

APRESENTAÇÃO  
DE **RESULTADOS**  
**4T24**



BIORITMO



TOTALPASS



ONE

VELOCITY





*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, e informações sobre o potencial do mercado de atuação da Companhia, 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 4T24

smartfit

- > **RECORDE DE 305 ACADEMIAS** ADICIONADAS EM 2024, ATINGINDO 1.743 UNIDADES NO 4T24 (+21% VS. 4T23)
- > BASE DE ALUNOS EM ACADEMIAS ATINGIU **4,8 M** NO 4T24, **CRESCIMENTO DE 17%** VS. 4T23
- > **RECEITA LÍQUIDA SUPEROU R\$1,5 BI NO 4T24** COM FORTE CRESCIMENTO DE 36% VS. 4T23 E +8% VS. 3T24
- > **MARGEM BRUTA CAIXA DE 50,1%** NO 4T24, COMBINANDO EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS RECORDE COM SÓLIDA RENTABILIDADE
- > **EBITDA RECORDE** DE R\$487 M NO 4T24 **(+47% VS. 4T23)**, COM **GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$462 M**, UMA CONVERSÃO DE 95%
- > **LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE DE R\$197M** NO 4T24, COM MARGEM LÍQUIDA DE 12,8%





# HISTÓRICO COMPROVADO DE SÓLIDA EXECUÇÃO



Celebrando 28 anos do Grupo Smart Fit e 3 anos do IPO com importantes conquistas



CONSOLIDAÇÃO DA **POSIÇÃO DE LIDERANÇA** NA AMÉRICA LATINA COM PRESENÇA EM 15 PAÍSES



ULTRAPASSAMOS A MARCA DE **1.700 ACADEMIAS SMART FIT**



ENCERRAMOS 2024 COM **5,2 MILHÕES DE CLIENTES TOTAIS<sup>1</sup>**



EBITDA RECORDE DE **R\$ 1,8 BILHÃO** EM 2024, COM **ALTA CONVERSÃO** EM CAIXA OPERACIONAL DE 89%



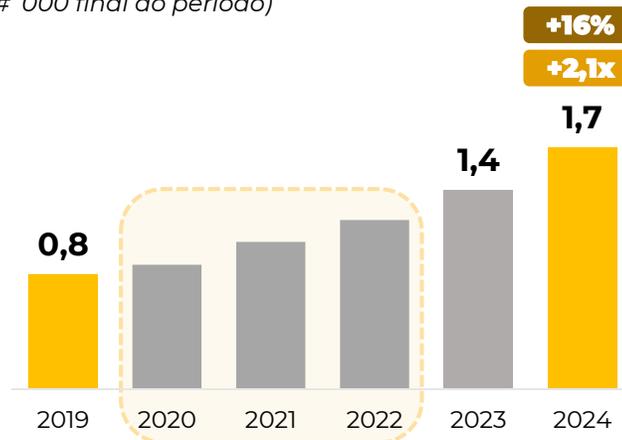
ATINGIMOS **ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL** DE R\$1,6 BILHÃO EM 2024



AVANÇOS NA AGENDA DE **LIABILITY MANAGEMENT**, COM **UPGRADE DO RATING** PARA AA+(BRA)

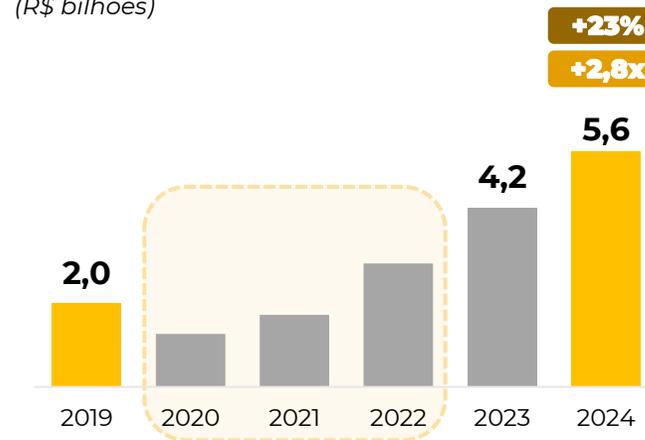
## BASE DE ACADEMIAS

(# '000 final do período)



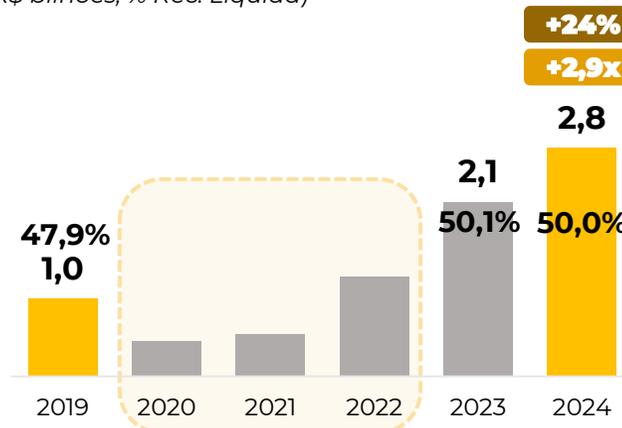
## RECEITA LÍQUIDA

(R\$ bilhões)



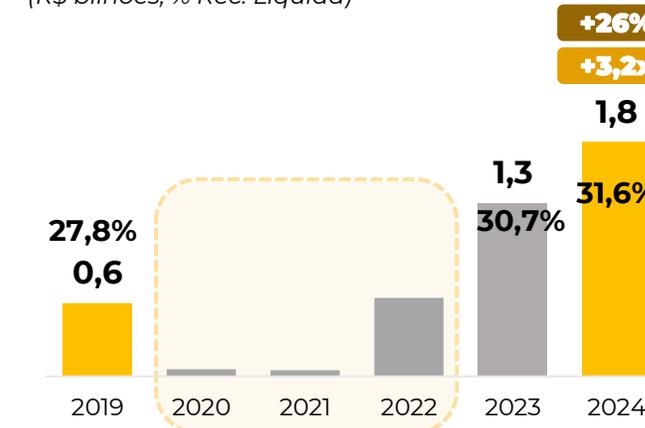
## LUCRO BRUTO E MG. BRUTA CAIXA<sup>2</sup>

(R\$ bilhões, % Rec. Líquida)



## EBITDA E MG. AJUSTADA<sup>3</sup>

(R\$ bilhões, % Rec. Líquida)



■ CAGR (%) 2019-2024 ■ Crescimento 2019-2024 □ Covid-19

(1) Os clientes de academias que também são assinantes de planos digitais Smart Nutri e Smart Coach são considerados somente clientes das academias ou Studios e os clientes TotalPass que são usuários do Queima Diária são considerados alunos "Em Digital".  
 (2) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações.  
 (3) Desconsidera ganho de R\$ 176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período

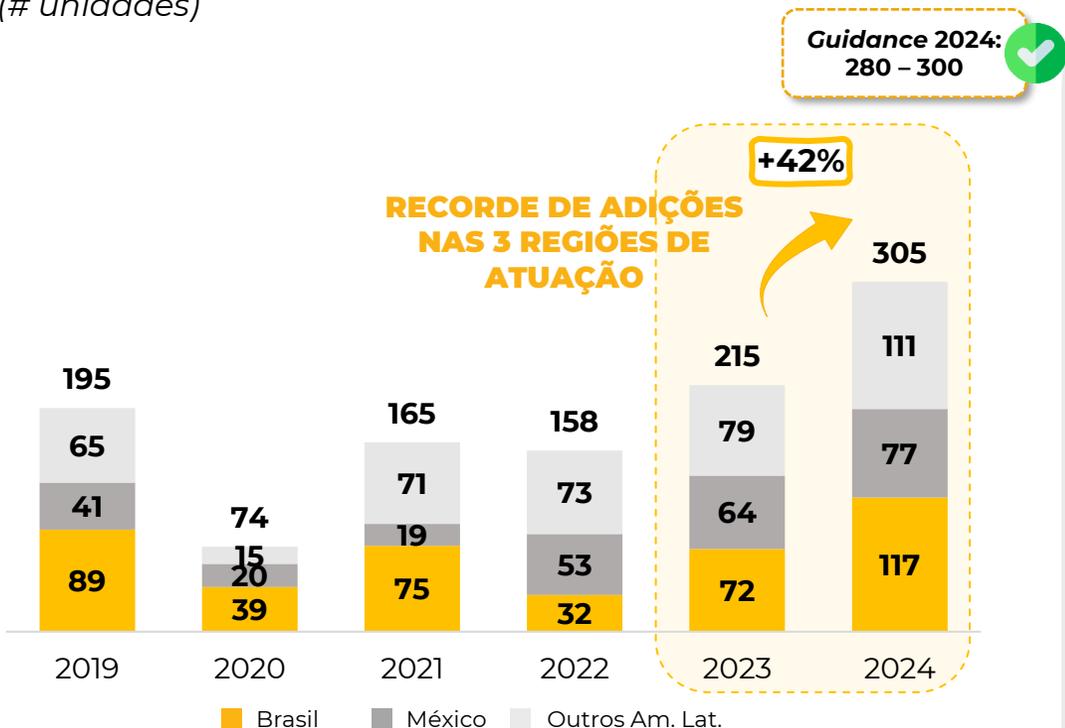


# EXPANSÃO EM RITMO ACELERADO, COM RECORDE EM 2024 smart fit

Modelo de negócio escalável, com proposta de valor única e *Unit Economics* atrativo e sustentável

## NÚMERO DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DE ACADEMIAS

(# unidades)



Estratégia **data-driven** aliada a **sólida governança e disciplina** no processo de alocação de capital



Crescimento impulsionado pela **eficiência e excelência na gestão e execução** do negócio

## MODELO DE NEGÓCIO RENTÁVEL E ESCALÁVEL

*Unit Economics* atrativo e sustentável



### LOCALIZAÇÃO ÚNICA

Imóveis únicos e parceria de longa data



### TOP OF MIND

Marca forte, sinônimo de categoria



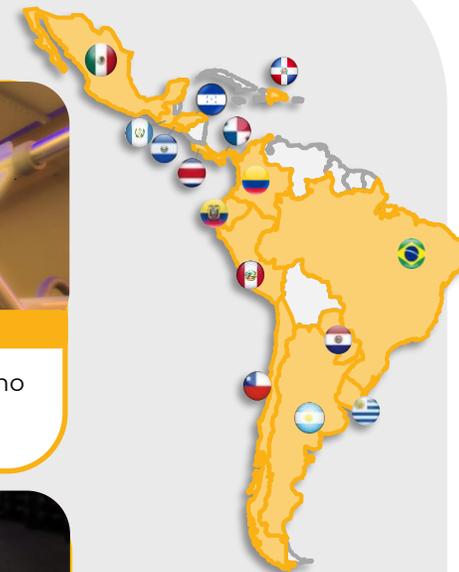
### SÓLIDA EXECUÇÃO

Time com extensa expertise na expansão e operação



### EFEITO REDE

Capilaridade única oferecendo conveniência com escala



**PROPOSTA DE VALOR ÚNICA: EXPERIÊNCIA PREMIUM COM PREÇO ACESSÍVEIS**

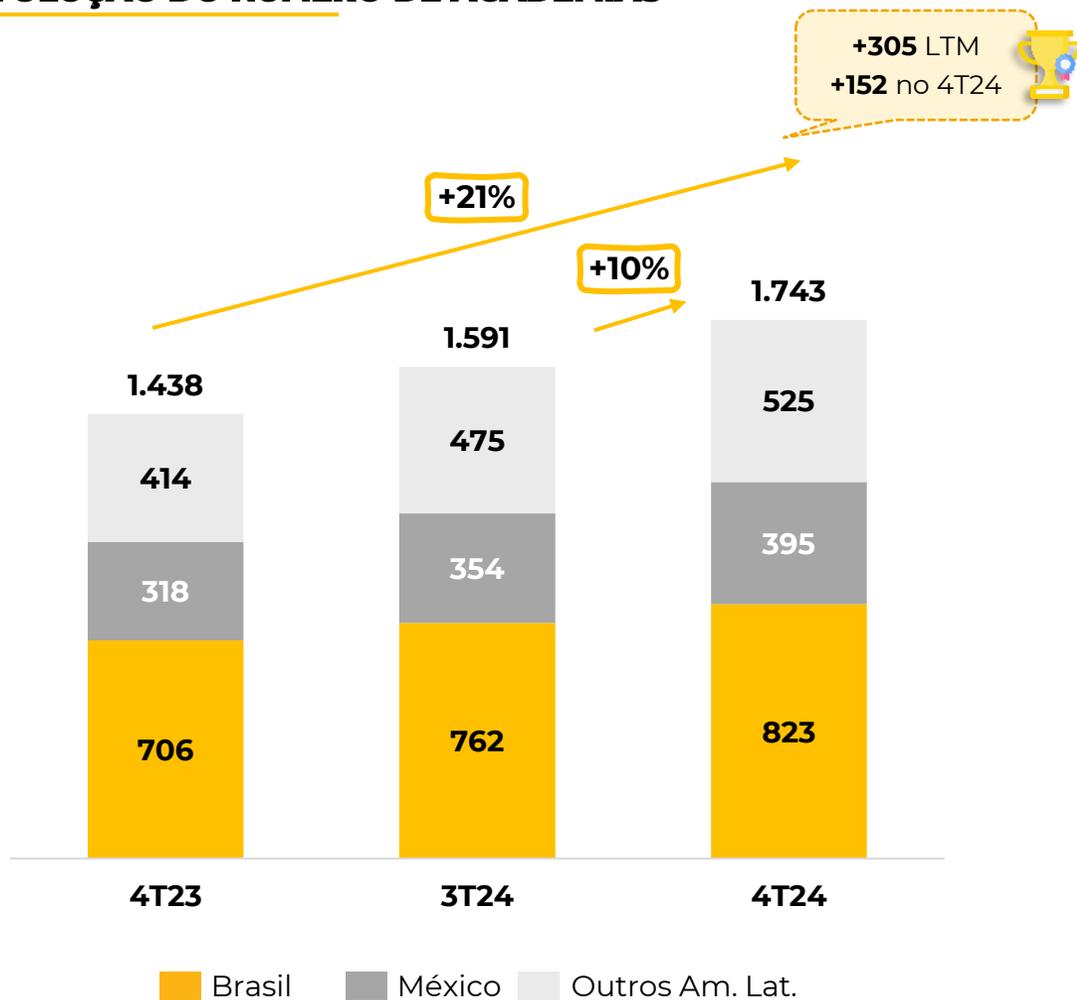
**SMART FIT: LIDERANÇA ABSOLUTA NA AMÉRICA LATINA**



# EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Adição recorde de 305 academias no ano, totalizando 1.743 academias

## EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS<sup>1</sup>

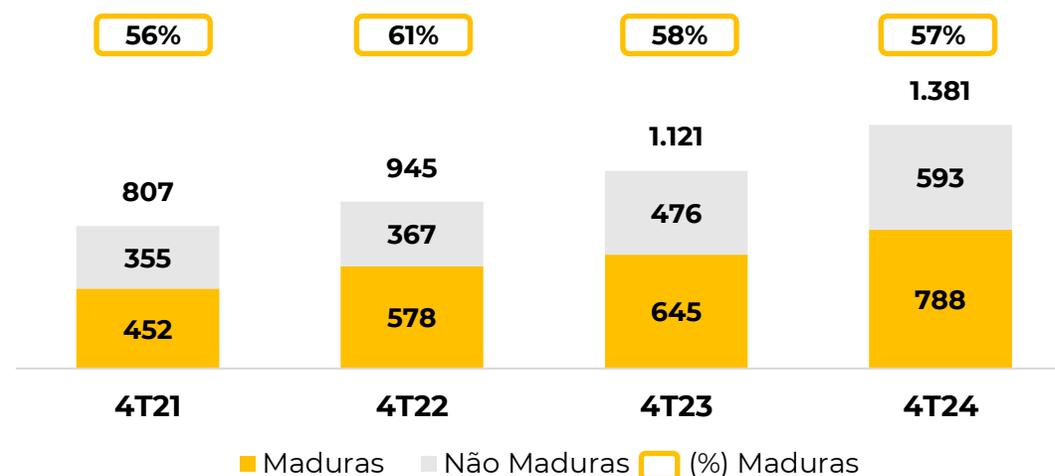


## COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO

Adições líquidas nos últimos 12 meses



## EVOLUÇÃO ACADEMIAS PRÓPRIAS SMART FIT POR AGING<sup>2</sup>



(1) Considera todas as academias da Companhia (não considera Studios); (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário;

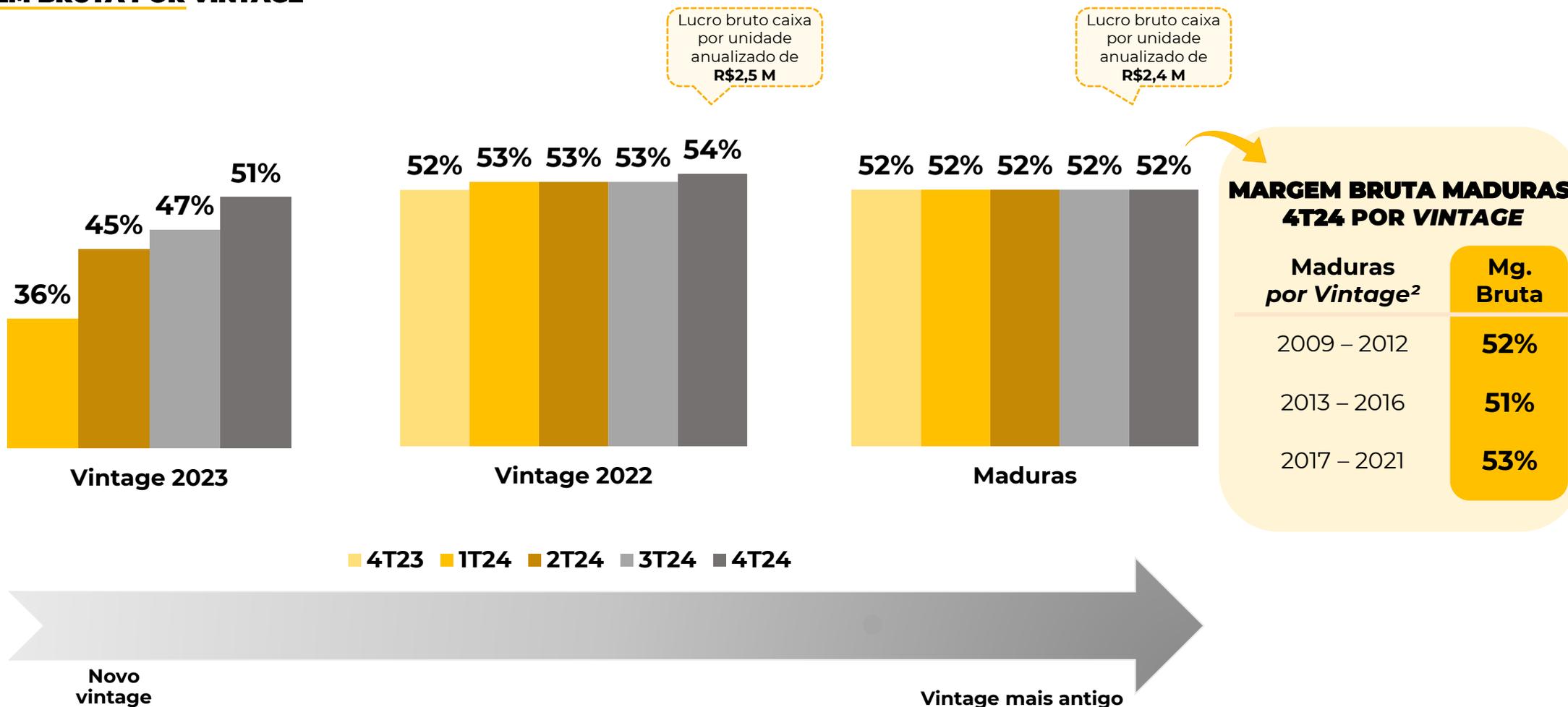


# MARGEM BRUTA ACADEMIAS MADURAS ESTÁVEL EM 52%



8º trimestre consecutivo de margem das academias maduras<sup>1</sup> em 52%, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

## MARGEM BRUTA POR VINTAGE<sup>1</sup>



(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit; (2) Sendo 556 academias Smart Fit Próprias de 2017 a 2021, 178 de 2013 a 2016 e 54 anteriores a 2013



# GUIDANCE 2025: MAIS UM ANO DE FORTE EXPANSÃO



Track record comprovado de execução, com robustez e disciplina financeira em segmento com alta demanda

## RACIONAL GUIDANCE 2025

POTENCIAL PARA NOVO RECORDE DE ABERTURAS

**340 – 360**

Academias

vs. 305 em 2024, ou +15%<sup>1</sup>

- ✓ **Performance consistente** das unidades maduras e **sólido ramp-up** dos novos *vintages*
- ✓ **Forte disciplina** na execução e no processo de alocação de capital
- ✓ **Robustez** da posição financeira
- ✓ **Condições favoráveis** de mercado
- ✓ **White space amplo**, com crescente demanda por serviços *fitness*

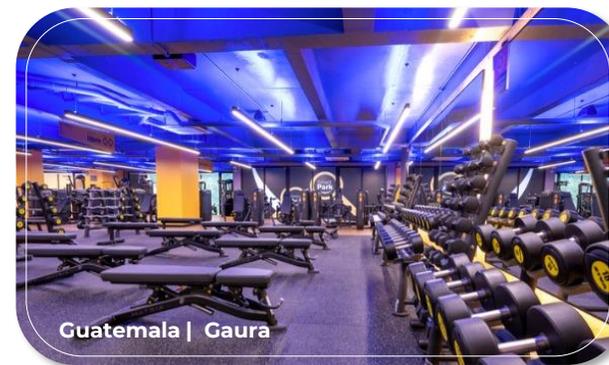
## PRESENÇA ÚNICA NA AMÉRICA LATINA



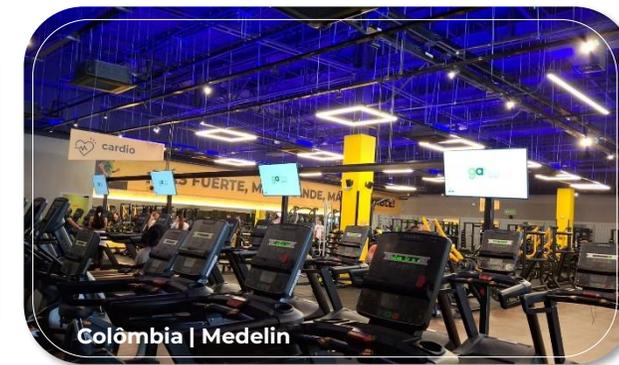
Brasil | Palmas - TO



Rep. Dominicana | San Cristóbal



Guatemala | Gaura



Colômbia | Medellin

**PIPELINE DE OPORTUNIDADES IMOBILIÁRIAS DE ALTA QUALIDADE**



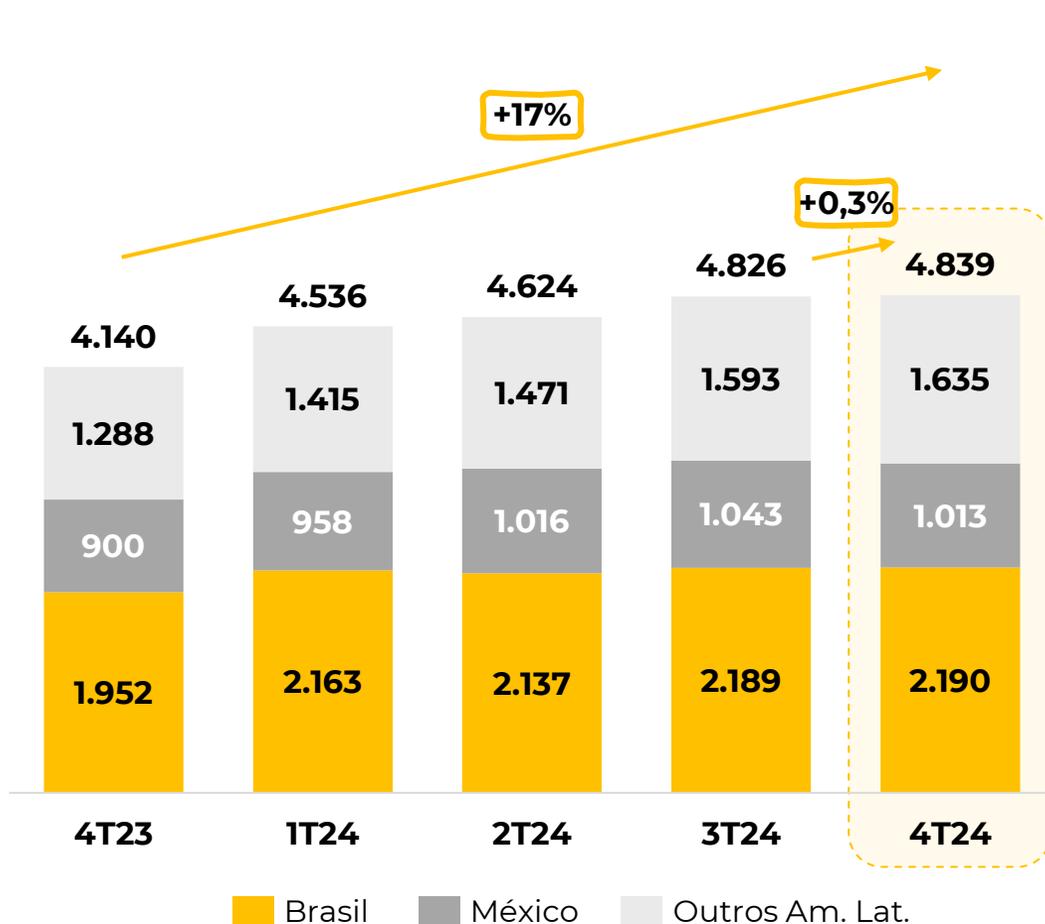
# CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



No 4T24, a base de clientes em academias atingiu 4,8 M (+17% vs. 4T23), com a adição de 699 mil alunos em 2024

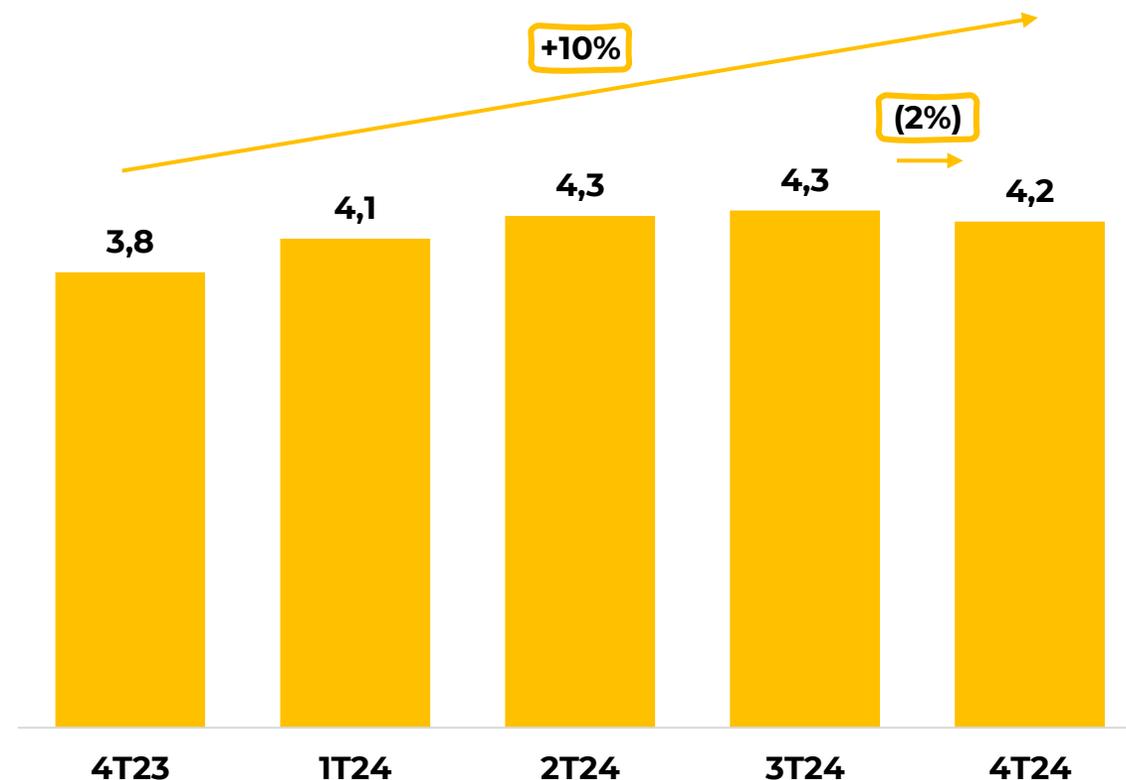
## BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS

(# '000 final do período)



## RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)

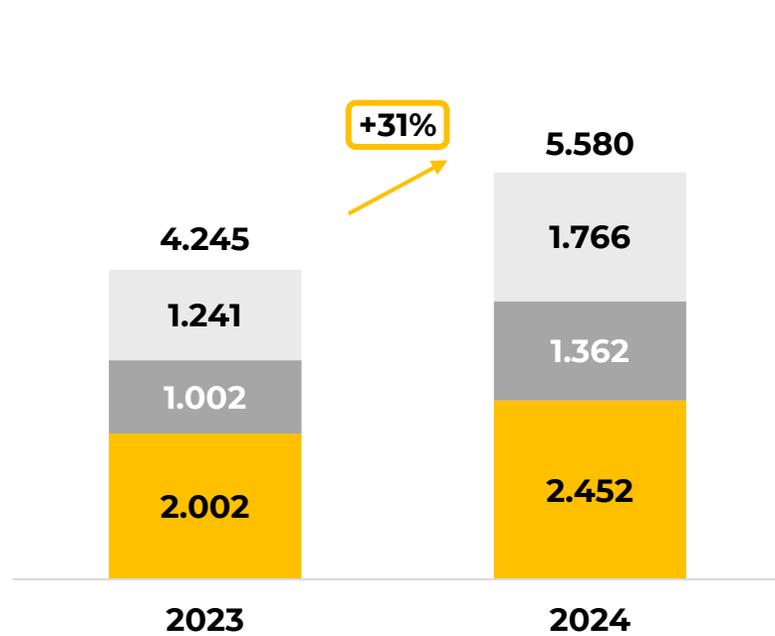


No 4T24, a receita líquida média anualizada por academia própria cresceu **10% vs. 4T23** devido ao **incremento de ticket médio**



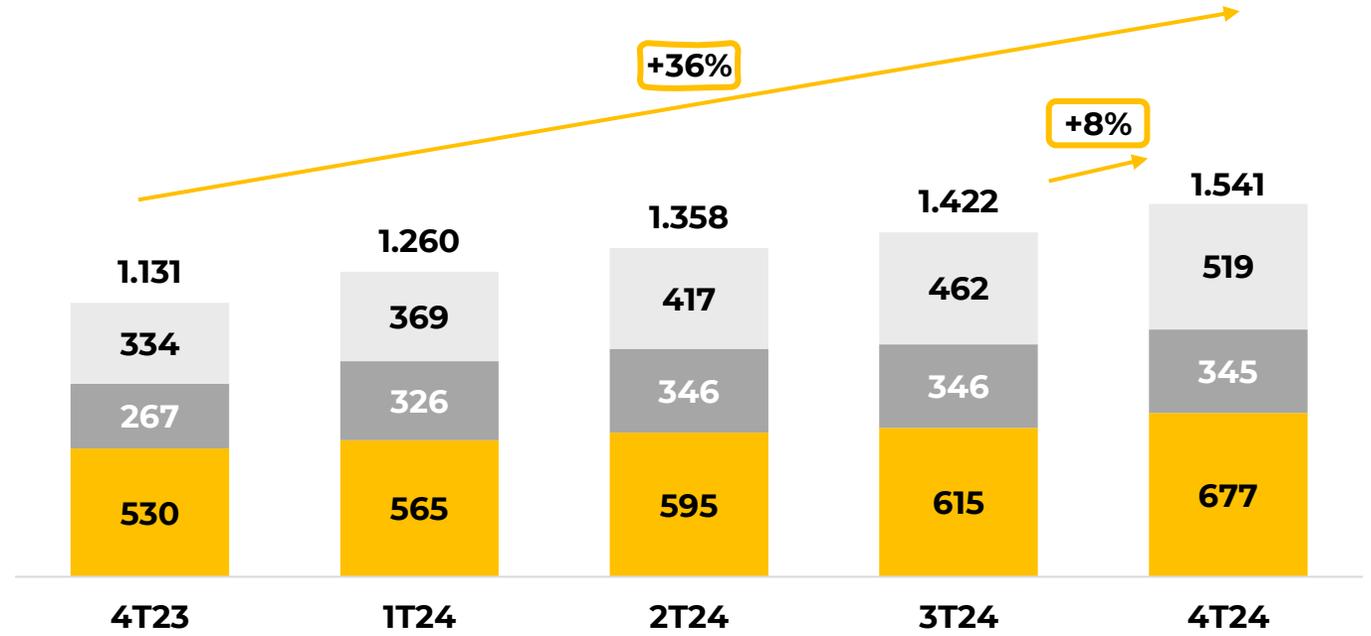
## VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



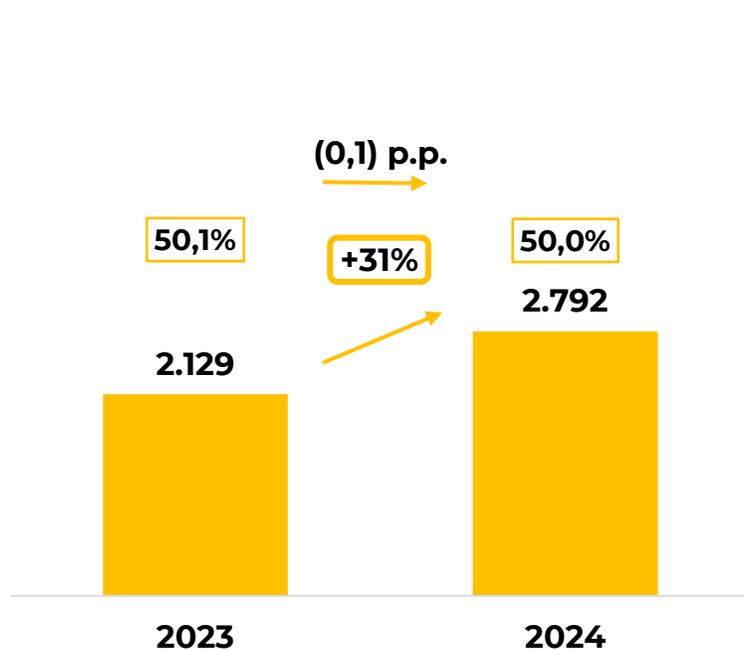
■ Brasil ■ México ■ Outros Am. Lat.

- No 4T24 a receita líquida superou, pela primeira vez na história, a marca de **R\$1,5 BI** em um trimestre, totalizando R\$1.540,6 milhões, **+36% vs. 4T23**, refletindo principalmente o aumento de 19% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit, impulsionado pela sólida expansão da rede e pela maturação das unidades
- Além disso, o ticket médio apresentou **um incremento de 13%** frente ao mesmo período do ano anterior, com crescimento em todas as regiões de atuação, explicado pelos assertivos esforços comerciais e operacionais para captação e retenção de clientes
- Em 2024, a receita líquida totalizou patamar recorde de **R\$5,6 BI**, avanço de **31%** frente ao ano anterior



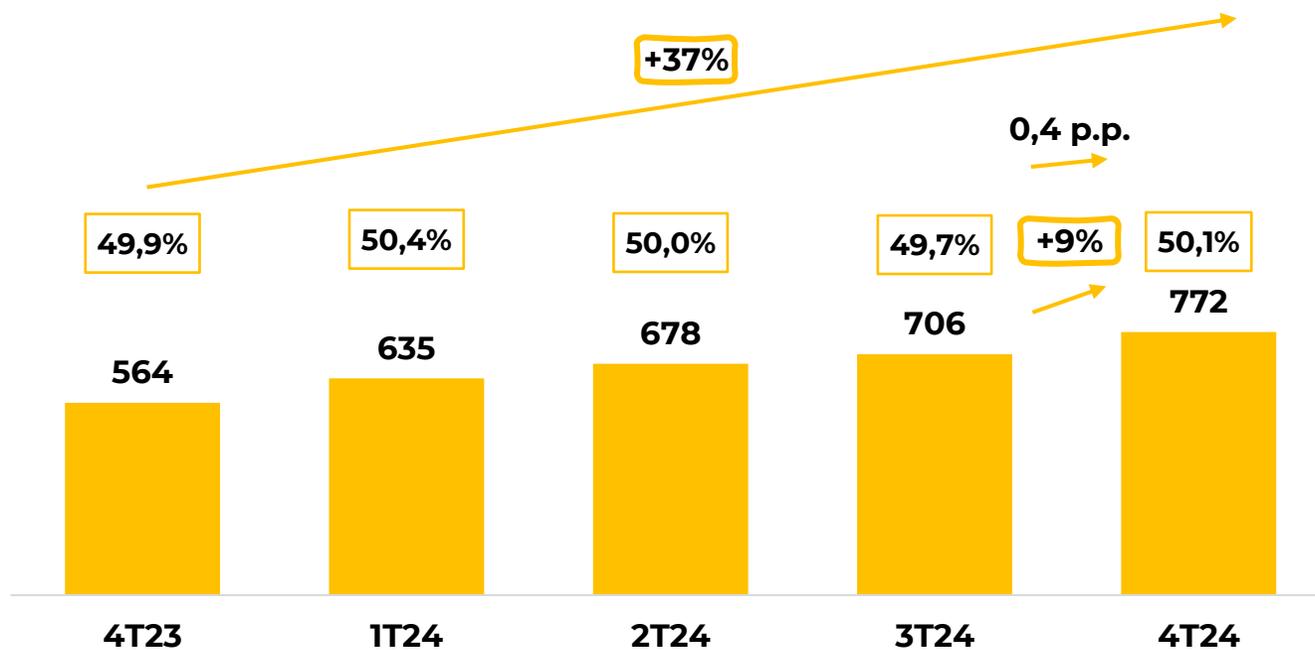
## VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA<sup>1</sup>

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



Lucro Bruto
  % Receita Líquida

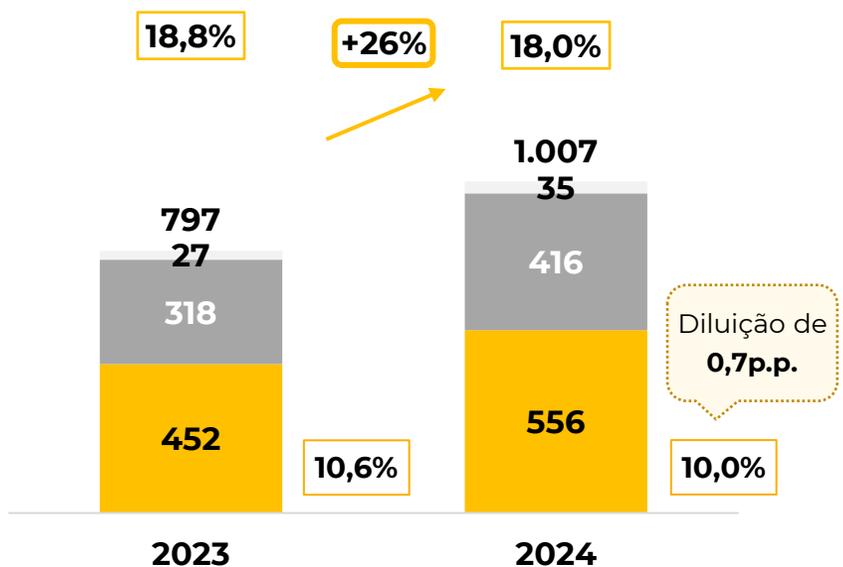
- Lucro bruto caixa atingiu **R\$772 M** no 4T24, **+37% vs. 4T23**, resultado da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos três anos e da manutenção do sólido patamar de margem das unidades maduras no período
- A margem bruta caixa atingiu **50,1%**, aumento de 0,2 p.p. vs. 4T23, reflexo do sólido crescimento da receita líquida e da gestão eficiente de custos, mesmo em um cenário de expansão recorde da rede de academias
- Em 2024, o lucro bruto caixa totalizou **R\$2,8 BI**, com uma margem bruta caixa de **50,0%**, estável frente ao ano anterior, mesmo com a aceleração da expansão

(1) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações



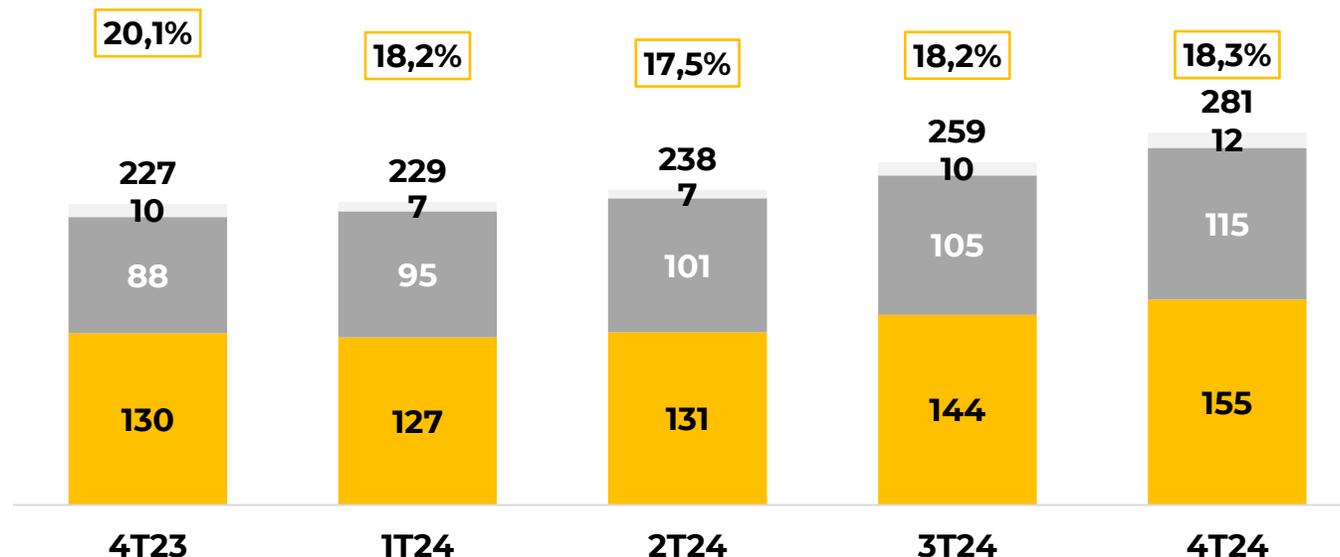
## VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



■ G&A   
 ■ Vendas   
 ■ Pré-operacionais   
  % Receita Líquida

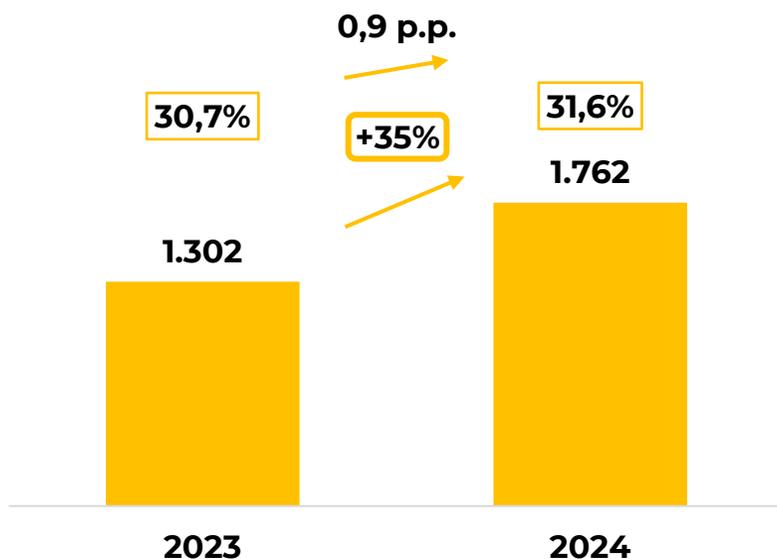
- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$281 M** no 4T24, **+24% vs. 4T23**, representando 18,3% da receita líquida, **diluição de 1,8p.p.** em comparação com o mesmo período do ano anterior
- As despesas gerais e administrativas totalizaram **R\$155 M no 4T24**, +20% vs. 4T23, representando **10,1% da receita líquida** do período, uma **diluição de 1,4p.p.** frente ao 4T23, refletindo a alavancagem operacional do negócio
- Frente ao 3T24, as despesas com vendas, gerais e administrativas aumentaram 9%, se mantendo praticamente estável como percentual da receita líquida

(1) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações



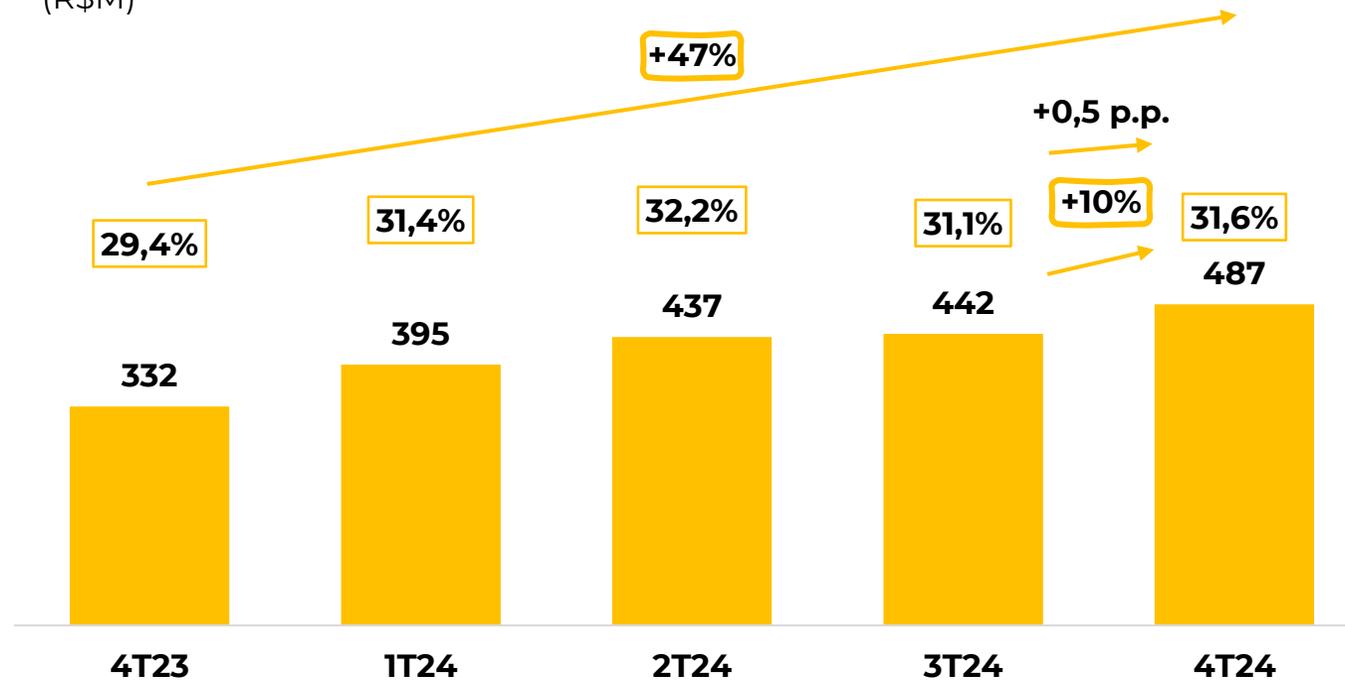
## VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



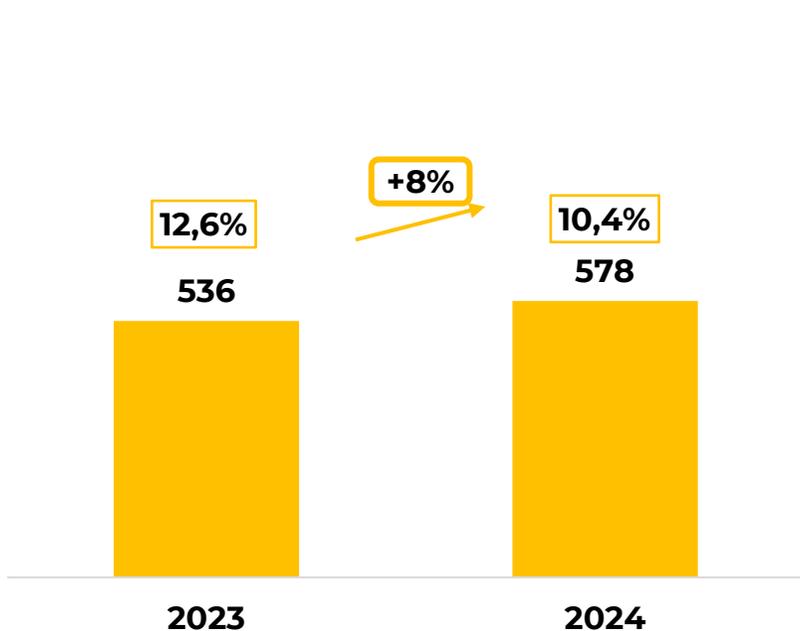
■ EBITDA ajustado □ % Receita Líquida

- EBITDA totalizou **R\$487 M** no 4T24, o maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um expressivo crescimento de **+47% vs. 4T23**, com margem de **31,6% (+2,3p.p. vs. 4T23)**
- Em 2024, o EBITDA totalizou **R\$1,8 BI**, +35% vs. 2023, resultando em uma margem recorde de **31,6% (+0,9p.p.)** e alta conversão em caixa operacional de 89%
- O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais, também em patamar recorde, totalizou **R\$519 M** no 4T24, crescimento de **+46%** frente ao 4T23, com margem de **33,7% (+2,3p.p. vs. 4T23)**



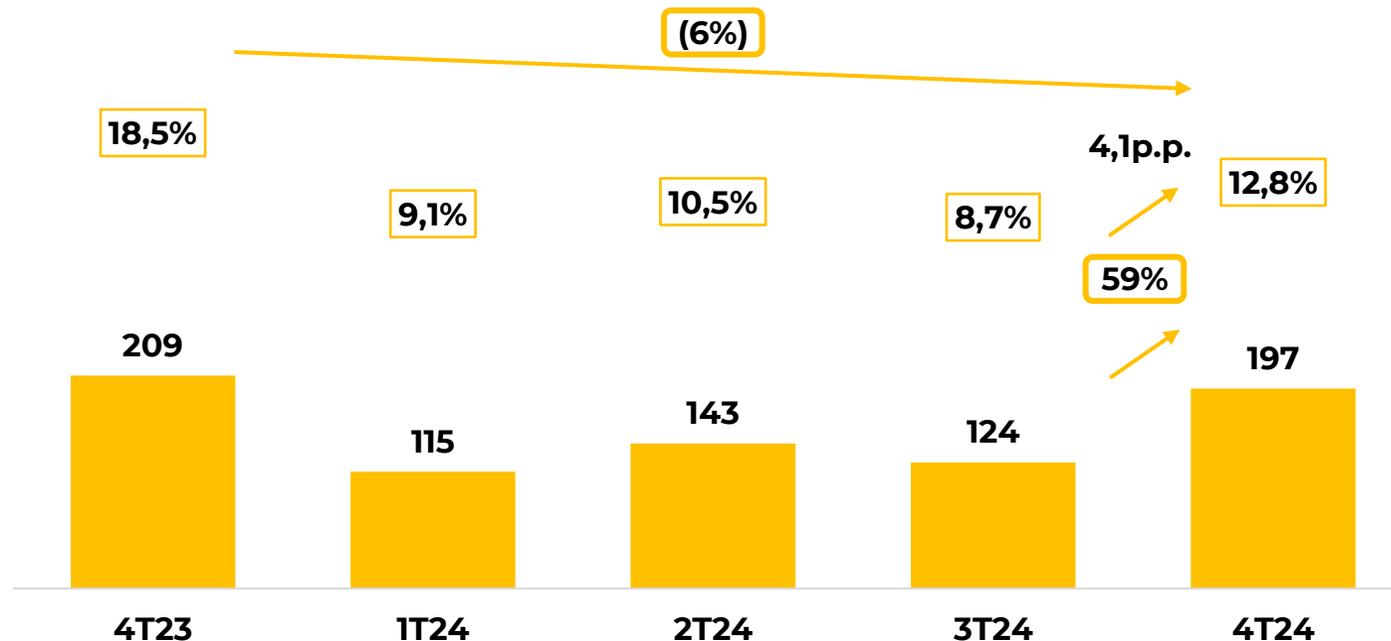
## VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE<sup>1</sup>

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE<sup>1</sup>

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente
 □ Margem Líquida Recorrente

- Lucro líquido recorrente<sup>1</sup> de **R\$197 M** no 4T24, com margem líquida recorrente de **12,8%**, reflexo do crescimento e maturação das academias abertas até 2023, com consequente alavancagem operacional, compensada pelo aumento da depreciação, amortização e despesas financeiras, resultado momentâneo da aceleração dos investimentos em 2024
- Em 2024, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$578 M**, resultando em uma margem líquida recorrente de **10,4%**

(1) Exclui os impactos não recorrentes referentes à efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro (prejuízo) Líquido Recorrente" exclui os impactos referentes à (i) reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica; e (ii) despesas financeiras não-recorrentes, após IR/CSLL, de R\$22,1 M no 2T24 referentes ao pré-pagamento da 6ª emissão e de R\$5,3 M no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão em conjunto com outras iniciativas de *liability management*.



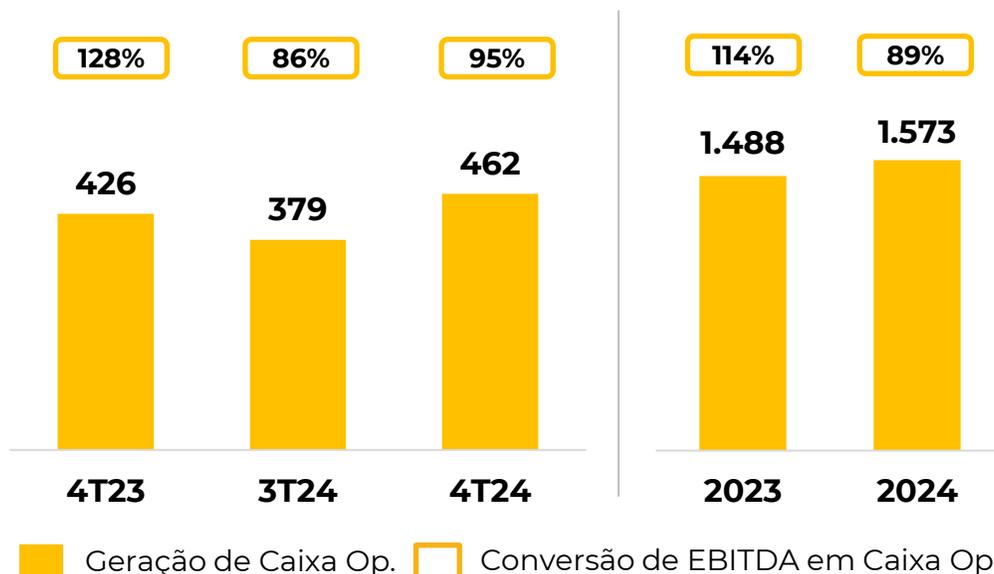
# GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL E CAPEX



Alta conversão de EBITDA em caixa operacional com aceleração dos investimentos na expansão

## GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

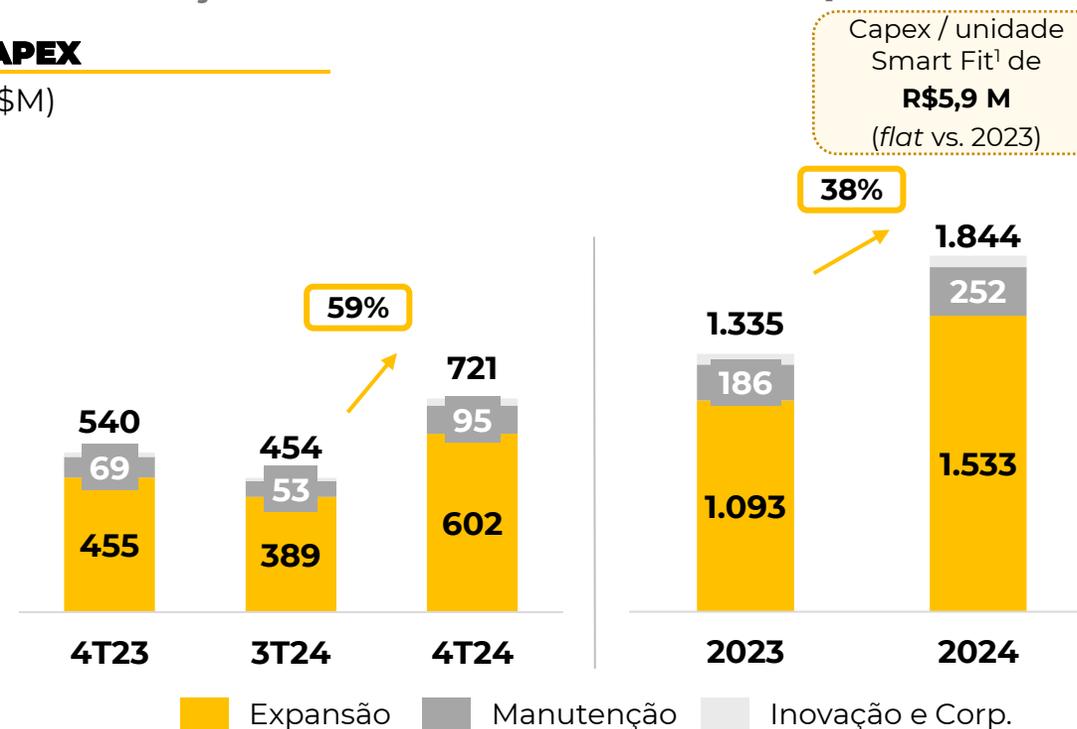
(R\$M)



- Geração de caixa operacional de **R\$1,6 BI** em 2024, +6% vs. 2023, com forte crescimento de 35% de EBITDA compensado por um maior consumo no capital de giro no período e aumento do pagamento de tributos
- Conversão de EBITDA em caixa operacional de **89%** vs. 114% em 2023

## CAPEX

(R\$M)



- Capex de **R\$721 M** no 4T24, +34% vs. 4T23, reflexo principalmente do aumento dos investimentos na expansão de academias
- O capex de expansão relacionado as marca Smart Fit foi de **R\$1,4 BI (+33% vs. 2023)** devido à forte aceleração na abertura em 2024
- Em 2024, o **capex de manutenção** das academias da marca Smart Fit atingiu **R\$234 M (6,1%** da receita bruta de maduras), alinhado com a estratégia de oferecer uma experiência de alto padrão

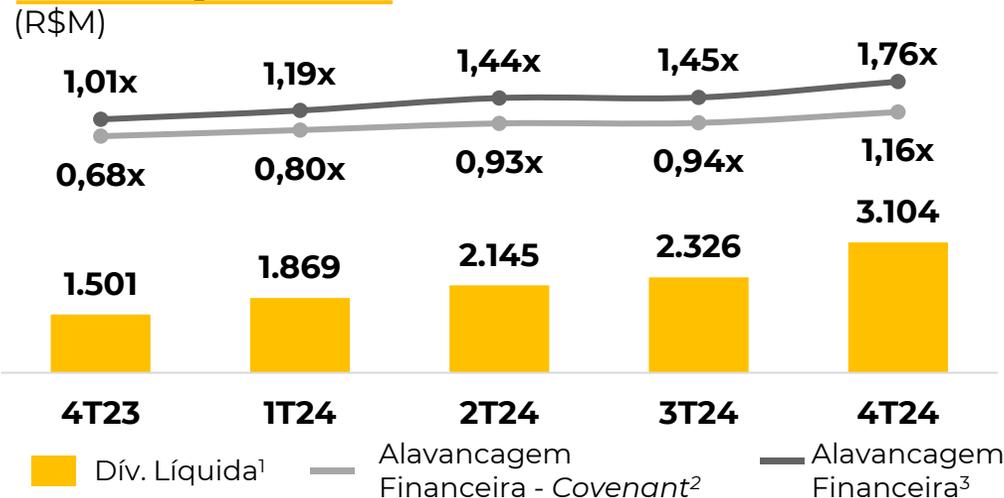
(1) Considera (i) o capex de expansão relacionado às academias da marca Smart Fit de R\$1.426,8 milhões em 2024, excluindo Studios e Bio Ritmo e a aquisição das unidades franqueadas na Colômbia; e (ii) as 242 unidades próprias inauguradas da marca Smart Fit no período, desconsiderando os encerramentos de academias e as aquisições de franqueados.



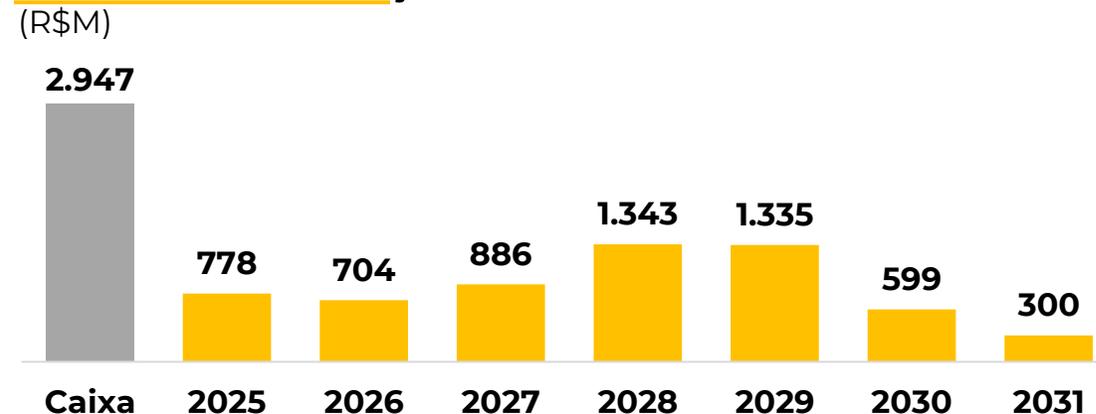
# ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS

Estrutura de capital diversificada entre as geografias de atuação, com gestão eficiente e ágil

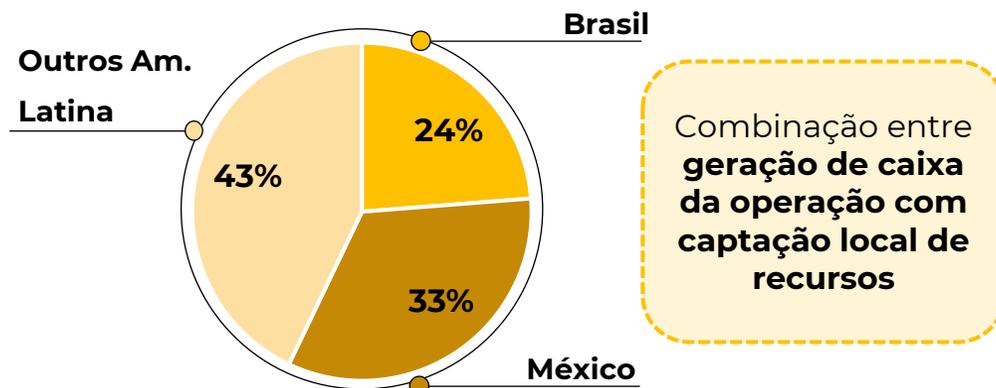
## DÍVIDA LÍQUIDA<sup>1</sup> E ALAVANCAGEM FINANCEIRA<sup>2,3</sup>



## FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA<sup>4</sup>



## DÍVIDA LÍQUIDA POR REGIÃO



## INICIATIVAS LIABILITY MANAGEMENT



### Melhorias nos custos das dívidas da Companhia no Brasil e na Colômbia

Redução significativa de **66bps e 197bps no spread**, respectivamente, sobre a taxa de juros local nos países (dez/2024 vs. dez/2023)

(1) "Dívida Líquida" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#);  
 (2) Indicador "Alavancagem Financeira - Covenant" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada" dividido pelo "EBITDA LTM", utilizando a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia;  
 (3) Indicador "Alavancagem Financeira" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada", utilizando a definição das debêntures da Companhia, e o indicador "EBITDA LTM", desconsiderando os efeitos do IFRS16 em relação aos arrendamentos mercantis referentes a aluguel das academias e escritórios;  
 (4) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo ao final do 4T24.

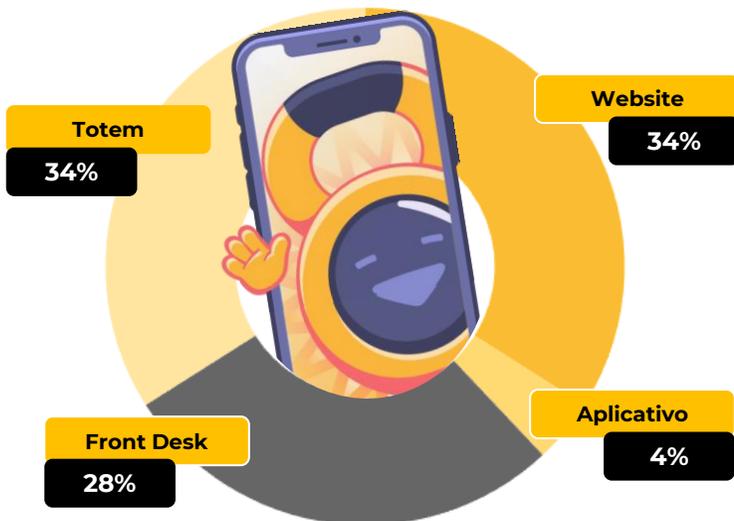


# 72% DAS VENDAS ATRAVÉS DE CANAIS DIGITAIS

Representatividade dos canais digitais continua em crescimento, com mais de 79% das transações feitas digitalmente

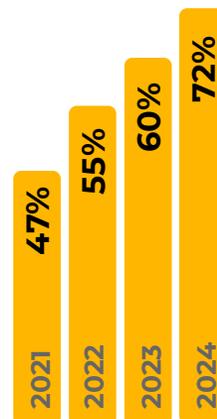
## Mix de canais

% de vendas por canal em Dez/2024



## Penetração dos canais digitais nas vendas

% canais digitais no total de vendas

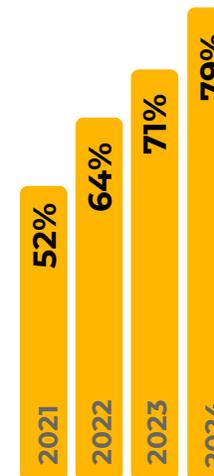


### Aplicativo

Vendas via aplicativo já estão disponíveis para todos os países

## Transações digitais

% das operações financeiras e operacionais feitas via canais digitais



**+22,0M**

de transações através dos canais digitais em **2024**

### Maior eficiência operacional

Transações como *upgrades* de planos, pagamentos, acesso convidados, transferência e etc.

Vendas via Aplicativo já supera balcão nas unidades *Vintage* 2023 e 2024 no Brasil

### Maior produtividade CAC

Alavanca de eficiência nos investimentos para aquisição de clientes

## Entregas



### Personal Trainer Marketplace

Disponibilizamos um marketplace de pessoais no aplicativo

## Por vir em 2025



### Social Perfil do Aluno e Amigos

Em breve lançaremos, dentro do app, uma rede social interna da Smart



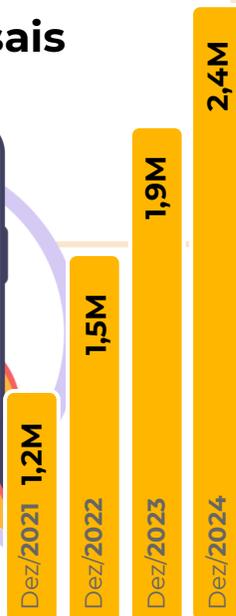
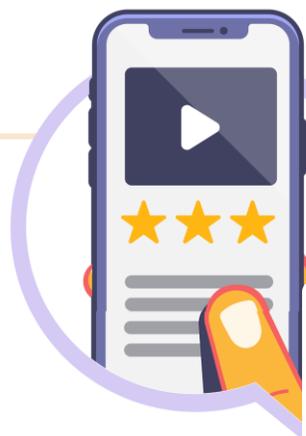
# 2,4 MILHÕES DE USUÁRIOS DIGITAIS ATIVOS MENSAIS

Crescimento expressivo nos treinos prescritos automaticamente, atingindo 6,7M em 2024 (vs. 3,0M em 2023)

## Usuários Ativos Mensais

(Aplicativo Smart Fit)

# 2,4M

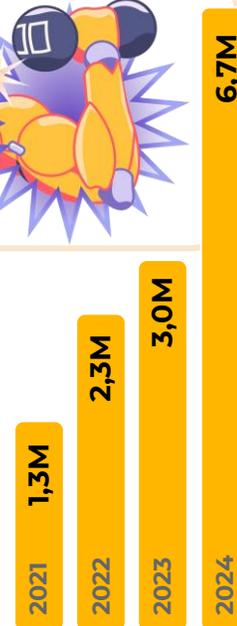


## Treinos Prescritos Automaticamente (2024)

# 6,7M



Ao responder anamnese, alunos recebem treino adequado às suas necessidades na hora, automaticamente



## Retrospectiva Fitness Anual

# 107 mil

Compartilhamentos em Redes Sociais (+42% a/a)



## 1,5 M retrospectivas

visualizadas pelos alunos (+176% a/a)

### Entregas



#### Área Gratuita App



#### Destaque

Agora não alunos também podem ter acesso ao app e ecossistema Smart Fit, com vídeos e treinos exclusivos



#### Convidado Black & Acesso TotalPass

Liberação de acesso para convidados e beneficiário TotalPass direto pelo aplicativo, sem filas



# UPDATE SMART FIT NUTRI E SMART FIT COACH

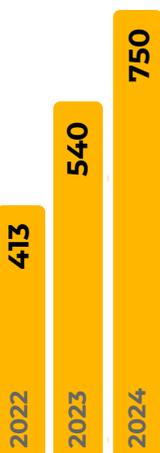
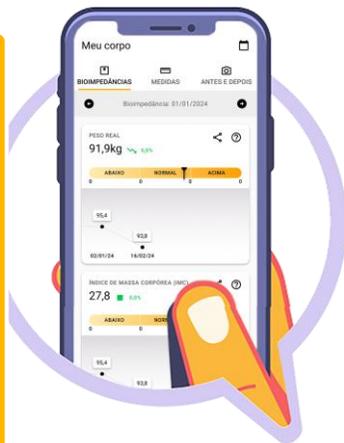
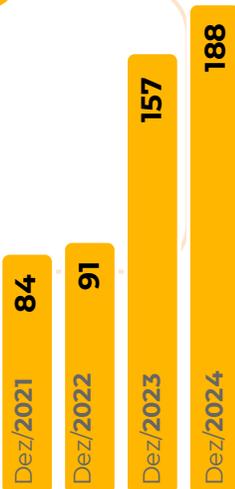
## 188 mil assinantes de Smart Fit Nutri em Dez/24

### Smart Fit Nutri

#### Usuários

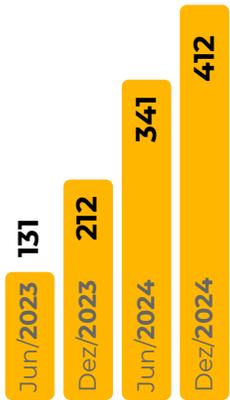
Brasil ('000)

# 188 mil



# 750 mil

Exames de Bioimpedâncias realizados em 2024



**412**  
Totens de bioimpedância

**COBERTURA DEZ/24**  
**48%**

### Smart Fit Coach

Consultas online com profissionais especializados para definição de objetivos e criação de rotina personalizada

Não é necessário o aluno ter acesso à academia para ser cliente do produto



# +3x

de crescimento de usuários em 2024 YoY



Operação em **10 países**

Brasil, Chile, México, Colômbia, Peru



Com entrada em Panamá, Costa Rica, Uruguai, Paraguai e Argentina no 2S24

Por vir em 2025

**Expansão Coach**

Cobertura de 100% dos países Latam com Smart Fit



Planos anuais de **R\$ 39,90/mês**



## INICIATIVAS AMBIENTAIS E PARCERIA PARA AMPLIAÇÃO DE ENERGIA RENOVÁVEL



**331 UNIDADES**

**+48% vs. 4T23**

**Com sistema de automação de ar condicionado**

Sendo 229 unidades no Brasil, 88 no México e 14 na Colômbia, com maior eficiência energética



**220 UNIDADES**

**+49% vs. 4T23**

**Operando com energia renovável**

40% da base de academias próprias no Brasil (vs. 30% no 4T23), com redução dos custos por kWh utilizado



**366 UNIDADES**

**+69% vs. 2T24**

**Com monitoramento online do consumo de água**

A telemetria de água aumenta a rapidez de identificação vazamentos e cobranças indevidas nas unidades



Projeto iniciado no 2T24





## Parceria com o Instituto de Responsabilidade Social Sírio-Libanês

Doação de equipamentos de musculação para o serviço de reabilitação



## Apoio aos bombeiros nos incêndios florestais

Doação de água, alimentos e suprimentos para bombeiros dos incêndios florestais no país



## Campanha “Smart Fit Por La Alegría”

Arrecadação de brinquedos para doação em mais de 25 hospitais infantis



## “Voluntario Smart”

Colaboradores promoveram atividades recreativas para crianças da Comunidade Pamplona Alta



## Participação no Teletón Chile

Doação de 100 milhões de pesos chilenos para a causa



## PARCERIA UNICEF

**+4.700 novos doadores**, colaborando em 8 países, em 430 unidades das redes Smart Fit e Bio Ritmo



## MENTORIA SMART TECH

**Programa de mentoria:** iniciativa entre o Smart Tech em parceria com o CEAP, conectando jovens ao mercado de trabalho de TI

## INCLUSÃO É NOSSO EXERCÍCIO!



Live educativa no **Dia da Pessoa com Deficiência**, destacando a importância de ambientes inclusivos

## GESTÃO DE PESSOAS

+ de 430 colaboradores fizeram parte dos programas de **MBA e Pós-Graduação oferecidos aos profissionais de educação física**

Ampliação da **Pesquisa de Clima do Grupo**, no México, Chile e Colômbia

## DESTAQUES EM GOVERNANÇA

Realização da **atualização da Matriz de Riscos** e *reports* ao Comitê de Auditoria

A **Semana da Segurança**, contou com 900 participantes, abordando temas como fraudes, proteção de dados e IA. Também conduzimos uma simulação de *phishing*, seguida de treinamento

O **Relatório Anual 2023** foi publicado em outubro de 2024, consolidando as principais ações da Companhia em sustentabilidade

## 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.

