

APRESENTAÇÃO
DE **RESULTADOS**
2T25



BIO RITMO



TOTAL PASS



ONE

VELOCITY





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 2T25

smart fit

- > **SÓLIDO CRESCIMENTO DE 19%** DA REDE DE ACADEMIAS, TOTALIZANDO 1.818 UNIDADES NO 2T25. SEGUIMOS **CONFIANTES** EM RELAÇÃO AO **GUIDANCE¹ 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
- > **MARGEM BRUTA CAIXA RECORDE DE 50,9%** NO 2T25, +0,9p.p. VS. 2T24 E +0,2p.p. VS. 1T25 COMBINANDO **EXPANSÃO ACELERADA DA REDE DE ACADEMIAS** COM **RENTABILIDADE CONSISTENTE**
- > **EBITDA RECORDE** DE R\$576 M NO 2T25 **(+32% VS. 2T24)**, COM **ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$521 M**, UMA ALTA CONVERSÃO DE 90%
- > **LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE² DE R\$189 M** NO 2T25, ROBUSTO CRESCIMENTO DE **32%** VS. 2T24



(1) Conforme *guidance* divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2025; (2) 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.



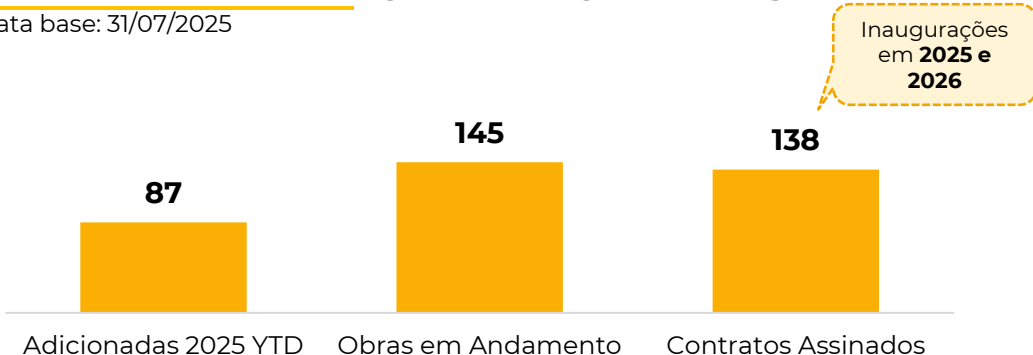
GUIDANCE 2025 DE ABERTURAS ON-TRACK



Seguimos confiantes e disciplinados no processo de alocação de capital para novas academias, com condições favoráveis de mercado

PIPELINE DE ABERTURA DE ACADEMIAS

Data base: 31/07/2025



GUIDANCE 2025

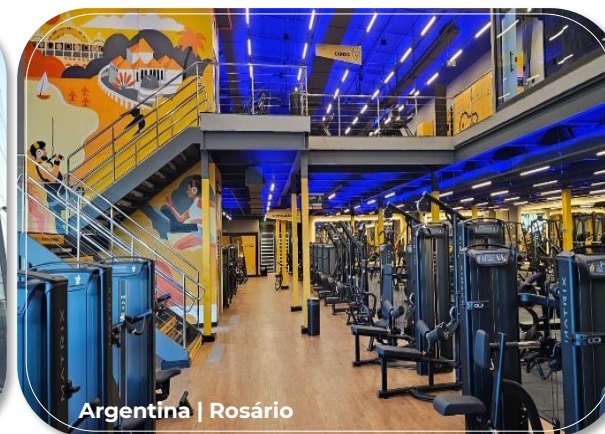
340 – 360
Academias

vs. 305 em 2024, ou +15%¹

- ✓ **Performance consistente** das unidades maduras e **sólido ramp-up** dos novos *vintages*
- ✓ **Disciplina** na execução
- ✓ **Robustez** financeira
- ✓ **Condições favoráveis** de mercado
- ✓ **White space amplo**, com crescente demanda por serviços *fitness*



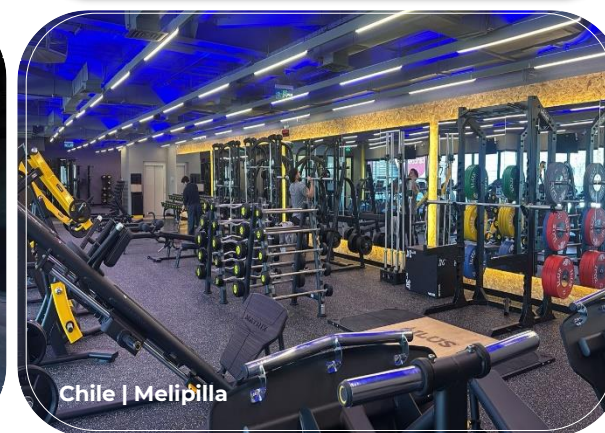
Brasil | Londrina



Argentina | Rosário



México | Cabo San Lucas



Chile | Melipilla

PIPELINE DE OPORTUNIDADES IMOBILIÁRIAS DE ALTA QUALIDADE NOS MERCADOS DE ATUAÇÃO

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



SMART FIT: LIDERANÇA ABSOLUTA NA AMÉRICA LATINA



Modelo altamente escalável, com ampla presença regional e flexibilidade para alocação de capital

PILARES PARA CONSOLIDAÇÃO DA LIDERANÇA NA REGIÃO



MODELO DE NEGÓCIO COM UNIT ECONOMICS ROBUSTO E ESCALÁVEL



PROPOSTA DE VALOR ÚNICA COM SÓLIDO POSICIONAMENTO COMPETITIVO



RELACIONAMENTO LONGEVO COM OS PRINCIPAIS DESENVOLVEDORES DE REAL ESTATE



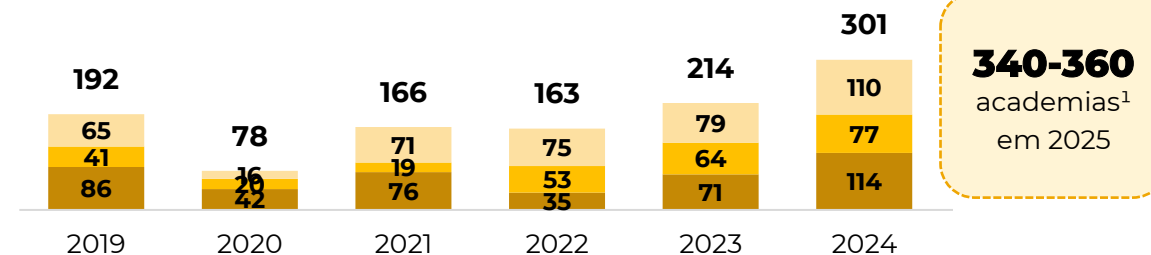
DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL, OTIMIZANDO RETORNO



TIME DE GESTÃO COM ROBUSTA EXPERTISE E ESTRATÉGIA DATA-DRIVEN

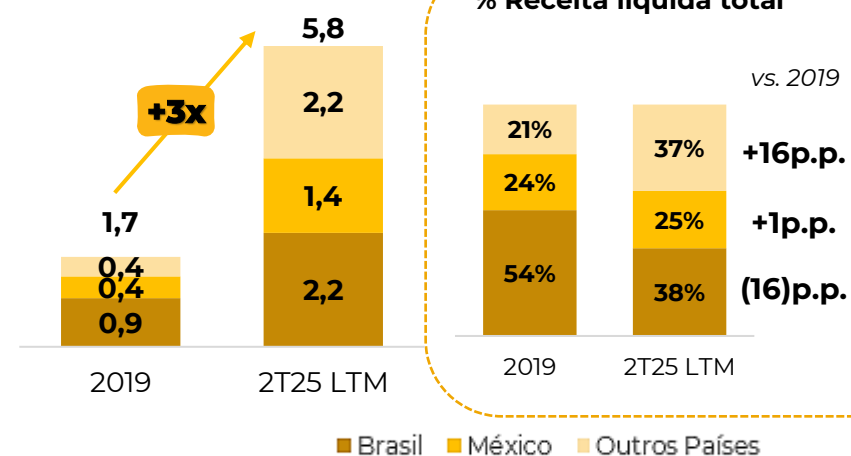
CRESCIMENTO CONSISTENTE EM TODAS AS REGIÕES DE ATUAÇÃO

Academias adicionadas | Smart Fit (próprias e franquias)



RECEITA LÍQUIDA SMART FIT POR REGIÃO

R\$ bilhão | Em 2T25 LTM



62% da receita líquida dos últimos 12 meses correspondem aos Outros Países e México

DIVERSIFICAÇÃO GEOGRÁFICA COM GERAÇÃO DE VALOR

(1) Conforme Fato Relevante divulgado ao mercado em 14 de março de 2025 referente a projeção de abertura de academias para o ano de 2025;



SMART FIT MÉXICO: ESCALA, RENTABILIDADE E LIDERANÇA

Com 15 anos de atuação, a Smart Fit possui liderança absoluta no México, o 2º maior mercado Latam

PILARES ESTRATÉGICOS QUE IMPULSIONARAM EXPANSÃO SUSTENTÁVEL E ESCALÁVEL



EVOLUÇÃO REDE DE ACADEMIAS

Rede com presença nacional, reflexo do relacionamento com parceiros de *real estate* e disciplina na seleção de pontos



REVENUE MANAGEMENT

Estratégia de *pricing*, com 1º reajuste de preços no Plano “Black” em dez/23 e introdução do Plano “Fit”



CONTROLE DE CUSTOS

Eficiência energética, revisão do modelo de contratação de pessoal e negociação com fornecedores

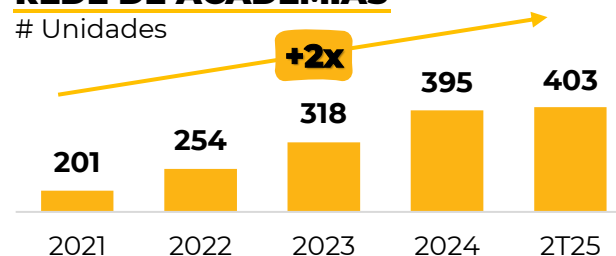


CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

Manutenção da margem bruta caixa das unidades maduras e *ramp-up* consistente dos novos *vintages*

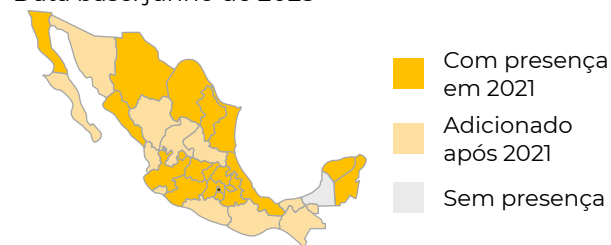
REDE DE ACADEMIAS

Unidades



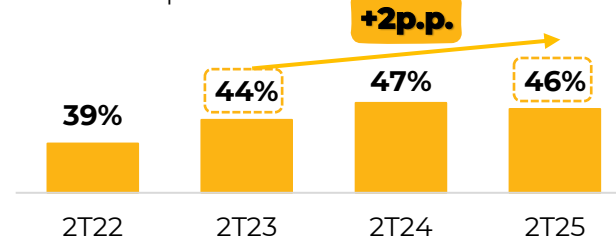
PRESEÇA GEOGRÁFICA

Data base: junho de 2025



MARGEM BRUTA CAIXA

% Receita Líquida



EVOLUÇÃO CONTÍNUA DOS PILARES ESTRATÉGICOS



FORTALECIMENTO DA ESTRUTURA DE PESSOAL E GESTÃO

Desenvolvimento da estrutura com gestão focada por todo território



EVOLUÇÃO DA ESTRATÉGIA DE MARKETING E VENDAS

Campanhas mais assertivas nos planos com maior *lifetime value*



OTIMIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS

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



MELHORIAS CONTÍNUAS DE PRODUTO

Aumento da oferta de equipamentos de peso livre e força



ALTO POTENCIAL DE CRESCIMENTO

Iniciativas em curso contribuem para manutenção da expansão sustentável, reforçando a liderança no México

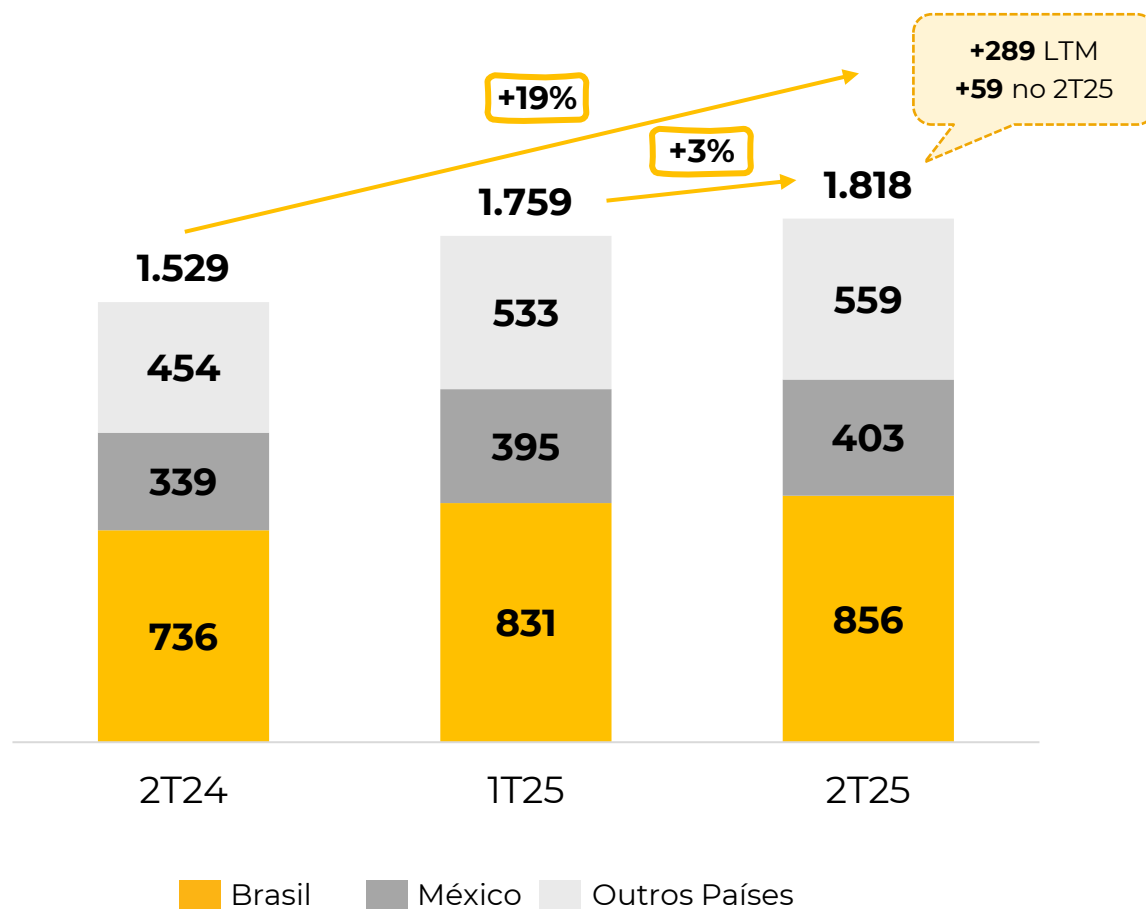


EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

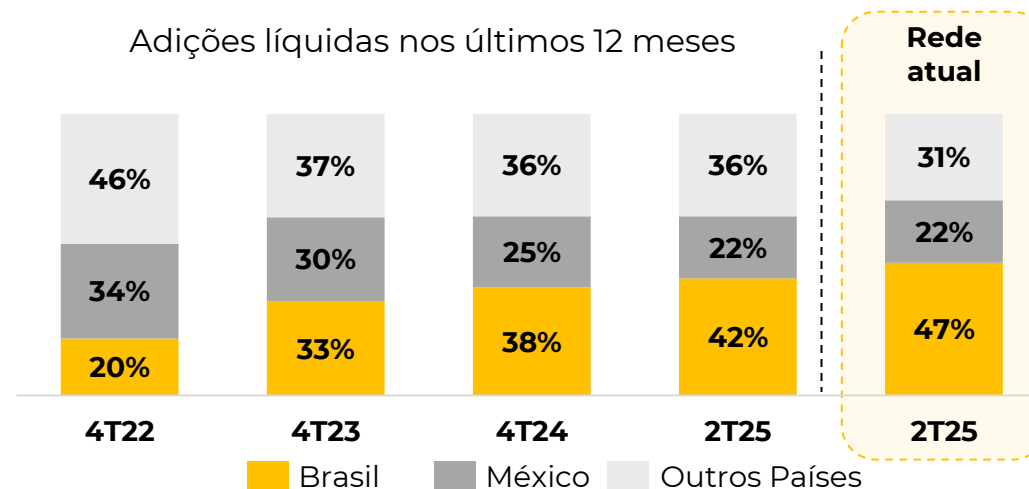


Adição 289 academias nos últimos 12 meses, totalizando 1.818 no 2T25

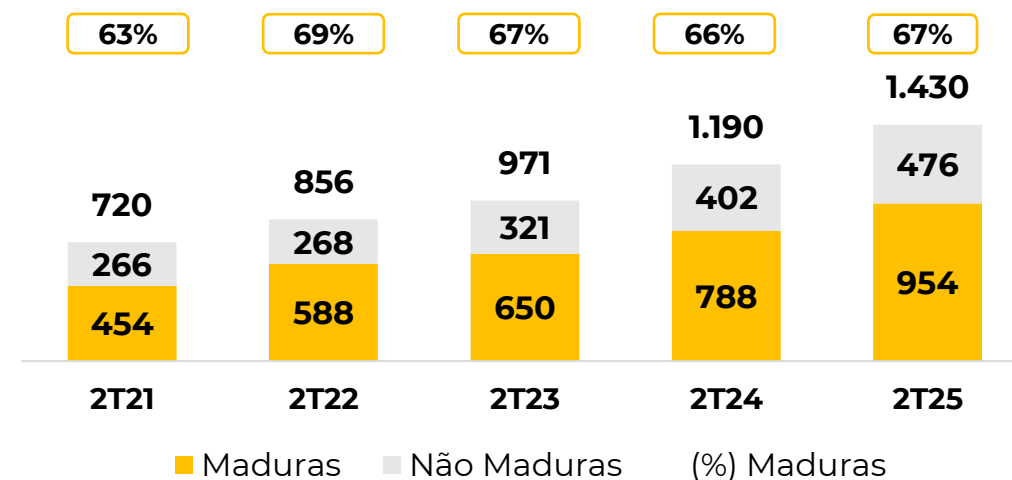
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹



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;



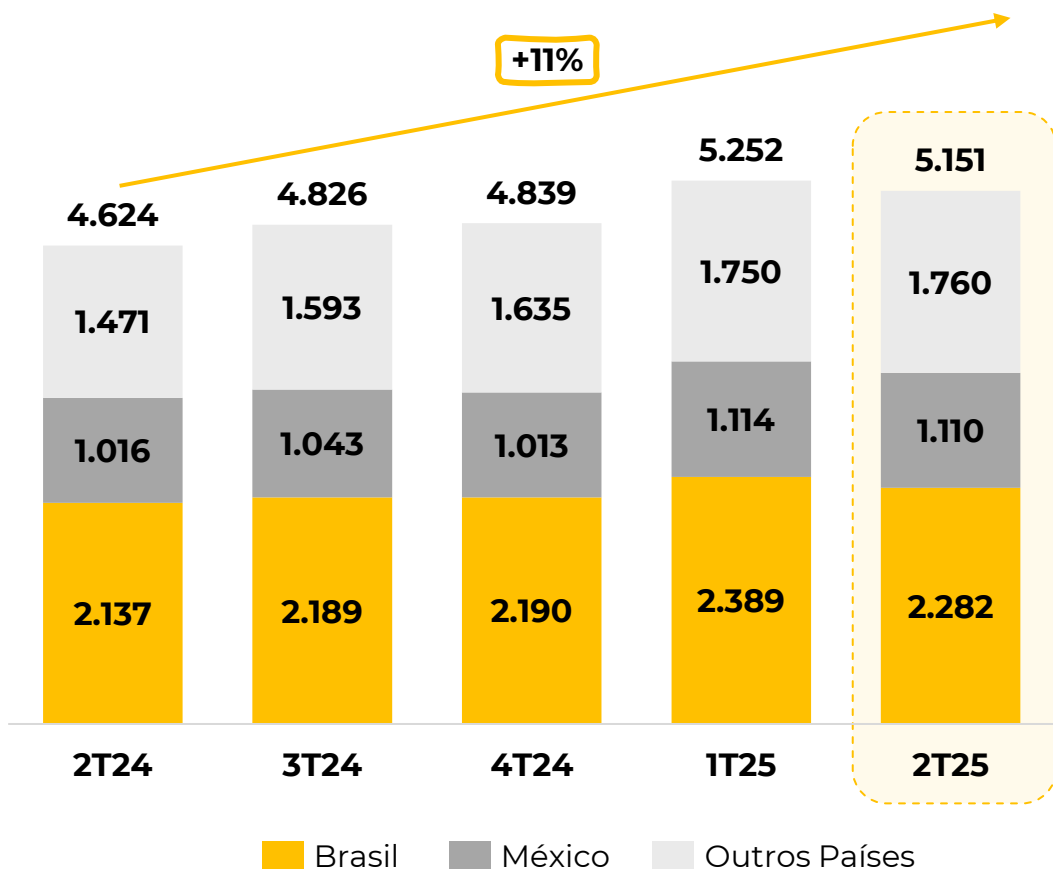
CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



No 2T25, a base de clientes em academias atingiu 5,2 M (+11% vs. 2T24)

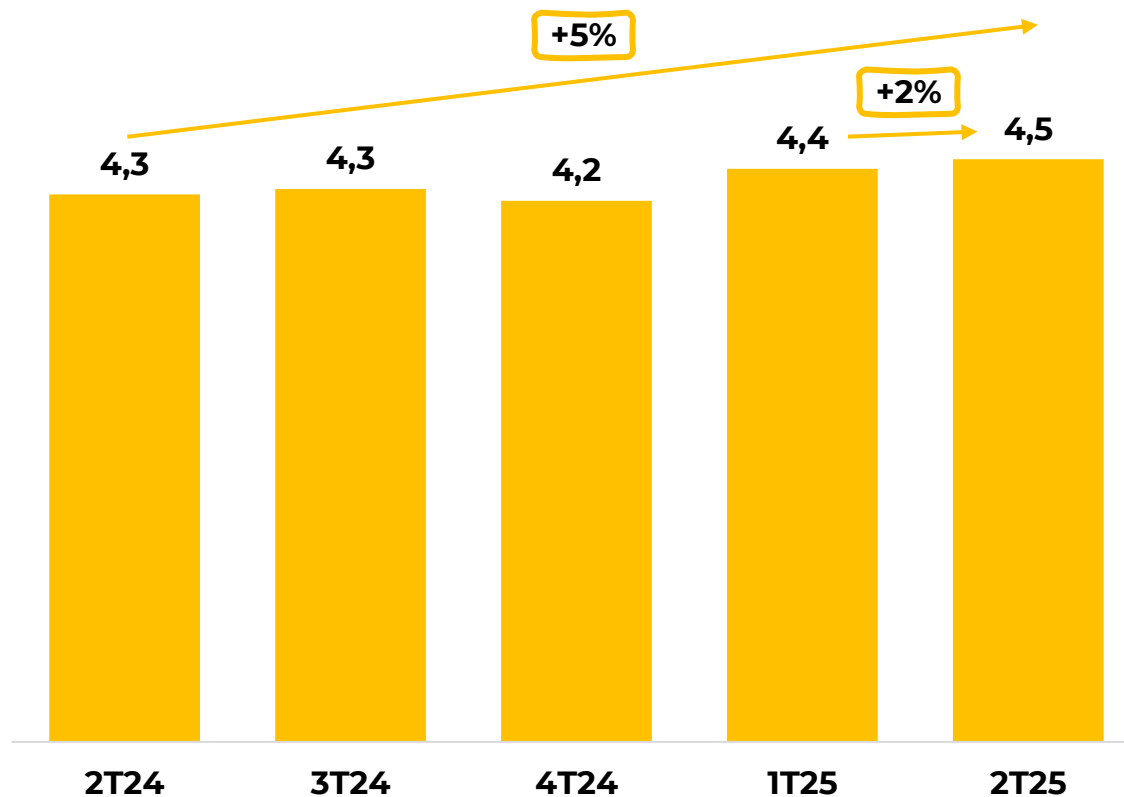
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS¹

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)



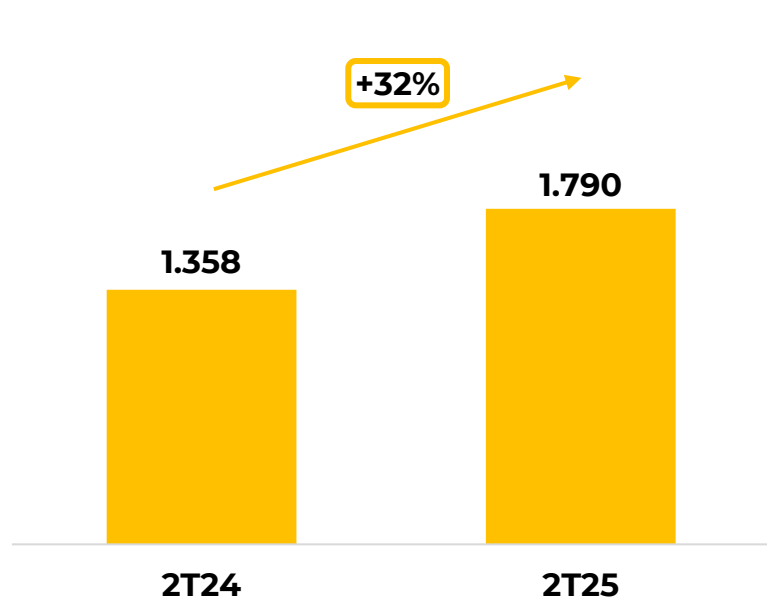
No 2T25, a receita líquida média anualizada por academia própria cresceu **5% vs. 2T24** devido ao **aumento no número médio de alunos e incremento de ticket médio**

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



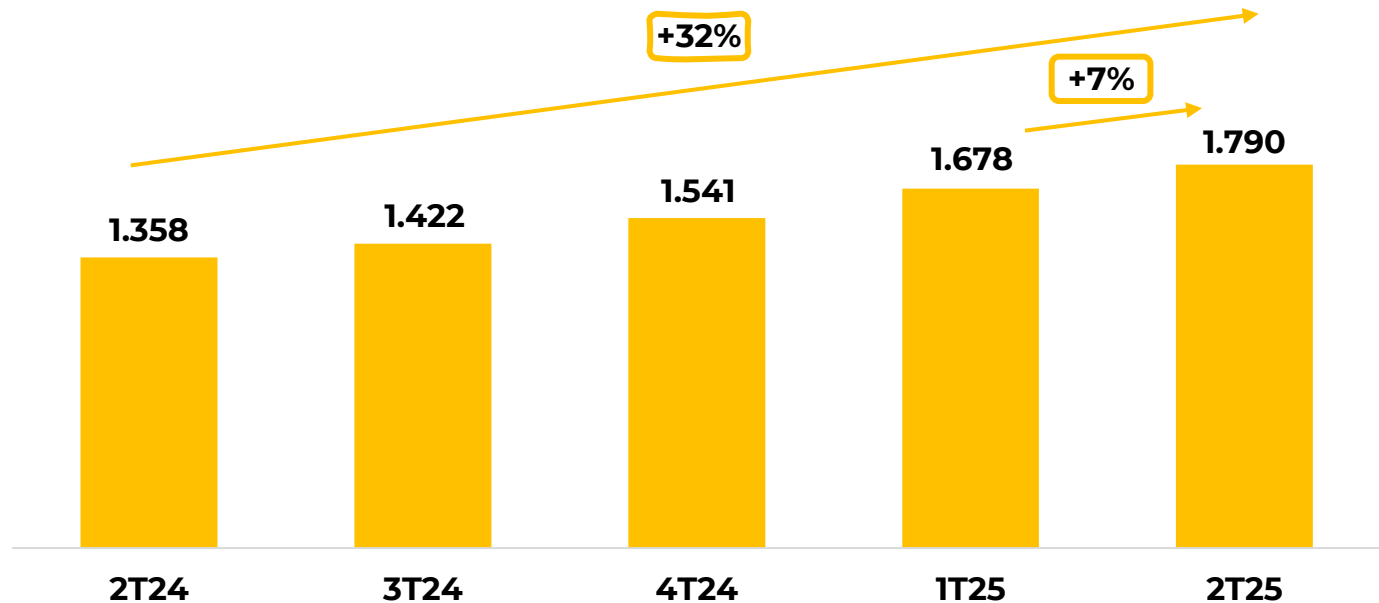
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)

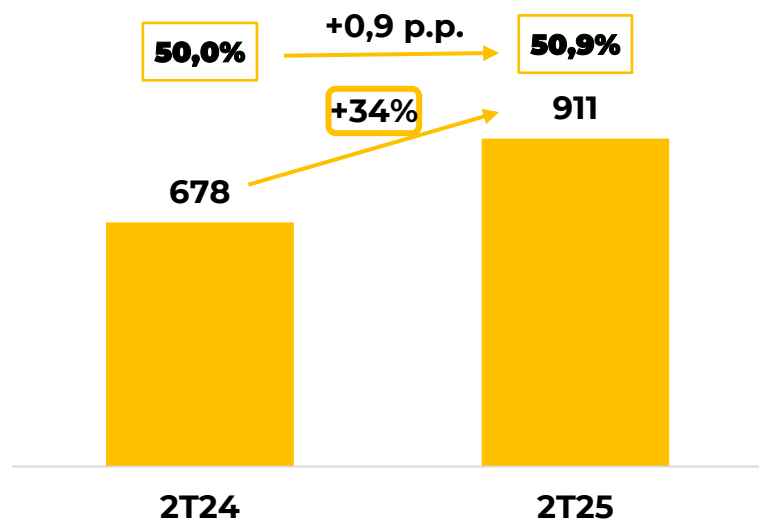


- Receita líquida totalizou **R\$1,8 BI** no 2T25, **+32% vs. 2T24**, reflexo do aumento de 16% na base média de clientes Smart Fit próprias, impulsionado pela expansão de 21% da rede e pela maturação das unidades
- Além disso, o ticket médio apresentou **um incremento de 10%** frente ao mesmo período do ano anterior, com destaque para o aumento em Outros Países e no Brasil, explicado principalmente em razão dos assertivos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos
- Nos últimos 12 meses, a receita líquida totalizou patamar recorde de **R\$6,4 BI**



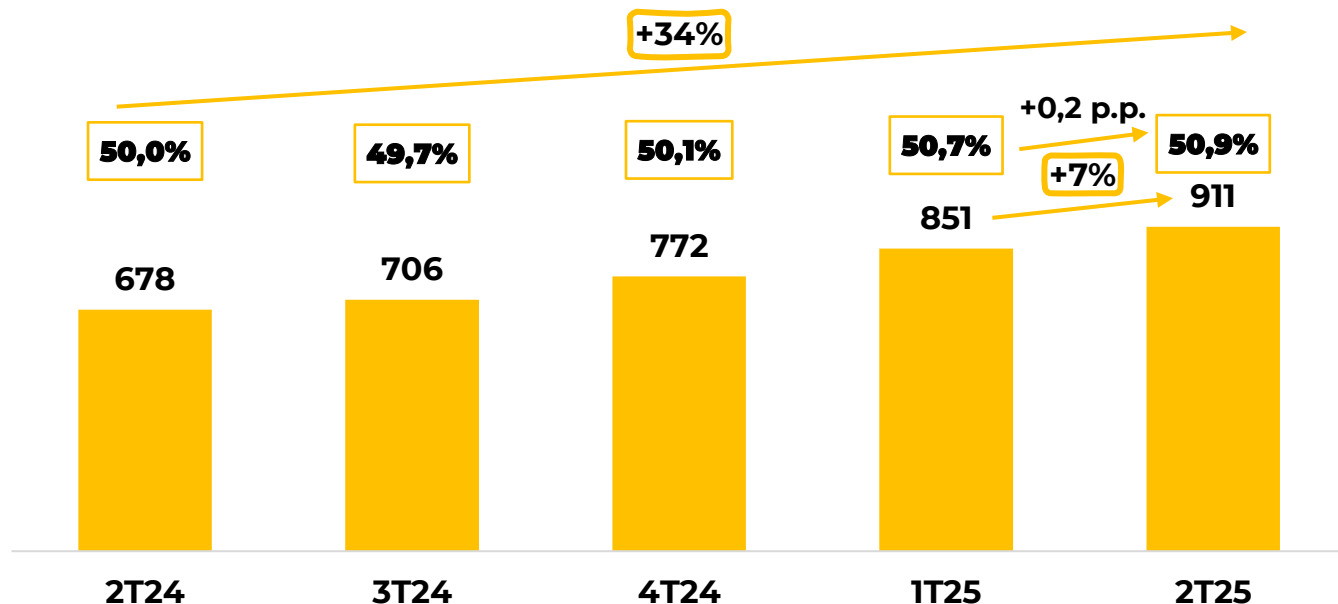
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



■ Lucro Bruto □ % Receita Líquida

- Lucro bruto caixa totalizou **R\$911 M** no 2T25, **+34% vs. 2T24**, resultado da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos três anos e da manutenção do patamar de margem das unidades maduras no período
- A margem bruta caixa atingiu patamar recorde de **50,9%** no trimestre, **+0,9p.p. vs. 2T24** e **+0,2p.p. vs. 1T25**, reflexo do sólido crescimento da receita líquida e da gestão eficiente de custos
- Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou **R\$3,2 BI**, com uma margem bruta caixa de **50,4%**

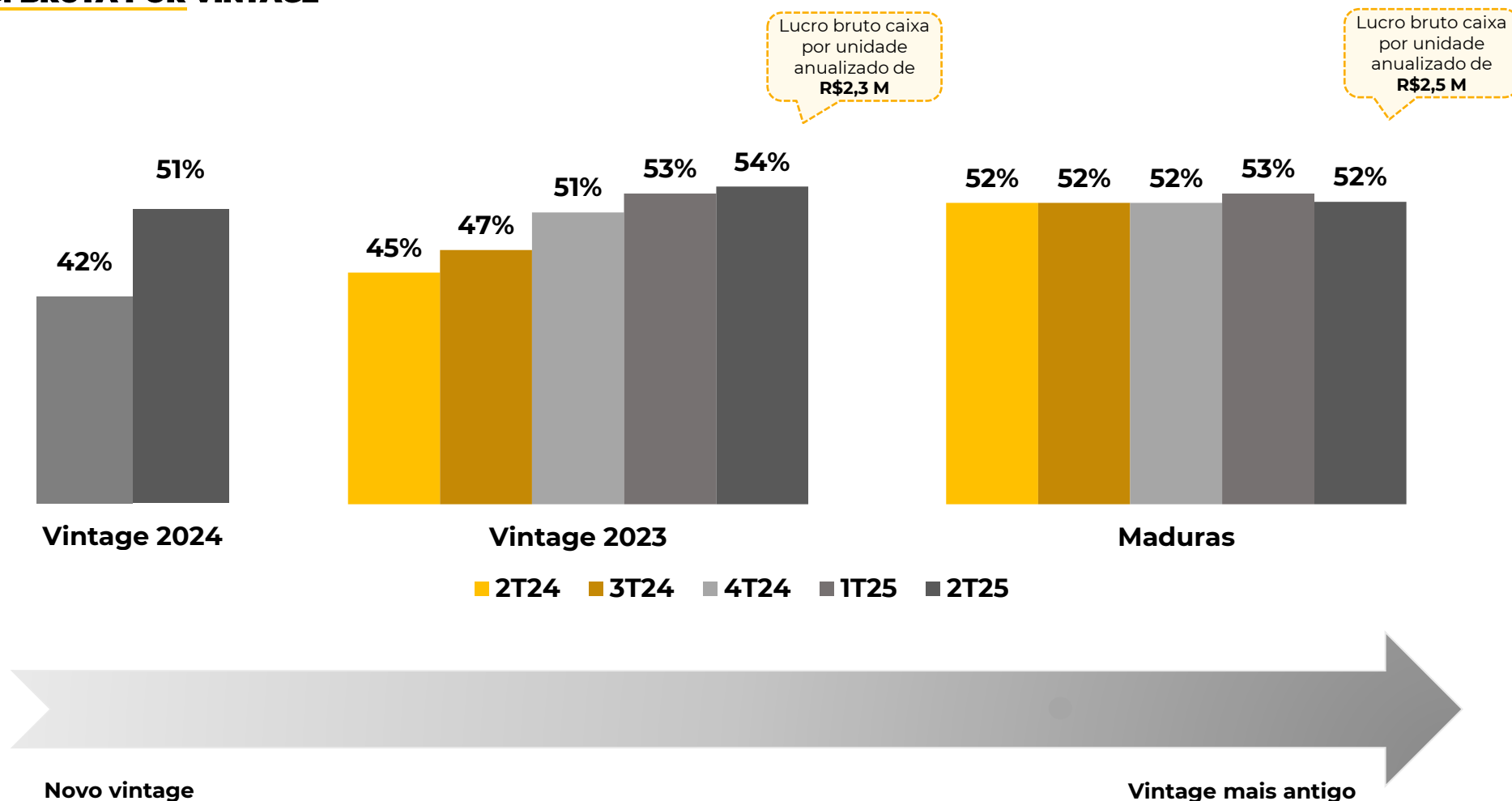
(1) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações



SÓLIDA MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS

Margem das academias maduras¹ em 52%, consistente com os 9 trimestres anteriores, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

MARGEM BRUTA POR VINTAGE¹

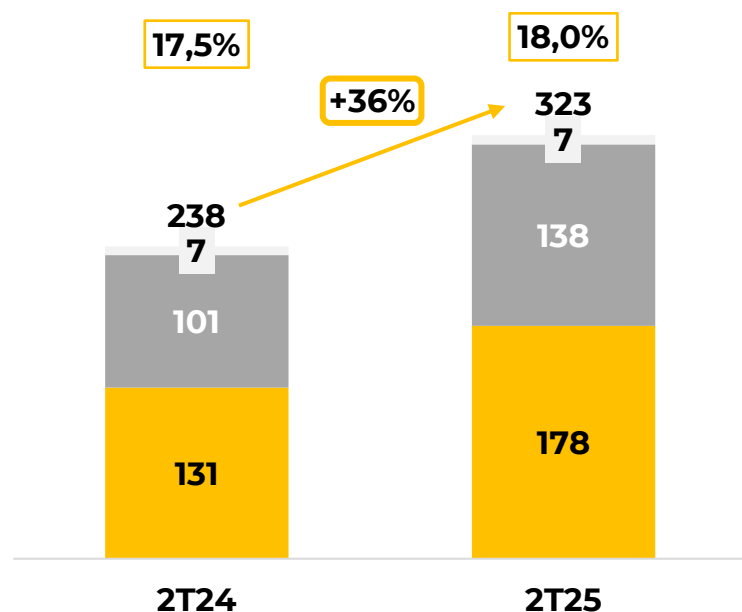


(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit;



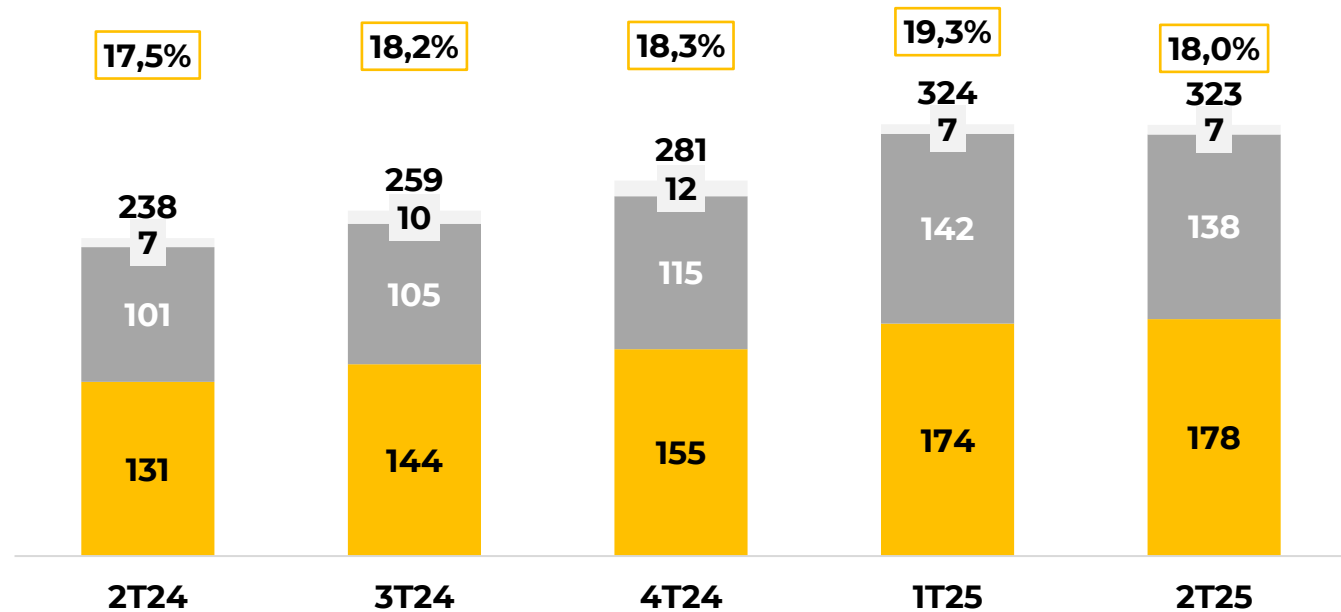
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



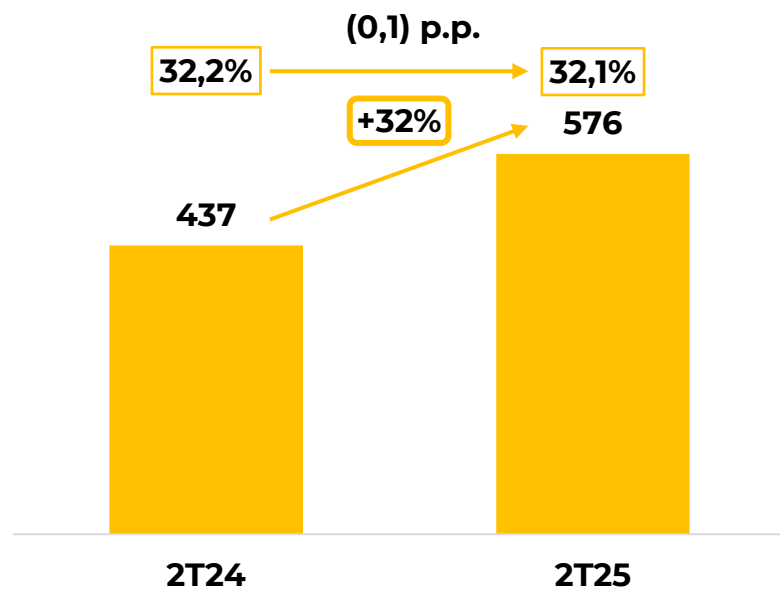
■ G&A ■ Vendas ■ Pré-operacionais □ % Receita Líquida

- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$323 M** no 2T25, **+36% vs. 2T24**, representando 18,0% da receita líquida, +0,5p.p. vs. 2T24
- As despesas com vendas totalizaram **R\$138 M no 2T25**, +37% vs. 2T24, representando **7,7% da receita líquida** (+0,3p.p. vs. 2T24), reflexo da forte expansão da rede de academias, além dos investimentos realizados em marketing
- Frente ao 1T25, as despesas com vendas, gerais e administrativas ficaram **estáveis**, com **sólida diluição de 1,2p.p.** como percentual da receita líquida



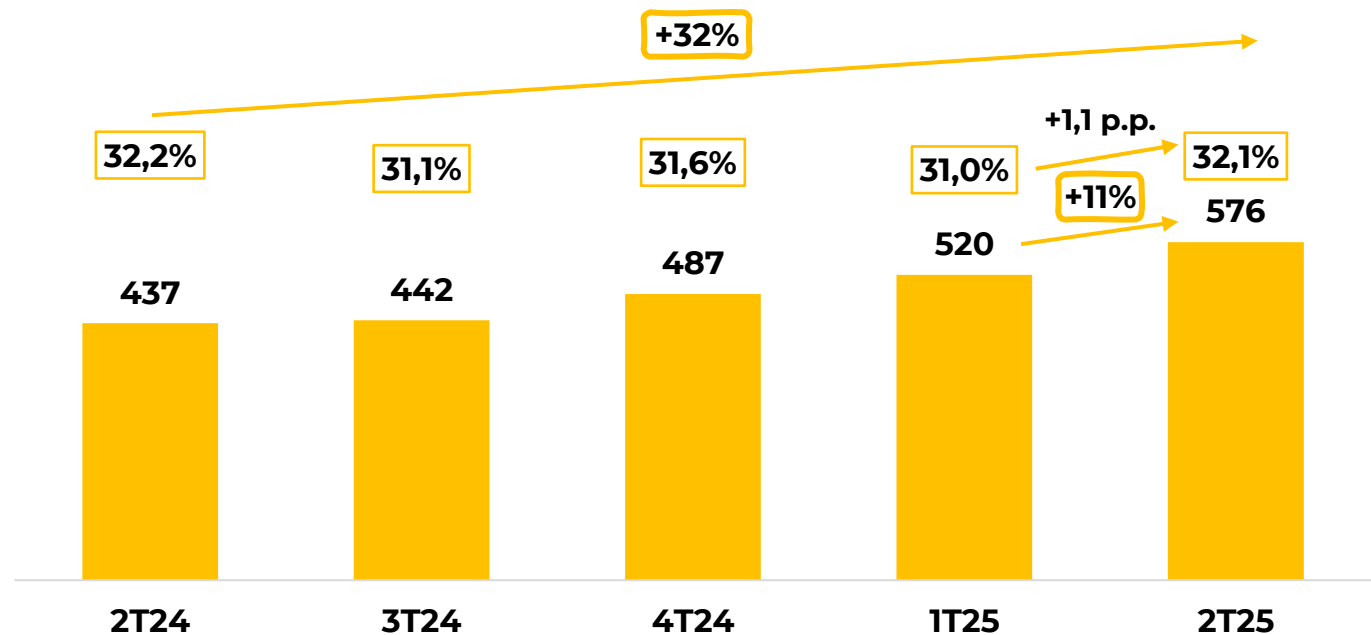
VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



EBITDA

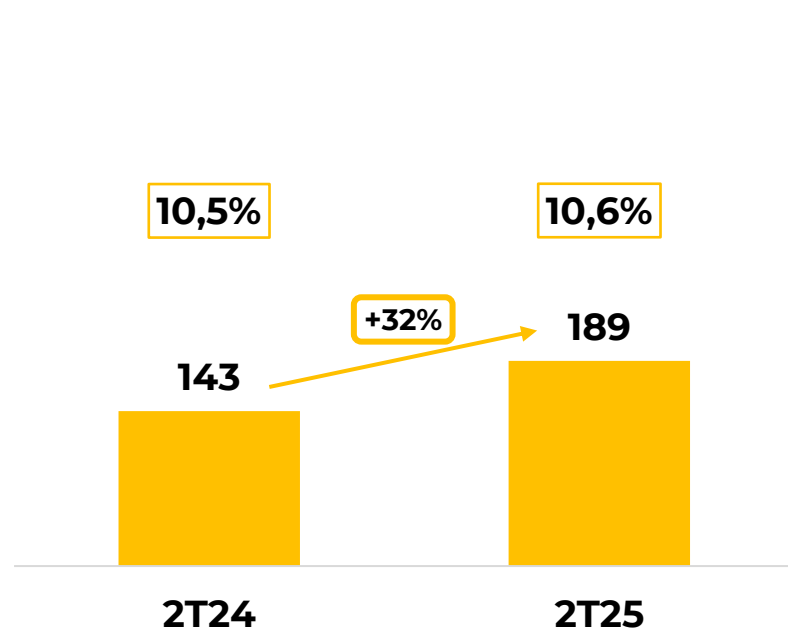
% Receita Líquida

- EBITDA totalizou **R\$576 M** no 2T25, o maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um expressivo crescimento de **+32% vs. 2T24** e **+11% vs. 1T25**, com margem de **32,1%, estável vs. 2T24** e **+1,1p.p. vs. 1T25**
- Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou **R\$2,0 BI**, resultando em uma margem de **31,5%**
- O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou **R\$600 M** no 2T25, crescimento de **+32%** frente ao 2T24, com margem de **33,5% (estável vs. 2T24 e +1,4p.p. vs. 1T25)**



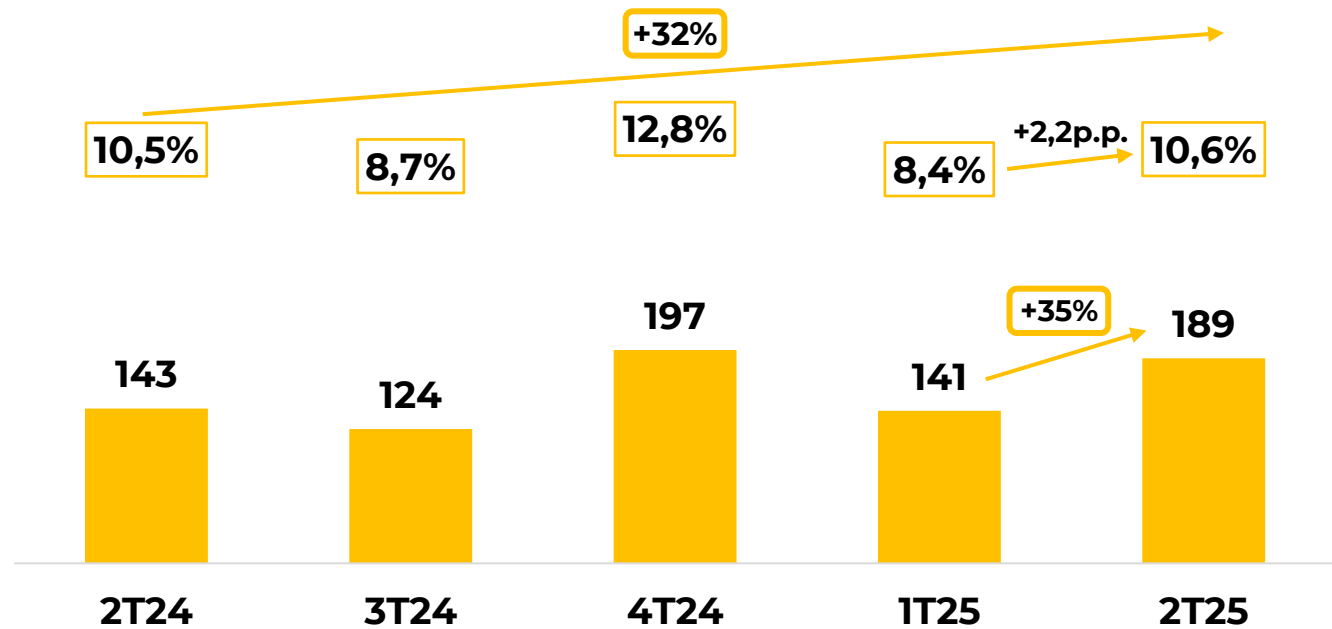
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente □ Margem Líquida Recorrente

- Lucro líquido recorrente¹ de **R\$189 M** no 2T25, +32% vs. 2T24, reflexo principalmente da alavancagem operacional, com rentabilidade consistente das maduras² e sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos
- Na comparação com o 1T25, o lucro líquido recorrente apresentou sólido crescimento de **35%** impulsionado pelo incremento do EBITDA
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$650 M**, com margem líquida recorrente de **10,1%**

(1) 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.

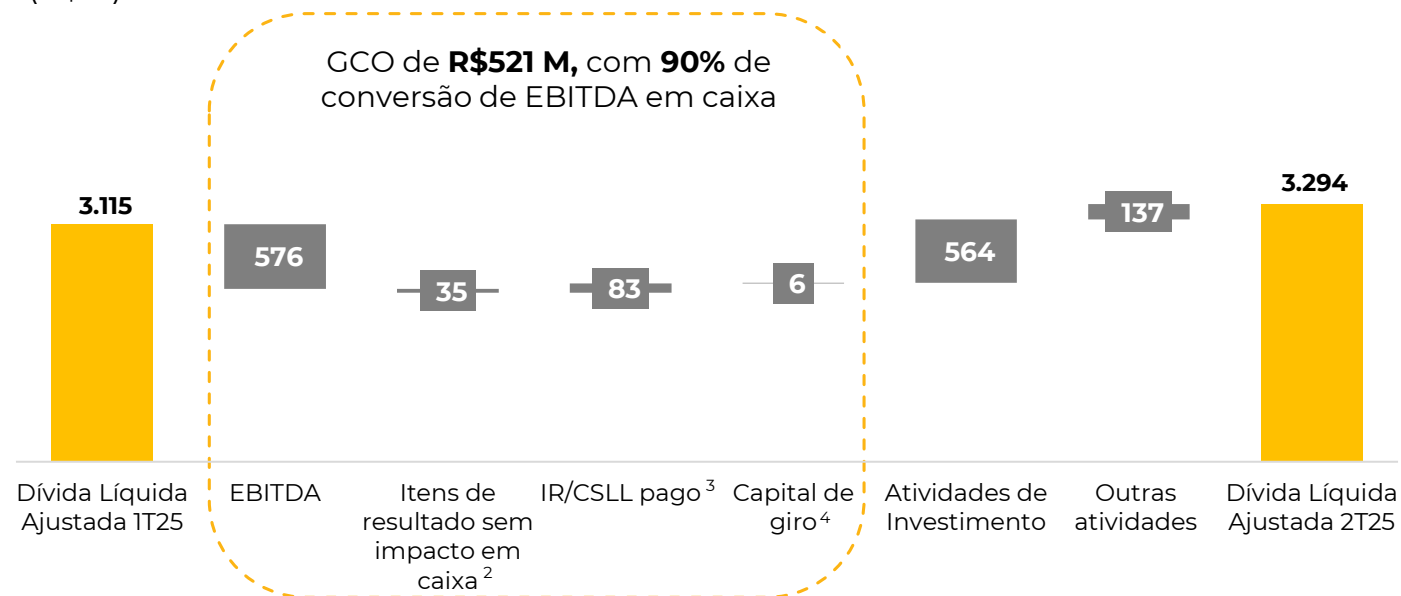


VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

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

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹

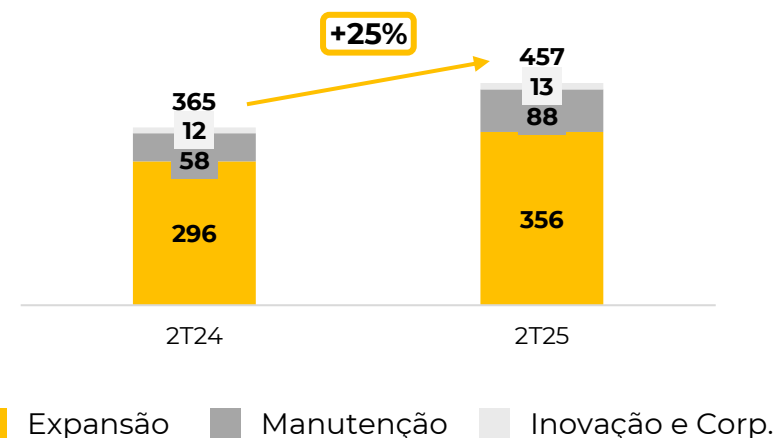
(R\$M)



- Aumento da dívida líquida de **R\$180 M** no trimestre
- Geração de caixa operacional de **R\$521 M** no trimestre, nível similar ao patamar de investimento de **R\$564 M**
- Outras atividades com adição de **R\$137 M** na dívida líquida ajustada

CAPEX⁵

(R\$M)



- Capex de **R\$457 M (+25%** vs. 2T24)
- Capex de expansão cresceu **20%** vs. 2T24, reflexo dos investimentos em aberturas de academias e unidades em construção
- Capex de manutenção de **R\$88 M** no 2T25. Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção da marca Smart Fit totalizou **R\$290 M (7,1%** da receita líquida das unidades maduras)

(1) "Dívida Líquida Ajustada" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#); (2) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (3) Inclui impostos sobre vendas e serviços; (4) A partir do 1T25, a Companhia passou a usar as variações no capital de giro conforme a Demonstração de Fluxo de Caixa das demonstrações financeiras; (5) Não considera investimentos em cessão de direito de uso relacionado a compra de pontos comerciais. A partir do 1T25, os montantes de capex não consideram os custos financeiros capitalizados, que totalizaram R\$5,8 milhões no trimestre

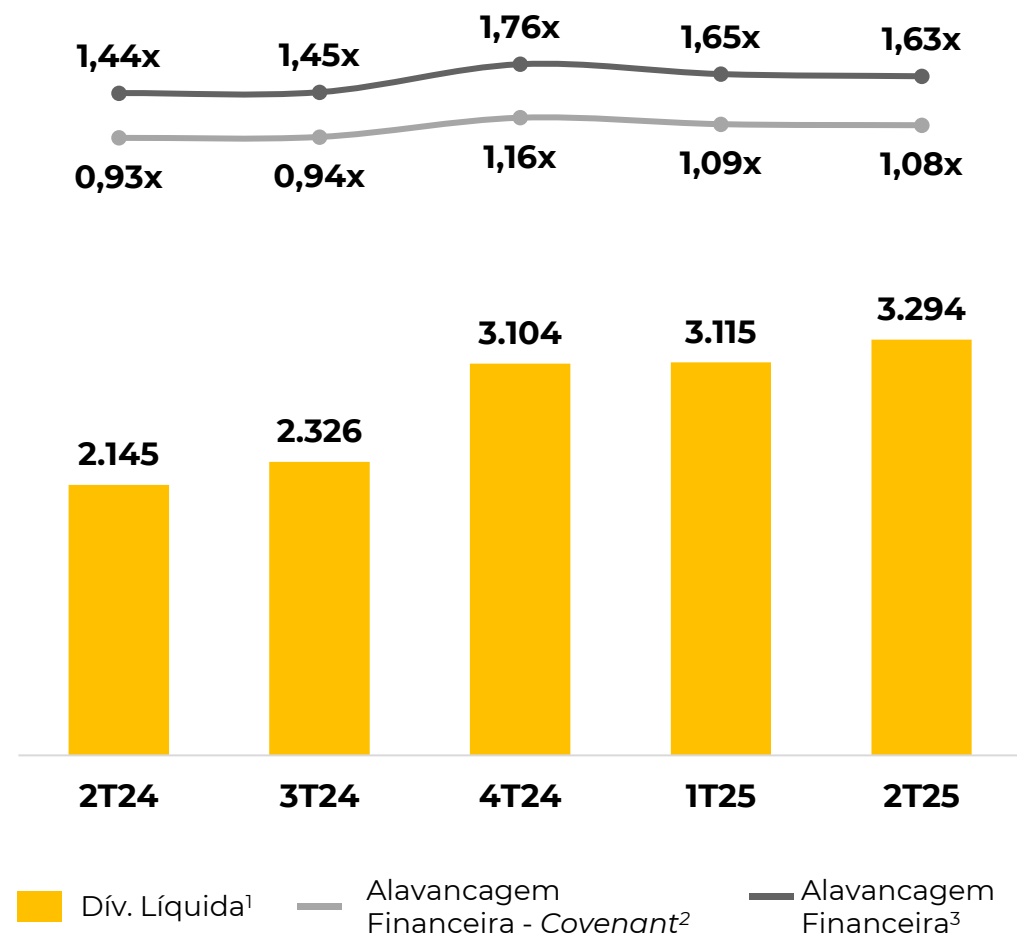


ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS

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

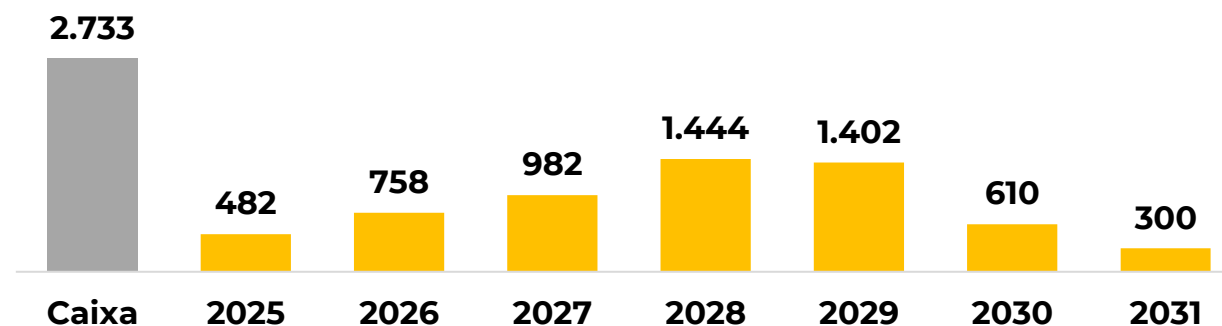
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹ E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}

(R\$M)



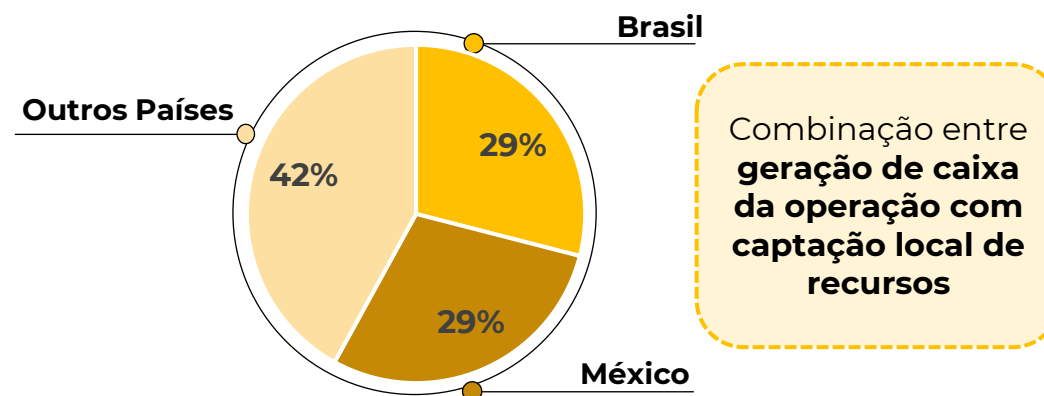
FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴

(R\$M)



DÍVIDA LÍQUIDA POR REGIÃO

(%)



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



INICIATIVAS AMBIENTAIS E PARCERIA PARA AMPLIAÇÃO DE ENERGIA RENOVÁVEL



389 UNIDADES

+42% vs. 2T24

Com Sistema de Automação de Ar Condicionado

Sendo 229 unidades no Brasil, 146 no México e 14 na Colômbia, com maior eficiência energética.



257 UNIDADES

+34% vs. 2T24

Operando com Energia Renovável no Brasil

44% da base de academias próprias (vs. 38% no 2T24), com redução dos custos por kWh utilizado.



496 UNIDADES

+55% vs. 2T24

Monitoramento Online do Consumo de Água no Brasil e México

Sendo 450 unidades no Brasil e 46 unidades no México. Redução de aproximadamente 2,2 mil m³ e R\$ 131 mil mensais





DESTAQUES ESG 1º SEMESTRE DE 2025 (2/2)

Iniciativas do pilar social e governança



Campanha de Inverno Acolhedor

Campanha do agasalho envolvendo nossas marcas e arrecadando mais de 7 toneladas de roupas.



Apoio às comunidades afetadas pelas chuvas - Colômbia

Doação de água, alimentos e suprimentos para diversas famílias impactadas.



Campanha “Transformando vidas a través del movimiento” no México

Desenvolver habilidades motoras e promover o trabalho em equipe por meio de atividades físicas para crianças em escolas (4.780 crianças beneficiadas)



“De vuelta a clases con Smart Fit” no Peru

Entrega de kits escolares às crianças que vivem em região de vulnerabilidade social.



Parceria com Casa de la Mujer

Doação de materiais utilizados no estande da Smart Fit no Lollapalooza Chile, para um espaço dedicado ao acolhimento e apoio a mulheres vítimas de violência.



OPERAÇÃO COM INCLUSÃO

Lançamento do curso de Libras na Universidade Corporativa e realização do curso sobre a Língua de Sinais Chilena para 230 colaboradores.



IFRS S1 E IFRS S2

Contratação de consultoria externa para projeto de diagnóstico de aderência às normas IFRS S1 (Sustentabilidade) e S2 (Fatores Climáticos), para definição dos próximos passos.

DESTAQUES EM GOVERNANÇA

O **Relatório Anual 2024** foi publicado em conformidade com diretrizes da *GRI* e *SASB* e as informações contaram com verificação externa independente, realizada pela ABNT.

Compliance:

Brasil - lançamento de novos treinamentos em formato de pílulas de conhecimento, voltado à atualização rápida e interativa.

Chile, Argentina, Uruguai e Paraguai - capacitação de 65 líderes e representantes regionais sobre o programa de compliance da Companhia.



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.

