

APRESENTAÇÃO  
DE **RESULTADOS**  
**3T24**



BIORITMO



TOTALPASS



ONE





*Esta apresentação contém declarações futuras e informações relacionadas à Companhia que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua Administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsões, estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como os termos "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outros com significado semelhante. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros. Advertimos os investidores que diversos fatores fazem com que os resultados efetivos diferenciem-se de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas nesta apresentação. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico. As informações de posição competitiva, incluindo projeções de mercado citadas ao longo desta apresentação, e informações sobre o potencial do mercado de atuação da Companhia, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Esta apresentação e seu conteúdo são informações de propriedade da Companhia e não podem ser reproduzidas ou circuladas, parcial e ou totalmente, sem o prévio consentimento por escrito da Companhia.*



## DESTAQUES 3T24

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

smart fit



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



# SMART FIT, 3ª MAIOR<sup>1</sup> 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
<b>#3</b>	<b>smart fit</b>	<b>1.144</b>
#4	LA FITNESS	700

**#3 rede de academias próprias do mundo**

### RANKING AMÉRICA LATINA 2023

		# academias
<b>#1</b>	<b>smart fit</b>	<b>1.438</b>
#2	Player 2	154
#3	Player 3	152
#4	Player 4	136

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





# NOVO GUIDANCE DE ABERTURAS DE ACADEMIAS 2024



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

## ACELERAÇÃO NO RITMO DE EXPANSÃO DE 2024

Guidance anterior

**240 - 260**  
academias



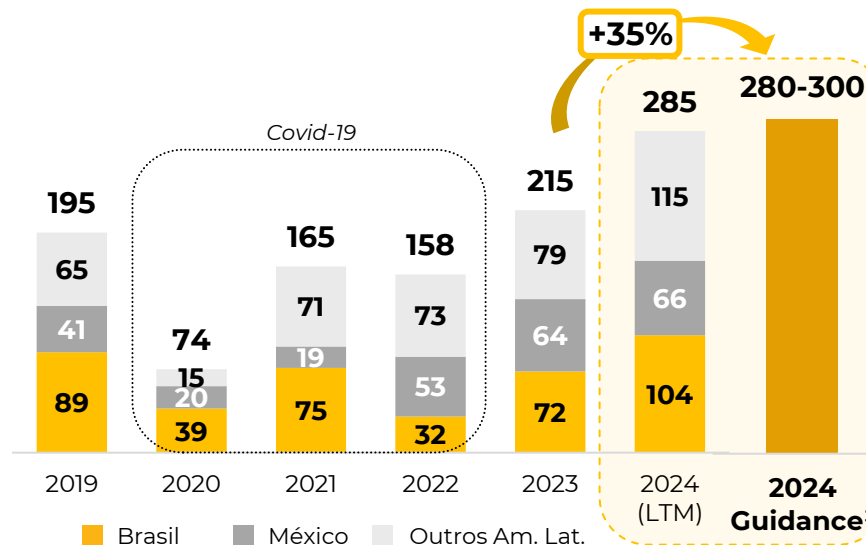
Novo Guidance

**280 - 300**  
academias

### Racional do incremento do guidance

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

## NÚMERO DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DE ACADEMIAS



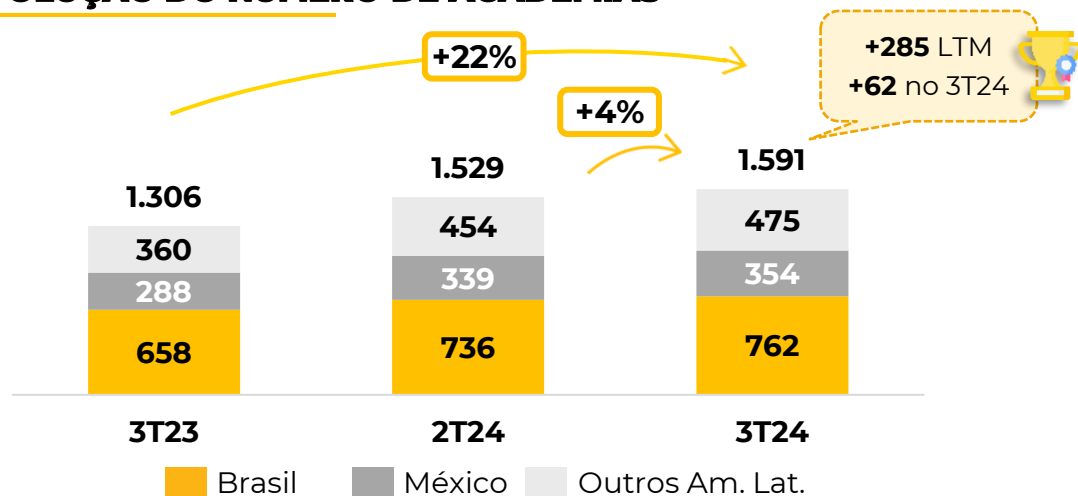
(1) Considera o ponto médio do guidance de 280 a 300 adições líquidas de academias em 2024, conforme Fato Relevante divulgado em 06/02/2024 e revisado em 07/11/2024



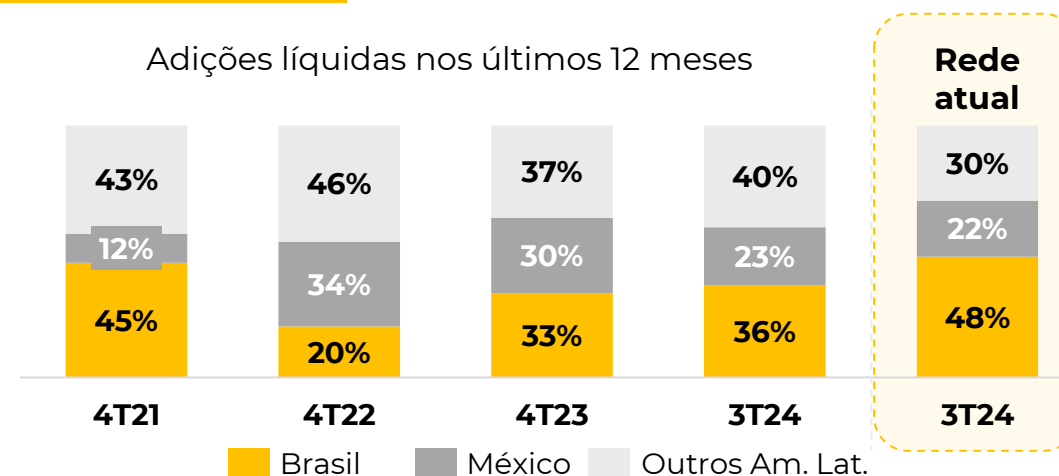
# EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Adição recorde de 285 academias no LTM, totalizando 1.591 academias

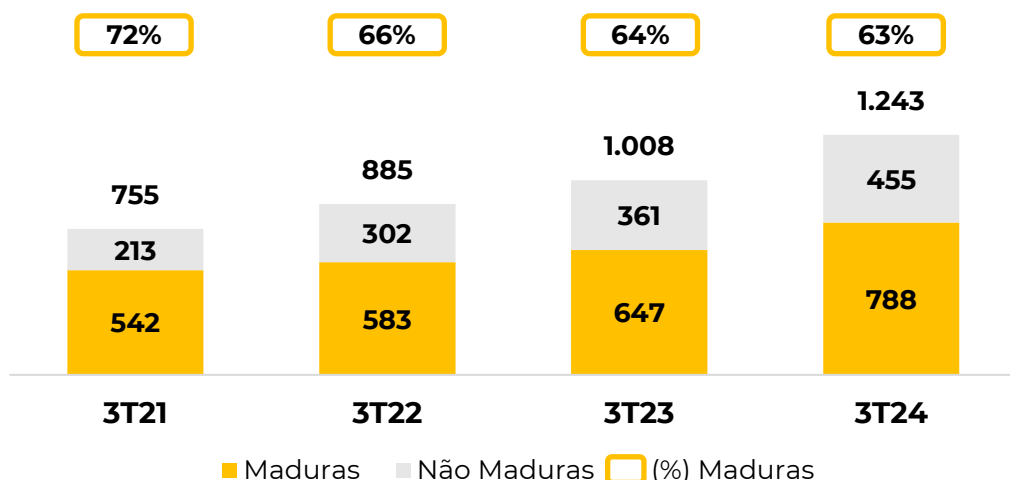
## EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS<sup>1</sup>



## COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO

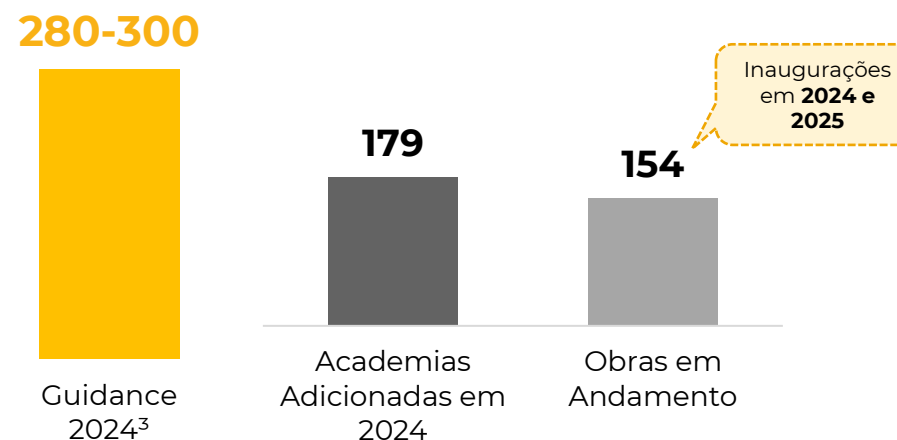


## EVOLUÇÃO ACADEMIAS PRÓPRIAS SMART FIT POR AGING<sup>2</sup>



## PIPELINE DE EXPANSÃO DE ACADEMIAS

Data base: 31/10/2024



(1) Considera todas as academias da Companhia (não considera Studios); (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (3) Conforme guidance divulgado ao mercado em fevereiro de 2024 e revisado em 07 de novembro de 2024

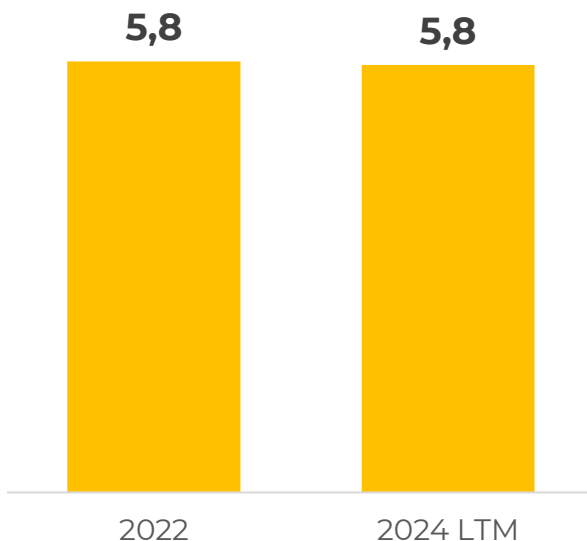


# EFICIÊNCIA COMO PILAR PARA EXPANSÃO

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

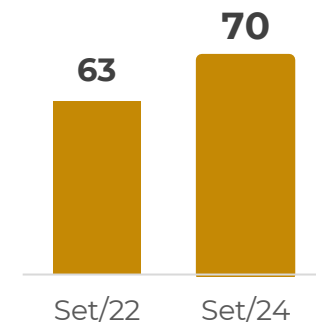
## Eficiência no Capex, preservando experiência diferenciada

### Evolução CAPEX/Unidade (R\$ M)



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

### Evolução NPS (Net Promoter Score)



### Evolução Inflação (2022 até out/24)

9%	9%	15%
Brasil	México	Colômbia

## Principais pilares estratégicos para expansão

Garantem a experiência premium, com eficiência no processo



### Sofisticado processo de seleção de ponto comercial

Wishlist pautada em dados e intensa análise local



CARDIO



MUSCULAÇÃO



### Layout eficiente e funcional

Alta produtividade por m<sup>2</sup>, garantindo otimização de capex e experiência fluida



PESO LIVRE



AULAS COLETIVAS  
Em algumas unidades



### Equipamentos com alta qualidade

Durabilidade garante performance com alta disponibilidade para uso durante os treinos



### Arquitetura moderna

Inovação com design moderno e sofisticado

## Sólida governança e time com extenso know-how

Processo estruturado e maduro na abertura e operação de academias



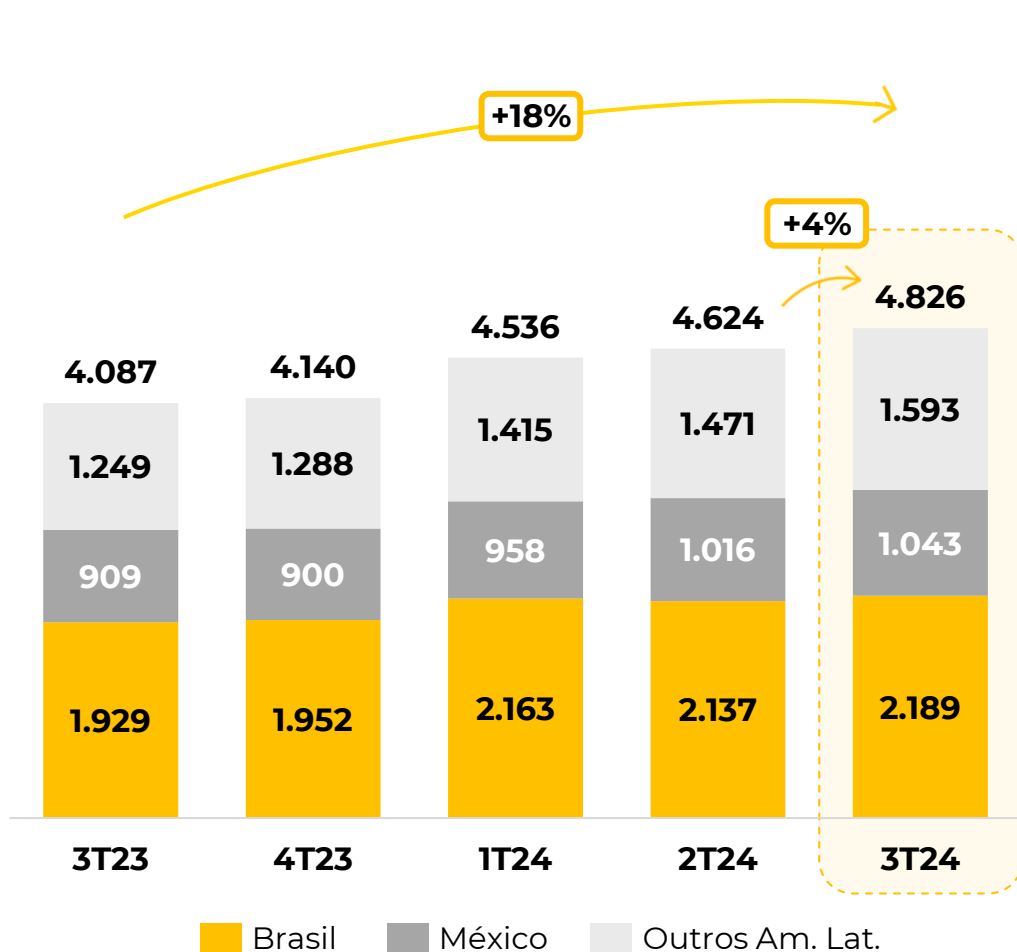
# CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



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

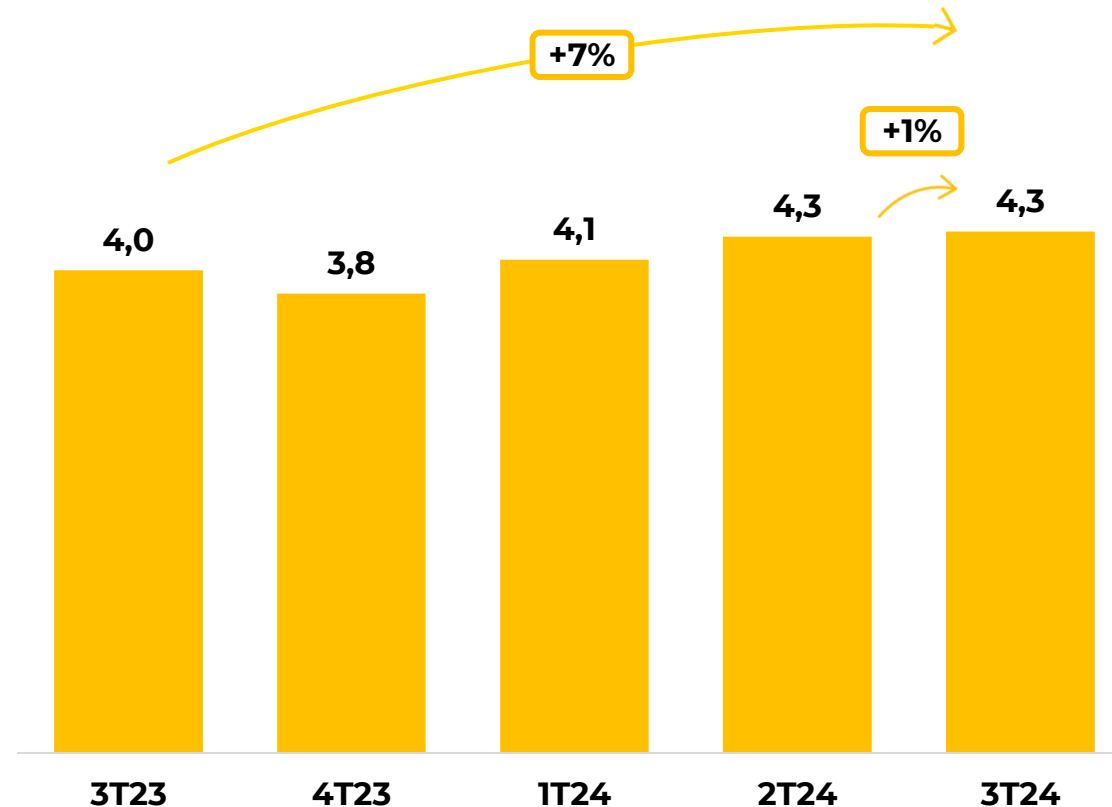
## BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS

(# '000 final do período)



## RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)



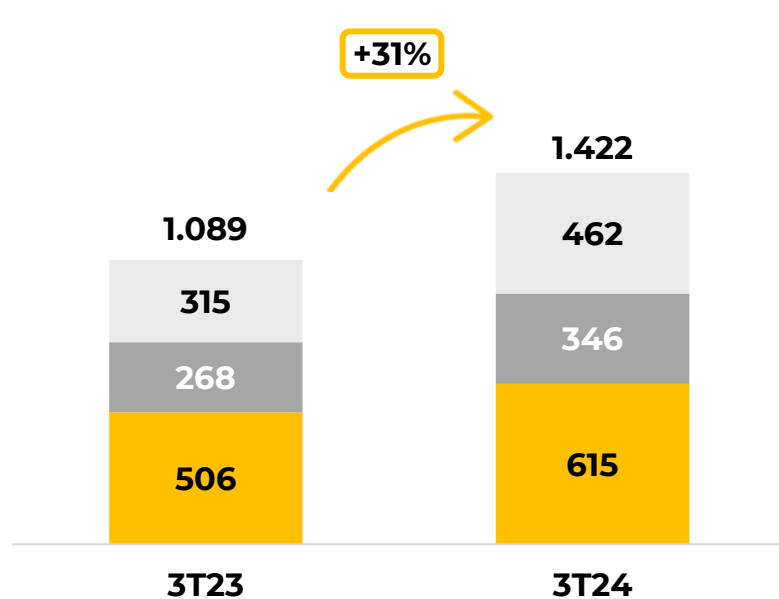
No 3T24, a receita líquida média anualizada por academia própria cresceu **7% vs. 3T23** devido ao **incremento de ticket médio**





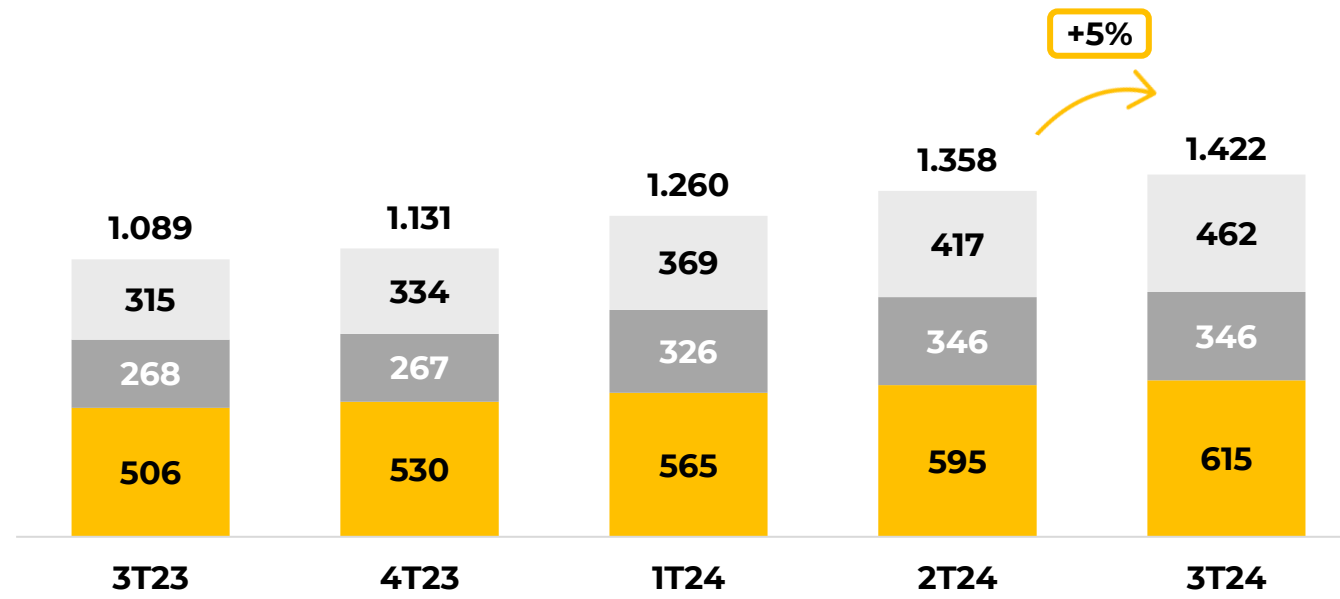
## VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



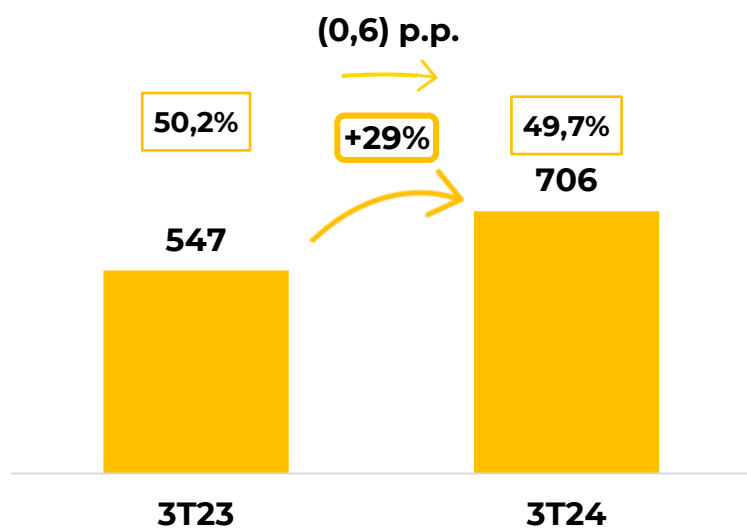
Brasil México Outros Am. Lat.

- Receita líquida de **R\$1.422 M** no 3T24, **+31% vs. 3T23**, em função principalmente do aumento de 19% da base média de alunos em academias próprias Smart Fit, reflexo da sólida expansão de 23% da rede média de academias próprias e da maturação dessas unidades
- O forte crescimento da receita também é explicado pelo **incremento de 11% do ticket médio** frente ao 3T23, com aumento em todas as regiões de atuação
- Nos últimos 12 meses, a receita líquida superou, pela primeira vez na história, a marca de **R\$5 BI**, totalizando R\$5.171 M



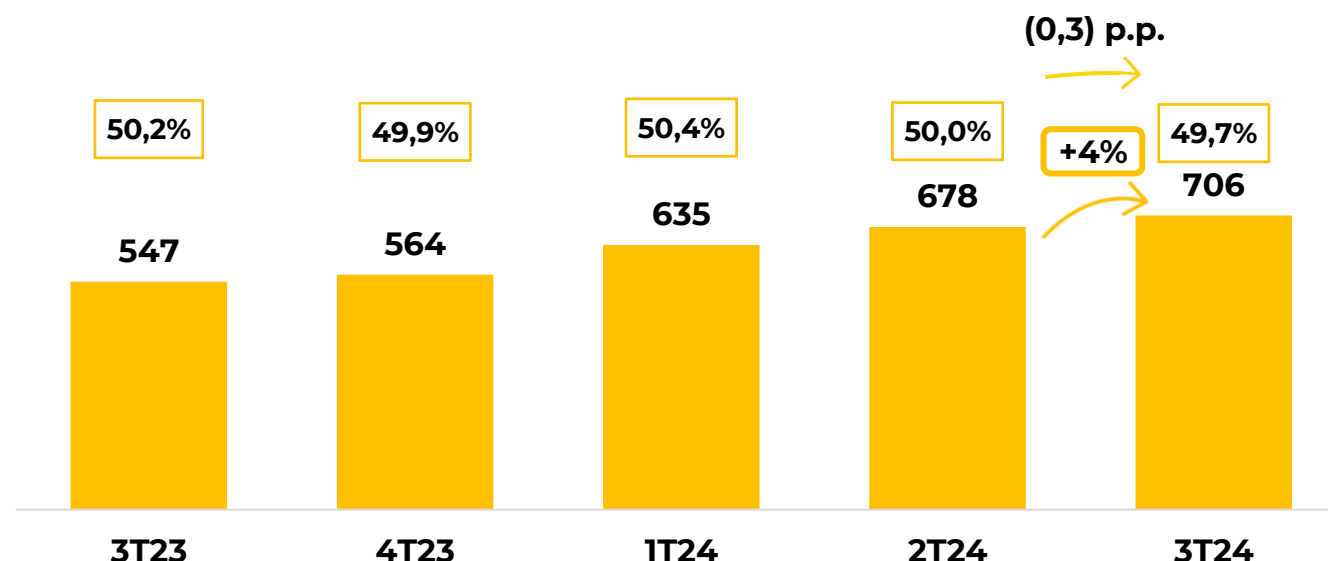
## VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA<sup>1</sup>

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



■ Lucro Bruto
 □ % Receita Líquida

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

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

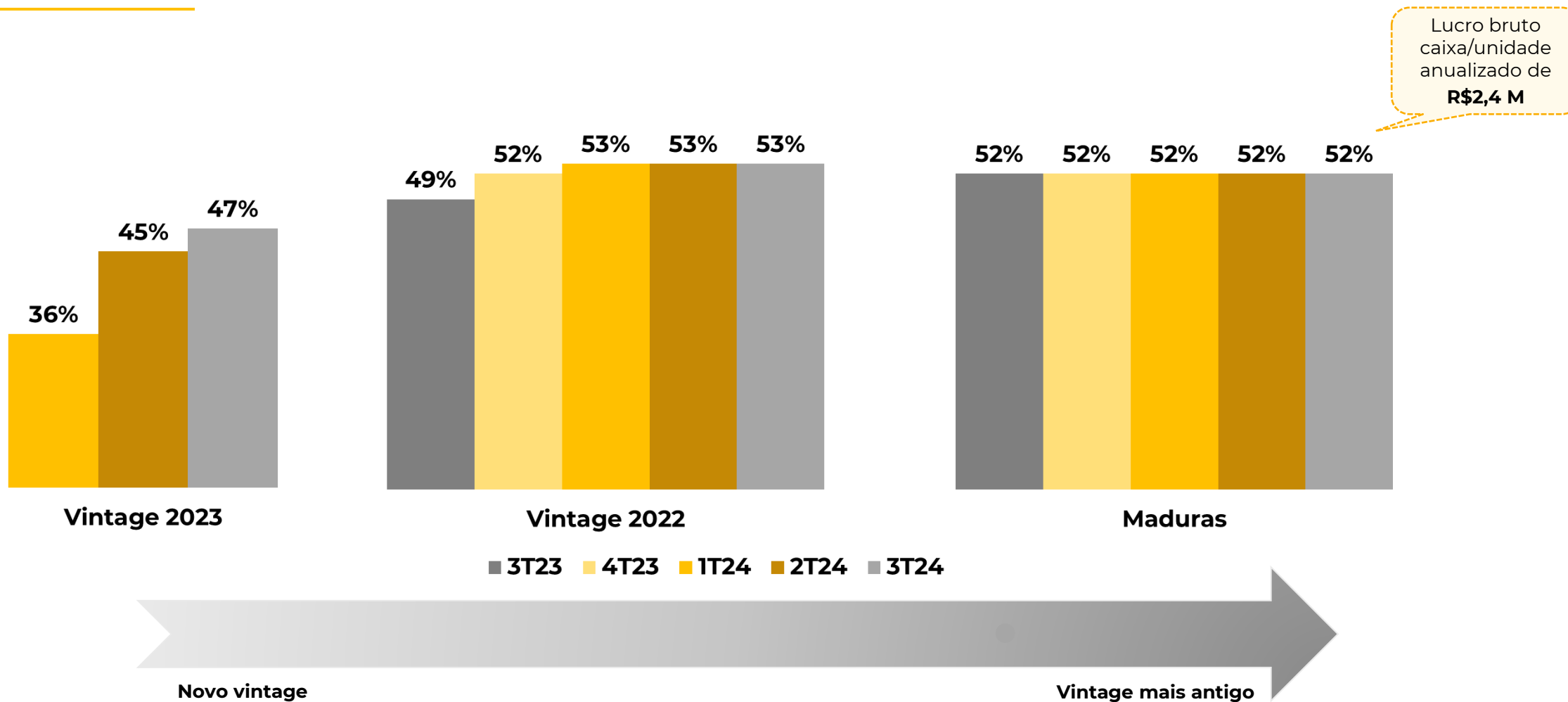


# MARGEM BRUTA ACADEMIAS MADURAS ESTÁVEL EM 52%



7º trimestre consecutivo de margem das academias maduras<sup>1</sup> em 52%, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

## MARGEM BRUTA POR VINTAGE<sup>1</sup>

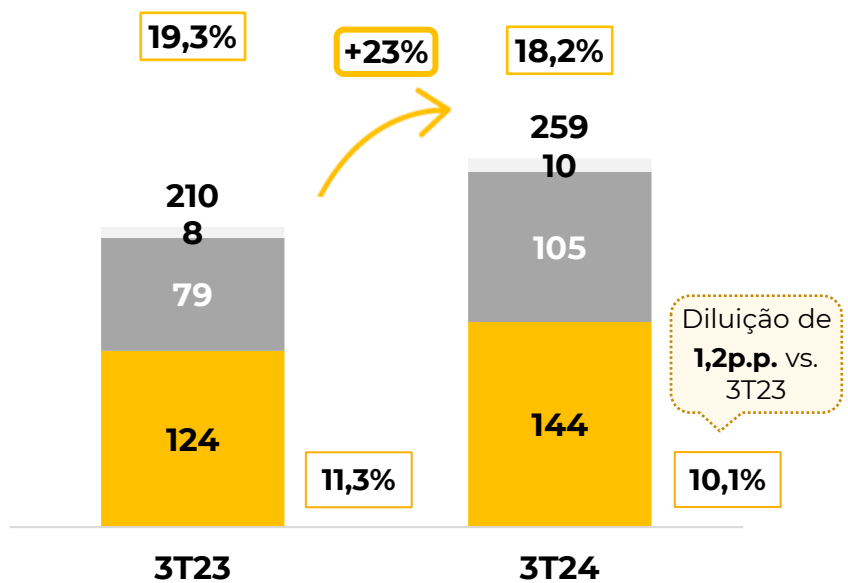


(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit



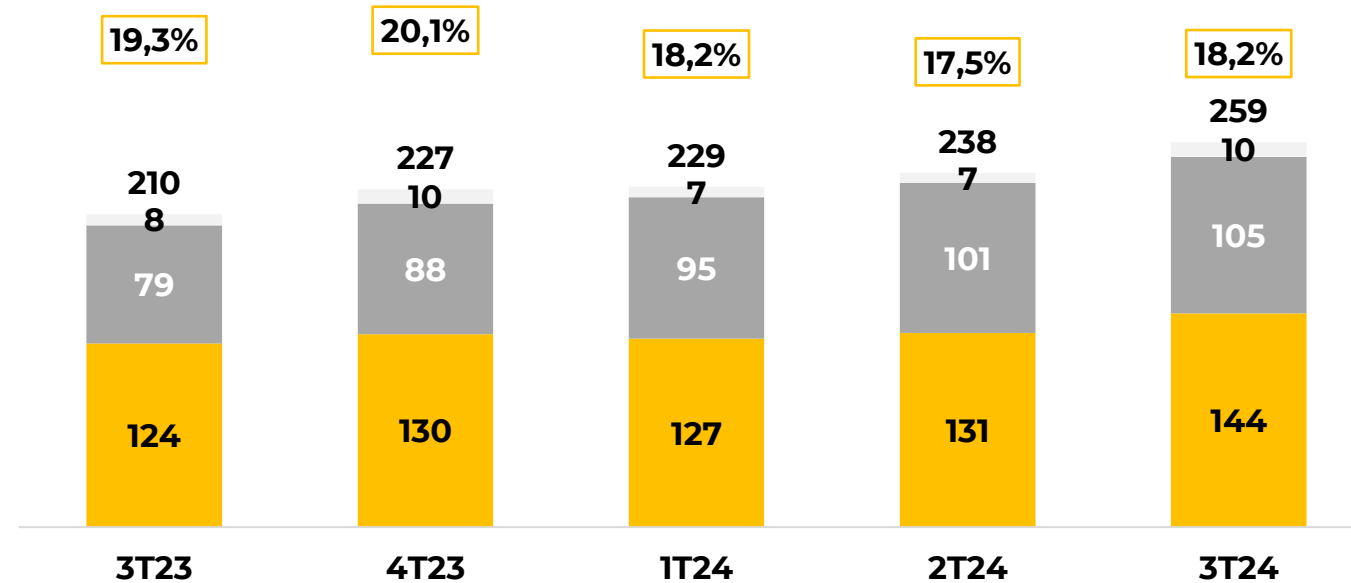
## VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



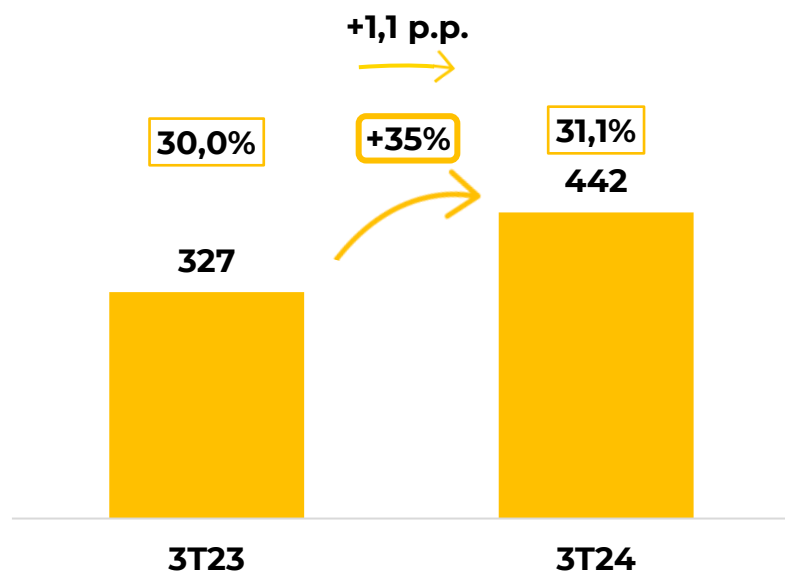
G&A
  Vendas
  Pré-operacionais
  % Receita Líquida

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



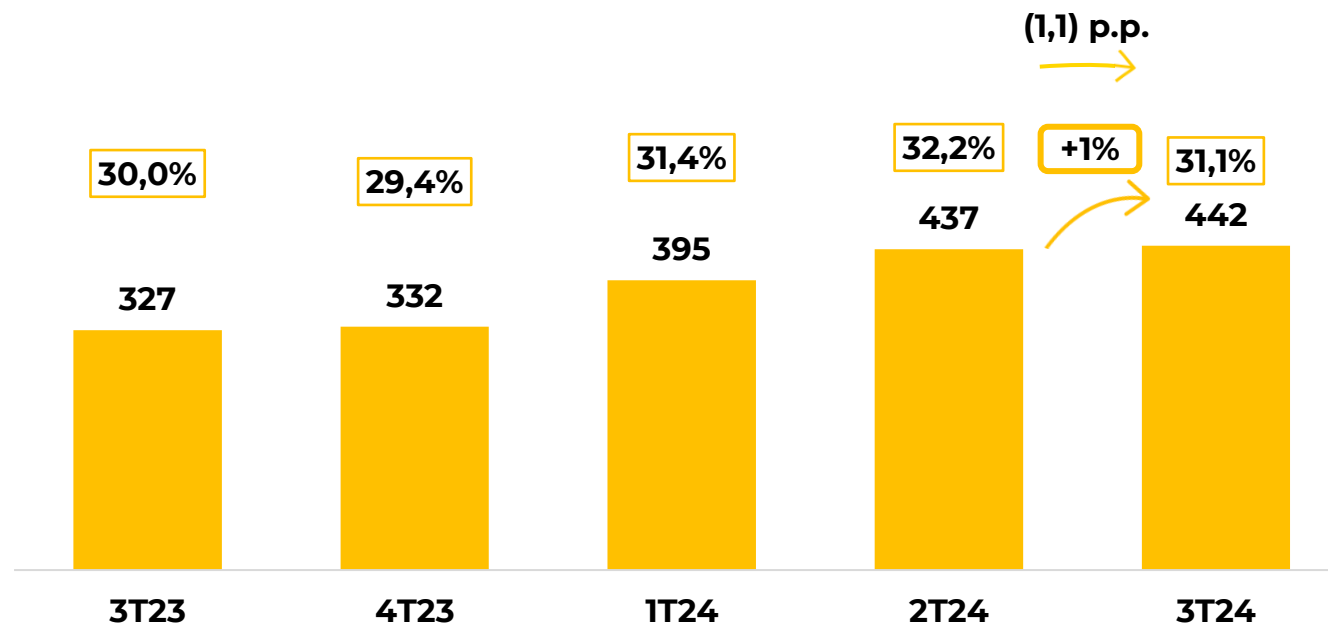
## VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



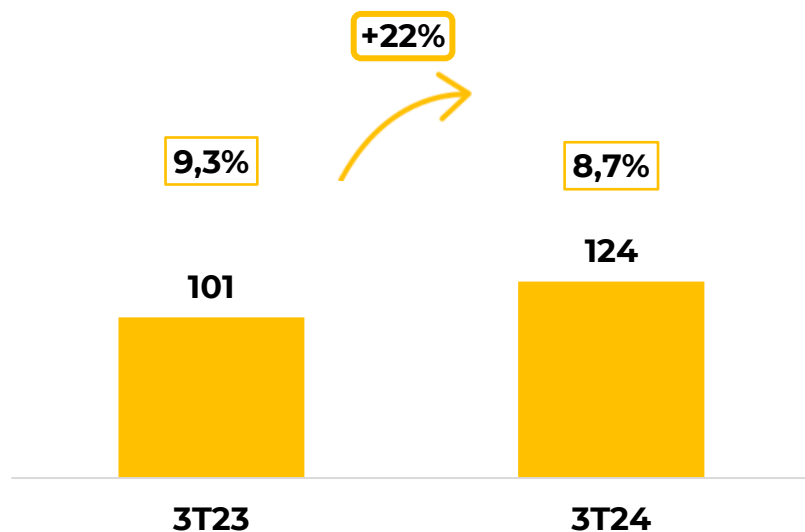
EBITDA ajustado
  % Receita Líquida

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



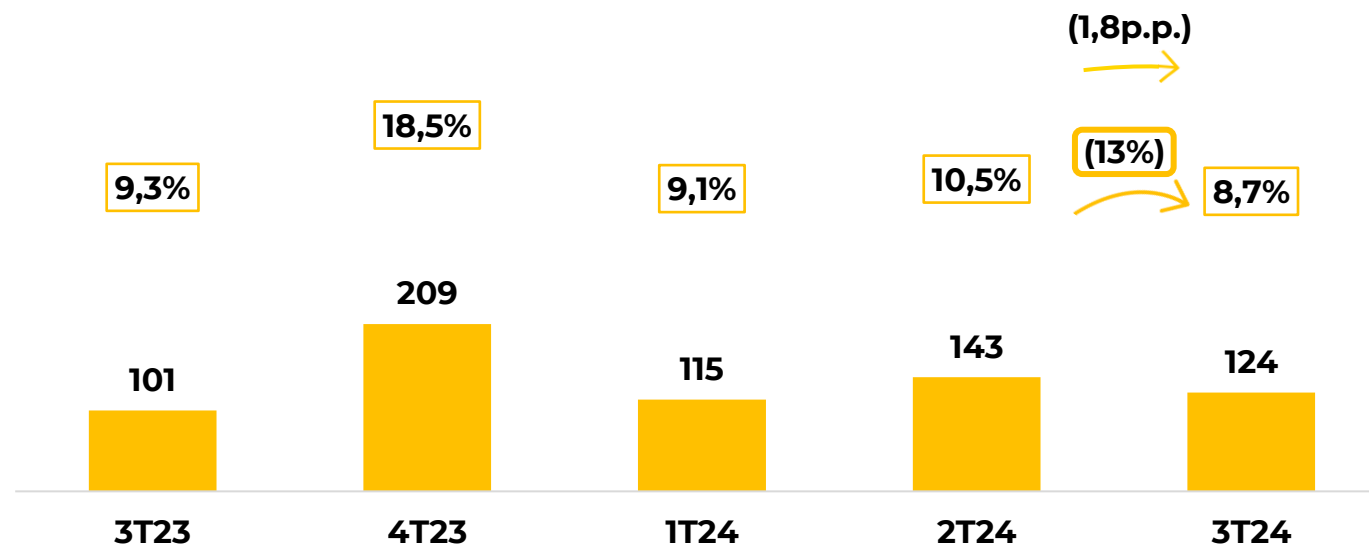
## VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE<sup>1</sup>

(R\$M)



## EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE<sup>1</sup>

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente    □ Margem Líquida Recorrente

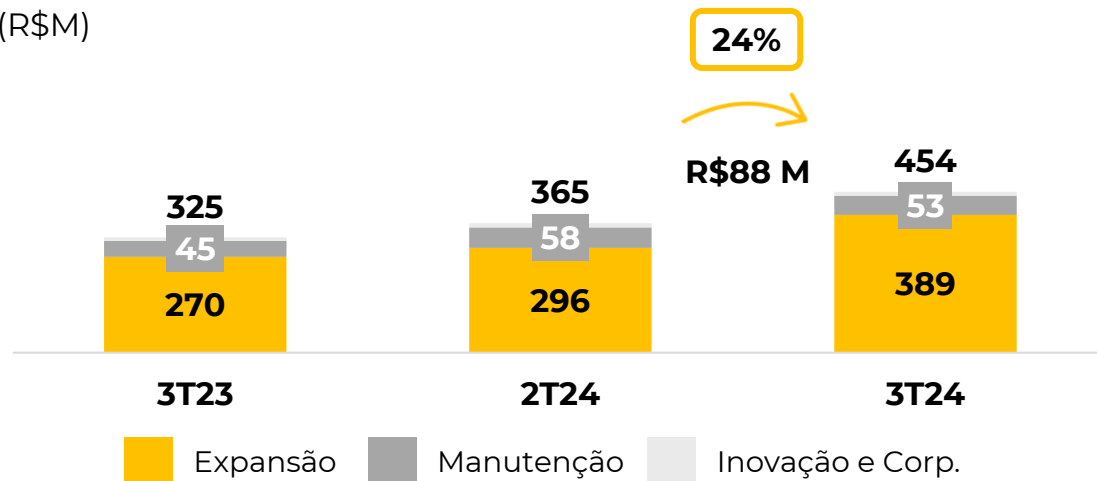
- Lucro líquido recorrente<sup>1</sup> de **R\$124 M** no 3T24, **22%** de crescimento vs. 3T23 e **8,7%** de margem líquida, reflexo do crescimento e maturação das academias abertas até 2023, com consequente alavancagem operacional, compensada pelo aumento da depreciação, amortização e despesas financeiras, resultado momentâneo da aceleração dos investimentos em 2024
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$591 M**, resultando em uma margem líquida recorrente de **11,4%**
- Se comparado ao 2T24, o lucro líquido recorrente do trimestre foi **13%** menor, principalmente em função da maior alíquota de imposto de renda e contribuição social no período, já que o 2T24 foi positivamente impactado pela declaração de JCP

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

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

## CAPEX

(R\$M)



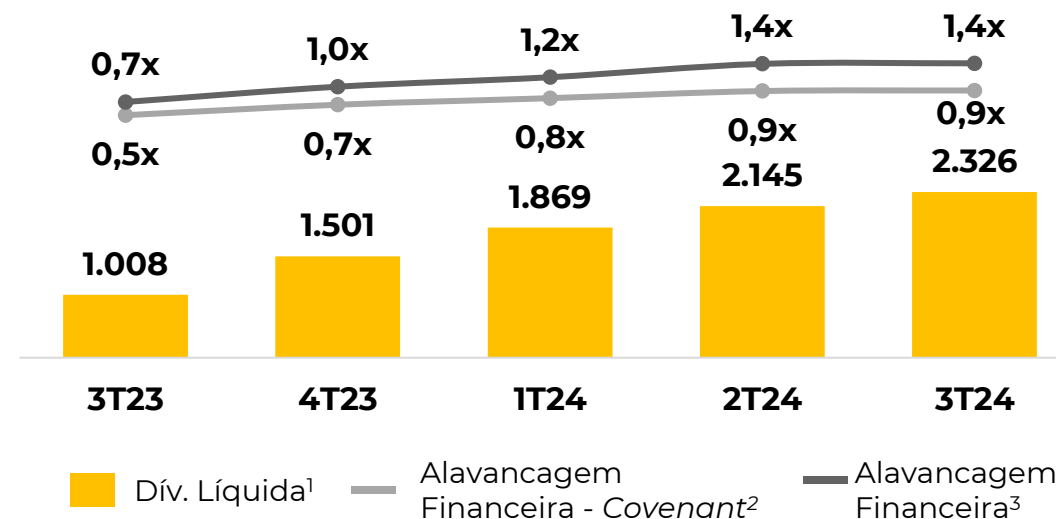
Capex de **R\$454 M** no 3T24, reflexo principalmente do aumento dos investimentos na expansão do parque de academias

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

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

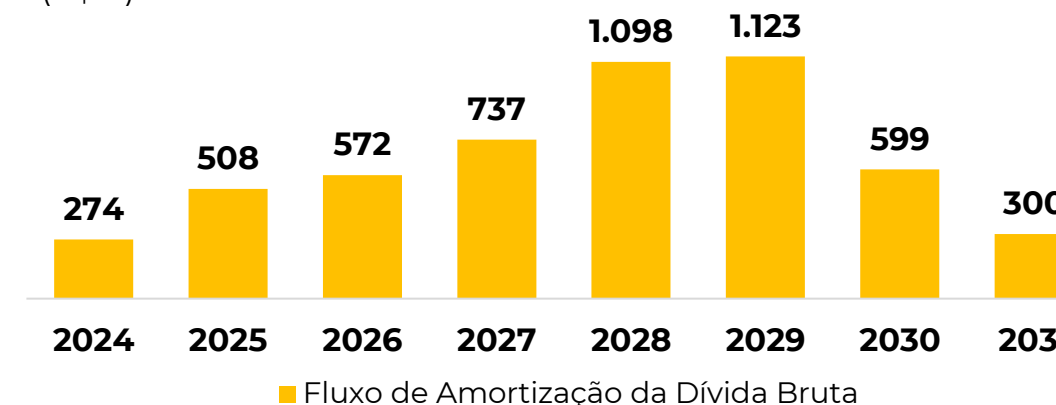
Continuidade na agenda *liability management* no 3T24, reduzindo custos e alongando prazos, em diversas geografias. Em out/24, foi realizada **11ª emissão** de debêntures, melhores condições históricas

## DÍVIDA LÍQUIDA<sup>1</sup> (R\$M) E ALAVANCAGEM FINANCEIRA<sup>2,3</sup>



## FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA<sup>4</sup>

(R\$M)



(1) "Dívida Líquida" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#);

(2) Indicador "Alavancagem Financeira - Covenant" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada" dividido pelo "EBITDA LTM", utilizando a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia;

(3) Indicador "Alavancagem Financeira" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada", utilizando a definição das debêntures da Companhia, e o indicador "EBITDA LTM", desconsiderando os efeitos do IFRS16 em relação aos arrendamentos mercantis referentes a aluguel das academias e escritórios;

(4) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo ao final do 3T24.

## Instruções:

- Para fazer perguntas, clique no ícone **Q&A** na parte inferior da tela.
- Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.
- Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.





# 3Q24 EARNINGS PRESENTATION



BIORITMO



TOTALPASS



ONE





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



# HIGHLIGHTS 3Q24

- > **RECORD OF 285 CLUBS ADDED** IN THE LAST 12 MONTHS TOTALING 1,591 UNITS IN 3Q24 (+22% VS. 3Q23)
- > MEMBER BASE IN CLUBS OF **4.8 MILLION** IN 3Q24, AN **INCREASE OF 18%** VS. 3Q23
- > **SIGNIFICANT GROWTH OF 31% IN NET REVENUE** VS. 3Q23, SURPASSING R\$1.4 BILLION IN 3Q24 (+5% VS. 2Q24)
- > **CASH GROSS MARGIN OF 49.7%** IN 3Q24, WITH SOLID RESULTS IN MATURE<sup>1</sup> AND MATURING CLUBS
- > **RECORD EBITDA** OF R\$442 MILLION IN 3Q24 (**+35% VS. 3Q23**), WITH **OPERATING CASH FLOW OF R\$379 MILLION**, A CONVERSION OF 86%
- > **RECURRING NET INCOME<sup>2</sup> OF R\$124 MILLION**, AN INCREASE OF **22%** VS. 3Q23



(1) A unit is considered mature when it is at least 24 months old at the beginning of the calendar year  
(2) Excludes the impact related to the revaluation of the stake in the Panama and Costa Rica operations and non-recurring financial expenses in 3Q24 of R\$5.3 million after IR/CSLL, associated with the prepayment of the 5<sup>th</sup> issue of debentures and other liability management initiatives



# SMART FIT, THE WORLD'S 3<sup>RD</sup> LARGEST<sup>1</sup> 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

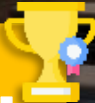
		# own clubs
#1	BASIC-FIT	1,402
#2	RIZAP GROUP	1,225
<b>#3</b>	<b>smart fit</b>	<b>1,144</b>
#4	LA FITNESS	700

**#3 network of own clubs in the world**

## 2023 LATIN AMERICA RANKING

		# clubs
<b>#1</b>	<b>smart fit</b>	<b>1,438</b>
#2	Player 2	154
#3	Player 3	152
#4	Player 4	136

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



Source: International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA), IHRSA Global Report, IHRSA Global 25 Report  
(1) Considers the number of own clubs, according to the IHRSA data, disclosed in 2024, reference date of 2023 ("IHRSA");



# NEW GUIDANCE FOR 2024 CLUB OPENINGS

Projection of 280-300 net openings in 2024, an increase of 35%<sup>1</sup> vs. 215 added units in 2023

## ACCELERATED PACE OF EXPANSION IN 2024

Previous guidance

**240 - 260**  
clubs



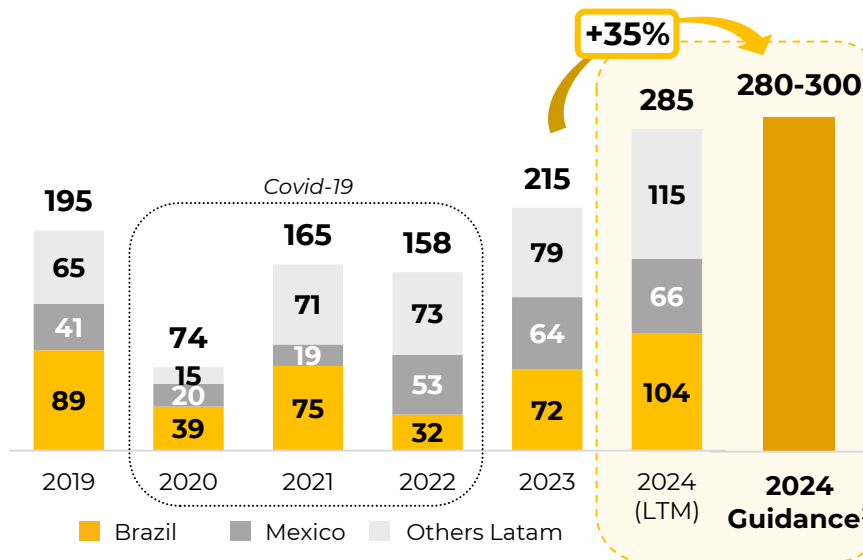
New guidance

**280 - 300**  
clubs

### Rationale for the guidance increase

- ✓ Combination of **consistent performance of mature units and solid ramp-up of new vintages**
- ✓ **Favorable** market conditions
- ✓ **Solid know-how** for the selection of locations and operation of the clubs
- ✓ **Long-standing relationship** with strategic real estate partners

## NUMBER OF NET ADDITIONS OF CLUBS



PRESENCE IN 15 COUNTRIES



Goiânia | Brazil



San Isidro | Panama



Tuluá | Colombia



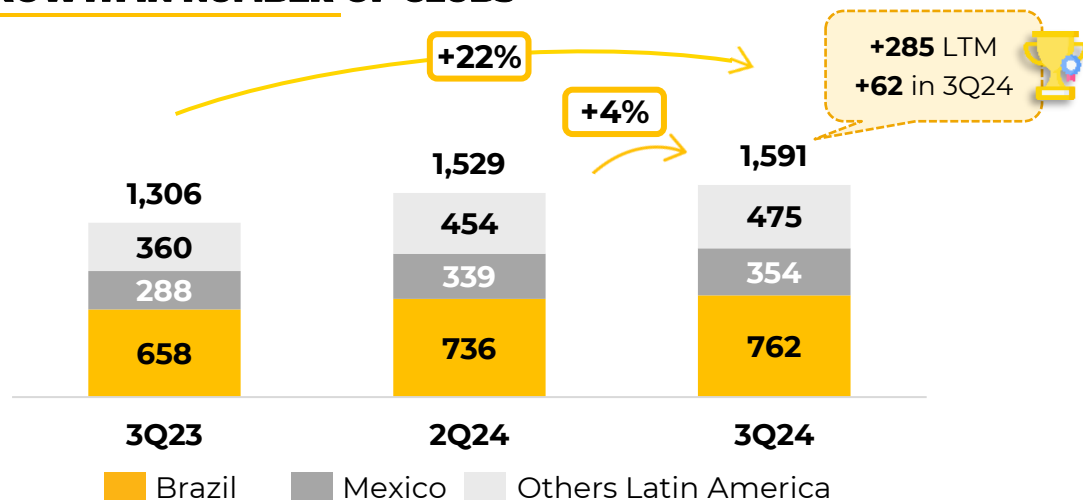
Coahuila | Mexico

(1) Considers the midpoint of the guidance of 280 to 300 net additions of gyms in 2024, according to the Material Fact disclosed on 11/07/2024

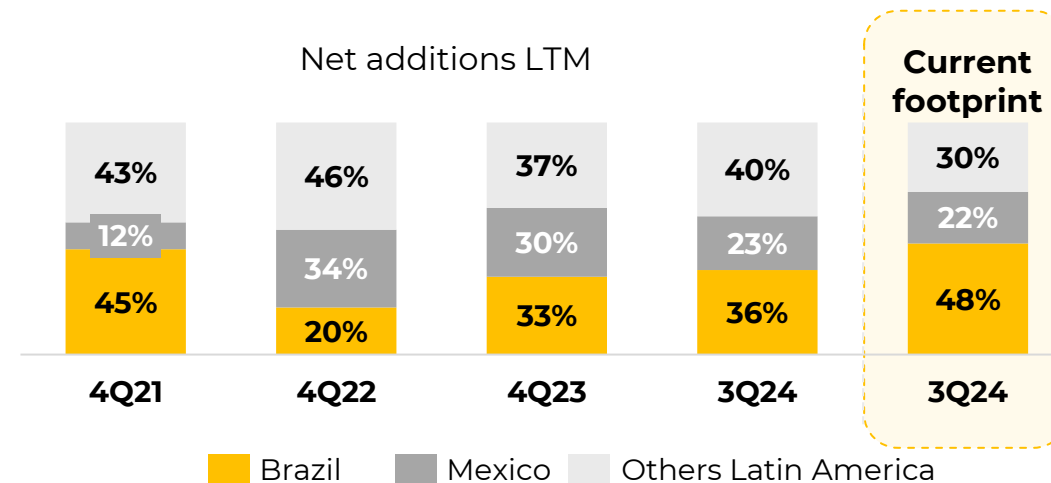
# EVOLUTION OF CLUB NETWORK

Record addition of 285 clubs in the LTM, totaling 1,591 clubs

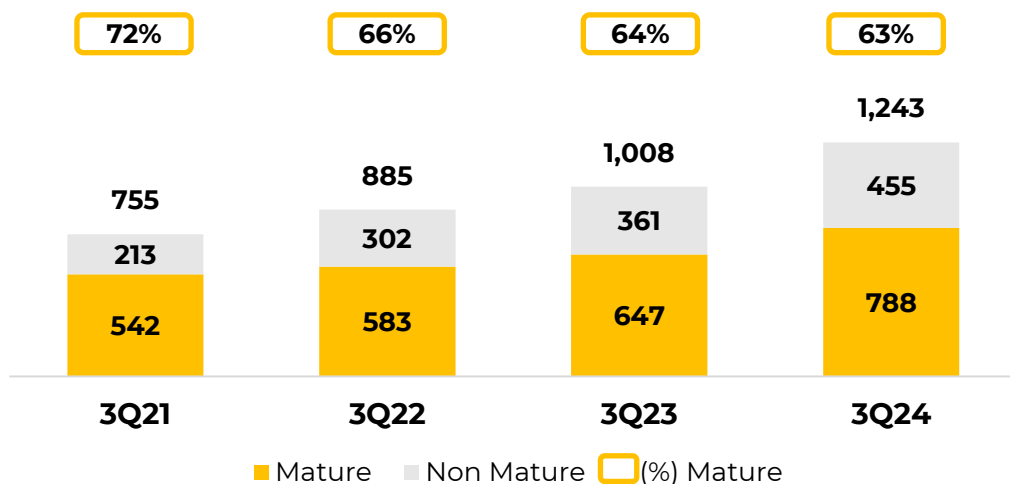
## GROWTH IN NUMBER OF CLUBS<sup>1</sup>



## BREAKDOWN OF CLUB NETWORK BY REGION

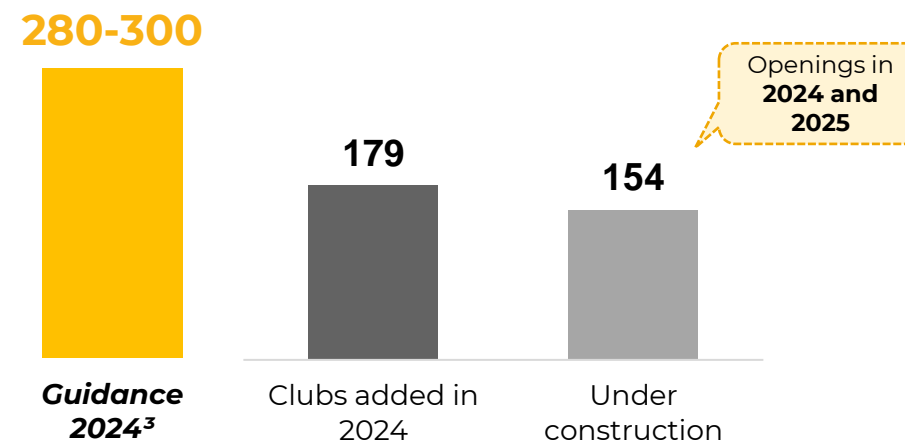


## EVOLUTION OF SMART FIT OWN CLUB NETWORK BY AGING<sup>2</sup>



## EXPANSION PIPELINE OF CLUBS

As of October 31, 2024



(1) Considers all the Company's gyms (does not include Studios); (2) A unit is considered mature when it is at least 24 months old at the beginning of the calendar year; (3) According to the guidance disclosed to the market on November 7, 2024.

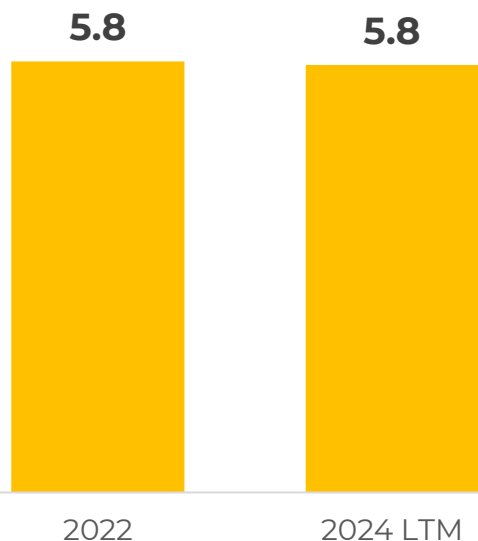


# EFFICIENCY AS A PILLAR FOR EXPANSION

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

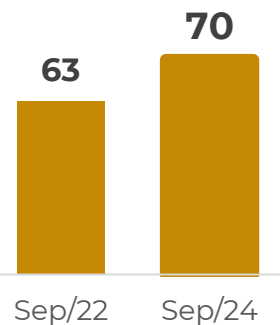
## Capex efficiency, maintaining differentiated experience

### 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%	+9%	+15%
Brazil	Mexico	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

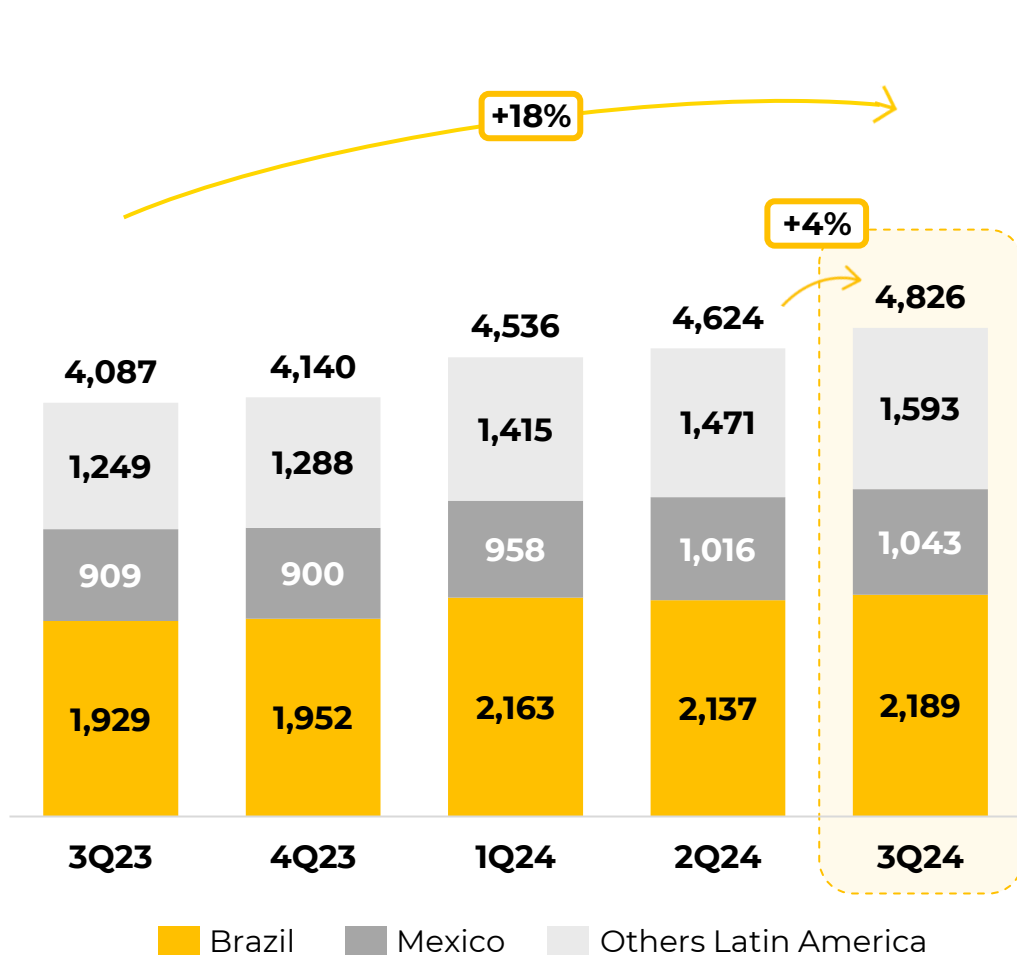


# CONTINUOUS INCREASE IN MEMBERS AND REVENUE

In 3Q24, the member base in clubs came to 4.8 million (+18% vs. 3Q23), with the addition of 686 thousand members in the first nine months of 2024

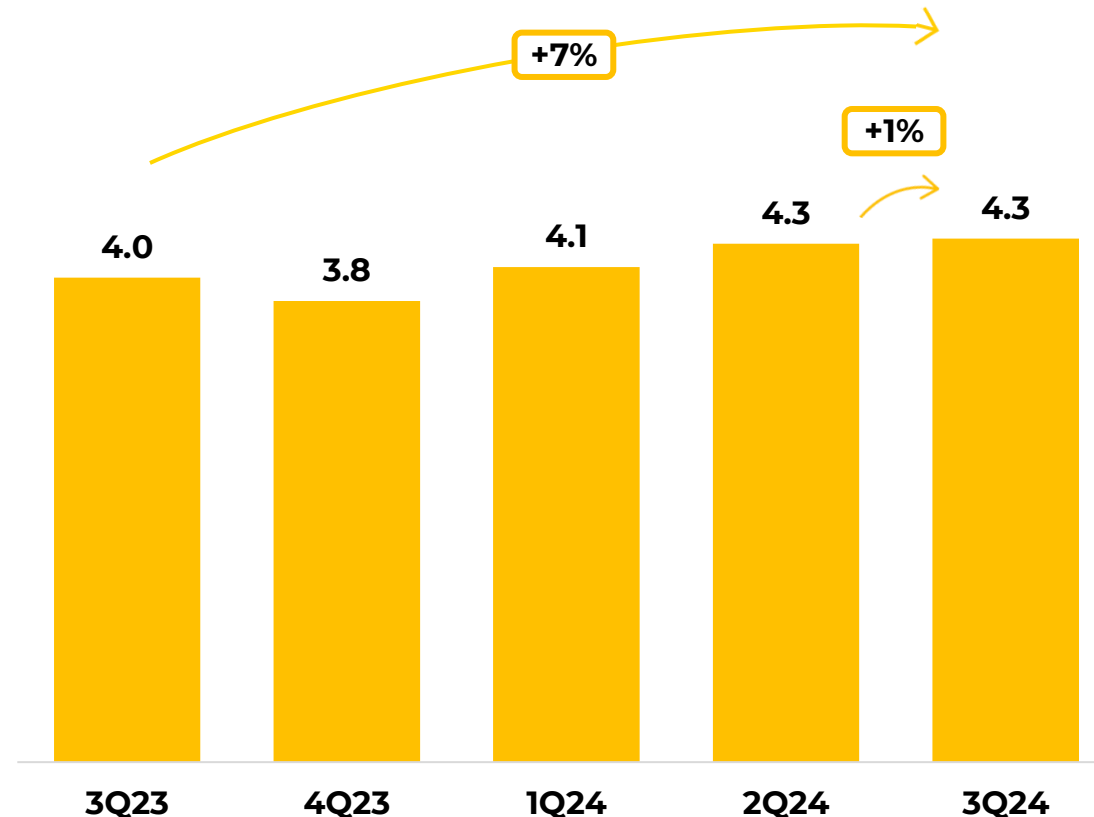
## MEMBER BASE IN CLUBS

(# '000 end of period)



## AVERAGE NET REVENUE PER SMART FIT OWN CLUB (ANNUALIZED)

(R\$ million)



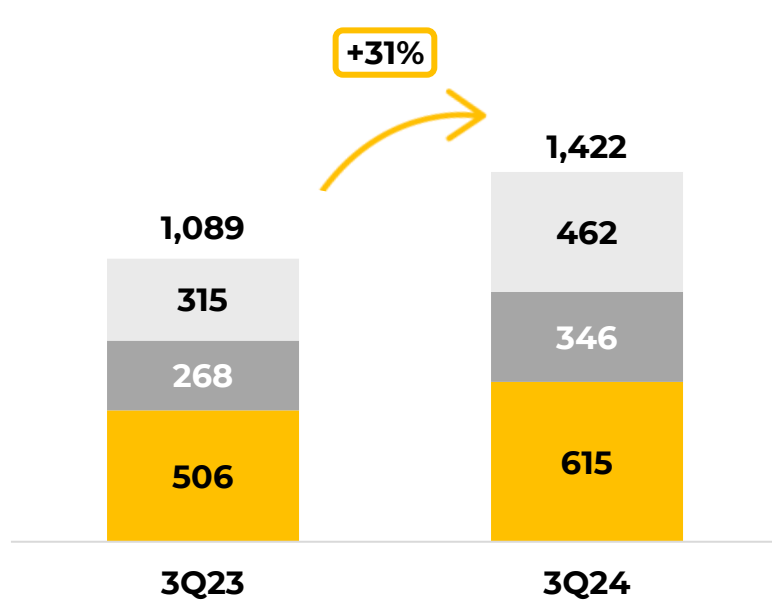
In 3Q24, annualized average net revenue per own club grew **7%** vs. 3Q23 due to an **average ticket increase**





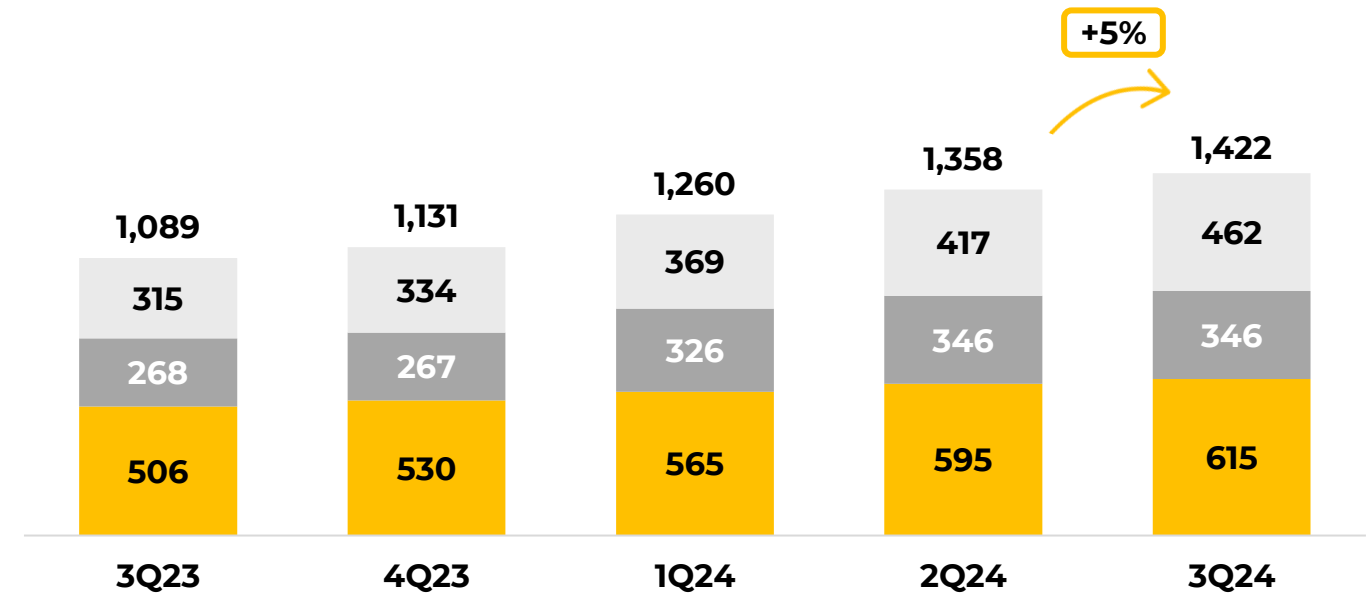
## VARIATION IN NET REVENUE

(R\$ million)



## EVOLUTION OF NET REVENUE

(R\$ million)



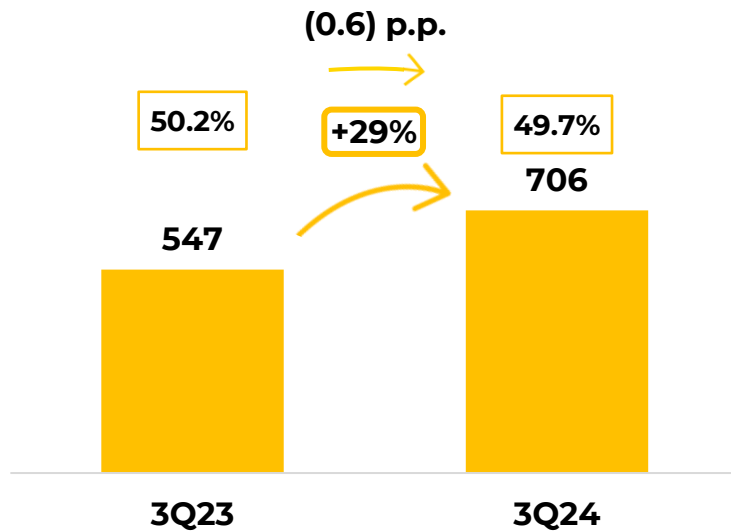
■ Brazil
 ■ Mexico
 ■ Others Latin America

- Net revenue of **R\$1,422 million** in 3Q24, **+31% vs. 3Q23**, mainly due to the 19% increase in the average member base in Smart Fit's own clubs, reflecting the solid 23% expansion of the average own club network and the maturation of these units
- The strong revenue growth is also explained by the **11% increase in the average ticket** compared to 3Q23, with growth in all regions of operations
- In the last 12 months, the net revenue surpassed the mark of **R\$5 billion** for the first time, totaling R\$5,171 million



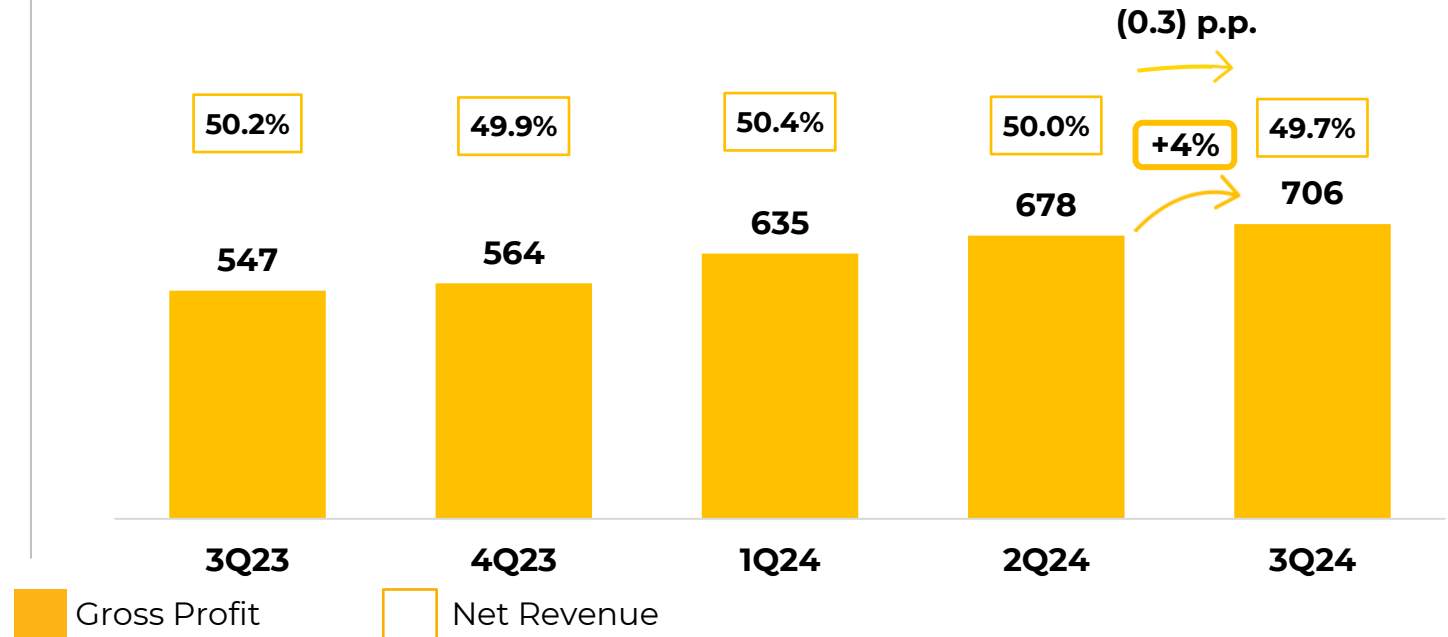
## VARIATION IN CASH GROSS PROFIT<sup>(1)</sup>

(R\$ million)



## EVOLUTION OF CASH GROSS PROFIT

(R\$ million)



- Cash gross profit reached **R\$706 million** in 3Q24, **+29% vs. 3Q23**, due to the consistent maturation of the units inaugurated over the last three years
- Cash gross margin came to **49.7%**, decreasing 0.6 p.p. versus 3Q23, due to the increase in costs of units undergoing the ramp-up process, especially for the clubs opened in the last 12 months, and the higher expenses related to the opening of new units
- In the last 12 months, cash gross profit totaled **R\$2.6 billion**, resulting in a cash gross margin of **50.0%**.

(1) For a better analysis of our operational performance, all indicators exclude the effects of IFRS-16, depreciation, and amortization.

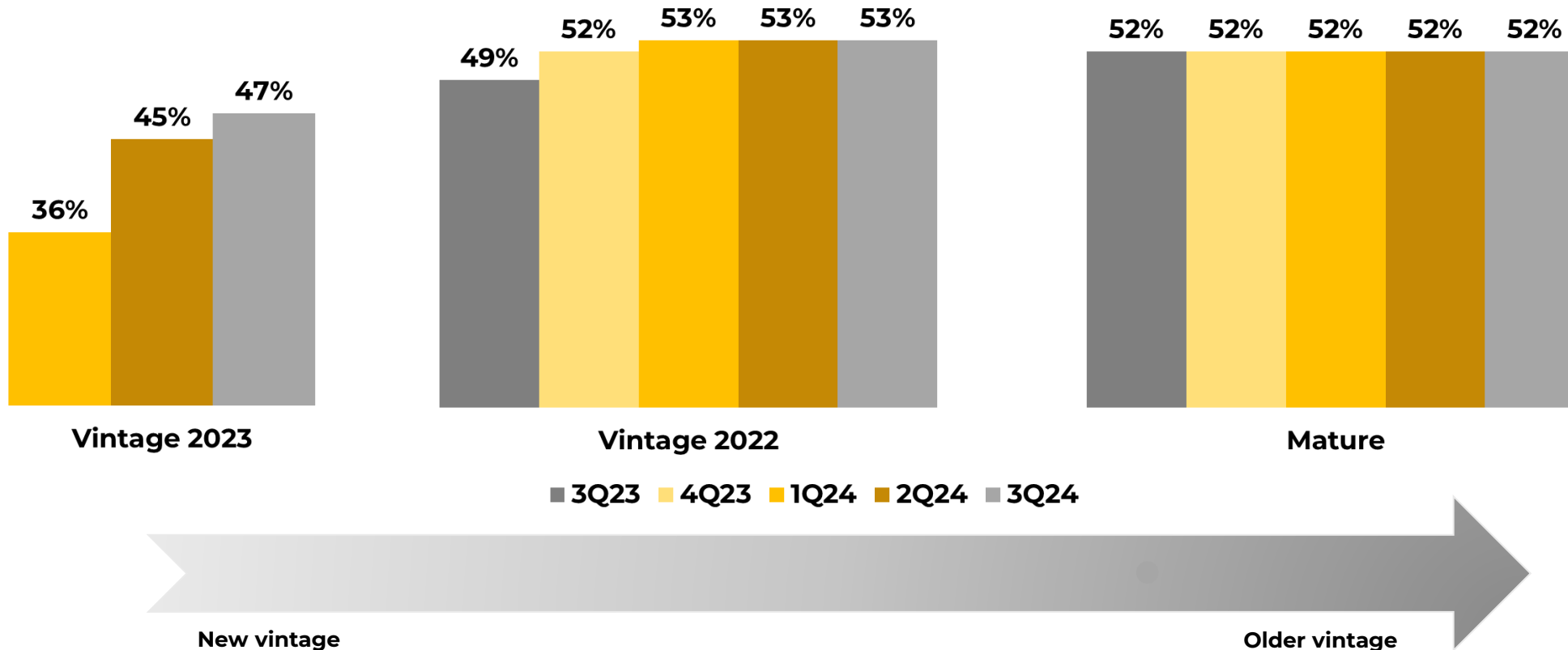


# GROSS MARGIN OF MATURE CLUBS STABLE AT 52%

7<sup>th</sup> straight quarter of margin of mature clubs<sup>1</sup> at 52%, and maturation of units opened in recent years consistent with historical levels

## GROSS MARGIN PER VINTAGE<sup>1</sup>

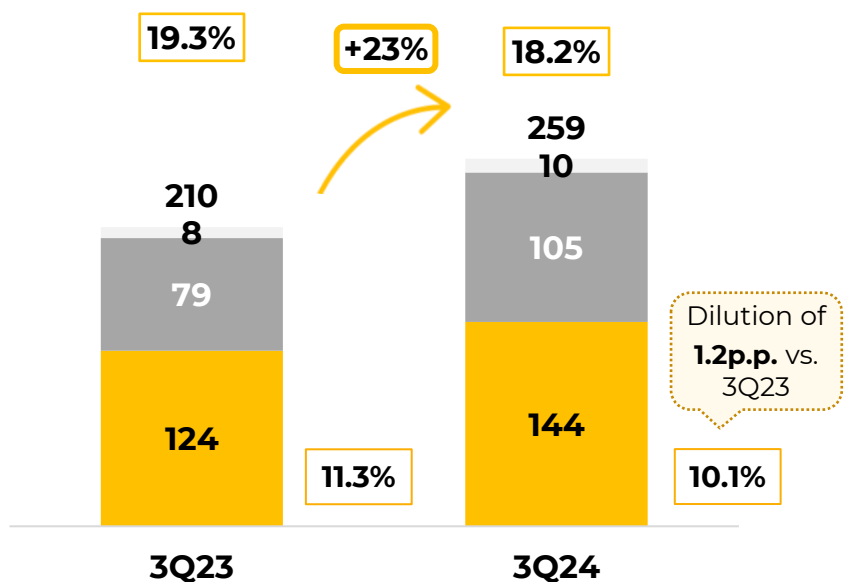
Annualized cash gross profit/unit of **R\$2.4 million**



(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

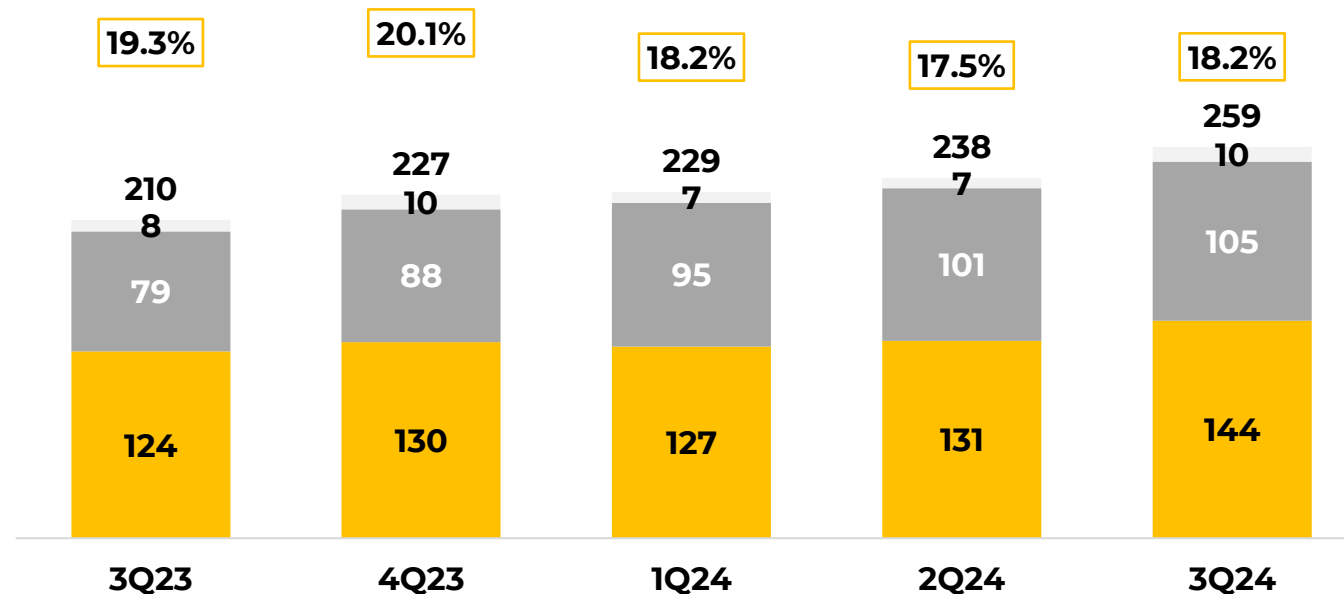
### VARIATION IN EXPENSES

(R\$ million)



### EVOLUTION OF EXPENSES

(R\$ million)



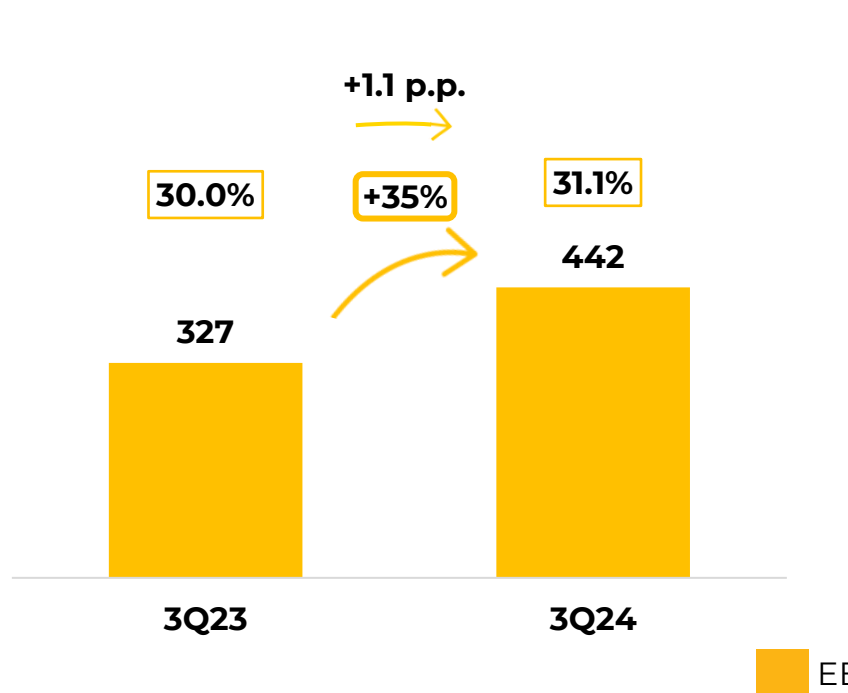
■ G&A   
 ■ Selling   
 ■ Pre-operating   
  % Net Revenue

- Selling, general, and administrative expenses (SG&A) totaled **R\$259 million** in 3Q24, **+23% vs. 3Q23**, representing 18.2% of net revenue, a **dilution of 1.1 p.p.** vs. 3Q23
- General and administrative expenses totaled **R\$144 million in 3Q24**, +16% vs. 3Q23, representing **10.1% of net revenue** for the period, a **dilution of 1.2 p.p.** vs. 3Q23, reflecting the business's operational leverage
- Compared to 2Q24, selling, general, and administrative expenses rose by 9% due to higher investments in the structuring of new businesses

(1) For a better analysis of our operational performance, all indicators exclude the effects of IFRS-16, depreciation, and amortization.

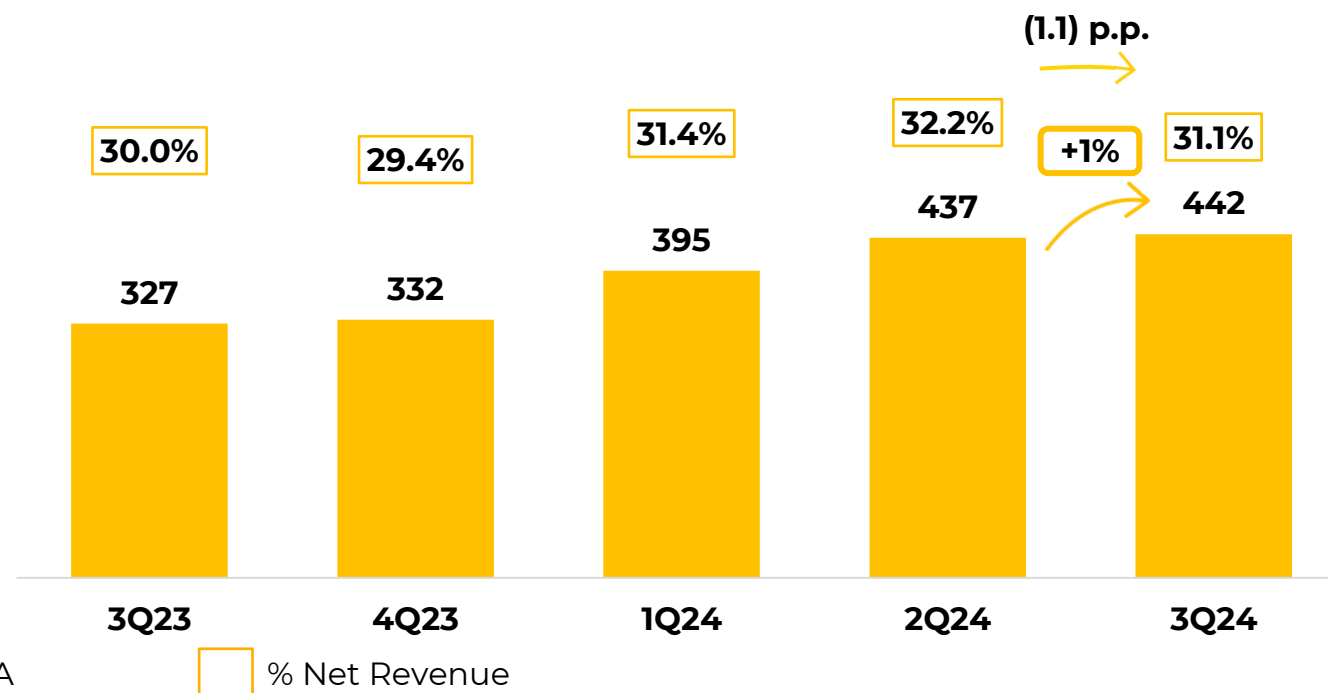
### VARIATION IN EBITDA

(R\$ million)



### EVOLUTION OF EBITDA

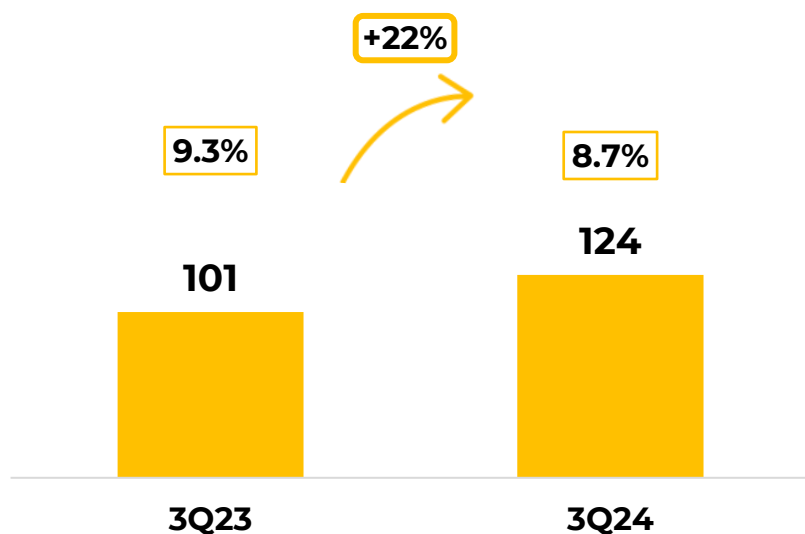
(R\$M)



- EBITDA totaled **R\$442 million** in 3Q24, the highest historical level for a quarter, registering strong growth of **35% vs. 3Q23**, with a margin of **31.1% (+1.1 p.p. vs. 3Q23)**
- In the last 12 months, EBITDA totaled **R\$1.6 billion**, with a margin of **31.1%**
- EBITDA before pre-operating expenses, also at a record level, totaled **R\$465 million** in 3Q24, an increase of **35%** compared to 3Q23, with a margin of **32.7% (+1.1 p.p. vs. 3Q23)**

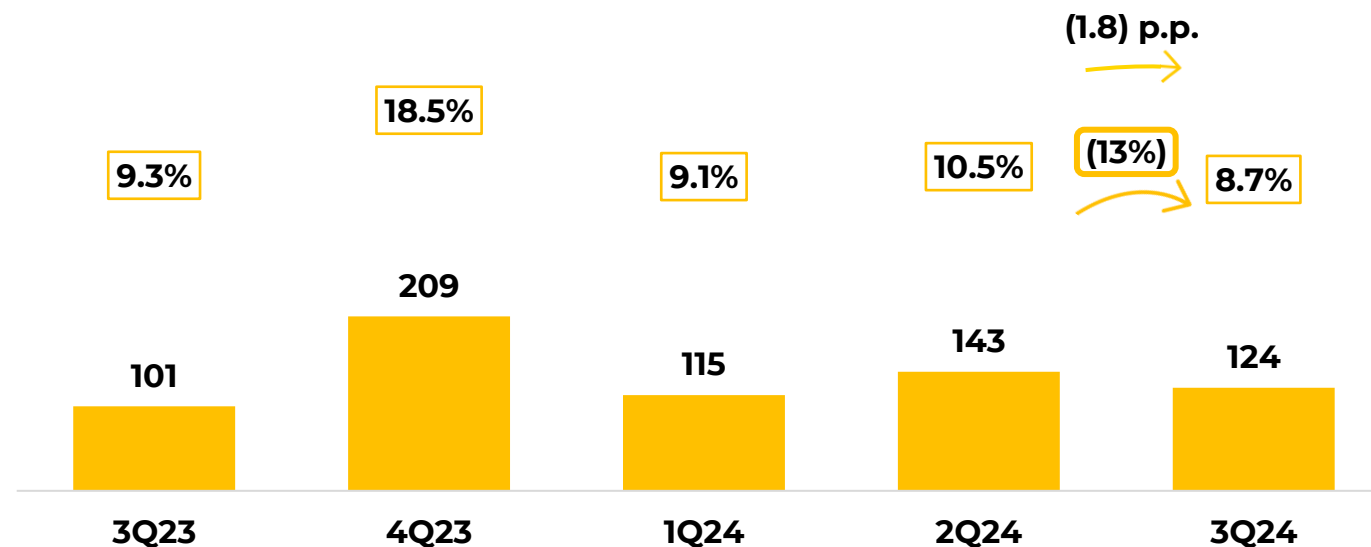
## VARIATION IN RECURRING NET INCOME<sup>1</sup>

(R\$ million)



## EVOLUTION OF RECURRING NET INCOME<sup>1</sup>

(R\$ million)



■ Recurring Net Income    □ Recurring Net Margin

- Recurring net income<sup>1</sup> of **R\$124 M** in 3Q24, a **22%** growth vs. 3Q23, and a net margin of **8.7%**, reflecting the growth and maturation of the clubs open until 2023, with consequent operating leverage, offset by the increase in depreciation, amortization, and financial expenses, a momentary result of the acceleration of investments in 2024
- In the last 12 months, recurring net income reached **R\$591 million**, resulting in a net recurring net margin of **11.4%**
- Compared to 2Q24, recurring net income for the quarter decreased **13%** mainly due to the higher income tax and social contribution rate in the period, given that 2Q24 was positively impacted by the declaration of interest on equity

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

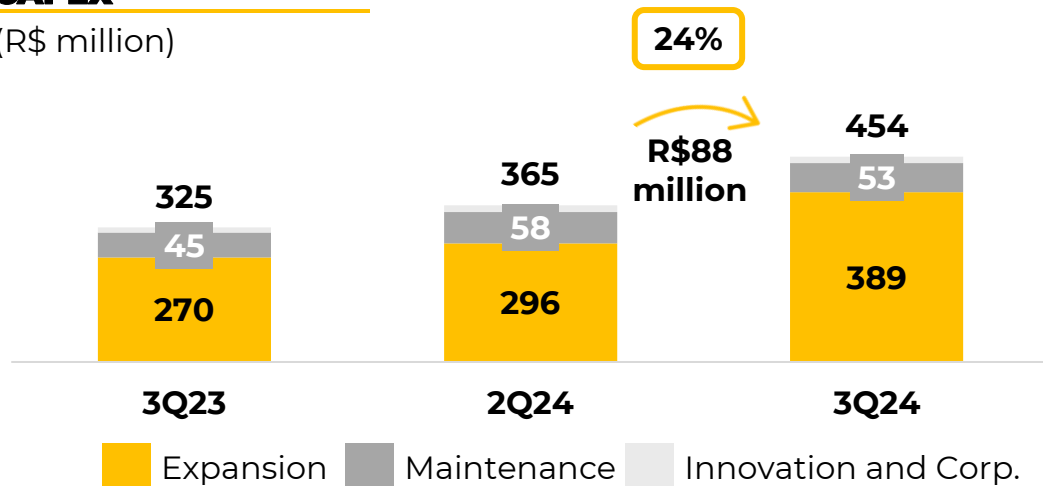


# FINANCIAL LIQUIDITY AND CAPEX

Strong cash position of R\$3.0 billion and lengthy debt profile

## CAPEX

(R\$ million)



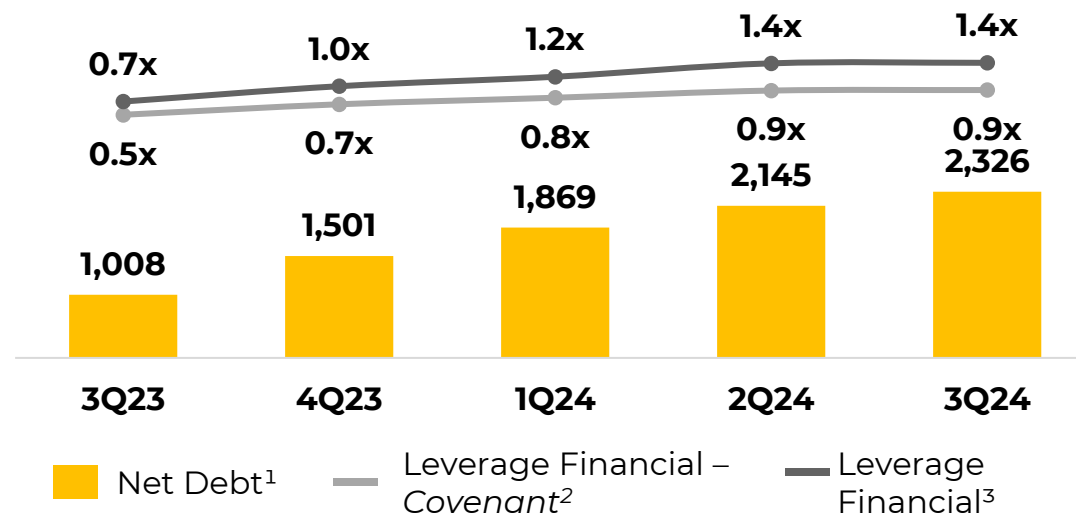
Capex of **R\$454 million** in 3Q24, primarily reflecting the increase in investments in the expansion of the club network

In the last 12 meses, the **maintenance capex** of Smart Fit clubs came to **R\$226 million**, representing **5.7%** of the gross revenue of mature units, which is in line with the strategy of offering a high standard experience

Financial leverage ratio at **0.9x**, stable compared to 2Q24, even considering the higher capex and the IoE payment in the quarter

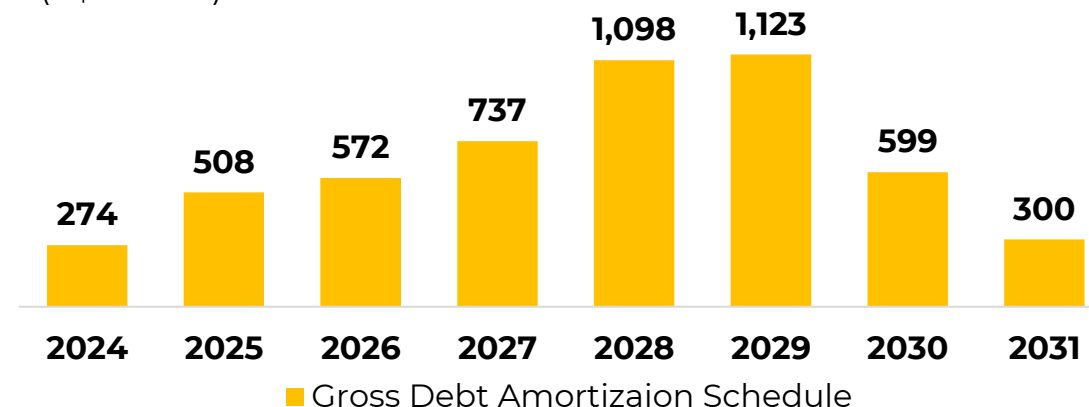
Continuity in the liability management agenda in 3Q24, reducing costs and extending maturities across several geographies. On Oct/24, the **11th bond issuance** was carried out with the best historical conditions

## NET DEBT<sup>1</sup> (R\$ MILLION) AND FINANCIAL LEVERAGE<sup>2,3</sup>



## GROSS DEBT REPAYMENT FLOW<sup>4</sup>

(R\$ million)



(1) "Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more information, see the indenture (Portuguese only);

(2) The "Financial Leverage - Covenant" indicator is the "Adjusted Net Debt" divided by "EBITDA LTM" using the definition of net debt and EBITDA of the Company's debentures.

(3) The "Financial Leverage" indicator considers the "Adjusted Net Debt" indicator, using the definition of the Company's debentures, and the "EBITDA LTM" indicator, excluding the effects of IFRS-16 regarding commercial leases related to the rent of clubs and offices;

(4) "Gross debt" considers short- and long-term loans, financing, and operating leases (excluding property leases) with financial institutions at the end of 3Q24.

## Instructions:

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

