

APRESENTAÇÃO
DE **RESULTADOS**
4T24



BIO RITMO



TOTAL PASS



ONE

VELOCITY





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 4T24

- > **RECORDE DE 305 ACADEMIAS** ADICIONADAS EM 2024, ATINGINDO 1.743 UNIDADES NO 4T24 (+21% VS. 4T23)
- > BASE DE ALUNOS EM ACADEMIAS ATINGIU **4,8 M** NO 4T24, **CRESCIMENTO DE 17%** VS. 4T23
- > **RECEITA LÍQUIDA SUPEROU R\$1,5 BI NO 4T24** COM FORTE CRESCIMENTO DE 36% VS. 4T23 E +8% VS. 3T24
- > **MARGEM BRUTA CAIXA DE 50,1%** NO 4T24, COMBINANDO EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS RECORDE COM SÓLIDA RENTABILIDADE
- > **EBITDA RECORDE** DE R\$487 M NO 4T24 **(+47% VS. 4T23)**, COM **GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$462 M**, UMA CONVERSÃO DE 95%
- > **LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE DE R\$197M** NO 4T24, COM MARGEM LÍQUIDA DE 12,8%

smartfit





HISTÓRICO COMPROVADO DE SÓLIDA EXECUÇÃO



Celebrando 28 anos do Grupo Smart Fit e 3 anos do IPO com importantes conquistas



CONSOLIDAÇÃO DA **POSIÇÃO DE LIDERANÇA** NA AMÉRICA LATINA COM PRESENÇA EM 15 PAÍSES



ULTRAPASSAMOS A MARCA DE **1.700 ACADEMIAS SMART FIT**



ENCERRAMOS 2024 COM **5,2 MILHÕES DE CLIENTES TOTAIS¹**



EBITDA **RECORDE DE R\$ 1,8 BILHÃO** EM 2024, COM **ALTA CONVERSÃO** EM CAIXA OPERACIONAL DE 89%



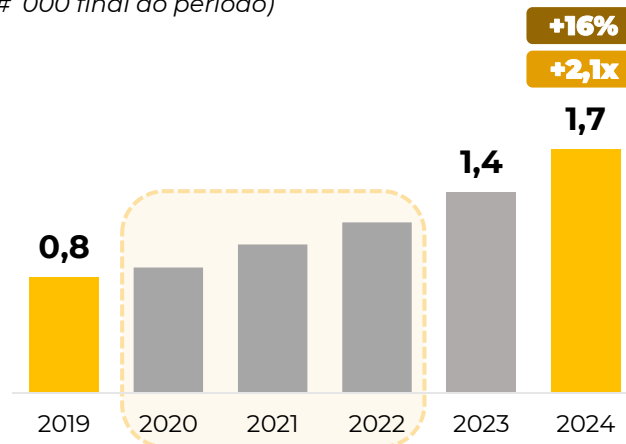
ATINGIMOS **ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL** DE R\$1,6 BILHÃO EM 2024



AVANÇOS NA AGENDA DE **LIABILITY MANAGEMENT**, COM **UPGRADE DO RATING** PARA AA+(BRA)

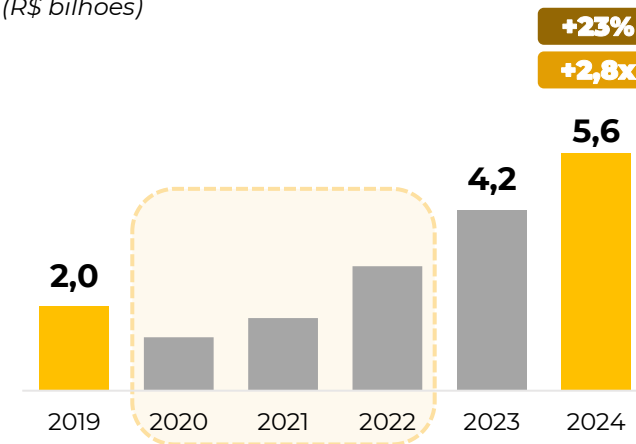
BASE DE ACADEMIAS

(# '000 final do período)



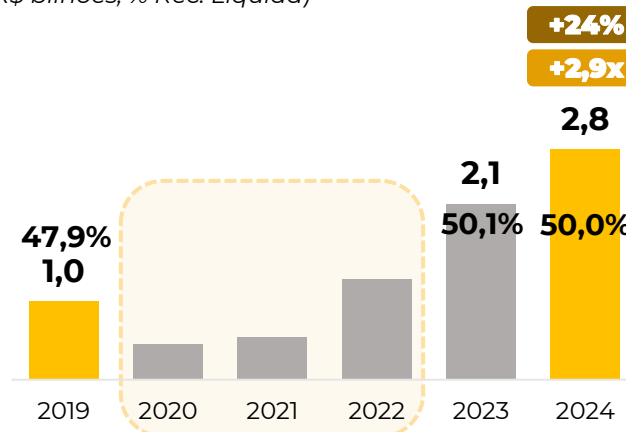
RECEITA LÍQUIDA

(R\$ bilhões)



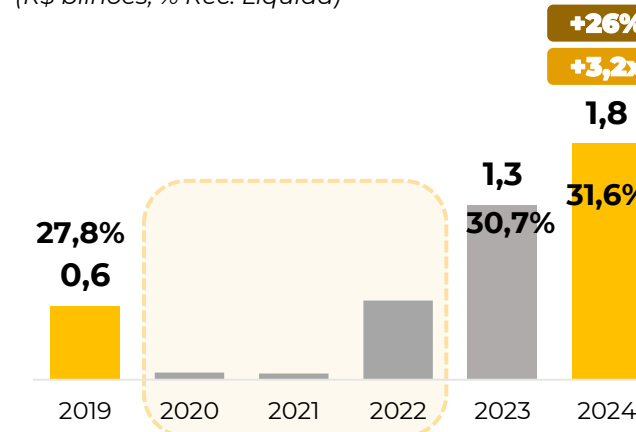
LUCRO BRUTO E MG. BRUTA CAIXA²

(R\$ bilhões, % Rec. Líquida)



EBITDA E MG. AJUSTADA³

(R\$ bilhões, % Rec. Líquida)



CAGR (%) 2019-2024 Crescimento 2019-2024 Covid-19

(1) Os clientes de academias que também são assinantes de planos digitais Smart Nutri e Smart Coach são considerados somente clientes das academias ou Studios e os clientes TotalPass que são usuários do Queima Diária são considerados alunos "Em Digital".
(2) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações.
(3) Desconsidera ganho de R\$ 176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período

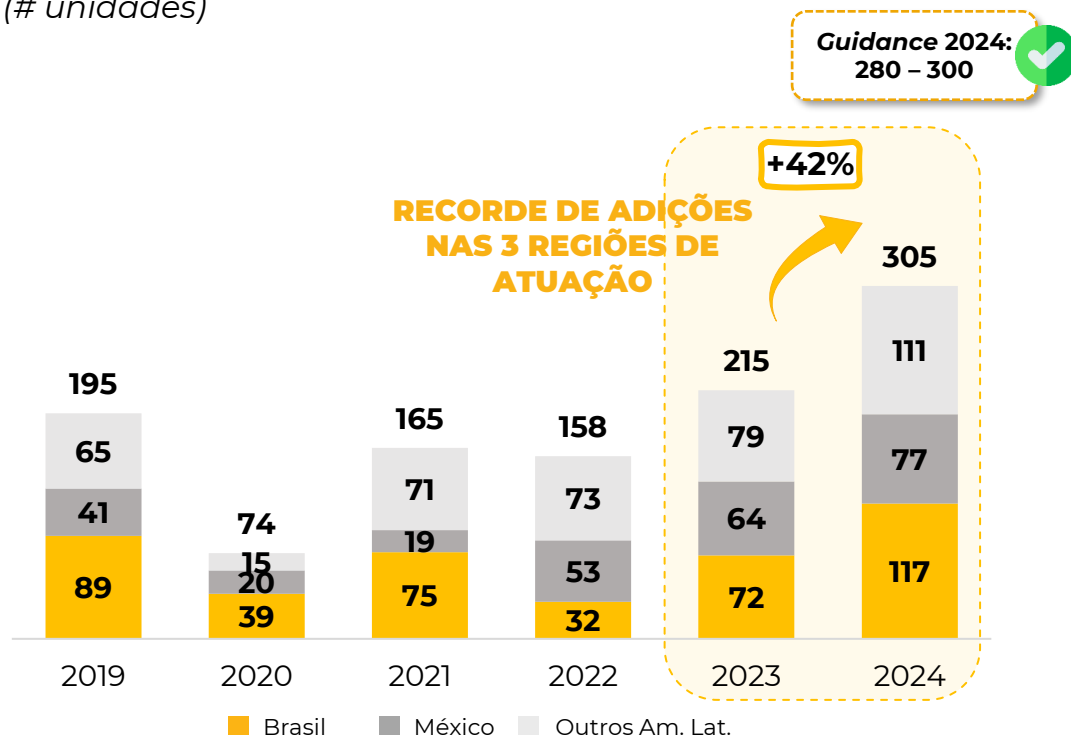


EXPANSÃO EM RITMO ACELERADO, COM RECORDE EM 2024 smart fit

Modelo de negócio escalável, com proposta de valor única e *Unit Economics* atrativo e sustentável

NÚMERO DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DE ACADEMIAS

(# unidades)



Estratégia **data-driven** aliada a **sólida governança e disciplina** no processo de alocação de capital



Crescimento impulsionado pela **eficiência e excelência na gestão e execução** do negócio

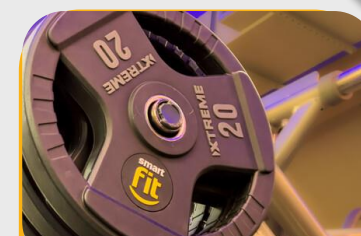
MODELO DE NEGÓCIO RENTÁVEL E ESCALÁVEL

Unit Economics atrativo e sustentável



LOCALIZAÇÃO ÚNICA

Imóveis únicos e parceria de longa data



TOP OF MIND

Marca forte, sinônimo de categoria



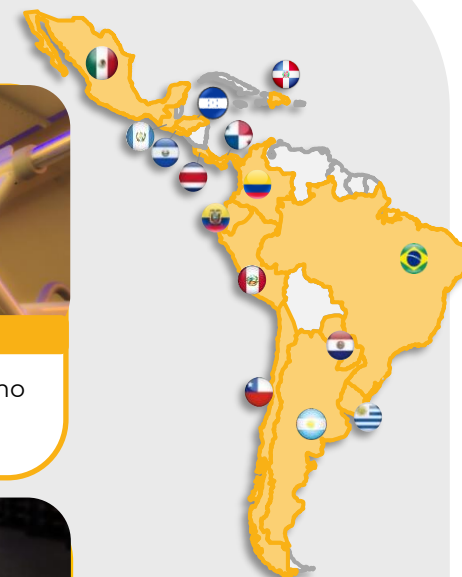
SÓLIDA EXECUÇÃO

Time com extensa expertise na expansão e operação



EFEITO REDE

Capilaridade única oferecendo conveniência com escala



PROPOSTA DE VALOR ÚNICA: EXPERIÊNCIA PREMIUM COM PREÇO ACESSÍVEIS

SMART FIT: LIDERANÇA ABSOLUTA NA AMÉRICA LATINA

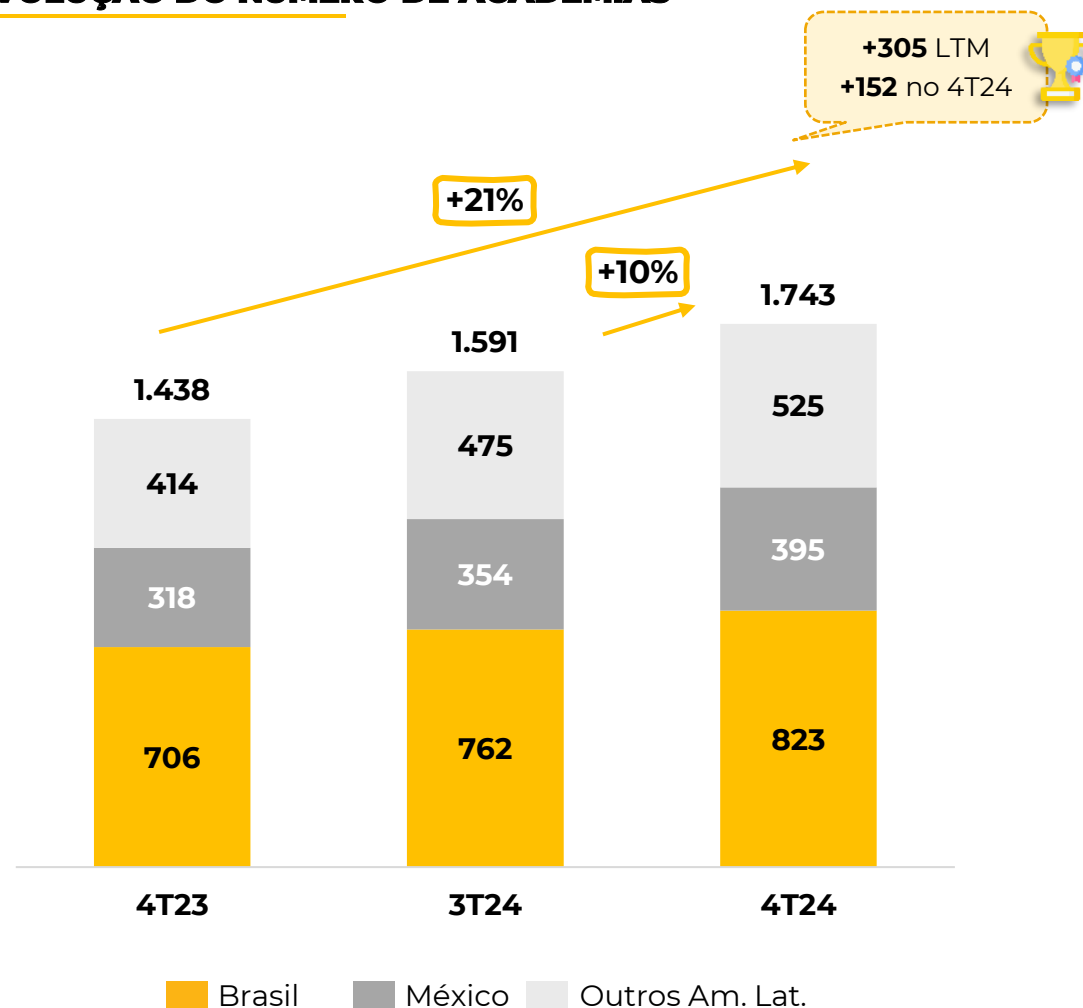


EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS



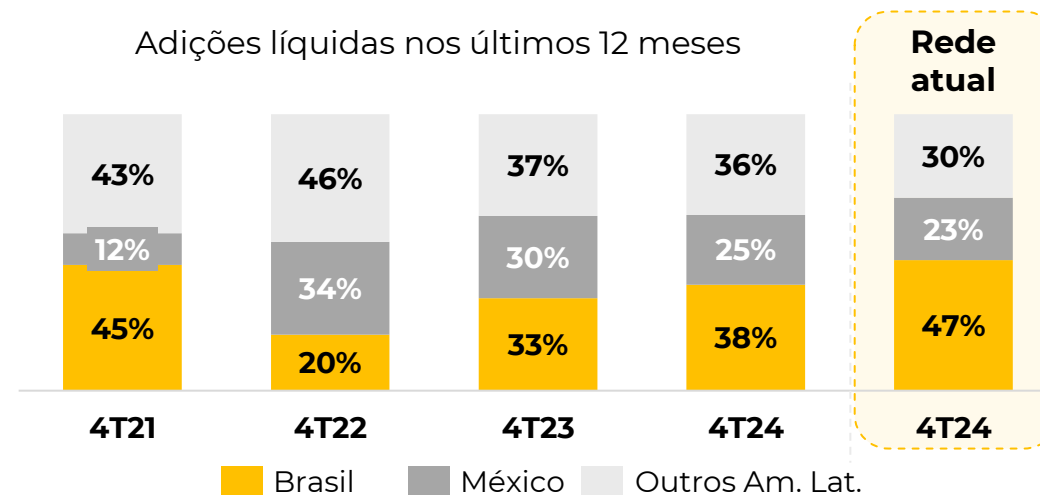
Adição recorde de 305 academias no ano, totalizando 1.743 academias

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹

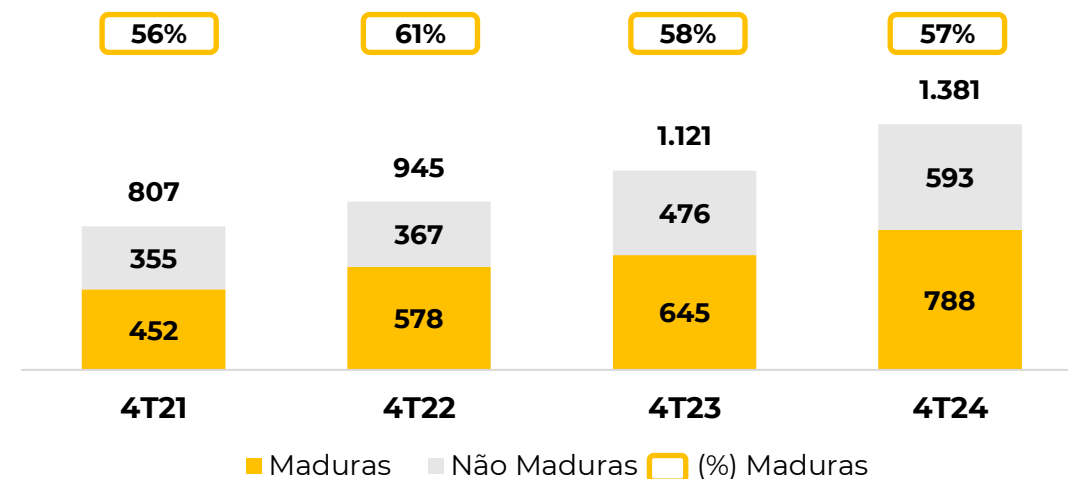


COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO

Adições líquidas nos últimos 12 meses



EVOLUÇÃO ACADEMIAS PRÓPRIAS SMART FIT POR AGING²



(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;

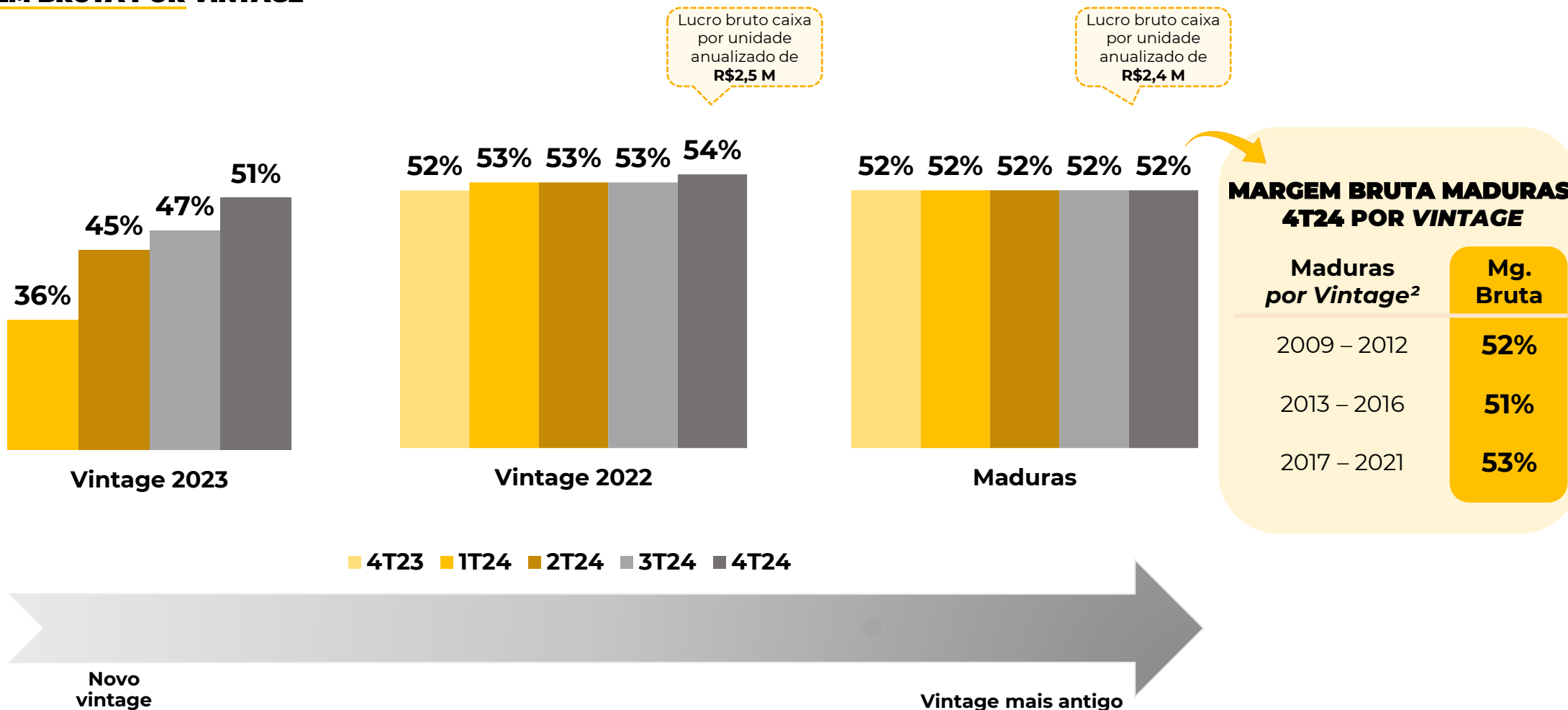


MARGEM BRUTA ACADEMIAS MADURAS ESTÁVEL EM 52%



8º 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, no menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit; (2) Sendo 556 academias Smart Fit Próprias de 2017 a 2021, 178 de 2013 a 2016 e 54 anteriores a 2013



GUIDANCE 2025: MAIS UM ANO DE FORTE EXPANSÃO



Track record comprovado de execução, com robustez e disciplina financeira em segmento com alta demanda

RACIONAL GUIDANCE 2025

POTENCIAL PARA NOVO RECORDE DE ABERTURAS

340 – 360

Academias

vs. 305 em 2024, ou +15%¹

- ✓ **Performance consistente** das unidades maduras e **sólido ramp-up** dos novos *vintages*
- ✓ **Forte disciplina** na execução e no processo de alocação de capital
- ✓ **Robustez** da posição financeira
- ✓ **Condições favoráveis** de mercado
- ✓ **White space amplo**, com crescente demanda por serviços *fitness*

PRESENÇA ÚNICA NA AMÉRICA LATINA



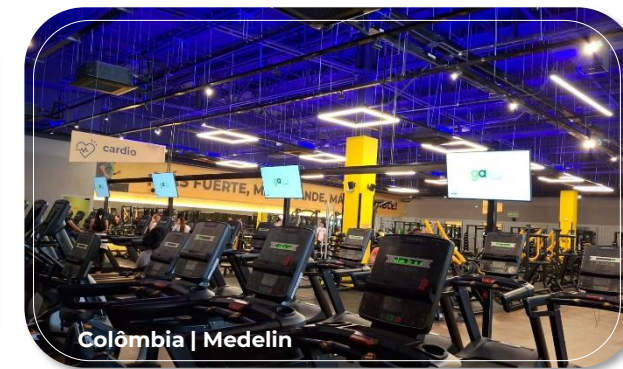
Brasil | Palmas - TO



Rep. Dominicana | San Cristóbal



Guatemala | Gaura



Colômbia | Medellín

PIPELINE DE OPORTUNIDADES IMOBILIÁRIAS DE ALTA QUALIDADE



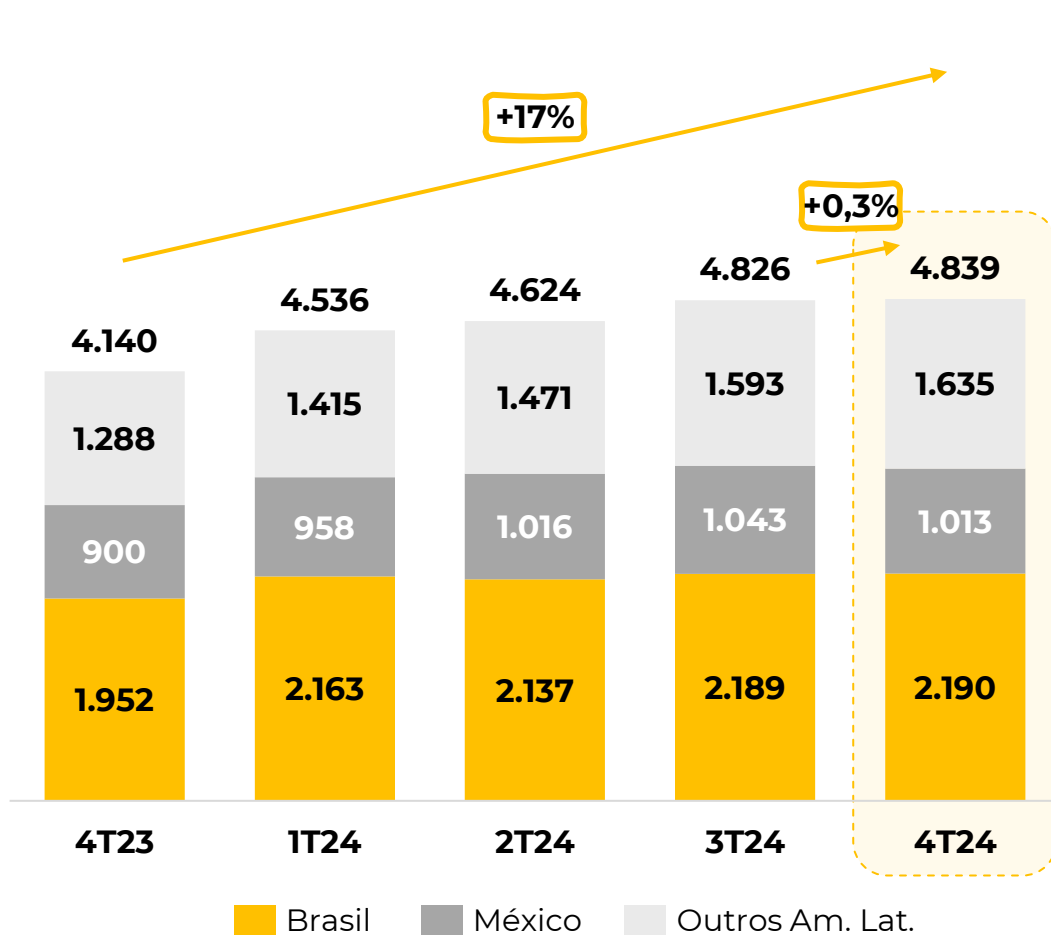
CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



No 4T24, a base de clientes em academias atingiu 4,8 M (+17% vs. 4T23), com a adição de 699 mil alunos em 2024

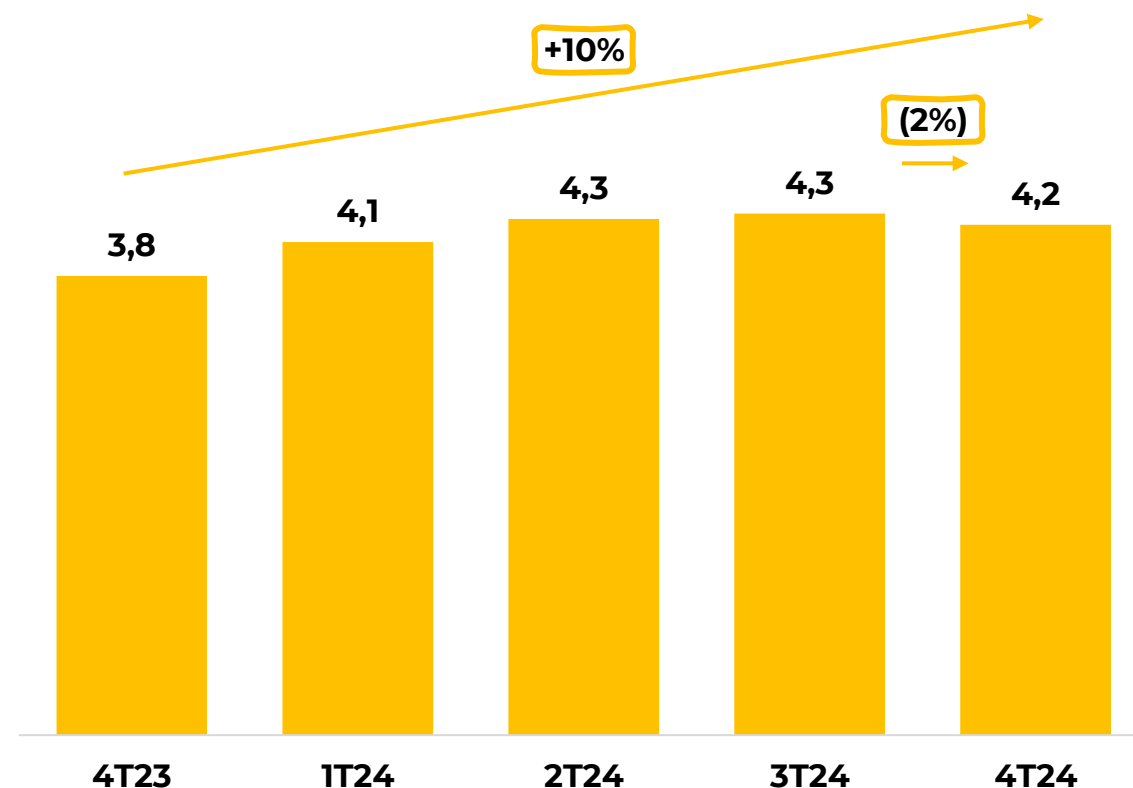
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)

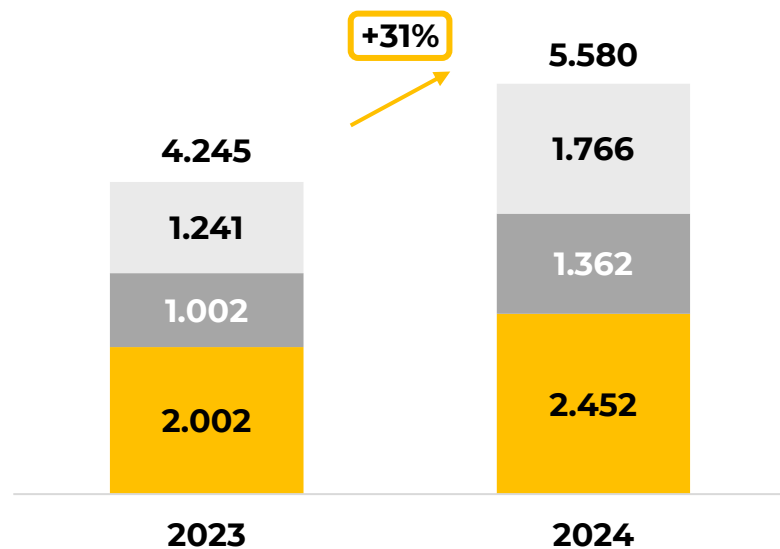


No 4T24, a receita líquida média anualizada por academia própria cresceu **10% vs. 4T23** devido ao **incremento de ticket médio**



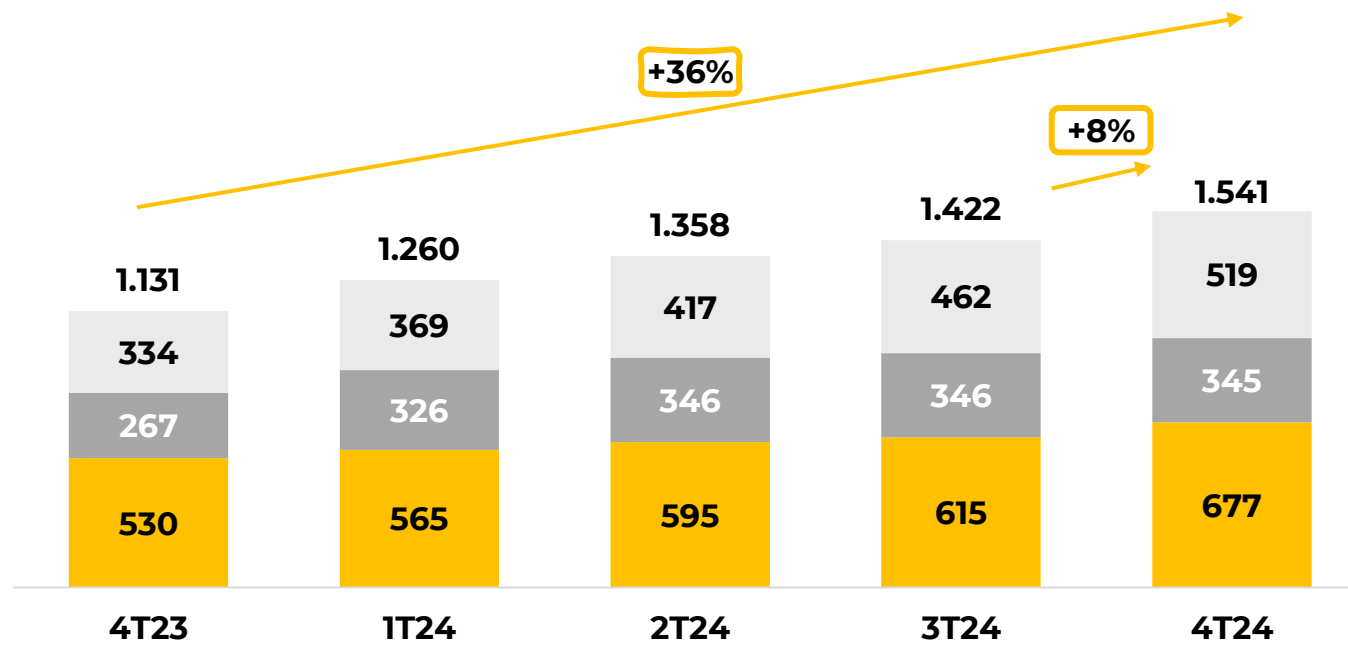
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



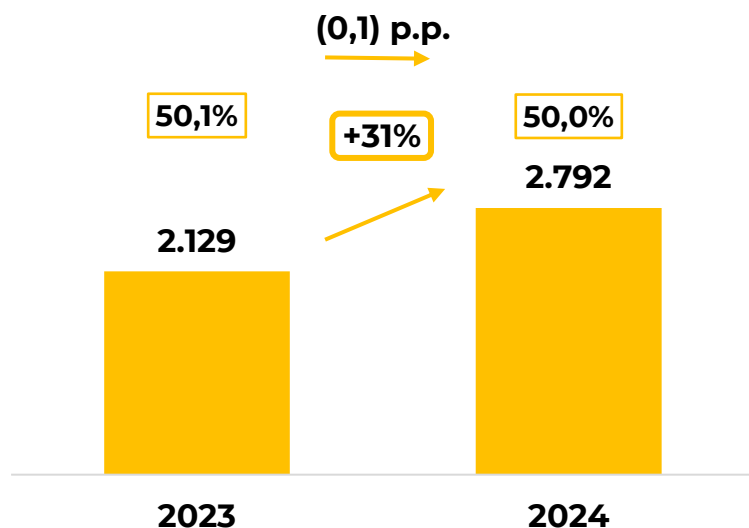
Brasil México Outros Am. Lat.

- No 4T24 a receita líquida superou, pela primeira vez na história, a marca de **R\$1,5 BI** em um trimestre, totalizando R\$1.540,6 milhões, **+36% vs. 4T23**, refletindo principalmente o aumento de 19% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit, impulsionado pela sólida expansão da rede e pela maturação das unidades
- Além disso, o ticket médio apresentou **um incremento de 13%** frente ao mesmo período do ano anterior, com crescimento em todas as regiões de atuação, explicado pelos assertivos esforços comerciais e operacionais para captação e retenção de clientes
- Em 2024, a receita líquida totalizou patamar recorde de **R\$5,6 BI**, avanço de **31%** frente ao ano anterior



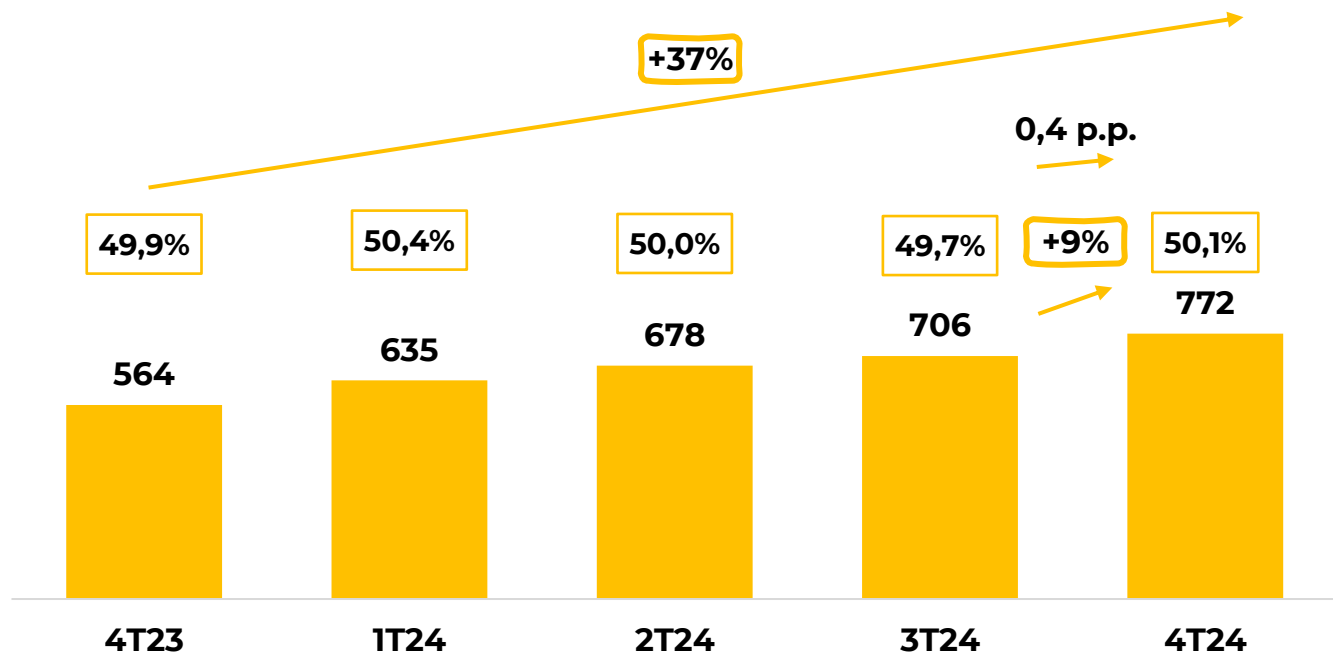
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



■ Lucro Bruto □ % Receita Líquida

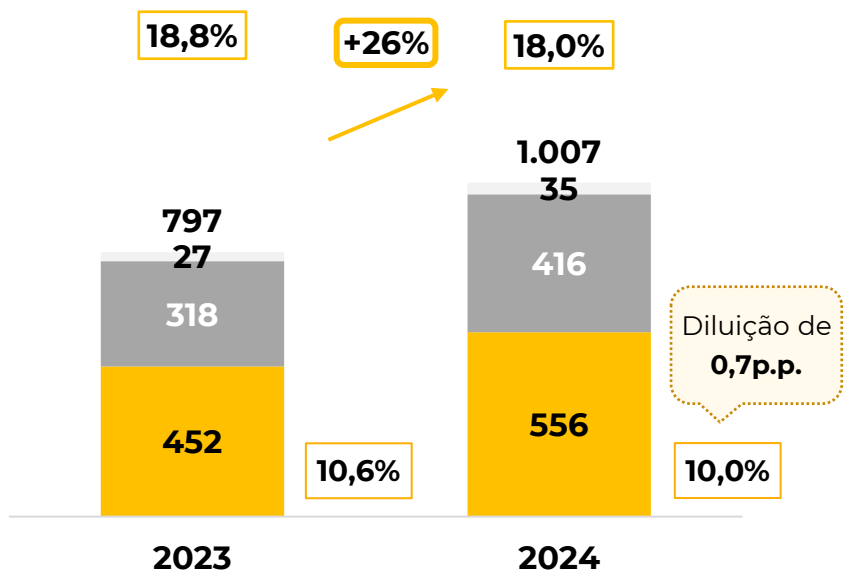
- Lucro bruto caixa atingiu **R\$772 M** no 4T24, **+37% vs. 4T23**, resultado da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos três anos e da manutenção do sólido patamar de margem das unidades maduras no período
- A margem bruta caixa atingiu **50,1%**, aumento de 0,2 p.p. vs. 4T23, reflexo do sólido crescimento da receita líquida e da gestão eficiente de custos, mesmo em um cenário de expansão recorde da rede de academias
- Em 2024, o lucro bruto caixa totalizou **R\$2,8 BI**, com uma margem bruta caixa de **50,0%**, estável frente ao ano anterior, mesmo com a aceleração da expansão

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



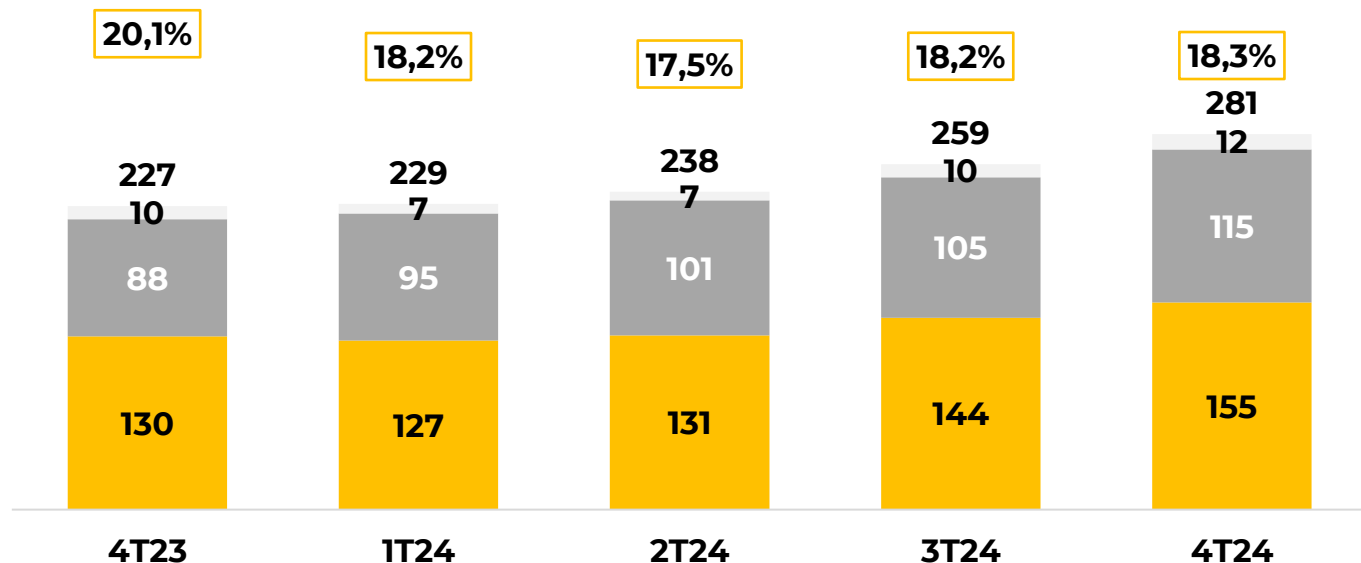
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



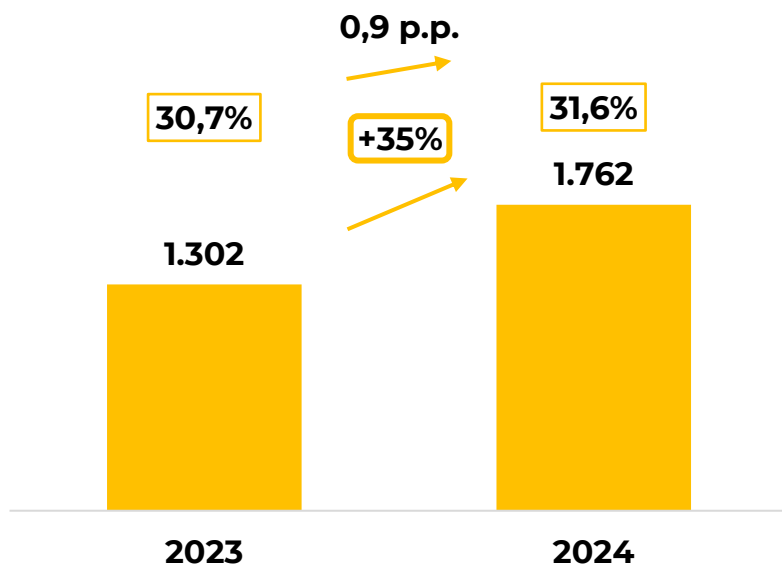
G&A Vendas Pré-operacionais % Receita Líquida

- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$281 M** no 4T24, **+24% vs. 4T23**, representando 18,3% da receita líquida, **diluição de 1,8p.p.** em comparação com o mesmo período do ano anterior
- As despesas gerais e administrativas totalizaram **R\$155 M no 4T24**, +20% vs. 4T23, representando **10,1% da receita líquida** do período, uma **diluição de 1,4p.p.** frente ao 4T23, refletindo a alavancagem operacional do negócio
- Frente ao 3T24, as despesas com vendas, gerais e administrativas aumentaram 9%, se mantendo praticamente estável como percentual da receita líquida



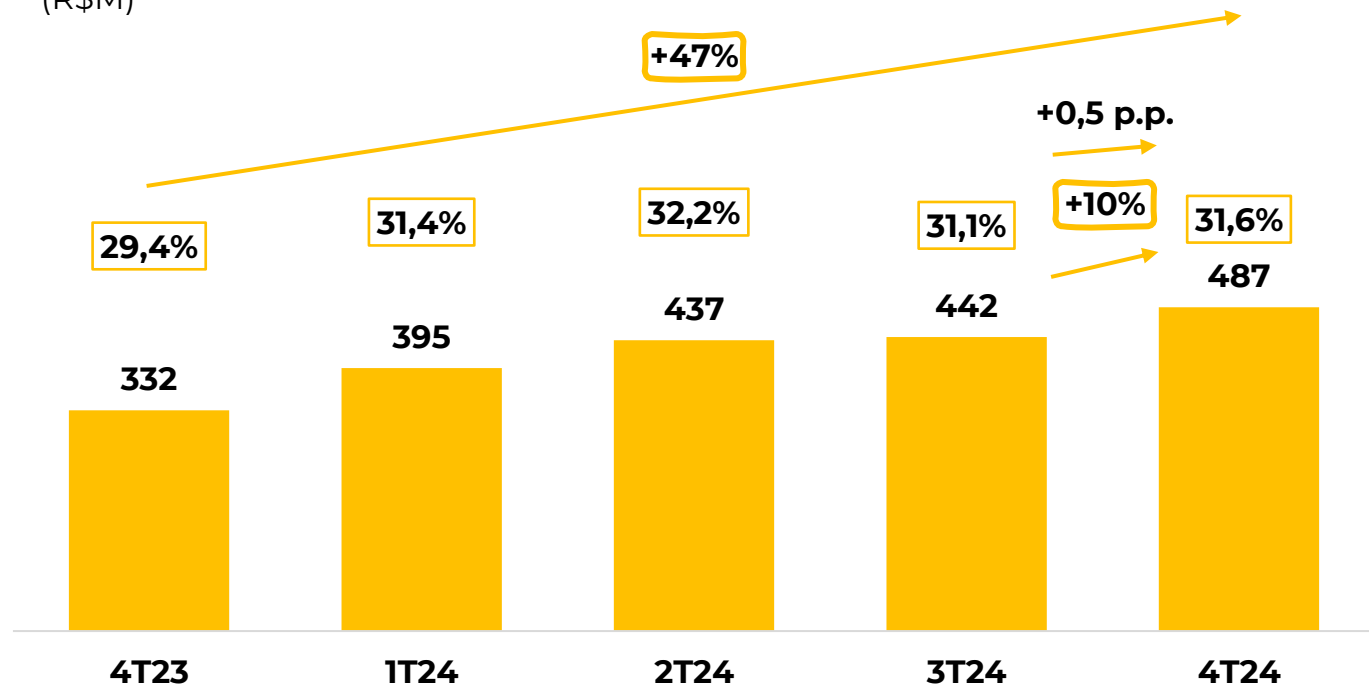
VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



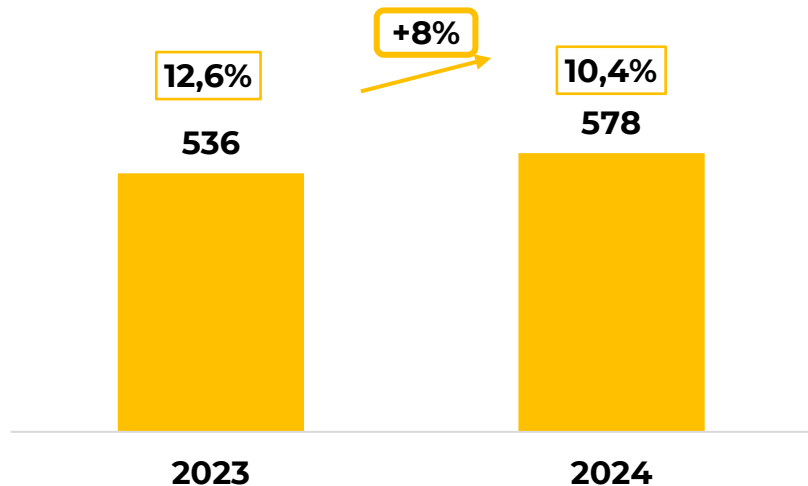
■ EBITDA ajustado □ % Receita Líquida

- EBITDA totalizou **R\$487 M** no 4T24, o maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um expressivo crescimento de **+47% vs. 4T23**, com margem de **31,6% (+2,3p.p. vs. 4T23)**
- Em 2024, o EBITDA totalizou **R\$1,8 BI**, +35% vs. 2023, resultando em uma margem recorde de **31,6% (+0,9p.p.)** e alta conversão em caixa operacional de 89%
- O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais, também em patamar recorde, totalizou **R\$519 M** no 4T24, crescimento de **+46%** frente ao 4T23, com margem de **33,7% (+2,3p.p. vs. 4T23)**



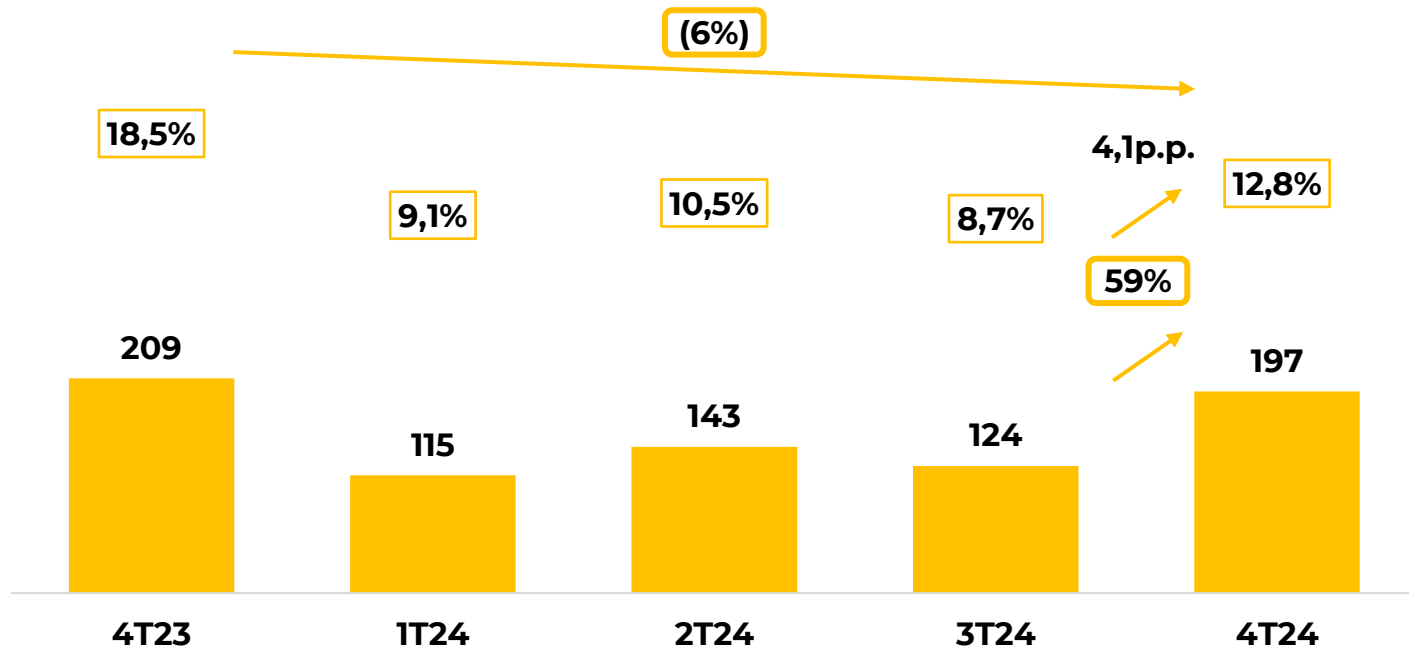
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente □ Margem Líquida Recorrente

- Lucro líquido recorrente¹ de **R\$197 M** no 4T24, com margem líquida recorrente de **12,8%**, 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
- Em 2024, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$578 M**, resultando em uma margem líquida recorrente de **10,4%**

(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*.



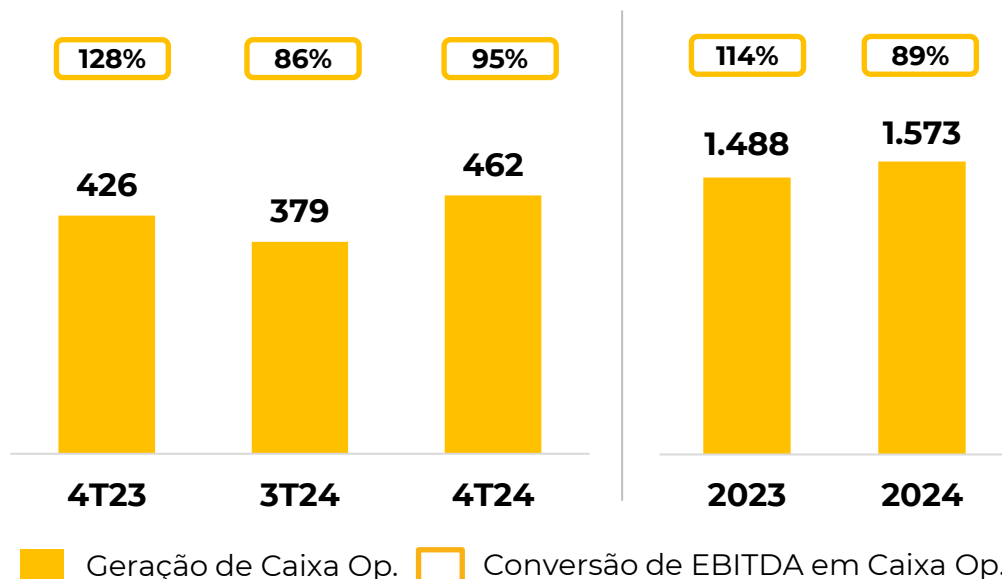
GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL E CAPEX



Alta conversão de EBITDA em caixa operacional com aceleração dos investimentos na expansão

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

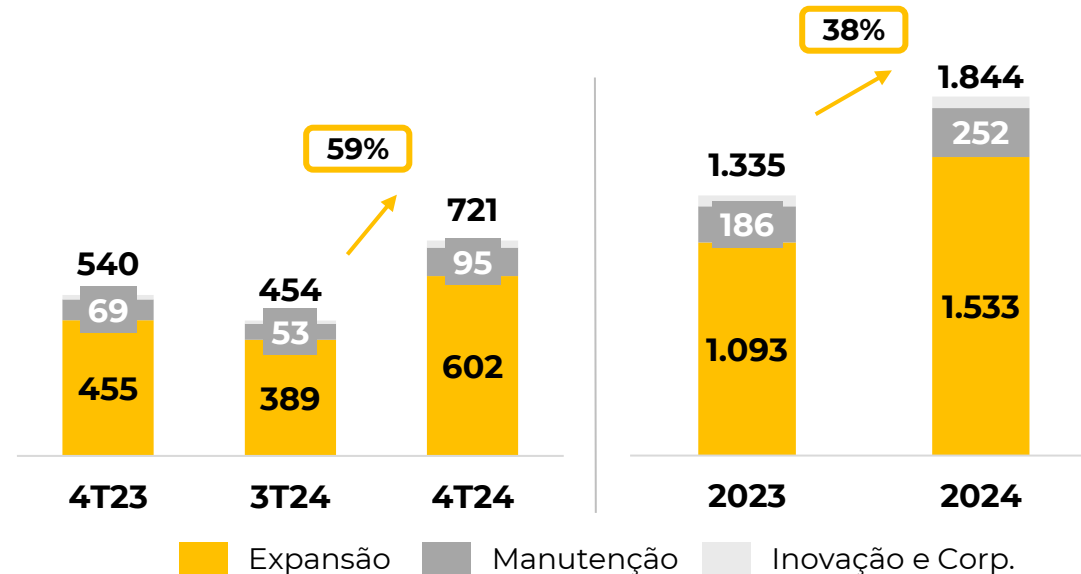
(R\$M)



- Geração de caixa operacional de **R\$1,6 BI** em 2024, +6% vs. 2023, com forte crescimento de 35% de EBITDA compensado por um maior consumo no capital de giro no período e aumento do pagamento de tributos
- Conversão de EBITDA em caixa operacional de **89%** vs. 114% em 2023

CAPEX

(R\$M)



- Capex de **R\$721 M** no 4T24, +34% vs. 4T23, reflexo principalmente do aumento dos investimentos na expansão de academias
- O capex de expansão relacionado as marca Smart Fit foi de **R\$1,4 BI (+33% vs. 2023)** devido à forte aceleração na abertura em 2024
- Em 2024, o **capex de manutenção** das academias da marca Smart Fit atingiu **R\$234 M (6,1%** da receita bruta de maduras), alinhado com a estratégia de oferecer uma experiência de alto padrão

(1) Considera (i) o capex de expansão relacionado às academias da marca Smart Fit de R\$1.426,8 milhões em 2024, excluindo Studios e Bio Ritmo e a aquisição das unidades franqueadas na Colômbia; e (ii) as 242 unidades próprias inauguradas da marca Smart Fit no período, desconsiderando os encerramentos de academias e as aquisições de franqueados.

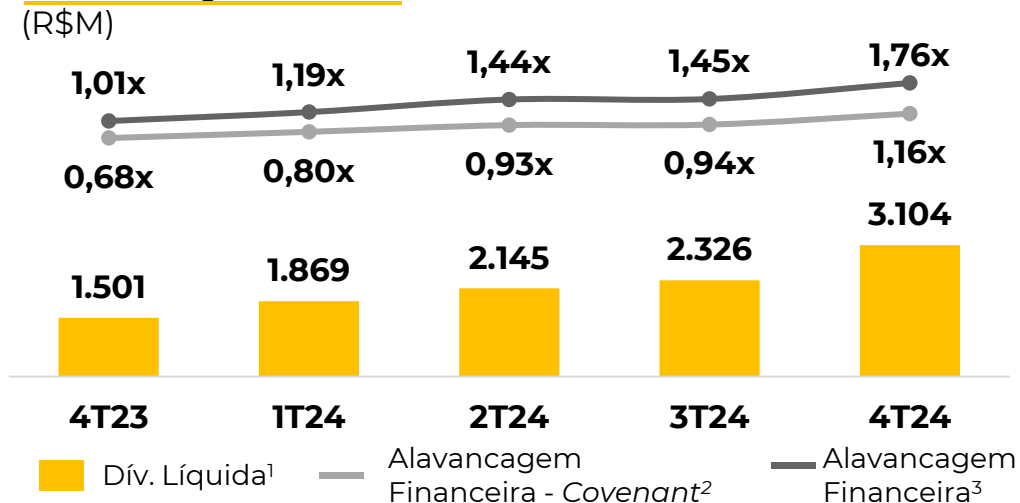


ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS

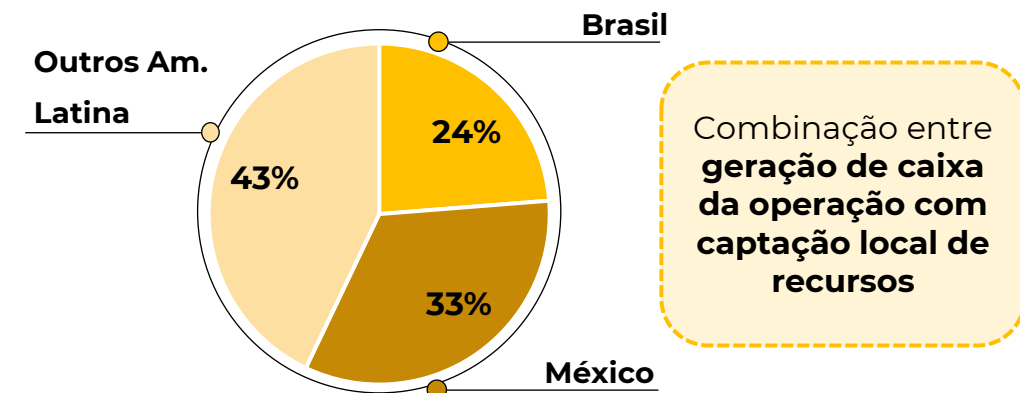


Estrutura de capital diversificada entre as geografias de atuação, com gestão eficiente e ágil

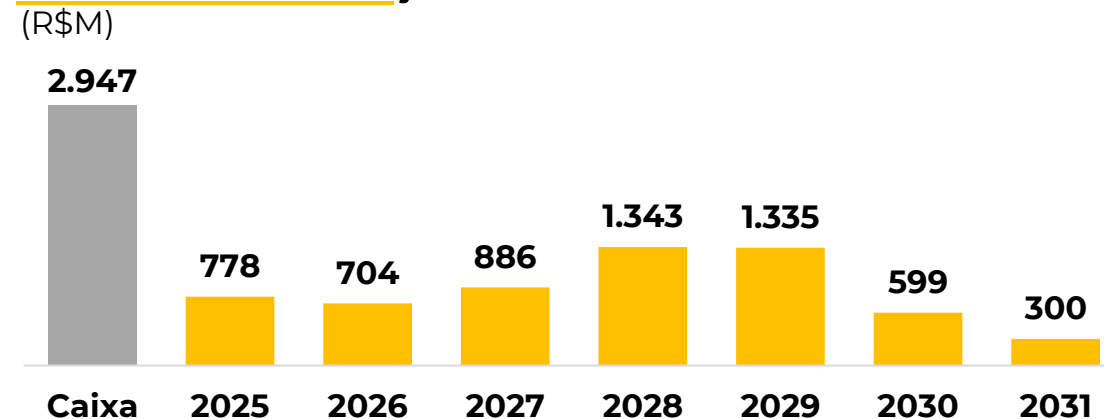
DÍVIDA LÍQUIDA¹ E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}



DÍVIDA LÍQUIDA POR REGIÃO



FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴



INICIATIVAS LIABILITY MANAGEMENT



Melhorias nos custos das dívidas da Companhia no Brasil e na Colômbia

Redução significativa de **66bps** e **197bps** no spread, respectivamente, sobre a taxa de juros local nos países (dez/2024 vs. dez/2023)

(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 4T24.

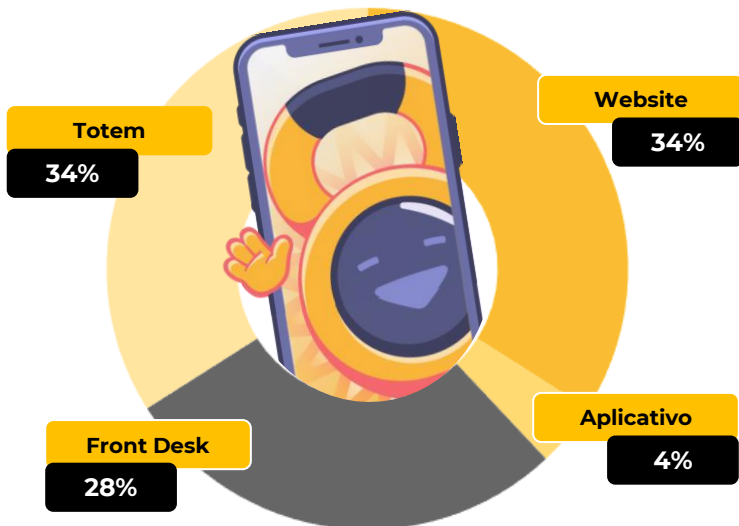


72% DAS VENDAS ATRAVÉS DE CANAIS DIGITAIS

Representatividade dos canais digitais continua em crescimento, com mais de 79% das transações feitas digitalmente

Mix de canais

% de vendas por canal em Dez/2024



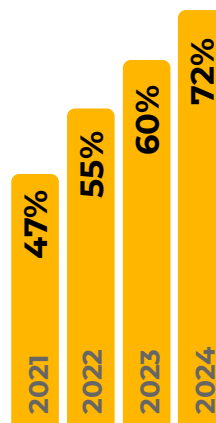
Vendas via Aplicativo já supera balcão nas unidades *Vintage* 2023 e 2024 no Brasil

Maior produtividade CAC

Alavanca de eficiência nos investimentos para aquisição de clientes

Penetração dos canais digitais nas vendas

% canais digitais no total de vendas

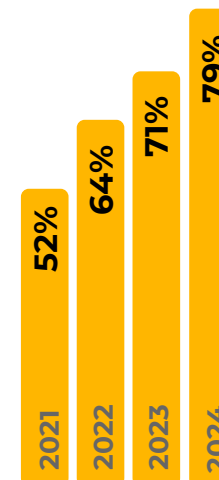


Aplicativo

Vendas via aplicativo já estão disponíveis para todos os países

Transações digitais

% das operações financeiras e operacionais feitas via canais digitais



+22,0M

de transações através dos canais digitais em **2024**

Maior eficiência operacional

Transações como *upgrades* de planos, pagamentos, acesso convidados, transferência e etc.

Entregas



Personal Trainer Marketplace

Disponibilizamos um marketplace de pessoais no aplicativo

Por vir em 2025



Social Perfil do Aluno e Amigos

Em breve lançaremos, dentro do app, uma rede social interna da Smart



2,4 MILHÕES DE USUÁRIOS DIGITAIS ATIVOS MENSAIS

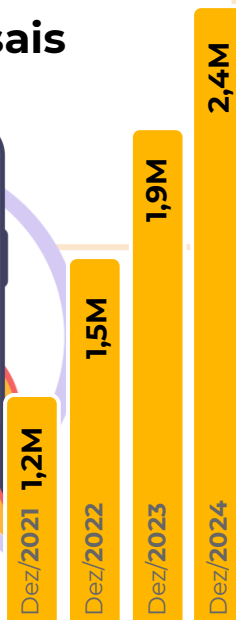
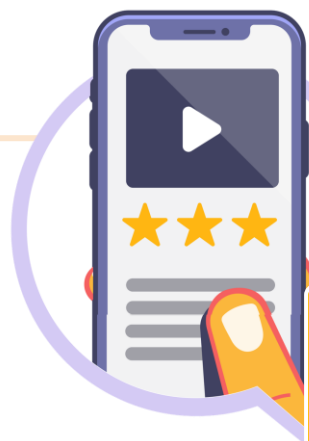


Crescimento expressivo nos treinos prescritos automaticamente, atingindo 6,7M em 2024 (vs. 3,0M em 2023)

Usuários Ativos Mensais

(Aplicativo Smart Fit)

2,4M



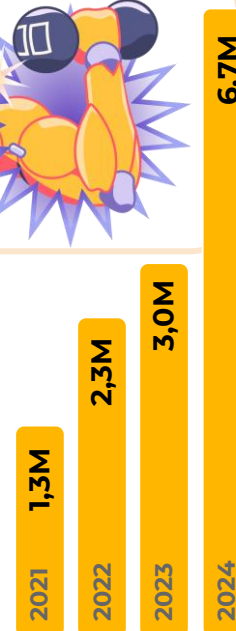
Treinos Prescritos Automaticamente

(2024)

6,7M



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



Retrospectiva Fitness Anual

107 mil

Compartilhamentos em Redes Sociais (+42% a/a)



1,5 M retrospectivas

visualizadas pelos alunos (+176% a/a)

Entregas



Área Gratuita App

Agora não alunos também podem ter acesso ao app e ecossistema Smart Fit, com vídeos e treinos exclusivos



Destaque



Convidado Black & Acesso TotalPass

Liberação de acesso para convidados e beneficiário TotalPass direto pelo aplicativo, sem filas



UPDATE SMART FIT NUTRI E SMART FIT COACH

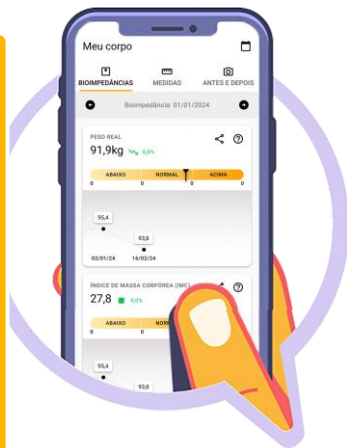
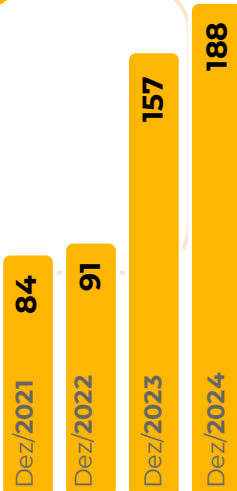
188 mil assinantes de Smart Fit Nutri em Dez/24

Smart Fit Nutri

Usuários

Brasil ('000)

188 mil



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



+3x

de crescimento de usuários em 2024 YoY



('000)



Operação em **10 países**

Brasil, Chile, México, Colômbia, Peru



Com entrada em **Panamá, Costa Rica, Uruguai, Paraguai e Argentina no 2S24**

Por vir em 2025

Expansão Coach

Cobertura de 100% dos países Latam com Smart Fit

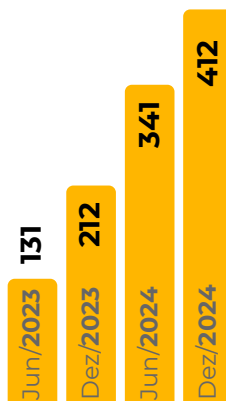
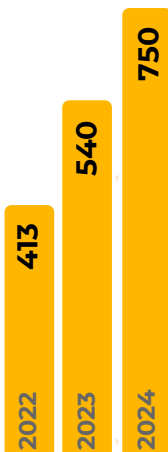


Planos anuais de **R\$ 39,90/mês**



750 mil

Exames de Bioimpedâncias realizados em 2024



412

Totens de bioimpedância

COBERTURA DEZ/24

48%



INICIATIVAS AMBIENTAIS E PARCERIA PARA AMPLIAÇÃO DE ENERGIA RENOVÁVEL



331 UNIDADES

+48% vs. 4T23

Com sistema de automação de ar condicionado

Sendo 229 unidades no Brasil, 88 no México e 14 na Colômbia, com maior eficiência energética



220 UNIDADES

+49% vs. 4T23

Operando com energia renovável

40% da base de academias próprias no Brasil (vs. 30% no 4T23), com redução dos custos por kWh utilizado



Projeto iniciado no 2T24



366 UNIDADES

+69% vs. 2T24

Com monitoramento online do consumo de água

A telemetria de água aumenta a rapidez de identificação vazamentos e cobranças indevidas nas unidades





DESTAQUES ESG 2024: PILAR SOCIAL E GOVERNANÇA



Parceria com o Instituto de Responsabilidade Social Sírio-Libanês

Doação de equipamentos de musculação para o serviço de reabilitação



Apoio aos bombeiros nos incêndios florestais

Doação de água, alimentos e suprimentos para bombeiros dos incêndios florestais no país



Campanha “Smart Fit Por La Alegría”

Arrecadação de brinquedos para doação em mais de 25 hospitais infantis



“Voluntario Smart”

Colaboradores promoveram atividades recreativas para crianças da Comunidade Pamplona Alta



Participação no Teletón Chile

Doação de 100 milhões de pesos chilenos para a causa



PARCERIA UNICEF

+4.700 novos doadores, colaborando em 8 países, em 430 unidades das redes Smart Fit e Bio Ritmo



MENTORIA SMART TECH

Programa de mentoria: iniciativa entre o Smart Tech em parceria com o CEAP, conectando jovens ao mercado de trabalho de TI

INCLUSÃO É NOSSO EXERCÍCIO!



Live educativa no **Dia da Pessoa com Deficiência**, destacando a importância de ambientes inclusivos

GESTÃO DE PESSOAS

+ de 430 colaboradores fizeram parte dos programas de **MBA e Pós-Graduação oferecidos aos profissionais de educação física**

Ampliação da **Pesquisa de Clima do Grupo**, no México, Chile e Colômbia

DESTAQUES EM GOVERNANÇA

Realização da **atualização da Matriz de Riscos** e *reports* ao Comitê de Auditoria

A **Semana da Segurança**, contou com 900 participantes, abordando temas como fraudes, proteção de dados e IA. Também conduzimos uma simulação de *phishing*, seguida de treinamento

O **Relatório Anual 2023** foi publicado em outubro de 2024, consolidando as principais ações da Companhia em sustentabilidade

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.



EARNINGS PRESENTATION 4Q24



BIO RITMO



TOTAL PASS



ONE

VELOCITY





This presentation contains forward-looking statements related to the Company that reflect the current view and/or estimates of the Company and its Management regarding its future performance, businesses and events. Forward-looking statements include, but are not limited to, any statement that contains forecasts, estimates and projections about future results, performance or objectives, as well as terms such as "we believe", "we anticipate", "we expect", "we estimate", "we forecast" and other similar expressions. These forward-looking statements are subject to risks, uncertainties and future events. We caution investors that diverse factors may cause actual results to differ significantly from these plans, objectives, expectations, projections and intentions expressed in this presentation. Under no circumstances will the Company, its subsidiaries, directors, executive officers, agents or employees be liable to third parties (including investors) for any investment decision taken based on information and statements in this presentation, or for any damage caused by such decision, related to or specifically based on such information or statements. Information about competitive position, including market forecasts throughout this presentation, and information on the market potential in which the Company operates, was obtained through internal research, market surveys, information available in public domain and business publications. This presentation and its contents are the property of the Company and cannot be partially or totally reproduced or circulated without prior written consent from the Company.



HIGHLIGHTS 4Q24

smartfit

- > **RECORD OF 305 CLUBS** ADDED IN 2024, TOTALING 1,743 UNITS IN 4Q24 (+21% VS. 4Q23)
- > MEMBER BASE IN CLUBS OF **4.8 M** IN 4Q24, **GROWTH OF 17%** VS. 4Q23
- > **NET REVENUE SURPASSED R\$1.5 BN IN 4Q24** WITH STRONG GROWTH OF 36% VS. 4Q23 AND +8% VS. 3Q24
- > **CASH GROSS MARGIN OF 50.1%** IN 4Q24, COMBINING RECORD CLUB NETWORK EXPANSION WITH SOLID PROFITABILITY
- > **RECORD EBITDA** OF R\$487 M IN 4Q24 **(+47% VS. 4Q23)**, WITH **OPERATING CASH FLOW GENERATION OF R\$462 M**, A CONVERSION OF 95%
- > **RECURRING NET INCOME OF R\$197 M** IN 4Q24, WITH A NET MARGIN OF 12.8%





PROVEN TRACK RECORD OF SOLID EXECUTION



Celebrating 28 years of the Smart Fit Group and 3 years since the IPO with significant achievements



CONSOLIDATION OF THE LEADERSHIP POSITION IN LATIN AMERICA WITH OPERATIONS IN 15 COUNTRIES



WE SURPASSED THE MARK OF 1,700 SMART FIT CLUBS



WE ENDED 2024 WITH 5.2 MILLION MEMBERS¹



RECORD EBITDA OF R\$1.8 BILLION IN 2024, WITH HIGH CONVERSION INTO OPERATING CASH OF 89%



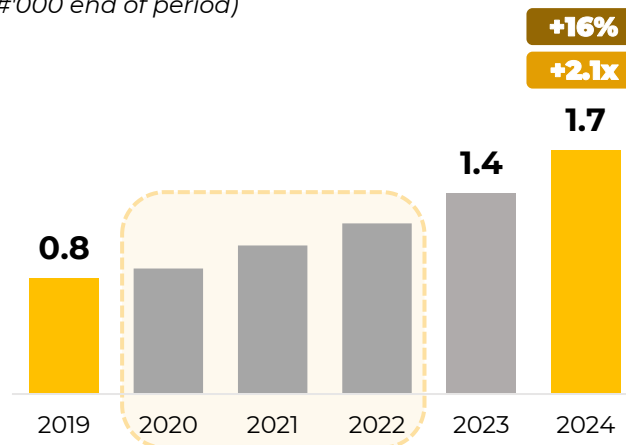
WE ACHIEVED A STRONG OPERATING CASH FLOW OF R\$1.6 BILLION IN 2024



ADVANCES IN THE LIABILITY MANAGEMENT AGENDA, WITH A RATING UPGRADE TO AA+(BRA)

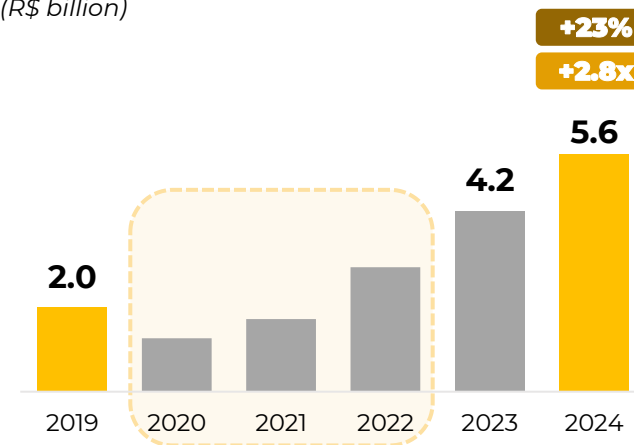
CLUB NETWORK

(#'000 end of period)



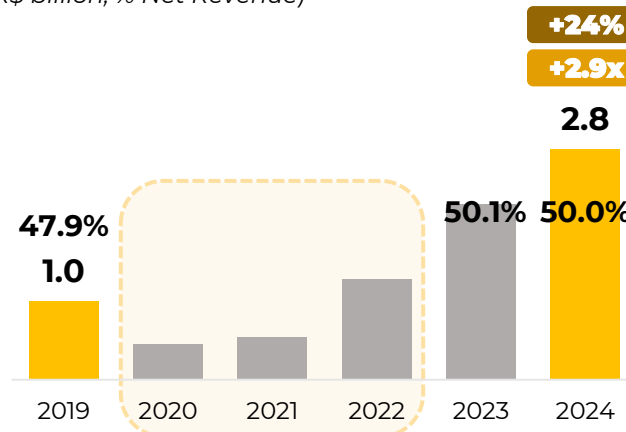
NET REVENUE

(R\$ billion)



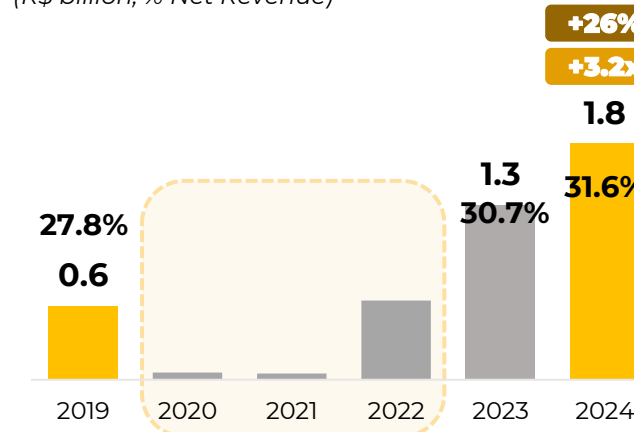
GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN²

(R\$ billion, % Net Revenue)



EBITDA AND ADJ. MARGIN³

(R\$ billion, % Net Revenue)



2019-2024 CAGR (%)

2019-2024 Growth

Covid-19

(1) Club members who are also subscribers to Smart Nutri and Smart Coach digital plans are considered only as members of clubs or Studios, and TotalPass members who are users of Queima Diária are considered "In Digital" members.

(2) For a better analysis of the performance of our operations, all indicators exclude the effects of IFRS-16, depreciation and amortization;

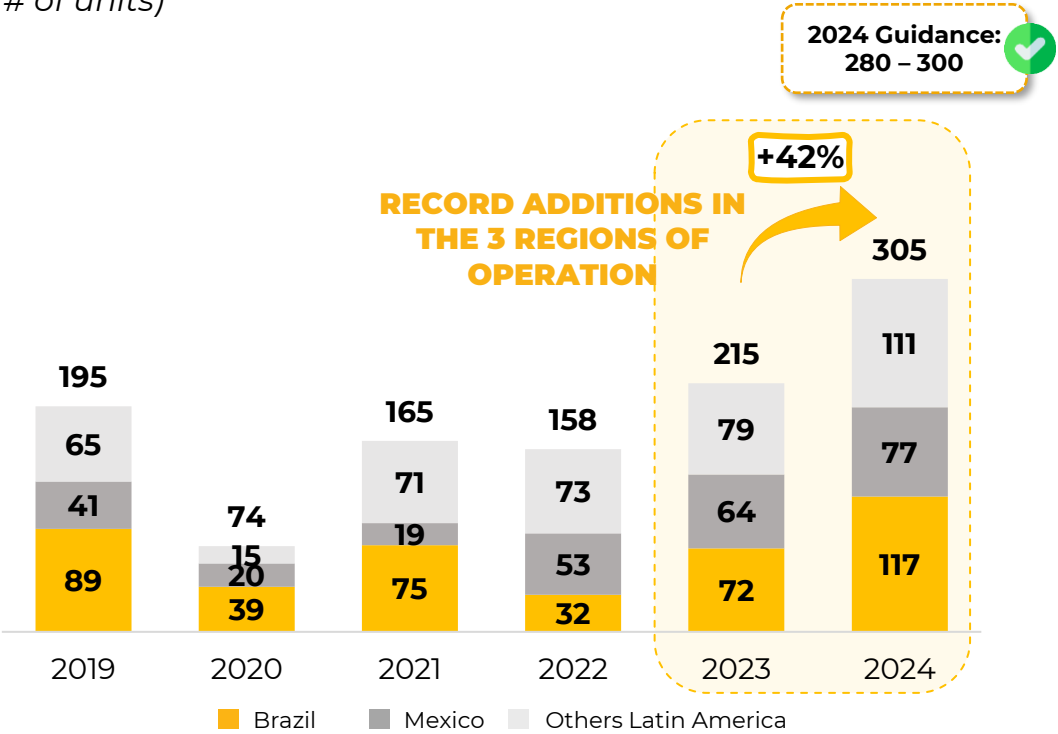
(3) Excludes gain of R\$176.6 million in 2Q23 from the revaluation of existing 50% stake in Panama due to the acquisition of control of this operation, in accordance with accounting standards in effect in the period;



EXPANSION AT AN ACCELERATED PACE, WITH A RECORD IN 2024

Scalable business model with a unique value proposition, attractive and sustainable Unit Economics

NUMBER OF NET ADDITIONS OF CLUBS (# of units)



Data-driven strategy combined with **solid governance and discipline** in the capital allocation process



Growth driven by **efficiency and excellence** in managing and executing the business

PROFITABLE AND SCALABLE BUSINESS MODEL

Attractive and sustainable Unit Economics



UNIQUE LOCATION

Unique properties and long-standing partnership



TOP OF MIND

Strong brand, synonymous with its category



SOLID EXECUTION

Team with wide expertise in expansion and operation



NETWORK EFFECT

Unique reach, offering convenience with scale

UNIQUE VALUE PROPOSITION: PREMIUM EXPERIENCE AT AFFORDABLE PRICES



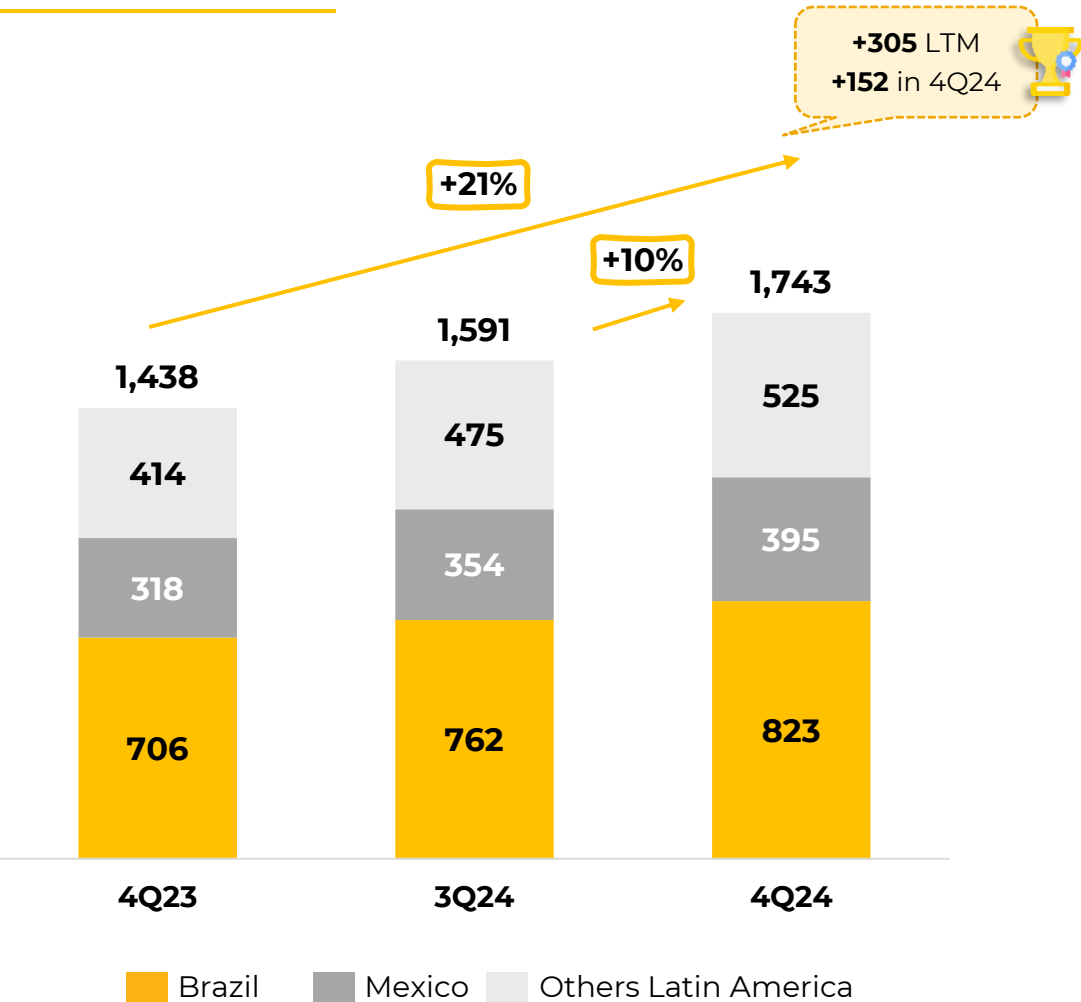
SMART FIT: UNDISPUTED LEADERSHIP IN LATIN AMERICA



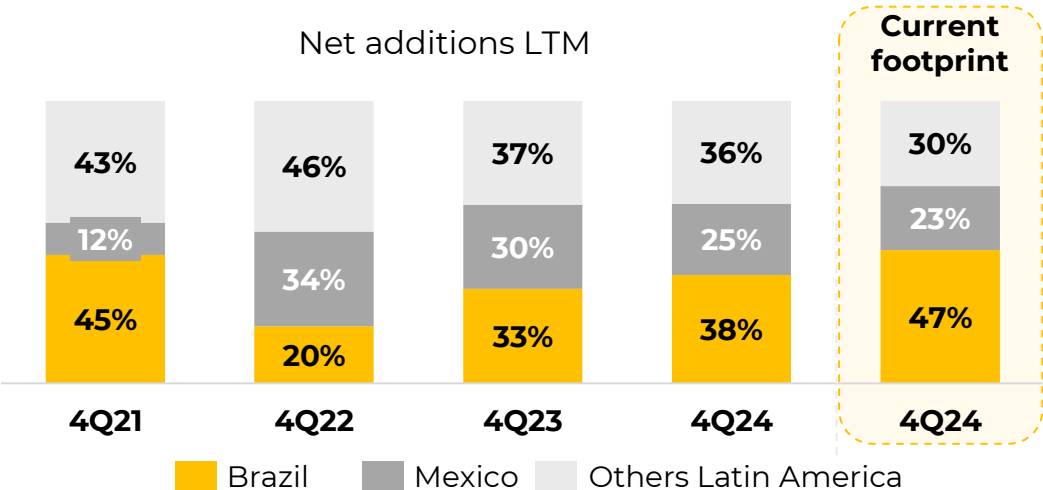
EVOLUTION OF CLUB NETWORK

Record addition of 305 clubs in the year, totaling 1,743 clubs

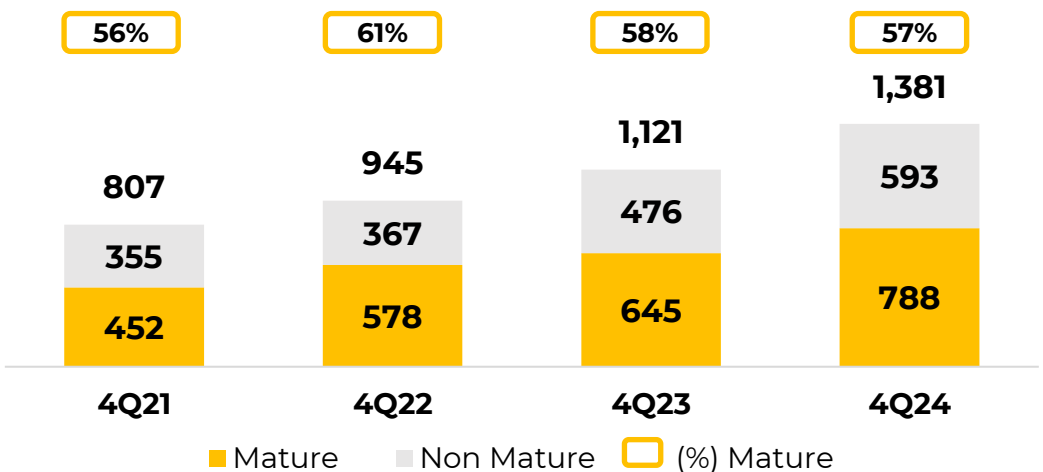
GROWTH IN NUMBER OF CLUBS¹



BREAKDOWN OF CLUB NETWORK BY REGION



EVOLUTION OF SMART FIT OWN CLUB NETWORK BY AGING²



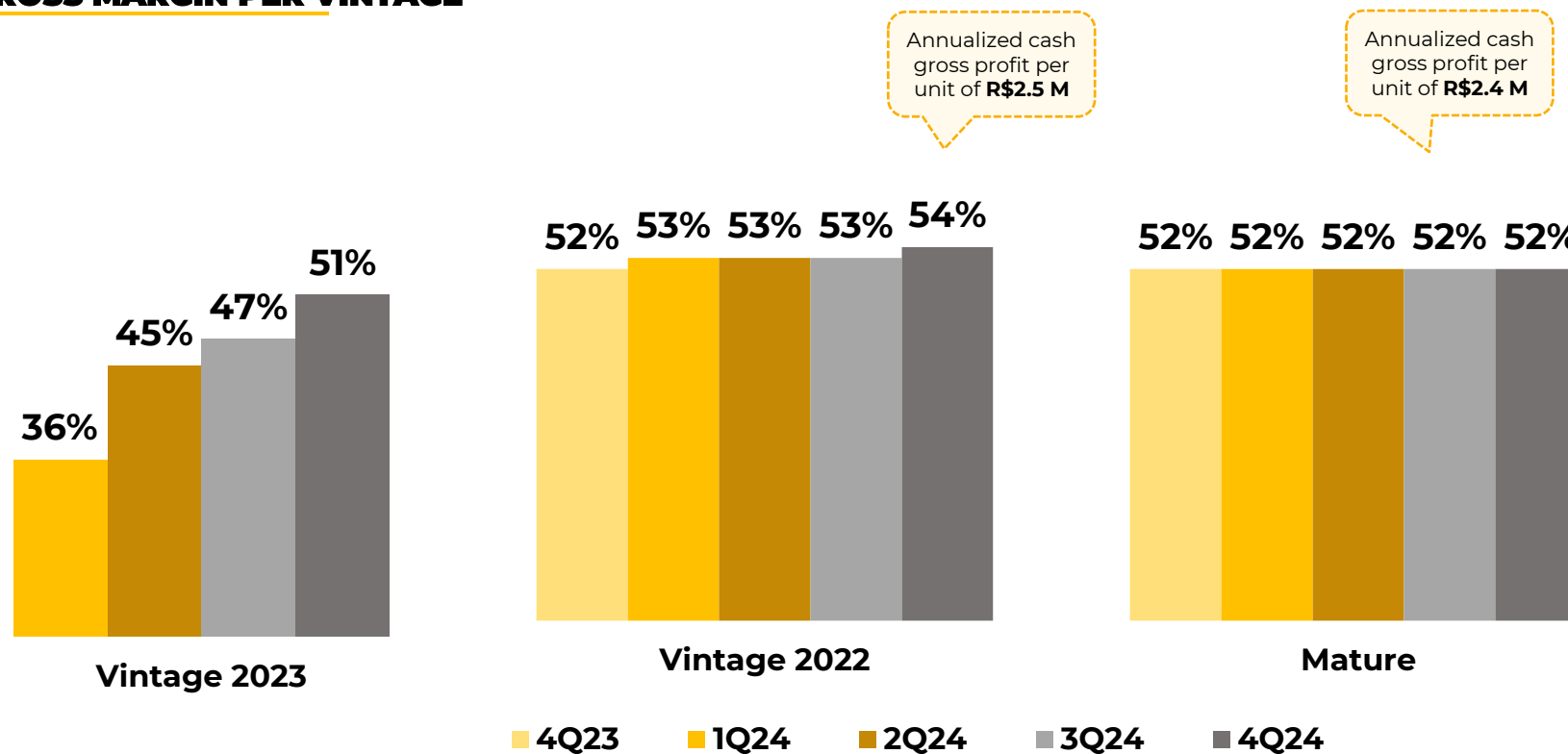
(1) Considers all the Company's clubs (does not consider Studios); (2) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year;



GROSS MARGIN OF MATURE CLUBS STABLE AT 52%

8th straight quarter of margin of mature clubs¹ at 52%, and maturation of units opened in recent years consistent with historical levels

GROSS MARGIN PER VINTAGE¹



GROSS MARGIN MATURE CLUBS 4Q24 PER VINTAGE

Mature clubs per Vintage ²	Gross Mg.
2009 – 2012	52%
2013 – 2016	51%
2017 – 2021	53%



(1) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year. Considering only own Smart Fit units; (2) As of 556 Smart Fit owned clubs from 2017 to 2021, 178 from 2013 to 2016 and 54 before 2013;



2025 GUIDANCE: ANOTHER YEAR OF STRONG EXPANSION



Proven track record of execution, with robustness and financial discipline in a high-demand sector

RATIONALE OF 2025 GUIDANCE

POTENTIAL FOR NEW RECORD OF OPENINGS

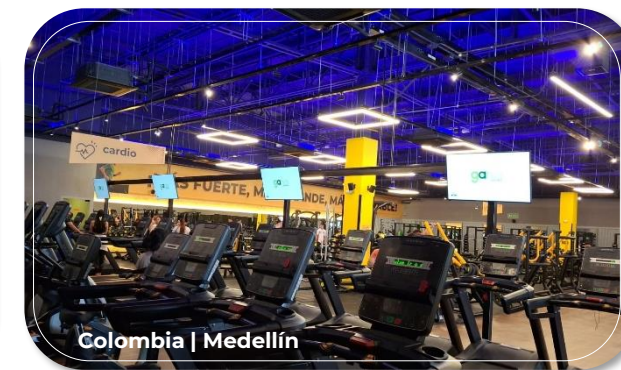
340 – 360

Clubs

vs. 305 in 2024, or +15%¹

- ✓ **Consistent performance** of mature clubs and the **solid ramp-up** of units opened in recent years
- ✓ **Strong discipline** in execution and the capital allocation process
- ✓ **Robustness** of the Company's financial position
- ✓ **Favorable market** conditions
- ✓ **Wide white space**, with growing demand for fitness services

UNIQUE PRESENCE IN LATIN AMERICA



HIGH QUALITY PIPELINE OF LOCATIONS

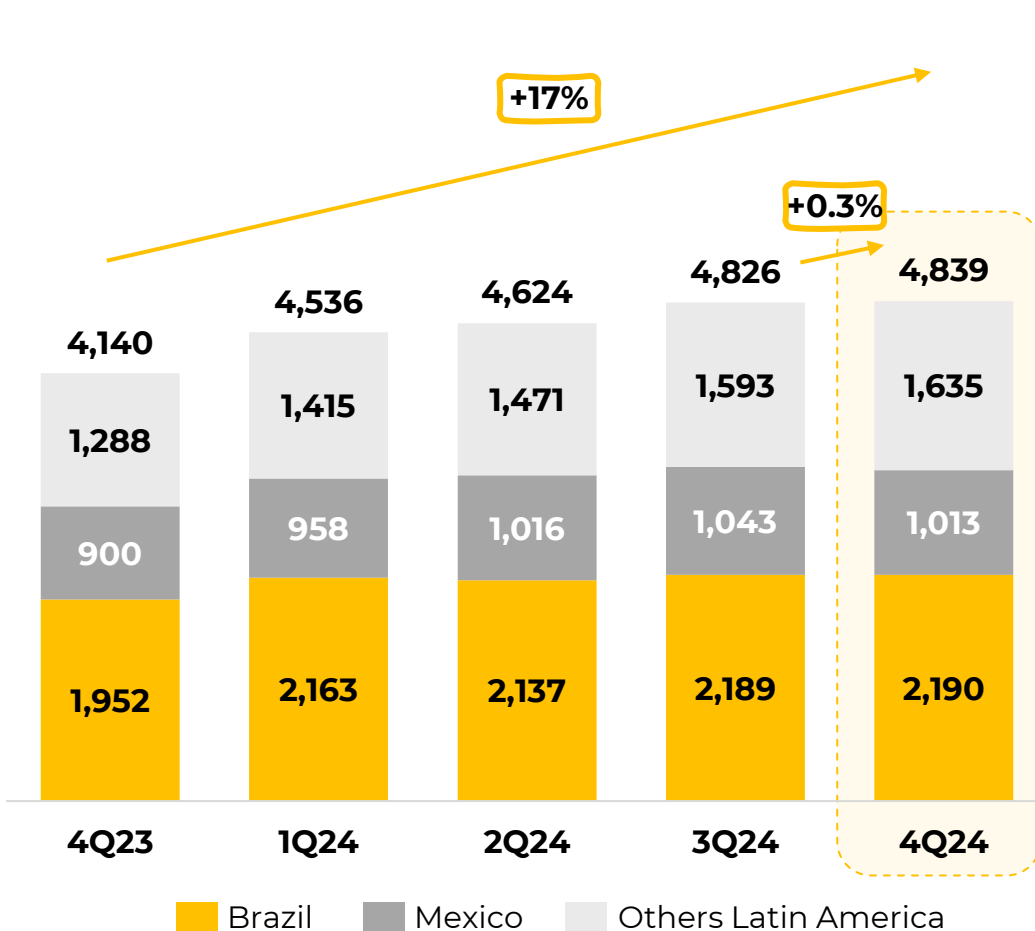


CONTINUOUS INCREASE IN MEMBERS AND REVENUE

In 4Q24, the member base in clubs came to 4.8 M (+17% vs. 4Q23), with the addition of 699,000 members in 2024

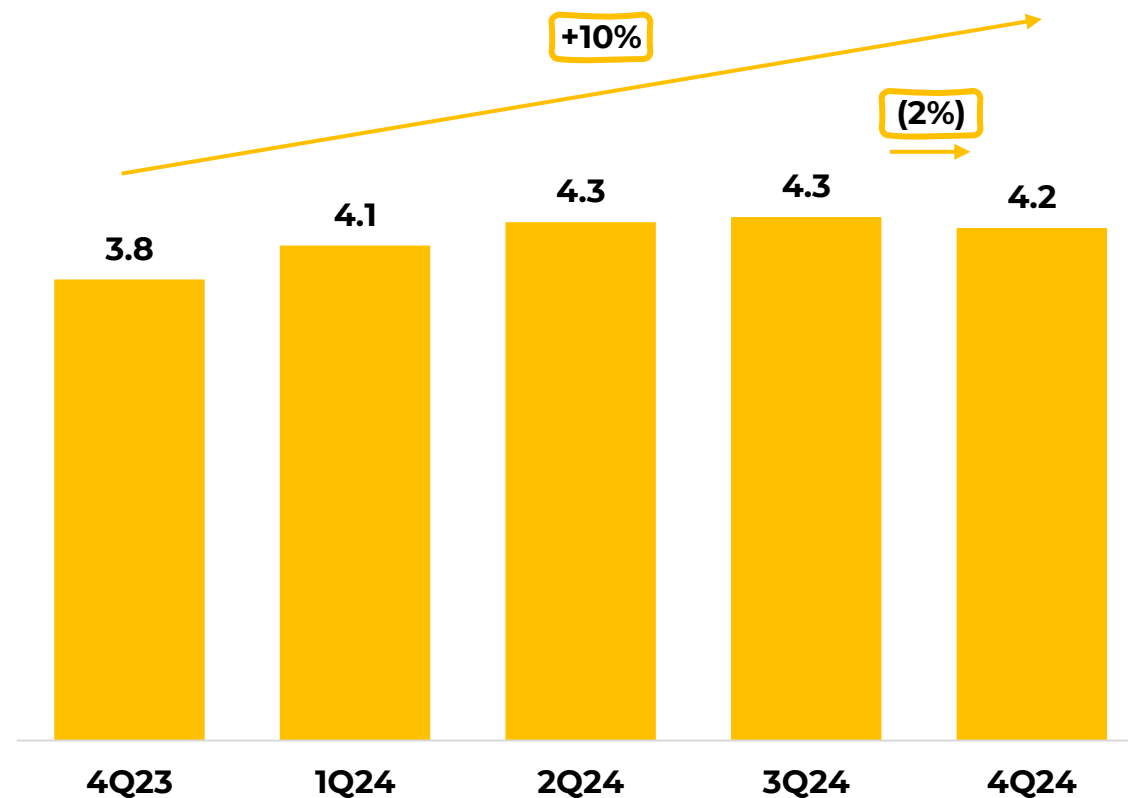
MEMBER BASE IN CLUBS

(#'000 end of period)



AVERAGE NET REVENUE PER SMART FIT OWN CLUB (ANNUALIZED)

(R\$ million)

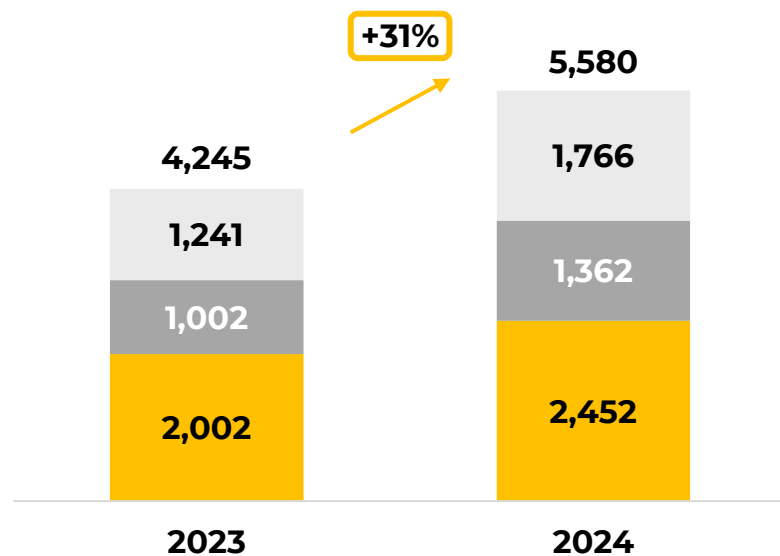


In 4Q24, annualized average revenue per own club grew **10% vs. 4Q23** due to **average ticket increase**



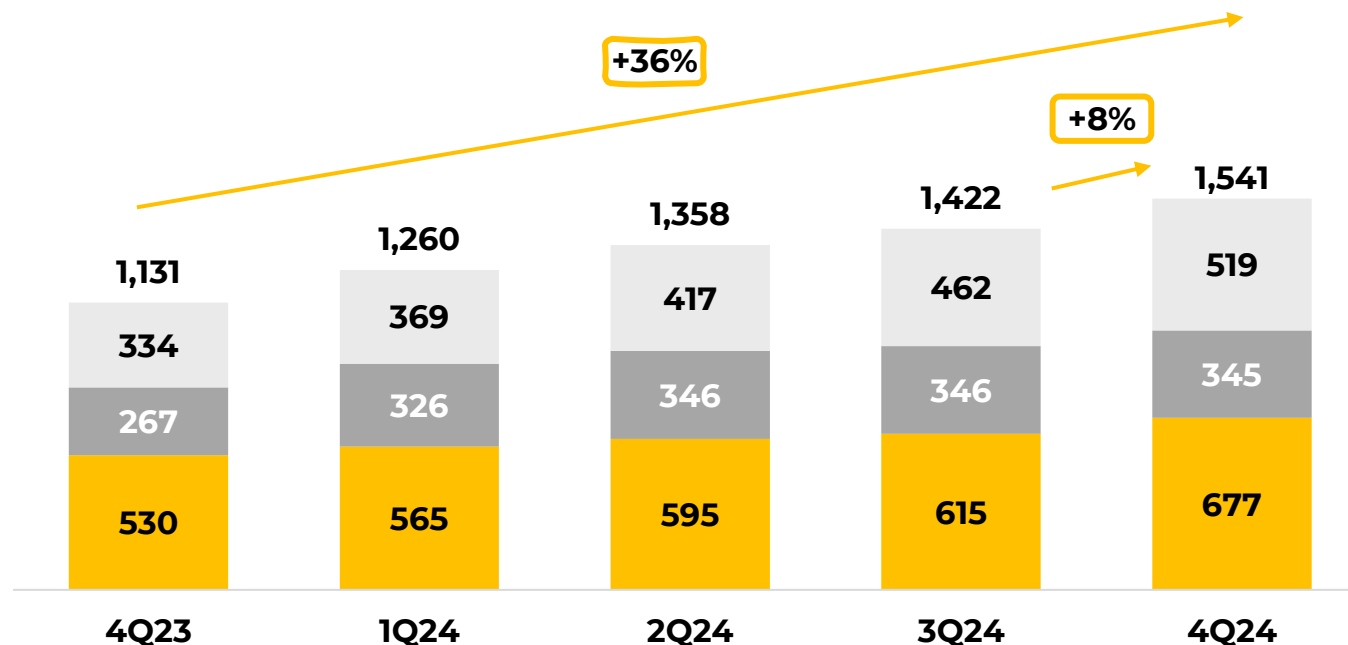
VARIATION IN NET REVENUE

(R\$ million)



EVOLUTION OF NET REVENUE

(R\$ million)



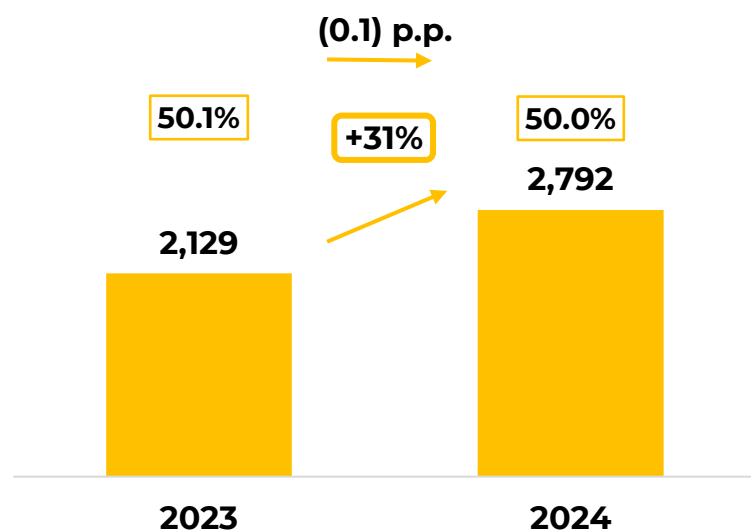
■ Brazil ■ Mexico ■ Others Latin America

- In 4Q24, net revenue exceeded the **R\$1.5 BN** mark for the first time in history in a quarter, totaling R\$1,540.6 million, **+36% vs. 4Q23**, primarily reflecting the 19% increase in the average member base in Smart Fit own clubs, driven by the solid expansion of the network and the maturation of the units
- In addition, the average ticket **increased by 13%** compared to the same period of the previous year, with growth in all regions of operations, explained by the successful sales and operational efforts to attract and retain members
- In 2024, net revenue reached a record level of **R\$5.6 BN**, an increase of **31%** compared to the previous year



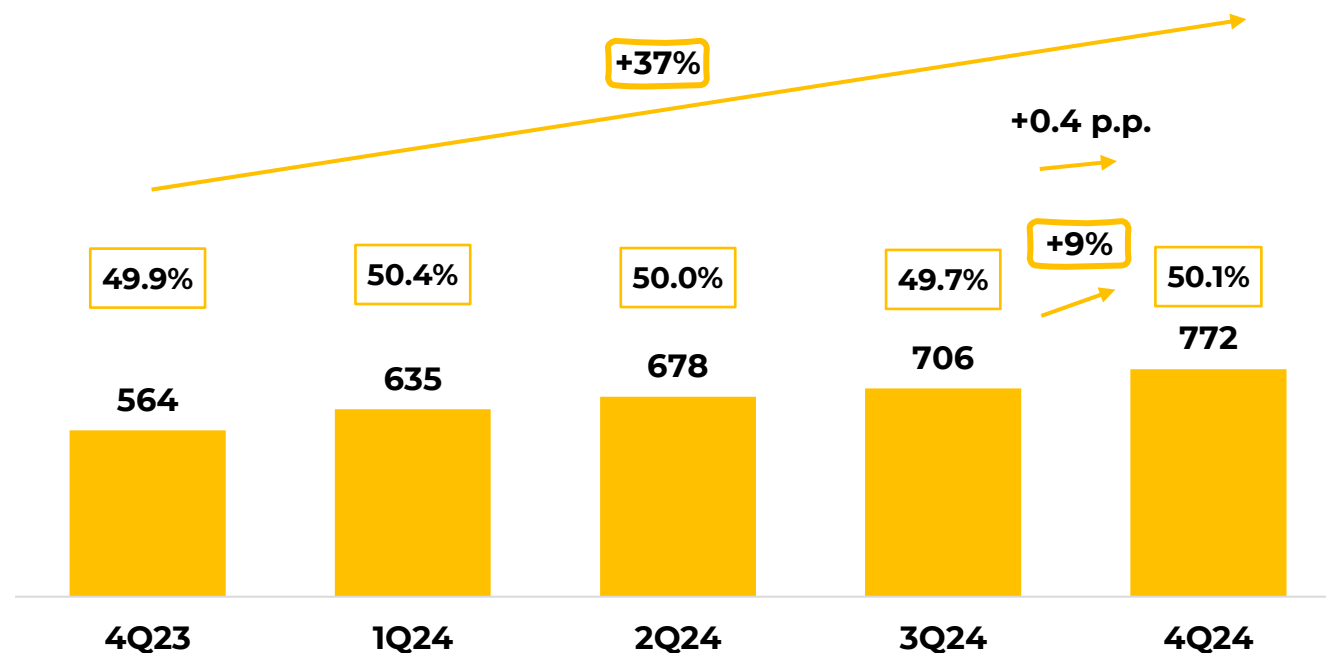
VARIATION IN CASH GROSS PROFIT ¹

(R\$ million)



EVOLUTION OF CASH GROSS PROFIT

(R\$ million)

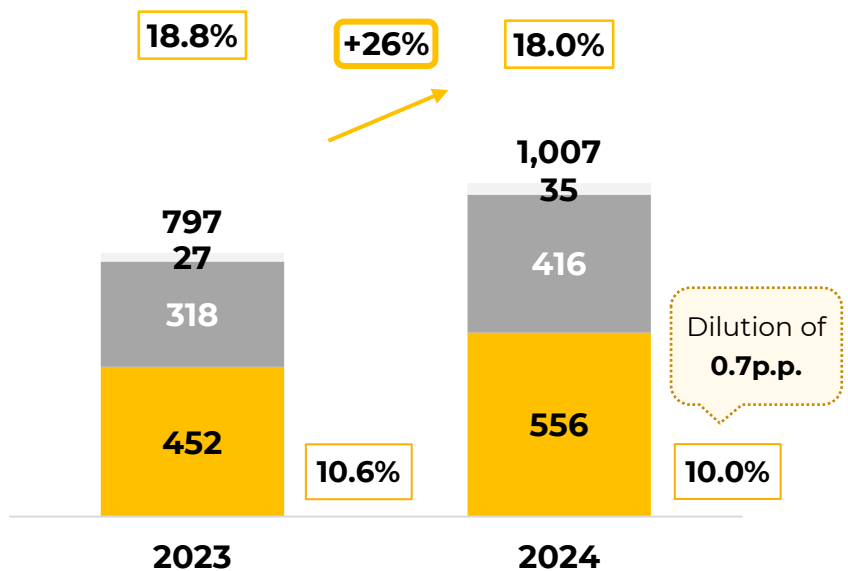


■ Gross Profit □ % Net Revenue

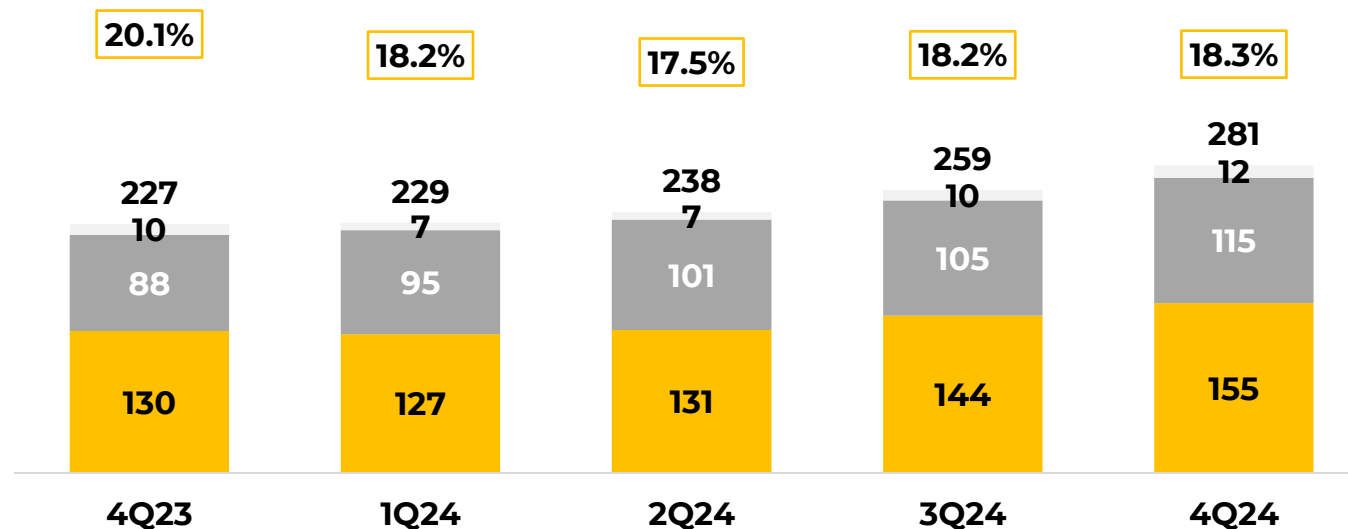
- Cash gross profit reached **R\$772 M** in 4Q24, **+37% vs. 4Q23**, reflecting the consistent maturation of units inaugurated over the last three years and the sustained margin levels of the mature units in the period
- Cash gross margin reached **50.1%**, an increase of 0.2 p.p. vs. 4Q23, reflecting the solid growth in net revenue and efficient cost management, even amid a scenario of record expansion of the club network
- In 2024, cash gross profit totaled **R\$2.8 BN**, with a cash gross margin of **50.0%**, remaining stable compared to the previous year, despite the acceleration of expansion

**VARIATION IN EXPENSES**

(R\$ million)

**EVOLUTION OF EXPENSES**

(R\$ million)



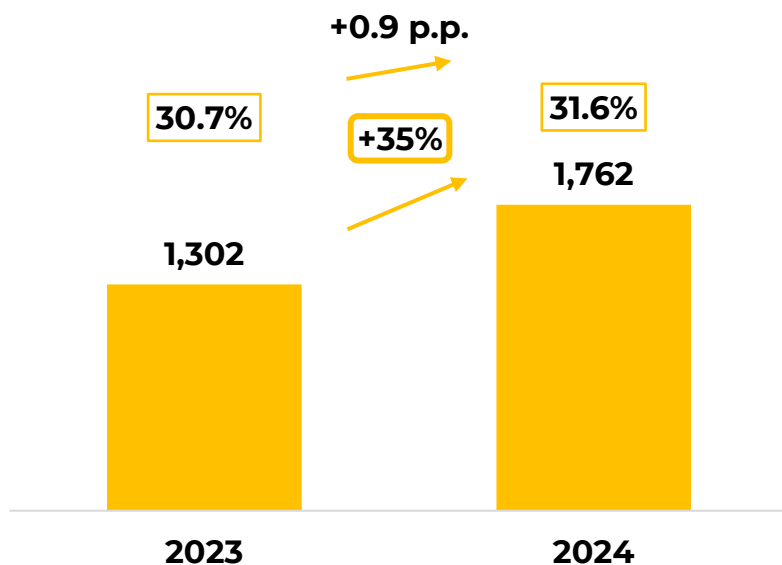
■ G&A
 ■ Selling
 ■ Pre-operating
 % Net Revenue

- Selling, general and administrative expenses (SG&A) totaled **R\$281 M** in 4Q24, **+24% vs. 4Q23**, representing 18.3% of the net revenue, **a 1.8 p.p. dilution** compared to the same period of the previous year
- General and administrative expenses totaled **R\$155 M** in 4Q24, **+20% vs. 4Q23**, representing **10.1% of net revenue** for the period, a **dilution of 1.4 p.p.** compared to 4Q23, reflecting the business' operating leverage
- Compared to 3Q24, selling, general and administrative expenses increased 9%, remaining stable as a percentage of net revenue



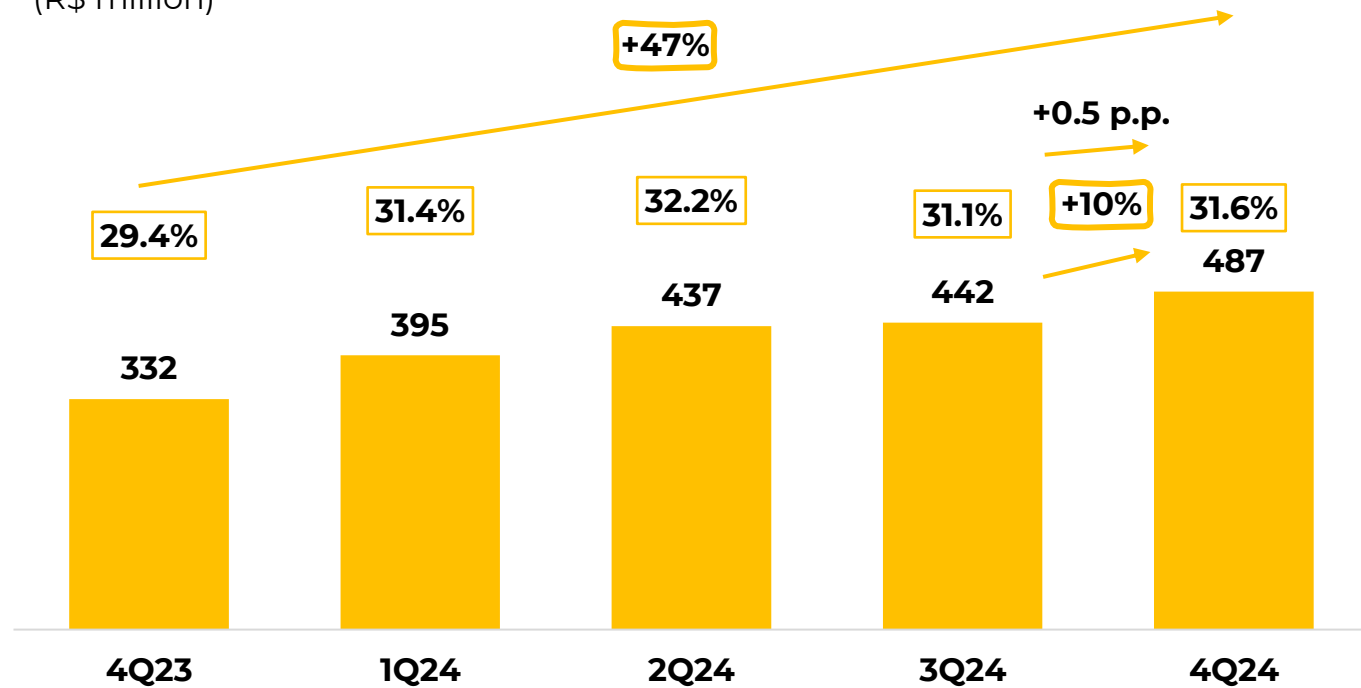
VARIATION IN EBITDA

(R\$ million)



EVOLUTION OF EBITDA

(R\$ million)



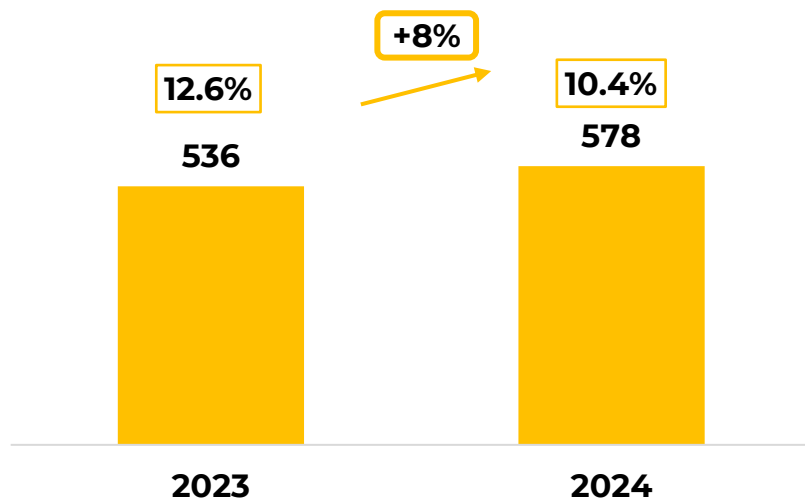
Adjusted EBITDA % Net Revenue

- EBITDA totaled **R\$487 M** in 4Q24, the highest historical level for a quarter, registering a significant growth of **47% vs. 4Q23**, with a margin of **31.6% (+2.3 p.p. vs. 4Q23)**
- In 2024, EBITDA totaled **R\$1.8 BN**, +35% vs. 2023, resulting in a record margin of **31.6% (+0.9 p.p.)** and high conversion into operating cash of 89%
- EBITDA before pre-operating expenses, also at a record level, totaled **R\$519 M** in 4Q24, a growth of **46%** compared to 4Q23, with a margin of **33.7% (+2.3 p.p. vs. 4Q23)**



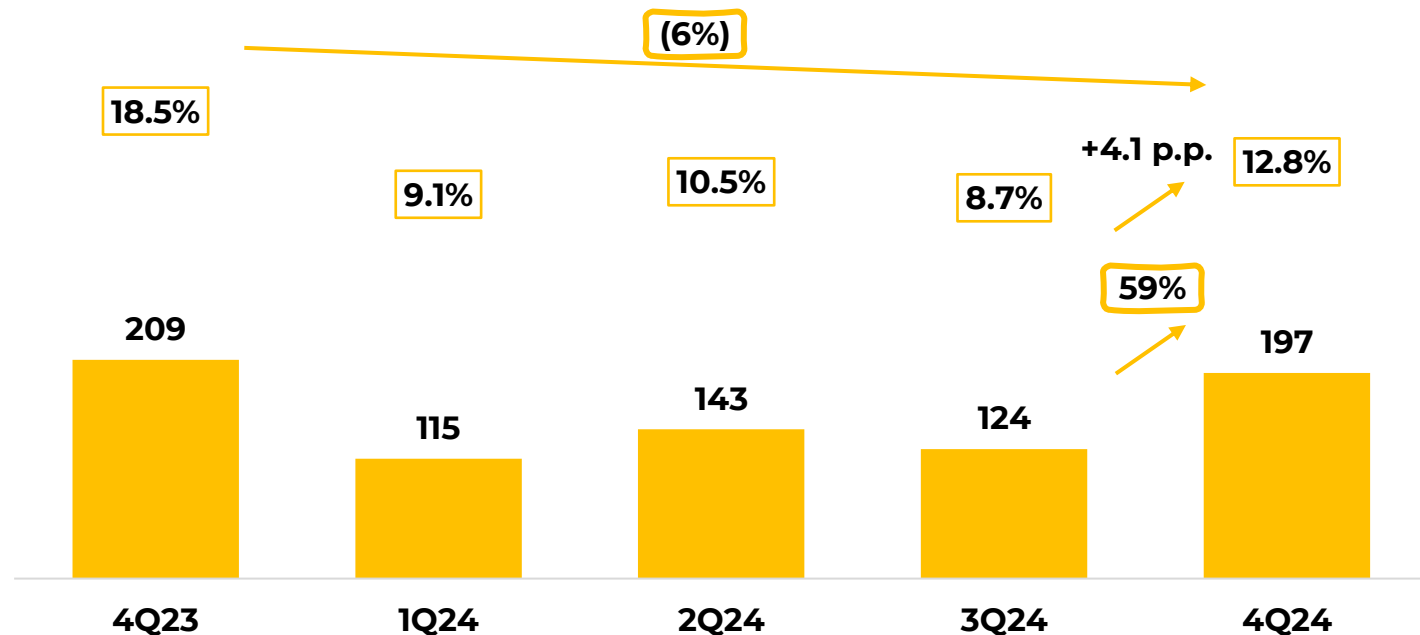
VARIATION IN RECURRING NET INCOME¹

(R\$ million)



EVOLUTION OF RECURRING NET INCOME¹

(R\$ million)



■ Recurring Net Income □ Recurring Net Margin

- Recurring net income¹ of **R\$197 M** in 4Q24, with a recurring net margin of **12.8%**, reflecting the growth and maturation of clubs opened until 2023, with consequent operating leverage, offset by increased depreciation, amortization and financial expenses, a temporary effect of accelerated investments in 2024
- In 2024, recurring net income came to **R\$578 M**, resulting in a recurring net margin of **10.4%**

(1) Exclude the non-recurring impacts related to the effects of IFRS-16 regarding commercial leases related to the rents of clubs and offices; (b) "Recurring net profit (loss)" excludes the impacts related to: (i) the revaluation of the stake in the Panama and Costa Rica operations; and (ii) non-recurring financial expenses, after IR/CSLL, of R\$22.1 million in 2Q24 related to the prepayment of the 6th issue and R\$5.3 million in 3Q24 related to the prepayment of the 5th issue combined with other liability management initiatives.

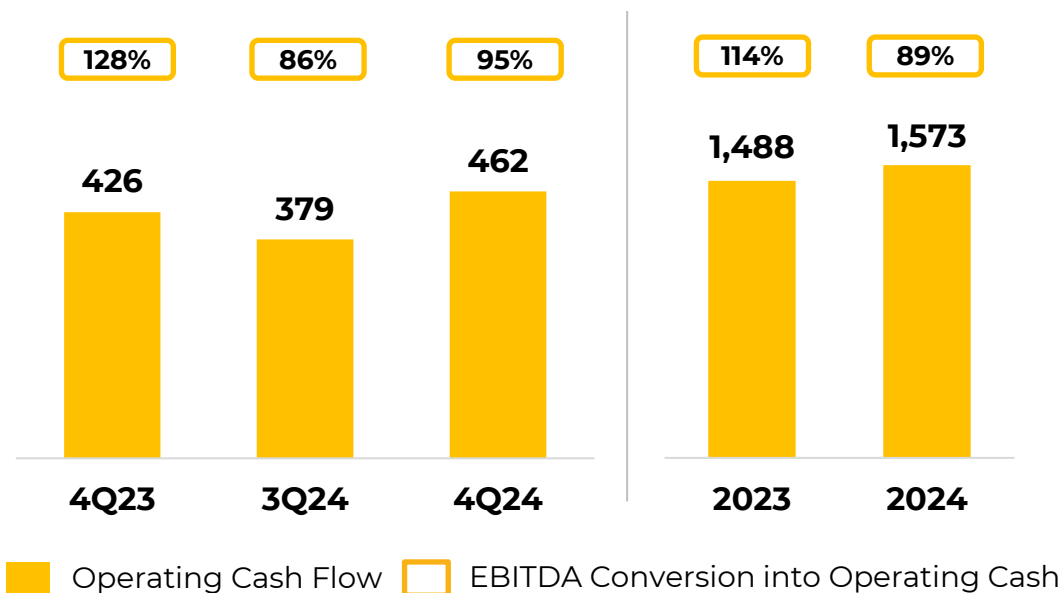


OPERATING CASH FLOW AND CAPEX

High EBITDA conversion into operating cash with accelerated investments in expansion

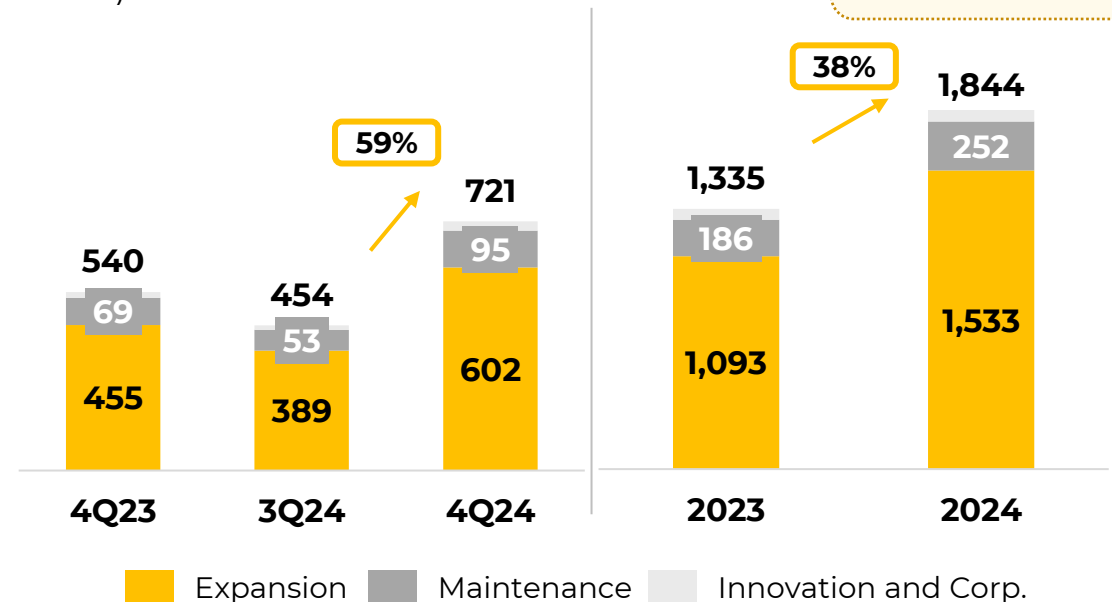
OPERATING CASH FLOW

(R\$million)



CAPEX

(R\$million)



Capex/Smart Fit unit¹ of **R\$5.9 M** (stable vs. 2023)

- Operating cash flow of **R\$1.6 BN** in 2024, +6% vs. 2023, with strong EBITDA growth of 35% offset by higher working capital consumption in the period and increased tax payments
- EBITDA conversion into operating cash **89%** vs. 114% in 2023

- Capex of **R\$721 M** in 4Q24, +34% vs. 4Q23, mainly reflecting the increase in investments in the expansion of the club network
- Expansion capex related to the Smart Fit brand clubs, was **R\$1.4 BN (+33% vs. 2023)** due to the strong acceleration in the openings in 2024
- In 2024, **maintenance capex** of Smart Fit brand clubs reached **R\$234 M (6.1% of gross revenue of mature units)**, in line with the strategy of offering a high-standard experience

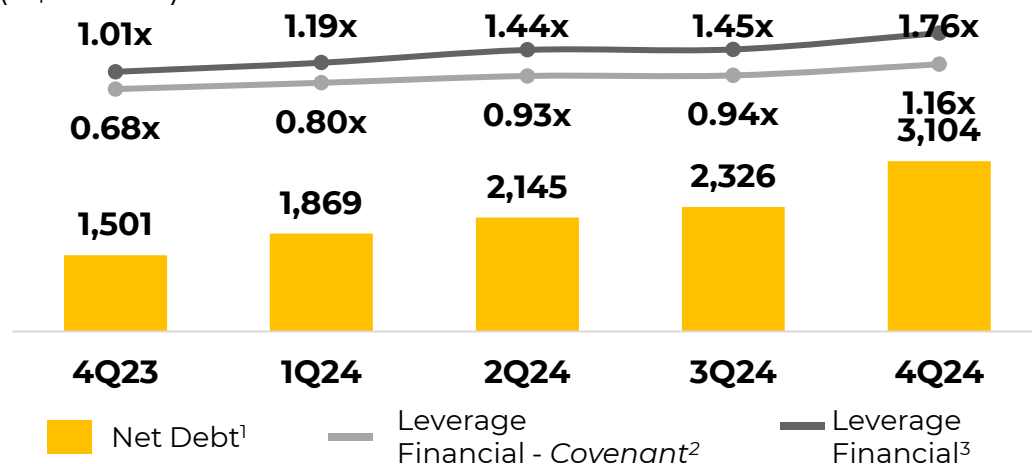
(1) It considers (i) the expansion capex related to Smart Fit clubs of R\$1,426.8 million in 2024, excluding Studios and Bio Ritmo, as well as the acquisition of franchised units in Colombia; and (ii) the 242 owned Smart Fit units opened during the period, disregarding club closures and franchisee acquisitions.

LEVERAGE AT HEALTHY LEVELS

Diversified capital structure across regions of operation, with efficient and agile management

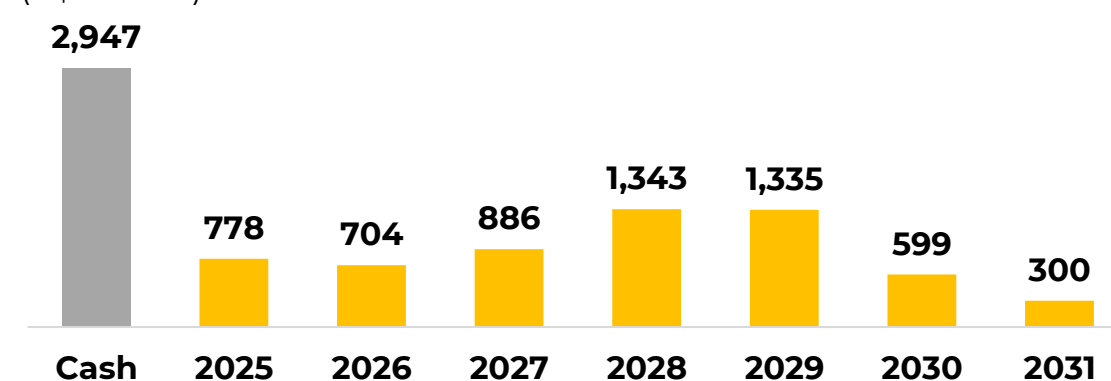
NET DEBT¹ AND FINANCIAL LEVERAGE^{2,3}

(R\$ million)

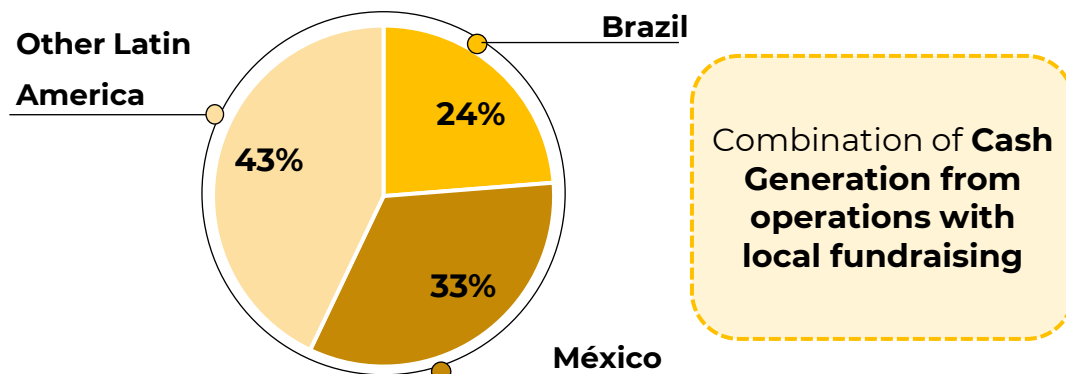


GROSS DEBT REPAYMENT FLOW⁴

(R\$ million)



NET DEBT BREAKDOWN BY REGION



LIABILITY MANAGEMENT INITIATIVES



Improvements in the Company's debt costs in Brazil and Colombia

Significant reduction of **66bps e 197bps** in the spread, respectively, over the local interest rate in each country (dec/2024 vs. dec/2023)

(1) "Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more information, see the indenture (Portuguese only);
 (2) The "Financial Leverage - Covenant" indicator is the "Adjusted Net Debt" divided by "EBITDA LTM" using the definition of net debt and EBITDA of the company's debentures.
 (3) The "Financial Leverage" indicator considers the "Adjusted Net Debt" indicator, using the definition of the company's debentures, and the "EBITDA LTM" indicator, excluding the effects of IFRS-16 regarding commercial leases related to the rent of clubs and offices;
 (4) "Gross debt" considers short- and long-term loans, financing and operating leases (excluding property leases) with financial institutions at the end of 4Q24.

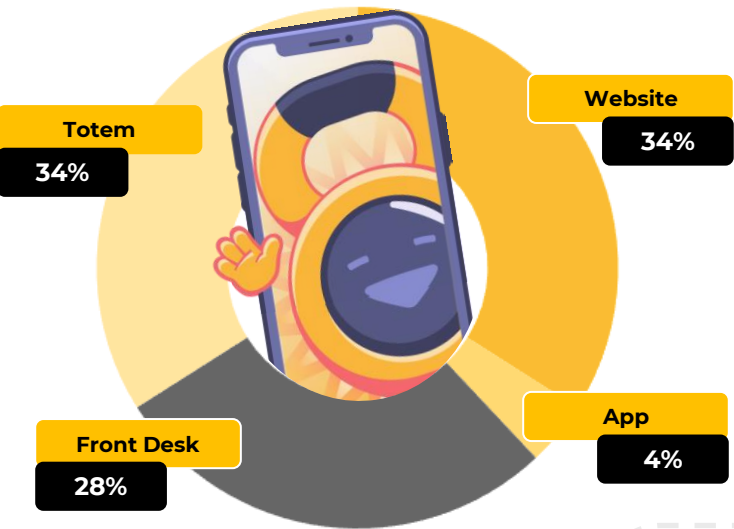


72% OF SALES VIA DIGITAL CHANNELS

Share of digital channels continues to grow, with over 79% of transactions made digitally

Channel sales mix

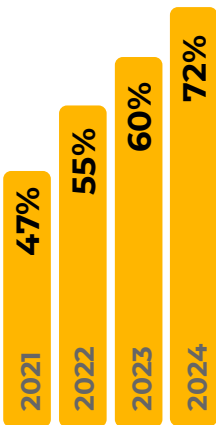
% by channel in Dec/2024



Sales via App already surpass counter sales in the 2023 and 2024 Vintage Units in Brazil

Share of digital channels of sales

% digital channels of total sales



App

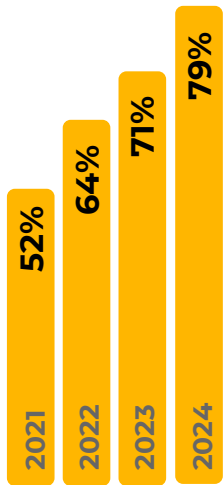
Sales via app are now available for all countries

CAC increased productivity

Efficiency lever in investments for member acquisition

Digital transactions

% of financial and operational transactions conducted through digital channels



+22.0 M

of transactions through digital channels in 2024

Greater operating efficiency

Transactions such as plan upgrades, payments, guest access, transfer, etc.

Deliveries



Personal Trainer Marketplace

We offer a marketplace for personal trainers within the app

Coming in 2025



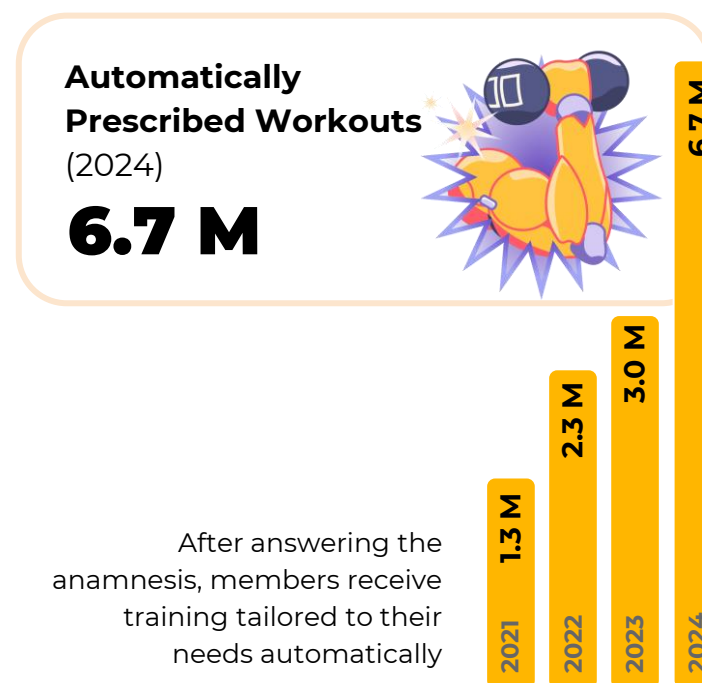
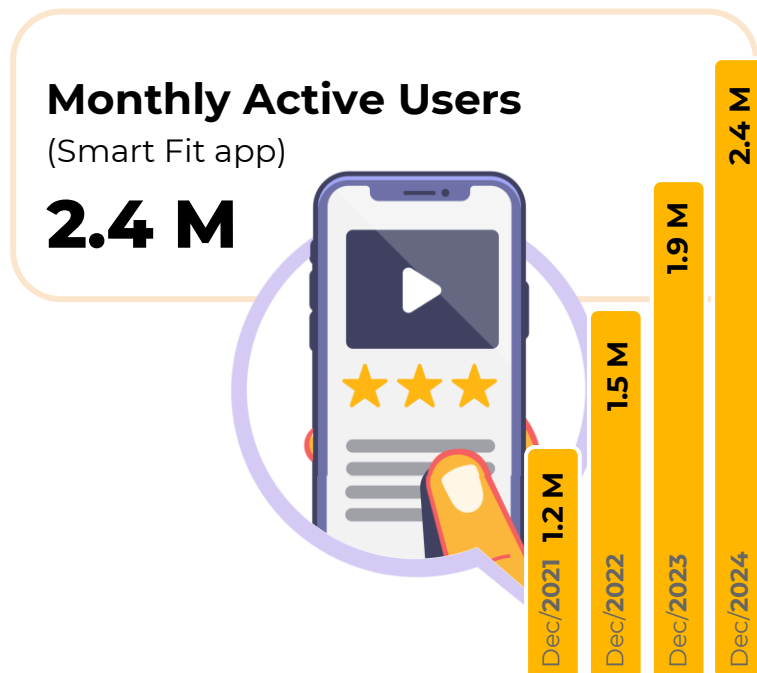
Social Member and Friends Profile

We will soon launch an internal social network for Smart within the app.



2.4 MILLION MONTHLY ACTIVE DIGITAL USERS

Significant growth in automatically prescribed workouts, reaching 6.7 M in 2024 (vs. 3.0 M in 2023)



Deliveries



Free Area App

Now, non-members can also access the Smart Fit app and ecosystem, featuring exclusive videos and workouts



Highlight



Black Guest & TotalPass Access

Granting access to guests and TotalPass beneficiaries directly via the app, without any waiting lines



UPDATES ON SMART FIT NUTRI AND SMART FIT COACH

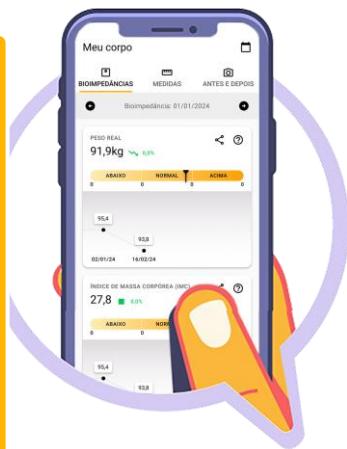
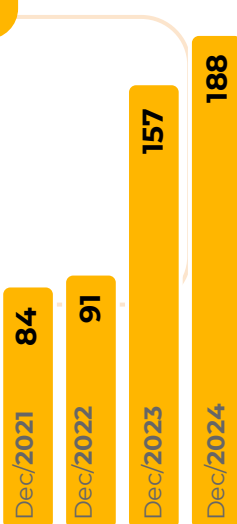
188,000 Smart Fit Nutri subscribers in Dec/2024

Smart Fit Nutri

Users

Brazil (000')

188,000



Smart Fit Coach

Online consultations with specialized professionals to define goals and create a personalized health routine

The member does not need to have access to the club to be a customer of the product



+3x

user growth in 2024 YoY



Operations in **10 countries**

Brazil, Chile, Mexico, Colombia, Peru



Entering **Panama, Costa Rica, Uruguay, Paraguay and Argentina** in 2H24

Coming in 2025

Coach Expansion

100% coverage of Latin American countries with Smart Fit

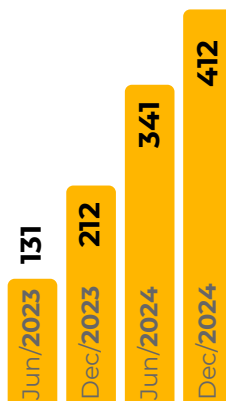
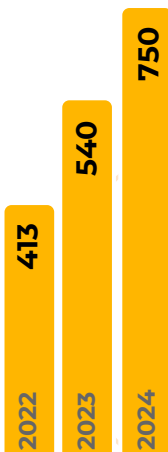


Annual plans from **R\$39.90/month**



750,000

Bioimpedance analyses performed in 2024



412

Totems of bioimpedance

DEC/2024 COVERAGE

48%



ENVIRONMENTAL INITIATIVES AND PARTNERSHIP FOR THE EXPANSION OF RENEWABLE ENERGY



331 UNITS

+48% vs. 4Q23

With air conditioning automation system

With 229 units in Brazil, 88 in Mexico, and 14 in Colombia, with greater energy efficiency



220 UNITS

+49% vs. 4Q23

Operating with renewable energy

40% of own club base in Brazil (vs. 30% in 4Q23), with a reduction in costs per kWh used



366 UNITS

+69% vs. 2Q24

With online monitoring of water consumption

Water telemetry enables the rapid identification of leaks and incorrect charges in units



Project started in 2Q24





Partnership with Instituto de Responsabilidade Social Sírio-Libanês

Donation of bodybuilding equipment for the rehabilitation service



Support for firefighters facing forest fires

Donation of water, food and supplies to firefighters battling forest fires in the country



"Smart Fit Por La Alegría" Campaign

Collection of toys for donation in more than 25 children's hospitals



"Smart Volunteer"

Employees organized recreational activities for children from the Pamplona Alta Community



Participation in Teletón Chile

Donation of 100 million Chilean pesos to the cause



PARTNERSHIP WITH UNICEF

4,700+ new donors, collaborating in 8 countries, in 430 units of the Smart Fit and Bio Ritmo networks



SMART TECH MENTORING

Mentoring program: initiative between Smart Tech in partnership with CEAP, connecting young people to the IT job market

INCLUSION IS OUR PRACTICE!



Educational live broadcasts on the **International Day of Persons with Disabilities**, emphasizing the importance of inclusive environments

PEOPLE MANAGEMENT

430+ employees participated in the **MBA and Graduate programs offered to physical education professionals**

Expansion of the **Group's Climate Survey**, in Mexico, Chile and Colombia

GOVERNANCE HIGHLIGHTS

Update of the Risk Matrix and submission of reports to the Audit Committee

The **Security Week** had 900 participants, addressing topics such as fraud, data protection and AI. We also conducted a phishing simulation, followed by training

The **2023 Annual Report** was published in October 2024, consolidating the Company's main initiatives in sustainability

Instructions:

- To ask questions, click on the **Q&A** icon at the bottom of the screen.
- A request will appear on the screen to activate your microphone. Activate your microphone to ask questions.
- Please ask your questions all at once.

