

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL
JUNHO 2024



BIO RITMO



TOTALPASS

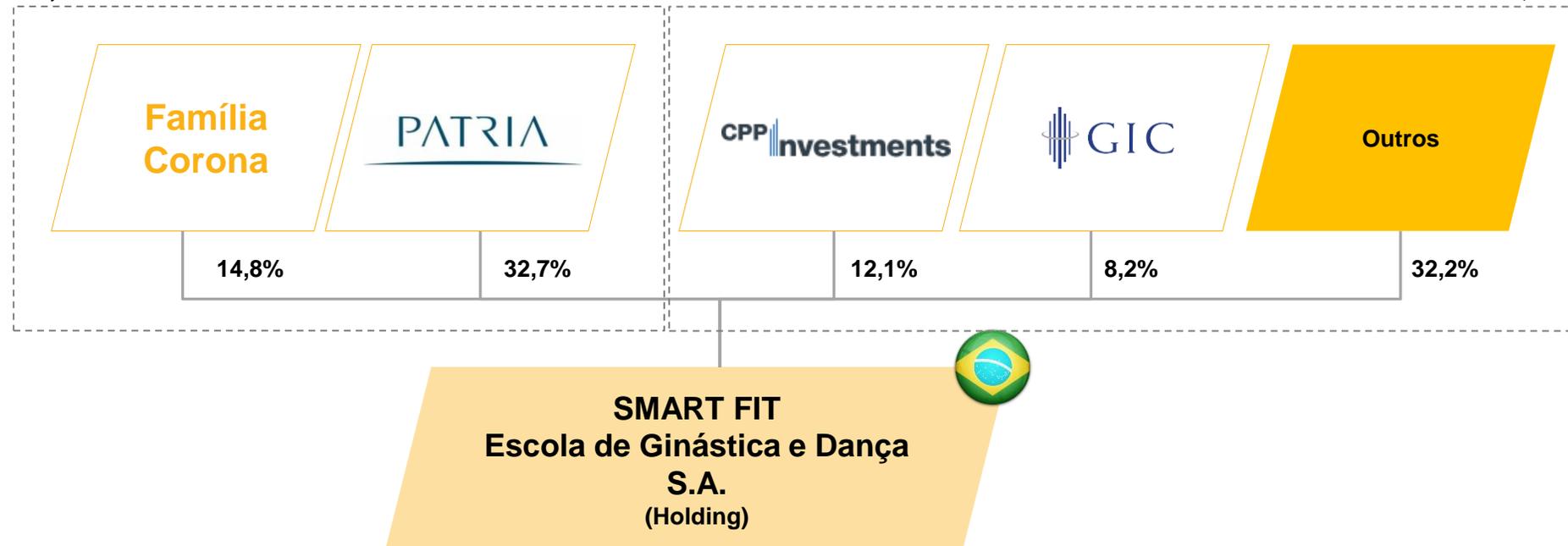


ONE
PILATES

SÓLIDA ESTRUTURA ACIONÁRIA

Acionistas Controladores
47,6%

Free Float
52,4%

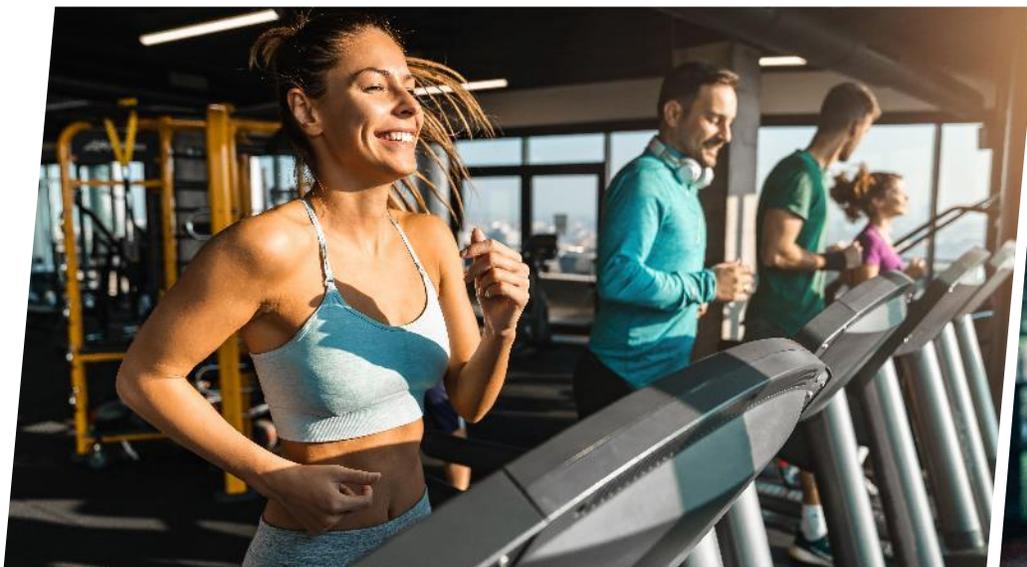


Acionistas controladores permanecem os mesmos após IPO (R\$ 2,6 bilhões)

Patria é investidor da companhia desde 2010, mas em 2019 trocou de fundos, reiniciando seu ciclo de investimento

GIC juntou-se à Smart Fit em 2014 e o CPPIB em 2019

O MAIOR GRUPO FITNESS DA AMÉRICA LATINA¹



1.469 **+19%**
Academias⁽¹⁾ 1T24 vs. 1T23

4,9 MM **+16%**
Alunos 1T24 vs. 1T23

316 mil
Assinantes Digitais⁽²⁾

México:
320 academias (22%)
+60 LTM

PRESENTE EM¹

15 países

Outros LatAm:
429 academias (29%)
+92 LTM



Brasil:
720 academias (49%)
+86 LTM

+238
academias
1T24 nos últimos 12 meses

RECEITA LÍQUIDA (1T24 LTM)

R\$ 4,5 bi

18% CAGR
2019-1T24 LTM

EBITDA Aj. (1T24 LTM) ^(3,4)

R\$ 1,4 bi

31% Margem
EBITDA Aj.

(1) Em 31 Março de 2024, inclui franquias e exclui studios; (2) Alunos que também são assinantes do Smart Nutri e Smart Coach são considerados apenas como alunos de academia ou studios; (3) Exclui impacto do IFRS 16; (4) Exclui ganho de R\$ 176,6 milhões no 2T23, obtido com a reavaliação da participação existente de 50% do Panamá.

EQUIPE DE GESTÃO EXPERIENTE

Equipe multidisciplinar formada por profissionais experientes com vários anos de Companhia



Edgard Corona
CEO



Andre Pezeta
CFO



José Luís Rizzardo
DRI, M&A e Tesouraria



Diogo Corona
COO



Alexandre Gregianin
CTO

Anos de
experiência

30+

20

12

14

15

Anos na
Smart Fit

27

14

5

14

15

Experiências
Prévias



C-LEVEL POR PAÍS



Oriol Cortés
CEO MEXICO

- 11 Anos
- 6 na Smart Fit

■ Anteriormente: VP de Marketing. Anteriormente: CMO, loja de viagens Mundo Jovem



Luis Lobato
CEO PERU

- 30 Anos
- 8 na Smart Fit

■ Anteriormente master franqueador da Localiza no Peru; COO da Bozano Investimentos, CEO da Ideiasnet



David Raya
CEO COLOMBIA

- 18 Anos
- 8 na Smart Fit

■ Posição anterior: CFO Smart Fit México
■ Anteriormente CFO da Carson Wagonlit (México) e CFO da Royal Holiday (Brasil)



Nicolas Calderon
CEO CHILE

- 16 Anos
- 6 na Smart Fit

■ Anteriormente: Gerente de Expansão; Diretor de desenvolvimento

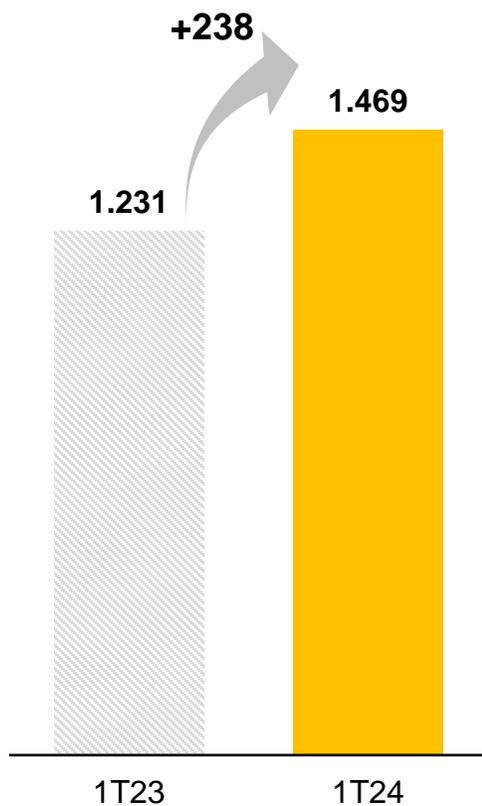
RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Anterior ao Covid 2019		Atual 1T24 LTM	
Número de Academias (#)	826	1.469	+643 ✓
Número de Membros de Academia (mm)	2.7	4.5	+70% ✓
Receita Líquida (R\$ mm)	1.984	4.523	+128% ✓
EBITDA Aj. (R\$ mm)	551 ¹	1.394 ²	+153% ✓
Margem EBITDA Aj. (%)	28% ¹	31% ²	+3 p.p. ✓
Abertura da Receita por Geografia (%)	<ul style="list-style-type: none"> 21% Brasil 58% México 21% Outros LatAm 	<ul style="list-style-type: none"> 29% Brasil 46% México 24% Outros LatAm 	+Crescimento LatAm

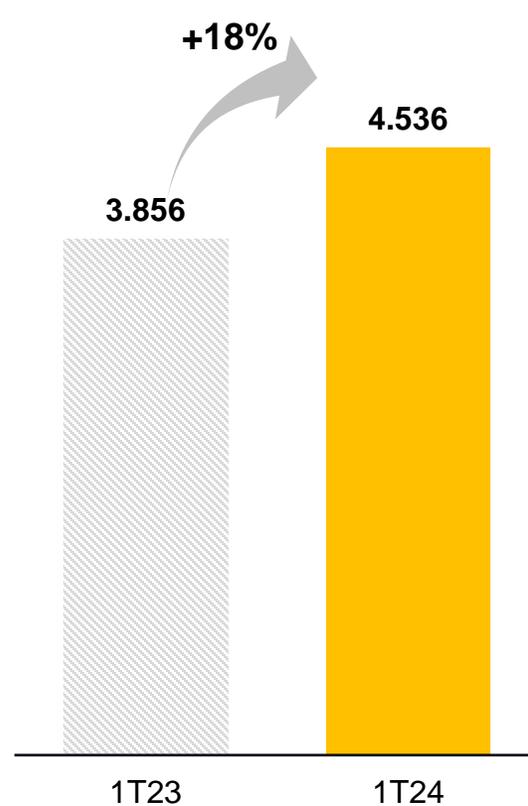
(1) Exclui (i) o impacto do IFRS 16; (ii) R\$ 234,4 milhões em despesas com incentivos de longo prazo contabilizadas no 4T19; (2) Considera a margem EBITDA de 2023; (3) Exclui (i) o impacto do IFRS 16 (ii) ganho de R\$ 176,6 milhões no 2T23, obtido com a reavaliação da participação existente de 50% do Panamá

ESTAMOS EM FORMA PARA CONTINUAR TREINANDO

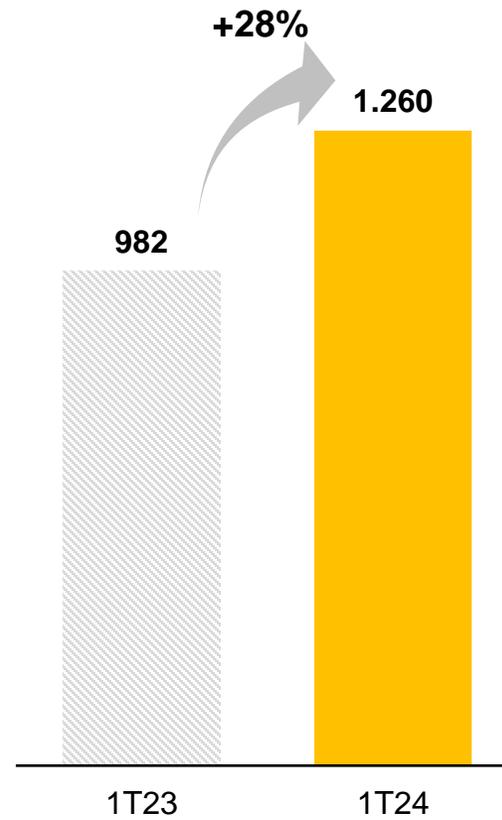
■ **Academias**
(#)



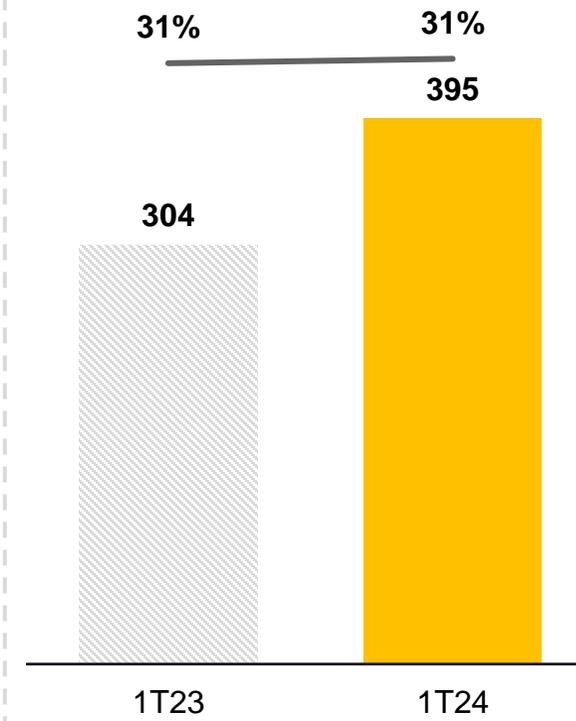
■ **Número de Clientes em Academias**
(# '000)



■ **Receita Operacional Líq.**
(R\$ mm)



■ **EBITDA Aj. e Margem Aj.**
(R\$ mm; %)



PRINCIPAIS PILARES DO NOSSO MODELO DE NEGÓCIO

**MODELO DE NEGÓCIO
COMPROVADO E
RESILIENTE**



HVLP¹: **Mercado em expansão** beneficiado por **tendências seculares**

+678 MIL
membros²
(1T24 vs. 1T23)

**PLAYER DOMINANTE NA
REGIÃO**



Player Top of mind com **liderança indiscutível** e escala na América Latina

15
Países

**FLUXO DE RECEITA
PREVISÍVEL E RECORRENTE**



Modelo baseado em **assinaturas**

4,5 MM
Membros²

**HISTÓRICO DE EXECUÇÃO
COMPROVADO COM EQUIPE
DE GESTÃO EXPERIENTE**



Entregando consistentemente um modelo de negócios de **alto crescimento** com cultura **centrada no cliente** e retorno sólido

66
NPS³

**SÓLIDA RENTABILIDADE E
ESTRUTURA DE CAPITAL**



Forte histórico financeiro combinando alto crescimento, **unit economics** atraente e estrutura de **capital conservadora**

R\$2,3 BI
caixa

VENCEDOR LEVA TUDO



Múltiplas **avenidas de crescimento** com oportunidades de consolidação de mercado

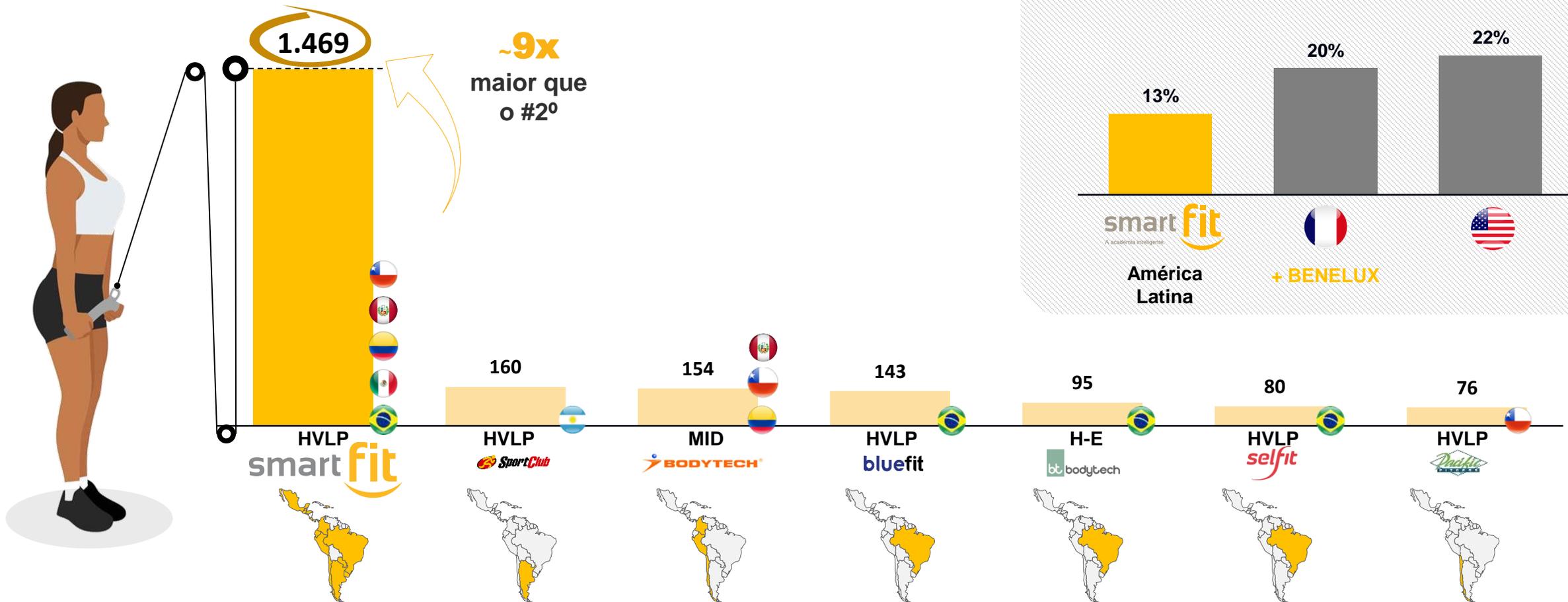
~9X
maior que o #2

O VENCEDOR LEVA TUDO

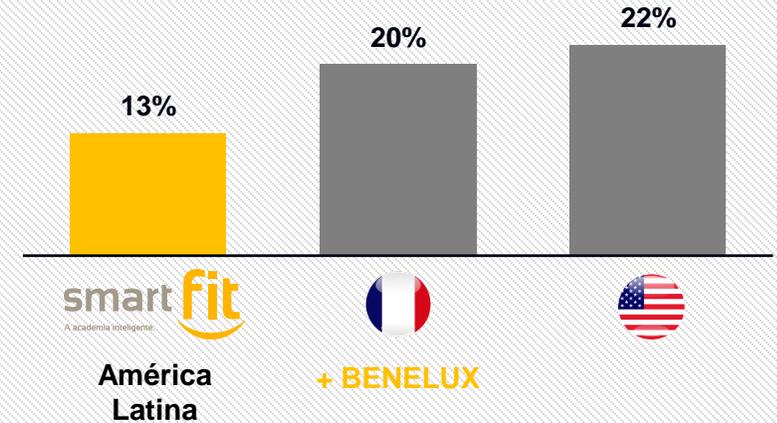
Smart Fit é o maior grupo de academias na América Latina, ~9x maior que o segundo player

PRINCIPAIS PLAYERS DE ACADEMIA NA AMÉRICA LATINA⁽¹⁾

(número de academias)



MARKET SHARE DO MAIOR PLAYER EM MERCADOS SELECIONADOS⁽³⁾



Fonte: Relatório Global IHRSA (2011, 2015, 2020, 2022, e 2023); ri.bluefit.com.br; station24.com.mx/sucursales; www.sportsworld.com.mx/inversionistas; sportcity.com.mx/clubes

(1) Considera 1T24 para Smart Fit, 4T23 para Blue Fit e 3T23 Sports World, Fev/24 para Station 24 e Sport City, e 4T22 para outras Companhias, como apresentado no Relatório Global IHRSA de 2023

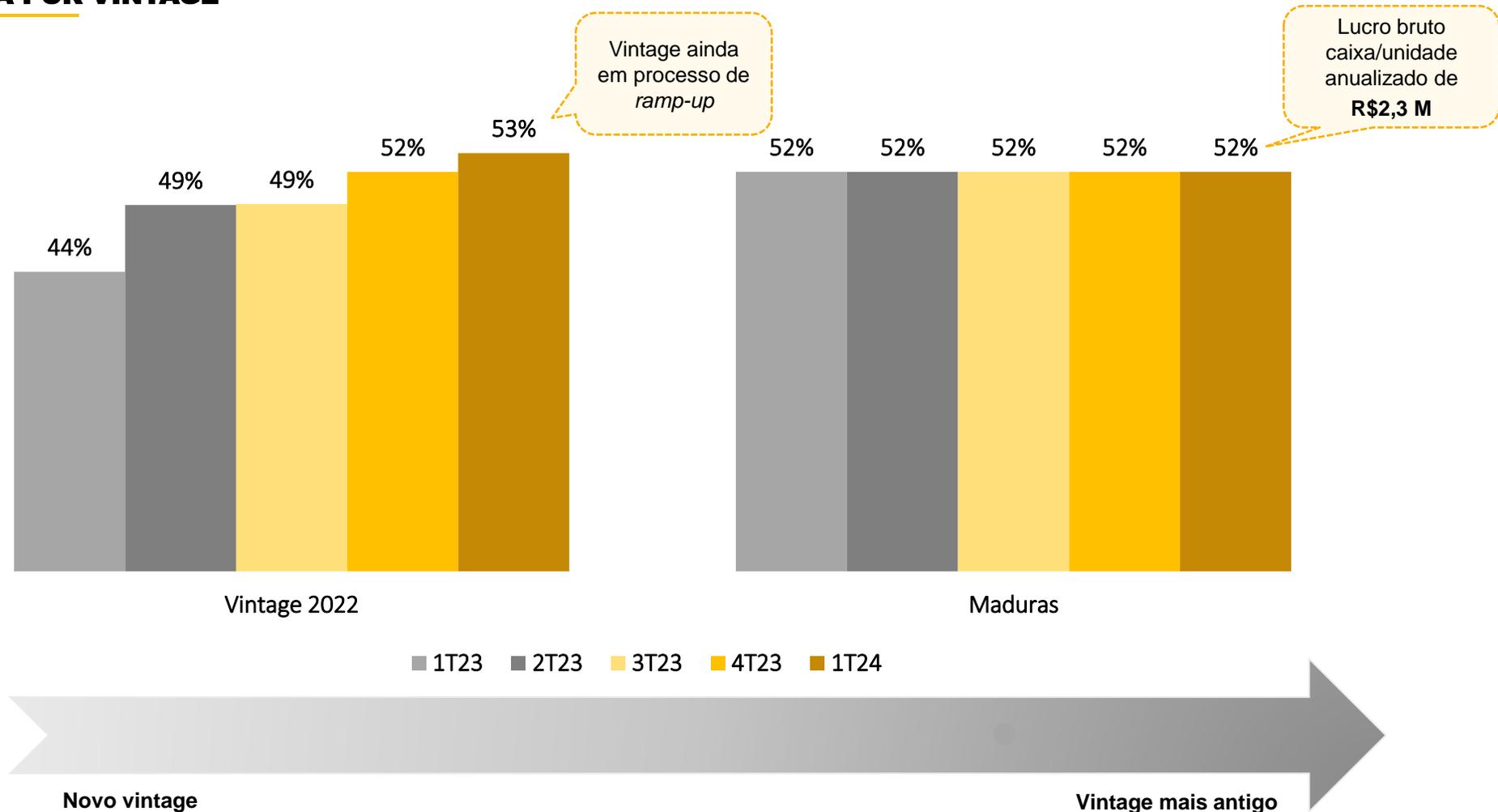
(2) HVLP (Alto valor / Baixo Preço); H-E (high-end); MID (mid-market)

(3) Fonte: IHRSA Global Report 2019

MARGEM BRUTA ACADEMIAS MADURAS ESTÁVEL EM 52% smart fit

Combinação entre sólida performance das academias¹ maduras² e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos em linha com o histórico

MARGEM BRUTA POR VINTAGE^{1,2}

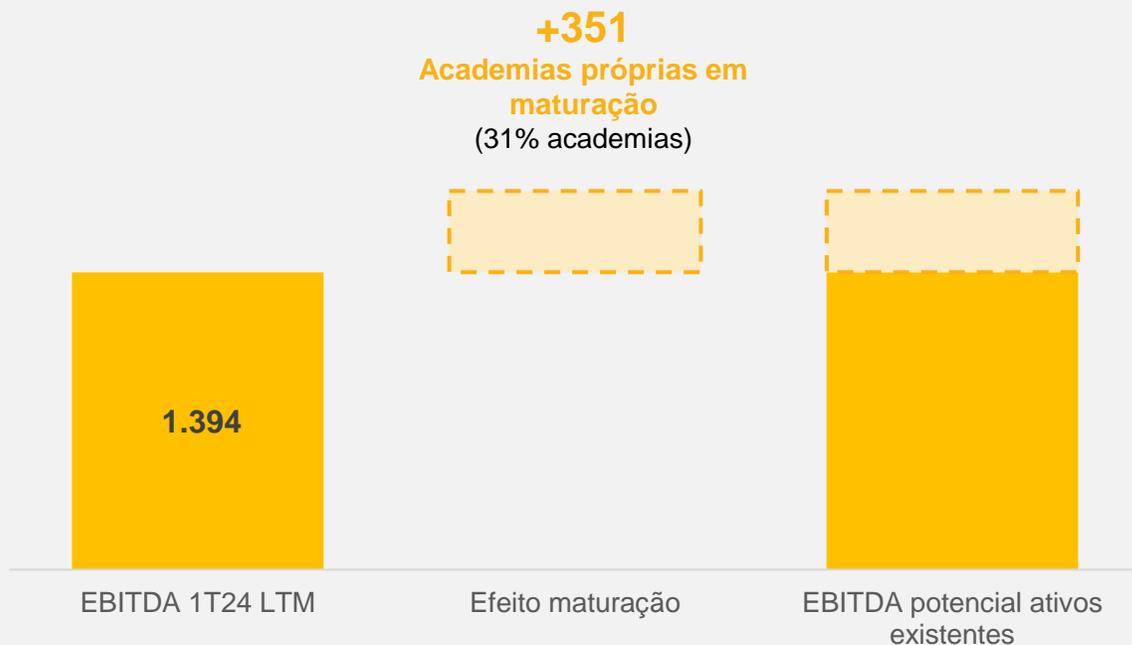


(1) Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit.
(2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário.

EXPANSÃO PREVISÍVEL DO EBITDA POR MEIO DA MATURAÇÃO DE ACADEMIAS

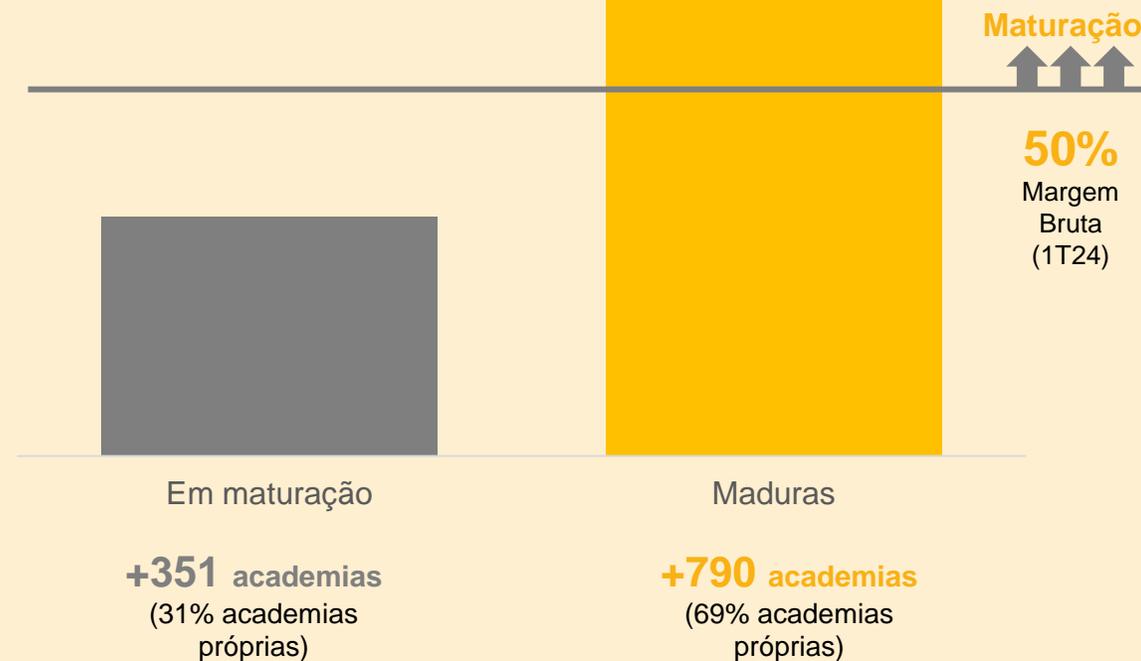
FORTE POTENCIAL DE CRESCIMENTO PELA MATURAÇÃO¹

R\$ MM, em 1T24 (Total de 1.441 Smart Fit academias)



MARGEM BRUTA AJUSTADA ESTÁ CONVERGINDO AO NÍVEL DE UNIDADES MADURAS¹

Margem Bruta Ajustada por vintage de academias Smart Fit próprias (1T24)

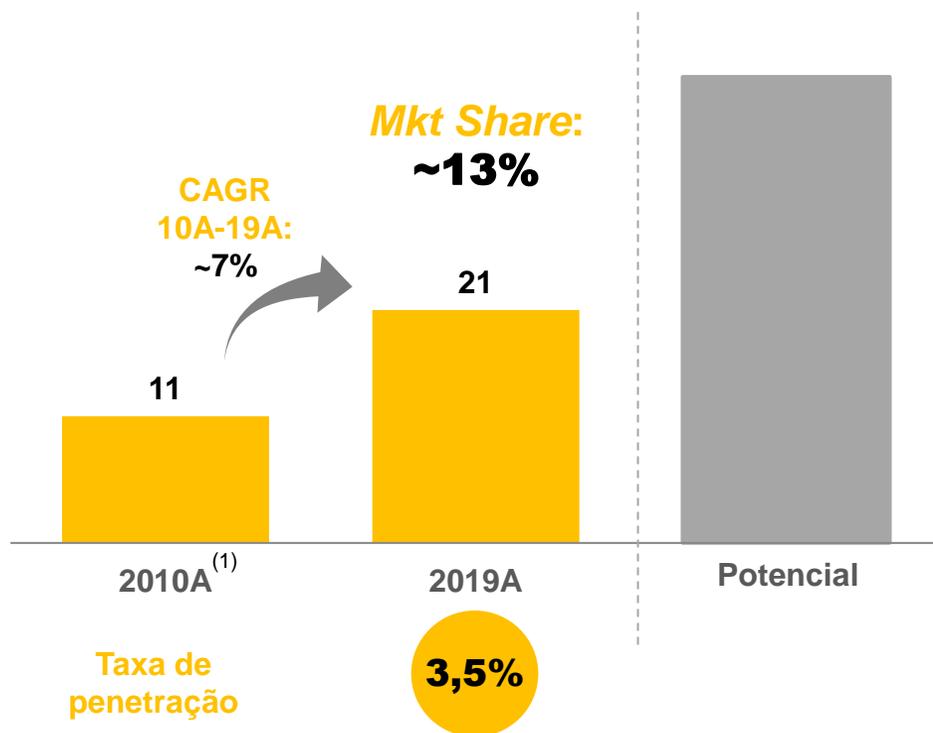


(1) Uma academia é considerada madura quando tem pelo menos 24 meses de operação no início do ano civil

SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO...

MERCADO *FITNESS* NA AMÉRICA LATINA

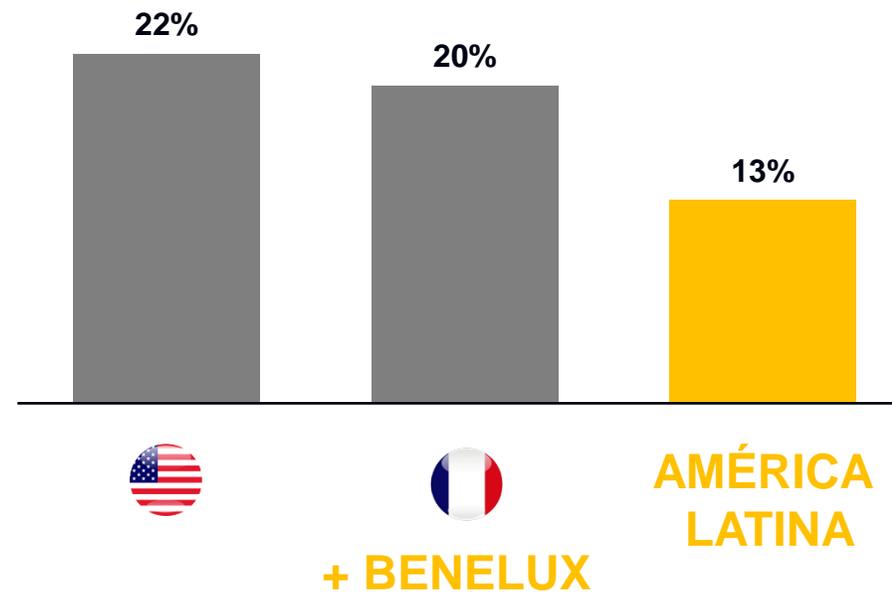
Número de alunos (MM)



...COM POTENCIAL PARA CONSOLIDAÇÃO

PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DO MAIOR *PLAYER* EM MERCADOS SELECIONADOS

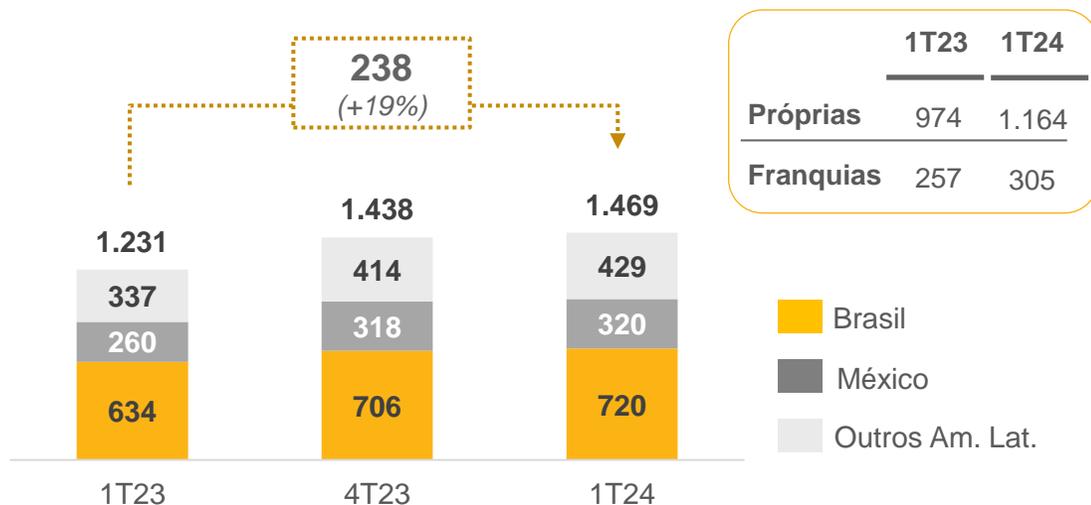
(%)



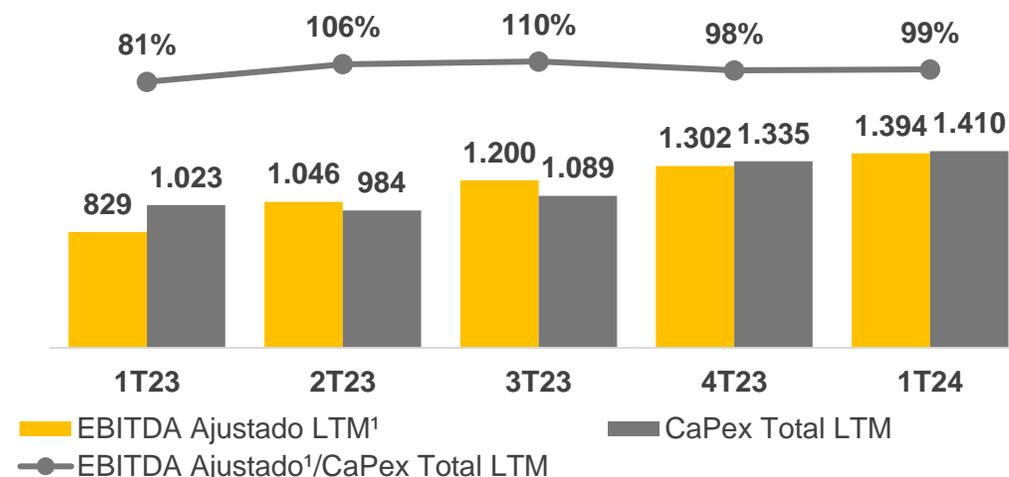
DISCIPLINA PARA EXPANSÃO BASEADA EM RESULTADO

Adição de 238 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.469 unidades (+19% vs. 1T23)

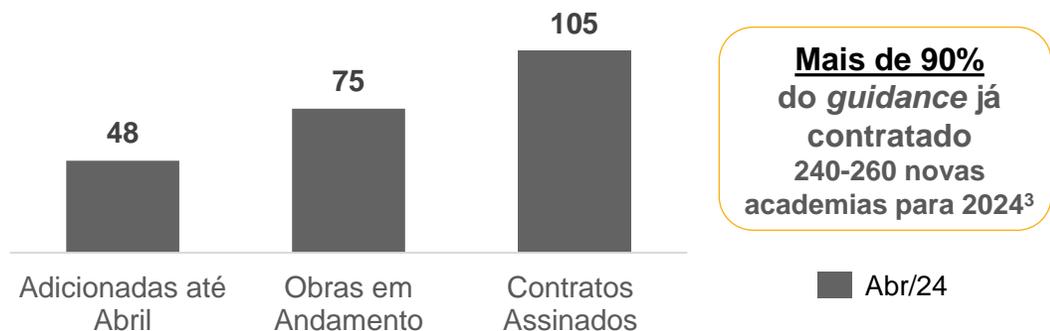
EVOLUÇÃO NÚMERO DE ACADEMIAS



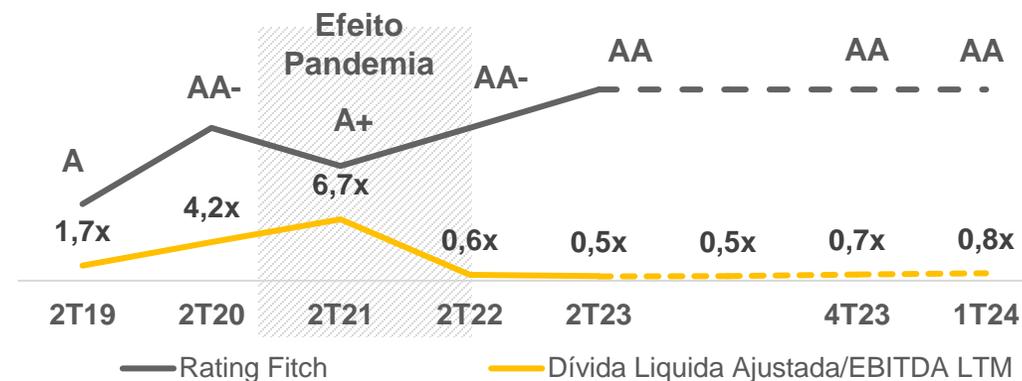
EBITDA AJUSTADO¹ E CAPEX TOTAL LTM (R\$M)



PIPELINE DE ABERTURAS DE ACADEMIAS EM 2024



EVOLUÇÃO DO RATING E DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA/EBITDA LTM²



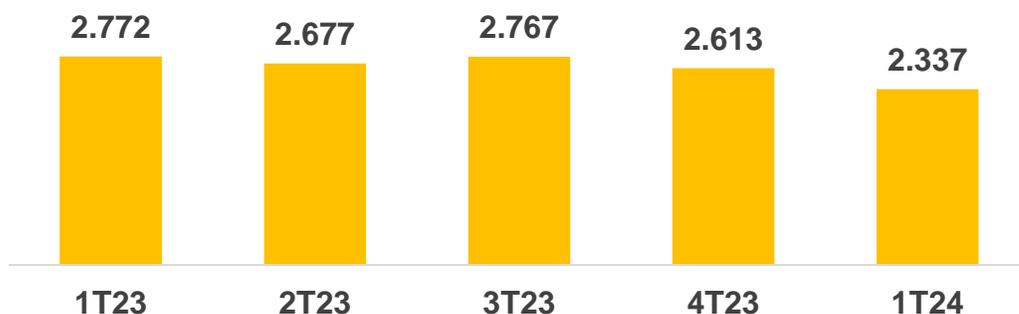
(1) Exclui (i) o impacto da IFRS 16 (ii) ganho de R\$ 176,6 milhões no 2T23 obtido com a reavaliação da participação de 50% existente no Panamá (2) O indicador "Dívida Líquida Ajustada/EBITDA LTM" utiliza a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia; Documento Gerencial da Devedora indicando cálculo realizado com base em números auditados, disponíveis em <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/757d3905-6a2d-496a-bbb0-32ddd17de6a0/a6391eac-9096-136a-1987-67c7c2643c69?origin=1>; Apresentação de Resultados (<https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/757d3905-6a2d-496a-bbb0-32ddd17de6a0/00a48e03-80d0-9034-3976-df65eaa698f570nqin=2>); (3) Conforme guidance divulgado ao mercado em fevereiro de 2024 e assumindo ponto médio do guidance.

Manutenção de forte posição de caixa em R\$2,3 bilhões, combinado a perfil de dívida alongado

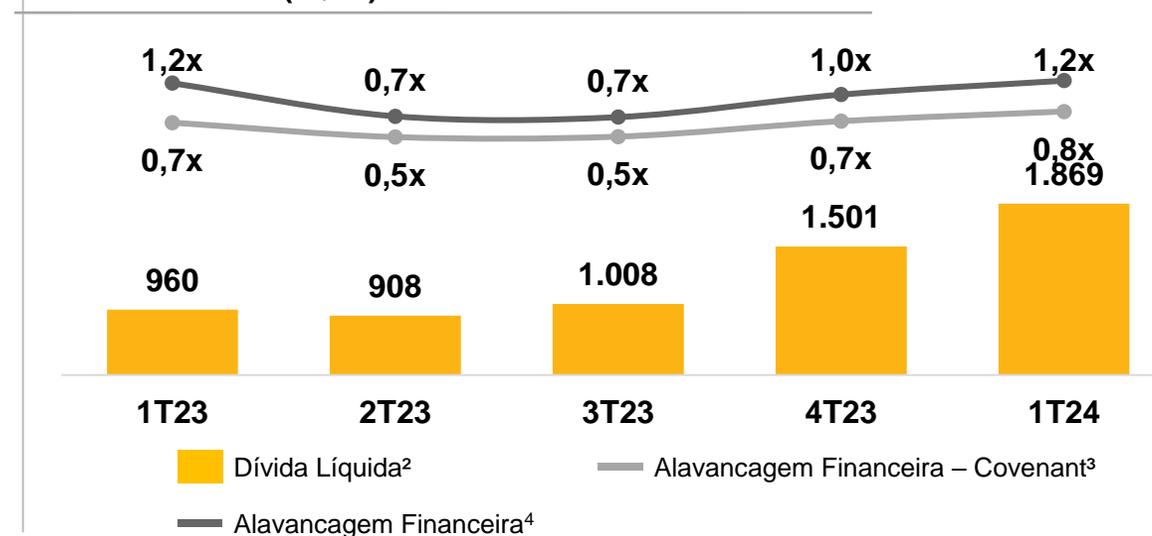
ENDIVIDAMENTO CONSOLIDADO

	R\$M	% Endivid.
Debêntures	2.308	55%
Empréstimos Bancários	1.767	42%
Leasing	89	2%
Dívida Bruta¹	4.163	100%
(-) Caixa e Aplicações	2.337	
Dívida Líquida	1.826	
(+) Outros Passivos e Ativos	43	
Dívida Líquida Ajustada	1.869	

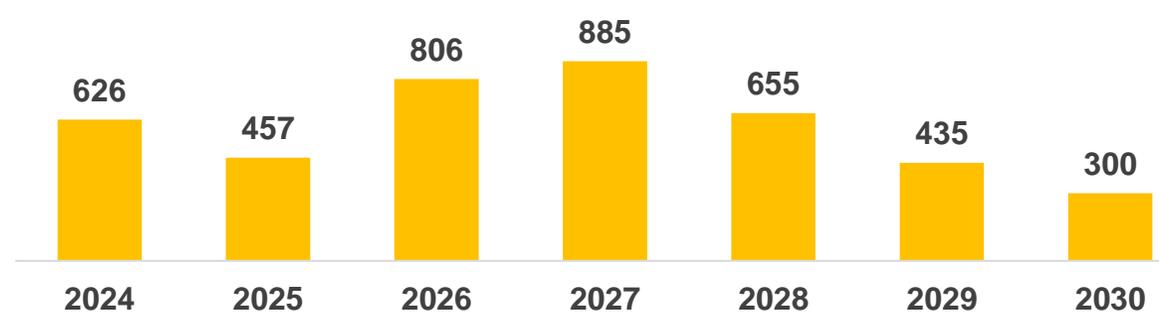
POSIÇÃO DE CAIXA (R\$ M)



DÍVIDA LÍQUIDA² (R\$ M) E ALAVANCAGEM FINANCEIRA



FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA¹ (R\$ M)



(1) "Dívida Bruta" é definido como empréstimos, financiamentos e leasing de equipamentos com instituições financeiras, de curto e longo prazo (2) O indicador "Dívida Líquida" utiliza a definição de dívida líquida da companhia/ (3) 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; (4) 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; Documento Gerencial indicando cálculo realizado pela companhia com base nos ITR/DF data base 4T23, disponíveis em <https://investor.smartfit.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>

PRINCIPAIS PILARES ESTRATÉGICOS DE 2024

MANUTENÇÃO DE MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS E CONTÍNUO E SÓLIDO *RAMP-UP* DOS VINTAGES 2022 E 2023



DISCIPLINA CONTÍNUA NA GESTÃO DE DESPESAS E DE CAPEX

MÚLTIPLAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO COM OPORTUNIDADE DE CONSOLIDAÇÃO DE MERCADO



MANUTENÇÃO DO ROBUSTO PERFIL DE LIQUIDEZ

POSIÇÃO FINANCEIRA E COMPETITIVA FORTE PARA CONTINUAR CONSOLIDANDO A LIDERANÇA NA AMÉRICA LATINA, QUE AINDA APRESENTA ELEVADO NÍVEL DE FRAGMENTAÇÃO E ALTO POTENCIAL DE CRESCIMENTO.



APÊNDICE A

PLANOS REFORÇAM PROPOSTA DE VALOR ÚNICA

Benefício do efeito rede como importante atrativo para os clientes do Plano Black

		Single-Club	Multi-Club
Permanência mínima ¹	Com	Plano FIT Pague menos para treinar na sua unidade R\$99 - R\$129	O mais vantajoso Plano BLACK Acesso a todas as academias da rede e outros benefícios R\$ 139
	Sem	Plano SMART Treine na sua unidade, sem taxa de cancelamento R\$119 - R\$159	 OFERTA DE PLANOS POTENCIALIZA VANTAGEM COMPETITIVA

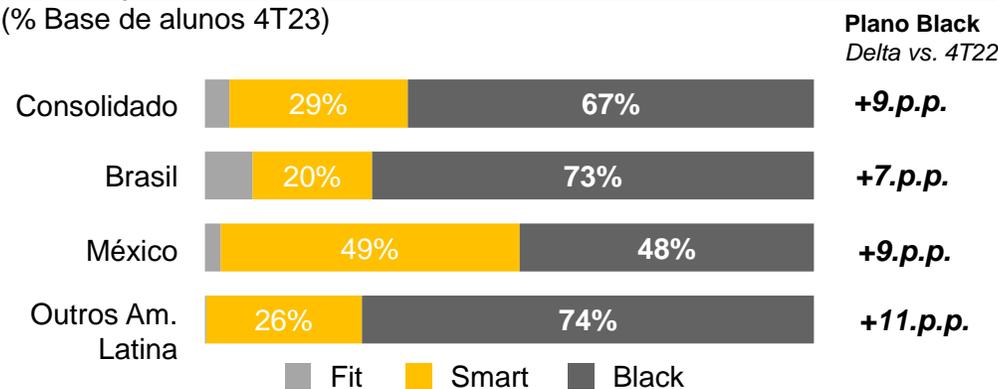
Mensalidade⁴

PLANO BLACK: OFERTA ÚNICA COM ATRIBUTOS DIFERENCIADOS

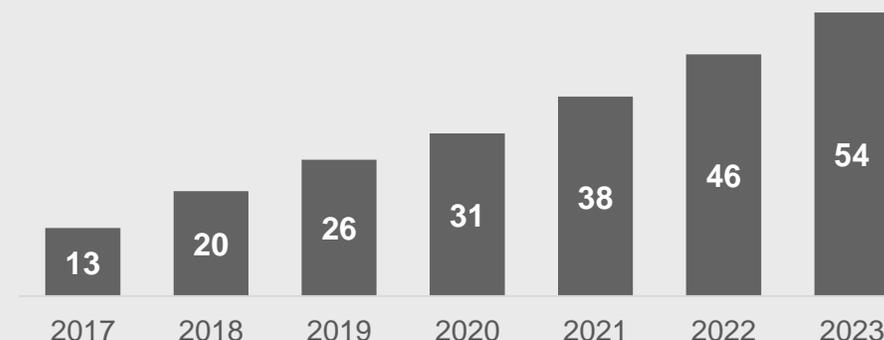
-  ~50% da base³ em 2023 (vs. 38% em 2019) utilizou o benefício *Multi-Club* em um intervalo de 1 mês
-  Efeito rede como diferencial competitivo, potencializando a proposta de valor do Plano Black
-  54 cidades da América Latina tem 5 ou mais academias Smart Fit

Penetração dos planos por regiões²

(% Base de alunos 4T23)



Evolução de cidades com 5 ou mais academias Smart Fit



(1) Sujeito a taxa de cancelamento de 20% do valor remanescente do contrato; (2) Considera unidades Smart Fit Próprias ao final de 2023; (3) Média dos alunos Plano "Black" que frequentaram academia utilizando o benefício *multi-club* no intervalo de 30 dias; (4) Valor mensalidade referência Brasil;

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



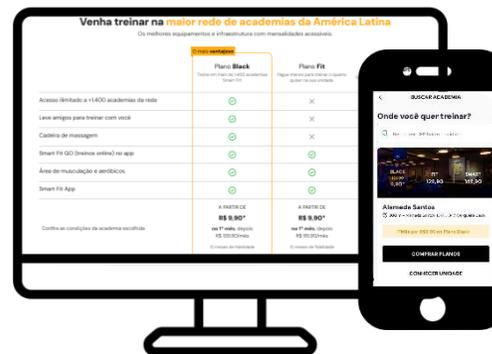
INTELIGÊNCIA DE PRICING

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

UMA HISTÓRIA MARCADA POR NOSSA HABILIDADE CONSTANTE DE ADAPTAÇÃO



RITMO DE EXPANSÃO RECORDE NOS ÚLTIMOS 12 MESES

1,5 mil academias, +19% vs. 1T23, e liderança nos principais mercados de atuação na América Latina

MAIOR REDE DE ACADEMIAS DA AMÉRICA LATINA

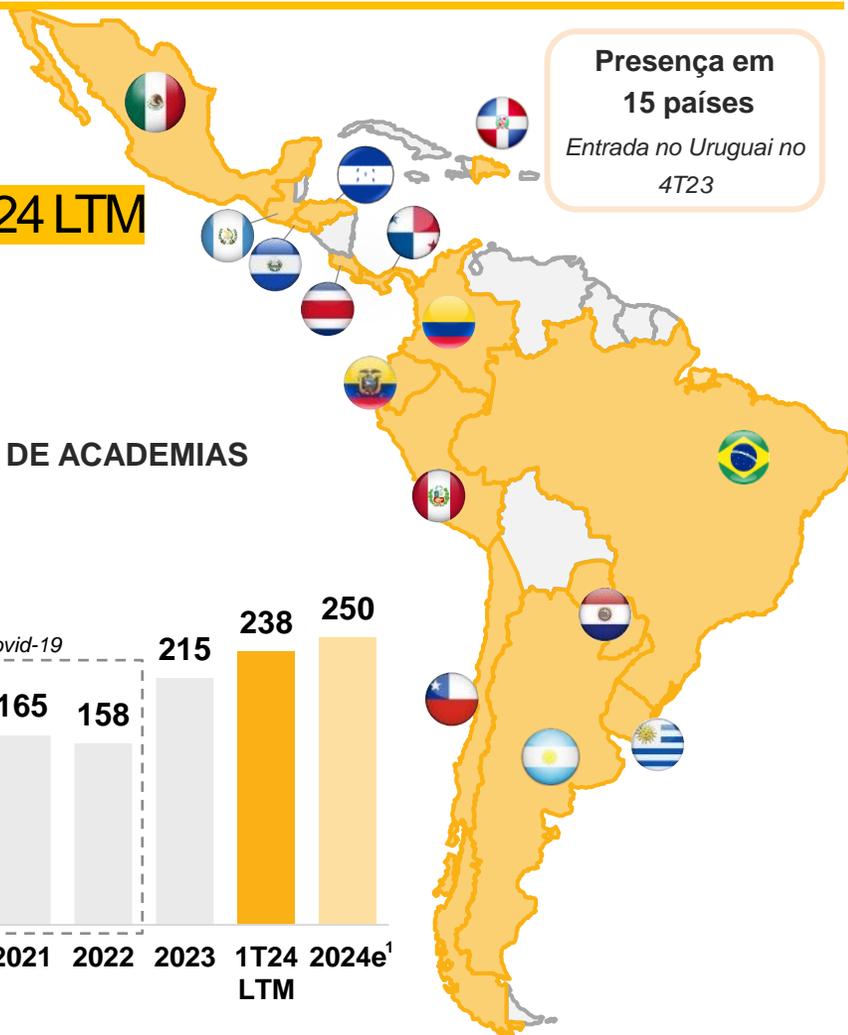
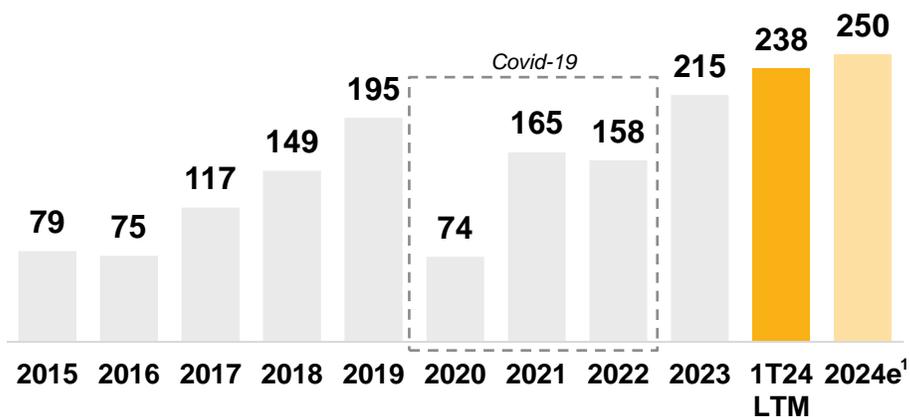


+238 academias 1T24 LTM

+190 próprias

+48 franquias

NÚMERO DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DE ACADEMIAS



Presença em 15 países
Entrada no Uruguai no 4T23



MODELO DE NEGÓCIO ALTAMENTE ESCALÁVEL

Sólido *know-how* para seleção de pontos e operação das academias

Relacionamento de longa data com parceiros estratégicos imobiliários

Rede de academias com **capilaridade única e ampla oportunidade de expansão** em todos os mercados

Marca com alta reputação e sinônimo de categoria para todos os públicos



(1) Projeção de acordo ponto médio do *guidance* de inaugurações para 2024 divulgado, por meio de Fato Relevante em 06 de fevereiro de 2024, de 240 a 260 academias.

1



COMPANHIA #1 EM UM MERCADO AMPLO E EM RÁPIDO CRESCIMENTO, IMPULSIONADO POR TENDÊNCIAS SECULARES

2



MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO COM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO SUPERIORES

3



SÓLIDO HISTÓRICO FINANCEIRO COMBINANDO ALTO CRESCIMENTO E *UNIT ECONOMICS* ATRATIVO

4



OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS DE CRESCIMENTO E CRIAÇÃO DE VALOR

1



COMPANHIA #1 EM UM MERCADO AMPLO E EM RÁPIDO CRESCIMENTO, IMPULSIONADO POR TENDÊNCIAS SECULARES

2



MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO COM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO SUPERIORES

3



SÓLIDO HISTÓRICO FINANCEIRO COMBINANDO ALTO CRESCIMENTO E UNIT ECONOMICS ATRATIVO

4



OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS DE CRESCIMENTO E CRIAÇÃO DE VALOR

NÓS SOMOS LÍDERES EM FITNESS NA AMÉRICA LATINA...

RANKING – AMÉRICA LATINA



RANKING – GLOBAL

#1 na América Latina, um mercado de US\$6Bi⁽¹⁾ e 9x maior que o 2º competidor

De #18 para #4 no mundo em 5 anos⁽¹⁾

(‘000 membros, 2019)

	#	Sede	unidades
	1		2.670
	2		350
	3		222
	4		194
	5		161
	6		106
	7		91

(‘000 membros, 2019)

#		Sede	# membros
1			14.400
2			3.800
3			3.300
#4			2.670
5			2.100
6			2.050
7			1.835
8			1.835
9			1.541
10			1.541

LÍDERANÇA ABSOLUTA COM MODELO ALTAMENTE ESCALÁVEL

Modelo altamente escalável, permitindo forte crescimento e rentabilidade em toda a América Latina

Presença Geográfica



País

Ano inauguração
Smart Fit

Academias
(1T24)



Brasil

2009

720



México

2011

320



Colômbia

2016

169



Peru

2016

73



Outros
LatAm

-

187

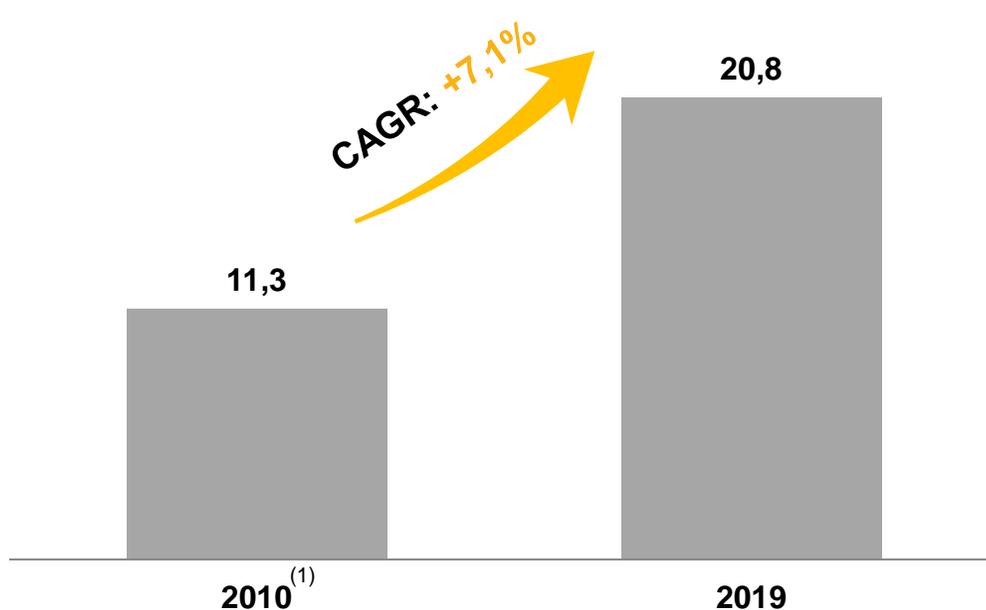
UM SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO E INEXPLORADO

O setor fitness da América Latina cresceu 7% CAGR¹⁰⁻¹⁹, mas ainda permanece bastante inexplorado. Smart Fit ajudou a impulsionar esse crescimento trazendo uma oferta única aos consumidores

OPERANDO EM UM SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO...

MERCADO FITNESS NA AMÉRICA LATINA

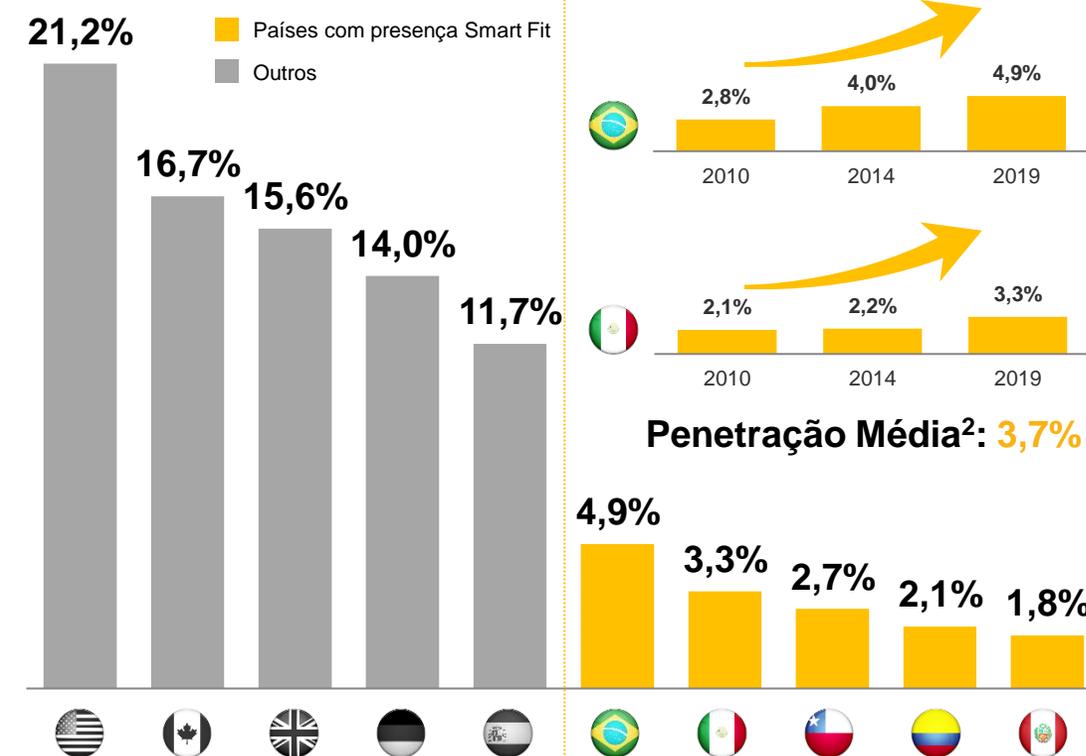
Número de clientes (MM)



...EM UMA REGIÃO BASTANTE INEXPLORADA

PENETRAÇÃO POR PAÍS

Penetração (%) – 2019



Fonte: Relatório Global IHRSA (2011, 2015 e 2020), Banco Mundial, Lincoln International – Tendências em Fitness Digital (Abril 2020), estudo PwC “Academias de Baixo Custo no Reino Unido – aumento de previsões de margem de mercado”, Março 2019; IHRSA, Basic-Fit Companhia/website, Perspectivas Mundiais de População ONU, FMI, Apresentação Institucional Sports World, La Nación

(1) Taxa de crescimento reflete apenas países da América Latina presentes no bando de dados da IHRSA de 2011 e 2020, desconsiderando os seguintes países: Colômbia, Peru, Equador, Venezuela, Costa Rica, Republica Dominicana, Paraguai, Bolívia, Guatemala, Panamá, Honduras, El Salvador e Nicaragua / (2) Penetração média dos 15 países onde a Smart Fit esteve presente em 2019 (Brasil, México, Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru, Panamá, Uruguai, El Salvador, Equador, Guatemala, Republica Dominicana e Honduras)

DOMINANDO O MODELO DE ALTO VALOR E BAIXO PREÇO

Apelo de Massa

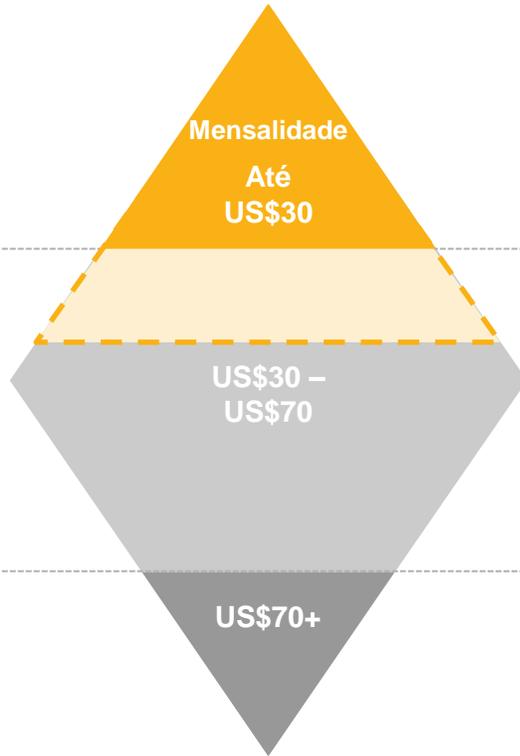


Baixo Preço

Média de Mercado

Premium

Nicho



Performance

Crescendo Rápido

Perdendo Mercado

Lucratividade Saudável com Potencial Limitado

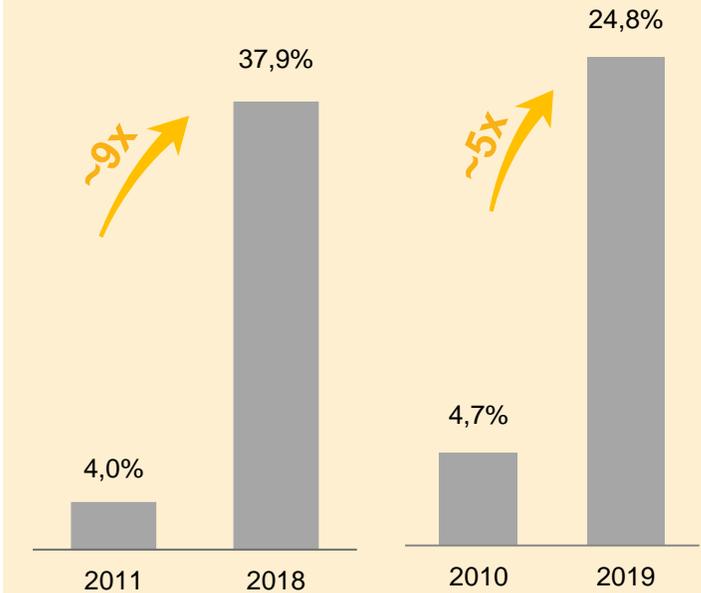
Alto Valor/ Baixo Preço ("HVLP")


BIORITMO

Boutique


Alto crescimento, porém mercado nichado e pequeno

UM SEGMENTO DE ALTO CRESCIMENTO
Participação de Mercado de Academias de Baixo Preço ^(1,2) (%)



Líder na América Latina no Modelo de Alto Valor/ Baixo Preço

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%

CONTEXTO/OBJETIVO

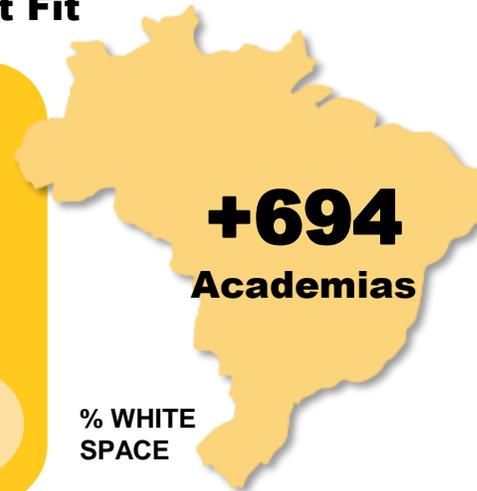
Estudo com consultoria externa para estimar o *white space* Brasil

Cidades sem presença Smart Fit

+107
Academias

15%

% WHITE SPACE



METODOLOGIA

Modelo de regressão, combinando variáveis externas e internas

AMÉRICA LATINA:



ALTO POTENCIAL DE CRESCIMENTO

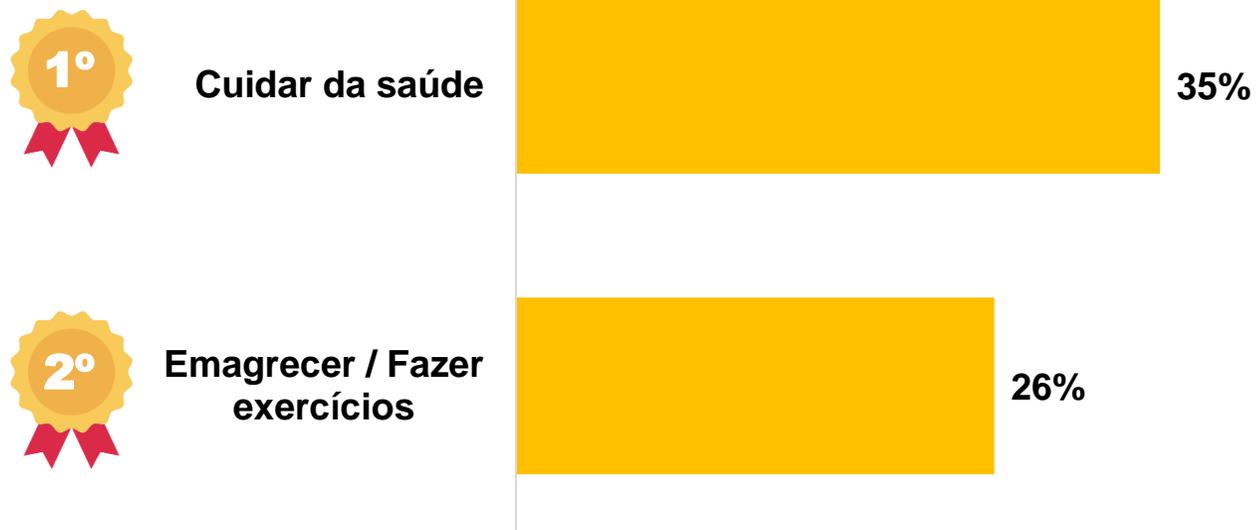
Países com presença Smart Fit



SÓLIDAS TENDÊNCIAS POSITIVAS PARA O SETOR FITNESS

Consciência crescente sobre a importância da atividade física para a saúde física e mental

PRINCIPAIS PRIORIDADES PARA 2024¹



Por mais um ano consecutivo, cuidar da saúde e exercícios físicos continuam entre as três principais prioridades

ESTADÃO

Musculação melhora sintomas de depressão e ansiedade em idosos; veja o treino ideal

NEW YORK POST

Strength training burns fat, builds muscle more than cardio: Stanford study

EL ECONOMISTA

Priorizar la salud mental de los colaboradores impulsa a tener empresas más exitosas

FOLHA DE S.PAULO

Atividade física e alimentação saudável entram na prescrição médica contra depressão

SÓLIDAS TENDÊNCIAS SECULARES

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

PESQUISA SMART FIT BRASIL: MUDANÇA DE HÁBITO¹

“O Quanto Você Concorda Que...”

Estou cuidando mais da minha saúde

92%

Estou cuidando mais da minha alimentação

90%

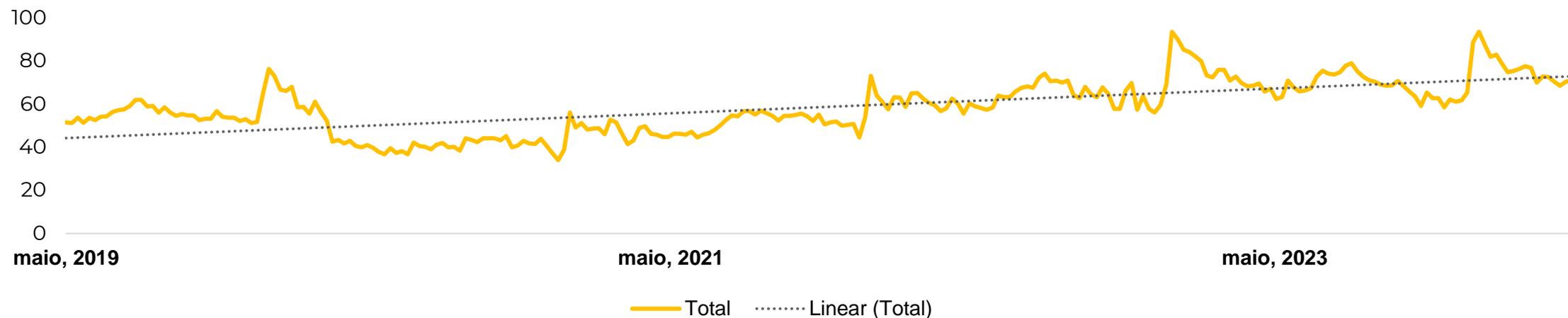
Estou comprando mais produtos de saúde / fitness

80%

% Concorda Totalmente e Concorda



Google Trends: pesquisa pelo termo Academia²



(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.

1



COMPANHIA #1 EM UM MERCADO AMPLO E EM RÁPIDO CRESCIMENTO, IMPULSIONADO POR TENDÊNCIAS SECULARES

2



MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO COM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO SUPERIORES

3



SÓLIDO HISTÓRICO FINANCEIRO COMBINANDO ALTO CRESCIMENTO E UNIT ECONOMICS ATRATIVO

4



OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS DE CRESCIMENTO E CRIAÇÃO DE VALOR

ALTO VALOR / BAIXO PREÇO DA SMART FIT: PROPOSTA DE VALOR

CONVENIÊNCIA PARA OS MEMBROS



- Maior rede da América Latina com alcance mais extenso: mais de 1.469 unidades em 15 países¹
- Academias estrategicamente localizadas perto de membros potenciais

MODERNAS INSTALAÇÕES & EQUIPAMENTOS



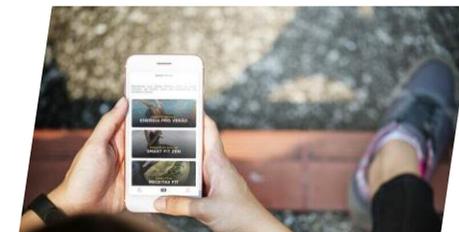
- Ambiente agradável e acolhedor
- Arquitetura, iluminação e design modernos
- Foco no *core*: cárdio, musculação e peso-livre

SERVIÇO AO CLIENTE SUPERIOR



- Abordagem centrada no cliente
- Funcionários motivados a oferecer o melhor serviço
- Inovação constante das ofertas de serviços

OMNICAL FITNESS DIGITAL



- Dentro da academia: melhora da experiência dos membros
- Fora da academia: *fitness* a qualquer hora, em qualquer lugar
- Atividade física e serviços adicionais

**VALOR COMO
EXPERIÊNCIA DO CLIENTE**
Mensalidade de US\$15-30

PROCESSO DISCIPLINADO DE SELEÇÃO DE NOVAS LOCALIZAÇÕES, AUMENTANDO OS RESULTADOS

Estratégia

Cidade

Áreas metropolitanas de cidades com mais de 100 mil habitantes

Bairro

Alta renda per capita e densidade

Estratégia de Clusters

Estratégia para dominar um bairro

CrITÉRIOS de Avaliação

Aspectos de Mercado

Sociodemográficos

Aspectos Técnicos no Nível de Cada Propriedade

Regulatórios



Processo Estruturado



Experiência adquirida com a abertura de +1.469 unidades¹



Equipe multidisciplinar de +80 pessoas em todos países



Reputação forte, trazendo os melhores leads



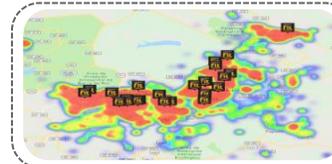
Fluxo consistente de leads imobiliários suportado por forte relacionamento com proprietários

Ferramentas

Geofusion



Mapa de Calor da Base de Membros



Relacionamento de longa data com marcas traz localizações melhores e únicas



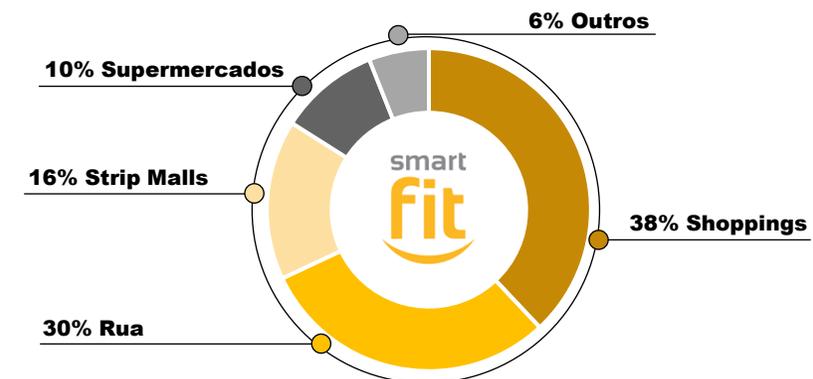
ALLOS



plazavea



Breakdown de Academias por tipo de imóvel²
(Unidades Smart Fit)



JORNADA DO CONSUMIDOR SUPERIOR E EFICIENTE



Quiosque

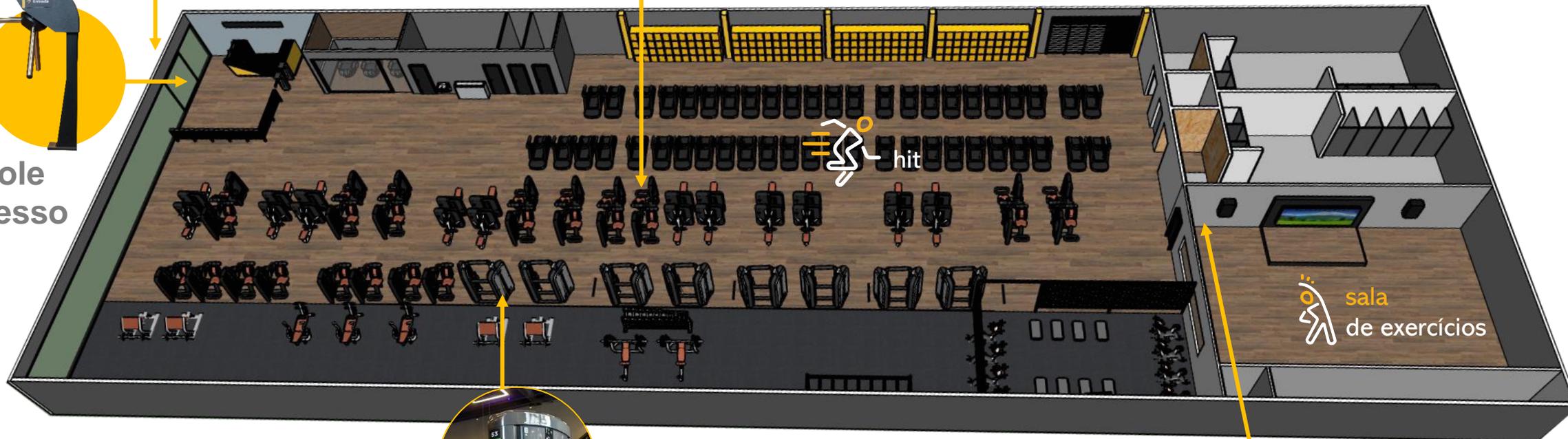
Botão



Aplicativo



Controle de acesso



Identificação de equipamentos



Contagem automática de pessoas



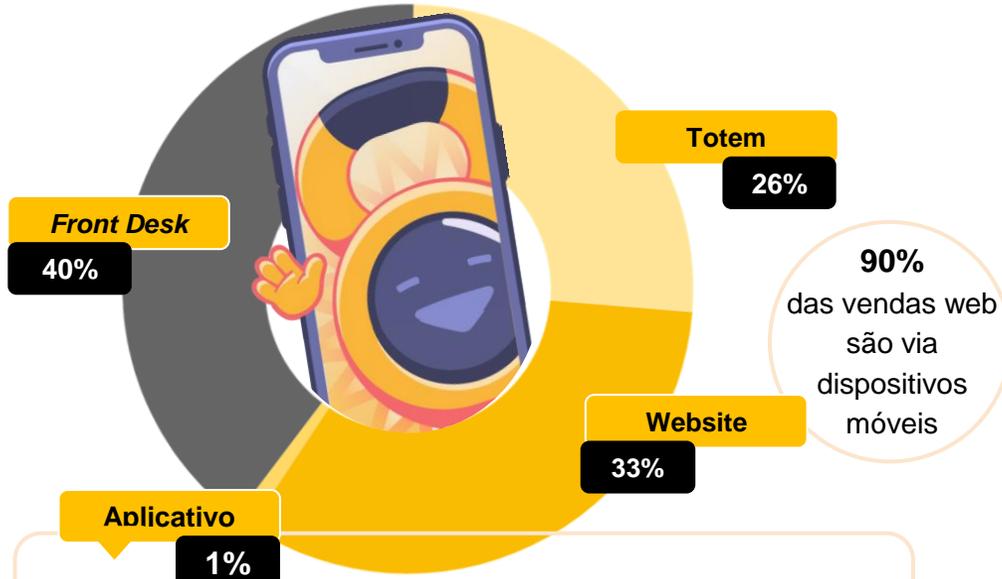
sala de exercícios

CANAIS DIGITAIS EM CONTÍNUO CRESCIMENTO

Aumento da representatividade dos canais digitais, atingindo 60% das vendas

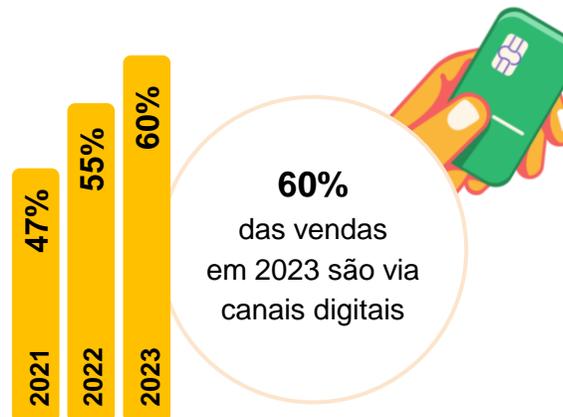
Mix de vendas por canais

% de vendas por canal em 2023



90% das vendas web são via dispositivos móveis

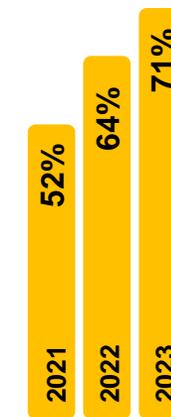
Novo canal em processo de *roll-out* para outros países da América Latina. No Brasil, representa 4% das vendas.



Penetração canais digitais

% de vendas Digitais vs. *Front Desk*

60% das vendas em 2023 são via canais digitais



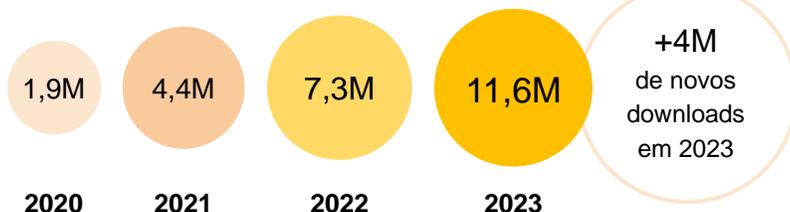
Transações canais digitais

% do total de operações realizadas

+18M de transações (transferências, upgrades, pagamentos, convidados, passe diário etc.) realizadas via canais digitais em 2023

Downloads acumulados do aplicativo

Android & iOS



+4M de novos downloads em 2023

VEM AÍ EM 2024



FREEMIUM

Conversão de clientes no app
Transformar usuários *free* em alunos Smart Fit



PARCERIAS

Hub de *Wellness*
Parcerias focadas em saúde mental, global e holística

CONSTANTE EVOLUÇÃO DO USO DE TECNOLOGIA

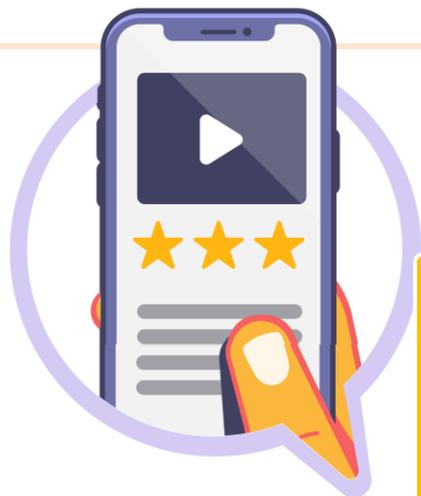


1,9 milhões de usuários ativos mensais e 3 milhões de treinos prescritos automaticamente

Usuários ativos mensais

(Aplicativo Smart Fit)

1,9M



1,9M

1,5M

1,2M

0,5M

Avaliação do aplicativo nas lojas



4,8



4,8

2020

2021

2022

2023



3M

de treinos prescritos automaticamente em 2023

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

2021 1,3M

2022 2,3M

2023 3,0M

Retrospectiva fitness 2023

Alto engajamento orgânico nas redes sociais



542 mil

retrospectivas foram acessadas pelos alunos

75 mil

compartilhamentos em redes sociais

Satisfação do cliente

Adição da funcionalidade no App que oferece **equipamentos alternativos** ao prescrito, **que trabalham o mesmo músculo**

DEMORA A VEM AÍ EM 2024



TREINO Personalização

Permitir que os alunos insiram seus próprios treinos



MARKETPLACE PERSONAL

Conectar aluno + personal
Facilitar o dia-a-dia do personal e auxiliar o aluno a encontrar o melhor personal para o seu perfil

**SATISFAÇÃO DO
CLIENTE COMO
PRINCIPAL KPI**

AUTOMAÇÃO DOS
PROCESSOS



SISTEMA DE
MONITORAMENTO
DE NPS



**FOCO NO
CLIENTE**

Times dedicados a reduzir processos administrativos

TREINAMENTO

PROTOCOLOS



UNIVERSIDADE SMART FIT



**ESCALABILIDADE,
PRÁTICAS
PADRONIZADAS**

Equipe especializada focada na difusão do conhecimento

**FOCADO NO
ENGAJAMENTO
DA EQUIPE**

OBJETIVOS
CLAROS



AUTONOMIA



PLANO DE
CARREIRA



**EQUIPE
ALTAMENTE
MOTIVADA**

Mensuração de resultados, não de processos - Inovação de baixo para cima

CULTURA FOCADA NO CLIENTE

Prêmios relevantes refletem a cultura de servir com excelência e a força da marca



PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

Reader's Digest

veja São Paulo



ReclameAQUI

A TRIBUNA

O GLOBO

“MARCAS CARIOCAS”

“MARCA MAIS LEMBRADA
O GLOBO 2023”

“OS MAIS AMADOS DE SÃO PAULO”

“ACADEMIA MAIS QUERIDA DOS
CONSUMIDORES
VEJA SÃO PAULO 2023”

“PRÊMIO TOP OF MIND”

“ACADEMIA MAIS LEMBRADA
PELOS CONSUMIDORES
A TRIBUNA 2023”

“SHARE OF MIND⁽²⁾”

“MARCA MAIS LEMBRADA
O POPULAR 2023”

“RECLAME AQUI 2023”

“MELHORES EMPRESAS PARA O
CONSUMIDOR
PORTAL RECLAME AQUI 2023”

“A MARCA MAIS CONFIÁVEL DO MÉXICO”

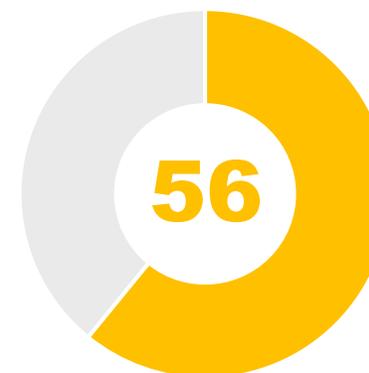
“ACADEMIA MAIS CONFIÁVEL
THE READER'S DIGEST 2023”

“MELHOR ACADEMIA NO MÉXICO”

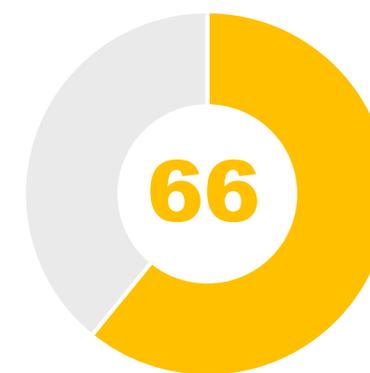
“CENTRO ESPORTIVO
BIEN PRÉMIOS 2022”

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

NPS (Net Promoter Score) em academias



Mar/23



Mar/24



Satisfação do cliente como o principal KPI

MODELO DE ASSINATURA DIGITAL

Alavancando na oferta principal para atingir o CAC mais baixo no espaço digital



Smart Fit Nutri
Saúde e Dieta

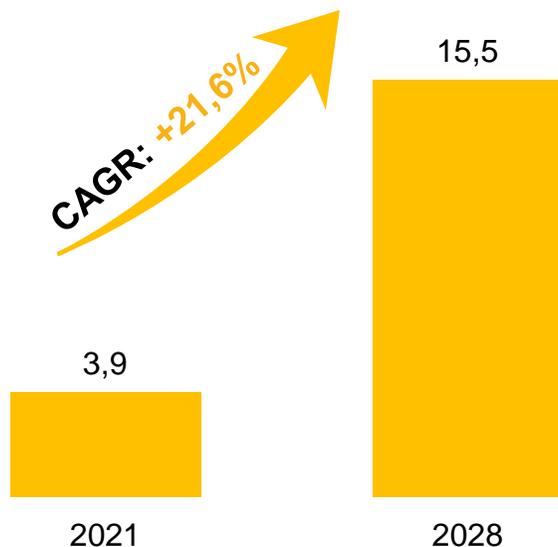


★★★★★ 14 mil ⁽¹⁾

APLICATIVOS DE SAÚDE E *FITNESS*
SÃO UM MERCADO DE ALTO
CRESCIMENTO

MERCADO GLOBAL DE APLICATIVOS DE SAÚDE E
FITNESS

Mercado global de aplicativos de saúde e *fitness* – US\$ bi



Crescimento



Conselhos e planos de refeição **personalizados** no aplicativo

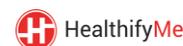
Players internacionais similares

Consulta **online** com nutricionista através do nosso **marketplace**



noom

Medição de resultados na academia Smart Fit com a máquina de bioimpedância



smart **fit** coach

Programas de treinamento personalizados



Outras oportunidades em grandes mercados



Saúde



Fitness

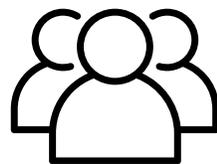


Bem estar

SMART FIT NUTRI: VISÃO GERAL

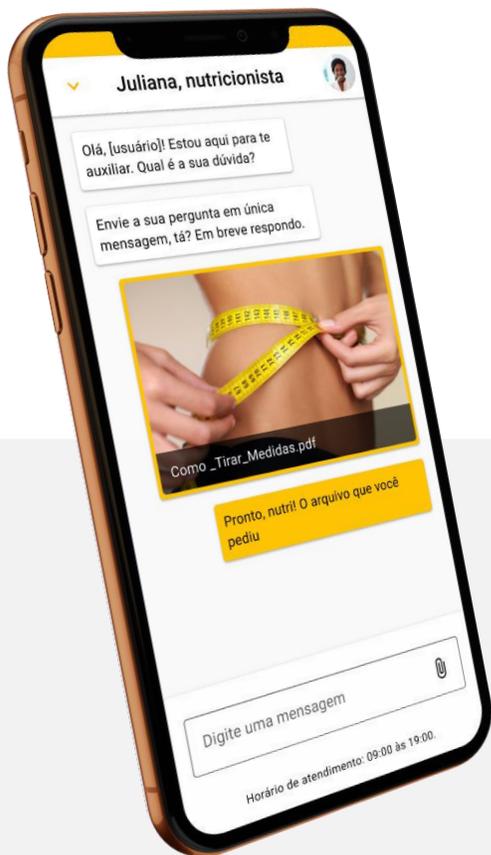


Smart Fit Nutri oferece o que é preciso para ajudar qualquer pessoa a melhorar seus hábitos de nutrição, atingir metas e melhorar a qualidade de vida



159k

BASE ATIVA DE
MEMBROS NO
BRASIL



Execução:

- Liderado por N2B (*startup de healthtech*)
- + 200 mil consultas no app¹
- + 1 milhão de bioimpedâncias¹

Demanda não atendida e acessível:

- 52% dos usuários nunca tiveram uma consulta com nutricionista

INTEGRAÇÃO COMPLETA com o app Smart Fit



AVULSO BODY R\$ 80,00

- 1 exame de bioimpedância
- Gráficos de evolução

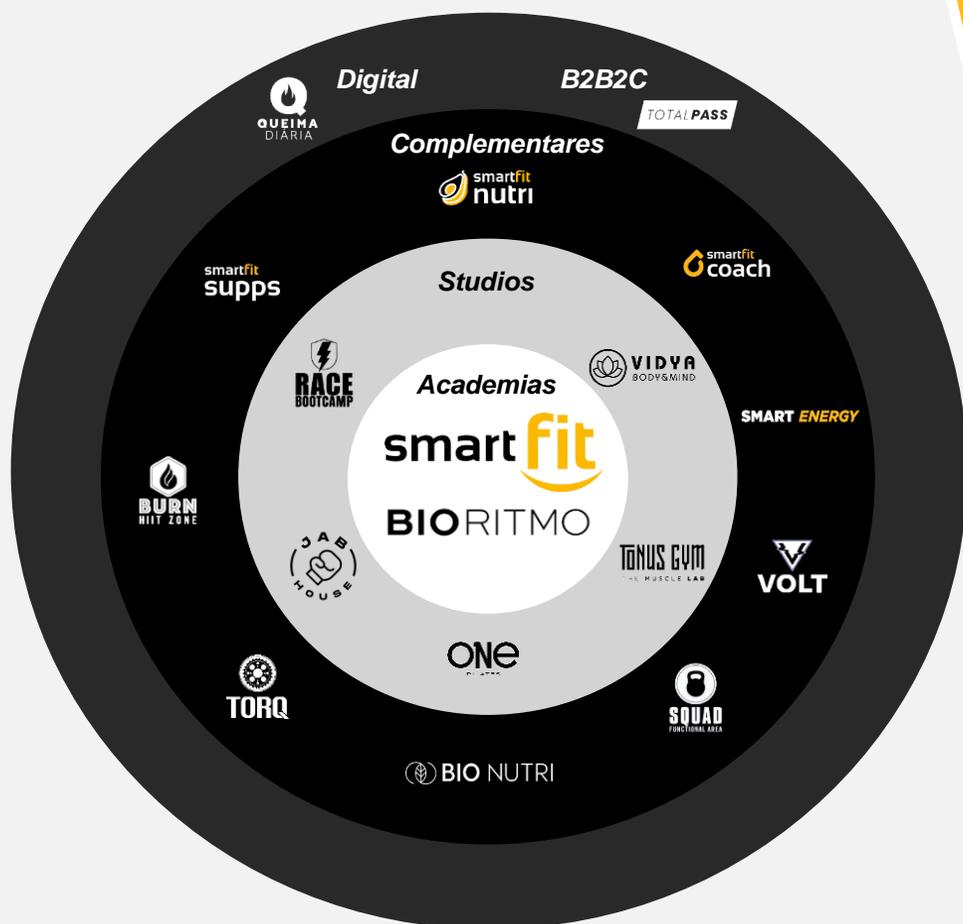
PACOTE BODY R\$ 9,95 / mês

- 12 exames de bioimpedância por ano
- Gráficos de evolução
- Análise inteligente de cada bioimpedância

PACOTE COMPLETO R\$ 39,90 / mês

- 12 exames de bioimpedância
- Gráficos de evolução
- Análise inteligente de cada bioimpedância
- 4 consultas com um nutricionista especializado por ano
- Plano alimentar personalizado
- Chat ilimitado com o seu nutricionista

NOSSAS CAPACIDADES CRIAM BARREIRAS DE ENTRADA SIGNIFICATIVAS



Ecosistema completo para atrair e reter clientes (físicos e digitais)

1



COMPANHIA #1 EM UM MERCADO AMPLO E EM RÁPIDO CRESCIMENTO, IMPULSIONADO POR TENDÊNCIAS SECULARES

2



MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO COM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO SUPERIORES

3



SÓLIDO HISTÓRICO FINANCEIRO COMBINANDO ALTO CRESCIMENTO E UNIT ECONOMICS ATRATIVO

4



OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS DE CRESCIMENTO E CRIAÇÃO DE VALOR



1

PERFIL DE ALTO CRESCIMENTO

- 18% de CAGR de receita líquida^{2019-1T24 LTM}
- Base de receita diversificada e recorrente

2

ALTAS MARGENS EM TODA A AMÉRICA LATINA

- 31% de margem EBITDA¹ 1T24 LTM
- Margens consistentes ao longo da América Latina

3

UNIT ECONOMICS ATRATIVOS

- Curva de *ramp-up* previsível
- Sólida geração de caixa

4

PLATAFORMA DIGITAL RENTÁVEL

- EBITDA positivo
- Perspectiva de alto crescimento

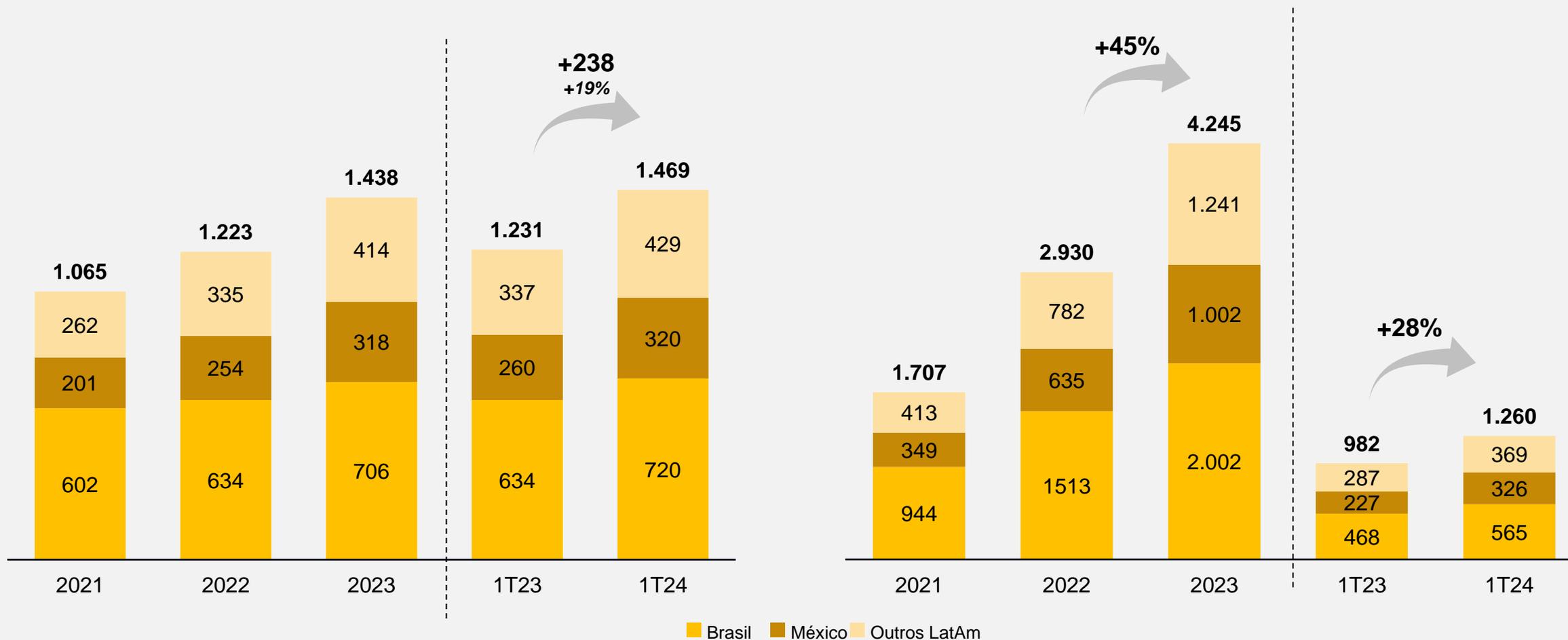


(1) Exclui o efeito positivo de R\$176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido a aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período

HISTÓRICO DE CRESCIMENTO COMPROVADO

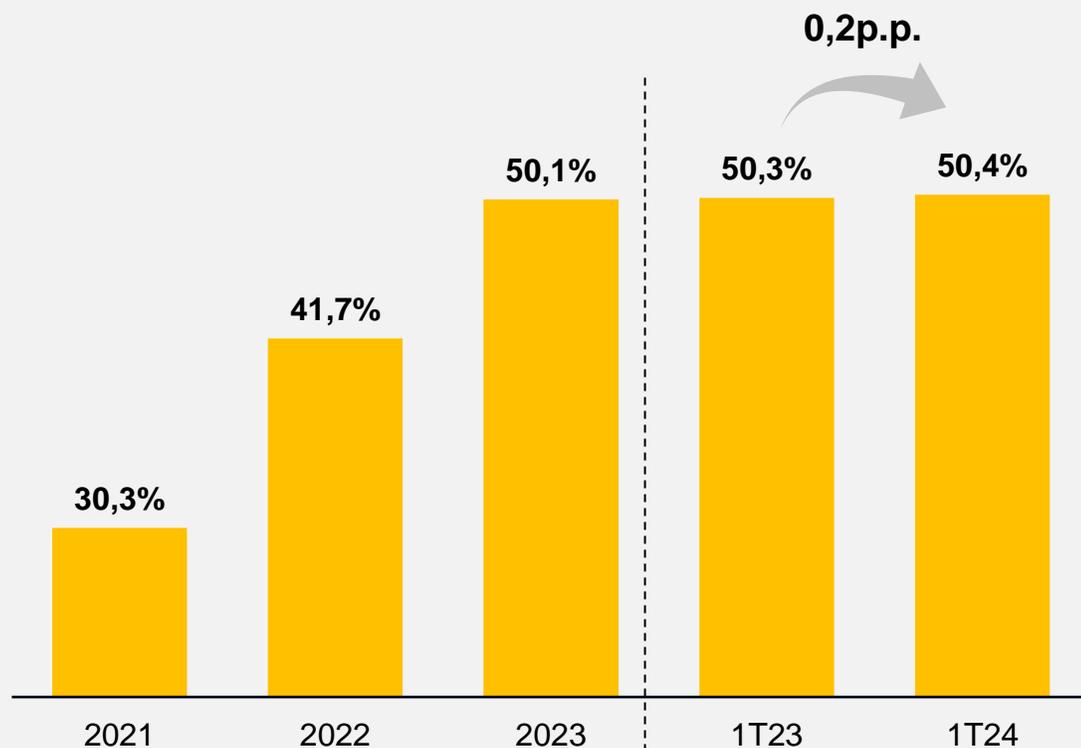
NÚMERO DE ACADEMIAS (#)

RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM)

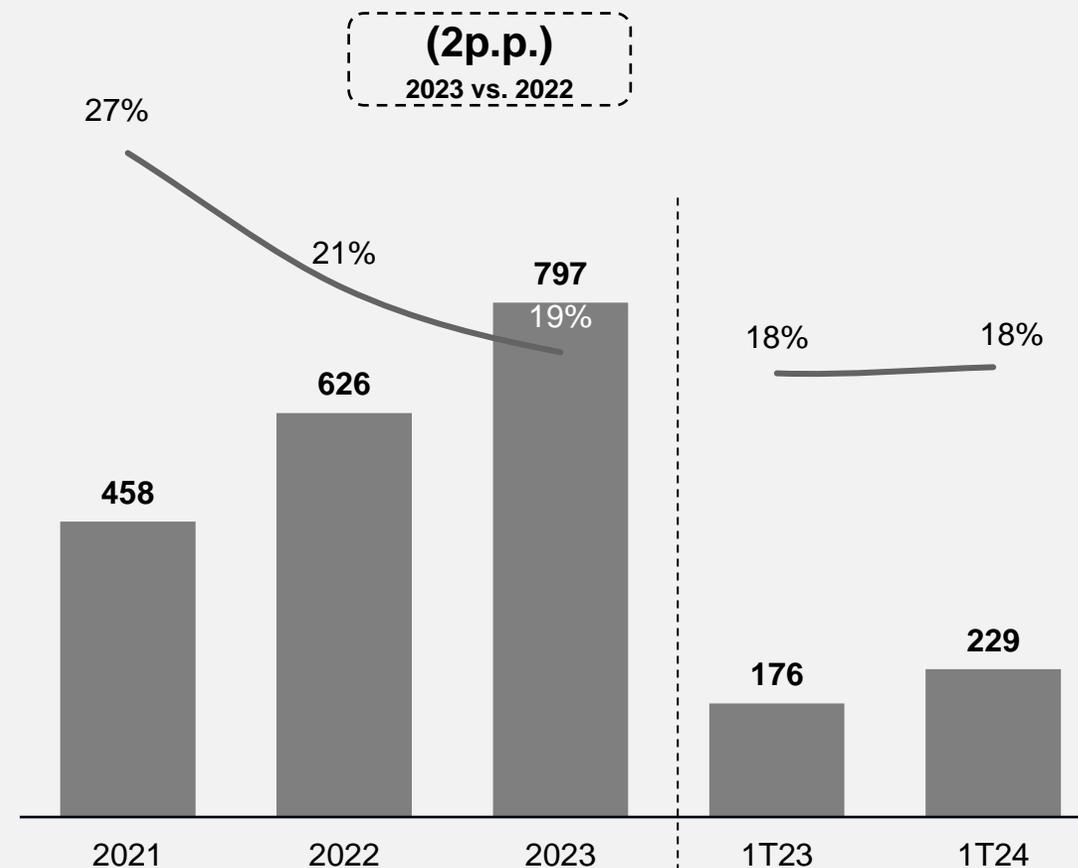


ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO PARA AUMENTAR A EFICIÊNCIA

MARGEM BRUTA CAIXA¹ (%)



DESPESAS E % DA RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM & %)

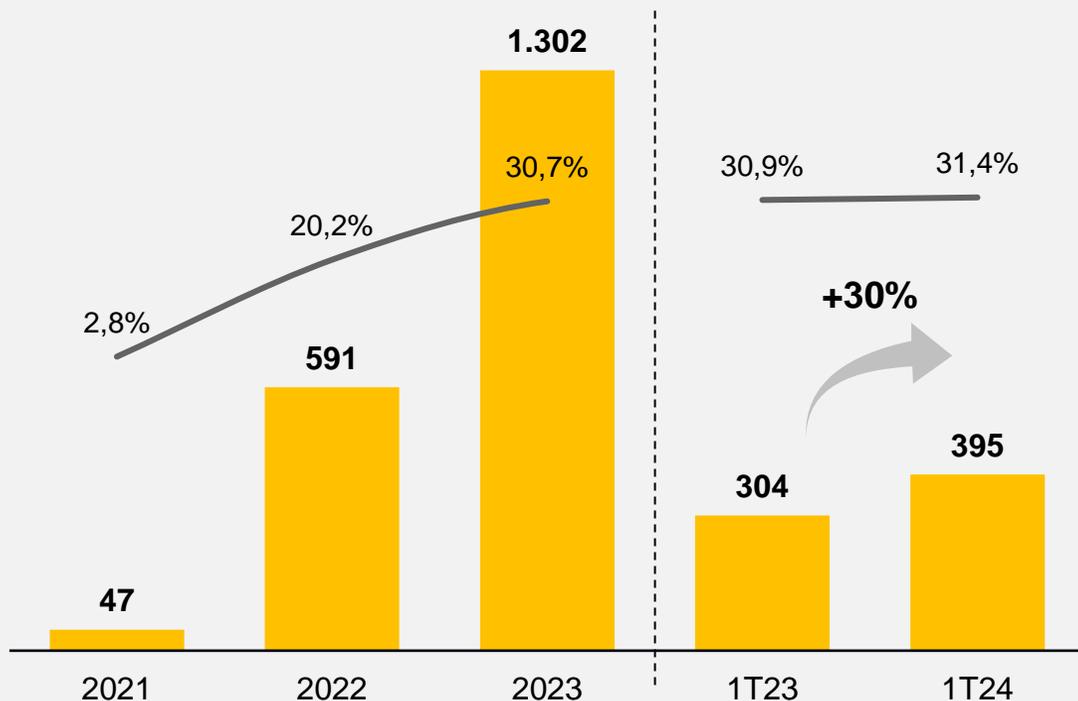


(1) Exclui impacto do IFRS 16

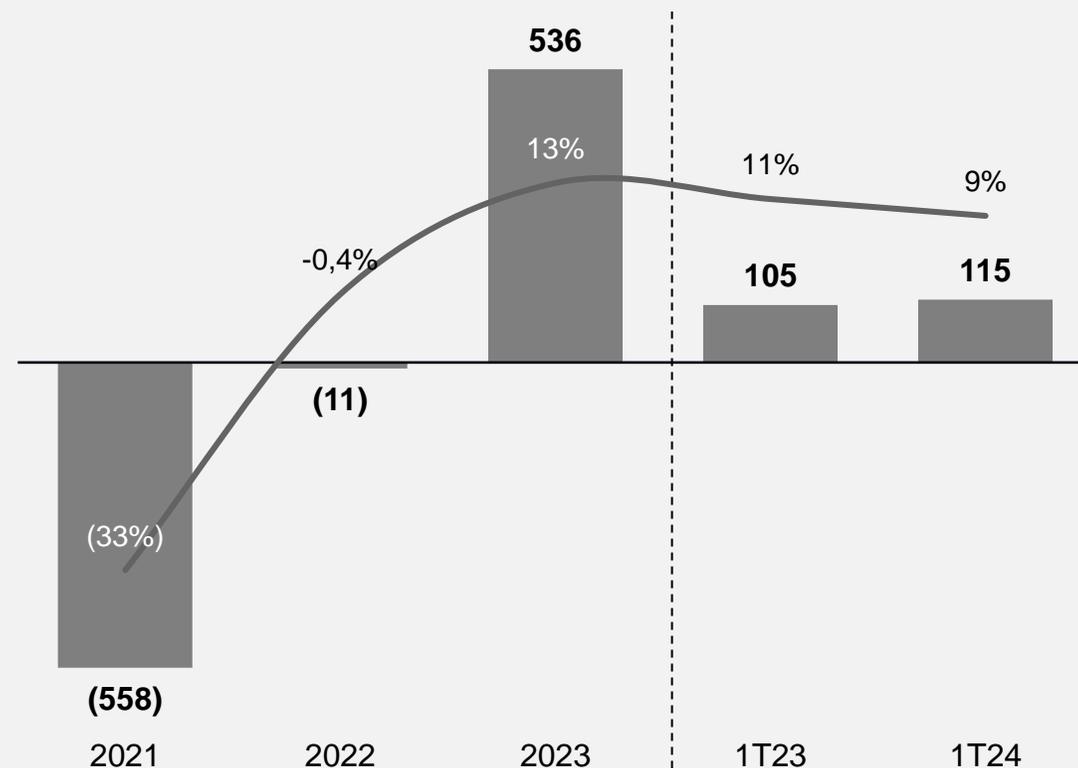
EBITDA ACUMULADO DOS ÚLTIMOS 12 MESES ATINGINDO PATAMAR RECORDE DE R\$1,4 BI

EBITDA AJUSTADO¹ & MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$ MM & %)

+10,5 p.p
2022 vs. 2023



LUCRO LÍQUIDO & MARGEM LÍQUIDA RECORRENTES² (R\$ MM & %)



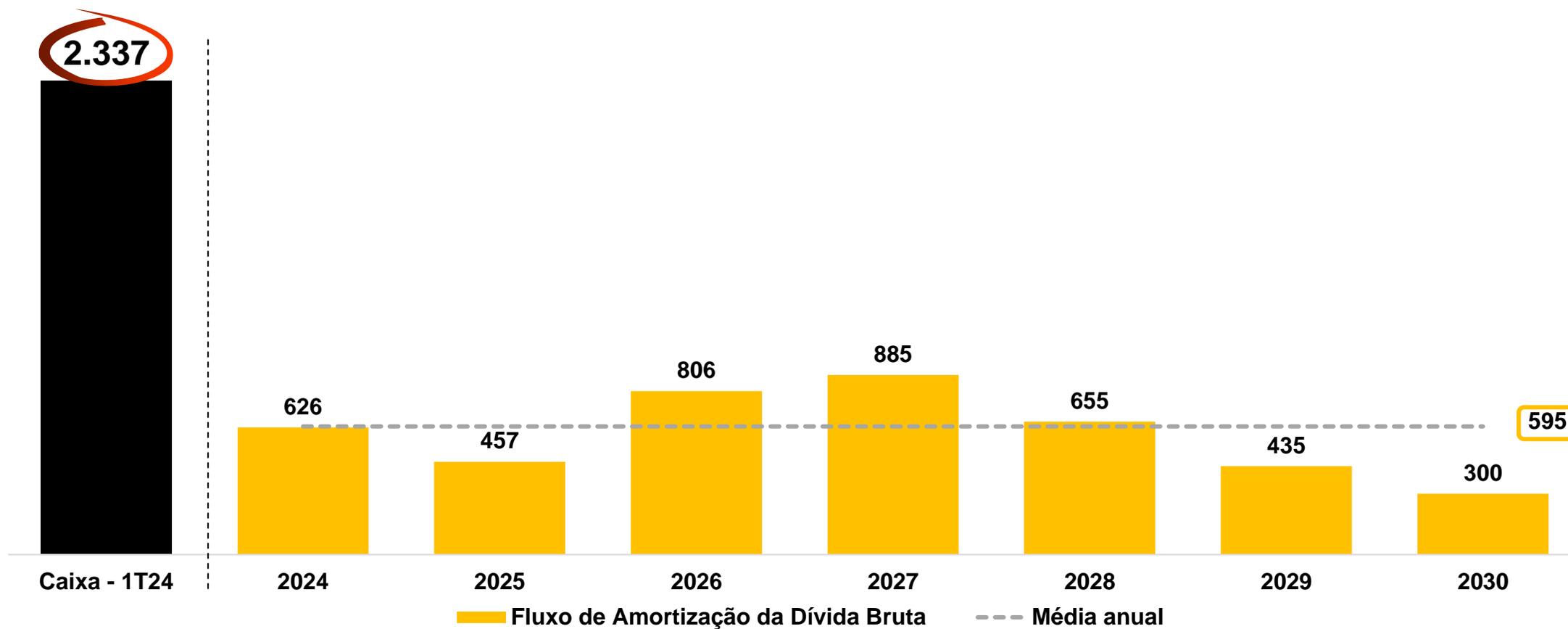
(1) Exclui o efeito positivo de R\$176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido a aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período
 (2) Exclui o impacto por dois efeitos não recorrentes referentes (i) ao 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 BI E PERFIL DE ENDIVIDAMENTO DE LONGO PRAZO

Posição financeira única no setor

Liquidez Financeira e Fluxo de Pagamentos da Dívida Bruta

(R\$ MM)¹



(1) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo ao final do 1T24

1



COMPANHIA #1 EM UM MERCADO AMPLO E EM RÁPIDO CRESCIMENTO, IMPULSIONADO POR TENDÊNCIAS SECULARES

2



MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO COM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO SUPERIORES

3



SÓLIDO HISTÓRICO FINANCEIRO COMBINANDO ALTO CRESCIMENTO E UNIT ECONOMICS ATRATIVO

4



OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS DE CRESCIMENTO E CRIAÇÃO DE VALOR

GRANDES OPORTUNIDADES PARA CRESCER COM RENTABILIDADE

Smart Fit - Academias



Maturação de Academias Existentes

- 31%¹ das academias ainda não atingiram a maturidade (normalmente ~24 meses para atingir os níveis de membros alvo)
- Potencial de crescimento adicional de receita através da capacidade atual das academias e *revenue management*



Novas Academias em Geografias Existentes

- Potencial significativo de *whitespace* nas geografias existentes
- Oportunidades de expansão totalmente mapeadas
- Perfil de maturação previsível para novas aberturas
- M&A oportunistas para acelerar o crescimento



Recompra de Franquias

- Caminho de crescimento com baixo risco
- Opções de compra em múltiplos atrativos

Conteúdo Digital Fitness



Continuar Expandindo a Experiência Digital

- Expansão geográfica para toda a região
- Criação de conteúdo como um pilar para aumentar o engajamento do usuário
- Aumentar o tráfego e a escalabilidade da plataforma

Add-Ons

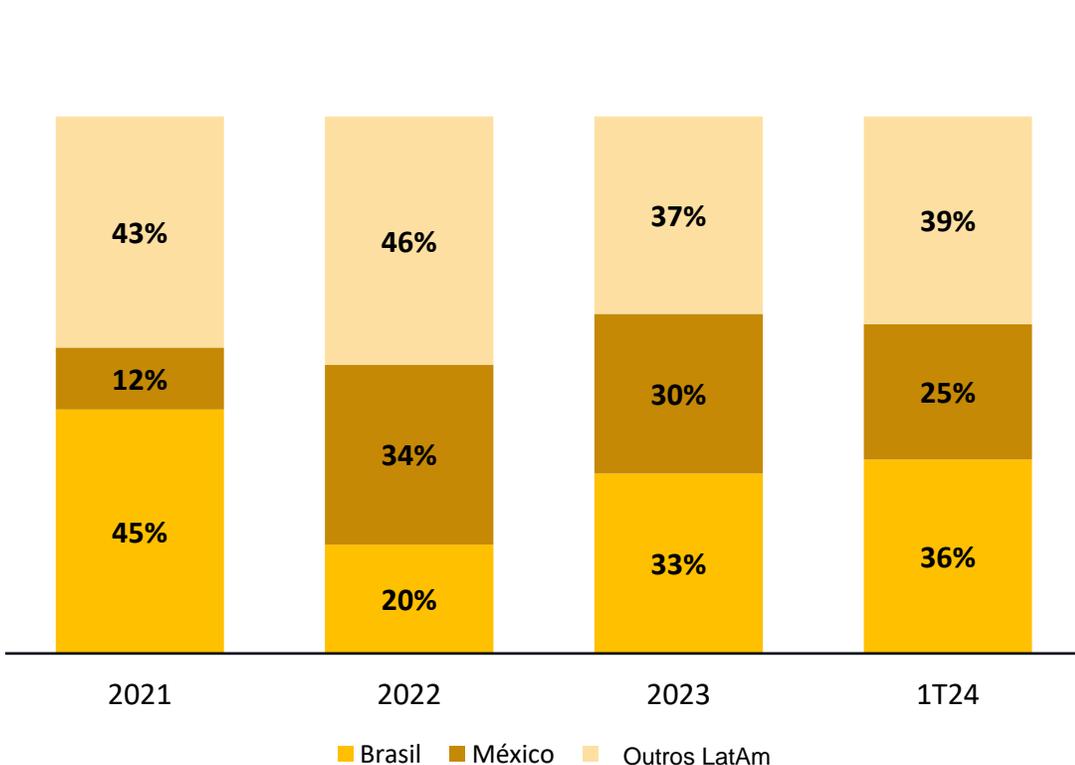


Novas Regiões e Receita Complementar

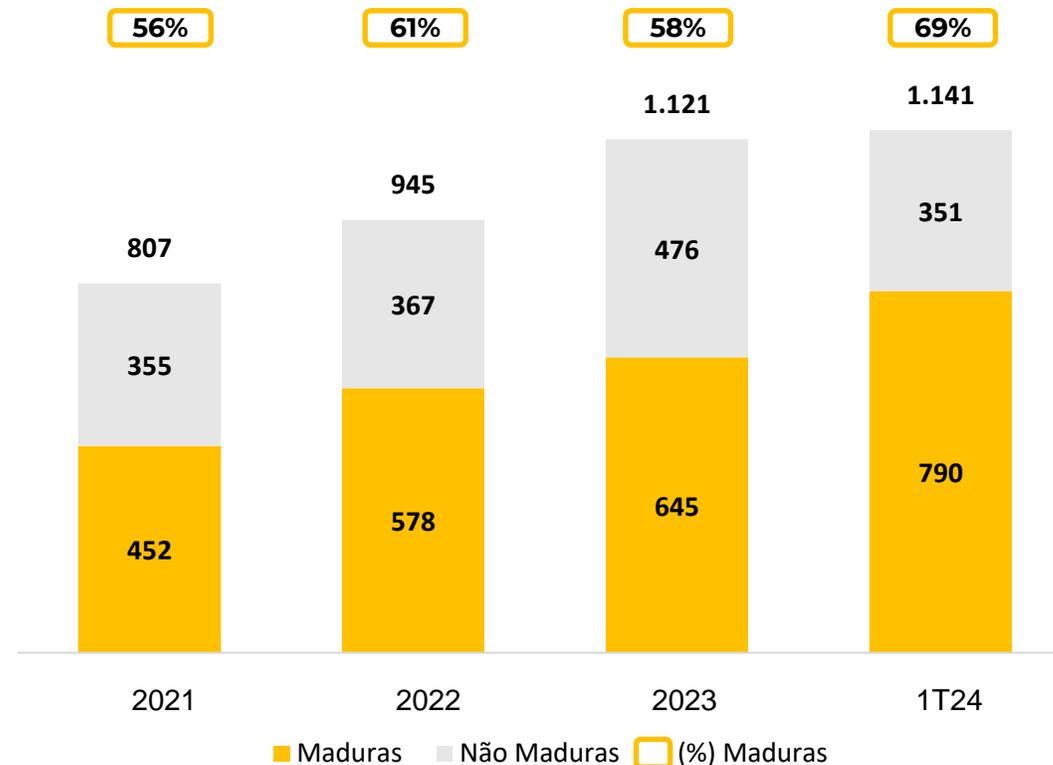
- Sinergia de clientes, com oportunidades de vendas adicionais em todo o ecossistema
- “*Add-on*” para aumentar o rendimento por membros, oferecendo produtos e serviços de valor agregado
- Novos países

ATUALIZAÇÃO DO PLANO DE EXPANSÃO

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA (% de academias)



COMPOSIÇÃO SMART FIT PRÓPRIAS POR AGING



(1) Uma unidade é considerada madura quando tiver pelo menos 24 meses de funcionamento no início do ano; Uma unidade está em maturação quando tem entre 12 e 24 meses de operação; Uma unidade é considerada nova quando tem até 12 meses de operação.

ESTAMOS CONFIANTES NO NOSSO FUTURO

MERCADO EM EXPANSÃO
BENEFICIADO POR
TENDÊNCIAS SECULARES



LÍDER ABSOLUTO NA
REGIÃO COM ESCALA E
RENTABILIDADE

HISTÓRICO DE EXECUÇÃO
COMPROVADO COM EQUIPE
DE GESTÃO EXPERIENTE

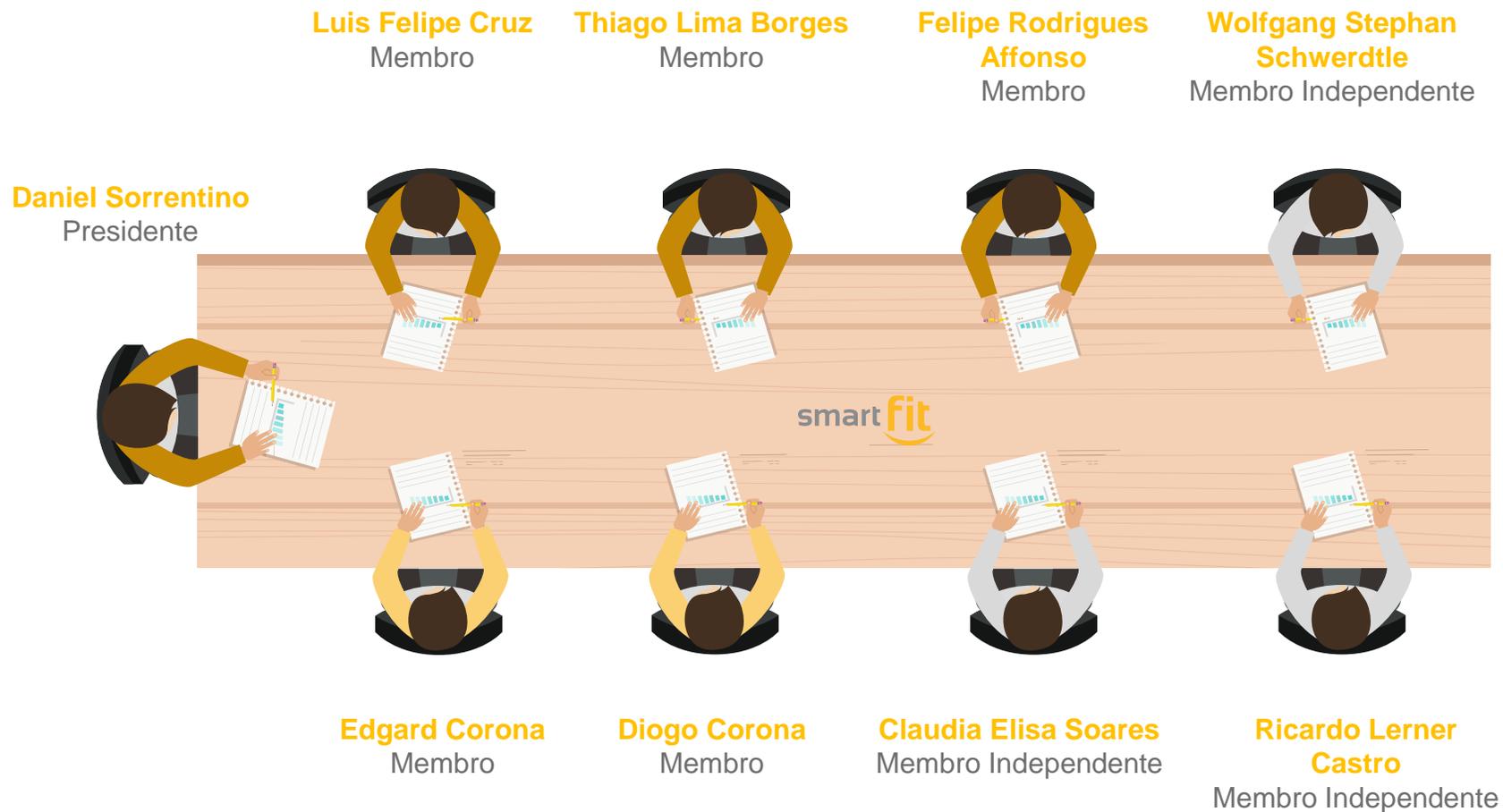


MÚLTIPLAS AVENIDAS DE
CRESCIMENTO COM
OPORTUNIDADES DE
CONSOLIDAÇÃO DE MERCADO



APÊNDICE B

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO¹ ATIVO E FORTE BASE DE INVESTIDORES



(1) Os membros do Conselho de Administração foram eleitos na Assembleia Geral Ordinária de 25 de abril de 2024.

BIO RITMO E STUDIOS¹

Marca rentável com estúdios que apoiam a inovação

BIO RITMO

Academias *Premium*



28
Academias

53 mil
Membros

R\$279-599
Mensalidade

smart **fit**



loga, boxe, *bootcamp*, hipertrofia e *pilates*



23
Academias

5 mil
Membros

R\$314-549
Mensalidade

(1) Dados de março de 2024

ESTRATÉGIA ESG



 **Elaboração da 1ª matriz de materialidade**
Definição das diretrizes de sustentabilidade e iniciativas dos próximos anos

 **Início dos estudos de impacto do nosso negócio**
Avanços no processo de levantamento dos dados para os temas mais relevantes

PILAR AMBIENTAL



 **148 unidades¹ operando Mercado Livre ou Geração distribuída**
+2,5x o número de unidades ao final de 2022, com redução dos custos por kWh utilizado

 **224 unidades² com sistema de automação de ar condicionado**
Adição de 149 unidades no sistema vs. 2022 e maior eficiência energética

PILAR SOCIAL



 **Iniciativa global promovida junto a UNICEF**
Selo de “Espaço Solidário à Infância” para as unidades do Grupo Smart Fit

 **+200 campanhas de doações em todos países que atuamos**
Arrecadação de diversos itens, apoiando o desenvolvimento social local.

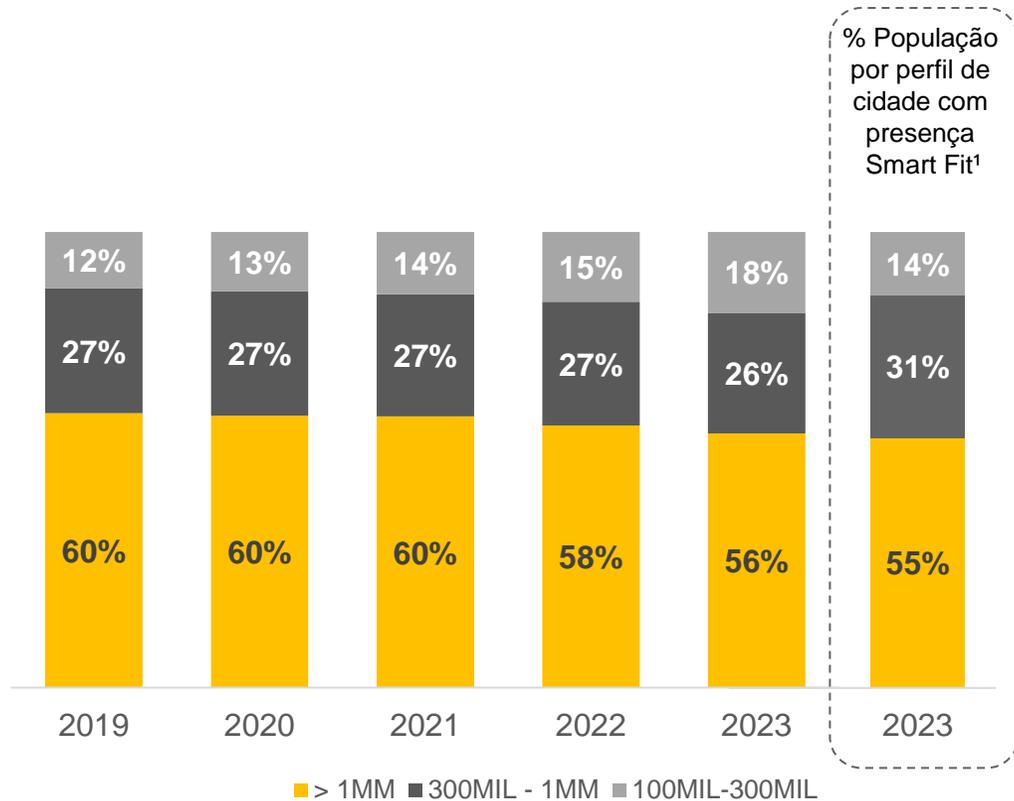
**PUBLICAÇÃO DO 1º RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE
COM BASE NA METODOLOGIA DA GLOBAL REPORTING INITIATIVE (GRI)**

(1) Considera apenas unidades no Brasil operando com os Projetos de energia no Mercado Livre ou Geração Distribuída.
(2) Considera unidades no Brasil, México e Colômbia.

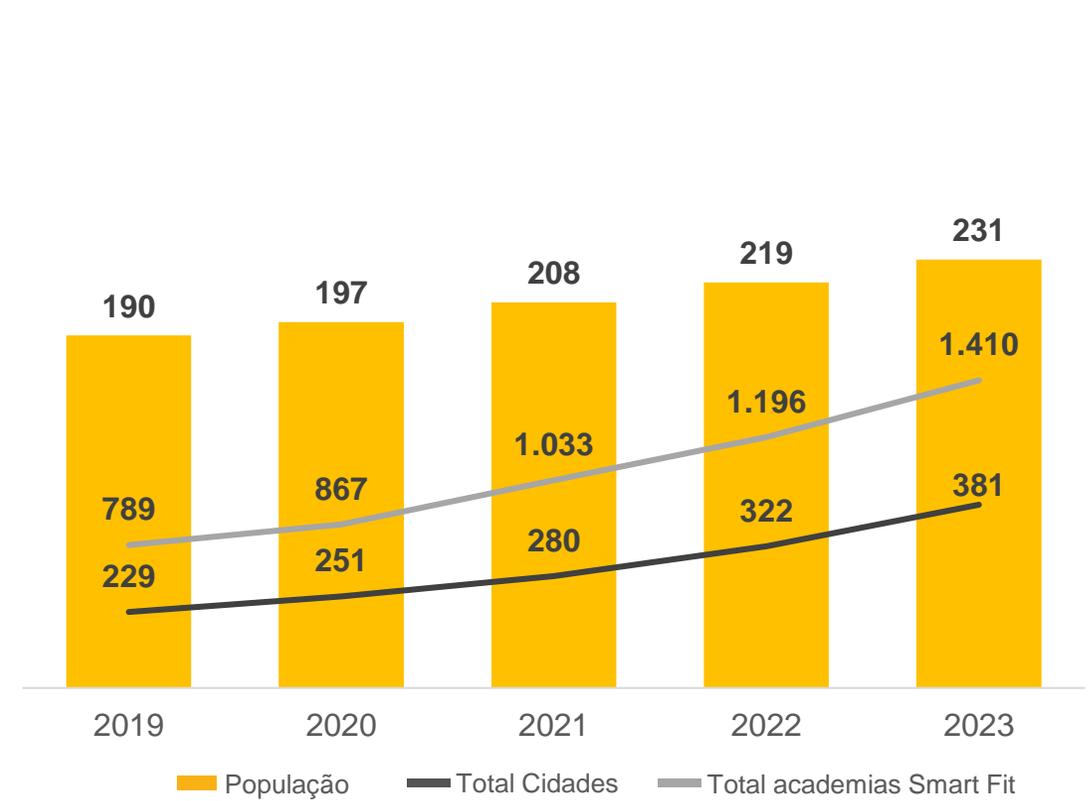
REDE CAPILARIZADA COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO smart fit

Captura de oportunidades de crescimento em diferentes perfis de cidade

REDE DE ACADEMIAS POR PERFIL DE CIDADE (%)



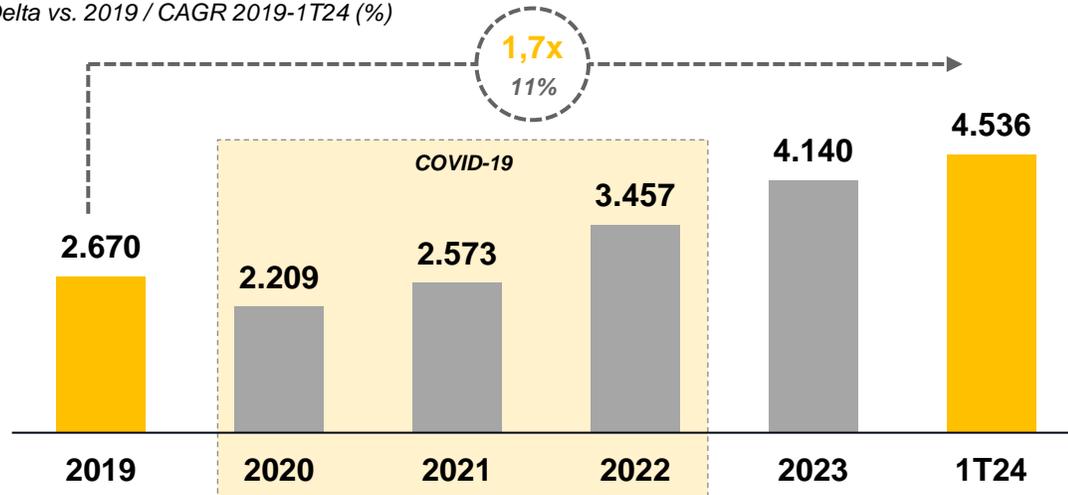
NÚMERO DE CIDADES E POPULAÇÃO COM PRESENÇA SMART FIT (%)



Performance do lucro bruto das unidades sem correlação ($R^2=0,0008$) com o perfil da cidade em quantidade de habitantes, reforçando o potencial de crescimento da Companhia

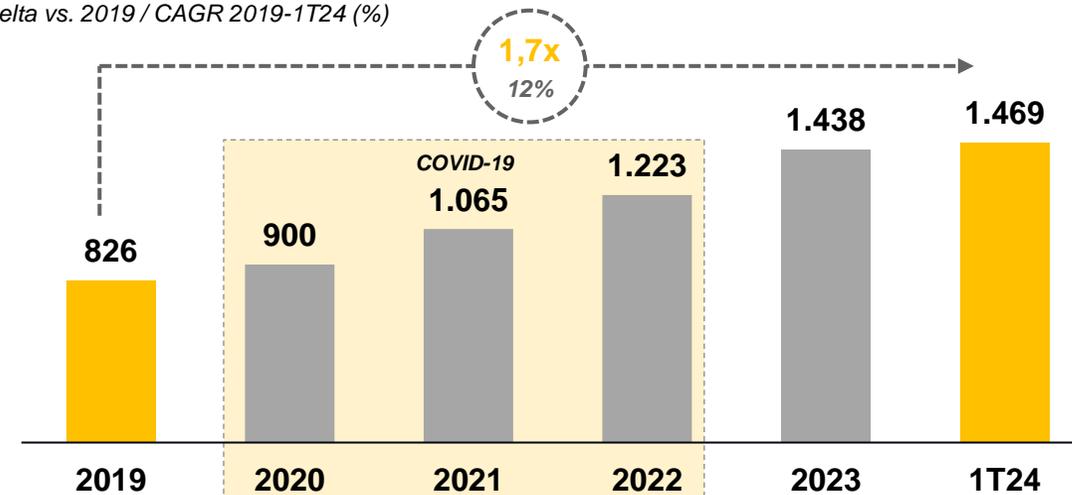
CLIENTES EM ACADEMIAS ('000)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-1T24 (%)



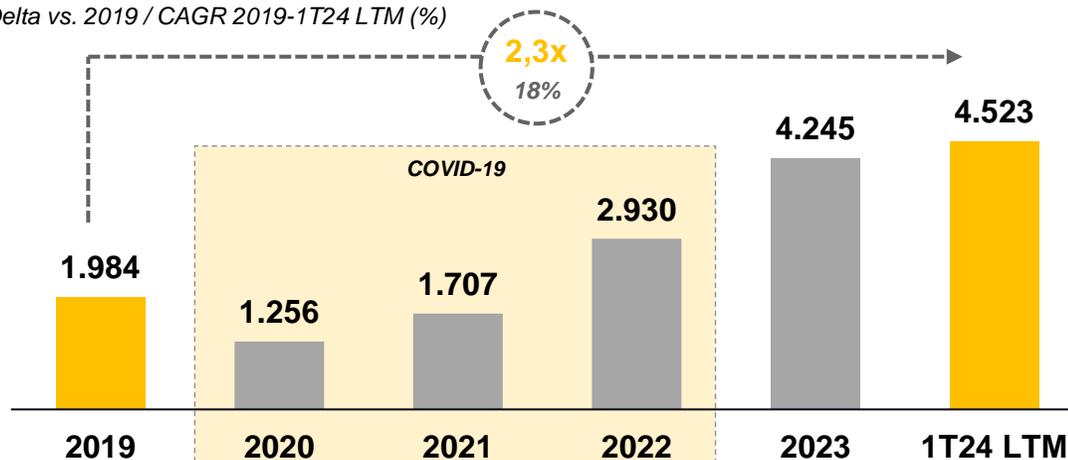
ACADEMIAS

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-1T24 (%)



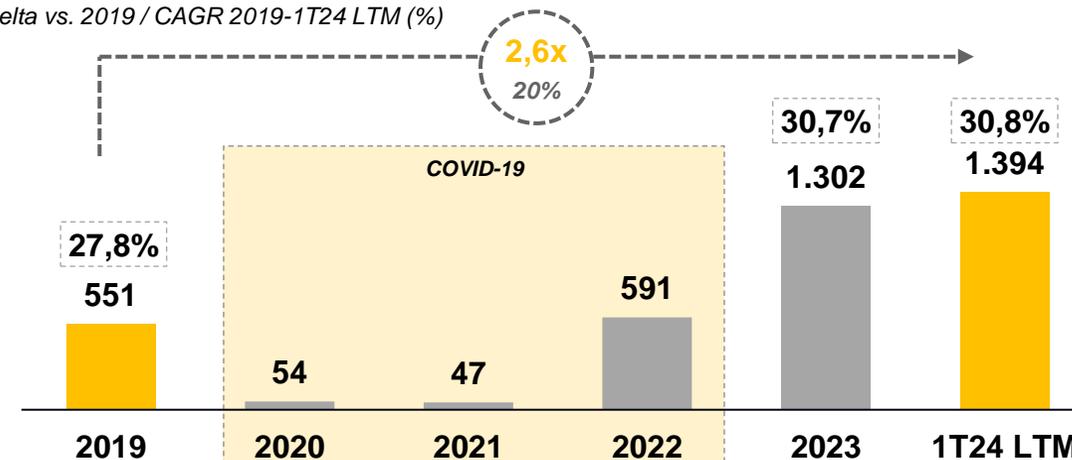
RECEITA (R\$M)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-1T24 LTM (%)



EBITDA^(1,2) (R\$M)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-1T24 LTM (%)



(1) Exclui impacto do IFRS 16; (2) Exclui ganho de R\$ 176,6 milhões no 2T23, obtido com a reavaliação da participação existente de 50% do Panamá

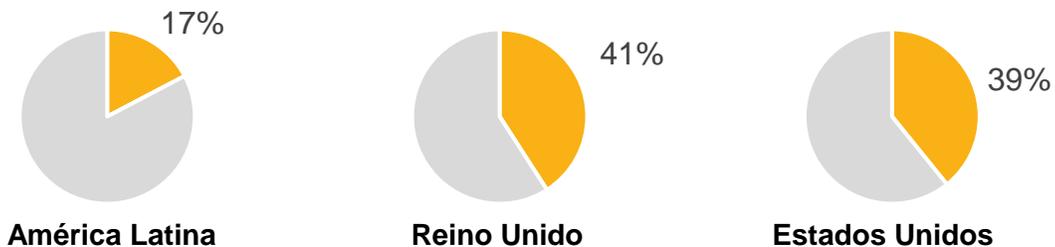
... BENEFICIANDO-SE DE UM MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO

Smart Fit atingiu 12,8% de participação de mercado, crescendo ~7x mais rápido que a indústria fitness na América Latina

APROVEITANDO-SE DE UM MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO...

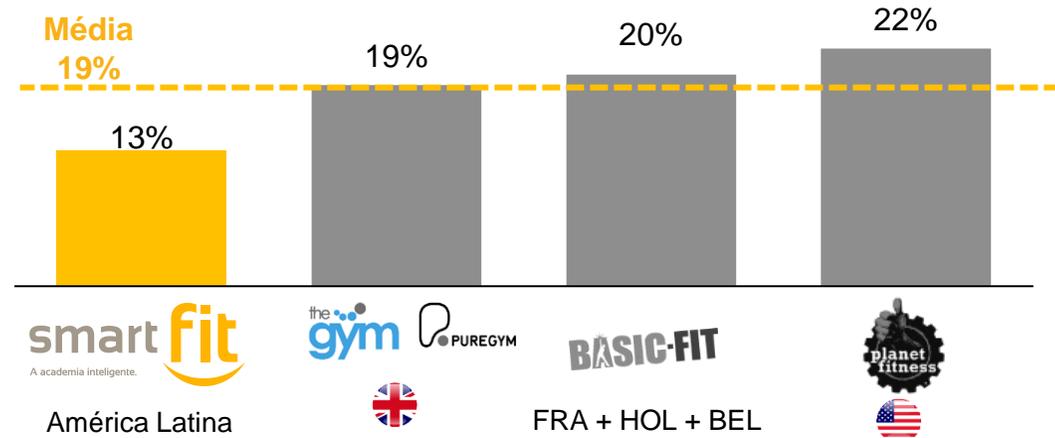
PARTICIPAÇÃO DAS TOP 5 ACADEMIAS

em # de membros – 2019 (%)



PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PLAYERS

em # de membros – 2019 (%)

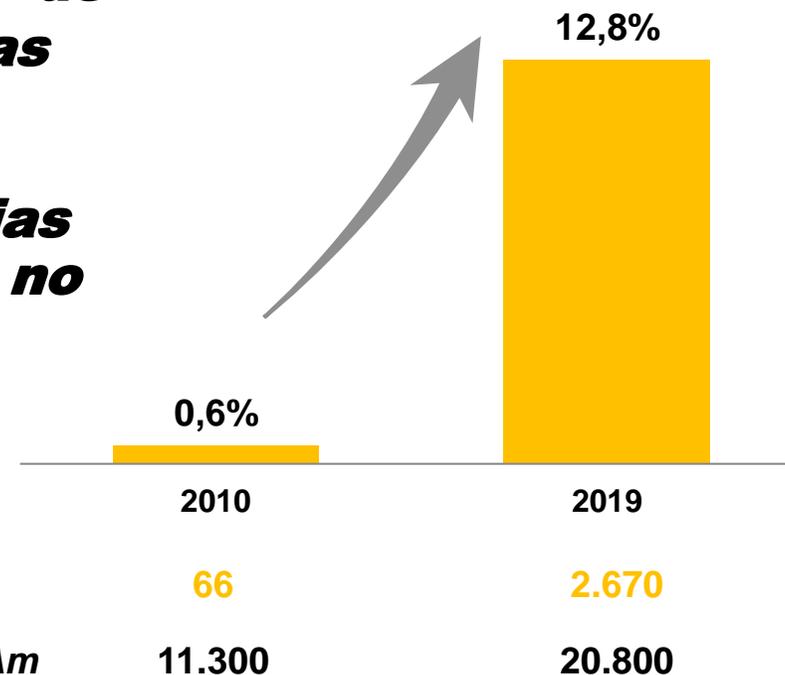


... PARA CONSOLIDAR NOSSA POSIÇÃO DE LIDERANÇA

MARKET SHARE DE MEMBROS EM ACADEMIAS NA AMÉRICA LATINA

membros ('000)

Rede #1 de academias que mais cresce (academias próprias) no mundo¹



Mercado LatAm

MELHORIAS CONSTANTES NO PRODUTO

Iniciativas para atender as principais demandas dos alunos, que geram maior produtividade e uma experiência cada vez melhor dentro das academias

Mudança de hábito dos alunos com maior procura por exercícios de força



AUMENTO DA OFERTA DE EXERCÍCIOS DE FORÇA



- ✓ Programa para ampliar a oferta de exercícios de força, com adição de equipamentos;
- ✓ Início em 2023, contemplando centenas de unidades – principalmente no Brasil. Pipeline de 2024 já em implementação;
- ✓ Investimento de R\$37 milhões em 2023, compondo o montante do capex de manutenção, que representou 6,1% da receita bruta das Smart Fit maduras.



As unidades do programa tiveram um aumento de acessos de 9,4% e +9 no NPS em fev/24 vs. fev/23

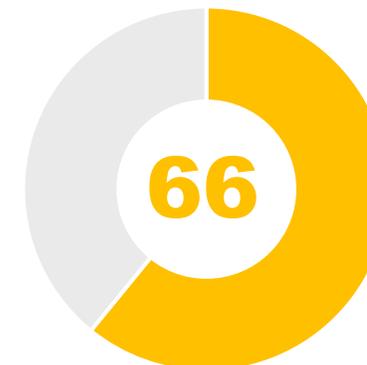
Musculação para garantir saúde, bem-estar físico e mental

Estudos científicos comprovam a eficácia da musculação para emagrecimento e longevidade

Mudança comportamental, independente do gênero e da idade

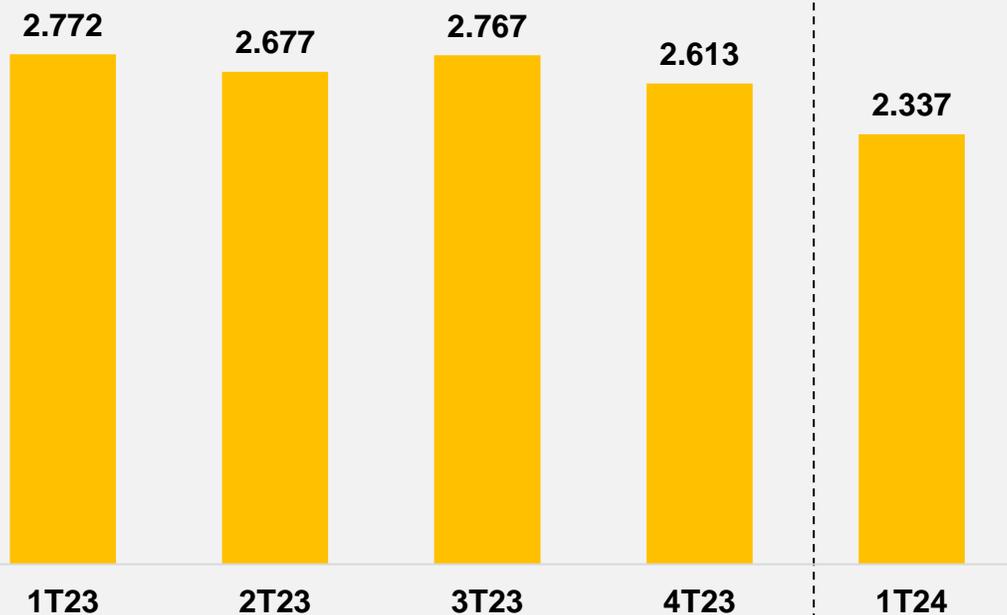
Satisfação do cliente Smart Fit

NPS (Net Promoter Score) – Mar/2024

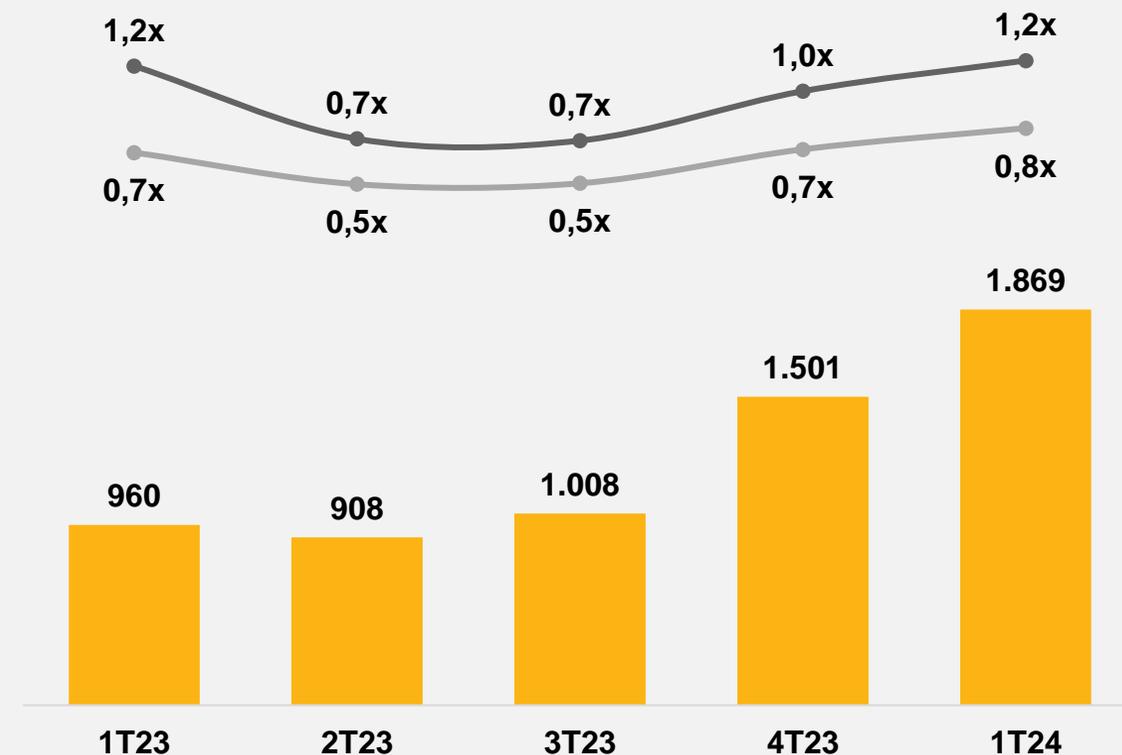


vs. 56 em Mar/23

POSIÇÃO DE CAIXA (R\$ M)



DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ M) E ALAVANCAGEM FINANCEIRA



■ Dív. Líquida¹
 — Alavancagem Financeira - Covenant²
 — Alavancagem Financeira³

(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;

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS^a (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Receita bruta	1.343,6	1.050,8	28%	1.209,8	11%
Receita líquida	1.259,9	981,9	28%	1.131,2	11%
Custo caixa dos serviços ^b	(624,5)	(488,5)	28%	(567,0)	10%
Lucro bruto caixa^b	635,4	493,5	29%	564,2	13%
<i>Margem bruta caixa</i>	<i>50,4%</i>	<i>50,3%</i>	<i>0,2 p.p.</i>	<i>49,9%</i>	<i>0,6 p.p.</i>
Custos pré-operacionais	(7,8)	(2,6)	205%	(13,5)	(42%)
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	643,3	496,0	30%	577,6	11%
<i>Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais</i>	<i>51,1%</i>	<i>50,5%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>51,1%</i>	<i>(0,0) p.p.</i>
SG&A	(239,1)	(191,6)	25%	(229,4)	4%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>19,0%</i>	<i>19,5%</i>	<i>(0,5) p.p.</i>	<i>20,3%</i>	<i>(1,3) p.p.</i>
Despesas com vendas ^c	(95,1)	(76,8)	24%	(87,8)	8%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>7,5%</i>	<i>7,8%</i>	<i>(0,3) p.p.</i>	<i>7,8%</i>	<i>(0,2) p.p.</i>
Despesas gerais e administrativas ^d	(126,7)	(94,8)	34%	(129,7)	(2%)
<i>% Receita Líquida</i>	<i>10,1%</i>	<i>9,7%</i>	<i>0,4 p.p.</i>	<i>11,5%</i>	<i>(1,4) p.p.</i>
Despesas pré-operacionais	(7,2)	(4,3)	65%	(9,8)	(27%)
Outras (despesas) receitas	(10,2)	(15,6)	(35%)	(2,1)	378%
Equivalência patrimonial	(1,1)	1,8	–	(2,7)	(61%)
EBITDA^e	395,3	303,7	30%	332,1	19%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>31,4%</i>	<i>30,9%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>29,4%</i>	<i>2,0 p.p.</i>
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais^f	410,3	310,6	32%	355,3	15%
<i>Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>32,6%</i>	<i>31,6%</i>	<i>0,9 p.p.</i>	<i>31,4%</i>	<i>1,2 p.p.</i>
Depreciação e amortização	(182,4)	(145,7)	25%	(166,1)	10%
Resultado financeiro	(70,0)	(31,5)	122%	(31,1)	125%
IRPJ & CSLL	(32,5)	(21,1)	54%	551,5	–
Lucro (prejuízo) líquido	110,4	105,3	5%	686,3	(84%)
<i>Margem líquida</i>	<i>8,8%</i>	<i>10,7%</i>	<i>(2,0) p.p.</i>	<i>60,7%</i>	<i>(51,9) p.p.</i>

(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. Veja seção "Lucro Bruto" para a memória de cálculo destas medições; (c) "Despesas com vendas" exclui despesas com aberturas de novas unidades (d) "Despesas gerais e administrativas" exclui depreciação e os efeitos do IFRS-16; (e) Veja seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (f) "EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais" exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades. Veja seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição.

ATIVO (R\$ milhões)	1T24	1T23
CIRCULANTE	3.239	3.430
Caixa e equivalentes de caixa	2.337	2.772
Clientes	449	301
Instrumentos financeiros derivativos	11	9
Outros Créditos	442	348
NÃO CIRCULANTE	11.508	9.008
Imobilizado	4.257	3.447
Ativos de direito de uso	3.998	3.293
Intangível	1.987	1.694
Investimentos	43	43
Outros ativos	1.224	532
TOTAL DO ATIVO	14.747	12.438

PASSIVO (R\$ milhões)	1T24	1T23
CIRCULANTE	2.227	2.091
Empréstimos	713	624
Passivos de arrendamentos	572	482
Fornecedores	341	290
Receita diferida	222	235
Contas a Pagar	0	73
Outros passivos	380	387
NÃO CIRCULANTE	7.227	5.980
Empréstimos	3.362	2.781
Passivos de arrendamentos	3.763	3.102
Outros passivos	101	97
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.293	4.366
Capital social	2.970	2.970
Reservas de capital	963	2.300
Reserva legal	771	0
Prejuízos acumulados	93	(1.293)
Outros resultados abrangentes	472	366
Participação não controladora	23	23
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	14.747	12.438

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS					
Resultado do Período	94,5	83,9	13%	636,6	(85%)
Depreciações e amortizações	325,8	268,8	21%	305,6	7%
Baixa de intangível e imobilizado	5,9	17,0	(65%)	1,8	218%
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	125,4	119,5	5%	125,1	0%
Juros provisionados sobre arrendamentos	96,3	79,9	21%	92,5	4%
Outros	(51,0)	(66,3)	(23%)	(321,1)	(84%)
Variação no capital de giro	(187,7)	21,2	-	(248,2)	(24%)
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	409,1	524,0	(22%)	592,3	(31%)
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(49,1)	(54,6)	(10%)	(166,3)	(70%)
Juros pagos sobre arrendamentos	(95,6)	(79,0)	21%	(91,5)	4%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(16,2)	(2,7)	-	(13,8)	17%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	248,3	387,6	(36%)	320,7	(23%)

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO					
Adições do ativo imobilizado	(299,8)	(224,9)	33%	(534,4)	(44%)
Adições do ativo intangível	(10,0)	(3,5)	189%	(8,0)	25%
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(45,7)	(8,2)	-	(7,2)	531%
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(181,8)	(85,9)	112%	(12,5)	-
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	(0,4)	-	-	-	-
Aplicações financeiras	166,9	299,7	(44%)	19,6	752%
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	(26,2)	(2,3)	-	4,9	-
Pagamento de contraprestação contingente	-	(0,5)	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(396,9)	(25,5)	n.m.	(537,6)	(26%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO					
Pagamento de empréstimos e custos	(249,1)	(194,4)	28%	(365,4)	(32%)
Captação de empréstimos	387,1	36,4	-	770,2	(50%)
Pagamento de arrendamento	(136,2)	(118,5)	15%	(122,6)	11%
Outros	(0,7)	(4,9)	(87%)	(266,9)	(100%)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	1,1	(281,4)	-	15,3	(93%)
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.					
	(147,5)	80,6	-	(201,6)	(27%)
Saldo inicial	1.103,4	1.251,4	(12%)	1.314,3	(16%)
Saldo final	961,8	1.337,1	(28%)	1.103,4	(13%)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	5,9	5,0	18%	(9,2)	-

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ milhões)	2023	2022	2023 vs. 2022
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Resultado do Período	1.044,2	(86,1)	-
Depreciações e amortizações	1.157,4	902,3	28%
Baixa de intangível e imobilizado	35,4	49,8	(29%)
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	481,2	419,8	15%
Juros provisionados sobre arrendamentos	342,6	277,9	23%
Outros	(728,0)	(298,6)	144%
Varição no capital de giro	(182,0)	(70,5)	158%
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	2.150,8	1.194,7	80%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(453,0)	(361,8)	25%
Juros pagos sobre arrendamentos	(338,9)	(273,6)	24%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(48,6)	(25,4)	91%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	1.310,3	533,8	145%

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA (R\$ milhões)	2023	2022	2023 vs. 2022
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
Adições do ativo imobilizado	(1.321,6)	(1.004,6)	32%
Adições do ativo intangível	(15,2)	(17,0)	(11%)
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(24,9)	(18,2)	36%
Recebimento por venda de imobilizado	19,7	19,2	3%
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(105,5)	-	-
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-	(5,3)	-
Aplicações financeiras	462,0	379,0	22%
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	(7,5)	1,0	-
Pagamento de contraprestação contingente	(0,5)	(1,3)	(61%)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(993,4)	(647,3)	53%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Pagamento de empréstimos e custos	(802,6)	(942,5)	(15%)
Captação de empréstimos	1.099,5	819,4	34%
Pagamento de arrendamento	(490,2)	(391,4)	25%
Aumento de capital - controladores	-	-	-
Outros	(278,6)	(13,8)	n.m
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(471,8)	(528,2)	(11%)
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.			
Saldo inicial	1.251,4	1.957,8	(36%)
Saldo final	1.103,4	1.251,4	(12%)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	6,9	(64,7)	-