

APRESENTAÇÃO
DE **RESULTADOS**
2T24



BIORITMO



TOTALPASS



ONE





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 2T24

- **RECORDE DE 270 ACADEMIAS ADICIONADAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES**, ATINGINDO 1.529 UNIDADES NO 2T24 (+21% VS. 2T23). SEGUIMOS CONFIANTES EM RELAÇÃO AO *GUIDANCE* DE ABERTURAS DE 240-260 ACADEMIAS EM 2024
- BASE DE ALUNOS EM ACADEMIAS DE **4,6 M NO 2T24**, **CRESCIMENTO DE 17%** VS. 2T23 E DE **+2%** VS. 1T24
- **EXPRESSIVO CRESCIMENTO DE 30% DA RECEITA LÍQUIDA VS. 2T23**, ATINGINDO R\$1,4 BI NO 2T24 **(+8% VS. 1T24)**
- **SÓLIDA MARGEM BRUTA CAIXA DE 50,0%** NO 2T24, COM MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS¹ ESTÁVEL EM **52%** PELO 6º TRIMESTRE CONSECUTIVO
- **EBITDA AJUSTADO² RECORDE DE R\$437 M NO 2T24 (+29% VS. 2T23 E +11% VS. 1T24)**, COM **FORTE GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$473 M**, UMA **CONVERSÃO DE 108%**
- **LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE³ DE R\$143 M NO 2T24**, CRESCIMENTO DE **+24%** VS. 1T24



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

(2) 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

(3) Exclui o impacto referente 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 de debêntures



HISTÓRICO COMPROVADO DE SUCESSO

28 anos de história do Grupo Smart Fit e 3 anos do IPO com conquistas importantes nos últimos anos



CONSOLIDAÇÃO DA POSIÇÃO DE LIDERANÇA NA REGIÃO COM PRESENÇA EM 15 PAÍSES



ULTRAPASSAMOS A MARCA DE 1.500 ACADEMIAS SMART FIT



ENCERRAMOS O 2T24 COM 4,9 MILHÕES DE CLIENTES TOTAIS



EBITDA AJUSTADO¹ RECORDE DE R\$ 1,5 BILHÃO NOS ÚLTIMOS DOZE MESES, COM ALTA CONVERSÃO EM CAIXA OPERACIONAL DE 99%



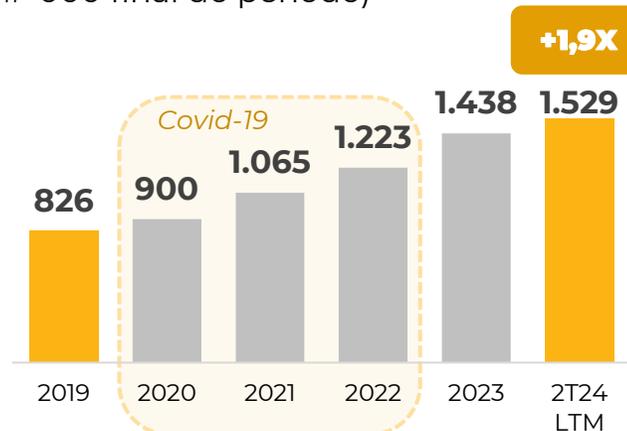
ATINGIMOS A ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE 1,5 BILHÃO NO LTM E PASSAMOS A REMUNERAR OS ACIONISTAS



ELEVAÇÃO DO RATING DA COMPANHIA PARA AA+(BRA) PELA AGÊNCIA DE RATING

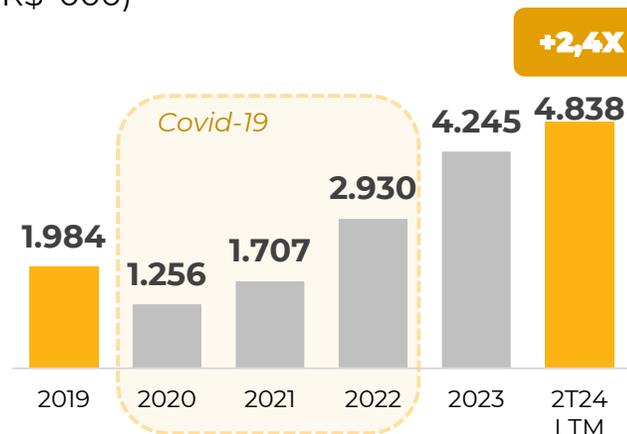
BASE DE ACADEMIAS

(# '000 final do período)



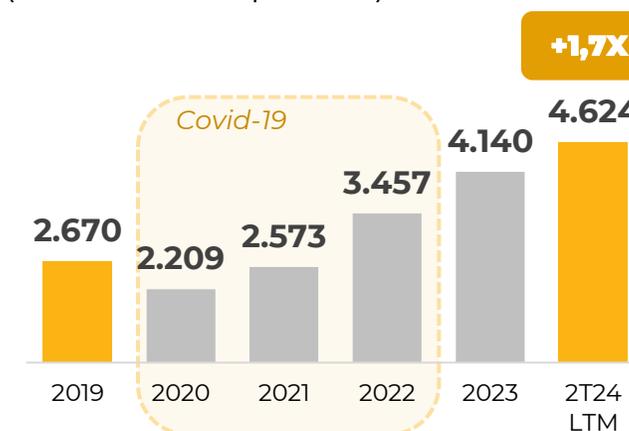
RECEITA LÍQUIDA

(R\$ '000)



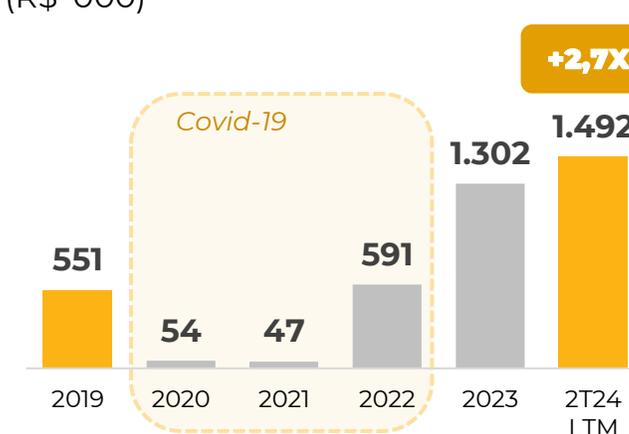
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIA

(# '000 final do período)



EBITDA AJUSTADO¹

(R\$ '000)



(1) 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



AVANÇOS NAS INICIATIVAS DE ENERGIA RENOVÁVEL E FORTALECIMENTO DO PILAR AMBIENTAL



192 UNIDADES

+ 44 vs. 4T23 (+30%)

Operando mercado livre ou geração distribuída no Brasil

38% da base de academias próprias no Brasil (vs. 30% no 4T23), com redução dos custos por kWh utilizado



Extensão das parcerias de energia renovável para **ampliar o fornecimento de energia limpa para todas as marcas do grupo**



273 UNIDADES

+ 49 vs. 4T23 (+22%)

Com sistema de automação de ar condicionado

Sendo 195 unidades no Brasil, 66 no México e 12 na Colômbia, com maior eficiência energética

NOVIDADES ★



Estruturação do processo de gestão de água

Acompanhamento online do consumo de água em 217 unidades - monitoramento detalhado e ágil de possíveis vazamentos, cobranças indevidas e unidades com alto consumo



Segunda edição do “Por um Mundo + Sustentável”

Programa de conscientização dos colaboradores sobre temas acerca da agenda ESG do grupo. Esta edição teve o tema de Mudanças Climáticas



DESTAQUES ESG 1º SEMESTRE DE 2024 (2/2)

Iniciativas do pilar social e gestão de pessoas



Academias como “Espaços Solidários à Infância” em colaboração com o UNICEF

Campanha de arrecadação para apoio as vítimas das enchentes no RS

+ de 13 mil itens doados e apoio psicológico aos colaboradores do Rio Grande do Sul (RS)

“ESPAÇOS SOLIDÁRIOS A INFÂNCIA” COLABORAÇÃO COM O UNICEF



“Grupo Smart Fit contribuiu com 52% das arrecadações face a face do UNICEF no Brasil”

APOIO AS VÍTIMAS DAS ENCHENTES NO RIO GRANDE DO SUL



+50 pontos de arrecadação em academias no território nacional



O QUE VEM POR AÍ !

Relatório de sustentabilidade 2023

Avanços na jornada climática

Mapeamento dos gases de efeito estufa nas unidades do Brasil

DESTAQUES EM GESTÃO DE PESSOAS

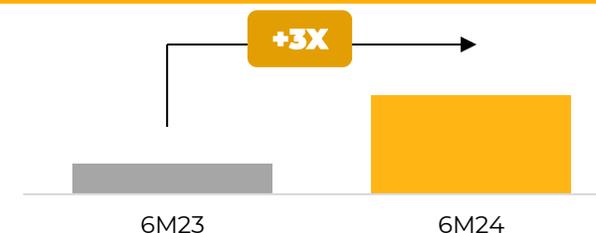
Realização do programa *Power Skills*, programa de desenvolvimento para líderes e colaboradores do Brasil com foco nos pilares socioemocional, gestão de pessoas e inovação

Participação de 137 colaboradores nas novas turmas de MBA e pós-graduação destinados aos profissionais de educação física

Nova rodada da pesquisa de clima da companhia, com alta adesão dos colaboradores no Brasil

Universidade corporativa atingiu mais de 280 mil acessos dos colaboradores no Brasil e LATAM no 1S24

UNIVERSIDADE CORPORATIVA +3X MAIS ACESSOS NO 1S24



Apoio às vítimas do incêndio na região de Valparaíso no Chile

Parceria com veículo local para coleta e entrega de doações às vítimas do incêndio

Apoio ao “Programa de Inclusión Best Buddies” no Chile

Fundação que desenvolve pessoas com deficiência por meio de programas de inclusão laboral, social e de liderança



Evento “SmartTruck” no México

Ação para incentivar prática de atividade física à comunidade local

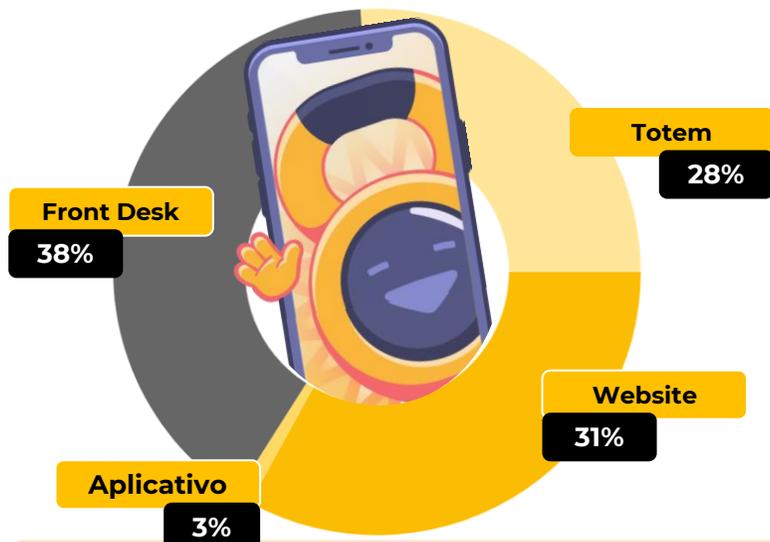


62% DAS VENDAS VIA CANAIS DIGITAIS

Representatividade dos canais digitais continua em crescimento

Mix de vendas por canais

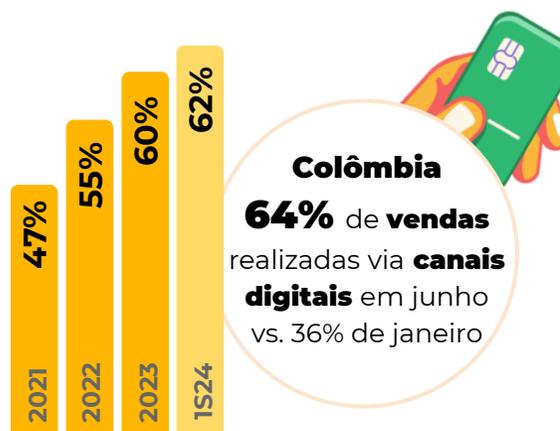
% de vendas por canal em 1S24



Em Junho/24, o aplicativo representou 6% das vendas no Brasil e 4% no México

Penetração dos canais digitais nas vendas

% canais digitais no total de vendas



Transações digitais

% das operações financeiras e operacionais feitas via canais digitais



ENTREGAS



Canal de parcerias

Cupons e benefícios exclusivos para alunos

Alunos, no Brasil, agora têm acesso exclusivo a cupons de desconto diretamente no espaço do cliente

O QUE VEM POR AÍ!



Convidado Black e acesso TotalPass via aplicativo

Mais facilidade para o aluno e menos filas no totem

Alunos com plano Black no Brasil podem liberar acessos para seus convidados via app sem passar pelo totem



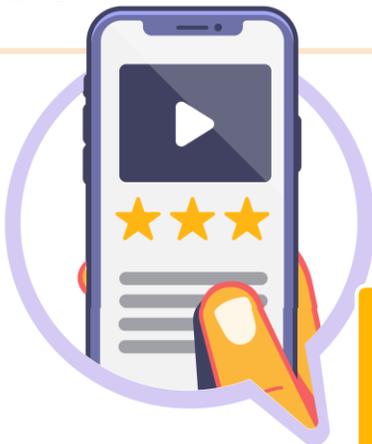
2,1 MILHÕES DE USUÁRIOS DIGITAIS ATIVOS MENSAIS

3,6 milhões de treinos prescritos automaticamente após a matrícula e anamnese no 1S24

Usuários ativos mensais

(1S24)

2,1M



avaliação do aplicativo nas lojas

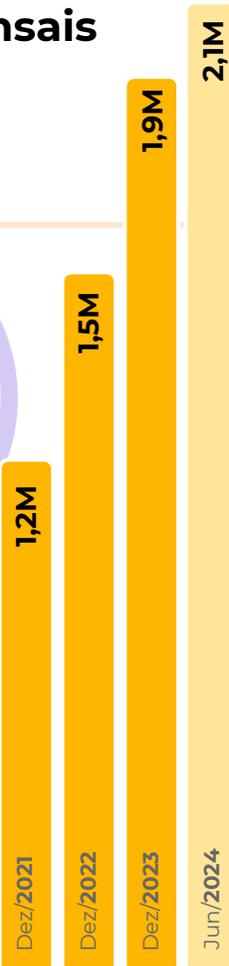


4,8



4,9

(junho/2024)



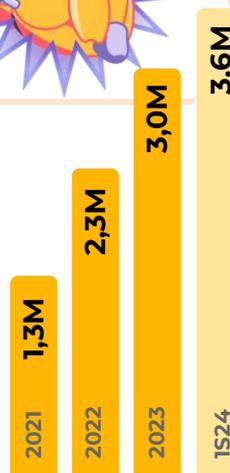
Treinos prescritos automaticamente

(1S24)

3,6M



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



75% dos alunos que treinam utilizam app todos os meses

O QUE VEM POR AÍ !

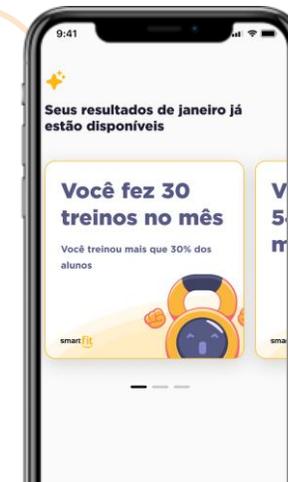
Personal Trainer
Marketplace de profissionais

Retrospectiva fitness mensal

Engajamento orgânico nas redes sociais (mai/jun)

452 mil retrospectivas acessadas pelos alunos

78 mil compartilhamentos em redes sociais



Área Free App
Disponibilizar app para não alunos

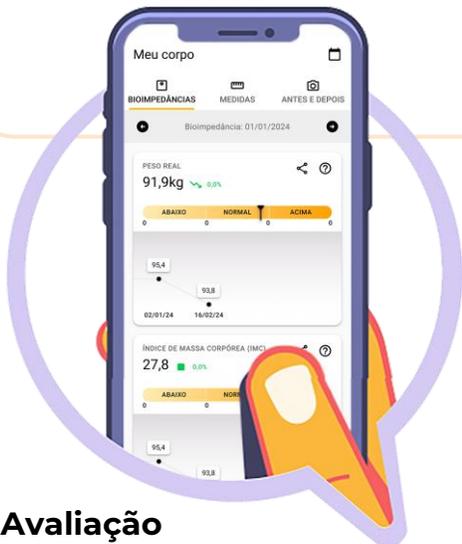


UPDATE SMART FIT NUTRI E SMART FIT COACH

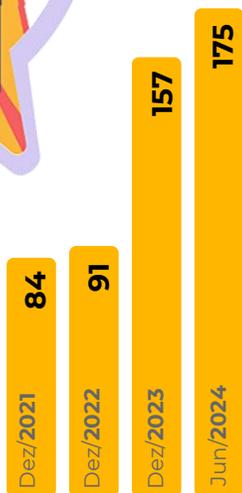
175 mil assinantes de Smart Fit Nutri em jun/24

Smart Fit Nutri

Usuários 175 mil



Brasil (000')



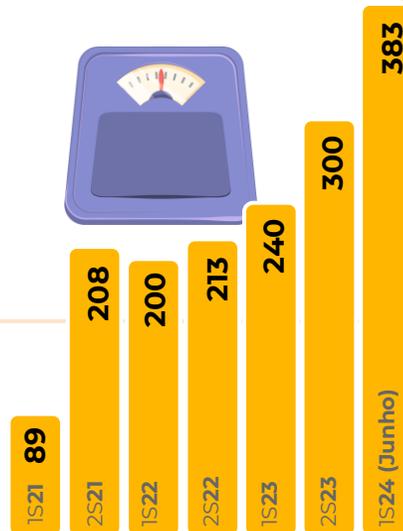
Avaliação do aplicativo nas lojas:



(junho/2024)

1,7M

Exames de bioimpedâncias realizados desde 2020



Exames de bioimpedâncias por semestre, Brasil (000')

Base de totens instalados mais que dobrou YoY e seguimos em expansão



341

Totens de bioimpedância

COBERTURA JUN/24

48% das academias Smart Fit no Brasil

PÓS CONSULTA²

4,99 ★

NPS JUN/24

87

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



Planos anuais de **R\$ 39,90/mês**



Operação em **5 países**
Brasil, Chile, México, Colômbia e Peru

(1) Dados referentes a Brasil
(2) Avaliação em escala de 0 a 5, sendo 5 a melhor nota

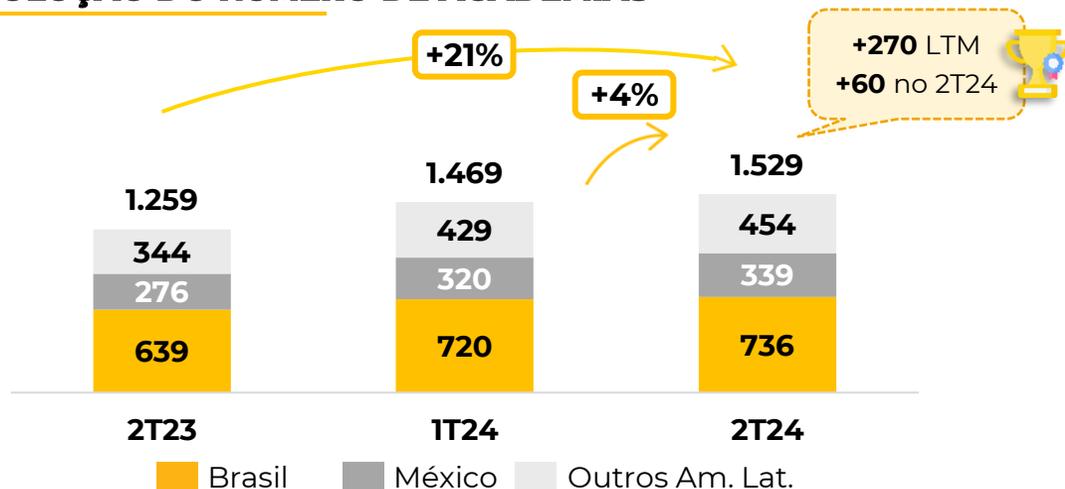


EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

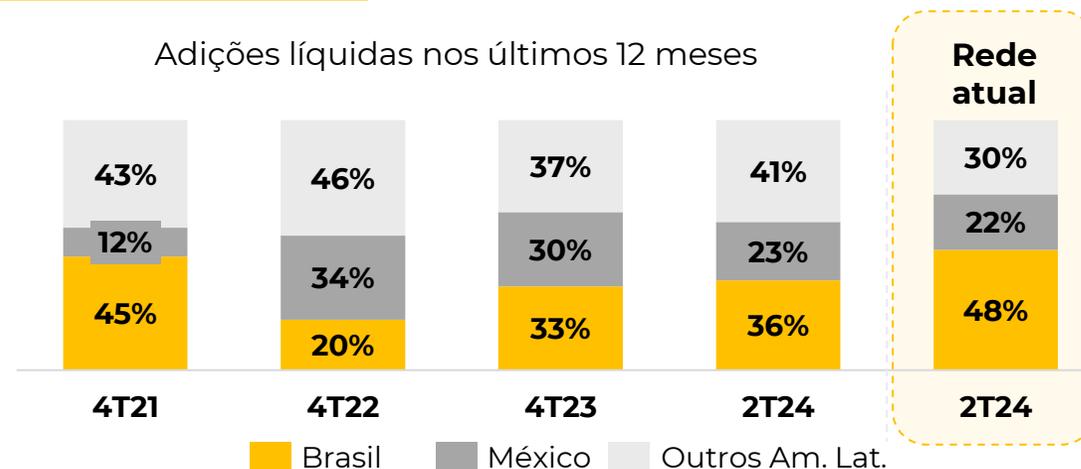


Adição recorde de 270 academias no LTM, superando a impressionante marca de 1.500 academias

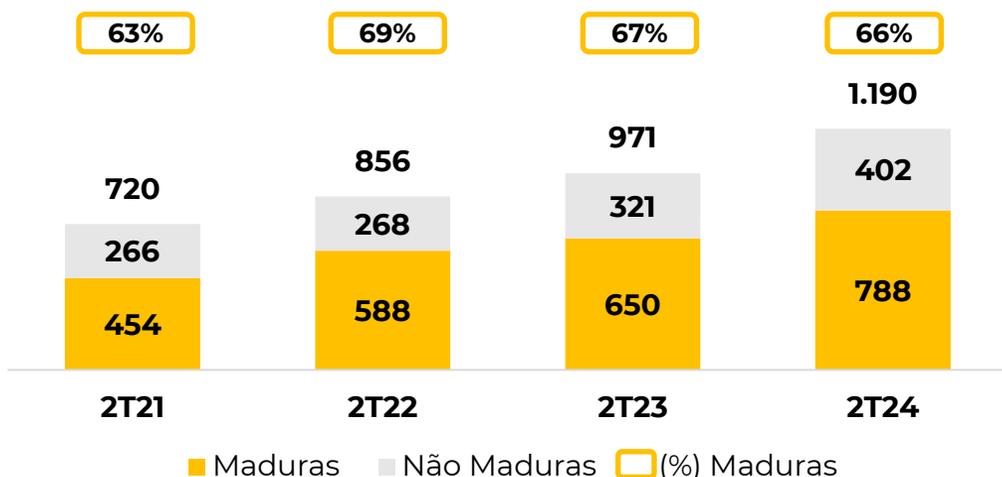
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹



COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO



EVOLUÇÃO ACADEMIAS PRÓPRIAS SMART FIT POR AGING²



PIPELINE DE EXPANSÃO



(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; (3) Conforme guidance divulgado ao mercado em fevereiro de 2024

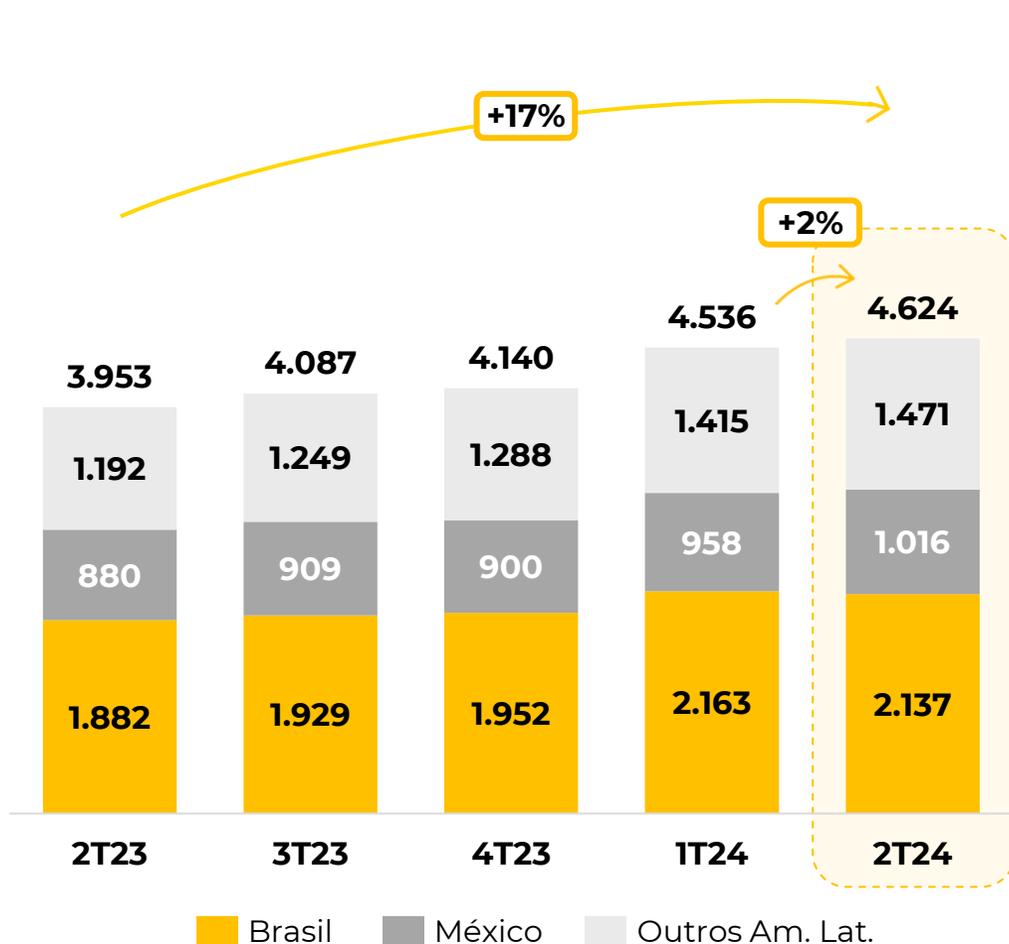


CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA

No 2T24, a base de clientes em academias atingiu 4,6 M (+17% vs. 2T23), com a adição de 484 mil alunos no acumulado de 2024

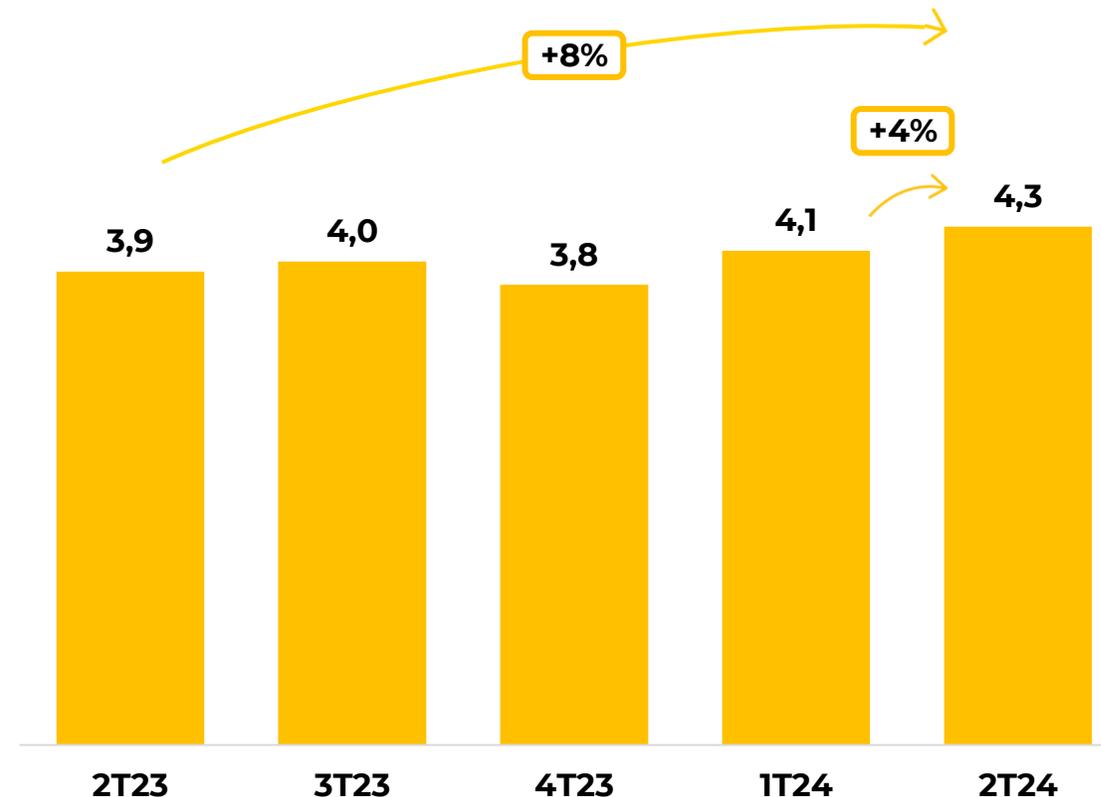
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)



No 2T24, a receita média anualizada por academia própria cresceu 8% vs. 2T23 devido ao **aumento no número médio de alunos e incremento de ticket médio**

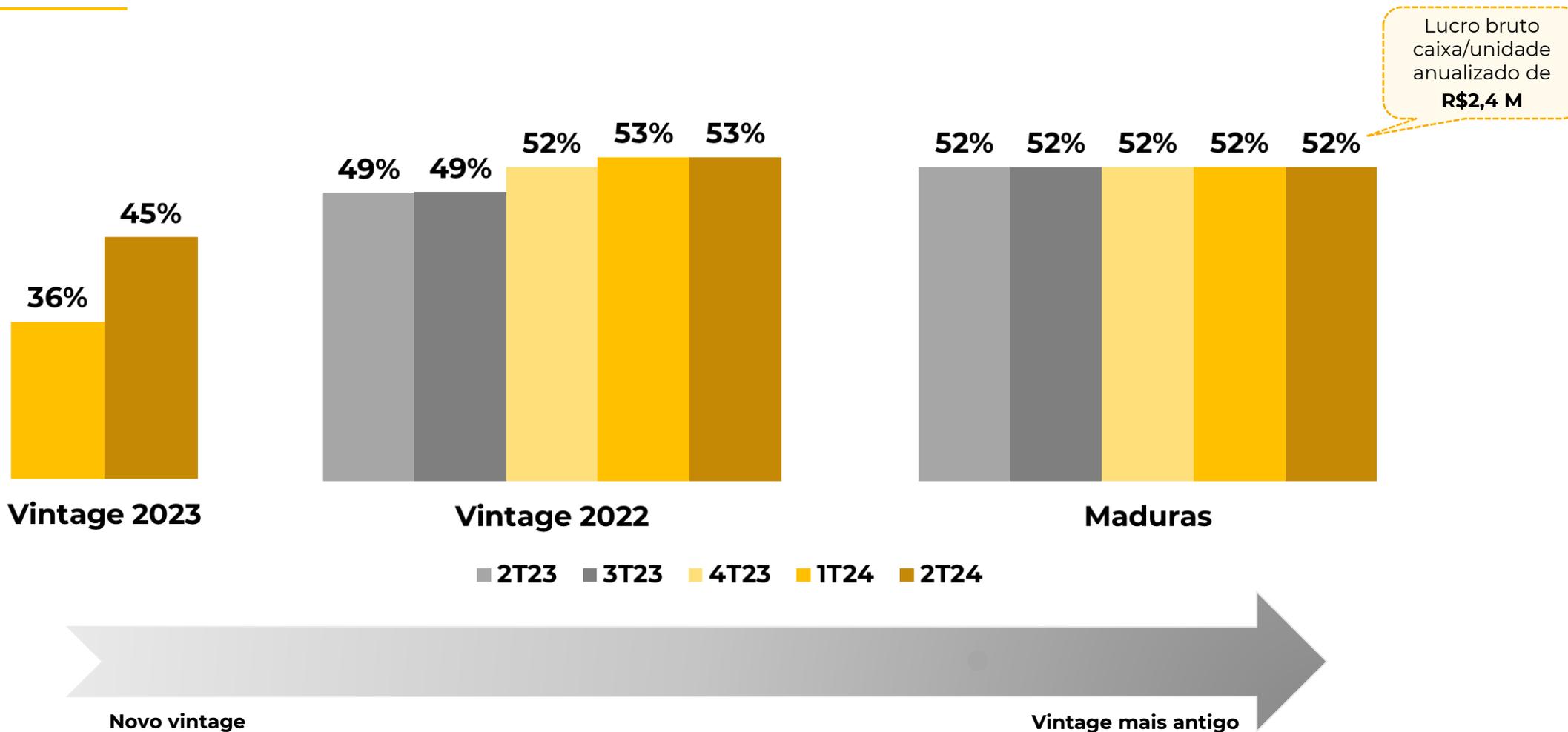


MARGEM BRUTA ACADEMIAS MADURAS ESTÁVEL EM 52%



6º trimestre consecutivo de margem das academias maduras¹ em 52%, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

MARGEM BRUTA POR VINTAGE¹

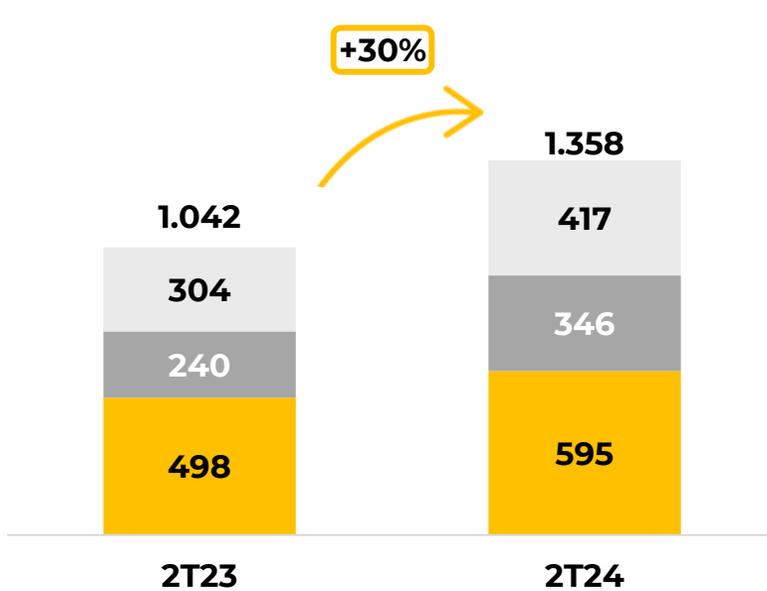


(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit



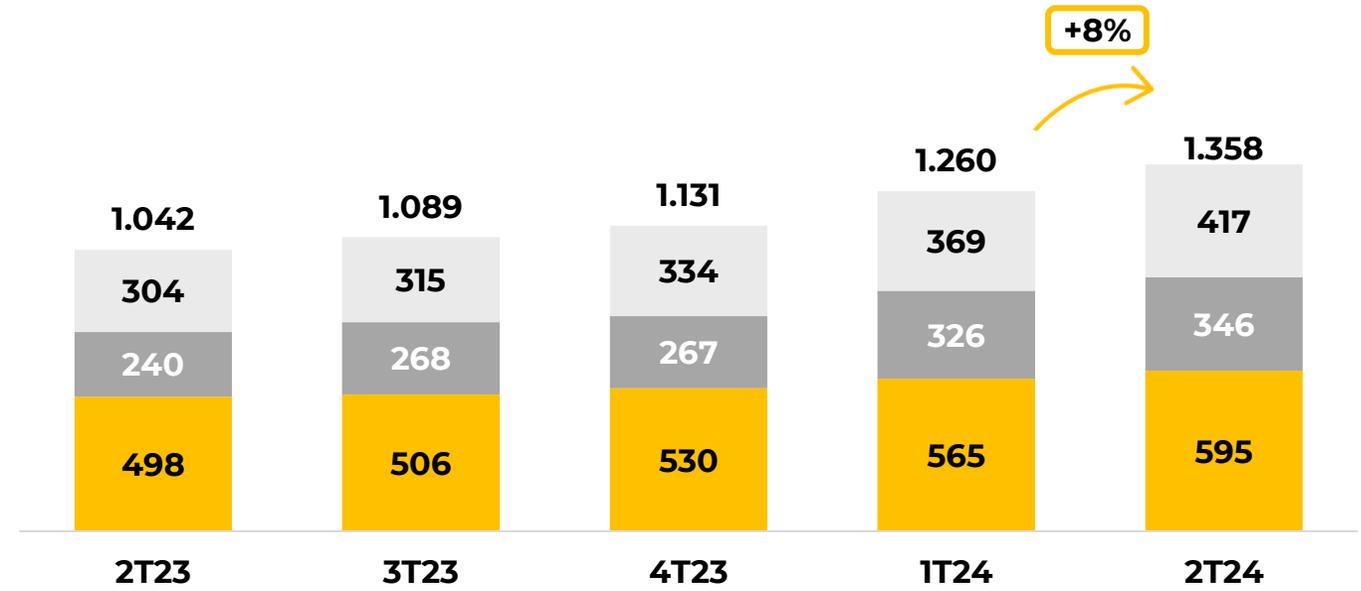
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



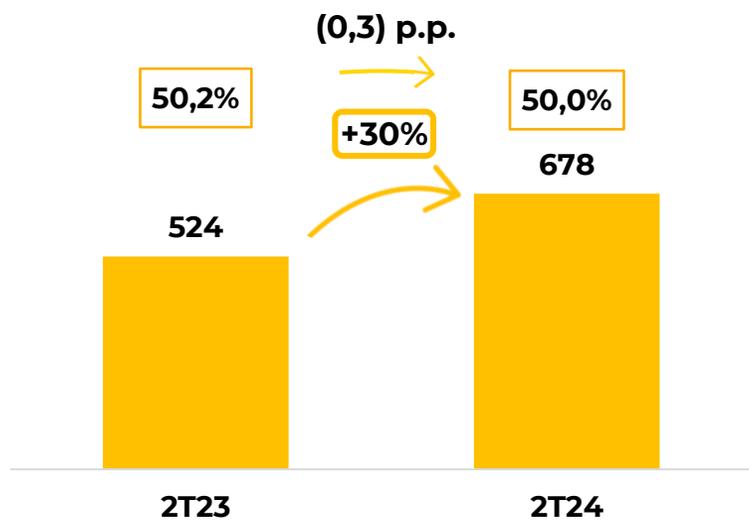
Brasil México Outros Am. Lat.

- Receita líquida de **R\$1.358 M** no 2T24, **+30% vs. 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
- O forte crescimento da receita também é explicado pelo **incremento de 11% do ticket médio** frente ao 2T23, com aumento em todas as regiões, reflexo dos assertivos esforços comerciais para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia
- Nos últimos 12 meses, a receita líquida totalizou **R\$4,8 BI**



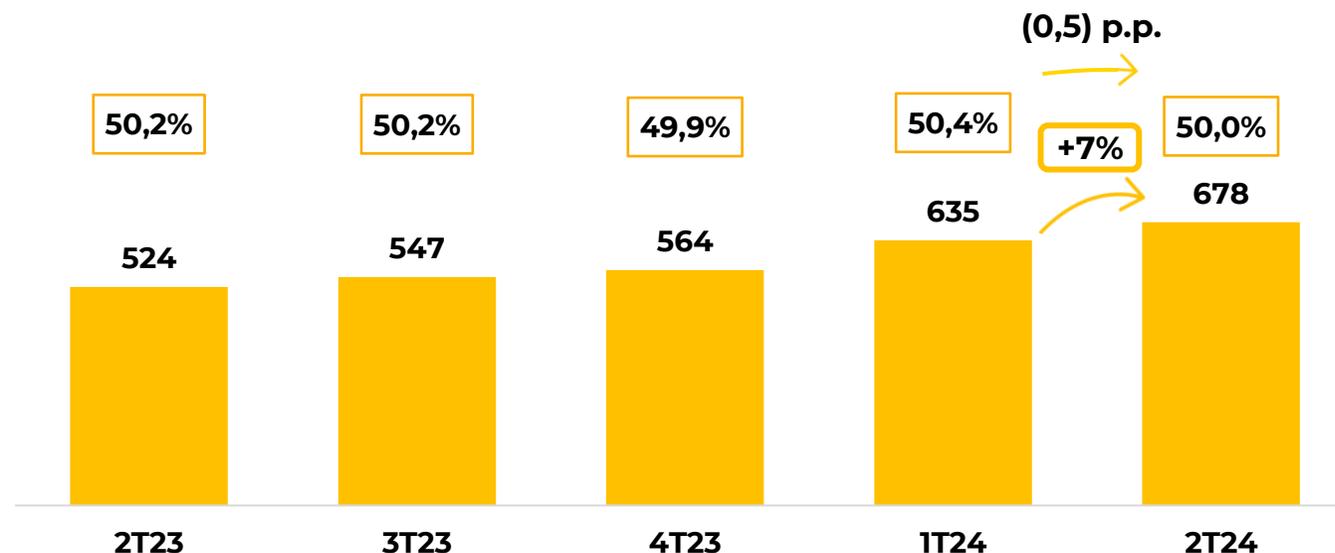
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



■ Lucro Bruto
 □ % Receita Líquida

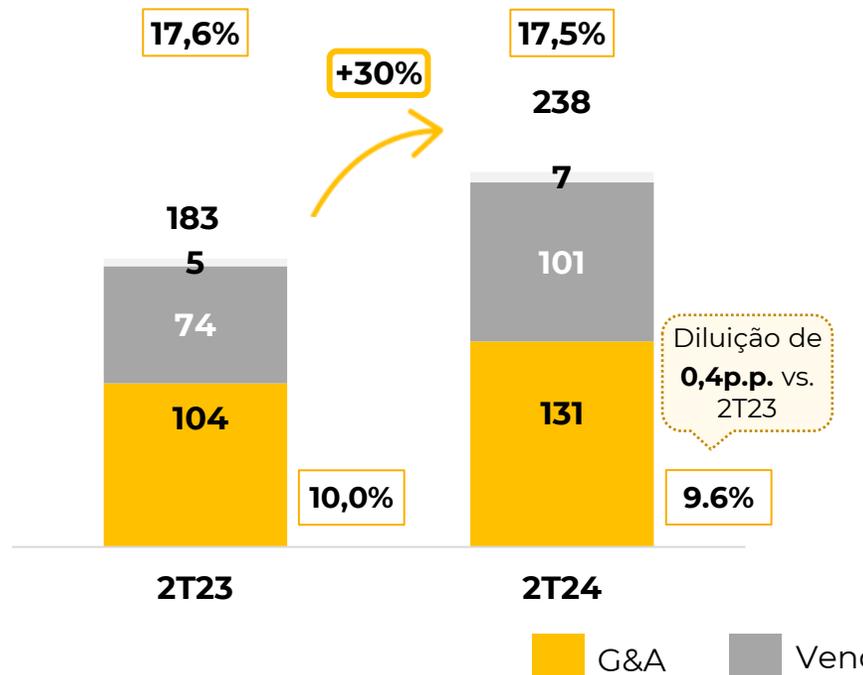
- Lucro bruto caixa atingiu **R\$678 M** no 2T24, **+30% vs. 2T23**, com margem bruta caixa de **50,0%**, 0,3p.p. inferior versus o 2T23, devido ao incremento de custos das unidades em *ramp-up* e ao aumento dos gastos com abertura de novas academias. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou **R\$2,4 BI**, resultando em margem bruta caixa de **50,1%**
- A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais foi de **50,8%** no 2T24, estável versus o 2T23. Nos últimos 12 meses, a margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais foi de **51,0%**

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



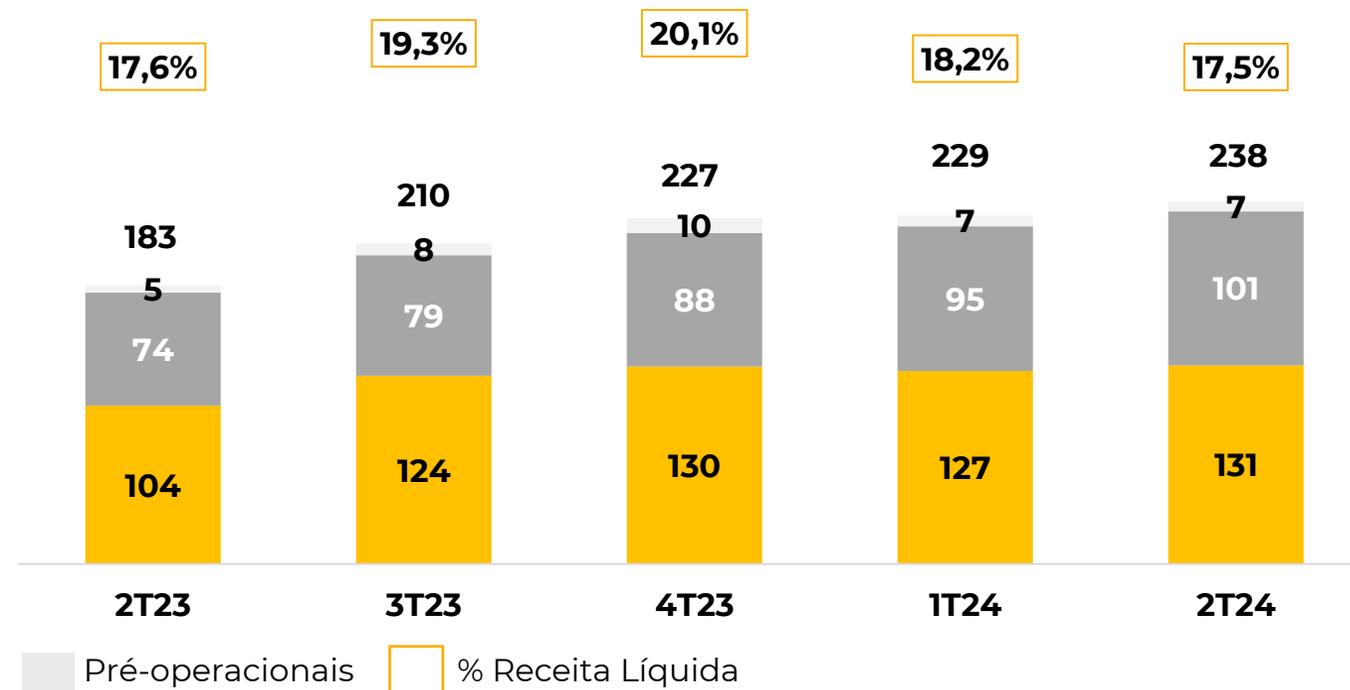
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)

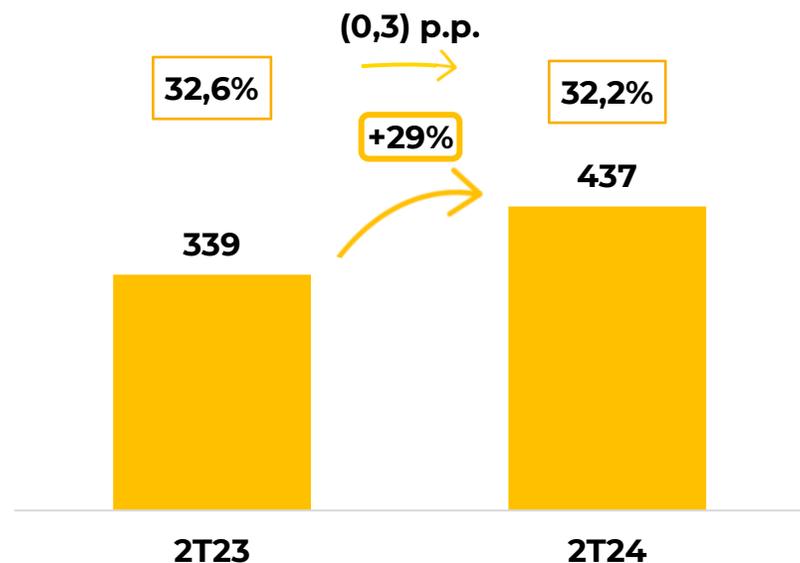


- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$238 M** no 2T24, **+30% vs. 2T23**, resultado principalmente do aumento das despesas com vendas, **+36% vs. 2T23**, reflexo da forte expansão da rede de academias
- As despesas gerais e administrativas totalizaram **R\$131 M** no 2T24, +26% vs. 2T23, representando **9,6% da receita líquida** do período, uma **diluição de 0,4p.p.** frente ao 2T23
- Frente ao 1T24, as despesas com vendas, gerais e administrativas cresceram 4%, que representa **redução de 0,6p.p. como % da receita líquida no 2T24**, principalmente reflexo da **diluição de 0,4p.p. no G&A** no trimestre



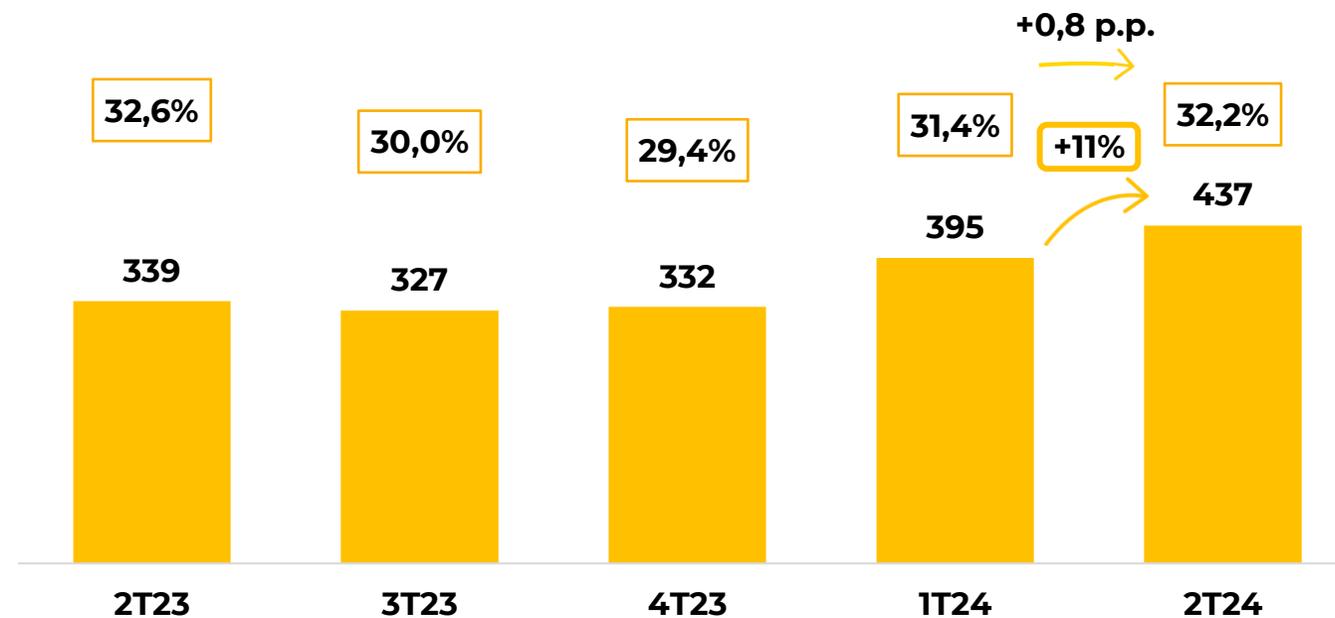
VARIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA AJUSTADO¹

(R\$M)



■ EBITDA ajustado □ % Receita Líquida

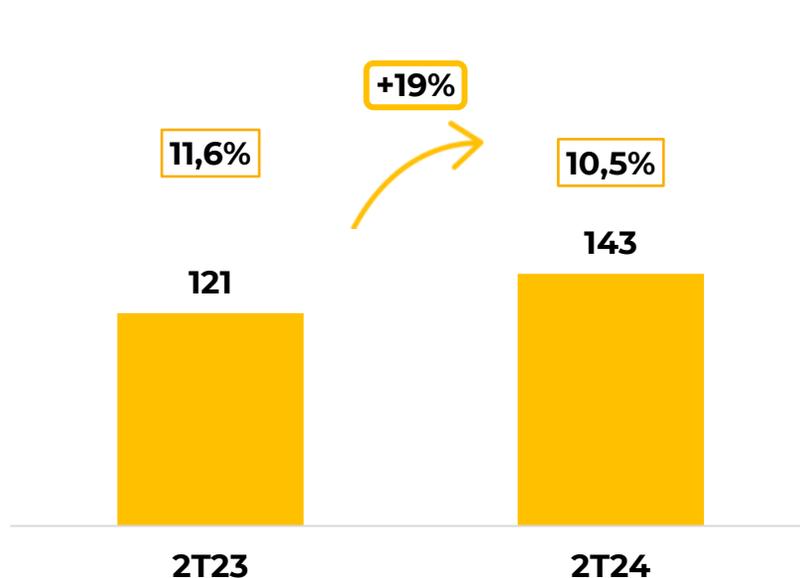
- EBITDA ajustado¹ totalizou **R\$437 M** no 2T24, maior nível histórico para um trimestre, apresentando um robusto crescimento de **+29% vs. 2T23 e +11% vs. 1T24**, com margem de **32,2%** no 2T24 (-0,3p.p. vs. 2T23)
- Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado atingiu **patamar recorde** de **R\$1,5 bilhão**, com margem de 30,8%
- O EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou **R\$455 M** no 2T24 crescimento de **+30%** frente ao 2T23, com margem de **33,5%** (-0,2p.p. vs. 2T23)

(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



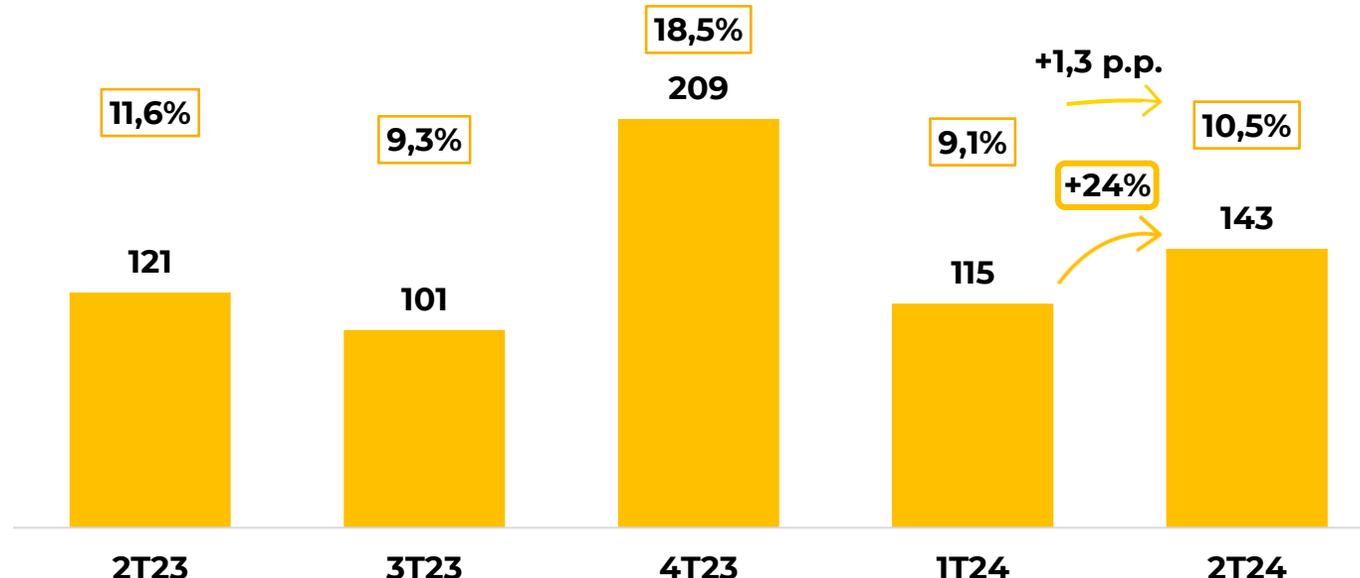
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente □ Margem Líquida Recorrente

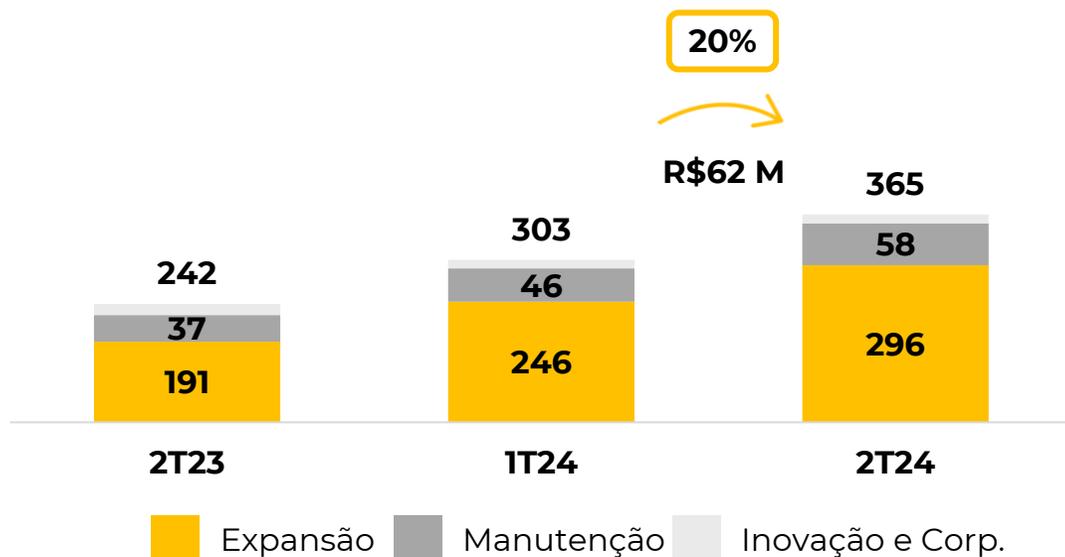
- Lucro líquido recorrente¹ foi de **R\$143 M** no 2T24, **+19%** de crescimento vs. 2T23 e **10,5%** de margem líquida, reflexo principalmente da alavancagem operacional do negócio, parcialmente compensada pelo aumento da depreciação, amortização e despesas financeiras, resultado momentâneo da aceleração dos investimentos realizados pela Companhia
- Frente ao 1T24, o lucro líquido recorrente cresceu **+24%** em função do crescimento do EBITDA ajustado e menor alíquota de imposto de renda e contribuição social, positivamente impactada pelo JCP declarado no 2T24
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$568 M**, resultando em uma margem líquida recorrente de **11,7%**

(1) Exclui os impactos não recorrentes 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

Sólida posição de caixa de R\$2,8 bilhões e perfil de dívida alongado

CAPEX

(R\$M)

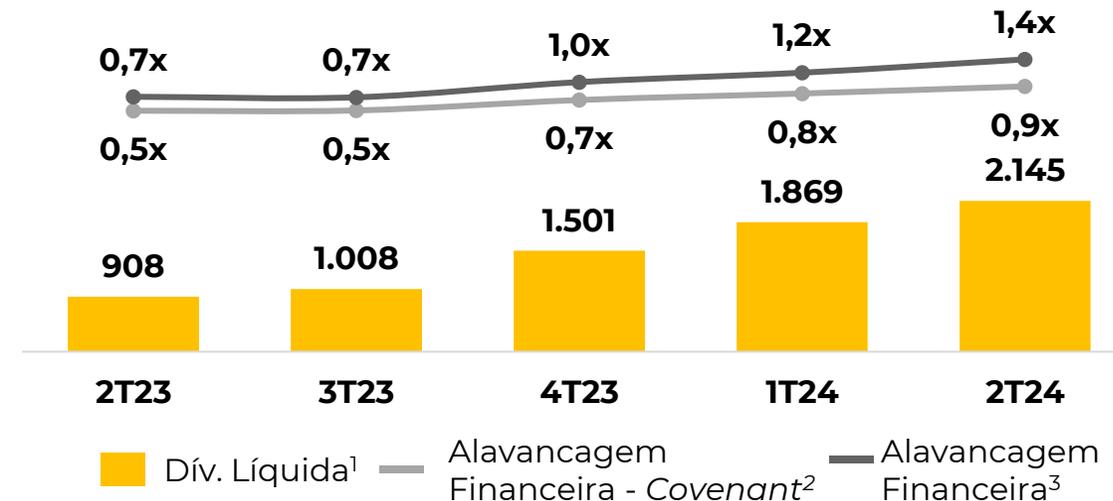


Capex de **R\$365 M** no 2T24, refletindo principalmente o aumento dos investimentos na expansão do parque de academias

Nos últimos 12 meses, o **capex de manutenção** das academias da marca Smart Fit atingiu **R\$200 M**, representando **6,0%** da receita bruta das unidades maduras, alinhado com a estratégia de oferecer uma experiência de alto padrão

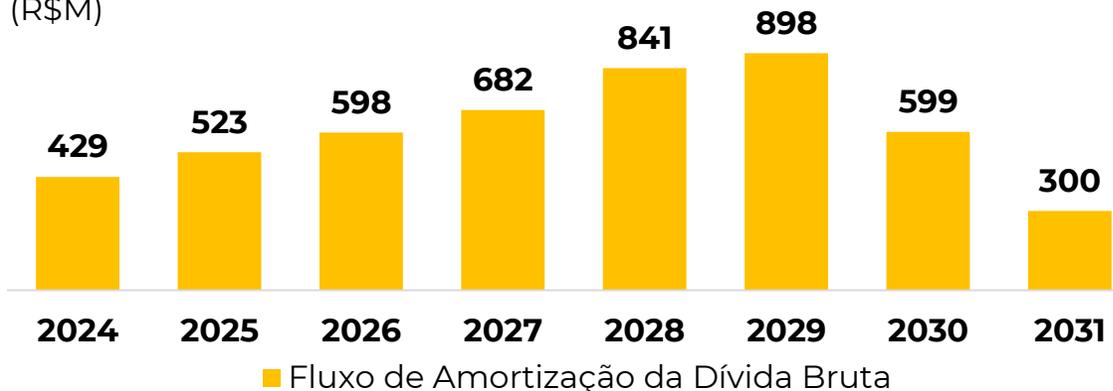
Índice de alavancagem financeira em **1,4x** vs. 1,2x no 1T24. Em julho/24, foi realizada a 10ª emissão de debêntures de R\$450 M

DÍVIDA LÍQUIDA¹ (R\$M) E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}



FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴

(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 2T24.

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.

