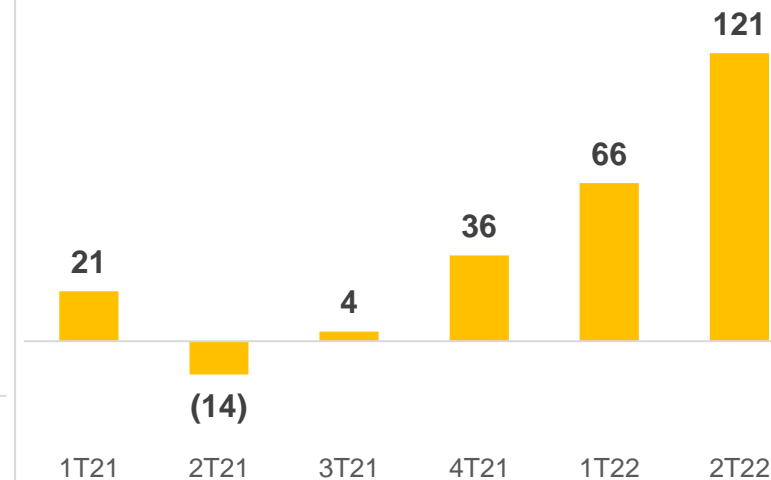


Lucro Bruto (R\$ MM)

% Margem Bruta Caixa




EBITDA ¹ (R\$ MM)



Fonte: Página de relações com investidores da Smart Fit

Obs.: (1) Exclui os efeitos do IFRS 16. O respectivo relatório de cálculo encontra-se na seção "Impactos do IFRS 16 na composição do Lucro Bruto excluindo depreciação e amortização e do EBITDA", na apresentação dos resultados trimestrais ou anuais.

1		<p>LÍDER EM UM MERCADO AMPLO, SUJEITO À ACELERADO CRESCIMENTO E BENEFICIADO POR TENDÊNCIAS SECULARES FAVORÁVEIS</p>
2		<p>MODELO DE NEGÓCIO ÚNICO COM EXCELÊNCIA EM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO</p>
3		<p>HISTÓRICO FINANCEIRO SÓLIDO QUE COMBINA CRESCIMENTO ELEVADO E ATRAENTE RENTABILIDADE POR ACADEMIA</p>
4		<p>CRESCIMENTO SIGNIFICATIVO E OPORTUNIDADES DE CRIAÇÃO DE VALOR</p>

OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS PARA CRESCER COM RENTABILIDADE

Smart Fit - academias



Desenvolvimento de academias existentes

- 56%¹ de academias que ainda não atingiram a maturidade (normalmente, ~24 meses para atingir os níveis pretendidos de alunos)
- Potencial para um aumento de alunos devido à capacidade atual das academias



Novas academias em geografias existentes

- Potencial significativo de oportunidades não exploradas em geografias existentes
- Oportunidades de expansão amplamente mapeadas
- Perfil de maturidade previsível para novas aberturas
- Operações de M&A oportunísticas para acelerar o crescimento



Franquia Recompra

- Trajetória de crescimento de baixo risco
- Aquisição seletiva de operações franqueadas

Conteúdo de fitness digital



Expansão contínua da experiência digital

- Expansão geográfica para toda a região
- Criação de conteúdo como pilar para aumentar o engajamento dos usuários
- Aumento do tráfego e da escalabilidade da plataforma

Complementos



Novas regiões e receitas suplementares

- Sinergias de clientes com oportunidades de venda cruzada em todo o ecossistema
- Oportunidades de monetizar a rentabilidade dos alunos oferecendo novos produtos e serviços com valor agregado
- Novos países

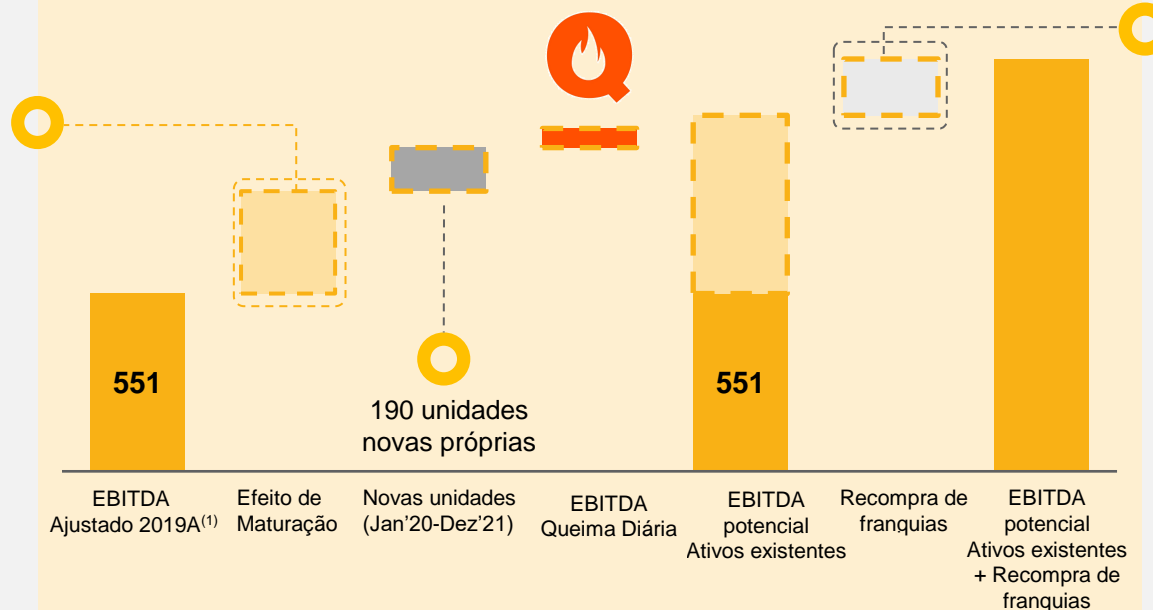
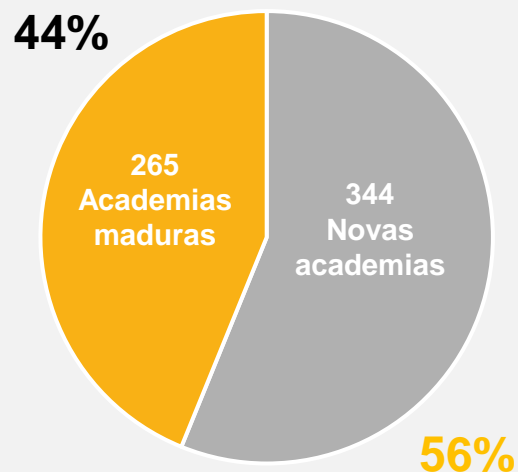
EXPANSÃO DO EBITDA ALTAMENTE PREVISÍVEL DEVIDO À MATURAÇÃO DOS ATIVOS EXISTENTES

... COM FORTE POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM RAZÃO DA MATURAÇÃO DAS ACADEMIAS EXISTENTES E NOVA PLATAFORMA DIGITAL

R\$ MM, considerando academias próprias da Smart Fit em 2019A

MAIS DA METADE DA BASE DE ACADEMIAS ESTÁ EM CRESCIMENTO...

Total de 609⁽²⁾ academias próprias da Smart Fit em 2019A



SITUAÇÃO DE RECOMPRA DE FRANQUIAS

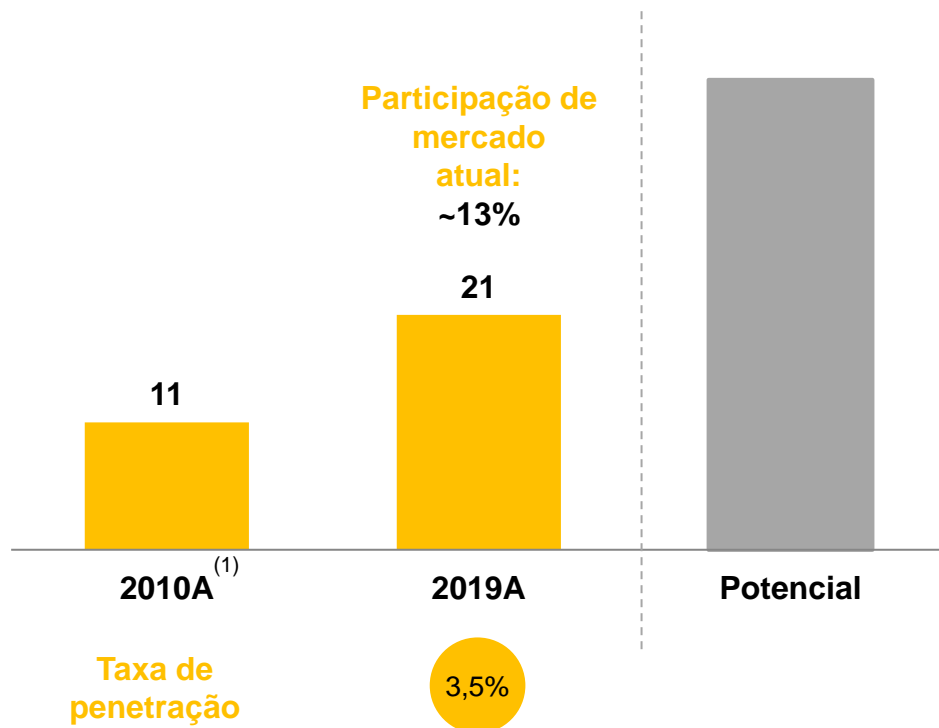
- ✓ Opção de compra a qualquer momento após um período de 3 anos
- ✓ Múltiplos de EBITDA predeterminados
- ✓ Academias recém-construídas com total visibilidade das unidades de melhor desempenho

Obs.: (1) Ajuste devido a despesas não recorrentes relacionadas ao exercício do plano de incentivo de longo prazo (SOP); (2) Não considera as 3 unidades da Gold's Gym no Peru, que em 2019 ainda não tinham sido convertidas em SmartFit.

SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO...

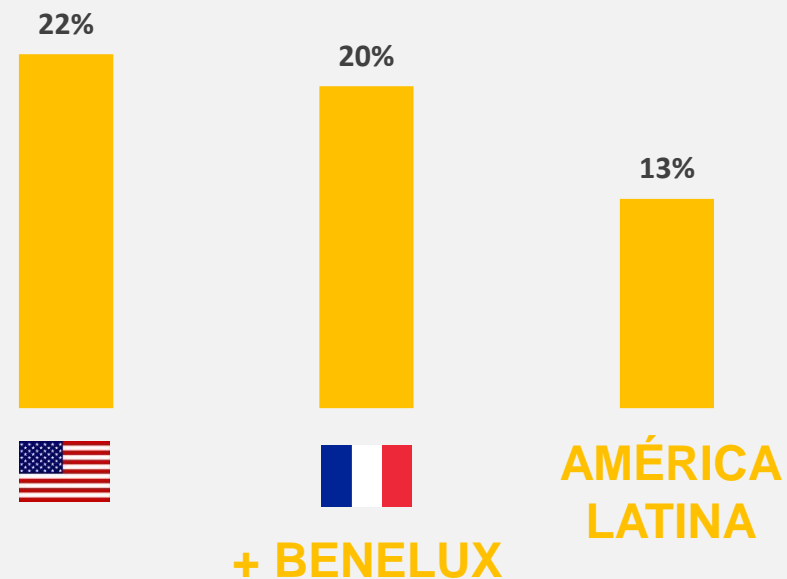
MERCADO FITNESS NA AMÉRICA LATINA

Número de clientes (MM)



... COM POTENCIAL PARA CONSOLIDAÇÃO

Participação de mercado do maior *player* em mercados selecionados



Fonte: Relatório Global da IHRSA (2011, 2015 e 2020), Estudo da PwC "Academias de Baixo Custo no Reino Unido – aumento das previsões de margem de mercado" (UK Low-Cost Clubs – Market headroom forecasts increased)
Obs.: (1) Taxa de crescimento que reflete apenas os países da América Latina presentes no banco de dados da IHRSA de 2011 e 2020, desconsiderando os seguintes países: Colômbia, Peru, Equador, Venezuela, Costa Rica, República Dominicana, Paraguai, Bolívia, Guatemala, Panamá, Honduras, El Salvador e Nicarágua

PRINCIPAIS CONCLUSÕES

MERCADO AMPLO E EM
EXPANSÃO BENEFICIADO
POR TENDÊNCIAS
SECULARES



LÍDER NA REGIÃO COM
ESCALA E RENTABILIDADE

EXPERIENTE EQUIPE COM
COMPROVADA EXECUÇÃO



MÚLTIPLAS POSSIBILIDADES
DE CRESCIMENTO COM
OPORTUNIDADES DE
CONSOLIDAÇÃO DE
MERCADO



smart
spa

BA
aristoso, é?

ANEXO

smart fit
A academia inteligente.

PLANO SMART VS. PLANO BLACK

PLANO SMART

U\$0,00
Matrícula¹



A partir de um
valor mensal de
~U\$22,00¹



U\$0,00
Taxa anual²

Acesso limitado à academia de registro

Atividades

- ✓ Área de musculação e aeróbicos
- ✓ Aulas especiais

Condições

- ✓ Sem taxa de cancelamento

Outros benefícios incluídos

- ✓ Aulas em grupo
- ✗ Leve amigos para treinar com você
- ✗ Cadeira de massagem
- ✗ Plano Vip 30 dias para um amigo

47% dos
alunos

Complementos

- | | |
|---------------|-----------------------------|
| ✓ Smart App | ✓ Smart Energy |
| ✓ Smart Nutri | ✓ Smart Go (treinos online) |
| ✓ Smart Coach | ✓ Smart Plus Reservas |

PLANO BLACK

U\$0,00
Matrícula¹



U\$25,00
Valor mensal¹



U\$0,00
Taxa anual²

Acesso ilimitado a todas as academias da Smart Fit

Atividades

- ✓ Área de musculação e aeróbicos
- ✓ Aulas especiais

Condições

- ✓ Cláusula de fidelidade de 12 meses

Outros benefícios incluídos

- ✓ Aulas em grupo
- ✓ Leve amigos para treinar com você
- ✓ Cadeira de massagem
- ✓ Plano Vip 30 dias para um amigo

53% dos
alunos

(1) Segundo a cotação do dólar em 26/09/2022. Pode variar de acordo com a localização
(2) Taxa de anuidade é zero apenas para Brasil, nas demais regiões continua sendo cobrada no 3º mês