

**APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL
DEZEMBRO, 2024**



BIORITMO



TOTALPASS



ONE

VELOCITY





O MAIOR GRUPO FITNESS DA AMÉRICA LATINA¹



1.591

Academias⁽¹⁾

+22%

3T24 vs. 3T23

5,2 MM

Alunos⁽²⁾

+17%

3T24 vs. 3T23

325 mil

Assinantes digitais⁽²⁾

México:
354 academias
(22%)
+66 LTM

PRESENTE EM¹

15 países

Outros LatAm:
475 academias
(30%)
+115 LTM



Brasil:
762 academias
(48%)
+104 LTM

+285
academias
3T24 LTM

RECEITA LÍQUIDA (3T24 LTM)

R\$ 5,2 bi

22%

CAGR
2019-3T24 LTM

EBITDA (3T24 LTM) ⁽³⁾

R\$ 1,6 bi

31%

Margem
EBITDA



UMA HISTÓRIA MARCADA POR NOSSA HABILIDADE CONSTANTE DE ADAPTAÇÃO

smart **fit**

B I O
R I T M O
A C A D E M I A

1996



Experiência e *design*

1997

Mudanças no
benchmarking
Academias menores em
zonas primárias

TOWN

TOWN SPORTS INTERNATIONAL



Fitness First

(200 academias) (500 academias)

Metanoia

Estrutura organizacional horizontal

Foco no consumidor

Engajamento dos funcionários

Crescimento da Bio Ritmo

2003

GALLUP

REX
Roundtables

2008



smart
fit

2009

Inclusão *Group Fitness*

Smart Fit
América Latina

2011 / 2012



TOTAL **PASS**

2016

Smart Fit 2.0
Lançamento
Aplicativo



VIDYA



RACE
BOOTCAMP



TONEUS
GYM

2017

Lançamento
Studios

Nova rodada de
investimentos
+195 academias abertas

2019

Nova fase do Total Pass
como unidade negócio

TOTAL **PASS**

QUEIMADIÁRIA

2020

IPO
2021

[B]³
BRASIL
BOLSA
BALCÃO

Expansão e recuperação
pós-pandemia

Smart Fit alcança
4,5 MM de clientes

2023



VELOCITY
2024

Consolidação
do mercado e
mais de **5M** de
clientes

**“O VENCEDOR
LEVA TUDO”**





PRINCIPAIS PILARES DO NOSSO MODELO DE NEGÓCIO



PLAYER DOMINANTE NA REGIÃO		Player Top of mind com liderança indiscutível em número de clientes e academias ¹ na América Latina	~1,6 MIL academias Latam (~9x maior que #2 player ¹)
VENCEDOR LEVA TUDO		Oportunidades de consolidação de mercado nos 15 países em operação, com expansão diligente focada na rentabilidade	+4,8 M Clientes em academia (+739 mil LTM)
MODELO DE NEGÓCIO COMPROVADO E RESILIENTE		Fluxo de receita recorrente e previsível em um mercado em expansão, beneficiado por tendências seculares	+285 Academias adicionadas LTM
PROPOSTA DE VALOR DIFERENCIADA		Portfólio de planos competitivo, combinando recorrência, por meio do modelo de mensalidade, com preços atrativos e capilaridade única	68% clientes no Plano Black ²
HISTÓRICO DE EXECUÇÃO COMPROVADO COM EQUIPE DE GESTÃO EXPERIENTE		Entregando consistentemente um modelo de negócios de alto crescimento com cultura centrada no cliente e bom nível de retornos	70 NPS
SÓLIDA RENTABILIDADE E ESTRUTURA DE CAPITAL		Forte histórico financeiro combinando alto crescimento, unit economics atraente e estrutura de capital sólida	R\$3,0 BI caixa

Em 30 de setembro de 2024

(1) De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2024, com data-base de 2023 ("IHRSA")

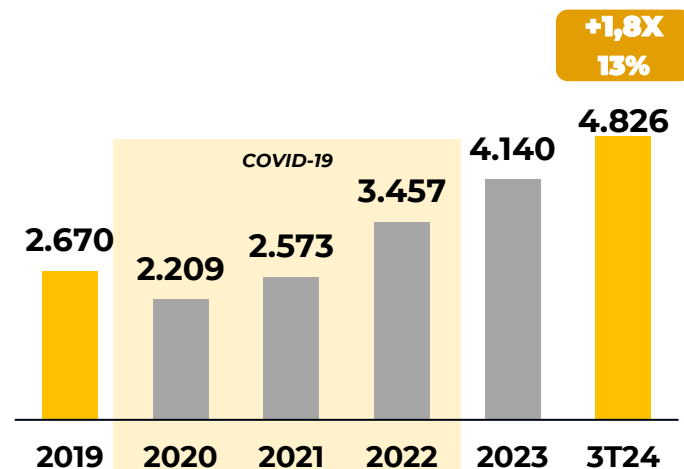
(2) Considera a base de clientes em academias Smart Fit Próprias



ALTO CRESCIMENTO COM SÓLIDA RENTABILIDADE

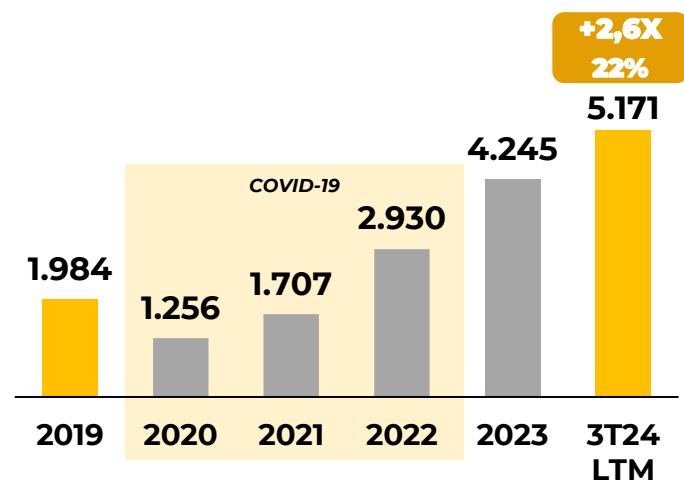
CLIENTES EM ACADEMIAS ('000)

Variação vs. 2019 / CAGR 2019-3T24 (%)



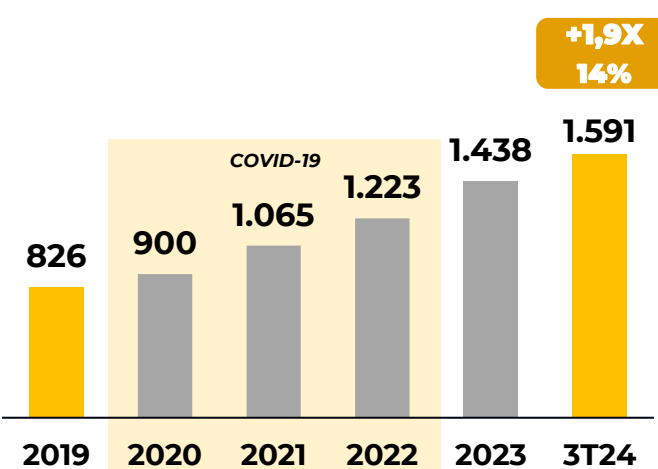
RECEITA LÍQUIDA (R\$M)

Variação vs. 2019 / CAGR 2019-3T24 LTM (%)



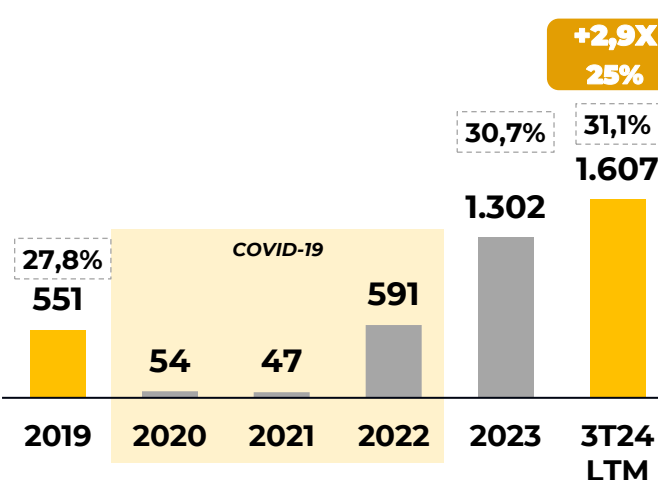
ACADEMIAS

Variação vs. 2019 / CAGR 2019-3T24 (%)



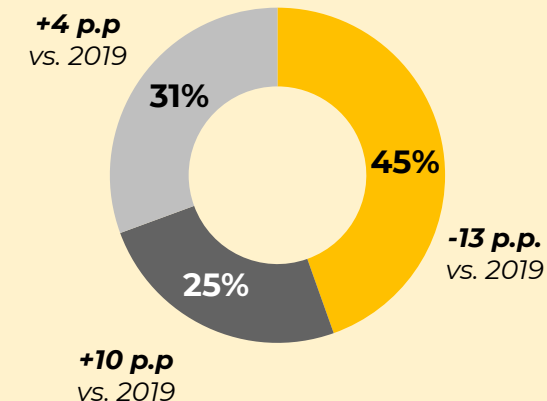
EBITDA^(1,2) (R\$M), MG. EBITDA

Variação vs. 2019 / CAGR 2019-3T24 LTM (%)



ABERTURA DA RECEITA POR GEOGRAFIA (%)

3T24 LTM



Brasil México Outros LatAm

EXPANSÃO DIVERSIFICADA

Consolidando nossa liderança no setor de fitness na América Latina nas **15 geografias de atuação**



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



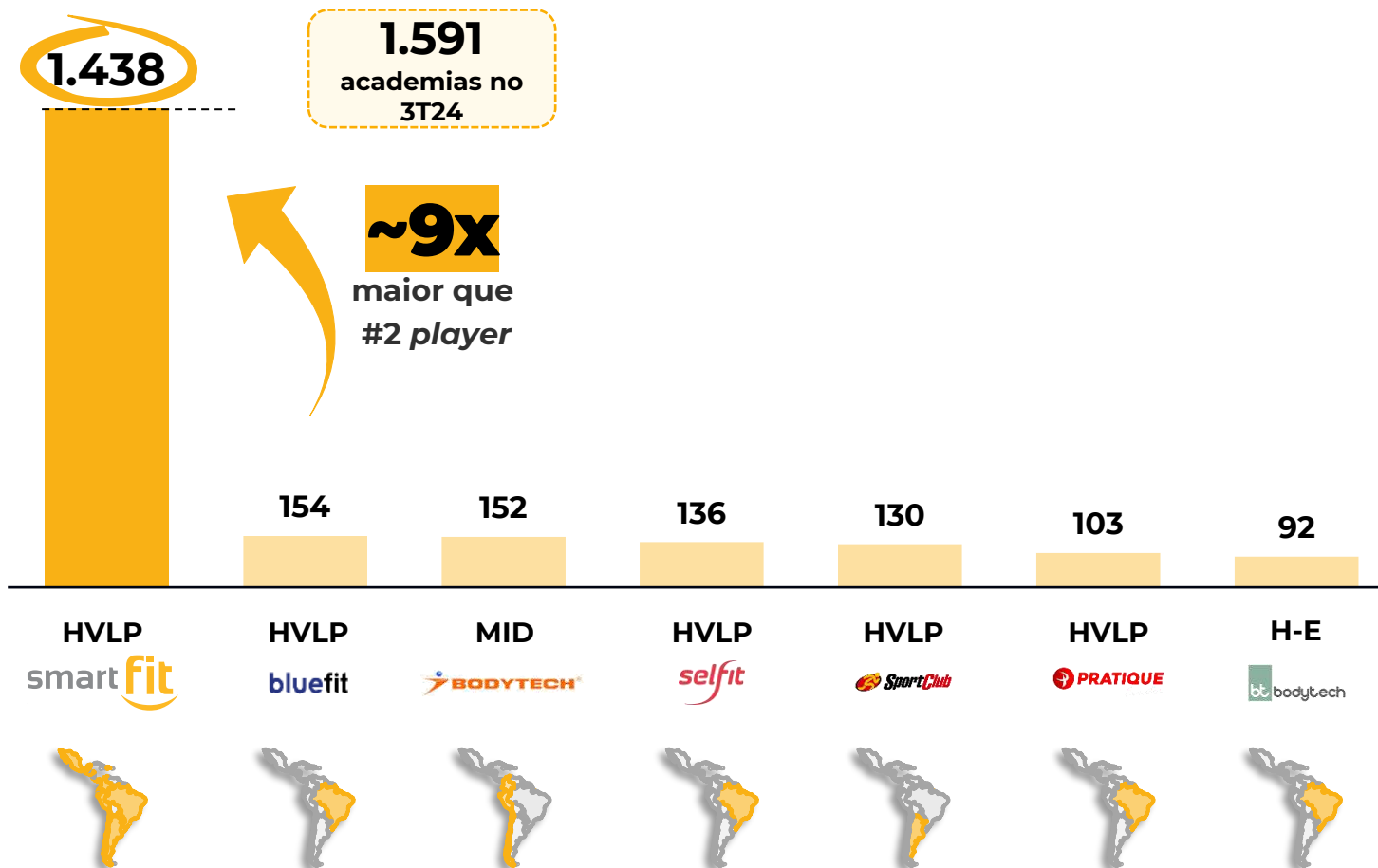


O VENCEDOR LEVA TUDO

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)



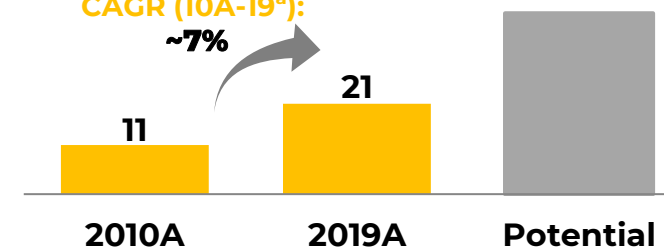
SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO...

MERCADO FITNESS NA AMÉRICA LATINA

Número de alunos (M)

CAGR (10A-19^a):

~7%

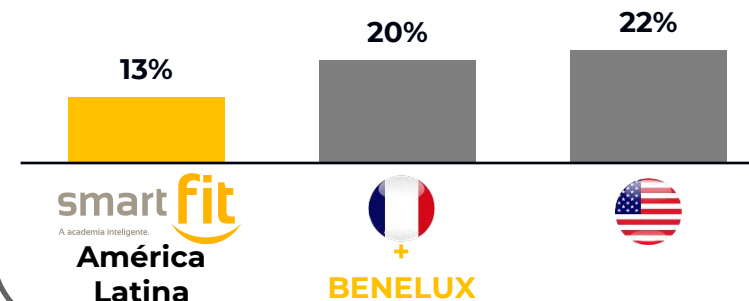


Taxa de penetração

3,5%

COM POTENCIAL PARA CONSOLIDAÇÃO

MARKET SHARE 2019 DO LÍDER EM MERCADOS SELECIONADOS



Fonte: Relatório Global IHRSA (2011, 2015, 2020, 2022, 2023 e 2024;

(1) Considera dados do Relatório Global IHRSA 2024 para as Companhias

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

(3) Fonte: IHRSA Global Report 2019

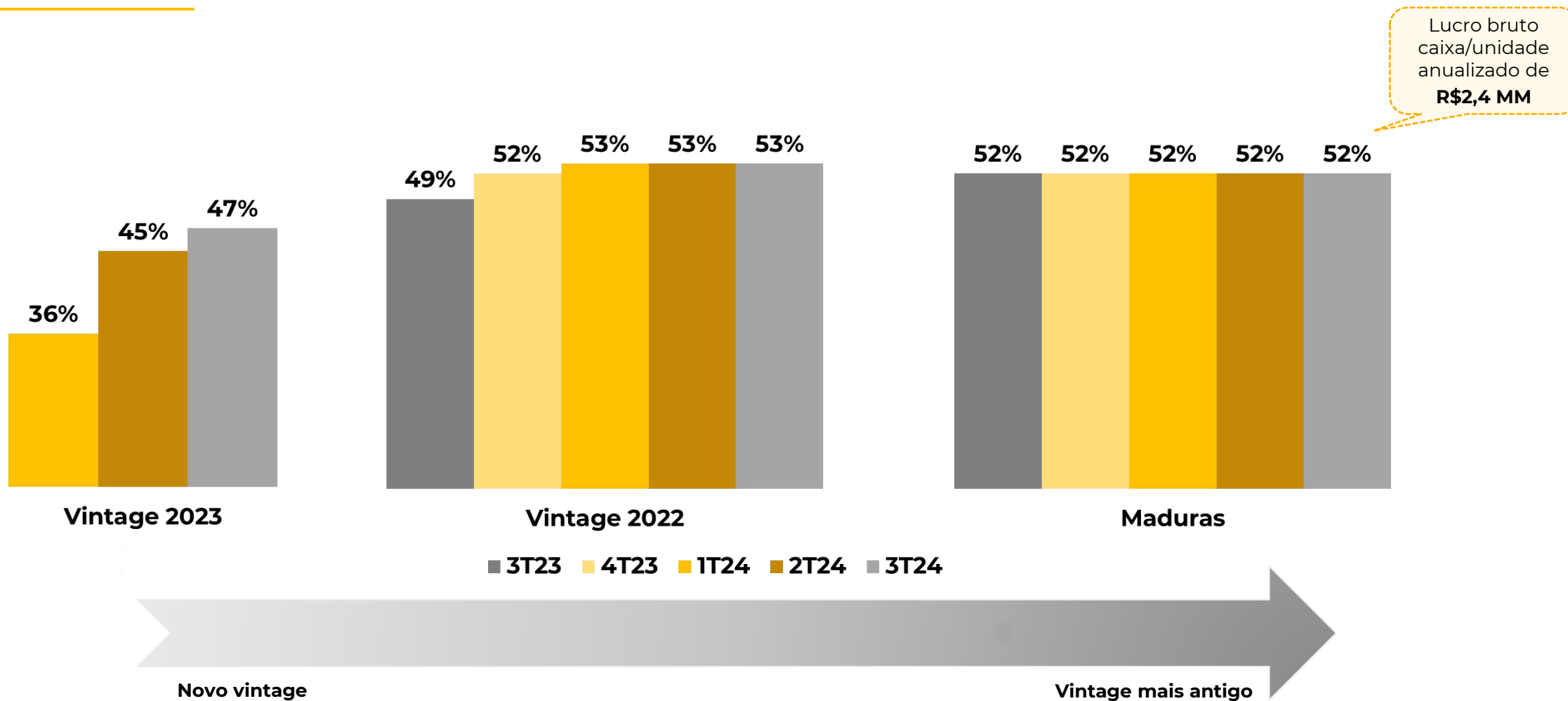


MARGEM BRUTA ACADEMIAS MADURAS ESTÁVEL EM 52%



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



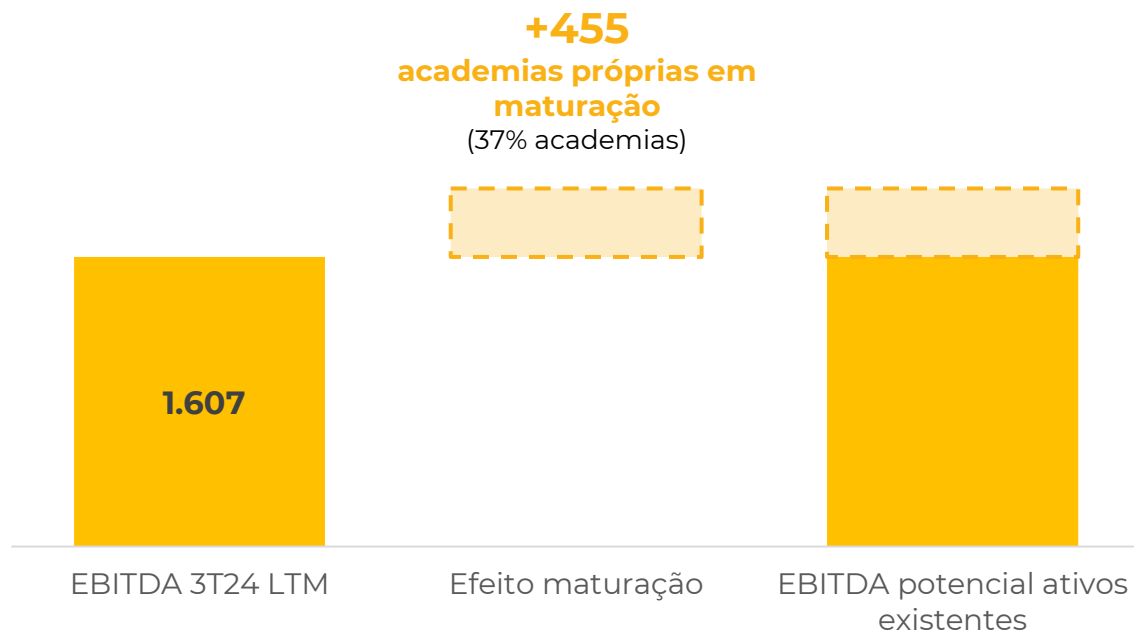
(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit



EXPANSÃO PREVISÍVEL DO EBITDA POR MEIO DA MATURAÇÃO DE ACADEMIAS

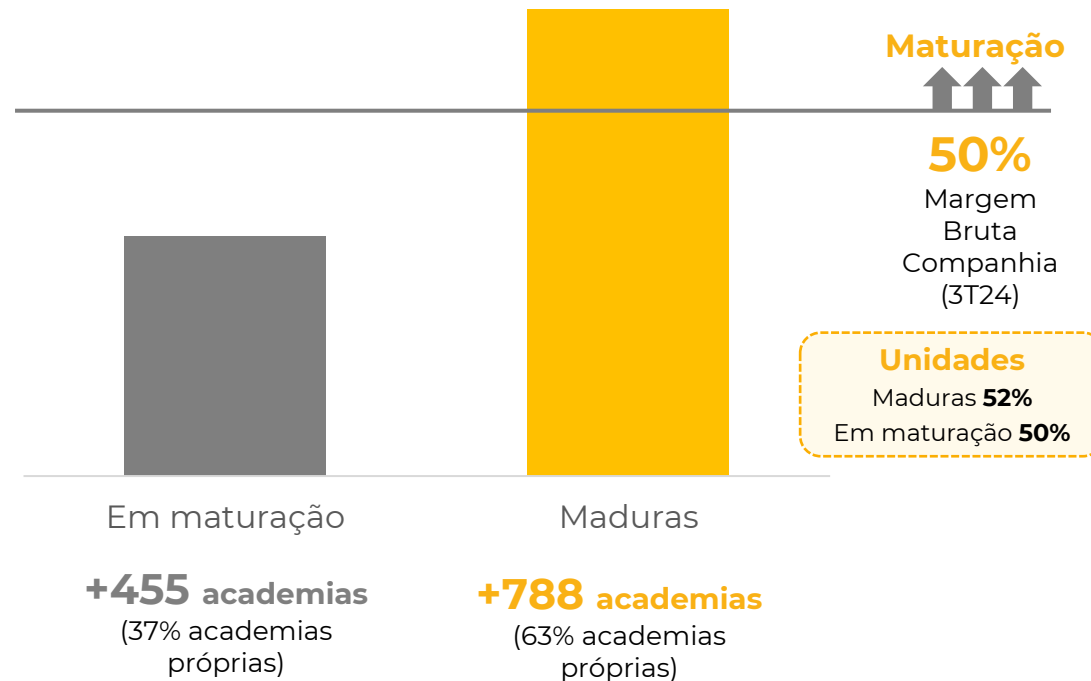
FORTE POTENCIAL DE CRESCIMENTO PELA MATURAÇÃO¹ DAS ACADEMIAS

R\$ MM, no 3T24
(Total de 1.561 Smart Fit academias)



MARGEM BRUTA ESTÁ CONVERGINDO AO NÍVEL DE ACADEMIAS MADURAS¹

Margem Bruta por vintage de academias Smart Fit próprias (3T24)



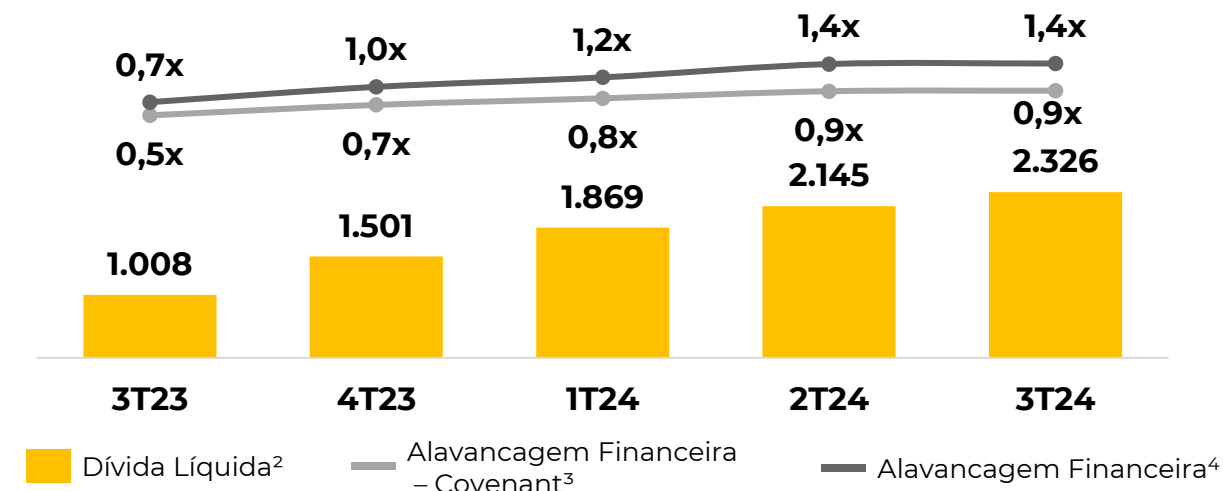
(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário;

Manutenção de forte posição de caixa em R\$3,0 bilhões, combinado a perfil de dívida alongado

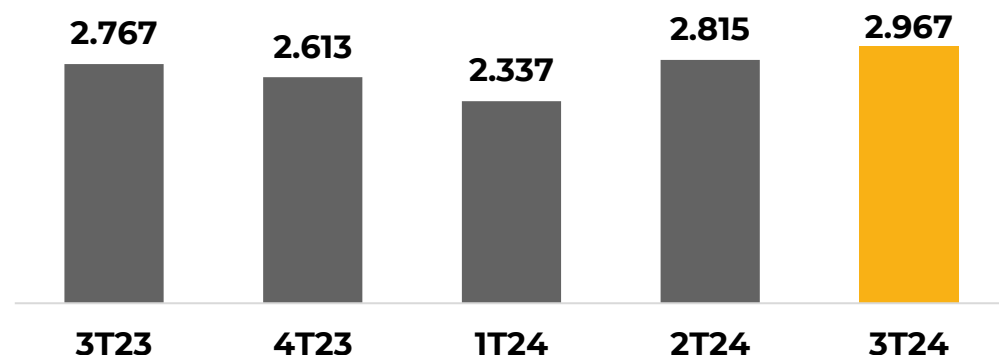
ENDIVIDAMENTO CONSOLIDADO

	R\$ M	% Div.
Debêntures	3.014	58%
Empréstimos Bancários	2.162	41%
Leasing	36	1%
Dívida Bruta¹	5.212	100%
(-) Caixa e Aplicações	2.967	
Dívida Líquida	2.245	
(+) Outros Passivos e Ativos	81	
Dívida Líquida Ajustada	2.326	

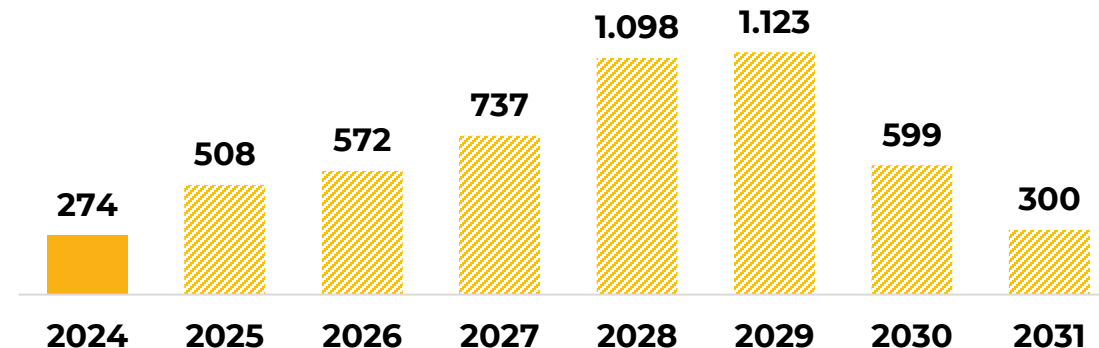
DÍVIDA LÍQUIDA AJ.² (R\$ M) E ALAVANCAGEM FINANCEIRA



POSIÇÃO DE CAIXA (R\$ M)



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/>



EQUIPE DE GESTÃO EXPERIENTE



Equipe multidisciplinar formada por profissionais experientes com vários anos de Companhia



Edgard Corona

CEO



Andre Pezeta

CFO



Alexandre Gregianin

CTO



Diogo Corona

COO



Itamar Hercolano

Expansão



José Luís Rizzardo

DRI, M&A e
Tesouraria



Juana Pimentel

Jurídico,
Compliance e ESG



Nassim Hueb

Gente e Gestão

Anos de
experiência

30+

20

15

14

23

12

26

20

Anos na
Smart Fit

27

14

15

14

8

5

5

20

Experiências
Prévias





Conselho de Administração

Daniel Sorrentino

Presidente do Conselho de Administração

Diretoria Estatutária



Edgard Corona
CEO



Diogo Corona
COO



Felipe Affonso
Membro



Luis Cruz
Membro



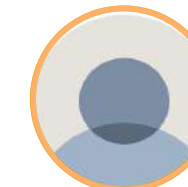
Thiago Borges
Membro



Claudia Elisa
Membro independente



Ricardo Castro
Membro independente

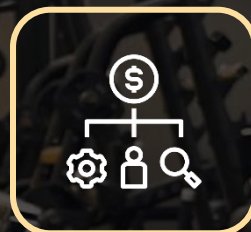


Wolfgang Schwerdtle
Membro independente

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

PRINCIPAIS PILARES ESTRATÉGICOS DE 2024

MANUTENÇÃO DE MARGEM
BRUTA DAS ACADEMIAS
MADURAS E SÓLIDO *RAMP-UP*
DOS NOVOS VINTAGES



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

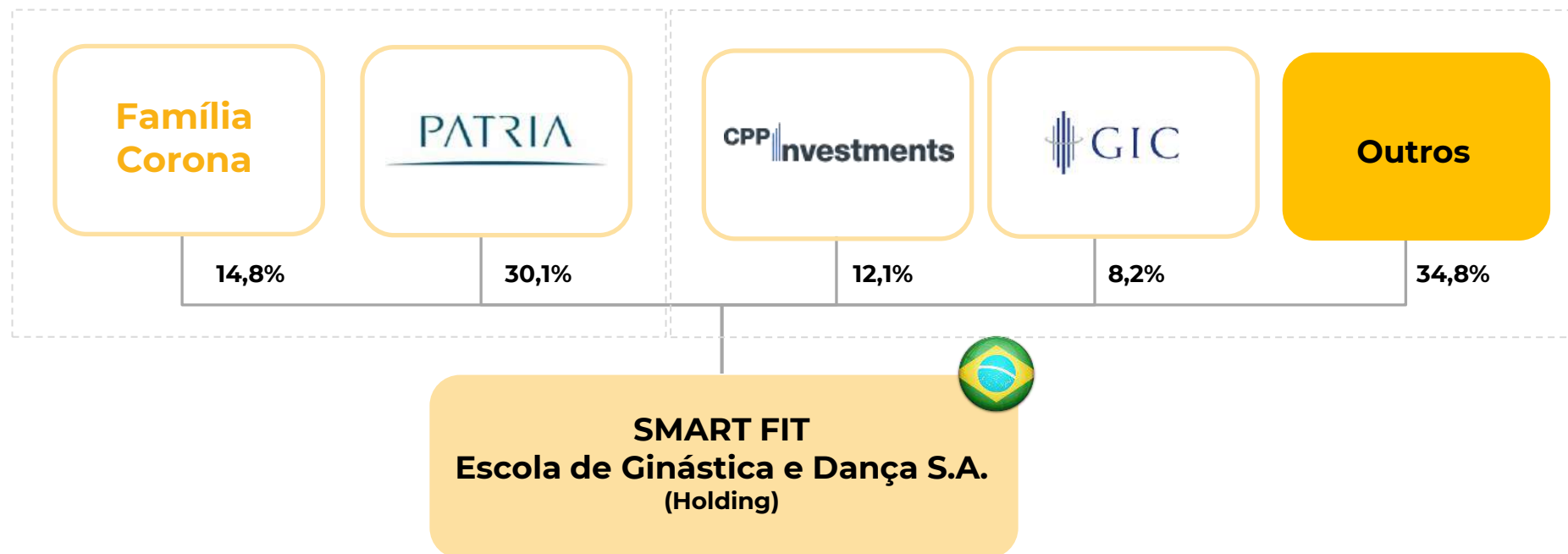
**SÓLIDA POSIÇÃO FINANCEIRA + LIDERANÇA NA AMÉRICA LATINA + EXTENSO *KNOW HOW* =
POTENCIAL DE CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO**



SÓLIDA ESTRUTURA ACIONÁRIA

Acionistas Controladores
44,9%

Free Float
55,1%



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

A APÊNDICE

DESTAQUES DA SMART FIT

**01**

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

02

**MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO
COM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO
SUPERIORES**

03

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

04

**CRIAÇÃO DE VALOR
OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS DE
CRESCIMENTO**

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



LÍDERES EM FITNESS NA AMÉRICA LATINA



RANKING – AMÉRICA LATINA

('000 academias, 2023)

		Sede	# academias
#1	smart fit A academia inteligente.		1.438
#2	bluefit		154
#3	BODYTECH		152
#4	selfit		136
#5	SportClub		130
#6	PRATIQUE		103
#7	bt bodytech		92
#8	ANYTIME FITNESS		85
#9	Orbita		74
#10	STATION.		55



RANKING – GLOBAL

('000 academias próprias, 2023)

		Sede	# academias próprias
#1	BASIC-FIT		1.402
#2	RIZAP GROUP		1.225
#3	smart fit A academia inteligente.		1.144
#4	LA FITNESS		700
#5	PUREGYM		581
#6	GoodLife FITNESS		485
#7	HILEFIT		400
#8	DSG GROUP		400
#9	FITNESS & LIFESTYLE GROUP		369
#10	planet fitness		256

#1 na América Latina

um mercado de **US\$6Bi⁽¹⁾**
9x maior que o 2º competidor

De #18 para **#3 no mundo** em 6 anos⁽¹⁾



LÍDERANÇA ABSOLUTA COM MODELO ALTAMENTE ESCALÁVEL



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

Presença Geográfica



País	Inauguração Smart Fit	# Academias ¹	% Membros / população
 Brasil	2009	762	1,0%
 México	2011	354	0,8%
 Colômbia	2016	184	1,2%
 Peru	2016	81	0,7%
 Outros LatAm	-	210	-

(1) Em 30 de Setembro 2024;



UM SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO E INEXPLORADO

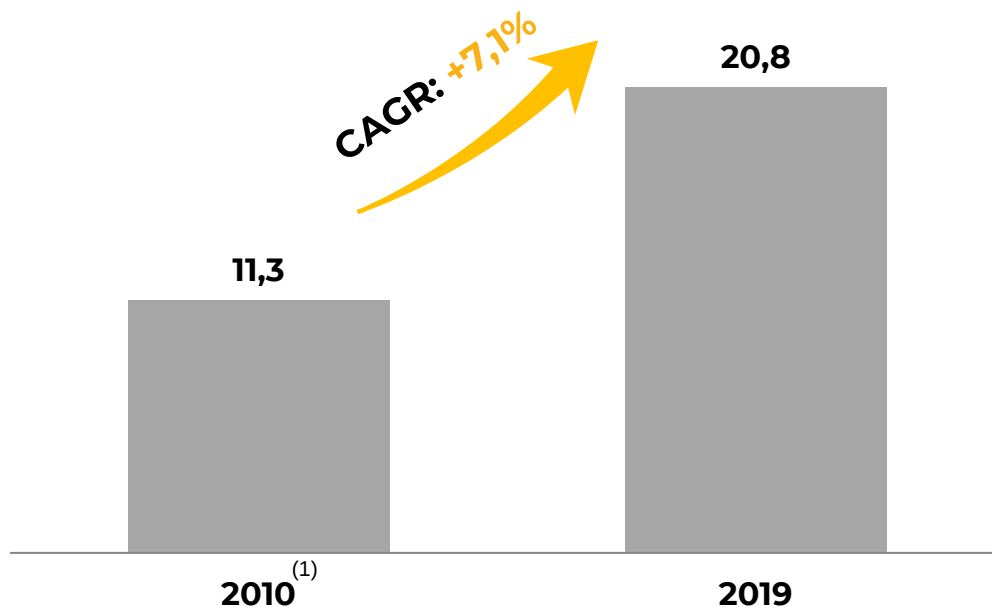


O setor fitness da América Latina cresceu 7% CAGR¹⁰⁻¹⁹, mas ainda permanece bastante inexplorado. Smart Fit ajudou a impulsionar esse crescimento trazendo uma oferta única aos consumidores

OPERANDO EM UM SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO...

MERCADO *FITNESS* NA AMÉRICA LATINA

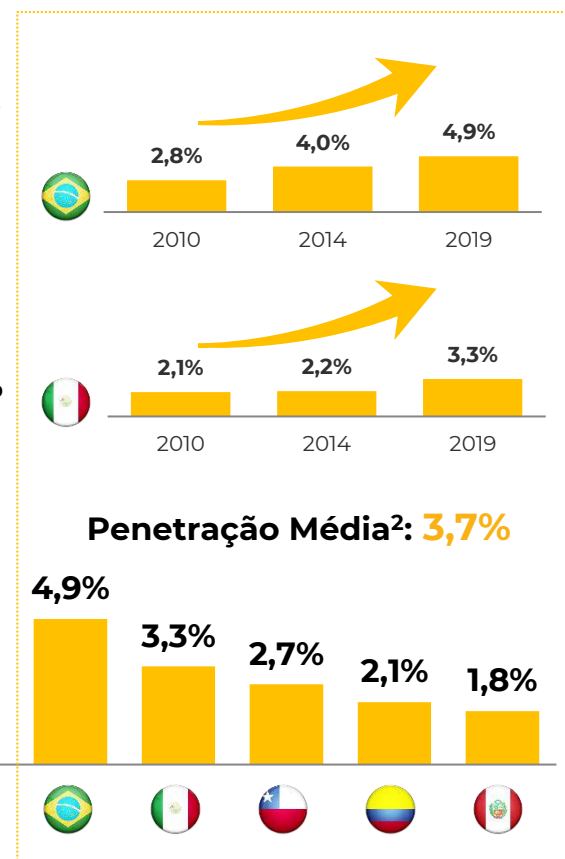
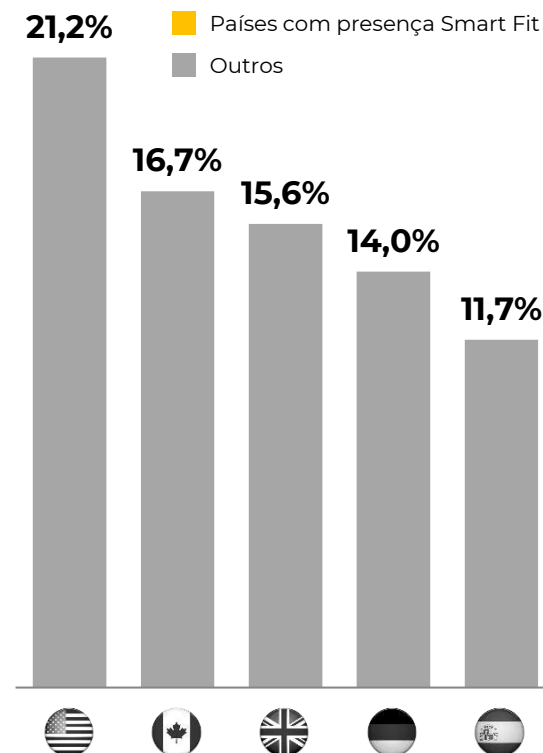
Número de clientes (MM)



...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, República 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, República Dominicana e Honduras)



BENEFICIANDO-SE DE UM MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO

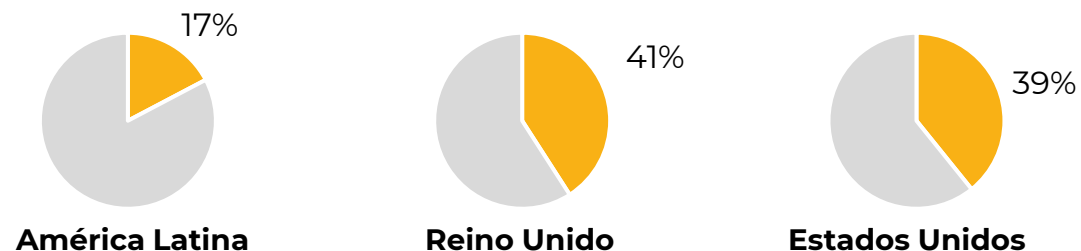


Smart Fit atingiu 12,8% de participação de mercado, crescendo ~7x mais rápido que a indústria fitness na América Latina

UM MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO...

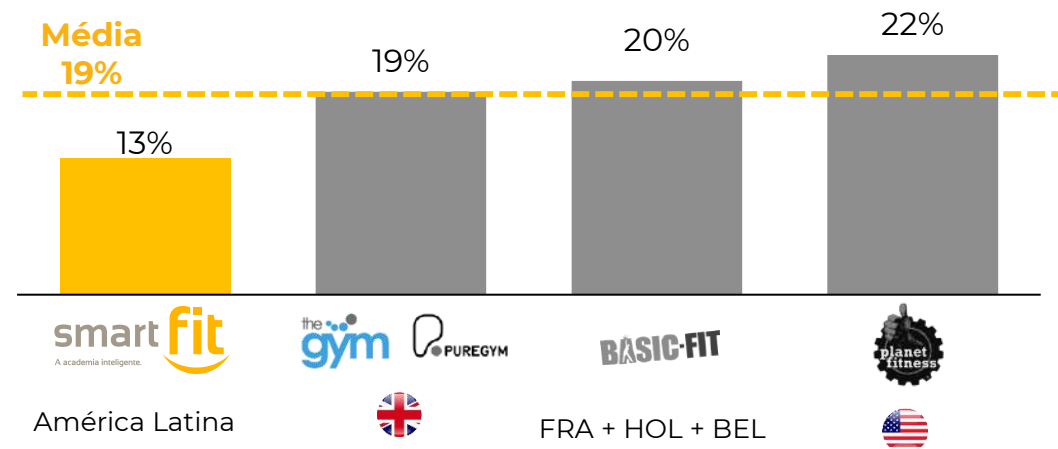
PARTICIPAÇÃO DAS TOP 5 ACADEMIAS

em # de membros – 2019 (%)



PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PLAYERS

em # de membros – 2019 (%)

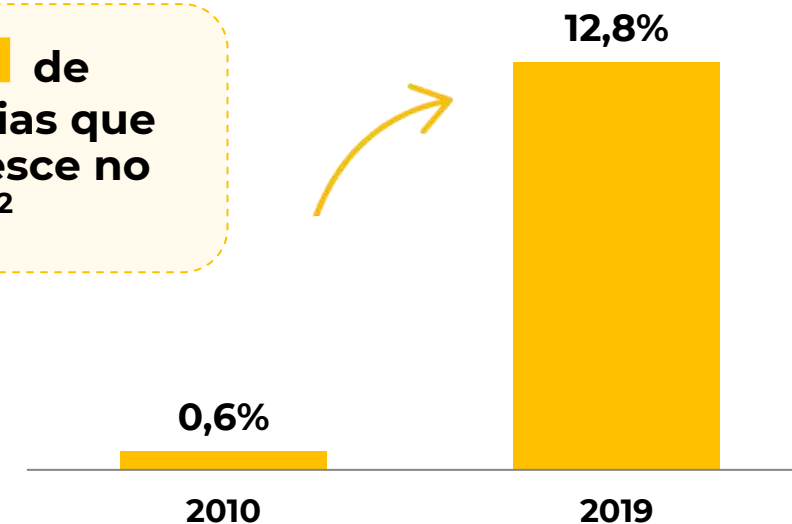


... PARA CONSOLIDAR NOSSA POSIÇÃO DE LIDERANÇA

MARKET SHARE DE MEMBROS EM ACADEMIAS NA AMÉRICA LATINA

membros ('000)

Rede **#1** de academias que mais cresce no mundo^{1,2}



smart fit
A academia inteligente.

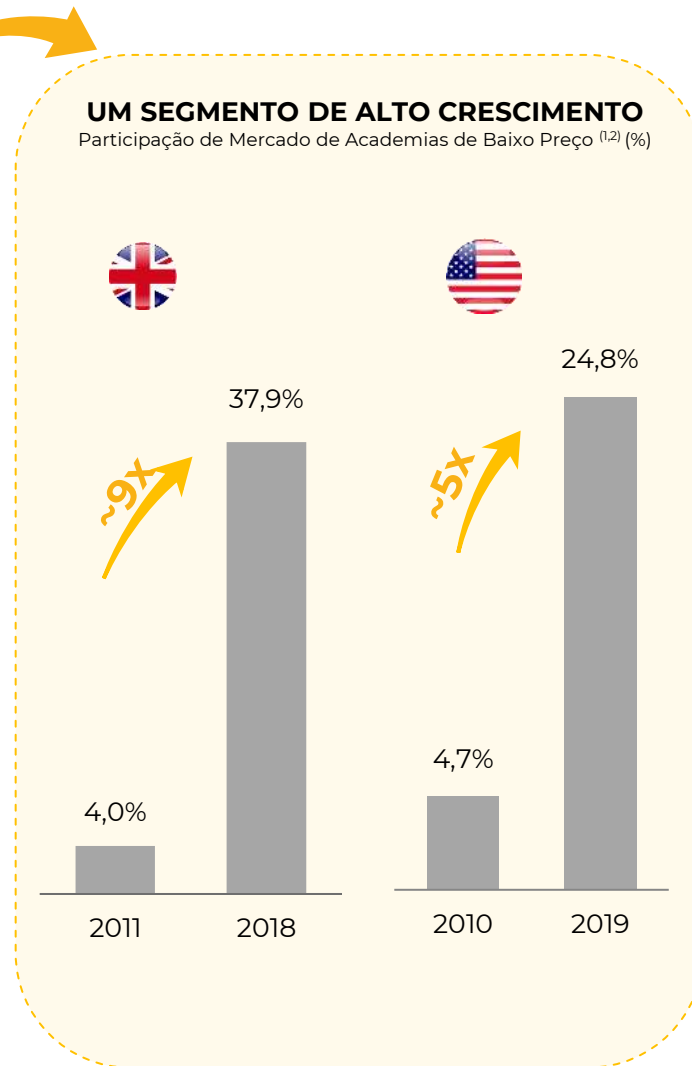
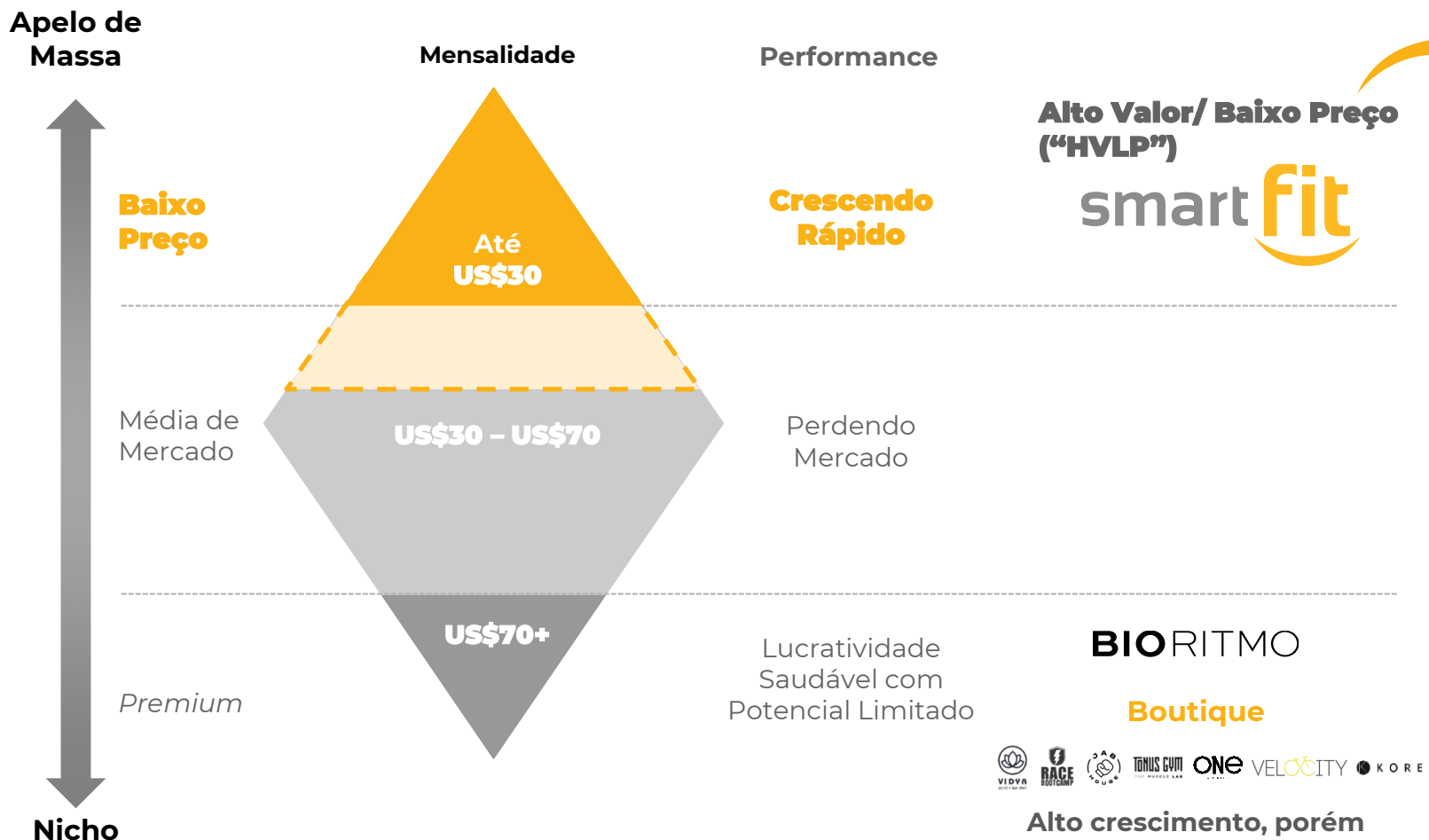
Mercado LatAm

66
11.300

2.670
20.800



DOMINANDO O MODELO DE ALTO VALOR E BAIXO PREÇO



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

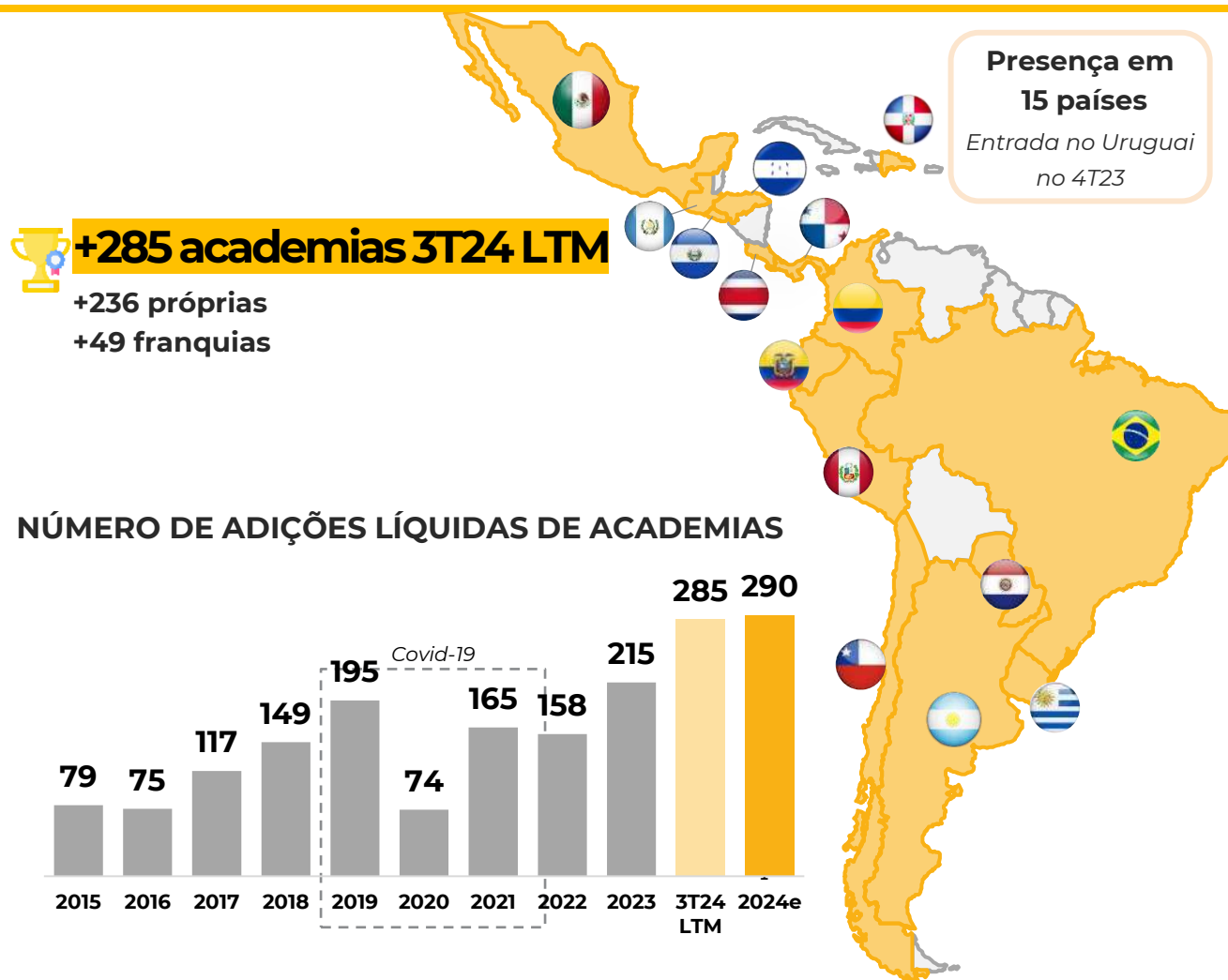


RITMO DE EXPANSÃO RECORDE NOS ÚLTIMOS 12 MESES



1,6 mil academias, +22% vs. 3T23, e liderança nos principais mercados de atuação na América Latina

MAIOR REDE DE ACADEMIAS DA AMÉRICA LATINA



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

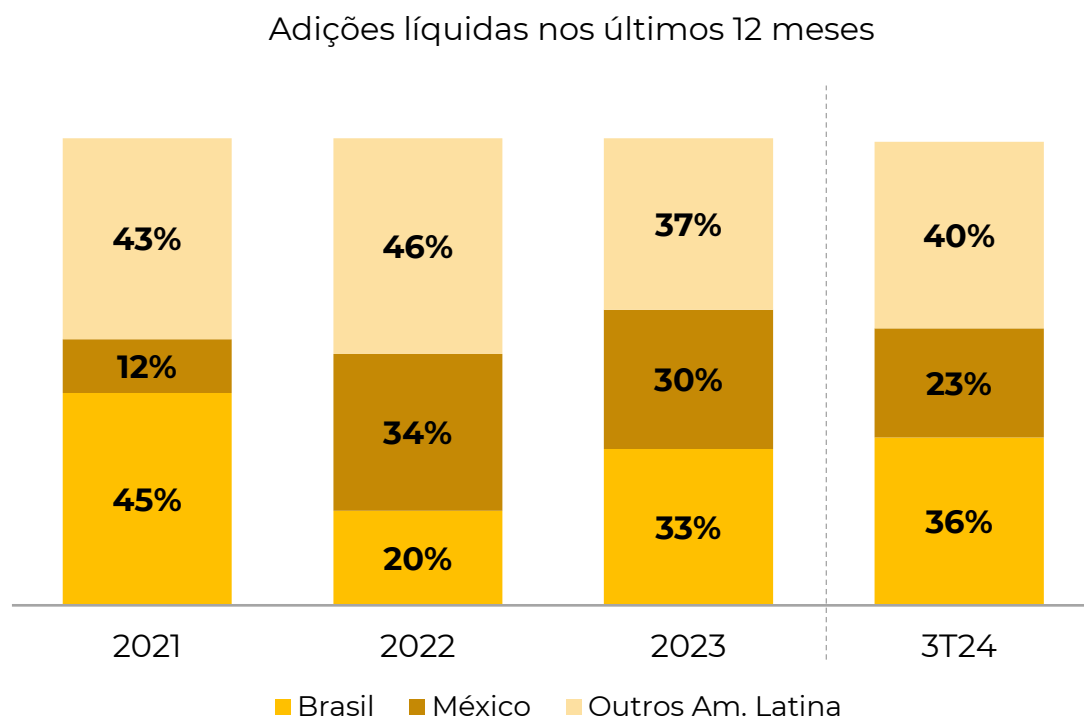
Marca com alta reputação e sinônimo de categoria para todos os públicos



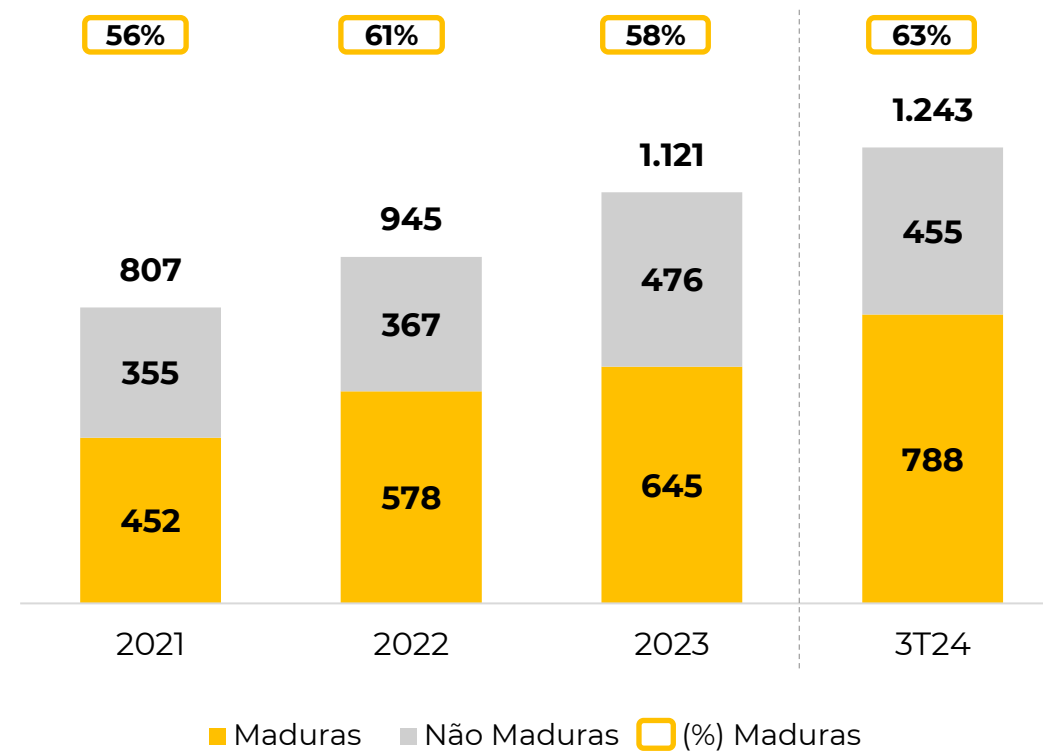


ATUALIZAÇÃO DO PLANO DE EXPANSÃO

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA (% de academias)



COMPOSIÇÃO SMART FIT PRÓPRIAS POR AGING





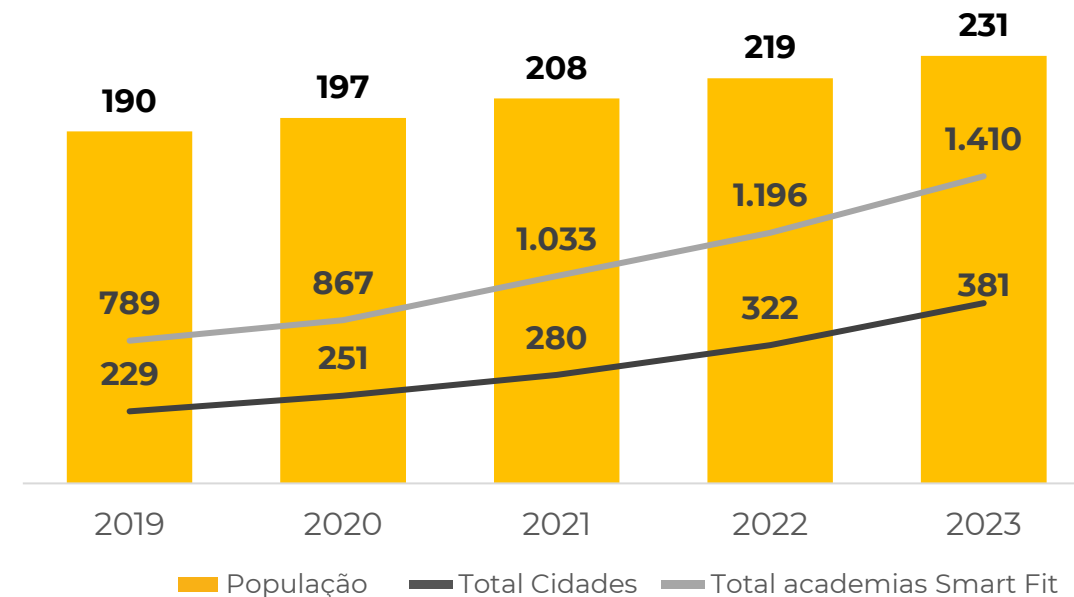
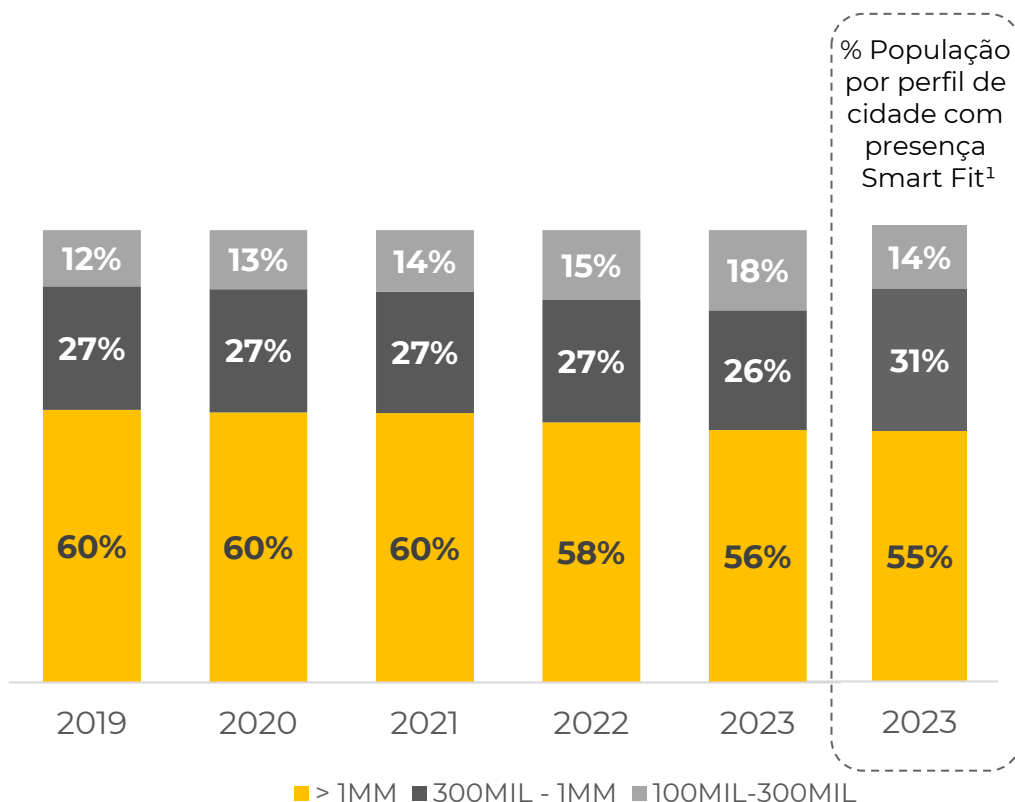
REDE CAPILARIZADA COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO



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



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

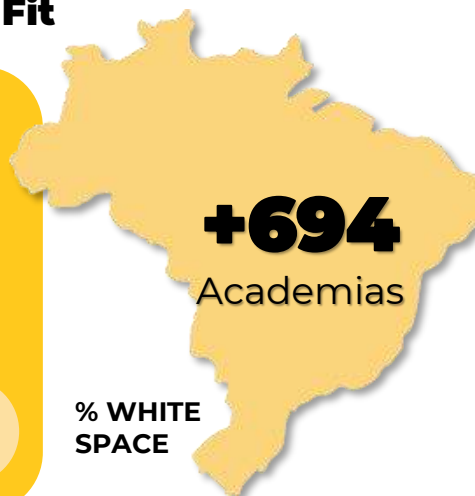
Estudo com consultoria externa
para estimar o *white space* Brasil

Cidades sem presença Smart Fit

+107

Academias

15%



METODOLOGIA

Modelo de regressão, combinando
variáveis externas e internas

AMÉRICA LATINA:



**ALTO
POTENCIAL DE
CRESCIMENTO**

Países com presença Smart Fit





SÓLIDAS TENDÊNCIAS SECULARES (1/2)

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

PRINCIPAIS PRIORIDADES PARA 2024¹



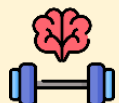
Cuidar da saúde

35%



Emagrecer / Fazer
exercícios

26%



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

 musculação

02 **MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO**
COM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO
SUPERIORES



PLANOS REFORÇAM PROPOSTA DE VALOR ÚNICA

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

		Single-Club	Multi-Club
Permanência mínima¹	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



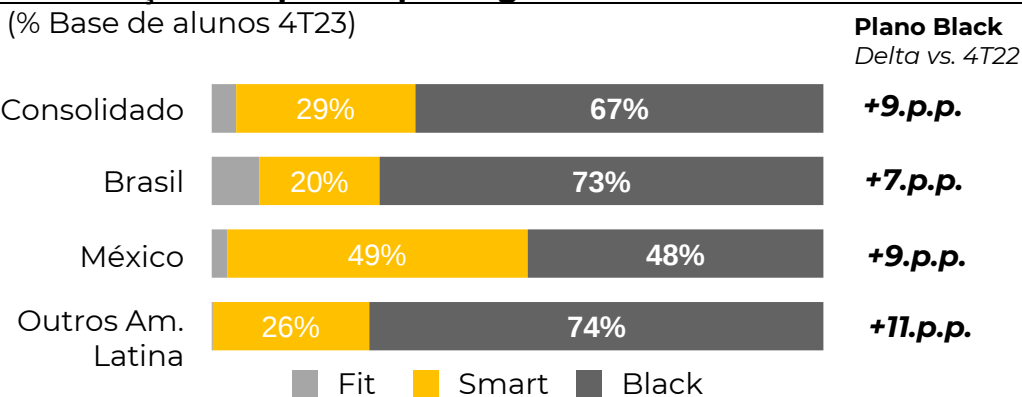
Efeito rede como diferencial competitivo, potencializando a proposta de valor do Plano Black



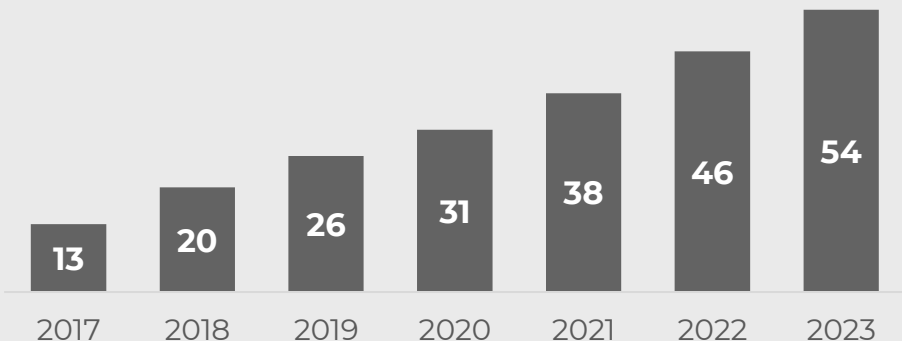
54 cidades da América Latina tem 5 ou mais academias Smart Fit

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



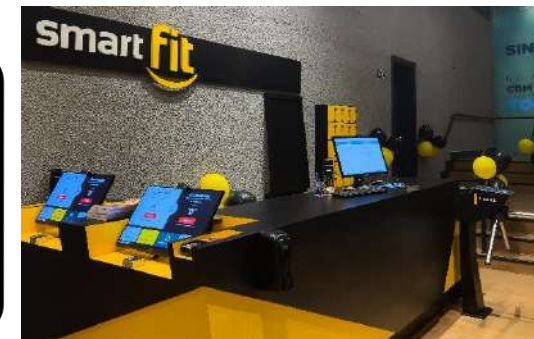
INTELIGÊNCIA DE PRICING

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



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



CONVENIÊNCIA PARA OS MEMBROS



- Maior rede da América Latina com alcance mais extenso: **1.591 academias** 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

OMNISCANAL 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

MENSALIDADE COM PREÇOS ATRATIVOS E PROPOSTA DE VALOR DIFERENCIADA

Mensalidade de US\$15-30

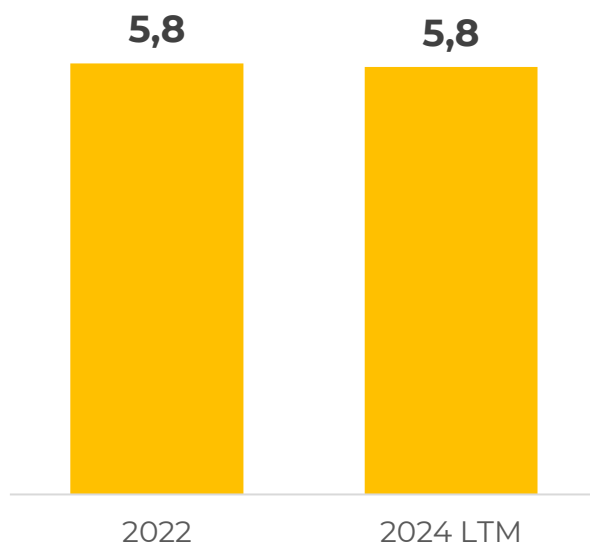


EFICIÊNCIA COMO PILAR PARA EXPANSÃO

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)



Evolução Inflação (2022 até out/24)

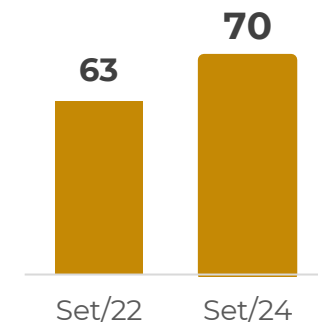
9%	9%	15%
Brasil	México	Colômbia

Sendo, aproximadamente:

70%: Obra civil, adequações estruturais e design

30%: Equipamentos de musculação, cardio e peso livre

Evolução NPS (Net Promoter Score)



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



Layout eficiente e funcional

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



CARDIO



MUSCULACÃO



Equipamentos com alta qualidade

Durabilidade garante performance com alta disponibilidade para uso durante os treinos



PESO LIVRE



AULAS COLETIVAS
Em algumas unidades



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



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



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

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\$43,4 milhões nos últimos 12 meses, compondo o montante do CAPEX de manutenção, que representou 6,0% da receita bruta das academias 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



PROCESSO DISCIPLINADO DE SELEÇÃO DE NOVAS LOCALIZAÇÕES, POTENCIALIZANDO OS RESULTADOS

Estratégia

Cidade

Principalmente 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 +1.591 unidades¹



Equipe multidisciplinar de +80 pessoas em todos países



Reputação forte, trazendo os melhores leads



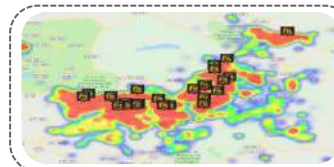
Fluxo consistente de leads imobiliários suportado por forte relacionamento com proprietários

Ferramentas

Geofusion



Mapa de Calor da Base de Membros



Relacionamento de longa data com marcas traz localizações melhores e únicas



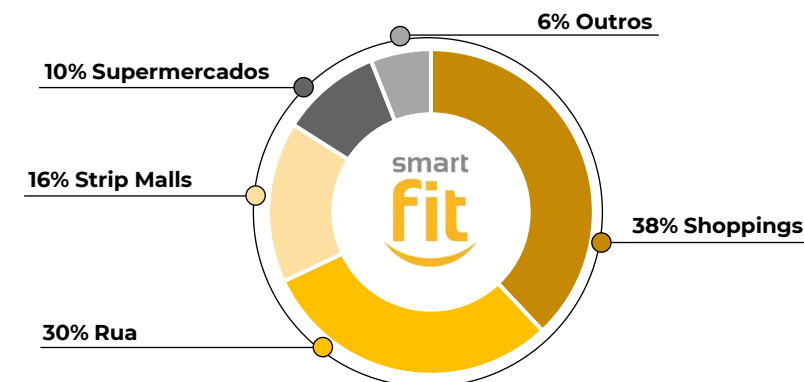
ALLOS



plazavea



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





JORNADA DO CONSUMIDOR SUPERIOR E EFICIENTE



Quiosque

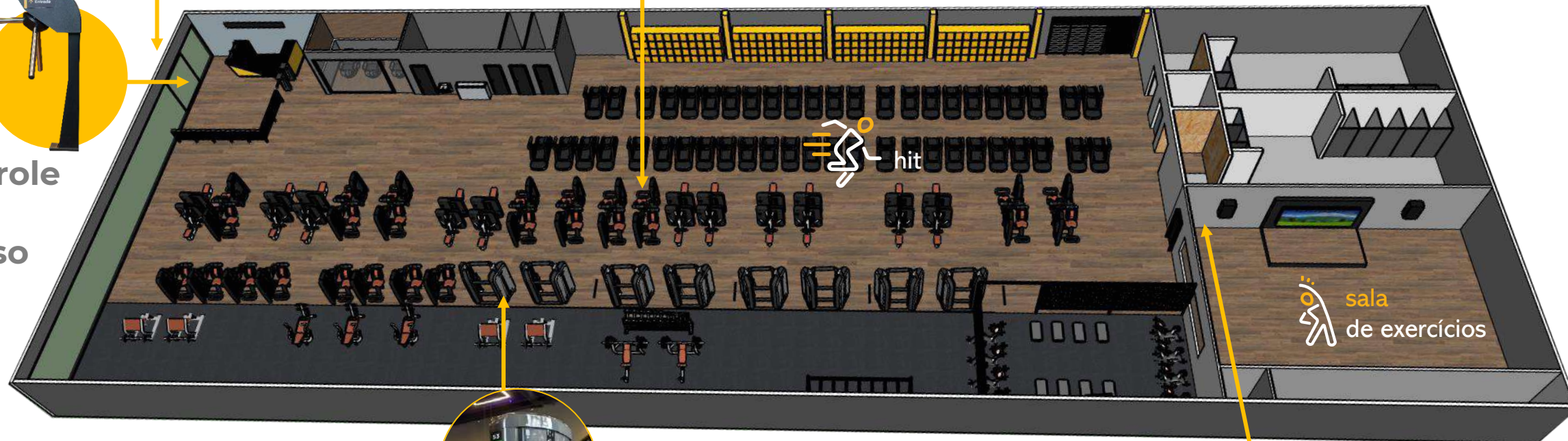
Botão



Aplicativo



Controle de acesso



Identificação de equipamentos



Contagem automática de pessoas



sala de exercícios

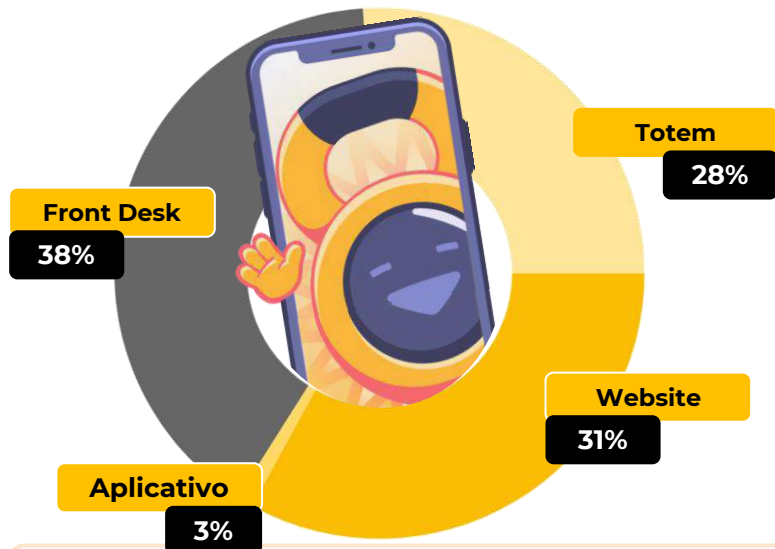


62% DAS VENDAS VIA CANAIS DIGITAIS

Representatividade dos canais digitais continua em crescimento

Mix de vendas por canais

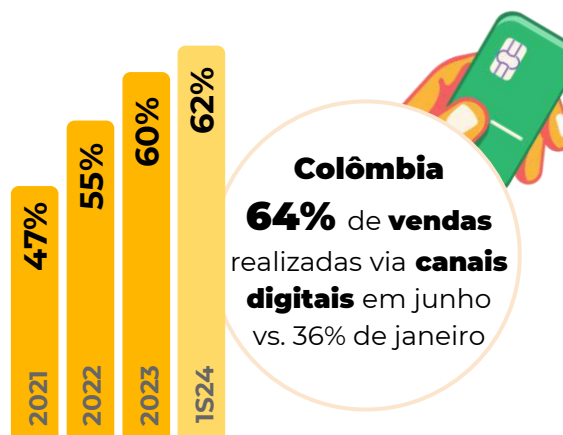
% de vendas por canal em 1S24



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

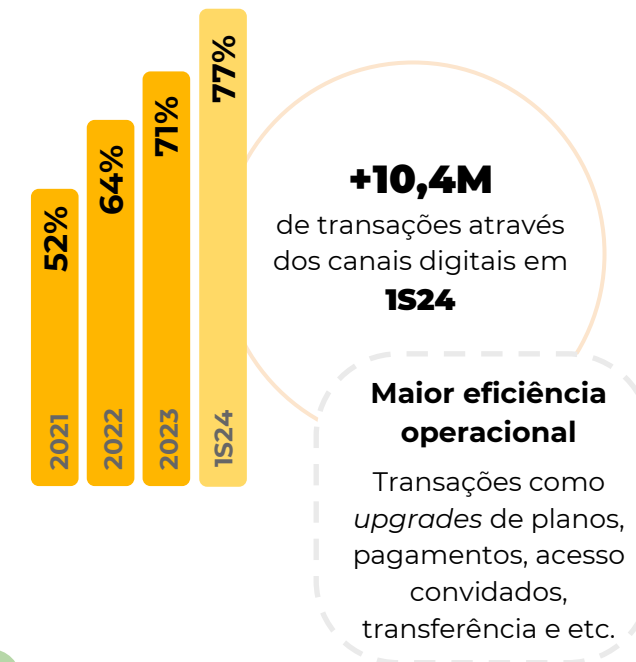
Penetração dos canais digitais nas vendas

% canais digitais no total de vendas



Transações digitais

% das operações financeiras e operacionais feitas via canais digitais



ENTREGAS



Canal de parcerias

Cupons e benefícios exclusivos para alunos

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

O QUE VEM POR AÍ !



Convidado Black e acesso TotalPass via aplicativo

Mais facilidade para o aluno e menos filas no totem

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



2,1 MILHÕES DE USUÁRIOS DIGITAIS ATIVOS MENSAIS

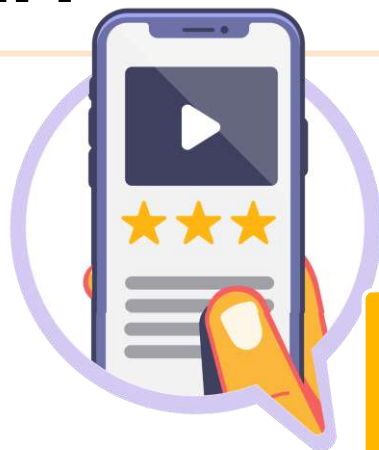


3,6 milhões de treinos prescritos automaticamente após a matrícula e anamnese no 1S24

Usuários ativos mensais

(1S24)

2,1M



avaliação do
aplicativo
nas lojas

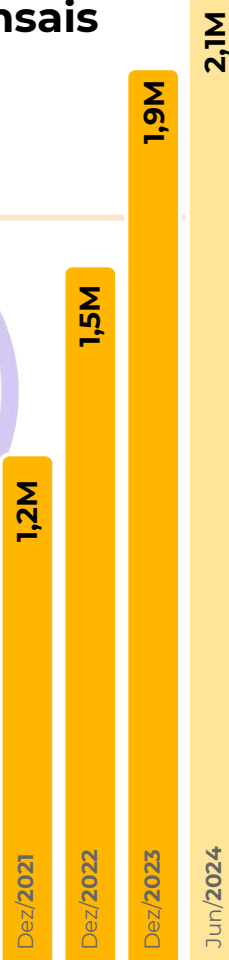


4,8



4,9

(junho/2024)



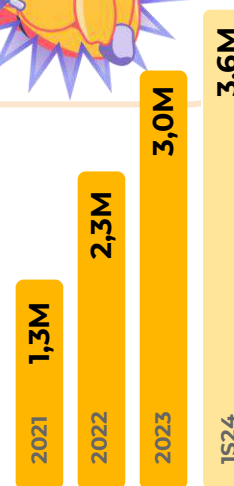
Treinos prescritos automaticamente

(1S24)

3,6M



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



75% dos alunos que treinam utilizam app todos os meses

O QUE VEM POR AÍ!

Personal Trainer
Marketplace de profissionais

Retrospectiva fitness mensal

Engajamento orgânico nas redes sociais (mai/jun)



452 mil
retrospectivas
acessadas pelos
alunos

78 mil
compartilhamentos
em redes sociais

Área Free App
Disponibilizar app para não alunos

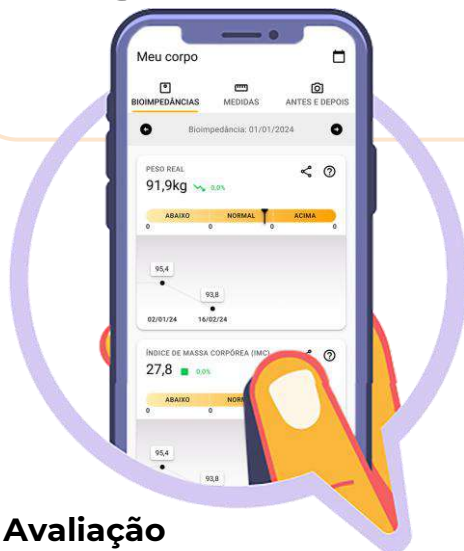


UPDATE SMART FIT NUTRI E SMART FIT COACH

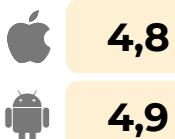
175 mil assinantes de Smart Fit Nutri em jun/24

Smart Fit Nutri

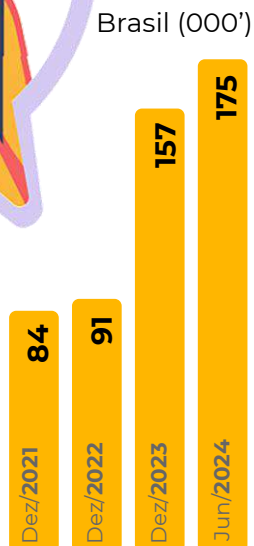
Usuários
175 mil



Avaliação
do aplicativo
nas lojas:

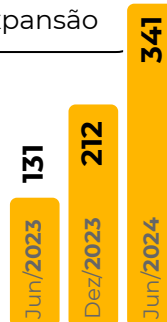


(junho/2024)



1,7M
Exames de
bioimpedâncias
realizados
desde 2020

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



341
Totens de
bioimpedância

COBERTURA
JUN/24

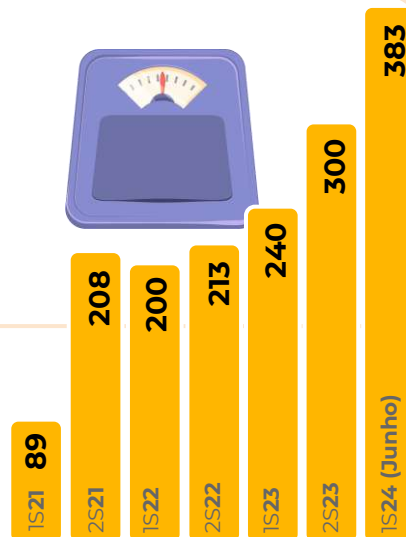
48% das
academias
Smart Fit no
Brasil

PÓS CONSULTA²

4,99 ★

NPS JUN/24

87



Exames de bioimpedâncias por
semestre, Brasil (000')

Smart Fit Coach

Consultas online com
profissionais especializados
para definição de objetivos e
criação de rotina personalizada

Não é necessário o aluno ter acesso à
academia para ser cliente do produto



Planos anuais de
R\$ 39,90/mês



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

FOCO NO CLIENTE

AUTOMAÇÃO
DOS PROCESSOS



SISTEMA DE
MONITORAMENTO
DE NPS



Times dedicados a
reduzir processos
administrativos

**SATISFAÇÃO DO
CLIENTE COMO
PRINCIPAL KPI**

TREINAMENTO

PROTOCOLOS



UNIVERSIDADE
SMART FIT



Equipe especializada
focada na difusão do
conhecimento

**ESCALABILIDADE,
PRÁTICAS
PADRONIZADAS**

ENGAJAMENTO DA EQUIPE

OBJETIVOS
CLAROS



AUTONOMIA



PLANO DE
CARREIRA



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

**EQUIPE ALTAMENTE
MOTIVADA**



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

MARCA MAIS LEMBRADA
O POPULAR 2023

RECLAME AQUI 2023

MELHORES EMPRESAS PARA
O CONSUMIDOR
PORTAL RECLAME AQUI 2023

CASE TIKTOK

AUMENTO DE 10% NA LEMBRANÇA
DE AUNCIO E 5,6% NO
RECONHECIMENTO DA MARCA
BRAND MISSION

GREAT PLACE TO WORK

TOTALPASS E QUEIMA DÍARIA
(ESSA, PELO SEXTO ANO
CONSECUTIVO)

A MARCA MAIS CONFIÁVEL DO MÉXICO

ACADEMIA MAIS CONFIÁVEL
THE READER'S DIGEST 2023

MELHOR ACADEMIA NO MÉXICO

CENTRO ESPORTIVO
BIEN PRÉMIOS 2022





MODELO DE ASSINATURA DIGITAL

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



Smart Fit Nutri
Saúde e Dieta

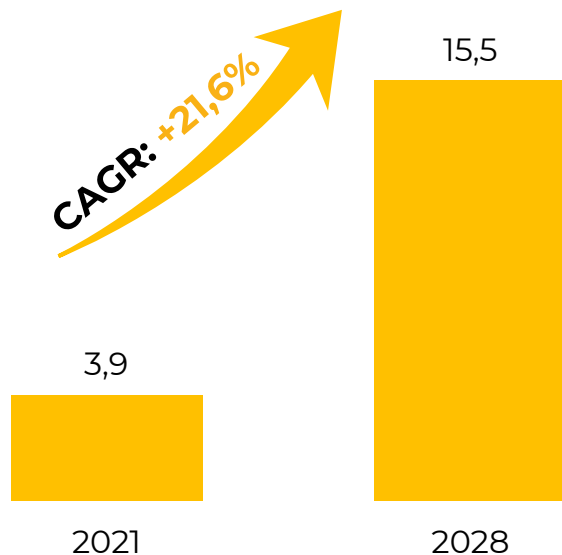


★★★★★ 14 mil⁽¹⁾

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



Conselhos e
planos de
refeição
personalizados
no aplicativo

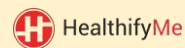
Consulta **online**
com
nutricionista
através do nosso
marketplace

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

PLAYERS INTERNACIONAIS SIMILARES



noom



CRESCIMENTO

smart **fit** coach

Programas de
treinamento
personalizados



OUTRAS OPORTUNIDADES EM GRANDES MERCADOS



Saúde



Fitness



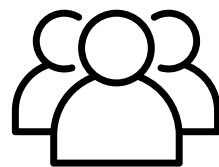
Bem estar



SMART FIT NUTRI: VISÃO GERAL

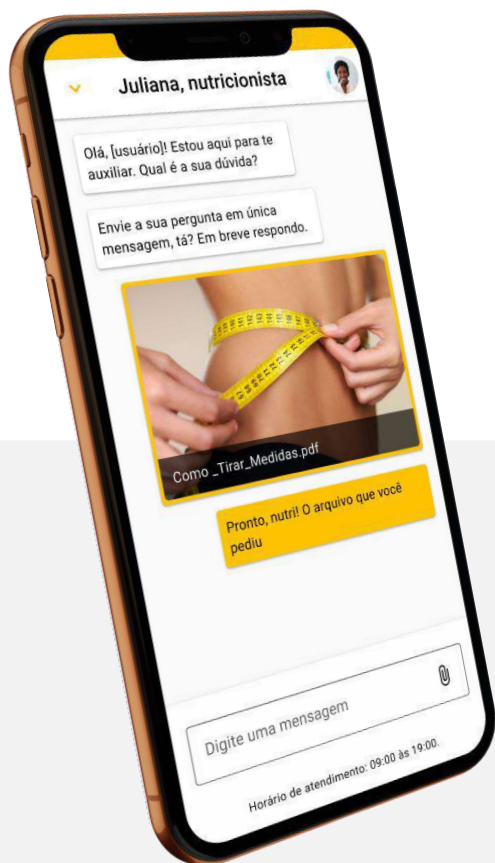


Smart Fit Nutri oferece o que é preciso para ajudar qualquer pessoa a melhorar seus hábitos de nutrição, atingir metas e melhorar a qualidade de vida



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

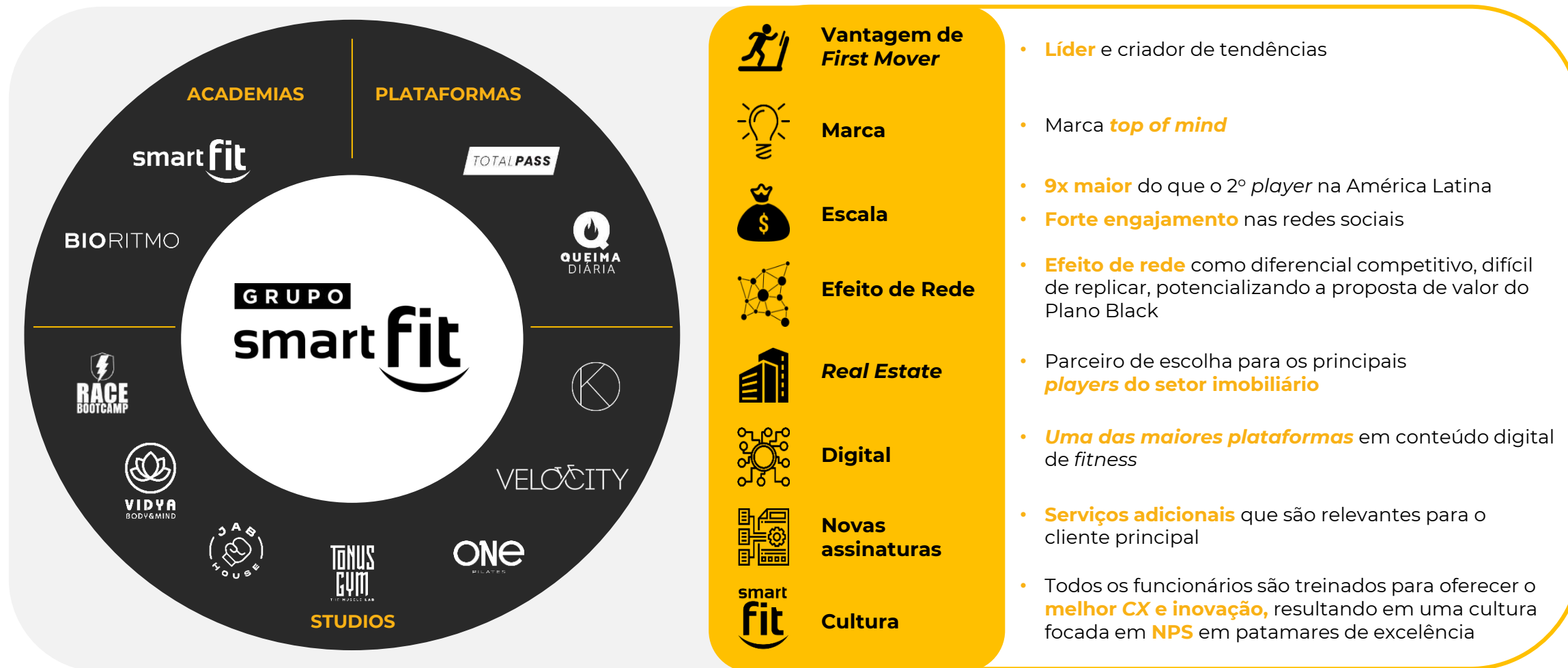
- 12 exames de bioimpedância por ano
- Gráficos de evolução
- Análise inteligente de cada bioimpedância

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 DIFERENCIAIS COMPETITIVOS SIGNIFICATIVOS



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

03

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

FORTE CRESCIMENTO, COM SÓLIDA RENTABILIDADE E ALTA CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA OPERACIONAL



22% de CAGR de receita líquida^{2019-3T24 LTM}

Receita líquida em patamar recorde de R\$5,2 bilhões LTM



52% de margem Bruta das academias Maduras

7º trimestre consecutivo com margem estável



37% da base de academias ainda em maturação

Maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico



31% de margem EBITDA 3T24 LTM

EBITDA dos últimos 12 meses recorde de R\$1,6 bilhão



96% de conversão EBITDA em caixa operacional

Alta geração de caixa, mesmo em momento de expansão em ritmo acelerado

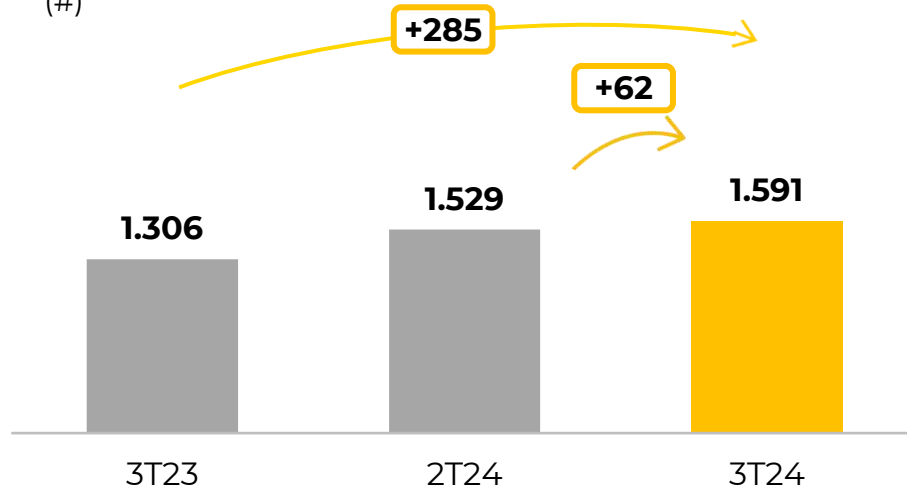




ESTAMOS EM FORMA PARA CONTINUAR TREINANDO

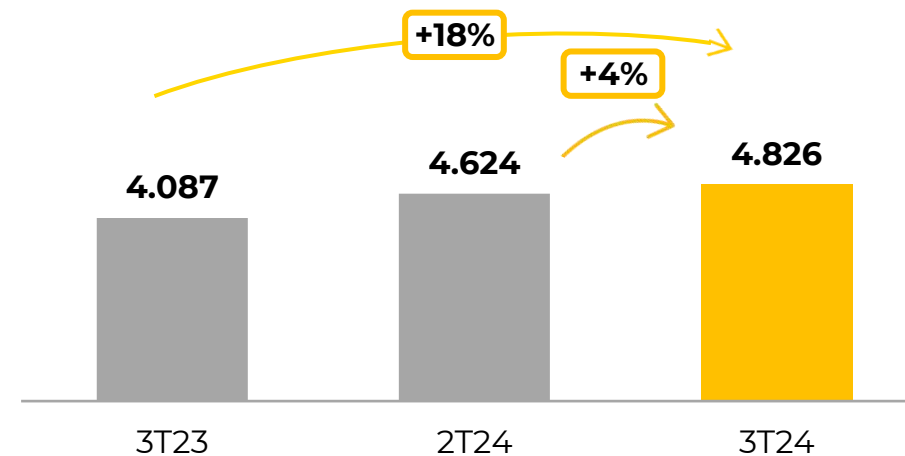
ACADEMIAS

(#)



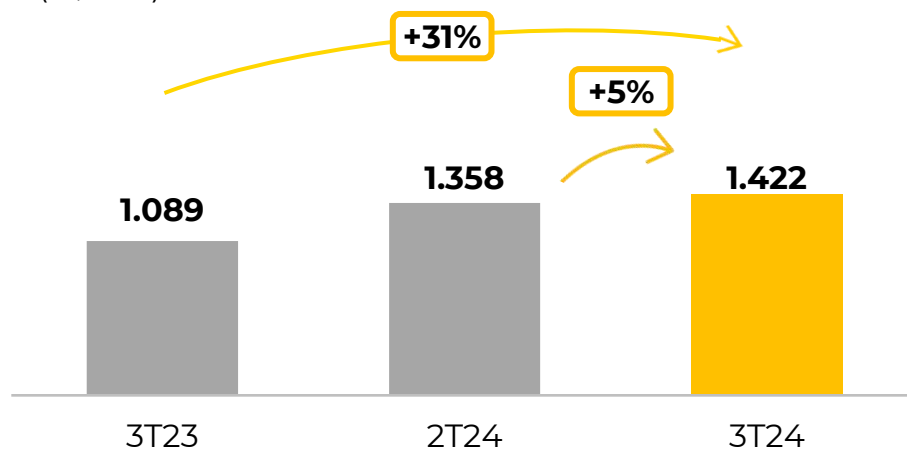
CLIENTES EM ACADEMIAS

(# '000)



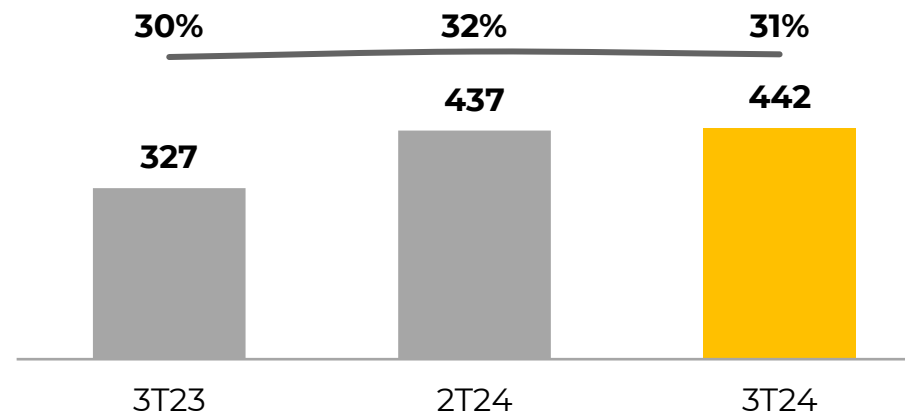
RECEITA LÍQUIDA

(R\$ MM)



EBITDA¹ E MARGEM

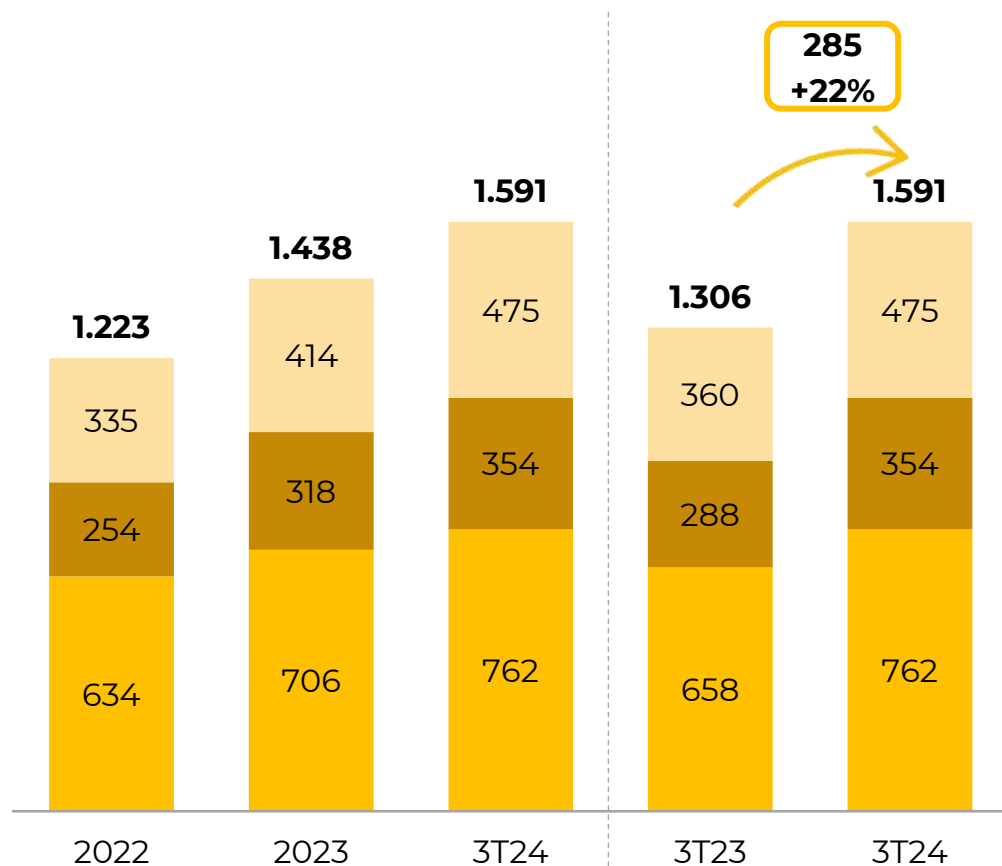
(R\$ MM;%)



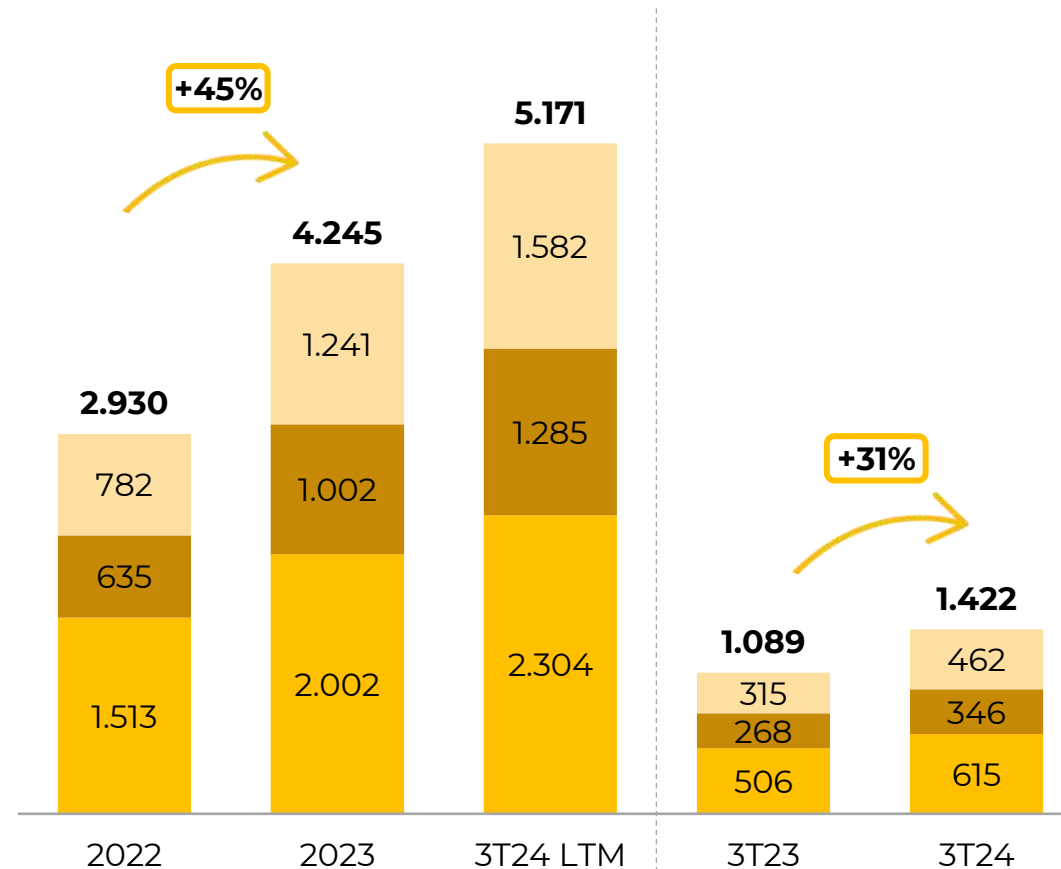


HISTÓRICO DE CRESCIMENTO COMPROVADO

NÚMERO DE ACADEMIAS (#)



RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM)

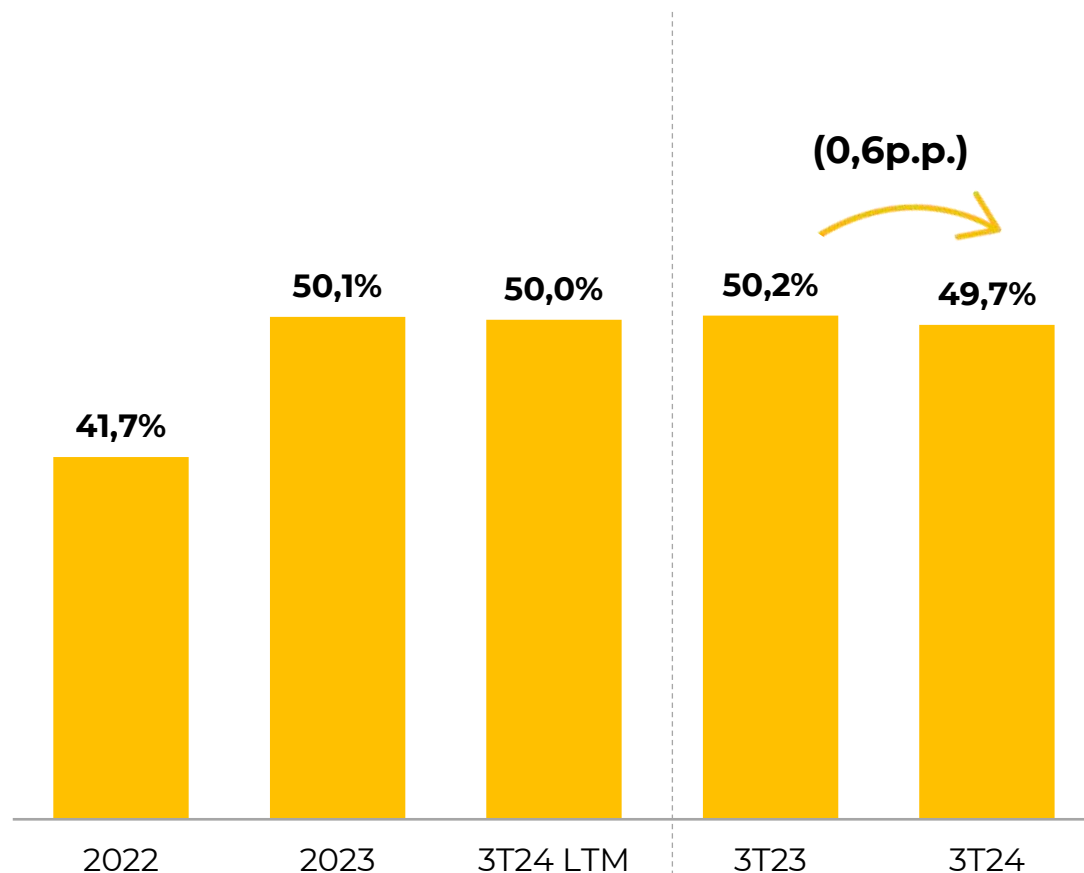


■ Brasil ■ México ■ Outros LatAm

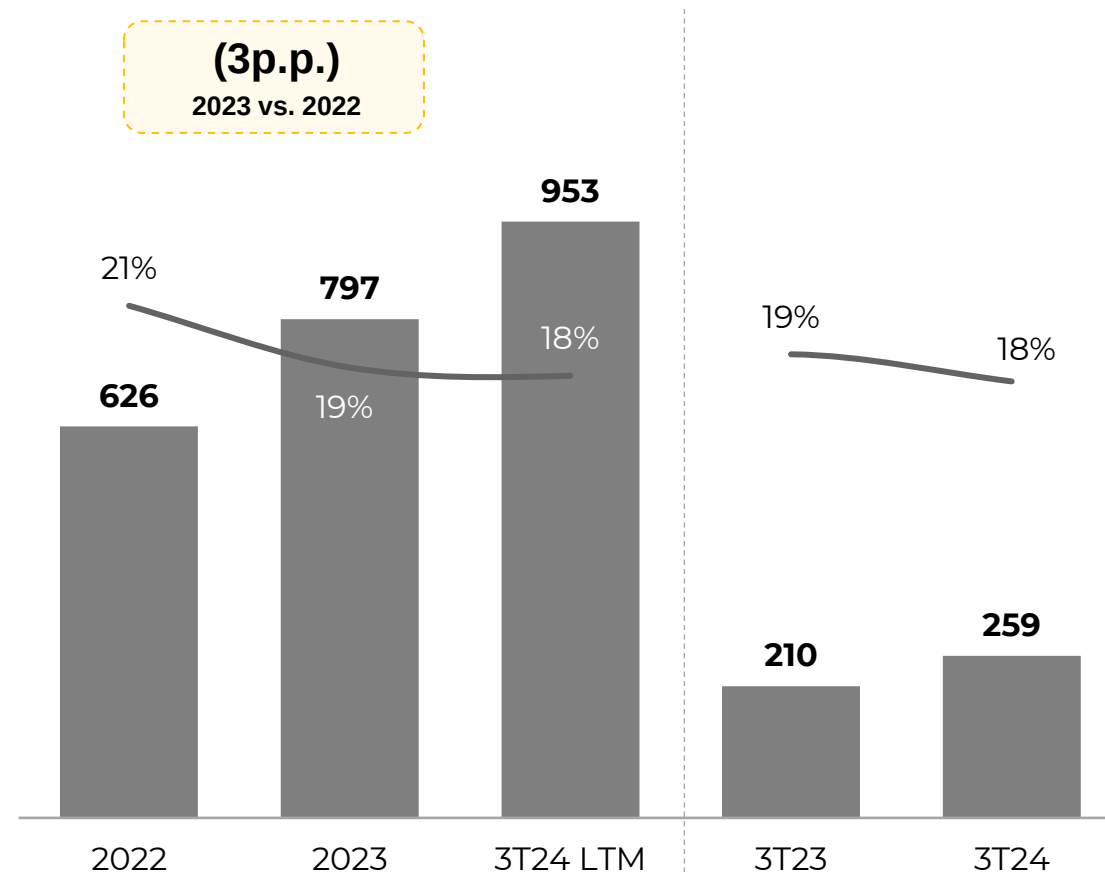


ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO PARA AUMENTAR A EFICIÊNCIA

MARGEM BRUTA CAIXA¹ (%)



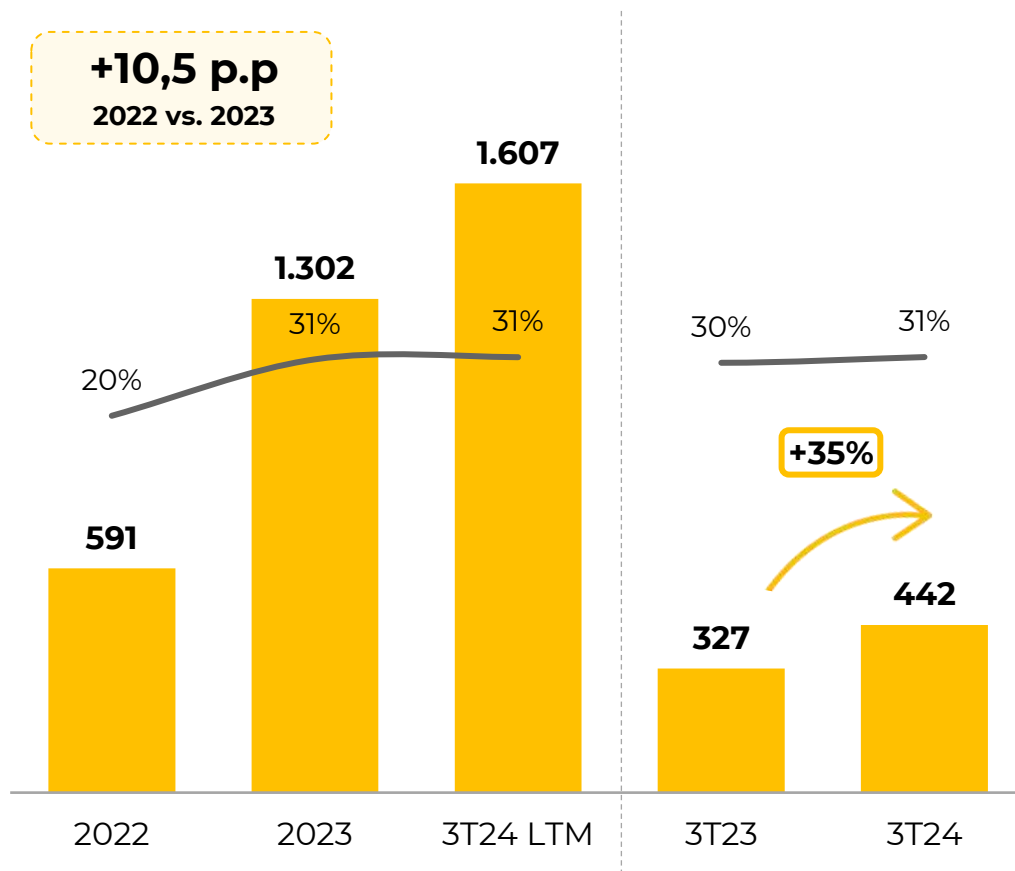
DESPESAS E % DA RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM & %)



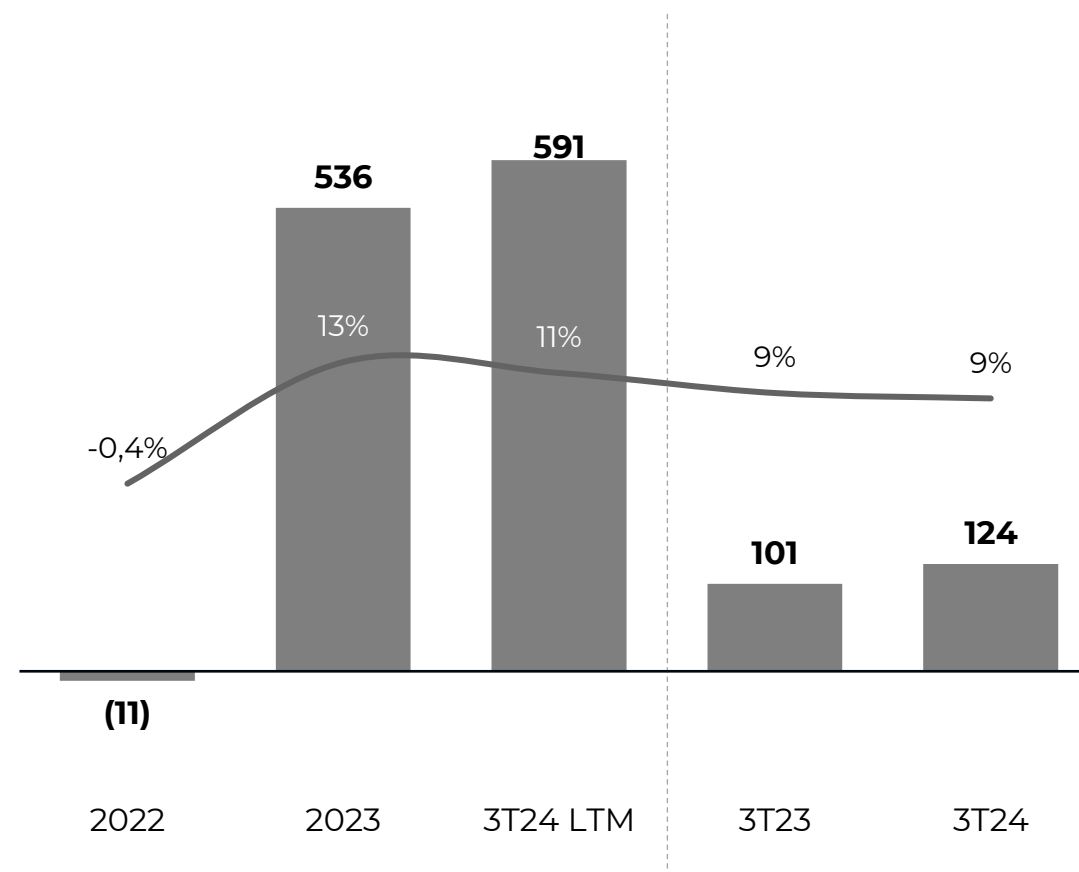


EBITDA ACUMULADO DOS ÚLTIMOS 12 MESES ATINGINDO PATAMAR RECORDE DE R\$1,6 BI

EBITDA AJ.¹ & MARGEM EBITDA AJ. (R\$ MM & %)



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) "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 no 2T24 de R\$22,1 milhões após IR/CSLL relacionadas ao pré-pagamento da 6ª emissão de debêntures e de R\$5,3 M no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão em conjunto com outras iniciativas de *liability management*.

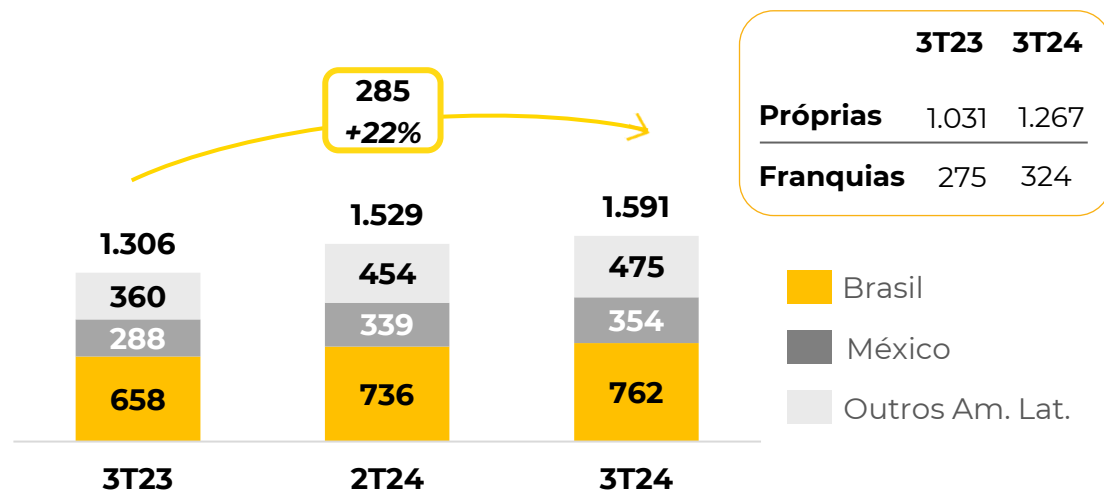


DISCIPLINA PARA EXPANSÃO BASEADA EM RESULTADO

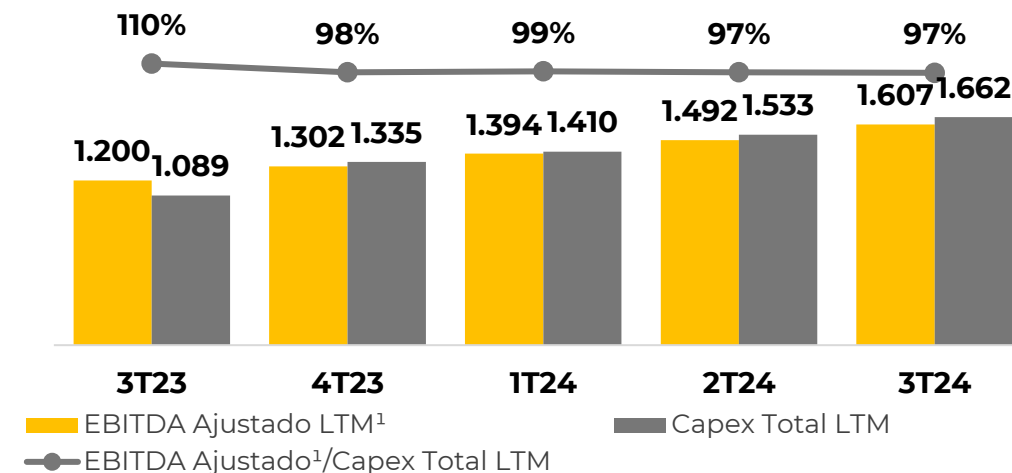


Adição de 285 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.591 unidades (+22% vs. 3T23)

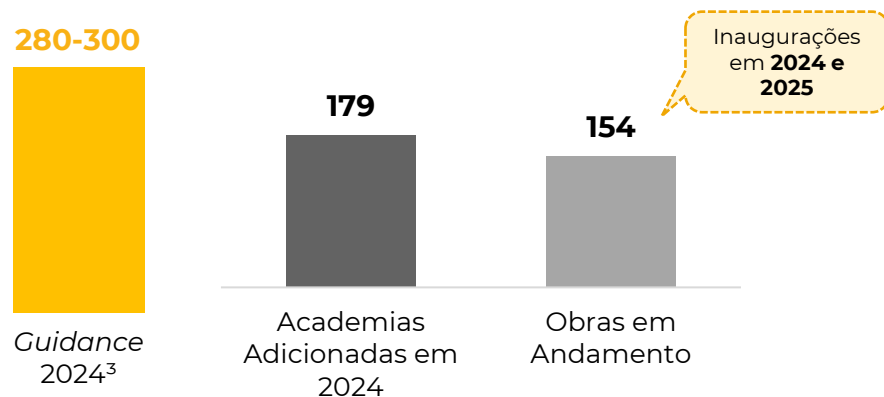
EVOLUÇÃO NÚMERO DE ACADEMIAS



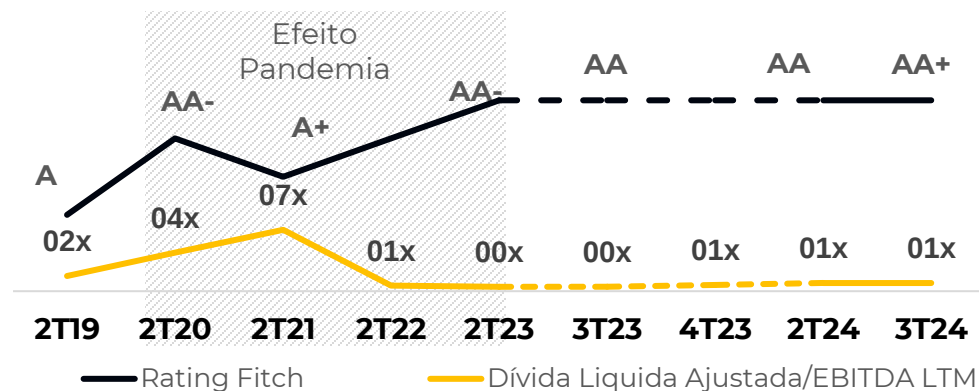
EBITDA AJUSTADO¹ E CAPEX TOTAL LTM (R\$M)



PIPELINE DE ABERTURAS DE ACADEMIAS EM 2024



EVOLUÇÃO DO RATING E DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA/EBITDA LTM²



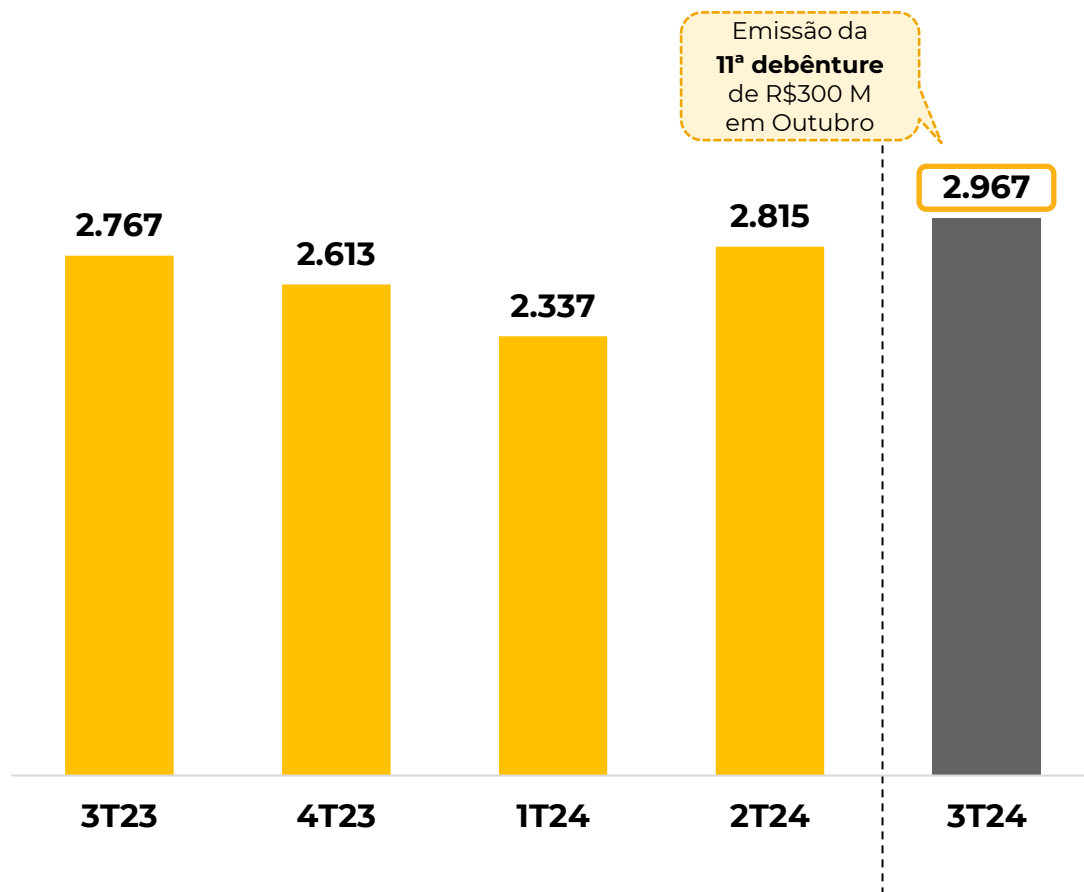
(1) Exclui (i) o impacto da IFRS 16 (ii) ganho de R\$ 176,6 milhões no 2T23 obtido com a reavaliação da participação de 50% existente no Panamá (2) O indicador "Dívida Líquida Ajustada/EBITDA LTM" utiliza a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia; Documento Gerencial da Devedora 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-df65eaa698f5?origin=2>); (3) Conforme guidance divulgado ao mercado em fevereiro de 2024 e assumindo ponto médio do guidance.



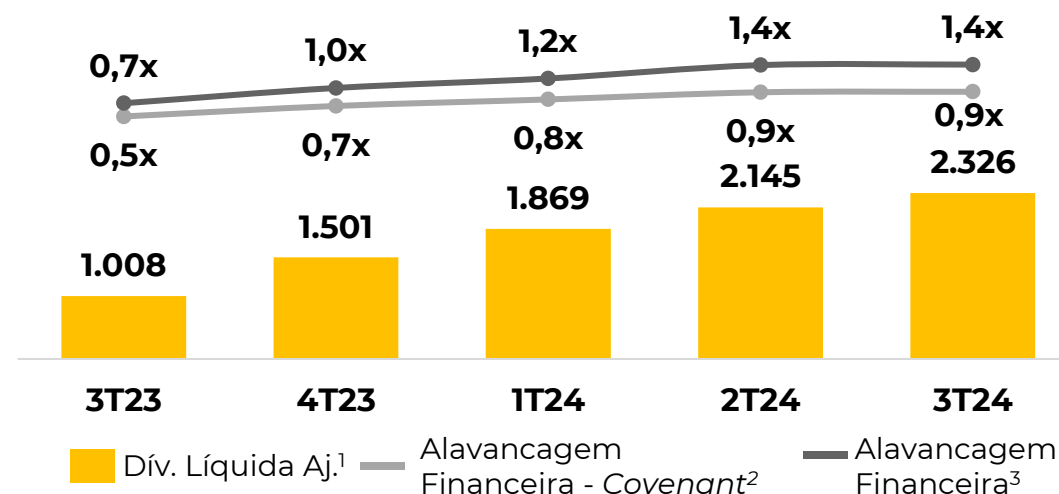
SÓLIDA POSIÇÃO DE CAIXA DE R\$ 2,9 BI E PERFIL DE ENDIVIDAMENTO DE LONGO PRAZO

Posição financeira única no setor

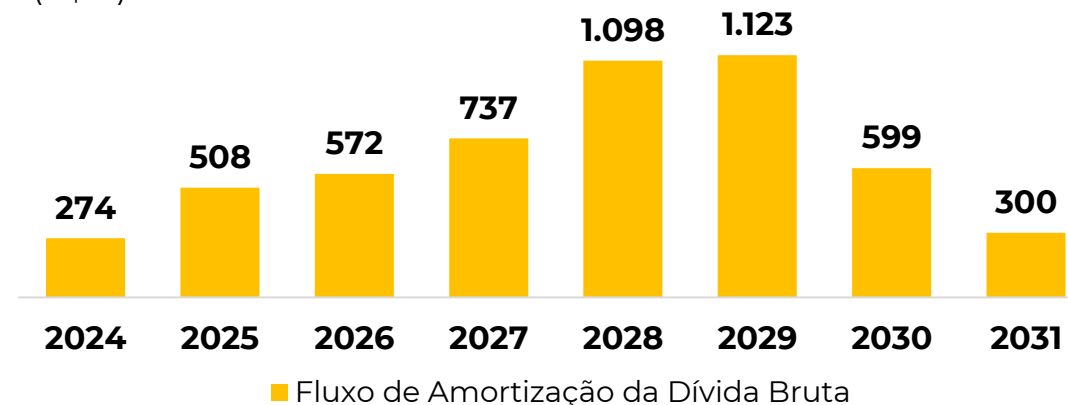
POSIÇÃO DE CAIXA (R\$ M)



DÍVIDA LÍQUIDA AJ. (R\$M) E ALAVANCAGEM FINANCEIRA



FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA (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;

04

CRIAÇÃO DE VALOR

**OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS DE
CRESCIMENTO**



OPORTUNIDADES PARA CRESCER COM RENTABILIDADE



MATURAÇÃO ACADEMIAS

- ✓ **37%¹ das academias** ainda não atingiram a maturidade
- ✓ **Potencial de crescimento de receita a ser capturado** via rede atual de academias e *revenue management*



EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

- ✓ **Potencial significativo de whitespace** nas 15 geografias atuais
- ✓ **M&A e recompra de franquias** oportunistas para acelerar o crescimento
- ✓ Potenciais novas geografias



ADD-ON E DIGITALIZAÇÃO

- ✓ **Add-on** para aumentar a receita por membro, oferecendo produtos e serviços de valor agregado
- ✓ **Aumentar o tráfego e a escalabilidade** da plataforma digital
- ✓ Criação de conteúdo como um pilar para **aumentar o engajamento do usuário** no app



OUTROS NEGÓCIOS

- ✓ **High-end:** expansão da marca **Bio Ritmo**
- ✓ **Studios:** crescimento e consolidação das marcas **Race Bootcamp, Vydia, Jab House, Tonus Gym, One Pilates, Velocity e Kore**
- ✓ Agregador fitness B2B2C: expansão da rede de parceiros e aumento da base de clientes corporativos do **TotalPass**



AVANÇOS NAS INICIATIVAS DE ENERGIA RENOVÁVEL E FORTALECIMENTO DO PILAR AMBIENTAL



192 UNIDADES

+ 44 vs. 4T23 (+30%)

Operando mercado livre ou geração distribuída no Brasil

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



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



273 UNIDADES

+ 49 vs. 4T23 (+22%)

Com sistema de automação de ar condicionado

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

NOVIDADES ★



Estruturação do processo de gestão de água

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



Segunda edição do “Por um Mundo + Sustentável”

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



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

Iniciativas do pilar social e gestão de pessoas



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

Campanha de arrecadação para apoio as vítimas das enchentes no RS

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



Apoio às vítimas do incêndio na região de Valparaíso no Chile

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

Apoio ao “Programa de Inclusión Best Buddies” no Chile

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



Evento “SmartTruck” no México

Ação para incentivar prática de atividade física à comunidade local

“ESPAÇOS SOLIDÁRIOS A INFÂNCIA” COLABORAÇÃO COM O UNICEF



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

APOIO AS VÍTIMAS DAS ENCHENTES NO RIO GRANDE DO SUL



+50 pontos de arrecadação em academias no território nacional



O QUE VEM POR AÍ !

Relatório de sustentabilidade 2023

Avanços na jornada climática

Mapeamento dos gases de efeito estufa nas unidades do Brasil

DESTAQUES EM GESTÃO DE PESSOAS

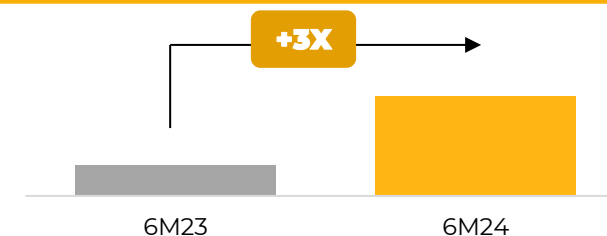
Realização do **programa Power Skills**, programa de desenvolvimento para líderes e colaboradores do Brasil com foco nos **pilares socioemocional, gestão de pessoas e inovação**

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

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

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

UNIVERSIDADE CORPORATIVA +3X MAIS ACESSOS NO 1S24



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

**COMPANY
PRESENTATION
DECEMBER, 2024**



BIO RITMO



TOTAL PASS



ONE

VELOCITY





THE LARGEST LATIN AMERICA FITNESS GROUP¹



1,591

Clubs⁽¹⁾

+22%

3Q24 vs. 3Q23

5.2 MM

Members⁽²⁾

+17%

3Q24 vs. 3Q23

325k

Digital Members⁽²⁾

Mexico:
354 clubs
(22%)
+66 LTM

PRESENT IN¹

15 countries

Others LatAm:
475 clubs
(30%)
+115 LTM



Brazil:
762 clubs
(48%)
+104 LTM

+285 clubs

In 3Q24 LTM

NET REVENUE (3Q24 LTM)

R\$ 5.2 bi

22%

CAGR
2019-3Q24 LTM

EBITDA (3Q24 LTM) ⁽³⁾

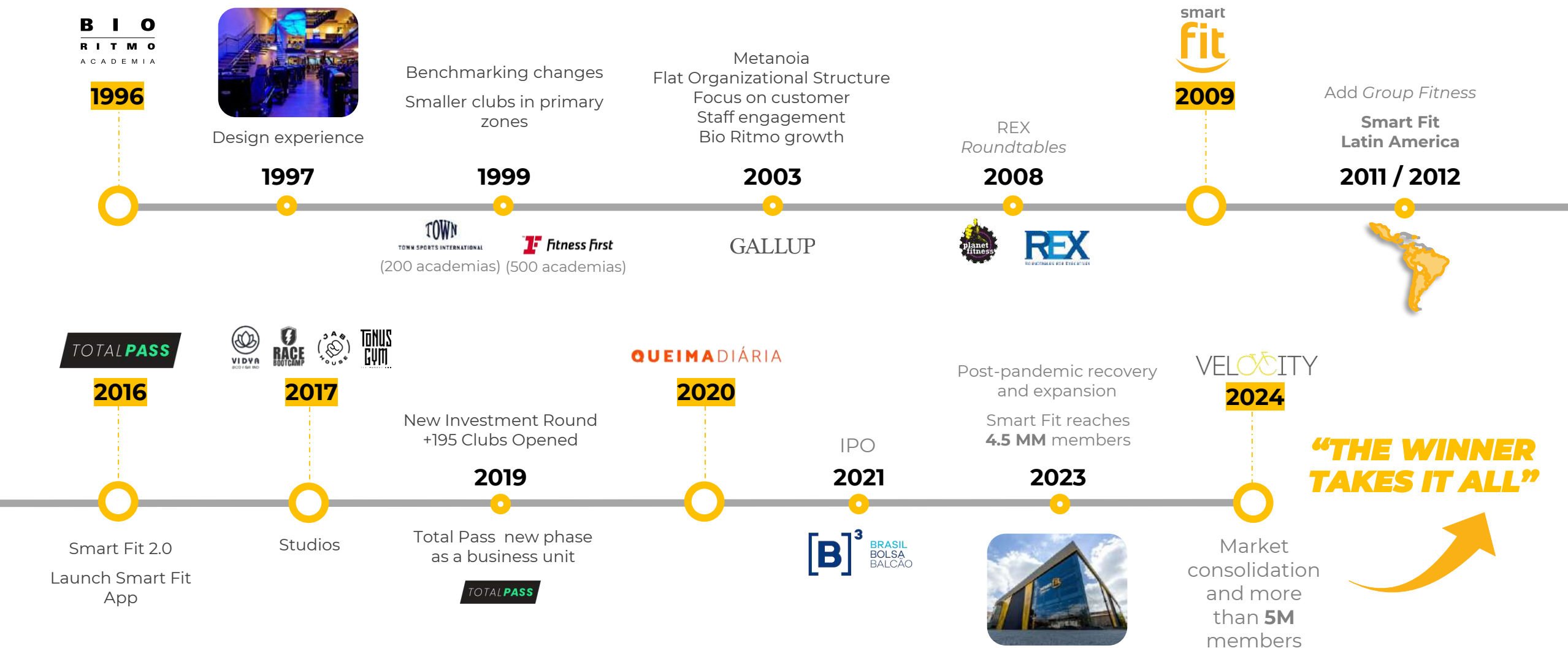
R\$ 1.6 bi

31%

Adjusted
EBITDA
Margin.



HISTORY MARKED BY OUR ABILITY TO ADAPT





KEY PILLARS OF OUR UNIQUE BUSINESS MODEL



DOMINANT PLAYER IN THE REGION



Top of mind player with **leadership** in number of members and clubs¹ In Latin America

~1.6 K
LatAm clubs
(~9x bigger than
the #2 player¹)

WINNER TAKES IT ALL



Market consolidation opportunities in the **15 operating countries**, with diligent expansion focused on profitability

+4.8 MM
Members in
clubs
(+739 K LTM)

PROVEN AND RESILIENT BUSINESS MODEL



Recurring and predictable revenue stream in an **expanding market**, driven by secular trends

+285
Clubs added
LTM

UNIQUE VALUE PROPOSITION



Competitive portfolio of plans, combining recurrence through the **subscription** model with **attractive pricing and a unique coverage**

68%
Black Card
members²

PROVEN EXECUTION TRACK- RECORD WITH SEASONED MANAGEMENT TEAM



Consistently delivering a **high-growth** business model with a **customer-centric** culture and a strong level of returns

70
NPS

SOLID PROFITABILITY AND CAPITAL STRUCTURE



Strong financial track record combining high growth, attractive **unit economics**, and a **solid capital** structure

R\$3.0 BI
Cash

As of September 30, 2024

(1) Source: Internation Health, Racquet & Sportsclub Association, 2024, data-base of 2023 ("IHRSA")

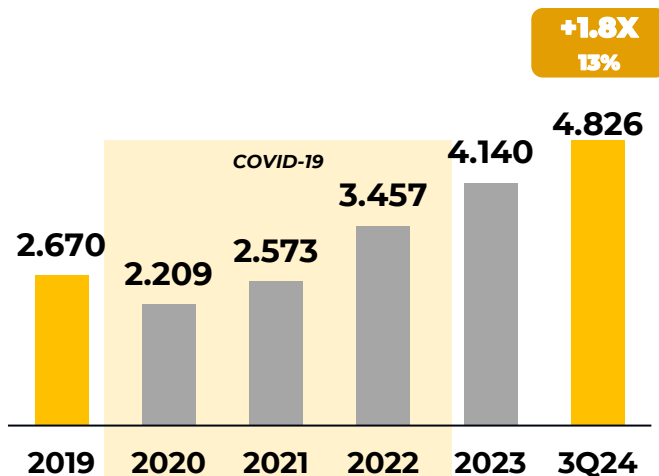
(2) Considers Smart Fit owned clubs member base



HIGH GROWTH WITH SOLID PROFITABILITY

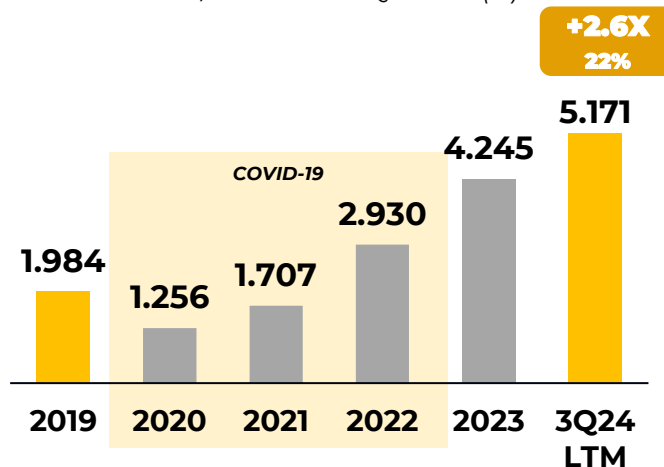
MEMBER BASE IN CLUBS('000)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-3Q24 (%)



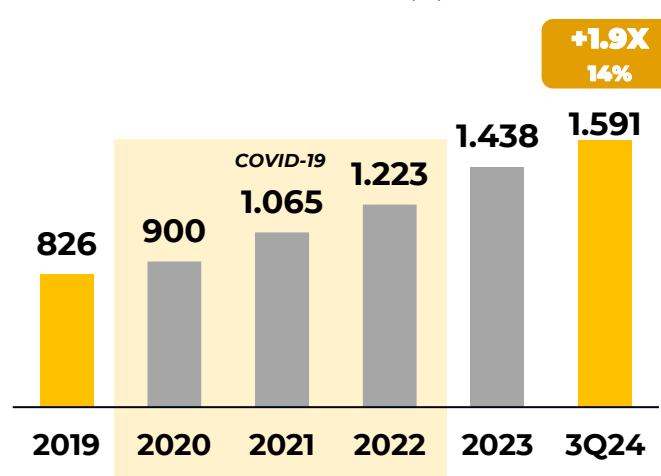
NET REVENUE (R\$M)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-3Q24 LTM (%)



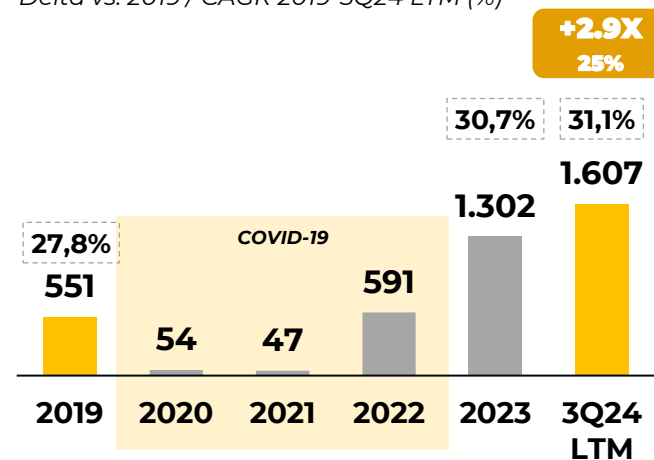
CLUBS

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-3Q24 (%)



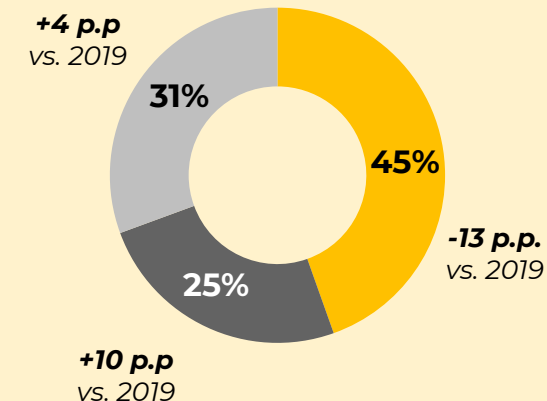
EBITDA^(1,2) (R\$M), EBITDA MG.

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-3Q24 LTM (%)



BREAKDOWN OF REVENUE BY GEOGRAPHY (%)

3Q24 LTM



■ Brazil ■ México ■ Others LatAm

DIVERSIFIED EXPANSION

Consolidating our leadership in the fitness sector in Latin America across the **15 operating geographies**

(1) Excludes impact of IFRS 16; (2) Excludes gain of R\$ 176.6 million in the 2Q23 obtained from the revaluation of the existing 50% stake in Panama.



SMART FIT, THE WORLD'S 3RD LARGEST¹ NETWORK

Undisputed leadership in LatAm with solid secular trends

GROWING DEMAND FOR FITNESS AND WELL-BEING SERVICES



The **demand for fitness services** in Mexico is expected to grow **5x over the next 10 years**.



82% of US consumers consider **well-being to be a top priority**.

DRIVEN BY THE SEGMENTS OF HIGH-VALUE/LOW-PRICE AND STUDIOS



The expansion in Brazil is **largely driven by high-value & low-price networks**.



For the future, **high-value & low-price, and studios** segments are expected to lead the LatAm market.

The Smart Fit Group is well-positioned to continue growing and seizing the solid fitness market opportunities

2023 GLOBAL RANKING

		# own clubs
#1	BASIC-FIT	1,402
#2	RIZAP GROUP	1,225
#3	smart fit	1,144
#4	LA FITNESS	700

#3 network of own clubs in the world

2023 LATIN AMERICA RANKING

		# clubs
#1	smart fit	1,438
#2	Player 2	154
#3	Player 3	152
#4	Player 4	136

#1 network in Latin America 9x larger vs. #2



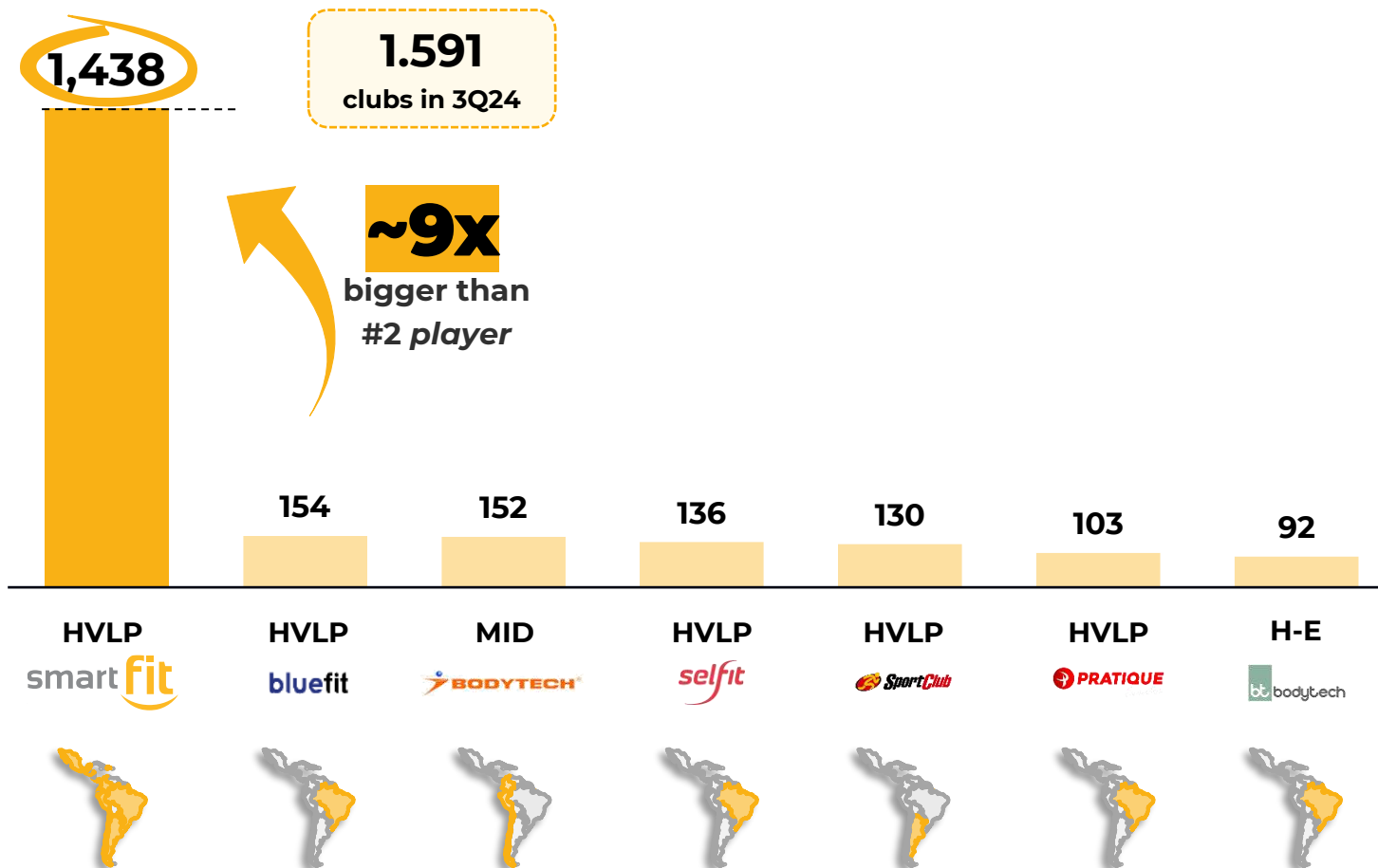


THE WINNER TAKES IT ALL

Smart Fit is the undisputed largest gym operator in LatAm, being ~9x bigger than the second player

MAIN GYM BRANDS IN LATIN AMERICA⁽¹⁾

(number of clubs)



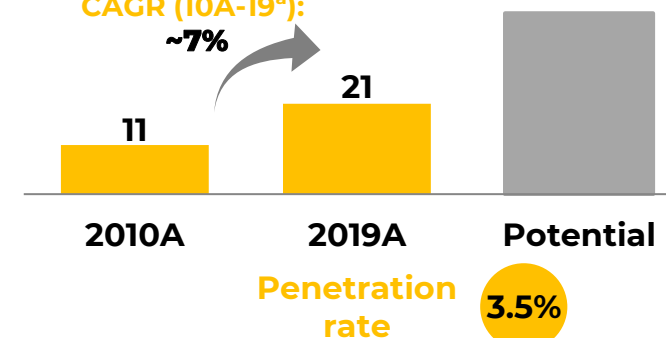
FAST GROWING INDUSTRY...

LATIN AMERICA MARKET FITNESS

Number of members (M)

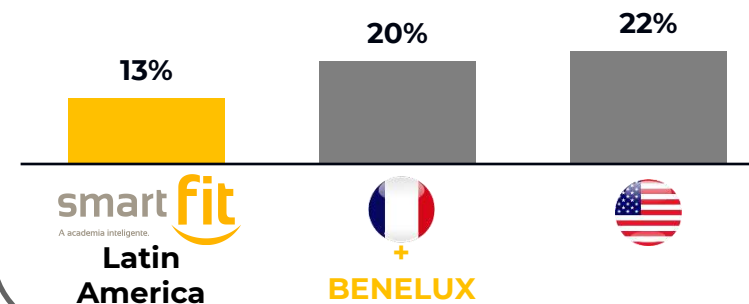
CAGR (10A-19^a):

~7%



WITH POTENTIAL FOR CONSOLIDATION

2019 LEADER MARKET SHARE IN SELECTED MARKETS



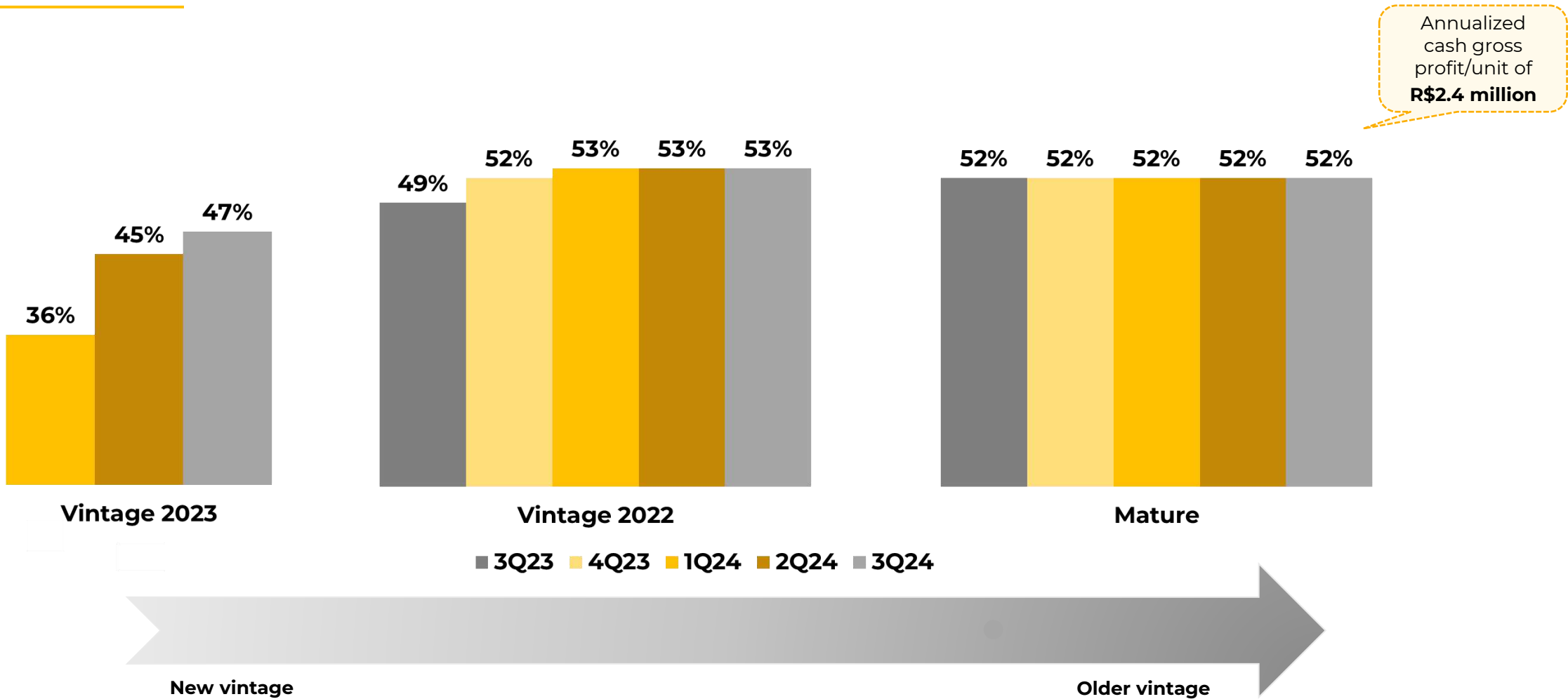
Source: IHRSA Global Report (2011, 2015, 2020, 2022, 2023 and 2024).
(1) Considers IHRSA Global Report from 2024
(2) HVLP (high-value low-price); H-E (high-end); MID (mid-market)
(3) Source: IHRSA Global Report 2019



GROSS MARGIN OF MATURE CLUBS STABLE AT 52%

7th 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



(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

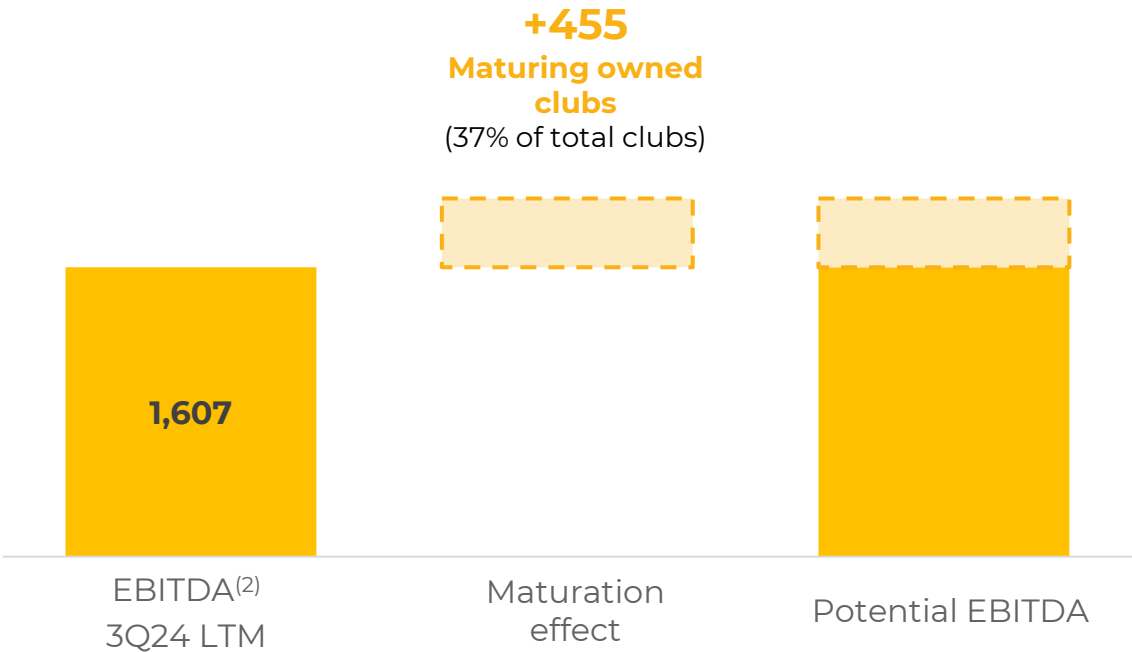


PREDICTABLE EBITDA EXPANSION THROUGH CLUB MATURATION



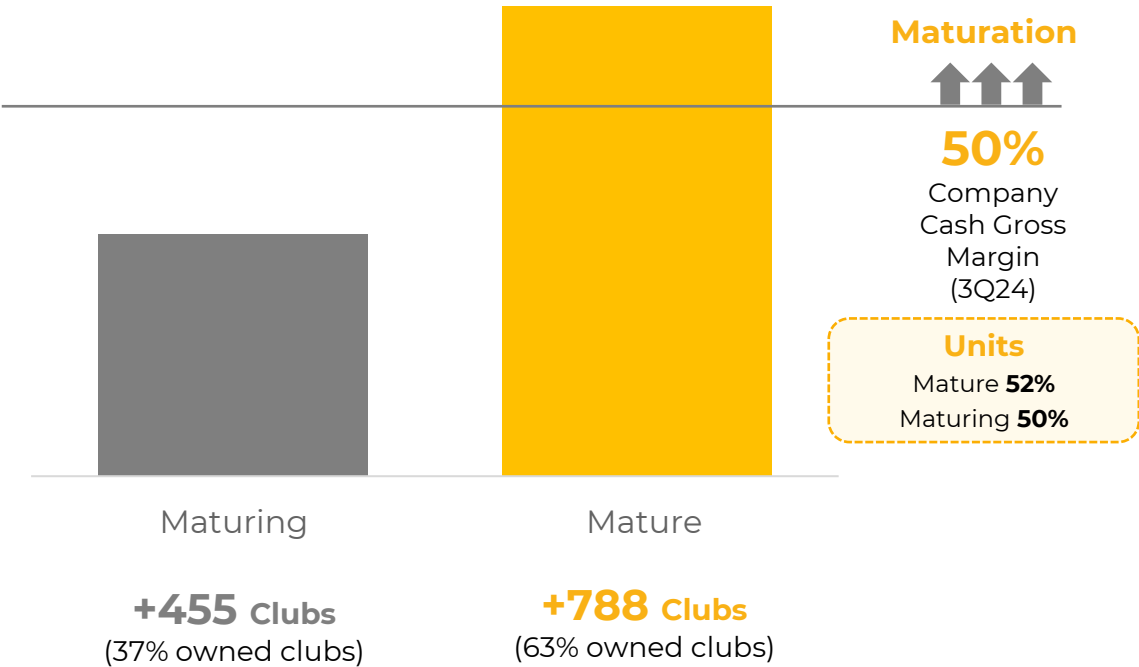
STRONG GROWTH POTENTIAL FROM MATURATION¹

R\$ MM, in 3Q24
(Total of 1,561 Smart Fit Clubs)



GROSS MARGIN IS CONVERGING TO THE LEVEL OF MATURE UNITS¹

Gross Margin per Vintage of Smart Fit owned clubs (3Q24)



(1) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year; (2) Excludes (i) impact of IFRS 16; (ii) the gain of R\$ 176.6 million in the 2Q23 obtained from the revaluation of the existing 50% stake in Panama.



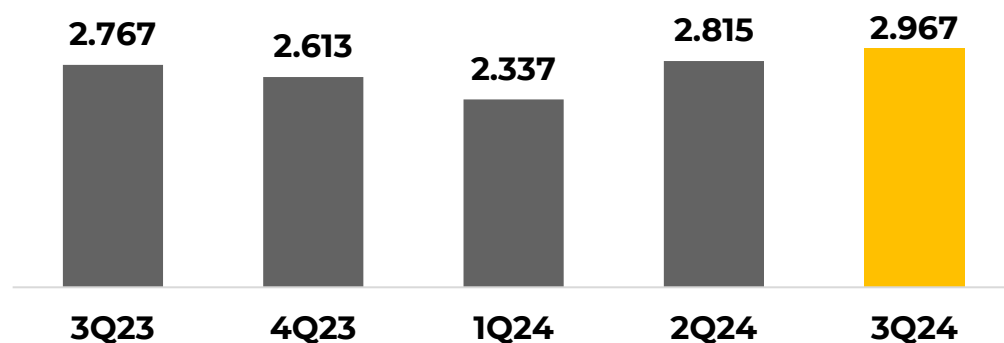
FINANCIAL LIQUIDITY AND CAPEX

Solid cash position of 3.0 billion combined with na extended debt profile

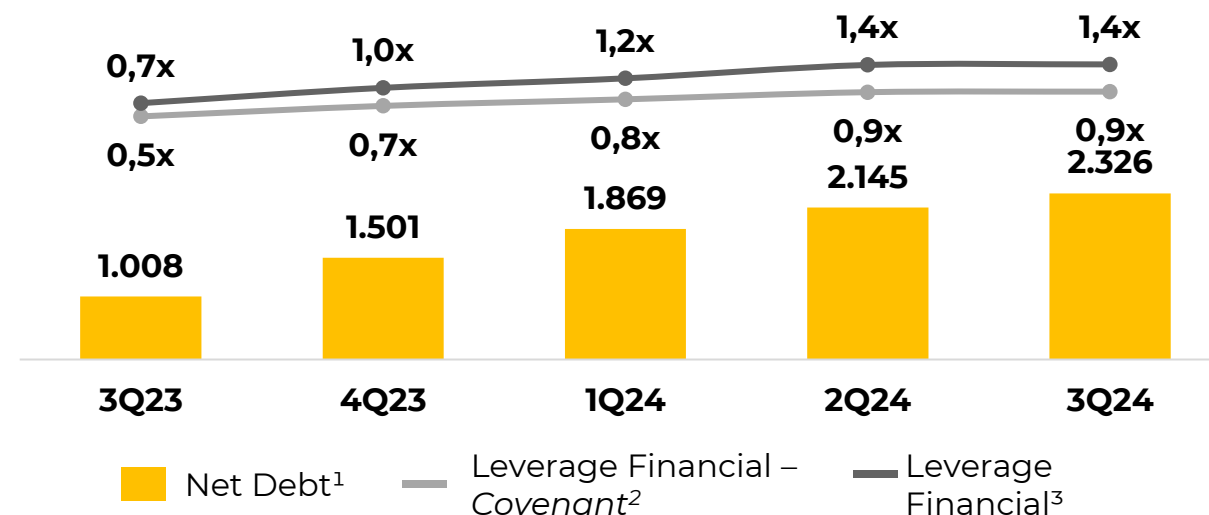
GROSS DEBT BREAKDOWN

	R\$ M	% Div.
Debentures	3,014	58%
Bank Loans	2,162	41%
Leasing	36	1%
Gross Debt¹	5,212	100%
(-) Cash & Equivalents	2,967	
Net Debt	2,245	
(+) Other Liabilities & Assets	81	
Ad. Net Debt	2,326	

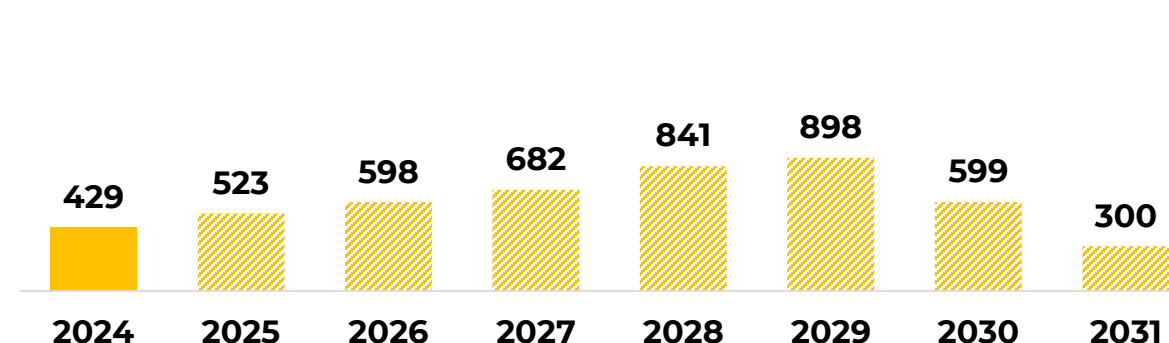
CASH & EQUIVALENTS (R\$ M)



ADJ. NET DEBT² (R\$ M) AND NET LEVERAGE



GROSS DEBT AMORTIZATION PROFILE¹ (R\$ M)



(1) "Gross debt" considers short- and long-term loans, financing and operating leases (excluding property leases) with financial institutions in the 1Q24; (2) "Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more details, see the indenture; (3) The indicator "Financial Leverage - Covenant" considers the indicator "Adjusted Net Debt" divided by "EBITDA LTM," using the definition of net debt and EBITDA of the Company's debentures; (4) The indicator "Financial Leverage" considers the indicator "Adjusted Net Debt," using the definition of Company's debentures, and the indicator "EBITDA LTM," excluding the effects from IFRS16 regarding commercial leases related to the rents of clubs and offices.



SEASONED MANAGEMENT TEAM



Multi-disciplinary team formed by experienced professionals with several years at the Company

								
	Edgard Corona CEO	Andre Pezeta CFO	Alexandre Gregianin CTO	Diogo Corona COO	Itamar Hercolano Expansion	José Luís Rizzardo IRO, M&A and Treasury	Juana Pimentel Legal, Compliance and ESG	Nassim Hueb People and HR
Years of experience	30+	20	15	14	23	12	26	20
Years at Smart Fit	27	14	15	14	8	5	5	20
Previous experiences	 	 				 	 	 



ACTIVE BOARD OF DIRECTORS¹ AND STRONG INVESTOR BASE



Board of Directors



Daniel Sorrentino
Chairman of Board of Directors

Statutory executive board



Edgard Corona
CEO



Diogo Corona
COO



Felipe Affonso
Member



Luis Cruz
Member



Thiago Borges
Member



Claudia Elisa
Independent Member



Ricardo Castro
Independent Member

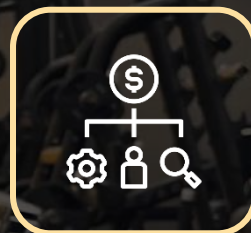


Wolfgang Schwerdtle
Independent Member

(1) The members of the Board of Directors were elected at the Annual General Meeting on April 25th, 2024.

KEY STRATEGIC PILLARS FOR 2024

MAINTENANCE OF GROSS
MARGIN IN MATURE GYMS AND
SOLID RAMP-UP OF NEW
VINTAGES



CONTINUOUS
DISCIPLINE IN EXPENSE
AND CAPEX
MANAGEMENT

MULTIPLE GROWTH
AVENUES WITH MARKET
CONSOLIDATION
OPPORTUNITIES



MAINTENANCE OF THE STRONG
LIQUIDITY PROFILE.

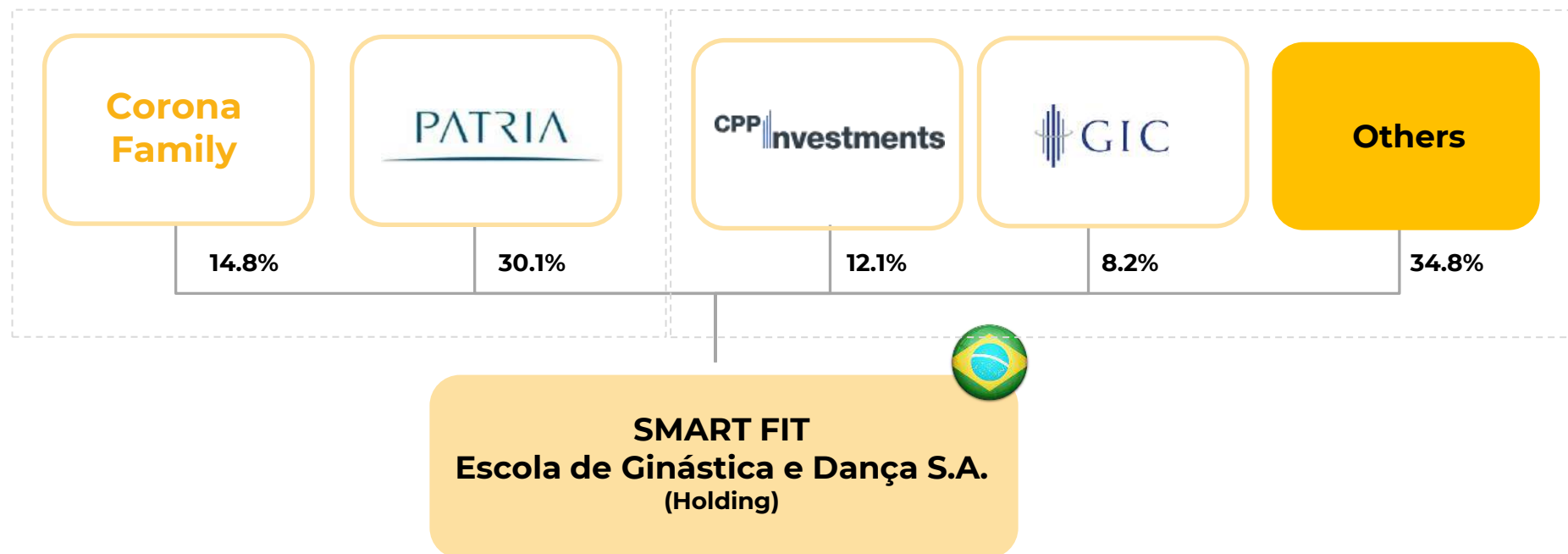
**SOLID FINANCIAL POSITION + LEADERSHIP IN LATIN AMERICA + EXTENSIVE KNOW HOW =
MARKET CONSOLIDATION POTENTIAL**



SOLID SHAREHOLDER STRUCTURE

Controlling shareholders
44.9%

Free Float
55.1%



Controlling shareholders remain the same after the IPO (R\$ 2.6 billions)

Patria has been invested in the company since 2010 but in 2019 exchanged funds, restarting its investment cycle

GIC joined Smart Fit in 2014 and CPPIB in 2019

A APPENDIX

SMART FIT HIGH LIGHTS

01

**#1 PLAYER IN A
IN A LARGE, FAST-GROWING MARKET,
FUELED BY SECULAR TRENDS**

02

**UNIQUE BUSINESS MODEL
WITH SUPERIOR EXECUTION AND
INNOVATION CULTURE**

03

**STRONG FINANCIAL TRACK RECORD
COMBINING HIGH GROWTH AND ATTRACTIVE
UNIT ECONOMICS**

04

**VALUE CREATION
SIGNIFICANT GROWTH AND VALUE CREATION
OPPORTUNITIES**



01

#1 PLAYER

**IN A LARGE, FAST-GROWING MARKET, FUELED
BY SECULAR TRENDS**



FITNESS LEADERS IN LATIN AMERICA

RANKING – LATIN AMERICA



('000 clubs, 2023)

Sede			
#1	 A academia inteligente.		1,438
#2			154
#3			152
#4			136
#5			130
#6			103
#7			92
#8			85
#9			74
			55



RANKING – GLOBAL

('000 owned clubs, 2023)

Sede			
			# academias próprias
#1			1,402
#2			1,225
#3	 A academia inteligente.		1,144
#4			700
#5			581
#6			485
#7			400
#8			400
#9			369
#10			256

#1 in LatAm

A US\$6Bi market⁽¹⁾
9x larger than the 2nd competitor

From #18 to
#3 in the
world
In 6 years⁽¹⁾

(1) Source: IHRSA Global Report, IHRSA Global 25 Report
(1) As of 2019; (2) Estimate based on number of clubs from the IHRSA Global Report and assuming 80% of members per club vs. Smart Fit Brazil; (3) data from 2018



LEADERSHIP POSITION WITH A HIGHLY SCALABLE MODEL



Allowing high growth and profitability throughout LatAm

Geographic Footprint



Country	Smart Fit Entry	# Clubs ¹	% Members / population
 Brazil	2009	762	1.0%
 Mexico	2011	354	0.8%
 Colombia	2016	184	1.2%
 Peru	2016	81	0.7%
 Other LatAm	-	210	-

(1) As of September 30th, 2024



FAST-GROWING AND UNDERPENETRATED INDUSTRY

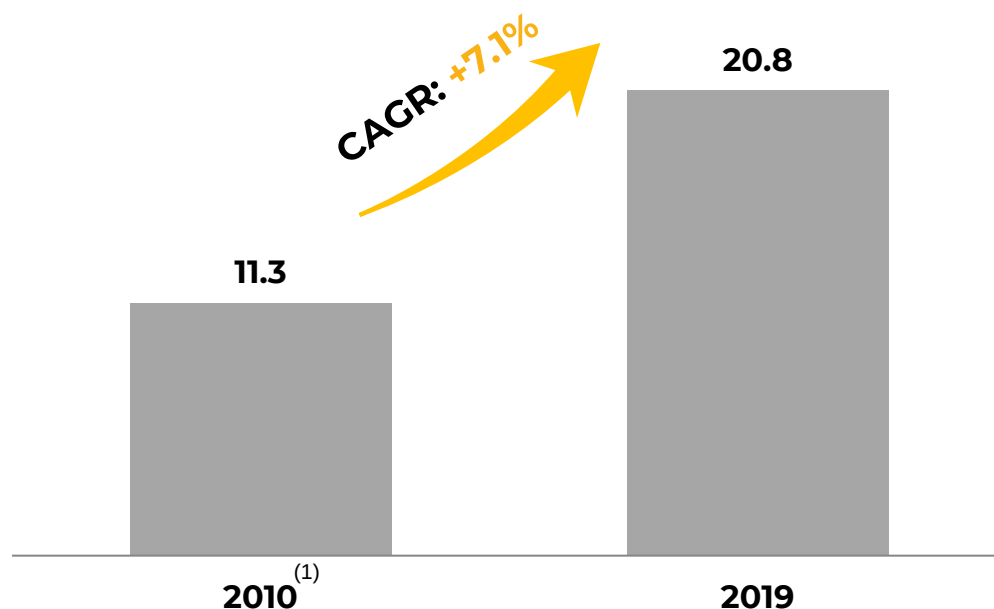


Latin America's club fitness market grew at 7% CAGR10-19 and is still a highly underpenetrated region. Smart Fit helped fuel such growth by bringing an unique offer closer to customers

OPERATING IN A FAST-GROWING INDUSTRY...

LATIN AMERICAN FITNESS MARKET

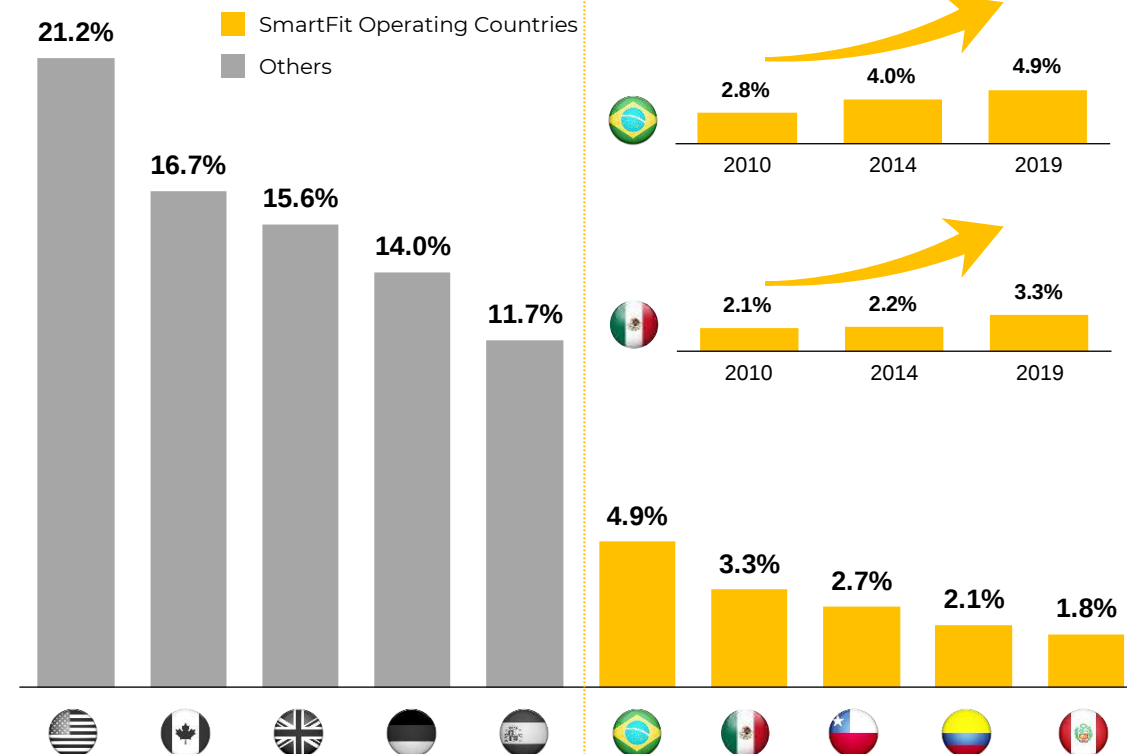
Number of members (MM)



...IN A HIGHLY UNDERPENETRATED REGION

PENETRATION BY COUNTRY

Penetration (%) – 2019



(1) Source: IHRSA Global Report (2011, 2015 and 2020), World Bank, Lincoln International - Trends in Digital Fitness (Apr 2020), PwC study "UK Low-Cost Clubs – Market headroom forecasts increased", March 2019; IHRSA, Basic-Fit company/website, UN World Population Prospects, IMF, Sports World Institutional Presentation, La Nación

(2) (1) Growth rate reflecting only the Latin American countries present in the IHRSA 2011 and 2020 database, not taking into account the following countries: Colombia, Peru, Ecuador, Venezuela, Costa Rica, Dominican Republic, Paraguay, Bolivia, Guatemala, Panama, Honduras, El Salvador and Nicaragua



BENEFITING FROM A FRAGMENTED MARKET

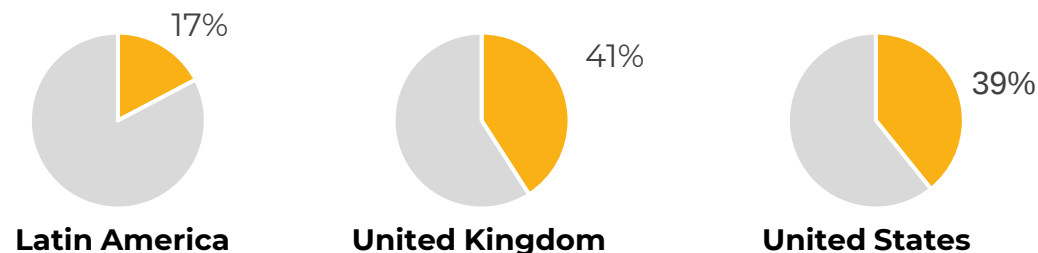


Smart Fit reached 12.8% of market share, growing ~7x faster than LatAm fitness industry

A HIGHLY FRAGMENTED MARKET ...

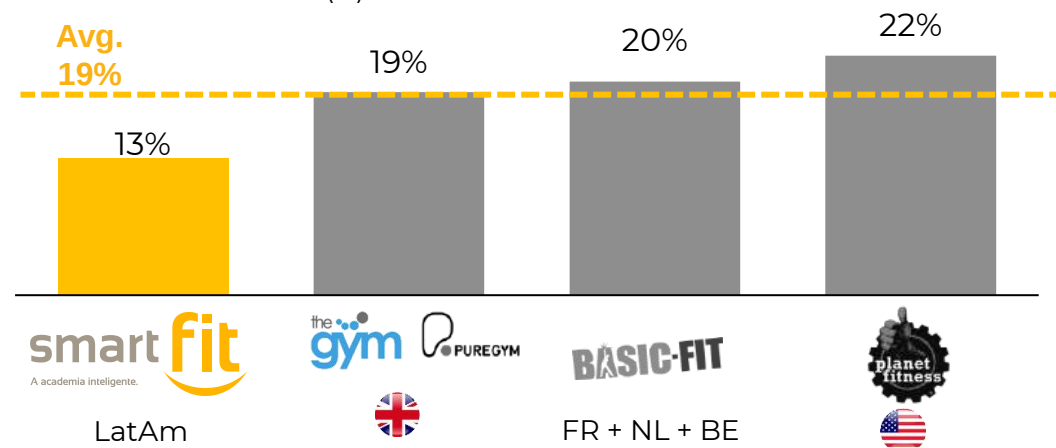
SHARE OF TOP 5 CLUBS

in # of members – 2019 (%)



SHARE OF TOP PLAYERS – ALL HVLP

in # of members – 2019 (%)

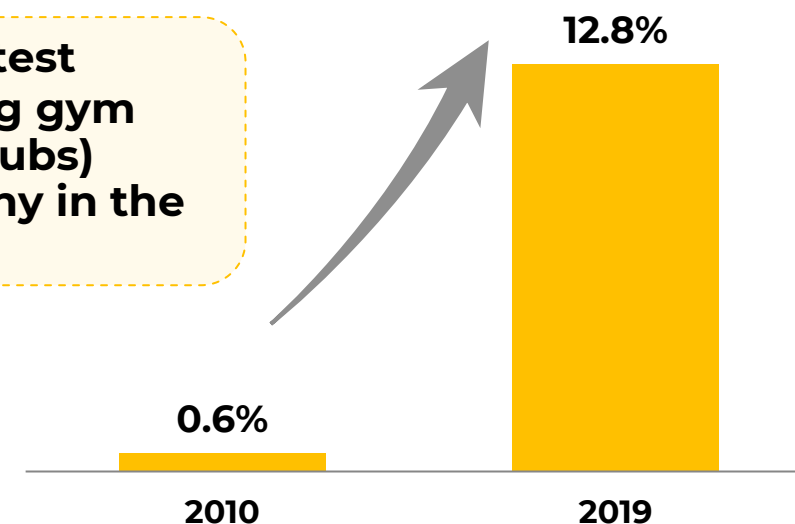


... TO CONSOLIDATE OUR LEADERSHIP POSITION

FITNESS MEMBERS MARKET SHARE IN LATAM

members ('000)

#1 fastest growing gym (own clubs) company in the world¹



LatAm Market

66

11,300

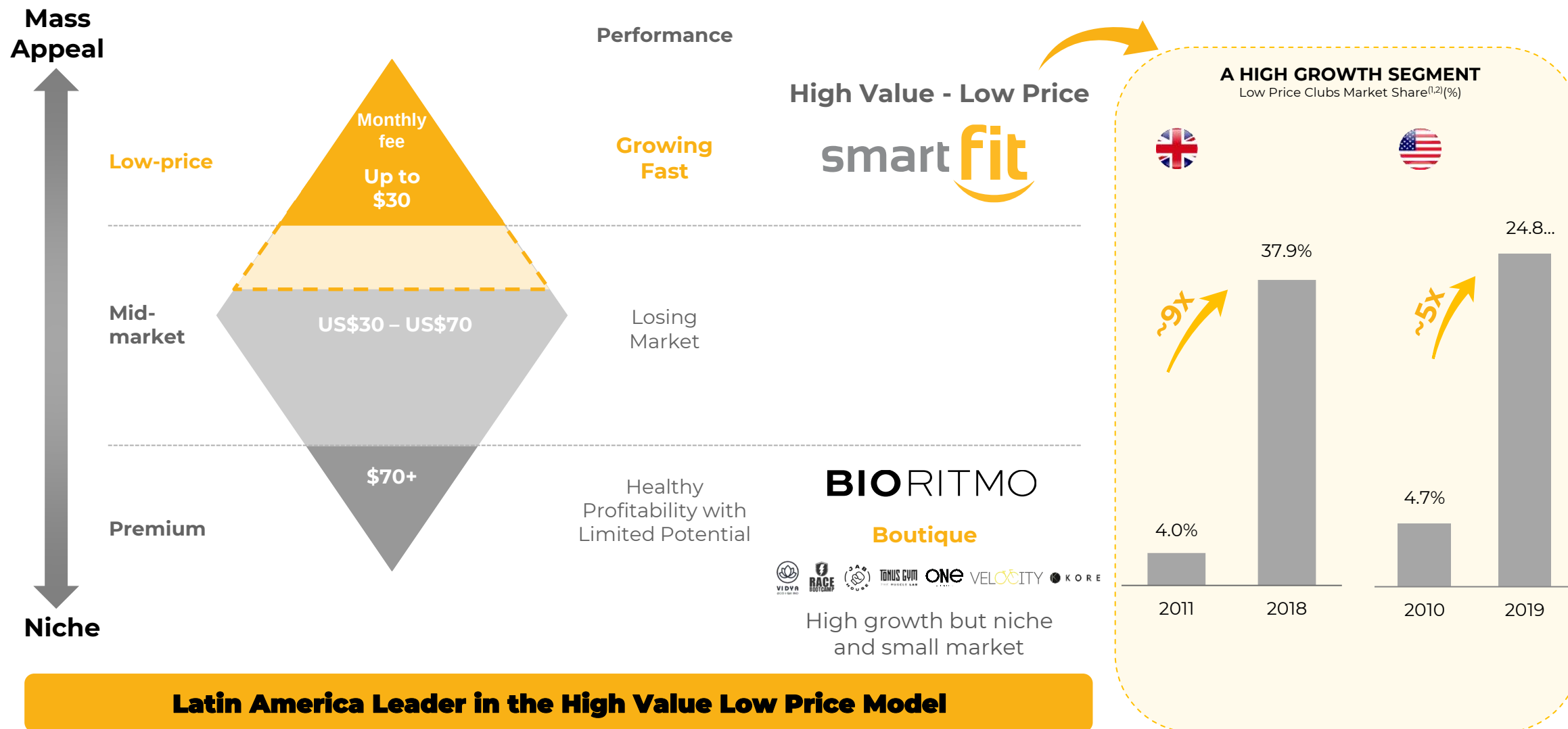
2,670

20,800

(1) Source: IHRSA Global Report 2020
(1) Considers 2014-19 data and among the 25 largest global chains



LEADING THE PREVAILING HVLP MODEL



(1) Source: Companies' websites, based on membership fee, total number of activities offered, opened hours and key equipment brands; 2012 and 2019 State of the UK Fitness Industry Report; IHRSA Global Report 2020.
(2) (1) Private sector only; (2) Considers Planet Fitness, Blink and Crunch as US low price Clubs



RECORD EXPANSION PACE IN LTM 1Q24



1.6k clubs, +22% vs. 3T23, and leadership position at the main markets in Latin America

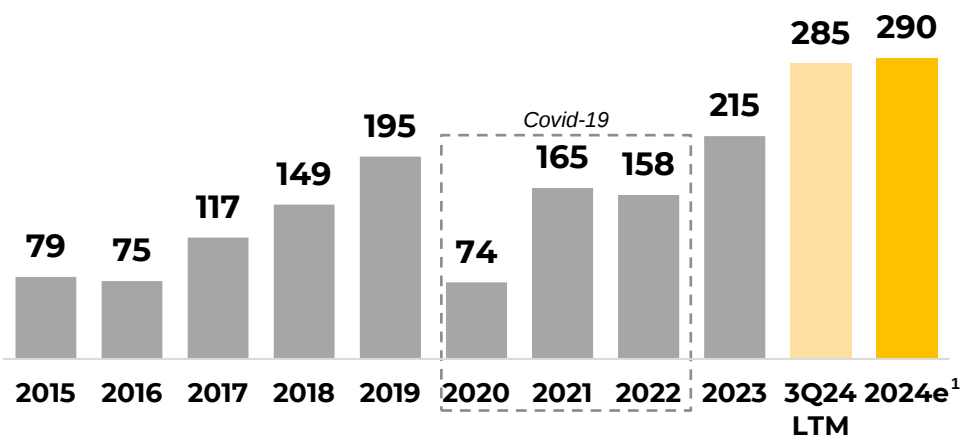
THE LARGEST LATIN AMERICA FITNESS GROUP



+285 clubs LTM in 3Q24

+236 owned
+49 franchises

NUMBER OF NET CLUB OPENINGS



Present in
15 countries

Entry in Uruguay in
4Q23



HIGHLY SCALABLE BUSINESS MODEL

Solid know-how
for points selection
and operation of
gyms

**Long-standing
relationship** with
strategic real state
partners

Club networks with
unique capillarity and
**wide opportunity for
expansion** in all
markets

**Brand with high
reputation and
synonymous
category** for all
publics



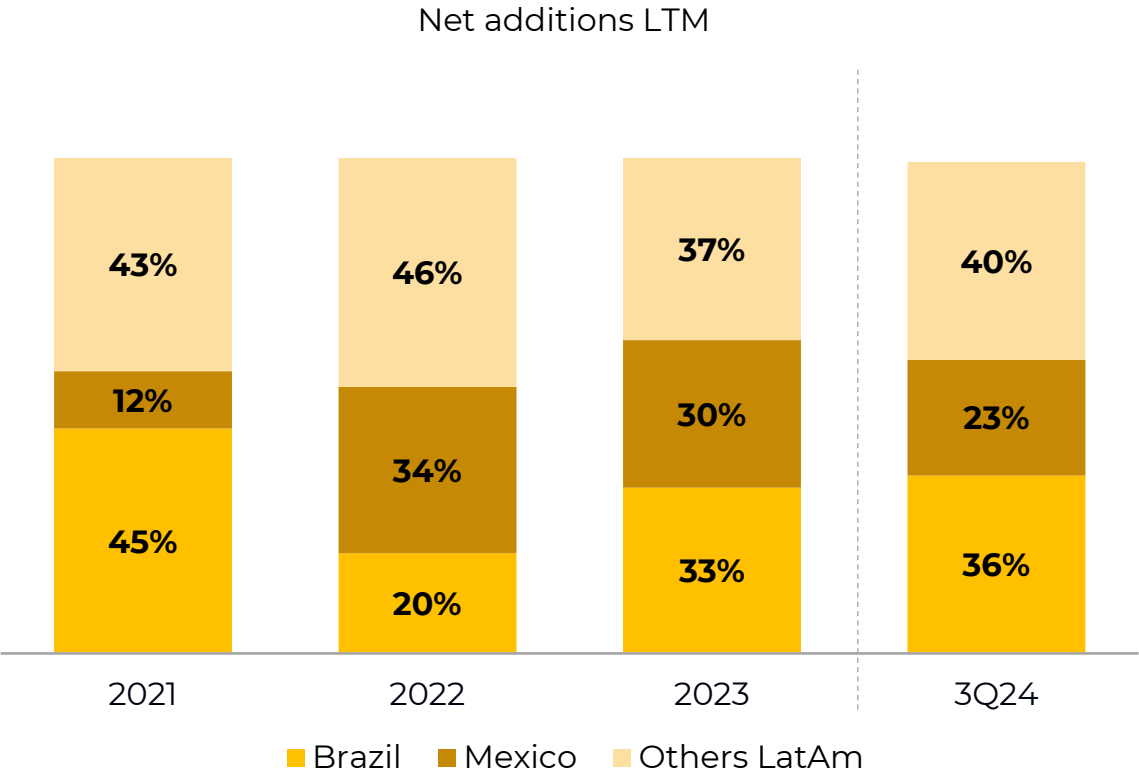
(1) Projection according to the average point of the guidance for 2024 openings, published through a Material Fact on February 6, 2024, of 240 to 260 units, revised on November 7th, 2024 for 280 to 300 clubs.



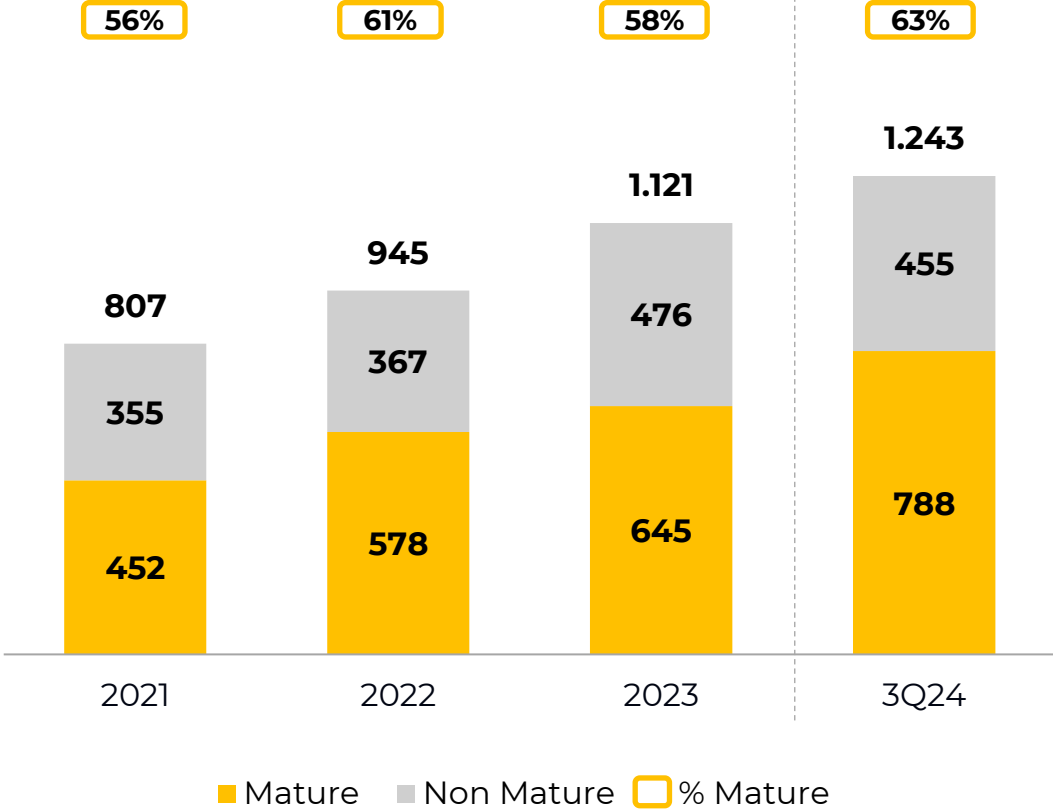
UPDATE ON CURRENT EXPANSION PLAN



GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION (% of clubs)



OWN SMART FIT CLUBS BY AGE



(1) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year; A unit is maturing when it has between 12 and 24 months of operation; A unit is consider new When it has been in operation up to 12 months

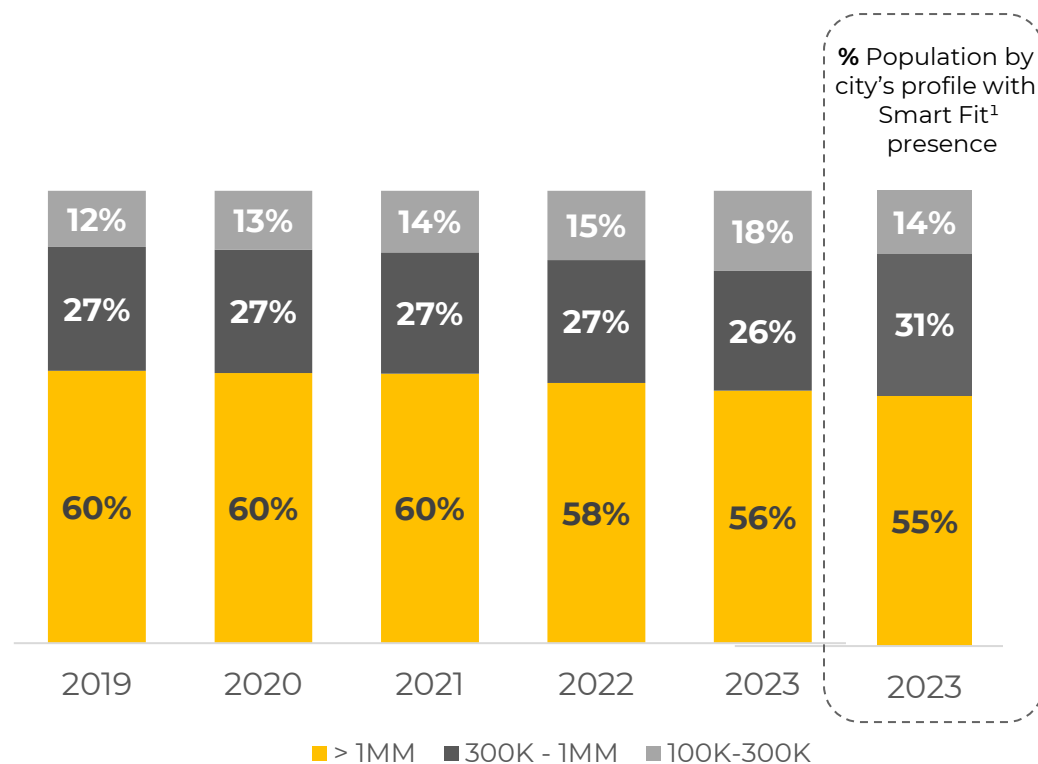


UNIQUE GYM NETWORK WITH GROWTH POTENTIAL

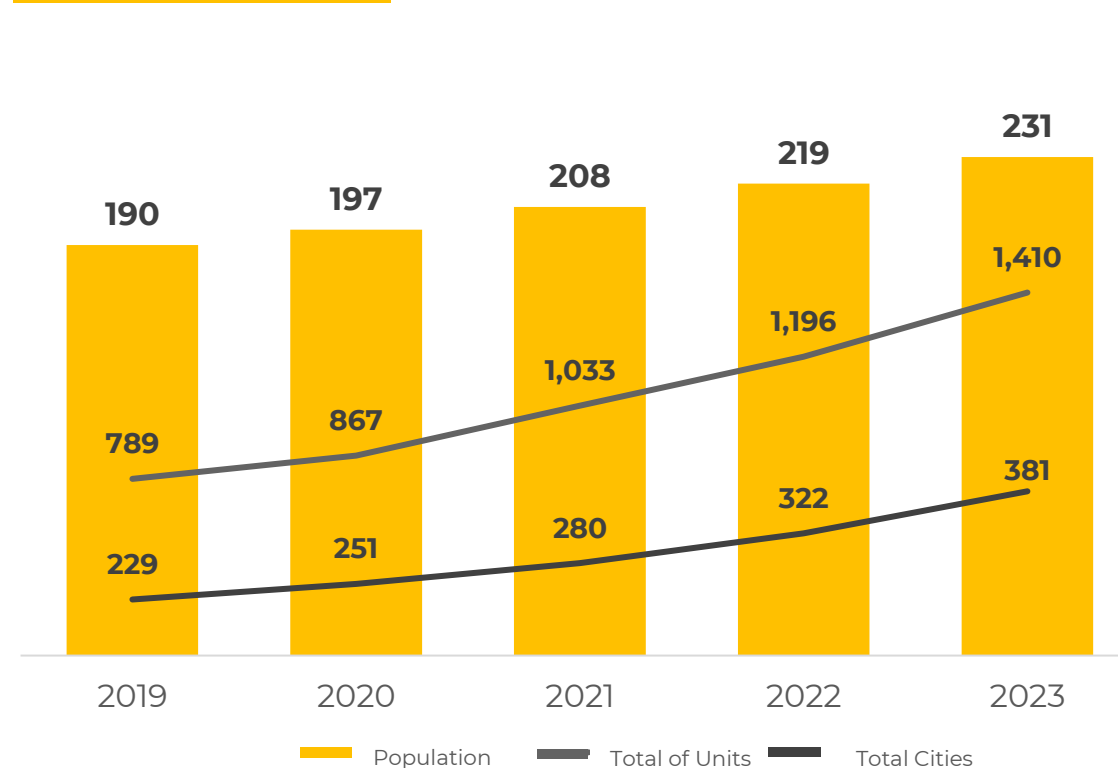


Smart Fit presence at the main cities in Latin America regions

CLUB NETWORK BY CITY PROFILE (%)



NUMBER OF CITIES AND POPULATION WITH SMART FIT PRESENCE (%)



Gross profit performance of units without correlation ($R^2=0,0008$) with the city's profile in # inhabitants, reinforcing the Company's growth potential



MARKET SOLID GROWTH POTENTIAL

Updated external study for Brazil reinforces growth opportunity

CASE STUDY: WHITE SPACE BRAZIL

Cities with Smart Fit operations

Micro areas with Smart Fit

+129
Clubs

19%

Micro areas without Smart Fit

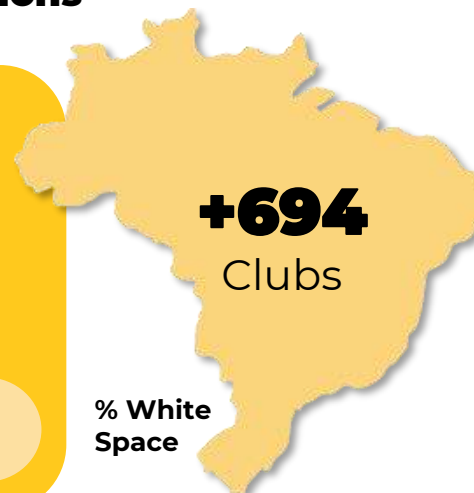
+458
Clubs

66%

Cities without Smart Fit operations

+107
Clubs

15%



% White Space

CONTEXT/GOAL

Study with external consultancy to estimate white space in Brazil, contributing to the execution of the expansion

METHODOLOGY

Regression model, combining external and internal variables

LATIN AMERICA



HIGH GROWTH POTENTIAL

Countries with Smart Fit operations





SOLID POSITIVE TRENDS FOR FITNESS

Growing awareness of the physical activity importance for physical and mental health

MAIN PRIORITIES FOR 2024¹



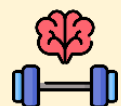
Take care of health

35%



Lose weight /
Physical Exercises

26%



For another year in a row, taking care of your health and physical exercise remains at the top three priorities

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

(1) Google survey conducted between November 08 and 09, 2023, with 1,500 respondents, aged over 18



SOLID POSITIVE TRENDS FOR FITNESS

Changes in people's habits and behavior strengthen market opportunities

SMART FIT BRASIL SURVEY: HABITS AND BEHAVIOR CHANGES¹

"How much do you agree that..."

You are taking more care of your health

92%

You are taking more care of feeding

90%

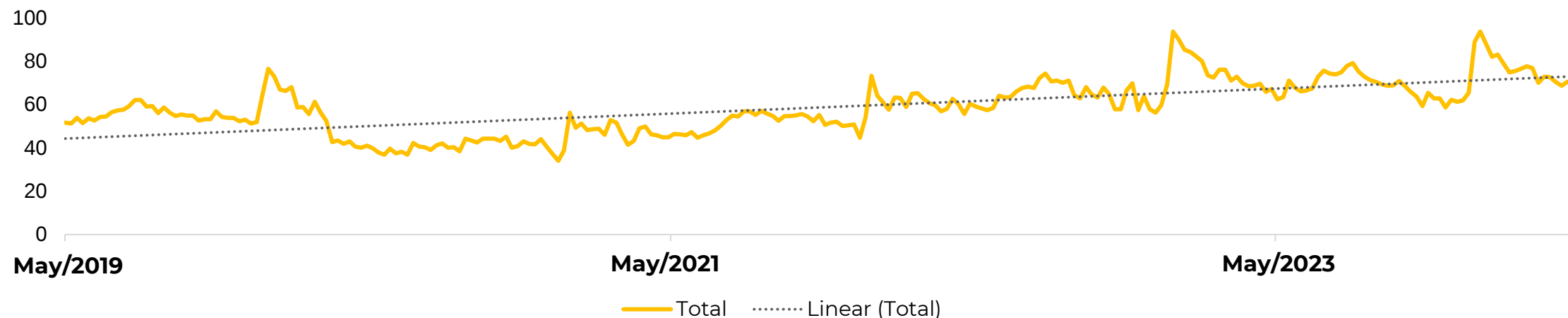
You are purchasing more health/fitness products

80%

% Totally agree and agree



Google Trends: search for Gym word²



(1) The company's marketing team carried out the research. In the period from February 2nd to 6th, 2024, 1,003 people were interviewed online who had used and/or used gyms in the last four years.
(2) Source: Google Trends. The average search relevance for the word "academia" (in Portuguese and Spanish) considers five geographies: Brazil, Mexico, Colombia, Chile, and Peru.

musculação

02

UNIQUE BUSINESS MODEL
WITH SUPERIOR EXECUTION AND
INNOVATION CULTURE



PLANS REINFORCES UNIQUE VALUE PROPOSITION

The network effect benefit as a compelling factor for Black card members

		Single Club	Multi-Club
Minimum stay ²	With	FIT Card Pay less to train in your unit <i>R\$99 - R\$129</i>	<i>The most beneficial</i> BLACK Card Access to all network units and other benefits <i>R\$ 139</i>
	Without	SMART Card Train in your unit, without cancellation fee <i>R\$119 - R\$159</i>	 OFFERING PLANS ENHANCES COMPETITIVE ADVANTAGE

Monthly tuition⁴

BLACK CARD: UNIQUE OFFER WITH DIFFERENCIATED ATTRIBUTES



~50% of the client base³ in 2023, (vs. 38% in 2019) used the Multi-Club benefit



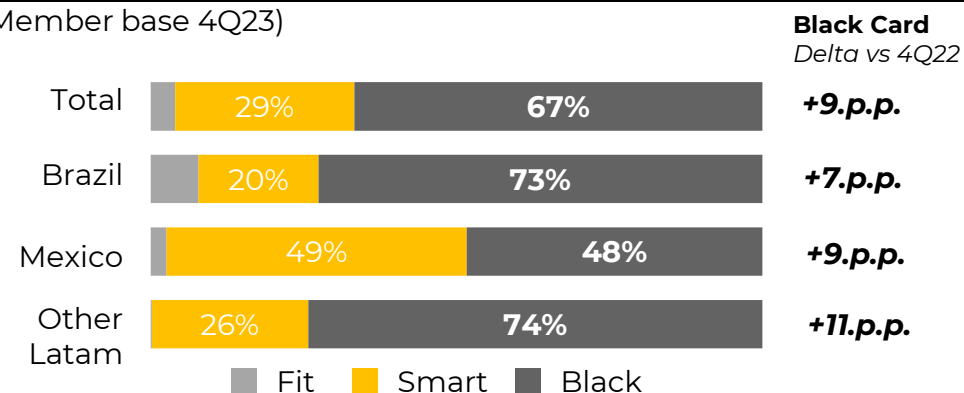
Network effect as a competitive advantage, enhancing the value proposition of the Black Card



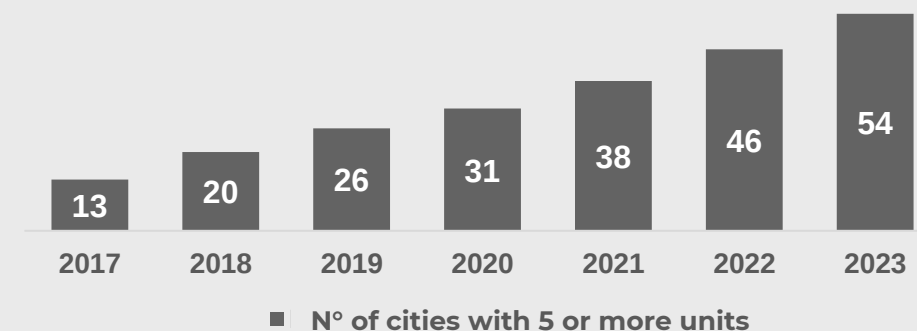
54 Latin America cities have 5 or more Smart Fit units

Cards penetration by region¹

(% Member base 4Q23)



Evolution of cities with 5 or more Smart Fit units





ROBUST REVENUE MANAGEMENT AGENDA



Optimization of plan portfolio and pricing, sustaining business model competitiveness with solid returns



PLAN PORTFOLIO

Portfolio of plans that presents a **range of pricing with unique and differentiated** attributes by product

BRAND EQUITY

CLUB NETWORK

PREMIUM EXPERIENCE



PRICING INTELLIGENCE

Data-driven process that reinforces market potential with efficiency gains

COMPETITIVENESS

PRODUCTIVITY

HIGHER CONVERSION



Pricing increases carried out over the last few years in different regions in line with other initiatives implemented in the period to sustainably optimize revenue per gym



SMART FIT HIGH VALUE LOW PROCE: VALUE PROPOSITION



MEMBER
CONVENIENCE

MODERN
FACILITIES & EQUIPMENT

SUPERIOR
CUSTOMER SERVICE

OMNICHANNEL
DIGITAL FITNESS



- Largest chain in Latin Maerica with the widest reach: **1,591+ Clubs** in 15 countries¹
- Clubs strategically located near potential members

- Pleasant and welcoming environment
- Modern architecture, lighting, and design
- Focus on the core: cardio, strength exercises and free weights

- Customer-centric approach
- Employees motivated to deliver the best service
- Constant innovation of service offerings

- Inside the club: enhances member experience
- Outside the club: fitness anytime, anywhere
- Physical activity and additional services

MONTHLY FEES WITH ATTRACTIVE PRICES AND VALUE PROPOSITION

Monthly fee of USD15-30

(1) (1) As of 1Q24

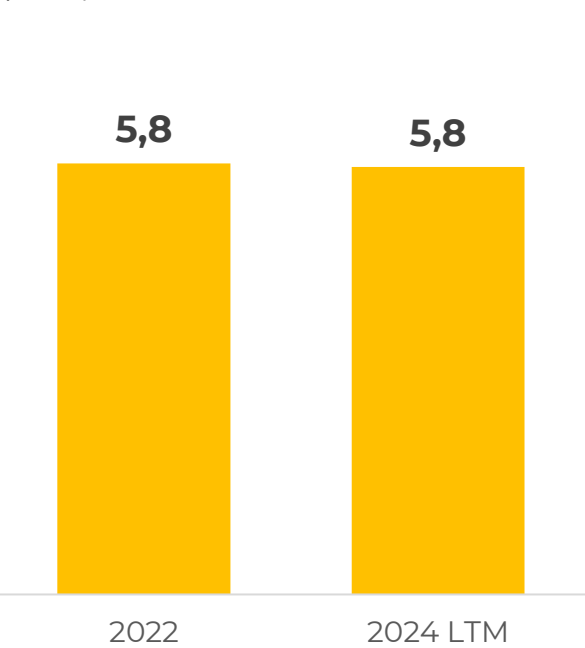


EFFICIENCY AS A PILLAR FOR EXPANSION

Ongoing pursuit of efficiency, preserving the value proposition, and strengthening competitive advantages

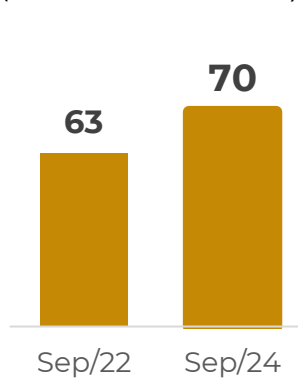
Capex efficiency, maintaining differentiated experience

CAPEX/Unit Evolution
(R\$ M)



Approximately:
70%: construction, structural adjustments and design
30%: Strength training, cardio, and free weight equipment

NPS Evolution
(Net Promoter Score)



Inflation Evolution (2022 until oct/24)

+9% Brazil +9% Mexico +15% Colombia

Key strategic pillars for expansion

Ensure premium experience with process efficiency



Sophisticated location selection process
Data-driven Wishlist and intense local analysis



Efficient and functional layout
High productivity per square meter, ensuring capex optimization and fluid experience



High-quality equipment
Durability ensures performance with high availability for use during workouts



Modern architecture
Innovation with modern and sophisticated design

Solid governance and team with extensive know-how

Structured and mature process in the opening and operation of clubs



CONSTANT PRODUCT IMPROVEMENTS

Initiatives to attend the members main demands, that generate greater productivity and a better experience at the gyms

Change of members habits with a higher demand for strength exercises



INCREASED OFFER OF STRENGHT EXERCISES



- ✓ Program to expand the offer of strength exercises with more gym equipment;
- ✓ Beginning in 2023, covering hundreds of units – mainly in Brazil. 2024 pipeline being implemented;
- ✓ Investment of R\$37 million in 2023, composing the amount of maintenance capex, represented 6.1% of the gross revenue of Smart Fit mature units.

Strength training to ensure health, physical and mental well-being

Scientific studies prove the **efficiency of strength exercises for weight loss and longevity;**

Behavior change, regardless of gender and age.



The units in the program had an **increase of access in 9.4% and +9 in NPS in Feb/24 vs. Feb/23**



DISCIPLINED SITE SELECTION PROCESS BOOSTING RESULTS OF NEW CLUBS



Strategy

City	From metropolitan areas to cities with more than 100k citizens
Neighborhood	High per capita income and density
Cluster Strategy	Strategy to dominate a neighborhood

Evaluation Criteria

Market Aspects	Socio-demographic	Technicalities on Property Level	Regulatory
----------------	-------------------	----------------------------------	------------



Structured Process

- ✓ Know-how from 1,469+ club openings¹
- ✓ More than 80+ people multi-disciplinary team in all countries
- ✓ Strong reputation brings the best leads
- ✓ Consistent flow of real estate leads backed by strong relationship with landlords

Tools

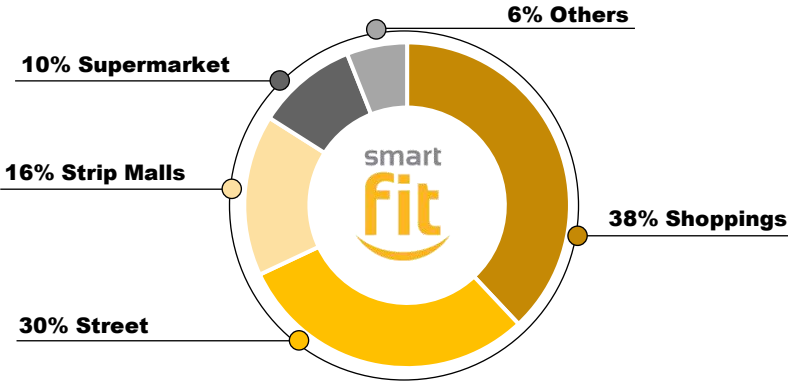
Geofusion

Member Base Heat Map



Long-standing relationship and renowned brand brings best and unique locations

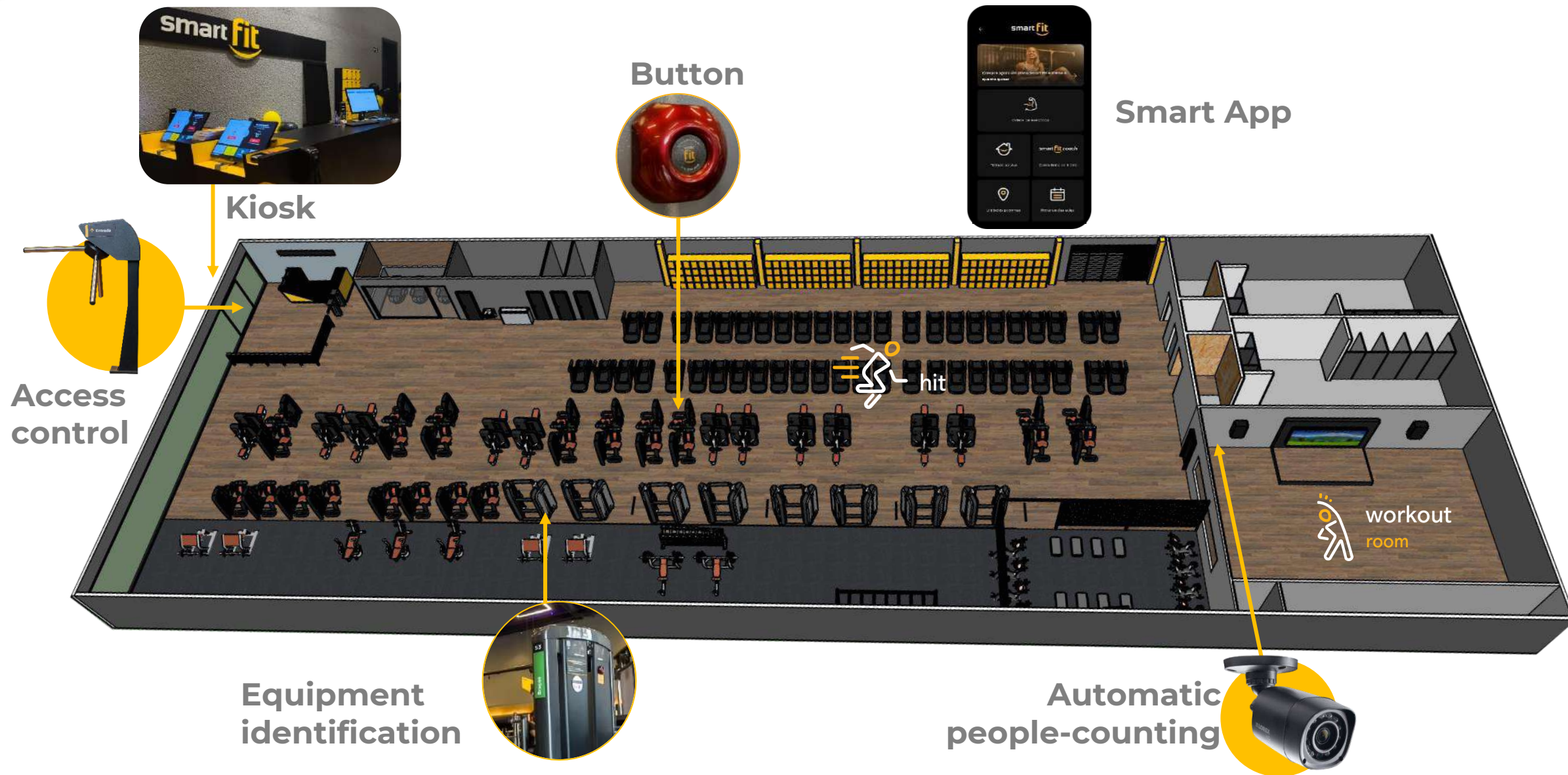
Breakdown of clubs by property² (Smart Fit Units)



(1) Includes all group clubs (excludes Studios); (2) As of December 31th, 2023,



SUPERIOR AND EFFICIENT CUSTOMER JOURNEY



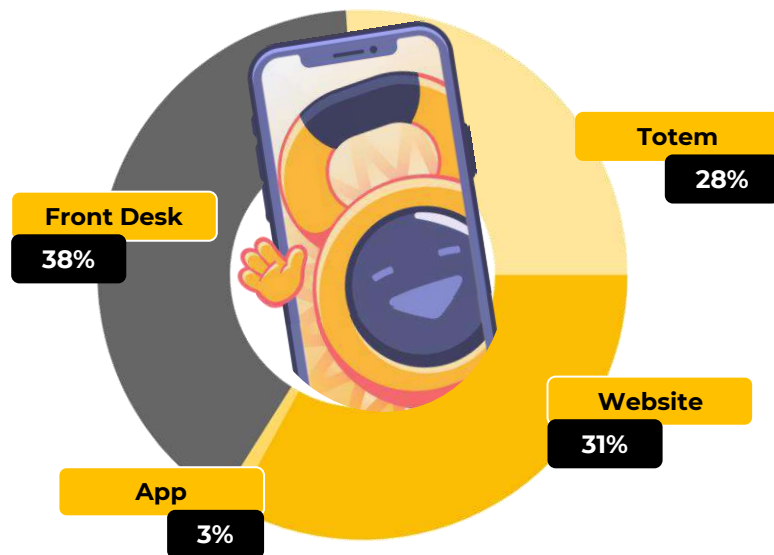


62% OF SALES VIA DIGITAL CHANNELS

The share of digital channels continues to grow

Sales mix by channels

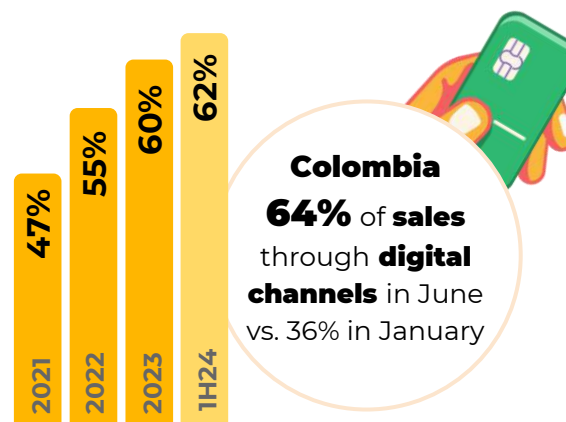
% of sales by channel in 1H24



In June/24, the app accounted for 6% of sales in Brazil and 4% in Mexico

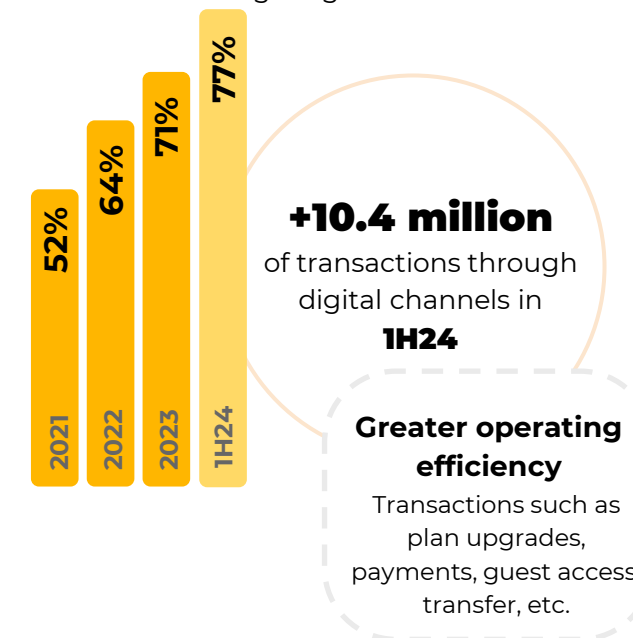
Share of digital channels of sales

% digital channels of total sales



Digital transactions

% of financial and operational transactions conducted through digital channels



INITIATIVES



Partnership channel

Exclusive coupons and benefits for members

Members in Brazil now have exclusive access to discount coupons directly in the member area

WHAT'S NEXT!



Black Card members' guests and TotalPass access via the app

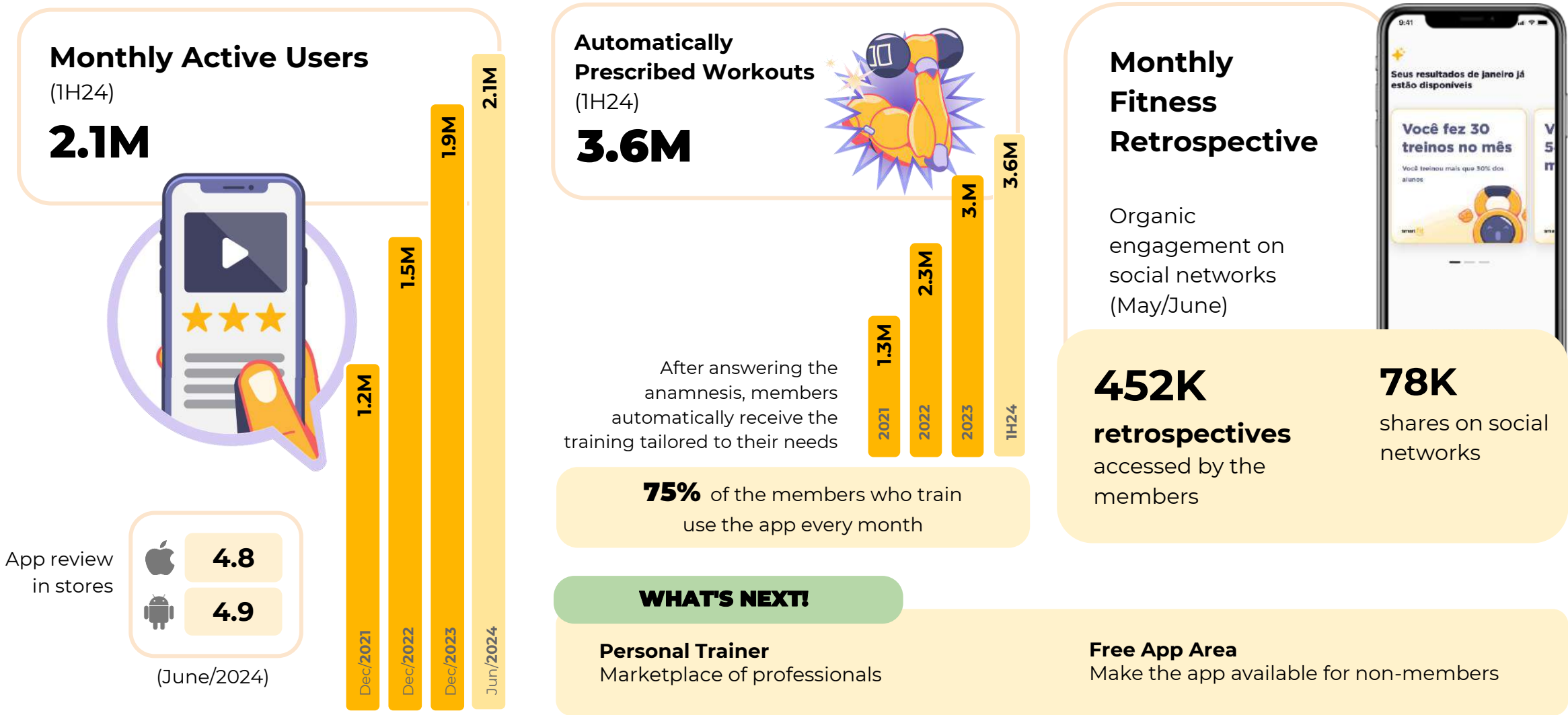
More convenience for members and fewer lines at the totem

Members with Black card members in Brazil can grant access to their guests via app without using the totem



2.1 MILLION MONTHLY ACTIVE DIGITAL USERS

3.6 million workouts automatically prescribed in 1H24, after enrollment and anamnesis





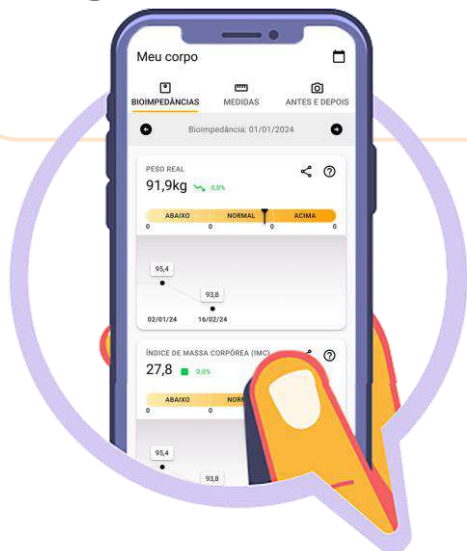
UPDATES ON SMART FIT NUTRI AND SMART FIT COACH



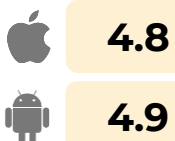
175 thousand Smart Fit Nutri subscribers in Jun/24

Smart Fit Nutri

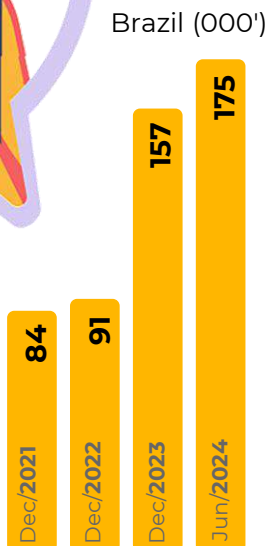
Users
175K



App review
in stores:

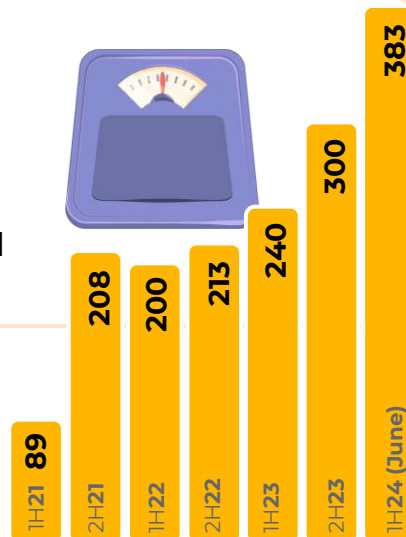


(June/2024)



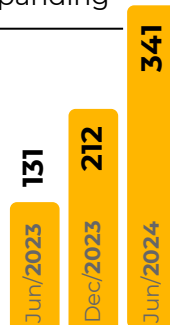
1.7
million

Bioimpedance
analyses performed
since 2020



Bioimpedance exams per semester
Brazil (000')

Number of
installed totems
more than doubled
YoY, and we are
still expanding



341
Bioimpedance
totems

**JUN/24
COVERAGE**

48%
of Smart Fit
units in Brazil

REVIEW²

4.99 ★

NPS JUN/24

87

Smart Fit Coach

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

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



Annual plans from
R\$39.90/month



Operation in **5 countries**
Brazil, Chile, Mexico, Colombia,
and Peru



CUSTOMER CENTERED CULTURE

CUSTOMER EXPERIENCE

PROCESS
AUTOMATION



NPS MONITORING
SYSTEM



Teams dedicated to
reducing
administrative
processes

**CUSTOMER
SATISFACTION AS
THE MAIN KPI**

TRAINING

PROTOCOLS



SMART FIT
UNIVERSITY

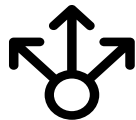


Specialized team
focused on
disseminating
knowledge

**SCALABILITY,
STANDARDIZED
PRACTICES**

TEAM ENGAGEMENT

CRYSTAL
CLEAR GOALS



AUTONOMY



CAREER PLAN



Measuring results,
not processes –
Innovation from the
bottom up

**HIGHLY MOTIVATED
TEAM**



CUSTOMER CENTERED CULTURE

Relevant awards that reflects the culture of serving with excellence and the brand strength



AWARDS AND RECOGNITIONS

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

MARCA MAIS LEMBRADA
O POPULAR 2023

RECLAME AQUI 2023

MELHORES EMPRESAS PARA
O CONSUMIDOR
PORTAL RECLAME AQUI 2023

CASE TIKTOK

AUMENTO DE 10% NA LEMBRANÇA
DE AUNCIO E 5,6% NO
RECONHECIMENTO DA MARCA
BRAND MISSION

GREAT PLACE TO WORK

TOTALPASS E QUEIMA DÍARIA
(ESSA, PELO SEXTO ANO
CONSECUTIVO)

A MARCA MAIS CONFIÁVEL DO MÉXICO

ACADEMIA MAIS CONFIÁVEL
THE READER'S DIGEST 2023

MELHOR ACADEMIA NO MÉXICO

CENTRO ESPORTIVO
BIEN PRÉMIOS 2022





DIGITAL SUBSCRIPTION MODEL

Leverage on Core Offering to achieve the lowest CAC in the digital space



Smart Fit Nutri
Health & Fitness

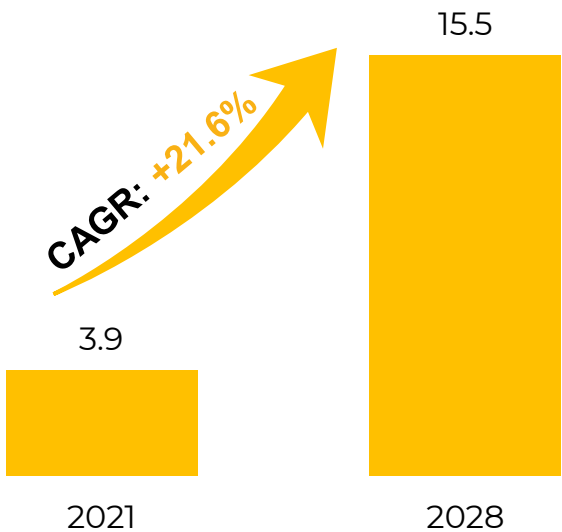


★★★★★14K⁽¹⁾

HEALTH AND FITNESS APPS ARE A HIGH GROWTH MARKET

GLOBAL HEALTH AND FITNESS APP MARKET

Global health and fitness app market – US\$ bn



(1) Source: Grand View Research
(2) (1) May, 2024

GROWTH



Customized
meal plans
and advice in
app



Online
appointments
with nutritionist
via our
marketplace

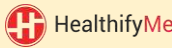


Measure rest
at Smart Fit club
with the
bioimpedance
scale

SIMILAR INTERNATIONAL PLAYERS



noom



smart **fit** coach

Development of
personalized training
programs



OTHER OPPORTUNITIES IN HUGE MARKETS



Health



Fitness

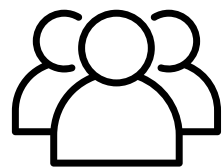
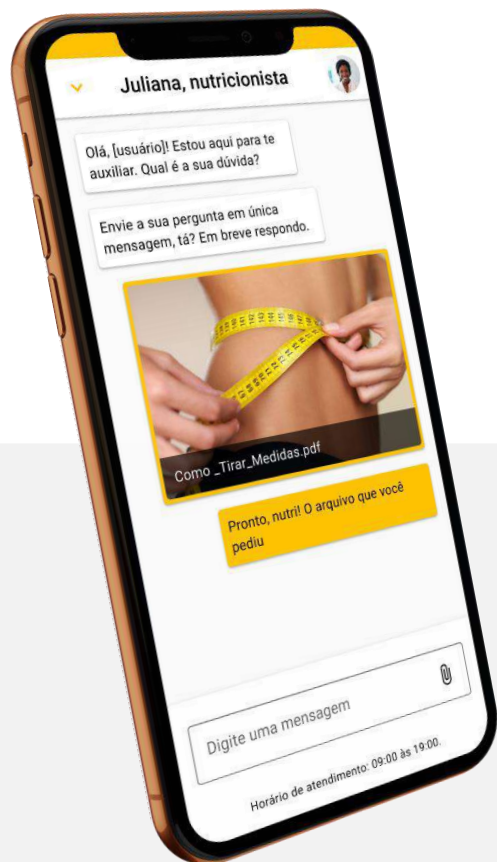


Wellness



SMART FIT NUTRI: OVERVIEW

Smart Fit Nutri offers what it takes to help anyone improve nutritional habits, achieve goals, and improve quality of life



159k

ACTIVE MEMBER
BASE

BODY
R\$ 80.0

- 1 Bioimpedance test
- Evolution charts

Execution:

- Led by N2B (healthtech startup)
- **+200k** consultations on app¹
- **1 million** bioimpedances¹

Unmet and accessible demand:

- 52% of users had never been to a nutritionist

BODY PLAN
R\$ 9.9 / month

- 12 bioimpedance tests per year
- Evolution charts
- Intelligent analysis of each bioimpedance test

COMPLETE INTEGRATION with SF App



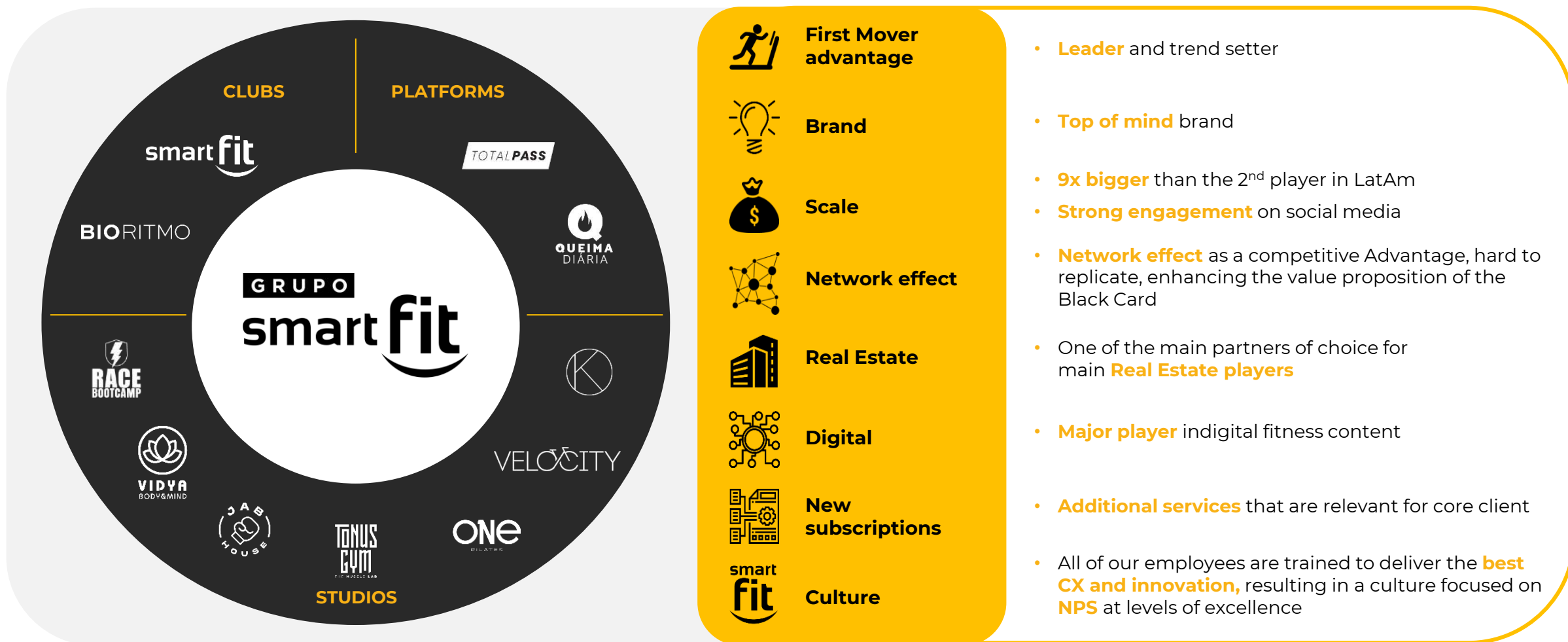
FULL PLAN
R\$ 39.9 / month

- 12 bioimpedance tests
- Evolution charts
- Intelligent analysis of each bioimpedance tests
- 4 consultations with a nutritionist per year
- Personalized food plan
- Chat with the nutritionist

(1) (1) Since the beginning of the project until December, 2023



OUR CAPABILITIES CREATE COMPETITIVE ADVANTAGES



Full ecosystem to attract and retain our customers (physical and digital)

03

STRONG FINANCIAL TRACK RECORD

COMBINING HIGH GROWTH AND ATTRACTIVE UNIT ECONOMICS



STRONG GROWTH, WITH SOLID PROFITABILITY AND HIGH CONVERSION OF EBITDA INTO OPERATING CASH



22% net revenue CAGR^{2019-3Q24 LTM}

Record Net Revenue of R\$5.2 billions LTM



52% of gross margin in mature clubs

7º straight quarter with stable margin



37% of clubs still maturing

Maturation of clubs opened in recente years consistente with history



31% of EBITDA margin 3Q24 LTM

Record EBITDA in the last 12 months of R\$1.6 billion



96% of EBITDA conversion in operational cash

High cash generation, even with the accelerated pace of expansion

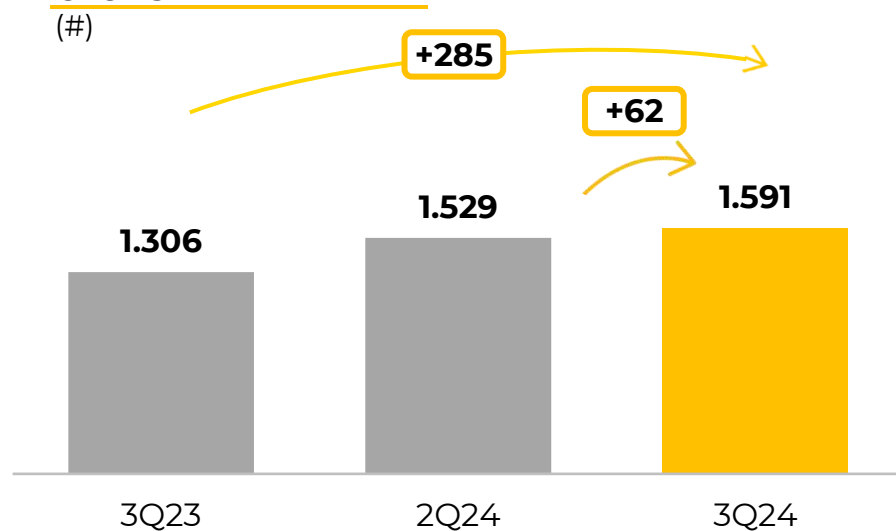




WE ARE IN SHAPE TO KEEP WORKING OUT

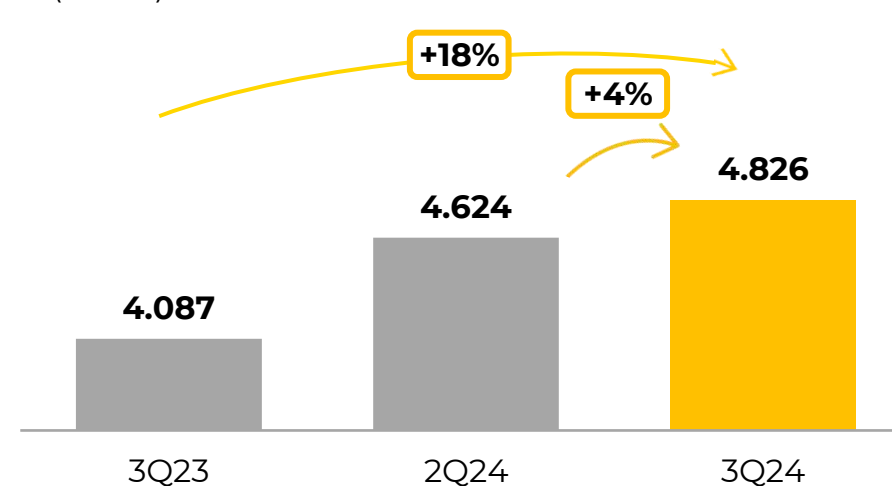
CLUBS

(#)



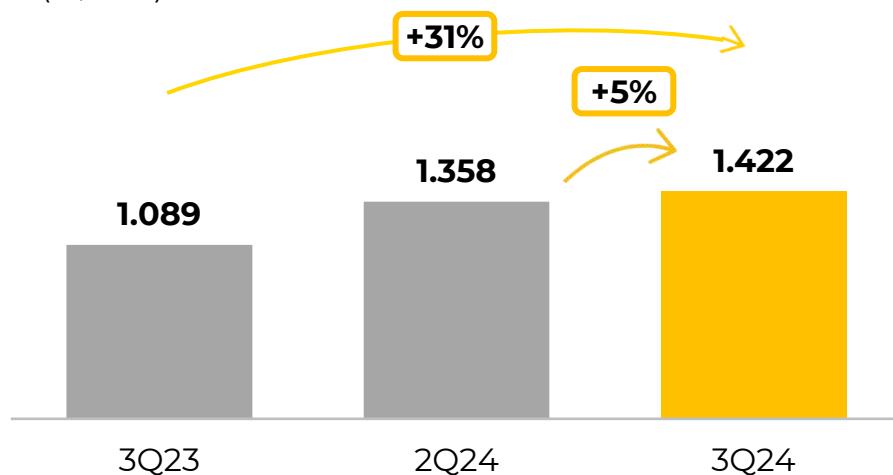
CLUB MEMBERS

(# '000)



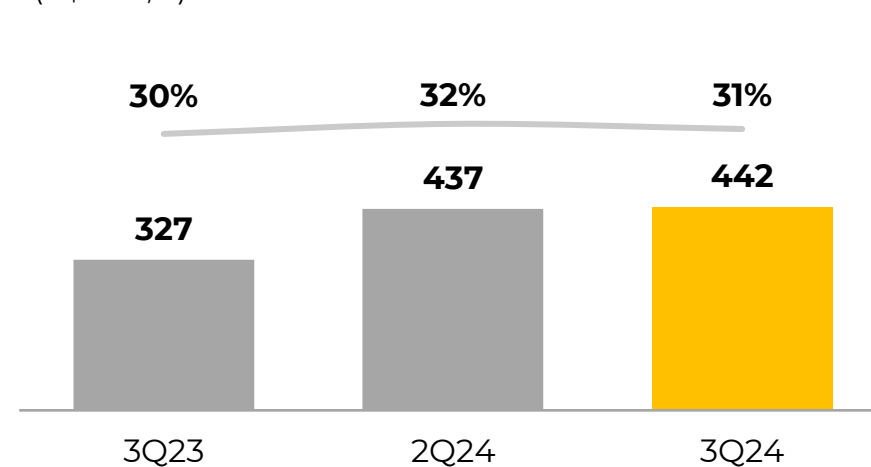
NET REVENUE

(R\$ MM)



ADJ. EBITDA ADJ.¹ EBITDA MARGIN

(R\$ MM;%)

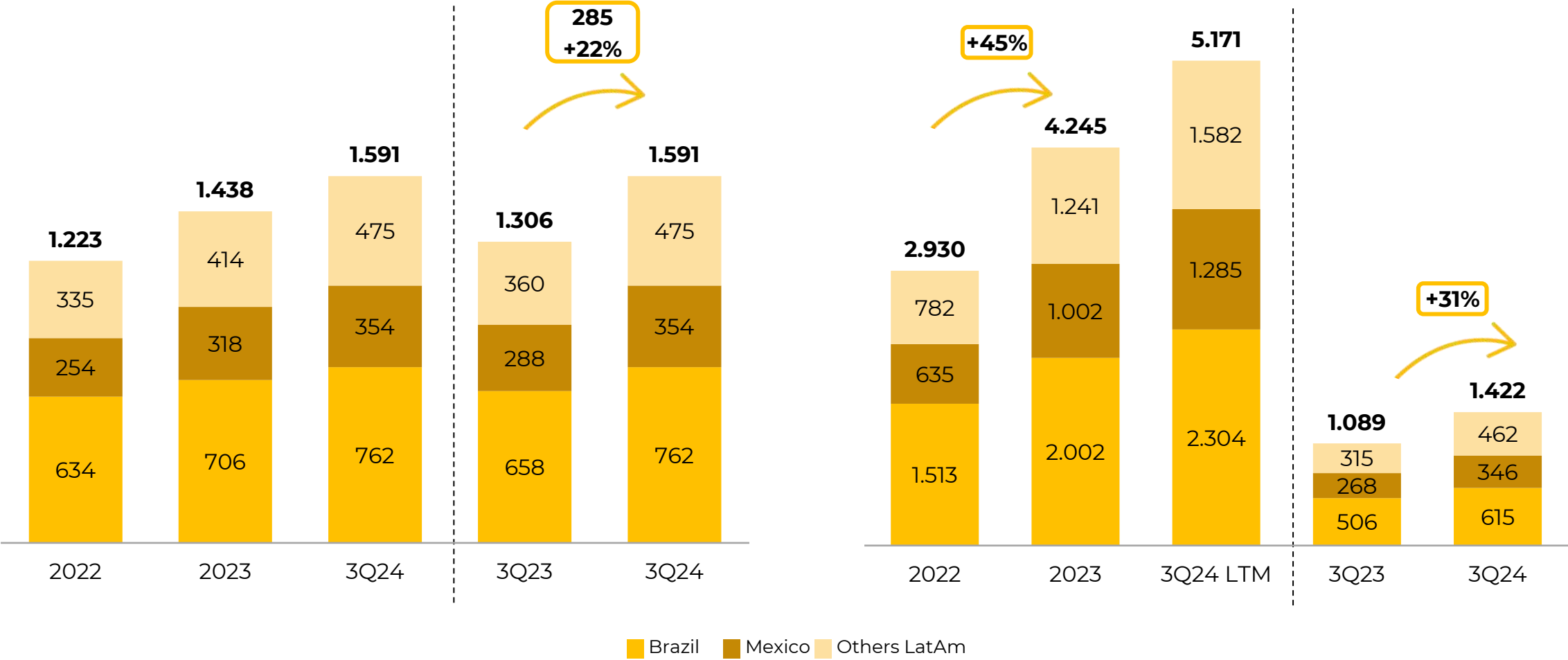




PROVEN GROWTH TRACK RECORD

NUMBER OF CLUBS (#)

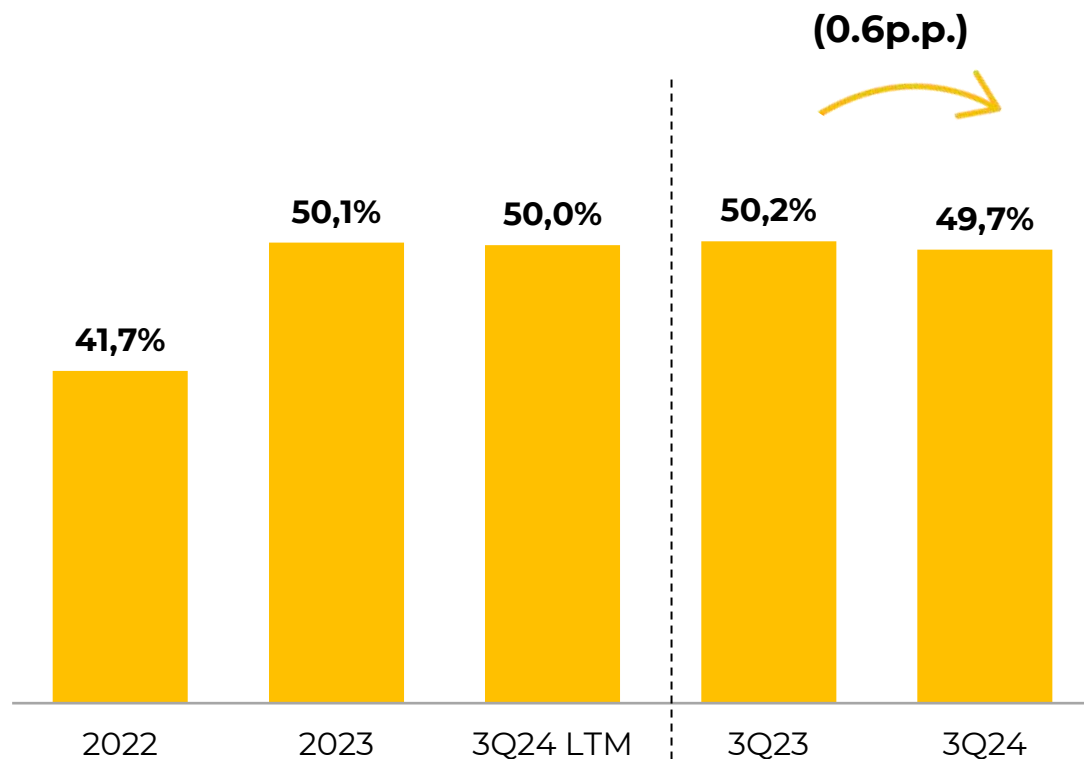
NET OPERATING REVENUE (R\$ MM)



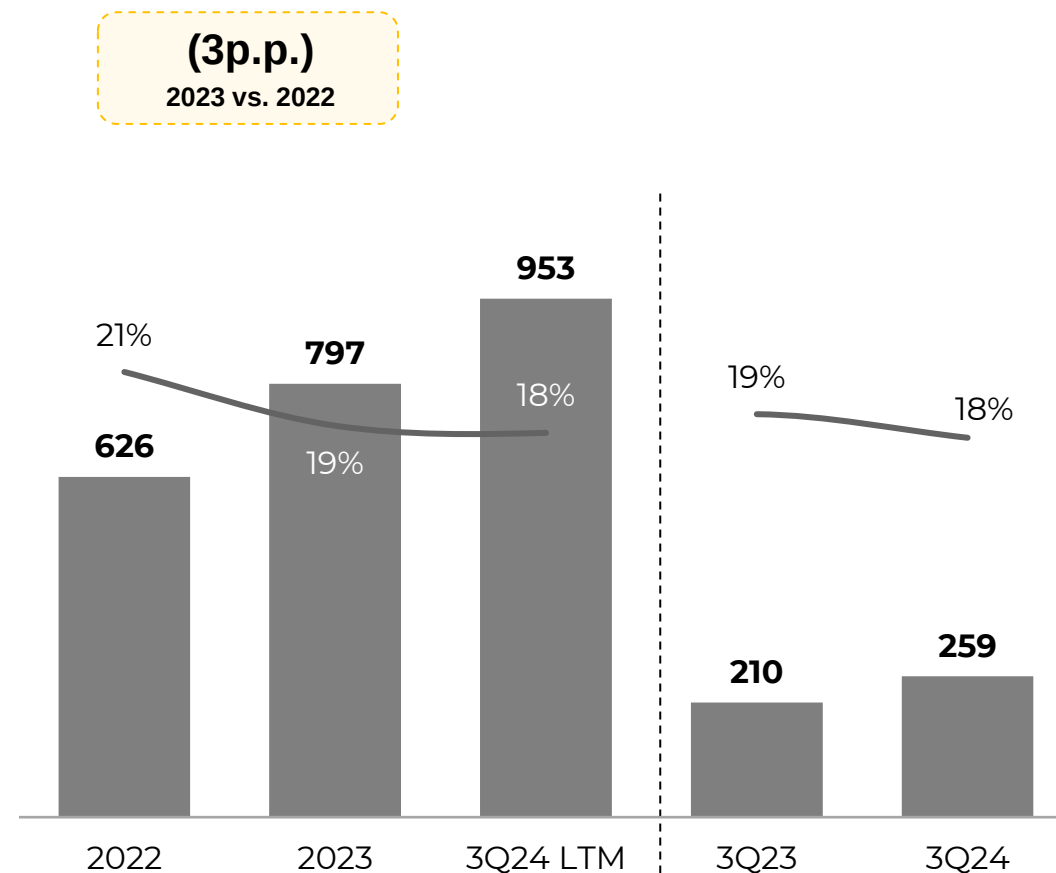


LONG-TERM STRATEGY TO INCREASING EFFICIENCY

CASH GROSS MARGIN¹ (%)



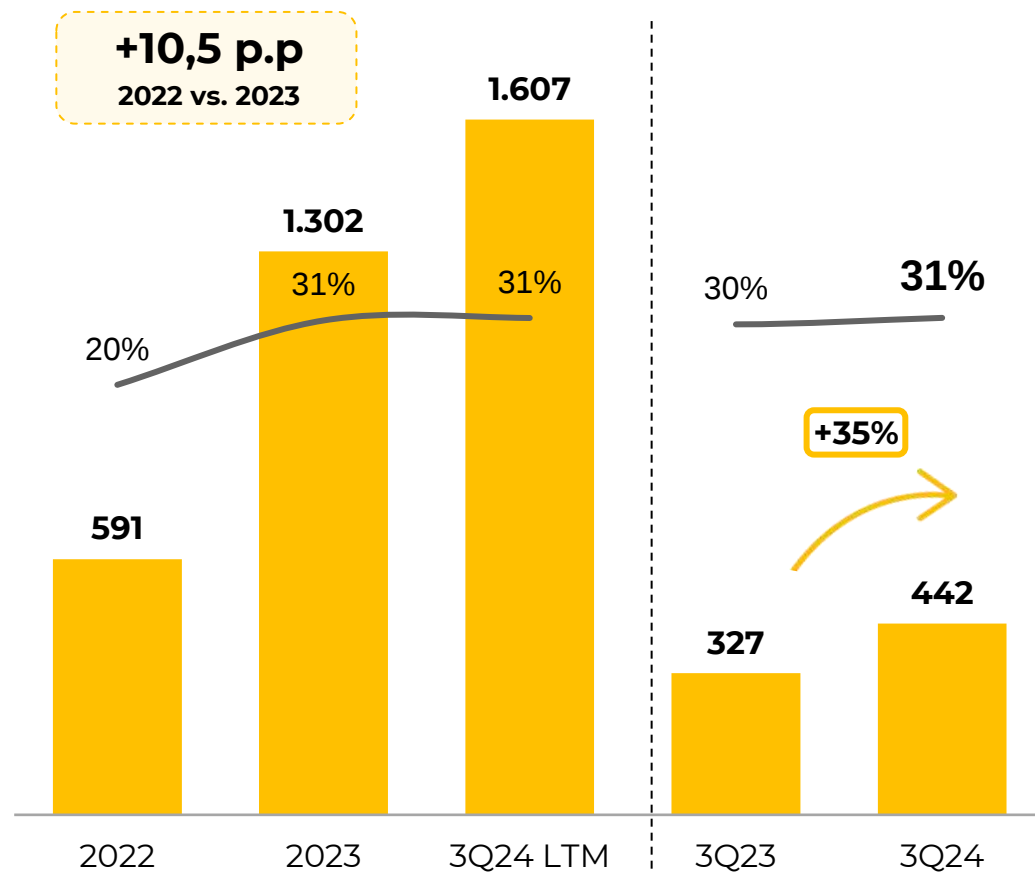
SG&A & % OF NET OPERATING REVENUE (R\$ MM & %)



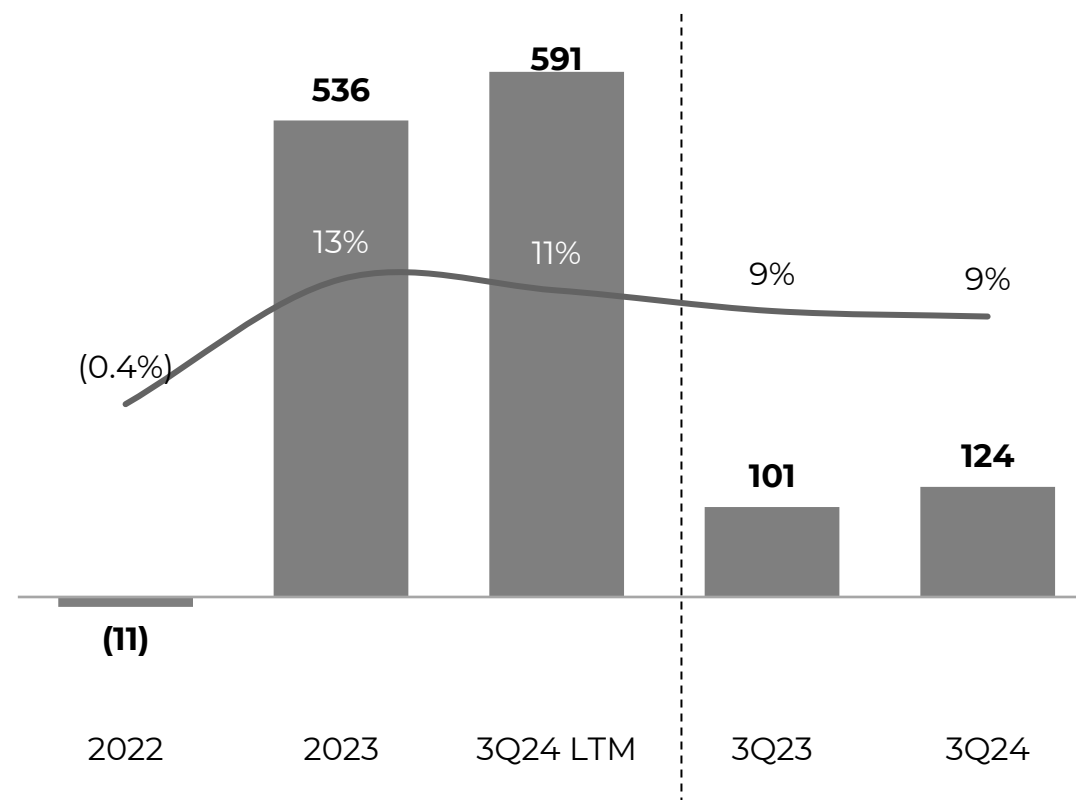


EBITDA IN THE LAST 12 MONTHS REACHING A RECORD LEVEL OF R\$ 1.6 BILLION

ADJ. EBITDA¹ & ADJ. EBITDA MARGIN (R\$ MM & %)



RECURRING NET INCOME & NET MARGIN² (R\$ MM & %)



(1) Excludes the positive effect of R\$176.6 million registered in 2Q23 with the revaluation of existing 50% interest in Panama due to the acquisition of control of this operation, in accordance with accounting standards in effect in the period

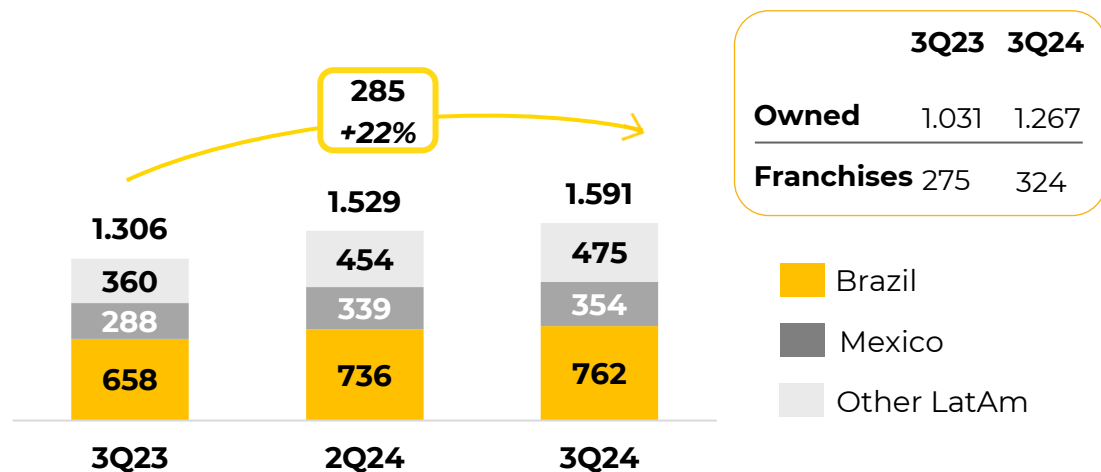
(2) "Recurring Net Income (loss)" excludes impacts related to (i) revaluation of existing 50% interest in Panama and Costa Rica operations; and (ii) non-recurring financial expenses in 2Q24 of R\$22.1 million after income tax/CSLL related to the prepayment of the 6th issue of debentures and R\$5.3 M in 3Q24 related to the prepayment of the 5th issue in conjunction with other liability management initiatives.



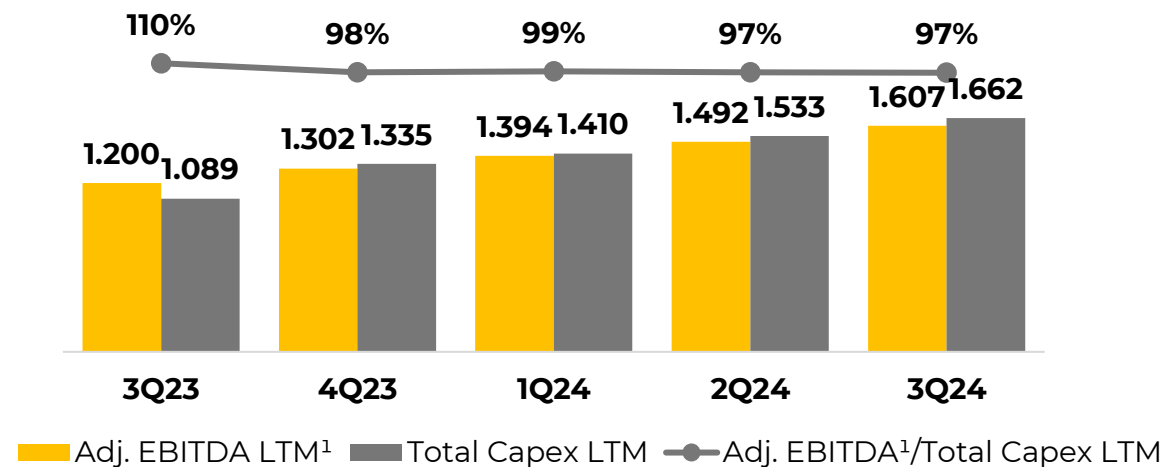
DISCIPLINED EXPANSION FOCUSED ON RESULTS

Record addition of 238 clubs in the last twelve months, reaching 1,469 clubs (+19% vs. 1Q23)

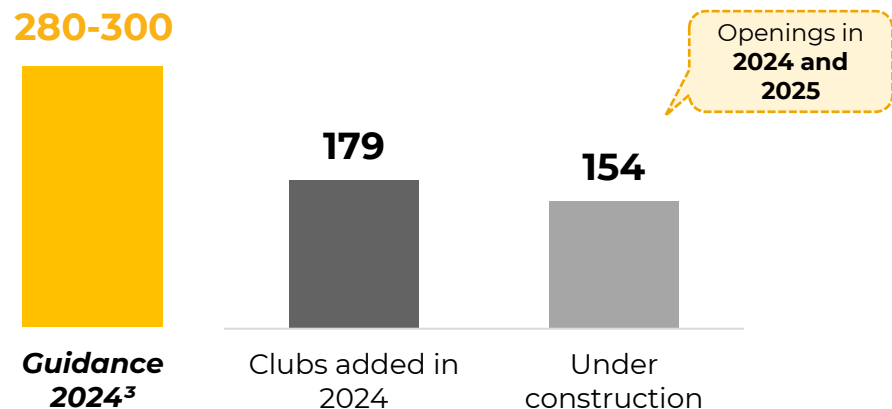
EVOLUTION OF CLUB NETWORK



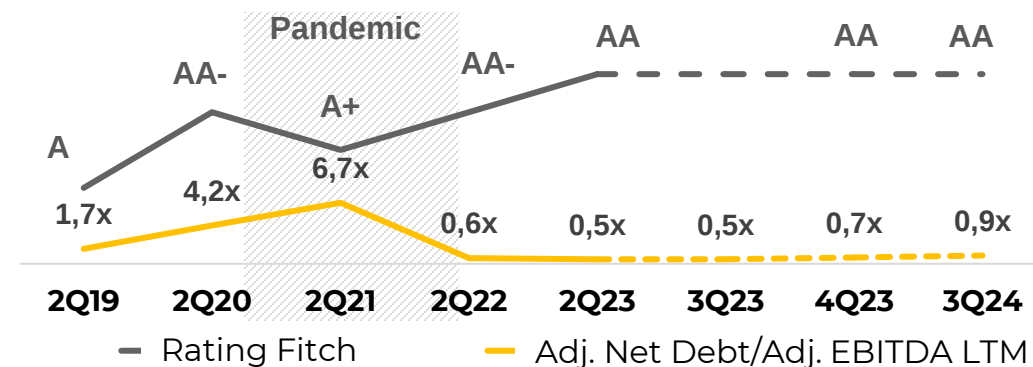
ADJ. EBITDA¹ AND TOTAL CAPEX LTM (R\$M)



PIPELINE OF CLUB OPENINGS



RATINGS EVOLUTION AND ADJ. NET DEBT / EBITDA LTM²



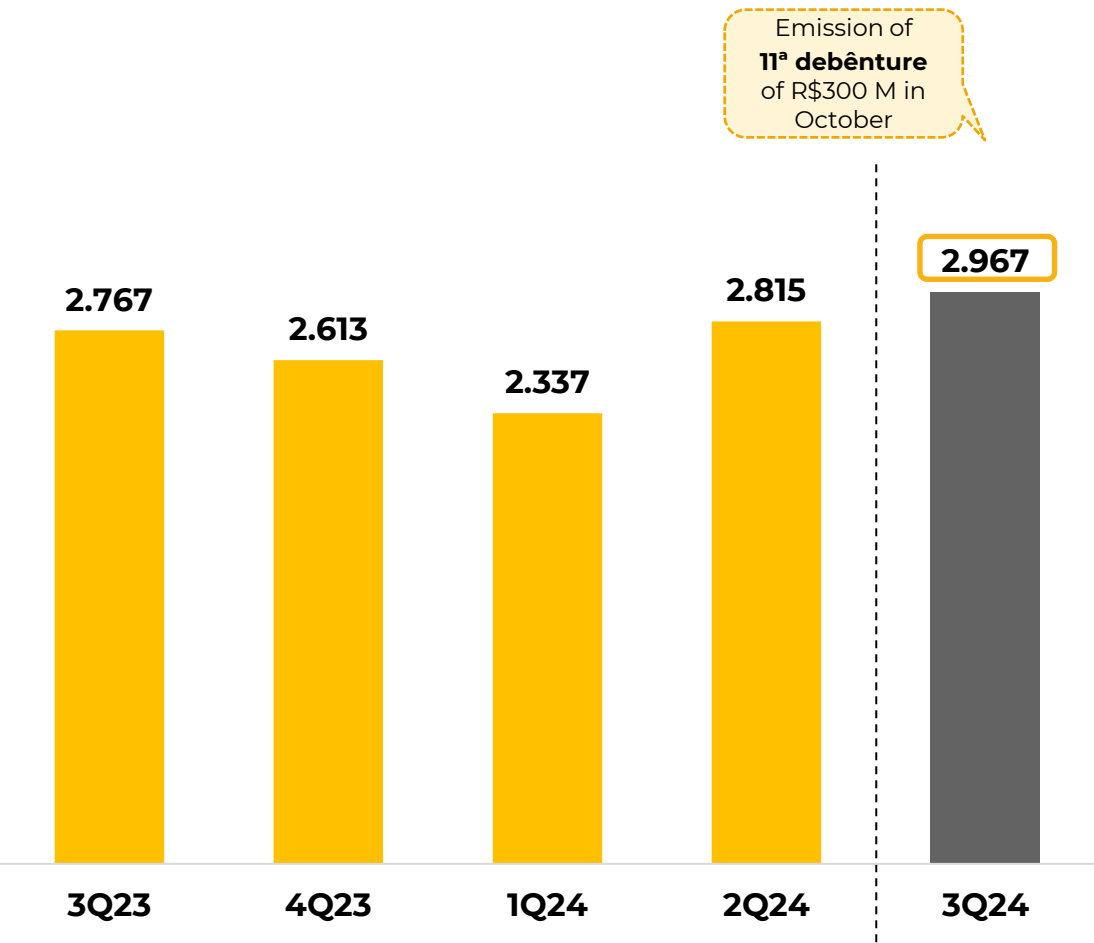


SOLID CASH POSITION OF R\$2.3 BN AND LENGTHY DEBT PROFILE

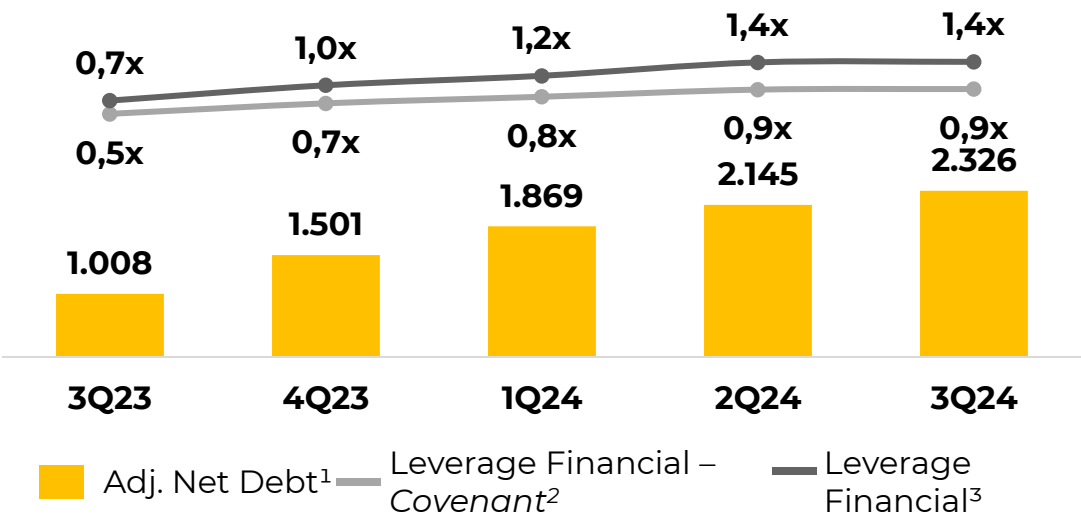


Unique financial position in the industry

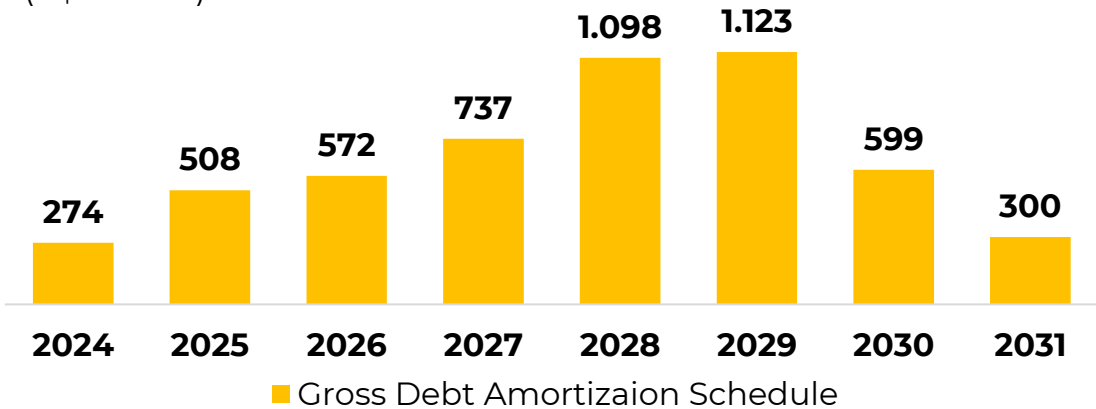
CASH POSITION (R\$ M)



ADJ. NET DEBT (R\$ MILLION) AND FINANCIAL LEVERAGE



GROSS DEBT REPAYMENT FLOW (R\$ million)



(1) "Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more details, see the indenture;
(2) The indicator "Financial Leverage - Covenant" considers the indicator "Adjusted Net Debt" divided by "EBITDA LTM," using the definition of net debt and EBITDA of the Company's debentures;
(3) The indicator "Financial Leverage" considers the indicator "Adjusted Net Debt," using the definition of Company's debentures, and the indicator "EBITDA LTM," excluding the effects from IFRS16 regarding commercial leases related to the rents of clubs and offices;

04

VALUE CREATION

SIGNIFICANT GROWTH AND VALUE CREATION OPPORTUNITIES



OPORTUNIDADES PARA CRESCER COM RENTABILIDADE



MATURATION OF CLUBS

- ✓ **37%¹ of clubs** yet to achieve maturity
- ✓ **Revenue growth potential to be captured** through the current network of gyms and revenue management



EXPANSION OF CLUB NETWORK

- ✓ **Significant whitespace potential** in the current 15 geographies.
- ✓ **M&A and franchise buyback** opportunities to accelerate growth
- ✓ Potential new geographies.



ADD-ON AND DIGITALIZATION

- ✓ **Add-on** to increase revenue per member, offering value-added products and services
- ✓ **Increase traffic and scalability** of the digital platform.
- ✓ Content creation as a pillar to **increase user engagement** in the app.



OTHER BUSINESS

- ✓ **High-end: expansion of Bio Ritmo brand**
- ✓ **Studios: growth and consolidation of the brands Race Bootcamp, Vydia, Jab House, Tonus Gym, One Pilates, Velocity e Kore**
- ✓ Fitness aggregator B2B2C: expansion of the partners network and increase of the corporate member base of **TotalPass**



ESG HIGHLIGHTS IN THE FIRST HALF OF 2024 (1/2)

Environmental pillar initiatives

ADVANCES IN RENEWABLE ENERGY INITIATIVES AND STRENGTHENING OF THE ENVIRONMENTAL PILLAR



192 UNITS
+44 vs. 4Q23 (+30%)

Operating free market or distributed generation in Brazil

38% of own clubs in Brazil (vs. 30% in 4Q23), with a reduction in costs per kWh used



Extension of renewable energy partnerships to **expand the supply of clean energy for all brands of the group**



273 UNITS
+49 vs. 4Q23 (+22%)

With an air conditioning automation system

With 195 units in Brazil, 66 in Mexico, and 12 in Colombia, with greater energy efficiency

NEWS ★



Structuring of the water management process

Online monitoring of water consumption in 217 units - detailed and agile monitoring of possible leaks, incorrect charges, and units with high consumption



The 2nd edition of "For a more Sustainable World"

Employee awareness program on topics related to the group's ESG agenda. The theme of this edition was climate change



ESG HIGHLIGHTS IN THE FIRST HALF OF 2024 (2/2)

Initiatives on social and people management pillar



Clubs working as "Solidarity Space for Childhood" in partnership with UNICEF

Collection campaign to support flood victims in RS

+13,000 items donated and psychological support to employees in Rio Grande do Sul (RS)



Support for the victims of the fire in the Valparaíso region of Chile

Partnership with a local vehicle for collecting and delivering donations to the victims of the fire.

Support for the "Programa de Inclusión Best Buddies" in Chile

Conducted by foundation that develops people with disabilities through work, social, and leadership inclusion programs



"Smart Truck" event in Mexico

Action to encourage physical activity in the local community

"SOLIDARITY SPACES FOR CHILDHOOD" PARTNERSHIP WITH UNICEF

"Smart Fit Group accounted for 52% of UNICEF's in-person collections in Brazil"

SUPPORT FOR FLOOD VICTIMS IN RIO GRANDE DO SUL



+50 collection points in clubs nationwide



WHAT'S NEXT!

2023 Sustainability Report

Advances in the climate journey

Mapping of greenhouse gas emissions in units in Brazil

PEOPLE MANAGEMENT HIGHLIGHTS

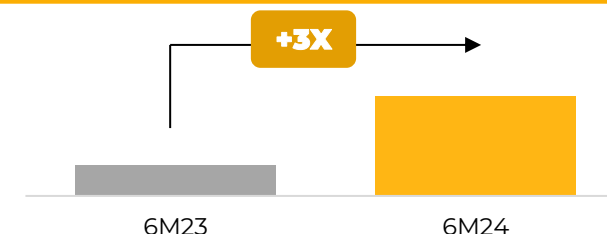
Execution of the **Power Skills Program**, a development program for leaders and employees in Brazil with a focus on the **socio-emotional skills, people management, and innovation pillars**

Participation of 137 employees in the new **MBA and post-graduation groups for physical education professionals**

A new round of the **company's climate survey**, with high participation from employees in Brazil

Corporate university registered over 280 thousand accesses by employees in Brazil and LATAM in 1H24

CORPORATE UNIVERSITY +3X MORE ACCESSES IN 1H24



WE ARE CONFIDENT IN OUR FUTURE



SIZEABLE AND EXPANDING
MARKET BENEFITED BY
SECULAR TRENDS



UNDISPUTED LEADER IN
THE REGION WITH SCALE
AND PROFITABILITY

PROVEN EXECUTION TRACK-
RECORD WITH SEASONED
MANAGEMENT TEAM



MULTIPLE GROWTH AVENUES
WITH MARKET CONSOLIDATION
OPPORTUNITIES