

APRESENTAÇÃO
DE **RESULTADOS**
4T25

BIO RITMO



BE



N STUDIOS

TOTALPASS

QUEIMA
DIÁRIA



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 4T25

- > **RECORDE DE 341 UNIDADES ADICIONADAS EM 2025 E SÓLIDO CRESCIMENTO DE 20% DA REDE DE ACADEMIAS, TOTALIZANDO 2.084 UNIDADES EM 16 PAÍSES NO 4T25**
- > **RECEITA LÍQUIDA COM FORTE CRESCIMENTO DE 26% VS. 4T24 E 30% VS. 2024**
- > **MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS¹ DE 51,8%, +0,3p.p. VS. 4T24, COM MANUTENÇÃO DA MARGEM DE MADURAS², CONSISTENTE *RAMP-UP* DOS NOVOS VINTAGES E FORTE INCREMENTO DE OUTROS NEGÓCIOS**
- > **EBITDA AJ.³ DE R\$610 M NO 4T25 (+25% VS. 4T24) E ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$600 M, UMA ALTA CONVERSÃO DE 98%**
- > **CRESCIMENTO DE 19% DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE³, TOTALIZANDO R\$235 M NO 4T25, COM MARGEM LÍQUIDA DE 12,0%**





GRUPO SMART FIT: PORTFÓLIO DE MARCAS ÚNICO E ROBUSTO



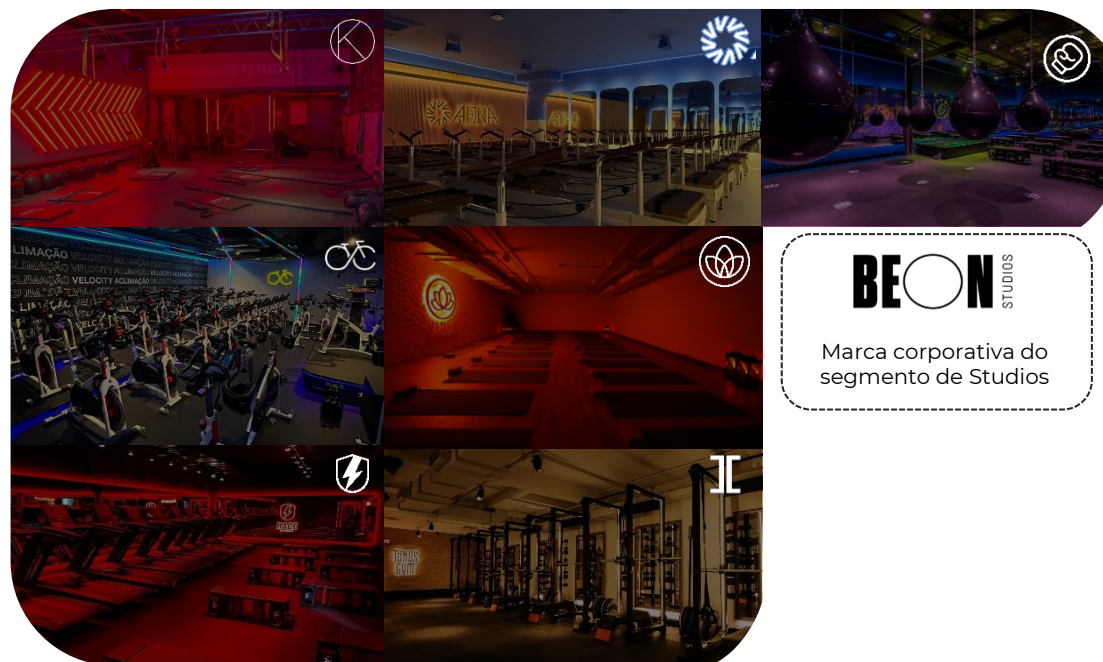
Marcas que conectam pessoas, tecnologia e propósito, transformando a forma de se relacionar com o *fitness*



ACADEMIAS



STUDIOS

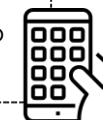


AGREGADOR



PAPEL ESTRATÉGICO DO TP

TotalPass reforça a proposta de valor do Grupo



REPRESENTATIVIDADE RECEITA LÍQUIDA

AS ACADEMIAS SMART FIT PRÓPRIAS REPRESENTAM 89% DA RECEITA LÍQUIDA DO GRUPO (vs. 91% em 2024)





GRUPO SMART FIT: DESTAQUES OPERACIONAIS EM 2025

Expansão recorde, fortalecimento das marcas e evolução do ecossistema da Companhia

ACADEMIAS



- **+ de 2 mil academias** em 16 países
- **Recorde** histórico de expansão (337 adições)
- Entrada em um **novo continente**, com a abertura no Marrocos
- **Aceleração da expansão** em mercados estratégicos

BIO RITMO

- **Retomada** da expansão da rede com 6 inaugurações
- **Reposicionamento estratégico** da marca
- **Evolução do produto**, com foco em experiência *premium*

STUDIOS



- **Conclusão da integração** da Velocity
- Lançamento de um **novo conceito de Pilates**
- Iniciativas de marketing de experiência para **fortalecer** o senso de comunidade

AGREGADOR

TOTALPASS

- **Aumento da capilaridade com** + de 40 mil academias cadastradas no Brasil e no México
- Ampliação do **brand awareness** para os públicos relevantes
- **Vertical de alto crescimento e diferencial competitivo único**

AVANÇOS NAS PRINCIPAIS MARCAS DO ECOSISTEMA, CONSOLIDANDO O GRUPO COMO A PRINCIPAL PLATAFORMA DE FITNESS & WELLNESS



RECORDE DE EXPANSÃO EM 2025, E CONTINUIDADE DO RITMO EM 2026

Sólida expansão reforça a consistência da estratégia e da execução

2025 MARCA MAIS UM ANO DE FORTE EXPANSÃO DE ACADEMIAS



EXPANSÃO RECORDE
EM 2025

GUIDANCE 2025 ✓

341 academias adicionadas,
+12% vs. 2024



REDE DE ACADEMIAS
DUPLICOU DESDE 2021

18% CAGR²¹⁻²⁵, um dos
maiores do mundo

*Expansão por região:
Rede ao final de 2025*

Brasil



+161 (+20%)
984 academias

Outros
Países



+110 (+21%)
635 academias

México



+70 (+18%)
465 academias

2.084

Academias totais
(+20% vs. 2024)



BIO RITMO



Expansão 2025 aumentou a capilaridade da Companhia

79

cidades com **5 ou mais academias Smart Fit**

+80

Novos municípios, totalizando presença em mais de 550 cidades

35%

das adições em **cidades com população superior a 1M**, representando 49% da base de academias em 2025

GUIDANCE¹ 2026

CONTINUIDADE
NO SÓLIDO
PATAMAR DE
EXPANSÃO

330 – 350
Academias

Crescimento da rede em
16-17% vs. 2025

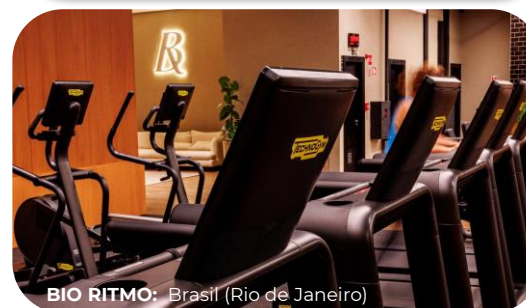
- ✓ Resultado consistente das maduras
- ✓ Crescente demanda *fitness*
- ✓ Performance de *ramp-up* dos novos *vintages*
- ✓ Sólido *know-how* do time
- ✓ Disciplina na alocação de capital



SMART FIT: Argentina (Rosário)



SMART FIT: México (Cabo San Lucas)



BIO RITMO: Brasil (Rio de Janeiro)



NATION: Brasil (São Paulo)



SMART FIT: ANO EMBLEMÁTICO PARA A MARCA

Novo recorde de aberturas, início da operação em novo continente e aceleração do crescimento em mercados estratégicos



Rede com 2.048 unidades

Sendo 952 no Brasil, 465 no México e 631 em Outros Países



Aceleração da expansão

Novo recorde (+337), com aceleração em mercados estratégicos



Branding

Manutenção dos investimentos em marca, consolidando a Smart Fit como *Top of Mind* da categoria



Evolução de produto

Continuidade na ampliação e modernização de equipamentos e produtos



Experiência do cliente

NPS de 73 em dez/25 (vs. 72 em dez/24)



Oportunidade de crescimento

Modelo altamente escalável, com amplo *whitespace*

CRESCIMENTO ACELERADO COM GANHO DE RENTABILIDADE

1ª

REDE DE ACADEMIAS A
ALCANÇAR MAIS DE 2.000
UNIDADES NA AMÉRICA LATINA

PRESENÇA EM 16 PAÍSES

Sendo 15 na América Latina e 1 na África
(Entrada no Marrocos em 2025)



Nova
geografia

+0,6p.p.

EXPANSÃO DE MARGEM BRUTA
CAIXA EX-PRÉ-OPERACIONAIS⁽¹⁾
EM 2025 VS. 2024



SMART FIT: Brasil (Goiás)



SMART FIT: Marrocos (Casablanca)

(1) Margem Bruta Caixa ex-Pré-Operacionais desconsidera os custos e os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2) e os custos relacionados a abertura de novas unidades.



BIO RITMO: NOVO CICLO ESTRATÉGICO EM 2025

Retomada da expansão, reposicionamento da marca, redesenho do produto e aprimoramento da experiência do cliente



Rede com 34 unidades

Sendo 28 unidades próprias e 6 franquias



Aceleração da expansão

6 inaugurações brutas, incluindo a entrada no Chile e no Peru



Branding

Reposicionamento de marca, ampliando experiências e maior engajamento da comunidade



Redesenho de produto

Equipamentos diferenciados, evolução do projeto arquitetônico, alinhado às tendências globais



Experiência do cliente

Atendimento personalizado, serviços exclusivos e jornada integrada de saúde e bem-estar



Oportunidade de crescimento

Sólido pipeline de expansão em praças relevantes do Brasil



BRASIL: Rio de Janeiro



BRASIL: São Paulo

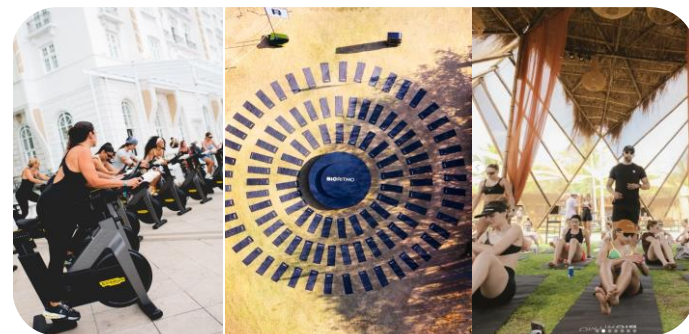
BRAND AWARENESS

Evolução da marca com **novas campanhas e posicionamento**



BRAND EXPERIENCE

Experiência única **dentro e fora das academias**



Evento Brand Experience no Copacabana Palace

Manhã Wellness Parque Villa-Lobos

Reveillon Carneiros



STUDIOS: CONSOLIDAÇÃO DAS MARCAS E FORTE CRESCIMENTO

Modelo operacional *asset light*, com diferenciais competitivos únicos



Rede com 180 unidades

Sendo 154 franquias e 26 próprias, e + de 270 salas



Aceleração da expansão

45 novas unidades, + de 90 salas, majoritariamente via franquias



Branding

Consolidação das 7 marcas nas suas respectivas modalidades



Redesenho de produto

Relaunch do Pilates, agora sob a marca Aera Pilates, com proposta mais moderna



Experiência do cliente

Melhora da fluidez da jornada e experiência dos alunos



Oportunidade de crescimento

Studios como “terceiro espaço”, fortalecendo senso de comunidade

INTEGRAÇÃO APÓS A AQUISIÇÃO DA VELOCITY

Ampliação da **rede de franquizados**, alavancando o crescimento



BRAND EXPERIENCE

Fortalecimento do **senso de comunidade**, engajamento e recorrência



Race Run Club

Vidya Sessions



AERA PILATES: São Paulo (Brasil)

LANÇAMENTO DA BEON EM 2026

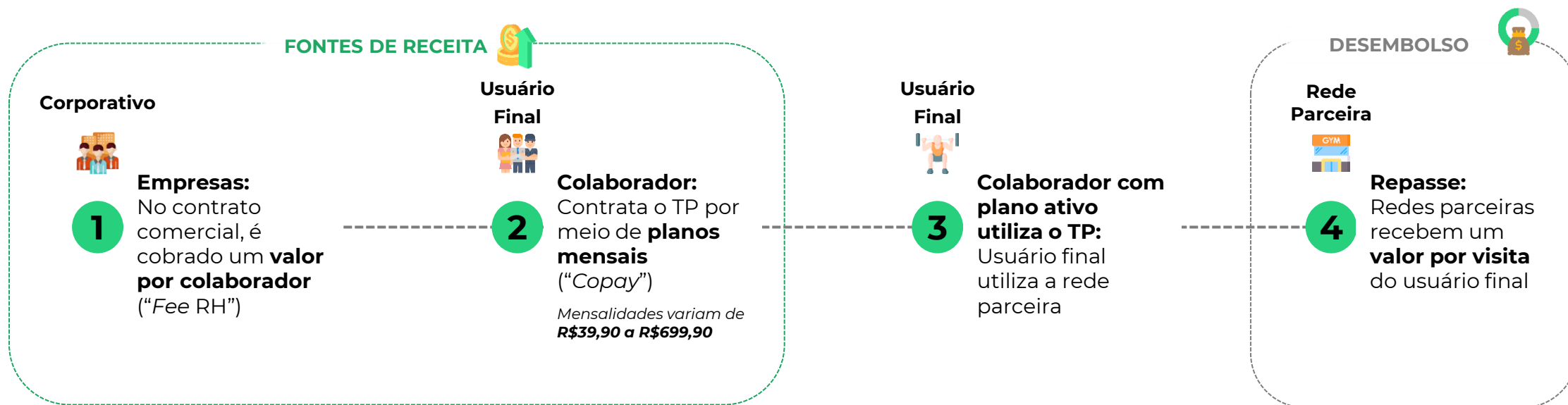
BEON, marca corporativa dos Studios, nasce com propósito de ampliar a integração entre as marcas e aprimorar a jornada do cliente





TOTALPASS REFORÇA A PROPOSTA DE VALOR DO GRUPO

Modelo *asset light* de negócios B2B2C



- ✓ TotalPass **aumenta o mercado endereçável**, adicionando **novas fontes de receitas**
- ✓ **Marcas fortes e capilaridade única** potencializam o crescimento do TotalPass;



TOTALPASS REFORÇA A PROPOSTA DE VALOR DO GRUPO

Vantagens competitivas únicas, potencializando o crescimento e ganho de *market share*



TOTALPASS EM NÚMEROS BRASIL EM 2025

Expansão da Capilaridade

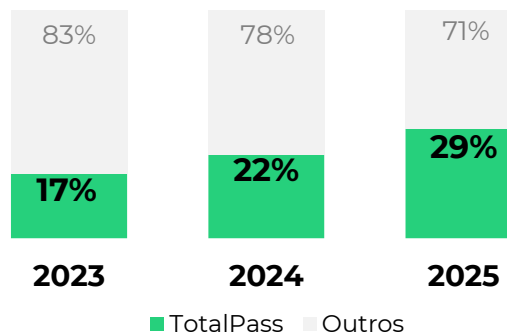
+ de 32 mil

Redes parceiras
+52% vs. 2024

~1,9 mil

Cidades
+36% vs. 2024

MARKET SHARE DE USUÁRIOS (BR) Sensor Tower: Month Activity Users (MAU)



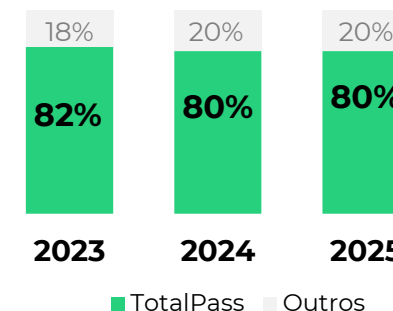
TOTALPASS EM NÚMEROS MÉXICO EM 2025

Expansão da Capilaridade

+ de 8 mil

Redes parceiras
+46% vs. 2024

MARKET SHARE DE USUÁRIOS (MX) Sensor Tower: Month Activity Users (MAU)



BRAND AWARENESS

1ª grande campanha de marca de grande alcance focada em usuários finais



POSICIONAMENTO DE MARCA

Orla TotalPass, localizada no Parque Villa Lobos (SP): espaço para cuidar da saúde



1,7M

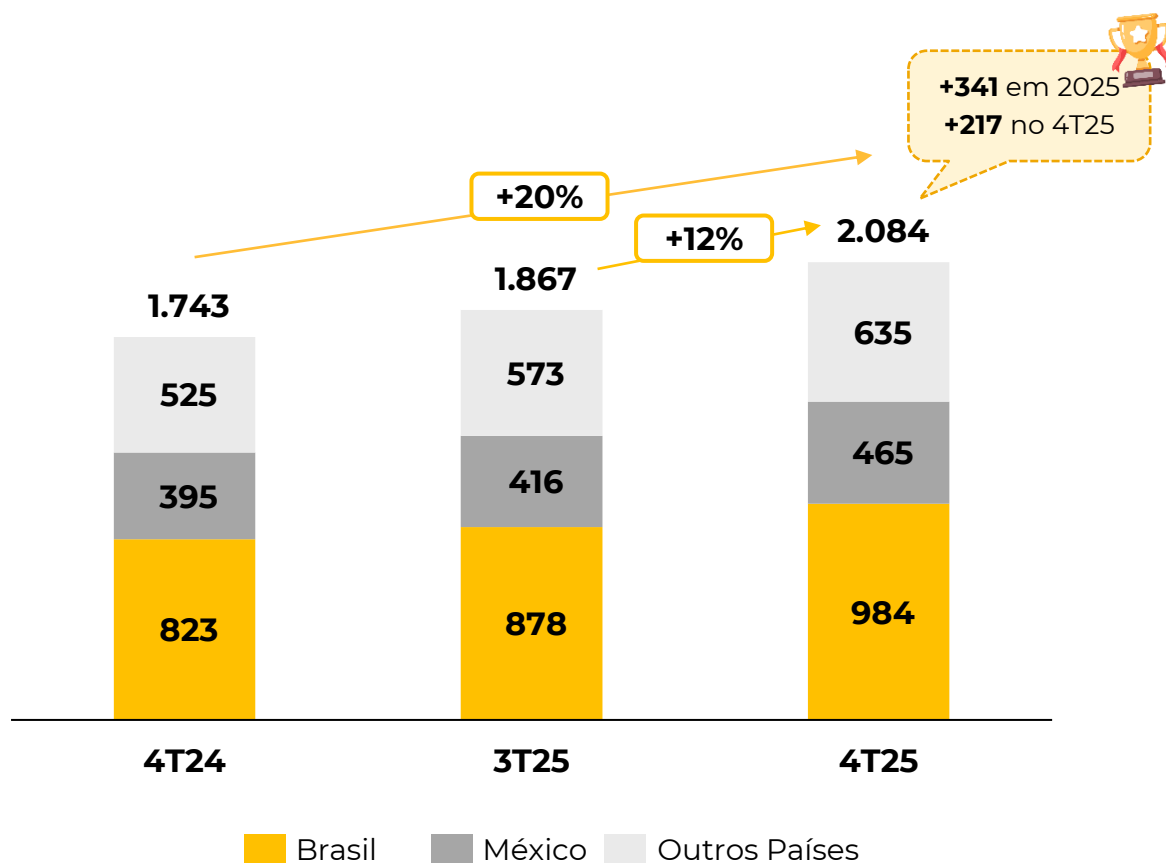
Usuários finais
(+62% vs. 2024)



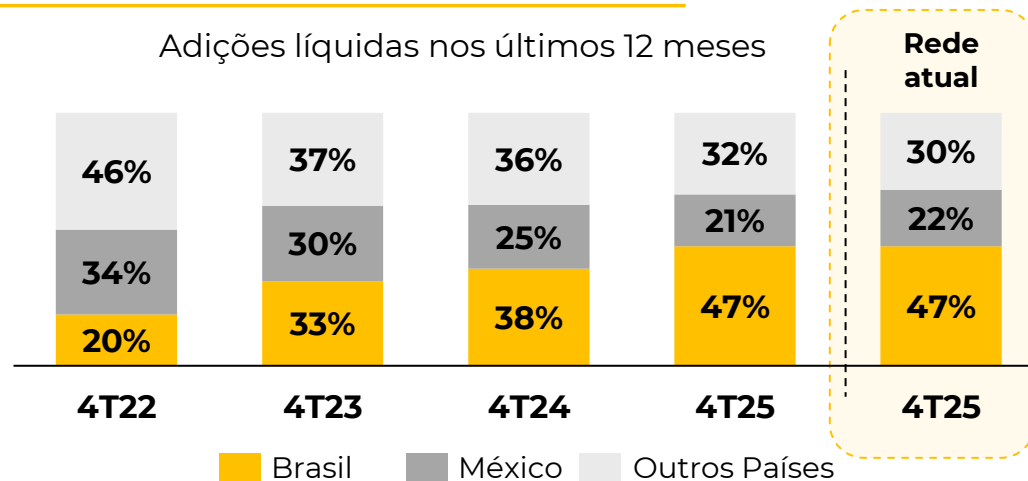
EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Adição de 341 academias em 2025, com entrada em novo país, totalizando 2.084 no 4T25

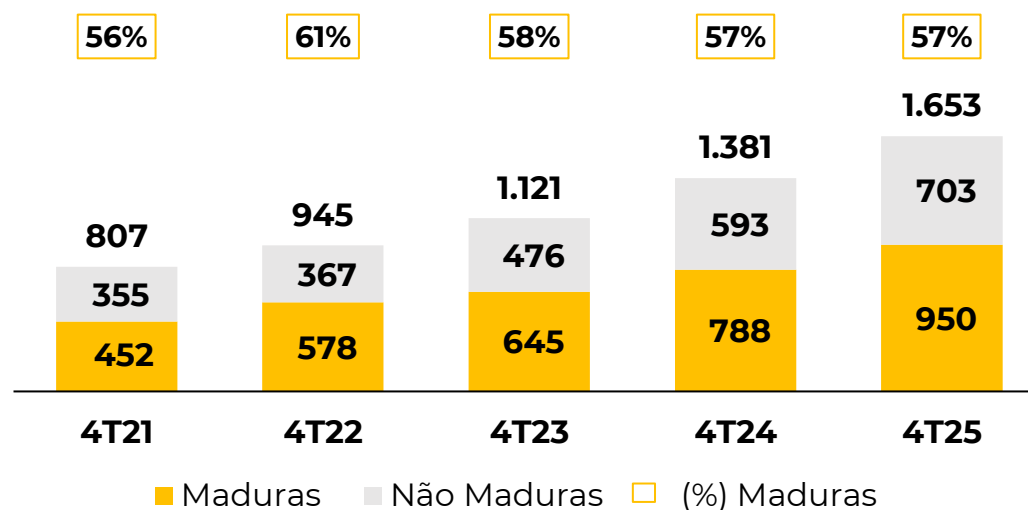
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹



COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO



EVOLUÇÃO ACADEMIAS PRÓPRIAS SMART FIT POR AGING²



(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.

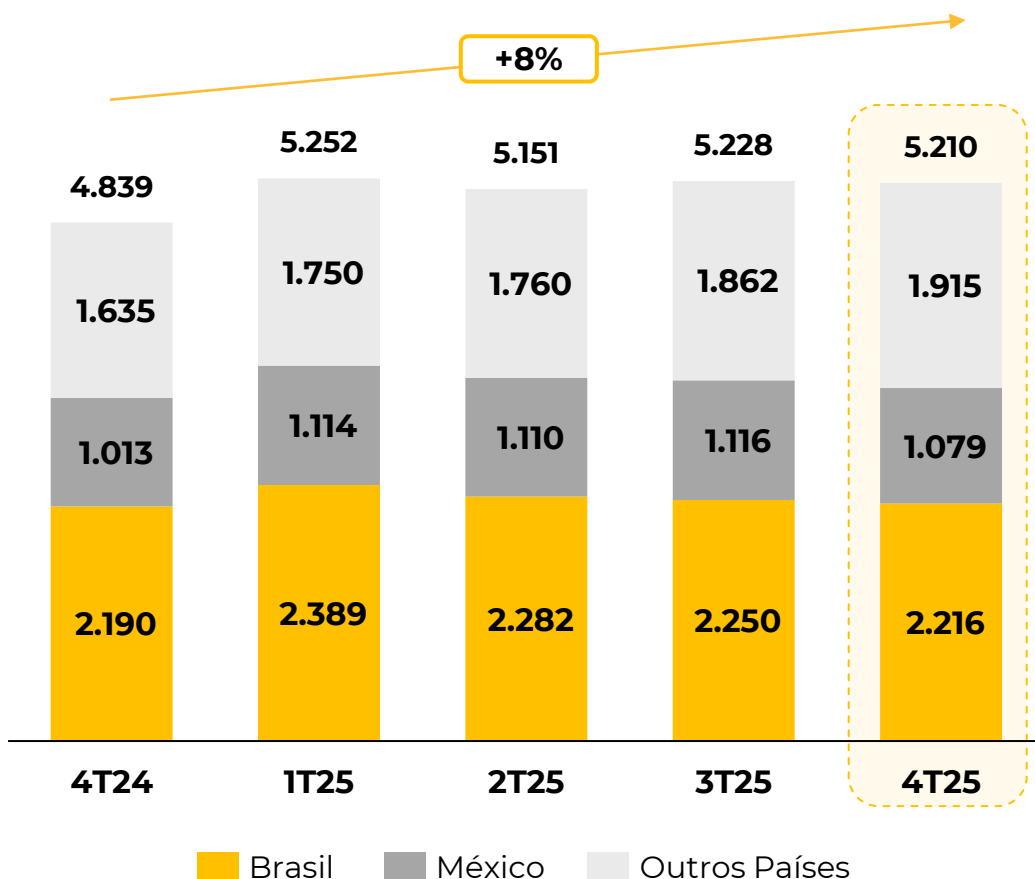


CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA

No 4T25, a base de clientes em academias ultrapassou 5,2 M (+8% vs. 4T24)

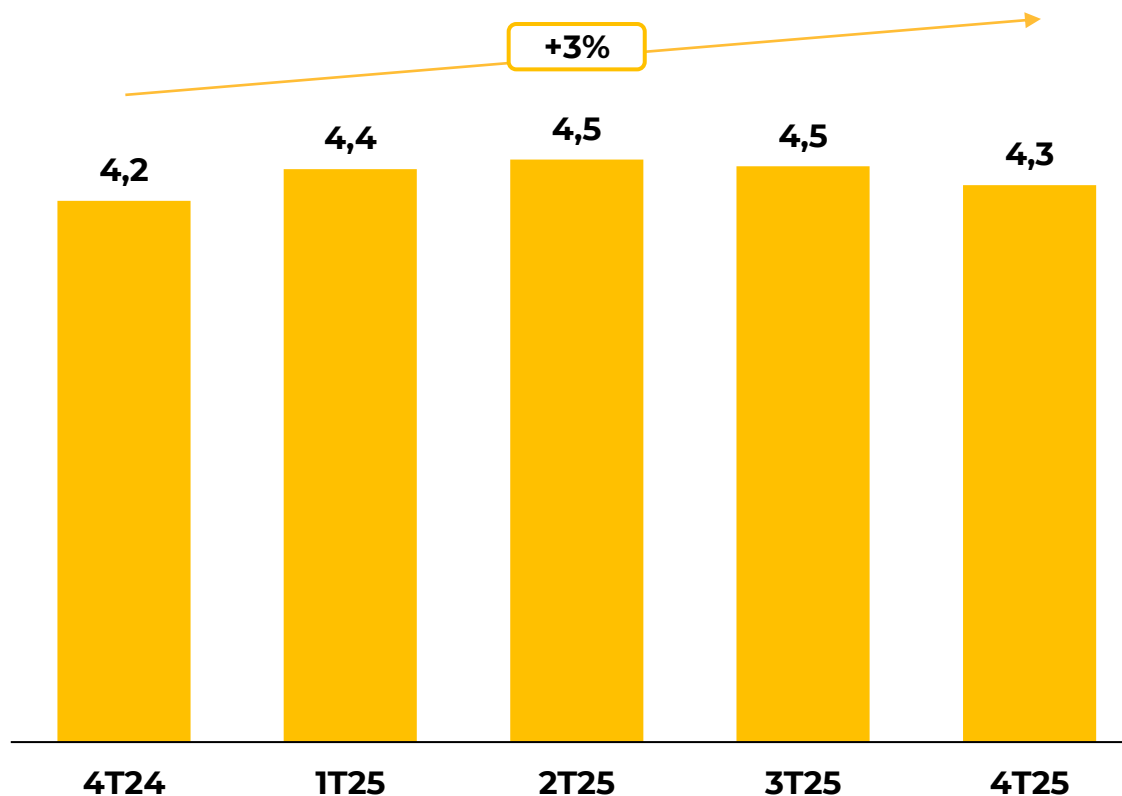
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS¹

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)



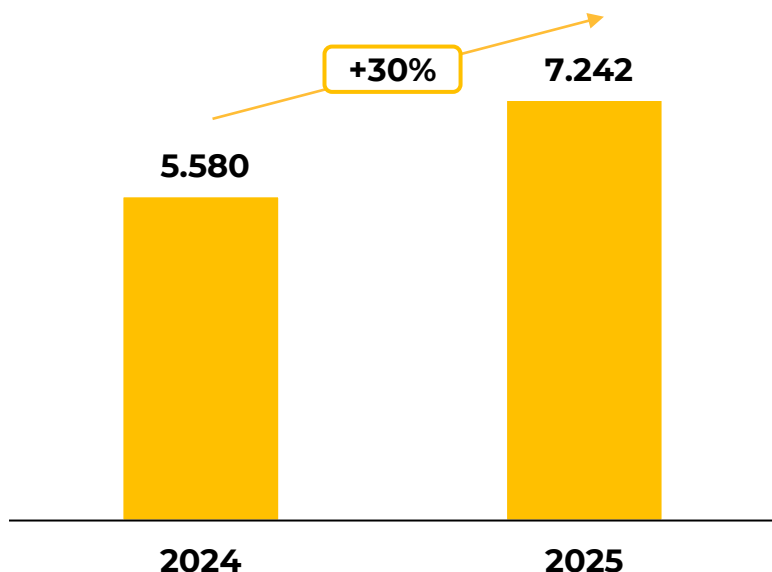
No 4T25, a receita líquida média anualizada por academia própria cresceu **3% vs. 4T24** devido ao **aumento no número médio de alunos e incremento de ticket médio**

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



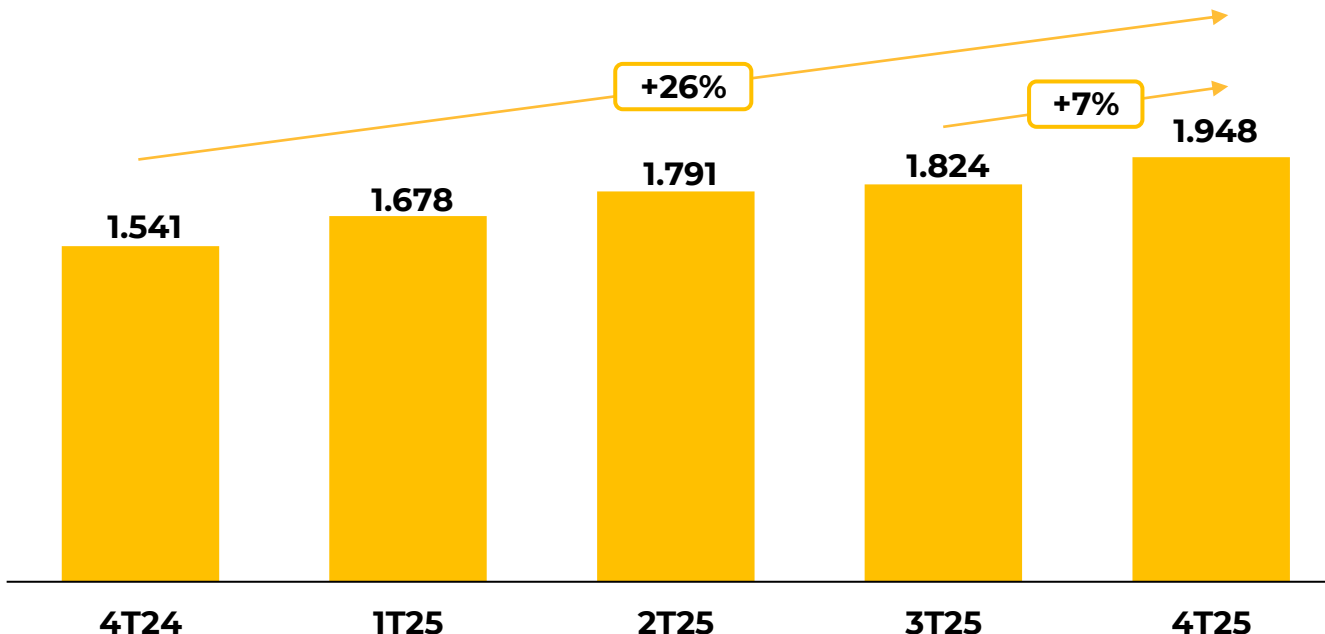
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)

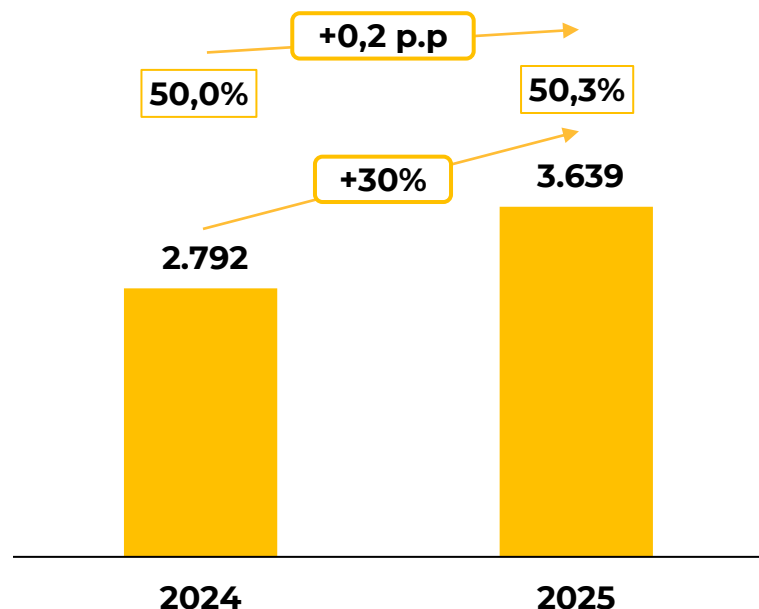


- A receita líquida do 4T25 totalizou **R\$1,9 BI**, um sólido crescimento de **+26% vs. 4T24**, reflexo do aumento de 9% na base média de clientes Smart Fit próprias, impulsionado pela sólida expansão de 19% da rede e pela maturação dessas academias
- O ticket médio da Smart Fit próprias aumentou em **12% vs. 4T24**, com crescimento em todas as regiões de atuação
- Outros negócios apresentaram forte crescimento de **80% vs. 4T24**, com destaque para a robusta performance do TotalPass Brasil e consolidação da FitMaster
- Em 2025, a receita líquida ultrapassou o patamar recorde de R\$7,0 BI, atingindo **R\$7,2 BI (+30% vs. 2024)**.



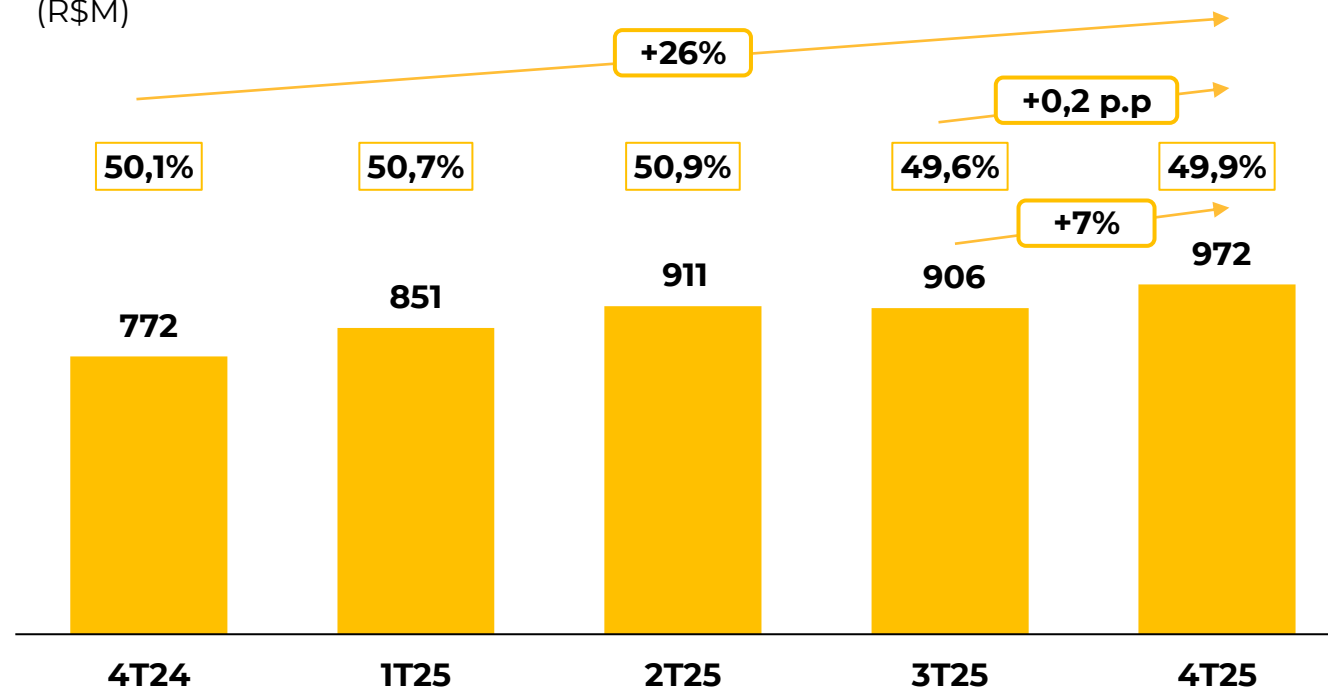
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



Lucro Bruto % Receita Líquida

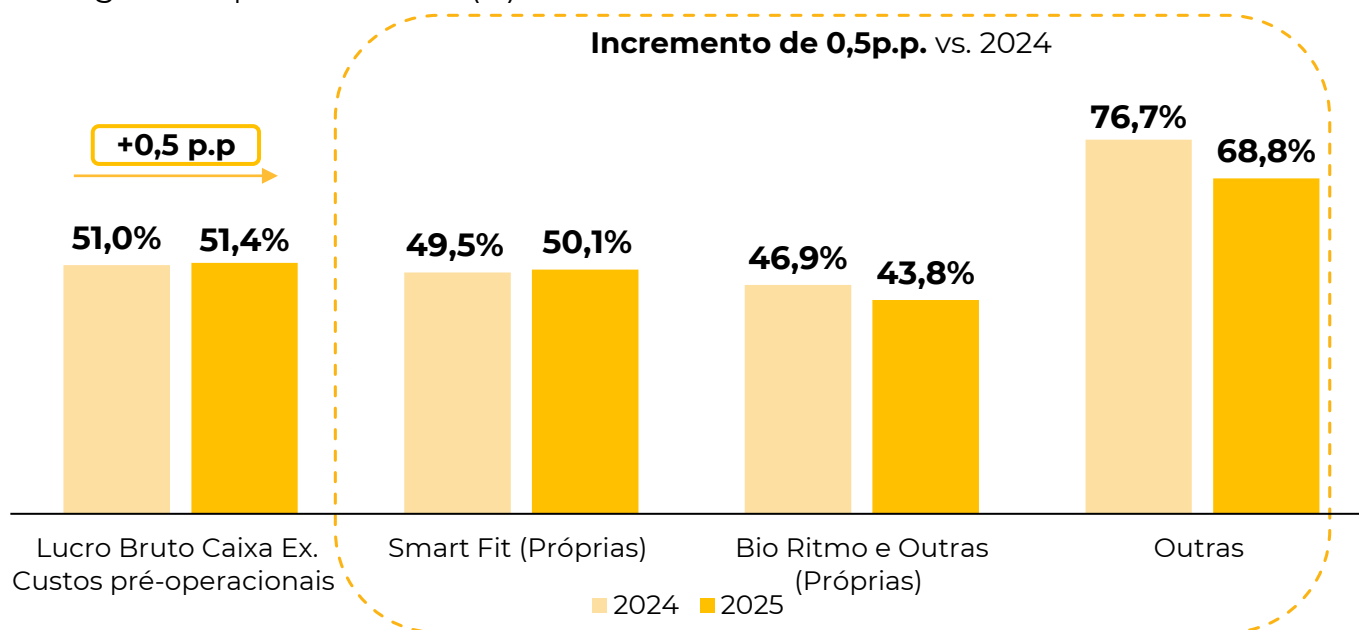
- Lucro bruto caixa totalizou **R\$972 M** no 4T25, **+26% vs. 4T24**, resultado da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos dois anos e da manutenção do patamar de margem das unidades maduras
- A margem bruta caixa atingiu patamar de **49,9%** no 4T25 (-0,2p.p. vs. 4T24), reflexo do aumento dos gastos relacionados à abertura de novas unidades e do crescimento nos custos das unidades em processo de *ramp-up*.
- Em 2025, o lucro bruto caixa totalizou **R\$3,6 BI** (+30% vs. 2024), com uma margem bruta caixa de **50,3% (+0,2 p.p. vs. 2024)**.



MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS

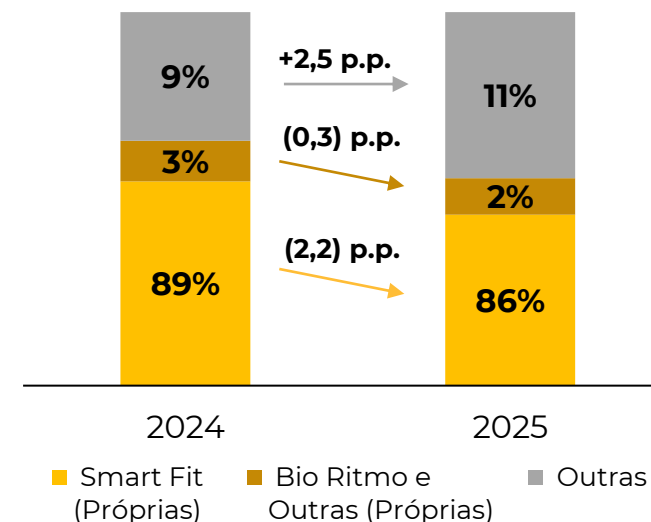
BREAKDOWN MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Por segmento | 2025 vs. 2024 (%)



LUCRO BRUTO CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

Por Segmento (%) e variação vs. 2024 (p.p.)



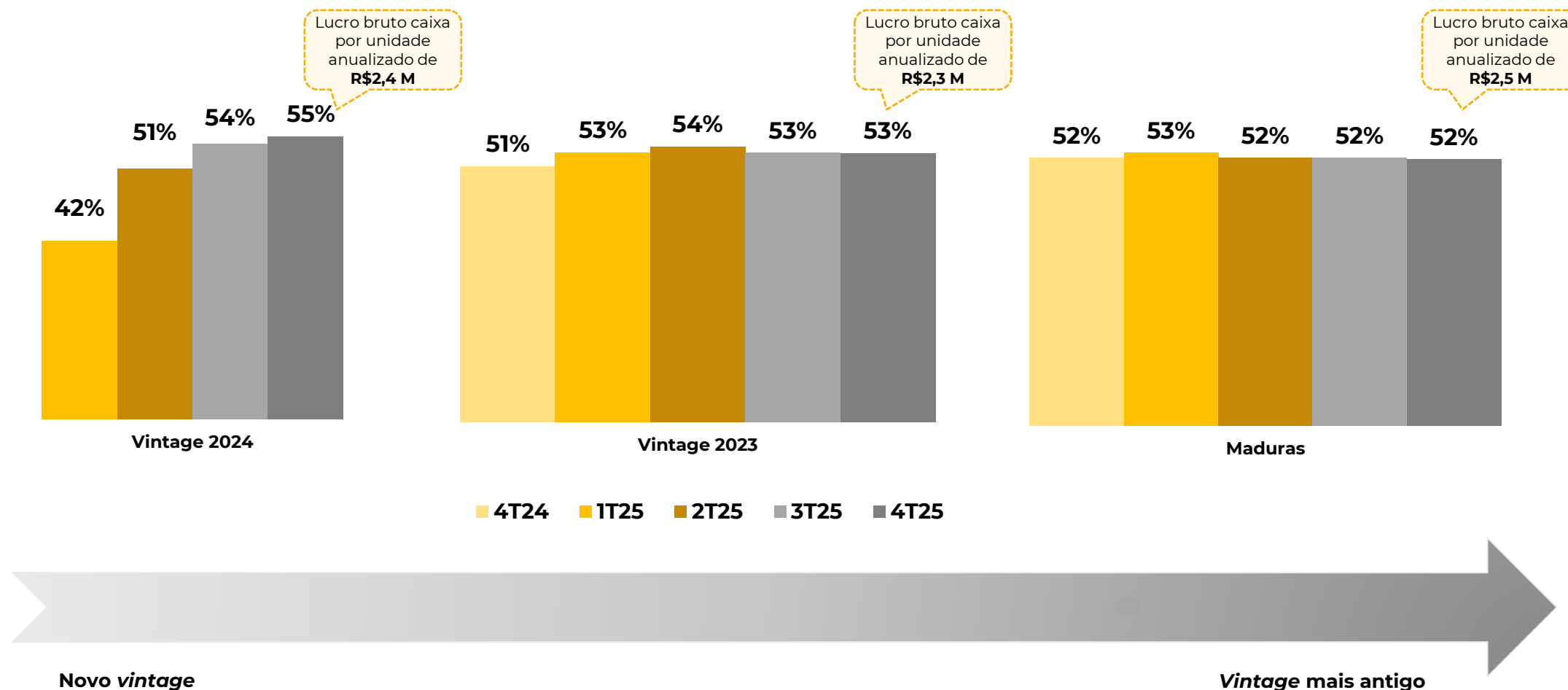
- Em 2025, a **margem bruta antes dos custos pré-operacionais da Smart Fit** expandiu 0,6p.p. vs. 2024, atingindo **50,1%**
- **Segmento “Outras” manteve o patamar de margem superior aos demais segmentos da Companhia**, encerrando o período em 68,8% (vs. 76,7% em 2024). Importante destacar que a margem do segmento foi impactada negativamente pela consolidação da FitMaster a partir do 2T25
- **Efeito positivo na margem bruta devido ao ganho de representatividade de “Outras”**, representando 11% do lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais em 2025 (vs. 9% em 2024)



SÓLIDA MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS

Margem das academias maduras¹ em 52%, em linha com os onze 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;



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

CAPEX manutenção maduras¹

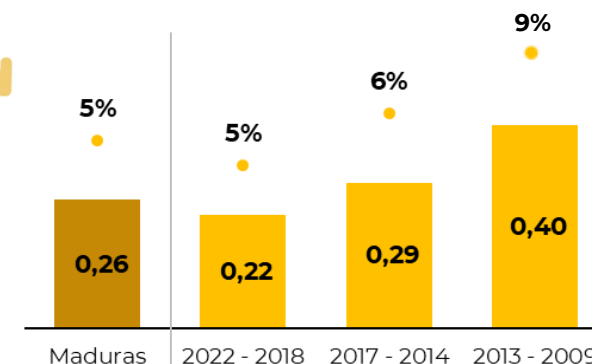
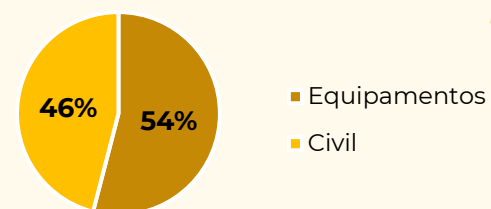
R\$ Milhões | Por academia | % da Rec. Líquida

Academia Smart Fit		Maduras por vintage		
R\$ Milhões em 2025		2022-2018	2017-2014	2013-2009
Unidades	950	644	227	79
Receita Líquida	4,8	4,8	4,7	4,3
Lucro Bruto Caixa	2,5	2,6	2,4	2,1
Margem Bruta Caixa	52%	53%	50%	50%
Depreciação	(0,5)	(0,6)	(0,4)	(0,3)
(%) Deprec. / Rec. Líquida	(11%)	(13%)	(9%)	(7%)
NOPAT (SG&A de 18%, IR de 34%) ^{2,3}	0,7	0,7	0,7	0,7
Base de ativo fixo ⁴	2,6	3,1	1,7	1,5
ROIC (MADURAS 2024)	28%	24%	42%	45%

Vintage 2022: ROIC de 15%

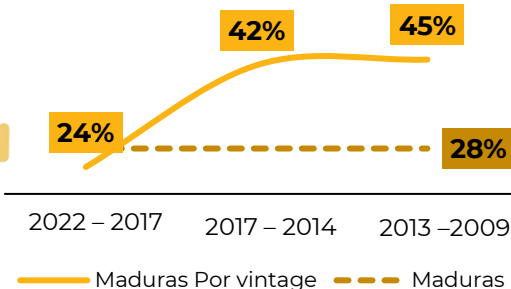
Capex manutenção maduras

% Por tipo de investimento



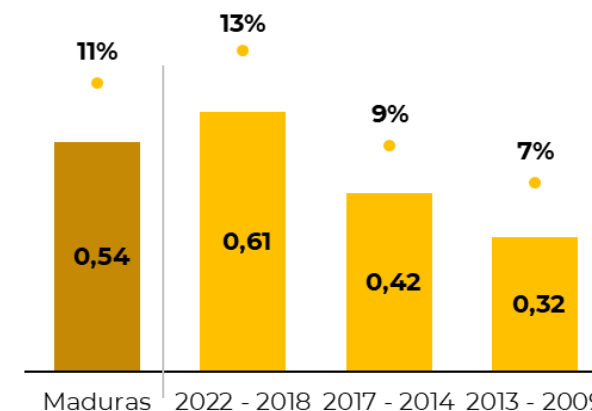
SÓLIDOS RETORNOS AO LONGO DOS DIFERENTES VINTAGES

ROIC consistente com o histórico para cada estágio de maturação



Depreciação maduras¹

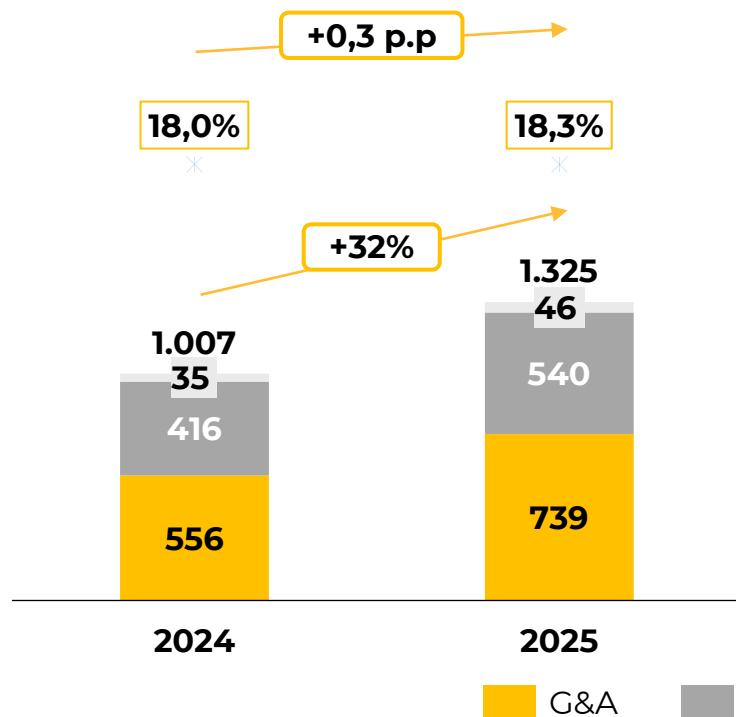
R\$ Milhões | Por academia | % da Rec. Líquida





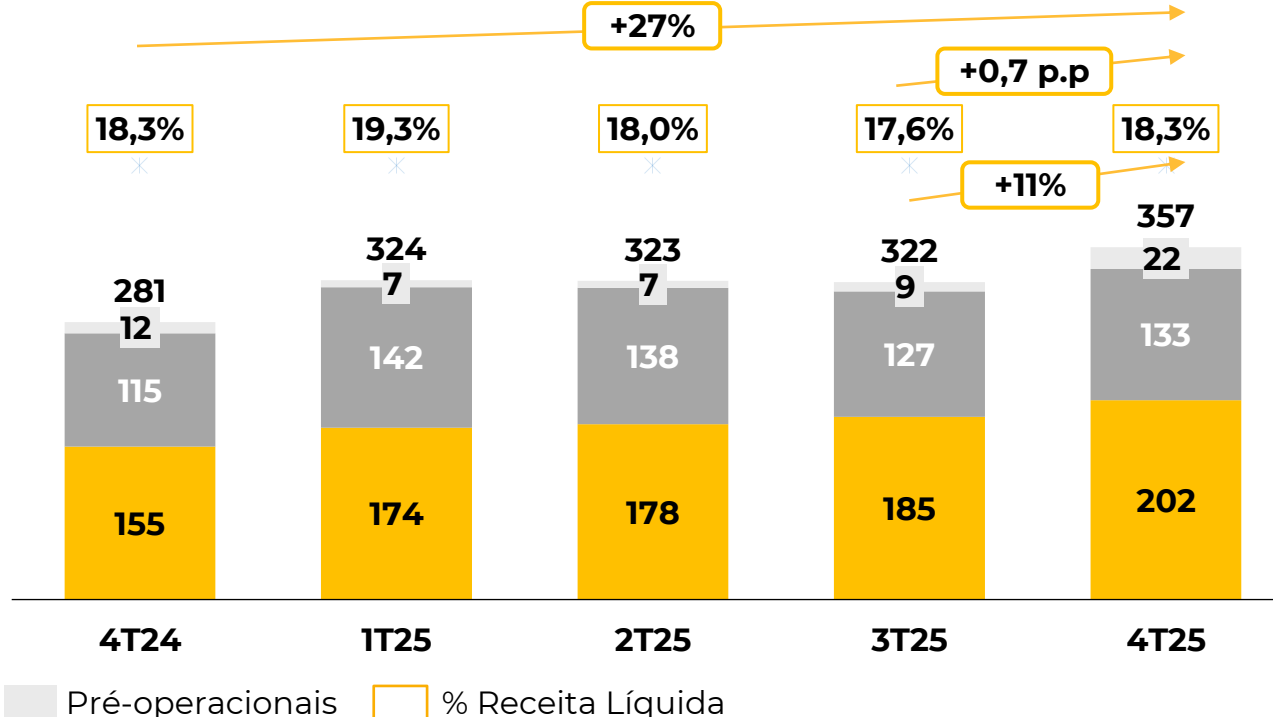
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)

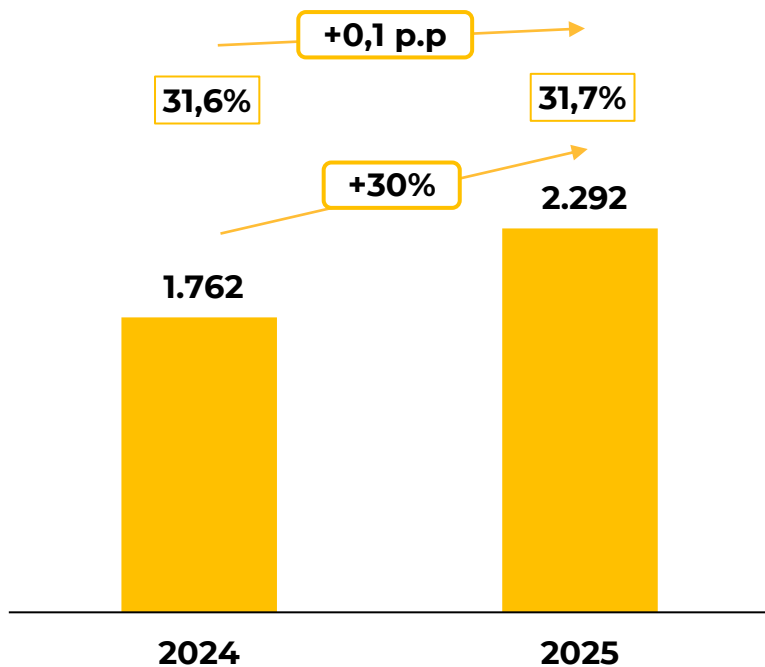


- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$357 M** no 4T25, **+27% vs. 4T24**, representando 18,3% da receita líquida, em linha frente ao ano anterior
- As despesas gerais e administrativas totalizaram **R\$202 M** no 4T25, crescimento de **30% vs. 4T24**, sendo 10,4% da receita líquida. Esse desempenho reflete, principalmente, os maiores investimentos na estruturação de novos negócios
- As despesas com vendas totalizaram **R\$133 M** no 4T25, **+16% vs. 4T24**, representando **6,8% da receita líquida** (-0,6p.p. vs. 4T24)



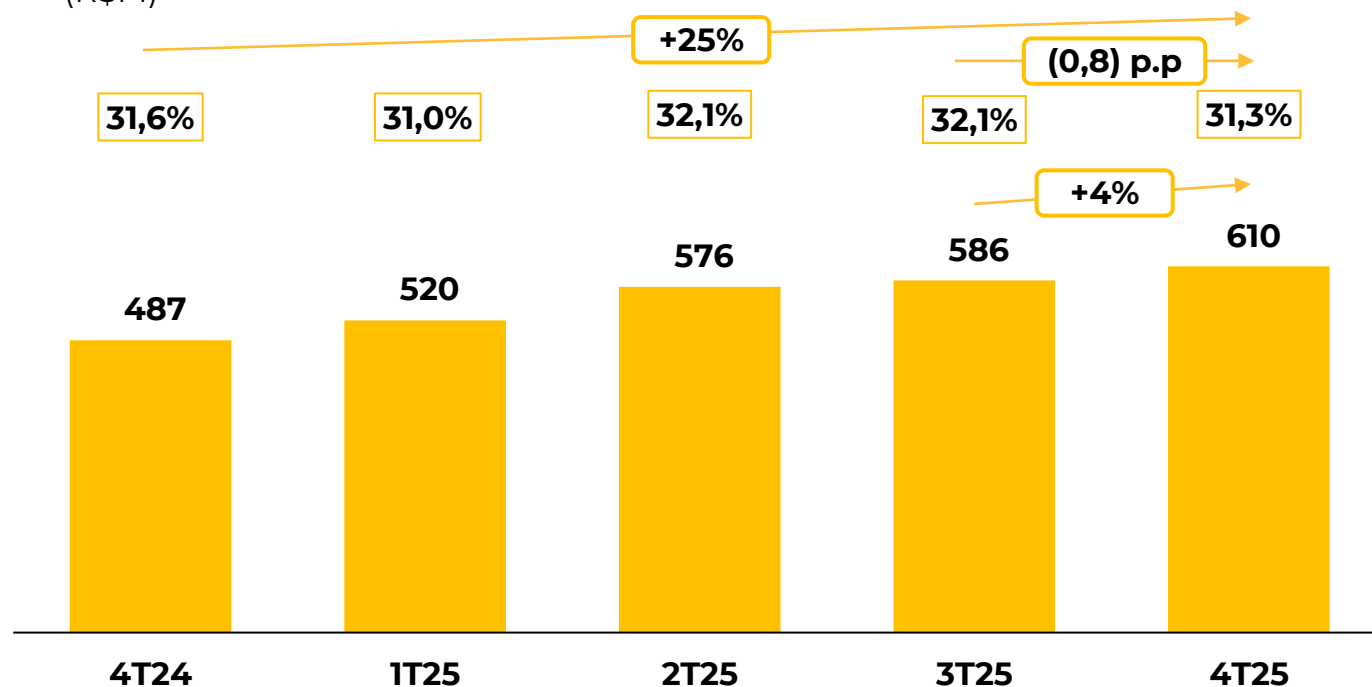
VARIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA AJUSTADO

(R\$M)



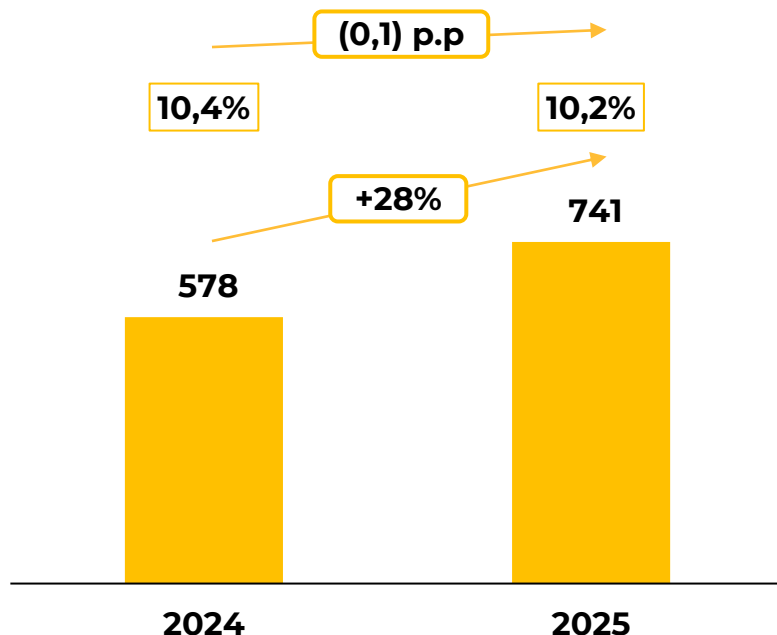
■ EBITDA □ % Receita Líquida

- EBITDA Aj. totalizou **R\$610 M** no 4T25, o maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um expressivo crescimento de **+25% vs. 4T24** com margem de **31,3%**, estável **vs. 4T24**
- Em 2025, o EBITDA Aj. totalizou **R\$2,3 BI**, resultando em uma margem de **31,7%**
- O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou **R\$669 M** no 4T25, crescimento de **+29%** frente ao 4T24, com margem de **34,3% (+0,6p.p. vs. 4T24)**



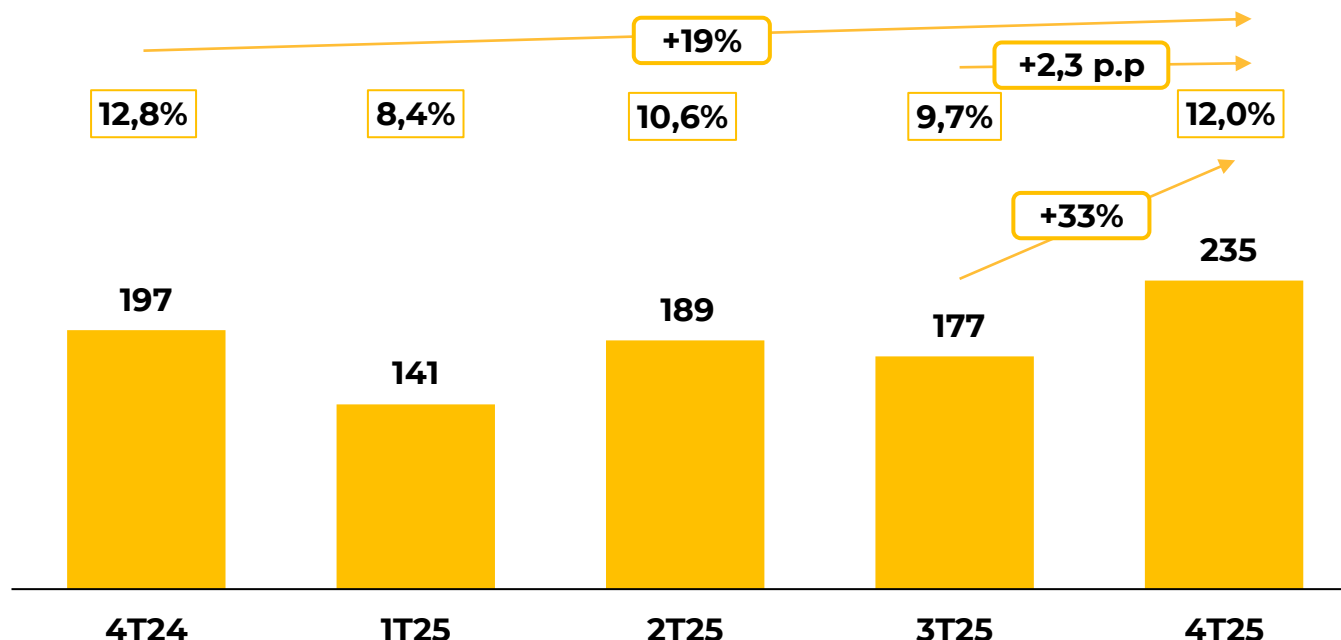
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente □ Margem Líquida Recorrente

- Lucro líquido recorrente cresceu **19% vs. 4T24**, totalizando **R\$235 M**. Esse crescimento, inferior ao do EBITDA ajustado, é explicado pelo aumento dos impostos das operações fora do Brasil devido ao impacto da TBU, sendo compensada pelo efeito positivo da maior distribuição de JCP
- Em 2025, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$741 M**, com margem líquida recorrente de **10,2%**

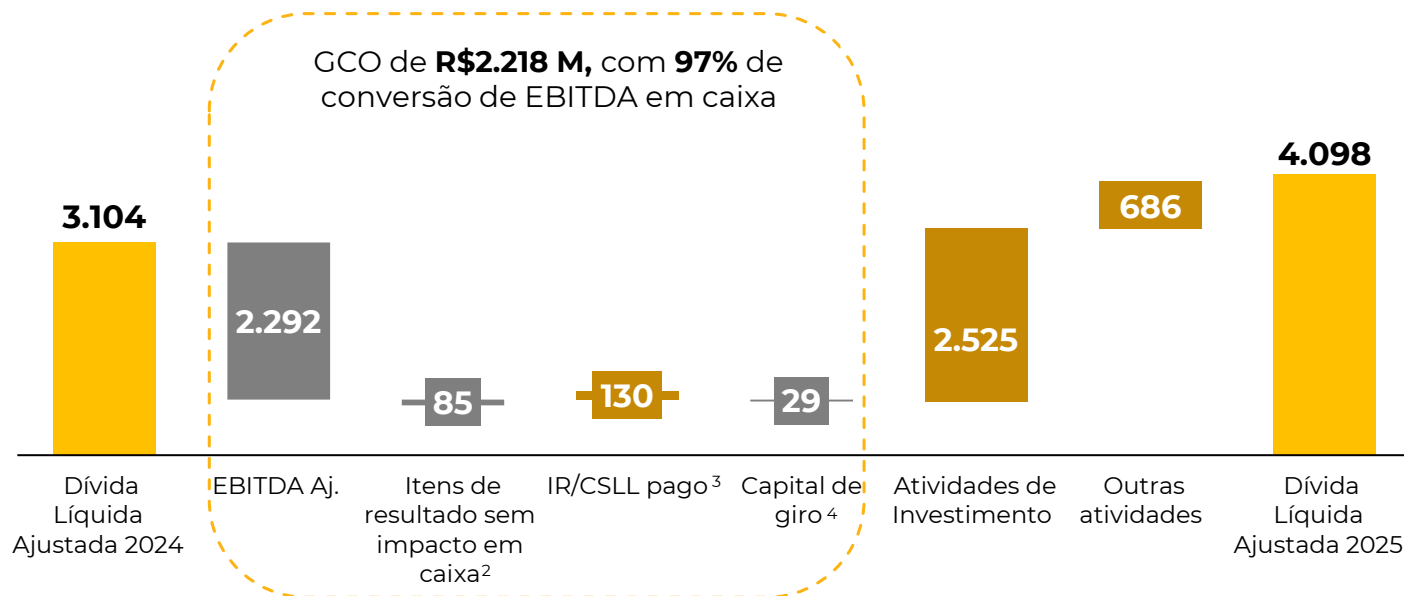


VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

Alta conversão de EBITDA ajustado em caixa operacional com aceleração dos investimentos

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹

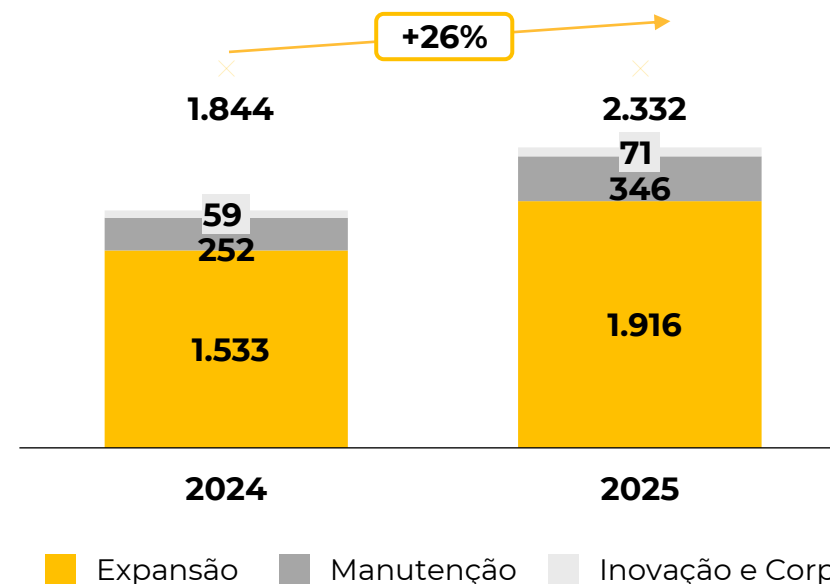
(R\$M)



- Aumento da dívida líquida de **R\$993 M** no ano
- Geração de caixa operacional de **R\$2.218 M**, com investimento de **R\$2.525 M**, sendo **R\$2.332 M** referentes ao **Capex**
- Outras atividades com adição de **R\$686 M** na dívida líquida ajustada

CAPEX⁵

(R\$M)



- Capex de **R\$2.332 M** (**+26%** vs. 2024).
- Capex de expansão cresceu **25%** vs. 2024, reflexo dos investimentos em aberturas de novas unidades. O capex por unidade foi de R\$6,3 M
- Capex de manutenção de **R\$346 M** (**+37%** vs. 2024) devido à estratégia de preservar a oferta de alto valor e ao aumento na quantidade de academias 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 TT25, 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 TT25, a Companhia passou a usar as variações no capital de giro conforme a Demonstração de Fluxo de Caixa das demonstrações financeiras.

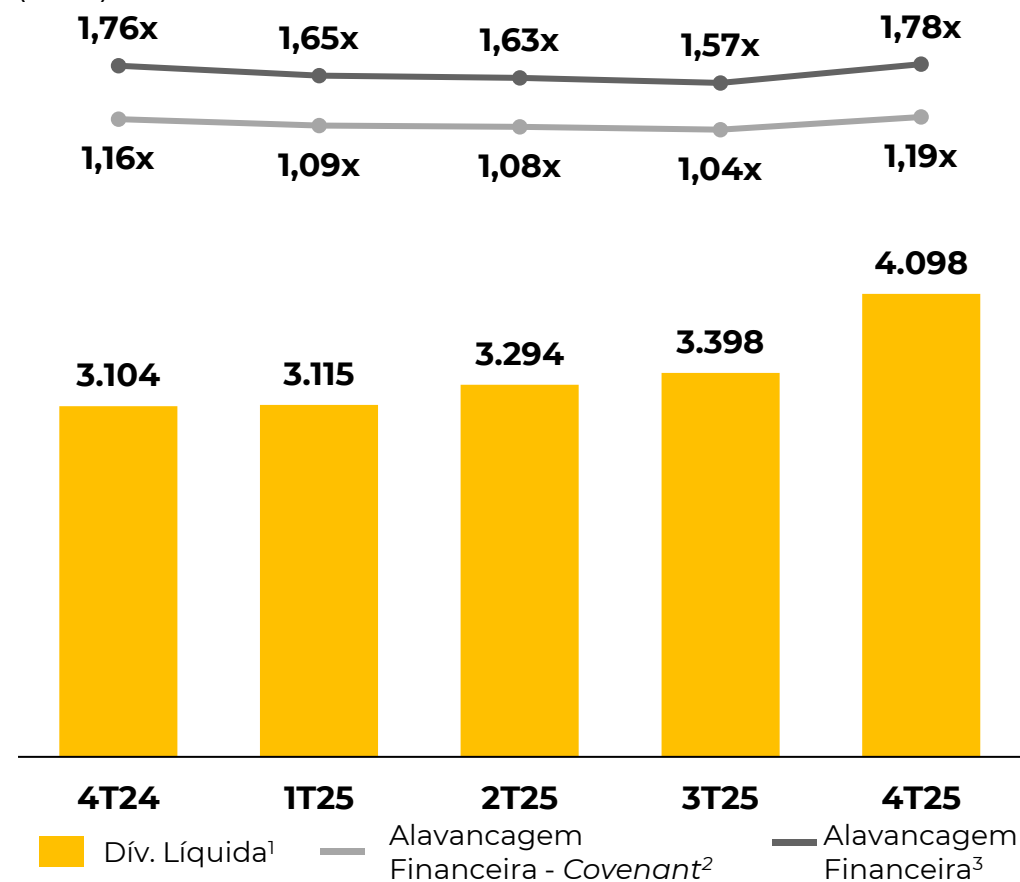


ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS

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

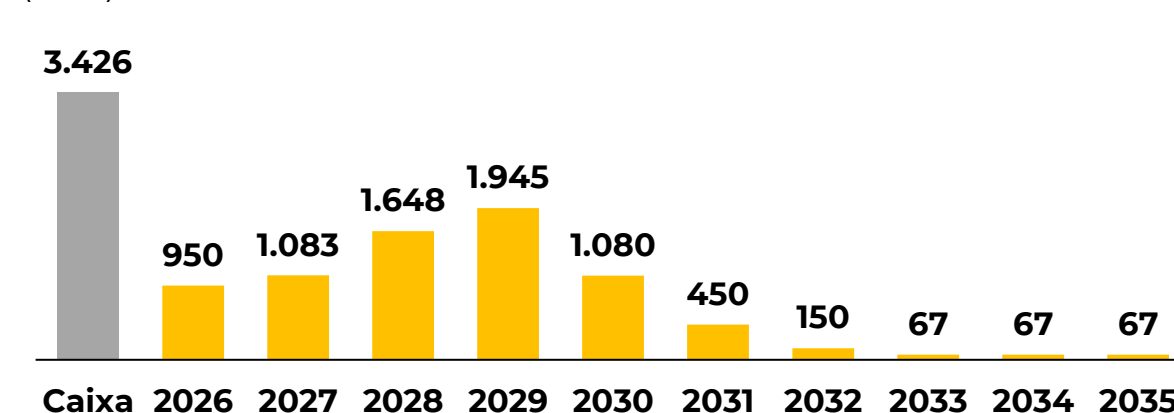
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹ E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}

(R\$M)



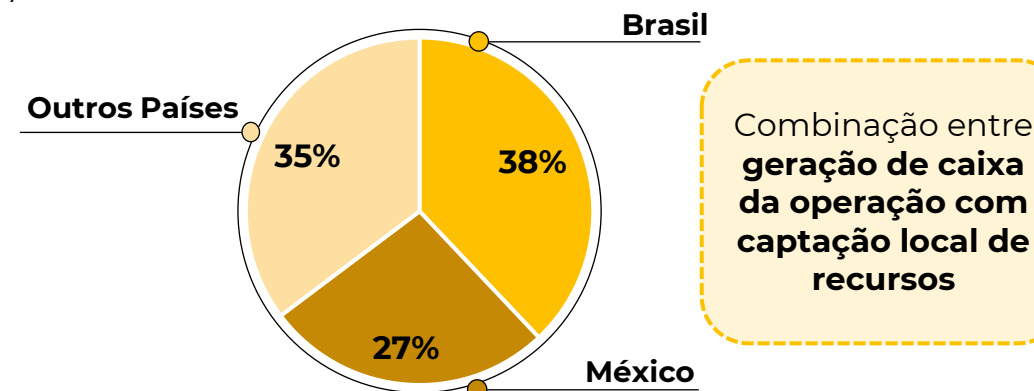
FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴

(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 de 2025.

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.

