

APRESENTAÇÃO
DE **RESULTADOS**
IT26

BIO RITMO



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 1T26

- > **SÓLIDO CRESCIMENTO DE 20% DA REDE DE ACADEMIAS VS. 1T25, COM RECORDE DE 354 ACADEMIAS ADICIONADAS LTM, TOTALIZANDO 2.113 UNIDADES EM 16 PAÍSES NO 1T26**
- > **RECEITA LÍQUIDA DE R\$2,1 BI NO 1T26, SÓLIDO CRESCIMENTO DE 25% VS. 1T25 E 8% VS. 4T25**
- > **LUCRO BRUTO CAIXA¹ DE R\$1,1 BI NO 1T26, CRESCIMENTO DE 28% VS. 1T25, COM MARGEM BRUTA CAIXA RECORDE DE 51,8%, UMA EXPANSÃO DE 1,1p.p. VS. 1T25**
- > **EBITDA RECORDE¹ DE R\$672 M NO 1T26 COM FORTE CRESCIMENTO DE 29% VS. 1T25 E MARGEM DE 32,0%, EXPANSÃO DE 1,0p.p. VS. 1T25**
- > **ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$635 M NO 1T26, UMA ALTA CONVERSÃO DE 95% DE EBITDA**
- > **CRESCIMENTO DE 47% DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE², TOTALIZANDO R\$207 M NO 1T26, COM MARGEM LÍQUIDA RECORRENTE DE 9,8%, UMA EXPANSÃO DE +1,5p.p. VS. 1T25**



Continuidade do fortalecimento das marcas e da evolução do ecossistema da Companhia

ACADEMIAS



- **Crescimento do ticket médio** em todas as regiões de atuação;
- Margem das **maduras¹ em patamares consistentes**;
- **Sólida performance do Vintage 2024**, com lucro bruto e margem superiores às maduras;
- **Alavancagem operacional** nas despesas;

BIO RITMO

- **Maior adição trimestral da história**, com 5 aberturas no período;
- Inaugurações em **capitais e regiões com elevada renda per capita no Brasil**;
- Maiores investimentos em ativações, aumentando o **brand awareness**;

STUDIOS



- **Expansão de 90 salas** nos últimos 12 meses;
- As marcas **Vidya, Velocity, Aera Pilates e Tônus** representaram 90% da expansão de salas;
- A rede totalizou **299 salas** ao final do 1T26;

AGREGADOR

TOTALPASS

- **Ganho de 10p.p. de market share** no Brasil no último ano, impulsionado pelo fortalecimento da marca e evolução de produto;
- **Liderança em downloads** na categoria de agregadores no Brasil e México ao longo do trimestre;
- **Inovação contínua**, com **pioneirismo** na oferta de **check-in extra** para membros.

**AVANÇOS NAS PRINCIPAIS MARCAS, CONSOLIDANDO O GRUPO
COMO A PRINCIPAL PLATAFORMA DE FITNESS & WELLNESS NAS REGIÕES DE ATUAÇÃO**

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



ROBUSTA PERFORMANCE DO TOTALPASS NO 1T26

Expressivo ganho de *market share* no Brasil e manutenção da liderança no México, superando o marco de 2 milhões de usuários finais



TOTALPASS EM NÚMEROS NO MERCADO BRASILEIRO¹

MARKET SHARE DE USUÁRIOS

Sensor Tower: Monthly Active Users

SHARE DE DOWNLOADS

Sensor Tower: Downloads nas principais lojas de apps



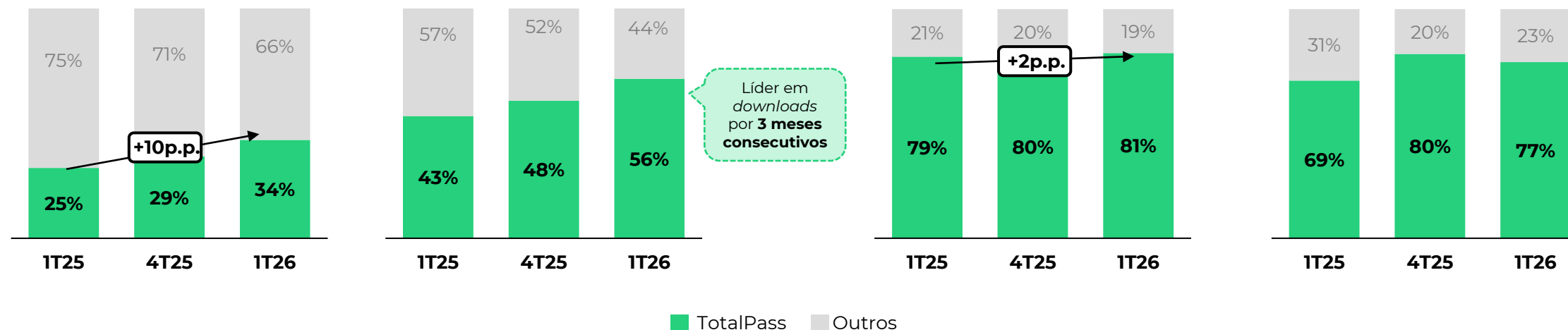
TOTALPASS EM NÚMEROS NO MERCADO MEXICANO¹

MARKET SHARE DE USUÁRIOS

Sensor Tower: Monthly Active Users

SHARE DE DOWNLOADS

Sensor Tower: Downloads nas principais lojas de apps



BASE CLIENTES B2C²



Usuários finais
(+25% vs. 4T25)

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO

- Investimento em **branding**
- Aquisição de **novos contratos junto aos RHs**
- Aumento da **percepção de valor do benefício por parte dos colaboradores**

TOTALPASS NO GRUPO SMART FIT

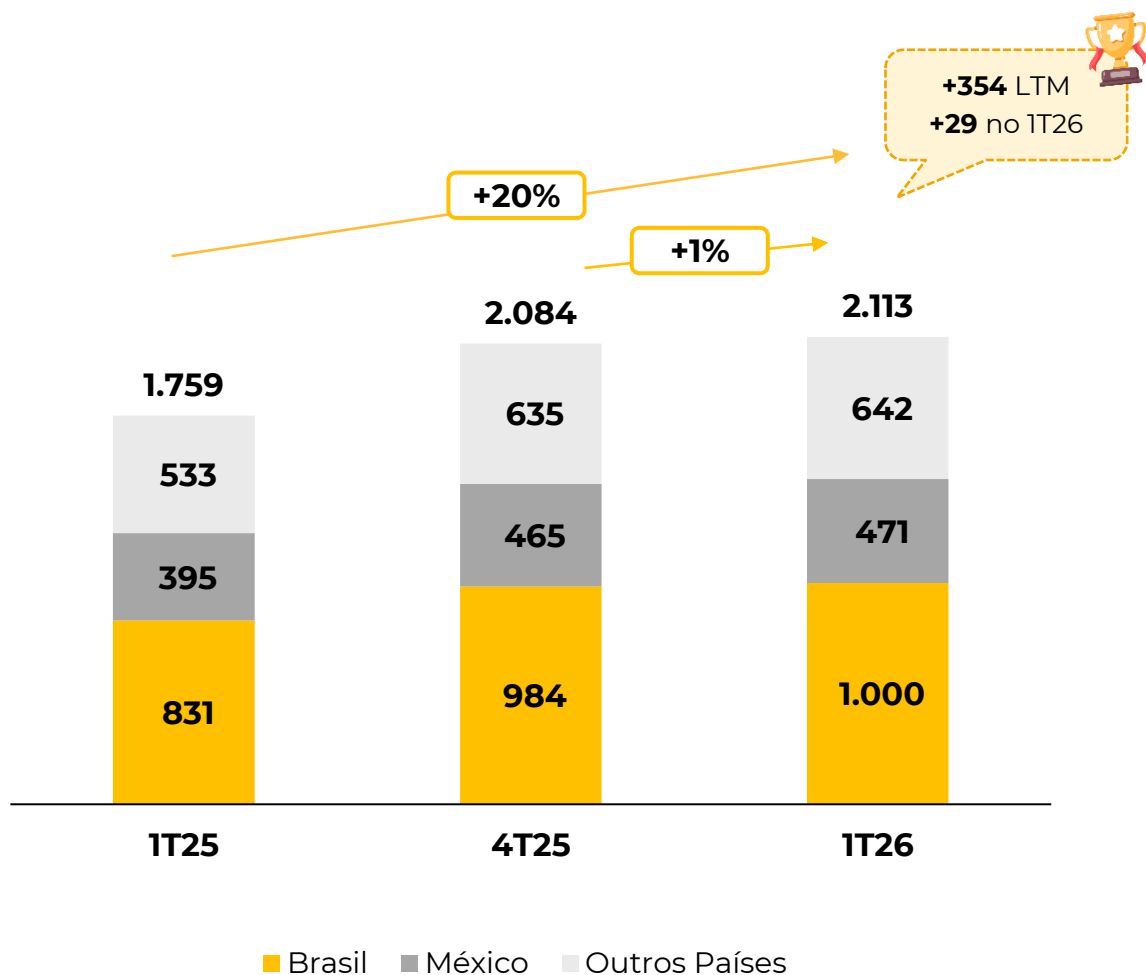
No resultado consolidado, a linha de "Outras"³ atingiu **9% da receita líquida e 15% do lucro bruto caixa** (vs. 6% e 8% no 1T25, respectivamente), impulsionada, principalmente, por **TotalPass Brasil**

(1) Fonte: Sensor Tower. Os dados de "Active Users" são estimativas calculadas via amostragem e inteligência artificial, utilizando um painel proprietário de milhões de usuários. Desta forma, não representam a totalidade absoluta do mercado. Adicionalmente, considera os dados ao final do período.; (2) Dados proprietários da Companhia, com base nos usuários pagantes; (3) "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 Brasil, Queima Diária e Studios e, no México a FitMaster e TotalPass México.

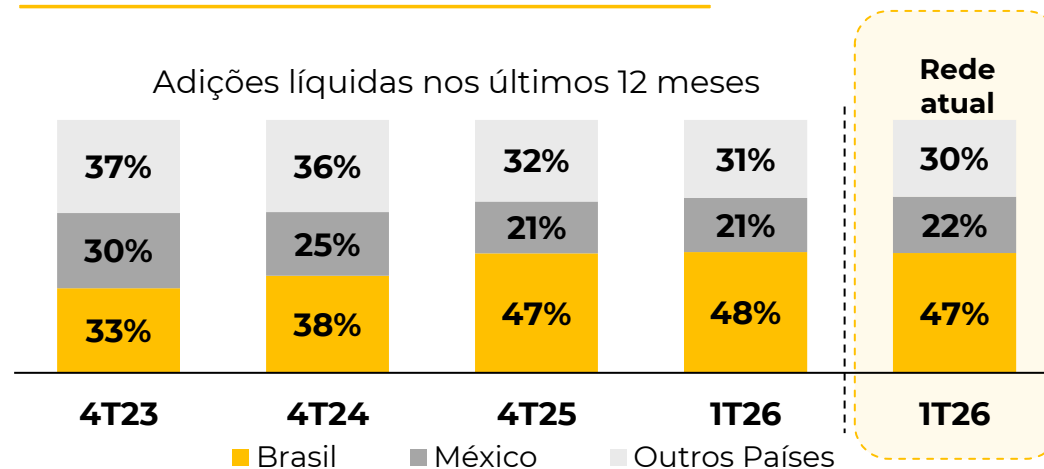
EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Adição de 29 academias no 1T26, totalizando 2.113 em 16 países

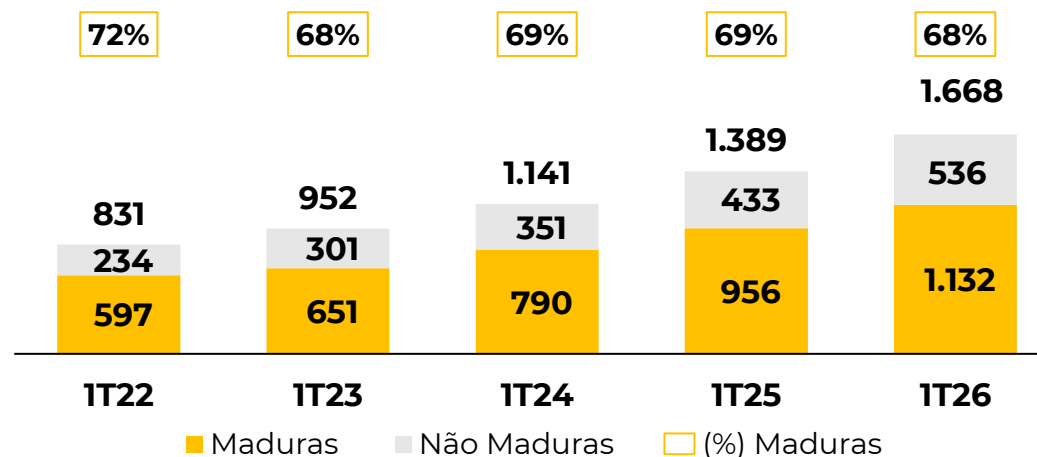
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹



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.

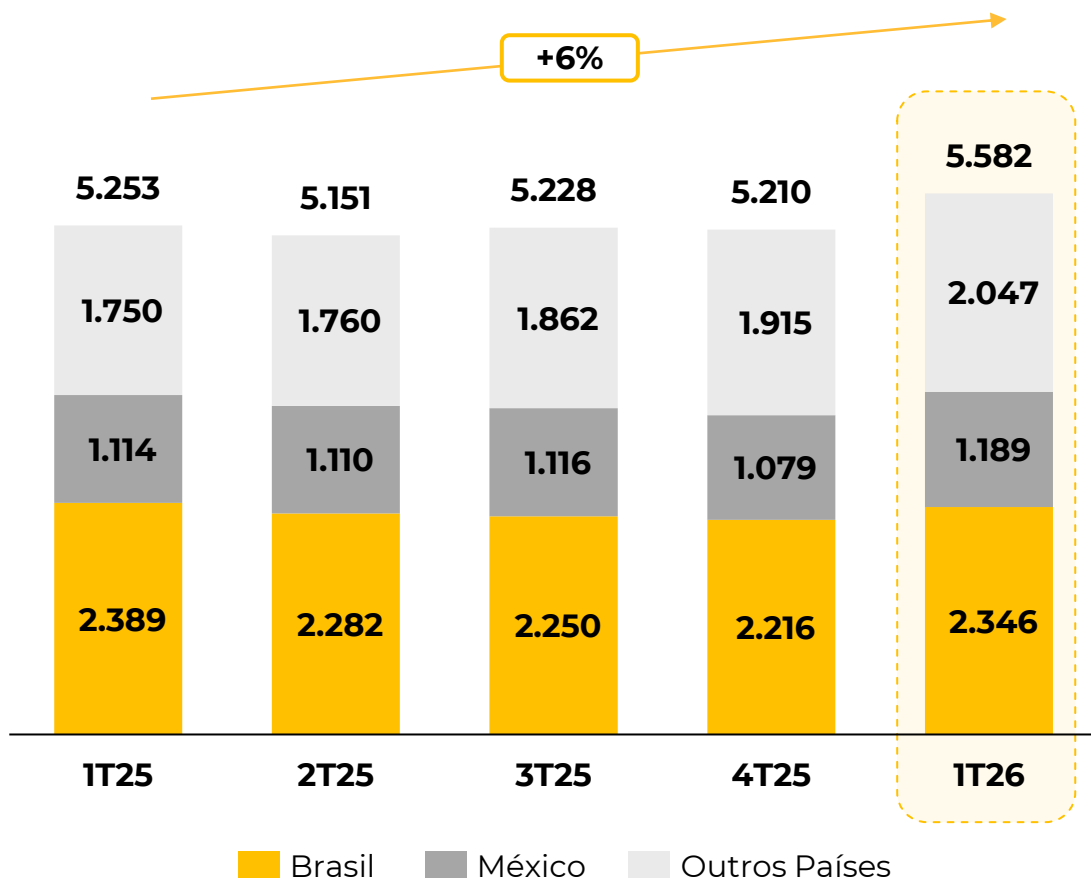


CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA

No 1T26, a base de clientes em academias totalizou 5.582 (+6% vs. 1T25)

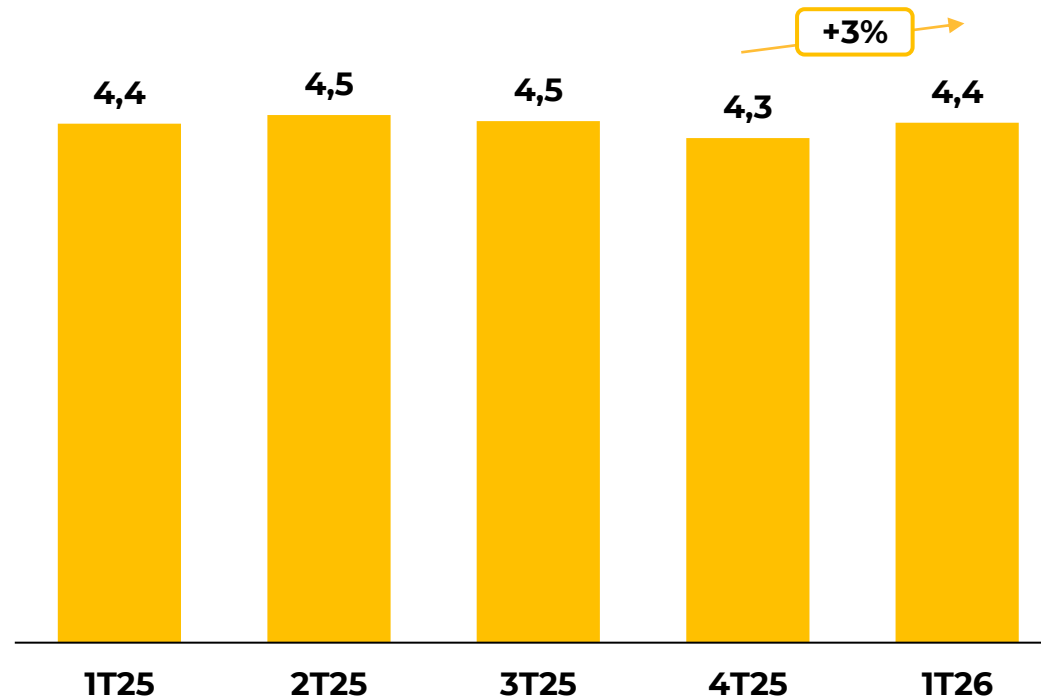
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS¹

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)

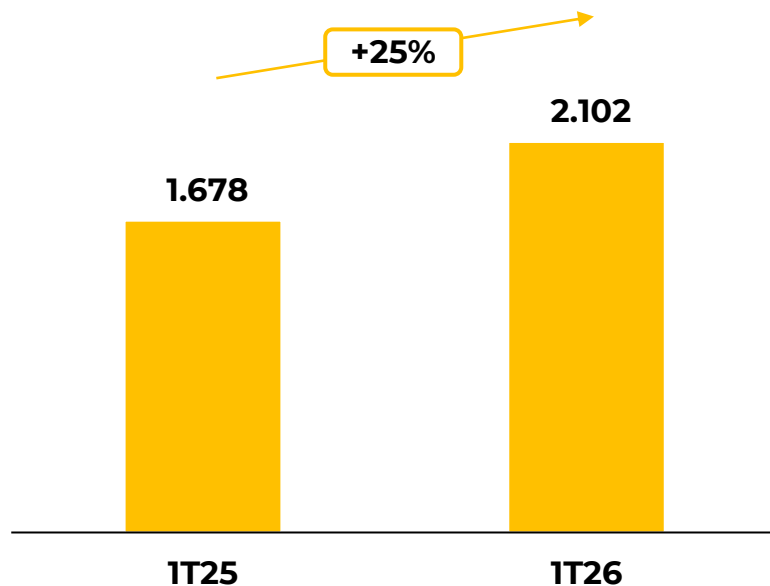


Manutenção da receita líquida média anualizada por academia própria vs. 1T25 e expansão de **+3%** vs. 4T25

(1) Base de clientes em academias não inclui os alunos de agregadores (TotalPass e FitMaster).

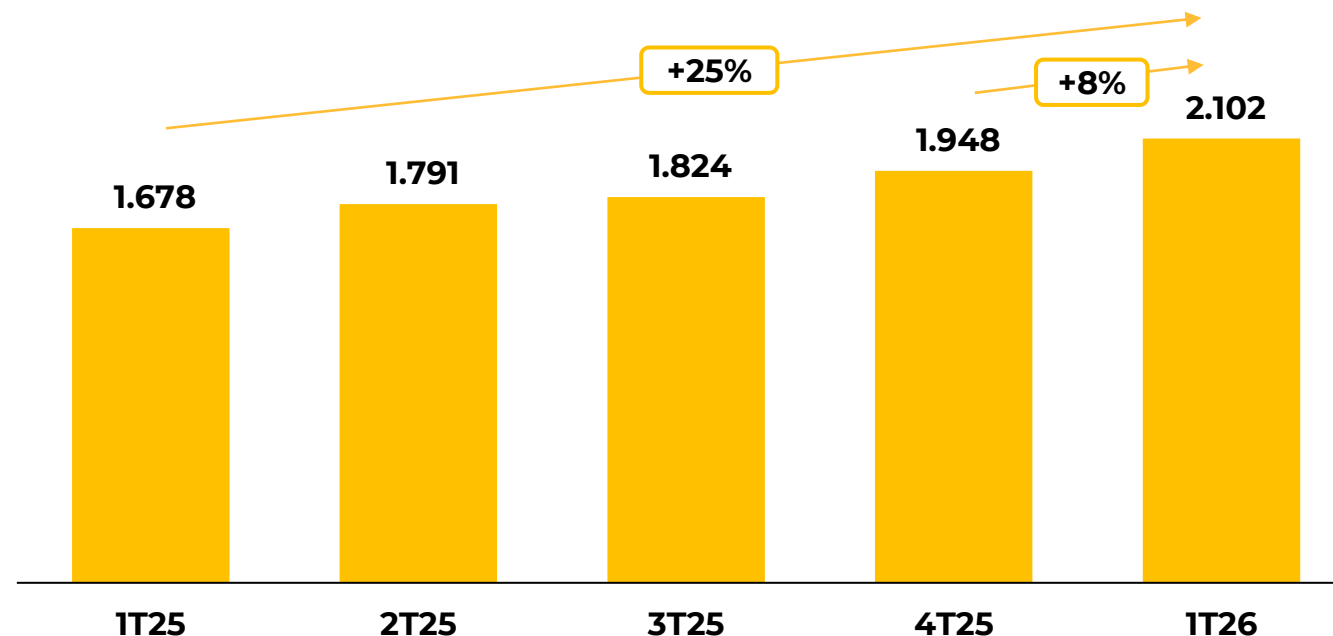
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

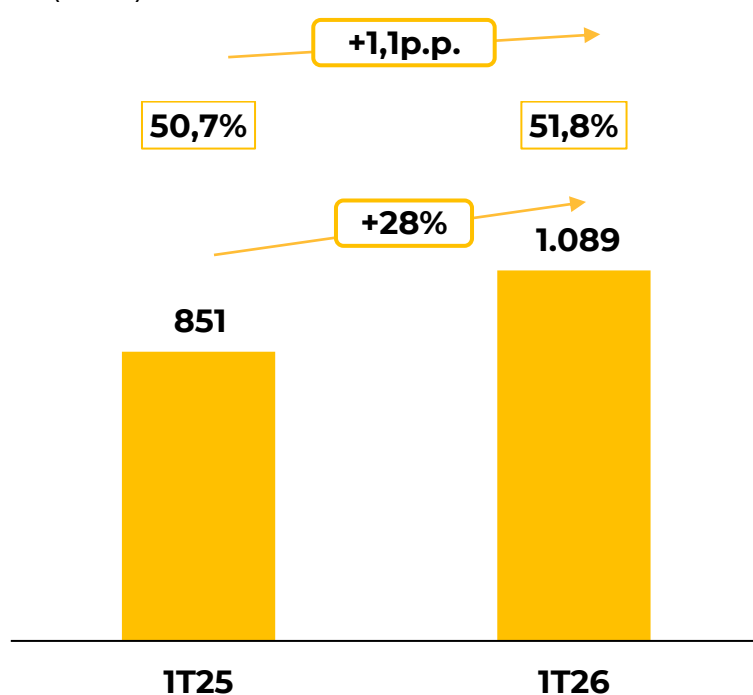
(R\$M)



- A receita líquida do **1T26** totalizou **R\$2.102 M**, um sólido crescimento de **25% vs. 1T25**, reflexo do aumento de **20%** na receita das academias próprias Smart Fit e do robusto crescimento na linha de “Outras”, que dobrou de tamanho vs. 1T25
- O ticket médio das academias próprias Smart Fit aumentou em **12% vs. 1T25**, com crescimento em todas as regiões de atuação
- A receita líquida do trimestre foi impulsionada, também, pelo **aumento dos check-ins de usuários TotalPass** em academias Smart Fit no Brasil e no México, além da **assertiva estratégia de distribuição** entre os diferentes **planos** da plataforma

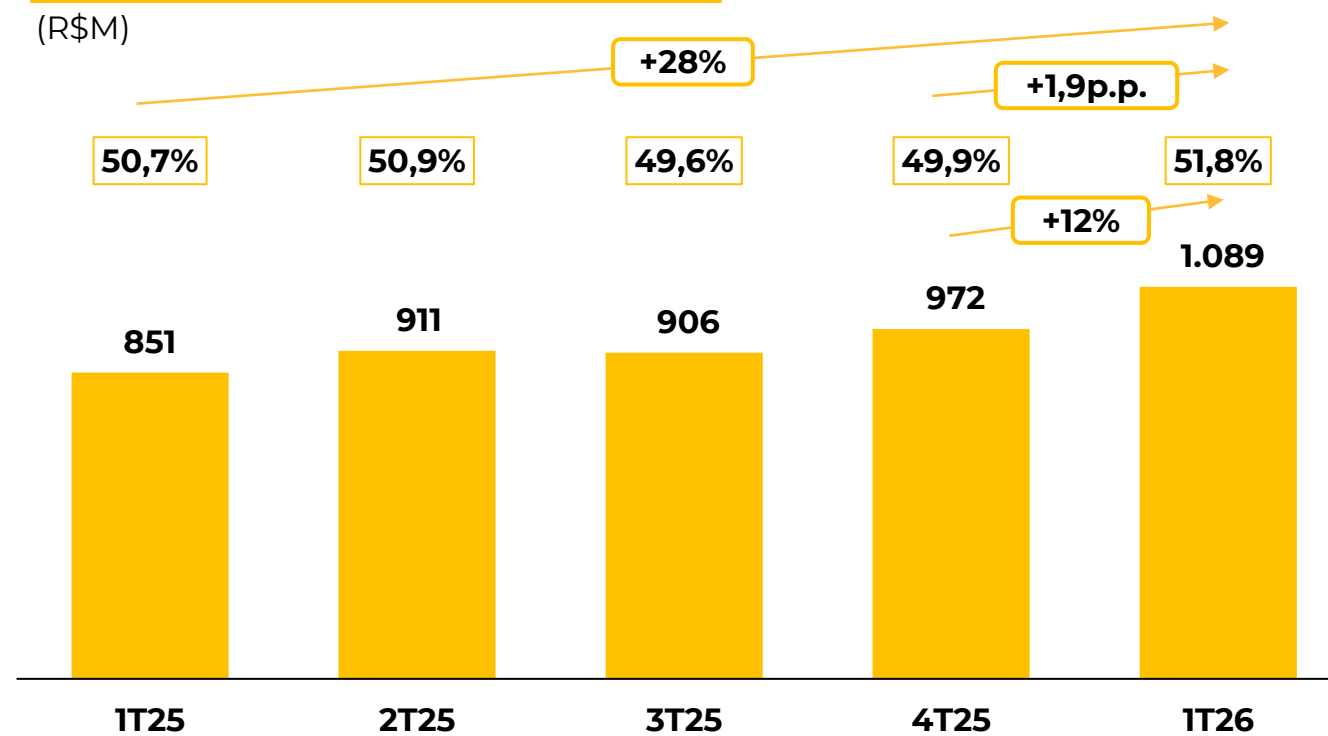
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



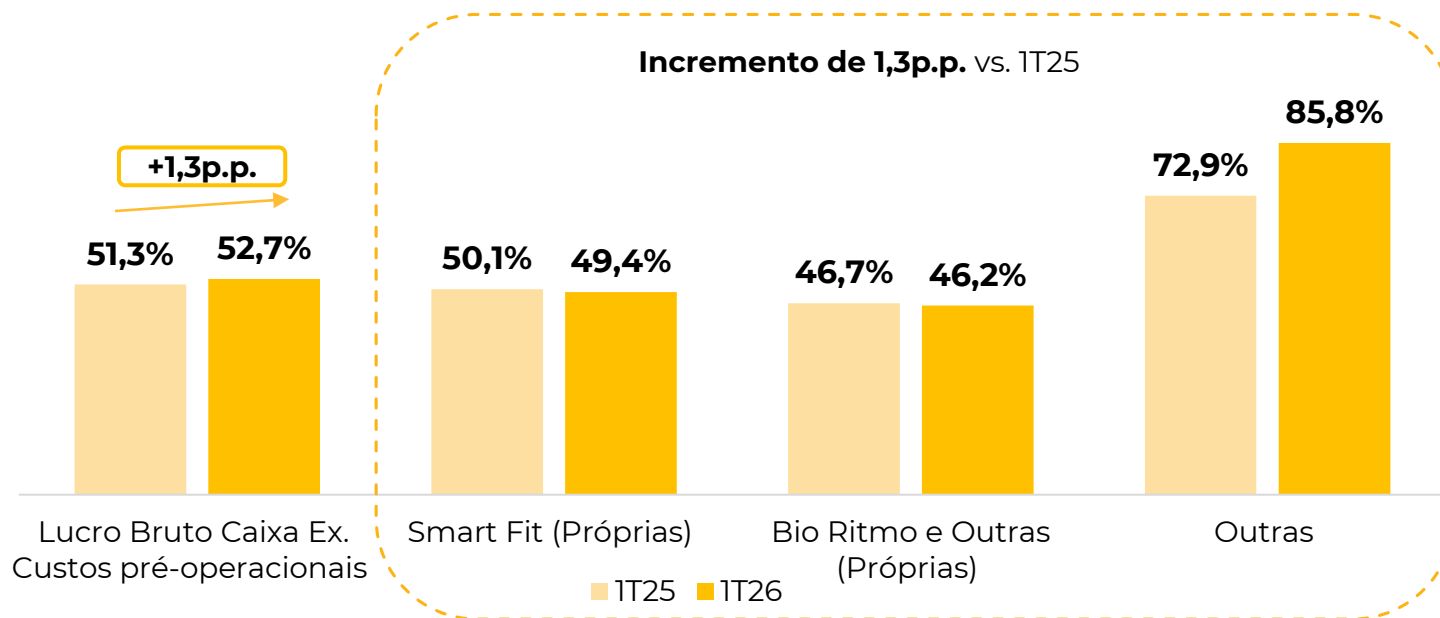
Lucro Bruto % Receita Líquida

- Lucro bruto caixa totalizou **R\$1.089 M** no 1T26, **+28% vs. 1T25**, resultado da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos anos e da manutenção do patamar de margem das unidades maduras
- A margem bruta caixa atingiu **patamar recorde** de **51,8%** no 1T26 (**+1,1p.p. vs. 1T25**), sustentada pela resiliência operacional e pelo sólido desempenho das unidades em processo de *ramp-up*, além da performance da linha de “Outras”
- A linha “Outras” ganhou ainda mais relevância no trimestre, resultado da sólida performance do TotalPass Brasil, com lucro bruto caixa **+137% vs. 1T25**, elevando sua participação de **8%** para **15%** e contribuindo para a expansão de margem

MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS

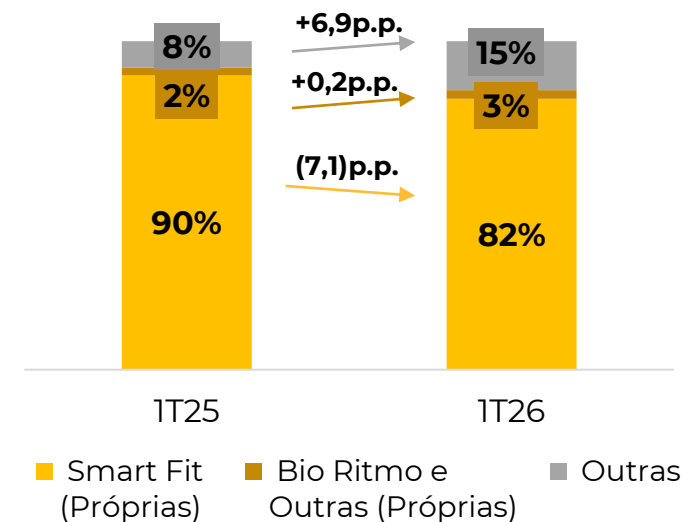
BREAKDOWN MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Por segmento | 1T26 vs. 1T25 (%)



LUCRO BRUTO CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

Por Segmento (%) e variação vs. 1T25 (p.p.)



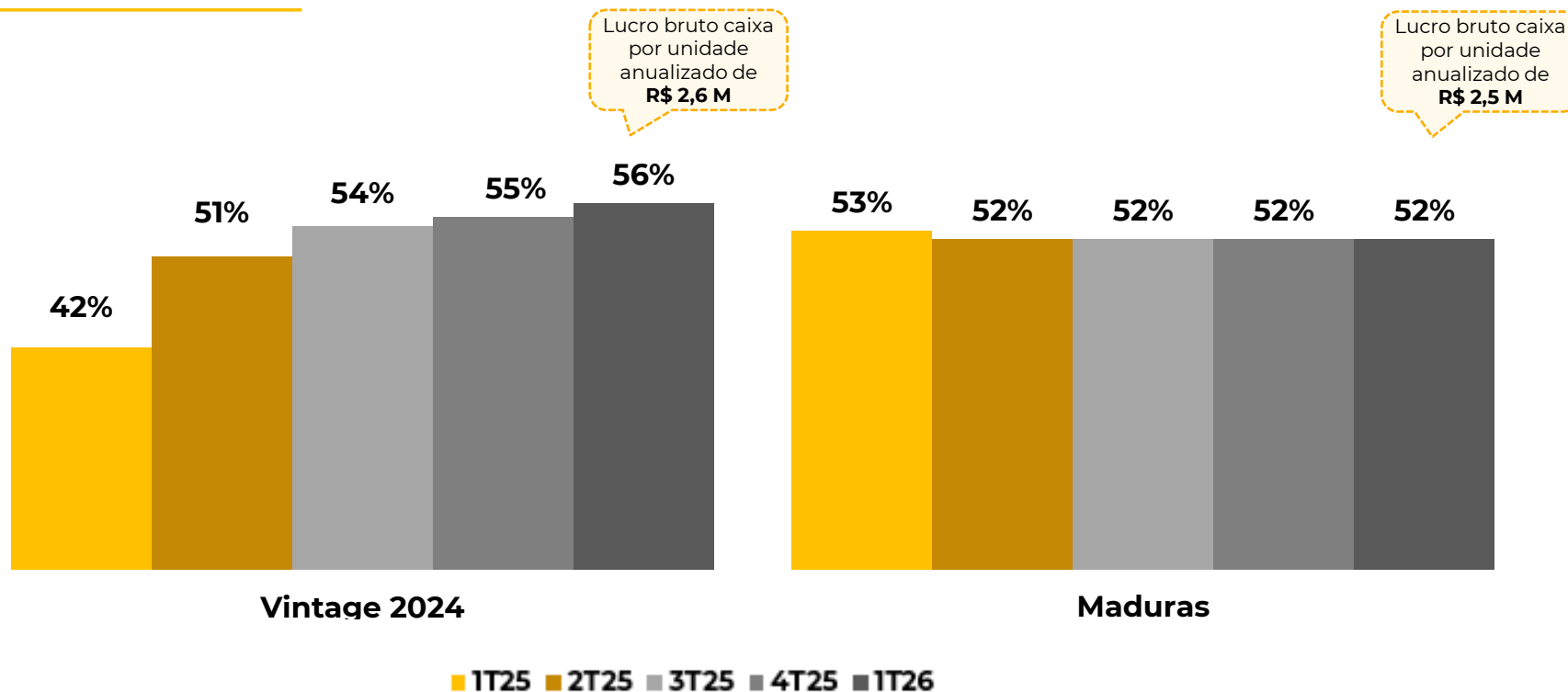
- No 1T26, a **margem bruta antes dos custos pré-operacionais da Companhia** expandiu **1,3p.p.** vs. 1T25, atingindo **52,7%**
- **Segmento “Outras”** manteve o patamar de margem superior aos demais segmentos da Companhia, encerrando o período em **85,8%** (vs. **70,7%** em 4T25).
- **Efeito positivo na margem bruta devido ao ganho de representatividade de “Outras”**, representando **15%** do lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais em **1T26** (vs. 8% em 1T25)



SÓLIDA MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS

Margem das academias maduras¹ em 52%, patamar consistente com o range esperado e com os últimos doze trimestres, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

MARGEM BRUTA POR VINTAGE¹



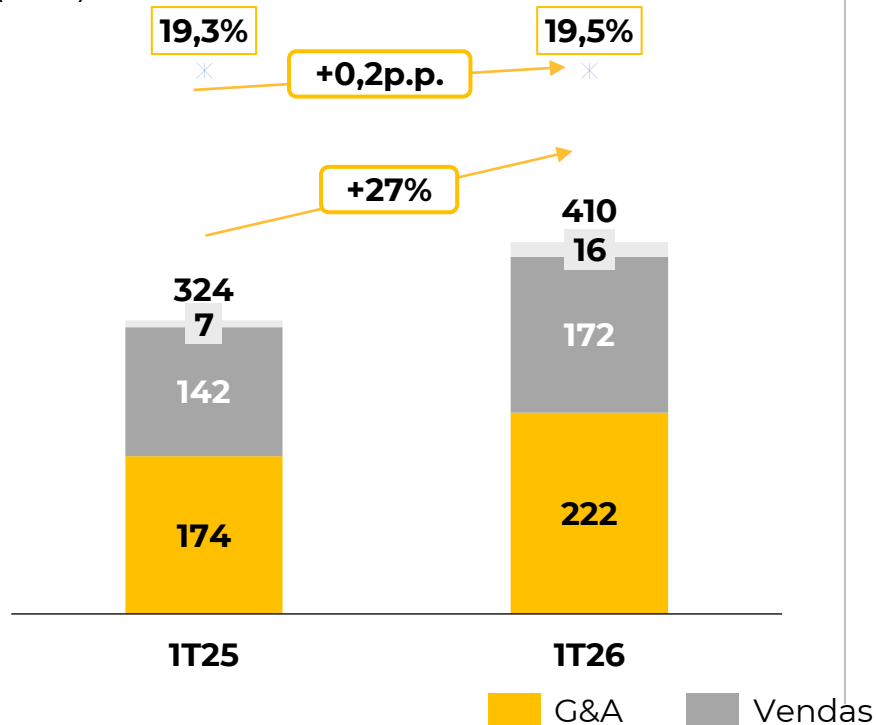
Novo vintage

Vintage mais antigo

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

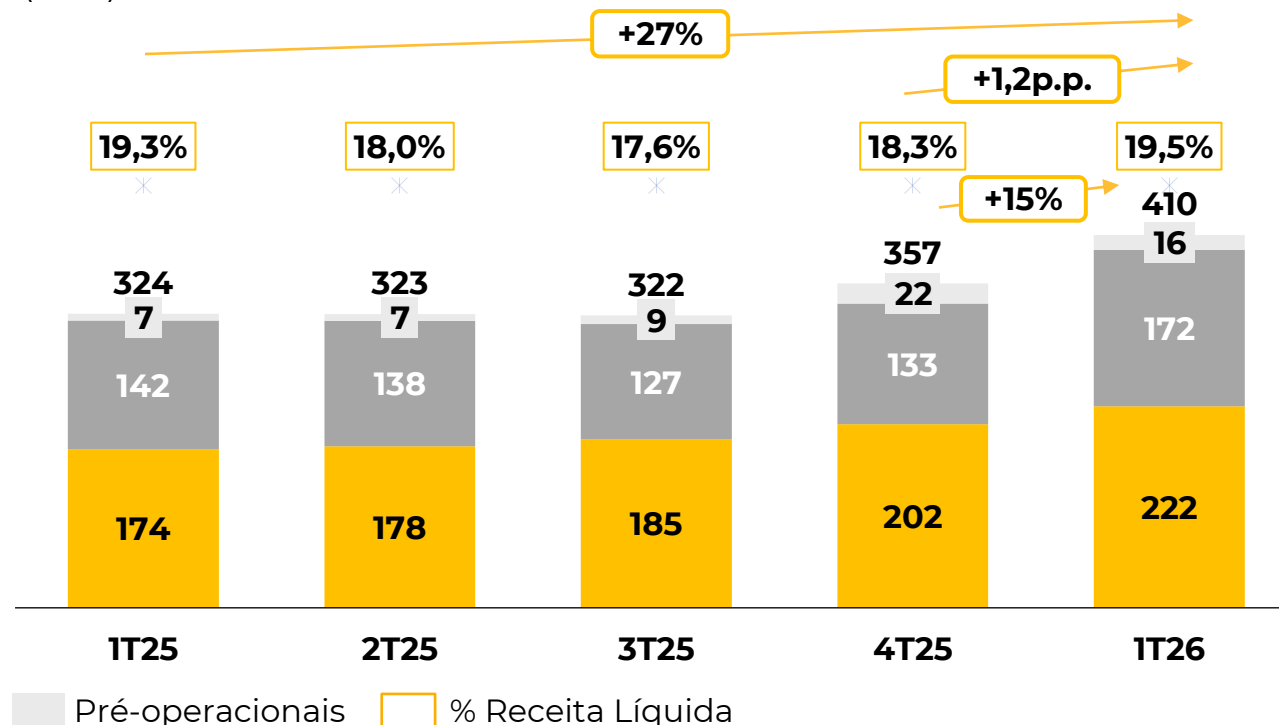
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

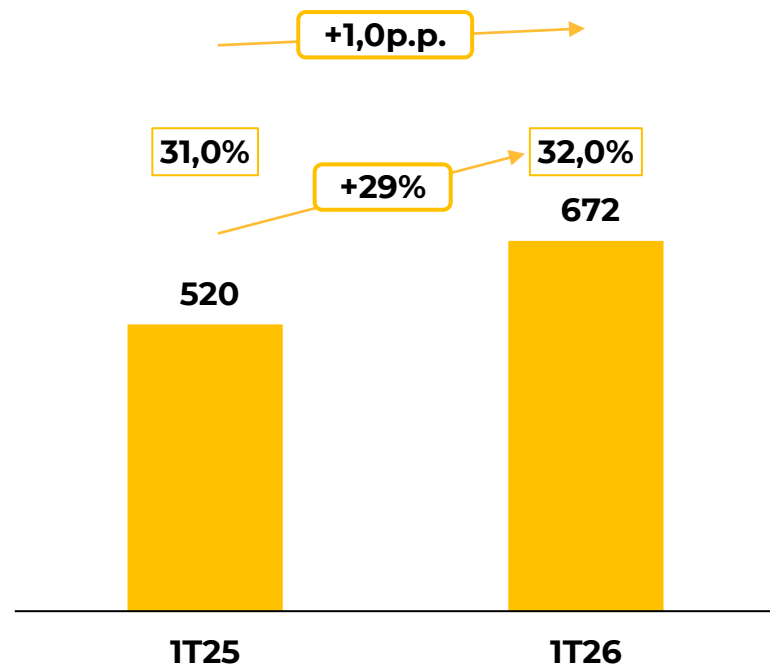
(R\$M)



- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$410 M** no **1T26**, **+27% vs. 1T25**, representando **19,5%** da receita líquida, **+0,2p.p.** frente ao ano anterior. Desconsiderando o impacto da consolidação dos agregadores no México (TotalPass e FitMaster), as **despesas diluiriam** frente ao 1T25 devido à **alavancagem operacional** do negócio de academias
- As despesas gerais e administrativas totalizaram **R\$222 M** no **1T26**, crescimento de **27% vs. 1T25**, representando **10,6%** da receita líquida. Esse desempenho reflete, principalmente, os maiores investimentos na estruturação de novos negócios
- As despesas com vendas totalizaram **R\$172 M** no **1T26**, **+21% vs. 1T25**, representando **8,2% da receita líquida (-0,3p.p. vs. 1T25)**

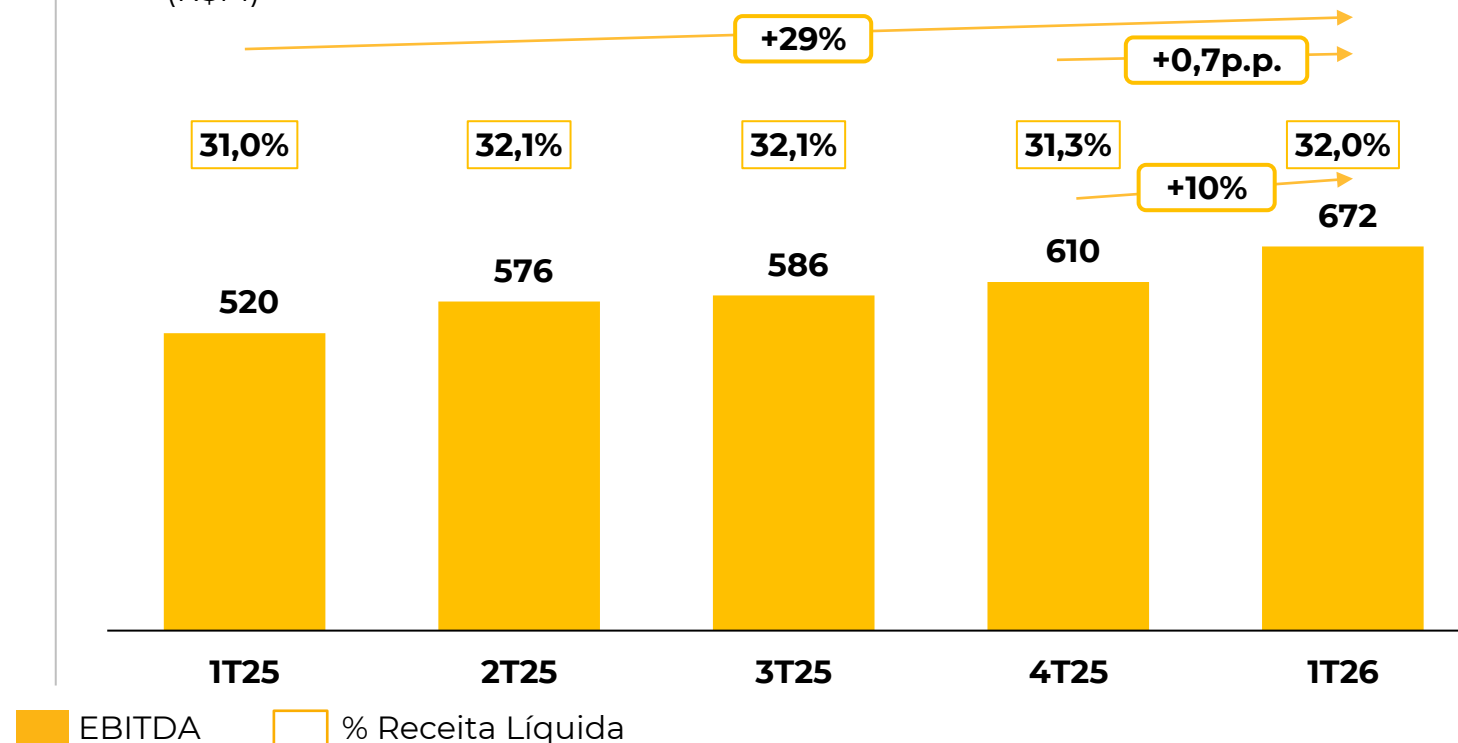
VARIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA AJUSTADO

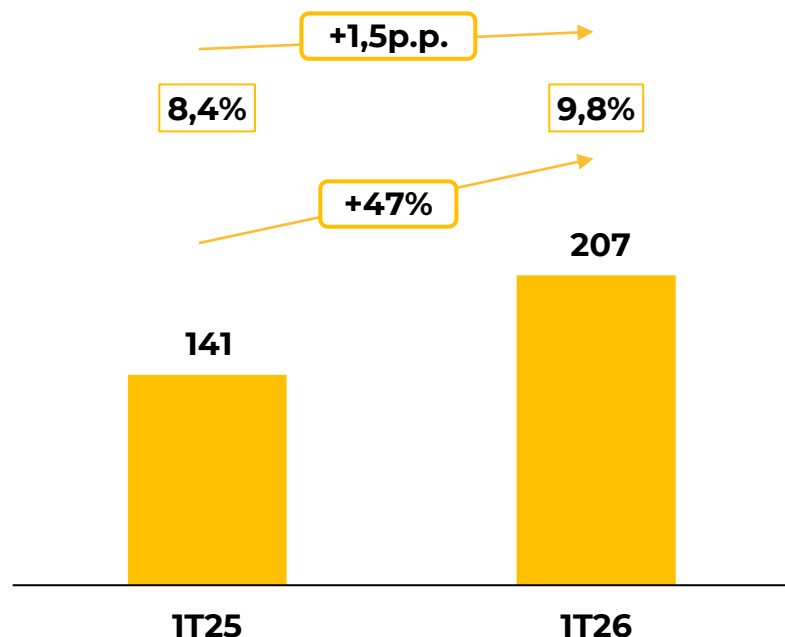
(R\$M)



- EBITDA totalizou **R\$672 M** no 1T26, o **maior nível já registrado para um trimestre**, apresentando um expressivo crescimento de **29% vs. 1T25**, com margem de **32,0% (+1,0p.p. vs. 1T25)**
- O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou **R\$706 M** no **1T26**, crescimento de **31%** frente ao **1T25**, com margem de **33,6% (+1,5p.p. vs. 1T25)**

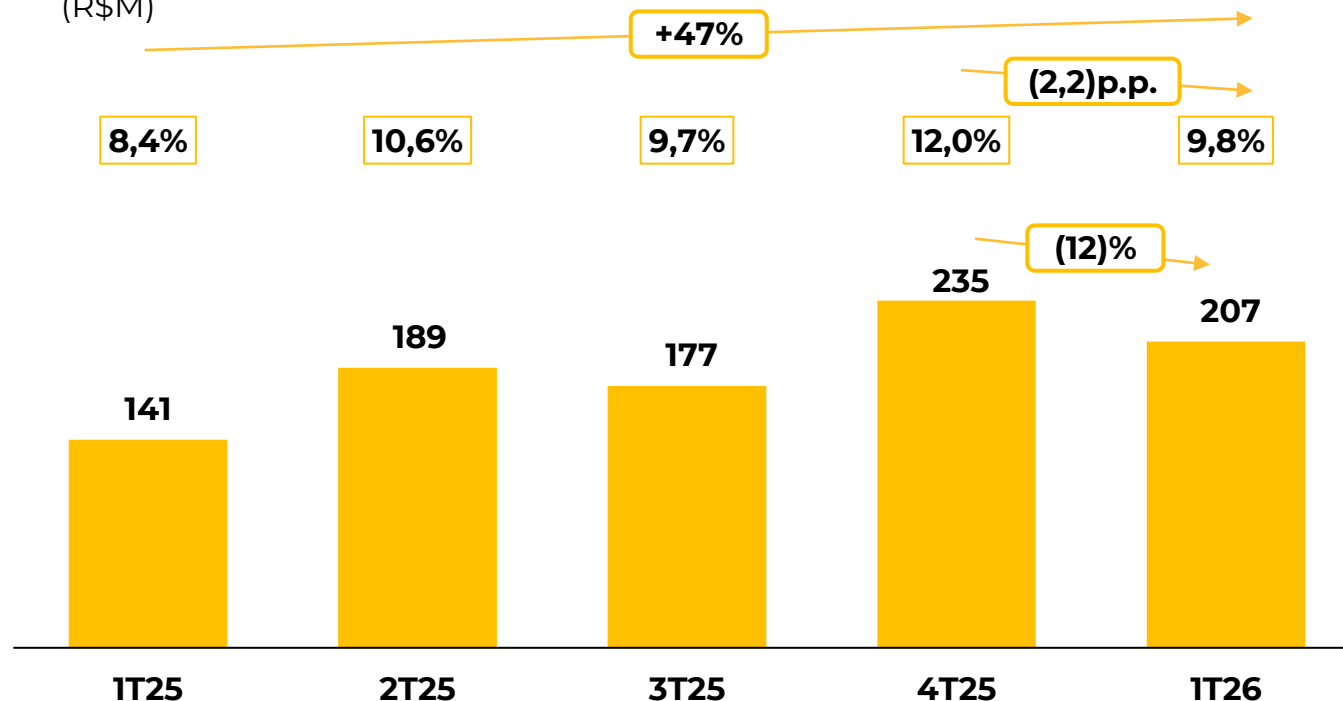
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente □ Margem Líquida Recorrente

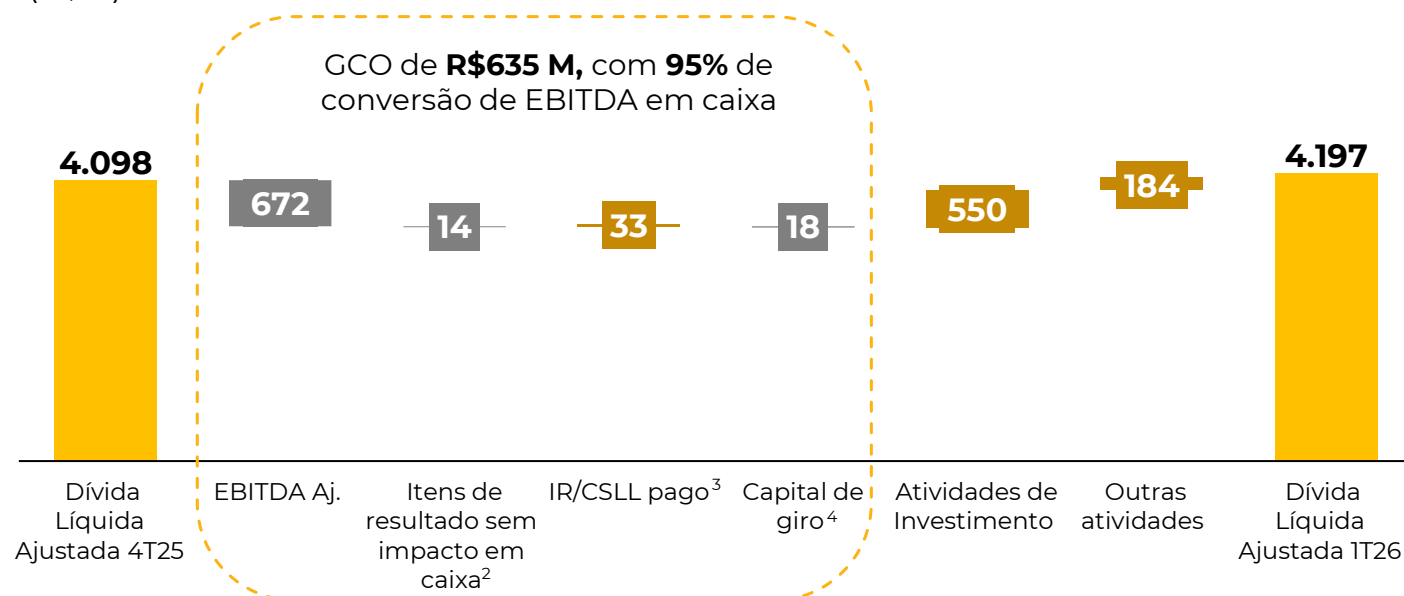
- Lucro líquido recorrente cresceu **47% vs. 1T25**, totalizando **R\$207 M**, resultando em uma margem de **9,8% (+1,5p.p. vs. 1T25)**
- Em relação ao 4T25, o lucro líquido recorrente foi negativamente impactado pela maior alíquota de IR, em razão da declaração de um montante significativamente maior de JCP no 4T25: **R\$503 M vs. R\$40 M** declarados no 1T26
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$808 M**, com margem líquida recorrente de **10,5%**

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

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

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹

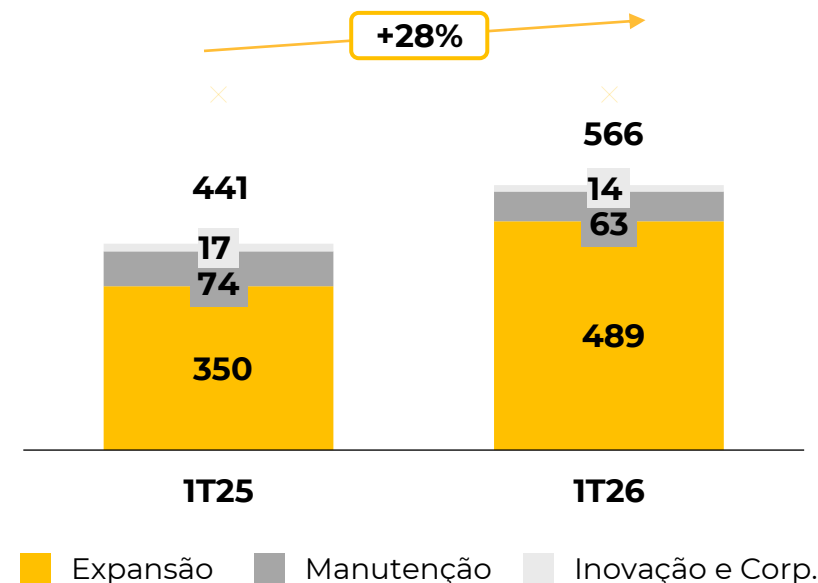
(R\$M)



- Aumento da dívida líquida de **R\$99 M** no trimestre
- Geração de caixa operacional de **R\$635 M**, com investimento de **R\$550 M**, sendo **R\$489 M** referentes ao **Capex de expansão**
- Outras atividades com adição de **R\$184 M** na dívida líquida ajustada

CAPEX⁵

(R\$M)



- Capex de **R\$566 M (+28% vs. 1T25)**.
- **Expansão** cresceu **+40%** vs. 1T25, reflexo dos investimentos na: (i) aberturas de unidades no 1T26; (ii) adições no 4T25 (especialmente inauguradas em dezembro); e (iii) unidades em obras;
- **Manutenção** de **R\$63 M (-15% vs. 1T25)**. Vale mencionar que a Companhia intensificará os investimentos em manutenção ao longo de 2026

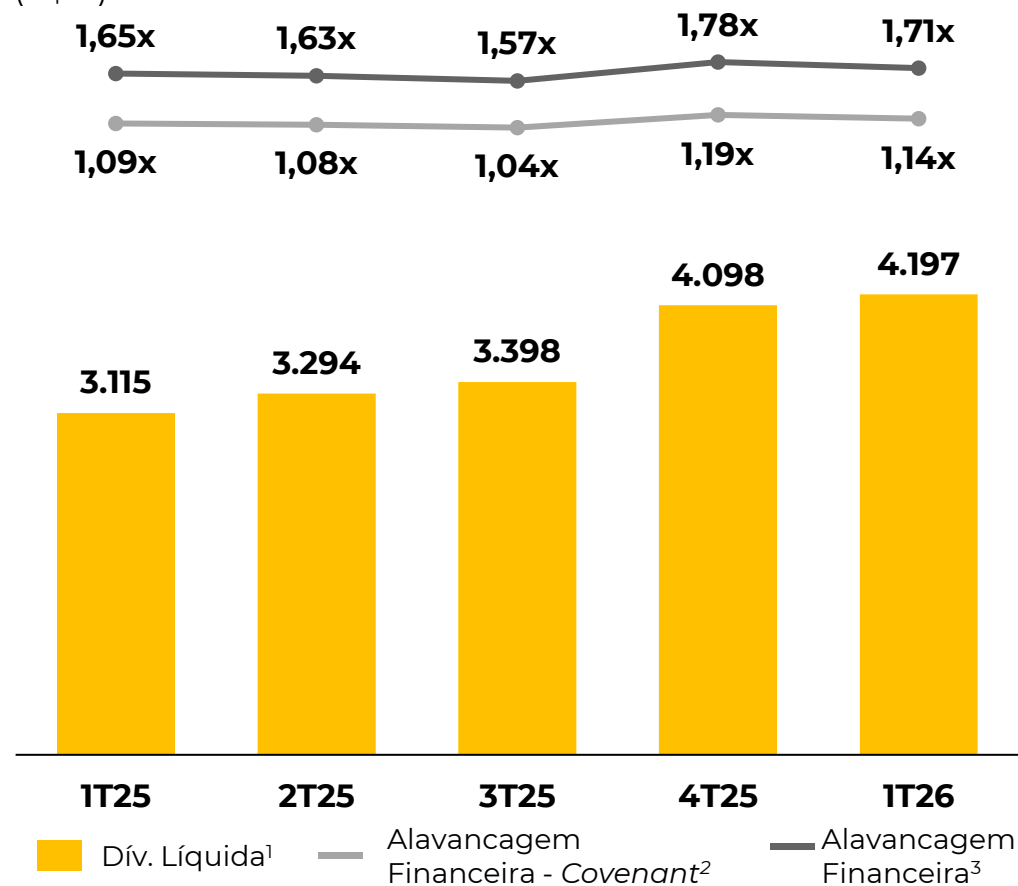
(1) "Dívida Líquida Ajustada" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#); (2) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (3) Inclui impostos sobre vendas e serviços; (4) A partir do 1T25, 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.

ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS

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

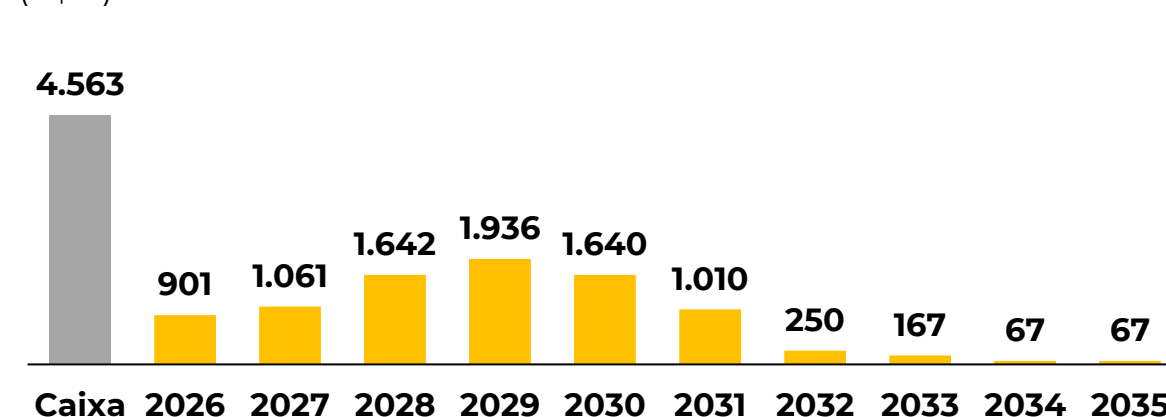
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹ E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}

(R\$M)



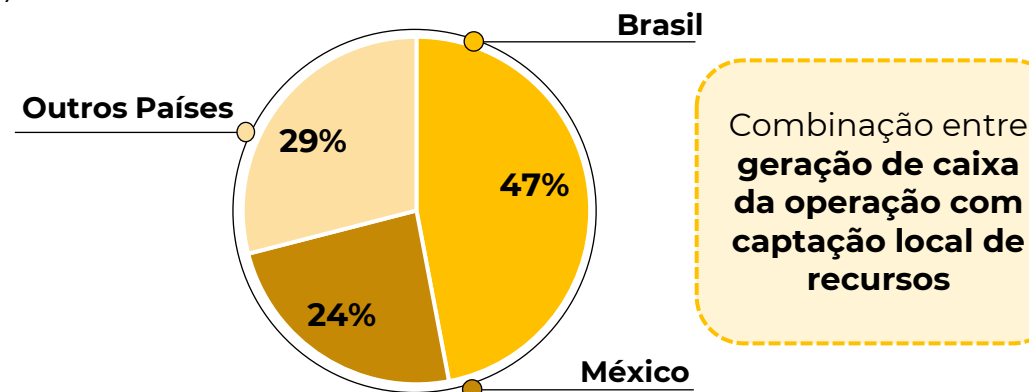
FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴

(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 março de 2026.

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 todas as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

