



Resultados 2T25

Webinar de Resultados

08 de agosto de 2025

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

Teleconferência em português com
tradução simultânea em inglês

[Clique Aqui](#)

smart **fit**

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T25

São Paulo, 07 de agosto de 2025 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor *fitness* na América Latina em número de clientes e academias¹ anuncia os resultados do 2T25. 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 28.

DESTAQUES DO PERÍODO

➤ **Sólido crescimento de 19% da rede de academias vs. 2T24, totalizando 1.818 unidades em 15 países da América Latina**

289 academias adicionadas nos últimos 12 meses. Seguimos confiantes em relação ao guidance² de aberturas de 340-360 academias em 2025.

➤ **Receita líquida atingiu R\$1,8 BI no 2T25, com forte crescimento de 32% vs. 2T24 e 7% vs. 1T25**

A robusta performance reflete o aumento de 16% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit e o incremento de 10% do ticket médio no período.

➤ **Margem bruta caixa recorde de 50,9% no 2T25, expansão de 0,9p.p. vs. 2T24 e 0,2p.p. vs. 1T25, combinando expansão acelerada da rede de academias com rentabilidade consistente**

Margem bruta caixa das academias maduras³ em 52% e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico.

➤ **EBITDA recorde de R\$576 M no 2T25, forte crescimento de 32% vs. 2T24, com geração de caixa operacional de R\$521 M, representando uma alta conversão de 90%**

EBITDA dos últimos 12 meses recorde de R\$2,0 bilhões, com margem de 31,5%.

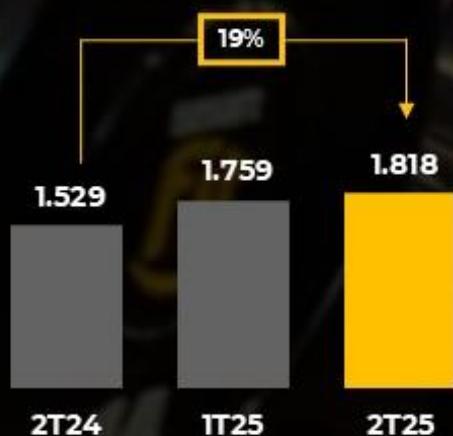
➤ **Lucro líquido recorrente⁴ de R\$189 M no 2T25, robusto crescimento de 32% vs. 2T24**

Margem líquida recorrente de 10,6%, impulsionada pela rentabilidade consistente das unidades maduras e pelo sólido ramp-up das academias inauguradas nos últimos anos, mesmo com o forte crescimento.

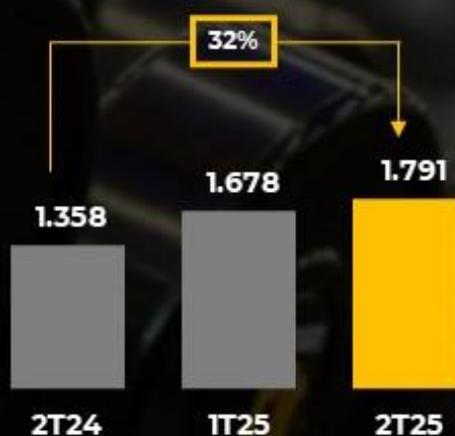
Destaque do 2T25	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Academias	1.818	1.529	19%	1.759	3%	1.818	1.529	19%
Clientes em academias (000) ^a	5.151	4.624	11%	5.253	(2%)	5.151	4.624	11%
Receita Líquida (R\$ M)	1.791	1.358	32%	1.678	7%	3.469	2.618	33%
EBITDA ^b (R\$ M)	576	437	32%	520	11%	1.096	833	32%
Margem EBITDA	32,1%	32,2%	(0,1) p.p.	31,0%	1,1 p.p.	31,6%	31,8%	(0,2) p.p.
Lucro Líquido Recorrente ^c (R\$ M)	189	143	32%	141	35%	330	258	28%

(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 e ágio das aquisições de Velocity, Fitmaster e outras, além das despesas financeiras não-recorrentes no 2T24 de R\$22,1 milhões após IR/CSLL relacionadas ao pré-pagamento da 6ª emissão de debêntures. 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 ("4"). Vide seção "Lucro Líquido".

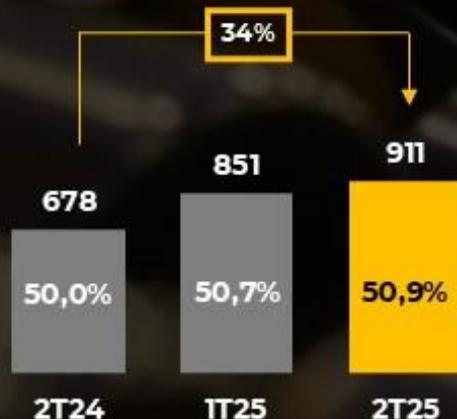
Academias



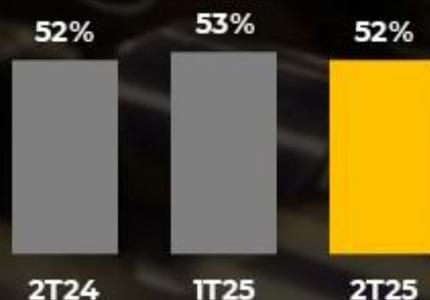
Receita Líquida (R\$ M)



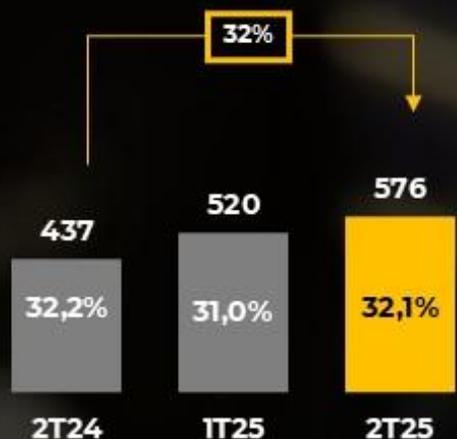
Lucro Bruto Caixa e Margem ^(a) (R\$ M)



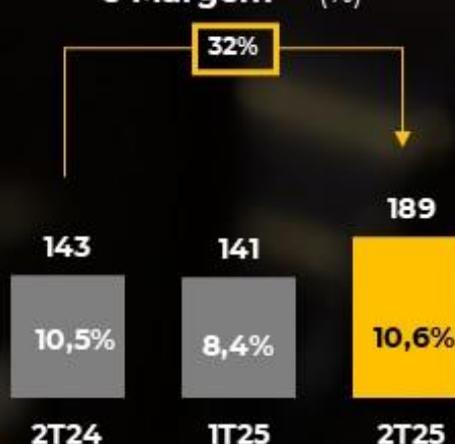
Margem Bruta Maduras ^(b) (%)



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



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



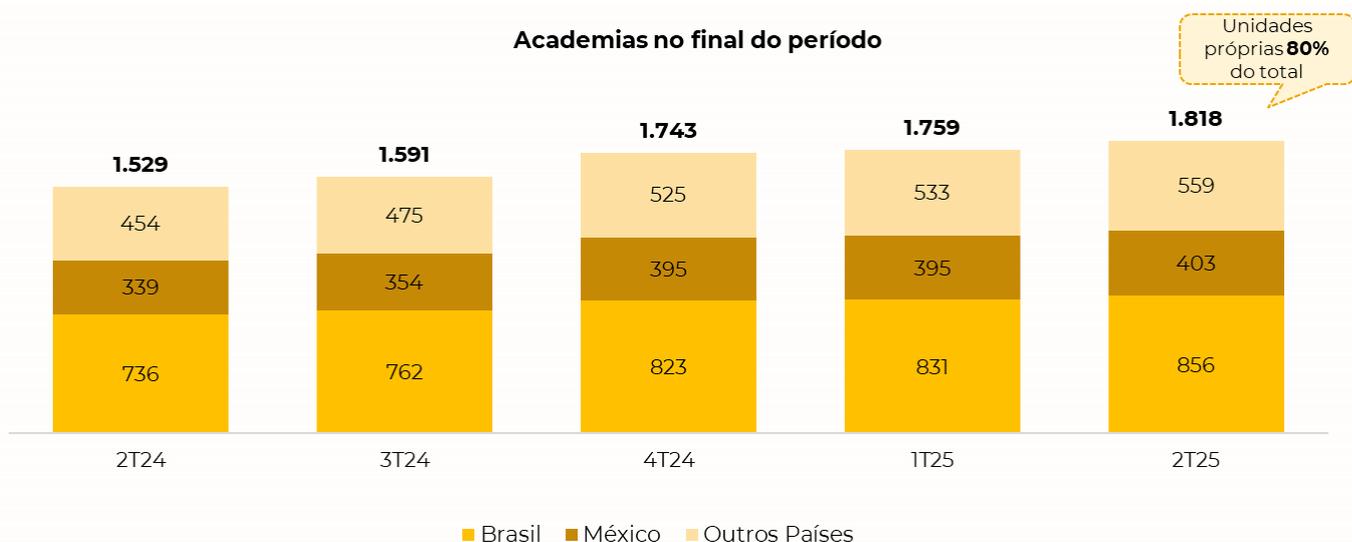
(a) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2), vide seções "Lucro Bruto Caixa" e "Composição do EBITDA";
(b) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; e (c)
Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2) e efeitos não recorrentes, vide seção "Lucro Líquido".

PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS

A Companhia encerrou o segundo trimestre de 2025 com 1.818 academias em 15 países, um crescimento da rede de 19% 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 1.459 unidades próprias (80% do total) e 359 franquias. Em relação ao mix de geografia, destaque para o aumento na participação de Outros Países, que terminou o período representando 31% das academias, +1p.p. frente ao 2T24, enquanto o Brasil e o México representavam 47% e 22%, respectivamente.

No trimestre, foram adicionadas 59 unidades, sendo 57 da marca Smart Fit, 2 da “Bio Ritmo e outras”. Das adições do trimestre, 26 estão localizadas em Outros Países, 25 no Brasil e 8 no México. Adicionalmente, das academias inauguradas, 43 são unidades próprias (73%) e 16 franquias.



Nos últimos 12 meses, foram adicionadas 289 academias, sendo 283 da marca Smart Fit, 6 unidades “Bio Ritmo e outras”, sendo 4 no Brasil. Desse total, 85% correspondem a unidades próprias, dentre as quais 17 unidades franqueadas na Colômbia que foram convertidas em próprias no 4T24. Em termos de geografia, o Brasil representou 42% das adições, a região de Outros Países 36% e México 22%.

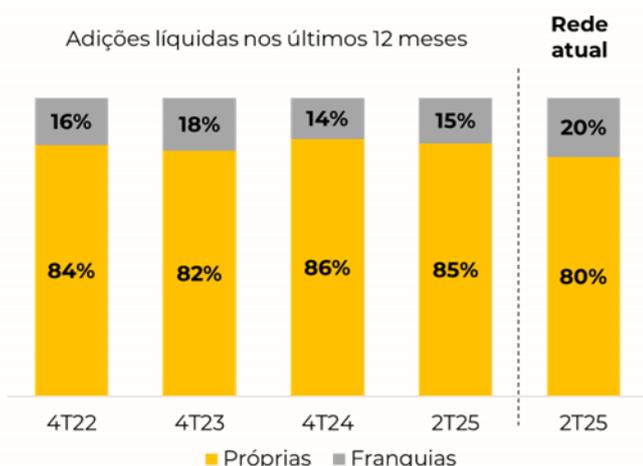
A Companhia encerrou o mês de julho de 2025 com 87 academias adicionadas, 145 obras em andamento e 138 contratos assinados de unidades a serem inauguradas principalmente em 2025. Nesse contexto, seguimos confiantes em relação ao *guidance*¹ de aberturas de 340-360 academias em 2025, sendo aproximadamente 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.

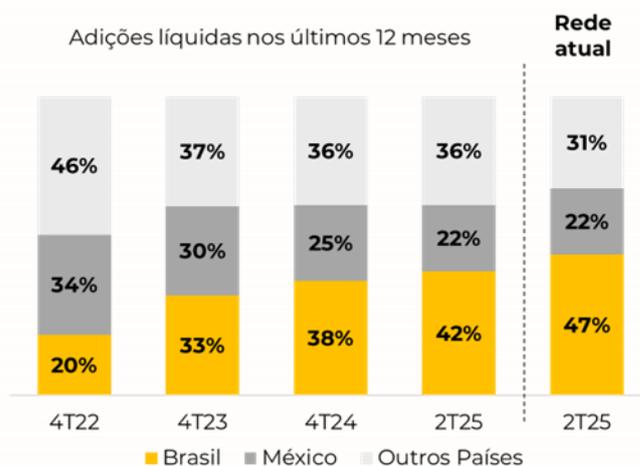
Vale ressaltar que, ao final do 2T25, 954 unidades próprias da Smart Fit eram maduras (67% da base de unidades próprias), versus 788 no mesmo período do ano anterior, considerando a definição que uma unidade é madura quando possui pelo menos 24 meses de operação no início do ano.

Adicionalmente, no segmento de Studios, encerramos o trimestre com 158 unidades, sendo 133 franquias (84% do total), representando um sólido crescimento em relação as 24 unidades ao final do 2T24, devido principalmente à aquisição da rede de studios Velocity concluída no 4T24. Comparado ao 1T25, foram adicionadas 5 unidades franqueadas no trimestre.

Composição das academias^(a) por tipo

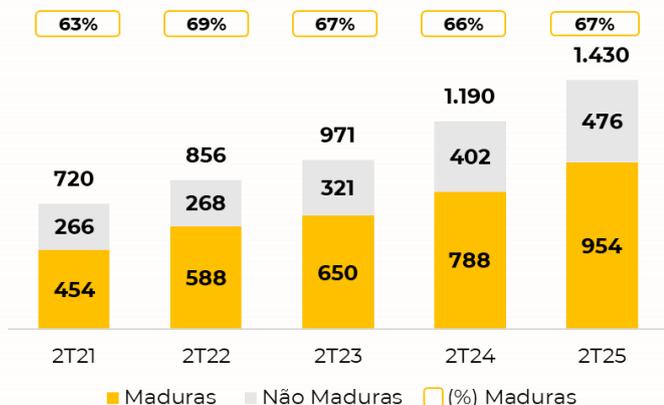


Composição das academias^(a) por região

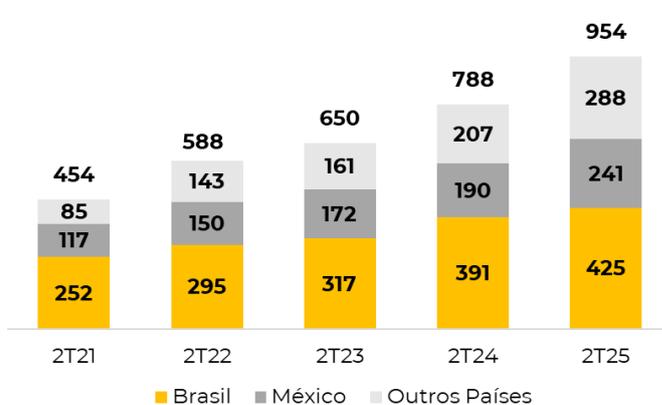


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

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 2T25 vs.		Variação 2T25 vs.	
	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	1T25	2T24	1T25	2T24
Academias Total	1.529	1.591	1.743	1.759	1.818	59	289	3%	19%
Por Tipo									
Próprias	1.214	1.267	1.407	1.416	1.459	43	245	3%	20%
Franquias	315	324	336	343	359	16	44	5%	14%
Por Marca									
Smart Fit	1.500	1.561	1.711	1.726	1.783	57	283	3%	19%
Próprias	1.190	1.243	1.381	1.389	1.430	41	240	3%	20%
Brasil	506	525	569	573	587	14	81	2%	16%
México	320	334	372	372	379	7	59	2%	18%
Outros Países ^a	364	384	440	444	464	20	100	5%	27%
Franquias	310	318	330	337	353	16	43	5%	14%
Brasil	202	208	224	228	237	9	35	4%	17%
México	19	20	23	23	24	1	5	4%	26%
Outros Países ^a	89	90	83	86	92	6	3	7%	3%
Bio Ritmo e outras ^b	29	30	32	33	35	2	6	6%	21%
Próprias	24	24	26	27	29	2	5	7%	21%
Franquias	5	6	6	6	6	0	1	-	20%
Por região									
Brasil	736	762	823	831	856	25	120	3%	16%
México	339	354	395	395	403	8	64	2%	19%
Outros Países ^a	454	475	525	533	559	26	105	5%	23%

(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 33 unidades Bio Ritmo e 2 unidades 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 2T25, a base de clientes em academias totalizou 5,2 milhões, representando um crescimento de 11% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Frente ao 1T25, a base apresentou uma redução de 2% em função, principalmente, do resultado de vendas do trimestre, diante da sazonalidade histórica para o período na maioria dos países que a Smart Fit tem operação. No primeiro semestre de 2025, foram adicionados 312 mil alunos em academias, crescimento de 6% da base frente a dezembro de 2024.

EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES

Clientes ('000)	Final de Período					Crescimento 2T25 vs.		Variação 2T25 vs.	
	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	1T25	2T24	1T25	2T24
Em academias^a	4.624	4.826	4.839	5.253	5.151	(101)	527	(2%)	11%
Por Tipo									
Próprias	3.658	3.833	3.894	4.235	4.149	(85)	492	(2%)	13%
Franquias	967	993	945	1.018	1.002	(16)	35	(2%)	4%
Por Marca									
Smart Fit	4.571	4.772	4.786	5.201	5.097	(104)	525	(2%)	11%
Próprias	3.613	3.789	3.851	4.192	4.104	(88)	491	(2%)	14%
Brasil	1.515	1.559	1.560	1.715	1.635	(80)	120	(5%)	8%
México	953	976	949	1.039	1.035	(5)	82	(0%)	9%
Outros Países ^b	1.146	1.255	1.342	1.438	1.434	(4)	288	(0%)	25%
Franquias	958	984	936	1.009	993	(16)	35	(2%)	4%
Bio Ritmo e outras ^c	53	54	53	52	55	3	2	5%	3%
Por região									
Brasil	2.137	2.189	2.190	2.389	2.282	(107)	145	(4%)	7%
México	1.016	1.043	1.013	1.114	1.110	(4)	94	(0%)	9%
Outros Países ^b	1.471	1.593	1.635	1.750	1.760	10	288	1%	20%

(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 encerrou o 2T25 com 2,3 milhões, um crescimento de 7% quando comparada ao 2T24, o que representa 1,0% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país. No período, foram adicionados 145 mil clientes, impulsionados pela curva de maturação das 120 unidades inauguradas nos últimos 12 meses. Frente ao 1T25, a base de clientes apresentou uma redução de 4% devido à sazonalidade do trimestre na região. Vale mencionar que no acumulado do primeiro semestre de 2025, a performance das unidades maduras no Brasil foi em linha com a sazonalidade histórica.

O México encerrou o 2T25 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 9% em relação ao 2T24. Frente ao 1T25, a base de clientes se manteve estável em função do menor número de inaugurações no semestre quando comparada ao mesmo período de anos anteriores. Além disso, nas unidades maduras, a performance de captação de alunos foi inferior ao histórico no trimestre, contudo no acumulado do primeiro semestre de 2025, a performance foi em linha com o resultado do primeiro semestre de 2024, devido a uma forte captação de alunos no 1T25.

Na região Outros Países, a base de clientes atingiu 1,8 milhão no 2T25, um crescimento de 20% quando comparada ao 2T24. No trimestre, foram adicionados 10 mil alunos, um crescimento de 1% versus 1T25, reflexo da performance das unidades inauguradas nos últimos 18 meses, que mais do que compensou a sazonalidade do trimestre na região.

Cientes 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 2T25, a plataforma possuía 405 mil clientes, um crescimento de 1% comparado ao 1T25, 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 segundo trimestre de 2025, os clientes exclusivamente digitais somavam 419 mil, incremento de 31% versus o 2T24 e 2% frente ao 1T25.

No 2T25, 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 26 mil unidades, com presença em mais de 1.700 cidades, um marco importante para essa unidade de negócio. No TotalPass México, o segundo trimestre encerrou com mais de 7 mil unidades cadastradas. Os clientes do TotalPass podem frequentar 33 mil academias diferentes incluindo as academias e studios da Companhia. Com o crescente número de academias e ampliação da cobertura, 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)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Receita bruta	1.901,2	1.445,8	32%	1.781,4	7%	3.682,7	2.789,3	32%
Receita líquida	1.791,1	1.357,7	32%	1.678,2	7%	3.469,3	2.617,6	33%
Custo caixa dos serviços ^b	(880,1)	(679,3)	30%	(827,6)	6%	(1.707,6)	(1.303,8)	31%
Lucro bruto caixa^b	911,1	678,3	34%	850,6	7%	1.761,7	1.313,8	34%
<i>Margem bruta caixa</i>	50,9%	50,0%	0,9 p.p.	50,7%	0,2 p.p.	50,8%	50,2%	0,6 p.p.
Custos pré-operacionais	(17,1)	(11,1)	54%	(10,6)	62%	(27,6)	(18,9)	46%
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	928,1	689,4	35%	861,2	8%	1.789,3	1.332,7	34%
<i>Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais</i>	51,8%	50,8%	1,0 p.p.	51,3%	0,5 p.p.	51,6%	50,9%	0,7 p.p.
SG&A	(333,8)	(240,4)	39%	(333,5)	0%	(667,3)	(479,5)	39%
<i>% Receita Líquida</i>	18,6%	17,7%	0,9 p.p.	19,9%	(1,2) p.p.	19,2%	18,3%	0,9 p.p.
Despesas com vendas ^c	(138,3)	(100,9)	37%	(142,2)	(3%)	(280,5)	(196,0)	43%
<i>% Receita Líquida</i>	7,7%	7,4%	0,3 p.p.	7,9%	(0,2) p.p.	8,1%	7,5%	0,6 p.p.
Despesas gerais e administrativas ^d	(177,6)	(130,6)	36%	(174,1)	2%	(351,7)	(257,2)	37%
<i>% Receita Líquida</i>	9,9%	9,6%	0,3 p.p.	9,7%	0,2 p.p.	10,1%	9,8%	0,3 p.p.
Despesas pré-operacionais	(7,1)	(6,6)	8%	(7,3)	(2%)	(14,5)	(13,8)	5%
Outras (despesas) receitas	(10,8)	(2,3)	375%	(9,9)	9%	(20,7)	(12,4)	66%
Equivalência patrimonial	(1,5)	(0,5)	173%	3,0	-	1,6	(1,6)	-
EBITDA^e	575,7	437,4	32%	520,2	11%	1.095,9	832,7	32%
<i>Margem EBITDA</i>	32,1%	32,2%	(0,1) p.p.	31,0%	1,1 p.p.	31,6%	31,8%	(0,2) p.p.
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais^f	599,9	455,1	32%	538,0	12%	1.138,0	865,4	32%
<i>Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais</i>	33,5%	33,5%	(0,0) p.p.	32,1%	1,4 p.p.	32,8%	33,1%	(0,3) p.p.
Depreciação e amortização	(239,0)	(198,6)	20%	(228,3)	5%	(467,3)	(381,0)	23%
Resultado financeiro	(98,8)	(98,2)	1%	(105,4)	(6%)	(204,2)	(168,2)	21%
EBT	237,9	140,6	69%	186,5	28%	424,4	283,5	50%
IRPJ & CSLL	(51,3)	(26,4)	94%	(46,2)	11%	(97,5)	(58,9)	65%
Lucro (prejuízo) líquido	186,6	114,2	63%	140,3	33%	326,9	224,6	46%
<i>Margem líquida</i>	10,4%	8,4%	2,0 p.p.	8,4%	2,1 p.p.	9,4%	8,6%	0,8 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 2T25 totalizou R\$1.791,1 milhões, um crescimento de 32% em relação ao 2T24 e no acumulado dos últimos 12 meses, a receita líquida foi de R\$6,4 bilhões. O desempenho do trimestre reflete, principalmente, o aumento de 16% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit, impulsionado pela sólida expansão de 21% da rede média de unidades próprias da marca e pela maturação dessas academias, além do incremento de ticket médio de 10% frente ao mesmo período do ano anterior.

Esse forte crescimento do ticket médio no trimestre 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, registrado em Outros Países e no Brasil, ocorre, principalmente, em razão dos assertivos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos, 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 69% da base de clientes de academias próprias ao término do 2T25, frente a 66% no 2T24.

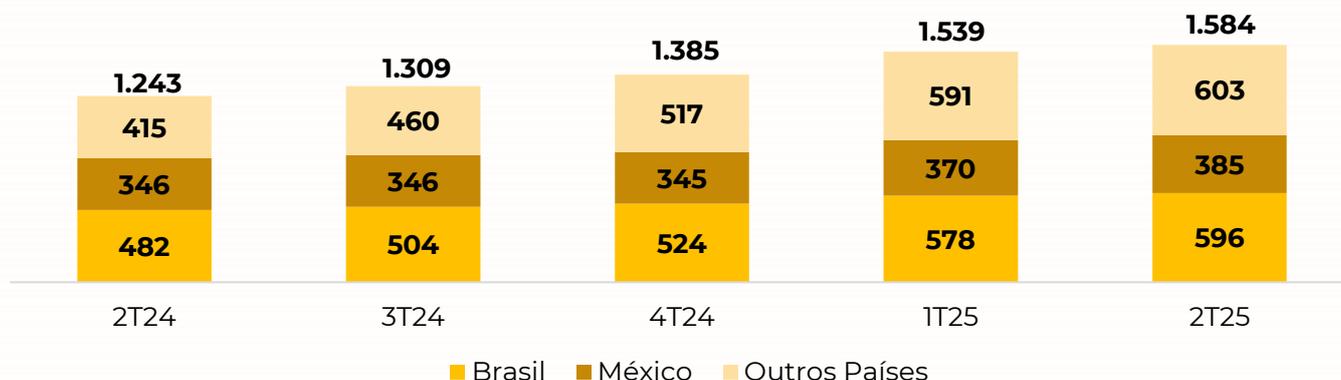
Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$ milhões)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Smart Fit	1.583,8	1.243,0	27%	1.538,5	3%	3.122,4	2.401,5	30%
Brasil	595,7	482,0	24%	577,5	3%	1.173,2	946,8	24%
México	384,8	346,1	11%	370,2	4%	755,0	672,2	12%
Outros Países ^a	603,4	414,9	45%	590,8	2%	1.194,1	782,5	53%
Bio Ritmo e outras ^b	50,9	41,0	24%	44,1	16%	94,9	78,6	21%
Outras ^c	156,4	73,7	112%	95,6	64%	252,0	137,5	83%
Total	1.791,1	1.357,7	32%	1.678,2	7%	3.469,3	2.617,6	33%

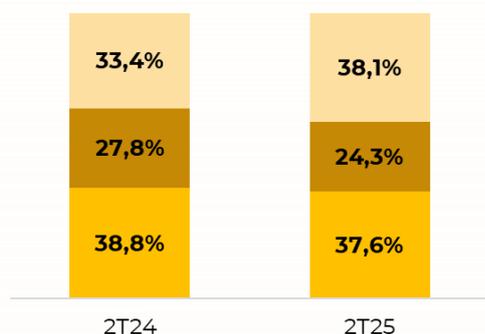
(a) A região "Outros Países" considera somente operações próprias controladas na região (Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai); (b) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 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 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".

Evolução Receita Líquida Smart Fit (por Região)

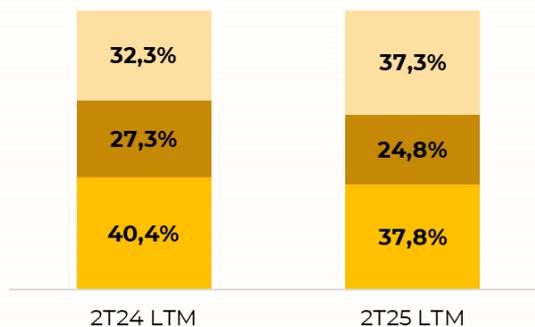
R\$ milhões



(%) Receita Líquida Smart Fit por Região
(bases trimestrais)



(%) Receita Líquida Smart Fit por Região
(bases anuais)



■ Brasil ■ México ■ Outros Países

No 2T25, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$1.583,8 milhões, crescimento de 27% frente ao 2T24. Esse desempenho foi impulsionado pelo aumento no número médio de alunos em academias próprias e pelo incremento do ticket médio. Frente ao 1T25, a receita líquida cresceu 3%, refletindo a expansão da base média de alunos em academias próprias. Em relação ao mix de geografia, nos últimos 12 meses, destaque para o aumento na participação de Outros Países e México, que terminaram o período representando 62% da receita líquida das academias Smart Fit (+3p.p. vs. mesmo período do ano anterior).

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$595,7 milhões no 2T25, um crescimento de 24% em relação ao 2T24 devido ao sólido incremento de 12% no ticket médio e aumento de 10% na base média de clientes em academias próprias. Vale destacar que, na comparação frente ao mesmo período do ano anterior, o ticket médio foi positivamente impactado pela assertiva estratégia de *pricing*, com destaque para o reajuste de preços na mensalidade do Plano “Black”, realizado no início de 2025, somadas a maior representatividade do agregador nas academias próprias Smart Fit. Na comparação com o 1T25, a receita líquida cresceu 3%, refletindo, principalmente, a expansão da base média de alunos em academias próprias em função da aceleração da abertura de unidades próprias neste trimestre comparado ao 1T25 e incremento no ticket médio de 1%.

No México, a receita líquida das academias Smart Fit no trimestre foi de R\$384,8 milhões, um aumento de 11% frente ao 2T24, que reflete principalmente a expansão de 12% da base média de clientes em academias próprias, enquanto o ticket médio apresentou uma redução de 1% em BRL, mas com incremento de 4% em moeda local. Este aumento, em moeda local, 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. Devido a assertiva estratégia de expansão com criação de *cluster* e efeito rede, ao final de junho de 2025, a penetração dos clientes matriculados no Plano “Black” em academias próprias atingiu 57%, um expressivo crescimento de 10p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Quando comparada com o 1T25, a receita líquida cresceu 4%, devido à expansão da base média de alunos em academias próprias, com manutenção do ticket médio, que permaneceu estável devido à atividade promocional do período e ao impacto da aceleração da abertura de unidades próprias comparado ao 1T25.

A receita líquida das academias Smart Fit em Outros Países ultrapassou a marca de R\$600 milhões neste trimestre, encerrando o 2T25 em R\$603,4 milhões, sendo a região com maior nível de receita da marca entre as regiões e com um expressivo crescimento de 45% em relação ao 2T24. Esse crescimento ocorre devido à expansão de 27% da base média de alunos em academias próprias na região e ao incremento

de 15% 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 em academias próprias matriculados no Plano “Black”, se manteve estável frente ao 2T24, no patamar de 75%. Na comparação com o 1T25, o crescimento da receita foi de 2%, reflexo da expansão de 3% da base média de alunos em academias próprias na região.

A linha de “Outras” encerrou o 2T25 com receita de R\$156,4 milhões, o dobro do montante registrado no mesmo período do ano anterior, representando 8,7% da receita líquida total, incremento de 3,3p.p. frente ao 2T24. Este incremento é explicado pelo crescimento do resultado das outras unidades de negócios e pela aquisição do Grupo Velocity, concluída ao final de 2024, e do controle das operações da Fitmaster, concluída neste trimestre e que contribuiu com R\$33 milhões de receita. Frente ao 1T25, a receita líquida de “Outras” cresceu 64% em função principalmente do crescimento das outras unidades de negócio e da consolidação da Fitmaster.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$880,1 milhões no 2T25, um aumento de 30% em relação ao 2T24, abaixo do crescimento da receita de 32% no período. Esse incremento dos custos reflete, principalmente, a expansão de 21% da base média de academias próprias, que suportou a forte adição de 492 mil alunos nas unidades próprias. Além disso, vale mencionar o crescimento 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.

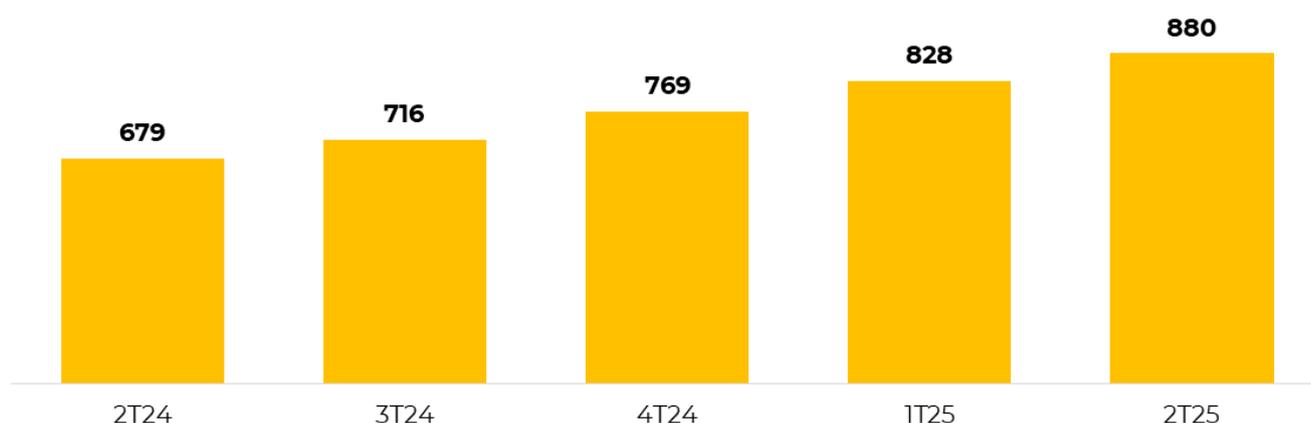
Considerando somente as academias maduras, os custos por unidade aumentaram 3% frente ao 2T24. O crescimento de custos nessas unidades ocorreu devido, principalmente, ao impacto inflacionário nos custos de ocupação e aos dissídios e encargos aplicados no período na linha de pessoal e serviço de terceiros. Essa performance demonstra 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.

Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Ocupação	328,1	257,9	27%	316,5	4%	644,6	499,8	29%
Pessoal e serviços de terceiros	320,0	236,7	35%	304,5	5%	624,5	456,9	37%
Consumo	142,3	121,7	17%	134,1	6%	276,3	230,9	20%
Outros	89,7	63,0	42%	72,5	24%	162,1	116,2	40%
Custo Caixa dos Serviços Prestados	880,1	679,3	30%	827,6	6%	1.707,6	1.303,8	31%

(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 1T25, o custo caixa do 2T25 aumentou 6%, abaixo do crescimento da receita líquida de 7% no período. Esse incremento dos custos ocorreu devido, principalmente, ao aumento de 2% na base média de unidades próprias, com a dinâmica de *ramp-up* das novas academias, e do ganho de representatividade dos novos negócios.

LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa no 2T25 totalizou R\$911,1 milhões, um crescimento de 34% quando comparado ao 2T24, 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 50,9% no 2T25, maior patamar já registrado para um segundo trimestre, um aumento de 0,9p.p. em comparação com o 2T24, reflexo do sólido crescimento da receita líquida e da gestão eficiente de custos mesmo em um cenário de sólida expansão da rede de academias. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou R\$3.240,0 milhões, com uma margem bruta caixa de 50,4%.

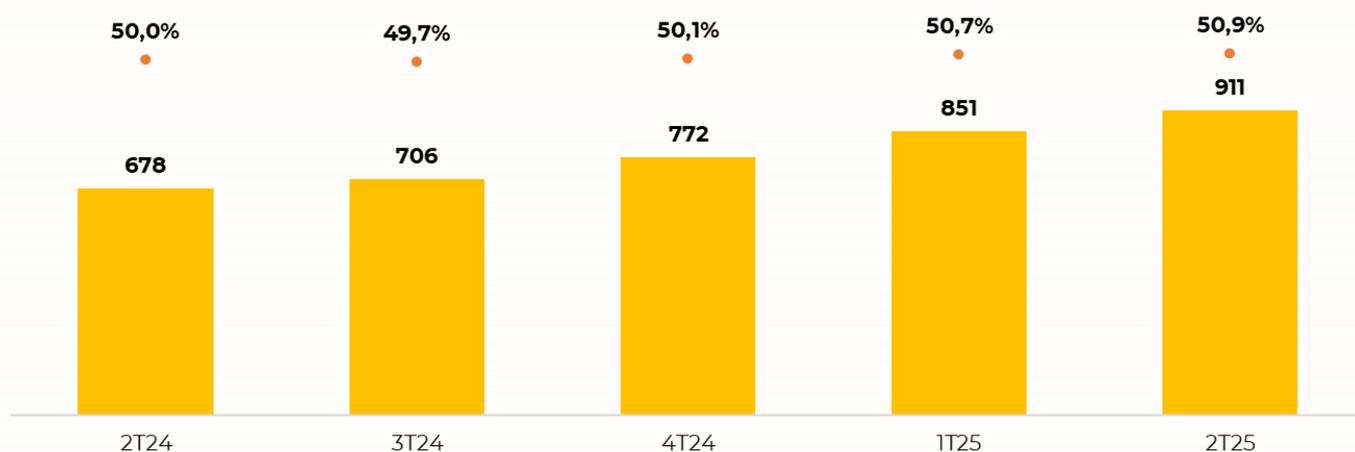
A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi de 51,8% no 2T25, um aumento de 1,0p.p. quando comparada ao mesmo período do ano anterior. Essa expansão de margem reflete a alavancagem operacional do negócio resultante da combinação entre o contínuo 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\$3.301,3 milhões, resultando em margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais de 51,3%.

Lucro Bruto Caixa^a (R\$ milhões)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Receita Líquida	1.791,1	1.357,7	32%	1.678,2	7%	3.469,3	2.617,6	33%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	880,1	679,3	30%	827,6	6%	1.707,6	1.303,8	31%
Lucro Bruto Caixa^b	911,1	678,3	34%	850,6	7%	1.761,7	1.313,8	34%
Margem Bruta Caixa	50,9%	50,0%	0,9 p.p.	50,7%	0,2 p.p.	50,8%	50,2%	0,6 p.p.
(+) Custos pré-operacionais	17,1	11,1	54%	10,6	62%	27,6	18,9	46%
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais^c	928,1	689,4	35%	861,2	8%	1.789,3	1.332,7	34%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	51,8%	50,8%	1,0 p.p.	51,3%	0,5 p.p.	51,6%	50,9%	0,7 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

R\$ milhões | % Receita Líquida



Se comparado ao 1T25, o lucro bruto caixa aumentou R\$60,5 milhões no 2T25, crescimento de 7%, e a margem bruta caixa apresentou uma expansão de 0,2p.p., reflexo principalmente do aumento da representatividade de Outras, além do *ramp-up* das unidades inauguradas ao longo dos últimos anos. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi 0,5p.p. superior quando comparada ao trimestre anterior.

Lucro Bruto por Segmento

Com a finalidade de permitir uma melhor análise da performance e contribuição de cada segmento, a partir do 2T25, Companhia passou a incluir no *Earnings Release* a visão do lucro bruto caixa por segmento.

Lucro Bruto Caixa ^a (Por Segmento R\$ milhões)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Smart Fit	782,9	601,9	30%	763,8	2%	1.546,7	1.169,2	32%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	49,4%	48,4%	1,0 p.p.	49,6%	(0,2) p.p.	49,5%	48,7%	0,8 p.p.
Brasil	284,2	214,9	32%	275,1	3%	559,3	426,8	31%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	47,7%	44,6%	3,1 p.p.	47,6%	0,1 p.p.	47,7%	45,1%	2,6 p.p.
México	177,6	163,7	8%	172,5	3%	350,0	326,0	7%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	46,1%	47,3%	(1,2) p.p.	46,6%	(0,4) p.p.	46,4%	48,5%	(2,1) p.p.
Outros Países	321,1	223,3	44%	316,2	2%	637,3	416,3	53%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	53,2%	53,8%	(0,6) p.p.	53,5%	(0,3) p.p.	53,4%	53,2%	0,2 p.p.
Bio Ritmo e Outras^b	20,1	18,8	7%	17,6	14%	37,7	35,4	6%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	39,6%	45,9%	(6,3) p.p.	39,9%	(0,4) p.p.	39,7%	45,1%	(5,3) p.p.
Outras^c	108,1	57,6	87%	69,2	56%	177,2	109,2	62%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	69,1%	78,2%	(9,2) p.p.	72,4%	(3,3) p.p.	70,3%	79,4%	(9,1) p.p.
Lucro Bruto Caixa	911,1	678,3	34%	850,6	7%	1.761,7	1.313,8	34%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	50,9%	50,0%	0,9 p.p.	50,7%	0,2 p.p.	50,8%	50,2%	0,6 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) "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 *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".

No 2T25, o lucro bruto caixa das academias Smart Fit totalizou R\$782,9 milhões, um crescimento de 30% frente ao 2T24, com destaque para a sólida performance nas regiões Outros Países e Brasil. A margem bruta caixa no trimestre foi de 49,4%, expansão de 1,0p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Em relação ao 1T25, o lucro bruto caixa cresceu R\$19,1 milhões, com redução de margem de 0,2p.p. em função da aceleração da expansão.

Na Smart Fit Brasil, o lucro bruto caixa no 2T25 foi de R\$284,2 milhões, sendo 32% superior em relação ao 2T24, impulsionado pela elevação na receita média por academia própria. A margem bruta caixa do trimestre foi de 47,7%, expansão de 3,1p.p. em comparação ao mesmo período do ano anterior devido a alavancagem operacional. Em relação ao 1T25, margem bruta caixa da Smart Fit permaneceu estável mesmo com aceleração da expansão.

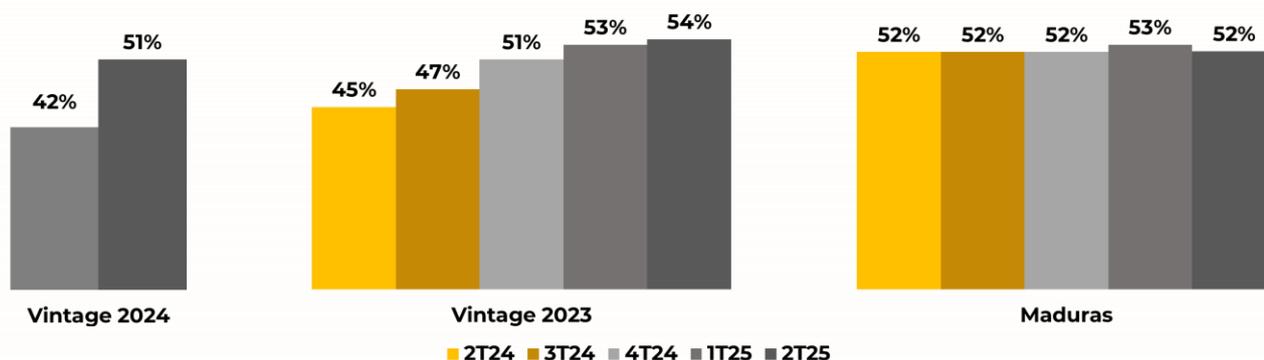
No México, o lucro bruto das academias Smart Fit totalizou R\$177,6 milhões, crescimento de 8% frente ao 2T24, mas com margem inferior em 1,2p.p. devido ao menor patamar de receita média por academia própria, parcialmente compensado pela redução de custos por academia apresentada no período. Frente ao 1T25, a margem bruta caixa retraiu em 0,4p.p. em função dos maiores custos de pessoal e de consumo, além da aceleração de abertura de academias no trimestre.

Nos Outros Países, o lucro bruto caixa do 2T25 foi de R\$321,1 milhões, crescimento de 44% frente ao mesmo período do ano anterior, positivamente impactado pela forte elevação da receita média por academia. A margem bruta caixa do trimestre foi de 53,2%, sendo 0,6p.p. inferior frente ao 2T24 em função do maior patamar de unidades inauguradas nos últimos 12 meses, além do incremento nos custos de pessoal e manutenção nas unidades maduras. Se comparado ao 1T25, o lucro bruto caixa da região cresceu R\$4,9 milhões no trimestre.

A linha de Outras ultrapassou o patamar de R\$ 100 milhões de lucro bruto caixa no trimestre, totalizando R\$108,1 milhões, 87% superior ao 2T24, em função do crescimento de outros negócios, principalmente do TotalPass, além da consolidação do resultado da Fitmaster. Se comparado ao 1T25, o lucro bruto caixa apresentou uma evolução de R\$38,9 milhões.

Margem Bruta por Vintage

(Smart Fit próprias)



No 2T25, a margem bruta caixa das academias Smart Fit Maduras atingiu 52%, patamar consistente com os últimos nove trimestres. 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, 5% superior ao 2T24.

Outro importante destaque são as unidades inauguradas em 2023 ("Vintage 2023"), que apresentaram uma margem bruta caixa de 54% no trimestre, acima do patamar de 53% do 1T25, com incremento de 5% no lucro bruto por unidade anualizado neste mesmo período, atingindo R\$2,3 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 destacar a sólida trajetória de maturação das unidades inauguradas em 2024 ("Vintage 2024"). As academias do Vintage 2024 apresentaram 2,7 mil alunos em junho de 2025, com receita líquida média anualizada por unidade de R\$3,8 milhões e margem bruta caixa de 51% no 2T25, apresentando uma forte expansão de margem versus o trimestre anterior. Vale comentar que das 242 academias próprias adicionadas em 2024, 120 foram inauguradas no 4T24, ou seja, apresentando estágio ainda inicial de processo de maturação.

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Despesas com Vendas	138,3	100,9	37%	142,2	(3%)	280,5	196,0	43%
Gerais e Administrativas	177,6	130,6	36%	174,1	2%	351,7	257,2	37%
Despesas Pré-Operacionais	7,1	6,6	8%	7,3	(2%)	14,5	13,8	5%
Total	323,0	238,1	36%	323,6	(0%)	646,7	467,0	38%
% Receita Líquida	18,0%	17,5%	0,5 p.p.	19,3%	(1,2) p.p.	18,6%	17,8%	0,8 p.p.

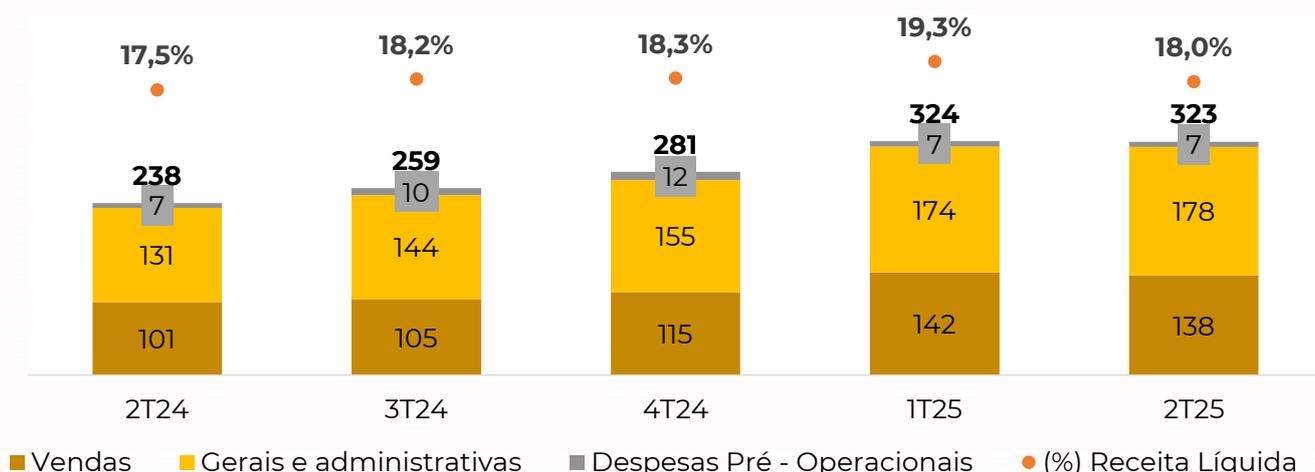
(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios (b) Não considera "Outras (despesas) receitas".

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$323,0 milhões no trimestre, 36% superior ao 2T24, representando 18,0% da receita líquida, aumento de 0,5p.p. em comparação a 17,5% no mesmo período do ano anterior.

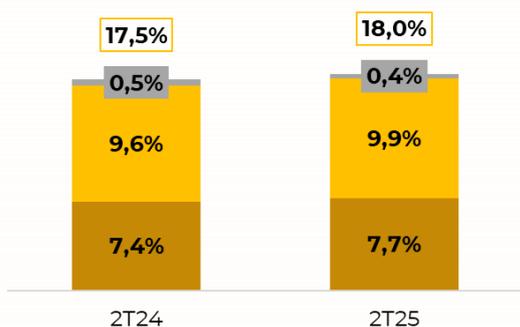
As despesas com vendas somaram R\$138,3 milhões no 2T25, 37% acima versus 2T24, representando 7,7% da receita líquida (0,3p.p. acima do 2T24). O aumento das despesas com vendas reflete a forte expansão da rede de academias, com um número maior de unidades inauguradas nos últimos 12 meses (2T25 vs. 2T24), além dos investimentos realizados em marketing para o fortalecimento de marca, principalmente da SmartFit e do TotalPass, e da estratégia para reforçar o posicionamento das marcas do segmento de Studios.

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$177,6 milhões no 2T25, um crescimento de 36% versus o 2T24, representando 9,9% 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.

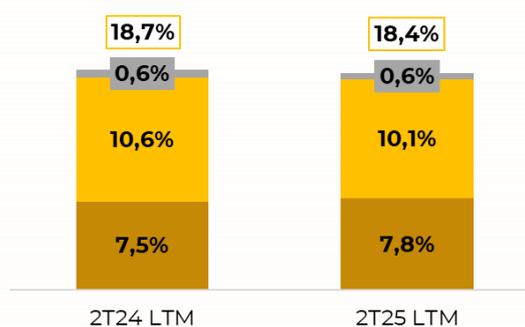
Evolução das Despesas com Vendas, Gerais, Administrativas e Despesas Pré-Operacionais (R\$ milhões)



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 1T25, as despesas com vendas, gerais e administrativas ficaram estáveis, com sólida diluição de 1,2p.p. como percentual da receita líquida. As despesas com vendas reduziram em 3%, representando 7,7% da receita líquida (-0,8p.p. frente ao 1T25). As despesas gerais e administrativas cresceram 2% frente ao 1T25, sendo inferior ao incremento da receita líquida no período, com diluição de 0,5p.p. como percentual da receita líquida devido, principalmente, à alavancagem operacional do negócio em função da maturação de receita dos novos *vintages* e novas unidades de negócios.

EBITDA

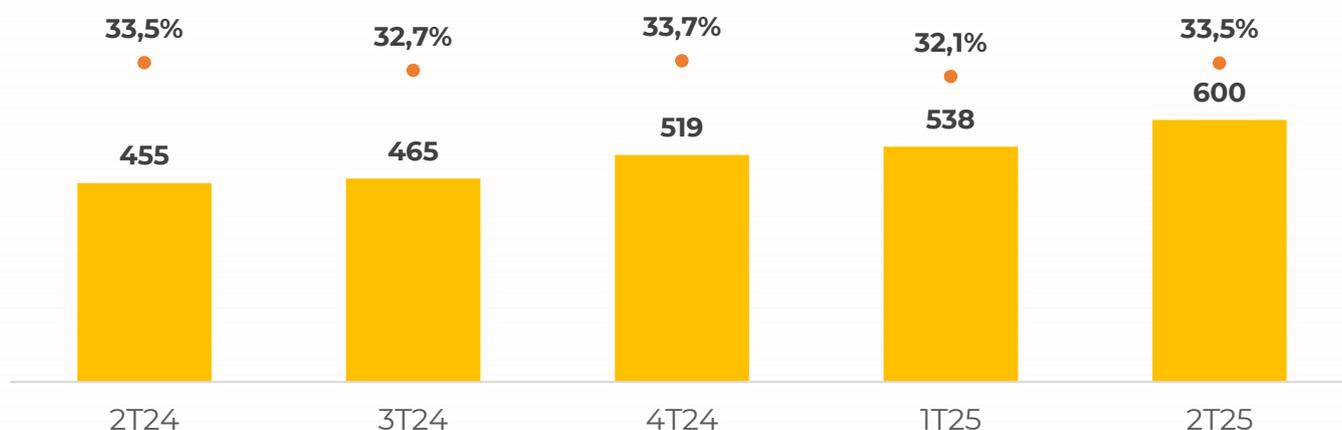
Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Lucro (prejuízo) líquido	186,6	114,2	63%	140,3	33%	326,9	224,6	46%
(+) IR & CSLL	51,3	26,4	94%	46,2	11%	97,5	58,9	65%
(+) Resultado Financeiro	98,8	98,2	1%	105,4	(6%)	204,2	168,2	21%
(+) Depreciação	239,0	198,6	20%	228,3	5%	467,3	381,0	23%
EBITDA	575,7	437,4	32%	520,2	11%	1.095,9	832,7	32%
Mg. EBITDA	32,1%	32,2%	(0,1) p.p.	31,0%	1,1 p.p.	31,6%	31,8%	(0,2) p.p.
(+) Gastos pré-operacionais	24,2	17,7	37%	17,9	35%	42,1	32,7	29%
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	599,9	455,1	32%	538,0	12%	1.138,0	865,4	32%
Mg. EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	33,5%	33,5%	(0,0) p.p.	32,1%	1,4 p.p.	32,8%	33,1%	(0,3) 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\$575,7 milhões no 2T25, maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um expressivo crescimento de 32% frente ao mesmo período do ano anterior, com margem de 32,1%, estável em relação ao 2T24. Nos últimos 12 meses, o EBITDA ultrapassou pela primeira vez na história o patamar de R\$2,0 bilhões, totalizando R\$2.025,3 milhões, resultando em uma margem de 31,5%.

O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$599,9 milhões no 2T25, um crescimento de 32% frente ao 2T24. A margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais foi de 33,5% no período, estável frente ao 2T24. Nos últimos 12 meses, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$2.122,4 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 1T25, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais do 2T25 apresentou um crescimento de 12%, o que resultou em uma margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais 1,4p.p. superior vs. o trimestre anterior.

LUCRO LÍQUIDO

Composição do Lucro Líquido Recorrente ^a (R\$ milhões)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Lucro (prejuízo) líquido	186,6	114,2	63%	140,3	33%	326,9	224,6	46%
Margem líquida	10,4%	8,4%	2,0 p.p.	8,4%	2,1 p.p.	9,4%	8,6%	0,8 p.p.
(+) Não recorrente de aquisições	2,6	6,5	(60%)	0,3	699%	2,9	10,9	(73%)
(+) Resgate antecipado de debêntures	-	22,1	-	-	-	-	22,1	-
Lucro (prejuízo) líquido recorrente^b	189,2	142,8	32%	140,6	35%	329,8	257,6	28%
Margem líquida recorrente	10,6%	10,5%	0,0 p.p.	8,4%	2,2 p.p.	9,5%	9,8%	(0,3) p.p.

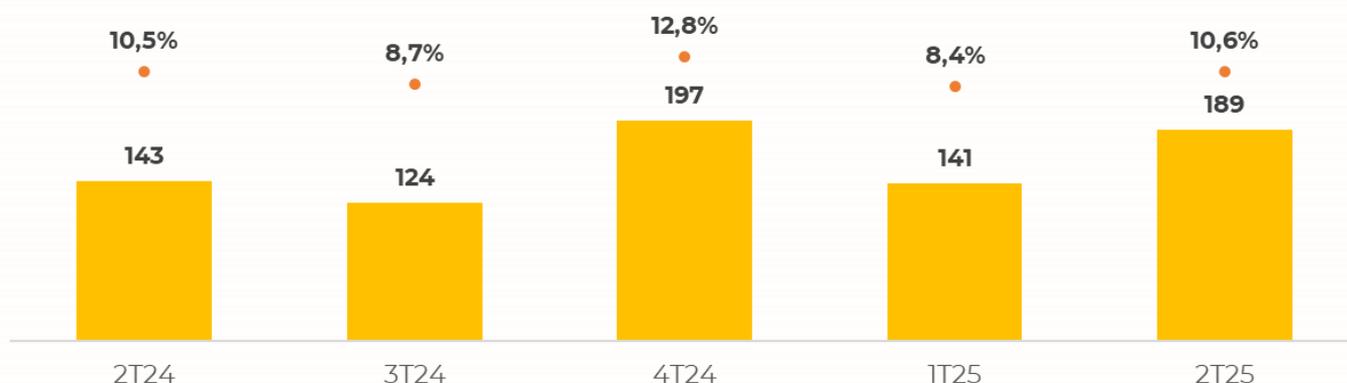
(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro (prejuízo) líquido recorrente" exclui os impactos referentes à: (i) não recorrente de aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica, de R\$ 0,1 milhão no 2T25, R\$0,4 milhão nos seis primeiros meses de 2025, R\$1,1 milhão nos últimos 12 meses do 2T25 e R\$ 11,6 milhões no ano de 2024, e a amortização do ágio de outras aquisições, com destaque para a Velocity e Fitmaster, de R\$2,5 milhões no 2T25; e (ii) das despesas financeiras não-recorrentes relacionadas à agenda de *liability management*, sendo R\$22,1 milhões após IR/CSLL no 2T24 relacionadas ao pré-pagamento da 6ª emissão de debêntures e R\$5,3 milhões no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão e à outras dívidas bilaterais na Colômbia.

O lucro líquido totalizou R\$186,6 milhões no 2T25, apresentando um forte crescimento de 63% em relação aos R\$114,2 milhões do 2T24. Essa 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. Nos últimos 12 meses do 2T25, o lucro líquido atingiu R\$641,7 milhões, resultando em uma margem líquida de 10,0%.

O lucro líquido recorrente de R\$189,2 milhões no 2T25 apresentou um sólido crescimento de 32% em relação aos R\$142,8 milhões no 2T24, principalmente, em função do crescimento do EBITDA de 32% e o impacto positivo referente ao reconhecimento de receita financeira de R\$10,8 milhões em decorrência da atualização do saldo de créditos a recuperar. Vale mencionar que o lucro líquido recorrente do 2T24 desconsidera o impacto não recorrente de R\$22,1 milhões referente ao pré-pagamento da 6ª emissão de debêntures. Nos últimos 12 meses do 2T25, o lucro líquido recorrente atingiu R\$650,5 milhões, resultando em uma margem líquida recorrente de 10,1%.

Na comparação com o 1T25, o lucro líquido recorrente apresentou sólido crescimento de 35% impulsionado pelo incremento do EBITDA de 11% e pelo mesmo efeito no resultado financeiro mencionado acima.

Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente (R\$ milhões e % da receita líquida)



CAPEX

Capex ^{a,b} (R\$ milhões)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Capex	457,0	365,3	25%	441,3	4%	898,3	668,6	34%
Expansão	356,0	295,7	20%	350,0	2%	706,0	541,4	30%
Manutenção	87,6	57,5	52%	74,2	18%	161,7	103,1	57%
Corporativo / Inovação	13,5	12,1	12%	17,1	(21%)	30,6	24,2	26%

(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\$5,8 milhões no trimestre.

No 2T25, o capex foi de R\$457,0 milhões, um aumento de 25% em relação ao 2T24. O capex de expansão apresentou um crescimento de 20% frente ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$356,0 milhões no trimestre. Essa evolução reflete principalmente a construção de unidades que serão inauguradas nos trimestres subsequentes. Nos últimos 12 meses, o capex de expansão totalizou R\$1.697,3 milhões.

O capex de manutenção totalizou R\$87,6 milhões no 2T25, 52% acima do 2T24, devido (i) à estratégia de preservar a oferta de alto padrão em nossas unidades; e (ii) ao incremento na quantidade de academias maduras. Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção das academias da marca Smart Fit atingiu R\$290,3 milhões, representando 7,1% da receita líquida das unidades maduras, alinhado com a estratégia de oferecer uma experiência de alto padrão. Vale mencionar que o capex de manutenção também inclui os investimentos no programa para aumentar a oferta de equipamentos em algumas unidades, em resposta ao maior fluxo e a mudança de hábito dos alunos, bem como o projeto de eficiência energética, como a automação do sistema de ar-condicionado, entre outras iniciativas.

O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$13,5 milhões no 2T25, um crescimento de 12% frente ao mesmo período do ano anterior.

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA

A Companhia apresentou um aumento da Dívida Líquida ajustada de R\$179,5 milhões no trimestre frente ao 1T25, reflexo dos investimentos realizados no período, sendo parcialmente compensados pela sólida Geração de caixa operacional de R\$520,6 milhões, devido ao EBITDA recorde do período e a alta conversão de EBITDA em caixa operacional de 90%.

A Variação do capital de giro no 2T25 apresentou uma geração negativa de caixa de R\$6,3 milhões. Essa performance é explicada pelo consumo de caixa de R\$17,1 milhões no 2T25 da linha de Clientes, em função da maior participação do TotalPass. A linha de Fornecedores apresentou uma geração de caixa de R\$11,1 milhões, reflexo da aceleração do ritmo de expansão no trimestre, especialmente no mês de junho, e do aumento da representatividade do TotalPass. Por fim, vale mencionar que seguimos com o impacto positivo de R\$ 23,0 milhões na linha de Impostos no trimestre, decorrente do aproveitamento contínuo de créditos gerados em trimestres anteriores, tanto no Brasil quanto nos demais países.

As Atividades de investimento totalizaram R\$563,5 milhões, devido principalmente ao capex referente à abertura de novas unidades, que totalizou R\$356,0 milhões no 2T25 e aos pagamentos das aquisições de participação da Fitmaster e da 2ª parcela dos minoritários do Peru. As Outras atividades representaram uma adição de R\$136,7 milhões na dívida líquida ajustada.

Variação da Dívida Líquida Ajustada (R\$ milhões)	1T25	2T25	6M25
Dívida Líquida Ajustada Inicial	3,104.1	3,114.8	3,104.1
EBITDA	520.2	575.7	1,095.9
Itens de resultado sem impacto em caixa ^a	11.0	34.5	45.5
IR/CSLL pago	(24.8)	(83.2)	(108.0)
Variação no capital de giro^b	(13.7)	(6.3)	(20.0)
<i>Clientes</i>	<i>(61.7)</i>	<i>(17.1)</i>	<i>(78.8)</i>
<i>Fornecedores</i>	<i>35.5</i>	<i>11.1</i>	<i>46.6</i>
<i>Salários, provisões e contribuições sociais</i>	<i>10.6</i>	<i>28.0</i>	<i>38.6</i>
<i>Impostos^c</i>	<i>19.6</i>	<i>23.0</i>	<i>42.6</i>
<i>Outros</i>	<i>(17.7)</i>	<i>(51.3)</i>	<i>(69.0)</i>
Geração de Caixa Operacional	492.7	520.6	1,013.3
<i>Conversão EBITDA em Caixa Operacional</i>	<i>95%</i>	<i>90%</i>	<i>92%</i>
Capex Expansão	(350.1)	(356.0)	(706.2)
Capex Manutenção	(74.2)	(87.6)	(161.7)
Capex Corporativo/Inovação	(17.1)	(13.5)	(30.6)
Outros Investimentos e aquisições	(10.7)	(106.4)	(117.1)
Atividades de investimento	(452.1)	(563.5)	(1,015.5)
Resultado Financeiro e variação cambial	(12.1)	(133.3)	(145.4)
Dividendos/JCP	(67.5)	(39.0)	(106.5)
Outras variações de ativos e passivos	28.4	35.6	64.0
Outras atividades	(51.3)	(136.7)	(188.0)
Variação da dívida líquida do período	(10.6)	(179.5)	(190.1)
Dívida Líquida Ajustada Final	3,114.8	3,294.3	3,294.3

(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)	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
Caixa e aplicações financeiras	2.815	2.967	2.947	2.951	2.733
Dívida Bruta	4.870	5.212	5.945	5.965	5.979
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	4.794	5.176	5.915	5.945	5.952
Passivo de arrendamento - equipamentos	76	36	30	20	26
Por vencimento:					
Curto prazo	682	650	778	819	817
Longo prazo	4.188	4.562	5.167	5.145	5.161
Dívida Líquida	2.056	2.245	2.998	3.014	3.246
Outros Passivos e Ativos ^c	89	81	107	101	48
Dívida Líquida Ajustada	2.145	2.326	3.104	3.115	3.294
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	0,93x	0,94x	1,16x	1,09x	1,08x

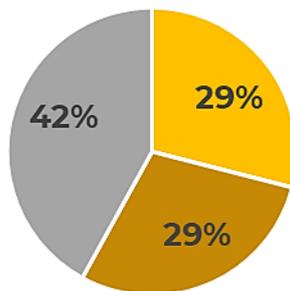
(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) "Dívida líquida", considera "Dívida Bruta" menos "Caixa e Garantias"; (c) "Outros Passivos e Ativos" utiliza a definição das 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 2T25, a Companhia possuía uma sólida posição de caixa de R\$2.733 milhões e dívida bruta de R\$5.979 milhões, sendo 86% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$3.294 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da Companhia, de 1,08x. Esse índice ficou estável frente ao registrado no 1T25 devido ao sólido crescimento do EBITDA LTM da Companhia combinado com a forte geração de caixa operacional no período que foi principalmente usada nas atividades de investimento.

Vale comentar que o índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, terminou o 2T25 em 1,63x (vs. 1,65x no 1T25), 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 2T25 anualizado excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis é de 1,43x.

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%, 29% e 42% da dívida líquida da Companhia ao final do 2T25. 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 2T25, 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 2T25, 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	8%	13%	16%	24%	23%	10%	5%	100%
Total	482	758	982	1.444	1.402	610	300	5.979
Brasil	122	0	128	929	1.230	599	300	3.307
México	134	263	324	205	81	0	0	1.007
Outros Países ^b	226	495	531	311	91	10	0	1.664

(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.

DESTAQUES SUSTENTABILIDADE

Pilar Ambiental

No pilar ambiental, vale destacar a ampliação da base de academias que operam com energia renovável, seja por meio do Mercado Livre ou da Geração Distribuída, totalizando 257 unidades no 2T25, um crescimento de 34% comparado ao 2T24, o que representa 40% das academias próprias no Brasil e 64% das unidades aptas à participação de projetos de geração renovável (possuem medidor de energia individualizado). Além disso, o projeto de automação de ar-condicionado foi implementado em mais 116 unidades versus o mesmo período do ano anterior, encerrando o 2T25 com 389 unidades operando sob esse sistema, um incremento de 42% vs. 2T24, distribuídas entre Brasil, México e Colômbia, com 229, 146 e 14 academias operando com o sistema, respectivamente. Além disso, foi instalada telemetria de energia em 142 unidades, cujo pagamento de energia é feito via reembolso de rateio, possibilitando o monitoramento online em tempo real, do consumo de energia dessas academias.

Na gestão de água, Companhia expandiu a implementação do sistema de telemetria para monitoramento online do consumo de água para 450 unidades no Brasil, permitindo um controle mais eficiente e ágil do consumo, identificando com rapidez eventuais desperdícios, vazamentos e cobranças indevidas. Essa iniciativa gerou uma economia de aproximadamente R\$131 mil/mensais, o equivalente a redução de aproximadamente 2,2 mil m³ no consumo de água por mês. Em 2025, o projeto de gestão de água foi ampliado para o México, que já conta com a telemetria em 46 unidades.

Em junho, promovemos o “Mês da Sustentabilidade”, quando foram realizadas atividades de engajamento interno focadas em sustentabilidade, responsabilidade social e consumo consciente. Destaca-se também as iniciativas de circularidade, com reaproveitamento de uniformes antigos realizada no Chile durante o período.

Pilar Social

As parcerias com o UNICEF, com a adesão de 1.756 novos doadores no Brasil, Equador e Paraguai, e com o Instituto de Responsabilidade Social Sírio-Libanês, doando diversos equipamentos de exercícios ao Serviço de Reabilitação Lucy Montoro de Mogi Mirim, referência em reabilitação de pacientes com deficiência física, doenças incapacitantes e severas restrições de mobilidade, também foram continuadas.

Ainda, no Brasil, foi promovida a Campanha Inverno Acolhedor, que arrecadou mais de 7 toneladas de peças de inverno em 100 unidades.

No desenvolvimento de pessoas, a Companhia possui sete turmas ativas, tanto para o MBA, quanto para a pós-graduação, incluindo as primeiras formações com colaboradores de unidades franqueadas e lançou um curso básico de Libras na Universidade Corporativa, capacitando o time de recrutamento para conduzir processos seletivos em Libras. No Chile, 230 colaboradores participaram do curso de Língua de Sinais Chilena.

Em outros países, ressalta-se as iniciativas: (i) doação dos materiais utilizados no estande da Smart Fit no Lollapalooza Chile, que seriam descartados, para um espaço dedicado ao acolhimento e apoio a mulheres vítimas de violência; (ii) promoção de atividades físicas em escolas através do “Transformando vidas a través del movimiento” no México, beneficiando 4.780 crianças; (iii) doação de roupas e alimentos a 20 famílias impactadas pelas fortes chuvas em Antióquia, na Colômbia; e, (iv) com o “De vuelta a clases con Smart Fit”, foram entregues kits escolares no Peru para crianças em situação de vulnerabilidade social.

Pilar Governança

No pilar de governança, a Companhia publicou o Relatório Anual 2024, em conformidade com diretrizes da GRI e SASB, contou com verificação externa independente, realizada pela ABNT das informações divulgadas. Ainda, a Companhia contratou consultoria externa para apoiar na condução do diagnóstico de aderência às normas IFRS S1 (Sustentabilidade) e S2 (Fatores Climáticos), para definição dos próximos passos em preparação para divulgação no ano base 2026.

Vale mencionar também que foi lançado no período o Treinamento Express de Compliance na Universidade Corporativa, minicurso com conteúdo prático e acessível sobre ética, prevenção à importunação sexual e uso adequado do canal de denúncias. Por fim, foram realizadas capacitações para 65 líderes e representantes regionais no Chile, Argentina, Paraguai e Uruguai sobre os sistemas de compliance e políticas internas do Grupo.

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)	2T25 Reportado	Impactos do IFRS 16	2T25 excluindo IFRS 16	2T24 Reportado	Impactos do IFRS 16	2T24 excluindo IFRS 16	6M25 Reportado	Impactos do IFRS 16	6M25 excluindo IFRS 16	6M24 Reportado	Impactos do IFRS 16	6M24 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	1.791,1	-	1.791,1	1.357,7	-	1.357,7	3.469,3	-	3.469,3	2.617,6	-	2.617,6
Custo dos serviços	(1.016,8)	92,1	(1.108,9)	(802,2)	69,7	(871,9)	(1.977,8)	180,5	(2.158,3)	(1.538,7)	134,0	(1.672,8)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(62,3)	276,9	(339,2)	(44,7)	218,3	(263,1)	(120,6)	543,2	(663,8)	(85,0)	424,1	(509,1)
Depreciação e amortização (custo)	(413,6)	(184,8)	(228,8)	(341,1)	(148,6)	(192,5)	(813,4)	(362,7)	(450,7)	(659,0)	(290,1)	(369,0)
Lucro bruto	774,4	92,1	682,3	555,5	69,7	485,8	1.491,5	180,5	1.311,0	1.078,8	134,0	944,8
SG&A	(343,4)	0,7	(344,1)	(245,8)	0,6	(246,4)	(683,0)	1,0	(684,0)	(490,3)	1,2	(491,5)
Despesas com vendas	(138,3)	-	(138,3)	(100,9)	-	(100,9)	(280,5)	-	(280,5)	(196,0)	-	(196,0)
Gerais e administrativas	(174,2)	3,4	(177,6)	(128,0)	2,5	(130,6)	(345,2)	6,5	(351,7)	(252,2)	5,0	(257,2)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(3,3)	3,4	(6,8)	(1,8)	2,5	(4,4)	(5,6)	6,5	(12,1)	(3,4)	5,0	(8,4)
Despesas com abertura de novas unidades	(7,1)	-	(7,1)	(6,6)	-	(6,6)	(14,5)	-	(14,5)	(13,8)	-	(13,8)
Depreciação e amortização (despesa)	(12,9)	(2,7)	(10,2)	(8,0)	(1,9)	(6,1)	(22,2)	(5,5)	(16,6)	(15,9)	(3,9)	(12,0)
Outras (despesas) receitas	(10,8)	-	(10,8)	(2,3)	-	(2,3)	(20,7)	-	(20,7)	(12,4)	-	(12,4)
Equivalência patrimonial	(1,5)	-	(1,5)	(0,5)	-	(0,5)	1,6	-	1,6	(1,6)	-	(1,6)
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	429,5	92,8	336,7	309,1	70,3	238,8	810,0	181,5	628,6	586,9	135,2	451,7
Resultado Financeiro	(224,2)	(125,4)	(98,8)	(197,7)	(99,5)	(98,2)	(449,6)	(245,4)	(204,2)	(359,0)	(190,8)	(168,2)
Imposto de Renda e Contribuição Social ^a	(44,4)	6,9	(51,3)	(17,0)	9,4	(26,4)	(78,6)	18,9	(97,5)	(39,1)	19,8	(58,9)
Lucro (prejuízo) líquido	160,9	(25,7)	186,6	94,4	(19,8)	114,2	281,8	(45,0)	326,9	188,9	(35,7)	224,6

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

Lucro bruto	774,4	92,1	682,3	555,5	69,7	485,8	1.491,5	180,5	1.311,0	1.078,8	134,0	944,8
(-) Depreciação e amortização (custo)	(413,6)	(184,8)	(228,8)	341,1	148,6	192,5	(813,4)	(362,7)	(450,7)	659,0	290,1	369,0
Lucro bruto excluindo depreciação	1.188,0	276,9	911,1	896,7	218,3	678,3	2.304,9	543,2	1.761,7	1.737,9	424,1	1.313,8
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	<i>66,3%</i>		<i>50,9%</i>	<i>66,0%</i>		<i>50,0%</i>	<i>66,4%</i>		<i>50,8%</i>	<i>66,4%</i>		<i>50,2%</i>
Lucro (prejuízo) líquido	160,9	(25,7)	186,6	94,4	(19,8)	114,2	281,8	(45,0)	326,9	188,9	(35,7)	224,6
(-) IR & CSLL	(44,4)	6,9	(51,3)	17,0	(9,4)	26,4	(78,6)	18,9	(97,5)	39,1	(19,8)	58,9
(-) Resultado Financeiro	(224,2)	(125,4)	(98,8)	197,7	99,5	98,2	(449,6)	(245,4)	(204,2)	359,0	190,8	168,2
(-) Depreciação e amortização	(426,5)	(187,5)	(239,0)	349,1	150,5	198,6	(835,5)	(368,2)	(467,3)	674,9	293,9	381,0
EBITDA	856,1	280,3	575,7	658,3	220,9	437,4	1.645,5	549,7	1.095,9	1.261,8	429,1	832,7
<i>Margem EBITDA</i>	<i>47,8%</i>		<i>32,1%</i>	<i>48,5%</i>		<i>32,2%</i>	<i>47,4%</i>		<i>31,6%</i>	<i>48,2%</i>		<i>31,8%</i>

(a) Efeito de IR diferido sobre as diferenças temporais de IFRS16 no 2T25, 2T24 e nos seis primeiros meses de 2025 e 2024;

*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)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
Receita Operacional Líquida	1.791,1	1.357,7	32%	1.678,2	7%	3.469,3	2.617,6	33%
Custo dos Serviços Prestados	(1.016,8)	(802,2)	27%	(961,1)	6%	(1.977,8)	(1.538,7)	29%
Lucro Bruto	774,4	555,5	39%	717,1	8%	1.491,5	1.078,8	38%
Receitas (despesas) operacionais								
Vendas	(145,4)	(107,5)	35%	(149,6)	(3%)	(295,0)	(209,8)	41%
Gerais e administrativas	(187,1)	(136,0)	38%	(180,2)	4%	(367,4)	(268,1)	37%
Equivalência patrimonial	(1,5)	(0,5)	173%	3,0	-	1,6	(1,6)	-
Outras (despesas) receitas	(10,8)	(2,3)	375%	(9,9)	9%	(20,7)	(12,4)	66%
Lucro antes do resultado financeiro	429,5	309,1	39%	380,5	13%	810,0	586,9	38%
Resultado financeiro	(224,2)	(197,7)	13%	(225,4)	(1%)	(449,6)	(359,0)	25%
Lucro antes do IR/CS	205,3	111,4	84%	155,1	32%	360,5	228,0	58%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(44,4)	(17,0)	161%	(34,2)	30%	(78,6)	(39,1)	101%
Lucro (prejuízo) líquido	160,9	94,4	70%	120,9	33%	281,8	188,9	49%

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	2T25	2T24
CIRCULANTE	3.966	3.707
Caixa e equivalentes de caixa	2.733	2.815
Clientes	631	459
Instrumentos financeiros derivativos	9	5
Outros Créditos	593	428
NÃO CIRCULANTE	14.490	12.300
Imobilizado	5.774	4.603
Ativos de direito de uso	5.003	4.289
Intangível	2.427	2.075
Investimentos	1	48
Outros ativos	1.285	1.284
TOTAL DO ATIVO	18.456	16.006
PASSIVO (R\$ milhões)	2T25	2T24
CIRCULANTE	2.726	2.265
Empréstimos	831	638
Passivos de arrendamentos	684	597
Fornecedores	497	380
Receita diferida	215	223
Outros passivos	499	427
NÃO CIRCULANTE	10.074	8.387
Empréstimos	5.121	4.156
Passivos de arrendamentos	4.813	4.078
Outros passivos	140	153
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.655	5.355
Capital social	3.148	2.970
Reservas de capital	851	837
Reserva legal	74	771
Reserva de lucros	1.025	136
Outros resultados abrangentes	542	625
Participação não controladora	16	15
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	18.456	16.006

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	2T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1T25	2T25 vs. 1T25	6M25	6M24	6M25 vs. 6M24
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
Resultado do Período	160,9	94,4	70%	120,9	33%	281,8	188,9	49%
Depreciações e amortizações	426,5	349,1	22%	409,0	4%	835,5	674,9	24%
Baixa de intangível e imobilizado	15,5	9,1	70%	8,3	86%	23,8	15,0	59%
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	186,2	163,2	14%	172,9	8%	359,1	288,7	24%
Juros provisionados sobre arrendamentos	130,9	101,5	29%	125,3	4%	256,2	197,8	30%
Outros	(18,7)	(49,9)	(63%)	(42,8)	(56%)	(61,4)	(64,7)	(5%)
Variação no capital de giro	(6,3)	23,4	-	(13,7)	(54%)	(20,0)	(200,5)	(90%)
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	895,0	690,9	30%	780,1	15%	1.675,0	1.100,0	52%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(246,7)	(194,5)	27%	(90,1)	174%	(336,8)	(243,6)	38%
Juros pagos sobre arrendamentos	(130,6)	(100,7)	30%	(125,1)	4%	(255,8)	(196,2)	30%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(83,2)	(38,7)	-	(24,8)	236%	(108,0)	(54,9)	97%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	434,5	357,1	22%	540,0	(20%)	974,5	605,3	61%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Adições do ativo imobilizado	(456,2)	(361,6)	26%	(438,5)	4%	(894,7)	(661,5)	35%
Adições do ativo intangível	(0,8)	(2,1)	(61%)	(2,9)	(72%)	(3,7)	(12,1)	(69%)
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(6,9)	(5,5)	-	(9,6)	(28%)	(16,5)	(51,2)	(68%)
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(98,8)	(88,7)	11%	(1,1)	-	(99,9)	(270,5)	(63%)
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	(0,7)	(0,6)	27%	-	-	(0,7)	(0,9)	(22%)
Aplicações financeiras	(106,3)	48,6	-	50,7	-	(55,6)	215,5	-
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	7,1	(2,0)	-	6,7	5%	13,8	(28,2)	-
Pagamento de contraprestação contingente	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(662,9)	(412,0)	61%	(394,6)	68%	(1.057,3)	(808,9)	31%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Pagamento de empréstimos e custos	(151,8)	(1.258,7)	(88%)	(143,8)	6%	(295,6)	(1.507,9)	(80%)
Captação de empréstimos	225,9	1.888,8	-	216,0	5%	441,9	2.275,8	(81%)
Pagamento de arrendamento	(162,5)	(144,8)	12%	(161,9)	0%	(324,4)	(281,0)	15%
Aquisição de participação de não controladores	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros	(39,9)	0,6	-	(67,3)	(41%)	(107,3)	(0,0)	630912%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(128,4)	485,9	-	(157,0)	(18%)	(285,4)	487,0	-
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.								
(356,8)	431,0	-	(11,4)	3026%	(368,2)	283,4	-	
Saldo inicial	1.446,8	961,8	50%	1.490,6	(3%)	1.490,6	1.103,4	35%
Saldo final	1.059,2	1.434,8	(26%)	1.446,8	(27%)	1.059,2	1.434,8	(26%)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(30,8)	42,0	-	(32,4)	(5%)	(63,2)	47,9	-



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

Luis Fernando Campos | Especialista RI

Marcelo Reis | Analista Sr.

ri@smartfit.com

