



## SMARTFIT ESCOLA DE GINÁSTICA E DANÇA S.A.

CNPJ/MF nº 07.594.978/0001-78

NIRE 35.300.477.570

Companhia Aberta

### COMUNICADO AO MERCADO

#### EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES 4T24 E JANEIRO DE 2025

São Paulo, 7 de fevereiro de 2025 – SMARTFIT ESCOLA DE GINÁSTICA E DANÇA S.A. (“Smart Fit” ou “Companhia”), comunica aos seus acionistas e ao mercado em geral a evolução da base de clientes da Companhia referente ao quarto trimestre de 2024 (4T24) e ao final do mês de janeiro de 2025. Os principais destaques dos períodos são:

(i) **Janeiro de 2025**

- **Sólida captação de alunos reforça a proposta de valor única da Smart Fit na América Latina e o potencial de crescimento do setor fitness na região.**

Em janeiro/2025, foram adicionados 295 mil alunos em relação ao mês anterior, totalizando 5,5 milhões de clientes em 15 países da América Latina (+15% em comparação com janeiro/2024), o que reforça a nossa posição de liderança no setor *fitness* na região. Essa sólida performance de vendas ao longo de janeiro/2025 é explicada pela combinação de (i) forte ritmo de expansão da rede de academias nos últimos anos e a maturação das unidades; (ii) sazonalidade positiva do período; e (iii) assertivos esforços comerciais e inteligência de *pricing* na captação de clientes, ancorados na força das marcas do Grupo Smart Fit e sua proposta de valor única.

- **Base de clientes em academias superou patamar recorde de 5,1 M (+6% vs. 4T24).** Em academias, a base de clientes atingiu, pela primeira vez na história, o patamar de 5,1 milhões, com recorde de vendas totais, representando um crescimento de 6% em relação a dezembro/2024 e de 15% frente ao mesmo período do ano anterior. Destaque positivo para a região de Outros América Latina, que ultrapassou a marca de 1,7 milhões de alunos no período (+5% vs. dezembro/2024 e +24% vs. janeiro/2024). Nesse sentido, a base de alunos total da Companhia ao final de janeiro/2025 reforça nossa confiança nas sólidas perspectivas de resultado para o ano, impulsionada pelo foco e pela disciplina na gestão e execução do negócio.
- **Academias maduras apresentaram novamente crescimento de clientes acima da sazonalidade histórica com forte performance de vendas.** Nas unidades maduras, a base de clientes por unidade evoluiu 3,2% em relação a dezembro/2024, acima da sazonalidade histórica, devido ao robusto resultado de vendas por unidade. Destaque positivo para Brasil e México, que cresceram acima da média histórica, sendo 3,5% e 4,5%, respectivamente, no período.
- **Ramp-up dos novos vintages segue nos mesmos níveis históricos.** Vale destacar que as unidades inauguradas em 2024 (“Vintage 2024”) mantêm a trajetória de

maturação nos mesmos níveis históricos, atingindo, em média, 2,2 mil alunos ao final de janeiro/2025.

- **Penetração do Plano Black se manteve estável no mix de vendas.** A penetração do Plano Black se manteve estável no mix de vendas em janeiro/2025 quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

**(ii) Quarto trimestre de 2024 (4T24)**

- No quarto trimestre de 2024, a base de clientes total continuou a trajetória de expansão, atingindo a marca de 5,2 milhões, um crescimento de 17% em relação ao 4T23. Em academias, a base atingiu 4,8 milhões de alunos, um incremento de 17% na comparação com o mesmo período do ano anterior com a adição de 699 mil alunos. Esse resultado reflete principalmente a forte expansão da Companhia nos últimos trimestres e a sólida maturação da sua rede de academias. Em relação ao 3T24, foram adicionados 13 mil alunos em academias devido principalmente a sólida maturação das inaugurações realizadas em 2023 e 2024, que ajudaram a compensar um quarto trimestre tipicamente marcado por uma sazonalidade com retração da base de clientes em unidades maduras em todas as regiões de atuação.
- No Brasil a base de clientes em academias atingiu 2,2 milhões no 4T24, um crescimento de 12% quando comparada ao 4T23. Nesse período foram adicionados 238 mil clientes, devido a sólida curva de maturação das 117 unidades inauguradas nos últimos 12 meses. Frente ao 3T24, a base de clientes se manteve estável devido principalmente ao sólido *ramp-up* das academias inauguradas nos últimos 18 meses, que compensou a sazonalidade nas unidades maduras no período.
- O México encerrou o 4T24 com 1,0 milhão de alunos, o que representa 0,8% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país, um crescimento de 13% em relação ao 4T23. No trimestre, a base apresentou uma retração de 30 mil alunos, 3% abaixo vs. o 3T24, reflexo da sazonalidade do período nas unidades maduras na região.
- Na região Outros América Latina, a base de clientes atingiu 1,6 milhão no 4T24, um crescimento de 27% quando comparada ao 4T23. No trimestre, foram adicionados 42 mil alunos, crescimento de 3% versus 3T24, positivamente impactado pela adição de 111 unidades na região nos últimos 12 meses.
- Por fim, vale mencionar que o percentual de clientes matriculados no plano "Black" atingiu 66% da base de clientes de academias próprias da marca Smart Fit ao término de 2024, estável quando comparado ao 3T24 e ao 4T23. Nesse contexto, vale mencionar que a Companhia expandiu a capilaridade de sua rede de academias ao longo do ano de 2024, chegando a mais de 85 novas cidades, totalizando a sua presença em mais de 470 cidades na América Latina.

## Evolução da base de Clientes

Clientes Totais ('000)	Final de Período				Crescimento			Variação		
	4T23	3T24	4T24	jan/25	4T24 vs. 3T24	4T24 vs. 4T23	jan/25 vs. 4T24	4T24 vs. 3T24	4T24 vs. 4T23	jan/25 vs. 4T24
Brasil	1.952	2.189	2.190	2.325	1	238	134	0%	12%	6%
México	900	1.043	1.013	1.094	(30)	113	81	(3%)	13%	8%
Outros Am.Latina <sup>1</sup>	1.288	1.593	1.635	1.710	42	347	74	3%	27%	5%
<b>Total em Academias</b>	<b>4.140</b>	<b>4.826</b>	<b>4.839</b>	<b>5.129</b>	<b>13</b>	<b>699</b>	<b>291</b>	<b>0%</b>	<b>17%</b>	<b>6%</b>
<b>Total Clientes<sup>2</sup></b>	<b>4.456</b>	<b>5.156</b>	<b>5.214</b>	<b>5.509</b>	<b>58</b>	<b>758</b>	<b>295</b>	<b>1%</b>	<b>17%</b>	<b>6%</b>

(1) A região "Outros América Latina" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru, Panamá e Uruguai e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (2) Os clientes de academias que também são assinantes de planos digitais Smart Nutri e Smart Coach são considerados somente clientes das academias ou Studios. No 4T24, a base de clientes de Studios e Digital atingiu 5 mil e 370 mil alunos, respectivamente. Ao final de janeiro de 2025, a base de alunos de Studios e Digital totalizou 8 mil e 372 mil.

**José Luís Rizzardo Pereira**  
Diretor de Relações com Investidores