

APRESENTAÇÃO  
INSTITUCIONAL  
Maio, 2025



BIORITMO



TOTALPASS



ONE

VELOCITY





# O MAIOR GRUPO FITNESS DA AMÉRICA LATINA<sup>1</sup>



**1.759**

Academias<sup>(1)</sup>

**+20%**

1T25 vs. 1T24

**5,3 MM**

Alunos<sup>(2)</sup>

**+16%**

1T25 vs. 1T24

**412 mil**

Assinantes digitais<sup>(2)</sup>

**México:**  
**395** academias  
**(23%)**  
**+75** LTM

**PRESENTE EM<sup>1</sup>**

**15 países**

**Outros Países:**  
**553** academias  
**(24%)**  
**+104** LTM



**Brasil:**  
**831** academias  
**(15%)**  
**+111** LTM

**+290**  
**academias**  
1T25 LTM

RECEITA LÍQUIDA (1T25 LTM)

**R\$ 6,0 bi**

**20%**

CAGR  
2019-1T15 LTM

EBITDA (1T25 LTM) <sup>(3)</sup>

**R\$ 1,9 bi**

**31%**

Margem  
EBITDA

<sup>(1)</sup> Em 31 março de 2025, inclui franquias e exclui studios; <sup>(2)</sup> Clientes em academias; <sup>(3)</sup> Exclui impacto do IFRS 16;



# UMA HISTÓRIA MARCADA POR NOSSA HABILIDADE CONSTANTE DE ADAPTAÇÃO

**B I O**  
**R I T M O**  
ACADEMIA

**1996**



Experiência e *design*

**1997**

Mudanças no *benchmarking*  
Academias menores em zonas primárias

**1999**



(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



**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]<sup>3</sup>  
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 5MM 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<sup>1</sup> na América Latina

**~1,8 MIL**  
academias  
(~9x maior que #2 player<sup>1</sup>)

**VENCEDOR LEVA TUDO**



Oportunidades de **consolidação de mercado nos 15 países em operação**, com expansão diligente focada na rentabilidade

**+5,3 M**  
Clientes em academias  
(+717 mil LTM)

**MODELO DE NEGÓCIO COMPROVADO E RESILIENTE**



Fluxo de receita **recorrente e previsível** em um **mercado em expansão**, beneficiado por tendências seculares

**+290**  
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**

**67%**  
clientes no **Plano Black<sup>2</sup>**

**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

**71**  
NPS

**SÓLIDA RENTABILIDADE E ESTRUTURA DE CAPITAL**



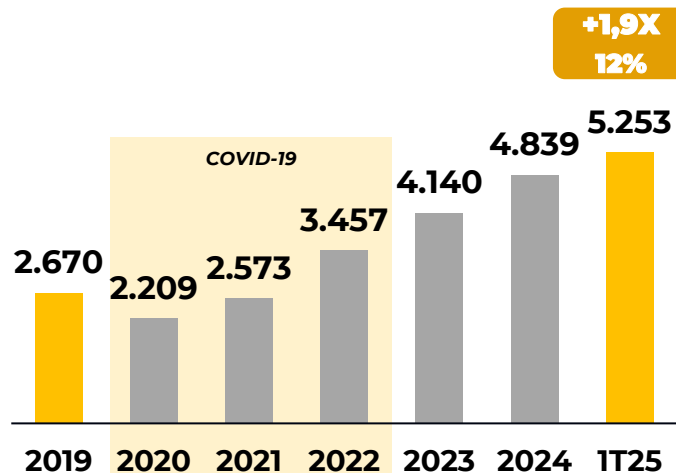
Forte histórico financeiro combinando alto crescimento, **unit economics** atraente e estrutura de **capital sólida**

**R\$3,0 BI**  
Posição de caixa



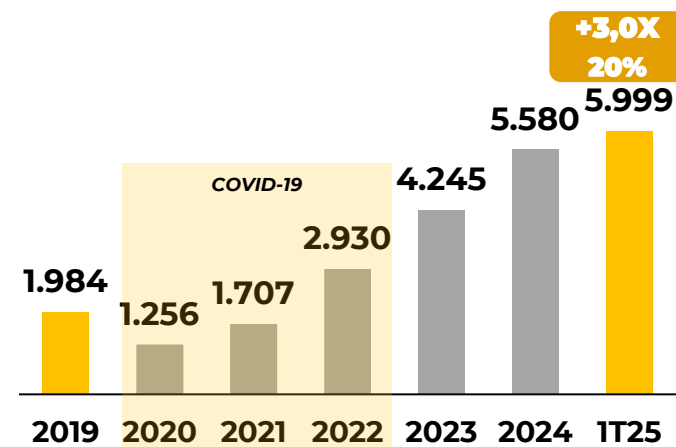
## CLIENTES EM ACADEMIAS ('000)

Varição vs. 2019 / CAGR 2019-1T25 LTM (%)



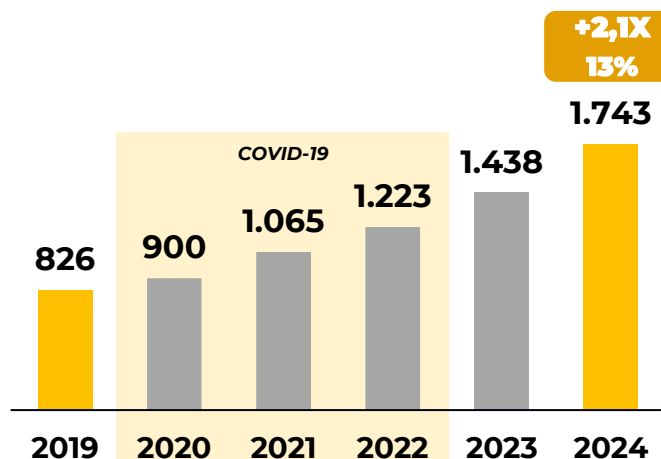
## RECEITA LÍQUIDA (R\$M)

Varição vs. 2019 / CAGR 2019-1T25 LTM (%)



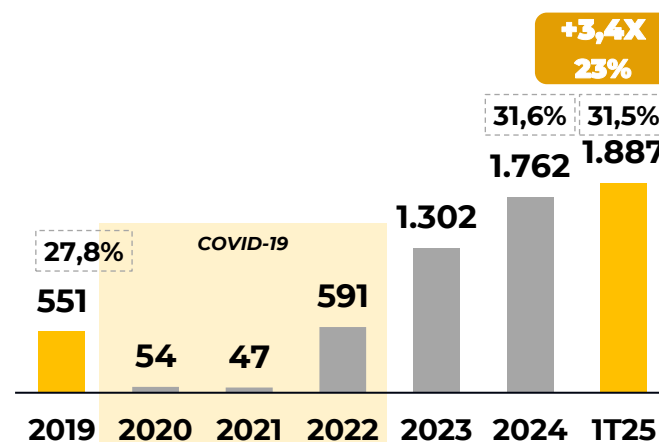
## ACADEMIAS

Varição vs. 2019 / CAGR 2019-1T25 LTM (%)



## EBITDA<sup>(1,2)</sup> (R\$M), MG. EBITDA

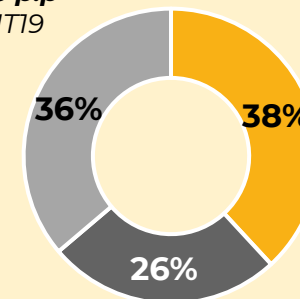
Varição vs. 2019 / CAGR 2019-1T25 LTM (%)



## ABERTURA DA RECEITA POR GEOGRAFIA (%)

1T25 LTM

+14.8 p.p.  
vs. 1T19



-16.2 p.p.  
vs. 1T19

+1.5 p.p.  
vs. 1T19

■ Brasil ■ México ■ Outros Países

## EXPANSÃO DIVERSIFICADA

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

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



# 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**



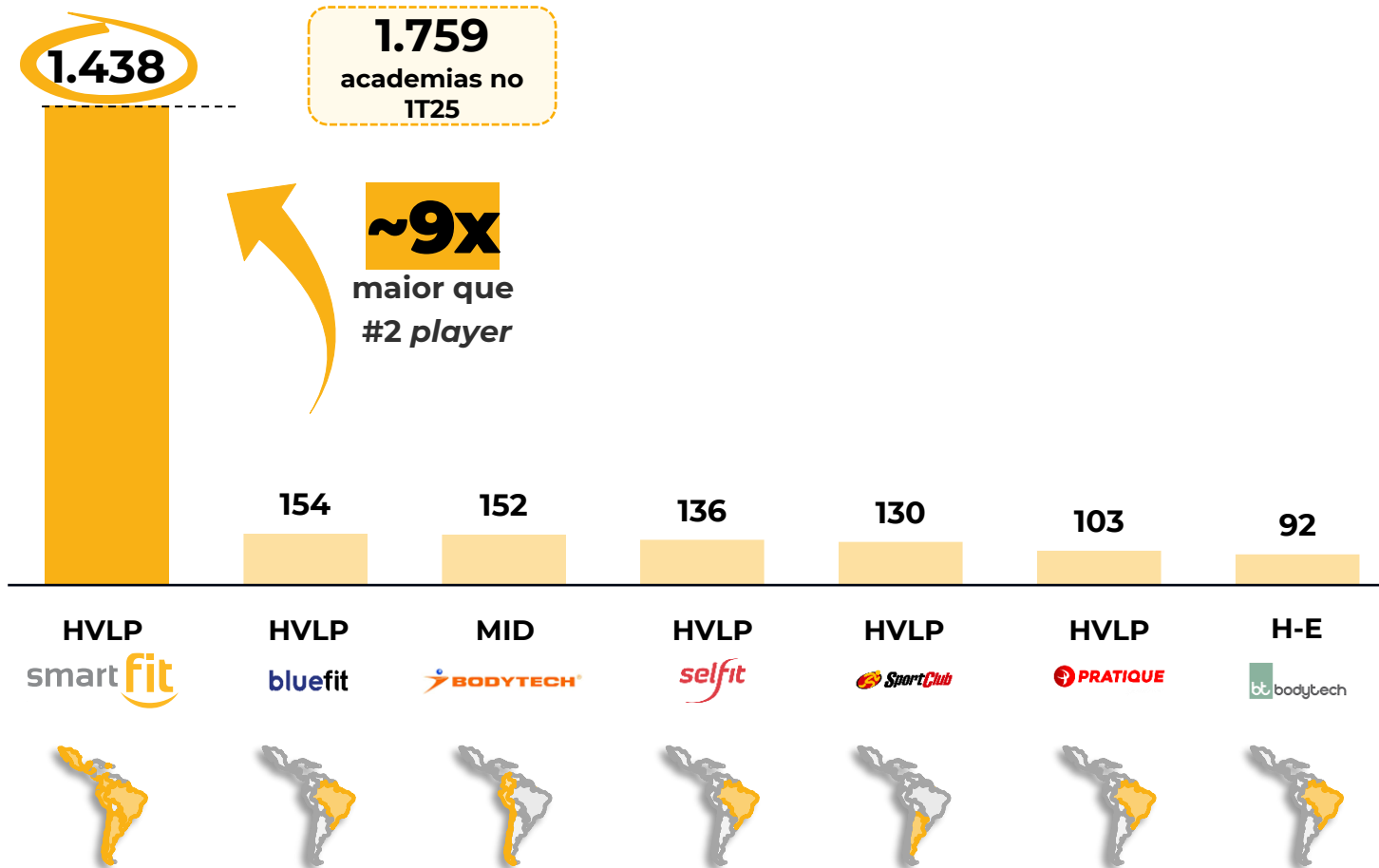


# O VENCEDOR LEVA TUDO

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

## PRINCIPAIS PLAYERS DE ACADEMIA NA AMÉRICA LATINA<sup>(1)</sup>

(número de academias)



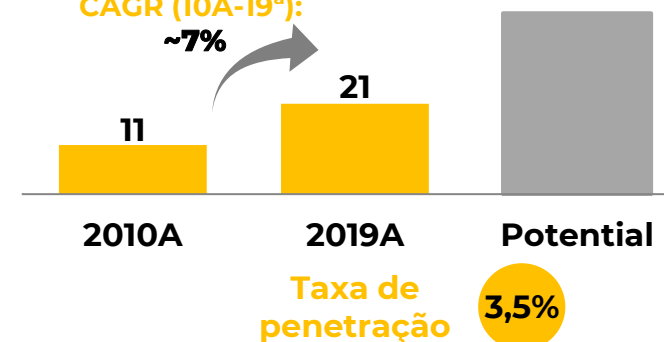
## SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO...

### MERCADO FITNESS NA AMÉRICA LATINA

Número de alunos (M)

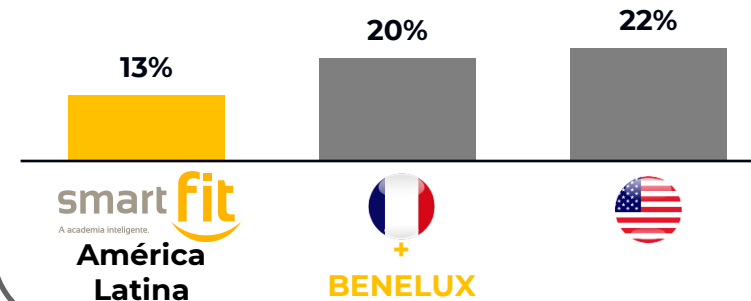
CAGR (10A-19<sup>a</sup>):

~7%



## 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)

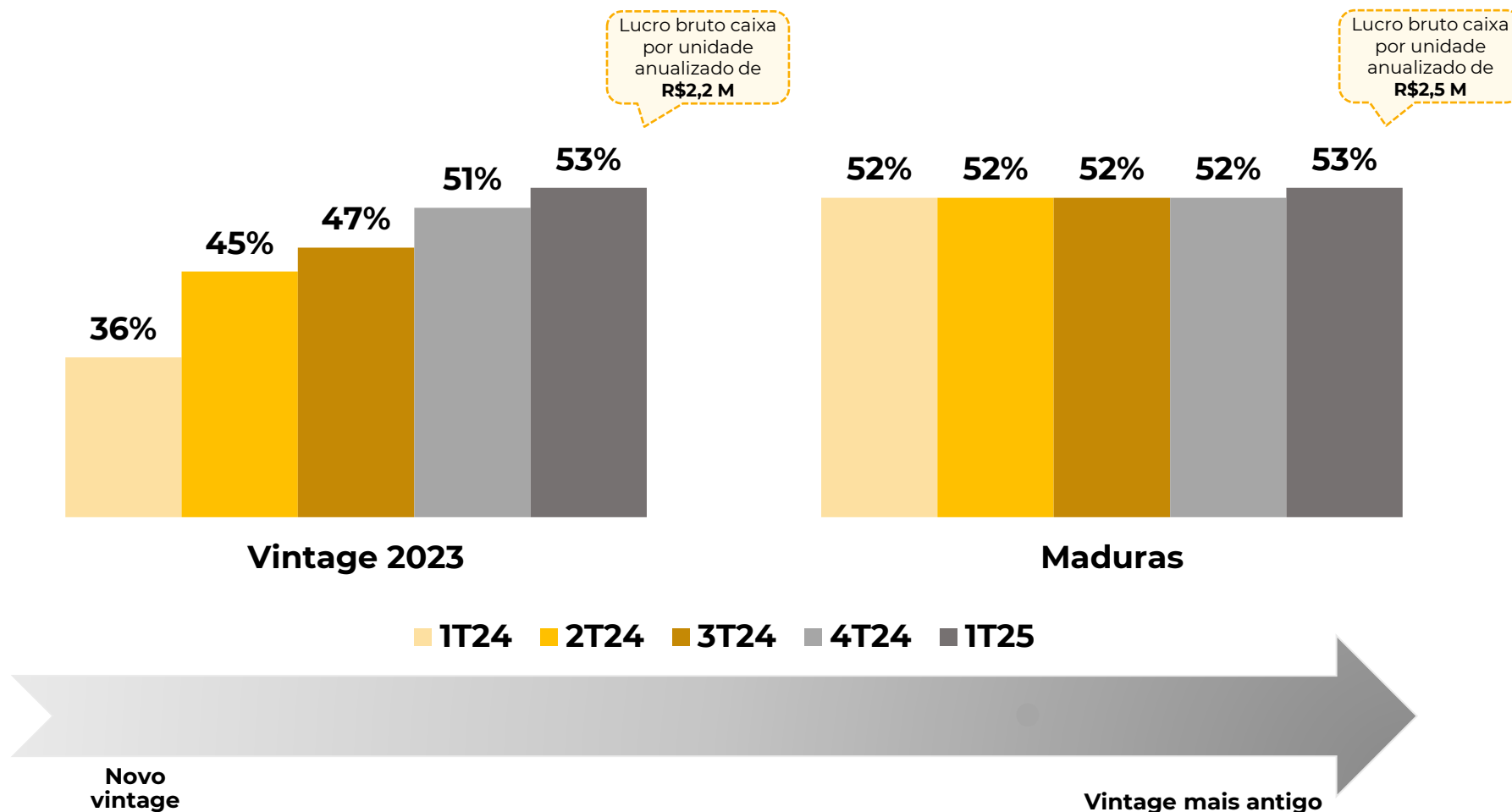
(3) Fonte: IHRSA Global Report 2019



# SÓLIDA MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS

Margem das academias maduras<sup>1</sup> em 53%, acima do patamar de 52% dos 8 trimestres anteriores, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

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



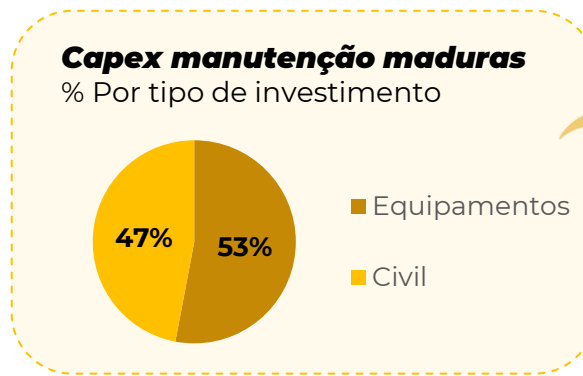
(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit;



# RETORNO SÓLIDO E CONSISTENTE POR ACADEMIA

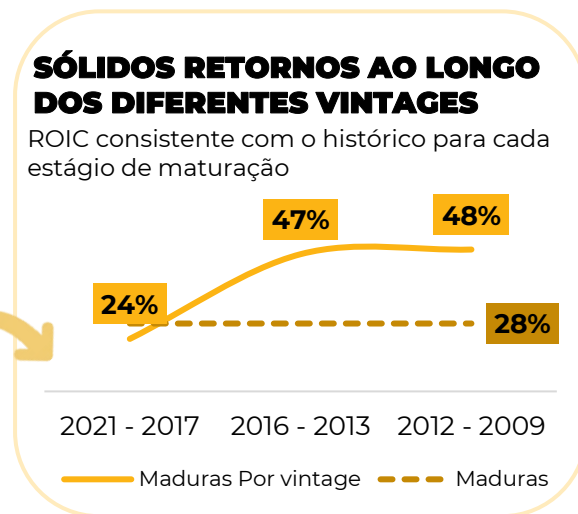
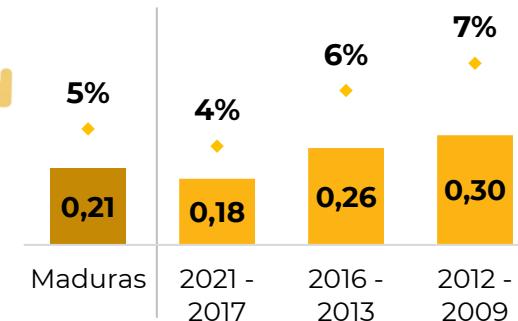
Alta rentabilidade com investimentos em manutenção que garantem a proposta de valor diferenciada ao longo dos anos. Depreciação atingindo 7% da receita líquida após 12 anos de operação

Academia Smart Fit R\$ Milhões em 2024	Maduras <sup>1</sup>	Maduras por vintage		
		2021-2017	2016-2013	2012-2009
<b>Unidades</b>	<b>788</b>	<b>556</b>	<b>178</b>	<b>54</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>4,6</b>	<b>4,7</b>	<b>4,4</b>	<b>4,2</b>
<b>Lucro Bruto Caixa</b>	<b>2,4</b>	<b>2,5</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>
Margem Bruta Caixa	52%	53%	51%	51%
Depreciação	<b>(0,5)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(0,3)</b>
(%) Deprec. / Rec. Líquida	(11%)	(12%)	(8%)	(7%)
<b>NOPAT</b> (SG&A de 18%, IR de 34%) <sup>2,3</sup>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>
<b>Base de ativo fixo<sup>4</sup></b>	<b>2,5</b>	<b>2,9</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>
<b>ROIC (MADURAS 2024)</b>	<b>28%</b>	<b>24%</b>	<b>47%</b>	<b>48%</b>



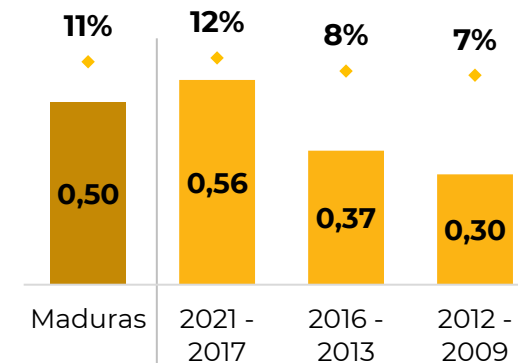
## CAPEX manutenção maduras<sup>1</sup>

R\$ Milhões | Por academia | % da Rec. Líquida



## Depreciação maduras<sup>1</sup>

R\$ Milhões | Por academia | % da Rec. Líquida



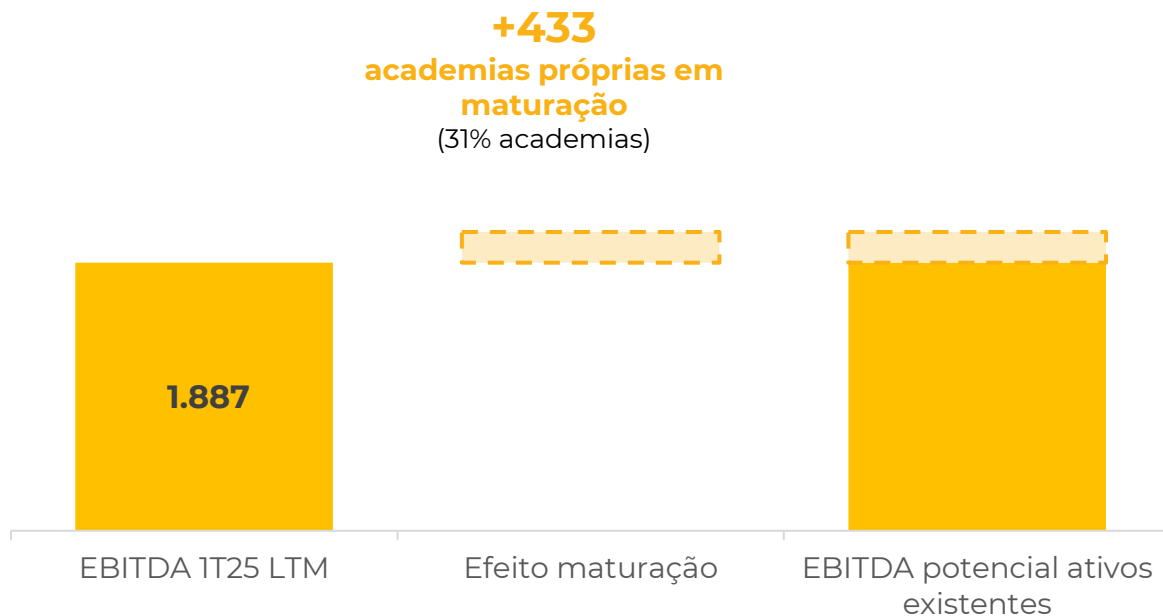
(1) Considera todas as 788 academias Smart Fit próprias maduras ao final do período de 2024; (2) De acordo com o somatório das despesas com vendas (excluindo os gastos pré-operacionais), gerais e administrativas e outras (despesas) receitas como percentual da receita líquida de 17,8% apurado ano de 2024; (3) Alíquota marginal de Imposto de Renda e Contribuição Social do Brasil de 34%; (4) Base de ativo fixo líquida, ao final do período, da depreciação acumulada



# EXPANSÃO PREVISÍVEL DO EBITDA POR MEIO DA MATURAÇÃO DE ACADEMIAS

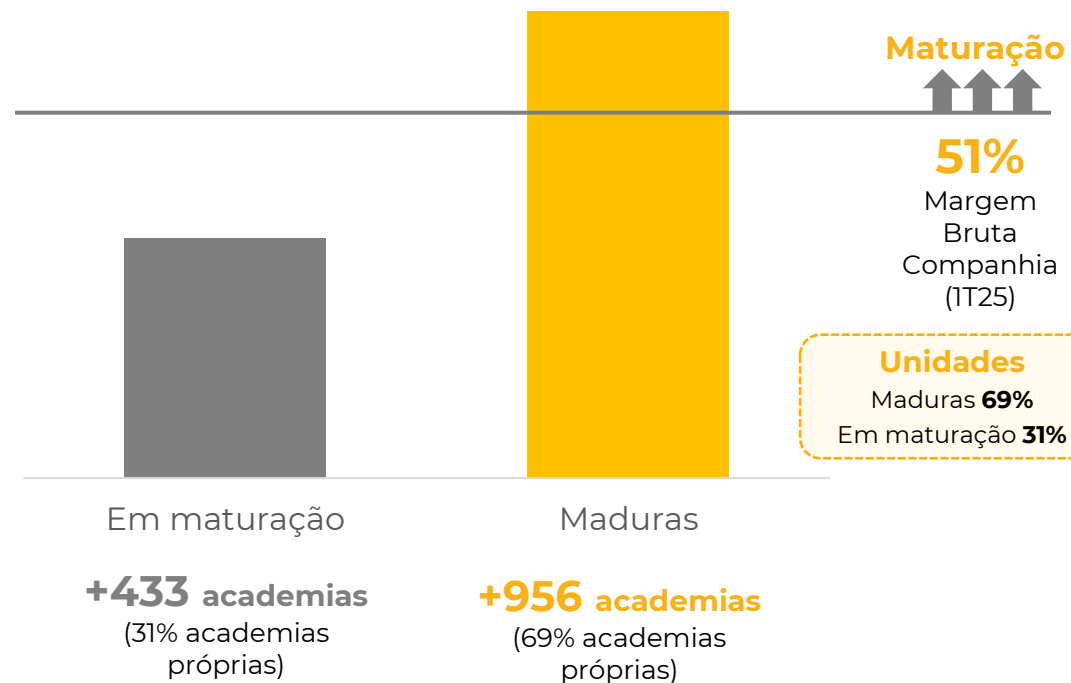
## FORTE POTENCIAL DE CRESCIMENTO PELA MATURAÇÃO<sup>1</sup> DAS ACADEMIAS

R\$ MM, no 1T25  
(Total de 1.726 Smart Fit academias)



## MARGEM BRUTA ESTÁ CONVERGINDO AO NÍVEL DE ACADEMIAS MADURAS<sup>1</sup>

Margem Bruta por vintage de academias Smart Fit próprias (1T25)



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

# EQUIPE DE GESTÃO EXPERIENTE

Equipe multidisciplinar formada por profissionais experientes com vários anos de Companhia

							
	<b>Edgard Corona</b>	<b>Andre Pezeta</b>	<b>Alexandre Gregianin</b>	<b>Diogo Corona</b>	<b>Itamar Hercolano</b>	<b>José Luís Rizzardo</b>	<b>Juana Pimentel</b>
	CEO	CFO	CTO	COO	Expansão	DRI, M&A e Tesouraria	Jurídico, Compliance e ESG
<b>Anos de experiência</b>	<b>30+</b>	<b>20</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>23</b>	<b>12</b>	<b>26</b>
<b>Anos na Smart Fit</b>	<b>27</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
<b>Experiências Prévias</b>	 	 				 	 



## Conselho de Administração

**Daniel Sorrentino**

Presidente do Conselho de Administração

### Diretoria Estatutária



**Edgard Corona**  
CEO



**Diogo Corona**  
COO



**Felipe Affonso**  
Membro



**Luis Cruz**  
Membro



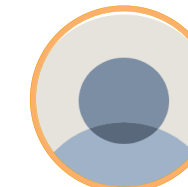
**Thiago Borges**  
Membro



**Claudia Elisa**  
Membro independente



**Ricardo Castro**  
Membro independente

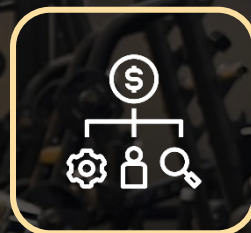


**Wolfgang Schwerdtle**  
Membro independente

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

# PRINCIPAIS PILARES ESTRATÉGICOS DE 2025

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

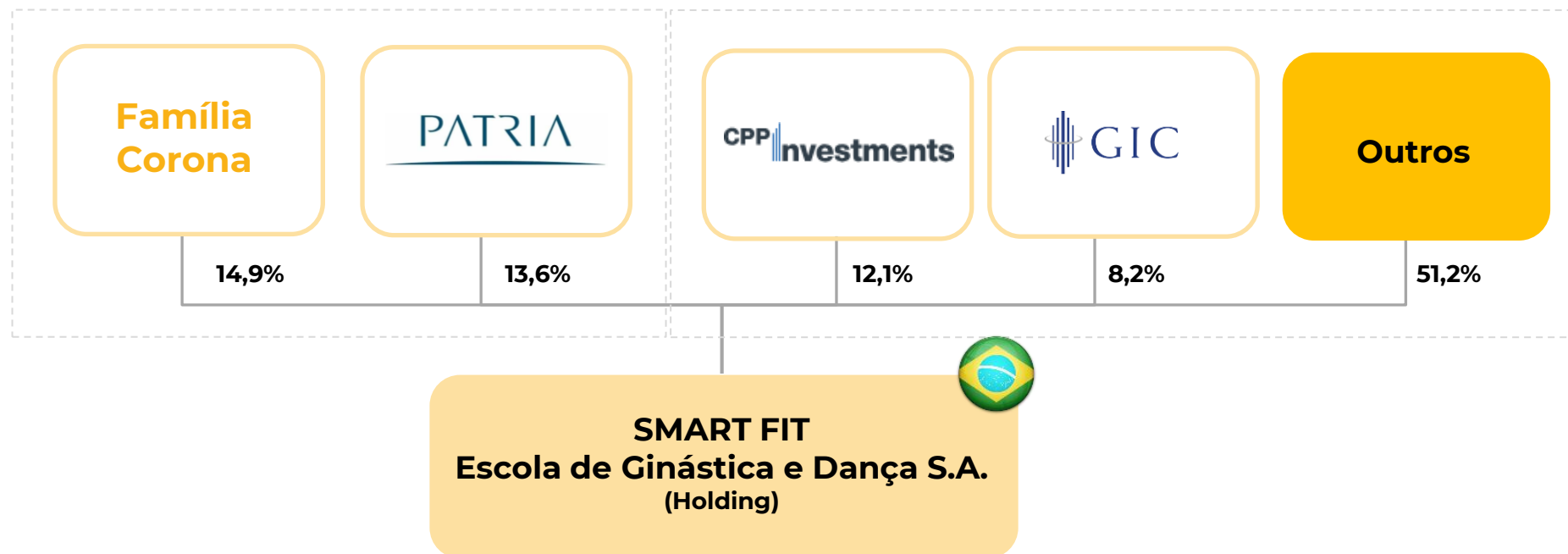


MANUTENÇÃO DO ROBUSTO PERFIL DE LIQUIDEZ

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

**Acionistas Controladores**  
**28,5%**

**Free Float**  
**71,5%**



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	<b>smart fit</b> A academia inteligente.		1.438
#2	<b>bluefit</b>		154
#3	<b>BODYTECH</b>		152
#4	<b>selfit</b>		136
#5	<b>SportClub</b>		130
#6	<b>PRATIQUE</b>		103
#7	<b>bt bodytech</b>		92
#8	<b>ANYTIME FITNESS</b>		85
#9	<b>Planet Fitness</b>		74
#10	<b>STATION.</b>		55



## RANKING – GLOBAL

('000 academias próprias, 2023)

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

# #1 na América Latina

um mercado de **US\$6Bi<sup>(1)</sup>**

**9x maior** que o 2º competidor

De #18 para **#3 no mundo** em 6 anos<sup>(1)</sup>










# LÍDERANÇA ABSOLUTA COM MODELO ALTAMENTE ESCALÁVEL

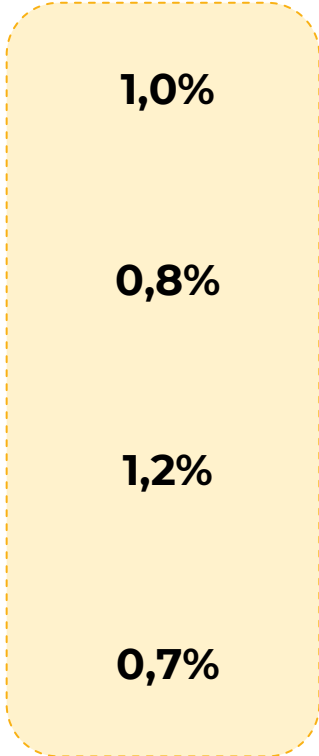


Modelo altamente escalável, permitindo forte crescimento e rentabilidade em toda a América Latina

## Presença Geográfica



País	Inauguração Smart Fit	# Academias <sup>1</sup>	% Membros / população
 Brasil	2009	831	1,0%
 México	2011	395	0,8%
 Colômbia	2016	198	1,2%
 Peru	2016	90	0,7%
 Outros Países	-	245	-



(1) Em 31 de Março 2025;



# UM SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO E INEXPLORADO

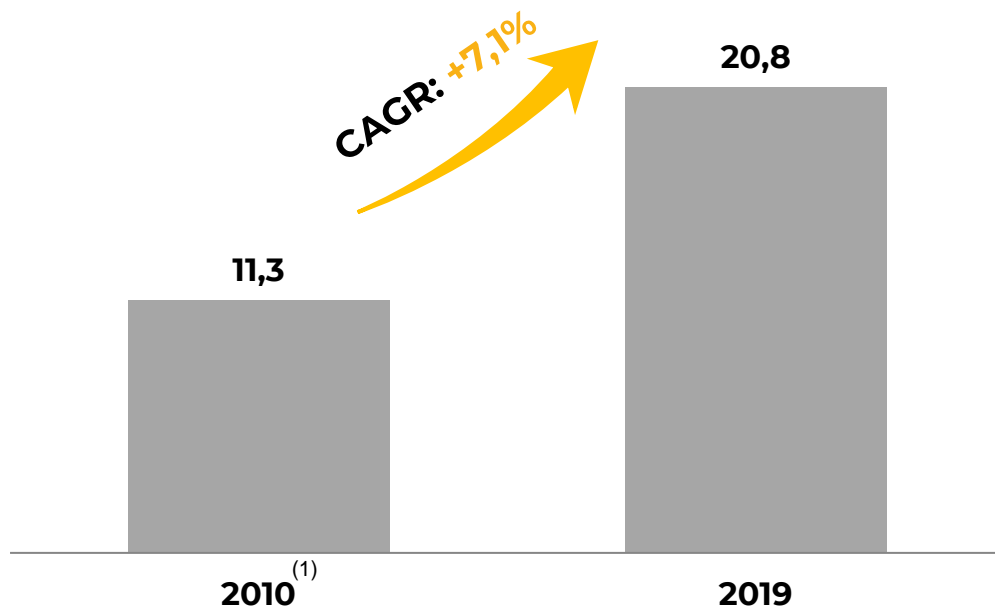


O setor fitness da América Latina cresceu 7% CAGR<sup>10-19</sup>, mas ainda permanece bastante inexplorado. Smart Fit ajudou a impulsionar esse crescimento trazendo uma oferta única aos consumidores

## OPERANDO EM UM SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO...

### MERCADO FITNESS NA AMÉRICA LATINA

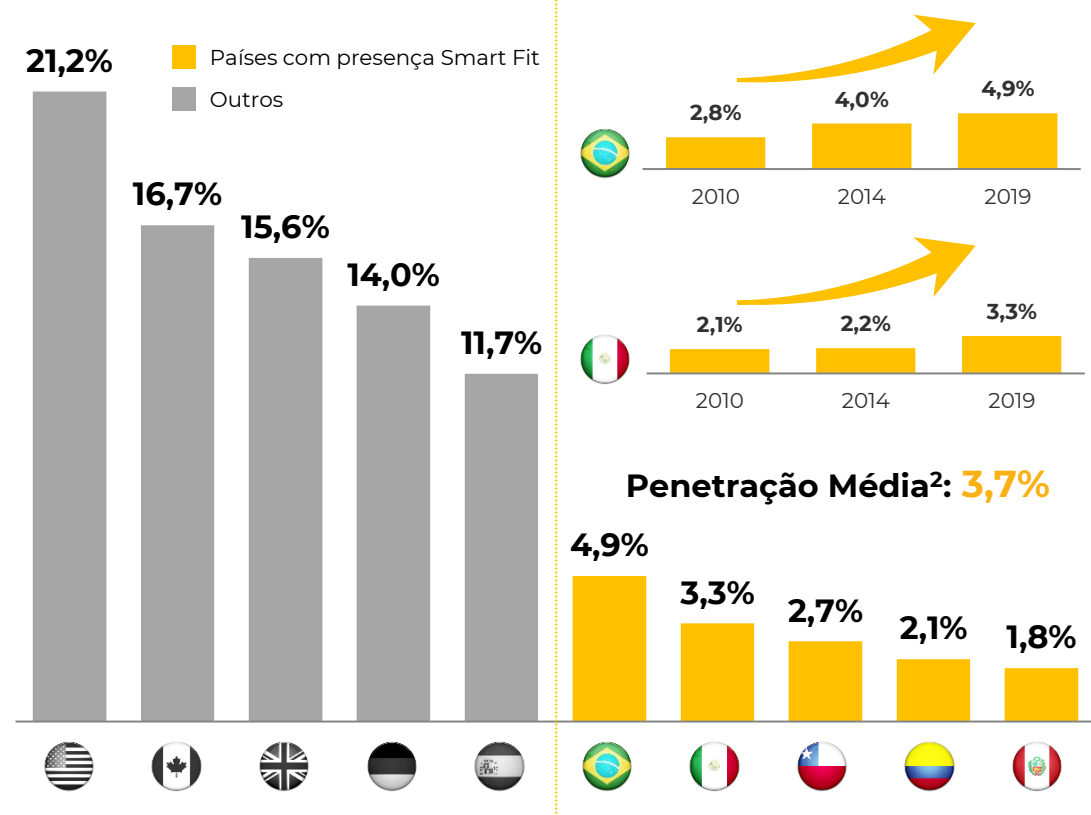
Número de clientes (MM)



## ...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 Nicaragu / (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)



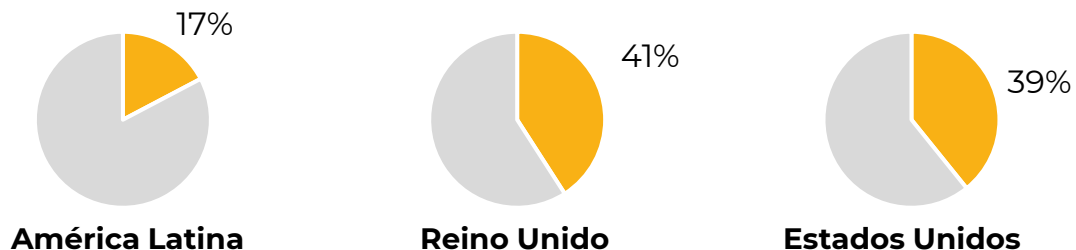
# BENEFICIANDO-SE DE UM MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO

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

## UM MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO...

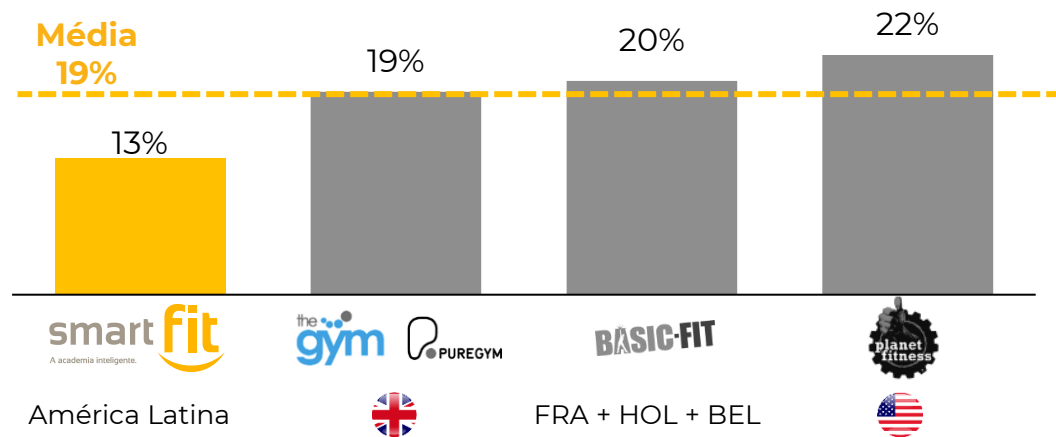
### PARTICIPAÇÃO DAS TOP 5 ACADEMIAS

em # de membros – 2019 (%)



### PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PLAYERS

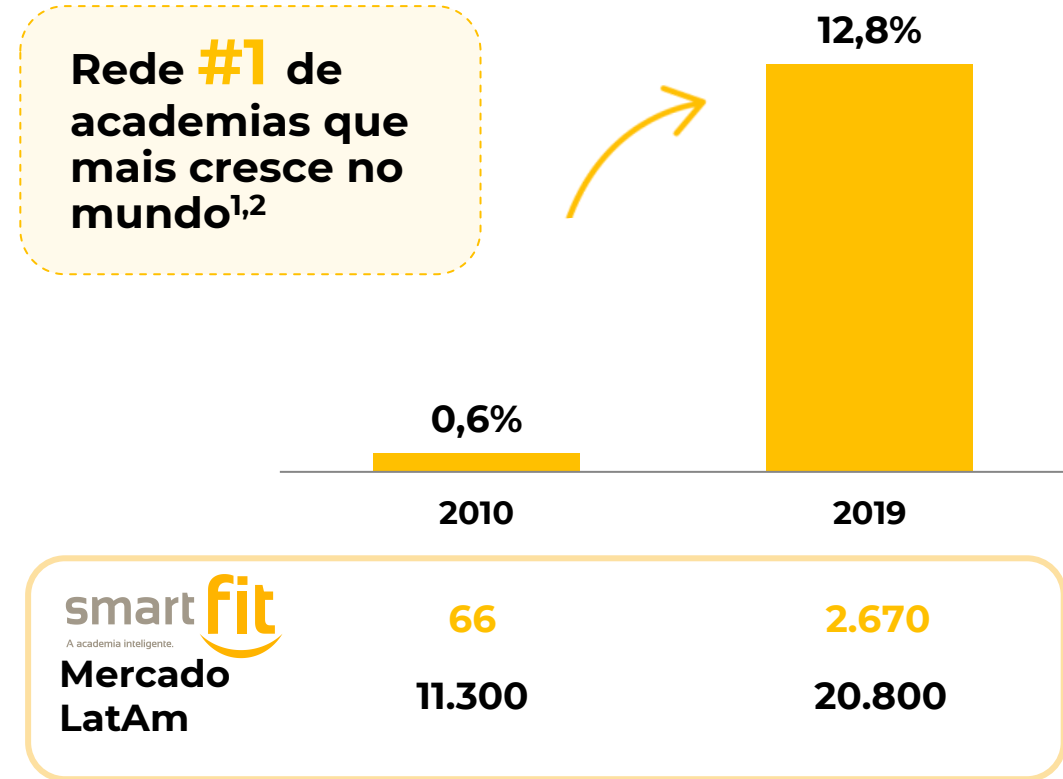
em # de membros – 2019 (%)



## ... PARA CONSOLIDAR NOSSA POSIÇÃO DE LIDERANÇA

### MARKET SHARE DE MEMBROS EM ACADEMIAS NA AMÉRICA LATINA

# membros ('000)



	2010	2019
smart fit A academia inteligente.	66	2.670
Mercado LatAm	11.300	20.800

Fonte: IHRSA Global Report 2020  
 (1) Academias próprias  
 (2) Considera os dados de 2014-19 e entre as 25 maiores globais



# DOMINANDO O MODELO DE ALTO VALOR E BAIXO PREÇO



Apelo de Massa

Mensalidade

Performance

Baixo Preço

Crescendo Rápido

Alto Valor/ Baixo Preço ("HVLP")



UM SEGMENTO DE ALTO CRESCIMENTO

Participação de Mercado de Academias de Baixo Preço <sup>(1,2)</sup> (%)

Média de Mercado

US\$30 - US\$70

Perdendo Mercado



37,9%

24,8%



Premium

US\$70+

Lucratividade Saudável com Potencial Limitado

BIORITMO

Boutique



Alto crescimento, porém mercado nichado e pequeno

4,0%

4,7%

2011

2018

2010

2019

Nicho

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

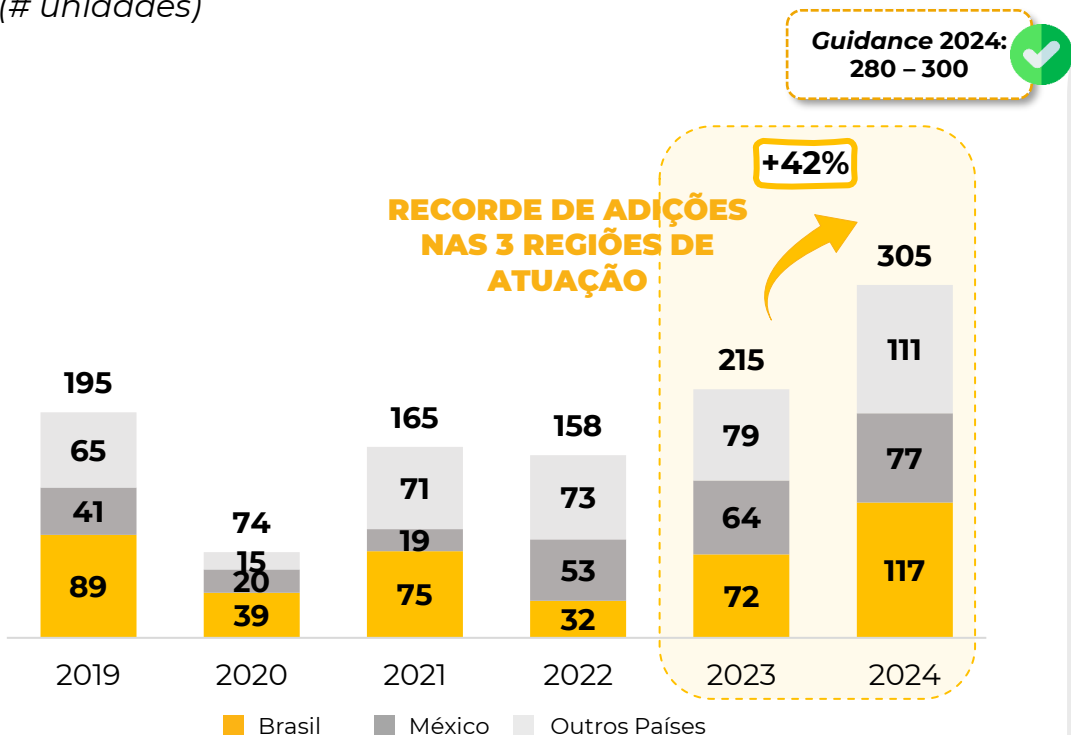


# EXPANSÃO EM RITMO ACELERADO, COM RECORDE EM 2024 smart fit

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

## NÚMERO DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DE ACADEMIAS

(# unidades)



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



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

## MODELO DE NEGÓCIO RENTÁVEL E ESCALÁVEL

*Unit Economics* atrativo e sustentável



### LOCALIZAÇÃO ÚNICA

Imóveis únicos e parceria de longa data



### TOP OF MIND

Marca forte, sinônimo de categoria



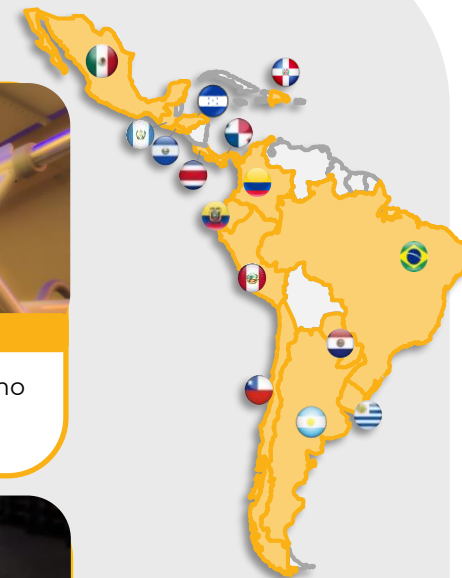
### SÓLIDA EXECUÇÃO

Time com extensa expertise na expansão e operação



### EFEITO REDE

Capilaridade única oferecendo conveniência com escala



**PROPOSTA DE VALOR ÚNICA: EXPERIÊNCIA PREMIUM COM PREÇO ACESSÍVEIS**

**SMART FIT: LIDERANÇA ABSOLUTA NA AMÉRICA LATINA**



# GUIDANCE 2025: MAIS UM ANO DE FORTE EXPANSÃO



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

## RACIONAL GUIDANCE 2025

POTENCIAL PARA NOVO RECORDE DE ABERTURAS

**340 – 360**

Academias

vs. 305 em 2024, ou +15%<sup>1</sup>

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

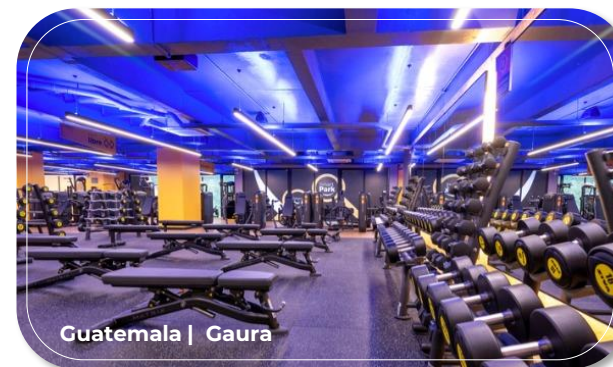
## PRESENÇA ÚNICA NA AMÉRICA LATINA



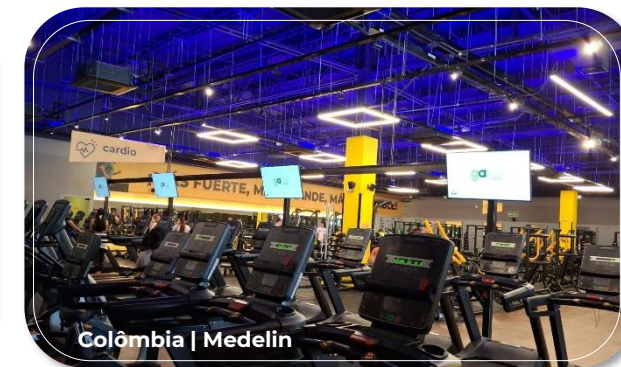
Brasil | Palmas - TO



Rep. Dominicana | San Cristóbal



Guatemala | Gaura



Colômbia | Medellin

**PIPELINE DE OPORTUNIDADES IMOBILIÁRIAS DE ALTA QUALIDADE**



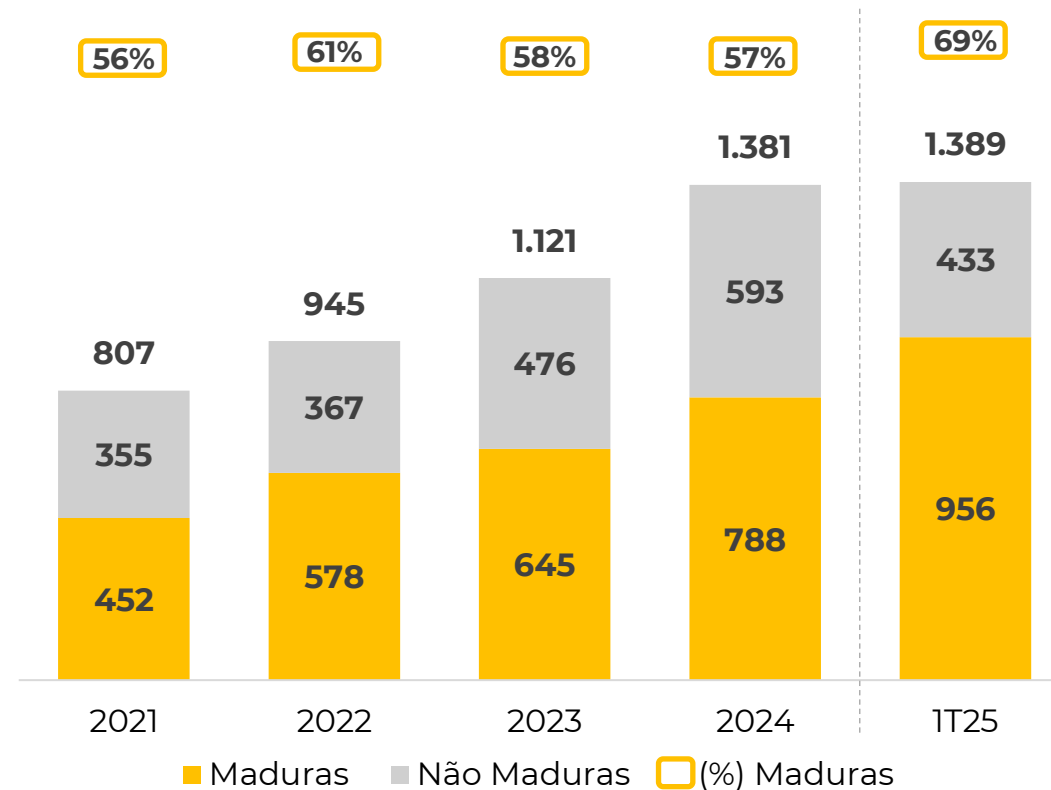
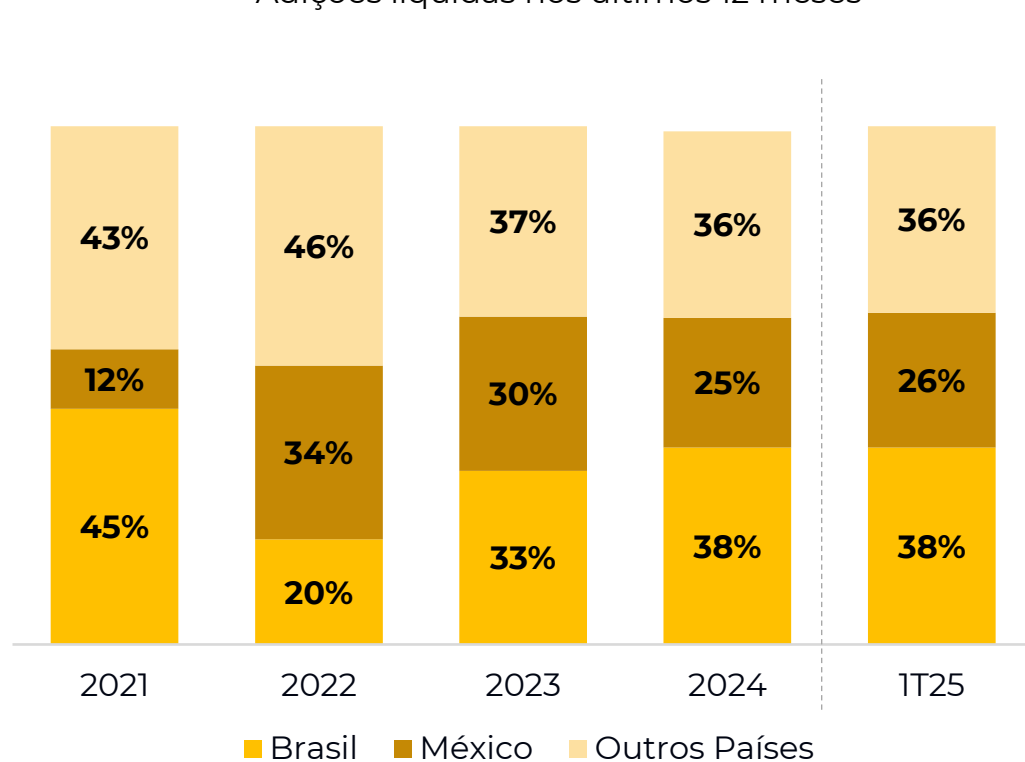
# ATUALIZAÇÃO DO PLANO DE EXPANSÃO



## DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA (% de academias)

## COMPOSIÇÃO SMART FIT PRÓPRIAS POR AGING

Adições líquidas nos últimos 12 meses



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

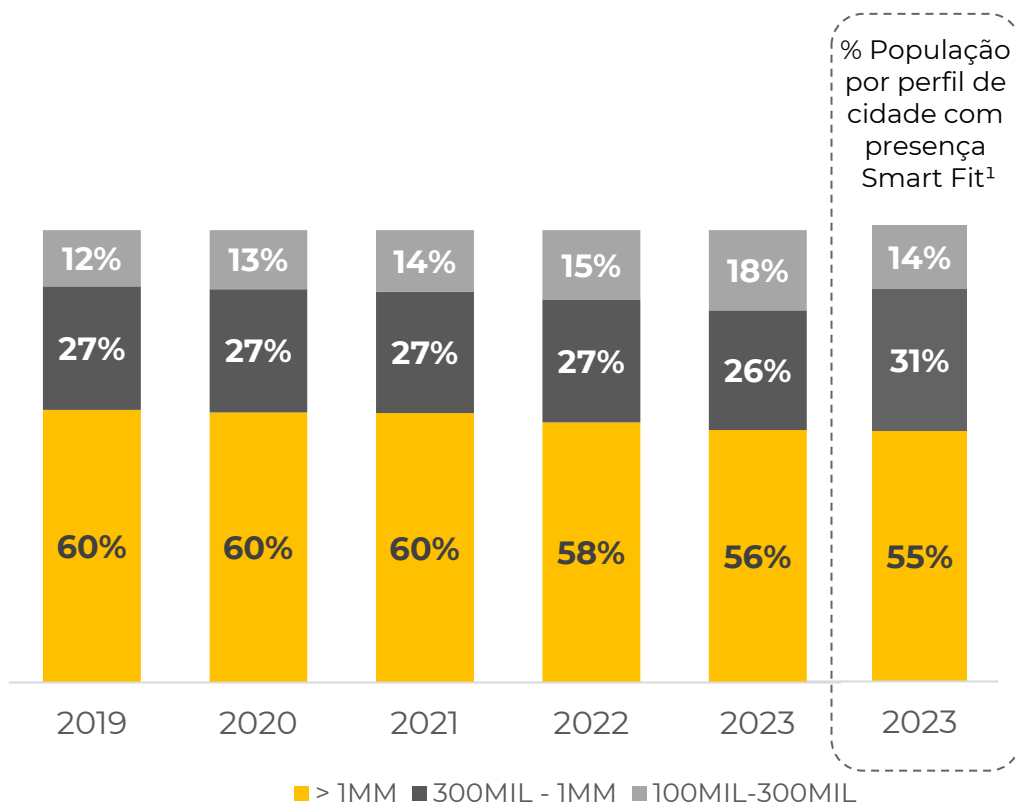


# REDE CAPILARIZADA COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO

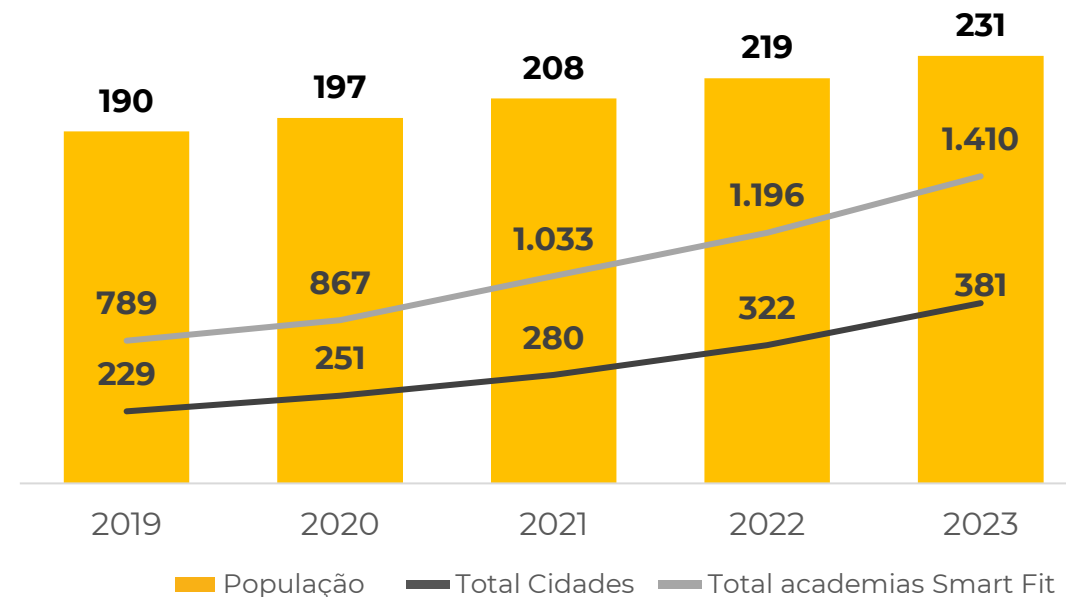


Captura de oportunidades de crescimento em diferentes perfis de cidade

### 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**

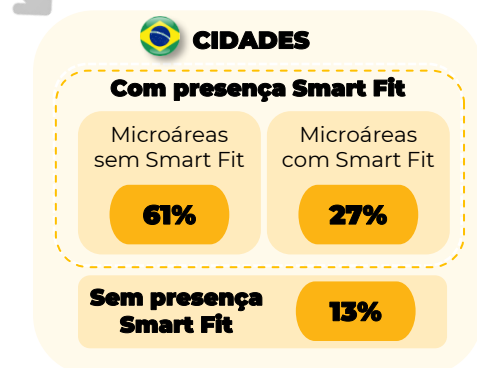
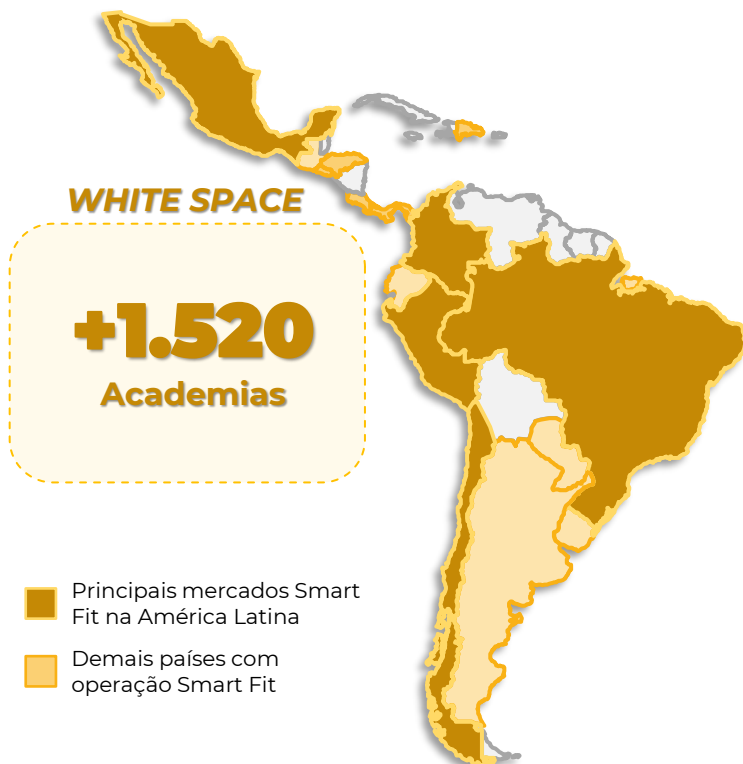
Fonte: Institutos de produção e análise de informações geográficas relacionados aos países com presença Smart Fit, consolidados nas três principais fontes: (i) Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); (ii) City Population; e (iii) World Population Review  
(1) Considera o número de habitantes por perfil de cidades onde a Smart Fit está presente.



# AMPLO ESPAÇO DE CRESCIMENTO

Atualização de estudo externo reforça a oportunidade de crescimento na América Latina

## ESTUDO DE CASO WHITE SPACE



### CONTEXTO/OBJETIVO

Atualização de estudo com consultoria externa para estimar o white space Brasil e América Latina

### METODOLOGIA

Modelo preditivo com Inteligência Artificial (IA), baseado em dados internos, ambiente competitivo e variáveis de mercado por microárea



# SÓLIDAS TENDÊNCIAS SECULARES NA AMÉRICA LATINA

Alta demanda e potencial de crescimento para os serviços fitness

## PRINCIPAIS DESTAQUES DA “2024 LATAM FITNESS CONSUMER SURVEY” DA HFA

**78%**

dos entrevistados se exercitam múltiplas vezes/mês, sendo que **61%** se exercita várias vezes/semana

**53%**

dos **não membros**<sup>1</sup> pretendem se matricular em uma academia **nos próximos 12 meses**



### PILARES DA ROTINA SEMANAL DAS PESSOAS

- ✓ **TREINO DE FORÇA/MUSCULAÇÃO**
- ✓ HÁBITOS DE SONO SAUDÁVEIS
- ✓ NUTRIÇÃO

### PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DE UMA VIDA MAIS ATIVA

- ✓ Bem estar físico
- ✓ Redução de estresse
- ✓ Prevenção de doenças
- ✓ Aumento da disposição
- ✓ Envelhecimento saudável

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

*Mensalidade<sup>4</sup>*

### PLANO BLACK: OFERTA ÚNICA COM ATRIBUTOS DIFERENCIADOS



~50% da base<sup>3</sup> em 2023 (vs. 38% em 2019) utilizou o benefício *Multi-Club* em um intervalo de 1 mês



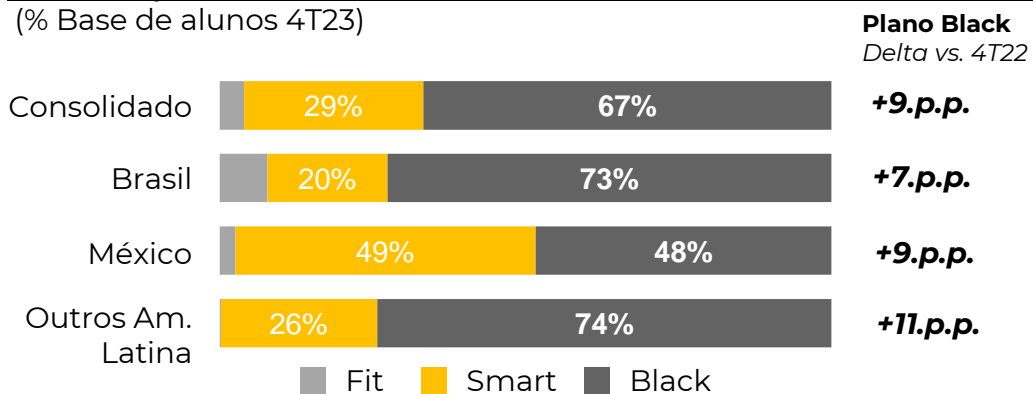
Efeito rede como diferencial competitivo, potencializando a proposta de valor do Plano Black



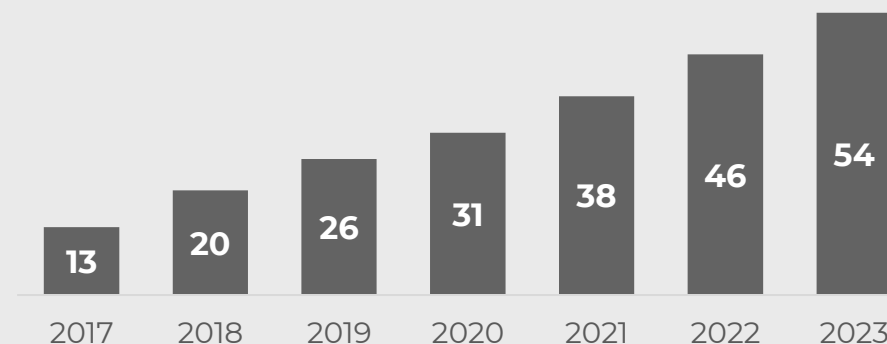
54 cidades da América Latina tem 5 ou mais academias Smart Fit

### Penetração dos planos por regiões<sup>2</sup>

(% 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



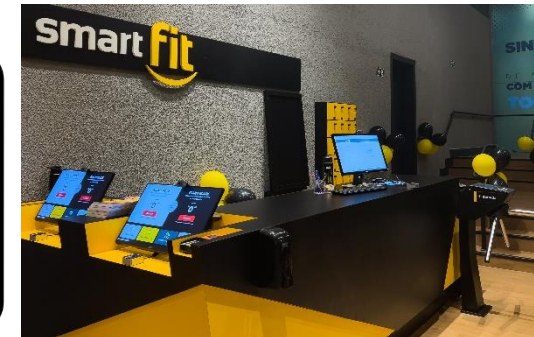
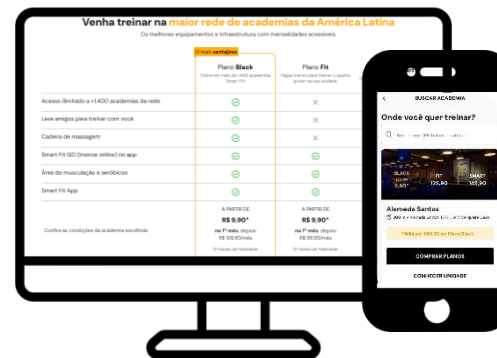
## INTELIGÊNCIA DE PRICING

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: **1.759 academias** em 15 países<sup>1</sup>
- 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

(1) Em 31 de março de 2025

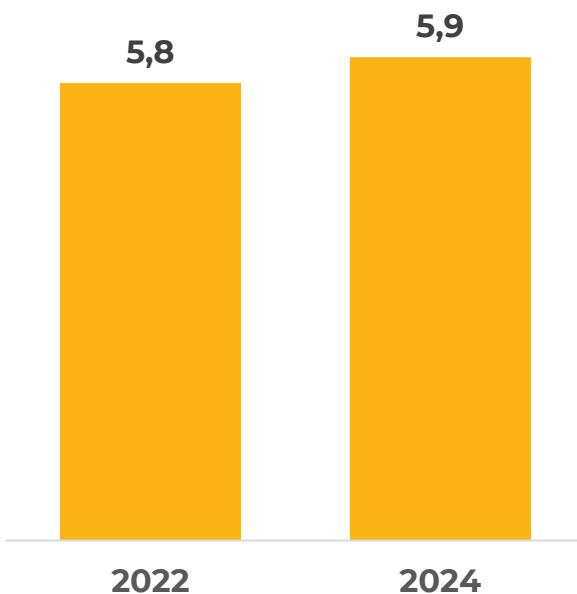


# EFICIÊNCIA COMO PILAR PARA EXPANSÃO

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

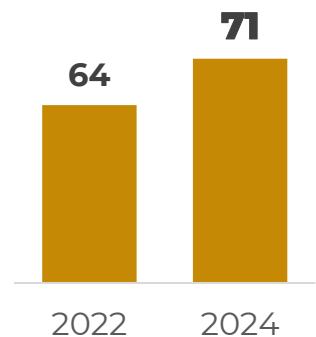
## Eficiência no Capex, preservando experiência diferenciada

### 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



### Layout eficiente e funcional

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



CARDIO



MUSCULAÇÃO



### 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

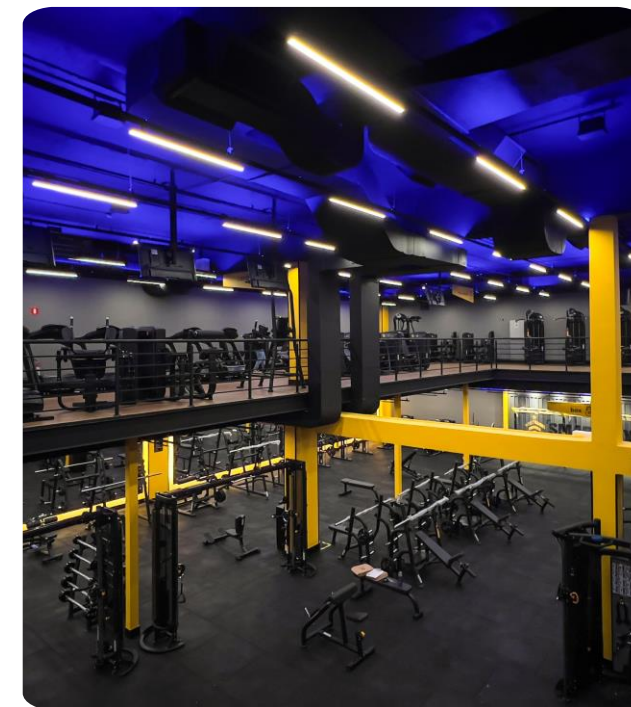
Estudos científicos comprovam a eficácia da musculação para emagrecimento e longevidade

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 +1.759 unidades<sup>1</sup>



Equipe multidisciplinar de +80 pessoas em todos países



Reputação forte, trazendo os melhores leads



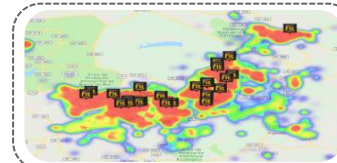
Fluxo consistente de leads imobiliários suportado por forte relacionamento com proprietários

## Ferramentas

### Geofusion



### Mapa de Calor da Base de Membros



## Relacionamento de longa data com marcas traz localizações melhores e únicas



ALLOS



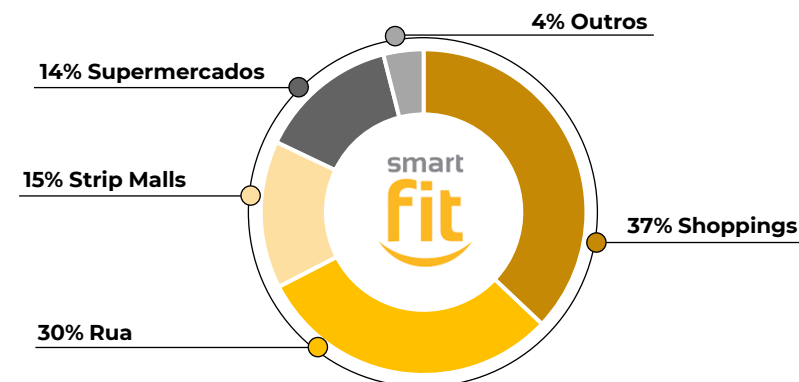
plazavea

Walmart



Multiplan

## Breakdown de academias por tipo de imóvel<sup>2</sup> (Unidades Smart Fit)



(1) Considera todas as academias da Companhia (não considera Studios); (2) Em 31 de Dezembro de 2024;

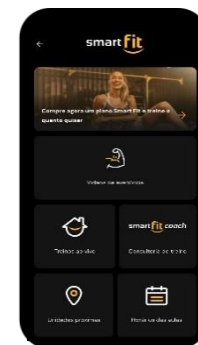


# JORNADA DO CONSUMIDOR SUPERIOR E EFICIENTE



Quiosque

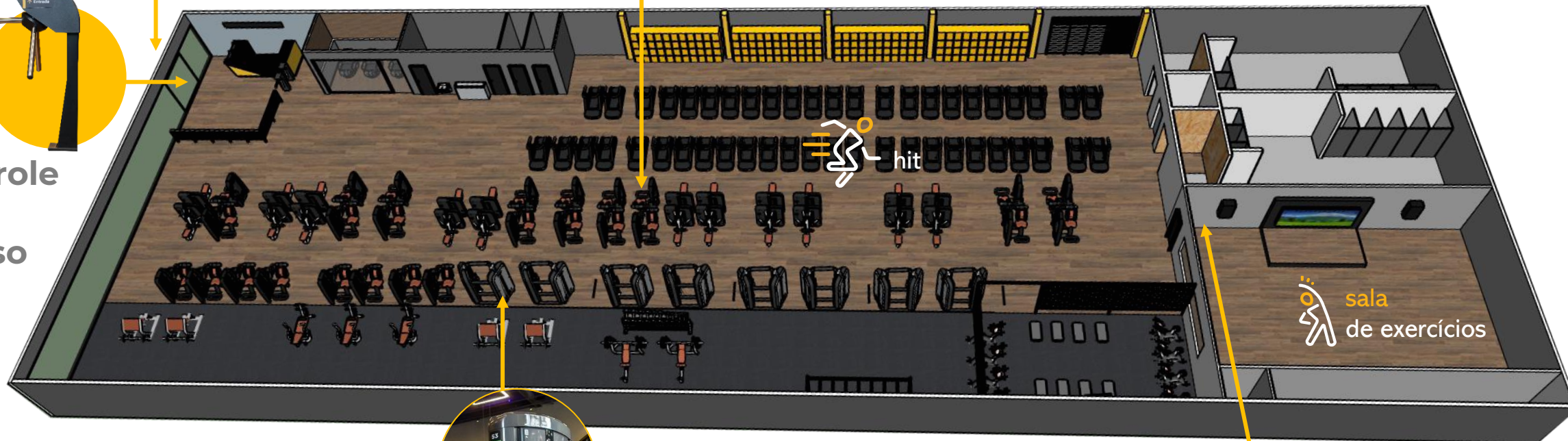
Botão



Aplicativo



Controle de acesso



sala de exercícios

Identificação de equipamentos



Contagem automática de pessoas



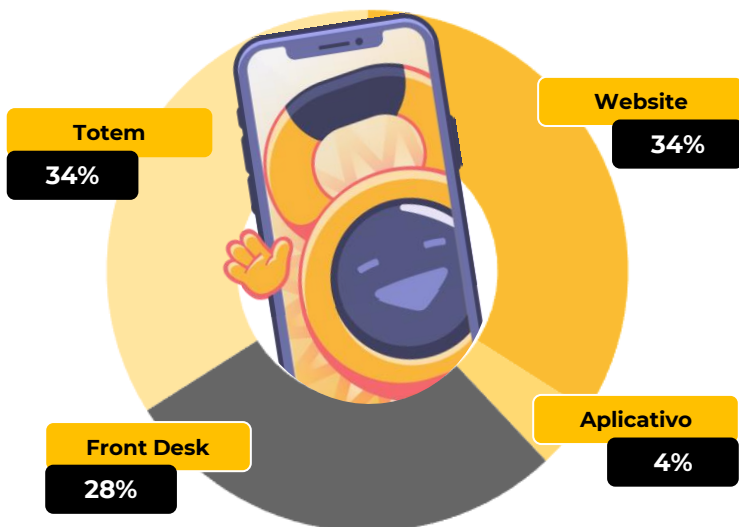


# 72% DAS VENDAS ATRAVÉS DE CANAIS DIGITAIS

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

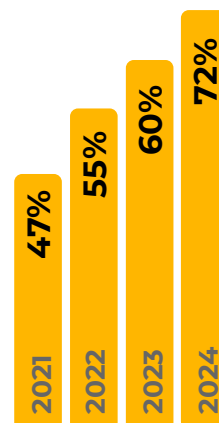
## Mix de canais

% de vendas por canal em Dez/2024



## Penetração dos canais digitais nas vendas

% canais digitais no total de vendas

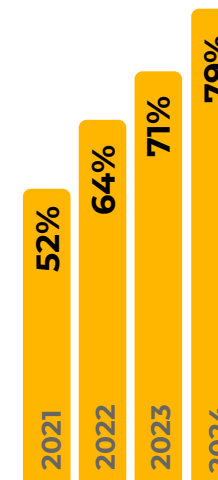


### Aplicativo

Vendas via aplicativo já estão disponíveis para todos os países

## Transações digitais

% das operações financeiras e operacionais feitas via canais digitais



**+22,0M**

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

### Maior eficiência operacional

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

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

### Maior produtividade CAC

Alavanca de eficiência nos investimentos para aquisição de clientes

## Entregas



### Personal Trainer Marketplace

Disponibilizamos um marketplace de pessoais no aplicativo

## Por vir em 2025



### Social Perfil do Aluno e Amigos

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



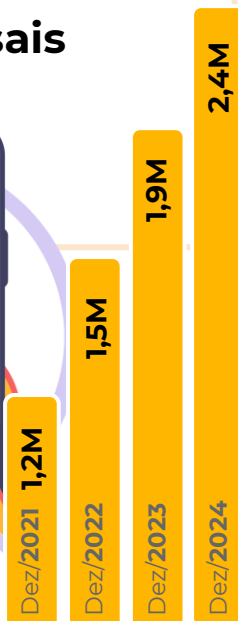
# 2,4 MILHÕES DE USUÁRIOS DIGITAIS ATIVOS MENSAIS

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

## Usuários Ativos Mensais

(Aplicativo Smart Fit)

# 2,4M

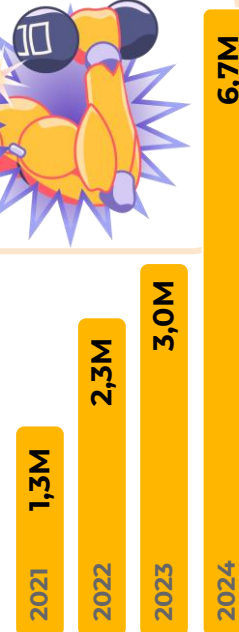


## Treinos Prescritos Automaticamente (2024)

# 6,7M



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



## Retrospectiva Fitness Anual

# 107 mil

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



# 1,5 M retrospectivas

visualizadas pelos alunos (+176% a/a)

## Entregas



### Área Gratuita App

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



### Destaque



### Convidado Black & Acesso TotalPass

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

## 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

ReclameAQUI

veja São Paulo

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 DIÁRIA  
(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 PRÊMIOS 2022





# MODELO DE ASSINATURA DIGITAL

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



Smart Fit Nutri  
Saúde e Dieta

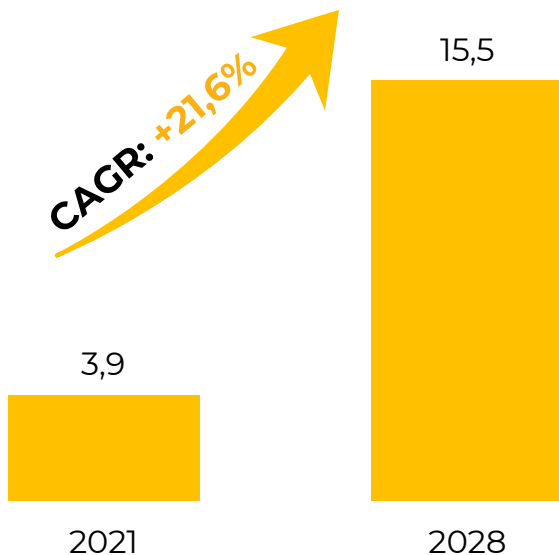


★★★★★ 14 mil <sup>(1)</sup>

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

### MERCADO GLOBAL DE APLICATIVOS DE SAÚDE E FITNESS

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



## CRESCIMENTO

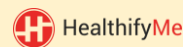


Conselhos e planos de refeição **personalizados** no aplicativo

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

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

### PLAYERS INTERNACIONAIS SIMILARES



## smart fit coach

Programas de treinamento personalizados



## OUTRAS OPORTUNIDADES EM GRANDES MERCADOS



Saúde



Fitness



Bem estar



# UPDATE SMART FIT NUTRI E SMART FIT COACH

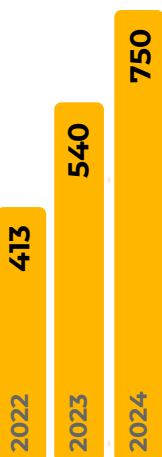
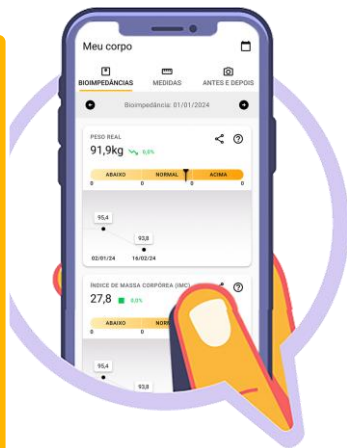
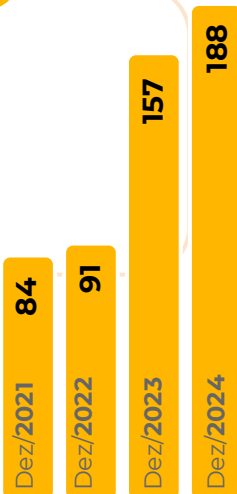
## 188 mil assinantes de Smart Fit Nutri em Dez/24

### Smart Fit Nutri

#### Usuários

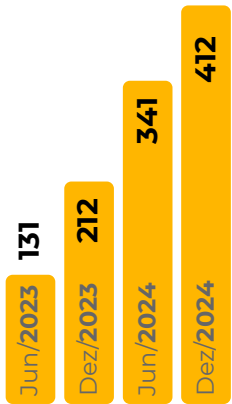
Brasil ('000)

# 188 mil



# 750 mil

Exames de Bioimpedâncias realizados em 2024



**412**  
Totens de bioimpedância

**COBERTURA DEZ/24**  
**48%**

### Smart Fit Coach

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

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



# +3x

de crescimento de usuários em 2024 YoY



Operação em **10 países**

Brasil, Chile, México, Colômbia, Peru



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

### Por vir em 2025

#### Expansão Coach

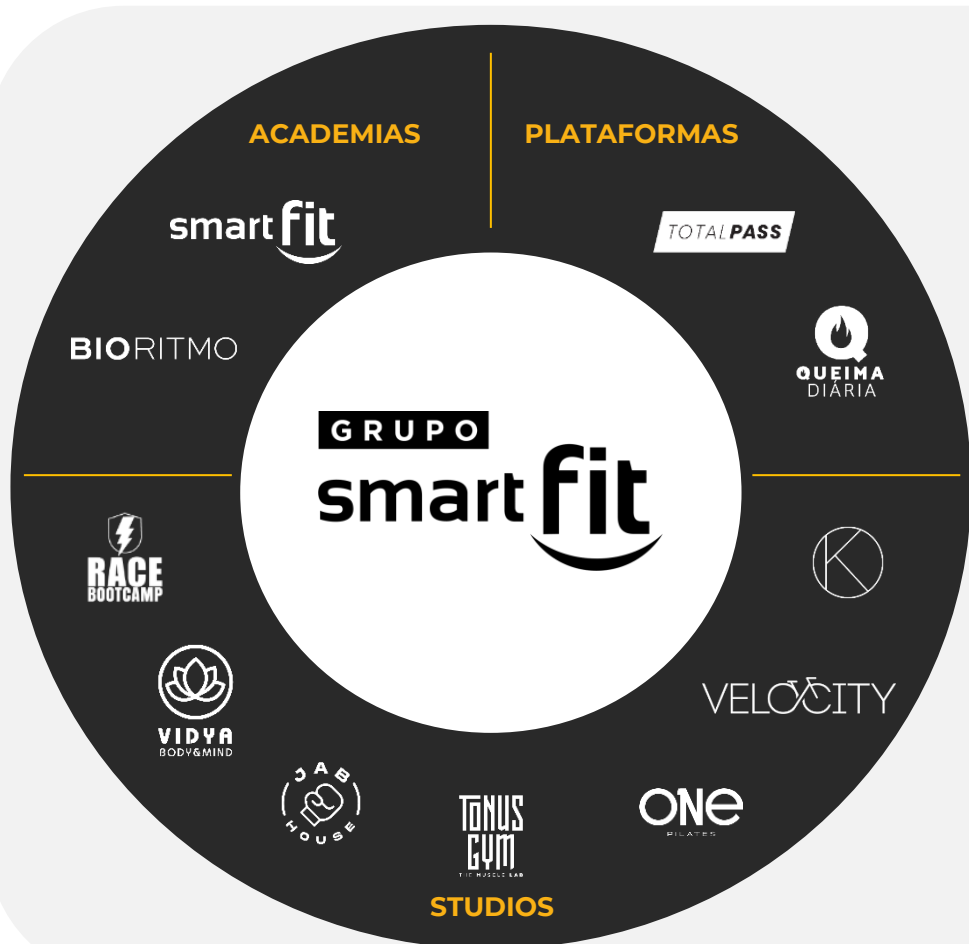
Cobertura de 100% dos países Latam com Smart Fit



Planos anuais de **R\$ 39,90/mês**



# NOSSAS CAPACIDADES CRIAM DIFERENCIAIS COMPETITIVOS SIGNIFICATIVOS



	<b>Vantagem de First Mover</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Líder</b> e criador de tendências</li> </ul>
	<b>Marca</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marca <b>top of mind</b></li> </ul>
	<b>Escala</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>9x maior</b> do que o 2º <i>player</i> na América Latina</li> <li>• <b>Forte engajamento</b> nas redes sociais</li> </ul>
	<b>Efeito de Rede</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Efeito de rede</b> como diferencial competitivo, difícil de replicar, potencializando a proposta de valor do Plano Black</li> </ul>
	<b>Real Estate</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parceiro de escolha para os principais <b>players do setor imobiliário</b></li> </ul>
	<b>Digital</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Uma das maiores plataformas</b> em conteúdo digital de <i>fitness</i></li> </ul>
	<b>Novas assinaturas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Serviços adicionais</b> que são relevantes para o cliente principal</li> </ul>
	<b>Cultura</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Todos os funcionários são treinados para oferecer o <b>melhor CX e inovação</b>, resultando em uma cultura focada em <b>NPS</b> em patamares de excelência</li> </ul>

**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



**20% de CAGR de receita líquida**<sup>2019-1T25 LTM</sup>

Receita líquida em patamar recorde de R\$6,0 bilhões LTM



**53% de margem Bruta das academias maduras**

Acima do sólido patamar de 52% apresentado em 8 trimestres consecutivos



**31% da base de academias ainda em maturação**

Maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico



**31,5% de margem EBITDA 1T25 LTM**

EBITDA dos últimos 12 meses recorde de R\$1,9 bilhão



**95% de conversão EBITDA em caixa operacional**

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

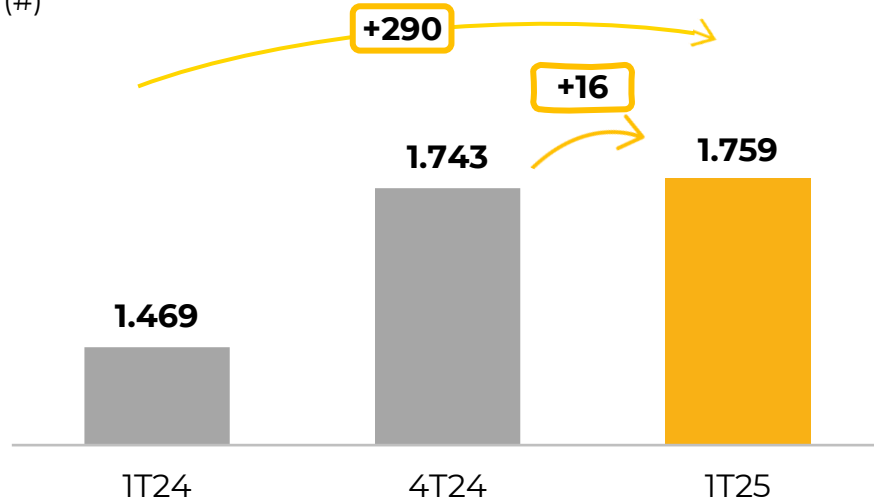




# ESTAMOS EM FORMA PARA CONTINUAR TREINANDO

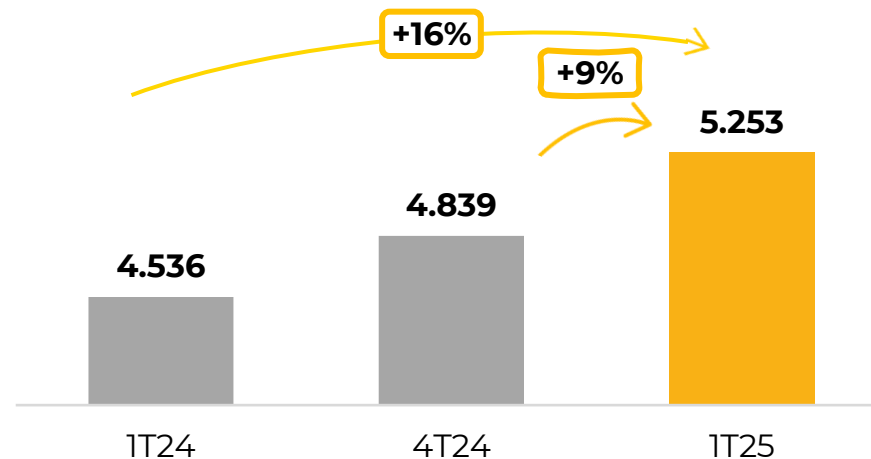
## ACADEMIAS

(#)



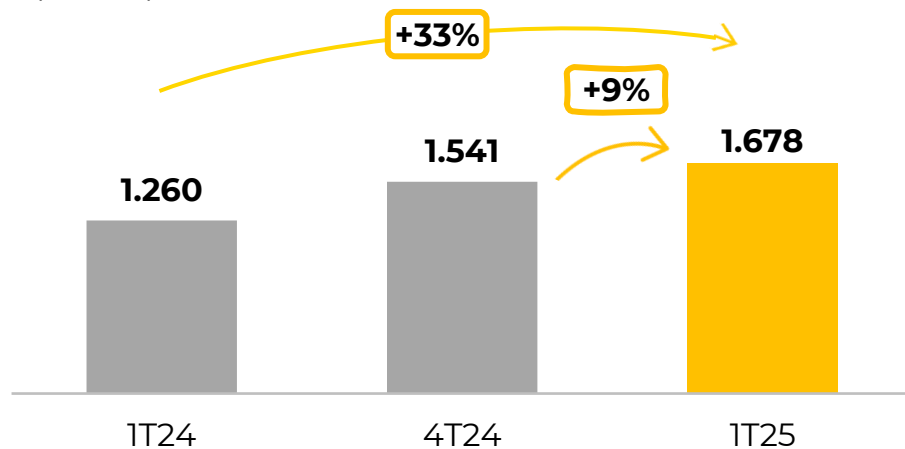
## CLIENTES EM ACADEMIAS

(# '000)



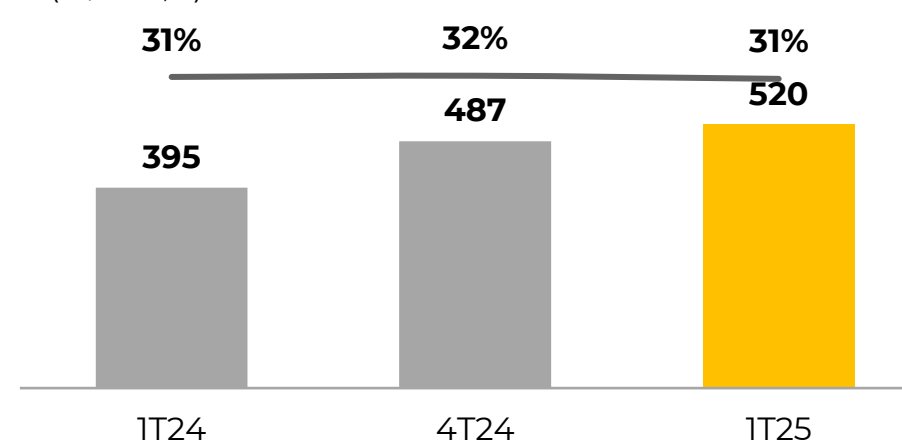
## RECEITA LÍQUIDA

(R\$ MM)



## EBITDA<sup>1</sup> E MARGEM

(R\$ MM;%)



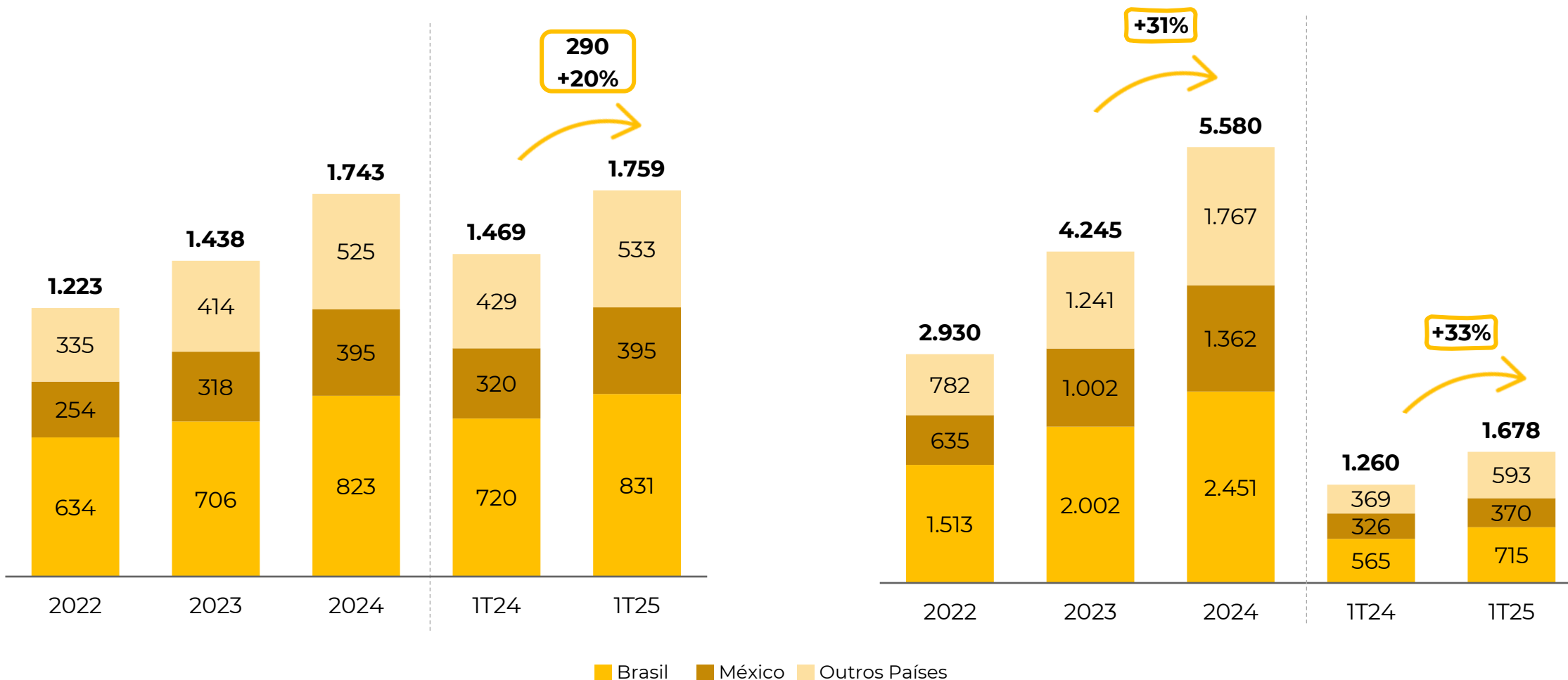
(1) Exclui impacto do IFRS 16;



# HISTÓRICO DE CRESCIMENTO COMPROVADO

### NÚMERO DE ACADEMIAS (#)

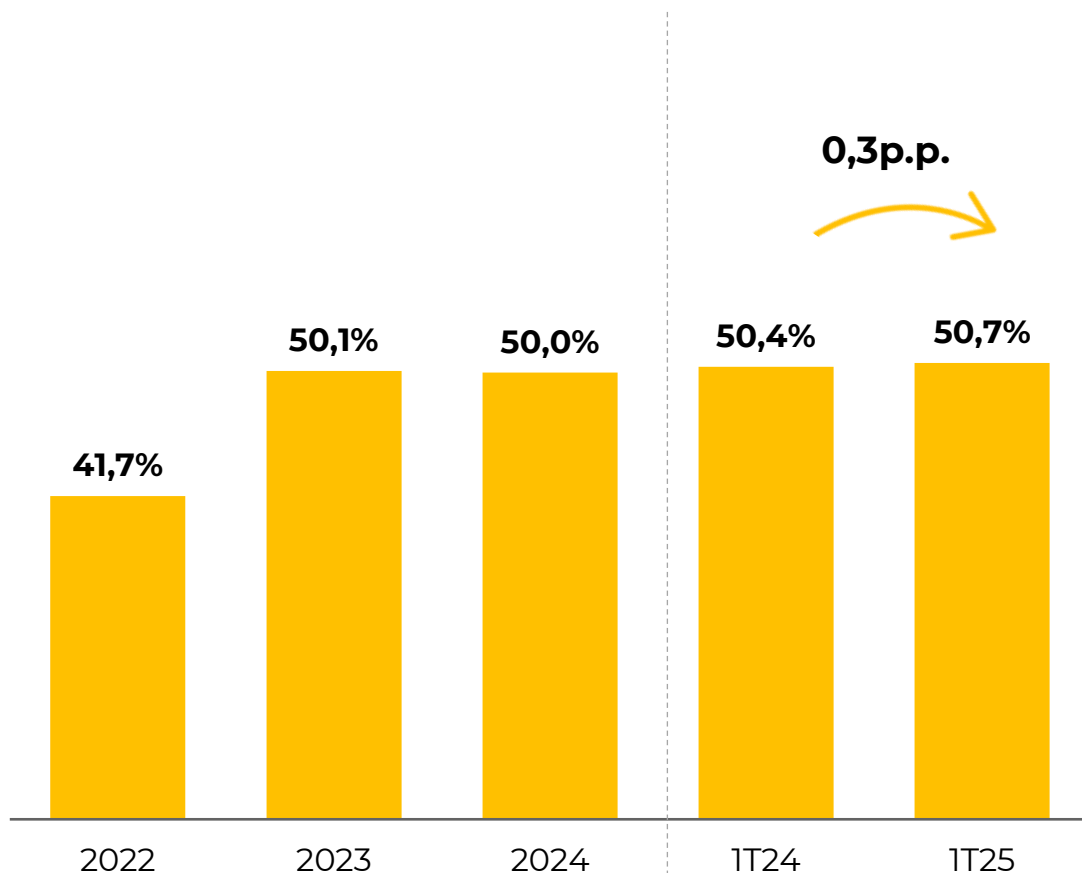
### RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM)



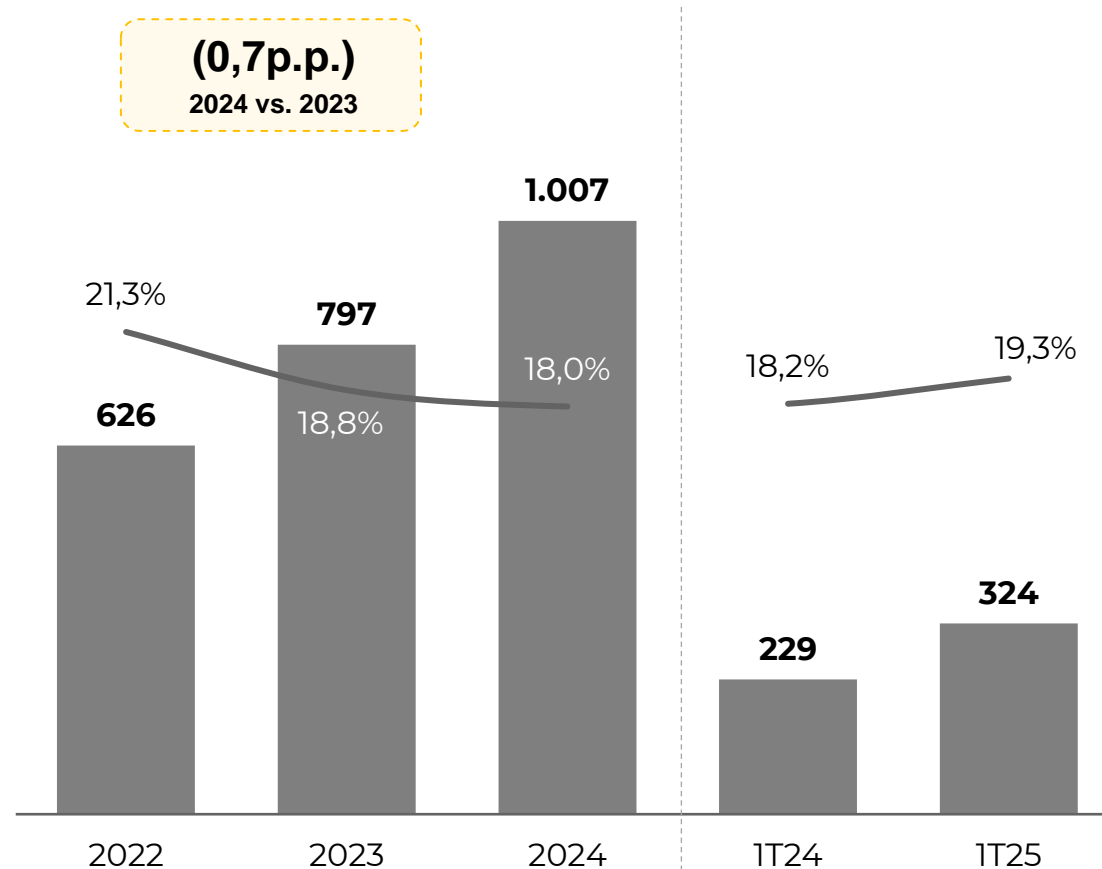


# ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO PARA AUMENTAR A EFICIÊNCIA

## MARGEM BRUTA CAIXA<sup>1</sup> (%)



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

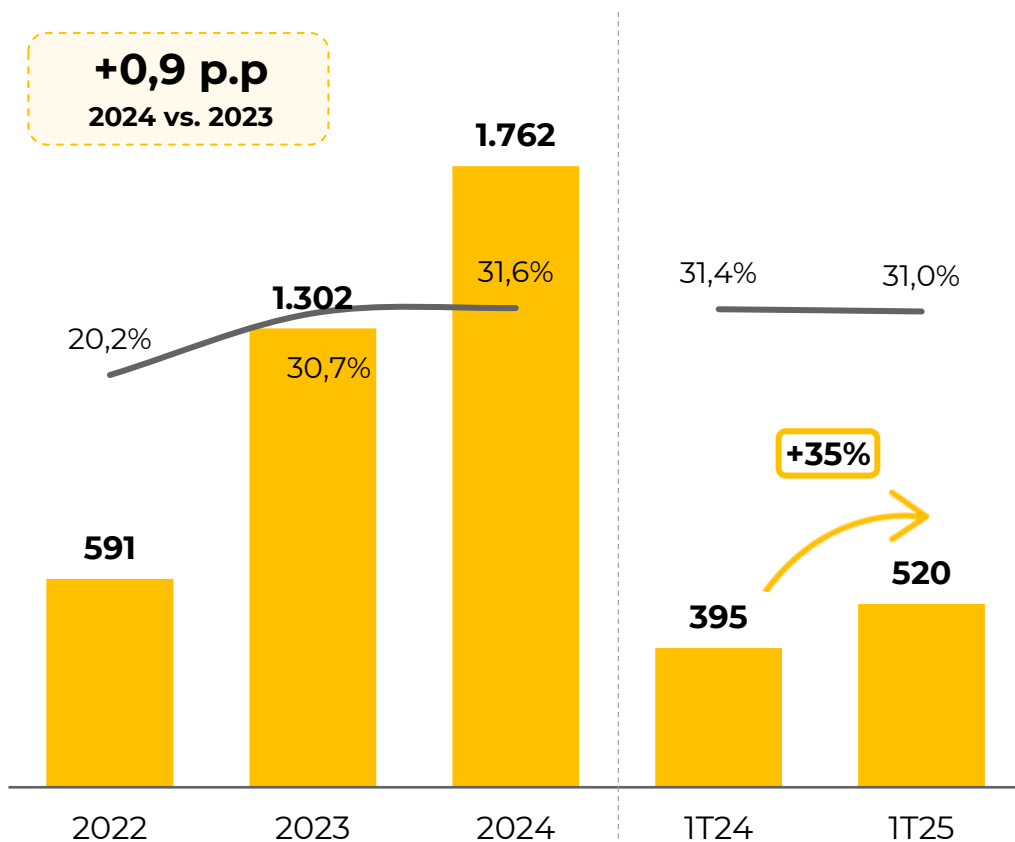


(1) Exclui impacto do IFRS 16

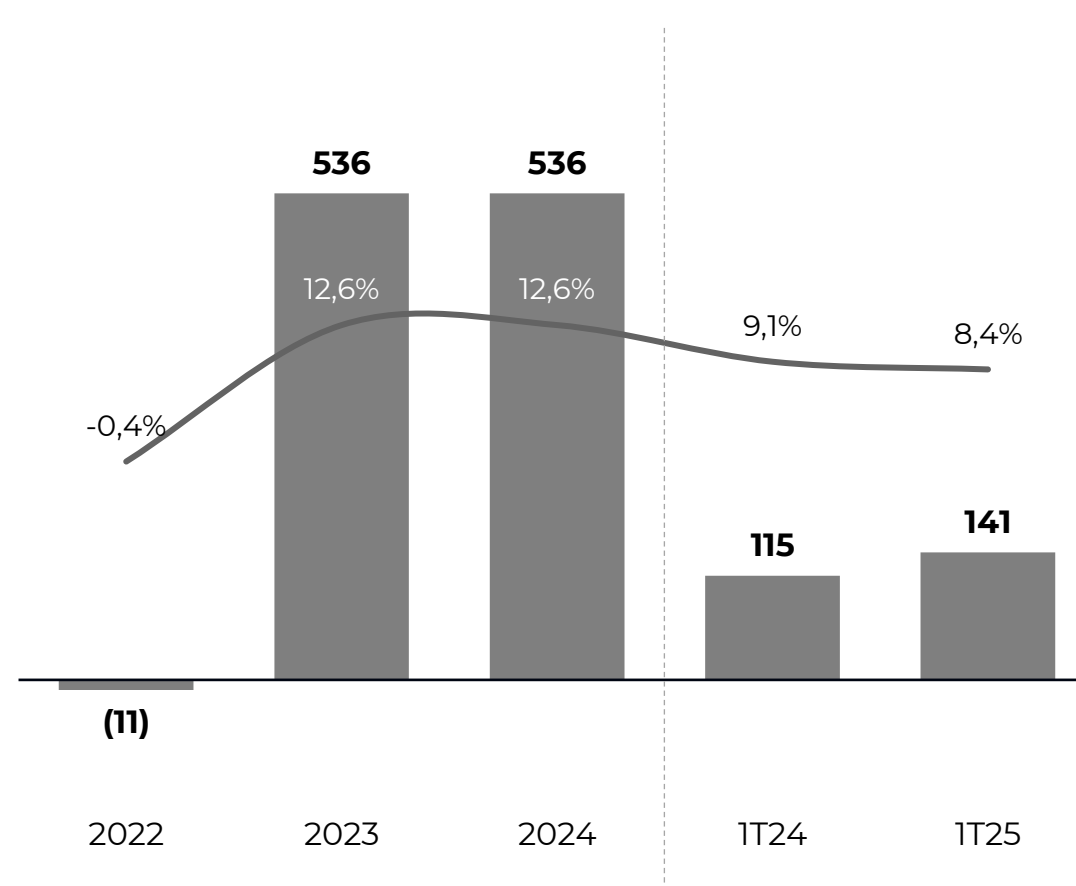


# EBITDA ACUMULADO DOS ÚLTIMOS 12 MESES ATINGINDO PATAMAR RECORDE DE R\$1,6 BI

## EBITDA AJ.<sup>1</sup> & MARGEM EBITDA AJ. (R\$ MM & %)



## LUCRO LÍQUIDO & MARGEM LÍQUIDA RECORRENTES<sup>2</sup> (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

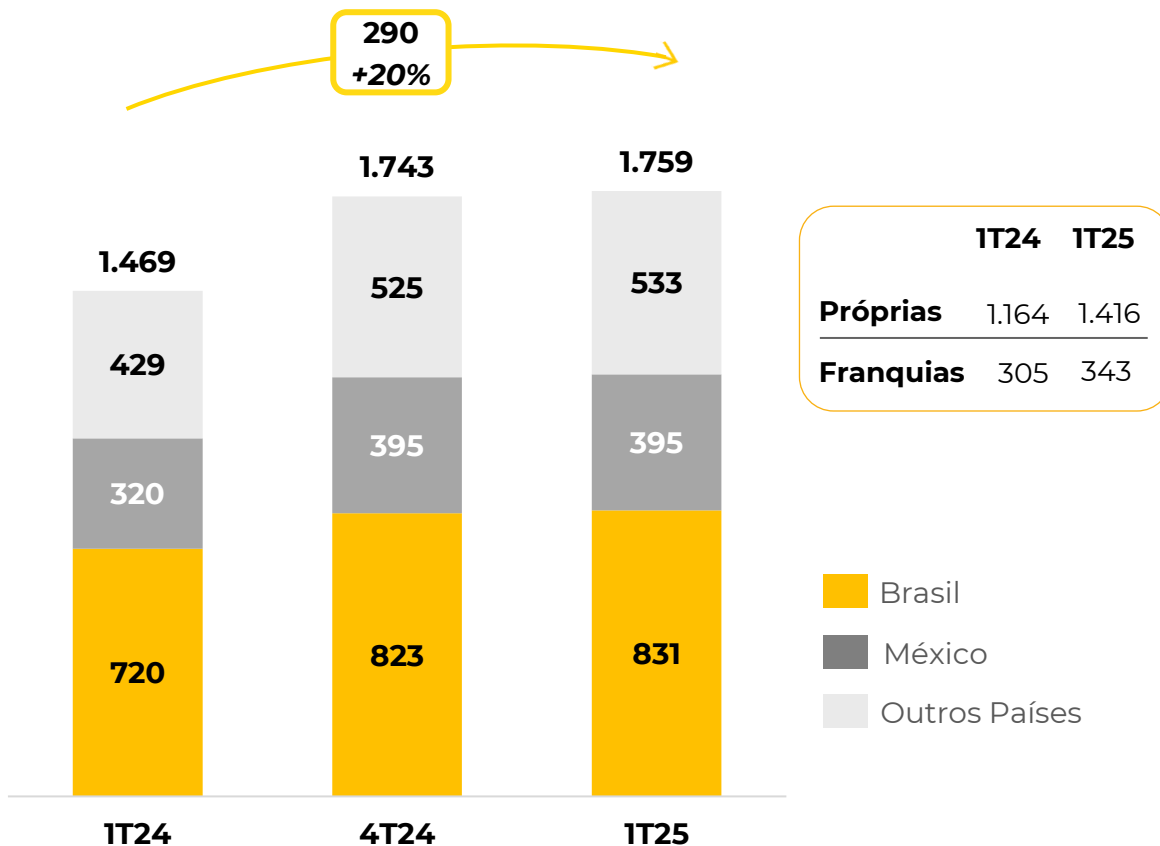
(2) "Lucro (prejuízo) Líquido Recorrente" exclui os impactos referentes à (i) reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica; e (ii) despesas financeiras não-recorrentes no 2T24 de R\$22,1 milhões após IR/CSLL relacionadas ao pré-pagamento da 6ª emissão de debêntures e de R\$5,3 M no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão em conjunto com outras iniciativas de *liability management*.



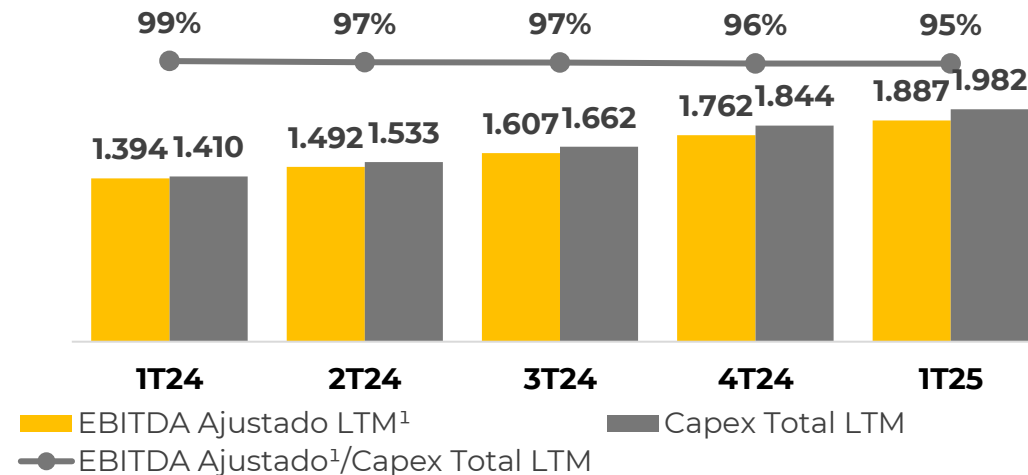
# DISCIPLINA PARA EXPANSÃO BASEADA EM RESULTADO

Adição de 290 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.759 unidades (+20% vs. 1T24)

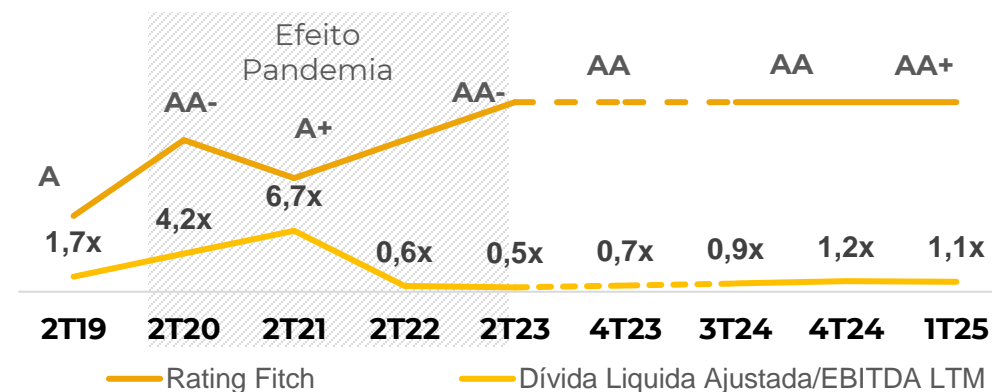
## EVOLUÇÃO NÚMERO DE ACADEMIAS



## EBITDA AJUSTADO<sup>1</sup> E CAPEX TOTAL LTM (R\$M)



## EVOLUÇÃO DO RATING E DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA/EBITDA LTM<sup>2</sup>



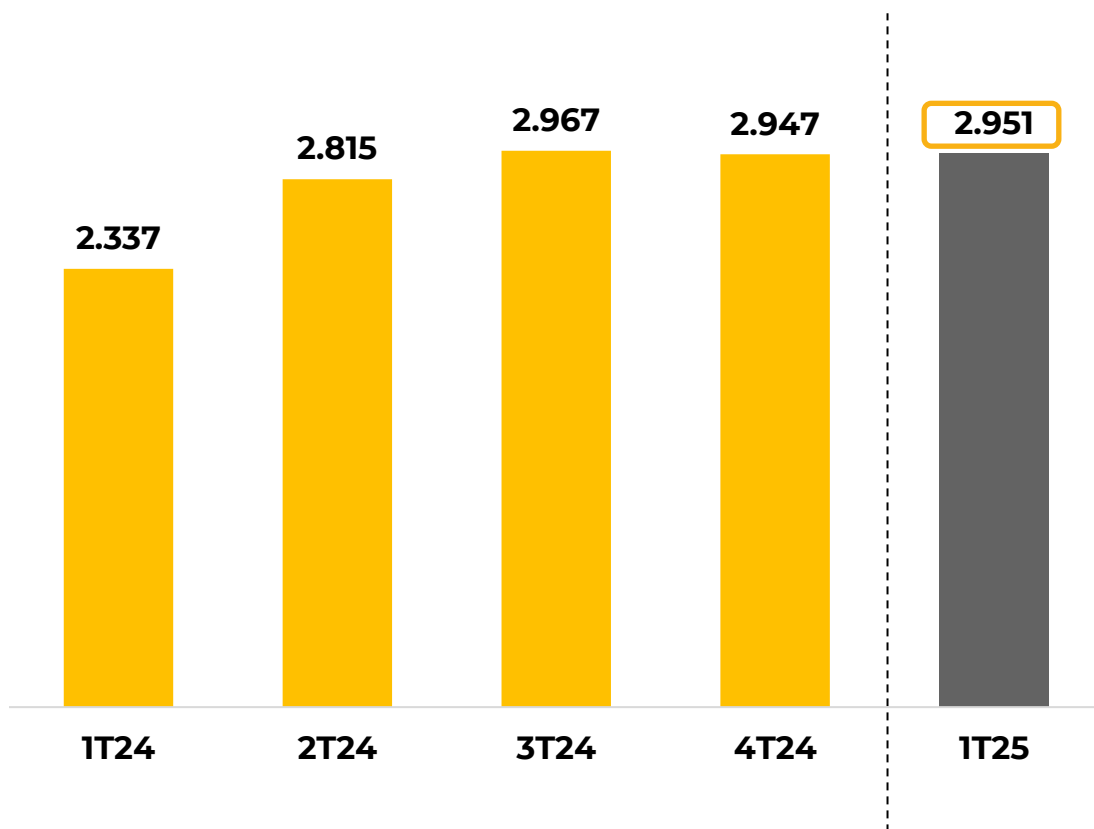
(1) Exclui (i) o impacto da IFRS 16 (ii) ganho de R\$ 176,6 milhões no 2T23 obtido com a reavaliação da participação de 50% existente no Panamá (2) O indicador "Dívida Líquida Ajustada/EBITDA LTM" utiliza a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia; Documento Gerencial da Devedora 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.



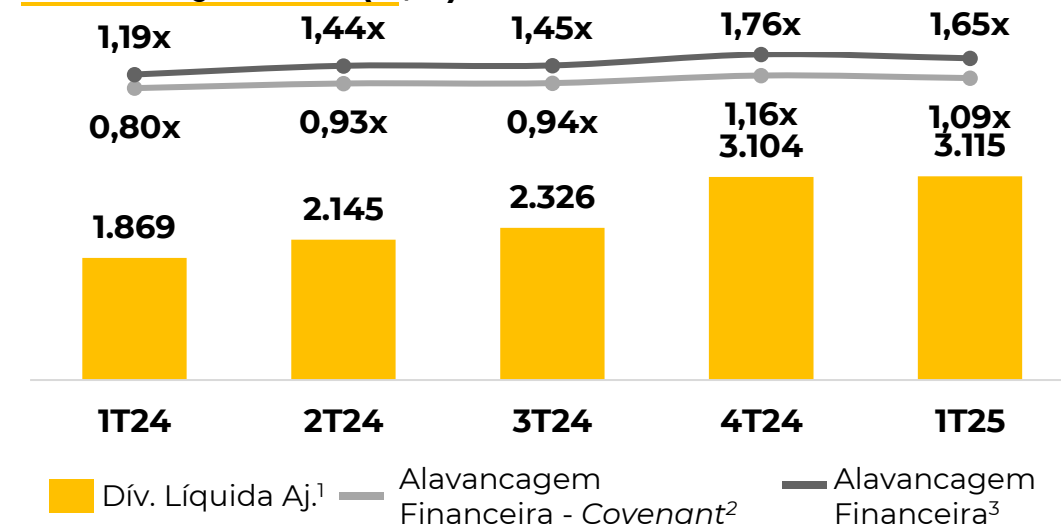
# SÓLIDA POSIÇÃO DE CAIXA DE R\$ 2,9 BI E PERFIL DE ENDIVIDAMENTO DE LONGO PRAZO

Posição financeira única no setor

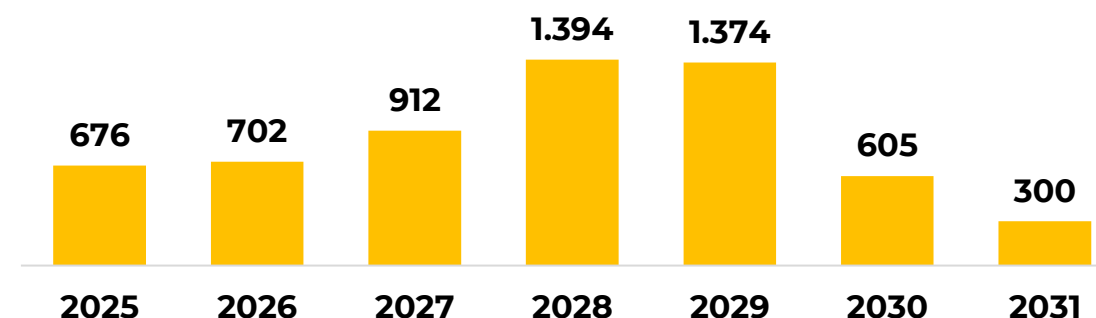
## POSIÇÃO DE CAIXA (R\$ M)



## 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;

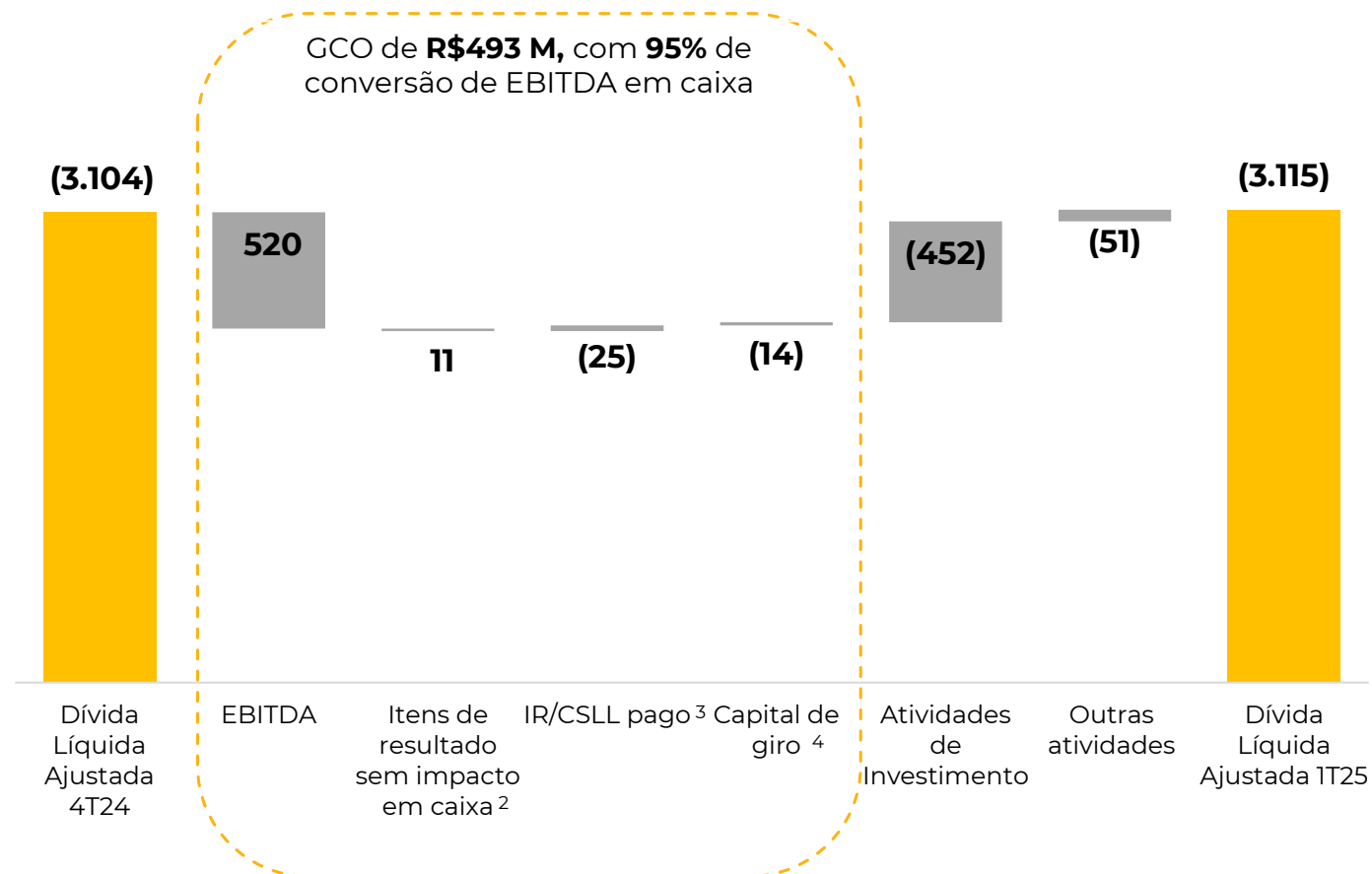


# VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

Alta conversão de EBITDA em caixa operacional e estrutura de capital diversificada entre as geografias

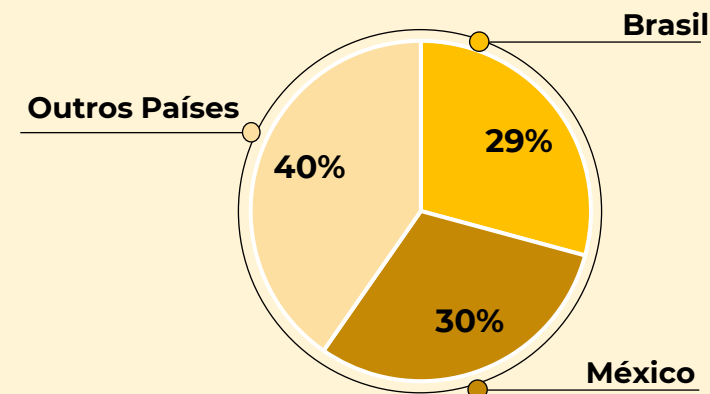
## VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA<sup>1</sup>

(R\$M)



## DÍVIDA LÍQUIDA POR REGIÃO

(%)



Combinação entre **geração de caixa da operação com captação local de recursos**

(1) "Dívida Líquida Ajustada" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#); (2) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (3) Inclui impostos sobre vendas e serviços; (4) A partir do 1T25, a Companhia passou a usar as variações no capital de giro conforme a Demonstração de Fluxo de Caixa das demonstrações financeiras; (5) Não considera investimentos em cessão de direito de uso relacionado a compra de pontos comerciais. A partir do 1T25, os montantes de capex não consideram os custos financeiros capitalizados, que totalizaram R\$6,9 milhões no trimestre

04

**CRIAÇÃO DE VALOR**  
OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS DE  
CRESCIMENTO



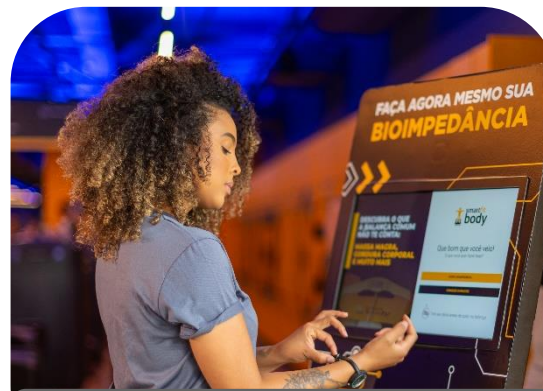
## MATURAÇÃO ACADEMIAS

- ✓ **31%<sup>1</sup> 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-ONE 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**



## INICIATIVAS AMBIENTAIS E PARCERIA PARA AMPLIAÇÃO DE ENERGIA RENOVÁVEL



**331 UNIDADES**

**+48% vs. 4T23**

**Com sistema de automação de ar condicionado**

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



**220 UNIDADES**

**+49% vs. 4T23**

**Operando com energia renovável**

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



Projeto iniciado no 2T24



**366 UNIDADES**

**+69% vs. 2T24**

**Com monitoramento online do consumo de água**

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





## Parceria com o Instituto de Responsabilidade Social Sírio-Libanês

Doação de equipamentos de musculação para o serviço de reabilitação



## Apoio aos bombeiros nos incêndios florestais

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



## Campanha “Smart Fit Por La Alegría”

Arrecadação de brinquedos para doação em mais de 25 hospitais infantis



## “Voluntario Smart”

Colaboradores promoveram atividades recreativas para crianças da Comunidade Pamplona Alta



## Participação no Teletón Chile

Doação de 100 milhões de pesos chilenos para a causa



## PARCERIA UNICEF

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



## MENTORIA SMART TECH

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

## INCLUSÃO É NOSSO EXERCÍCIO!



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

## GESTÃO DE PESSOAS

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

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

## DESTAQUES EM GOVERNANÇA

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

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

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

# 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  
MAY, 2025



BIORITMO



TOTALPASS



ONE

VELOCITY





# THE LARGEST LATIN AMERICA FITNESS GROUP<sup>1</sup>



**1,759**  
Clubs<sup>(1)</sup> **+20%**  
1Q25 vs. 1Q24

**5.3 MM**  
Members<sup>(2)</sup> **+16%**  
1Q25 vs. 1Q24

**412k**  
Digital Members<sup>(2)</sup>

**Mexico:**  
**395** clubs  
**(23%)**  
**+75** LTM

**PRESENT IN<sup>1</sup>**

**15 countries**

**Other Countries:**  
**553** clubs  
**(24%)**  
**+104** LTM



**Brazil:**  
**831** clubs  
**(15%)**  
**+111** LTM

**+290 clubs**  
In 1Q25 LTM

NET REVENUE (1Q25 LTM)

**R\$ 6.0 bn** **20%** CAGR  
2019-1Q25 LTM

EBITDA (1Q25 LTM) <sup>(3)</sup>

**R\$ 1.9 bn** **31%** EBITDA  
Margin

(1) As of March 31, 2025, includes franchises, excludes studios; (2) Members in clubs; (3) Excludes impact of IFRS 16.



# HISTORY MARKED BY OUR ABILITY TO ADAPT

**B I O**  
**R I T M O**  
ACADEMIA

**1996**



Design experience

**1997**

Benchmarking changes  
Smaller clubs in primary zones

**1999**

**TOWN**  
TOWN SPORTS INTERNATIONAL  
**F Fitness First**  
(200 academias) (500 academias)

Metanoia  
Flat Organizational Structure  
Focus on customer  
Staff engagement  
Bio Ritmo growth

**2003**

GALLUP

REX  
Roundtables

**2008**



smart  
**fit**

**2009**

Add Group Fitness

Smart Fit  
Latin America

**2011 / 2012**



**TOTAL PASS**

**2016**

Smart Fit 2.0  
Launch Smart Fit  
App



**2017**

Studios

New Investment Round  
+195 Clubs Opened

**2019**

Total Pass new phase  
as a business unit

**TOTAL PASS**

**QUEIMADIÁRIA**

**2020**

IPO  
**2021**

**[B]<sup>3</sup>**  
BRASIL  
BOLSA  
BALCÃO

Post-pandemic recovery  
and expansion  
Smart Fit reaches  
**4.5 MM** members

**2023**



VELOCITY  
**2024**

Market  
consolidation  
and more than **5MM**  
members

**“THE WINNER  
TAKES IT ALL”**





# KEY PILLARS OF OUR UNIQUE BUSINESS MODEL

**DOMINANT PLAYER  
IN THE REGION**



**Top of mind player** with **leadership** in number of members and clubs<sup>1</sup> In Latin America

**~1.8 K**  
clubs  
(~9x bigger than the #2 player<sup>1</sup>)

**WINNER TAKES IT ALL**



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

**+5.3 MM**  
Members in clubs  
(+717 K LTM)

**PROVEN AND RESILIENT  
BUSINESS MODEL**



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

**+290**  
Clubs added  
LTM

**UNIQUE VALUE  
PROPOSITION**



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

**67%**  
Black Card  
members<sup>2</sup>

**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

**71**  
NPS

**SOLID PROFITABILITY AND  
CAPITAL STRUCTURE**



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

**R\$3.0 BN**  
Cash  
position

As of March 31, 2025

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

(2) Considers Smart Fit owned clubs member base

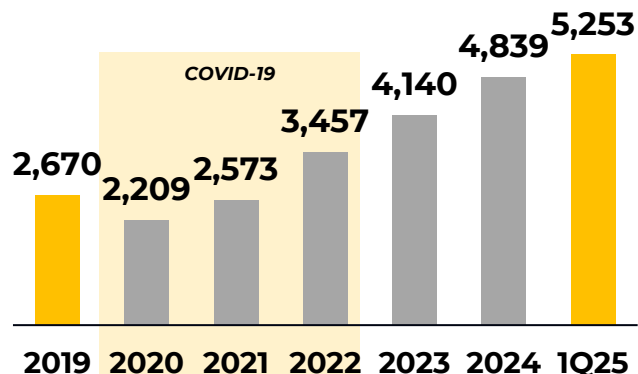


# HIGH GROWTH WITH SOLID PROFITABILITY

## MEMBER BASE IN CLUBS('000)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-1Q25 LTM (%)

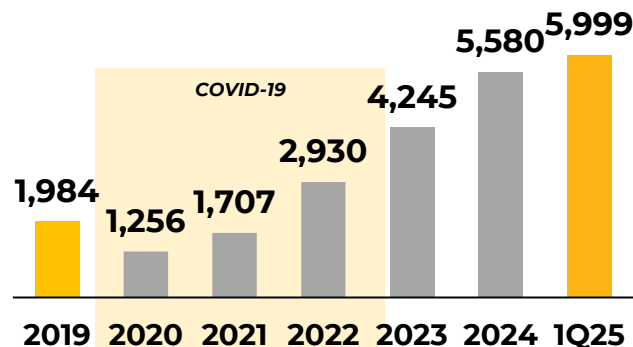
**+1.9X**  
12%



## NET REVENUE (R\$M)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-1Q25 LTM (%)

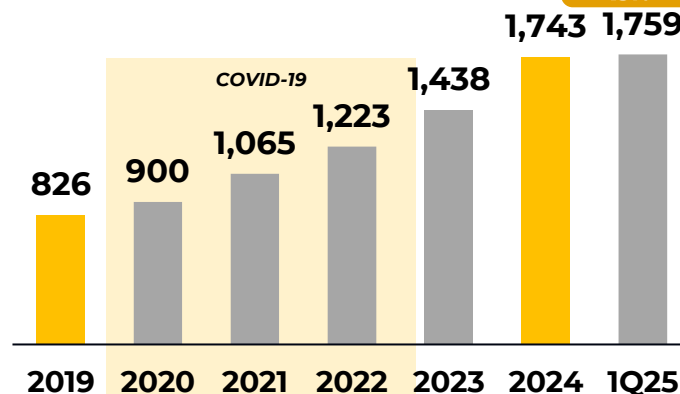
**+3.0X**  
20%



## CLUBS

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-1Q25 LTM (%)

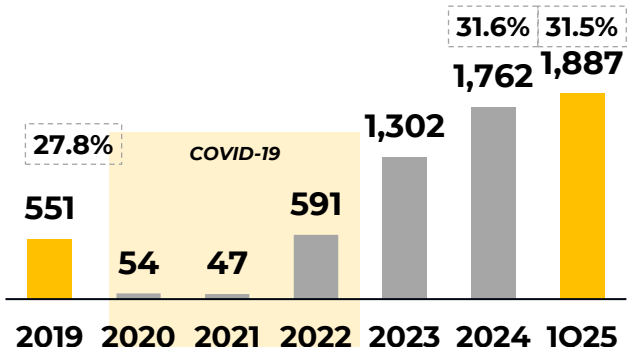
**+2.1X**  
13%



## EBITDA<sup>(1,2)</sup> (R\$M), EBITDA MG.

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-1Q25 LTM (%)

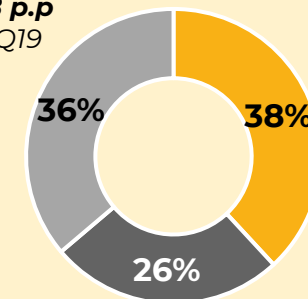
**+3.4X**  
23%



## BREAKDOWN OF REVENUE BY GEOGRAPHY (%)

1Q25 LTM

+14.8 p.p.  
vs. 1Q19



-16.2 p.p.  
vs. 1Q19

+1.5 p.p.  
vs. 1Q19

■ Brazil ■ Mexico ■ Other Countries

## 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.



# 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**



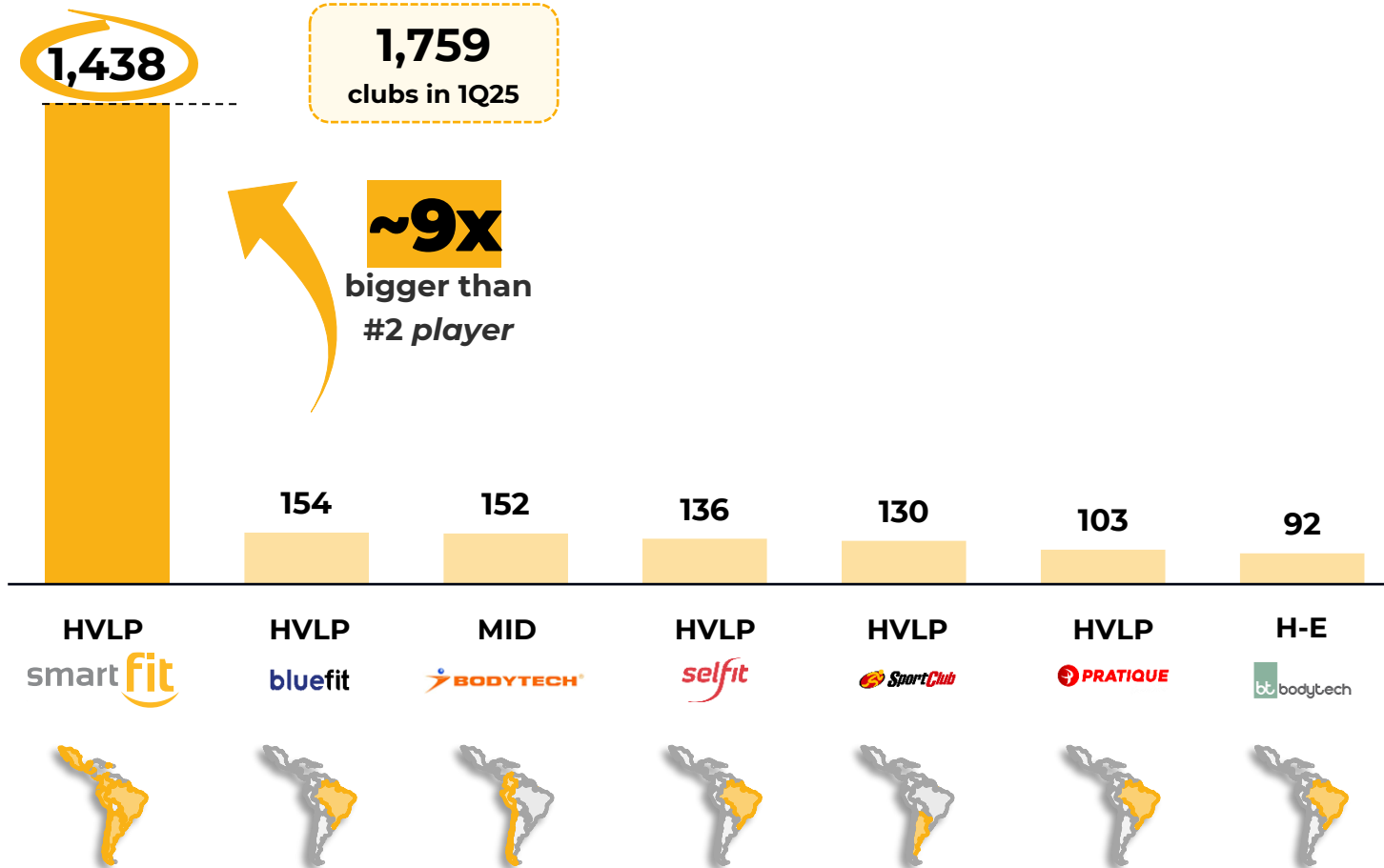


# THE WINNER TAKES IT ALL

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

## MAIN GYM BRANDS IN LATIN AMERICA<sup>(1)</sup>

(number of clubs)



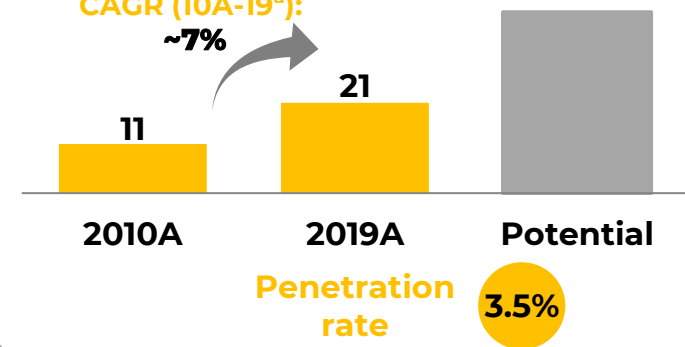
## FAST GROWING INDUSTRY...

### LATIN AMERICA MARKET FITNESS

Number of members (M)

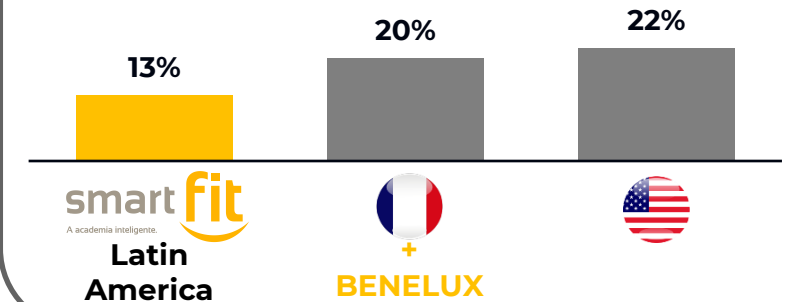
CAGR (10A-19<sup>a</sup>):

~7%



## WITH POTENTIAL FOR CONSOLIDATION

### 2019 LEADER MARKET SHARE IN SELECTED MARKETS



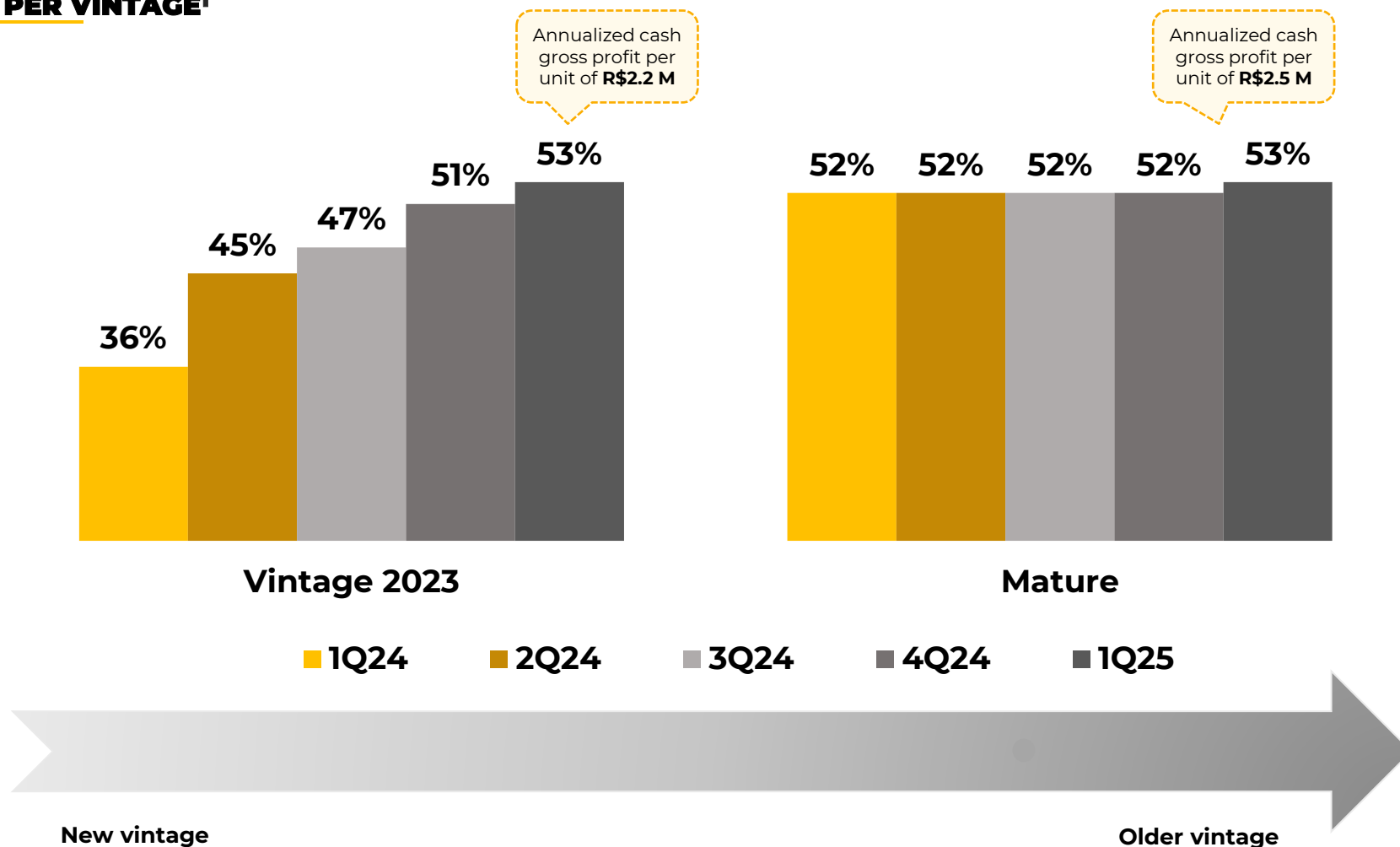
Source: IHRSA Global Report (2011, 2015, 2020, 2022, 2023 and 2024).  
 (1) Considers IHRSA Global Report from 2024  
 (2) HVLP (high-value low-price); H-E (high-end); MID (mid-market)  
 (3) Source: IHRSA Global Report 2019



# SOLID GROSS MARGIN OF MATURE CLUBS

Margin of mature clubs<sup>1</sup> at 53%, above the 52% level maintained over the previous 8 quarters, and the maturation of units opened in recent years is consistent with historical levels

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



(1) A unit is considered mature when operating for at least 24 months at the start of the calendar year. Considering only owned clubs of the Smart Fit brand;



# SOLID AND CONSISTENT RETURN PER CLUB

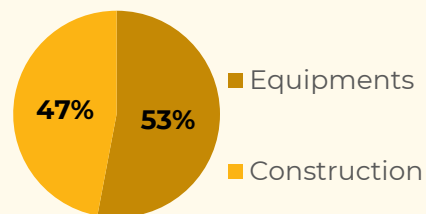
High profitability with maintenance investments that ensure the continuity of the differentiated value proposition over the years. Depreciation reaching 7% of net revenue after 12 years of operation

### Mature units by vintage

Smart Fit Club R\$ Million in 2024	Mature Units <sup>1</sup>	2021- 2017	2016- 2013	2012- 2009
Units	788	556	178	54
Net Revenue	4.6	4.7	4.4	4.2
Cash gross profit	2.4	2.5	2.2	2.2
Cash gross margin	52%	53%	51%	51%
Depreciation	(0.5)	(0.6)	(0.4)	(0.3)
(%) Deprec. / Net Revenue	(11%)	(12%)	(8%)	(7%)
NOPAT (SG&A of 18%, Income Tax of 34%) <sup>2,3</sup>	0.7	0.7	0.7	0.7
Fixed asset base <sup>4</sup>	2.5	2.9	1.5	1.5
<b>ROIC (MATURE UNITS 2024)</b>	<b>28%</b>	<b>24%</b>	<b>47%</b>	<b>48%</b>

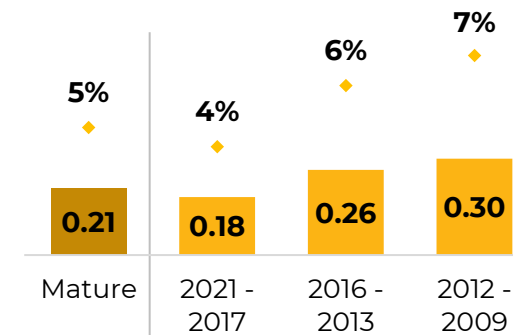
### Maintenance Capex - Mature Units

% By investment type



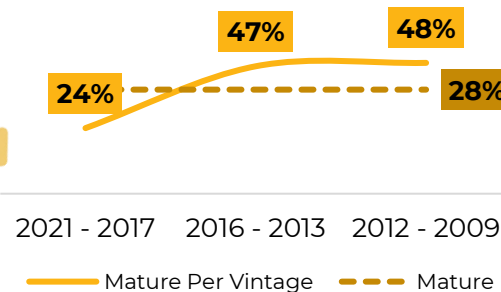
### Maintenance CAPEX for mature units<sup>1</sup>

R\$ million/club and % of Net Revenue



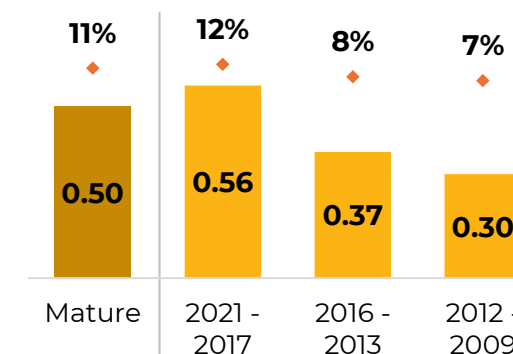
### CONSISTENT RETURNS ACROSS VINTAGES

ROIC is in line with historical performance across all maturity stages



### Depreciation for mature units<sup>1</sup>

R\$ million/club and % of Net Revenue



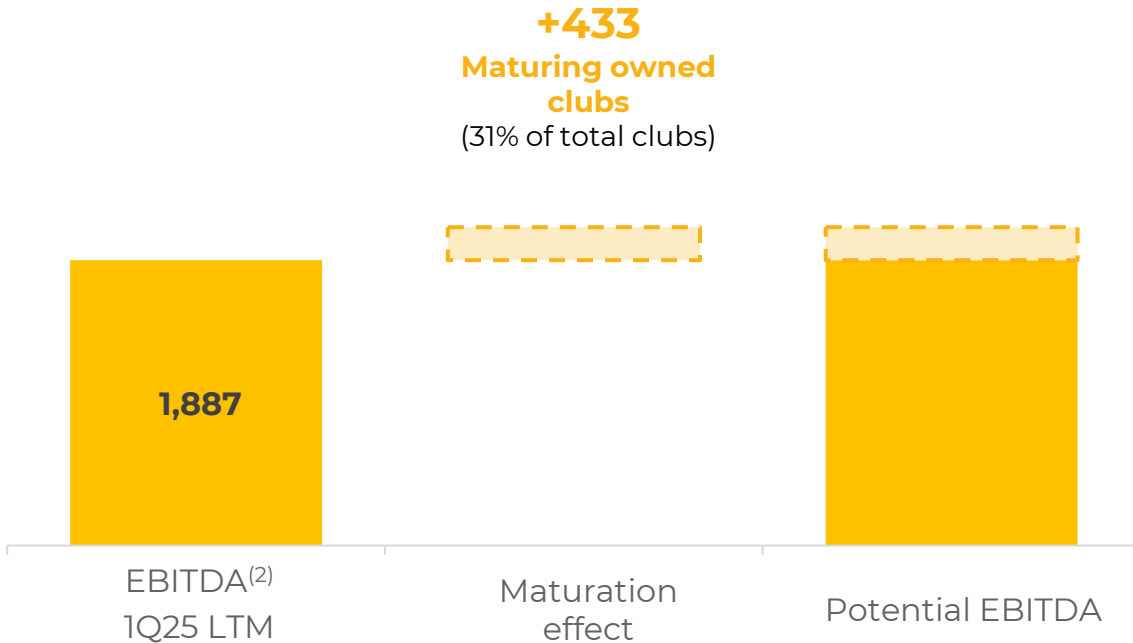
(1) Considers the 788 owned mature Smart Fit at the end of 2024; (2) According to the sum of selling expenses excluding pre-operating expenses), general and administrative expenses, and other (expenses) income, as a percentage of net revenue, totaling 17.8% for 2024; (3) Marginal Income Tax and Social Contribution rate in Brazil of 34%; (4) Net fixed asset base, at the end of period, of accumulated depreciation



# PREDICTABLE EBITDA EXPANSION THROUGH CLUB MATURATION

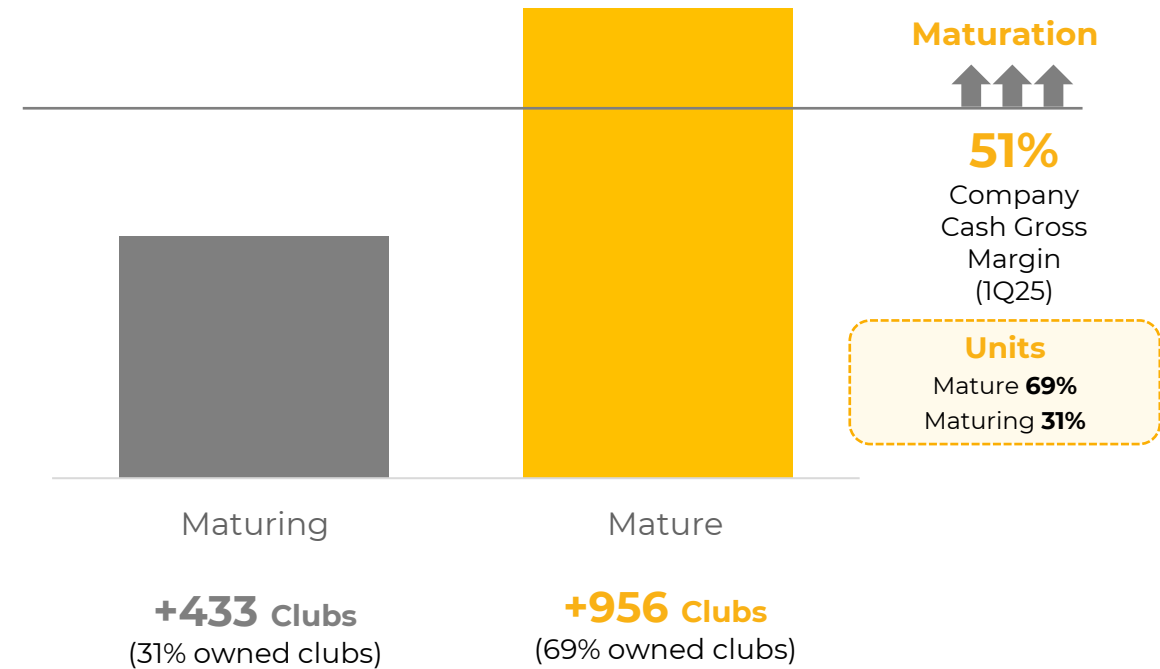
## STRONG GROWTH POTENTIAL FROM MATURATION<sup>1</sup>

R\$ MM, in 1Q25  
(Total of 1,726 Smart Fit Clubs)



## GROSS MARGIN IS CONVERGING TO THE LEVEL OF MATURE UNITS<sup>1</sup>

Gross Margin per Vintage of Smart Fit owned clubs (1Q25)



(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.

# SEASONED MANAGEMENT TEAM

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

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



# ACTIVE BOARD OF DIRECTORS<sup>1</sup> 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



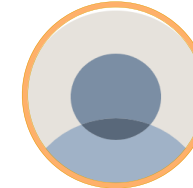
**Thiago Borges**  
Member



**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 25<sup>th</sup>, 2024.

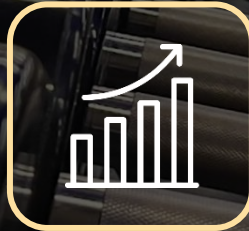
# KEY STRATEGIC PILLARS FOR 2024

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.

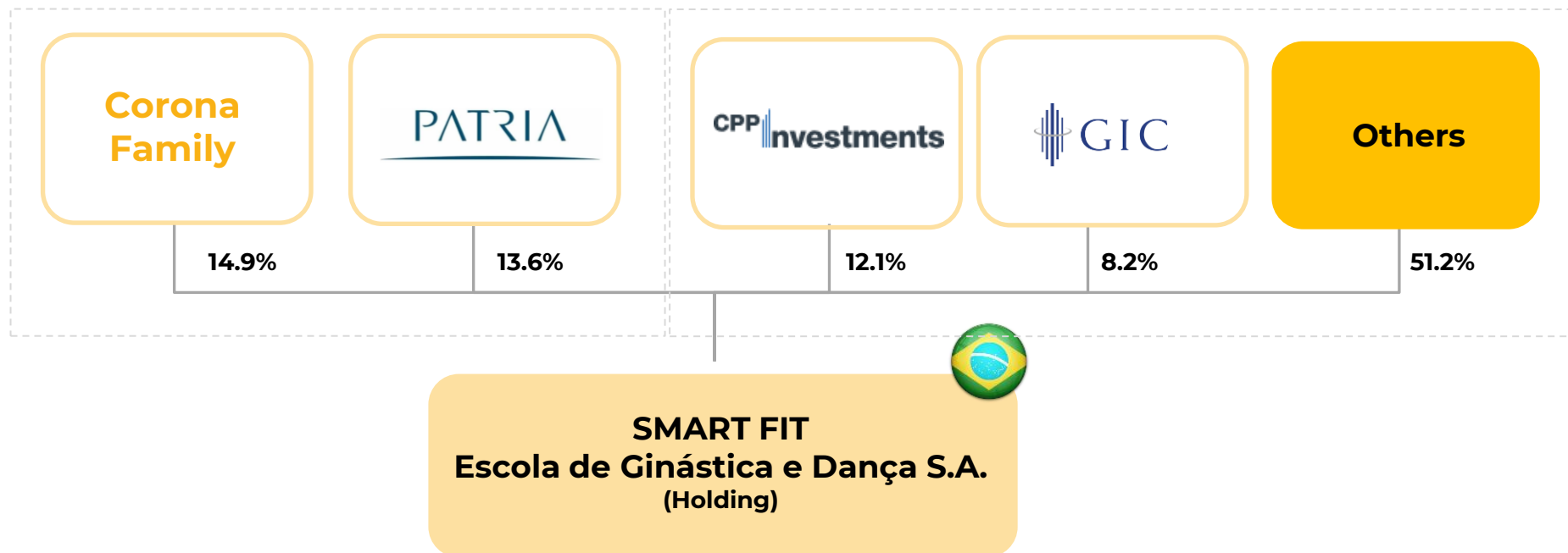
**SOLID FINANCIAL POSITION + LEADERSHIP IN LATIN AMERICA + EXTENSIVE KNOW HOW = MARKET CONSOLIDATION POTENTIAL**



# SOLID SHAREHOLDER STRUCTURE

**Controlling shareholders**  
**28.5%**

**Free Float**  
**71.5%**



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	<b>smart fit</b> <small>A academia inteligente.</small>		1,438
#2	<b>bluefit</b>		154
#3	<b>BODYTECH</b>		152
#4	<b>selfit</b>		136
#5	<b>SportClub</b>		130
#6	<b>PRATIQUE</b>		103
#7	<b>bt bodytech</b>		92
#8	<b>ANYTIME FITNESS</b>		85
#9	<b>Planet Fitness</b>		74
	<b>STATION</b>		55



## RANKING - GLOBAL

('000 owned clubs, 2023)

		Sede	# academias próprias
#1	<b>BASIC-FIT</b>		1,402
#2	<b>RIZAP GROUP</b>		1,225
#3	<b>smart fit</b> <small>A academia inteligente.</small>		1,144
#4	<b>LA FITNESS</b>		700
#5	<b>PUREGYM</b>		581
#6	<b>GoodLife FITNESS</b>		485
#7	<b>HILEFIT</b>		400
#8	<b>DSG GROUP</b>		400
#9	<b>FITNESS &amp; LIFESTYLE GROUP</b>		369
#10	<b>Planet Fitness</b>		256

### #1 in LatAm

A **US\$6BN market**<sup>(1)</sup>  
**9x larger** than the 2<sup>nd</sup> competitor

From #18 to  
**#3 in the world**  
In 6 years<sup>(1)</sup>

(1) Source: IHRSA Global Report, IHRSA Global 25 Report

(2) (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

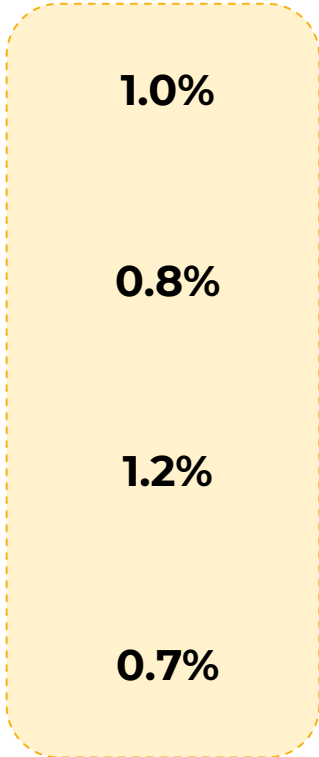


Allowing high growth and profitability throughout LatAm

## Geographic Footprint



Country	Smart Fit Entry	# Clubs <sup>1</sup>	% Members / population
Brazil	2009	831	1.0%
Mexico	2011	395	0.8%
Colombia	2016	198	1.2%
Peru	2016	90	0.7%
Other Countries	-	245	-



(1) As of March 31<sup>st</sup>, 2025



# FAST-GROWING AND UNDERPENETRATED INDUSTRY

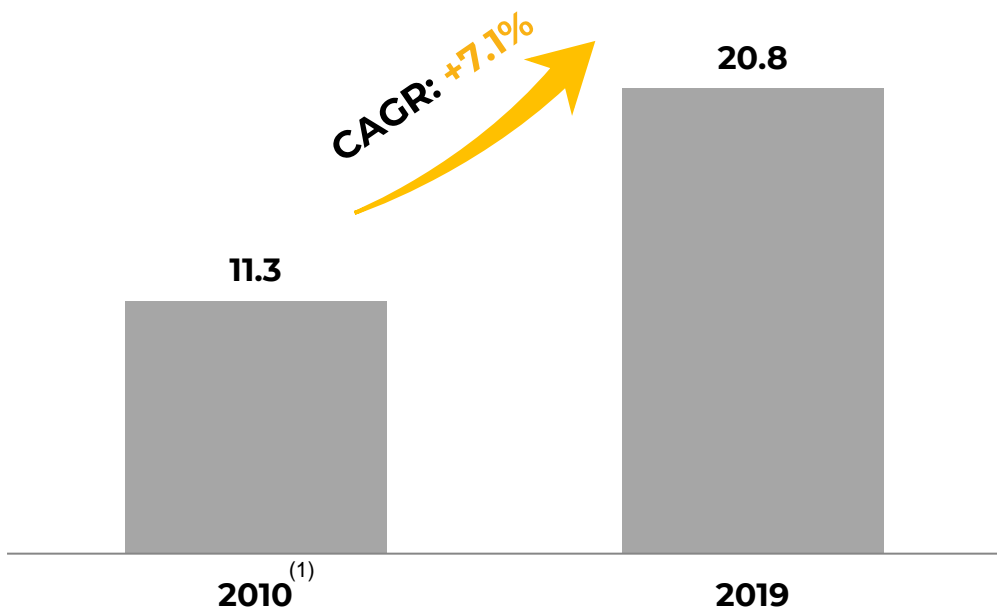


Latin America's club fitness market grew at 7% CAGR<sup>10-19</sup> and is still a highly underpenetrated region. Smart Fit helped fuel such growth by bringing an unique offer closer to customers

## OPERATING IN A FAST-GROWING INDUSTRY...

### LATIN AMERICAN FITNESS MARKET

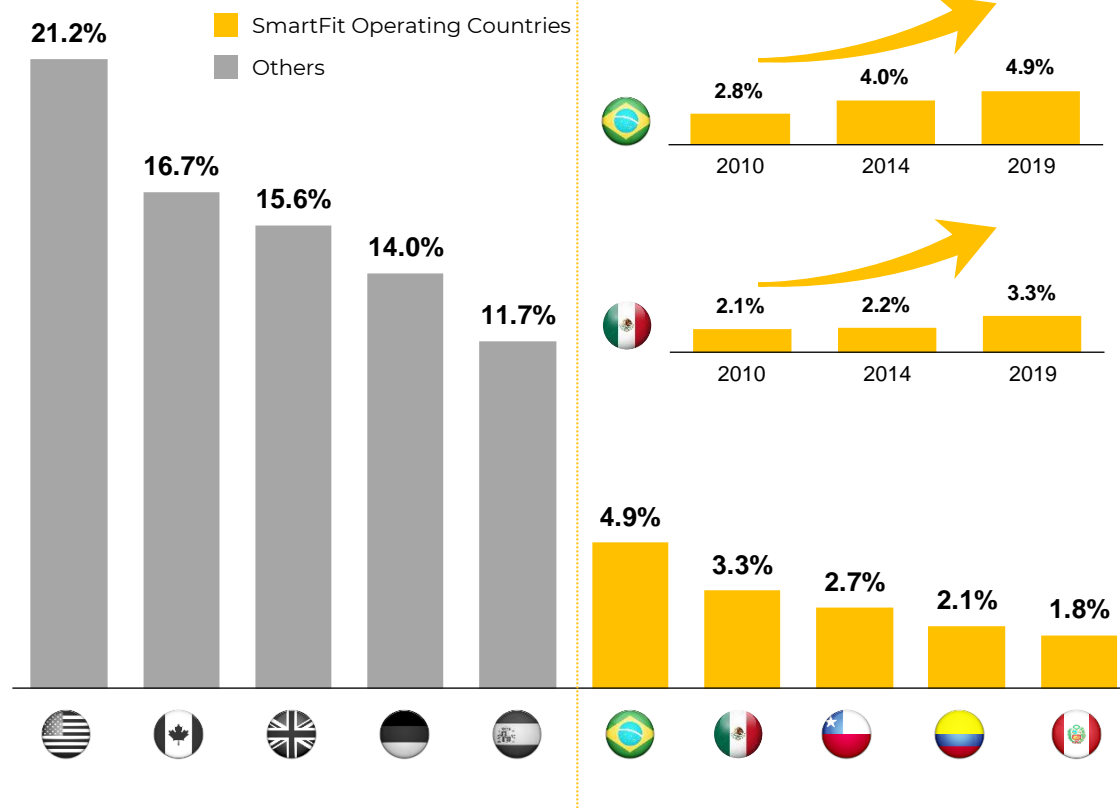
Number of members (MM)



## ...IN A HIGHLY UNDERPENETRATED REGION

### PENETRATION BY COUNTRY

Penetration (%) – 2019



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

(1) (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 / Average penetration of the 15 countries where Smart Fit was present in 2019 (Brazil, Mexico, Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Paraguay, Peru, Panama, Uruguay, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Dominican Republic and Honduras)



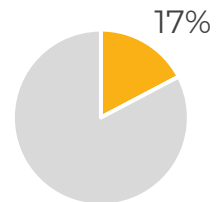
# BENEFITING FROM A FRAGMENTED MARKET

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

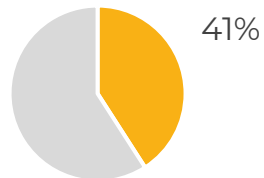
## A HIGHLY FRAGMENTED MARKET ...

### SHARE OF TOP 5 CLUBS

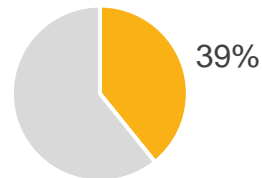
in # of members – 2019 (%)



Latin America



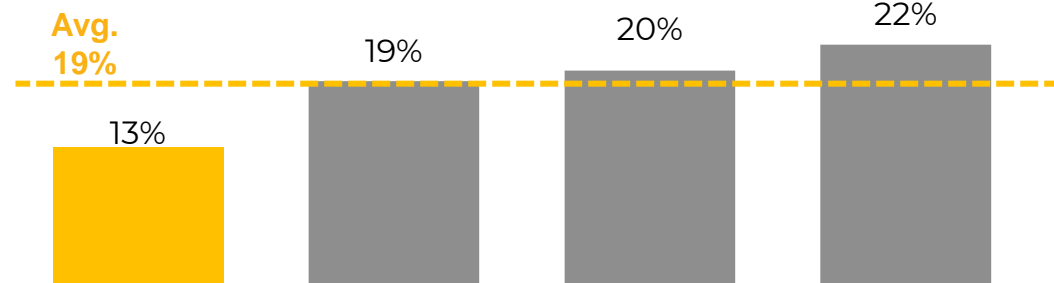
United Kingdom



United States

### SHARE OF TOP PLAYERS – ALL HVLP

in # of members – 2019 (%)



LatAm



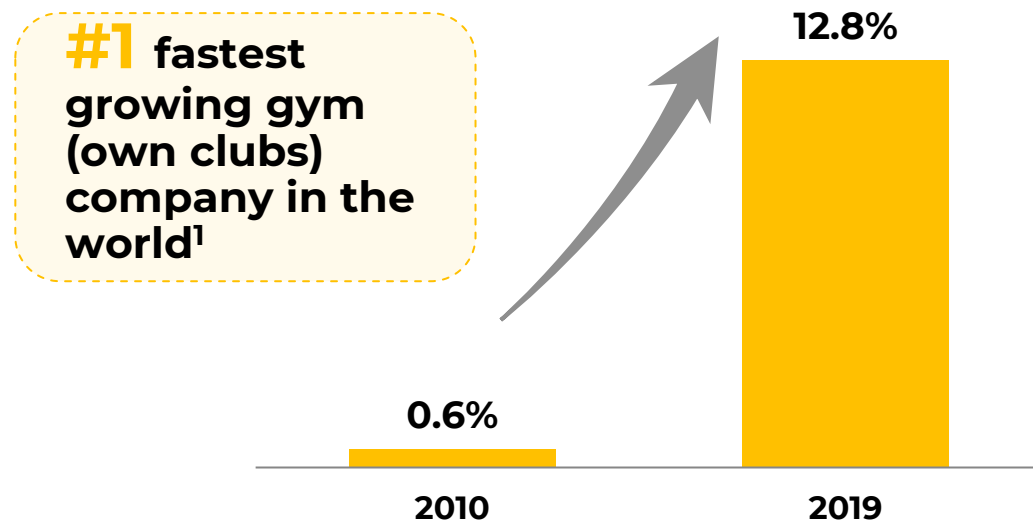
FR + NL + BE



## ... TO CONSOLIDATE OUR LEADERSHIP POSITION

### FITNESS MEMBERS MARKET SHARE IN LATAM

# members ('000)

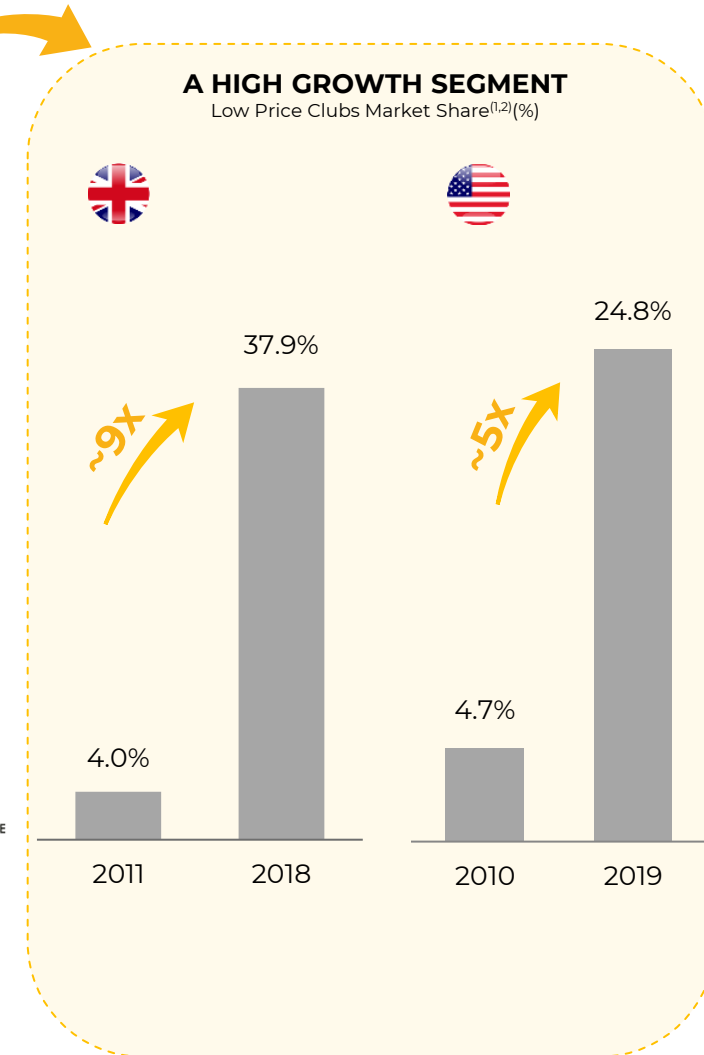
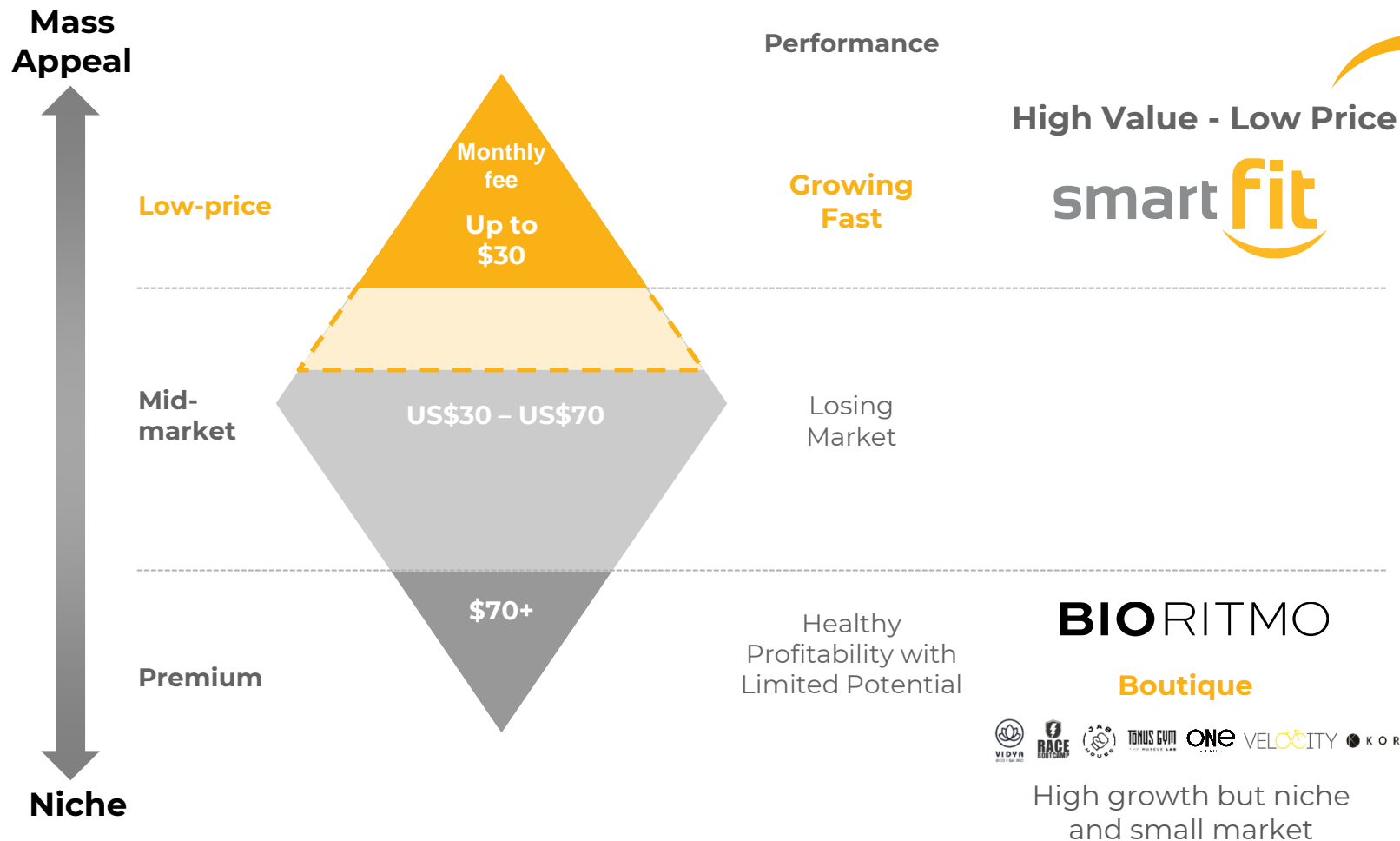


smart fit A academia inteligente.	66	2,670
LatAm Market	11,300	20,800

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



# LEADING THE PREVAILING HVLP MODEL



**Latin America Leader in the High Value Low Price 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

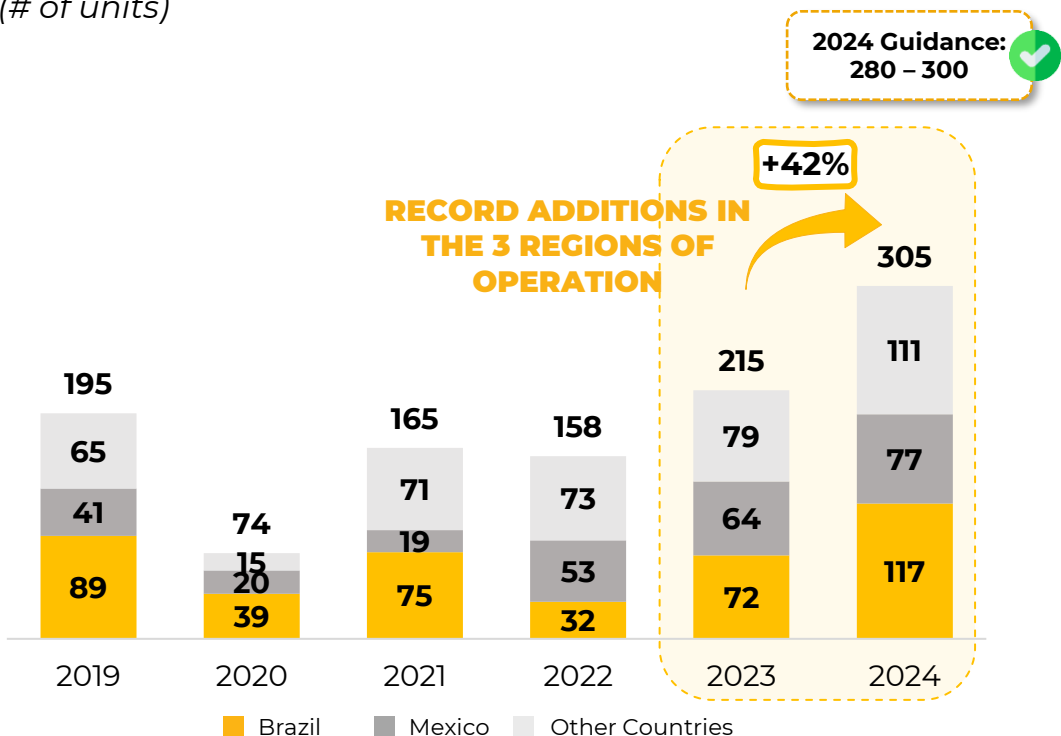


# EXPANSION AT AN ACCELERATED PACE, WITH A RECORD IN 2024 **smart fit**

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

## NUMBER OF NET ADDITIONS OF CLUBS

(# of units)



## PROFITABLE AND SCALABLE BUSINESS MODEL

Attractive and sustainable Unit Economics



### UNIQUE LOCATION

Unique properties and long-standing partnership



### TOP OF MIND

Strong brand, synonymous with its category



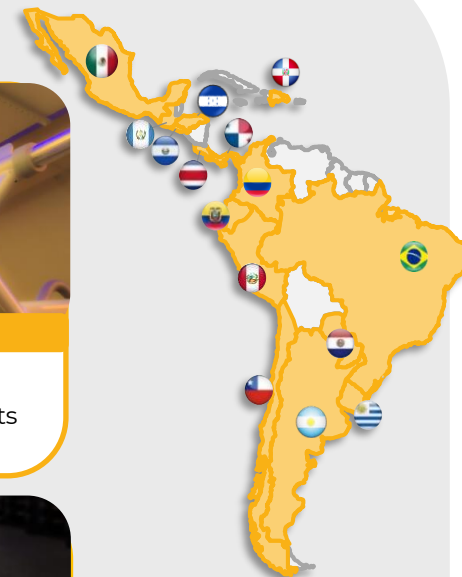
### SOLID EXECUTION

Team with wide expertise in expansion and operation



### NETWORK EFFECT

Unique reach, offering convenience with scale



**UNIQUE VALUE PROPOSITION: PREMIUM EXPERIENCE AT AFFORDABLE PRICES**



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



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

**SMART FIT: UNDISPUTED LEADERSHIP IN LATIN AMERICA**



# 2025 GUIDANCE: ANOTHER YEAR OF STRONG EXPANSION



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

## RATIONALE OF 2025 GUIDANCE

### POTENTIAL FOR NEW RECORD OF OPENINGS

**340 – 360**

Clubs

vs. 305 in 2024, or +15%<sup>1</sup>

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

## UNIQUE PRESENCE IN LATIN AMERICA



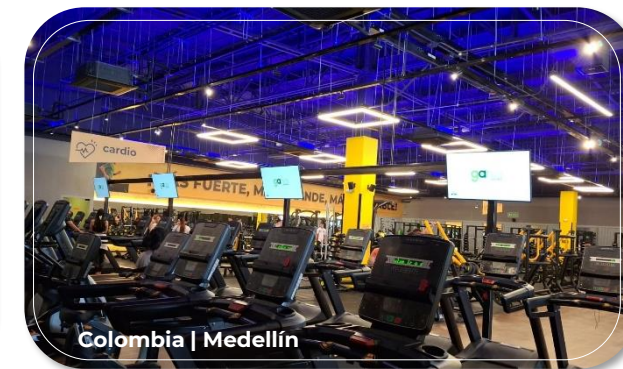
Brazil | Palmas - TO



Dominican Rep. | San Cristóbal



Guatemala | Gaura



Colombia | Medellín

## HIGH QUALITY PIPELINE OF LOCATIONS

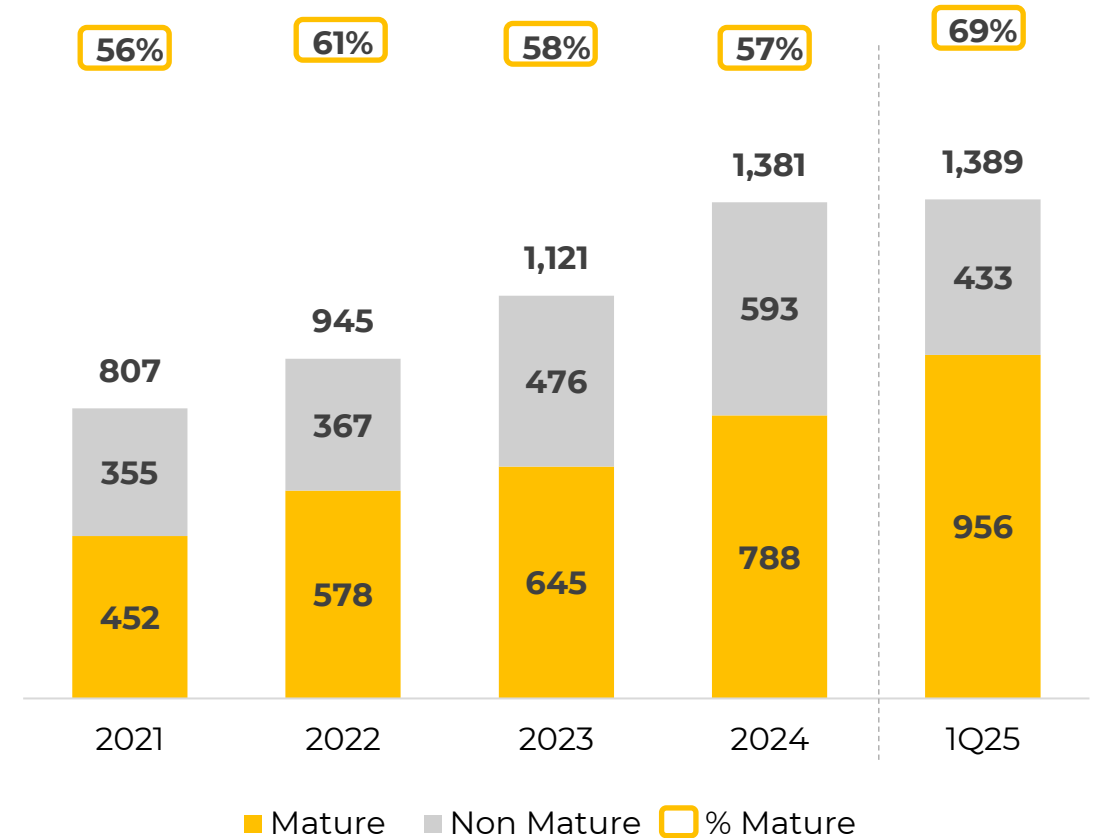
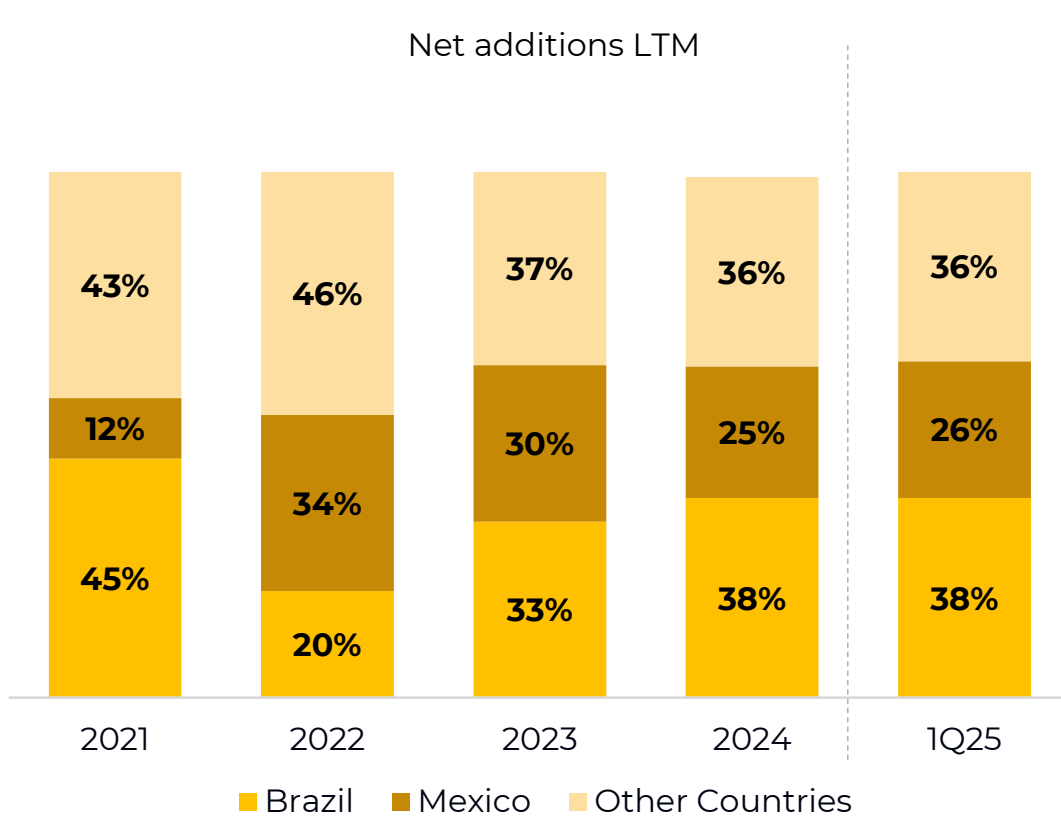


# UPDATE ON CURRENT EXPANSION PLAN

## GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION (% of clubs)

## OWN SMART FIT CLUBS BY AGE

Net additions LTM



(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

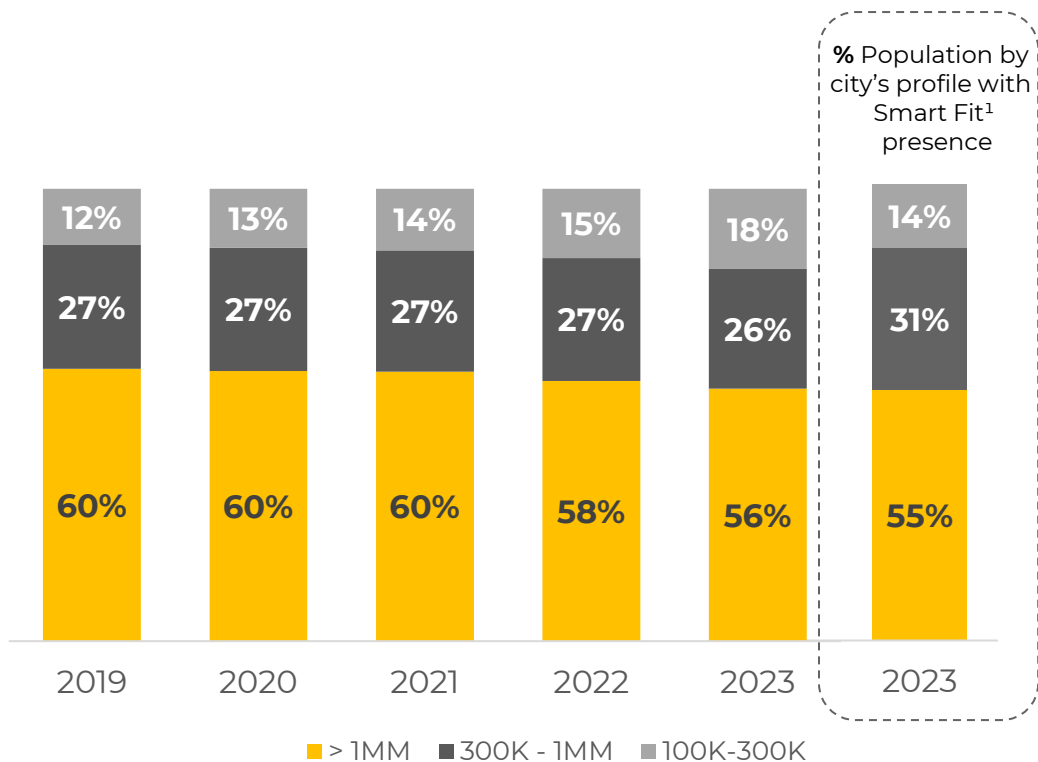


# UNIQUE GYM NETWORK WITH GROWTH POTENTIAL

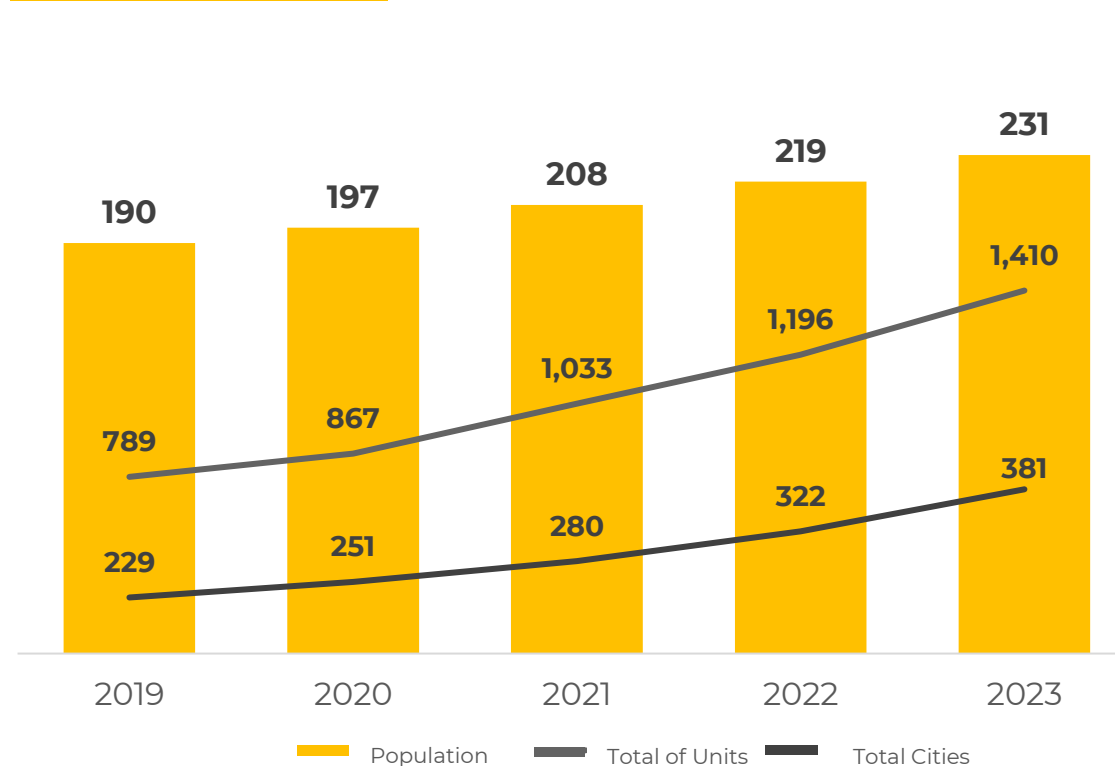


## Smart Fit presence at the main cities in Latin America regions

### 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**

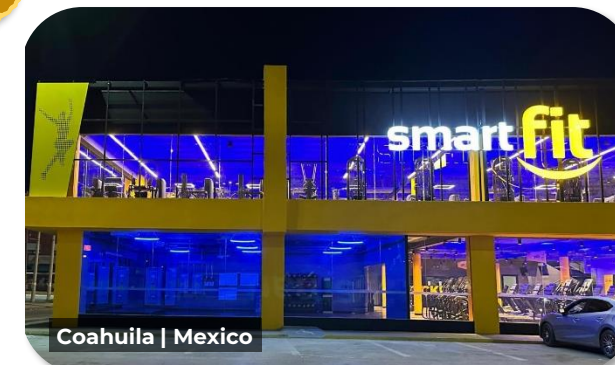
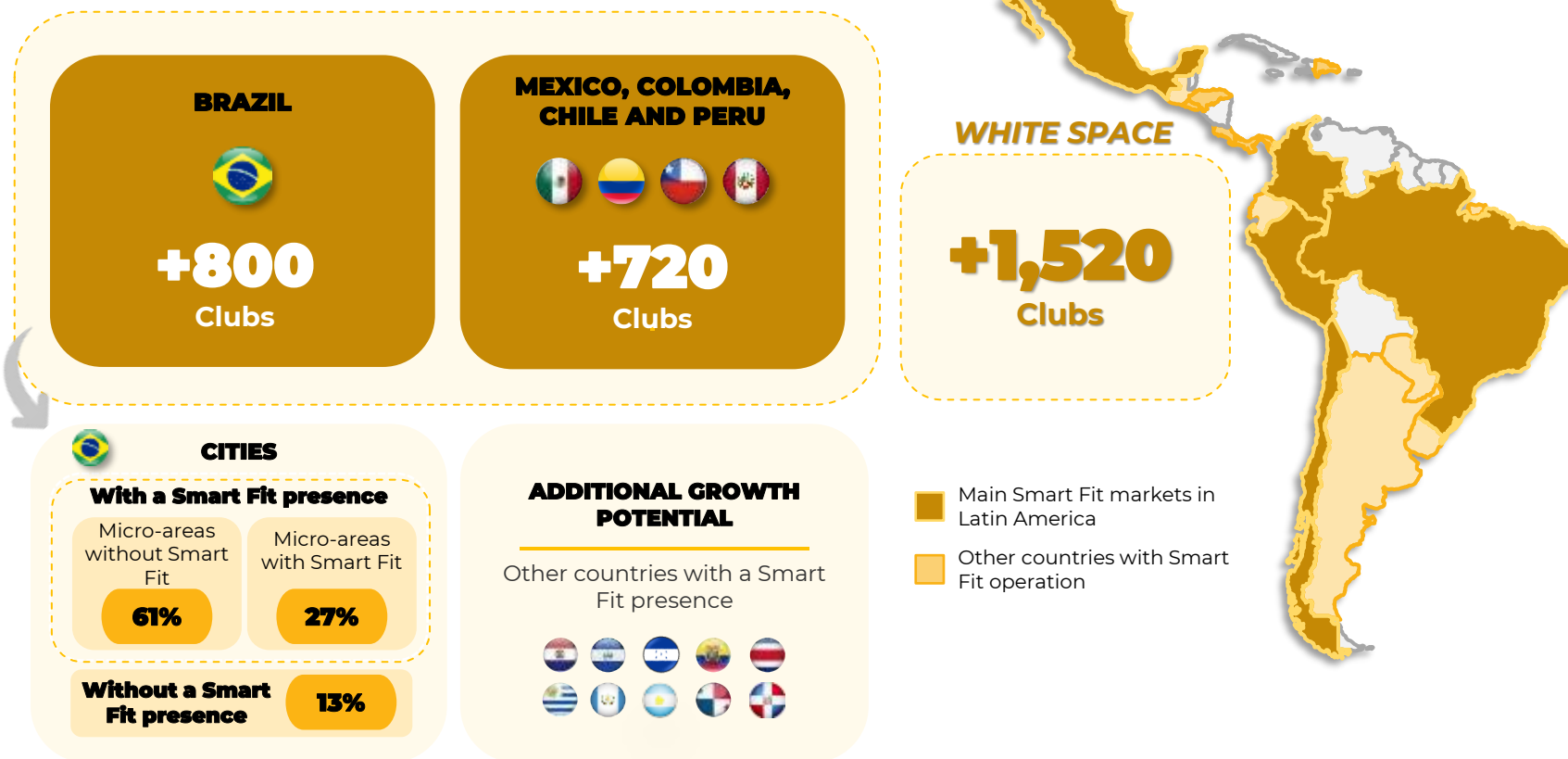
(1) Source: Institutes of production and analysis of geographic information related to countries with Smart Fit presence, consolidated in the three main sources: (i) Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE); (ii) City Population; e (iii) World Population Review  
(1) Considers the number of inhabitants per city's profile Where Smart Fit is present



# SIGNIFICANT GROWTH POTENTIAL

An update of external study reinforces the growth opportunity in Latin America

## WHITE SPACE CASE STUDY



### CONTEXT/OBJECTIVE

Update of study with external consultancy to estimate the white space in Brazil and Latin America

### METHODOLOGY

Artificial Intelligence (AI) predictive model based on internal data, competitive environment, and market variables by micro-area

Source: The study was carried out with an external consulting firm in April 2025. Company's internal data.  
1. Consider Smart Fit clubs in Brazil, Mexico, Chile, and Peru. Considering the total number of Smart Fit clubs, the Company ended 1Q25 with 1,726 units.



# SOLID SECULAR TRENDS IN LATIN AMERICA

High demand and growth potential for fitness services

## KEY FINDINGS OF HFA'S "2024 LATAM FITNESS CONSUMER SURVEY"

**78%**

of the respondents exercise multiple times a month, and **61%** exercise several times a week

**53%**

of **non-members**<sup>1</sup> intend to join a club within the next 12 months



### PILLARS OF A WEEKLY ROUTINE

- ✓ **STRENGTH TRAINING**
- ✓ HEALTHY SLEEP HABITS
- ✓ NUTRITION

### MAIN BENEFITS OF A MORE ACTIVE LIFESTYLE

- ✓ Physical wellness
- ✓ Stress reduction
- ✓ Prevention of diseases
- ✓ Energy boost
- ✓ Healthy aging

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

*Monthly tuition<sup>4</sup>*

## BLACK CARD: UNIQUE OFFER WITH DIFFERENTIATED ATTRIBUTES



~50% of the client base<sup>3</sup> in 2023, (vs. 38% in 2019) used the Multi-Club benefit



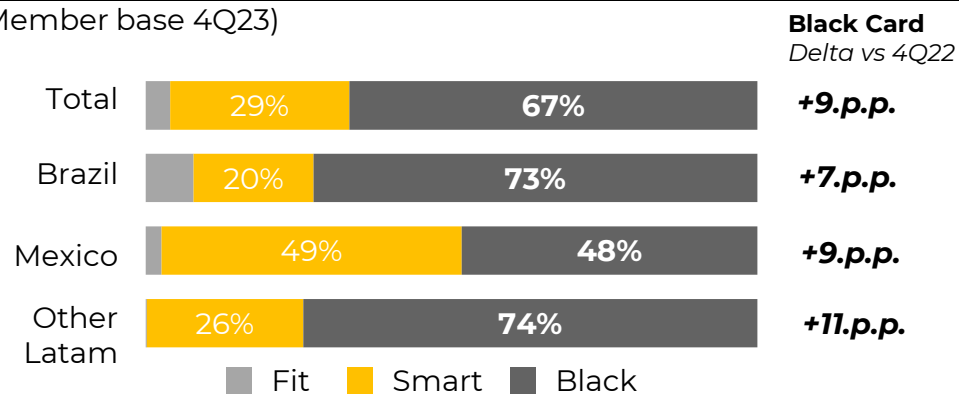
Network effect as a competitive advantage, enhancing the value proposition of the Black Card



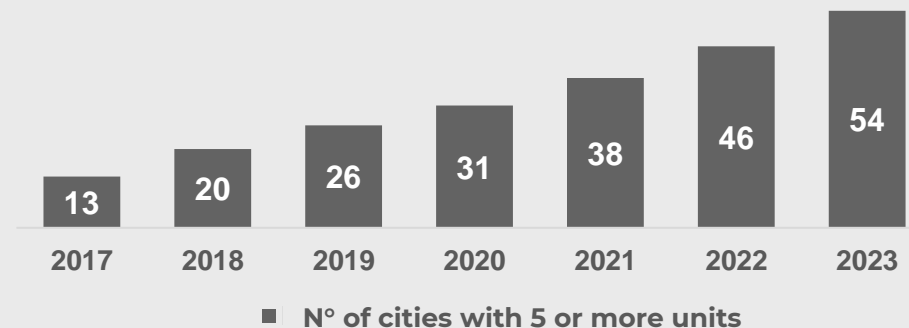
54 Latin America cities have 5 or more Smart Fit units

## Cards penetration by region<sup>1</sup>

(% Member base 4Q23)



## Evolution of cities with 5 or more Smart Fit units



(1) Considers Smart Fit own units at the end of 2023; (2) Subject to a cancellation fee of 20% of the remaining contract value; (3) on average of "Black" card clients who visited one of our gyms in a 30-day period used this benefit(4) Monthly reference in Brazil;



# ROBUST REVENUE MANAGEMENT AGENDA

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



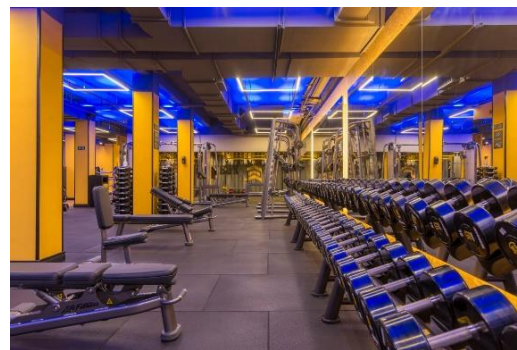
## PLAN PORTFOLIO

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

BRAND EQUITY

CLUB NETWORK

PREMIUM EXPERIENCE



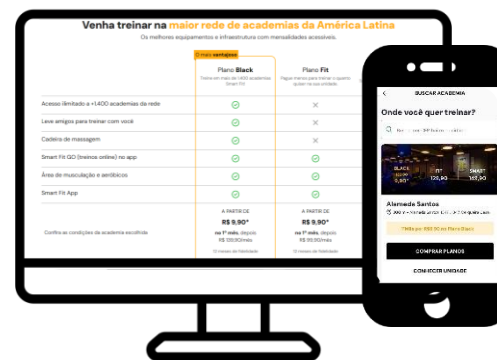
## PRICING INTELLIGENCE

**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



- Largest chain in Latin Maerica with the widest reach: **1,759+ Clubs** in 15 countries<sup>1</sup>
- Clubs strategically located near potential members



## MODERN FACILITIES & EQUIPMENT



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



## SUPERIOR CUSTOMER SERVICE



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



## OMNICHANNEL DIGITAL FITNESS



- 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 1Q25

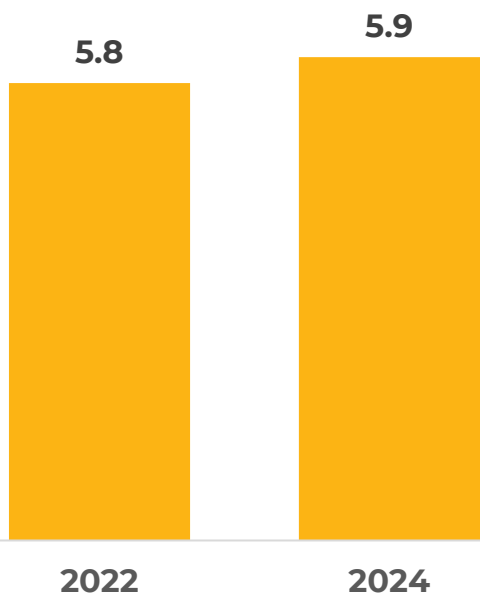


# EFFICIENCY AS A PILLAR FOR EXPANSION

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

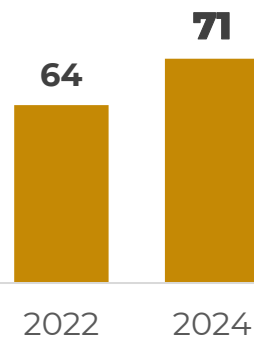
## Capex efficiency, maintaining differentiated experience

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



CARDIO



STRENGTH



### Efficient and functional layout

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



FREE WEIGHT



GROUP CLASSES  
Available at select gyms



### 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

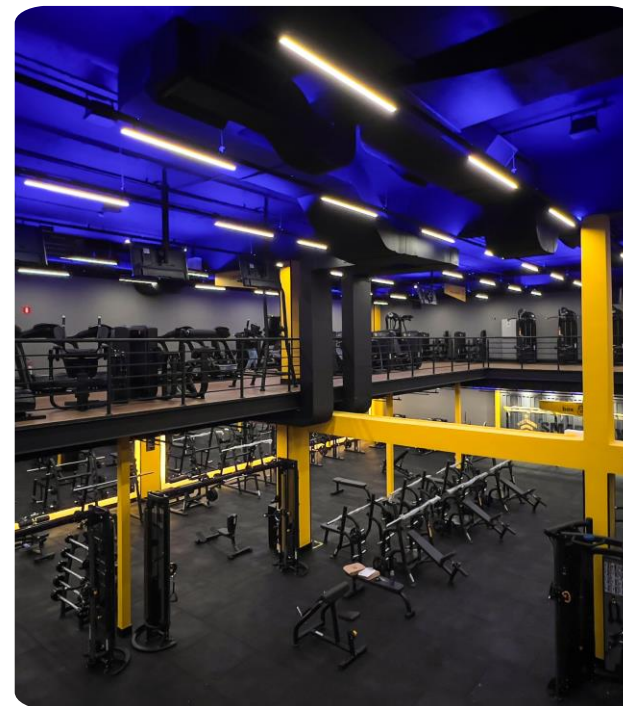
Change of members habits with a higher demand for strength exercises



## INCREASED OFFER OF STRENGTH 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

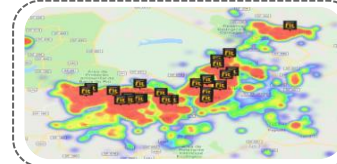
- ✓ Know-how from **1,759+ club openings**<sup>1</sup>
- ✓ **More than 80+ people** multi-disciplinary team in all countries
- ✓ **Strong reputation** brings the **best leads**
- ✓ Consistent flow of real estate leads backed by **strong relationship with landlords**

## Tools

### Geofusion



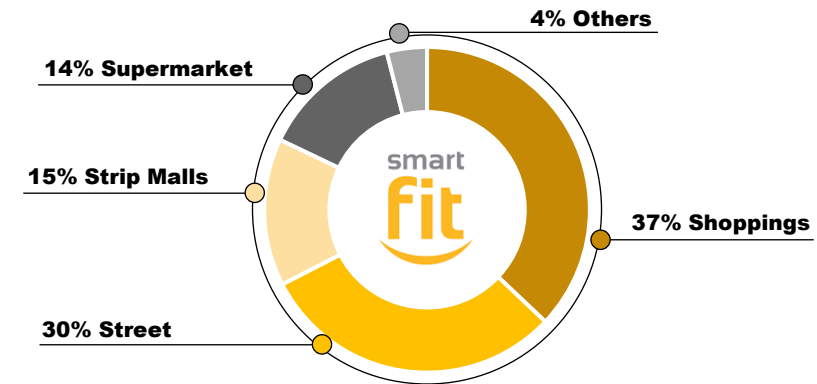
### Member Base Heat Map



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



## Breakdown of clubs by property<sup>2</sup> (Smart Fit Units)



(1) Includes all group clubs (excludes Studios); (2) As of December 31st, 2024,

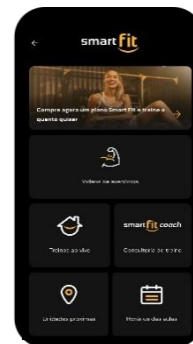


# SUPERIOR AND EFFICIENT CUSTOMER JOURNEY



Kiosk

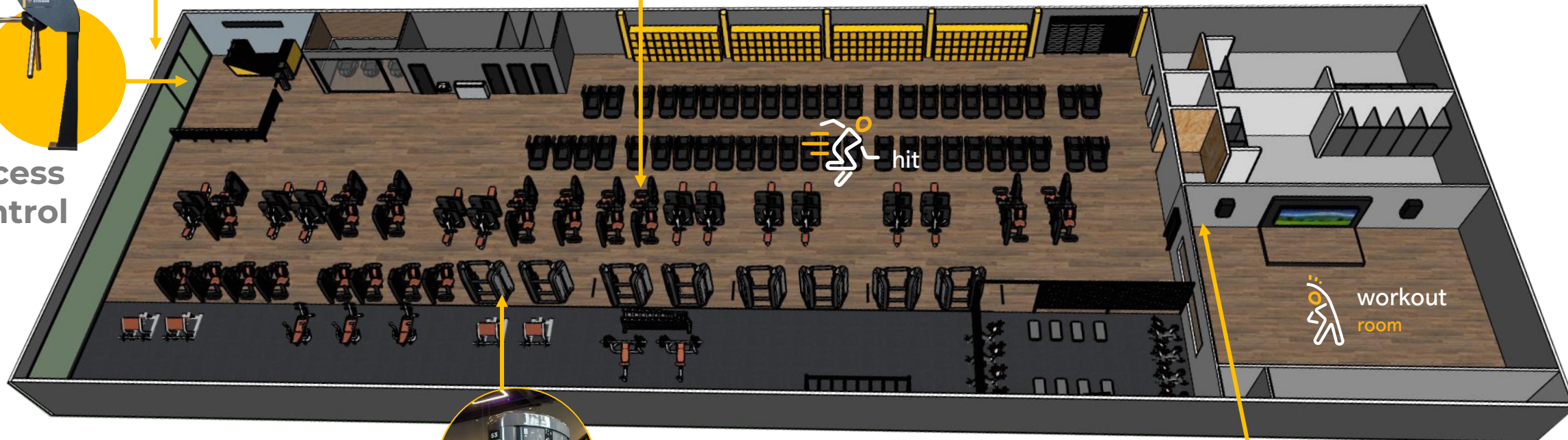
Button



Smart App



Access control



Equipment identification



Automatic people-counting



workout room

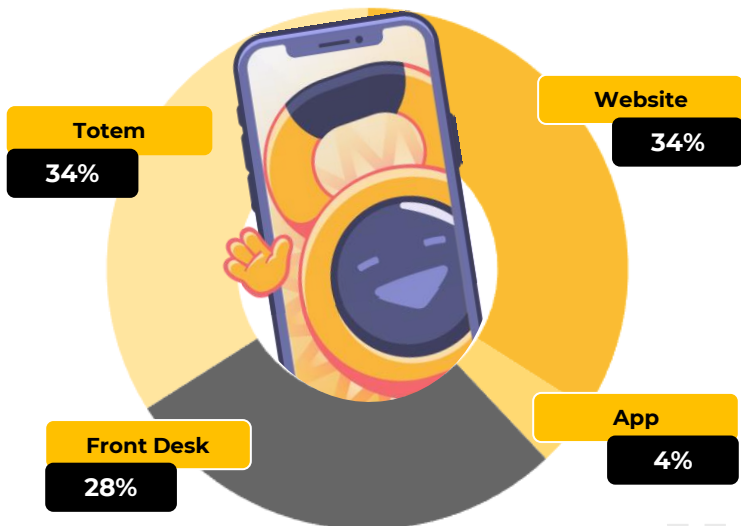


# 72% OF SALES VIA DIGITAL CHANNELS

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

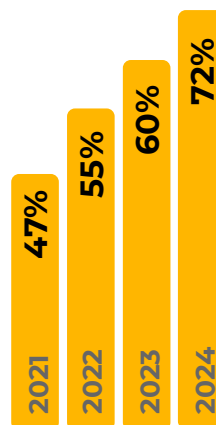
## Channel sales mix

% by channel in Dec/2024



## Share of digital channels of sales

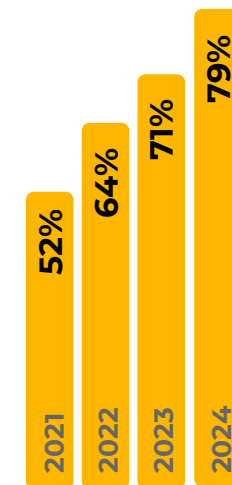
% digital channels of total sales



**App**  
Sales via app are now available for all countries

## Digital transactions

% of financial and operational transactions conducted through digital channels



**+22.0 M**  
of transactions through digital channels in **2024**

**Greater operating efficiency**  
Transactions such as plan upgrades, payments, guest access, transfer, etc.

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

**CAC increased productivity**  
Efficiency lever in investments for member acquisition

## Deliveries



### Personal Trainer Marketplace

We offer a marketplace for personal trainers within the app

## Coming in 2025



### Social Member and Friends Profile

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



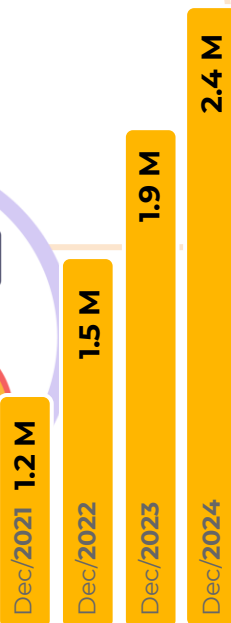
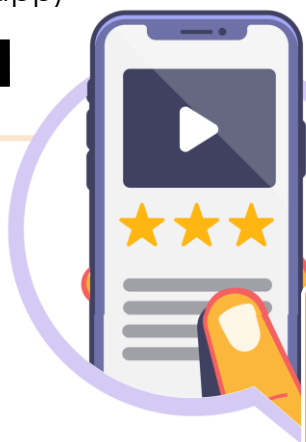
# 2.4 MILLION MONTHLY ACTIVE DIGITAL USERS

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

## Monthly Active Users

(Smart Fit app)

# 2.4 M



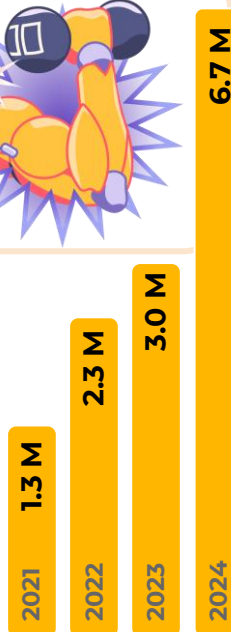
## Automatically Prescribed Workouts

(2024)

# 6.7 M



After answering the anamnesis, members receive training tailored to their needs automatically



## Annual Fitness Retrospective

# 107 K

Social Media Shares (+42% YoY)



## 1.5 M retrospectives

viewed by the members (+176% YoY)

### Deliveries



#### Free Area App

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

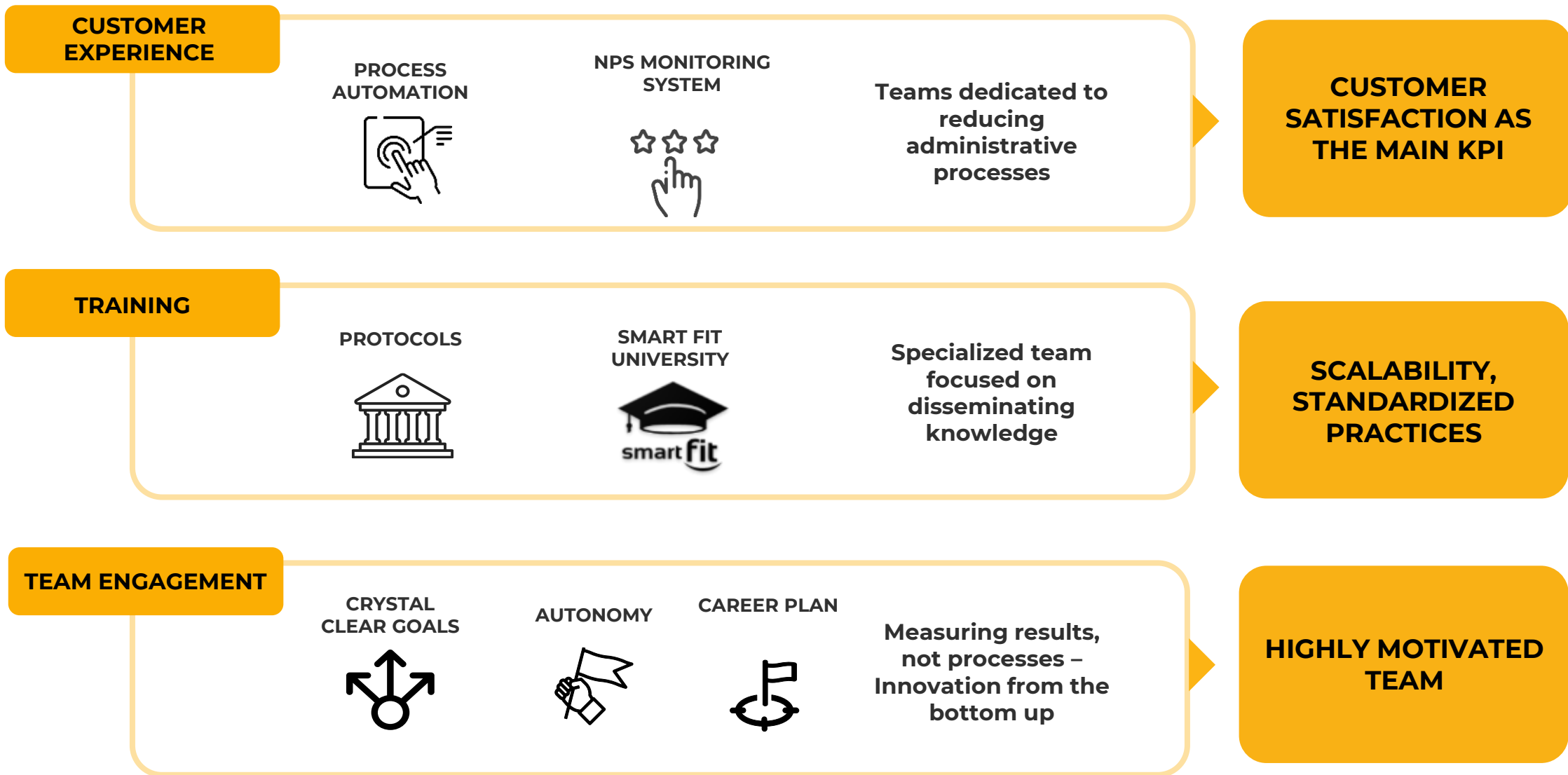


#### Highlight



#### Black Guest & TotalPass Access

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





# 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

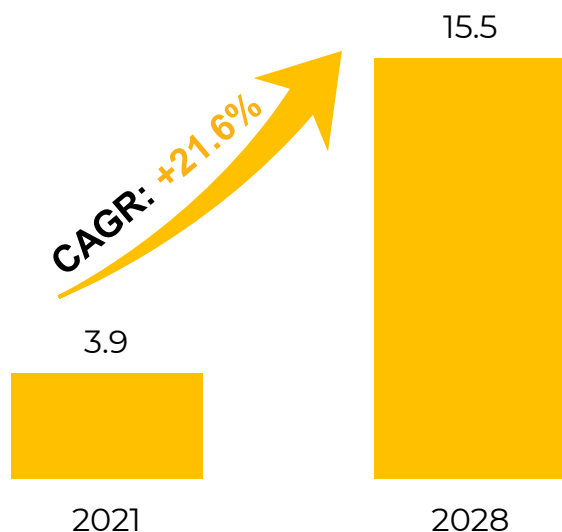


★★★★★14K<sup>(1)</sup>

## HEALTH AND FITNESS APPS ARE A HIGH GROWTH MARKET

### GLOBAL HEALTH AND FITNESS APP MARKET

Global health and fitness app market – US\$ bn



## 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



Development of personalized training programs



## OTHER OPPORTUNITIES IN HUGE MARKETS



Health

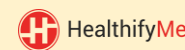


Fitness



Wellness

### SIMILAR INTERNATIONAL PLAYERS



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



# UPDATES ON SMART FIT NUTRI AND SMART FIT COACH

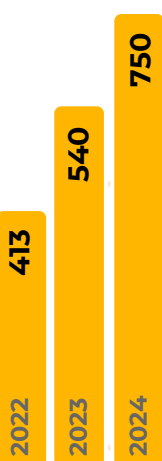
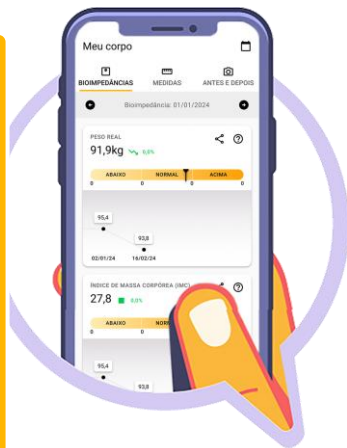
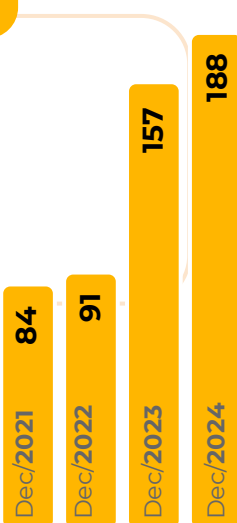
## 188,000 Smart Fit Nutri subscribers in Dec/2024

### Smart Fit Nutri

#### Users

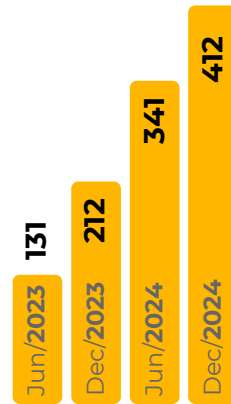
Brazil (000')

# 188,000



# 750,000

### Bioimpedance analyses performed in 2024



**412**  
Totems of bioimpedance

**DEC/2024 COVERAGE**  
**48%**

### Smart Fit Coach

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

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



# +3x

### user growth in 2024 YoY



### Operations in 10 countries

Brazil, Chile, Mexico, Colombia, Peru



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

### Coming in 2025

#### Coach Expansion

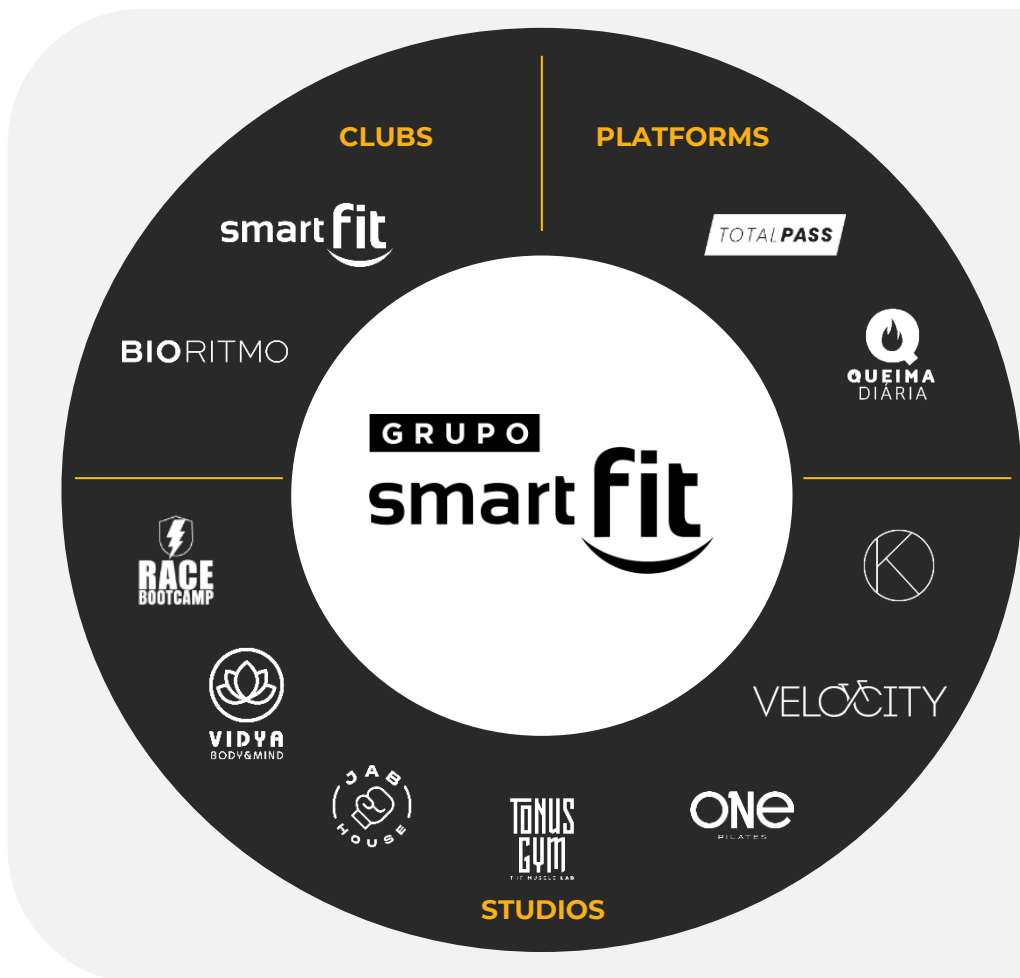
100% coverage of Latin American countries with Smart Fit



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



# OUR CAPABILITIES CREATE COMPETITIVE ADVANTAGES



- First Mover advantage
- Brand
- Scale
- Network effect
- Real Estate
- Digital
- New subscriptions
- Culture

- **Leader** and trend setter
- **Top of mind** brand
- **9x bigger** than the 2<sup>nd</sup> player in LatAm
- **Strong engagement** on social media
- **Network effect** as a competitive Advantage, hard to replicate, enhancing the value proposition of the Black Card
- One of the main partners of choice for main **Real Estate players**
- **Major player** in digital fitness content
- **Additional services** that are relevant for core client
- All of our employees are trained to deliver the **best CX and innovation**, resulting in a culture focused on **NPS** at levels of excellence

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



**20% net revenue CAGR<sup>2019-1Q25 LTM</sup>**

Record Net Revenue of R\$6.0 billions LTM



**53% of gross margin in mature clubs**

Above the solid level of 52% maintained over 8 straight quarters



**31% of clubs still maturing**

Maturation of clubs opened in recent years consistent with history



**31,5% of EBITDA margin 1Q25 LTM**

Record EBITDA in the last 12 months of R\$1.9 billion

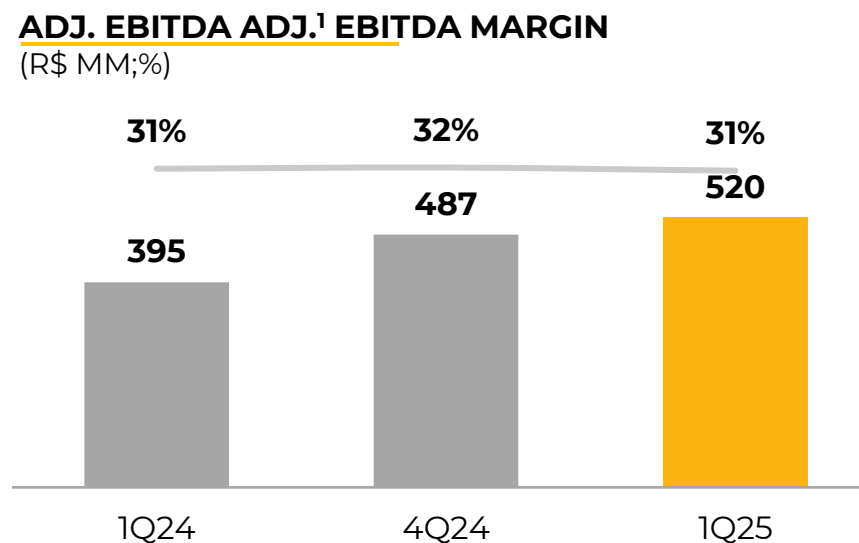
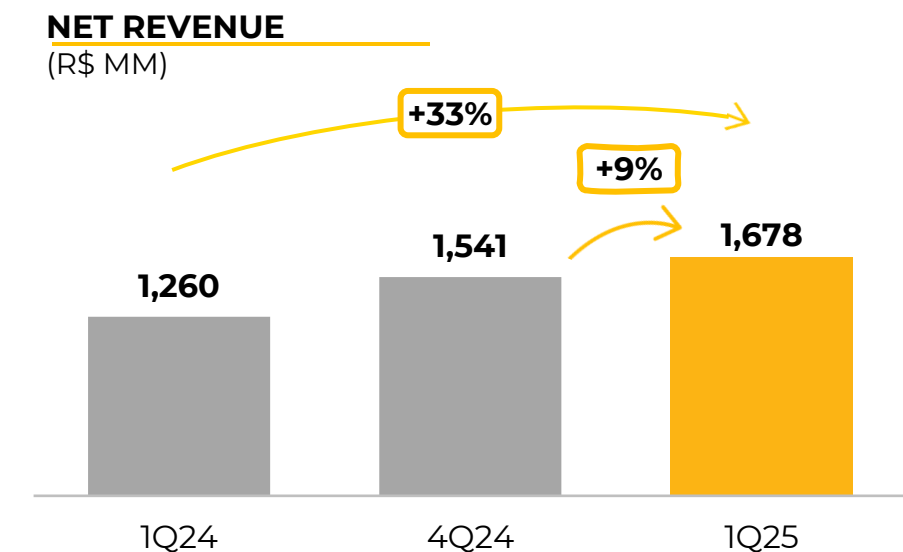
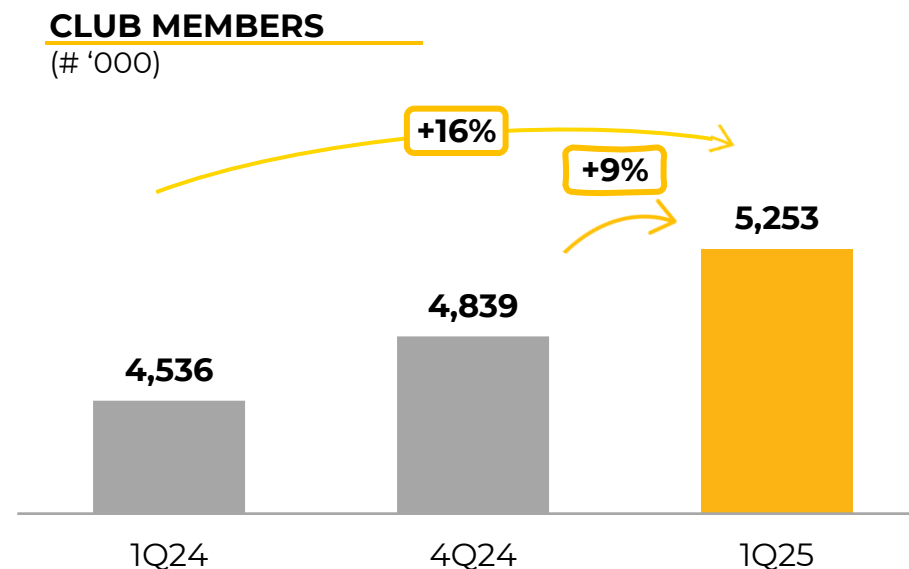
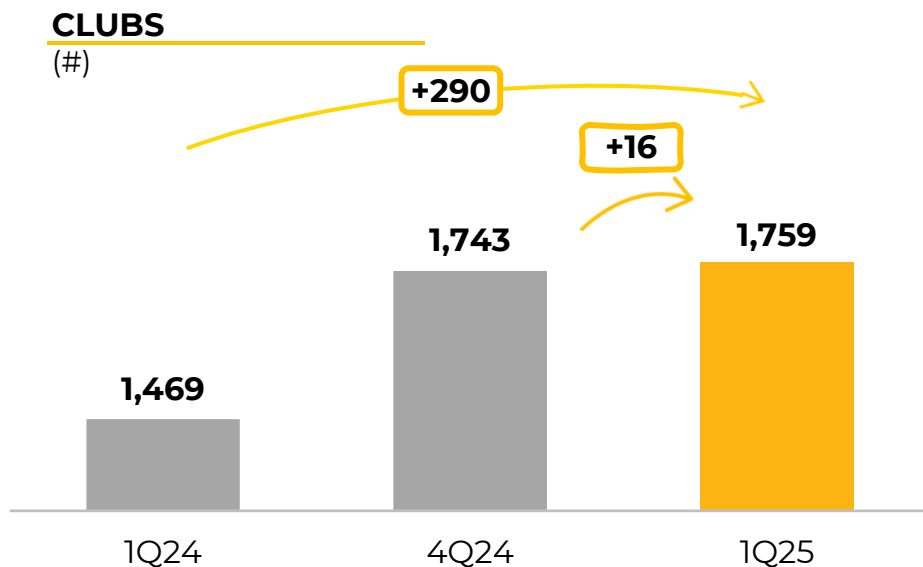


**95% of EBITDA conversion in operational cash**

High cash generation, even with the accelerated pace of expansion



# WE ARE IN SHAPE TO KEEP WORKING OUT



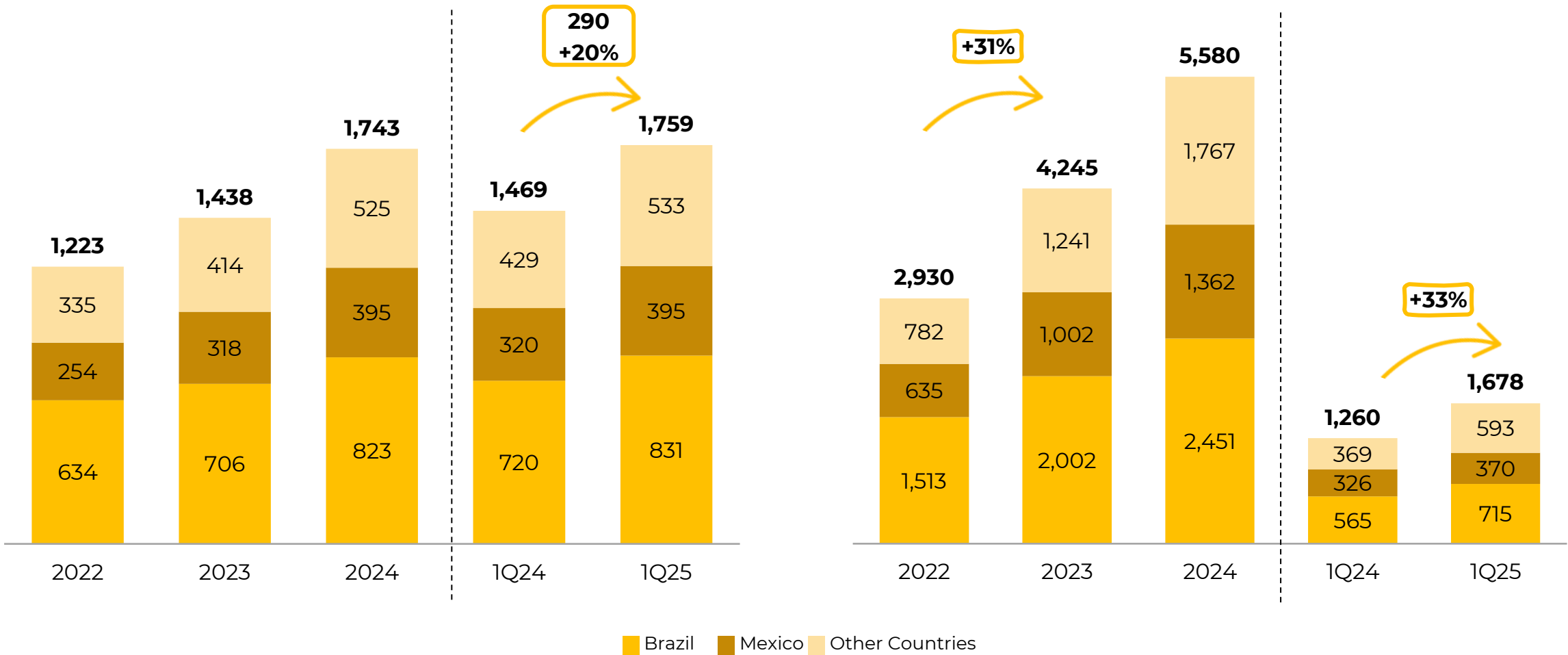
(1) Excludes the effects of IFRS-16/CPC06 (R2)



# PROVEN GROWTH TRACK RECORD

### NUMBER OF CLUBS (#)

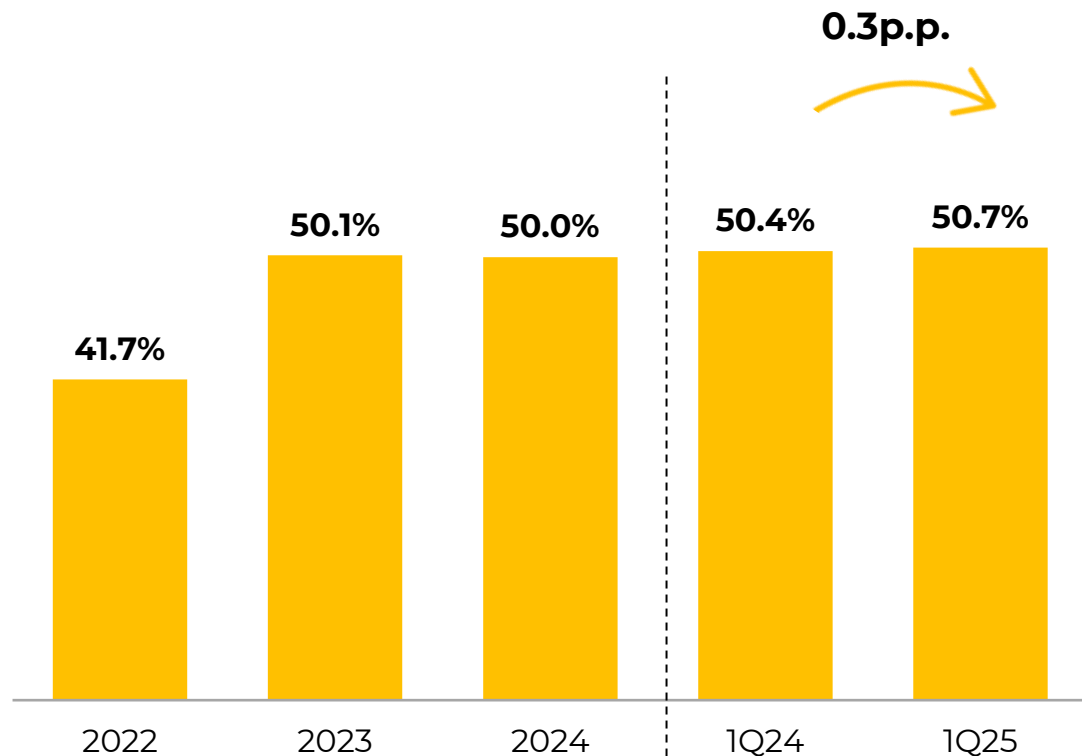
### NET OPERATING REVENUE (R\$ MM)



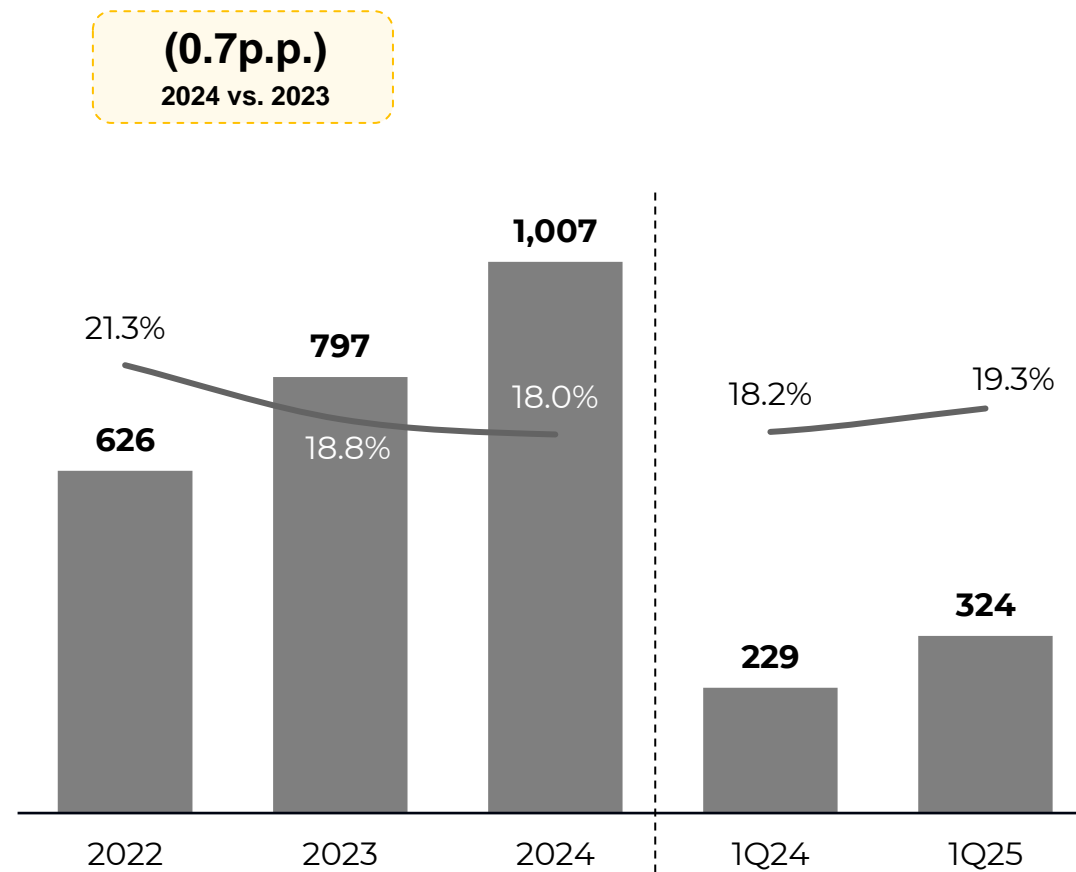


# LONG-TERM STRATEGY TO INCREASING EFFICIENCY

### CASH GROSS MARGIN<sup>1</sup> (%)



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

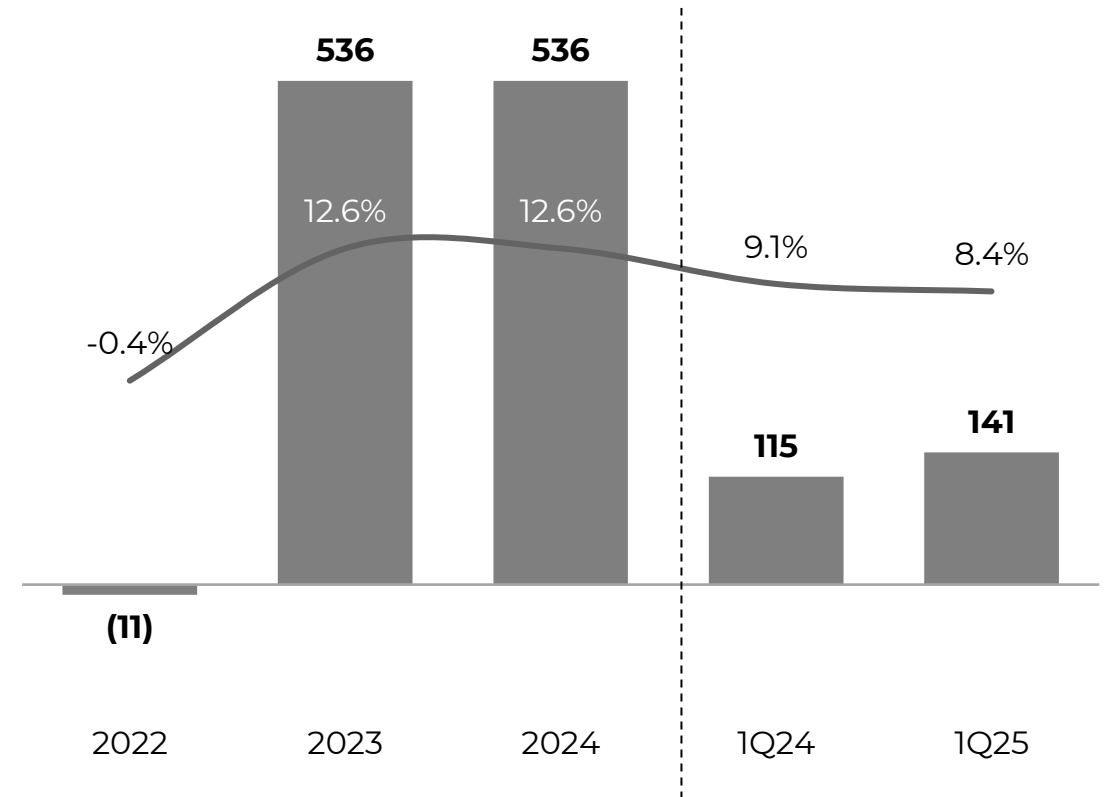
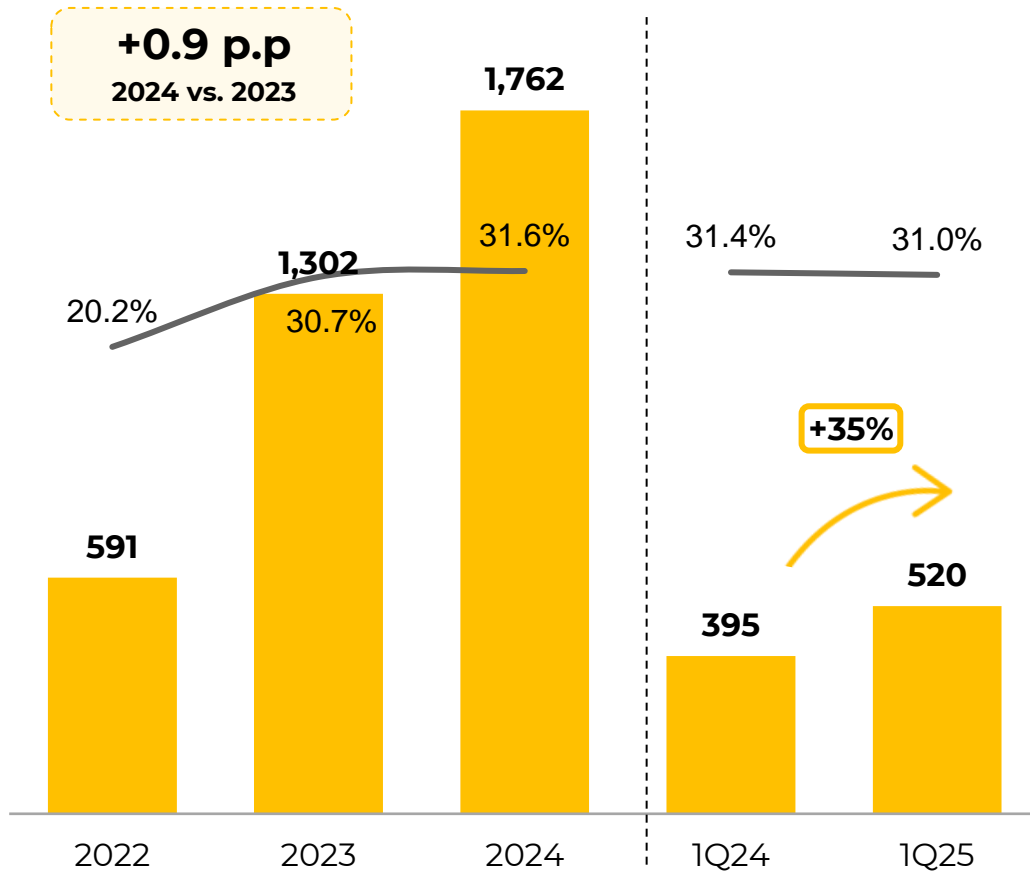




# EBITDA IN THE LAST 12 MONTHS REACHING A RECORD LEVEL OF R\$ 1.6 BILLION

**ADJ. EBITDA<sup>1</sup> & ADJ. EBITDA MARGIN (R\$ MM & %)**

**RECURRING NET INCOME & NET MARGIN<sup>2</sup> (R\$ MM & %)**



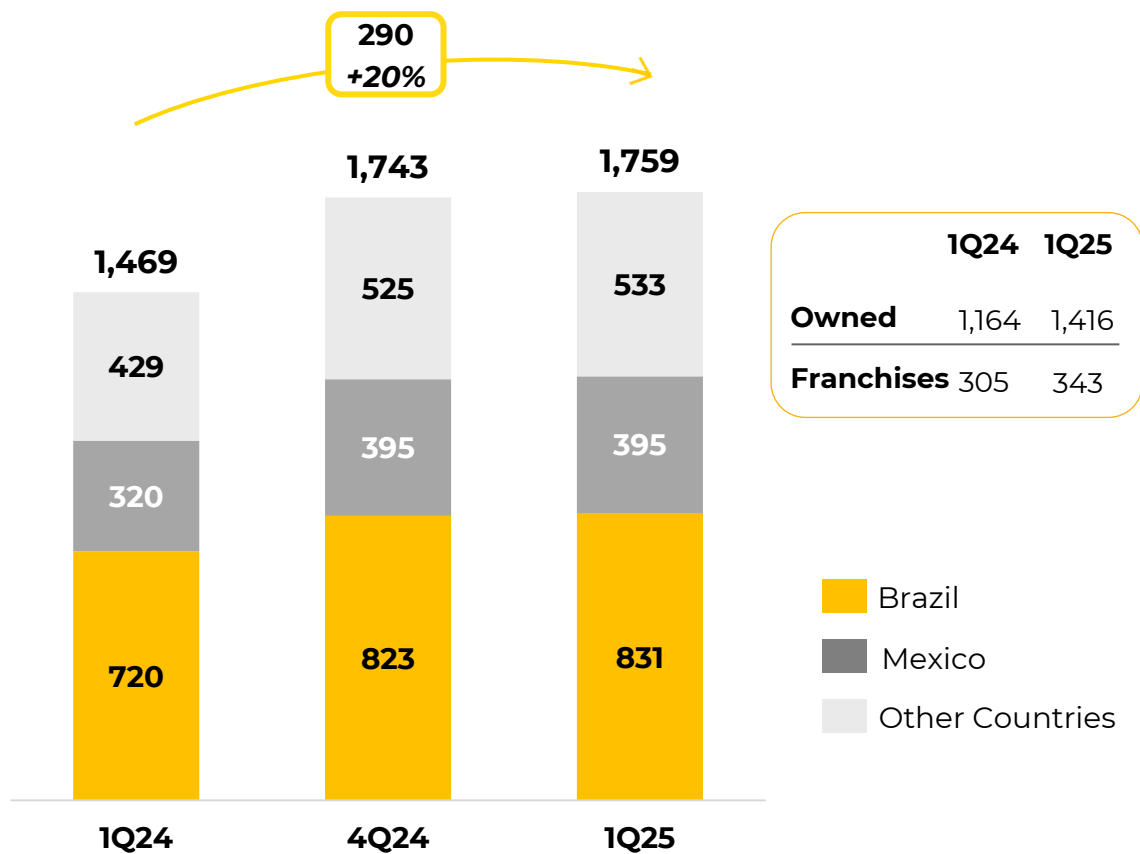
(1) Excludes the positive effect of R\$176.6 million registered in 2Q23 with the revaluation of existing 50% interest in Panama due to the acquisition of control of this operation, in accordance with accounting standards in effect in the period  
 (2) "Recurring Net Income (loss)" excludes impacts related 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.



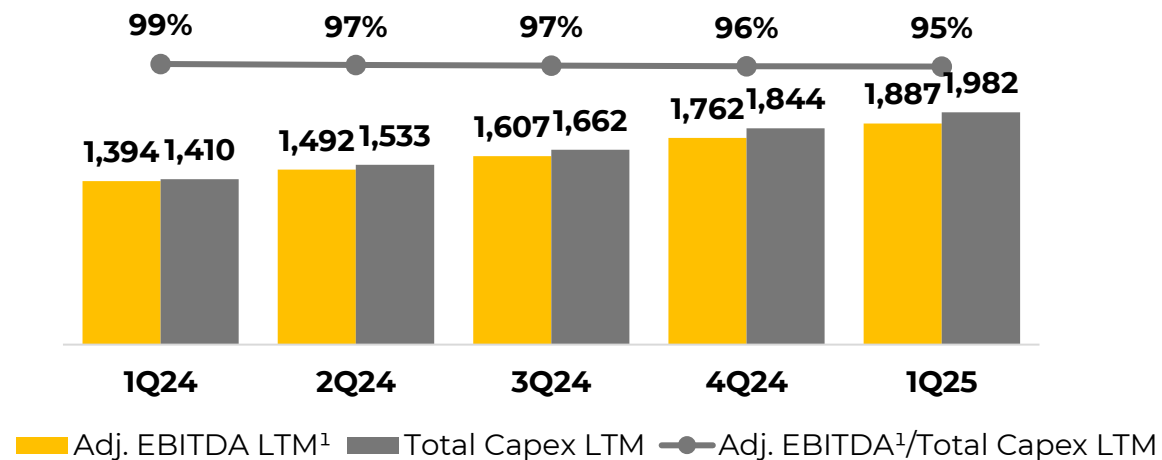
# DISCIPLINED EXPANSION FOCUSED ON RESULTS

Record addition of 290 clubs in the last twelve months, reaching 1,759 clubs (+20% vs. 1Q24)

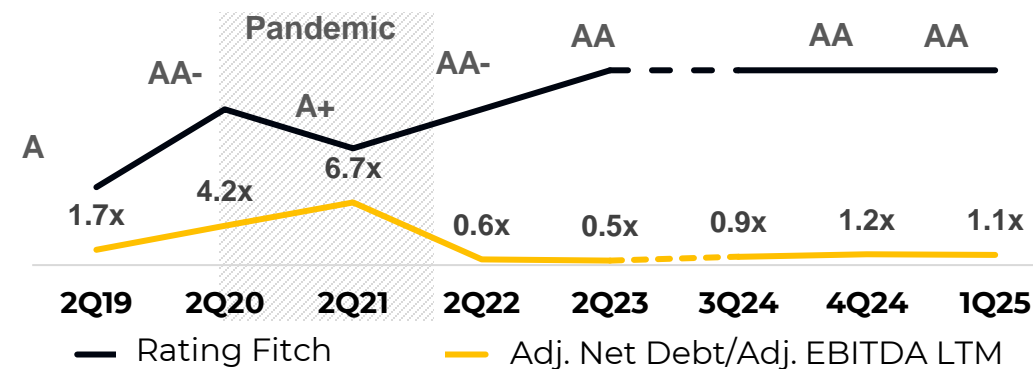
## EVOLUTION OF CLUB NETWORK



## ADJ. EBITDA<sup>1</sup> AND TOTAL CAPEX LTM (R\$M)



## RATINGS EVOLUTION AND ADJ. NET DEBT / EBITDA LTM<sup>2</sup>



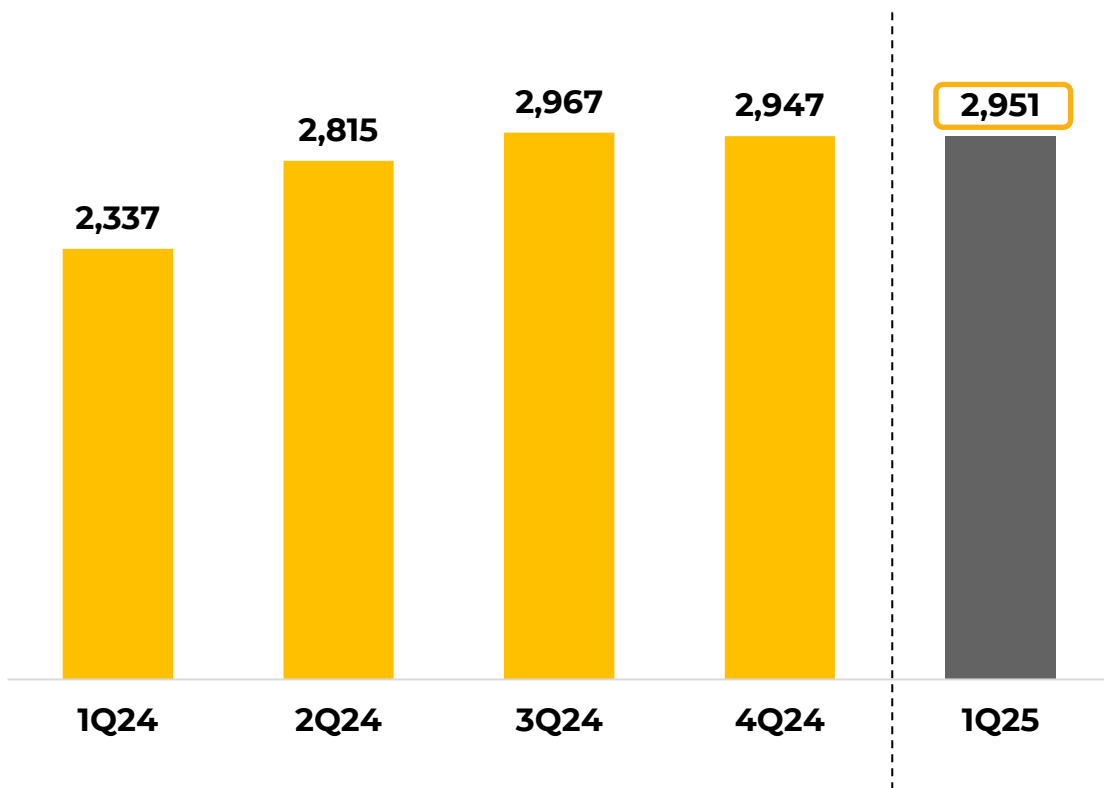
(1) Excludes (i) impact of IFRS 16; (ii) the gain of R\$ 176.6 million in the 2Q23 obtained from the revaluation of the existing 50% stake in Panama; (2) "Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more details, see the indenture.; (3) According to guidance disclosed to the market in February 2024 and considering the guidance midpoint.



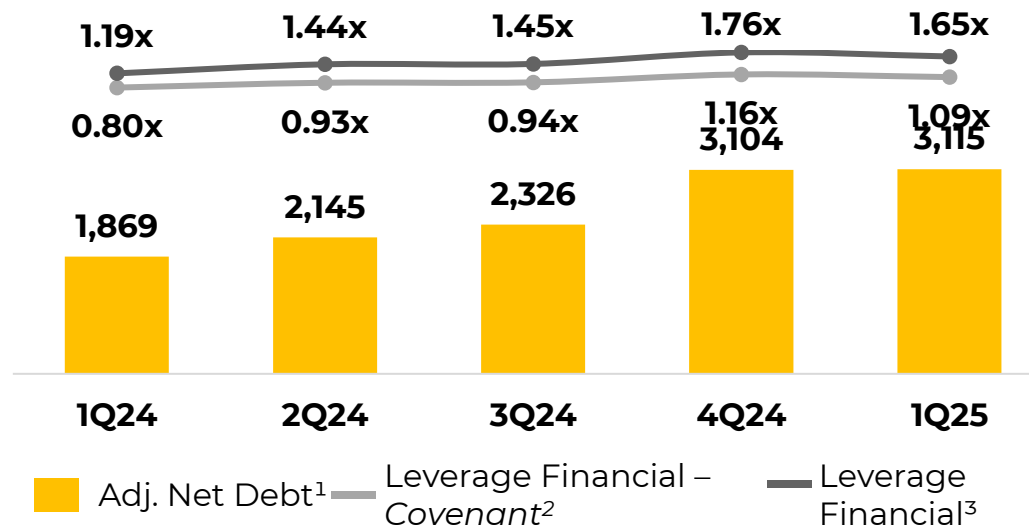
# SOLID CASH POSITION OF R\$2.9 BN AND LENGTHY DEBT PROFILE

Unique financial position in the industry

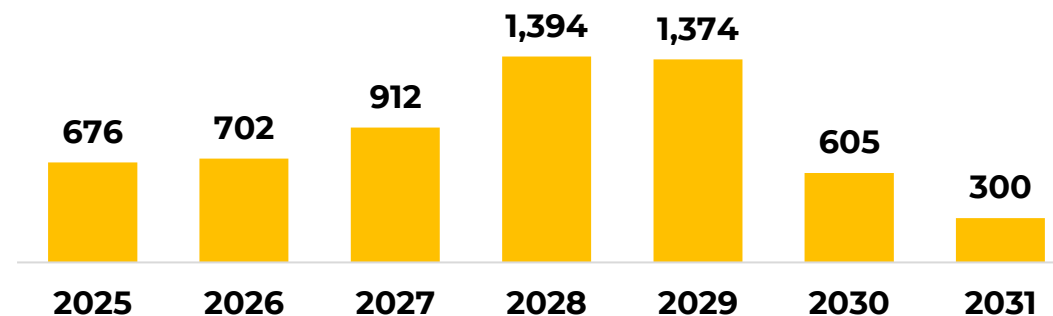
## CASH POSITION (R\$ M)



## 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;

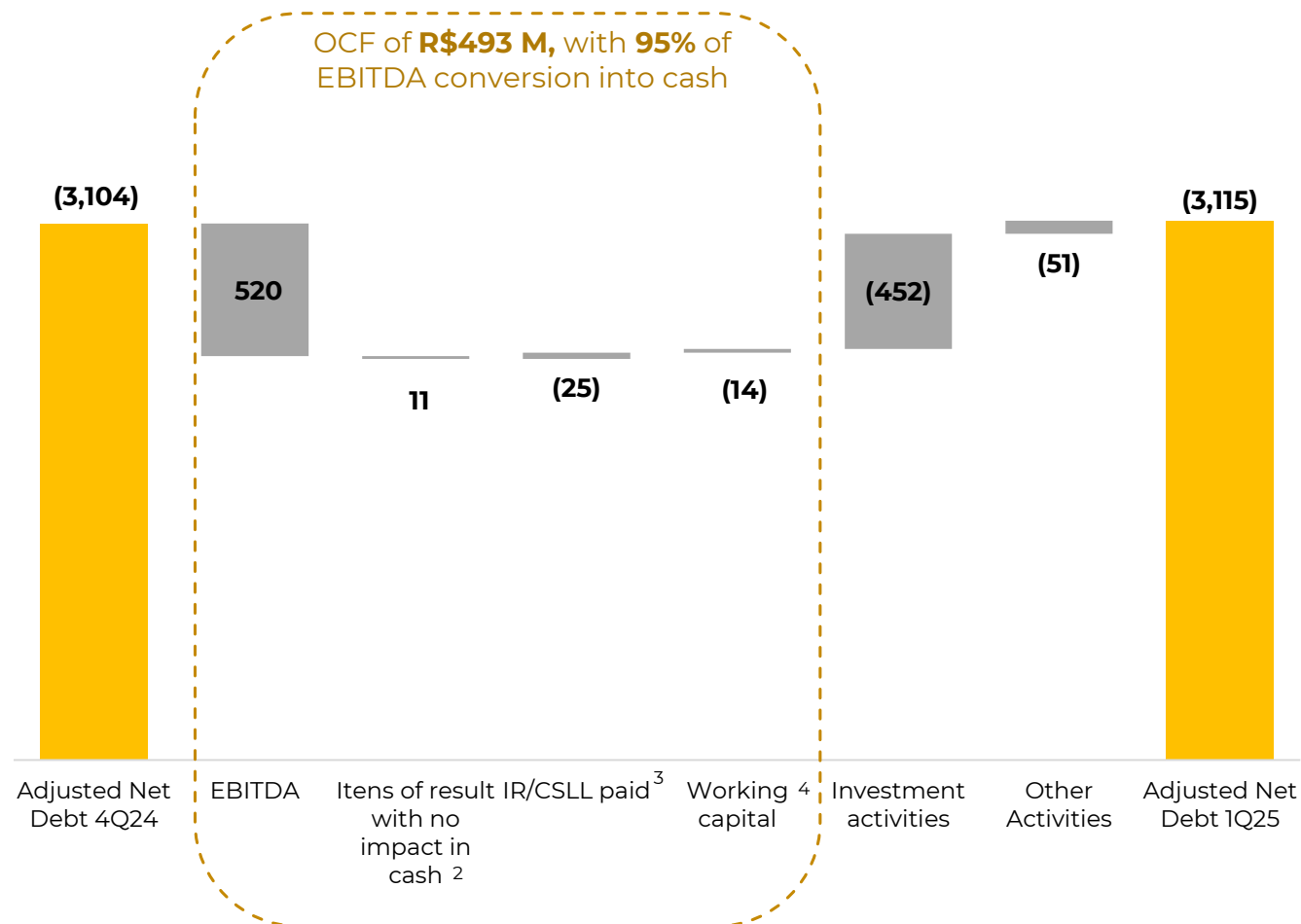


# VARIATION IN ADJUSTED NET DEBT

High conversion of EBITDA into operational cash and diversified capital structure across the regions

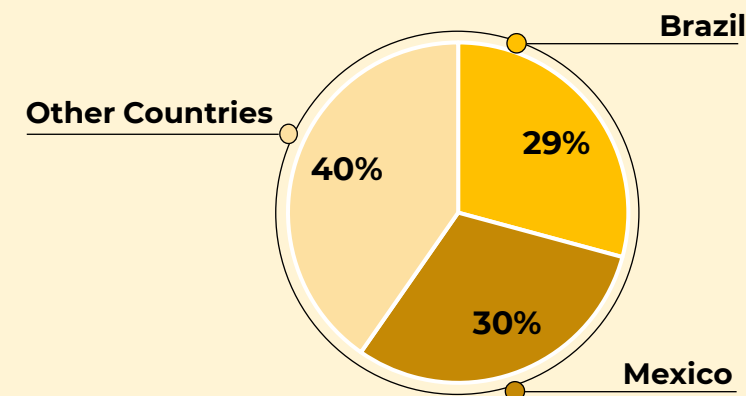
## VARIATION IN ADJUSTED NET DEBT<sup>1</sup>

(R\$M)



## NET DEBT BY REGION

(%)



Combination of **operating cash flow and local funding**

(1) "Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more information, see the indenture (Portuguese only); (2) Mainly includes equity income, asset write-offs, deferred revenue, and provisions; (3) Includes taxes on sales and services; (4) As of 1Q25, the Company began using changes in working capital as presented in the Statement of Cash Flows of the financial statements; (5) Does not include investments related to right-of-use assignments for the acquisition of commercial spaces. As of 1Q25, capex amounts exclude capitalized financial costs, which totaled R\$6.9 million in the quarter.

04

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



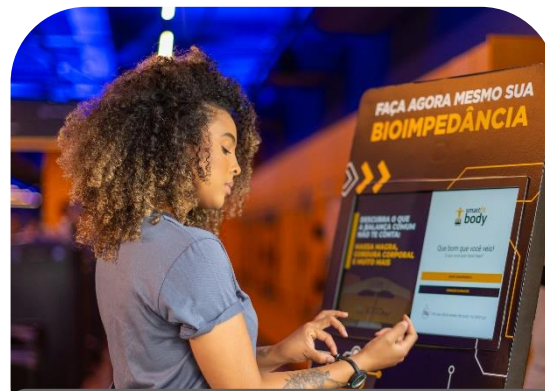
## MATURATION OF CLUBS

- ✓ **31%<sup>1</sup> 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**

(1) As of March 31<sup>st</sup>, 2025



## ENVIRONMENTAL INITIATIVES AND PARTNERSHIP FOR THE EXPANSION OF RENEWABLE ENERGY



**331 UNITS**

**+48% vs. 4Q23**

**With air conditioning automation system**

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



**220 UNITS**

**+49% vs. 4Q23**

**Operating with renewable energy**

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



**366 UNITS**

**+69% vs. 2Q24**

**With online monitoring of water consumption**

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



Project started in 2Q24





### **Partnership with Instituto de Responsabilidade Social Sírio-Libanês**

Donation of bodybuilding equipment for the rehabilitation service



### **Support for firefighters facing forest fires**

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



### **"Smart Fit Por La Alegría" Campaign**

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



### **"Smart Volunteer"**

Employees organized recreational activities for children from the Pamplona Alta Community



### **Participation in Teletón Chile**

Donation of 100 million Chilean pesos to the cause



### **PARTNERSHIP WITH UNICEF**

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



### **SMART TECH MENTORING**

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

### **INCLUSION IS OUR PRACTICE!**



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

### **PEOPLE MANAGEMENT**

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

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

### **GOVERNANCE HIGHLIGHTS**

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

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

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

# 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