



Resultados 1T25

Webinar de Resultados

09 de maio de 2025

11hrs (Brasília) | 10hrs (NY) | 15hrs (Londres)

Teleconferência em português com
tradução simultânea em inglês

[Clique Aqui](#)

smart **fit**

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T25

São Paulo, 08 de maio de 2025 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor *fitness* na América Latina em número de clientes e academias¹ anuncia os resultados do 1T25. Para permitir melhor análise, os resultados são apresentados sem o efeito do IFRS-16/CPC 06 (R2). Os efeitos da adoção do IFRS-16/CPC 06 (R2) sobre o resultado são detalhados a partir da página 29.

DESTAQUES DO PERÍODO

➤ **Sólido crescimento de 20% da rede de academias vs. 1T24, totalizando 1.759 unidades em 15 países da América Latina**

290 academias adicionadas nos últimos 12 meses. Seguimos confiantes em relação ao *guidance*² de aberturas de 340-360 em 2025.

➤ **Base de alunos em academia atingiu a marca de 5,3 M no 1T25, +16% vs. 1T24 e +9% vs. 4T24**

Adição de 717 mil alunos em academias nos últimos 12 meses, refletindo a expansão da rede de unidades e os esforços assertivos na captação e retenção de clientes.

➤ **Receita líquida atingiu R\$1,7 BI no 1T25, com forte crescimento de 33% vs. 1T24 e 9% vs. 4T24**

A sólida performance reflete o aumento de 19% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit e o incremento de 12% do ticket médio no período.

➤ **Margem bruta caixa de 50,7% no 1T25, expansão de 0,3p.p. vs. 1T24 e 0,6p.p. vs. 4T24, combinando forte expansão da rede de academias com sólida rentabilidade**

Margem bruta caixa das academias maduras³ atinge patamar recorde de 53% e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico.

➤ **EBITDA recorde de R\$520 M no 1T25, sólido crescimento de 32% vs. 1T24, com forte geração de caixa operacional de R\$493 M, representando uma alta conversão de 95%**

EBITDA dos últimos 12 meses recorde de R\$1,9 bilhão, com margem de 31,5%.

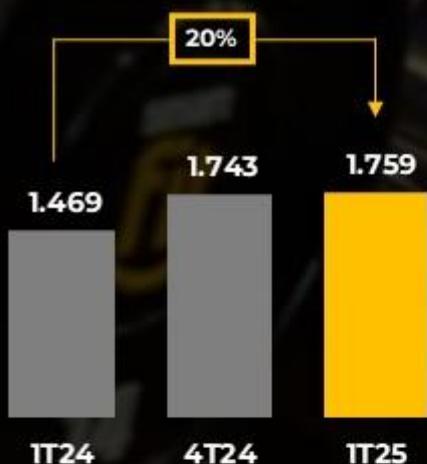
➤ **Lucro líquido recorrente⁴ de R\$141 M no 1T25, crescimento de 22% vs. 1T24**

Margem líquida recorrente de 8,4%, impulsionada pela rentabilidade consistente das unidades maduras e pelo sólido ramp-up das academias inauguradas nos últimos anos mesmo com o forte crescimento.

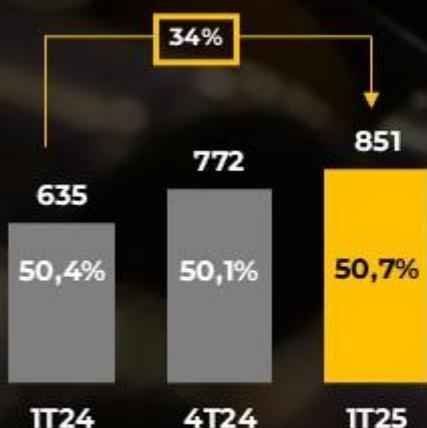
Destaque do 1T25	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Academias	1.759	1.469	20%	1.743	1%
Clientes em academias (000) ^a	5.253	4.536	16%	4.839	9%
Receita Líquida (R\$ M)	1.678	1.260	33%	1.541	9%
EBITDA ^b (R\$ M)	520	395	32%	487	7%
Margem EBITDA	31,0%	31,4%	(0,4) p.p.	31,6%	(0,6) p.p.
Lucro Líquido Recorrente ^c (R\$ M)	141	115	22%	197	(29%)

(1) De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2024, com data-base de 2023 ("IHRSA"); (2) Conforme *guidance* divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2025; (3) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (4) Exclui os impactos referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica. Vide seção "Lucro Líquido"; (a) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass; (b) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2). Vide seção "Composição do EBITDA"; (c) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2) e os impactos não recorrentes, conforme definição de Lucro Líquido Recorrente ("3"). Vide seção "Lucro Líquido".

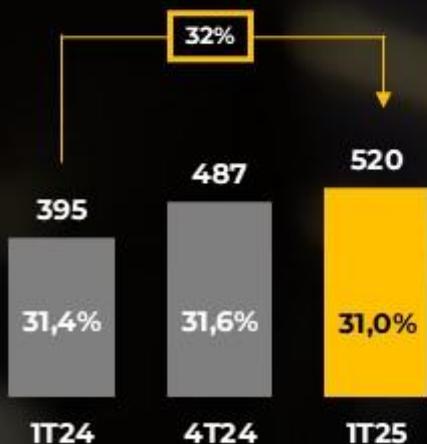
Academias



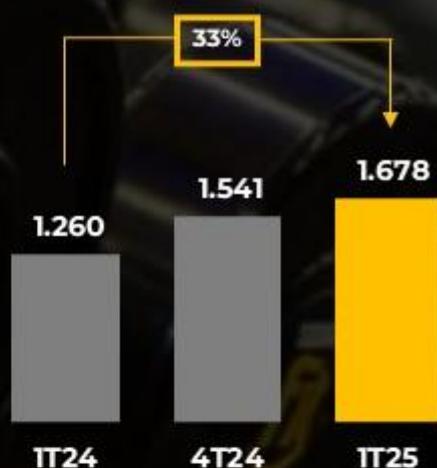
Lucro Bruto Caixa e Margem ^(a) (R\$ M)



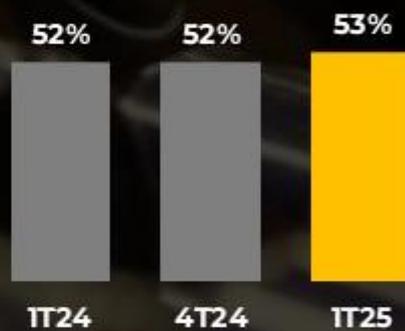
EBITDA (R\$ M) e Margem ^(a) (%)



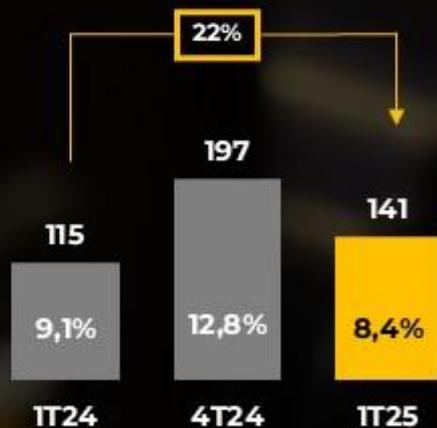
Receita Líquida (R\$ M)



Margem Bruta Maduras ^(b) (%)



Lucro Líquido Recorrente (R\$ M) e Margem ^(c) (%)



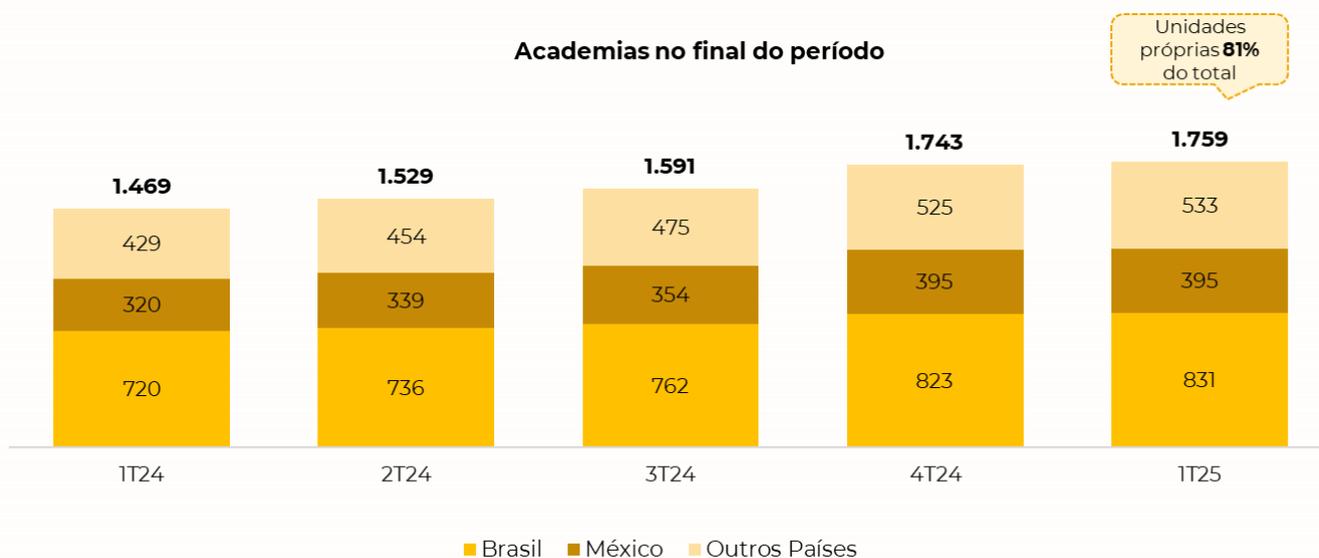
(a) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2), vide seções "Lucro Bruto Caixa" e "Composição do EBITDA";
(b) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; e (c)
Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2) e efeitos não recorrentes, vide seção "Lucro Líquido".

PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS

A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2025 com 1.759 academias em 15 países, um crescimento da rede de 20% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, reforçando a sua posição de liderança no segmento *fitness* na América Latina. Ao final do período, a rede era composta por 1.416 unidades próprias (81% do total) e 343 franquias. Em relação ao mix de geografia, destaque para o aumento na participação de Outros Países, que terminou o período representando 30% das academias, +1.p.p. frente ao 1T24, enquanto o Brasil e o México representavam 47% e 22%, respectivamente.

No trimestre, foram adicionadas 16 unidades, sendo 15 da marca Smart Fit e 1 da Bio Ritmo, sendo a primeira unidade da marca *high-end* inaugurada no Peru. Dessas adições, 8 estão localizadas em Outros Países e 8 no Brasil. Adicionalmente, das academias inauguradas, 9 são unidades próprias (56%) e 7 franquias.



Nos últimos 12 meses, foram adicionadas 290 academias, sendo 285 da marca Smart Fit, 4 unidades Bio Ritmo e 1 unidade da Nation. Desse total, 87% correspondem a unidades próprias, dentre as quais 17 unidades franqueadas que foram convertidas em próprias no 4T24. Em termos de geografia, o Brasil representou 38% das adições, a região de Outros Países 36% e México 26%.

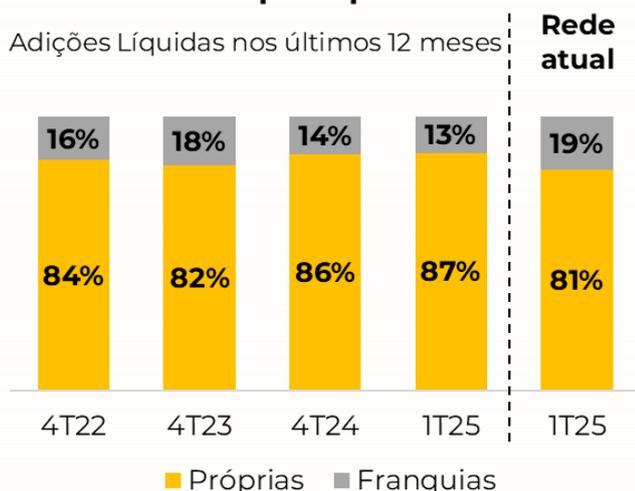
A Companhia encerrou o mês de abril de 2025 com 104 obras em andamento e 278 contratos assinados de unidades a serem inauguradas principalmente em 2025. Nesse contexto, seguimos confiantes em relação ao *guidance*¹ de aberturas de 340-360 academias em 2025, sendo aproximadamente 80% unidades próprias. A decisão de acelerar o ritmo de expansão em relação as 305 unidades que foram adicionadas em 2024 está fundamentada na (i) performance consistente das academias maduras e no sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos; (ii) na forte disciplina na execução e no processo de alocação de capital para aprovação e abertura de novas unidades; (iii) na robustez da posição financeira da Companhia; (iv) nas condições favoráveis de mercado, especialmente o *pipeline* de oportunidade imobiliárias de alta qualidade; e (v) na crescente demanda do segmento *Fitness*, impulsionada por tendências seculares.

(1) Conforme *guidance* divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2025.

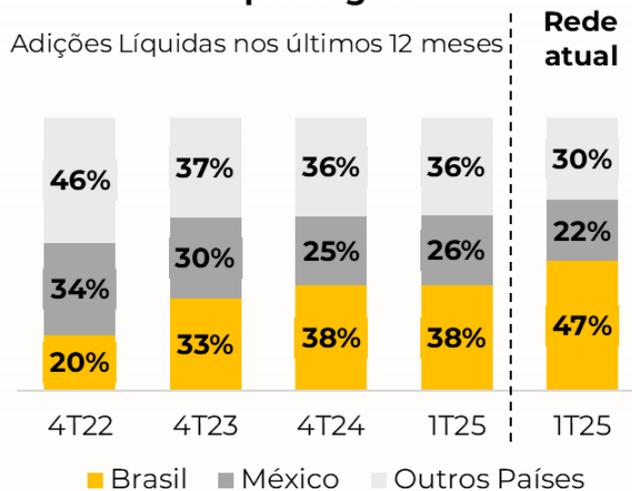
Vale ressaltar que, ao final do 1T25, 956 unidades próprias da Smart Fit eram maduras (69% da base de unidades próprias), versus 790 no mesmo período do ano anterior, considerando a definição que uma unidade é madura quando possui pelo menos 24 meses de operação no início do ano.

Adicionalmente, no segmento de Studios, encerramos o trimestre com 153 unidades, representando um crescimento expressivo em relação as 23 e as 135 unidades ao final do 1T24 e do 4T24, respectivamente. Vale destacar que, desse total, 128 unidades são franquias e 25 próprias.

Composição das academias^(a) por tipo

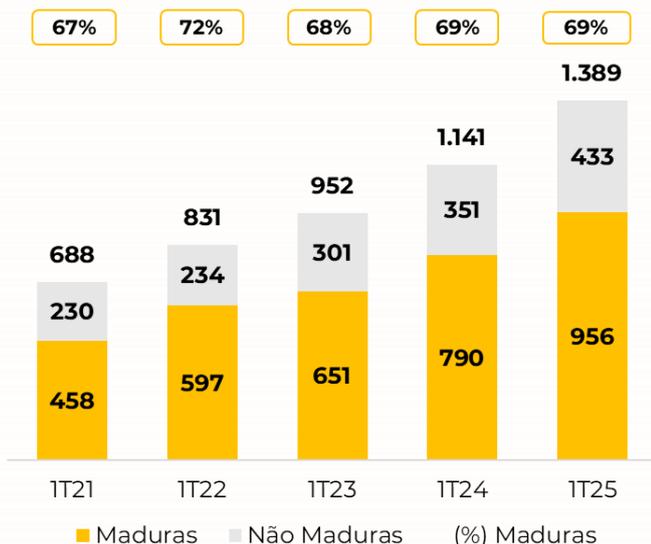


Composição das academias^(a) por região

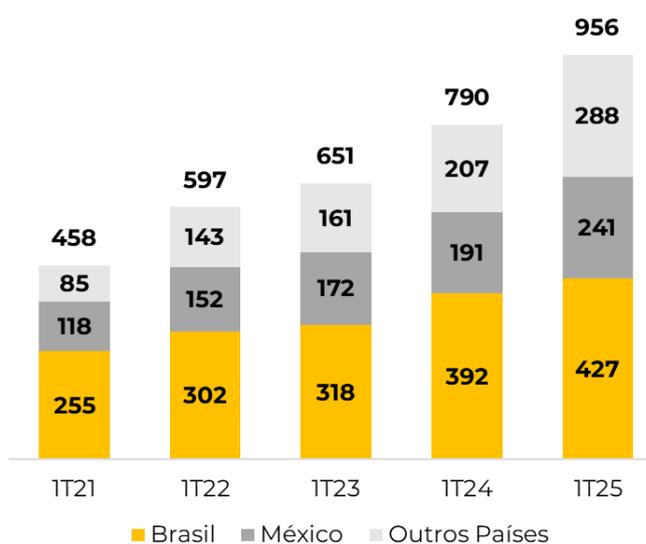


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

Composição Academias Smart Fit Próprias por *aging*



Composição Academias Smart Fit Próprias Maduras^(b) por região



(b) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário.

EVOLUÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Academias	Final de Período					Crescimento 1T25 vs.		Variação 1T25 vs.	
	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	4T24	1T24	4T24	1T24
Academias Total	1.469	1.529	1.591	1.743	1.759	16	290	1%	20%
Por Tipo									
Próprias	1.164	1.214	1.267	1.407	1.416	9	252	1%	22%
Franquias	305	315	324	336	343	7	38	2%	12%
Por Marca									
Smart Fit	1.441	1.500	1.561	1.711	1.726	15	285	1%	20%
Próprias	1.141	1.190	1.243	1.381	1.389	8	248	1%	22%
Brasil	493	506	525	569	573	4	80	1%	16%
México	304	320	334	372	372	0	68	-	22%
Outros Países ^a	344	364	384	440	444	4	100	1%	29%
Franquias	300	310	318	330	337	7	37	2%	12%
Brasil	200	202	208	224	228	4	28	2%	14%
México	16	19	20	23	23	0	7	-	44%
Outros Países ^a	84	89	90	83	86	3	2	4%	2%
Bio Ritmo e outras ^b	28	29	30	32	33	1	5	3%	18%
Próprias	23	24	24	26	27	1	4	4%	17%
Franquias	5	5	6	6	6	0	1	-	20%
Por região									
Brasil	720	736	762	823	831	8	111	1%	15%
México	320	339	354	395	395	0	75	-	23%
Outros Países ^a	429	454	475	525	533	8	104	2%	24%

(a) "Outros Países" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) "Bio Ritmo e outras" inclui 32 unidades Bio Ritmo e 1 unidade Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025.

BASE DE CLIENTES

No 1T25, a base de clientes em academias continuou a trajetória de expansão, com adição de 414 mil alunos no trimestre, atingindo patamar recorde de 5,3 milhões, 9% superior ao 4T24 e 16% acima do 1T24. Essa evolução da base reflete principalmente um sólido resultado de vendas no trimestre, diante da sazonalidade positiva do período, sendo historicamente um dos períodos fortes do ano na captação de alunos em alguns países de atuação. A performance de vendas ao longo do 1T25 é explicada pela combinação de (i) forte ritmo de expansão da rede de academias nos últimos anos e a maturação das unidades; (ii) sazonalidade positiva do período; e (iii) assertivos esforços comerciais combinados com inteligência de *pricing* na captação de clientes, ancorados na força das marcas do Grupo Smart Fit e sua proposta de valor única.

EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES

Clientes ('000)	Final de Período					Crescimento 1T25 vs.		Variação 1T25 vs.	
	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	4T24	1T24	4T24	1T24
Em academias^a	4.536	4.624	4.826	4.839	5.253	414	717	9%	16%
Por Tipo									
Próprias	3.594	3.658	3.833	3.894	4.235	341	640	9%	18%
Franquias	941	967	993	945	1.018	73	77	8%	8%
Por Marca									
Smart Fit	4.482	4.571	4.772	4.786	5.201	414	718	9%	16%
Próprias	3.550	3.613	3.789	3.851	4.192	342	642	9%	18%
Brasil	1.525	1.515	1.559	1.560	1.715	155	190	10%	12%
México	903	953	976	949	1.039	90	136	10%	15%
Outros Países ^b	1.122	1.146	1.255	1.342	1.438	96	316	7%	28%
Franquias	932	958	984	936	1.009	73	76	8%	8%
Bio Ritmo e outras ^c	53	53	54	53	52	(1)	(1)	(2%)	(2%)
Por região									
Brasil	2.163	2.137	2.189	2.190	2.389	198	226	9%	10%
México	958	1.016	1.043	1.013	1.114	101	156	10%	16%
Outros Países ^b	1.415	1.471	1.593	1.635	1.750	114	335	7%	24%

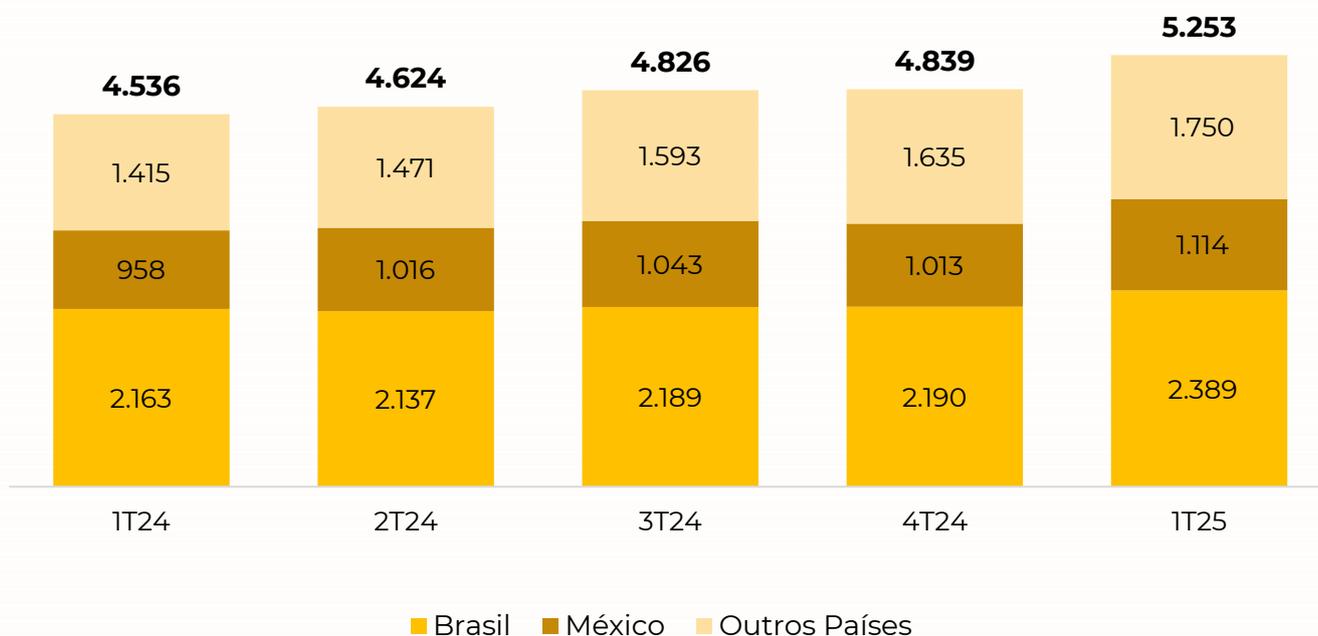
(a) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass; (b) "Outros Países" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (c) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e da Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025.

No Brasil, a base de clientes em academias totalizou 2,4 milhões no 1T25, um crescimento de 10% quando comparada ao 1T24, o que representa 1,0% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país. No período, foram adicionados 226 mil clientes, impulsionados pela curva de maturação das 111 unidades inauguradas nos últimos 12 meses. Frente ao 4T24, houve um acréscimo de 198 mil clientes, devido a performance de vendas do início do ano, com destaque para o sólido *ramp-up* das academias inauguradas nos últimos 18 meses e para a evolução da base de clientes em unidades maduras.

O México encerrou o 1T25 com 1,1 milhão de alunos, o que representa 0,8% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país, um crescimento de 16% em relação ao 1T24. No trimestre, a base apresentou uma adição de 101 mil alunos, 10% acima do 4T24, reflexo da maturação das 107 academias adicionadas nos últimos 18 meses e evolução da base em unidades maduras na região.

Em Outros Países, a base de clientes atingiu 1,8 milhão no 1T25, um crescimento de 24% quando comparada ao 1T24. No trimestre, foram adicionados 114 mil alunos, crescimento de 7% vs. o 4T24, positivamente impactado pela adição de 173 unidades na região nos últimos 18 meses e pela robusta evolução da base em unidades maduras na região.

Clientes em academias no final do período



A Companhia vem expandindo e aperfeiçoando a oferta de produtos e serviços digitais, com o objetivo de complementar a experiência presencial de treino nas academias e fortalecer o relacionamento com os clientes.

Atualmente os principais serviços digitais incluem:

- (i) Queima Diária, uma das maiores plataformas *fitness* digital na América Latina, que oferece programas *on demand* de exercícios físicos, nutrição e outros conteúdos voltados para hábitos de vida mais saudáveis. Ao final do 1T25, a plataforma possuía 400 mil clientes, um crescimento de 9% comparado ao 4T24, e de 28% comparado ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado reflete o aumento das operações B2B, que conta com assinaturas exclusivas para empresas parceiras do Queima Diária, e B2C, impulsionado pelas vendas no trimestre;
- (ii) Como parte da sua estratégia de *add-ons* digitais, a Companhia conta em seu portfólio com os produtos Smart Fit Nutri — serviço de acompanhamento nutricional oferecido via aplicativo, que inclui medição de bioimpedância por meio de balança instaladas em

academias Smart Fit e tele consultas com nutricionistas — e Smart Fit Coach, um serviço de consultoria *on-line* individualizada focada em orientar os clientes em suas rotinas de treino.

Ao final do primeiro trimestre de 2025, os clientes exclusivamente digitais somavam 412 mil, incremento de 30% versus o 1T24 e 12% frente ao 4T24.

No 1T25, o TotalPass, agregador do mercado *fitness* B2B, apresentou novamente um crescimento consistente, consolidando-se como um dos principais benefícios corporativos de bem-estar no Brasil e no México. A base de academias parceiras no Brasil atingiu 23 mil unidades, com presença em mais de 1.550 cidades, um marco importante para a nossa unidade de negócio. No México, encerramos o primeiro trimestre com aproximadamente 7 mil unidades cadastradas. Os clientes do TotalPass podem frequentar 30 mil academias diferentes incluindo as academias e studios da Companhia. Acreditamos que a proposta de valor do TotalPass para os departamentos de Recursos Humanos das empresas e potenciais parceiros se torna cada vez mais diferenciada e atrativa.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros^a (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Receita bruta	1.781,4	1.343,6	33%	1.641,7	9%
Receita líquida	1.678,2	1.259,9	33%	1.540,6	9%
Custo caixa dos serviços ^b	(827,6)	(624,5)	33%	(768,6)	8%
Lucro bruto caixa^b	850,6	635,4	34%	772,0	10%
<i>Margem bruta caixa</i>	50,7%	50,4%	0,3 p.p.	50,1%	0,6 p.p.
Custos pré-operacionais	(10,6)	(7,8)	35%	(20,8)	(49%)
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	861,2	643,3	34%	792,8	9%
<i>Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais</i>	51,3%	51,1%	0,3 p.p.	51,5%	(0,1) p.p.
SG&A	(333,5)	(239,1)	39%	(285,9)	17%
<i>% Receita Líquida</i>	19,9%	19,0%	0,9 p.p.	18,6%	1,3 p.p.
Despesas com vendas ^c	(142,2)	(95,1)	50%	(114,6)	24%
<i>% Receita Líquida</i>	8,5%	7,5%	0,9 p.p.	7,4%	1,0 p.p.
Despesas gerais e administrativas ^d	(174,1)	(126,7)	37%	(155,0)	12%
<i>% Receita Líquida</i>	10,4%	10,1%	0,3 p.p.	10,1%	0,3 p.p.
Despesas pré-operacionais	(7,3)	(7,2)	2%	(11,6)	(37%)
Outras (despesas) receitas	(9,9)	(10,2)	(3%)	(4,7)	112%
Equivalência patrimonial	3,0	(1,1)	–	1,0	200%
EBITDA^e	520,2	395,3	32%	487,1	7%
<i>Margem EBITDA</i>	31,0%	31,4%	(0,4) p.p.	31,6%	(0,6) p.p.
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais^f	538,0	410,3	31%	519,5	4%
<i>Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais</i>	32,1%	32,6%	(0,5) p.p.	33,7%	(1,7) p.p.
Depreciação e amortização	(228,3)	(182,4)	25%	(209,0)	9%
Resultado financeiro	(105,4)	(70,0)	51%	(93,5)	13%
EBT	186,5	142,9	30%	184,6	1%
IRPJ & CSLL	(46,2)	(32,5)	42%	11,9	–
Lucro (prejuízo) líquido	140,3	110,4	27%	196,5	(29%)
<i>Margem líquida</i>	8,4%	8,8%	(0,4) p.p.	12,8%	(4,4) p.p.

(a) Todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. "Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais" exclui também os custos pré-operacionais com aberturas de novas unidades. Vide seção "Lucro Bruto" para a memória de cálculo destas medições; (c) "Despesas com vendas" exclui despesas pré-operacionais; (d) "Despesas gerais e administrativas" exclui depreciação e os efeitos do IFRS-16; (e) Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (f) "EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais" exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades. Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição.

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida do 1T25 totalizou R\$1.678,2 milhões, um crescimento de 33% em relação ao 1T24. Esse desempenho reflete, principalmente, o aumento de 19% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit, impulsionado pela sólida expansão de 22% da rede média de unidades próprias da marca e pela maturação dessas academias, além do incremento de ticket médio de 12% frente ao mesmo período do ano anterior. No trimestre, a região Outros Países e México representou 57% da receita líquida, incremento de 2,2p.p. vs. o 1T24. Nos últimos 12 meses, a receita líquida totalizou patamar recorde de R\$6,0 bilhões.

O forte crescimento da receita líquida no trimestre também é reflexo das diversas iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Neste sentido, vale mencionar que o sólido incremento de ticket médio dos alunos Smart Fit, com destaque para o aumento em Outros Países, ocorre, principalmente, em função dos assertivos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos nas diferentes regiões, além dos eficazes esforços comerciais e operacionais para captação e retenção de clientes, ancorados na força da marca e proposta de valor única do nosso modelo de negócio. Algumas iniciativas comerciais e operacionais, como o próprio avanço da expansão da rede de academias, têm contribuído para o robusto percentual de clientes matriculados no plano “Black”, que representou 67% da base de clientes de academias próprias ao término do 1T25, frente a 66% comparado ao mesmo período do ano anterior.

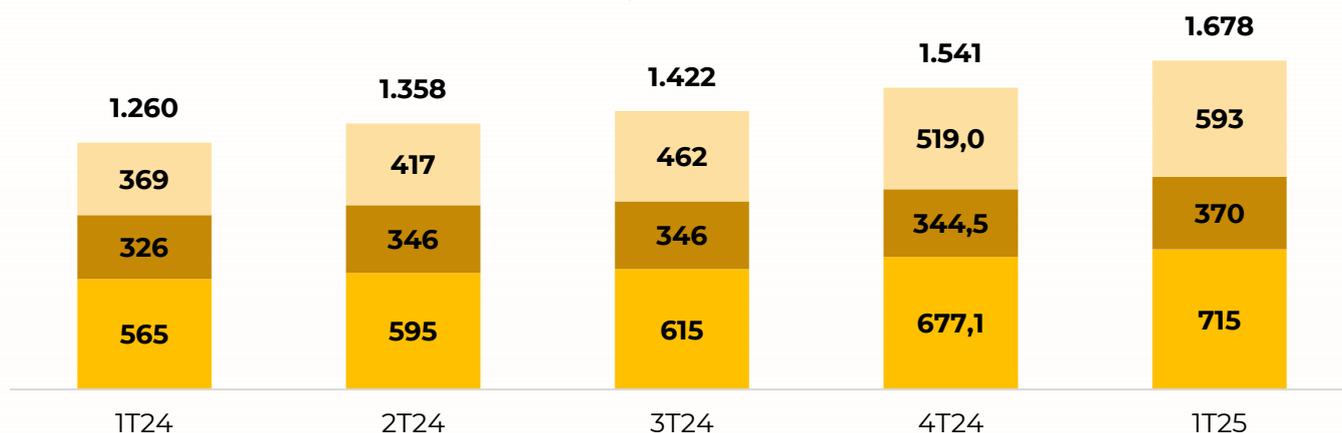
Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Smart Fit	1.538,5	1.158,5	33%	1.385,4	11%
Brasil	577,5	464,8	24%	524,0	10%
México	370,2	326,1	14%	344,5	7%
Outros Países ^a	590,8	367,6	61%	516,9	14%
Bio Ritmo e outras ^b	44,1	37,6	17%	44,6	(1%)
Outras ^c	95,6	63,8	50%	110,6	(14%)
Total	1.678,2	1.259,9	33%	1.540,6	9%
Receita Internacional (% do total)	57%	55%	2,2 p.p.	56%	1,4 p.p.

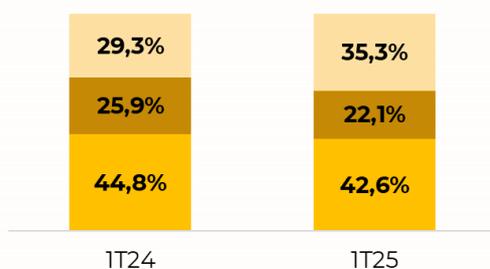
(a) A região “Outros Países” considera somente operações próprias controladas na região (Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai); (b) “Bio Ritmo e outras” inclui as operações da Bio Ritmo e Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025; (c) “Outras” inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass, Queima Diária e os *studios*. Até o 3T24, os royalties referentes as franquias da Colômbia, que foram convertidas em unidades próprias no 4T24, também não eram somados à linha de “Outras”.

Evolução Receita Líquida (por Região)

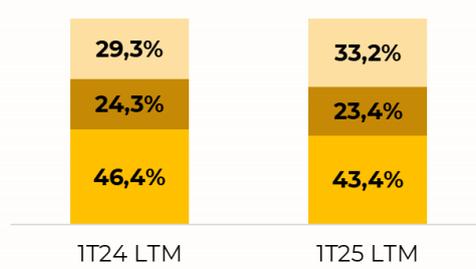
R\$ milhões



(%) Receita Líquida por Região (bases trimestrais)



(%) Receita Líquida por Região (bases anuais)



■ Brasil

■ México

■ Outros Países

No 1T25, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$1.538,5 milhões, crescimento de 33% frente ao 1T24 e de 11% em relação ao 4T24. Esse desempenho foi impulsionado pelo aumento no número médio de alunos em academias próprias e pelo incremento do ticket médio.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$577,5 milhões no 1T25, um crescimento de 24% em relação ao 1T24 devido ao sólido aumento de 14% na base média de clientes em academias próprias e do incremento de 9% no ticket médio. Na comparação com o 4T24, a receita líquida cresceu 10%, refletindo a expansão da base média de alunos em academias próprias e o aumento de ticket médio.

No México, a receita líquida no trimestre foi de R\$370,2 milhões, um aumento de 14% frente ao 1T24, que reflete principalmente a expansão de 13% da base média de clientes em academias próprias, enquanto o ticket médio ficou estável em BRL, mas com incremento em moeda local. Vale destacar que, em moeda local, o ticket médio por aluno cresceu 2% frente ao mesmo período de 2024. Este aumento é reflexo do primeiro e único repasse de preços no Plano “Black” na história da região, realizado ao final de 2023, e dos aumentos de preços no Plano “Smart” ao longo dos últimos trimestres. Ao final de março de 2025, a penetração dos clientes matriculados no Plano “Black” em academias próprias atingiu 53%, um incremento frente a 49% no mesmo período do ano anterior. Quando comparada com o 4T24, a receita líquida cresceu 7%, devido principalmente ao aumento de 4% do ticket médio, além da expansão da base média de alunos em academias próprias.

A receita líquida das academias Smart Fit em Outros Países alcançou R\$590,8 milhões no 1T25, sendo a região com maior nível de receita entre as regiões e com um expressivo crescimento de 61% em relação

ao 1T24 devido à expansão de 30% da base média de alunos em academias próprias na região e ao incremento de 24% do ticket médio. Vale destacar que, em Outros Países, seguimos avançando com a agenda de *pricing*, com assertivos repasses de preços no Plano “Black” ao longo dos últimos períodos, com destaque para a Colômbia, Chile, Panamá, Peru e Costa Rica e dos reajustes nas mensalidades do Plano “Smart”. Nesse contexto, a penetração de clientes matriculados no Plano “Black”, se manteve estável frente ao 1T24. Na comparação com o 4T24, o crescimento da receita foi de 9%, reflexo da expansão de 7% da base média de alunos em academias próprias na região e do ticket médio.

A linha de “Outras” encerrou o 1T25 com receita de R\$95,6 milhões, crescimento de 50% frente a R\$63,8 milhões no mesmo período do ano anterior. Este incremento é explicado pelo crescimento do resultado das outras unidades de negócios e pela aquisição do Grupo Velocity, concluída ao final de 2024. Frente ao 4T24, a receita líquida de “Outras” reduziu 14% em função principalmente da sazonalidade apresentada entre os períodos na linha de outras unidades de negócio.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

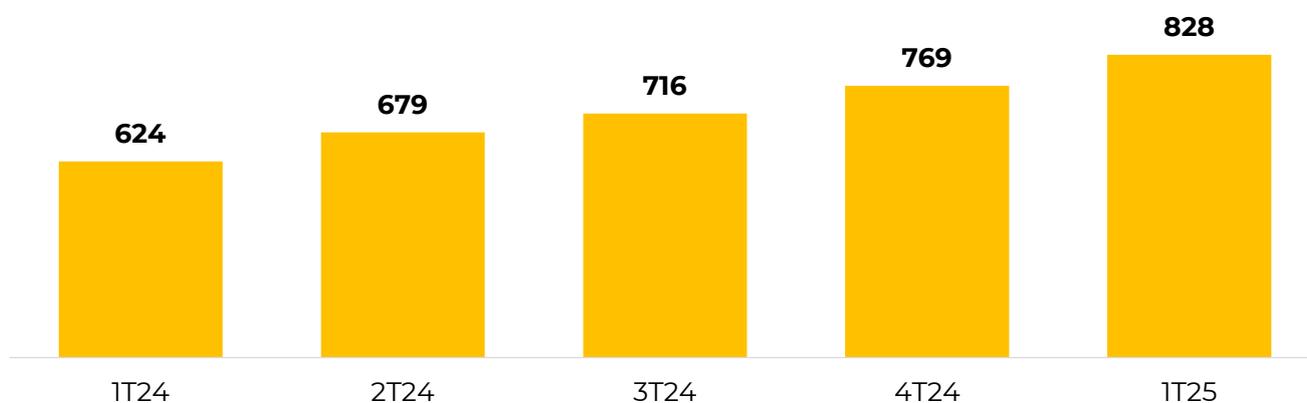
O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$827,6 milhões no 1T25, um aumento de 33% em relação ao 1T24. Esse crescimento reflete principalmente a expansão de 22% da base média de academias próprias, que suportou a forte adição de 640 mil alunos nas unidades próprias. Além disso, vale mencionar o incremento de custos das academias em processo de *ramp-up*, especialmente das unidades inauguradas nos últimos 12 meses, assim como a maior quantidade de academias maduras.

Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Ocupação	316,5	241,9	31%	291,3	9%
Pessoal e serviços de terceiros	304,5	220,2	38%	273,3	11%
Consumo	134,1	109,2	23%	124,0	8%
Outros	72,5	53,2	36%	80,1	(10%)
Custo Caixa dos Serviços Prestados	827,6	624,5	33%	768,6	8%

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços Prestados", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. O valor do aluguel dos imóveis é considerado nesta conta em "Ocupação".

Evolução do Custo Caixa dos Serviços Prestados (R\$ milhões)



Em comparação ao 4T24, o custo caixa do 1T25 aumentou 8%, abaixo do crescimento da receita líquida no período. Esse crescimento ocorreu devido principalmente ao incremento de 6% na base média de unidades próprias, com a dinâmica de *ramp-up* das novas academias, e aumento de 5% na base média de alunos nestas unidades e do crescimento dos custos de pessoal, reflexo principalmente dos dissídios realizados em algumas regiões do Brasil e também no México, Peru e Colômbia no trimestre.

Considerando somente as academias maduras, os custos por unidade cresceram 3% frente ao 4T24, em linha com o incremento de receita dessas unidades, que avançou 3% no período em função principalmente do aumento de ticket médio. O crescimento de custos nessas unidades ocorreu devido, principalmente, aos dissídios aplicados e encargos no período na linha de pessoal e serviço de terceiros. Vale ressaltar que a Companhia continua focada na busca por maior eficiência operacional com o objetivo de mitigar o impacto do ambiente inflacionário sobre o negócio, incluindo constante negociação de contratos de aluguel e incremento de produtividade de pessoal e outros serviços.

LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa no 1T25 totalizou R\$850,6 milhões, um crescimento de 34% quando comparado ao 1T24, resultado principalmente da maturação consistente das unidades inauguradas nos últimos três anos e da manutenção do patamar de margem das unidades maduras no período. A margem bruta caixa atingiu 50,7% no 1T25, um aumento de 0,3p.p. em comparação com o 1T24, reflexo do sólido crescimento da receita líquida e da gestão eficiente de custos, que resultaram na diluição de custos fixos, mesmo em um cenário de expansão recorde da rede de academias. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou R\$3.007,2 milhões, com uma margem bruta caixa de 50,1%.

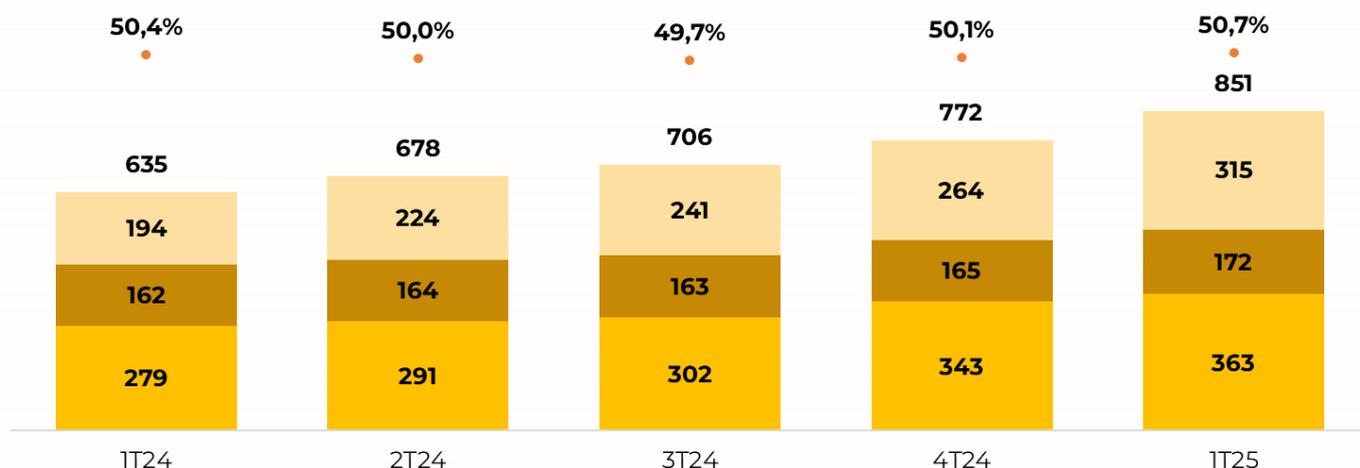
A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi de 51,3% no 1T25, um aumento de 0,3p.p. quando comparada ao mesmo período do ano anterior. Essa expansão de margem reflete a alavancagem operacional do negócio resultante da combinação entre o contínuo incremento da receita média por academia, especialmente nas unidades em maturação, e uma gestão eficiente de custos. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais somou R\$3.062,5 milhões, resultando em margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais de 51,1%.

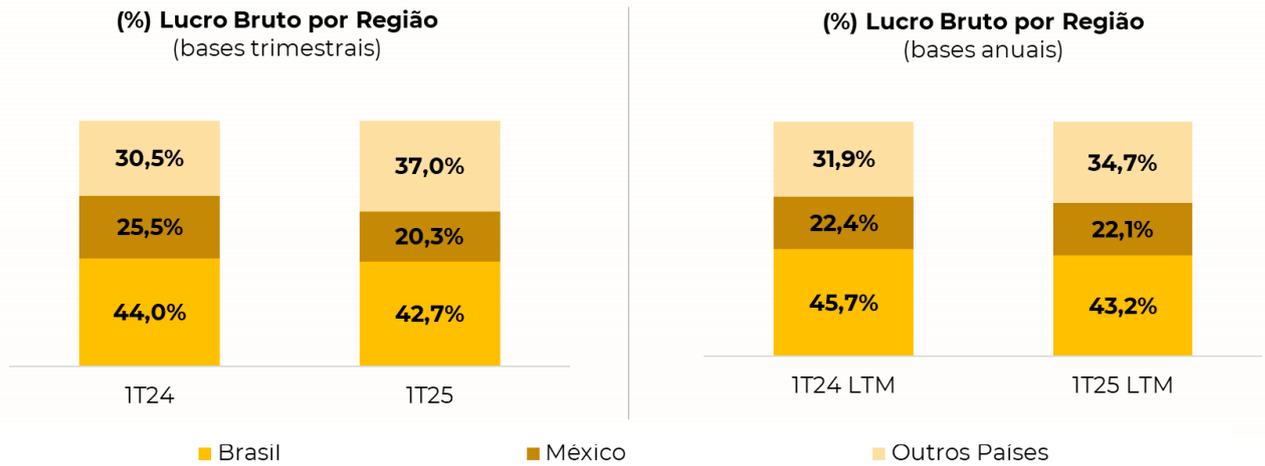
Lucro Bruto Caixa^a (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Receita Líquida	1.678,2	1.259,9	33%	1.540,6	9%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	827,6	624,5	33%	768,6	8%
Lucro Bruto Caixa^b	850,6	635,4	34%	772,0	10%
Margem Bruta Caixa	50,7%	50,4%	0,3 p.p.	50,1%	0,6 p.p.
(+) Custos pré-operacionais	10,6	7,8	35%	20,8	(49%)
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais^c	861,2	643,3	34%	792,8	9%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	51,3%	51,1%	0,3 p.p.	51,5%	(0,1 p.p.)

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações; (b) "Lucro bruto caixa" exclui depreciação e amortização; (c) "Lucro bruto caixa antes de Custos Pré-operacionais" exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades.

Evolução Lucro Bruto Caixa (por Região)

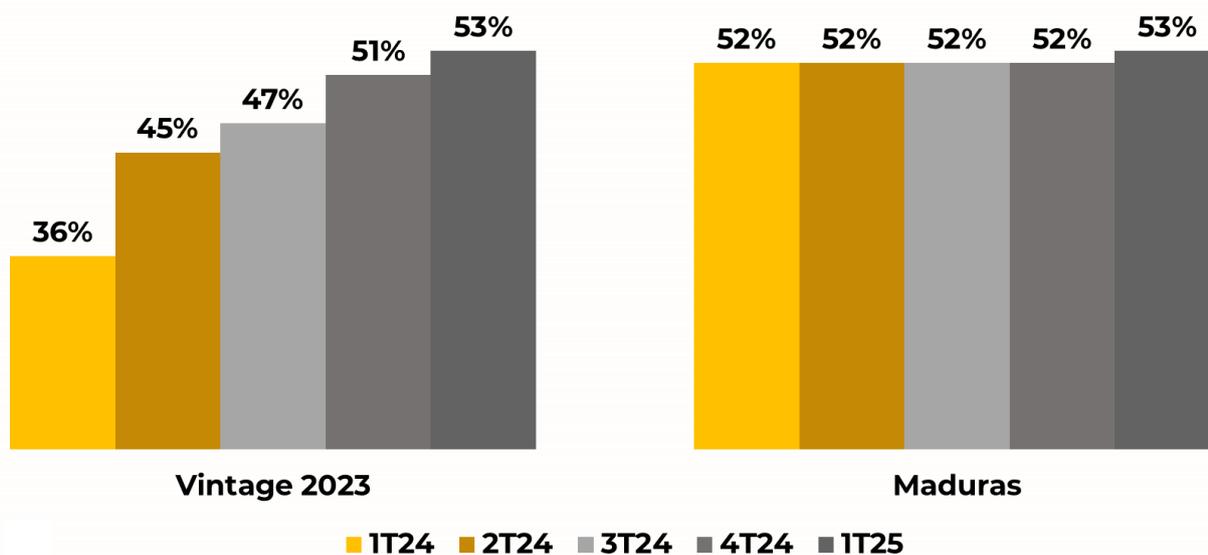
R\$ milhões | % Margem Bruta





Se comparado ao 4T24, o lucro bruto caixa aumentou R\$78,7 milhões no 1T25, crescimento de 10%, e a margem bruta caixa apresentou uma expansão de 0,6p.p., reflexo principalmente do *ramp-up* das unidades inauguradas ao longo dos últimos 3 anos, assim como a maior quantidade de academias maduras. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi 0,1p.p. inferior quando comparada ao trimestre anterior.

Margem Bruta por Vintage (Smart Fit próprias)



No 1T25, a margem bruta caixa das academias Smart Fit Maduras atingiu patamar recorde de 53%, acima do sólido patamar de 52% dos oito trimestres anteriores. Essa sólida performance é reflexo das iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia e dos intensos e assertivos esforços nos pilares de eficiência operacional. Nesse mesmo conceito de unidades maduras, o lucro bruto por unidade anualizado do trimestre foi de R\$2,5 milhões, 4% superior ao 4T24 e 10% vs. o 1T24.

Outro importante destaque são as unidades inauguradas em 2023 (“Vintage 2023”), que apresentaram uma margem bruta caixa de 53%, uma expansão de 2p.p. vs. 4T24, com incremento de 10% no lucro bruto por unidade anualizado neste mesmo período, atingindo R\$2,2 milhões por unidade. A sólida performance das unidades próprias do Vintage 2023, que ainda está em processo de maturação, é resultado de uma combinação do forte crescimento de receita, reflexo da inteligência de expansão e força da marca Smart Fit, com um custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras.

Vale comentar que as unidades inauguradas em 2024 (“Vintage 2024”) mantêm a sólida trajetória de maturação. As academias do Vintage 2024 atingiram 2,7 mil alunos em março de 2025, com receita líquida média anualizada por unidade de R\$3,2 milhões e margem bruta caixa de 42% no 1T25, apresentando uma forte expansão de margem versus o trimestre anterior. Vale reforçar que das 242 academias próprias adicionadas em 2024, 120 foram inauguradas no 4T24, ou seja, apresentando estágio ainda inicial de processo de maturação.

EBITDA por região

Com a finalidade de permitir uma melhor análise da performance e contribuição de cada região para o EBITDA consolidado, a Companhia passou a calcular o EBITDA de cada região subtraindo do lucro bruto caixa as respectivas despesas com vendas. As despesas gerais e administrativas (G&A) e outras despesas operacionais são analisadas de forma consolidada, pois suportam a operação de toda a companhia.

EBITDA ^{a,b} (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Brasil	280,3	223,2	26%	276,6	1%
México	139,6	137,2	2%	134,9	4%
Outros Países	281,2	172,8	63%	234,3	20%
Despesas G&A e outras operacionais	(183,9)	(136,8)	34%	(159,7)	15%
Equivalência Patrimonial	3,0	(1,1)	-	1,0	200%
EBITDA	520,2	395,3	32%	487,1	7%

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) O EBITDA por região considera o lucro bruto caixa deduzido das despesas com vendas. As despesas gerais e administrativas (G&A) e outras despesas operacionais serão analisadas de forma consolidada pois suportam a operação de toda a companhia;

No Brasil, o EBITDA no 1T25 foi de R\$280,3 milhões, um crescimento de 26% em relação ao 1T24, impulsionado pela elevação na receita média por academia própria. A margem EBITDA da região foi de 39,2% no 1T25, uma queda de 0,3p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior, em função da aceleração nos investimentos de marketing. Este aumento de despesas mais do que compensou uma margem bruta da região superior em 1,3p.p. frente ao 1T24., reflexo principalmente da expansão de 2,0p.p. da margem da marca Smart Fit. Em relação ao 4T24, a margem EBITDA do Brasil apresentou uma redução de 1,6p.p. também impactada pelos maiores investimentos despesas com vendas, com estabilidade na margem bruta caixa em comparação ao trimestre anterior. Nos últimos 12 meses, o EBITDA do Brasil totalizou R\$1.030,6 milhões, com margem de 39,6%, representando 41% do EBITDA total das 3 regiões reportadas (vs. 44% no ano anterior).

No México, o EBITDA no 1T25 foi de R\$139,6 milhões, crescimento de 2% e com margem inferior frente ao 1T24, devido ao incremento nos custos de aluguel e pessoal, além das maiores despesas com vendas. Vale destacar que o 1T24 apresentou o maior patamar de margem bruta caixa após o período de pandemia do Covid-19. Se comparado ao 4T24, o EBITDA da região foi 4% superior, com queda de margem de 1.4p.p. devido aos maiores custos de pessoal e despesas com vendas. Nos últimos 12 meses, o EBITDA do México totalizou R\$543,3 milhões, com 38,6% de margem, e representou 22% do EBITDA total por região (vs. 22% no ano anterior).

Nos Outros Países, o EBITDA do 1T25 foi de R\$281,2 milhões, crescimento de 63% frente ao mesmo período do ano anterior, positivamente impactado pela forte elevação da receita média por academia com expansão de margem bruta caixa de 0,6p.p. Se comparado ao 4T24, o EBITDA da região cresceu R\$46,8 milhões no trimestre, com margem EBITDA de 47,4%, sendo 2,2p.p. superior ao trimestre anterior. Nos últimos 12 meses, o EBITDA da região totalizou R\$935,0 milhões, 47,0% de margem, representando 37% do EBITDA total por região (vs. 34% no ano anterior).

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Despesas com Vendas	142,2	95,1	50%	114,6	24%
Gerais e Administrativas	174,1	126,7	37%	155,0	12%
Despesas Pré-Operacionais	7,3	7,2	2%	11,6	(37%)
Total	323,6	228,9	41%	281,2	15%

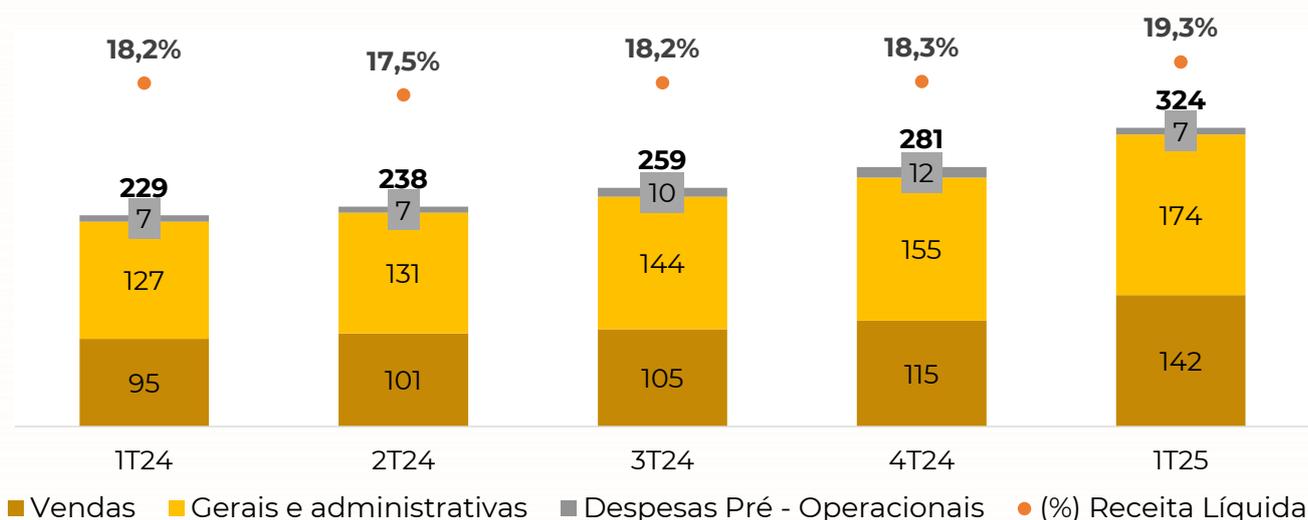
(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios (b) Não considera "Outras (despesas) receitas".

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$323,6 milhões no trimestre, 41% superior ao 1T24, representando 19,3% da receita líquida, aumento de 1,1p.p. em comparação a 18,2% no mesmo período do ano anterior.

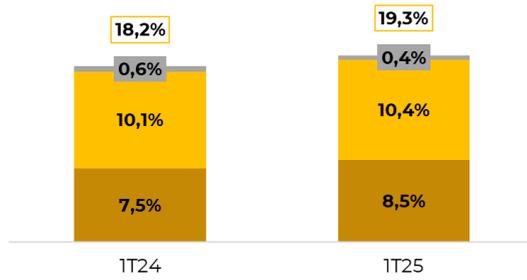
As despesas com vendas somaram R\$142,2 milhões no 1T25, 50% acima versus 1T24, representando 8,5% da receita líquida (0,9p.p. acima do 1T24). O aumento das despesas com vendas reflete a forte expansão da rede de academias, com um número maior de unidades inauguradas nos últimos 12 meses (1T25 vs. 1T24), além dos investimentos pontuais realizados em marketing voltados para o fortalecimento da marca Smart Fit, da nova campanha institucional do TotalPass e dos investimentos realizados para reforçar o posicionamento das marcas do segmento de Studios.

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$174,1 milhões no 1T25, um crescimento de 37% versus o 1T24, representando 10,4% da receita líquida do período, um incremento de 0,3p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Esse aumento das despesas gerais e administrativas reflete os maiores investimentos na estruturação de novos negócios, principalmente relacionados ao TotalPass, além de reforços na estrutura de pessoal em Outros Países.

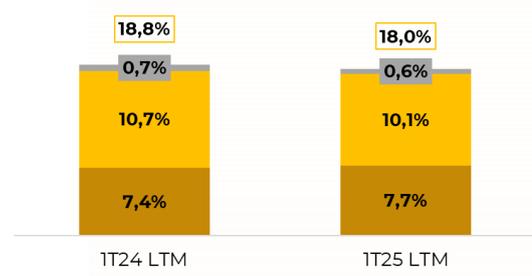
Evolução das Despesas com Vendas, Gerais, Administrativas e Despesas Pré-Operacionais (R\$ milhões)



Despesas comerciais e administrativas (%) Receita Líquida | Bases trimestrais



Despesas comerciais e administrativas (%) Receita Líquida | Bases anuais



■ Vendas ■ Gerais e administrativas ■ Despesas Pré - Operacionais □ (%) Receita Líquida

Em comparação com o 4T24, as despesas com vendas, gerais e administrativas aumentaram 15%, representando um incremento de 1,0p.p. como percentual da receita líquida. As despesas com vendas cresceram 24% em relação ao 4T24, acima da evolução da receita líquida, devido ao aumento no número de inaugurações de unidades nos últimos 12 meses e ao maior nível de investimento em marketing, em preparação para o período de vendas no início de 2025. As despesas gerais e administrativas cresceram 12% frente ao trimestre anterior, em razão dos maiores investimentos na estruturação de novos negócios, reforços na linha de pessoal e do maior volume de eventos corporativos realizados no período.

EBITDA

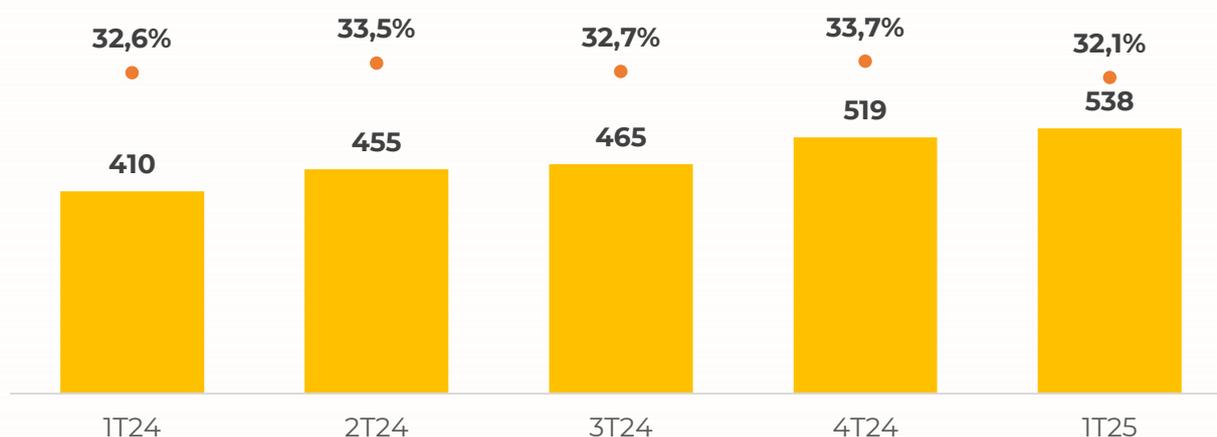
Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Lucro (prejuízo) líquido	140,3	110,4	27%	196,5	(29%)
(+) IR & CSLL	46,2	32,5	42%	(11,9)	–
(+) Resultado Financeiro	105,4	70,0	51%	93,5	13%
(+) Depreciação	228,3	182,4	25%	209,0	9%
EBITDA	520,2	395,3	32%	487,1	7%
Mg. EBITDA	31,0%	31,4%	(0,4) p.p.	31,6%	(0,6) p.p.
(+) Gastos pré-operacionais	17,9	15,0	19%	32,4	(45%)
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	538,0	410,3	31%	519,5	4%
Mg. EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	32,1%	32,6%	(0,5) p.p.	33,7%	(1,7) p.p.

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios.

O EBITDA totalizou R\$520,2 milhões no 1T25, maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um expressivo crescimento de 32% frente ao mesmo período do ano anterior, com margem de 31,0%, uma redução de 0,4p.p. em relação ao 1T24. Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou R\$1.887,0 milhões, resultando em uma margem de 31,5%.

O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$538,0 milhões no 1T25, um crescimento de 31% frente ao 1T24. A margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais foi de 32,1% no período, uma redução de 0,5p.p. frente ao 1T24, reflexo do crescimento das despesas. Nos últimos 12 meses, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$1.977,6 milhões, resultando em margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais de 33,0%.

Evolução do EBITDA e Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais (R\$ milhões e % da receita líquida)



Se comparado ao 4T24, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais do 1T25 apresentou um crescimento de 4%, o que resultou em uma margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais 1,7p.p. inferior vs. o trimestre anterior.

LUCRO LÍQUIDO

Composição do Lucro Líquido Recorrente^a (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Lucro (prejuízo) líquido	140,3	110,4	27%	196,5	(29%)
<i>Margem líquida</i>	8,4%	8,8%	(0,4) p.p.	12,8%	(4,4) p.p.
(+) Reavaliação Panamá	0,3	4,4	(93%)	0,3	-
Lucro (prejuízo) líquido recorrente^b	140,6	114,8	22%	196,8	(29%)
<i>Margem líquida recorrente</i>	8,4%	9,1%	(0,7) p.p.	12,8%	(4,4) p.p.

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro (prejuízo) líquido recorrente" exclui os impactos referentes à (i) reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica.

No 1T25, o lucro líquido totalizou R\$140,3 milhões, um sólido crescimento de 27% em relação aos R\$110,4 milhões no 1T24. Essa forte performance reflete, principalmente, a alavancagem operacional do negócio, impulsionada pela rentabilidade consistente das unidades maduras e pelo sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos.

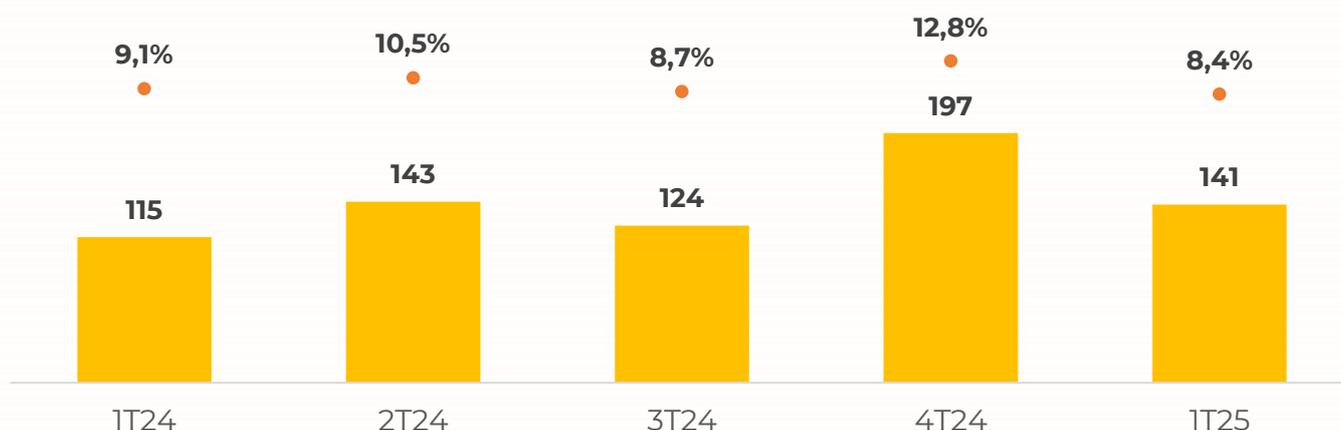
O lucro líquido recorrente totalizou R\$140,6 milhões no 1T25, um sólido crescimento de 22% em relação aos R\$114,8 milhões no 1T24. Vale mencionar que o resultado do 1T24 ainda foi positivamente impactado pelo aproveitamento de créditos tributários decorrentes de prejuízos fiscais nas subsidiárias da Companhia, resultando em uma alíquota efetiva de IRPJ/CSLL maior no 1T25 frente ao mesmo período do ano anterior, mesmo com o impacto positivo da declaração de R\$40 milhões de juros sobre capital próprio ("JCP") realizada no trimestre.

Na comparação com o 4T24, o lucro líquido recorrente no 1T25 foi impactado, principalmente, pela maior alíquota de imposto de renda e contribuição social em razão da declaração de um montante significativamente maior de JCP no trimestre anterior, que totalizou R\$258 milhões.

Nos últimos 12 meses do 1T25, o lucro líquido recorrente atingiu R\$604,1 milhões, resultando em uma margem líquida de 10,1%. O lucro líquido recorrente dos últimos 12 meses do 1T25 desconsidera despesas financeiras não-recorrentes, após IR/CSLL, de R\$22,1 milhões no 2T24, referentes ao pré-pagamento da 6ª emissão, e de R\$5,3 milhões no 3T24, referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão e à outras dívidas bilaterais na Colômbia e R\$7,5 milhões referentes a reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica.

Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente

(R\$ milhões e % da receita líquida)



CAPEX

Capex ^{a,b} (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Capex	441,4	303,3	46%	721,4	(39%)
Expansão	350,1	245,7	43%	602,4	(42%)
Manutenção	74,2	45,6	63%	95,3	(22%)
Corporativo / Inovação	17,1	12,1	41%	23,7	(28%)

(a) Não considera investimentos em cessão de direito de uso relacionado a compra de pontos comerciais. (b) A partir do 1T25, os montantes de capex não consideram os custos financeiros capitalizados, que totalizaram R\$6,9 milhões no trimestre.

No 1T25, o capex foi de R\$441,4 milhões, um aumento de 46% em relação ao 1T24. O capex de expansão apresentou um crescimento de 43% frente ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$350,1 milhões no trimestre. Essa evolução reflete principalmente o fluxo de investimentos das unidades abertas no 4T24, especialmente as inauguradas durante o mês de dezembro, além dos investimentos na construção de unidades com expectativa de abertura nos trimestres subsequentes. Em comparação com o 4T24, o capex de expansão apresentou uma redução de R\$252,3 milhões, ou 42%, em função do maior número de unidades próprias abertas no período. Nos últimos 12 meses, o capex de expansão totalizou R\$1.637,1 milhões.

O capex de manutenção totalizou R\$74,2 milhões no 1T25, 63% acima do 1T24, devido (i) à estratégia de preservar a oferta de alto padrão em nossas unidades; (ii) ao incremento na quantidade de academias maduras; (iii) à continuidade dos investimentos no programa para aumentar a oferta de equipamentos em algumas unidades, que tem como objetivo atender o maior fluxo e a mudança de hábito dos alunos; e (iv) ao projeto de eficiência energética, que inclui a automação do ar-condicionado, entre outras iniciativas.

Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção das academias da marca Smart Fit atingiu R\$259,8 milhões, representando 6,3% da receita bruta das unidades maduras, alinhado com a estratégia de oferecer uma experiência de alto padrão.

O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$17,1 milhões no 1T25, um crescimento de 41% frente ao mesmo período do ano anterior.

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA

A Companhia apresentou um aumento da Dívida Líquida ajustada de apenas R\$10,6 milhões no trimestre frente ao 4T24, reflexo da sólida Geração de caixa operacional, que mais do que compensou o pagamento de juros sobre capital próprio (JCP) no 1T25 e os investimentos realizados no período.

No 1T25, a Geração de caixa operacional foi positiva em R\$492,8 milhões, devido ao EBITDA recorde do período e a alta conversão de EBITDA em caixa operacional de 95%.

A Variação do capital de giro no 1T25 apresentou uma geração negativa de caixa de R\$13,7 milhões. Essa performance é explicada pelo consumo de caixa de R\$61,7 milhões no 1T25 da linha de Clientes, em função da maior participação do TotalPass, somado a sazonalidade do período para captação de alunos e nível de atividade promocional. A linha de Fornecedores apresentou uma geração de caixa de R\$35,5 milhões, reflexo do aumento da representatividade do TotalPass, bem como da antecipação do fluxo de compras das atividades de investimentos, que ocorreram ao longo de 2024, apesar da alta concentração de inaugurações no 4T24. Por fim, vale mencionar o impacto positivo de R\$19,6 milhões na linha de Impostos no trimestre, decorrente do maior aproveitamento de créditos gerados em trimestres anteriores, relacionados as remessas internacionais de recursos das subsidiárias internacionais para o Brasil.

As Atividades de investimento totalizaram R\$452,1 milhões, devido principalmente ao capex referente à abertura de novas unidades, que totalizou R\$350,1 milhões no 1T25. As Outras atividades representaram uma adição de R\$51,3 milhões na dívida líquida ajustada, reflexo principalmente do pagamento de JCP declarados no 4T24.

Varição da Dívida Líquida Ajustada (R\$ milhões)	1T25
Dívida Líquida Ajustada Inicial (4T24)	3.104,1
EBITDA	520,2
Itens de resultado sem impacto em caixa ^a	11,1
IR/CSLL pago	(24,8)
Varição no capital de giro^b	(13,7)
<i>Clientes</i>	<i>(61,7)</i>
<i>Fornecedores</i>	<i>35,5</i>
<i>Salários, provisões e contribuições sociais</i>	<i>10,6</i>
<i>Impostos^c</i>	<i>19,6</i>
<i>Outros</i>	<i>(17,7)</i>
Geração de Caixa Operacional	492,8
<i>Conversão EBITDA em Caixa Operacional</i>	<i>95%</i>
Capex Expansão	(350,1)
Capex Manutenção	(74,2)
Capex Corporativo/Inovação	(17,1)
Outros Investimentos e aquisições	(10,7)
Atividades de investimento	(452,1)
Resultado Financeiro e variação cambial	(12,1)
Dividendos/JCP	(67,5)
Outras variações de ativos e passivos	28,4
Outras atividades	(51,3)
Varição da dívida líquida do período	(10,6)
Dívida Líquida Ajustada Final (1T25)	3.114,8

(a) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (b) 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; (c) Inclui impostos sobre vendas e serviços.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento ^{a,b} (R\$ milhões)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Caixa e aplicações financeiras	2.337	2.815	2.967	2.947	2.951
Dívida Bruta	4.163	4.870	5.212	5.945	5.965
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	4.075	4.794	5.176	5.915	5.945
Passivo de arrendamento - equipamentos	89	76	36	30	20
Por vencimento:					
Curto prazo	764	682	650	778	819
Longo prazo	3.399	4.188	4.562	5.167	5.145
Dívida Líquida	1.826	2.056	2.245	2.998	3.014
Outros Passivos e Ativos ^c	43	89	81	107	101
Dívida Líquida Ajustada	1.869	2.145	2.326	3.104	3.115
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	0,80x	0,93x	0,94x	1,16x	1,09x

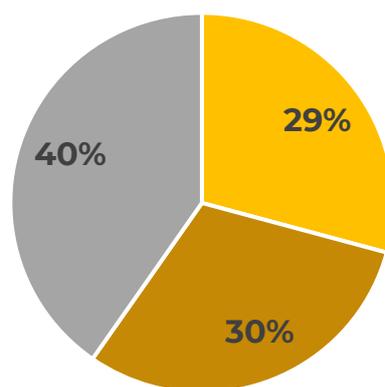
(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) "Dívida líquida", considera "Dívida Bruta" menos "Caixa e Garantias"; (c) "Outros Passivos e Ativos" utiliza a definição das debêntures da Companhia referentes a outros itens a serem considerados no cálculo da dívida líquida, incluindo mas não se limitando a contraprestações contingentes e instrumentos financeiros derivativos, tais como parcelas a pagar de aquisições realizadas, opções de compra e venda de acionistas minoritários e/ou swap de taxa de juros; (d) "Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM", considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada" dividido pelo "EBITDA LTM", utilizando a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, vide [escritura das debêntures](#).

Ao final do 1T25, a Companhia possuía uma sólida posição de caixa de R\$2.951 milhões e dívida bruta de R\$5.965 milhões, sendo 86% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$3.115 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da Companhia, de 1,09x. Esse índice foi 0,07x inferior ao registrado no 4T24 reflexo da sólida geração de caixa operacional, que mais do que compensou o pagamento de juros sobre capital próprio (JCP) no 1T25 e os investimentos realizados no período.

Vale comentar que o índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, terminou o 1T25 em 1,65x vs. 1,76x no 4T24. Consideramos esse patamar saudável, especialmente devido à alta previsibilidade de resultados da Companhia e o perfil de vencimento da dívida bastante alongado. Além disso, o índice dívida líquida ajustada/EBITDA 1T25 anualizado excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis é de 1,50x.

A Companhia apresenta robusta liquidez financeira, resultado da captação de R\$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e das captações de empréstimos, com gradual melhoria nos termos nos últimos 18 meses, que proporcionaram o alongamento dos vencimentos da dívida com menor custo financeiro.

A Companhia busca financiar sua necessidade de expansão em cada um dos países onde opera, combinando a geração de caixa da operação local com captação de recursos junto a bancos. Nesse cenário, é importante destacar que a composição da dívida líquida da Companhia é diversificada, sendo que Brasil, México e Outros Países representam, respectivamente, 29%, 30% e 40% da dívida líquida da Companhia ao final do 1T25. Na maioria dos países onde a Companhia opera academias próprias e possui dívida local, a perspectiva atual é de continuidade da redução da taxa de juros local. Ao final do 1T25, a dívida líquida da Companhia era composta da seguinte forma.



■ Brasil ■ México ■ Outros Países

A Companhia mantém os vencimentos de empréstimos e financiamentos adequados à capacidade de geração de caixa operacional e acessa linhas de financiamento locais para suportar a expansão nos diferentes países em que opera. Ao final do 1T25, o cronograma de vencimentos da dívida bruta era composto da seguinte forma:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta ^a	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Total
% do total	11%	12%	15%	23%	23%	10%	5%	100%
Total	676	702	912	1.394	1.374	605	300	5.965
Brasil	192	0	128	929	1.230	599	300	3.378
México	175	244	292	176	63	0	0	951
Outros Países ^b	309	458	492	290	81	6	0	1.636

(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) "Outros Países" inclui endividamento financeiro no Chile, Colômbia, Peru, Panamá, Argentina, Paraguai e Uruguai.

EVENTOS SUBSEQUENTES

Aumento de participação na Fitmaster LLC

Em 01 de Abril de 2025, Companhia celebrou um Contrato de Compra e Venda para aquisição de 45% das quotas da empresa Chromo Ventures Fund LLC ("Chromo Invest") que representa 4.500.000 unidades ordinárias, sendo esta empresa sediada no Estados Unidos da América. Como a Companhia já detinha 55%, passou a ter a totalidade de participação na empresa FitMaster. O valor total da operação foi de USD 6,545 milhões, equivalente aproximadamente R\$37.294, sendo o pagamento realizado a vista.

A Companhia efetuará o PPA para a correta alocação de preço atendendo as normas do CPC 15 / IFRS 3.

IMPACTO DA ADOÇÃO DO IFRS 16

A Companhia adotou em 1º de janeiro de 2019 a norma IFRS 16 / CPC 06 (R2) – Operações de arrendamento. A aplicação da norma afetou substancialmente a contabilização de contratos de aluguel dos espaços nos quais funcionam as academias da Companhia. Os compromissos futuros dos contratos de aluguel são reconhecidos como passivos de arrendamento, e o direito de uso dos espaços é reconhecido como um ativo de mesmo valor. Para fins de efeitos no resultado, os pagamentos fixos de aluguel são substituídos por uma depreciação do direito de arrendamento e uma despesa financeira sobre o passivo de arrendamento. Os pagamentos variáveis de aluguel continuam sendo reconhecidos como custo dos serviços prestados.

A Companhia optou na adoção do IFRS 16 / CPC 06(R2) pelo método retrospectivo modificado aplicado somente a partir de 1º de janeiro de 2019. Os impactos do IFRS 16 /CPC 06(R2) nos resultados da Companhia são detalhados abaixo.

Demonstração de Resultados (R\$ milhões)	IT25 Reportado	Impactos do IFRS 16	IT25 excluindo IFRS 16	IT24 Reportado	Impactos do IFRS 16	IT24 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	1.678,2	-	1.678,2	1.259,9	-	1.259,9
Custo dos serviços	(961,1)	88,4	(1.049,5)	(736,6)	64,3	(800,9)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(58,3)	266,3	(324,6)	(40,2)	205,8	(246,0)
Depreciação e amortização (custo)	(399,8)	(177,9)	(221,9)	(317,9)	(141,5)	(176,4)
Lucro bruto	717,1	88,4	628,7	523,3	64,3	459,0
SG&A	(339,7)	0,3	(339,9)	(244,5)	0,6	(245,0)
Despesas com vendas	(142,2)	-	(142,2)	(95,1)	-	(95,1)
Gerais e administrativas	(171,0)	3,0	(174,1)	(124,2)	2,5	(126,7)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(2,3)	3,0	(5,3)	(1,6)	2,5	(4,1)
Despesas com abertura de novas unidades	(7,3)	-	(7,3)	(7,2)	-	(7,2)
Depreciação e amortização (despesa)	(9,2)	(2,8)	(6,4)	(7,9)	(1,9)	(5,9)
Outras (despesas) receitas	(9,9)	-	(9,9)	(10,2)	-	(10,2)
Equivalência patrimonial	3,0	-	3,0	(1,1)	-	(1,1)
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	380,5	88,6	291,9	277,8	64,9	212,9
Resultado Financeiro	(225,4)	(120,0)	(105,4)	(161,2)	(91,3)	(70,0)
Imposto de Renda e Contribuição Social ^a	(34,2)	12,0	(46,2)	(22,1)	10,5	(32,5)
Lucro (prejuízo) líquido	120,9	(19,3)	140,3	94,5	(15,9)	110,4

Impactos do IFRS-16 na composição do Lucro Bruto excluindo depreciação e amortização e do EBITDA

Lucro bruto	717,1	88,4	628,7	523,3	64,3	459,0
(-) Depreciação e amortização (custo)	399,8	177,9	221,9	317,9	141,5	176,4
Lucro bruto excluindo depreciação	1.116,9	266,3	850,6	841,2	205,8	635,4
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	66,6%		50,7%	66,8%		50,4%
Lucro (prejuízo) líquido	120,9	(19,3)	140,3	94,5	(15,9)	110,4
(-) IR & CSLL	34,2	(12,0)	46,2	22,1	(10,5)	32,5
(-) Resultado Financeiro	225,4	120,0	105,4	161,2	91,3	70,0
(-) Depreciação e amortização	409,0	180,7	228,3	325,8	143,4	182,4
EBITDA	789,5	269,3	520,2	603,5	208,3	395,3
<i>Margem EBITDA</i>	47,0%		31,0%	47,9%		31,4%

(a) Efeito de IR diferido sobre as diferenças temporais de IFRS16 no IT25 e IT24;

*Custos, Despesas com Vendas e Gerais e Administrativas incluem despesas pré-operacionais

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

A Companhia possui operações próprias no Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Panamá, Costa Rica, Argentina, Paraguai e Uruguai e operações franqueadas no Brasil, México, Colômbia, República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras. A consolidação na Demonstração de Resultado para cada período é detalhada abaixo:

Operação	Reconhecimento na Demonstração de Resultado do período		Reconhecimento no Balanço Patrimonial do período	
	2025	2024	2025	2024
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai, Panamá, Costa Rica, Uruguai, Queima Diária e TotalPass Brasil	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca	n/a	n/a

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DRE (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
Receita Operacional Líquida	1.678,2	1.259,9	33%	1.540,6	9%
Custo dos Serviços Prestados	(961,1)	(736,6)	30%	(894,1)	7%
Lucro Bruto	717,1	523,3	37%	646,5	11%
Receitas (despesas) operacionais					
Vendas	(149,6)	(102,2)	46%	(126,2)	19%
Gerais e administrativas	(180,2)	(132,0)	37%	(160,6)	12%
Equivalência patrimonial	3,0	(1,1)	-	1,0	200%
Outras (despesas) receitas	(9,9)	(10,2)	(3%)	(4,7)	112%
Lucro antes do resultado financeiro	380,5	277,8	37%	356,1	7%
Resultado financeiro	(225,4)	(161,2)	40%	(215,1)	5%
Lucro antes do IR/CS	155,1	116,6	33%	141,0	10%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(34,2)	(22,1)	55%	24,1	-
Lucro (prejuízo) líquido	120,9	94,5	28%	165,1	(27%)

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	1T25	1T24
CIRCULANTE	4.156	3.239
Caixa e equivalentes de caixa	2.951	2.337
Clientes	614	449
Instrumentos financeiros derivativos	8	11
Outros Créditos	584	442
NÃO CIRCULANTE	14.099	11.508
Imobilizado	5.551	4.257
Ativos de direito de uso	4.878	3.998
Intangível	2.360	1.987
Investimentos	50	43
Outros ativos	1.260	1.224
TOTAL DO ATIVO	18.255	14.747
PASSIVO (R\$ milhões)	1T25	1T24
CIRCULANTE	2.709	2.227
Empréstimos	810	713
Passivos de arrendamentos	659	572
Fornecedores	479	341
Receita diferida	216	222
Outros passivos	545	380
NÃO CIRCULANTE	10.003	7.227
Empréstimos	5.135	3.362
Passivos de arrendamentos	4.693	3.763
Outros passivos	175	101
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.544	5.293
Capital social	3.148	2.970
Reservas de capital	849	963
Reserva legal	74	771
Reserva de lucros	905	93
Outros resultados abrangentes	551	472
Participação não controladora	16	23
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	18.255	14.747

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	1T25	1T24	1T25 vs. 1T24	4T24	1T25 vs. 4T24
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS					
Resultado do Período	120,9	94,5	28%	165,1	(27%)
Depreciações e amortizações	409,0	325,8	26%	382,1	7%
Baixa de intangível e imobilizado	8,3	5,9	42%	19,6	(57%)
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	172,9	125,4	38%	158,2	9%
Juros provisionados sobre arrendamentos	125,3	96,3	30%	119,7	5%
Outros	(42,8)	(14,9)	188%	(84,3)	(49%)
Variação no capital de giro	(13,7)	(223,9)	(94%)	(77,3)	(82%)
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	780,1	409,1	91%	683,1	14%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(90,1)	(49,1)	84%	(205,8)	(56%)
Juros pagos sobre arrendamentos	(125,1)	(95,6)	31%	(119,2)	5%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(24,8)	(16,2)	-	(19,1)	30%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	540,0	248,3	118%	339,1	59%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO					
Adições do ativo imobilizado	(438,5)	(299,8)	46%	(710,9)	(38%)
Adições do ativo intangível	(2,9)	(10,0)	(71%)	(26,5)	(89%)
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(9,6)	(45,7)	-	(9,1)	6%
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(1,1)	(181,8)	(99%)	(89,8)	-
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-	(0,4)	-	0,1	(100%)
Aplicações financeiras	50,7	166,9	(70%)	49,2	3%
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	6,7	(26,2)	-	4,3	58%
Pagamento de contraprestação contingente	-	-	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(394,4)	(396,9)	(1%)	(782,7)	(50%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO					
Pagamento de empréstimos e custos	(143,8)	(249,1)	(42%)	(130,2)	10%
Captação de empréstimos	216,0	387,1	-	730,3	(70%)
Pagamento de arrendamento	(161,9)	(136,2)	19%	(154,2)	5%
Aquisição de participação de não controladores	-	-	-	(73,2)	-
Outros	(67,5)	(0,7)	10148%	(1,0)	6935%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(157,2)	1,1	-	371,8	-
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.					
Saldo inicial	1.490,6	1.103,4	35%	1.520,9	(2%)
Saldo final	1.441,5	961,8	50%	1.490,6	(3%)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(37,5)	5,9	-	41,6	-



Relações com Investidores

André Pezeta | CFO

José Luís Rizzardo | Diretor de RI, M&A e Tesouraria

Matheus Nascimento | Gerente de RI

Juliana Pallot | Coordenadora de RI

Larissa Cristovão | Analista de RI

ri@smartfit.com

smart fit