

APRESENTAÇÃO
DE **RESULTADOS**
3T25



BIORITMO



TOTALPASS



VELOCITY



NATION
CT



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



DESTAQUES 3T25

smart fit

- > **SÓLIDO CRESCIMENTO DE 17%** DA REDE DE ACADEMIAS, TOTALIZANDO 1.867 UNIDADES EM 16 PAÍSES NO 3T25. SEGUIMOS **CONFIANTES** EM RELAÇÃO AO **GUIDANCE¹ DE ABERTURAS** DE 340-360 ACADEMIAS EM 2025
- > **RECEITA LÍQUIDA COM FORTE CRESCIMENTO DE 28% VS. 3T24**, ATINGINDO **R\$1,8 BI** NO 3T25
- > **MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS² DE 50,8%** NO 3T25, +0,3p.p. VS. 3T24, COMBINANDO **MANUTENÇÃO** DA MARGEM DE MADURAS³ E **CONSISTENTE RAMP-UP** DOS NOVOS VINTAGES
- > **EBITDA⁴ RECORDE DE R\$586 M** NO 3T25 (**+33% VS. 3T24**), COM +1,0p.p. DE MARGEM VS. 3T24 E **ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$605 M**, UMA ALTA CONVERSÃO DE 103%
- > **ROBUSTO CRESCIMENTO DE 43% DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE⁵**, TOTALIZANDO **R\$177 M** NO 3T25, COM MARGEM LÍQUIDA DE **9,7%**, +1,0p.p. VS. 3T24



(1) Conforme *guidance* divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2025; (2) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 e também os pré-operacionais com aberturas de novas unidades; (3) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (4) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2); (5) Exclui os impactos referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica e o ágio de outras aquisições, além das despesas financeiras não-recorrentes em função da agenda de *liability management*.

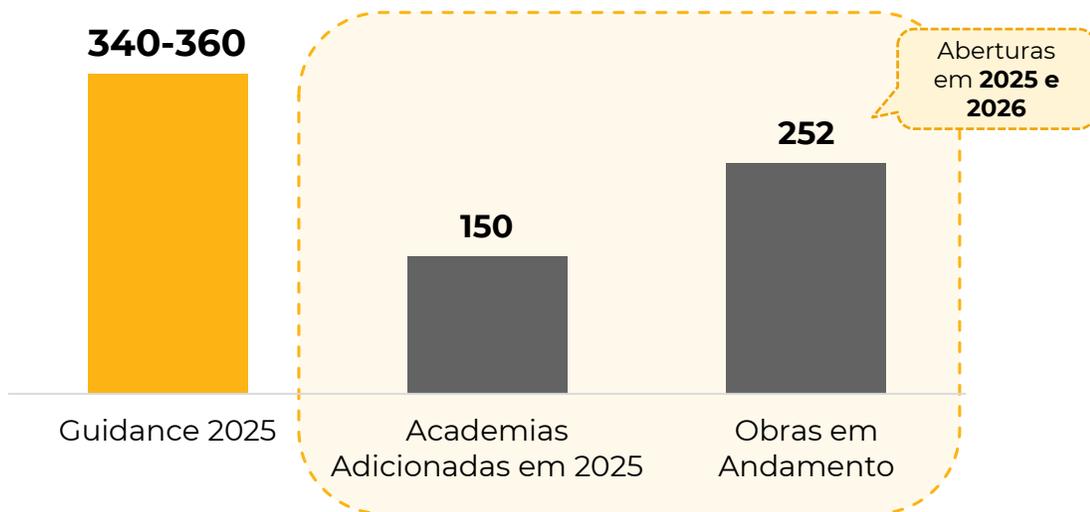


GUIDANCE 2025 DE ABERTURAS ON-TRACK

Seguimos confiantes e disciplinados no processo de alocação de capital para novas academias, com track-record comprovado de execução

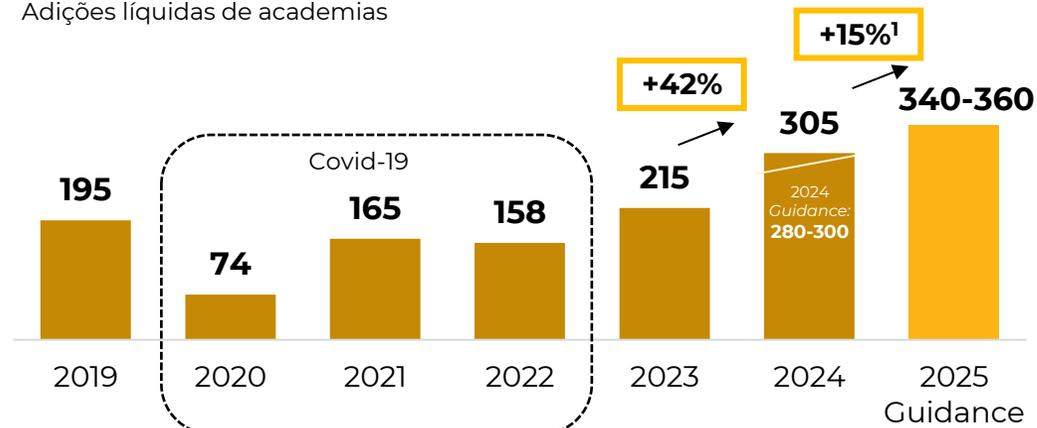
PIPELINE DE ABERTURA DE ACADEMIAS

Data base: 31/10/2025



TRAJETÓRIA DE EXECUÇÃO

Adições líquidas de academias



RACIONAL DA ACELERAÇÃO DA EXPANSÃO

- ✓ **Performance consistente** das unidades maduras e **sólido ramp-up** dos novos *vintages*
- ✓ **Condições favoráveis** de mercado, aliado ao **relacionamento de longa data** com parceiros estratégicos **imobiliários**
- ✓ **Sólido know-how** para seleção de pontos e operação das academias
- ✓ **White space amplo**, com crescente demanda por serviços *fitness*



Colômbia | Cartagena de Índias



Chile | Melipilla

(1) Conforme Foto Relevante divulgado ao mercado em 14 de março de 2025 e assumindo ponto médio.



CAPEX MÉXICO: OTIMIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS



Maior produtividade do capex de expansão por m², mantendo a experiência do cliente

EVOLUÇÃO NO PILAR ESTRATÉGICO DE EXPANSÃO



Estratégia de **seniorização da equipe de expansão**, com sólida experiência no modelo de negócios da Smart Fit



Revisão de projeto, a partir de sucessos de eficiência obtidos em projetos no Brasil, com engenharia aprimorada, **mantendo a qualidade e a segurança**



1ª unidade, após revisão de projeto, inaugurada em Cancún em abril/25. **Nos 9M25, foram adicionadas 18 unidades próprias**



Aumento da eficiência operacional, **preservando a satisfação do cliente**

EFICIÊNCIA NO INVESTIMENTO PARA MANUTENÇÃO DA RENTABILIDADE E ALOCAÇÃO ESTRATÉGICA DE RECURSOS



Maior eficiência no investimento por m²



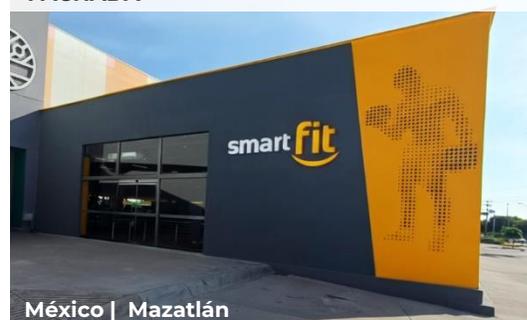
Com alto nível de satisfação do cliente

Redução de ~20%¹

NPS em linha com o histórico

CAPEX OTIMIZADO, MANTENDO O PADRÃO EM ACADEMIAS

FACHADA



México | Mazatlán

ÁREA DE CÁRDIO



México | Saltillo

ÁREA DE MUSCULAÇÃO



México | Cumbres Puebla

ÁREA DE PESO LIVRE



México | Cancún

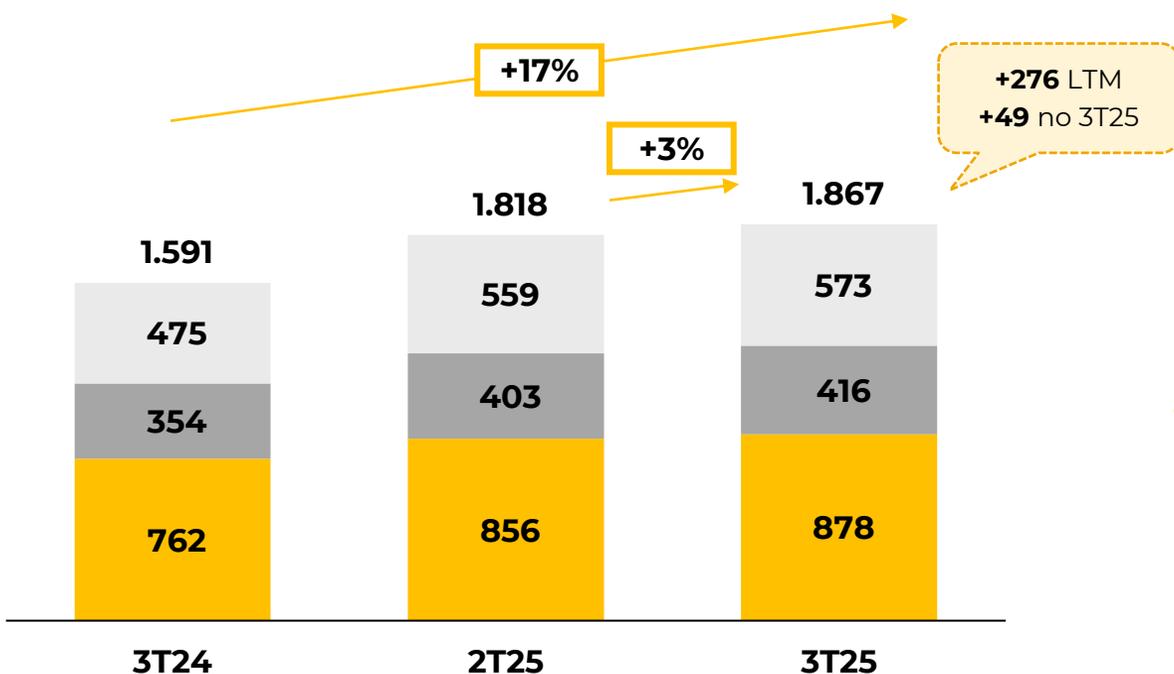
(1) Considera o CAPEX médio das unidades próprias inauguradas até junho de 2025 vs. a média das unidades próprias inauguradas no ano de 2024.



EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Adição de 276 academias nos últimos 12 meses com entrada em novo país, totalizando 1.867 no 3T25

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹

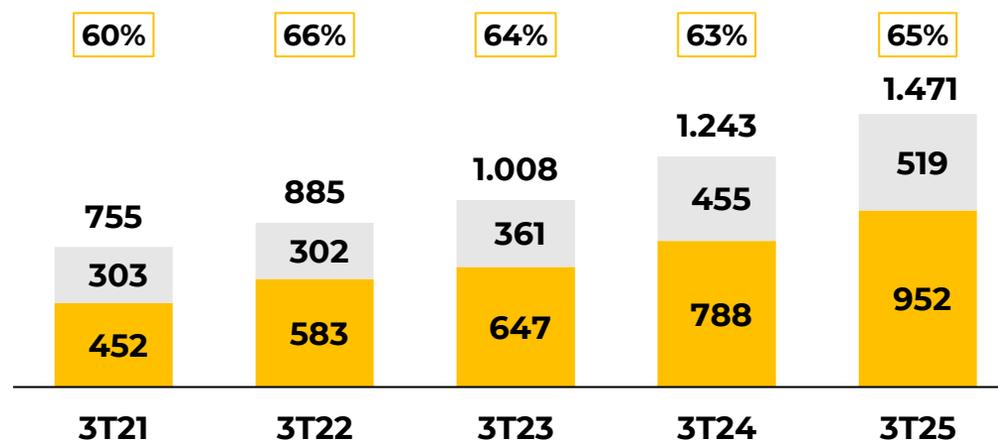


Brasil México Outros Países

COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO



EVOLUÇÃO ACADEMIAS PRÓPRIAS SMART FIT POR AGING²



Maduras Não Maduras (%) Maduras

(1) Considera todas as academias da Companhia (não considera Studios); (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário.



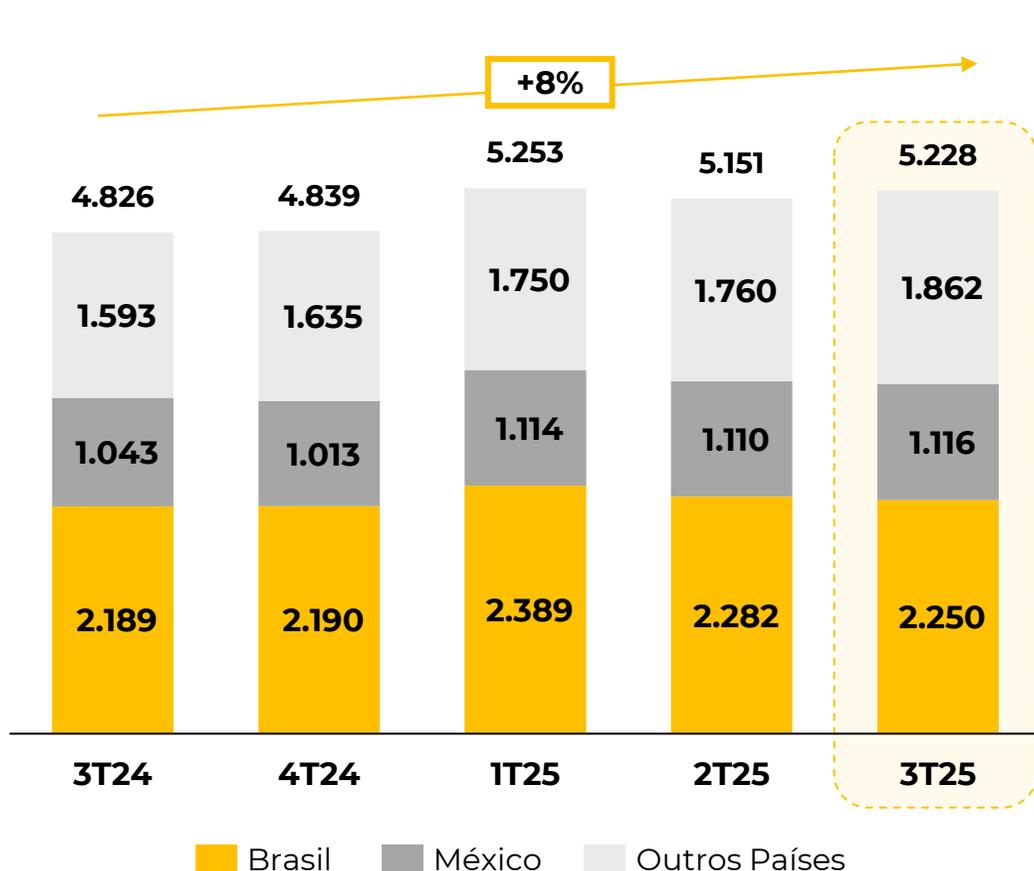
CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



No 3T25, a base de clientes em academias ultrapassou 5,2 M (+8% vs. 3T24)

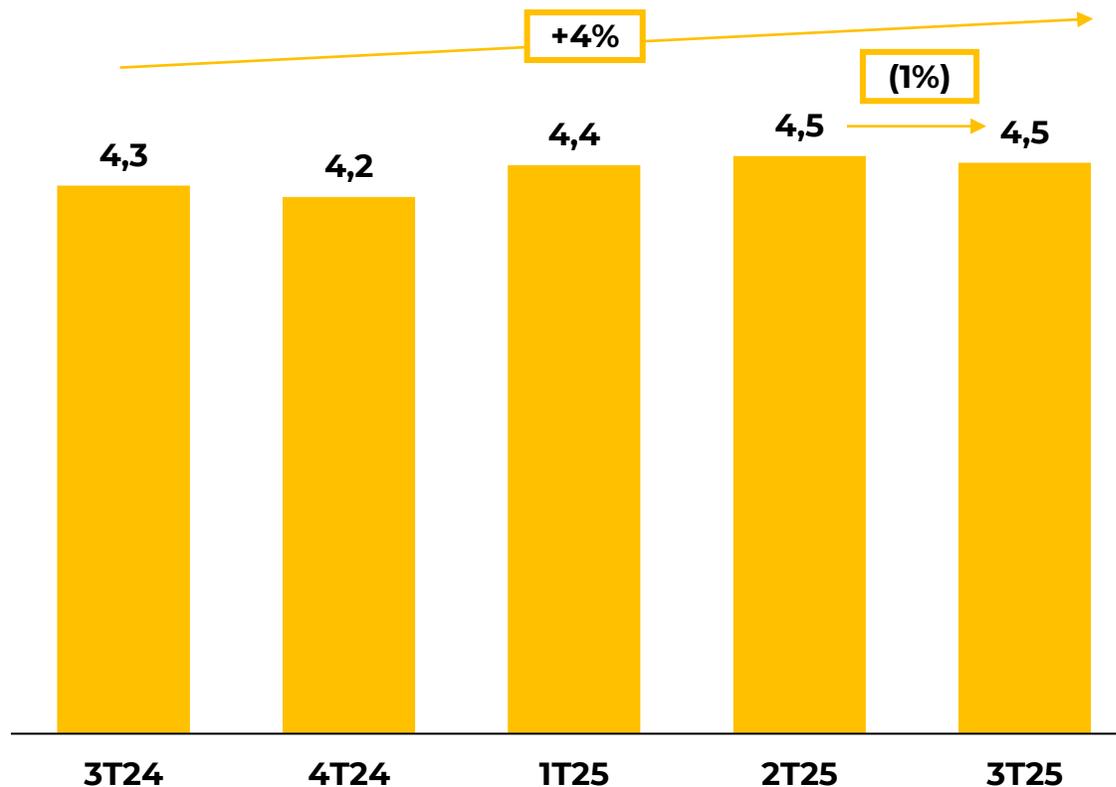
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS¹

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)



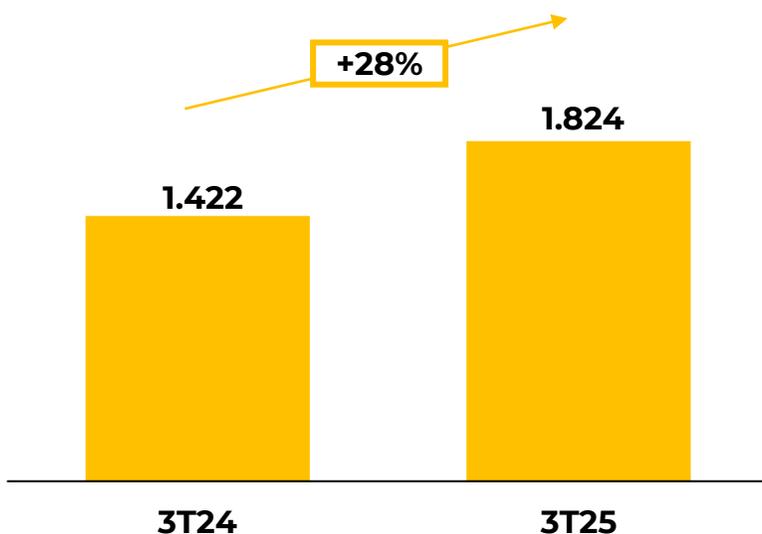
No 3T25, a receita líquida média anualizada por academia própria cresceu **4% vs. 3T24** devido ao **aumento no número médio de alunos e incremento de ticket médio**

(1) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass



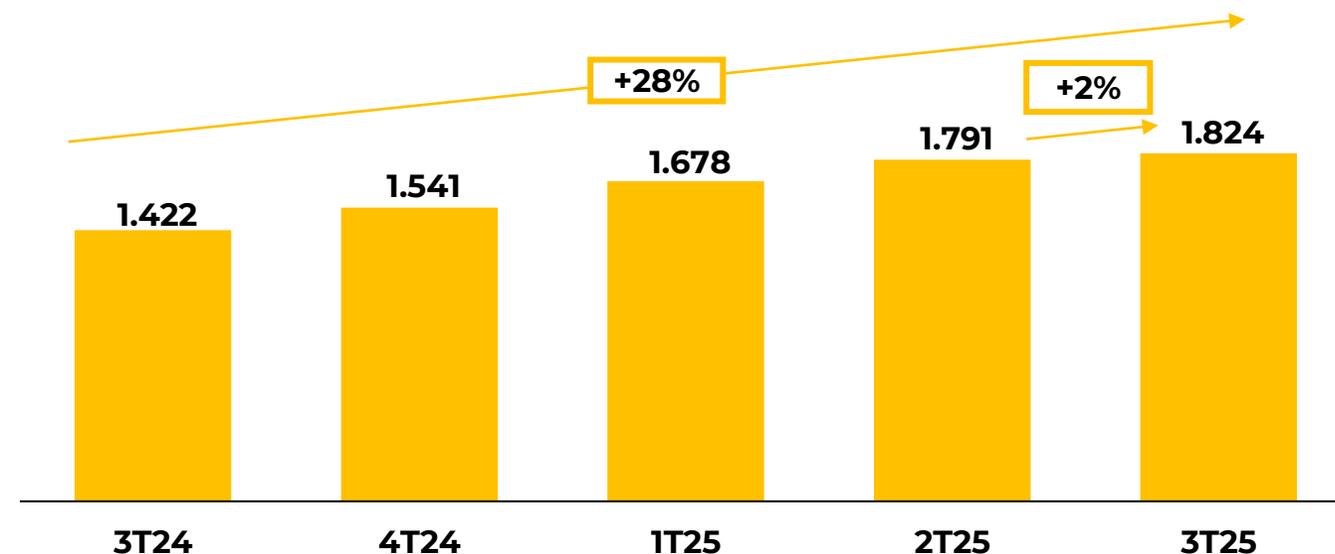
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)

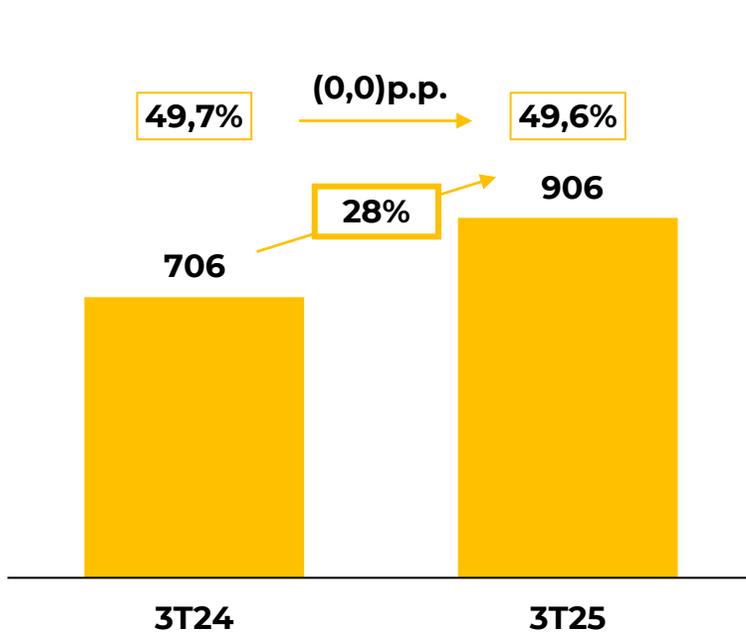


- A receita líquida ultrapassou **R\$1,8 BI** no 3T25, **+28% vs. 3T24**, reflexo do aumento de 12% na base média de clientes Smart Fit próprias, impulsionado pela expansão de 19% da rede e pela maturação das unidades
- Além disso, o ticket médio apresentou **um incremento de 10%** frente ao mesmo período do ano anterior, com destaque para o aumento no Brasil e Outros Países, explicado principalmente em razão dos assertivos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos
- Nos últimos 12 meses, a receita líquida totalizou patamar recorde de **R\$6,8 BI**



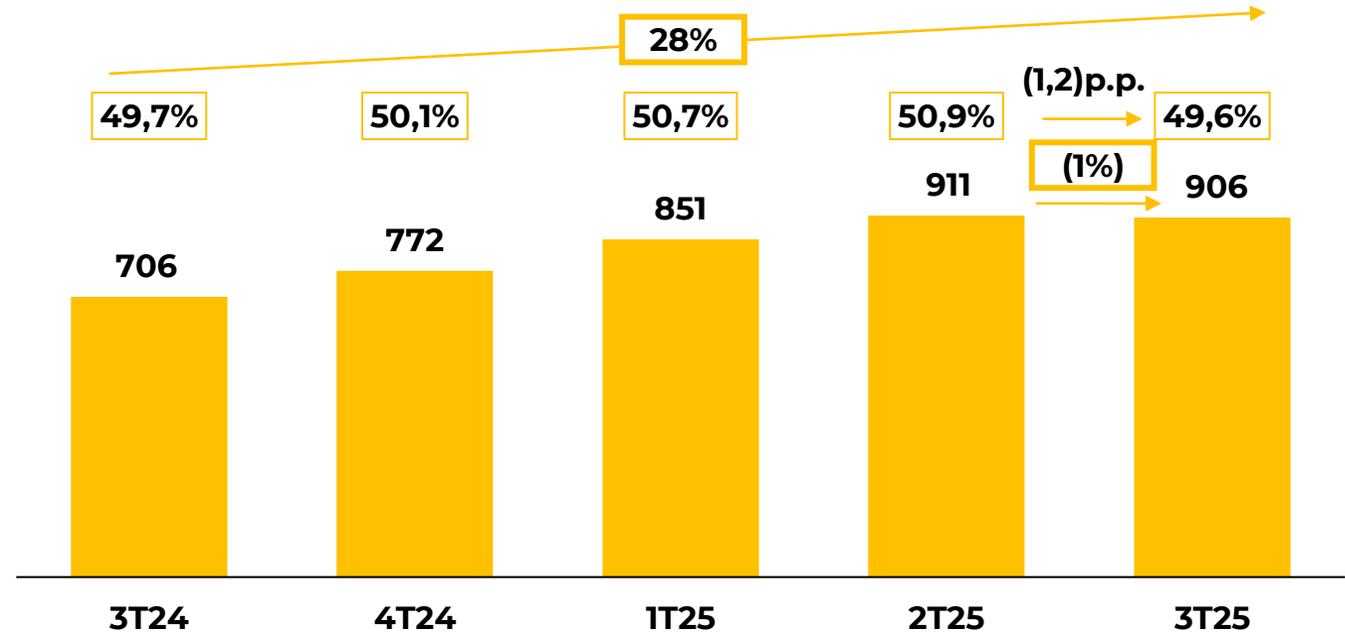
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



■ Lucro Bruto

□ % Receita Líquida

- Lucro bruto caixa totalizou **R\$906 M** no 3T25, **+28% vs. 3T24**, resultado da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos três anos e da manutenção do patamar de margem das unidades maduras no período
- A margem bruta caixa atingiu patamar de **49,6%** no trimestre, **em linha com o 3T24**, reflexo da gestão eficiente dos custos, que compensou o aumento de gastos relacionados à abertura de novas unidades e do incremento de custos das unidades em processo de ramp-up
- Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou **R\$3,4 BI**, com uma margem bruta caixa de **50,3%**

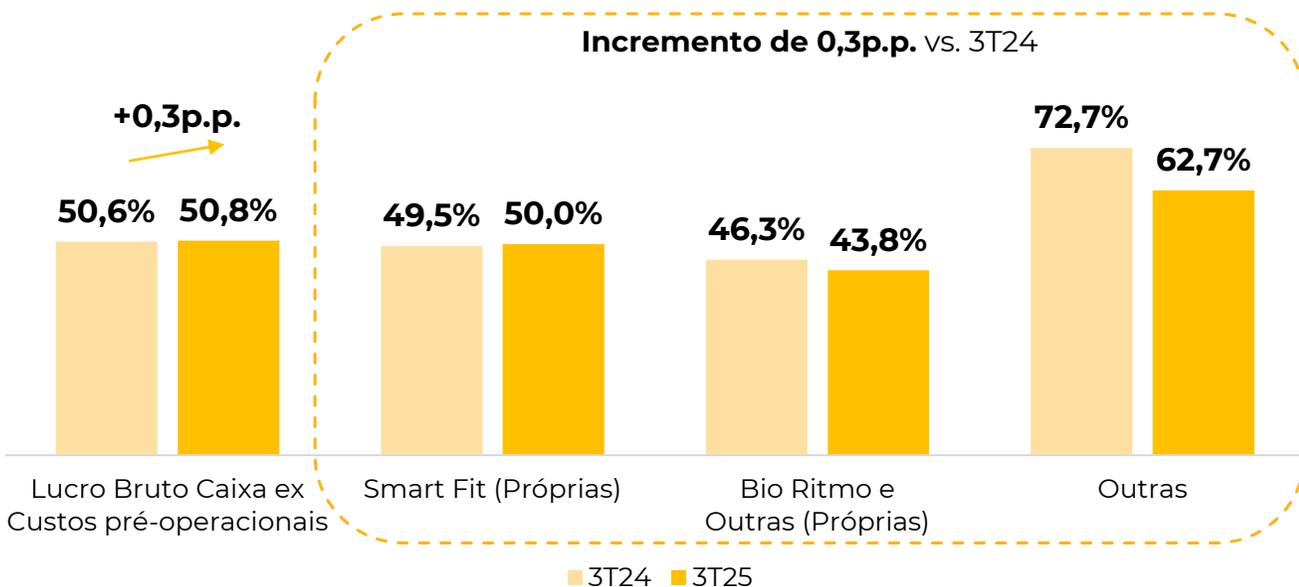
(1) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações



MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS

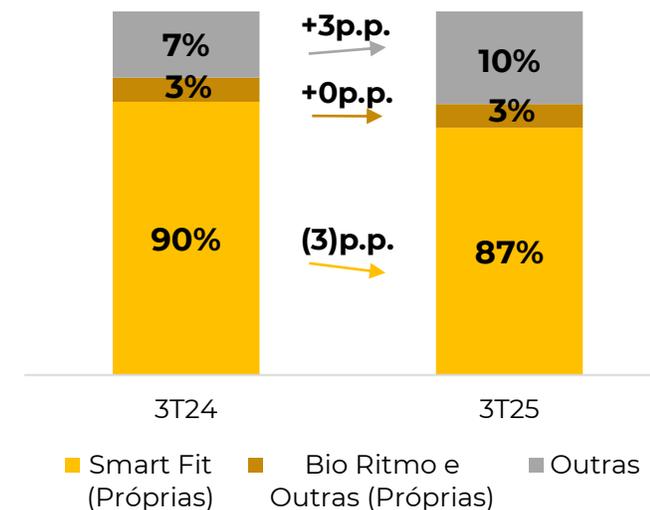
BREAKDOWN MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Por segmento | 3T25 vs. 3T24 (%)



LUCRO BRUTO CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

Por Segmento (%) e variação vs. 3T24 (p.p.)



- No 3T25, a **Margem Bruta antes dos Custos Pré-Operacionais da Smart Fit** apresentou incremento frente ao mesmo período do ano anterior, sendo **50,0% (vs. 49,5% no 3T24)**
- **Segmento “Outras” manteve o patamar de margem superior aos demais segmentos da Companhia**, encerrando o período em 62,7% (vs. 72,7% no 3T24). Importante destacar que a margem do segmento foi impactada, principalmente, pela consolidação da Fitmaster
- **Efeito positivo pela mudança no mix, com o segmento de Outros ganhando representatividade** no Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais, atingindo 10% de representatividade vs. 7% no 3T24

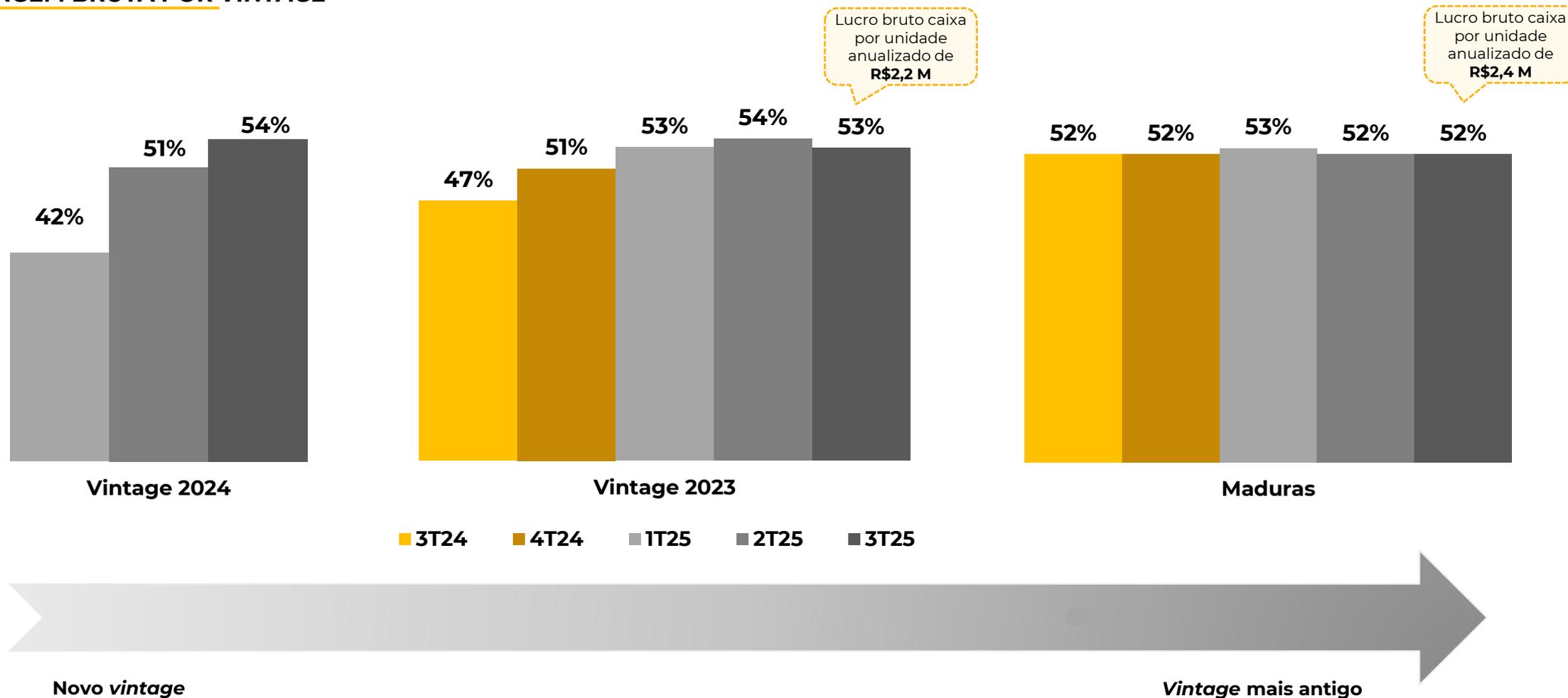
Nota: Custos pré-operacionais são aqueles relacionados à abertura de novas unidades
 “Bio Ritmo e outras” inclui as operações da Bio Ritmo e Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025; “Outras” inclui royalties 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 Studios, no México, Fitmaster. 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”.



SÓLIDA MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS

Margem das academias maduras¹ em 52%, em linha com os dez trimestres anteriores, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

MARGEM BRUTA POR VINTAGE¹

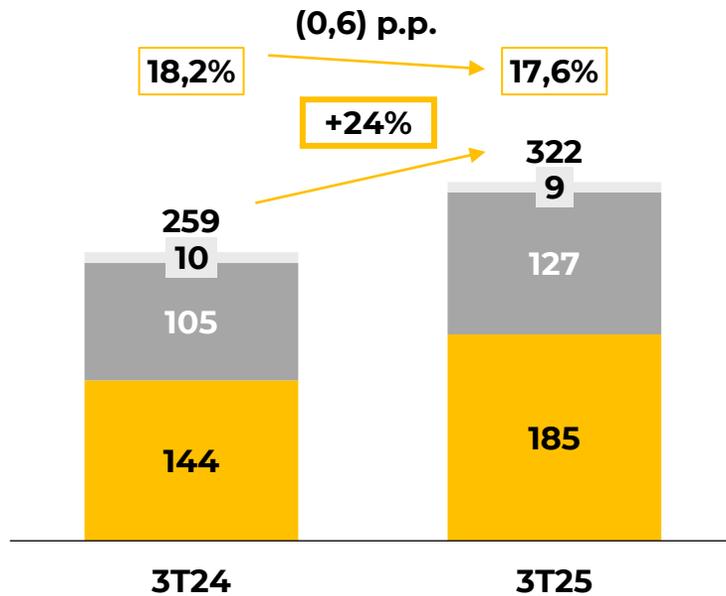


(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit;



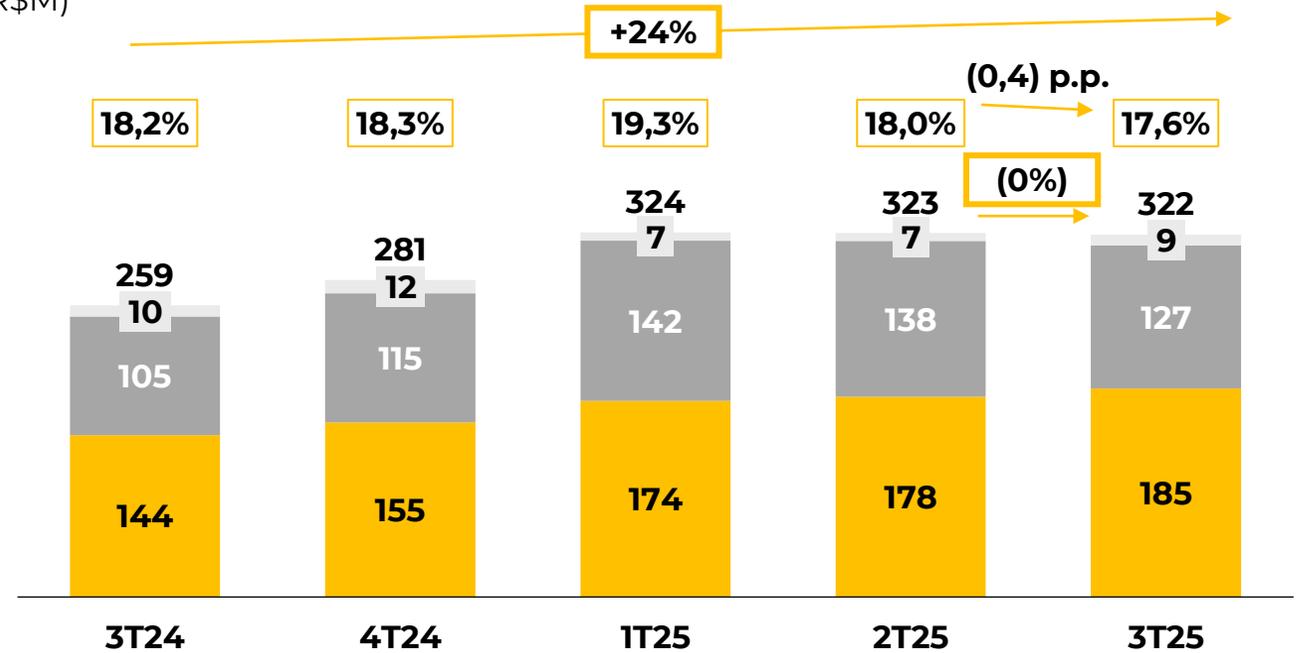
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



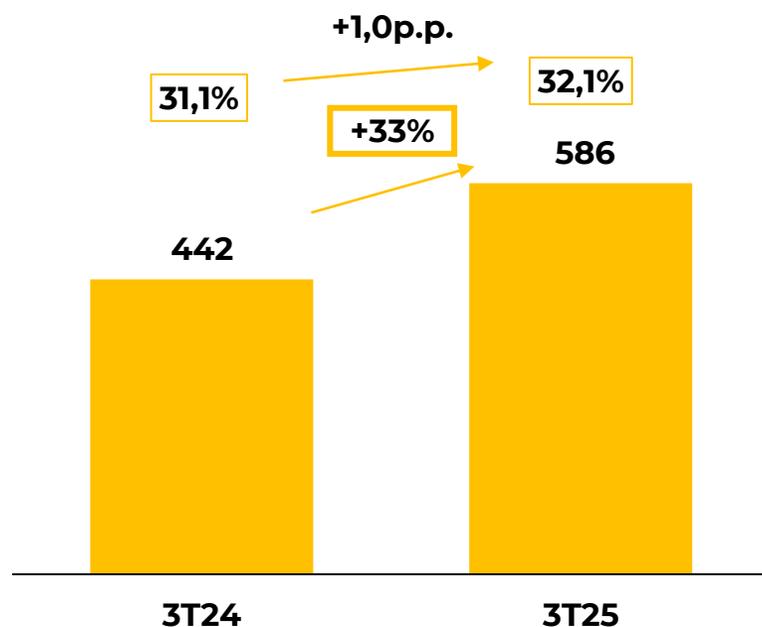
G&A
 Vendas
 Pré-operacionais
 % Receita Líquida

- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$322 M** no 3T25, **+24% vs. 3T24**, representando 17,6% da receita líquida, **uma diluição de 0,6p.p. vs. 3T24**
- As despesas com vendas totalizaram **R\$127 M** no 3T25, **+21% vs. 3T24**, representando **7,0% da receita líquida** (-0,4p.p. vs. 3T24), reflexo da concentração, no primeiro semestre de 2025, dos investimentos em fortalecimento de marca
- Frente ao 2T25, as despesas com vendas, gerais e administrativas apresentaram uma **diluição de 0,4p.p.** como percentual da receita líquida, permanecendo **no mesmo patamar nominal**



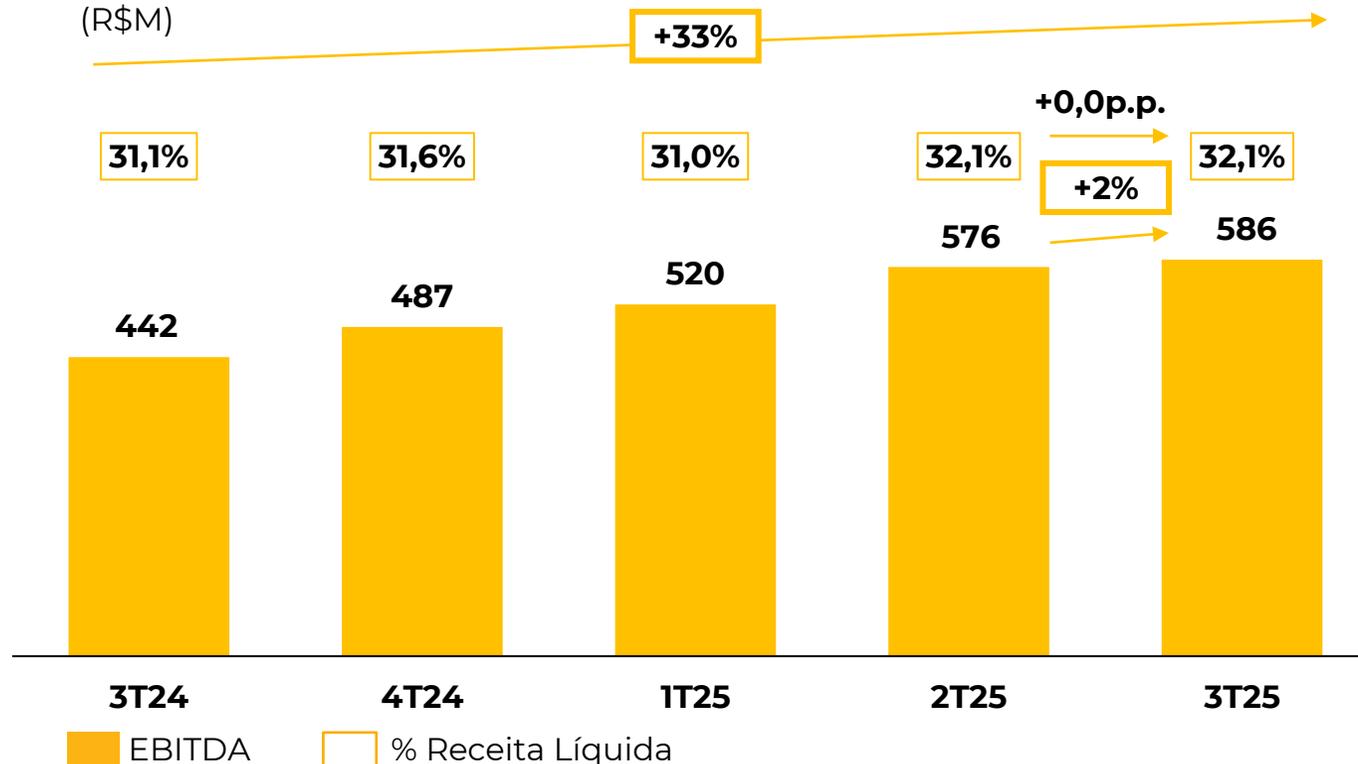
VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA

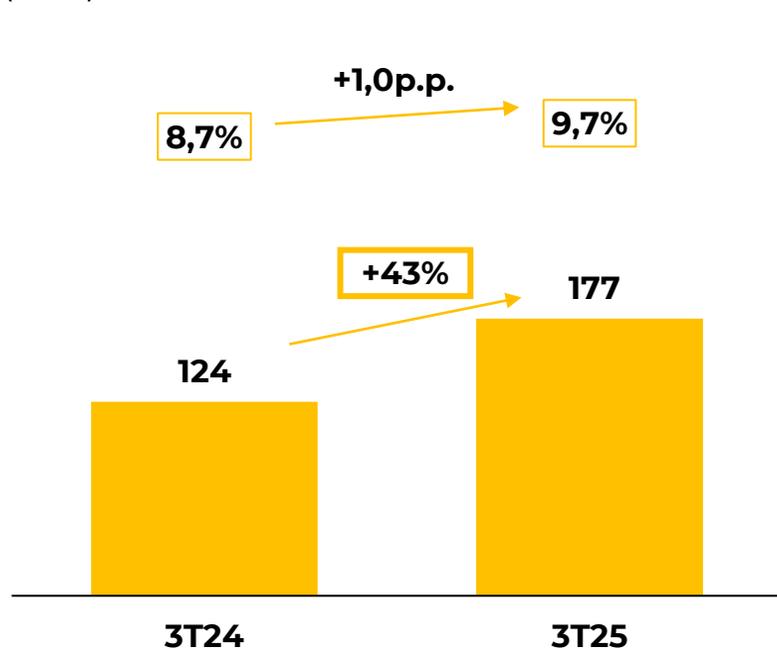
(R\$M)



- EBITDA totalizou **R\$586 M** no 3T25, o maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um expressivo crescimento de **+33% vs. 3T24** e **+2% vs. 2T25**, com margem de **32,1%**, **uma expansão de 1,0p.p. vs. 3T24** e **estável vs. 2T25**
- Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou **R\$2,2 BI**, resultando em uma margem de **31,7%**
- O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou **R\$617 M** no 3T25, crescimento de **+33%** frente ao 3T24, com margem de **33,8%** (**+1,2p.p. vs. 3T24** e **+0,4p.p. vs. 2T25**)

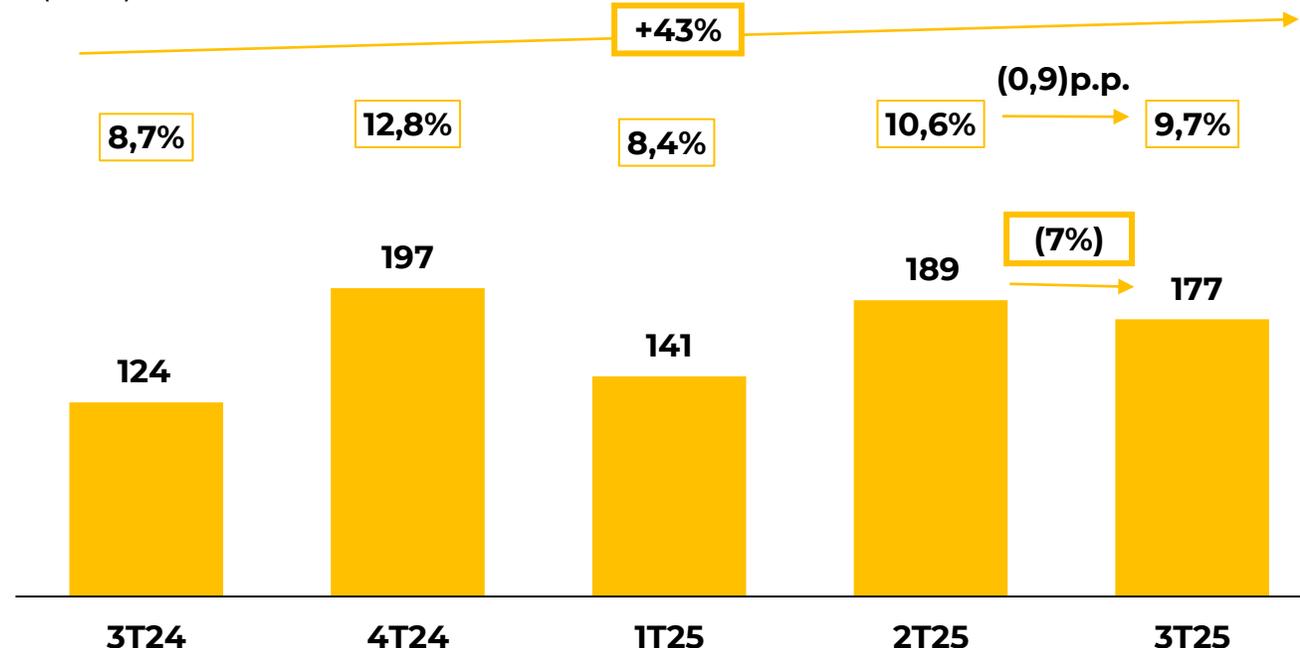
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente □ Margem Líquida Recorrente

- Lucro líquido recorrente apresentou um **robusto crescimento de 43% vs. 3T24**, totalizando **R\$177 M**, reflexo do crescimento do EBITDA e menor alíquota de imposto, compensando o aumento da depreciação e das despesas financeiras
- Na comparação com o 2T25, o lucro líquido recorrente reduziu em **7%**, devido ao impacto positivo no último trimestre referente ao reconhecimento de receita financeira em decorrência da atualização do saldo de créditos a recuperar
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$704 M**, com margem líquida recorrente de **10,3%**

Nota: 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. "Lucro (prejuízo) líquido recorrente" exclui os impactos referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica e o ágio de outras aquisições, principalmente Velocity e da FitMaster, além das despesas financeiras não-recorrentes de R\$1,8 milhão após IR/CSLL referente ao pré-pagamento parcial da 8ª emissão de debêntures no 3T25 e R\$5,3 milhões no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão e à outras dívidas bilaterais na Colômbia.



VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

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

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹

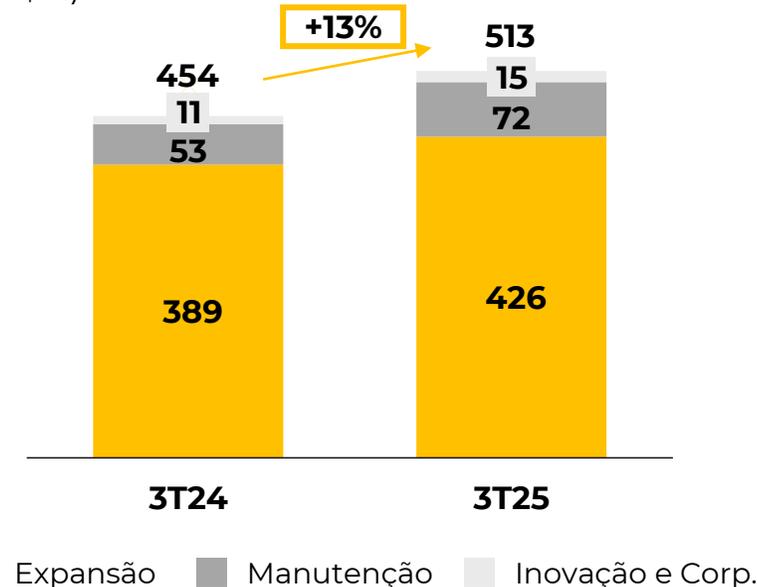
(R\$M)



- Aumento da dívida líquida de **R\$104 M** no trimestre
- Geração de caixa operacional de **R\$605 M** no trimestre, nível superior ao patamar de investimento de **R\$562 M**, sendo **R\$513 M** referentes ao **Capex**
- Outras atividades com adição de **R\$147 M** na dívida líquida ajustada

CAPEX⁵

(R\$M)



- Capex de **R\$513 M (+13% vs. 3T24)**
- Capex de expansão cresceu **10%** vs. 3T24, reflexo dos investimentos em aberturas de academias e unidades em construção
- Capex de manutenção de **R\$72 M** no 3T25. Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção da marca Smart Fit totalizou **R\$306 M (7,1%** da receita líquida das unidades maduras)

(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\$8,0 milhões no trimestre

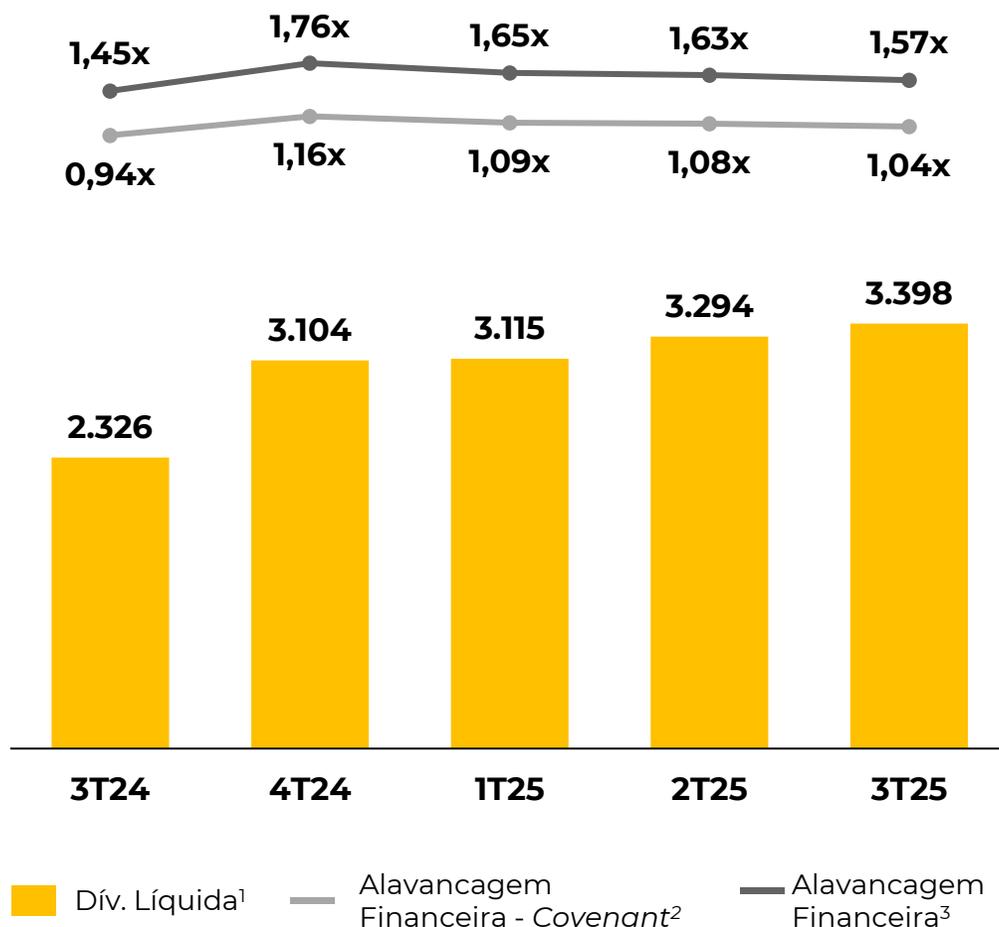


ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS

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

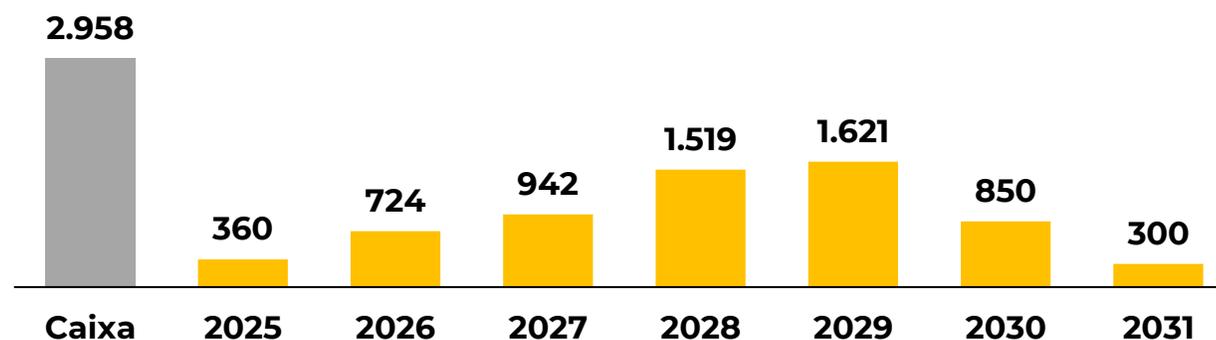
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹ E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}

(R\$M)



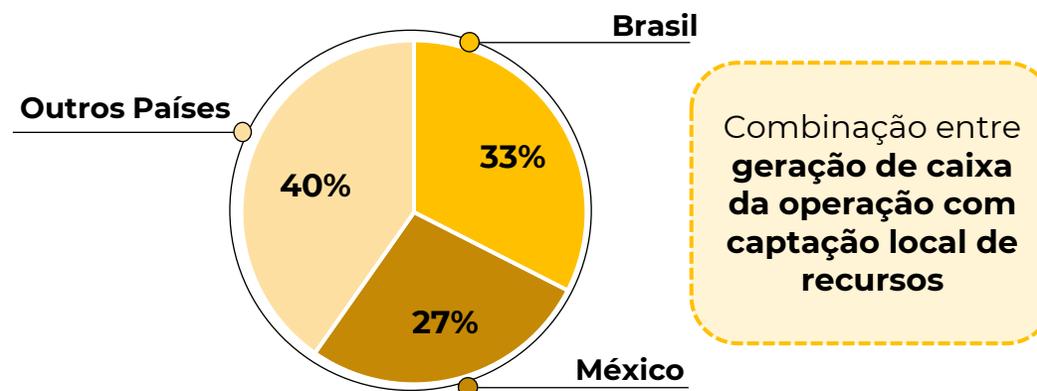
FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴

(R\$M)



DÍVIDA LÍQUIDA POR REGIÃO

(%)



(1) "Dívida Líquida" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#);
 (2) Indicador "Alavancagem Financeira - Covenant" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada" dividido pelo "EBITDA LTM", utilizando a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia;
 (3) Indicador "Alavancagem Financeira" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada", utilizando a definição das debêntures da Companhia, e o indicador "EBITDA LTM", desconsiderando os efeitos do IFRS16 em relação aos arrendamentos mercantis referentes a aluguel das academias e escritórios;
 (4) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo ao final do 3T25.

Instruções:

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

