

APRESENTAÇÃO  
DE **RESULTADOS**  
**IT24**



BIORITMO



TOTALPASS



ONE  
PILATES



*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 1T24

smart fit

- > RECORDE DE **238 ACADEMIAS ADICIONADAS** NOS ÚLTIMOS 12 MESES, PRÓXIMO AO *GUIDANCE* DE 2024, ENCERRANDO O 1T24 COM **1.469 UNIDADES** (+19% VS. 1T23)
- > BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS SUPEROU **4,5 M** (+18% VS. 1T23) COM ADIÇÃO DE **395 MIL ALUNOS NO 1T24**, A 2ª MELHOR PERFORMANCE DA HISTÓRIA
- > **CRESCIMENTO DA RECEITA LÍQUIDA DE 28% VS. 1T23**, ATINGINDO PATAMAR RECORDE DE R\$1,3 BI NO 1T24 (+11% VS. 4T23)
- > SÓLIDA **MARGEM BRUTA CAIXA DE 50,4%** NO 1T24, COM MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS<sup>(1)</sup> ESTÁVEL EM **52%** PELO 5º TRIMESTRE CONSECUTIVO
- > **EBITDA<sup>2</sup> TRIMESTRAL RECORDE DE R\$395 M**, FORTE CRESCIMENTO DE 30% VS. 1T23 E 19% VS. 4T23, COM MARGEM EBITDA DE **31,4%**





# SÓLIDAS TENDÊNCIAS SECULARES

Mudanças de hábitos e atitudes das pessoas potencializam a oportunidade de mercado

## PESQUISA SMART FIT BRASIL: MUDANÇA DE HÁBITO<sup>1</sup>

“O Quanto Você Concorda Que...”

Estou cuidando mais da minha saúde

**92%**

Estou cuidando mais da minha alimentação

**90%**

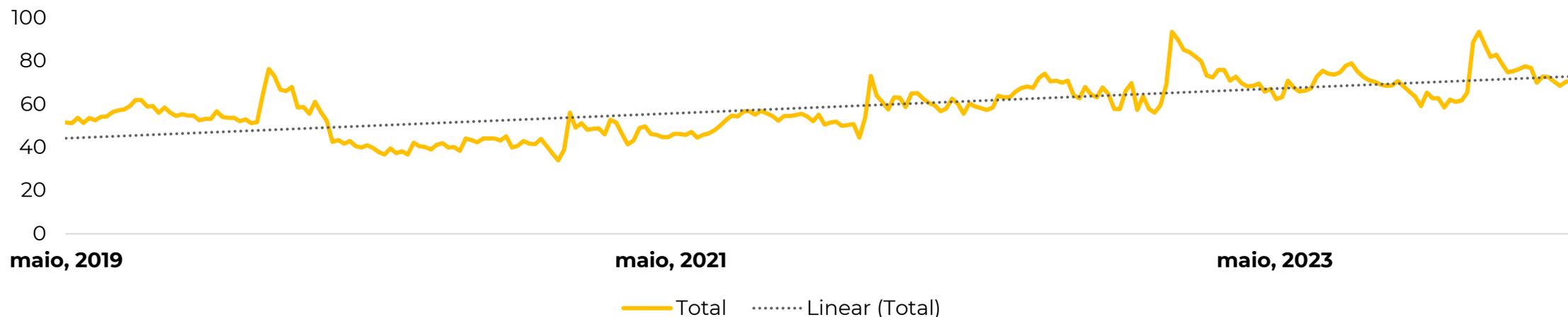
Estou comprando mais produtos de saúde / fitness

**80%**

% Concorda Totalmente e Concorda



## Google Trends: pesquisa pelo termo Academia<sup>2</sup>



(1) Pesquisa realizada pela equipe de marketing da Companhia. No período de 2 e 6 de fevereiro de 2024, foram entrevistadas 1.003 pessoas que utilizaram e/ou utilizam academias nos últimos 4 anos.  
(2) Fonte: Google Trends. Média da relevância de busca pela palavra “academia” (em português e espanhol) considerando as cinco principais geografias: Brasil, México, Colômbia, Chile e Peru.



# MERCADO COM SÓLIDO POTENCIAL DE CRESCIMENTO

Atualização de estudo externo para Brasil reforça a oportunidade de crescimento

## ESTUDO DE CASO: WHITE SPACE BRASIL

### Cidades com presença Smart Fit

Micro áreas com Smart Fit

**+129**

Academias

**19%**

Micro áreas sem Smart Fit

**+458**

Academias

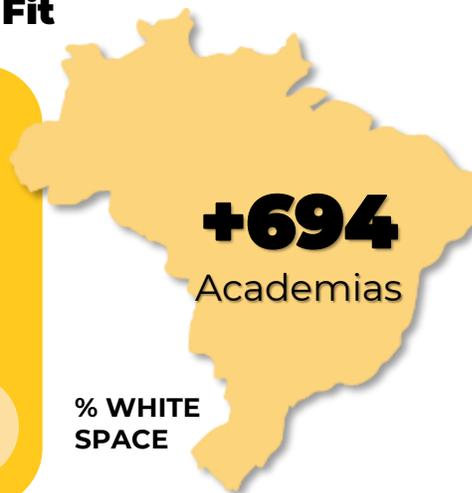
**66%**

### Cidades sem presença Smart Fit

**+107**

Academias

**15%**



### CONTEXTO/OBJETIVO

Estudo com consultoria externa para estimar o *white space* Brasil

### METODOLOGIA

Modelo de regressão, combinando variáveis externas e internas

### AMÉRICA LATINA:



**ALTO POTENCIAL DE CRESCIMENTO**

Países com presença Smart Fit

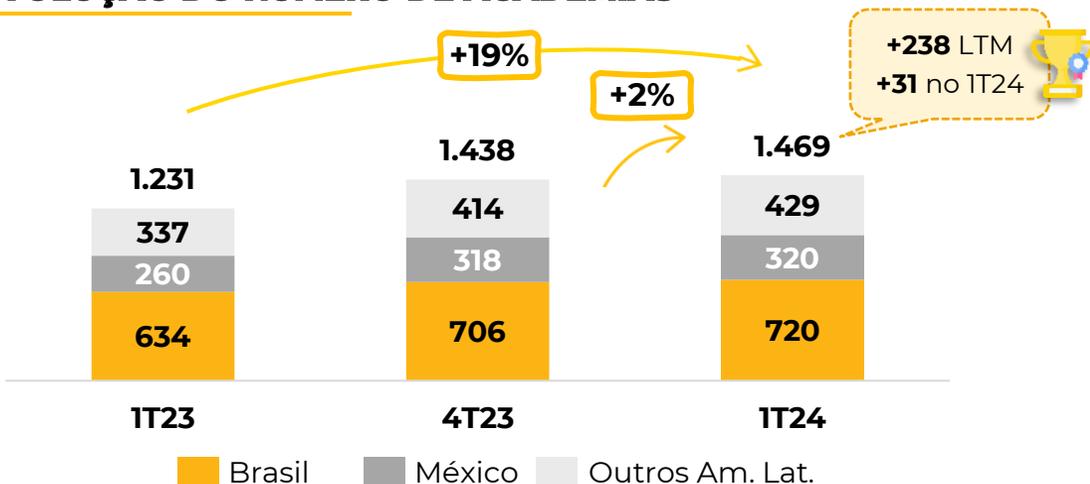




# EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Adição recorde de 238 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.469 unidades no 1T24

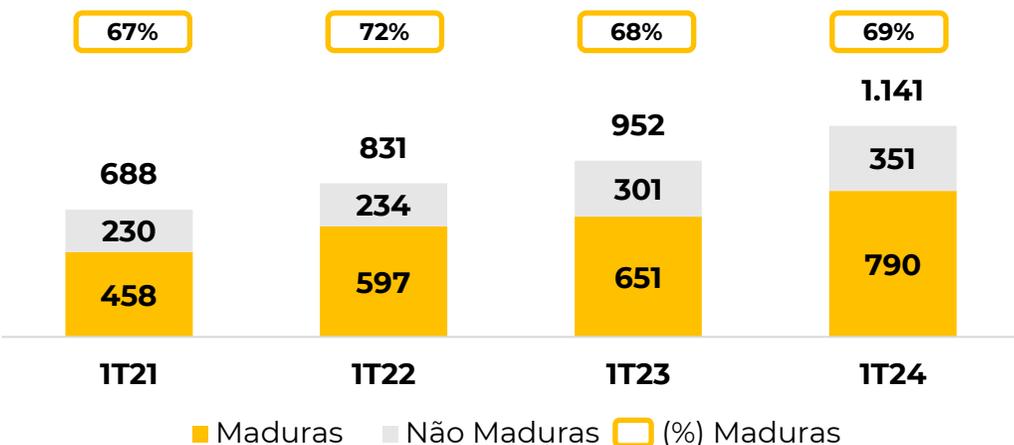
## EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS<sup>1</sup>



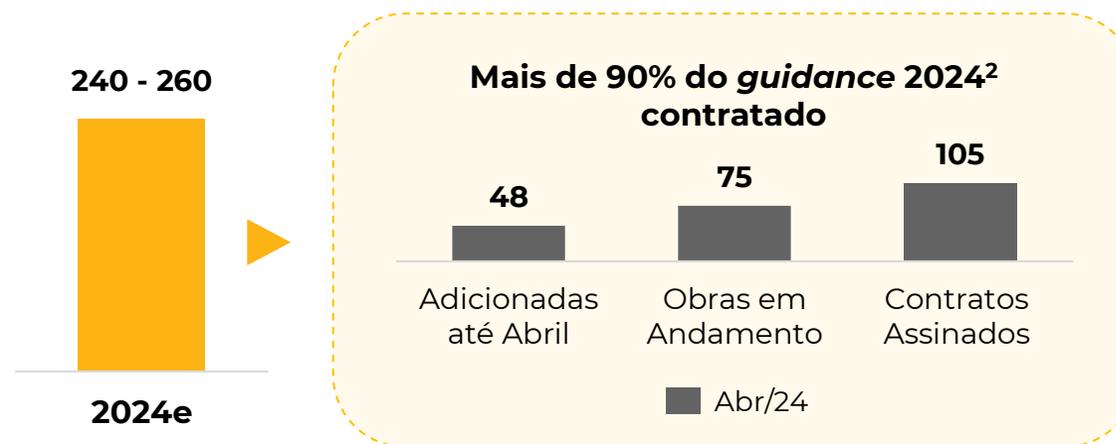
## COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO



## EVOLUÇÃO ACADEMIAS PRÓPRIAS SMARTFIT POR AGING



## PIPELINE 2024



(1) Considera todas as academias da Companhia (não considera Studios); (2) Conforme *guidance* divulgado ao mercado em fevereiro de 2024 e assumindo ponto médio do *guidance*.



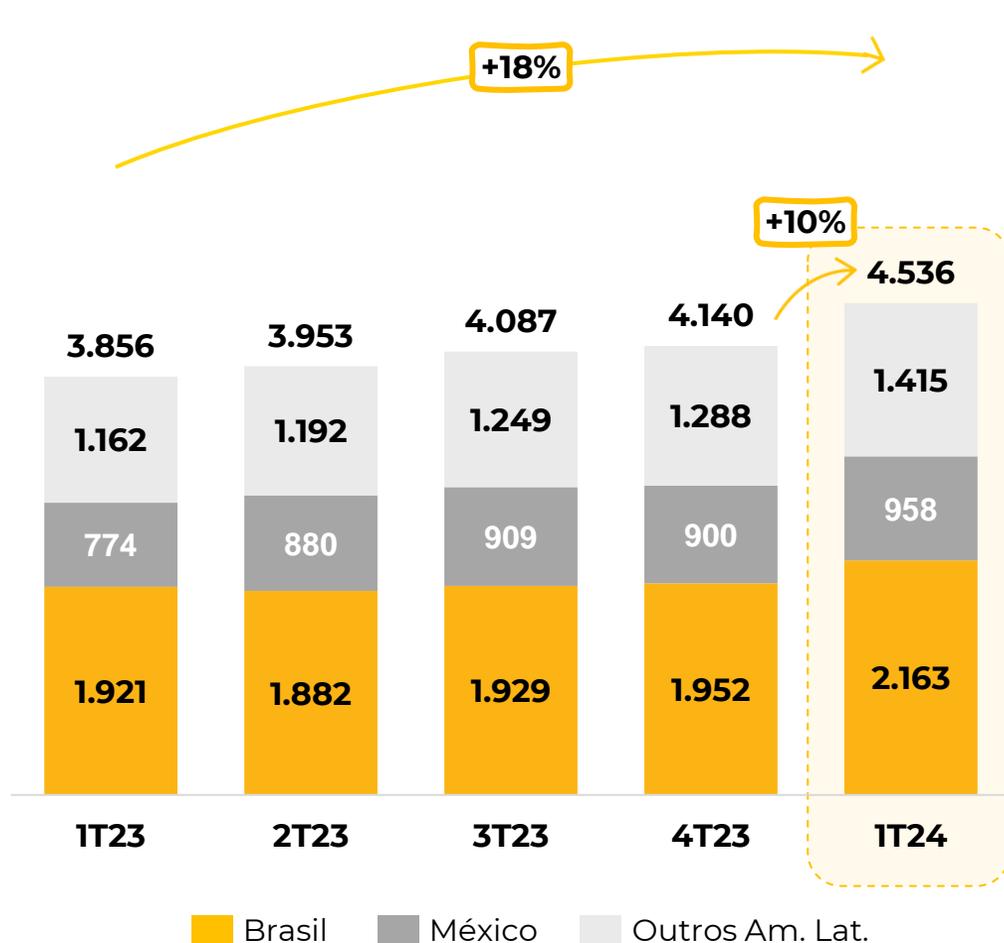
# CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



No 1T24, a base de clientes em academias atingiu 4,5 M (+18% vs. 1T23), com a adição de 395 mil alunos no trimestre

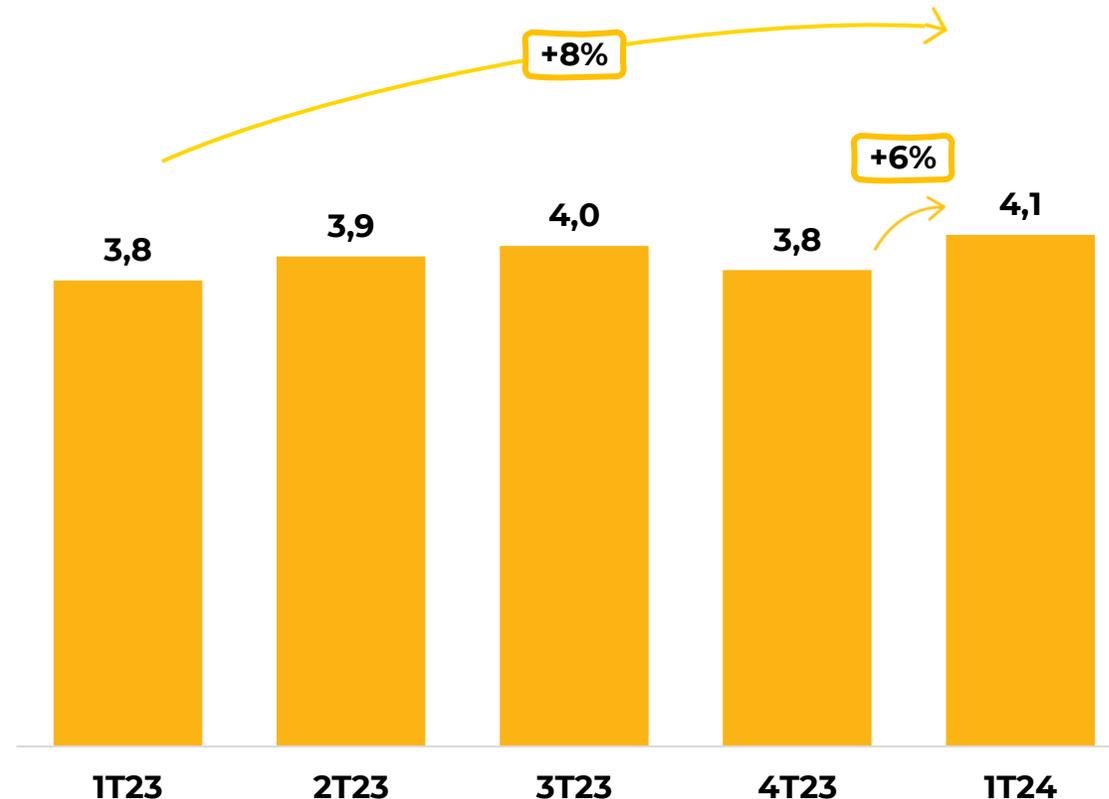
## BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS

(# '000 final do período)



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

(R\$ M)



No 1T24, a receita média anualizada por academia própria cresceu 8% vs. 1T23 devido ao **aumento no número médio de alunos e incremento de ticket médio**



# ROBUSTA AGENDA DE REVENUE MANAGEMENT



Otimização do portfólio de planos e da precificação, mantendo a competitividade do modelo de negócios com sólidos retornos



## PORTFÓLIO DE PLANOS

Portfólio de planos que apresenta **amplitude de precificação com atributos únicos e diferenciados** por produto

FORÇA DA MARCA

REDE  
CAPILARIZADA

EXPERIÊNCIA  
PREMIUM



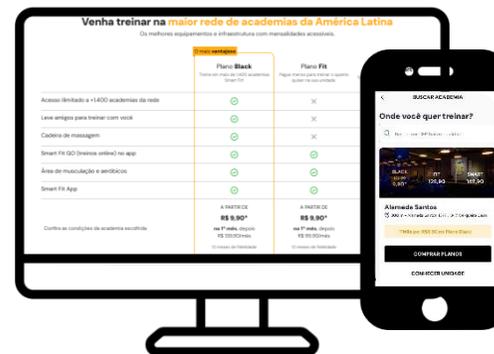
## INTELIGÊNCIA DE PRICING

Processo **data-driven** que reforça potencial de mercado com ganhos de eficiências

COMPETITIVIDADE

PRODUTIVIDADE

MAIOR  
CONVERSÃO

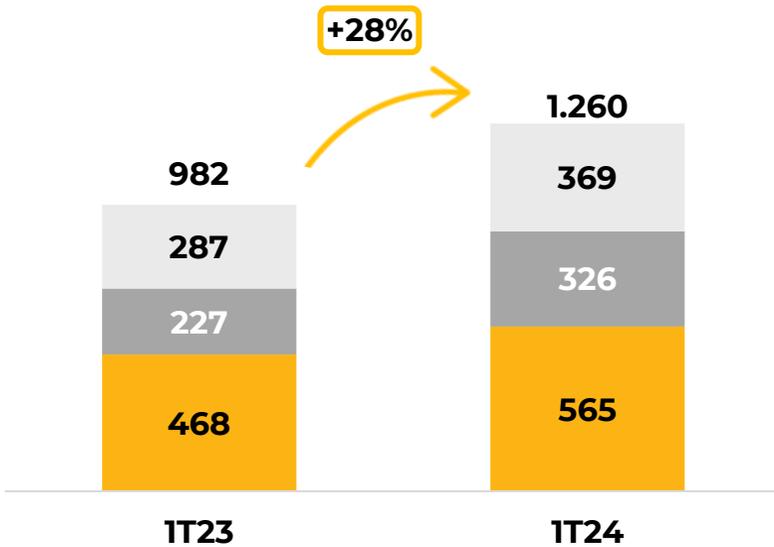


Aumento de preços realizado ao longo dos últimos anos nas diferentes regiões alinhado com demais iniciativas realizadas no período para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia



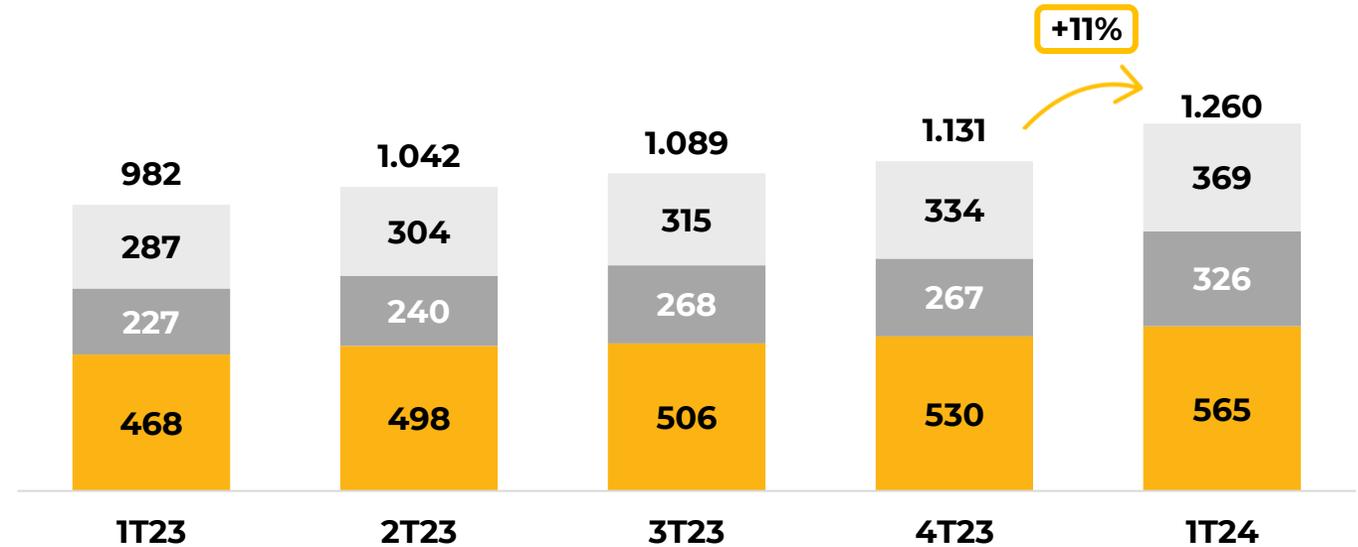
## VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M) | (# '000 final do período)



## EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



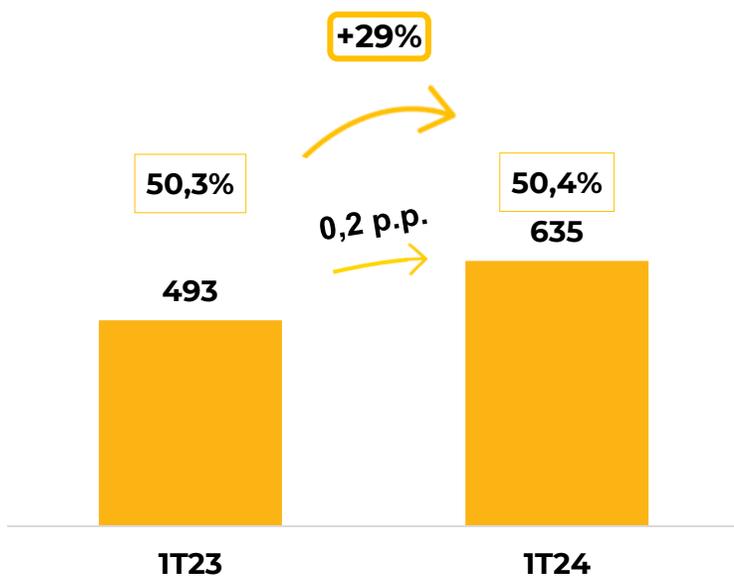
■ Brasil ■ México ■ Outros Am. Lat.

- Receita líquida de **R\$1.260 M** no 1T24, **+28% vs. 1T23**, em função principalmente do aumento de 20% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit e o incremento de +8% do ticket médio no período
- Essa evolução do ticket médio reflete o repasse de preços realizado ao longo dos últimos anos nas diferentes regiões e das diversas ações realizadas no período para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia
- Nos últimos 12 meses, a receita líquida totalizou **R\$ 4,5 BI**



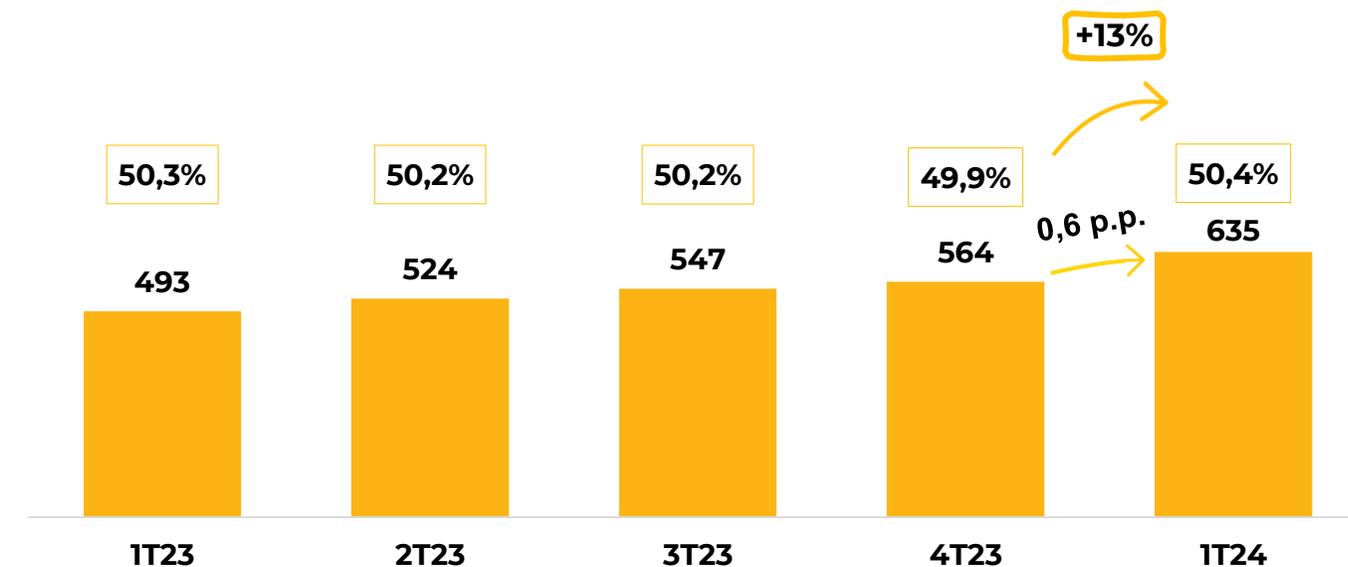
## VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



Lucro Bruto
  % Receita Líquida

- Lucro bruto caixa atingiu **R\$635 M** no 1T24, **+29% vs. 1T23**, com margem bruta caixa de **50,4%**, uma expansão de 0,2p.p. vs. 1T23, devido ao sólido crescimento da receita líquida e à gestão eficiente de custos, apesar do ritmo recorde de expansão
- Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou **R\$2,3 BI**, resultando em margem bruta caixa de 50,2%
- Frente ao 4T23, lucro bruto caixa aumentou **R\$71,3 M**, crescimento de 13%, e expansão de margem bruta em 0,6p.p
- A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais foi de **51,1%**, estável vs. trimestre anterior e **+0,5p.p. vs. 1T23**

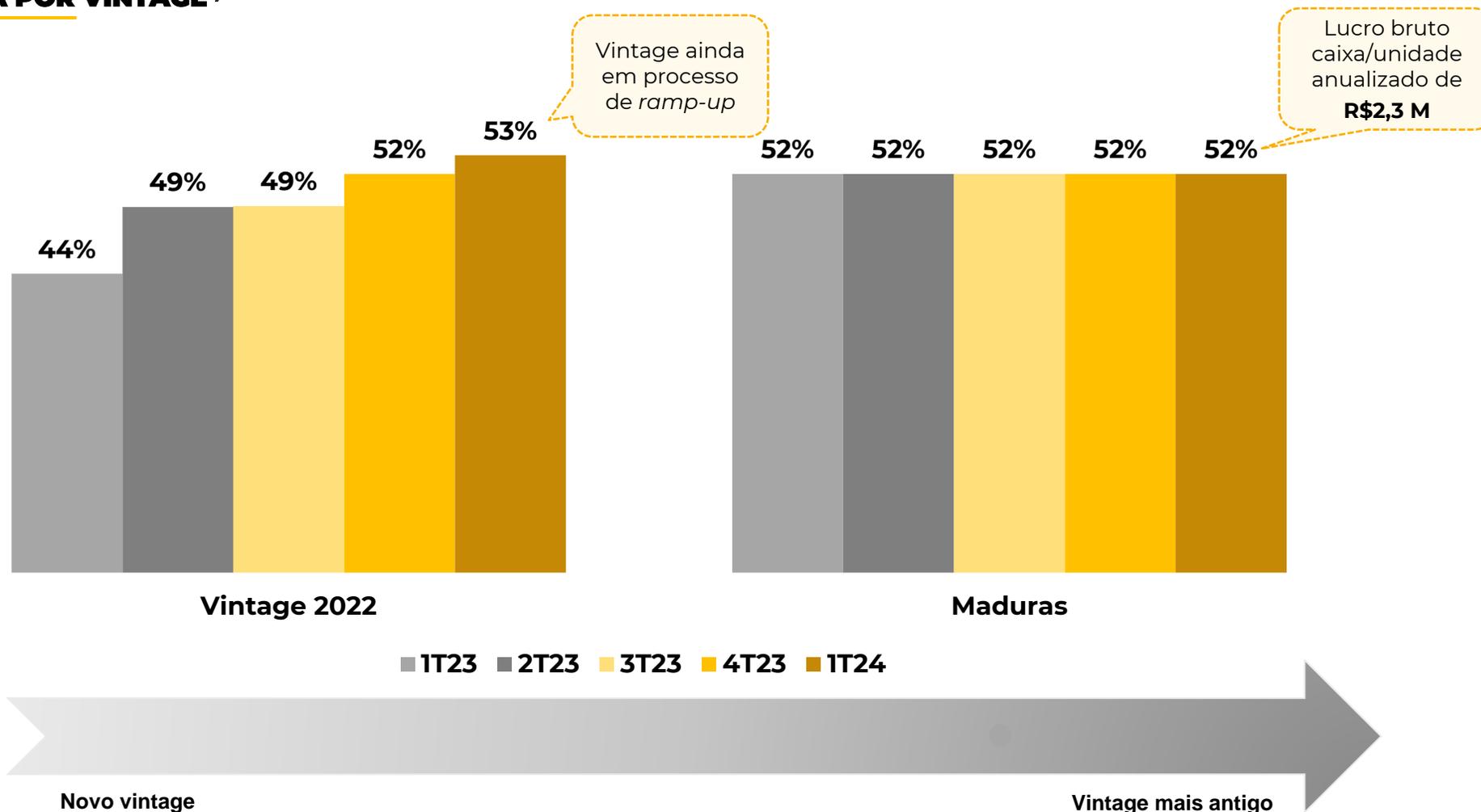


# MARGEM BRUTA ACADEMIAS MADURAS ESTÁVEL EM 52%



Combinação entre sólida performance das academias<sup>1</sup> maduras<sup>2</sup> e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos em linha com o histórico

## MARGEM BRUTA POR VINTAGE<sup>1,2</sup>



Vintage ainda em processo de ramp-up

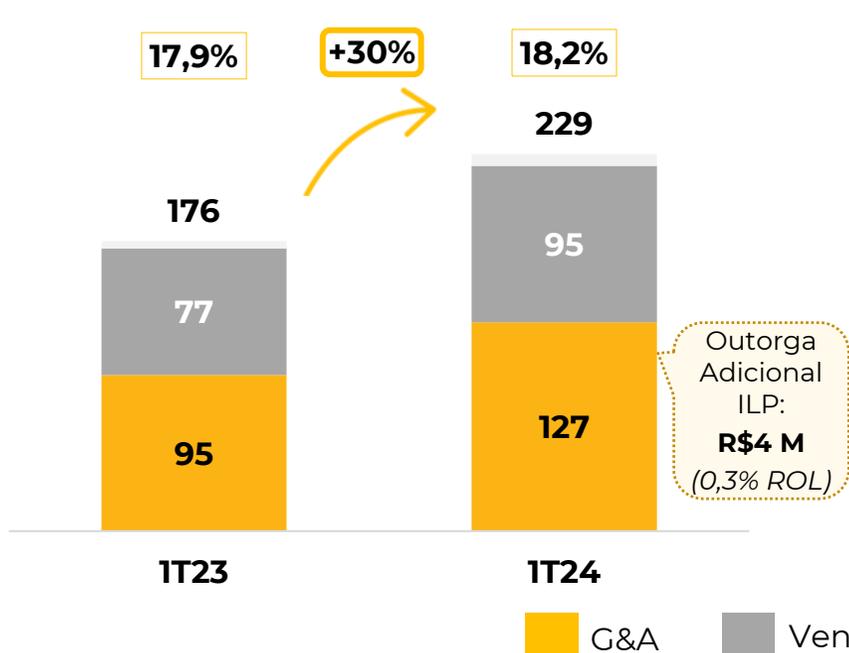
Lucro bruto caixa/unidade anualizado de **R\$2,3 M**

(1) Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit.  
(2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário.



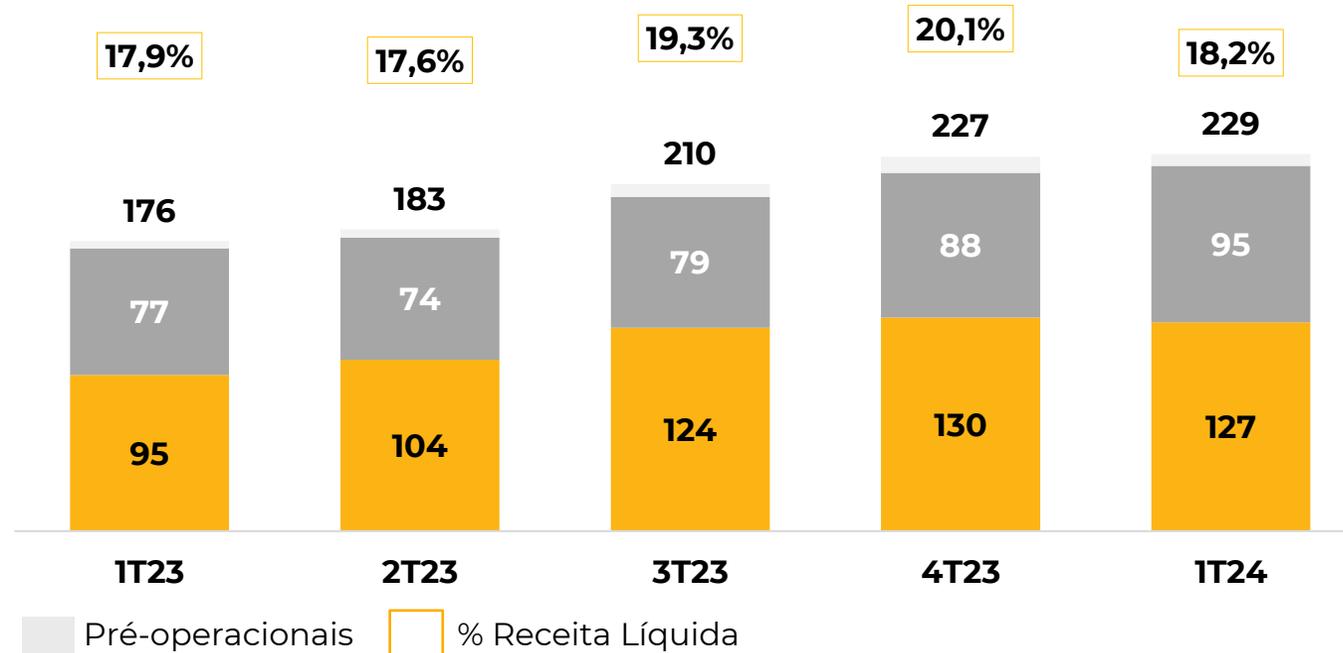
## VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)

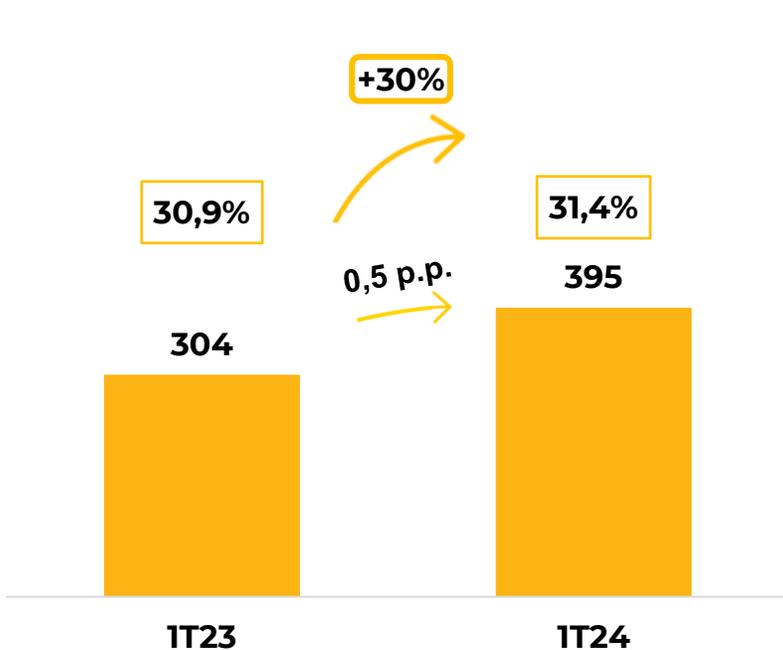


- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$229 M** no 1T24, **+30% vs. 1T23**, resultado principalmente do crescimento de **34% das despesas gerais e administrativas**, que reflete os maiores investimentos na estrutura da Companhia para suportar a retomada do negócio ao longo de 2023, além da estruturação de novos negócios
- Frente ao 4T23, as despesas com vendas, gerais e administrativas permaneceram estáveis, o que resultou em uma diluição de **2p.p. dessas linhas como % da receita líquida no trimestre**



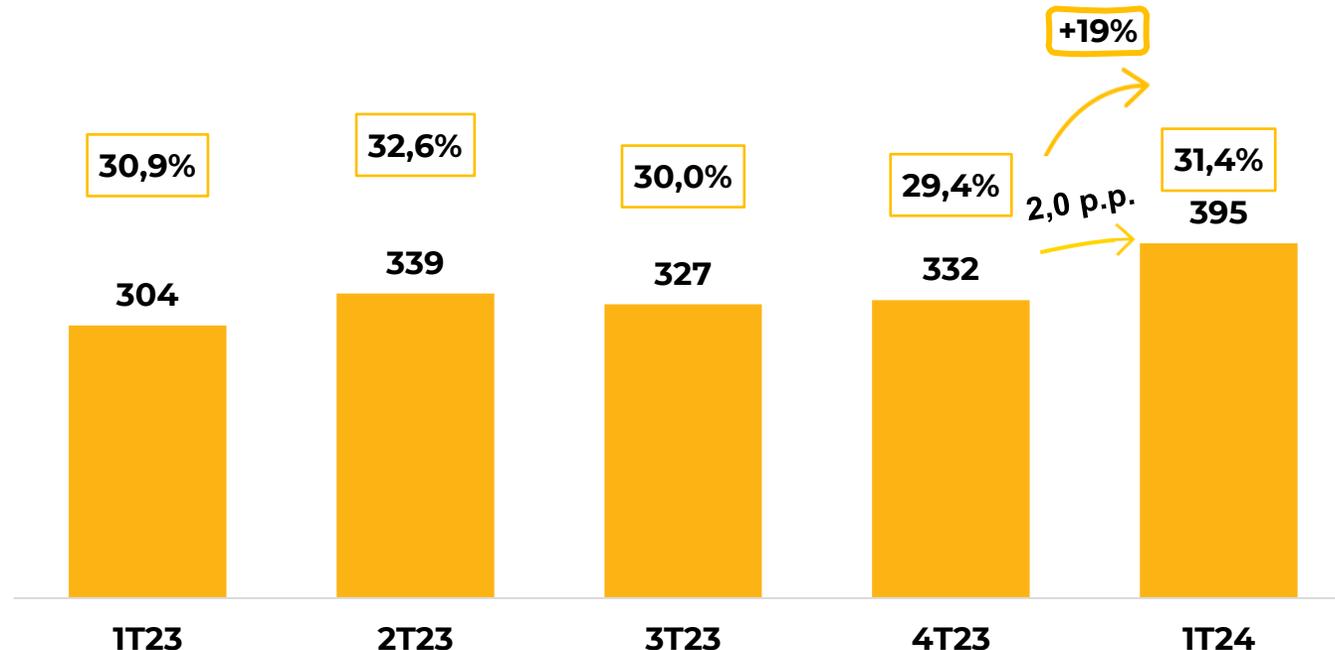
## VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DO EBITDA<sup>1</sup>

(R\$M)

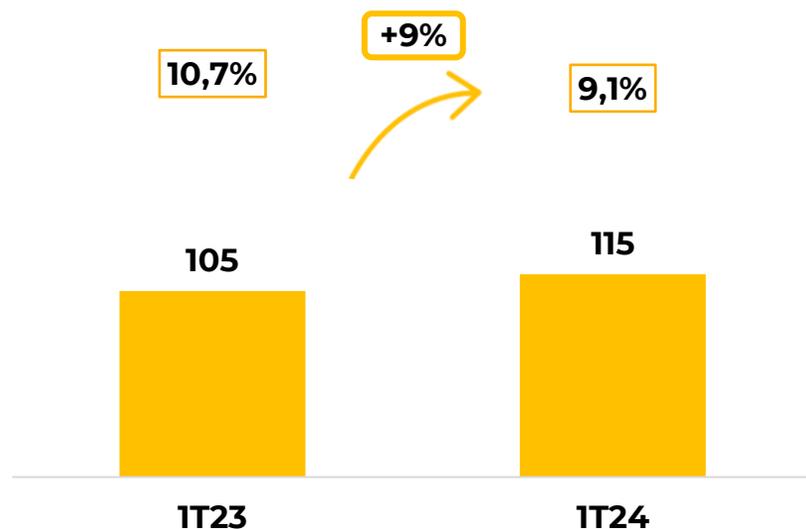


- EBITDA de **R\$395 M** no 1T24, forte crescimento de **+30% vs. 1T23**, com margem de **31,4%** (+0,5p.p. vs. 1T23)
- No 1T24, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou **R\$410 M**, vs. R\$311 M no 1T23, crescimento de **+32%**. A margem foi de **32,6%** (+0,9p.p. vs. 1T23), em razão da contínua elevação da base de clientes no período, com consequente expansão da receita e diluição de custos e despesas
- Frente ao 4T23, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais apresentou crescimento de **+15%**, com expansão de 1,2p.p da margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais

(1) Exclui o efeito positivo de R\$176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido a aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período

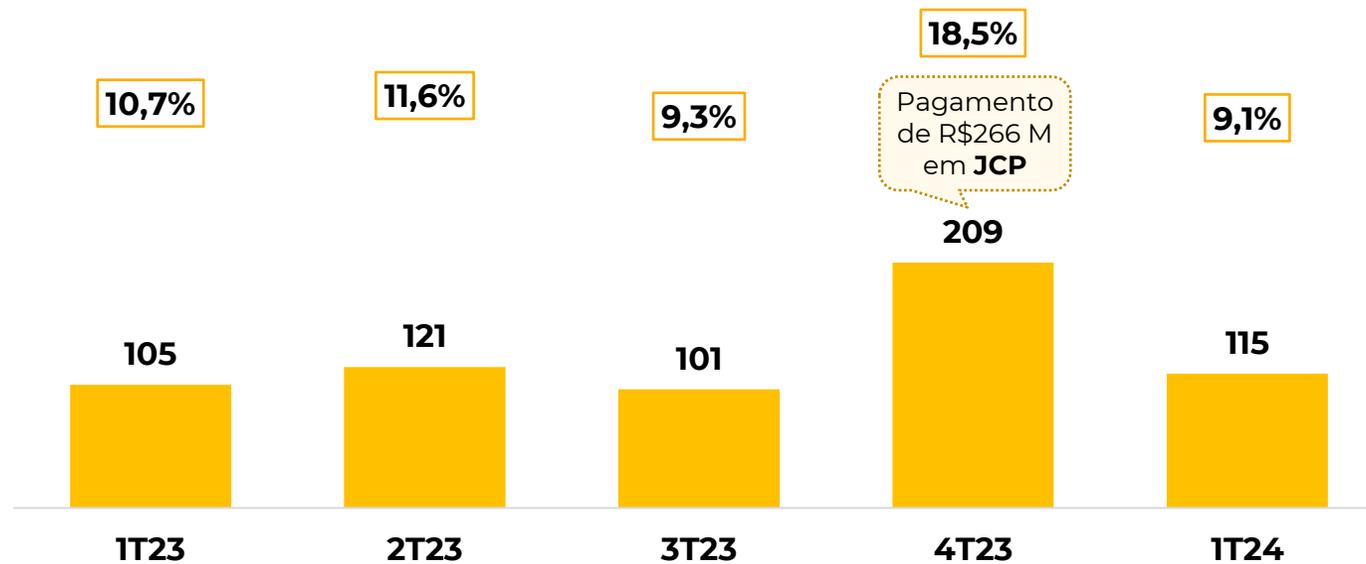
## VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE<sup>1</sup>

(R\$M)



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

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente □ Margem Líquida Recorrente

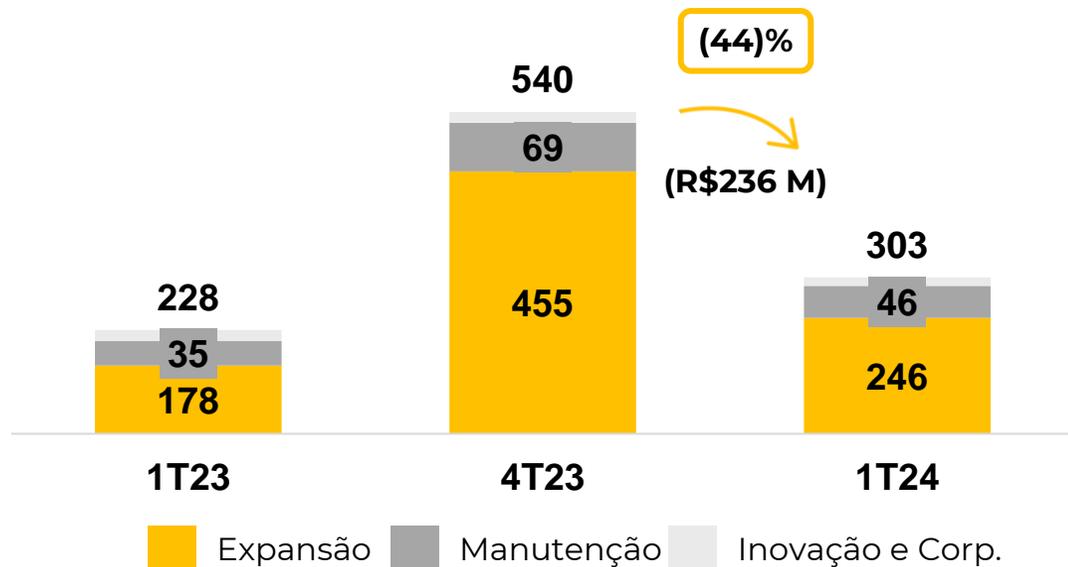
- Lucro líquido recorrente foi de **R\$115 M** no 1T24, **+9%** de crescimento vs. 1T23 e 9,1% de margem líquida
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido atingiu **R\$1.175,0 M**, resultando em uma margem líquida recorrente de **26,0%**, que representa uma melhora substancial quando comparado ao lucro de R\$170 milhões dos últimos 12 meses do 1T23

(1) Exclui o impacto por dois efeitos não recorrentes referentes (i) ao reconhecimento do imposto diferido no valor de R\$483 milhões no 4T23; e (ii) à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica de R\$146 milhões nos últimos 12 meses

Sólida posição de caixa de R\$2,3 bilhões e perfil de dívida alongado

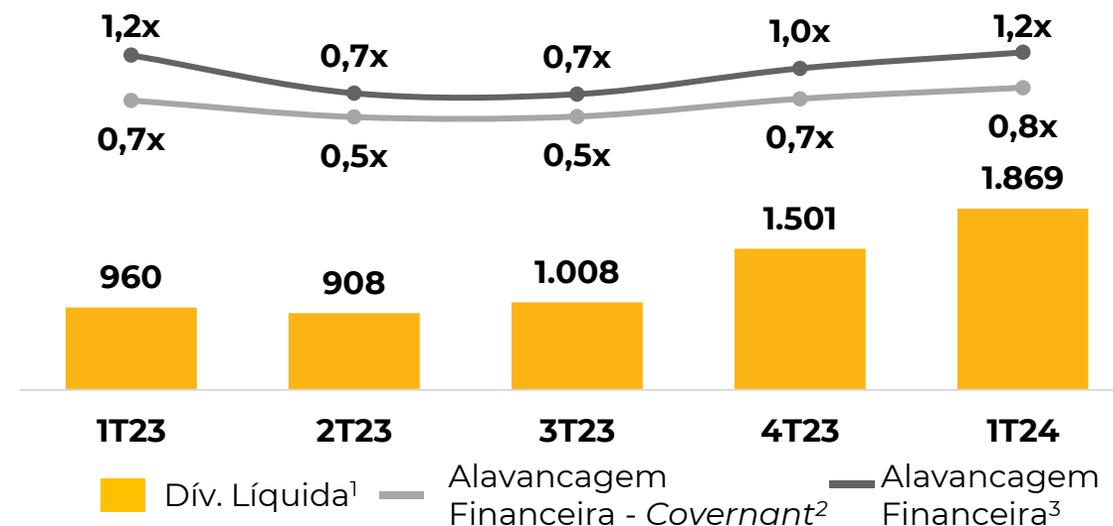
## CAPEX

(R\$M)



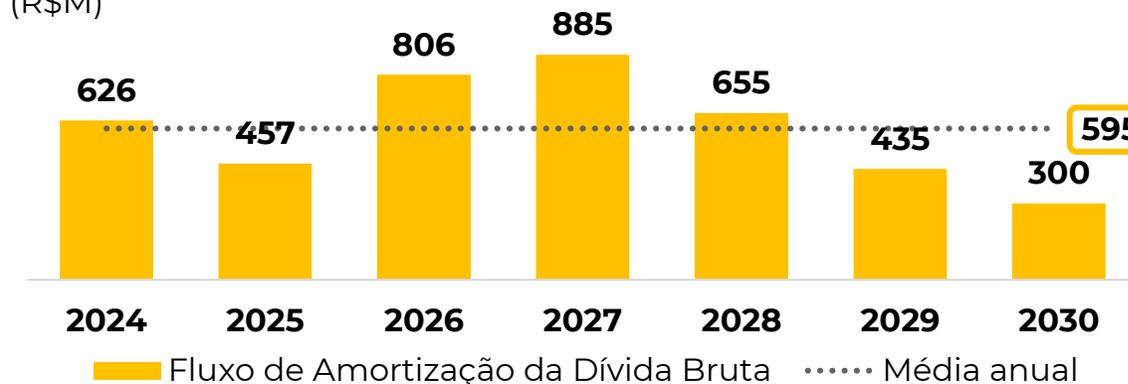
- Capex de **R\$303 M** refletindo o aumento dos investimentos na expansão do parque de academias vs. 1T23
- Capex de manutenção totalizou **R\$46 M**, +30% vs. 1T23, devido a maior utilização das academias, em linha com a estratégia de oferecer uma experiência de alto padrão
- Índice de alavancagem financeira em **1,2x** vs. 1,0x no 4T23. Em abril/24, realizado a 9ª emissão de debêntures de R\$1.320M

## DÍVIDA LÍQUIDA<sup>1</sup> (R\$M) E ALAVANCAGEM FINANCEIRA<sup>2,3</sup>



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

(R\$M)



(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 1T24.

## 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.

