



Resultados 2T24

Webinar de Resultados

09 de agosto de 2024

11hrs (Brasília) | 10hrs (NY)

Teleconferência em português com
tradução simultânea em inglês

[Clique Aqui](#)

smart **fit**

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T24

São Paulo, 08 de agosto de 2024 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor *fitness* na América Latina em número de clientes¹ anuncia os resultados do 2T24. Para permitir melhor análise, os resultados são apresentados sem o efeito do IFRS-16/CPC 06 (R2). Os efeitos da adoção do IFRS-16/CPC 06 (R2) sobre o resultado são detalhados a partir da página 26.

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Recorde de 270 academias adicionadas nos últimos 12 meses, uma aceleração no ritmo de expansão. Seguimos confiantes em relação ao *guidance* de aberturas de 240-260 academias em 2024**

Sólido crescimento de 21% na rede de academias vs. 2T23, com a adição de 60 unidades no 2T24, totalizando 1.529 academias em 15 países da América Latina.

- **Base de alunos em academias de 4,6 M no 2T24, crescimento de 17% vs. 2T23 e de +2% vs. 1T24**

Adição de 484 mil alunos em academias no acumulado de 2024, refletindo a expansão da rede de unidades e os esforços assertivos na captação e retenção de clientes.

- **Expressivo crescimento de 30% da receita líquida vs. 2T23, atingindo R\$1,4 BI no 2T24 (+8% vs. 1T24)**

Forte performance reflete a combinação da expansão de 19% da base média de alunos em academias próprias e o incremento de 11% do ticket médio no período.

- **Sólida margem bruta caixa de 50,0% no 2T24, combinando expansão da rede de academias recorde com alta rentabilidade**

6º trimestre consecutivo de margem bruta caixa das academias maduras² estável em 52% e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico.

- **EBITDA ajustado³ recorde de R\$437 M no 2T24, crescimento de 29% vs. 2T23 e +11% vs. 1T24, com forte geração de caixa operacional de R\$473 M, representando uma conversão de 108%**

Margem EBITDA ajustada de 32,2% no 2T24, +0,8p.p. vs. 1T24. EBITDA ajustado dos últimos 12 meses recorde de R\$1,5 bilhão, com alta conversão em caixa operacional de 99%.

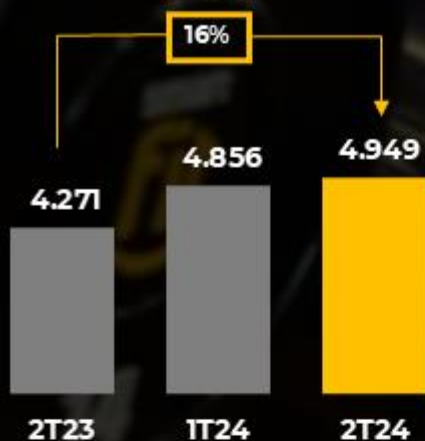
- **Lucro líquido recorrente⁴ de R\$143 M no 2T24, crescimento de 24% vs. 1T24**

Margem líquida recorrente de 10,5% no 2T24, expansão de 1,4p.p. vs. 1T24.

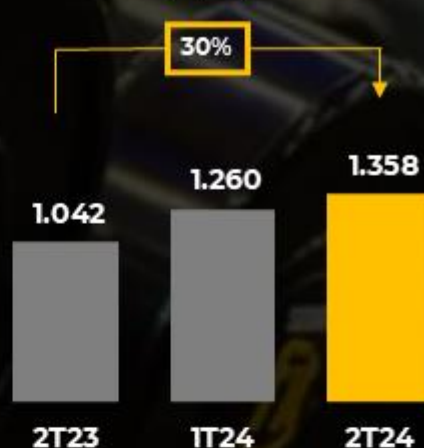
Destaque do 2T24	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Academias	1.529	1.259	21%	1.469	4%	1.529	1.259	21%
Clientes totais (000) ^a	4.949	4.271	16%	4.856	2%	4.949	4.271	16%
Receita Líquida (R\$ M)	1.358	1.042	30%	1.260	8%	2.618	2.024	29%
EBITDA ajustado ^b (R\$ M)	437	339	29%	395	11%	833	643	30%
Margem EBITDA ajustada	32,2%	32,6%	(0,3) p.p.	31,4%	0,8 p.p.	31,8%	31,8%	0,0 p.p.
Lucro Líquido Recorrente ^c (R\$ M)	143	121	19%	115	24%	258	226	14%
Geração de Caixa Operacional ^d (R\$ M)	473	380	24%	259	82%	732	748	(2%)

(1) De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2023, com data-base de 2022 ("IHRSA"); (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (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; (4) Exclui os impactos referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica, e despesas financeiras não-recorrentes no 2T24 de R\$22,1 milhões após IR/CSLL, referentes ao pré-pagamento da 6ª emissão; (a) Inclui clientes de academias, Studios e canal digital; (b) Desconsidera ganho de R\$176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá e exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2). Vide seção "Composição do EBITDA"; (c) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2) e os impactos não recorrentes, conforme definição de Lucro Líquido Recorrente ("4"). Vide seção "Lucro Líquido"; (d) Vide seção "Geração de caixa operacional".

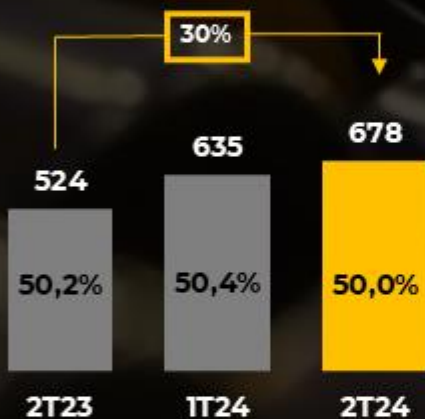
Cientes Totais ^(a) (000)



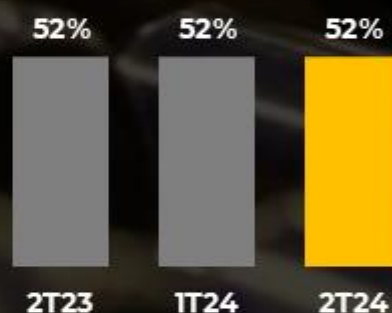
Receita Líquida (R\$ M)



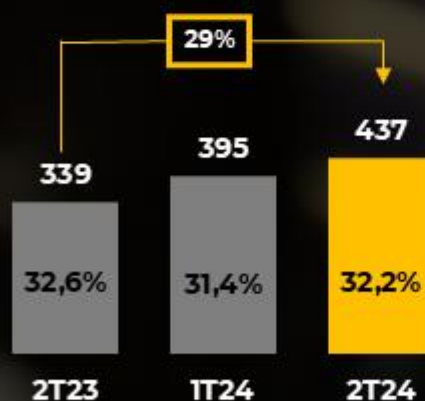
Lucro Bruto Caixa e Margem ^(b) (R\$ M)



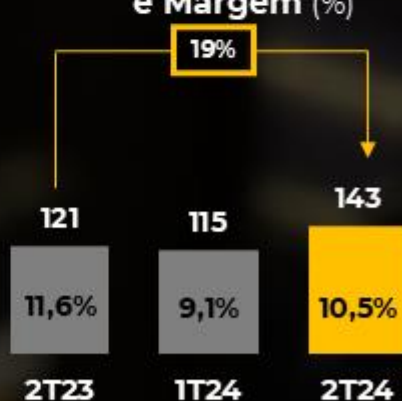
Margem Bruta Maduras ^(d) (%)



EBITDA Aj. ^(c) (R\$ M) e Margem Aj. (%)



Lucro Líquido Recorrente ^(c) (R\$ M) e Margem (%)



(a) Inclui clientes de academias, studios e canal digital;
 (b) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2), vide seção "Lucro Bruto Caixa"; (c) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2) e efeitos não recorrentes, vide seções "Composição do EBITDA" e "Lucro Líquido";
 (d) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário.

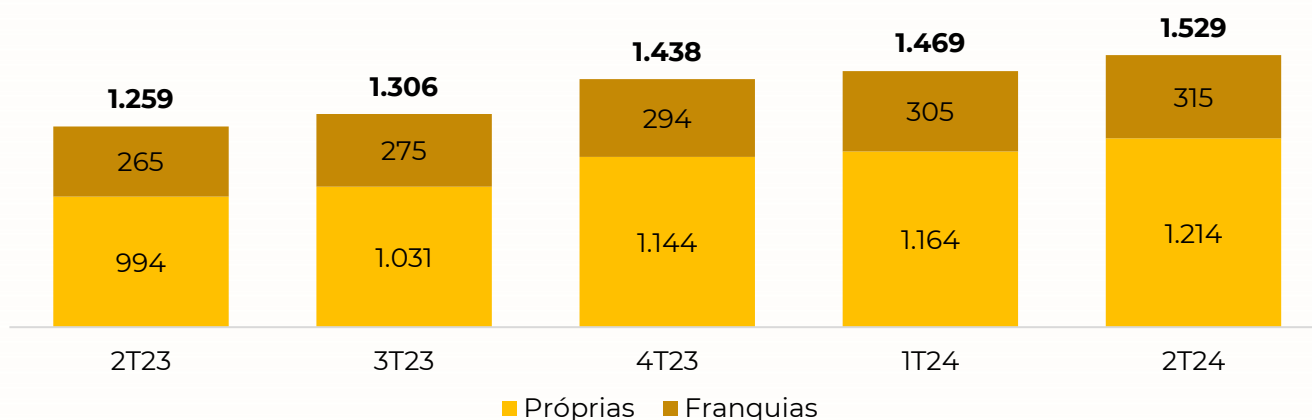
PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS

A Companhia encerrou o segundo trimestre de 2024 com 1.529 academias em 15 países, um crescimento da rede de 21% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, superando a impressionante marca de 1.500 unidades na América Latina e reforçando a sua posição de liderança no segmento *fitness* na região. Ao final do período, a rede de academias era composta por 1.214 unidades próprias (79% do total) e 315 franquias.

No trimestre, foram adicionadas 60 academias, sendo 59 da marca Smart Fit e 1 unidade da recém-lançada marca Nation CT, focada em musculação de alta performance. Das adições do trimestre, 50 são unidades próprias (83%) e 10 franquias. Em relação ao mix por geografia, 25 unidades estão na região Outros América Latina, 19 no México e 16 no Brasil.

Academias no final do período



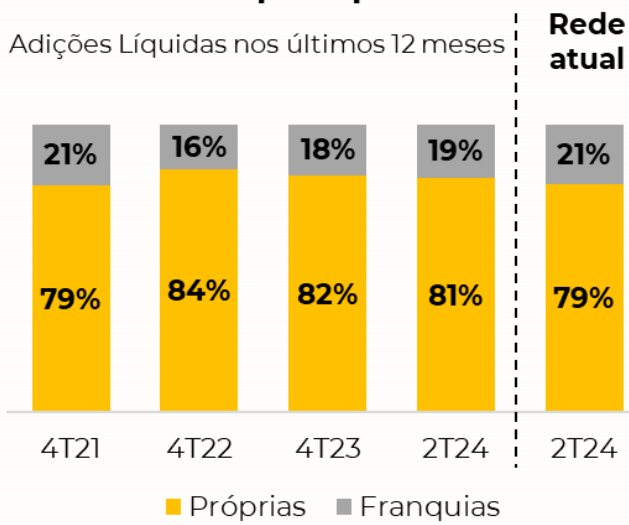
Nos últimos 12 meses, a Companhia adicionou 270 academias, patamar recorde de expansão, sendo que 81% das adições foram de unidades próprias. Em termos de mix geográfico, a região Outros América Latina representou 41% das adições de unidades, Brasil 36% e México 23%.

A Companhia encerrou o mês de julho com 102 unidades adicionadas, 99 obras em andamento e 95 contratos assinados – unidades que serão inauguradas em 2024 e 2025. Nesse contexto, seguimos confiantes em relação ao *guidance* de aberturas de 240-260 academias em 2024, sendo pelo menos 80% unidades próprias, que se ancora na consistência dos retornos obtidos pelas academias abertas nos últimos três anos e no cenário favorável de oportunidades imobiliárias, reflexo dos sólidos e longevos relacionamentos com os principais desenvolvedores do setor imobiliário da região, somados a um extenso *know-how* no processo de abertura e operação de academias.

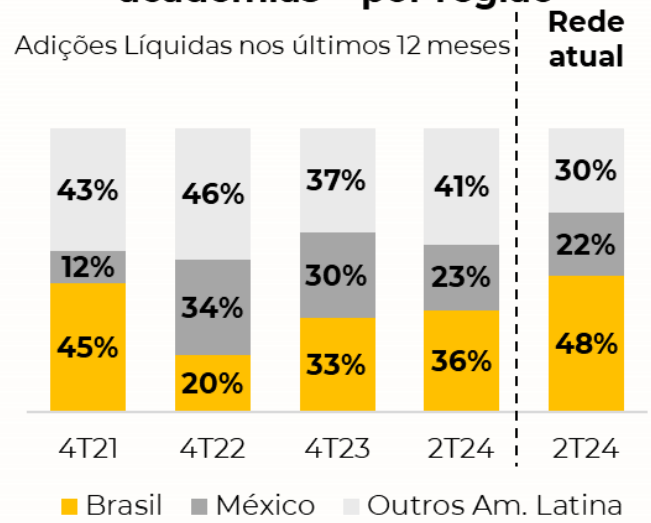
Além disso, a Companhia terminou o período com 24 unidades de studios, com 58 salas em operação, e um robusto portfólio de modalidades de treinos, composto por (i) Race Bootcamp (treino de alta intensidade intervalado - HIIT); (ii) Tonus Gym (treinos de musculação); (iii) Vidya (diferentes modalidades de Yoga); (iv) Jab House (combinação entre boxe e treino funcional); e (v) One Pilates (estúdio com pilates). Nos últimos 12 meses, foram adicionadas 9 unidades, sendo 7 franquias.

Vale ressaltar que 788 unidades Smart Fit próprias eram maduras ao final do 2T24 (66% da base de unidades próprias), versus 650 no mesmo período do ano anterior, considerando a definição que uma unidade é madura quando possui pelo menos 24 meses de idade no início do ano.

Composição das academias^(a) por tipo

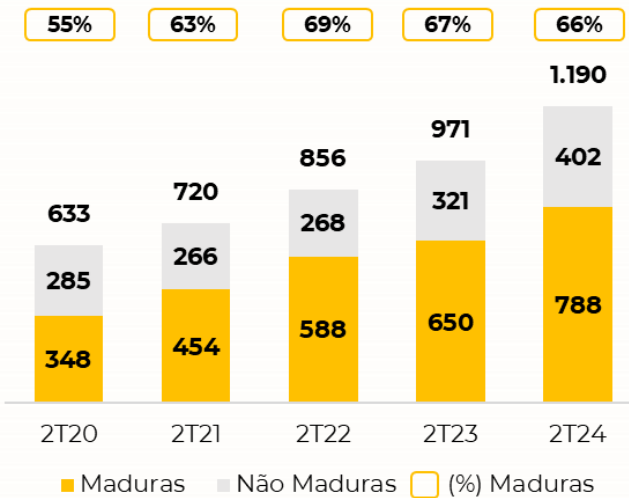


Composição das academias^(a) por região

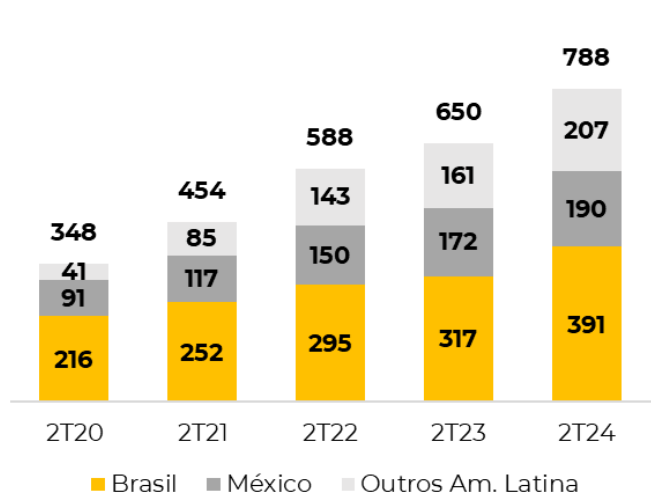


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

Composição Smart Fit Próprias por *aging*



Composição Smart Fit Próprias Maduras^(b) por região



(b) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário.

EVOLUÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Unidades	Final de Período					Crescimento 2T24 vs.		Variação 2T24 vs.	
	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	1T24	2T23	1T24	2T23
Total	1.274	1.323	1.459	1.492	1.553	61	279	4%	22%
Academias	1.259	1.306	1.438	1.469	1.529	60	270	4%	21%
Por Tipo									
Próprias	994	1.031	1.144	1.164	1.214	50	220	4%	22%
Franquias	265	275	294	305	315	10	50	3%	19%
Por Marca									
Smart Fit	1.231	1.278	1.410	1.441	1.500	59	269	4%	22%
Próprias	971	1.008	1.121	1.141	1.190	49	219	4%	23%
Brasil	431	448	486	493	506	13	75	3%	17%
México	264	274	302	304	320	16	56	5%	21%
Outros Am. Latina ^a	276	286	333	344	364	20	88	6%	32%
Franquias	260	270	289	300	310	10	50	3%	19%
Brasil	181	183	193	200	202	2	21	1%	12%
México	12	14	16	16	19	3	7	19%	58%
Outros Am. Latina ^a	67	73	80	84	89	5	22	6%	33%
Bio Ritmo e outras ^b	28	28	28	28	29	1	1	4%	4%
Próprias	23	23	23	23	24	1	1	4%	4%
Franquias	5	5	5	5	5	0	0	-	-
Por região									
Brasil	639	658	706	720	736	16	97	2%	15%
México	276	288	318	320	339	19	63	6%	23%
Outros Am. Latina ^a	344	360	414	429	454	25	110	6%	32%
Studios^c	15	17	21	23	24	1	9	4%	60%

(a) A região "Outros América Latina" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) "Bio Ritmo e outras" inclui 27 unidades Bio Ritmo, 1 unidade O2 e 1 unidade Nation; (c) Studios incluem 12 unidades próprias e 12 franquias.

BASE DE CLIENTES

No 2T24, a base de clientes total superou a marca de 4,9 milhões, um crescimento de 16% frente ao 2T23 e 2% acima do 1T24. Em academias, a base alcançou 4,6 milhões de alunos, representando um crescimento de 17% em comparação com o 2T23 e 2% superior ao 1T24.

Foram adicionados 89 mil alunos em academias no 2T24, reflexo principalmente da forte expansão da Companhia nos últimos trimestres e da sólida maturação da sua rede de academias. Historicamente, o segundo trimestre para a captação de alunos nas unidades maduras possui sazonalidade inferior aos níveis observados no primeiro e terceiro trimestres, principalmente por conta do clima e do momento de engajamento dos clientes com os respectivos objetivos pessoais. Uma exceção à essa tendência predominante na maioria dos países que a Smart Fit tem operação é o México, onde o segundo trimestre historicamente possui um importante ciclo de captação devido à proximidade do início do verão no hemisfério Norte.

No primeiro semestre de 2024, foram adicionados 484 mil alunos em academias. Nas unidades próprias maduras, o número de alunos por unidade ao final do mês de junho cresceu 3% quando comparado a dezembro de 2023, performance em linha com a sazonalidade histórica. Destaque para Brasil e Outros América Latina que apresentaram crescimento no período acima do histórico.

EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES

Clientes Totais ('000)	Final de Período					Crescimento 2T24 vs.		Variação 2T24 vs.	
	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	1T24	2T23	1T24	2T23
Total	4.271	4.404	4.456	4.856	4.949	93	678	2%	16%
Em Academias	3.953	4.087	4.140	4.536	4.624	89	671	2%	17%
Por Tipo									
Próprias	3.103	3.208	3.267	3.594	3.658	63	555	2%	18%
Franquias	851	880	873	941	967	25	116	3%	14%
Por Marca									
Smart Fit	3.901	4.035	4.089	4.482	4.571	89	670	2%	17%
Próprias	3.059	3.164	3.224	3.550	3.613	63	554	2%	18%
Brasil	1.277	1.316	1.353	1.525	1.515	(10)	238	(1%)	19%
México	837	860	851	903	953	50	116	5%	14%
Outros Am. Latina ^a	945	988	1.020	1.122	1.146	24	200	2%	21%
Franquias	842	871	865	932	958	25	116	3%	14%
Bio Ritmo e outras ^b	52	53	51	53	53	(0)	1	(0%)	2%
Por região									
Brasil	1.882	1.929	1.952	2.163	2.137	(26)	255	(1%)	14%
México	880	909	900	958	1.016	58	137	6%	16%
Outros Am. Latina ^a	1.192	1.249	1.288	1.415	1.471	57	279	4%	23%
Em Studios	4	5	5	5	5	0	1	2%	15%
Em Digital^c	313	312	311	316	320	4	6	1%	2%

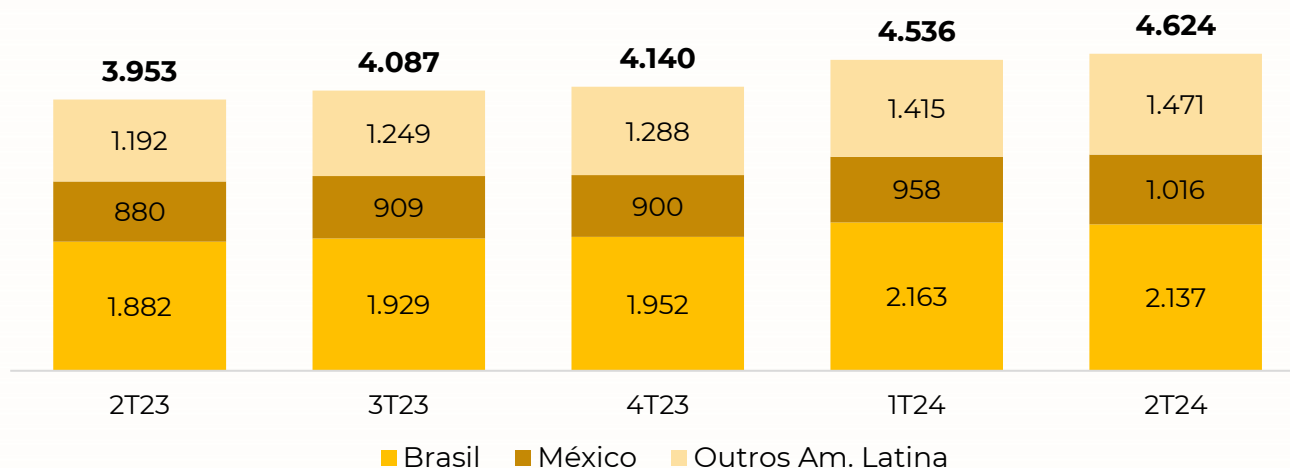
(a) A região "Outros América Latina" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo, O2 e da Nation; (c) Os clientes de academias que também são assinantes de planos digitais Smart Nutri e Smart Coach são considerados somente clientes das academias ou Studios.

A base de clientes no Brasil encerrou o 2T24 com 2,1 milhões, um crescimento de 14% quando comparada ao 2T23. No período foram adicionados 255 mil clientes à base devido principalmente a sólida curva de maturação das 97 unidades inauguradas nos últimos 12 meses, além do crescimento da base de clientes das unidades maduras. Frente ao 1T24, a base de clientes apresentou uma ligeira redução de 1% devido principalmente à sazonalidade histórica das unidades maduras do trimestre na região, enquanto as academias inauguradas nos últimos 18 meses continuam com sólido *ramp-up*.

O México ultrapassou a marca de 1 milhão de alunos no 2T24, o que representa 0,8% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país, crescimento de 16% frente ao 2T23 e 6% versus o 1T24. No trimestre, foram adicionados 58 mil alunos, reflexo da sazonalidade mais favorável para captação de alunos nas unidades maduras e a sólida maturação das 63 academias adicionadas nos últimos 12 meses. Vale mencionar que no acumulado do primeiro semestre de 2024, foram adicionados 116 mil alunos, resultado do incremento do número de alunos por unidade madura na região, além do impacto positivo das unidades adicionadas no período.

Na região Outros América Latina, a base de clientes atingiu 1,5 milhão no 2T24, um crescimento de 23% quando comparada ao 2T23. No trimestre, foram adicionados 57 mil alunos, crescimento de 4% versus 1T24, positivamente impactado pela performance das unidades maduras na Colômbia acima da sazonalidade histórica e da adição de 110 unidades na região nos últimos 12 meses.

Clientes em academias no final do período



A Companhia tem ampliado e aperfeiçoado a oferta de produtos e serviços digitais, que são complementares à experiência presencial de treino nas academias. Ao final do primeiro trimestre de 2024, os clientes exclusivamente digitais somavam 320 mil, incremento de 2% versus o 2T23 e 1% frente ao 1T24. Atualmente os principais serviços digitais incluem (i) Queima Diária, uma das maiores plataformas *fitness* digital na América Latina, que oferece programas *on demand* de exercícios físicos e outros conteúdos voltados para nutrição e hábitos de vida mais saudáveis; (ii) Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo, com balança de bioimpedância e tele consultas com nutricionistas; e (iii) Smart Fit Coach, serviço de consultoria *on-line* individualizada focada em orientar os clientes nas suas rotinas *fitness*, de acordo com seu objetivo, nível de condicionamento e local de treino.

O Queima Diária oferece atualmente 171 programas de exercícios físicos, nutrição e hábitos saudáveis, com mais de 5,6 mil aulas disponíveis na plataforma. Ao longo dos últimos 12 meses, foram lançados 14 novos programas com foco principalmente em nutrição, Pilates e ginástica localizada. Ao final do 2T24, a plataforma possuía 315 mil clientes, 155% acima do patamar de dez/19 (pré-pandemia) e 1% acima do 1T24.

O Smart Fit Nutri atingiu 175 mil assinantes ativos no Brasil ao final do 2T24, crescimento de 30% comparado ao 2T23 e 11% em relação ao 1T24. A expansão do número de clientes se deve às iniciativas adotadas para proporcionar uma melhor experiência e maior engajamento, como por exemplo a contínua instalação de balanças de bioimpedâncias em mais academias. Nos primeiros seis meses de 2024 foram realizadas mais de 380 mil avaliações de bioimpedância, 37% superior comparado ao primeiro semestre de 2023.

No TotalPass, plataforma de benefícios corporativos que opera como agregador do mercado *fitness* B2B no Brasil e no México, o crescimento seguiu em ritmo acelerado no primeiro semestre de 2024.

Terminamos o trimestre com aproximadamente 18 mil unidades parceiras cadastradas no Brasil, um crescimento de 90% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, e presença em mais de 1.200 cidades, com a adição de parceiros em mais de 400 cidades no período. No México, encerramos o trimestre com aproximadamente 5 mil unidades cadastradas, mais de 40% acima do 2T23.

A proposta de valor do TotalPass junto aos RHs das empresas e aos potenciais parceiros é cada vez mais única e atrativa, reflexo, dentre outros fatores, da força das marcas do grupo e complementariedade da oferta de modalidades, além da capilaridade e qualidade da base de parceiros. No início de 2024, o TotalPass lançou uma nova versão do App, com *design* moderno e melhorias em distintas funcionalidades, que tem como objetivo aperfeiçoar a experiência dos usuários.



DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^a (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Receita bruta	1.445,8	1.114,0	30%	1.343,6	8%	2.789,3	2.164,8	29%
Receita líquida	1.357,7	1.042,4	30%	1.259,9	8%	2.617,6	2.024,4	29%
Custo caixa dos serviços ^b	(679,3)	(518,7)	31%	(624,5)	9%	(1.303,8)	(1.007,1)	29%
Lucro bruto caixa^b	678,3	523,8	30%	635,4	7%	1.313,8	1.017,3	29%
Margem bruta caixa	50,0%	50,2%	(0,3) p.p.	50,4%	(0,5) p.p.	50,2%	50,3%	(0,1) p.p.
Custos pré-operacionais	(11,1)	(6,8)	62%	(7,8)	42%	(18,9)	(9,4)	101%
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	689,4	530,6	30%	643,3	7%	1.332,7	1.026,7	30%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	50,8%	50,9%	(0,1) p.p.	51,1%	(0,3) p.p.	50,9%	50,7%	0,2 p.p.
SG&A	(240,4)	(185,8)	29%	(239,1)	1%	(479,5)	(377,4)	27%
% Receita Líquida	17,7%	17,8%	(0,1) p.p.	19,0%	(1,3) p.p.	18,3%	18,6%	(0,3) p.p.
Despesas com vendas ^c	(100,9)	(74,2)	36%	(95,1)	6%	(196,0)	(151,1)	30%
% Receita Líquida	7,4%	7,1%	0,3 p.p.	7,5%	(0,1) p.p.	7,5%	7,5%	0,0 p.p.
Despesas gerais e administrativas ^d	(130,6)	(104,0)	26%	(126,7)	3%	(257,2)	(198,8)	29%
% Receita Líquida	9,6%	10,0%	(0,4) p.p.	10,1%	(0,4) p.p.	9,8%	9,8%	0,0 p.p.
Despesas pré-operacionais	(6,6)	(4,9)	36%	(7,2)	(8%)	(13,8)	(9,2)	49%
Outras (despesas) receitas	(2,3)	(2,7)	(17%)	(10,2)	(78%)	(12,4)	(18,4)	(32%)
Reavaliação Panamá ^e	-	176,6	-	-	-	-	176,6	-
Equivalência patrimonial	(0,5)	1,4	-	(1,1)	(49%)	(1,6)	3,2	-
EBITDA^f	437,4	515,9	(15%)	395,3	11%	832,7	819,6	2%
Margem EBITDA	32,2%	49,5%	(17,3) p.p.	31,4%	0,8 p.p.	31,8%	40,5%	(8,7) p.p.
EBITDA ajustado^g	437,4	339,3	29%	395,3	11%	832,7	643,0	30%
Margem EBITDA ajustada	32,2%	32,6%	(0,3) p.p.	31,4%	0,8 p.p.	31,8%	31,8%	0,0 p.p.
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais^h	455,1	351,1	30%	410,3	11%	865,4	661,6	31%
Margem EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	33,5%	33,7%	(0,2) p.p.	32,6%	1,0 p.p.	33,1%	32,7%	0,4 p.p.
Depreciação e amortização	(198,6)	(160,7)	24%	(182,4)	9%	(381,0)	(306,5)	24%
Resultado financeiro	(98,2)	(38,6)	154%	(70,0)	40%	(168,2)	(70,1)	140%
IRPJ & CSLL	(26,4)	(32,7)	(19%)	(32,5)	(19%)	(58,9)	(53,8)	10%
Lucro (prejuízo) líquido	114,2	283,9	(60%)	110,4	3%	224,6	389,2	(42%)
Margem líquida	8,4%	27,2%	(18,8) p.p.	8,8%	(0,4) p.p.	8,6%	19,2%	(10,6) p.p.

(a) Todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. "Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais" exclui também os custos pré-operacionais com aberturas de novas unidades. Vide seção "Lucro Bruto" para a memória de cálculo destas medições; (c) "Despesas com vendas" exclui despesas pré-operacionais; (d) "Despesas gerais e administrativas" exclui depreciação e os efeitos do IFRS-16; (e) Ganho de R\$176,6 M no 2T23 auferido 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; (f) Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (g) "EBITDA ajustado" exclui o ganho de R\$176,6 M do 2T23 auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá; (h) "EBITDA ajustado antes dos custos e despesas pré-operacionais" exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades. Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição.

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida no 2T24 totalizou R\$1.357,7 milhões, um crescimento de 30% comparada ao 2T23 em função principalmente do aumento de 19% da base média de alunos em academias próprias Smart Fit, reflexo da sólida expansão de 21% da rede média de academias próprias e da maturação dessas unidades além do incremento de 11% do ticket médio frente ao mesmo período do ano anterior, com aumento em todas as regiões de atuação. Nos últimos 12 meses, a receita líquida totalizou R\$ 4.837,9 milhões.

O forte crescimento da receita líquida no trimestre é reflexo dos assertivos esforços comerciais e operacionais para captação e retenção de clientes, ancorados na força da marca e proposta de valor única do nosso modelo de negócio. Vale mencionar que essa evolução do ticket médio dos alunos Smart Fit ocorre, principalmente, em função dos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos nas diferentes regiões e das diversas ações realizadas no período para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Algumas iniciativas comerciais e operacionais, como o próprio avanço da expansão da rede de academias, têm contribuído para o aumento do percentual de clientes matriculados no plano Black, que representou 66% da base de clientes de academias próprias ao término do 2T24, estável vs. o trimestre anterior e um ganho de 4p.p. quando comparado ao 2T23, com destaque para a região de Outros América Latina e o México com incremento de 6p.p. e 5p.p., respectivamente.

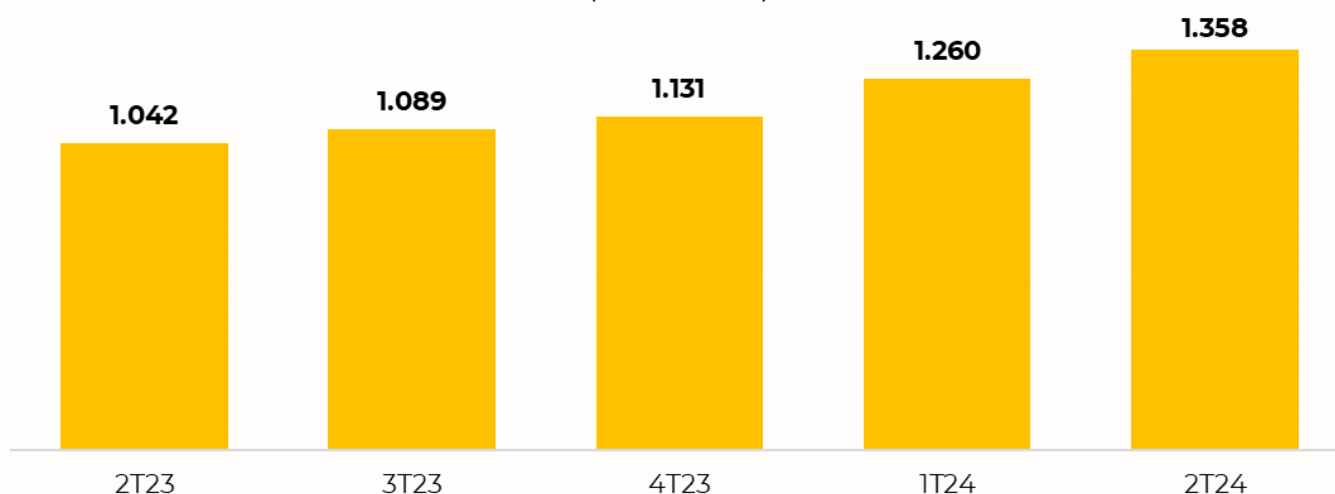
Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Smart Fit	1.243,0	948,4	31%	1.158,5	7%	2.401,5	1.843,9	30%
Brasil	482,0	405,7	19%	464,8	4%	946,8	789,2	20%
México	346,1	240,1	44%	326,1	6%	672,2	467,0	44%
Outros Am.Latina ^a	414,9	302,6	37%	367,6	13%	782,5	587,7	33%
Bio Ritmo e outras ^b	41,0	34,1	20%	37,6	9%	78,6	66,5	18%
Outras ^c	73,7	59,9	23%	63,8	16%	137,5	113,9	21%
Total	1.357,7	1.042,4	30%	1.259,9	8%	2.617,6	2.024,4	29%
Receita Internacional (% do total)	56%	52%	4,0 p.p.	55%	1,0 p.p.	56%	52%	3,4 p.p.

(a) A região "Outros Am. Latina" considera somente operações próprias controladas na região (Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai e Peru). A partir do 4T23, a região também inclui a operação própria controlada no Uruguai; (b) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo, O2 e Nation; (c) "Outras" inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais, exceto Colômbia e México, e outras marcas operadas pela Companhia no Brasil.

Evolução da Receita Líquida

(R\$ milhões)



No 2T24, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$1.243,0 milhões, crescimento de 31% frente ao 2T23 e de 7% em relação ao 1T24, ambos devido ao aumento no número médio de alunos em academias próprias e ao incremento do ticket médio.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit foi de R\$482,0 milhões no 2T24, crescimento de 19% versus o 2T23 devido ao sólido aumento de 18% na base média de clientes em academias próprias e do incremento de 1% no ticket médio. Em relação ao 1T24, a receita líquida cresceu 4%, reflexo da expansão da base média de alunos em academias próprias, sendo parcialmente compensado por um ticket médio inferior, reflexo da aceleração da abertura de unidades próprias nesse trimestre comparado ao 1T24.

No México, a receita líquida no trimestre foi de R\$346,1 milhões, um forte aumento de 44% frente ao 2T23, que reflete principalmente o crescimento de 23% no ticket médio e a expansão de 17% da base média de clientes em academias próprias. O incremento do ticket médio por aluno, em moeda local, na região é devido principalmente a agenda de *Revenue Management*, combinando (i) repasse de preços no plano “Smart”, concentrados no segundo semestre de 2023 e considerando as particularidades de cada academia; (ii) com o primeiro repasse de preços no plano Black na história da região no final do ano passado; (iii) com o aumento de penetração de clientes matriculados no plano “Black”, atingindo 47% no 2T24; e (iv) o *ramp-up* das novas unidades, que cresce ticket médio constantemente até a maturidade. Quando comparada com o 1T24, a receita apresentou um crescimento de 6%, em razão principalmente da expansão de 6% na base média de alunos, além da manutenção do ticket médio, que permaneceu no mesmo nível do trimestre anterior.

A receita líquida das academias Smart Fit na região Outros América Latina ultrapassou a marca de R\$ 400 milhões neste trimestre, encerrando o 2T24 em R\$414,9 milhões, um sólido crescimento de 37% versus 2T23 devido à expansão de 21% da base média de alunos em academias próprias na região e ao incremento do ticket médio de 14%. Quando comparado ao 1T24, o crescimento da receita foi de 13% como resultado do incremento do ticket médio de 7% e da expansão de 6% da base média de alunos em academias próprias na região.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$679,3 milhões no 2T24, 31% superior ao 2T23 devido, sobretudo, à expansão de 21% da base média de academias próprias, suportando a forte adição de 555 mil alunos nas unidades próprias, ao incremento de custos das academias em processo de *ramp-up* e ao aumento dos gastos relacionados à abertura de novas unidades.

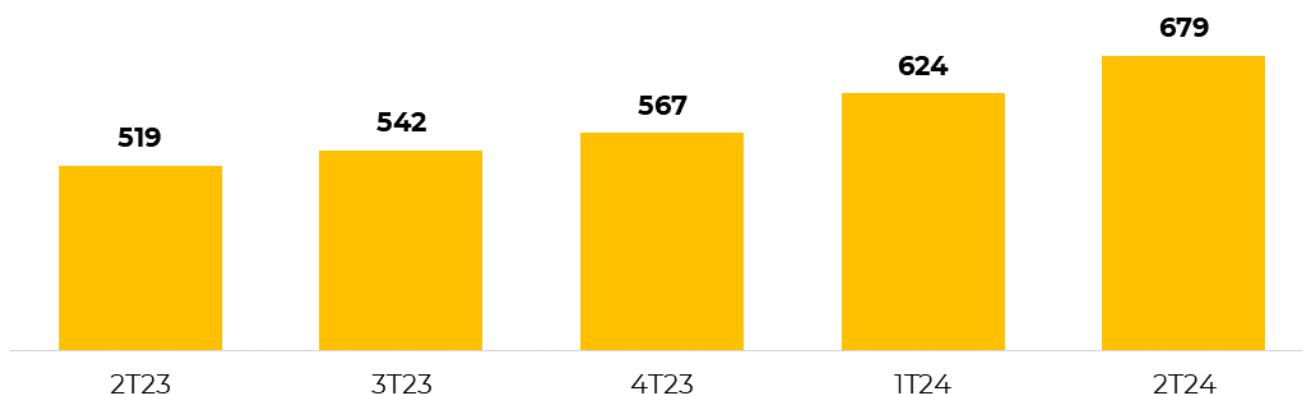
Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Ocupação	257,9	205,3	26%	241,9	7%	499,8	407,6	23%
Pessoal	174,0	136,2	28%	166,3	5%	340,3	263,8	29%
Consumo	121,7	93,8	30%	109,2	11%	230,9	178,8	29%
Outros	125,7	83,3	51%	107,1	17%	232,8	156,9	48%
Custo Caixa dos Serviços Prestados	679,3	518,7	31%	624,5	9%	1.303,8	1.007,1	29%

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços Prestados", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. O valor do aluguel dos imóveis é considerado nesta conta.

Evolução do Custo Caixa dos Serviços Prestados

(R\$ milhões)



Em comparação ao 1T24, o custo caixa do 2T24 aumentou 9%, ligeiramente acima do crescimento da receita líquida, devido aos (i) maiores gastos de consumo, com aumento das tarifas de energia elétrica e também com o impacto das altas temperaturas principalmente no México; (ii) ao incremento de 6% na base média de alunos em academias próprias e do aumento de 3% na base média de unidades próprias com a dinâmica de *ramp-up* das novas academias; e (iii) crescimento dos gastos relacionados a abertura de novas unidades, reflexo da aceleração do ritmo de inaugurações no período.

Considerando somente as academias maduras, os custos cresceram 5% versus o 1T24, mesmo patamar do crescimento da receita dessas unidades. O incremento de custos nessas unidades ocorreu devido principalmente ao crescimento nos gastos de consumo e de manutenção. Vale ressaltar que, a Companhia continua focada na busca por maior eficiência operacional com o objetivo de mitigar o impacto do ambiente inflacionário sobre o negócio, incluindo constante negociação de contratos de aluguel, projetos de eficiência energética e incremento de produtividade de pessoal e outros serviços.

LUCRO BRUTO CAIXA

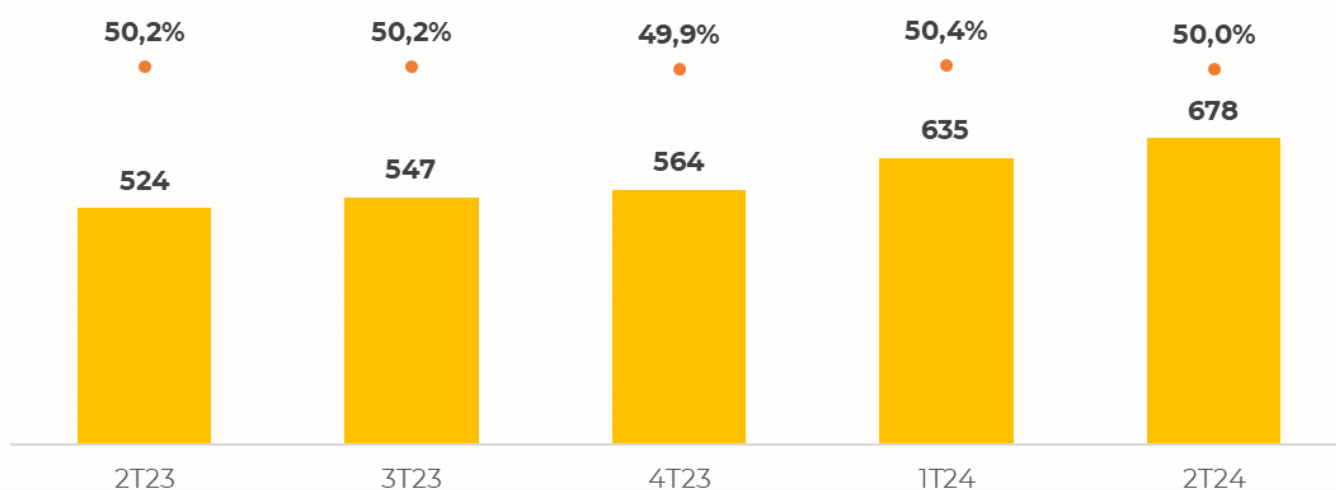
O lucro bruto caixa no 2T24 totalizou R\$678,3 milhões, aumento de 30% quando comparado ao 2T23, resultado principalmente da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos três anos. A margem bruta caixa atingiu 50,0% no 2T24, 0,3p.p. inferior versus o 2T23, devido ao incremento de custos das unidades em processo de *ramp-up* e ao aumento dos gastos relacionados à abertura de novas academias. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou R\$2.425,1 milhões, resultando em margem bruta caixa de 50,1%. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi de 50,8% no 2T24, estável quando comparada ao mesmo período do ano anterior. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais totalizou R\$2.466,5 milhões, resultando em margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais de 51,0%.

Lucro Bruto Caixa ^a (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Receita Líquida	1.357,7	1.042,4	30%	1.259,9	8%	2.617,6	2.024,4	29%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	679,3	518,7	31%	624,5	9%	1.303,8	1.007,1	29%
Lucro Bruto Caixa^b	678,3	523,8	30%	635,4	7%	1.313,8	1.017,3	29%
Margem Bruta Caixa	50,0%	50,2%	(0,3 p.p.)	50,4%	(0,5 p.p.)	50,2%	50,3%	(0,1 p.p.)
(+) Custos pré-operacionais	11,1	6,8	62%	7,8	42%	18,9	9,4	101%
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais^c	689,4	530,6	30%	643,3	7%	1.332,7	1.026,7	30%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	50,8%	50,9%	(0,1 p.p.)	51,1%	(0,3 p.p.)	50,9%	50,7%	0,2 p.p.

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações; (b) "Lucro bruto caixa" exclui depreciação e amortização; (c) "Lucro bruto caixa antes de Custos Pré-operacionais" exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades.

Evolução do Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa

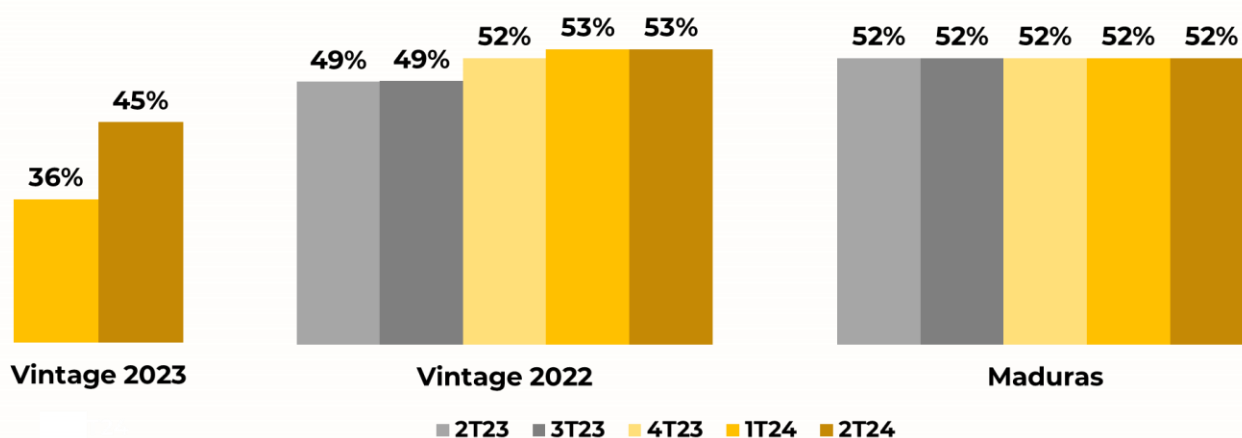
(R\$ milhões e % da receita líquida)



Se comparado ao 1T24, o lucro bruto caixa aumentou R\$42,9 milhões no 2T24, crescimento de 7%, e a margem bruta caixa apresentou uma redução de 0,5p.p. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi de 50,8% no 2T24, 0,3p.p. inferior quando comparada ao trimestre anterior.

Margem Bruta por Vintage

(Smartfit próprias)



No 2T24, a margem bruta caixa das academias Smart Fit maduras permaneceu estável em 52% pelo sexto trimestre consecutivo, devido às iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia combinadas com os intensos e assertivos esforços nos pilares de eficiência operacional. Nesse mesmo conceito de unidades maduras, o lucro bruto por unidade anualizado do trimestre foi de R\$2,4 milhões, superior ao patamar do 1T24. As unidades inauguradas em 2022 ("Vintage 2022") apresentaram uma margem bruta caixa de 53%, mesmo patamar do 1T24 com incremento de 4% no lucro bruto por unidade, atingindo R\$2,3 milhões por unidade. A sólida performance do Vintage 2022, que ainda está em processo de maturação, é resultado de uma combinação do forte crescimento de receita, reflexo da inteligência de expansão e força da marca Smart Fit, com um custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras contribuindo para um patamar de rentabilidade superior ao das maduras.

Vale comentar que as unidades inauguradas em 2023 ("Vintage 2023") mantém a trajetória de maturação nos mesmos níveis históricos. O Vintage 2023 atingiu 2,7 mil alunos por unidade em junho de 2024, com sólida expansão de +9p.p. de margem bruta caixa versus o trimestre anterior, atingindo 45% no 2T24, em linha com os *vintages* anteriores, considerando a idade média do vintage no período. Vale reforçar que das 176 academias próprias adicionadas em 2023, 113 foram inauguradas no 4T23, ou seja, apresentando estágio ainda inicial de processo de maturação.

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Despesas com Vendas	100,9	74,2	36%	95,1	6%	196,0	151,1	30%
Gerais e Administrativas	130,6	104,0	26%	126,7	3%	257,2	198,8	29%
Despesas Pré-Operacionais	6,6	4,9	36%	7,2	(8%)	13,8	9,2	49%
Total	238,1	183,1	30%	228,9	4%	467,0	359,1	30%

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios (b) Não considera "Outras (despesas) receitas".

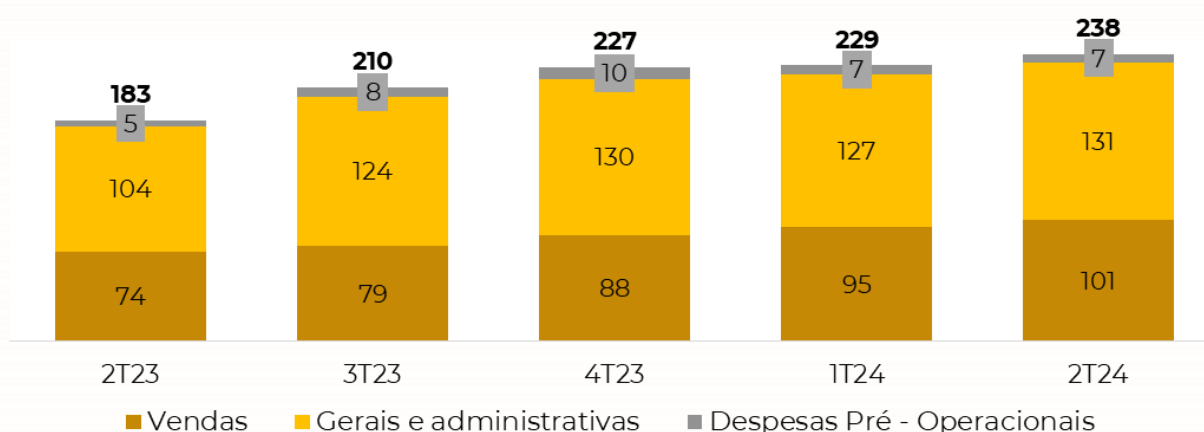
As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$238,1 milhões no trimestre, 30% superior ao 2T23, representando 17,5% da receita líquida em comparação a 17,6% no segundo trimestre de 2023. O crescimento das despesas é resultado principalmente do aumento das despesas com vendas, que somaram R\$100,9 milhões no 2T24, 36% acima versus 2T23, representando 7,4% como percentual da receita líquida (aumento de 0,3p.p. vs. 2T23). Essa evolução é reflexo da forte expansão da rede de academias, com maior número de unidades inauguradas no 2T24 vs. 2T23, e dos investimentos em marketing para fortalecimento da marca.

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$130,6 milhões no 2T24, um crescimento de 26% versus o 2T23, e que representou 9,6% da receita líquida do período, uma diluição de 0,4p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Vale destacar que a outorga adicional de opções de ações do plano de incentivo de longo prazo (ILP) realizada no 3T23 adicionou R\$4 milhões nas despesas gerais e administrativas no 2T24. Ao desconsiderar esse efeito, o crescimento das despesas gerais e administrativas seria de 22% versus o 2T23, representando 9,3% da receita líquida no trimestre, uma diluição de 0,7p.p. frente ao 2T23. Essa evolução reflete a alavancagem operacional do negócio, que mais do que compensou os maiores investimentos na estrutura da Companhia em todos os países de atuação, além da estruturação de novos negócios.

Por fim, as despesas pré-operacionais totalizaram R\$6,6 milhões no 2T24, vs. R\$4,9 milhões no mesmo período do ano anterior, em função do maior volume de aberturas de academias próprias.

Evolução das Despesas com Vendas, Gerais, Administrativas e Despesas Pré-Operacionais

(R\$ milhões)



Se comparado ao 1T24, as despesas com vendas, gerais e administrativas cresceram 4%, com redução de 0,6p.p. como percentual da receita líquida. As despesas com vendas cresceram 6% frente ao trimestre anterior devido, principalmente, à expansão da rede de academias, com diluição de 0,1p.p. As despesas gerais e administrativas apresentaram um crescimento de 3% versus 1T24, uma diluição de 0,4p.p. como percentual da receita líquida, em razão dos mesmos efeitos mencionados acima.

EBITDA

Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Lucro (prejuízo) líquido	114,2	283,9	(60%)	110,4	3%	224,6	389,2	(42%)
(+) IR & CSLL	26,4	32,7	(19%)	32,5	(19%)	58,9	53,8	10%
(+) Resultado Financeiro	98,2	38,6	154%	70,0	40%	168,2	70,1	140%
(+) Depreciação	198,6	160,7	24%	182,4	9%	381,0	306,5	24%
EBITDA	437,4	515,9	(15%)	395,3	11%	832,7	819,6	2%
Impacto Reavaliação Panamá ^b	-	(176,6)	-	-	-	-	(176,6)	-
EBITDA ajustado^c	437,4	339,3	29%	395,3	11%	832,7	643,0	30%
<i>Mg. EBITDA ajustada</i>	<i>32,2%</i>	<i>32,6%</i>	<i>(0,3) p.p.</i>	<i>31,4%</i>	<i>0,8 p.p.</i>	<i>31,8%</i>	<i>31,8%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
(+) Gastos pré-operacionais	17,7	11,7	51%	15,0	18%	32,7	18,6	75%
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	455,1	351,1	30%	410,3	11%	865,4	661,6	31%
<i>Mg. EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>33,5%</i>	<i>33,7%</i>	<i>(0,2) p.p.</i>	<i>32,6%</i>	<i>1,0 p.p.</i>	<i>33,1%</i>	<i>32,7%</i>	<i>0,4 p.p.</i>

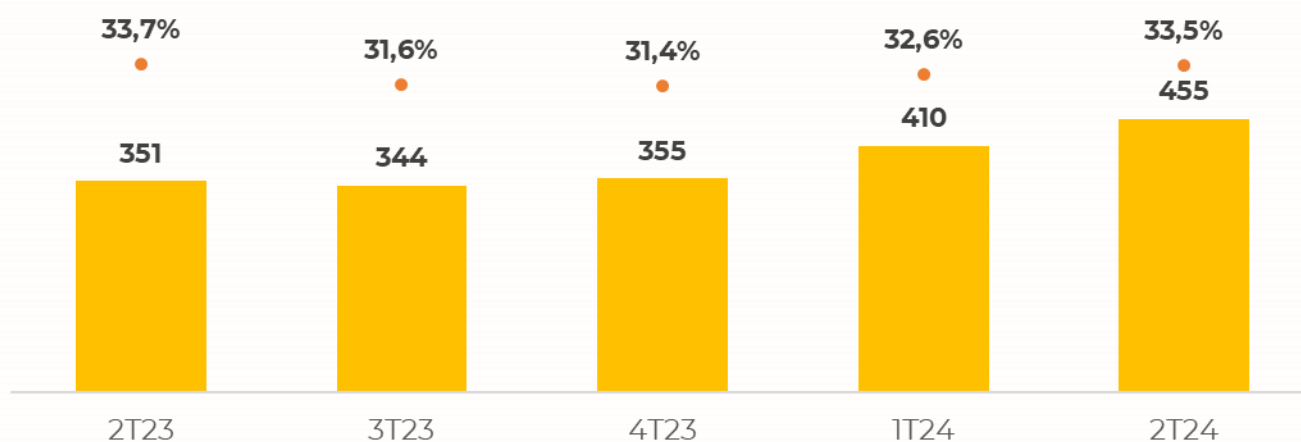
(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) Ganho no 2T23 com reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período; (c) "EBITDA ajustado" exclui o ganho de R\$176,6 M de 2T23 auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá.

O EBITDA ajustado totalizou R\$437,4 milhões no 2T24, maior nível histórico para um trimestre, apresentando um robusto crescimento de 29% frente ao mesmo período do ano anterior, com margem de 32,2%, 0,3p.p. inferior ao 2T23. Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado totalizou R\$1.492,0 milhões, resultando em margem de 30,8%.

O EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais, também em patamar recorde, totalizou R\$455,1 milhões no 2T24, um crescimento de 30% frente ao 2T23. A margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais foi de 33,5% no período, uma redução de 0,2p.p. frente ao 2T23, devido aos maiores gastos pré-operacionais no 2T24. Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$1.564,6 milhões, resultando em margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais de 32,3%.

Evolução do EBITDA ajustado e Margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais^(a)

(R\$ milhões e % da receita líquida)



(a) O 2T23 desconsidera o ganho de R\$176,6 M com a reavaliação da participação de 50% no Panamá.

Se comparado ao 1T24, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais do 2T24 apresentou um crescimento de 11%, o que resultou em uma expansão de 1,0p.p. da margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais.

EBITDA por região

Com a finalidade de permitir uma melhor análise da performance e contribuição de cada região para o EBITDA consolidado, a Companhia passou a calcular o EBITDA de cada região subtraindo do lucro bruto caixa as respectivas despesas com vendas. As despesas gerais e administrativas (G&A) e outras despesas operacionais são analisadas de forma consolidada, pois suportam a operação de toda a companhia.

EBITDA ^{a,b} (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Brasil	232,1	202,3	15%	223,2	4%	455,3	379,6	20%
México	135,1	82,4	64%	137,2	(2%)	272,3	169,8	60%
Outros América Latina	203,6	159,9	27%	172,8	18%	376,4	307,6	22%
Despesas G&A e outras operacionais	(132,8)	(106,7)	24%	(136,8)	(3%)	(269,7)	(217,2)	24%
Equivalência Patrimonial	(0,5)	1,4	-	(1,1)	(49%)	(1,6)	3,2	-
EBITDA ajustado^c	437,4	339,3	29%	395,3	11%	832,7	643,0	30%
Impacto Reavaliação Panamá ^d	-	176,6	-	-	-	-	176,6	-
EBITDA	437,4	515,9	(15%)	395,3	11%	832,7	819,6	2%

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) O EBITDA por região considera o lucro bruto caixa deduzido das despesas com vendas. As despesas gerais e administrativas (G&A) e outras despesas operacionais serão analisadas de forma consolidada pois suportam a operação de toda a companhia; (c) EBITDA ajustado exclui o ganho de R\$176,6 M no 2T23 com a reavaliação da participação de 50% no Panamá; (d) Ganho de R\$ 176,6M no 2T23 com 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.

No Brasil, o EBITDA no 2T24 foi de R\$232,1 milhões, um crescimento de 15% versus 2T23 em razão da forte elevação na receita média por academia. A margem EBITDA da região foi de 39,0% no trimestre, redução de 1,6p.p. versus o mesmo período do ano anterior devido aos maiores investimentos no comercial e marketing e da maturação das inaugurações na região nos últimos trimestres. Se comparado ao 1T24, o EBITDA do Brasil cresceu R\$8,9 milhões, com redução de margem de 0,5p.p. Vale ressaltar que, no segmento de *high-end*, a marca Bio Ritmo apresentou o nono trimestre consecutivo de incremento na receita média por academia, atingindo margem bruta caixa de 46,2% no trimestre, maior patamar da história da marca, uma expansão de 1,6p.p. versus o 1T24. Nos últimos 12 meses, o EBITDA do Brasil totalizou R\$864,3 milhões, 39,4% de margem e representou 43% do EBITDA total das 3 regiões reportadas (vs. 44% no mesmo período do ano anterior).

No México, o EBITDA no 2T24 foi de R\$135,1 milhões, aumento de 64% comparado ao 2T23 em razão da forte elevação da receita média por academia com expansão de margem bruta caixa de 3,2p.p. e diluição das despesas de marketing. Se comparado ao 1T24, o EBITDA da região foi 2% inferior, em função do maior consumo de energia no país devido as altas temperaturas pelo início do verão e o maior patamar investimento nas despesas com vendas em razão da sazonalidade positiva para captação. A margem EBITDA do trimestre da região foi de 39,0%, incremento de 4,7p.p. vs. o mesmo período do ano anterior e 3,0p.p. inferior versus o 1T24. Nos últimos 12 meses, o EBITDA do México totalizou R\$467,1 milhões, 38,7% de margem, e representou 23% do EBITDA total por região.

Na região Outros América Latina, o EBITDA do 2T24 foi de R\$203,6 milhões, crescimento de 27% frente ao mesmo período do ano anterior, positivamente impactado pela forte elevação da receita média por academia. Se comparado ao 1T24, o EBITDA da região cresceu R\$30,7 milhões no trimestre, com margem EBITDA de 48,9%, sendo 2p.p. superior ao trimestre anterior, principalmente pela diluição das despesas com vendas de 0,7p.p. como percentual da receita líquida e alavancagem operacional nos custos. Nos últimos 12 meses, o EBITDA da região totalizou R\$699,3 milhões, 48,7% de margem, representando 34% do EBITDA total por região.

LUCRO LÍQUIDO

Composição do Lucro Líquido Recorrente ^a (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Lucro (prejuízo) líquido	114,2	283,9	(60%)	110,4	3%	224,6	389,2	(42%)
Margem líquida	8,4%	27,2%	(18,8) p.p.	8,8%	(0,4) p.p.	8,6%	19,2%	(10,6) p.p.
(+) Reavaliação Panamá	6,5	(163,4)	-	4,4	49%	10,9	(163,4)	-
(+) Reconhecimento imposto diferido	-	-	-	-	-	-	-	-
(+) Resgate antecipado 6ª Emissão	22,1	-	-	-	-	22,1	-	-
Lucro (prejuízo) líquido recorrente^b	142,8	120,5	19%	114,8	24%	257,6	225,8	14%
Margem líquida recorrente	10,5%	11,6%	(1,0) p.p.	9,1%	1,4 p.p.	9,8%	11,2%	(1,3) p.p.

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem 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 no 2T24 de R\$22,1 milhões após IR/CSLL relacionadas ao pré-pagamento da 6ª emissão de debêntures.

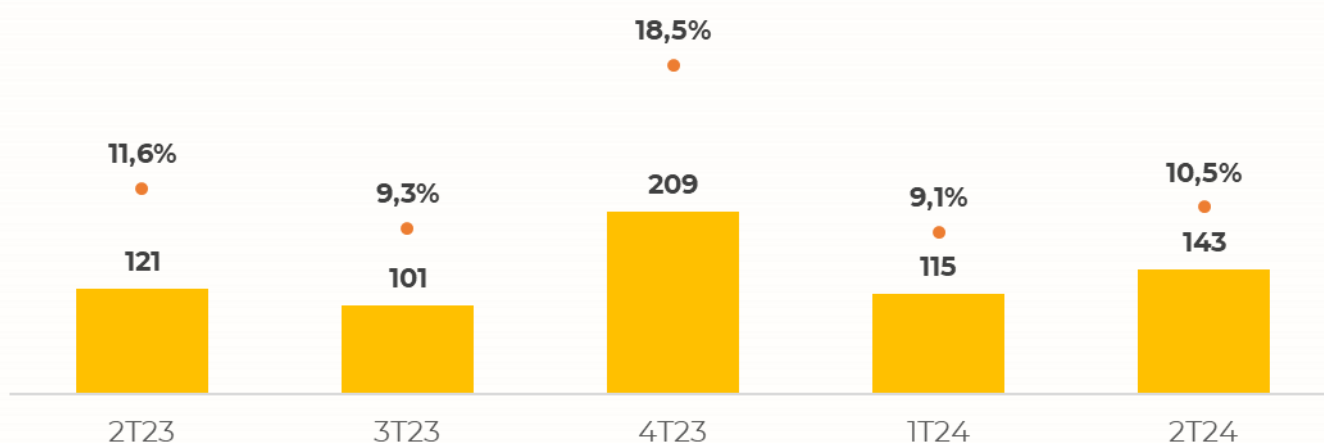
No 2T24, o lucro líquido recorrente atingiu R\$142,8 milhões, um crescimento de 19% frente ao 2T23, com uma margem líquida de 10,5%. Essa performance reflete principalmente a alavancagem operacional do negócio com a rentabilidade consistente das unidades maduras e o sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos, parcialmente compensada pelo aumento da depreciação, amortização e despesas financeiras no período, reflexo momentâneo da aceleração dos investimentos realizados pela Companhia. Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente totalizou R\$568,2 milhões, resultando em uma margem líquida de 11,7% no período.

Se comparado ao 1T24, o lucro líquido recorrente do trimestre cresceu 24%, principalmente em função do crescimento do EBITDA ajustado e da menor alíquota de imposto de renda e contribuição social no período, positivamente impactada pela declaração de JCP no 2T24.

O lucro líquido recorrente dos últimos 12 meses exclui (i) o reconhecimento do imposto diferido no valor de R\$483 milhões no 4T23; (ii) o impacto referente à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica de R\$23,5 milhões nos últimos 12 meses; e (iii) despesas financeiras não-recorrentes de R\$22,1 milhões após IR/CSLL, referentes ao pré-pagamento da 6ª emissão no 2T24.

Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente

(R\$ milhões e % da receita líquida)



GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de Caixa Operacional (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
EBITDA ajustado ^a	437,4	339,3	29%	395,3	11%	832,7	643,0	30%
Itens de resultado sem impacto em caixa ^b	13,5	10,2	32%	30,4	(56%)	43,9	34,2	28%
IR/CSLL Pago	(38,7)	(14,7)	163%	(16,2)	139%	(54,9)	(17,5)	214%
Varição no capital de giro	60,4	45,5	33%	(150,5)	-	(90,1)	88,5	-
Clientes	(10,2)	(8,2)	24%	(99,6)	(90%)	(109,8)	(38,2)	187%
Fornecedores	38,7	34,5	12%	(58,1)	-	(19,4)	61,5	-
Salários, provisões e contribuições sociais	16,3	7,9	105%	12,4	31%	28,6	26,1	10%
Impostos ^c	15,5	11,2	38%	(5,1)	-	10,4	39,1	(73%)
Geração de Caixa Operacional	472,6	380,3	24%	259,0	82%	731,5	748,2	(2%)

(a) EBITDA ajustado exclui o ganho de R\$176,6 M no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição de controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período; (b) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (c) Inclui impostos sobre vendas e serviços.

No 2T24, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$472,6 milhões versus R\$380,3 milhões no 2T23, em função do EBITDA ajustado recorde no trimestre, com crescimento de 29% frente ao 2T23, e da variação positiva de capital de giro de R\$60,4 milhões. No 2T24, a conversão de EBITDA ajustado em caixa operacional foi de 108%.

A variação do capital de giro no 2T24 foi positivamente impactada (i) pelo incremento do saldo de Fornecedores devido à aceleração do ritmo de expansão no trimestre, especialmente no mês de junho; e (ii) dinâmica sazonalmente favorável de Salários, provisões e contribuições sociais nos 3 primeiros trimestres do ano. Além disso, a linha de Clientes, que usualmente é impactada em trimestres de forte captação de alunos e pelo maior nível de atividade promocional, apresentou uma queda de 2 dias.

Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado foi de R\$1.492,0 milhões, com geração de caixa operacional de R\$1.471,6 milhões, representando uma alta conversão de 99%.

CAPEX

Capex ^a (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Capex	365,3	242,4	51%	303,3	20%	668,6	470,8	42%
Expansão	295,7	190,7	55%	245,7	20%	541,4	368,3	47%
Manutenção	57,5	36,5	58%	45,6	26%	103,1	71,5	44%
Corporativo / Inovação	12,1	15,2	(21%)	12,1	(0%)	24,2	31,0	(22%)

(a) Não considera investimentos em cessão de direito de uso relacionado a compra de pontos comerciais.

No 2T24, o capex foi de R\$365,3 milhões, um aumento de 51% versus o 2T23, devido principalmente ao aumento dos investimentos na expansão do parque de academias. Essa evolução no capex de expansão reflete a aceleração do número de inaugurações de academias próprias no período (50 no 2T24 vs. 20 no 2T23), e os maiores investimentos na construção de unidades que serão inauguradas nos próximos trimestres. Quando comparado ao 1T24, o capex de expansão apresentou um crescimento de R\$50,1 milhões, devido ao menor número de unidades abertas no período. Nos últimos 12 meses, o capex de expansão totalizou R\$1.266,4 milhões.

O capex de manutenção totalizou R\$57,5 milhões no trimestre, 58% acima do 2T23, devido (i) à maior utilização das academias, em linha com as tendências de comportamento observadas desde o primeiro semestre de 2023; (ii) ao incremento na quantidade de academias maduras; (iii) à continuidade dos investimentos no programa para aumentar a oferta de exercícios de força em algumas unidades, que tem como objetivo atender melhor a mudança de hábito dos alunos; e (iv) ao projeto de eficiência energética, que inclui a iniciativa de automação do ar-condicionado, dentre outras. Vale mencionar que essas duas últimas iniciativas totalizaram investimentos de R\$14,6 milhões e de R\$3,8 milhões no 2T24, respectivamente.

Em comparação ao 1T24, o capex de manutenção cresceu 26% em função dos maiores investimentos no atual programa para ampliação da oferta de exercícios de força e de maiores investimentos pontuais na parte civil das unidades, principalmente para melhorias na estrutura de ar-condicionado. Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção das academias da marca Smart Fit atingiu R\$200,3 milhões, representando 6,0% da receita bruta das unidades maduras, alinhado com a estratégia de oferecer uma experiência de alto padrão. Vale mencionar que os investimentos no programa para aumentar a oferta de exercícios de força totalizaram R\$43,4 milhões nos últimos 12 meses.

O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$12,1 milhões no trimestre, uma queda de 21% frente ao mesmo período do ano interior.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento^{a,b} (R\$ milhões)	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23
Caixa e Garantias	2.815	2.337	2.613	2.767	2.677
Dívida Bruta	4.870	4.163	3.917	3.576	3.398
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	4.794	4.075	3.820	3.465	3.274
Passivo de arrendamento - equipamentos	76	89	97	111	124
Por vencimento:					
Curto prazo	682	764	643	843	691
Longo prazo	4.188	3.399	3.274	2.733	2.708
Dívida Líquida	2.056	1.826	1.304	809	721
Outros Passivos e Ativos ^c	89	43	197	199	187
Dívida Líquida Ajustada	2.145	1.869	1.501	1.008	908
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	0,93x	0,80x	0,68x	0,49x	0,48x

(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) "Dívida líquida", considera "Dívida Bruta" menos "Caixa e Garantias"; (c) "Outros Passivos e Ativos" utiliza a definição das debêntures da Companhia referentes a outros itens a serem considerados no cálculo da dívida líquida, incluindo mas não se limitando a contraprestações contingentes e instrumentos financeiros derivativos, tais como parcelas a pagar de aquisições realizadas, opções de compra e venda de acionistas minoritários e/ou swap de taxa de juros; (d) "Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM", considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada" dividido pelo "EBITDA LTM", utilizando a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, vide [escritura das debêntures](#).

Ao final do 2T24, a Companhia detinha sólida posição de caixa de R\$2.815 milhões e dívida bruta de R\$4.870 milhões, sendo 86% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$2.145 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da companhia, de 0,93x, acima do nível do 1T24, devido principalmente aos maiores investimentos na rede de academias da Companhia e também a exclusão do impacto no EBITDA LTM, referente ao ganho de R\$176,6 milhões, auferido no 2T23 em função da reavaliação da participação existente de 50% no Panamá. Vale comentar que o índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis terminou o 2T24 em 1,44x vs. 1,19x no 1T24, patamar saudável especialmente considerando a alta previsibilidade de resultados da Companhia e com perfil de vencimento da dívida bastante alongado.

A companhia apresenta robusta liquidez financeira consequente da captação de R\$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e das captações de empréstimos com gradual melhora nos termos nos últimos 12 meses, que proporcionaram o alongamento dos vencimentos da dívida com menor custo financeiro. Vale ressaltar que no trimestre a Companhia realizou a 9ª emissão de debêntures, no montante de R\$1,32 bilhões, sendo R\$720 milhões com taxa de CDI+1,32% e vencimento em 5 anos (abril de 2029) e R\$600 milhões com taxa de CDI+1,52% e vencimento em 7 anos (abril de 2031). Dos recursos líquidos captados, R\$1,1 bilhões foram utilizados no resgate facultativo total das debêntures da 6ª emissão da Companhia, com taxa de emissão de CDI+2,40%. Essa operação combinou a melhora do custo da dívida da companhia e alongamento, contribuindo para a maior geração de caixa no futuro, com impacto negativo no resultado financeiro no 2T24 de R\$33 milhões, antes dos impostos, sendo que R\$21 milhões são relacionados ao custo caixa do pré-pagamento da 6ª emissão.

A companhia mantém os vencimentos de empréstimos e financiamentos adequados à capacidade de geração de caixa operacional e acessa linhas de financiamento locais para suportar a expansão nos diferentes países em que opera. Ao final do 2T24, o cronograma de vencimentos da dívida bruta era composto da seguinte forma:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta^a	2024^b	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Total
% do total	9%	11%	12%	14%	17%	18%	12%	6%	100%
Total	429	523	598	682	841	898	599	300	4.870
Brasil	67	25	55	187	602	855	599	300	2.690
México	115	214	229	211	89	0	0	0	858
Outros Am. Latina ^c	247	284	314	285	149	43	0	0	1.322

(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) Compreende os vencimentos dos trimestres remanescentes até o final do ano; (c) "Outros Am. Latina" inclui endividamento financeiro no Chile, Colômbia, Peru, Panamá, Argentina e Paraguai.

EVENTOS SUBSEQUENTES

AQUISIÇÃO GRUPO VELOCITY

Conforme informado em Comunicado ao Mercado divulgado em 16 de julho de 2024, as subsidiárias operacionais integrais da Smart Fit, Racebootcamp e Bioswim, celebraram um contrato para aquisição de 100% das ações do capital social da Velocity Academia de Ginástica Ltda. ("Velocity"). O Grupo pagará aos acionistas da Velocity um valor estimado de R\$183 milhões, sendo R\$163 milhões no momento do fechamento da Transação, R\$10 milhões sendo liberados a partir do 3º aniversário da Data de Fechamento até o 6º aniversário e R\$ 10 milhões, sujeito ao cumprimento de determinadas condições e metas estabelecidas no Contrato, sendo certo que tal pagamento não ocorrerá antes de 12 meses contados da Data de Fechamento. O fechamento da Transação estará sujeito ao cumprimento das condições precedentes usuais para esse tipo de operação no mercado.

DÉCIMA EMISSÃO DE DEBÊNTURES

Em 18 de julho de 2024, a Companhia emitiu a 10ª Emissão de Debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, de série única, para distribuição pública, sob o rito de registro automático no montante de R\$ 450 milhões, com taxa de CDI +1,10% e vencimento em 5 anos (julho de 2029). A integralização dos recursos ocorreu em 01 de agosto de 2024, e os recursos líquidos obtidos por meio da emissão foram utilizados para o pagamento do preço de resgate antecipado facultativo total das debêntures simples, não conversíveis em ações, em série única, da espécie quirografária da 5ª emissão da Companhia. O saldo remanescente dos recursos será destinado aos propósitos corporativos gerais e reforço de capital de giro.

DESTAQUES SUSTENTABILIDADE

No último semestre, alcançamos importantes avanços em diversas áreas do Grupo, alinhados com nossos pilares de ESG. No pilar ambiental, destacamos a expansão da base de academias operando com a contração de energia renovável, que abrange Mercado Livre e/ou Geração Distribuída, totalizando 192 unidades no 2T24 (adição de 44 unidades vs. 4T23, ou +30%). Vale mencionar que esse patamar representa 38% da base de academias próprias no Brasil (vs. uma penetração de 30% no 4T23). Além disso, seguimos avançando no projeto de automação de ar-condicionado, que terminou o 2T24 com 273 unidades (+49 unidades vs. 4T23, ou +22%), das quais 195 estão localizadas no Brasil, 66 no México e 12 na Colômbia. Na gestão hídrica, implementamos um sistema de telemetria para monitoramento online do consumo de água em 217 unidades no Brasil, com o objetivo de identificar o consumo deste recurso nas academias e monitorar possíveis vazamentos, cobranças indevidas e unidades ofensoras com alto consumo. A meta é implementar esse sistema em 500 unidades próprias no Brasil até o final de 2024.

Para continuar promovendo a agenda de sustentabilidade e aumentar a conscientização dos colaboradores dentro da organização, realizamos a 2ª edição do "Por um Mundo + Sustentável" no mês de junho, onde abordamos temas importantes como mudanças climáticas, projetos de ecoeficiência e gestão de gases de efeito estufa, por meio de lives e oficinas. Esses avanços refletem o nosso compromisso com a adoção de práticas ecoeficientes no Grupo.

No pilar social, continuamos nossa parceria com o UNICEF, transformando nossas unidades em "Espaço Solidário à Infância", onde representantes do UNICEF arrecadam doações para garantir os direitos de crianças e adolescentes. Adicionalmente, prestamos apoio às vítimas das enchentes no Rio Grande do Sul, mobilizando cerca de 50 pontos de arrecadação em academias no território nacional e nosso escritório administrativo. Nesse contexto, arrecadamos mais de 13 mil itens, incluindo água potável, alimentos não perecíveis, roupas, cobertores e produtos de higiene pessoal. Além disso, por meio da TotalPass, oferecemos apoio psicológico aos colaboradores do Rio Grande do Sul através do "Total Mind".

Na região Outros América Latina, organizamos diversas ações sociais para promover o bem-estar e a inclusão social. No Chile, apoiamos o "Programa de Inclusión Best Buddies", uma fundação que visa desenvolver habilidades socio-laborais em pessoas com deficiência por meio de programas de inclusão laboral, social e de liderança. Além disso, apoiamos um veículo local no processo de arrecadação e entrega de doações para auxiliar as vítimas do incêndio na região de Valparaíso, ocorrido em fevereiro de 2024. No México, realizamos eventos de "SmartTruck" para incentivar a prática de atividade física.

Em gestão de pessoas, destacamos o Programa Power Skills, um programa de desenvolvimento para todos os líderes e colaboradores, baseado na metodologia *microlearning*, que foca no desenvolvimento ágil e de curta duração e que teve como principais pilares conteúdos socioemocionais, de gestão de pessoas e de inovação. No 1S24, nossa Universidade Corporativa atingiu 3x mais acessos do que o 1S23. Além disso, o Grupo oferece internamente cursos de MBA e Pós-Graduação aos colaboradores profissionais de educação física, incluindo coordenadores de ginástica, líderes de unidades e professores de musculação, como apoio ao desenvolvimento profissional e à carreira dentro da operação. No 1S24, as novas turmas de MBA e de Pós-Graduação contaram com 137 alunos. Também realizamos mais uma rodada da Pesquisa de Clima do Grupo Smart Fit¹, que apresentou uma alta adesão dos colaboradores, com o objetivo avaliar o engajamento e a satisfação dos colaboradores da empresa em relação ao ambiente de trabalho.

Como os próximos passos na agenda de Sustentabilidade do Grupo Smart Fit, vamos publicar o nosso relatório de Sustentabilidade 2023 ao longo do segundo semestre de 2024, além de seguir avançando na jornada climática, com o mapeamento dos gases de efeito estufa nas unidades do Brasil.

(1) Não inclui TotalPass e Queima Diária, que utilizam outra metodologia.

IMPACTO DA ADOÇÃO DO IFRS 16

A Companhia adotou em 1º de janeiro de 2019 a norma IFRS 16 / CPC 06 (R2) – Operações de arrendamento. A aplicação da norma afetou substancialmente a contabilização de contratos de aluguel dos espaços nos quais funcionam as academias da Companhia. Os compromissos futuros dos contratos de aluguel são reconhecidos como passivos de arrendamento, e o direito de uso dos espaços é reconhecido como um ativo de mesmo valor. Para fins de efeitos no resultado, os pagamentos fixos de aluguel são substituídos por uma depreciação do direito de arrendamento e uma despesa financeira sobre o passivo de arrendamento. Os pagamentos variáveis de aluguel continuam sendo reconhecidos como custo dos serviços prestados.

A Companhia optou na adoção do IFRS 16 / CPC 06(R2) pelo método retrospectivo modificado aplicado somente a partir de 1º de janeiro de 2019. Os impactos do IFRS 16 /CPC 06(R2) nos resultados da Companhia são detalhados abaixo.

Demonstração de Resultados (R\$ milhões)	2T24 Reportado	Impactos do IFRS 16	2T24 excluindo IFRS 16	2T23 Reportado	Impactos do IFRS 16	2T23 excluindo IFRS 16	6M24 Reportado	Impactos do IFRS 16	6M24 excluindo IFRS 16	6M23 Reportado	Impactos do IFRS 16	6M23 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	1.357,7	-	1.357,7	1.042,4	-	1.042,4	2.617,6	-	2.617,6	2.024,4	-	2.024,4
Custo dos serviços	(802,2)	69,7	(871,9)	(625,7)	48,5	(674,3)	(1.538,7)	134,0	(1.672,8)	(1.205,4)	98,3	(1.303,7)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(44,7)	218,3	(263,1)	(35,7)	173,8	(209,5)	(85,0)	424,1	(509,1)	(67,6)	345,6	(413,2)
Depreciação e amortização (custo)	(341,1)	(148,6)	(192,5)	(280,9)	(125,3)	(155,6)	(659,0)	(290,1)	(369,0)	(543,9)	(247,3)	(296,6)
Lucro bruto	555,5	69,7	485,8	416,7	48,5	368,2	1.078,8	134,0	944,8	818,9	98,3	720,7
SG&A	(245,8)	0,6	(246,4)	(13,5)	0,8	(14,4)	(490,3)	1,2	(491,5)	(209,1)	1,6	(210,7)
Despesas com vendas	(100,9)	-	(100,9)	(74,2)	-	(74,2)	(196,0)	-	(196,0)	(151,1)	-	(151,1)
Gerais e administrativas	(128,0)	2,5	(130,6)	(101,9)	2,1	(104,0)	(252,2)	5,0	(257,2)	(194,8)	3,9	(198,8)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(1,8)	2,5	(4,4)	(1,2)	2,1	(3,3)	(3,4)	5,0	(8,4)	(2,6)	3,9	(6,5)
Despesas com abertura de novas unidades	(6,6)	-	(6,6)	(4,9)	-	(4,9)	(13,8)	-	(13,8)	(9,2)	-	(9,2)
Depreciação e amortização (despesa)	(8,0)	(1,9)	(6,1)	(6,4)	(1,2)	(5,1)	(15,9)	(3,9)	(12,0)	(12,2)	(2,3)	(9,9)
Outras (despesas) receitas	(2,3)	-	(2,3)	(2,7)	0,0	(2,7)	(12,4)	-	(12,4)	(18,4)	0,0	(18,4)
Reavaliação do Panamá ^a	-	-	-	176,6	0,0	176,6	(0,0)	-	(0,0)	176,6	0,0	176,6
Equivalência patrimonial	(0,5)	-	(0,5)	1,4	-	1,4	(1,6)	-	(1,6)	3,2	-	3,2
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	309,1	70,3	238,8	404,6	49,4	355,2	586,9	135,2	451,7	613,0	99,9	513,1
Resultado Financeiro	(197,7)	(99,5)	(98,2)	(109,8)	(71,2)	(38,6)	(359,0)	(190,8)	(168,2)	(213,2)	(143,1)	(70,1)
Imposto de Renda e Contribuição Social ^b	(17,0)	9,4	(26,4)	(32,7)	-	(32,7)	(39,1)	19,8	(58,9)	(53,8)	-	(53,8)
Lucro (prejuízo) líquido	94,4	(19,8)	114,2	262,1	(21,8)	283,9	188,9	(35,7)	224,6	346,0	(43,2)	389,2

Impactos do IFRS-16 na composição do Lucro Bruto excluindo depreciação e amortização e do EBITDA

Lucro bruto	555,5	69,7	485,8	416,7	48,5	368,2	1.078,8	134,0	944,8	818,9	98,3	720,7
(-) Depreciação e amortização (custo)	341,1	148,6	192,5	280,9	125,3	155,6	659,0	290,1	369,0	543,9	247,3	296,6
Lucro bruto excluindo depreciação	896,7	218,3	678,3	697,6	173,8	523,8	1.737,9	424,1	1.313,8	1.362,8	345,6	1.017,3
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	<i>66,0%</i>		<i>50,0%</i>	<i>66,9%</i>		<i>50,2%</i>	<i>66,4%</i>		<i>50,2%</i>	<i>67,3%</i>		<i>50,3%</i>
Lucro (prejuízo) líquido	94,4	(19,8)	114,2	262,1	(21,8)	283,9	188,9	(35,7)	224,6	346,0	(43,2)	389,2
(-) IR & CSLL	17,0	(9,4)	26,4	32,7	-	32,7	39,1	(19,8)	58,9	53,8	-	53,8
(-) Resultado Financeiro	197,7	99,5	98,2	109,8	71,2	38,6	359,0	190,8	168,2	213,2	143,1	70,1
(-) Depreciação e amortização	349,1	150,5	198,6	287,3	126,5	160,7	674,9	293,9	381,0	556,1	249,7	306,5
EBITDA	658,3	220,9	437,4	691,8	175,9	515,9	1.261,8	429,1	832,7	1.169,1	349,5	819,6
<i>Margem EBITDA</i>	<i>48,5%</i>		<i>32,2%</i>	<i>66,4%</i>		<i>49,5%</i>	<i>48,2%</i>		<i>31,8%</i>	<i>57,8%</i>		<i>40,5%</i>

(a) Ganho de R\$ 176,6 M auferido 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;

(b) Efeito de IR diferido sobre as diferenças temporais de IFRS16 no 2T24 e no 6M24

*Custos, Despesas com Vendas e Gerais e Administrativas incluem despesas pré-operacionais

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

A Companhia possui operações próprias no Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Panamá, Costa Rica, Argentina e Paraguai e operações franqueadas no Brasil, México, Colômbia, República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras. A consolidação na Demonstração de Resultado para cada período é detalhada abaixo:

Operação	Reconhecimento na Demonstração de Resultado do período		Reconhecimento no Balanço Patrimonial do período	
	2024	2023	2024	2023
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai, Panamá, Costa Rica, Uruguai e Queima Diária	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca	n/a	n/a

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DRE (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
Receita Operacional Líquida	1.357,7	1.042,4	30%	1.259,9	8%	2.617,6	2.024,4	29%
Custo dos Serviços Prestados	(802,2)	(625,7)	28%	(736,6)	9%	(1.538,7)	(1.205,4)	28%
Lucro Bruto	555,5	416,7	33%	523,3	6%	1.078,8	818,9	32%
Receitas (despesas) operacionais								
Vendas	(107,5)	(79,1)	36%	(102,2)	5%	(209,8)	(160,3)	31%
Gerais e administrativas	(136,0)	(108,3)	26%	(132,0)	3%	(268,1)	(207,1)	29%
Equivalência patrimonial	(0,5)	1,4	-	(1,1)	(49%)	(1,6)	3,2	-
Outras (despesas) receitas	(2,3)	(2,7)	(17%)	(10,2)	(78%)	(12,4)	(18,4)	(32%)
Reavaliação Panamá ^a	-	176,6	-	-	-	-	176,6	-
Lucro antes do resultado financeiro	309,1	404,6	(24%)	277,8	11%	586,9	613,0	(4%)
Resultado financeiro	(197,7)	(109,8)	80%	(161,2)	23%	(359,0)	(213,2)	68%
Lucro antes do IR/CS	111,4	294,8	(62%)	116,6	(4%)	228,0	399,8	(43%)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(17,0)	(32,7)	(48%)	(22,1)	(23%)	(39,1)	(53,8)	(27%)
Lucro (prejuízo) líquido	94,4	262,1	(64%)	94,5	(0%)	188,9	346,0	(45%)

(a) Ganho de R\$ 176,6 M auferido 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.

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	2T24	2T23
CIRCULANTE	3.707	3.347
Caixa e equivalentes de caixa	2.815	2.677
Clientes	459	310
Instrumentos financeiros derivativos	5	9
Outros Créditos	428	350
NÃO CIRCULANTE	12.300	9.310
Imobilizado	4.603	3.504
Ativos de direito de uso	4.289	3.398
Intangível	2.075	1.835
Investimentos	48	41
Outros ativos	1.284	531
TOTAL DO ATIVO	16.006	12.657
PASSIVO (R\$ milhões)	2T24	2T23
CIRCULANTE	2.265	2.166
Empréstimos	638	636
Passivos de arrendamentos	597	548
Fornecedores	381	325
Receita diferida	223	229
Contas a Pagar	0	59
Outros passivos	426	369
NÃO CIRCULANTE	8.387	5.899
Empréstimos	4.156	2.638
Passivos de arrendamentos	4.078	3.154
Outros passivos	153	107
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.355	4.592
Capital social	2.970	2.970
Reservas de capital	837	2.303
Reserva legal	771	0
Prejuízos acumulados	136	(1.033)
Outros resultados abrangentes	625	328
Participação não controladora	15	24
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	16.006	12.657

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1T24	2T24 vs. 1T24	6M24	6M23	6M24 vs. 6M23
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
Resultado do Período	94,4	262,1	(64%)	94,5	(0%)	188,9	346,0	(45%)
Depreciações e amortizações	349,1	287,3	22%	325,8	7%	674,9	556,1	21%
Baixa de intangível e imobilizado	9,1	9,0	1%	5,9	55%	15,0	26,0	(42%)
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	163,2	119,0	37%	125,4	30%	288,7	238,5	21%
Juros provisionados sobre arrendamentos	101,5	82,3	23%	96,3	5%	197,8	162,2	22%
Outros	(109,1)	(239,1)	(54%)	(51,0)	114%	(160,1)	(305,4)	(48%)
Variação no capital de giro	82,7	2,5	3237%	(187,7)	-	(105,0)	23,6	-
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	690,9	523,0	32%	409,1	69%	1.100,0	1.047,0	5%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(194,5)	(164,9)	18%	(49,1)	296%	(243,6)	(219,5)	11%
Juros pagos sobre arrendamentos	(100,7)	(81,4)	24%	(95,6)	5%	(196,2)	(160,4)	22%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(38,7)	(14,7)	-	(16,2)	139%	(54,9)	(17,5)	214%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	357,1	262,0	36%	248,3	44%	605,3	649,5	(7%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Adições do ativo imobilizado	(361,6)	(240,2)	51%	(299,8)	21%	(661,5)	(465,1)	42%
Adições do ativo intangível	(2,1)	(2,1)	1%	(10,0)	(79%)	(12,1)	(5,5)	119%
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(5,5)	(7,5)	-	(45,7)	(88%)	(51,2)	(15,7)	227%
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(88,7)	-	-	(181,8)	-	(270,5)	(85,9)	215%
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	(0,6)	-	-	(0,4)	61%	(0,9)	-	-
Aplicações financeiras	48,6	39,5	23%	166,9	(71%)	215,5	339,2	(36%)
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	(2,0)	(2,3)	-	(26,2)	(92%)	(28,2)	(4,6)	512%
Pagamento de contraprestação contingente	-	-	-	-	-	-	(0,5)	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(412,0)	(192,9)	114%	(396,9)	4%	(808,9)	(218,4)	270%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Pagamento de empréstimos e custos	(1.258,7)	(112,2)	1022%	(249,1)	405%	(1.507,9)	(306,5)	392%
Captação de empréstimos	1.888,8	37,8	-	387,1	388%	2.275,8	74,2	2968%
Pagamento de arrendamento	(144,8)	(123,6)	17%	(136,2)	6%	(281,0)	(242,1)	16%
Outros	0,6	(6,8)	-	(0,7)	-	(0,0)	(11,7)	(100%)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	485,9	(204,8)	-	1,1	44354%	487,0	(486,2)	-
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.								
Saldo inicial	961,8	1.337,1	(28%)	1.103,4	(13%)	1.103,4	1.251,4	(12%)
Saldo final	1.434,8	1.204,6	19%	961,8	49%	1.434,8	1.204,6	19%
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	42,0	3,3	1192%	5,9	608%	47,9	8,3	480%



Relações com Investidores

André Pezeta | CFO

José Luís Rizzardo | Diretor de RI, M&A e Tesouraria

Matheus Nascimento | Gerente de RI

Juliana Pallot | Coordenadora de RI

Larissa Cristovão | Analista de RI

ri@smartfit.com

smart fit