

APRESENTAÇÃO
DE **RESULTADOS**
3T24



BIORITMO



TOTALPASS



ONE
PILES



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 3T24

- > **RECORDE DE 285 ACADEMIAS** ADICIONADAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES, ATINGINDO 1.591 UNIDADES NO 3T24 (+22% VS. 3T23)
- > BASE DE ALUNOS EM ACADEMIAS ATINGIU **4,8 M** NO 3T24, **CRESCIMENTO DE 18%** VS. 3T23
- > **EXPRESSIVO CRESCIMENTO DE 31% DA RECEITA LÍQUIDA** VS. 3T23, SUPERANDO R\$1,4 BI NO 3T24 (+5% VS. 2T24)
- > **MARGEM BRUTA CAIXA DE 49,7%** NO 3T24, COM SÓLIDOS RESULTADOS NAS ACADEMIAS MADURAS¹ E EM MATURAÇÃO
- > **EBITDA RECORDE** DE R\$442 M NO 3T24 (**+35% VS. 3T23**), COM **GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$379 M**, UMA CONVERSÃO DE 86%
- > **LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE² DE R\$124M** NO 3T24, **CRESCIMENTO DE 22%** VS. 3T23

smart fit



(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário
(2) Exclui o impacto referente à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica e despesas financeiras não-recorrentes no 3T24 de R\$5,3 milhões após IR/CSLL, referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão de debêntures e demais iniciativas de *liability management*



SMART FIT, 3ª MAIOR¹ REDE DO MUNDO

Liderança absoluta LatAm com sólidas tendências seculares

CRESCENTE DEMANDA POR SERVIÇOS FITNESS E DE BEM-ESTAR



A demanda por serviços **fitness** no México deve crescer **5x nos próximos 10 anos**.



82% dos consumidores dos EUA consideram **o bem-estar uma prioridade máxima**.

IMPULSIONADO PELOS SEGMENTOS HIGH-VALUE/LOW-PRICE E STUDIOS



A expansão no Brasil é **amplamente impulsionada pelo mercado high-value & low-price**.



Para o futuro, é esperado que os segmentos **high-value & low-price e studios** liderem o mercado na América Latina.

O grupo Smart Fit está bem posicionado para continuar crescendo e capturando as sólidas oportunidades do mercado fitness

RANKING GLOBAL 2023

		# academias próprias
#1	BASIC-FIT	1.402
#2	RIZAP GROUP	1.225
#3	smart fit	1.144
#4	LA FITNESS	700

#3 rede de academias próprias do mundo

RANKING AMÉRICA LATINA 2023

		# academias
#1	smart fit	1.438
#2	Player 2	154
#3	Player 3	152
#4	Player 4	136

#1 rede da América Latina 9x maior vs. #2





NOVO GUIDANCE DE ABERTURAS DE ACADEMIAS 2024



Projeção de 280-300 aberturas líquidas em 2024, um incremento de 35%¹ frente as 215 de 2023

ACELERAÇÃO NO RITMO DE EXPANSÃO DE 2024

Guidance anterior

240 - 260
academias



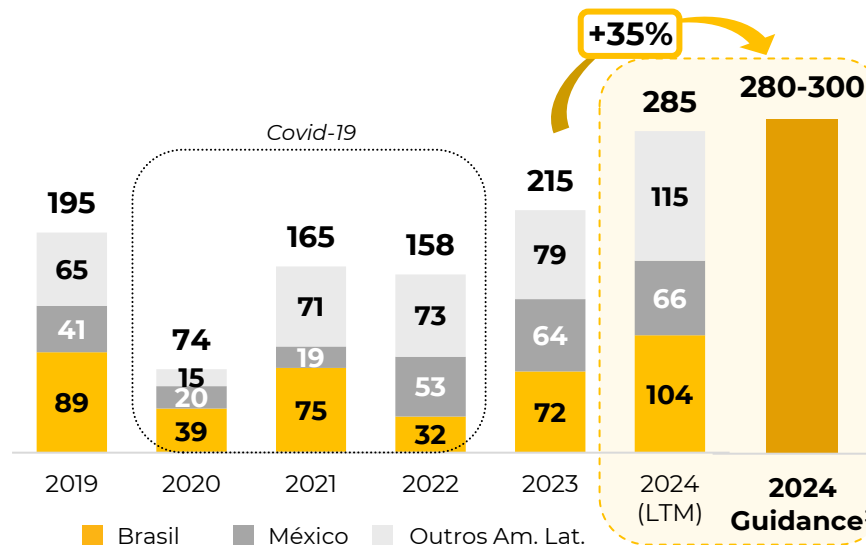
Novo Guidance

280 - 300
academias

Racional do incremento do guidance

- ✓ Combinação entre **performance consistente das unidades maduras e sólido ramp-up dos novos vintages**
- ✓ Condições de mercado **favoráveis**
- ✓ **Sólido know-how** para seleção de pontos e operação das academias
- ✓ **Relacionamento de longa data** com parceiros estratégicos imobiliários

NÚMERO DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DE ACADEMIAS



PRESEÇA EM 15 PAÍSES



Goiânia | Brasil



San Isidro | Panamá



Tuluá | Colômbia



Coahuila | México

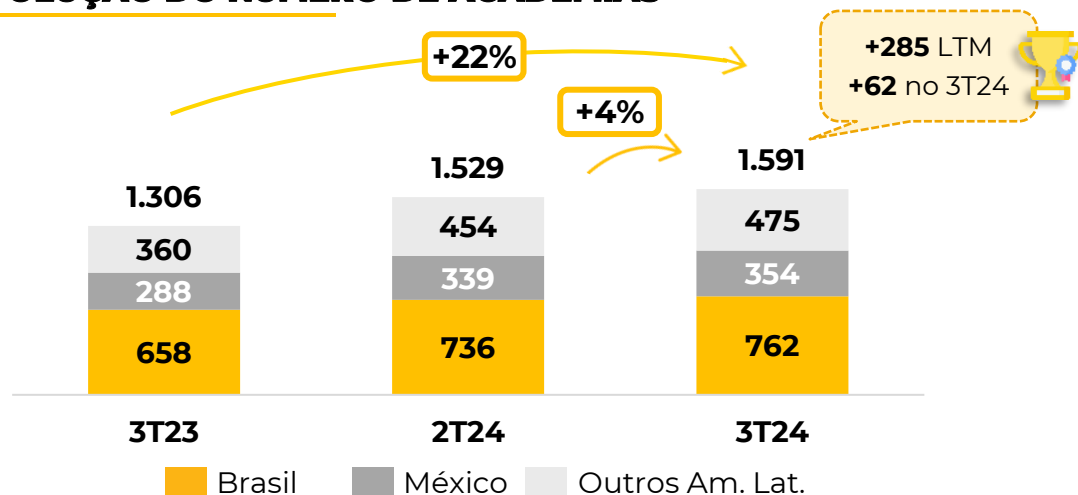
(1) Considera o ponto médio do guidance de 280 a 300 adições líquidas de academias em 2024, conforme Fato Relevante divulgado em 06/02/2024 e revisado em 07/11/2024



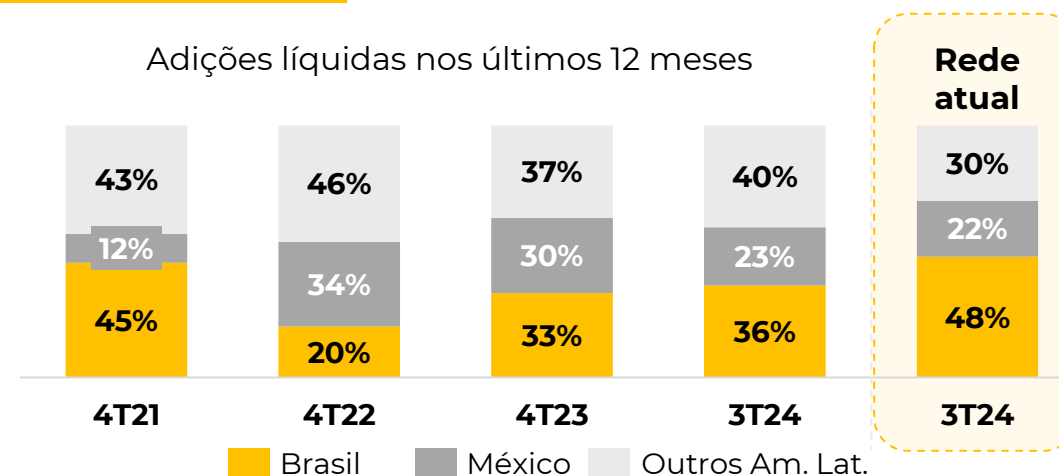
EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Adição recorde de 285 academias no LTM, totalizando 1.591 academias

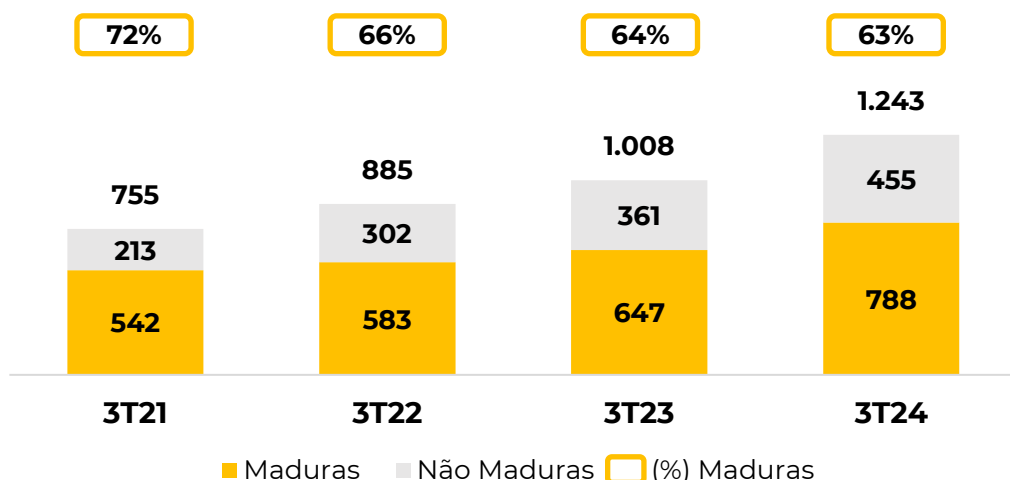
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹



COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO

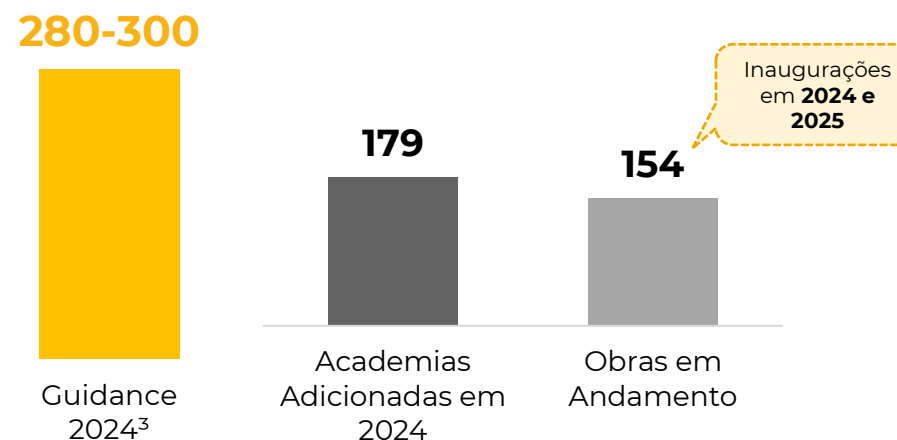


EVOLUÇÃO ACADEMIAS PRÓPRIAS SMART FIT POR AGING²



PIPELINE DE EXPANSÃO DE ACADEMIAS

Data base: 31/10/2024



(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 e revisado em 07 de novembro de 2024

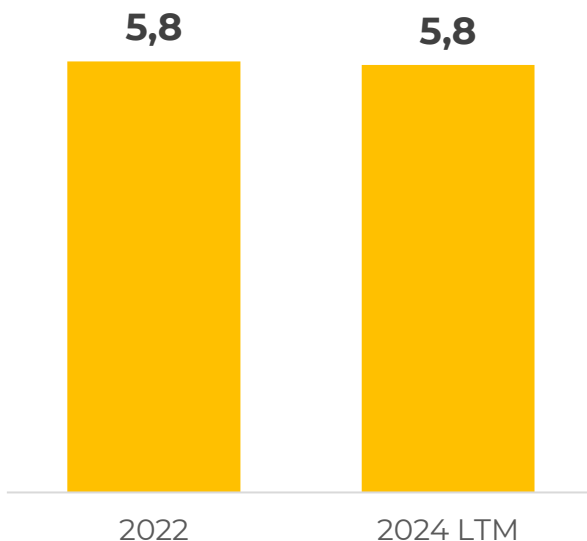


EFICIÊNCIA COMO PILAR PARA EXPANSÃO

Busca constante por eficiência, mantendo a proposta de valor e reforçando os diferenciais competitivos

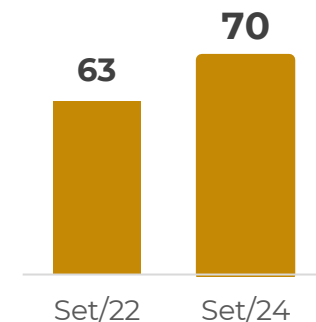
Eficiência no Capex, preservando experiência diferenciada

Evolução CAPEX/Unidade (R\$ M)



Sendo, aproximadamente:
70%: Obra civil, adequações estruturais e design
30%: Equipamentos de musculação, cardio e peso livre

Evolução NPS (Net Promoter Score)



Evolução Inflação (2022 até out/24)

9%	9%	15%
Brasil	México	Colômbia

Principais pilares estratégicos para expansão

Garantem a experiência premium, com eficiência no processo



Sofisticado processo de seleção de ponto comercial

Wishlist pautada em dados e intensa análise local



CARDIO



MUSCULAÇÃO



Layout eficiente e funcional

Alta produtividade por m², garantindo otimização de capex e experiência fluida



PESO LIVRE



AULAS COLETIVAS
Em algumas unidades



Equipamentos com alta qualidade

Durabilidade garante performance com alta disponibilidade para uso durante os treinos



Arquitetura moderna

Inovação com design moderno e sofisticado

Sólida governança e time com extenso know-how

Processo estruturado e maduro na abertura e operação de academias



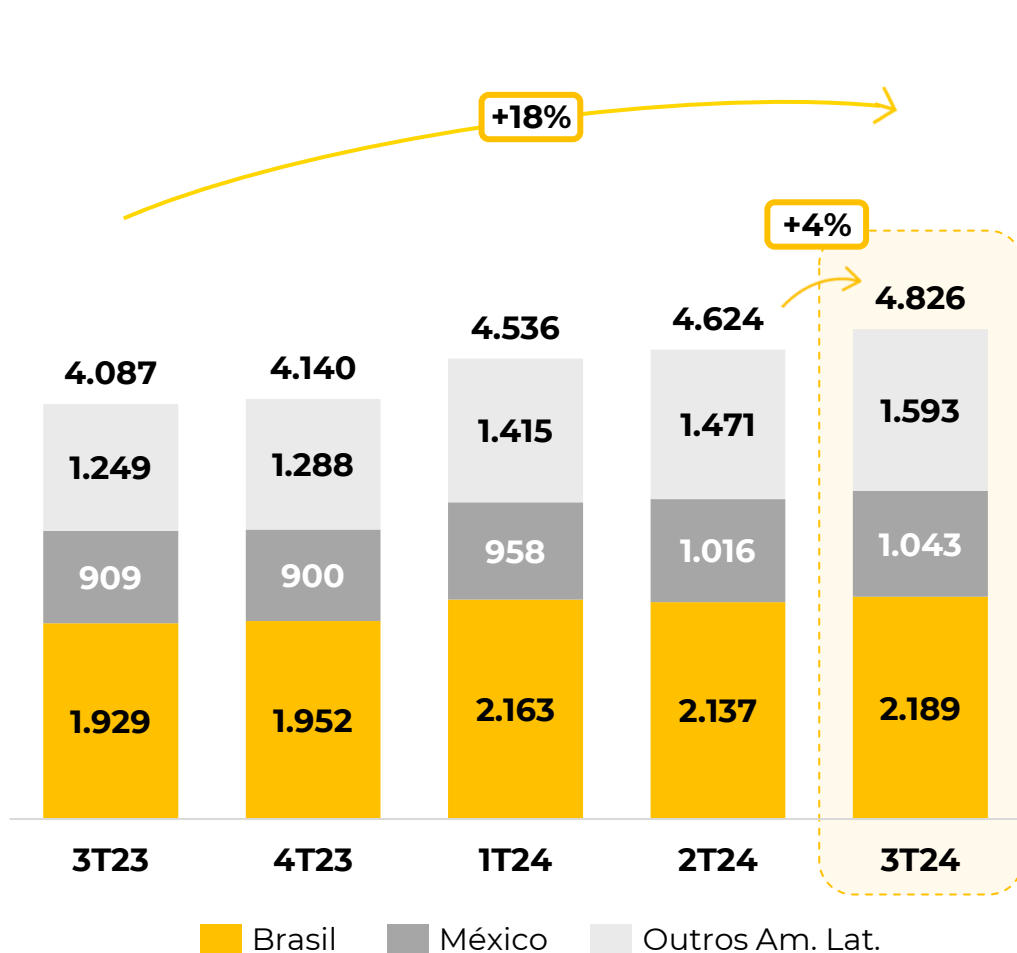
CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



No 3T24, a base de clientes em academias atingiu 4,8 M (+18% vs. 3T23), com a adição de 686 mil alunos no acumulado de 2024

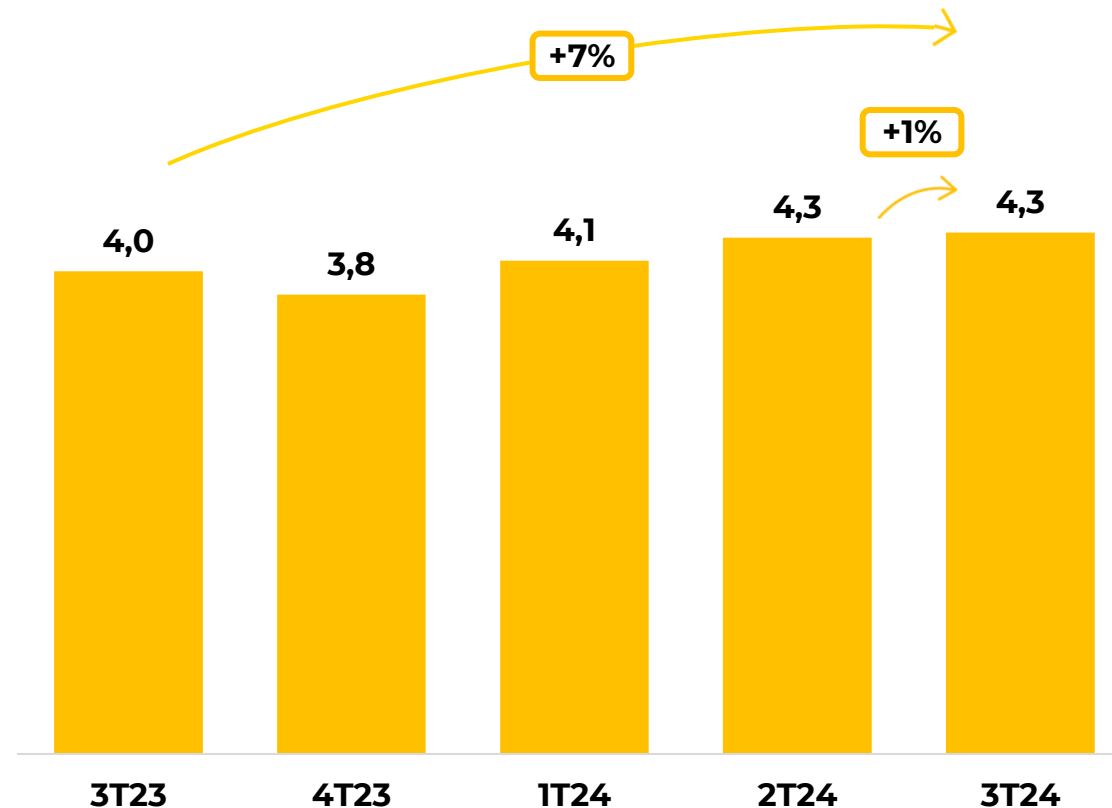
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)

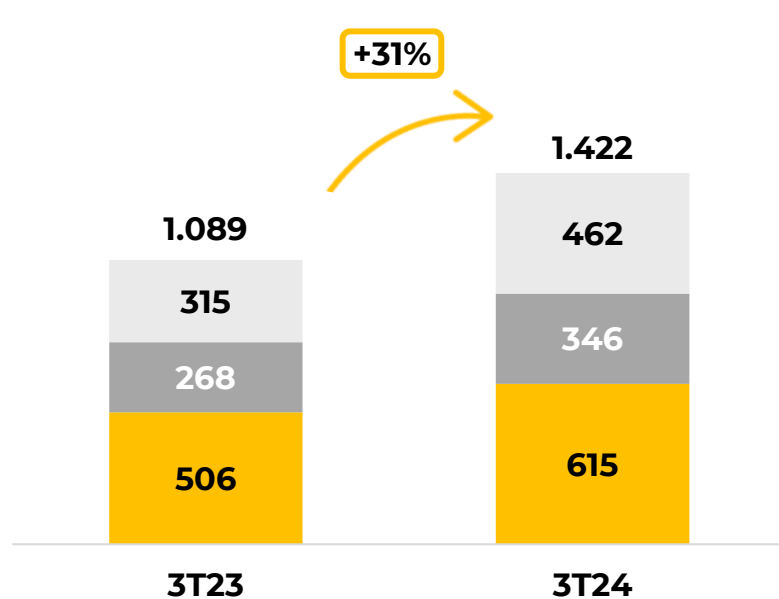


No 3T24, a receita líquida média anualizada por academia própria cresceu **7% vs. 3T23** devido ao **incremento de ticket médio**



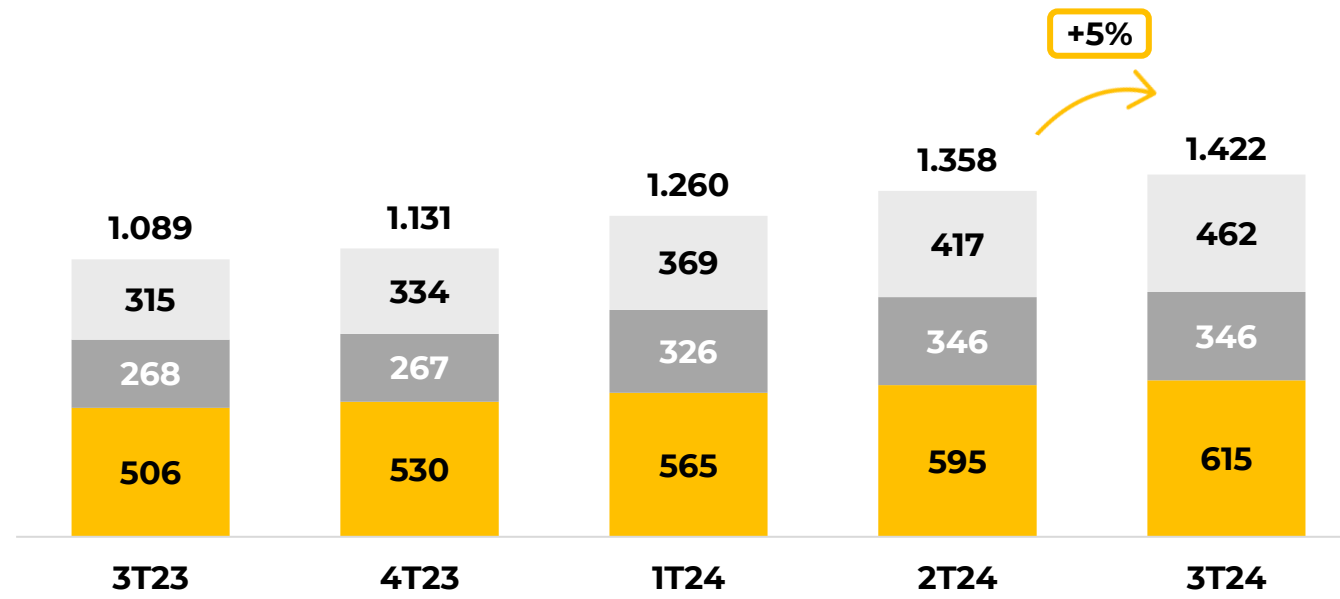
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



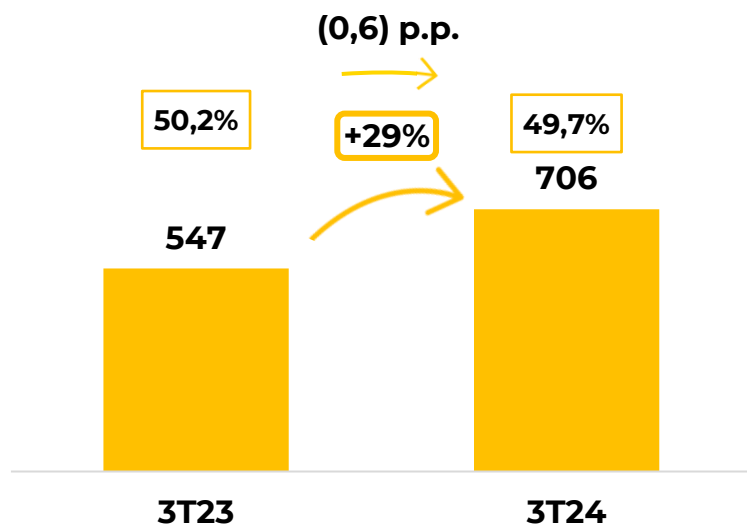
Brasil México Outros Am. Lat.

- Receita líquida de **R\$1.422 M** no 3T24, **+31% vs. 3T23**, em função principalmente do aumento de 19% da base média de alunos em academias próprias Smart Fit, reflexo da sólida expansão de 23% 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 3T23, com aumento em todas as regiões de atuação
- Nos últimos 12 meses, a receita líquida superou, pela primeira vez na história, a marca de **R\$5 BI**, totalizando R\$5.171 M



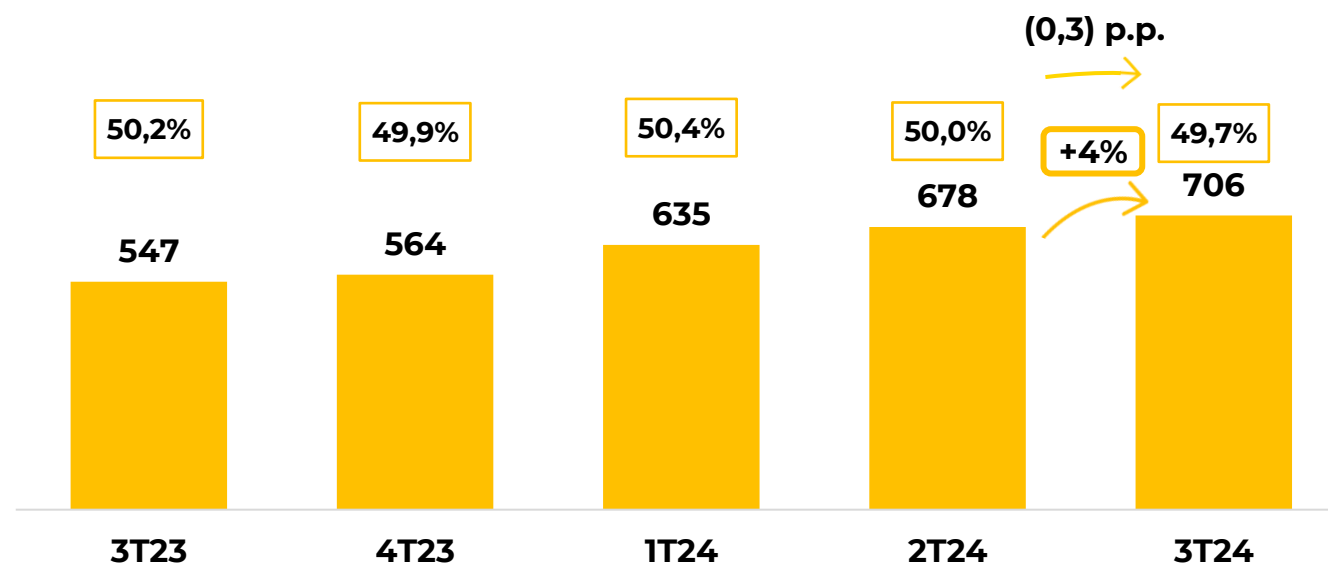
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



■ Lucro Bruto
 □ % Receita Líquida

- Lucro bruto caixa atingiu **R\$706 M** no 3T24, **+29% vs. 3T23**, resultado da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos três anos
- A margem bruta caixa atingiu **49,7%**, 0,6p.p. inferior versus o 3T23, devido ao incremento de custos das unidades em *ramp-up* com destaque para as unidades inauguradas nos últimos 12 meses, e ao aumento dos gastos com a abertura de novas unidades
- Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou **R\$2,6 BI**, resultando em uma margem bruta caixa de **50,0%**

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

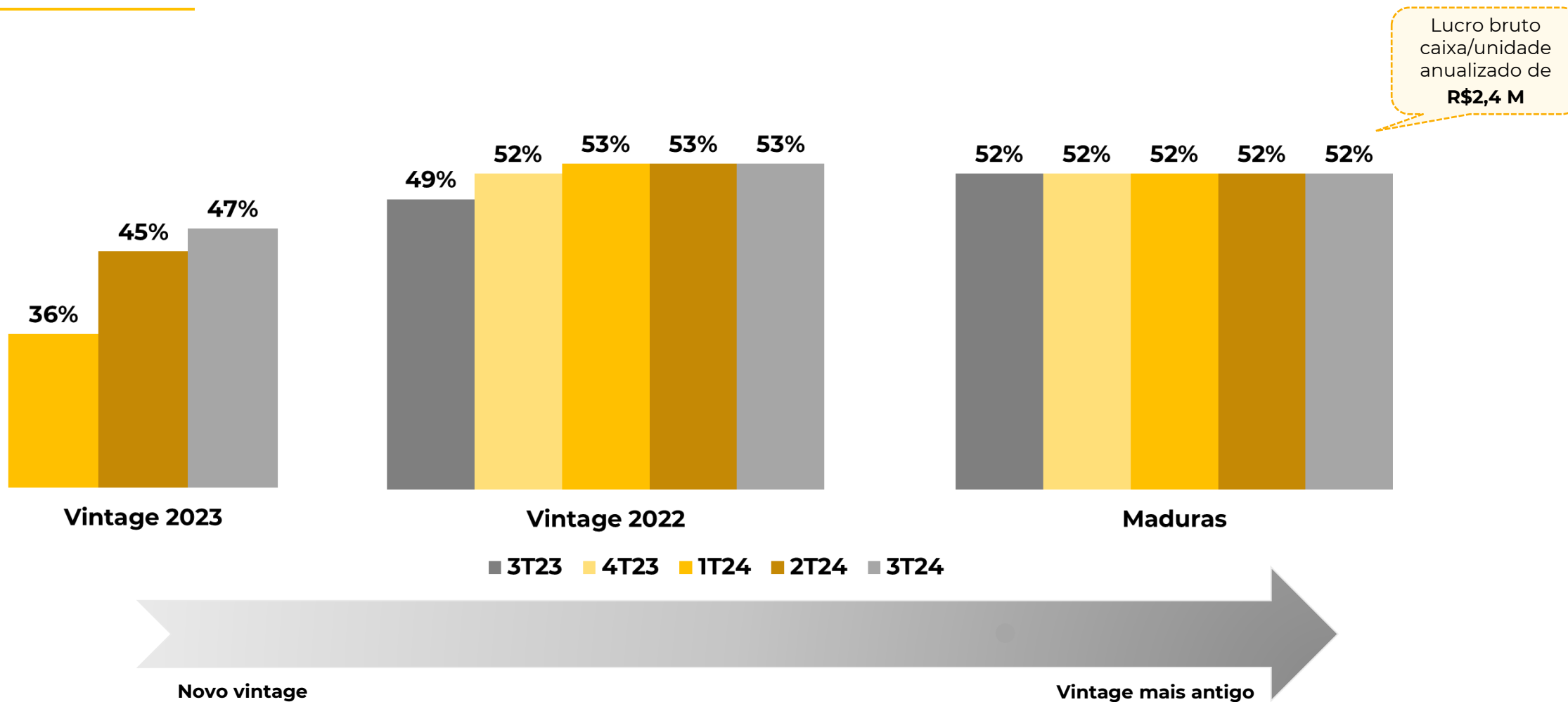


MARGEM BRUTA ACADEMIAS MADURAS ESTÁVEL EM 52%



7º 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

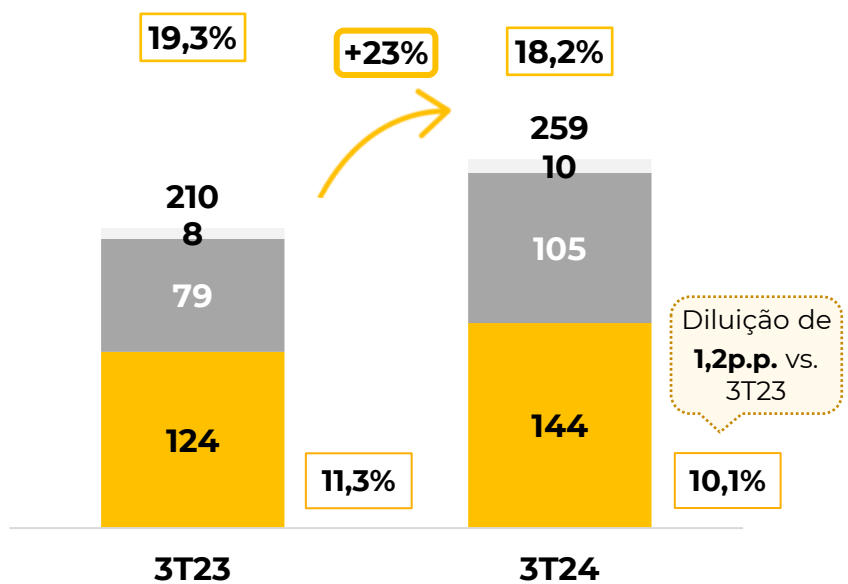


(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit



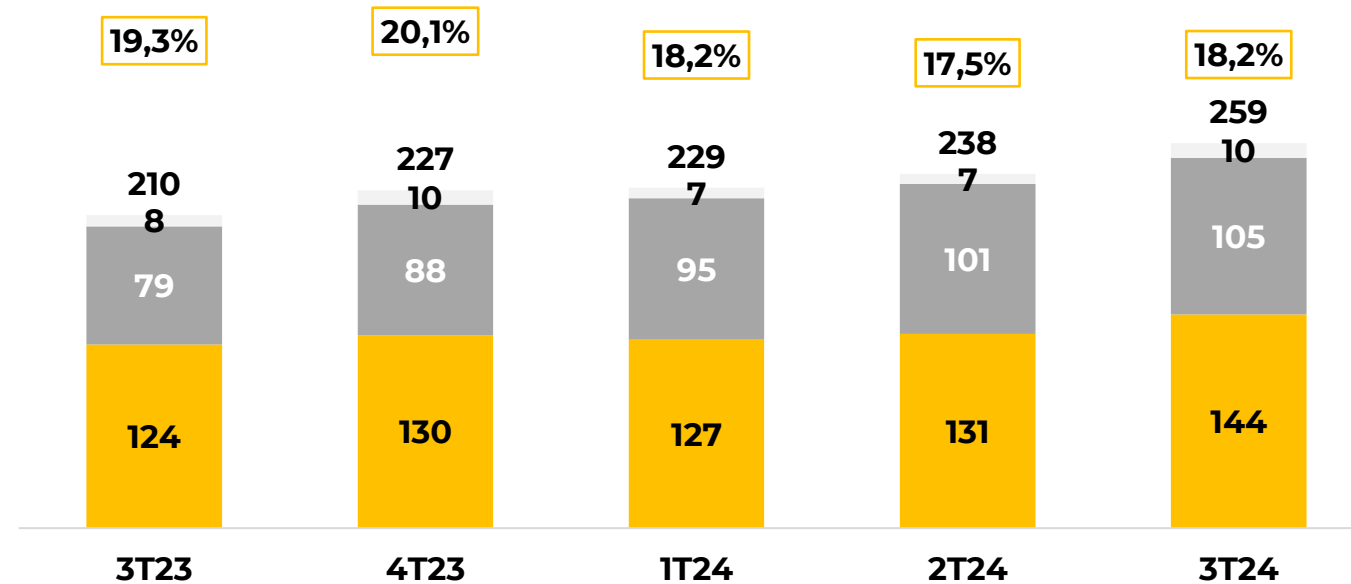
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



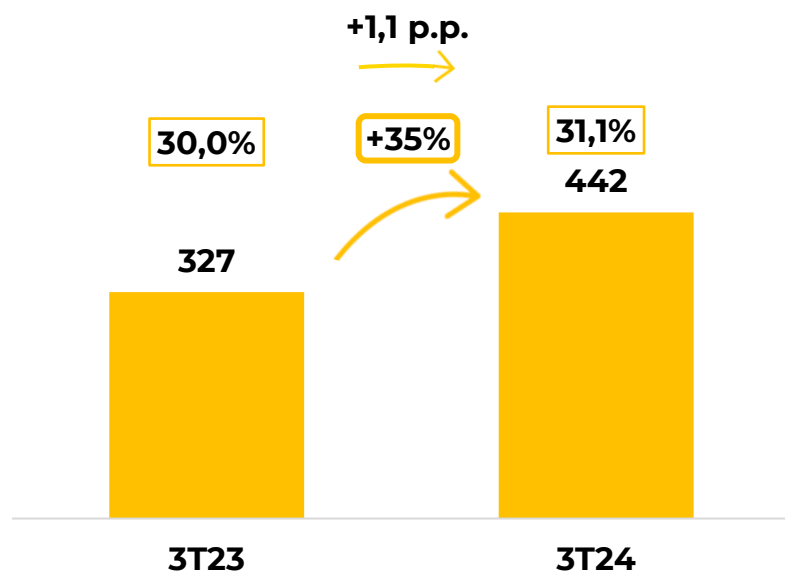
G&A
 Vendas
 Pré-operacionais
 % Receita Líquida

- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$259 M** no 3T24, **+23% vs. 3T23**, representando 18,2% da receita líquida, **diluição de 1,1p.p.** em comparação ao 3T23
- As despesas gerais e administrativas totalizaram **R\$144 M** no **3T24**, +16% vs. 3T23, representando **10,1% da receita líquida** do período, uma **diluição de 1,2p.p.** frente ao 3T23, refletindo a alavancagem operacional do negócio
- Frente ao 2T24, as despesas com vendas, gerais e administrativas cresceram 9%, em razão dos maiores investimentos na estruturação de novos negócios



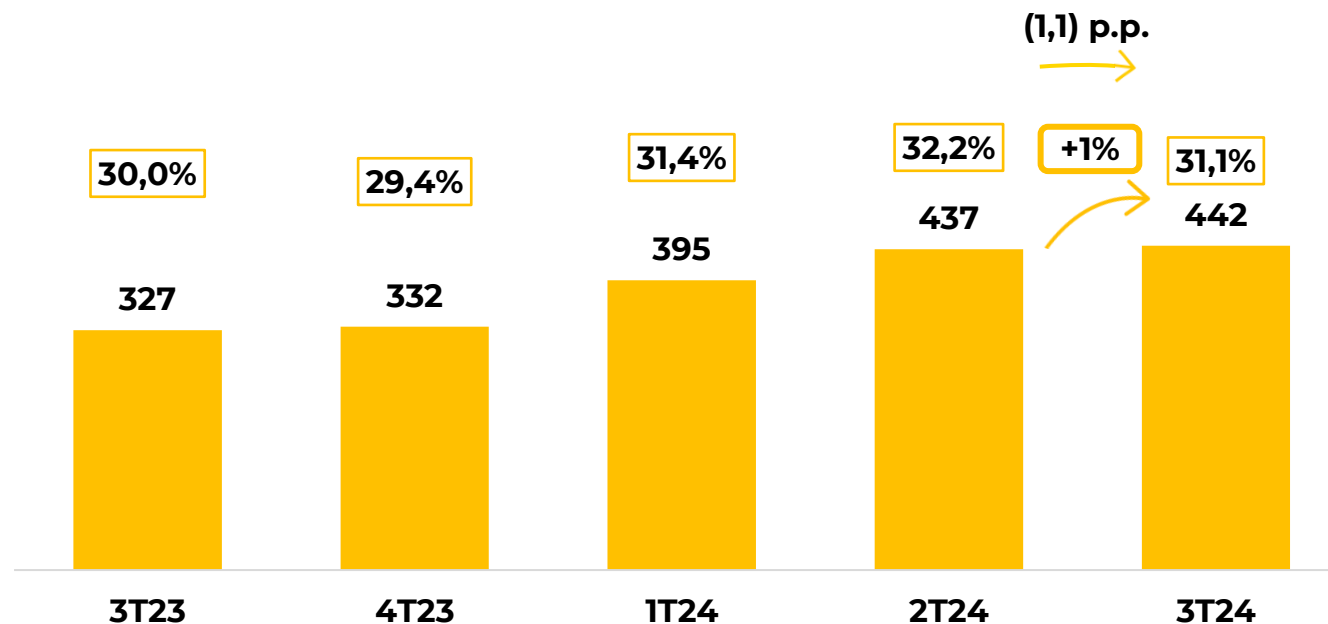
VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



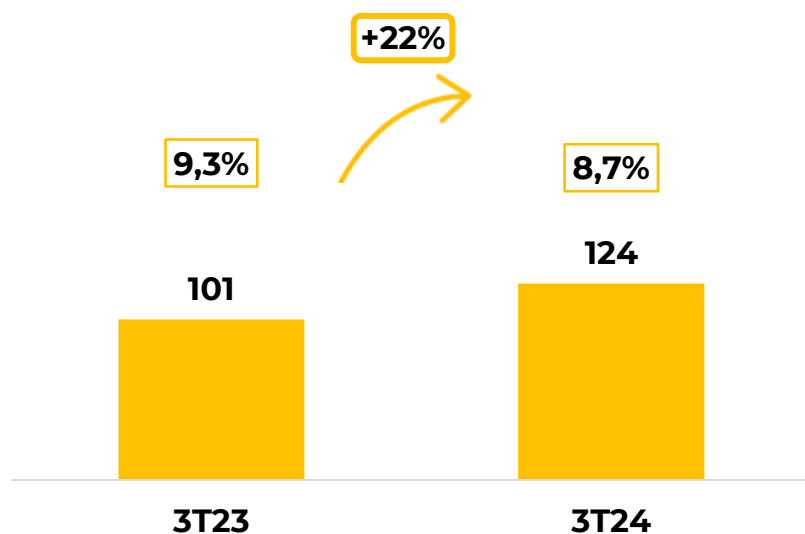
EBITDA ajustado
 % Receita Líquida

- EBITDA totalizou **R\$442 M** no 3T24, maior nível histórico para um trimestre, apresentando um robusto crescimento de **+35% vs. 3T23**, com margem de **31,1% (+1,1p.p. vs. 3T23)**
- Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou **R\$1,6 BI**, com margem de **31,1%**
- O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais, também em patamar recorde, totalizou **R\$465 M** no 3T24, crescimento de **+35%** frente ao 3T23, com margem de **32,7%** (+1,1p.p. vs. 3T23)



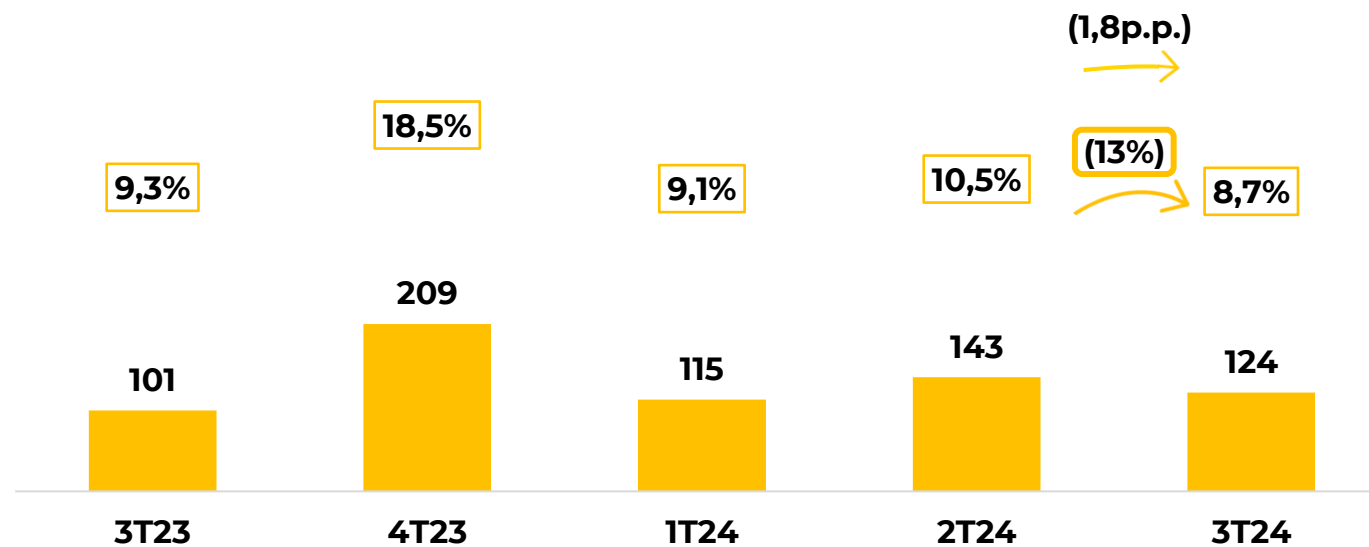
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente □ Margem Líquida Recorrente

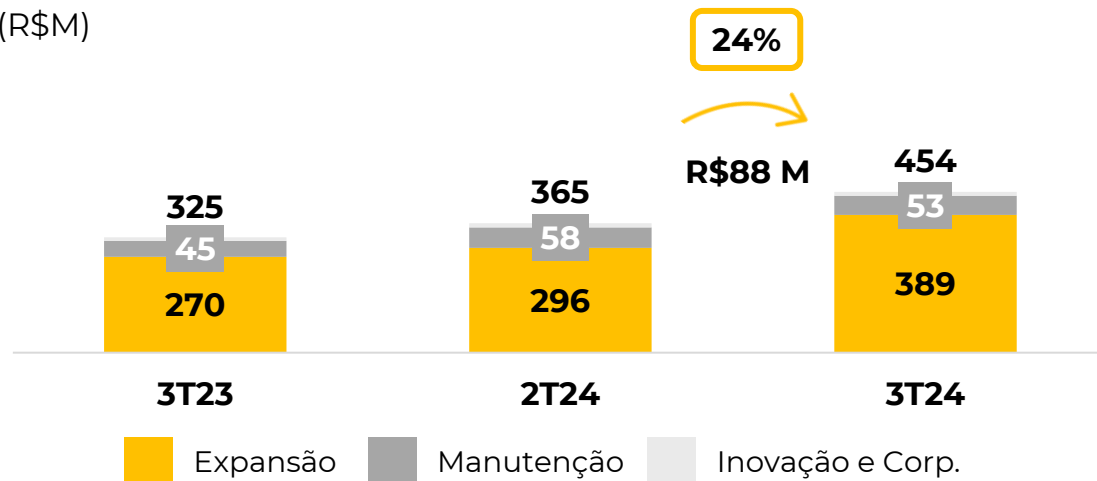
- Lucro líquido recorrente¹ de **R\$124 M** no 3T24, **22%** de crescimento vs. 3T23 e **8,7%** de margem líquida, reflexo do crescimento e maturação das academias abertas até 2023, com consequente alavancagem operacional, compensada pelo aumento da depreciação, amortização e despesas financeiras, resultado momentâneo da aceleração dos investimentos em 2024
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$591 M**, resultando em uma margem líquida recorrente de **11,4%**
- Se comparado ao 2T24, o lucro líquido recorrente do trimestre foi **13%** menor, principalmente em função da maior alíquota de imposto de renda e contribuição social no período, já que o 2T24 foi positivamente impactado pela declaração de JCP

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

Sólida posição de caixa de R\$3,0 bilhões com perfil de dívida alongado

CAPEX

(R\$M)



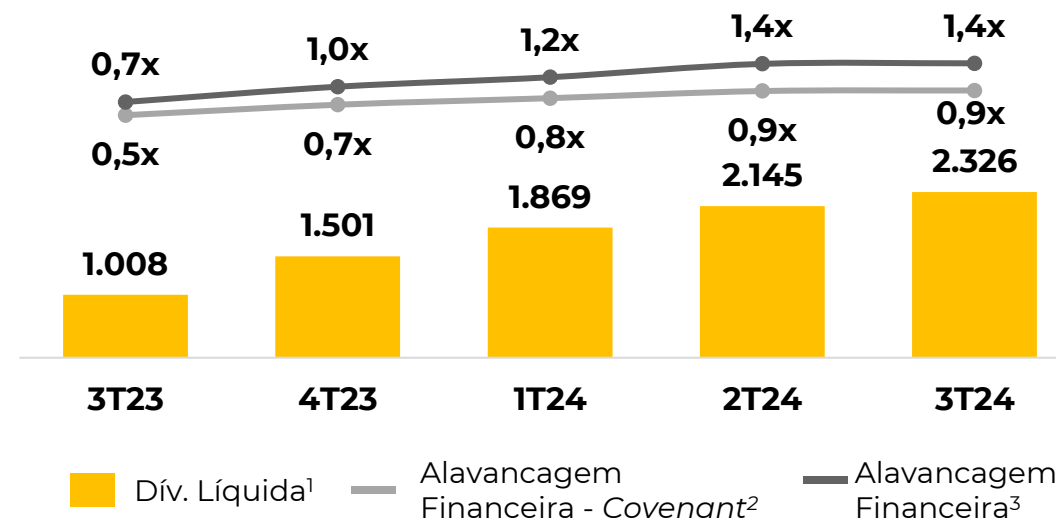
Capex de **R\$454 M** no 3T24, reflexo principalmente do aumento dos investimentos na expansão do parque de academias

Nos últimos 12 meses, o **capex de manutenção** das academias da marca Smart Fit atingiu **R\$226 M**, representando **5,7%** da receita bruta das unidades maduras, alinhado com a estratégia de oferecer uma experiência de alto padrão

Índice de alavancagem financeira em **0,9x**, estável frente ao 2T24, mesmo com aceleração do capex e pagamento de JCP no trimestre

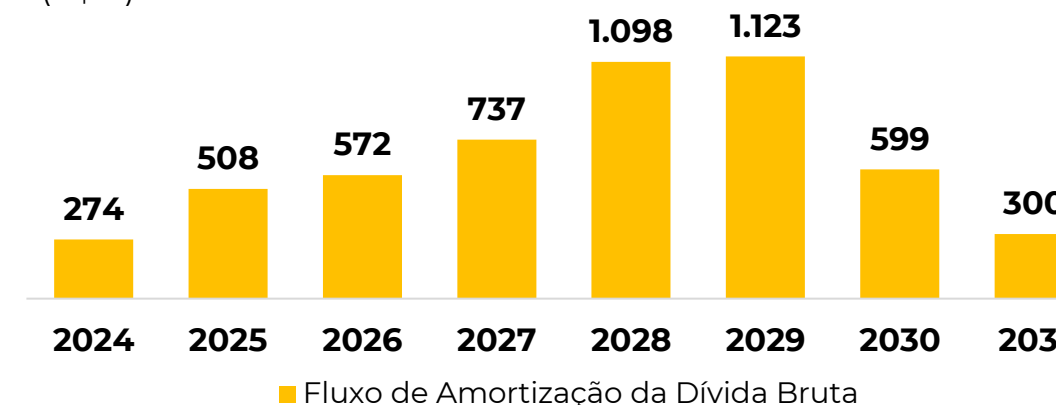
Continuidade na agenda *liability management* no 3T24, reduzindo custos e alongando prazos, em diversas geografias. Em out/24, foi realizada **11ª emissão** de debêntures, melhores condições históricas

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 3T24.

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.

