

Smart Fit

Apresentação de Resultados 1T22

13.05.2022



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.



BASE DE CLIENTES DE ACADEMIAS ULTRAPASSA O PATAMAR PRÉ-PANDEMIA

Adição de mais de 1 milhão de clientes às academias em dez meses consecutivos, atingindo 2,9 milhões de alunos



BASE DE CLIENTES DAS ACADEMIAS EXISTENTES PRÉ-PANDEMIA ATINGE 81%

Nas academias existentes pré-pandemia a base de clientes cresceu 5,5p.p. no 1T22, com destaque para o México (+12p.p.)



RECEITA LÍQUIDA DE R\$622 MILHÕES, SUPERIOR AO PATAMAR PRÉ-PANDEMIA

Forte crescimento da base de clientes aumentou a receita líquida em R\$76 milhões (+14%) vs. 4T21



REDUÇÃO NOMINAL DE 1% NO CUSTO CAIXA DAS ACADEMIAS ABERTAS ATÉ 2019¹

Nos últimos 2 anos o forte foco em gestão de gastos permitiu um patamar de custos nominalmente inferior no 1T22



LUCRATIVIDADE EM NÍVEIS HISTÓRICOS NAS ACADEMIAS ABERTAS ATÉ 2019 NA 2ª MAIOR REGIÃO

Na região Outros América Latina, a receita em mar-22 das academias abertas até 2019 atingiu 111% do patamar pré-pandemia



EXPRESSIVA MELHORA DA RENTABILIDADE COM ALAVANCAGEM OPERACIONAL

Ganho de 4,2p.p. na margem bruta caixa resulta em EBITDA de R\$66M, +85% vs. 4T21 e geração de caixa de R\$ 75M no 1T22

(1) Para efeito de comparabilidade dos custos do 1T22 com os custos pré-pandemia (janeiro e fevereiro de 2020), comparamos a evolução do "Custo Caixa" das unidades abertas até 2019 nos referidos períodos.

EXPERIÊNCIA DIGITAL REFORÇA ENGAJAMENTO



APP proporciona experiência complementar e integrada em qualquer ponto da jornada do cliente

APP SMART FIT

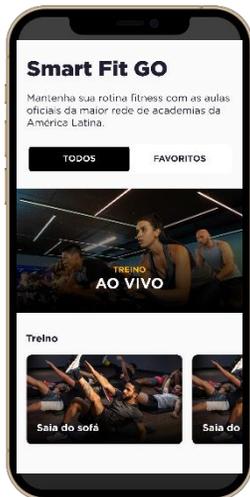
PRINCIPAIS FUNCIONALIDADES

SOCIAL

TREINO

EFICIÊNCIA

VENDAS



Engajamento Digital – Smart Fit GO

2,3 mil usuários por dia visualizam nossa biblioteca digital de aulas e treinos

Experiência de treino

90% das avaliações de treinos no app são “Ótimo” e “Muito bom”.

Eficiência Operacional

101 mil clientes em Março utilizaram algum serviço de gestão de conta via app

Venda de plano via app

1,3% das vendas realizadas oriundas do aplicativo

55%
DOS ALUNOS TOTAIS REGISTRADOS NO APP¹

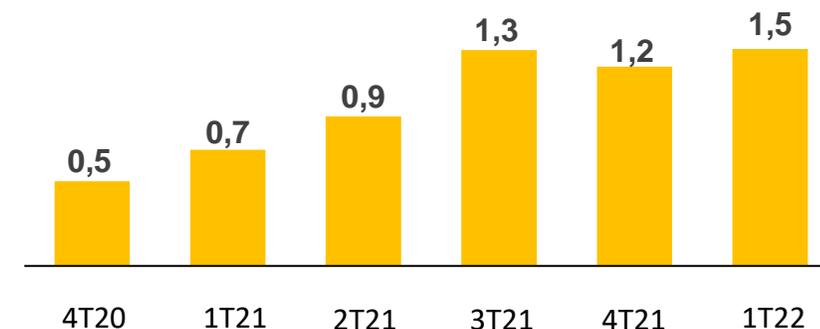


4,8

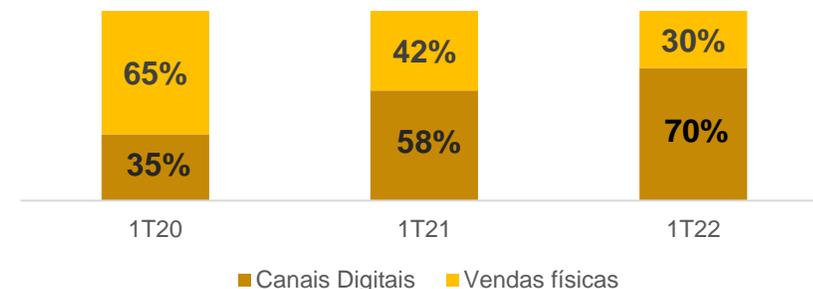


4,8

EVOLUÇÃO DE USUÁRIOS NO APP (MILHÕES)



% DE VENDAS EM CANAIS DIGITAIS: AUMENTO CONSISTENTE PERMITE MAIOR EFICIÊNCIA OPERACIONAL

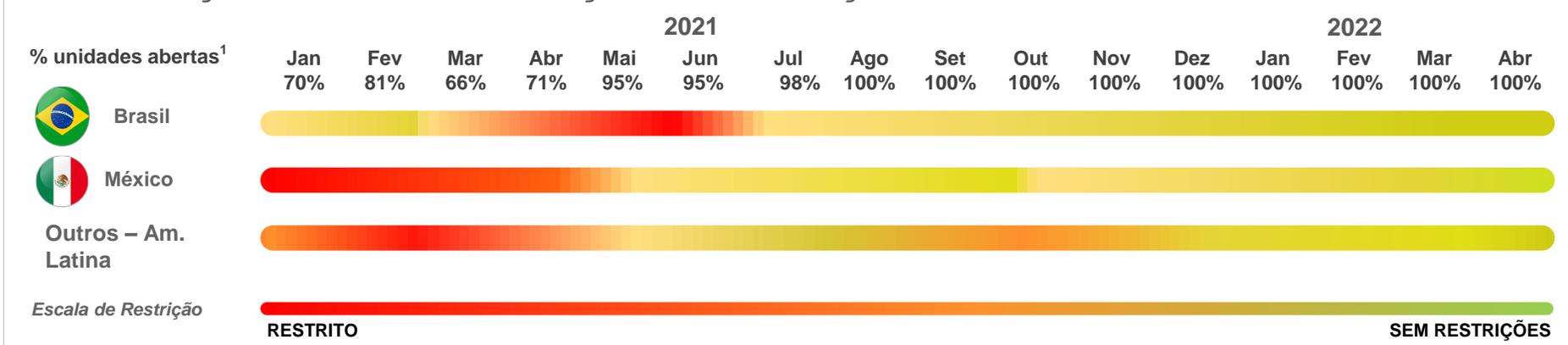


(1) Dados do 1T22 / APP SF = Aplicativo utilizado pelos alunos para acessar seus treinos e informações personalizadas.

REDUÇÃO RECENTE NAS RESTRIÇÕES APÓS ÔMICRON

Ômicron impacta início do 1T22, postergando redução das restrições em diversas regiões e estabilização da mobilidade para março/22

EVOLUÇÃO DIÁRIA DAS RESTRIÇÕES DE OPERAÇÃO



UOL Notícias

OMS registra menor incidência global de covid desde a chegada da ômicron

Valor Econômico

México declara fim da pandemia e passará a tratar covid como doença sazonal

Valor Econômico

Colômbia relaxa restrições contra a covid e deixa de exigir máscaras

ISTOÉ DINHEIRO

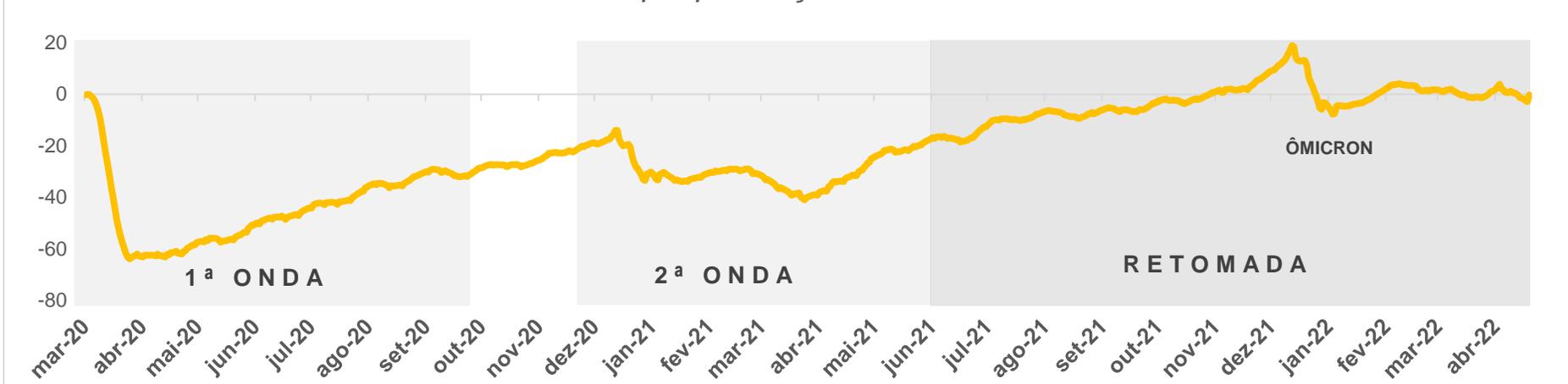
Peru aprova uso facultativo de máscara em regiões com mais de 80% de vacinados

UOL Notícias

Covid-19: Média de mortes fica em 84 e é a menor em mais de 2 anos

Apesar da Ômicron, a mobilidade retorna ao patamar pré-pandemia

ÍNDICE DE MOBILIDADE • Ponderado por presença Smart Fit Latam²



(1) Média diária

(2) 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

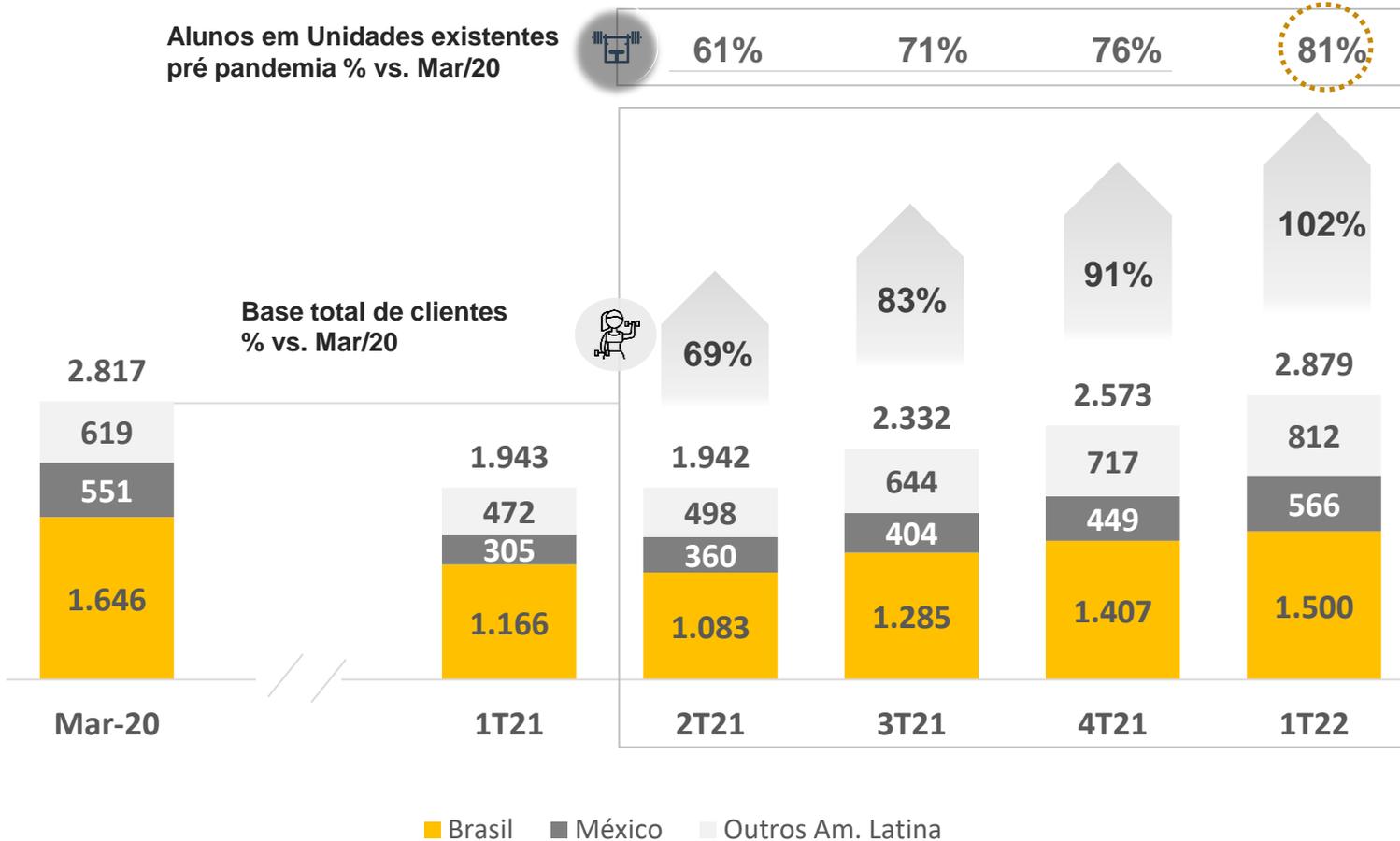
Notícias de Abril 22

CONTÍNUA RECUPERAÇÃO DA BASE DE CLIENTES

Em março de 2022, base de clientes de academias atingiu 102% do patamar pré-pandemia

BASE DE CLIENTES DAS ACADEMIAS

(#'000 Final do Período)



Receita líquida atingiu 90% em mar-22¹ vs. jan-fev/20



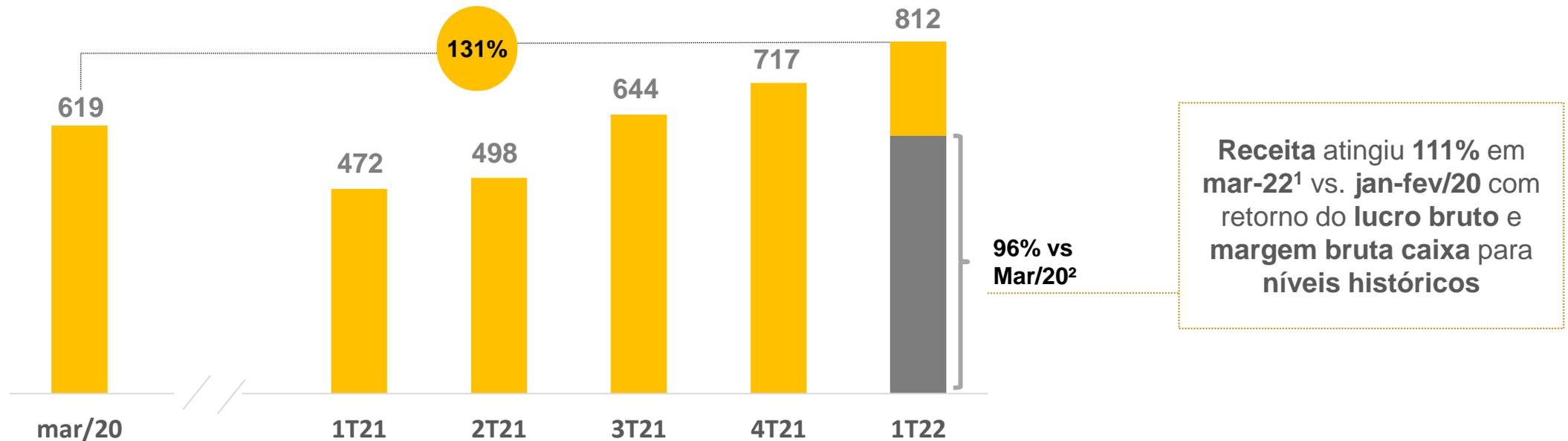
(1) Considerando as academias abertas até 2019

OUTROS LATAM: LUCRATIVIDADE NO PATAMAR HISTÓRICO smart fit

Segunda maior região de atuação atinge 111% da receita pré-pandemia¹, restaurando a lucratividade para patamar histórico

CLIENTES

(#'000 Final do Período)



- ✓ Mesmo com a Ômicron, foram adicionados 95 mil clientes na região no 1T22, expansão de +13% vs. 4T21 e +31% vs. mar-20
- ✓ Se consideradas as academias inauguradas pré-pandemia, a região recuperou 96% da base de clientes de mar-20

(1) Considerando as academias abertas até 2019
(2) Considerando unidades Smart Fit existentes em mar-20

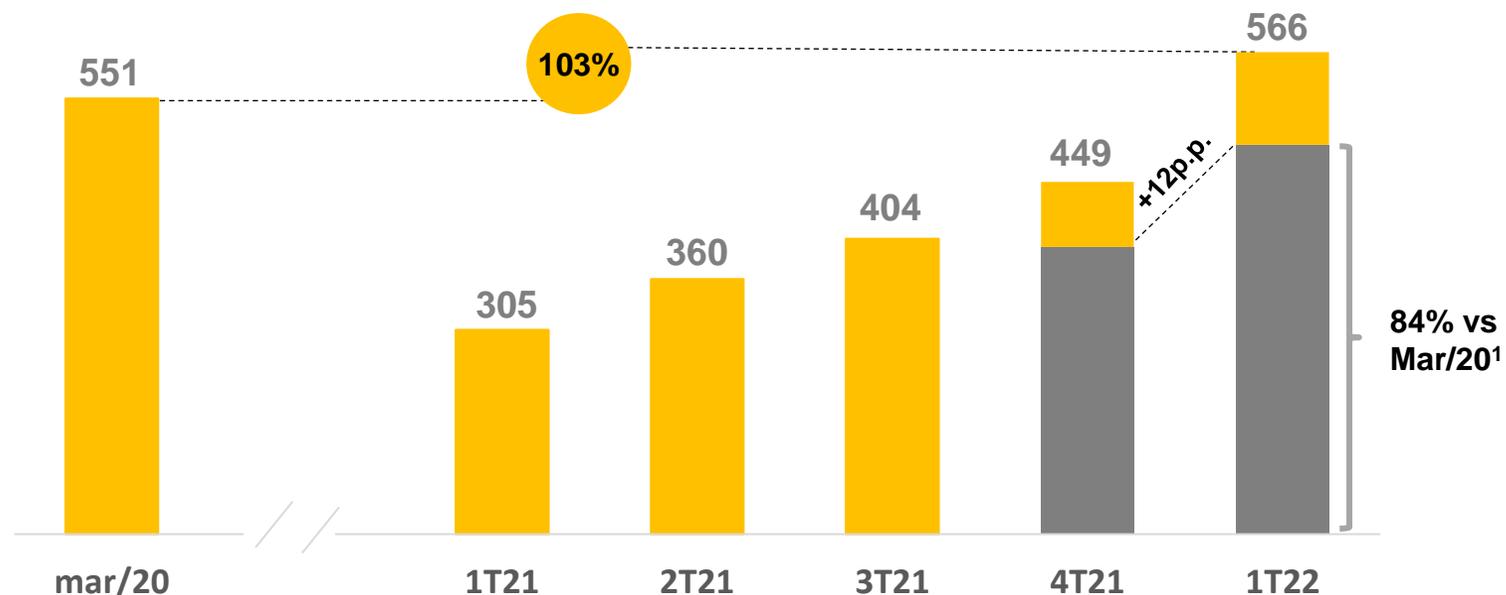
MÉXICO: 1T22 REGISTRA RECORDE DE ADIÇÕES

Iniciativas para captação de clientes gera ganho de 12p.p. na base vs. 4T21



CLIENTES

(#'000 Final do Período)



- ✓ Em trimestre recorde de vendas, foram adicionados 117 mil clientes à base, +26% vs. 4T21
- ✓ Base de clientes atingiu 566 mil (+3% vs. mar-20), com expansão de 25% no número de alunos por academia vs. 4T21
- ✓ Em mar-22, as academias inauguradas pré-pandemia atingiram 84% da base de clientes de mar-20, +12p.p. vs. 4T21

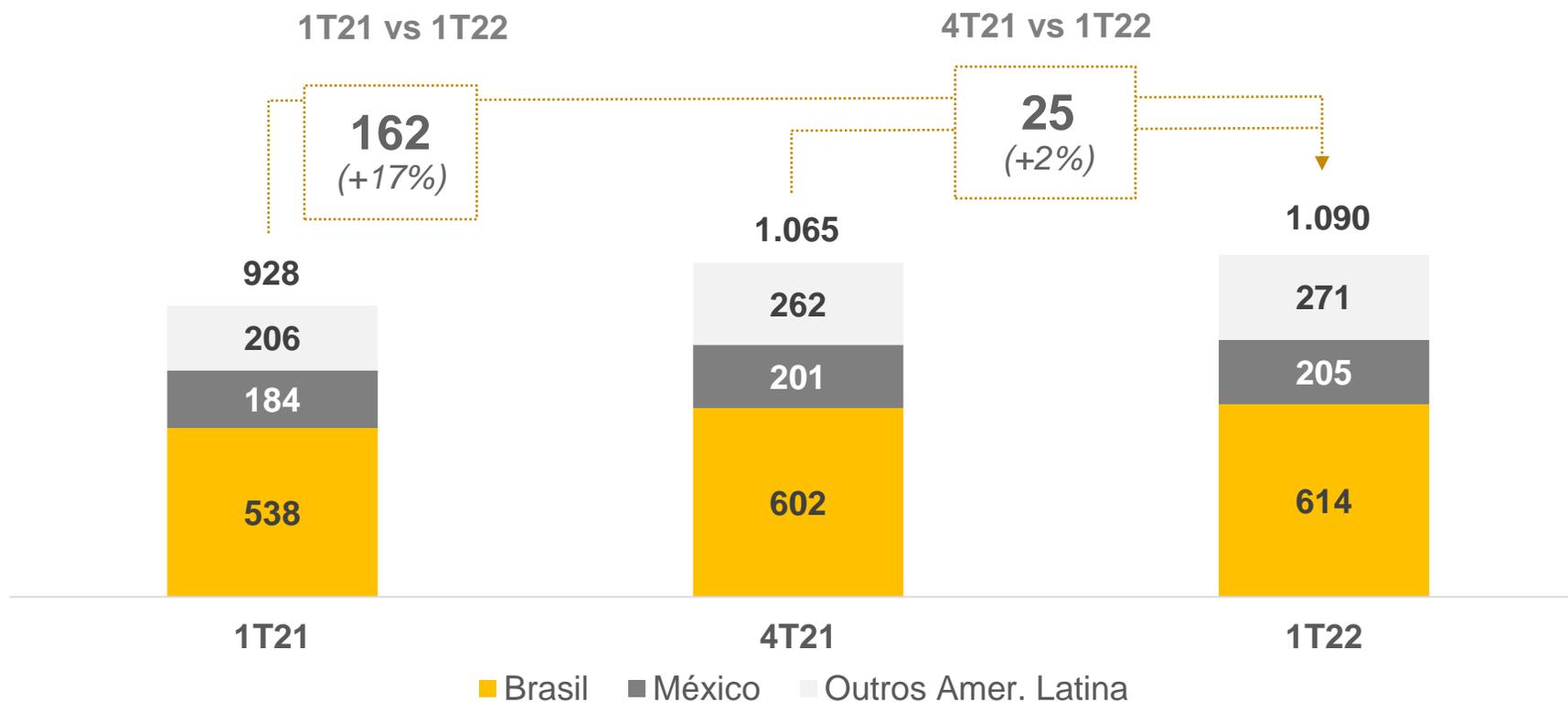
(1) Considerando unidades Smart Fit existentes em mar-20

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

EXPANSÃO 1T22

Adição de 162 academias nos últimos 12 meses atingindo 1.090 unidades, +17% vs. 1T21

EVOLUÇÃO NÚMERO DE ACADEMIAS



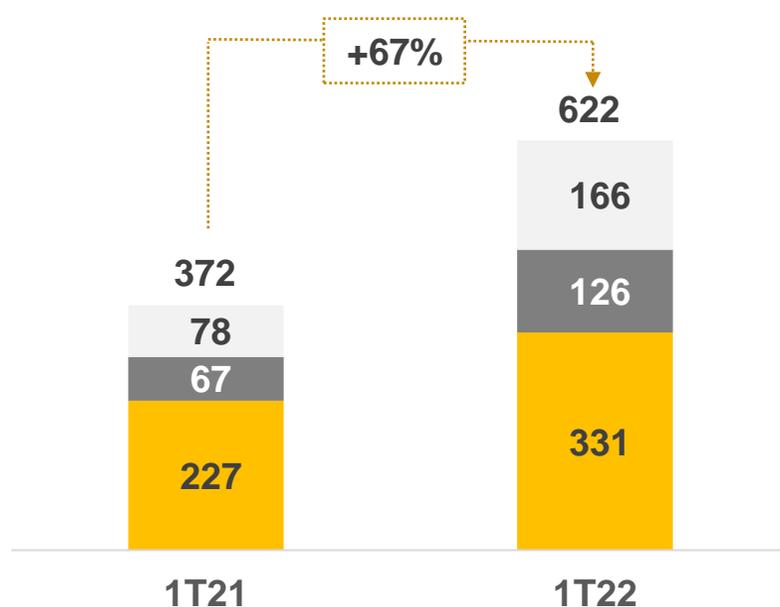
Adição de 25 unidades à rede, sendo 12 no Brasil, 4 no México e 9 na região Outros Latam



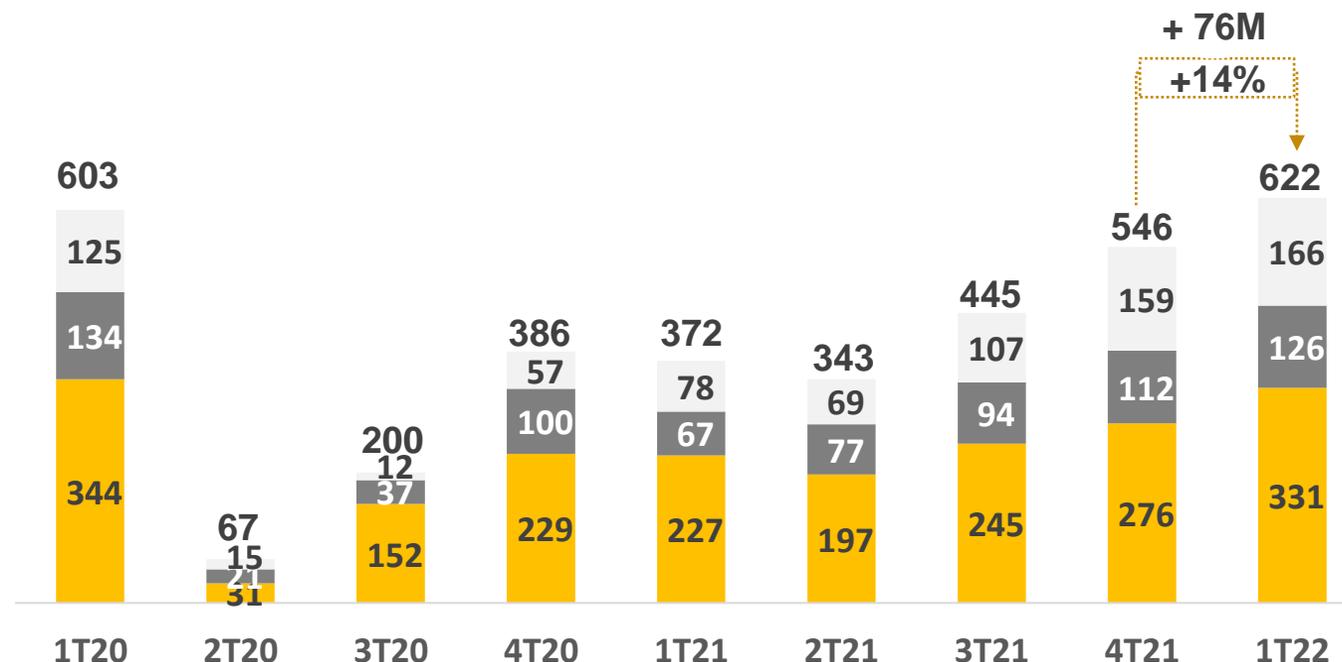
Inauguração de 23 unidades próprias e 2 franquias

	<u>1T21</u>	<u>4T21</u>	<u>1T22</u>
Próprias	711	834	857
Franquias	197	231	233

VARIAÇÃO DA RECEITA (R\$M)



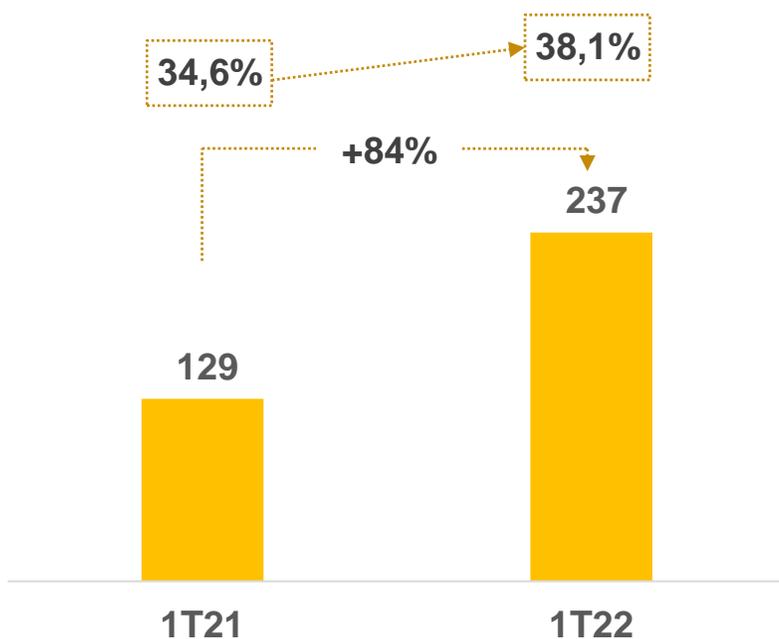
EVOLUÇÃO DA RECEITA (R\$M)



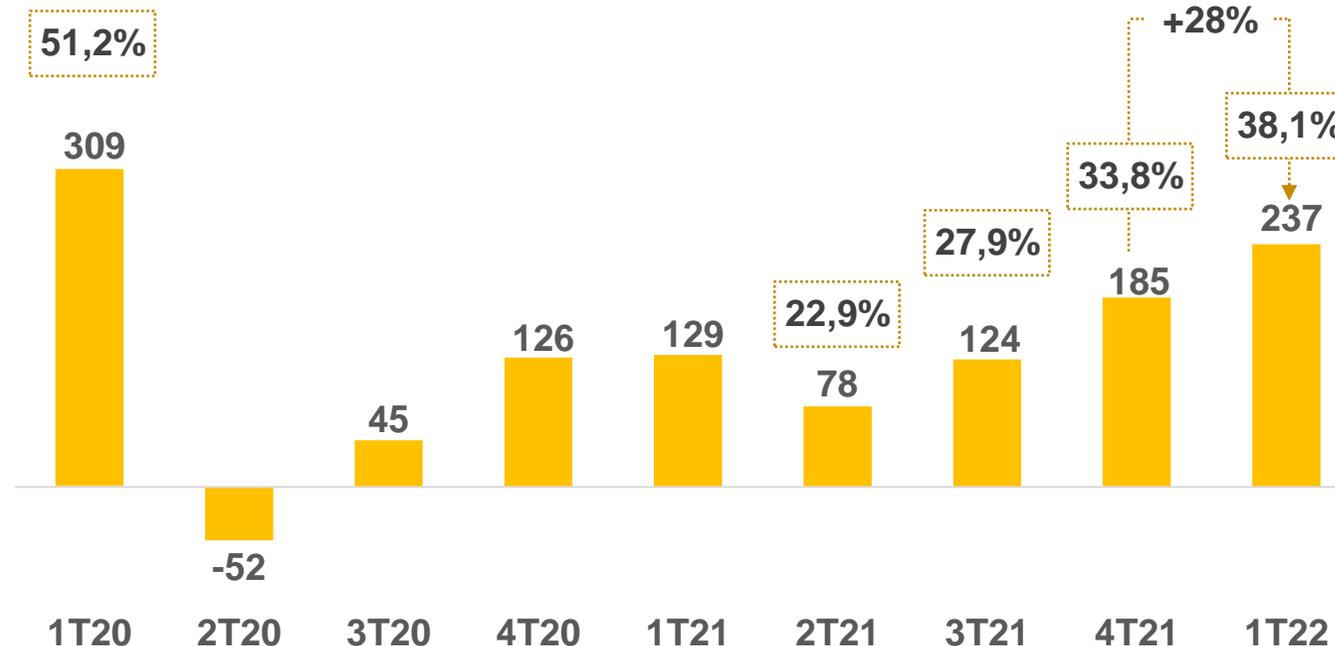
■ Brasil
 ■ México
 ■ Outros Am. Lat.

- Receita cresceu 67% vs. 1T21, devido ao aumento na cobrança de mensalidades ocasionada pela reabertura das academias e expansão de 20% no número de unidades próprias vs. 1T21
- Receita cresceu 14% vs. 4T21, devido à expansão de 13% da base média de clientes em academias próprias, com destaque para o Brasil que apresentou crescimento de 23% da receita

VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO (R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO (R\$M)

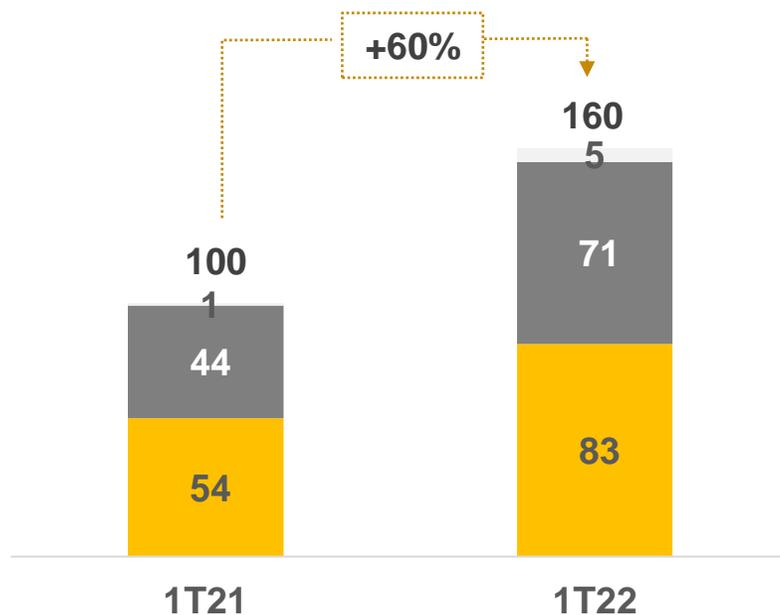


■ Lucro Bruto Caixa □ Margem Bruta Caixa

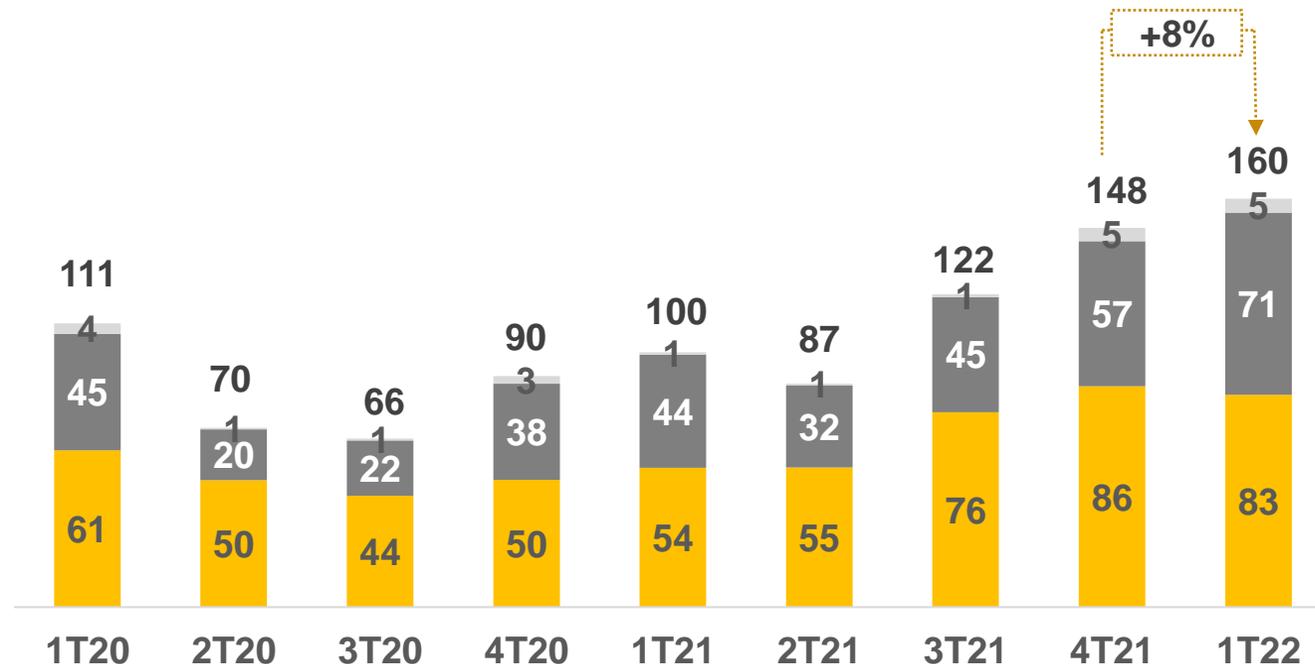
- Lucro bruto caixa sobe 28% vs. 4T21, devido à forte elevação da receita e gestão de custos, proporcionando expansão de 4,2p.p. na margem para 38,1%
- Margem bruta caixa aumenta 15,2p.p. desde 2T21, terceiro trimestre consecutivo de recuperação desde reabertura das academias
- Forte gestão de custos permite no 1T22 o custo caixa das academias abertas até 2019 permaneça 1% inferior ao patamar médio de janeiro e fevereiro de 2020

(1) Para efeito de comparabilidade dos custos do 1T22 com os custos pré-pandemia (janeiro e fevereiro de 2020), comparamos a evolução do "Custo Caixa" das unidades abertas até 2019 nos referidos períodos

VARIAÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



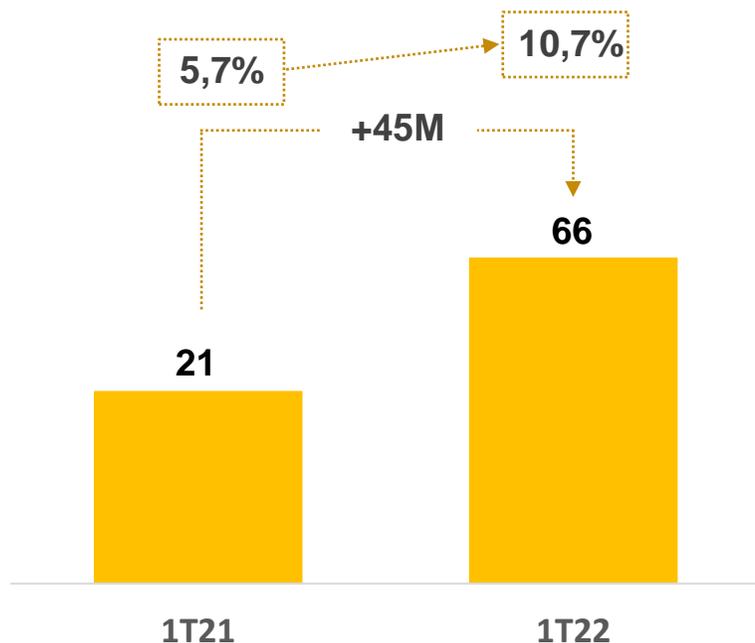
EVOLUÇÃO DAS DESPESAS (R\$M)



■ G&A
 ■ Vendas
 ■ Pré-operacionais

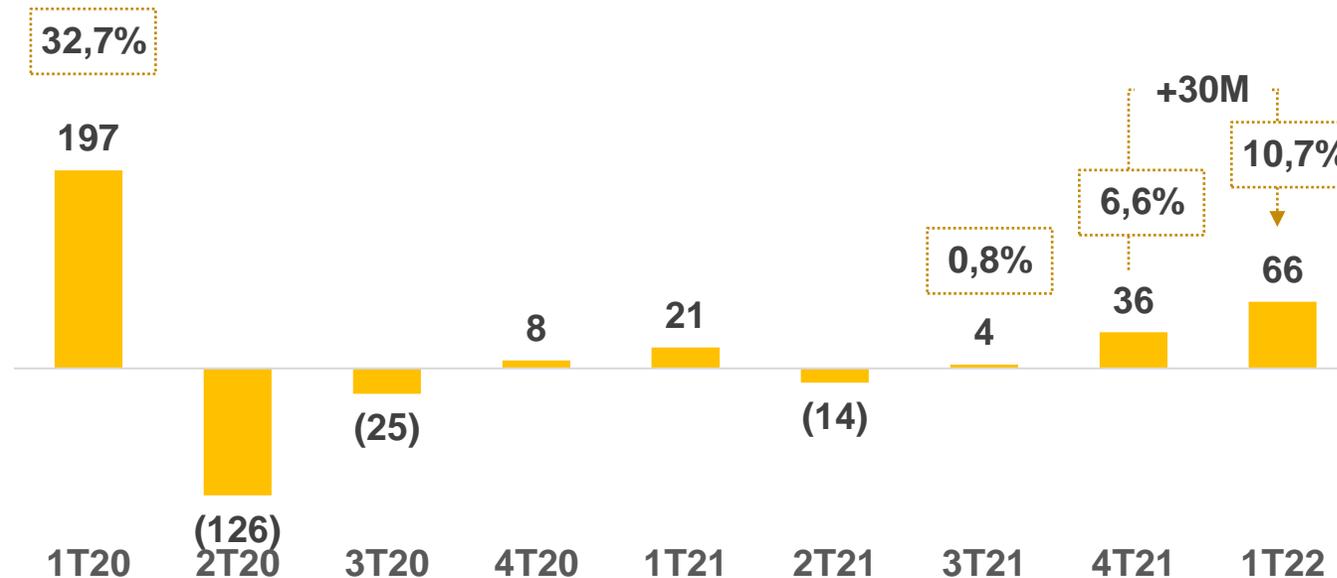
- Despesas subiram 8% vs. 4T21, em razão da intensificação de campanhas de marketing com o objetivo de intensificar a captação de clientes no 1T22. Despesas gerais e administrativas ficaram estáveis vs. 4T21
- Elevação das despesas vs. 1T21 devido à intensificação sazonal de campanhas de marketing para captação de clientes após a reabertura das academias no 2T21, à contração das despesas no 1T21 em razão da COVID-19 e à elevação das despesas com projetos de novos negócios

VARIAÇÃO DO EBITDA (R\$M)



■ EBITDA

EVOLUÇÃO DO EBITDA (R\$M)



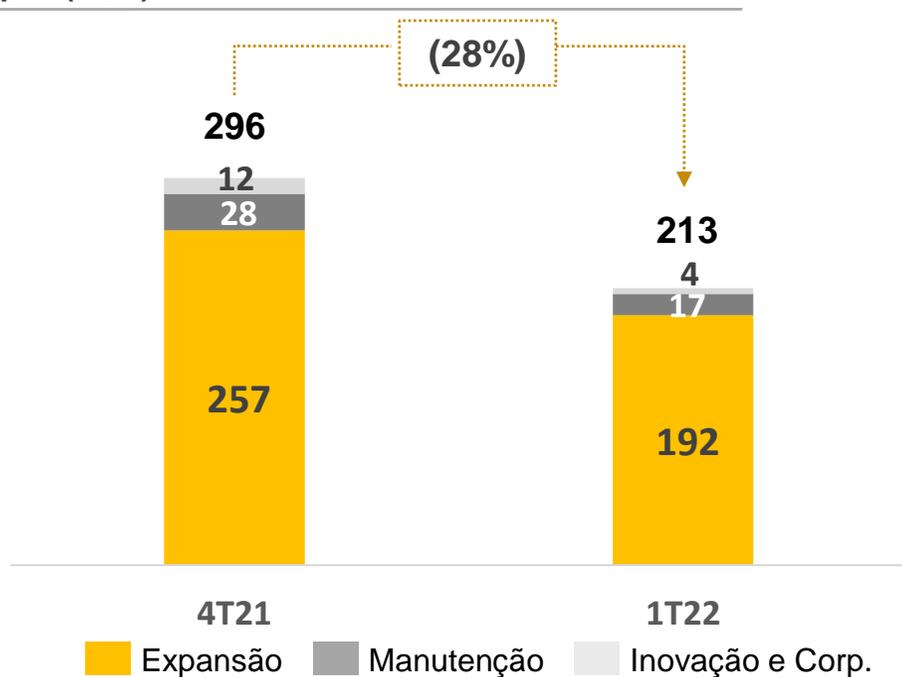
□ Margem EBITDA

- EBITDA cresceu 84% vs. 4T21 para R\$66 milhões com expansão de 4,1p.p. na margem EBITDA para 10,7%, em razão da elevação da receita combinada com alavancagem operacional
- EBITDA aumentou R\$45 milhões vs. 1T21 com elevação da margem em 4,9p.p. para 10,7%, em razão da elevação da receita dado que o resultado do 1T21 foi fortemente impactado pela COVID-19

LIQUIDEZ FINANCEIRA E CAPEX

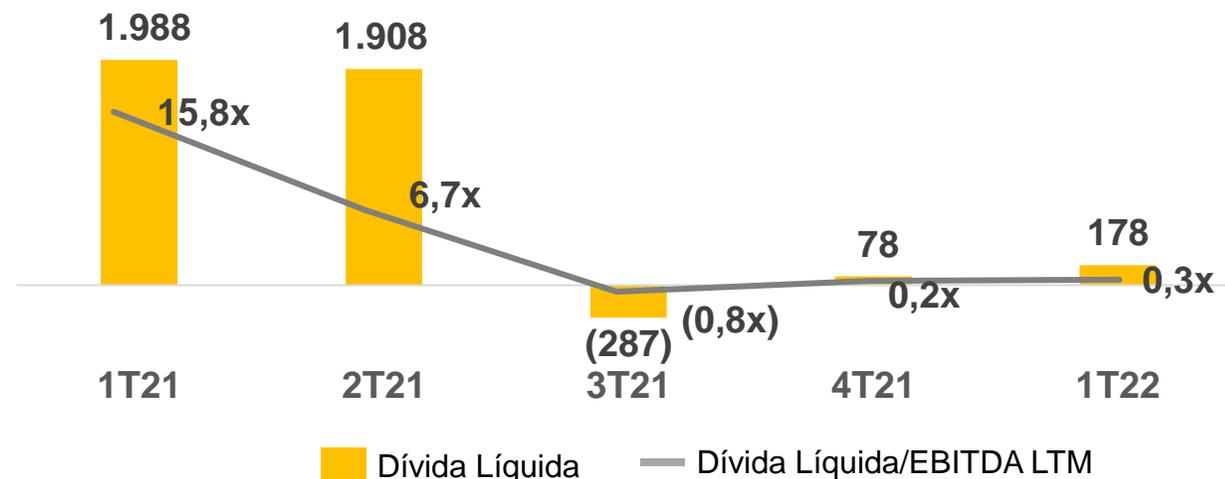
Forte posição de caixa de R\$3,5 bilhões e perfil de dívida alongado

Capex (R\$M)

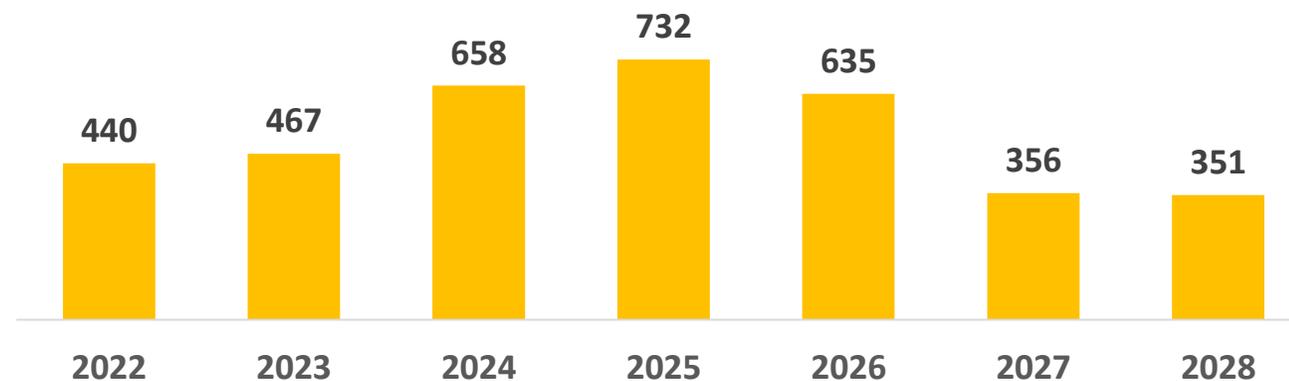


- Capex de expansão totalizou R\$192M no 1T22 suportando 23 adições de academias próprias e obras em construção para inaugurações futuras
- Índice de alavancagem financeiro num baixo patamar de 0,3x devido a forte posição de caixa
- Em abril de 2022, a empresa utilizou os recursos da 6ª emissão de debentures para pré-pagar R\$499M dos vencimentos de 2025 e 2026 da 4ª emissão

Dívida Líquida (R\$M) e Dívida Líquida/EBITDA LTM¹



Fluxo de Amortização da Dívida R\$ M



(1) EBITDA IFRS-16

Q&A

