

APRESENTAÇÃO
DE **RESULTADOS**
IT25



BIORITMO



TOTALPASS



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 1T25

smartfit

- > **SÓLIDO CRESCIMENTO DE 20%** DA REDE DE ACADEMIAS, TOTALIZANDO 1.759 UNIDADES NO 1T25. SEGUIMOS **CONFIANTES** EM RELAÇÃO AO **GUIDANCE¹ DE ABERTURAS** DE 340-360 UNIDADES PARA 2025
- > BASE DE ALUNOS EM ACADEMIAS² ATINGIU **5,3 M** NO 1T25, **CRESCIMENTO DE 16%** VS. 1T24 E **+9%** VS. 4T24
- > **RECEITA LÍQUIDA ATINGIU R\$1,7 BI NO 1T25** COM FORTE CRESCIMENTO DE 33% VS. 1T24 E +9% VS. 4T24
- > **MARGEM BRUTA CAIXA DE 50,7%** NO 1T25, +0,3p.p. VS. 1T24 E +0,6p.p. VS. 4T24 COMBINANDO **FORTE EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS** COM SÓLIDA RENTABILIDADE
- > **EBITDA RECORDE** DE R\$520 M NO 1T25 (**+32% VS. 1T24**), COM **FORTE GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$493 M**, UMA CONVERSÃO DE 95%
- > **LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE³ DE R\$141 M** NO 1T25, CRESCIMENTO DE **22%** VS. 1T24



(1) Conforme *guidance* divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2025; (2) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass; (3) Exclui os impactos referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica. Vide seção "Lucro Líquido"



SÓLIDAS TENDÊNCIAS SECULARES NA AMÉRICA LATINA

Alta demanda e potencial de crescimento para os serviços fitness

PRINCIPAIS DESTAQUES DA “2024 LATAM FITNESS CONSUMER SURVEY” DA HFA

78%

dos entrevistados se exercitam múltiplas vezes/mês, sendo que **61%** se exercita várias vezes/semana

53%

dos **não membros**¹ pretendem se matricular em uma academia **nos próximos 12 meses**



PILARES DA ROTINA SEMANAL DAS PESSOAS

- ✓ **TREINO DE FORÇA/MUSCULAÇÃO**
- ✓ HÁBITOS DE SONO SAUDÁVEIS
- ✓ NUTRIÇÃO

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DE UMA VIDA MAIS ATIVA

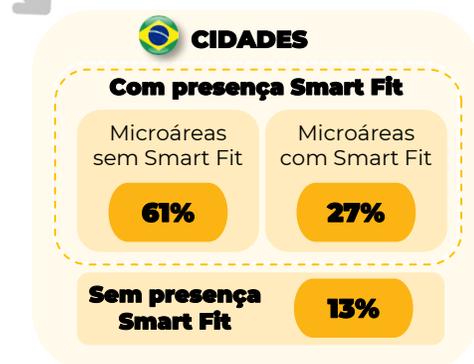
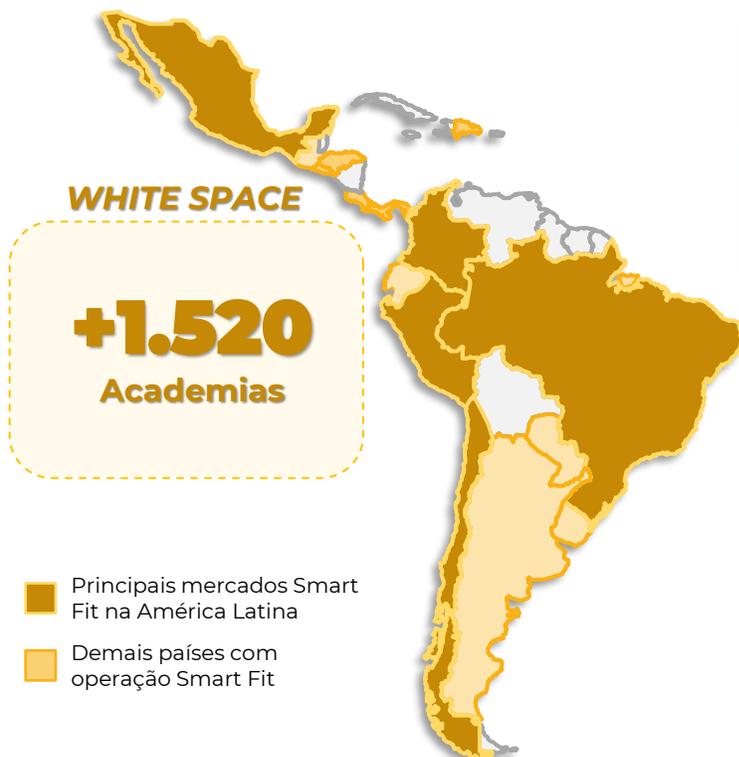
- ✓ Bem estar físico
- ✓ Redução de estresse
- ✓ Prevenção de doenças
- ✓ Aumento da disposição
- ✓ Envelhecimento saudável



AMPLO ESPAÇO DE CRESCIMENTO

Atualização de estudo externo reforça a oportunidade de crescimento na América Latina

ESTUDO DE CASO WHITE SPACE



CONTEXTO/OBJETIVO

Atualização de estudo com consultoria externa para estimar o white space Brasil e América Latina

METODOLOGIA

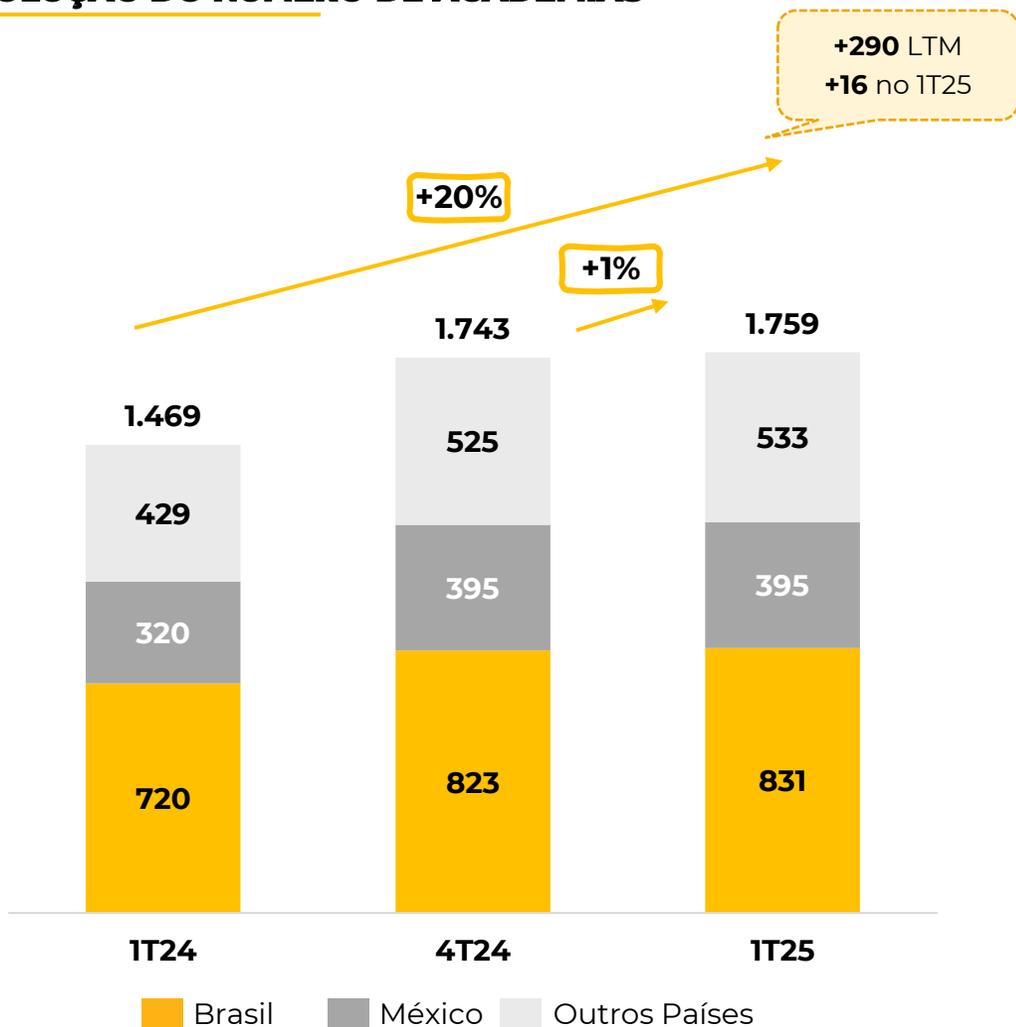
Modelo preditivo com Inteligência Artificial (IA), baseado em dados internos, ambiente competitivo e variáveis de mercado por microárea



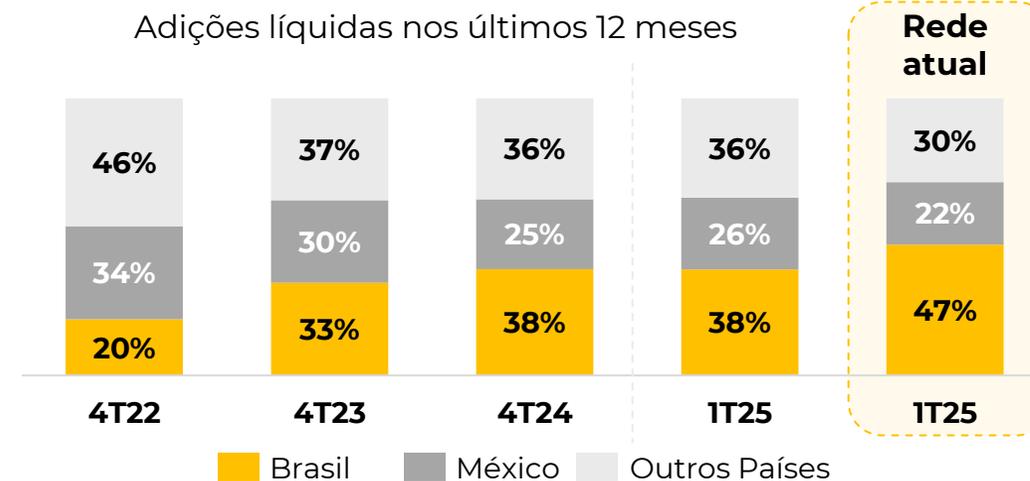
EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Adição 290 academias nos últimos 12 meses, totalizando 1.759 no 1T25

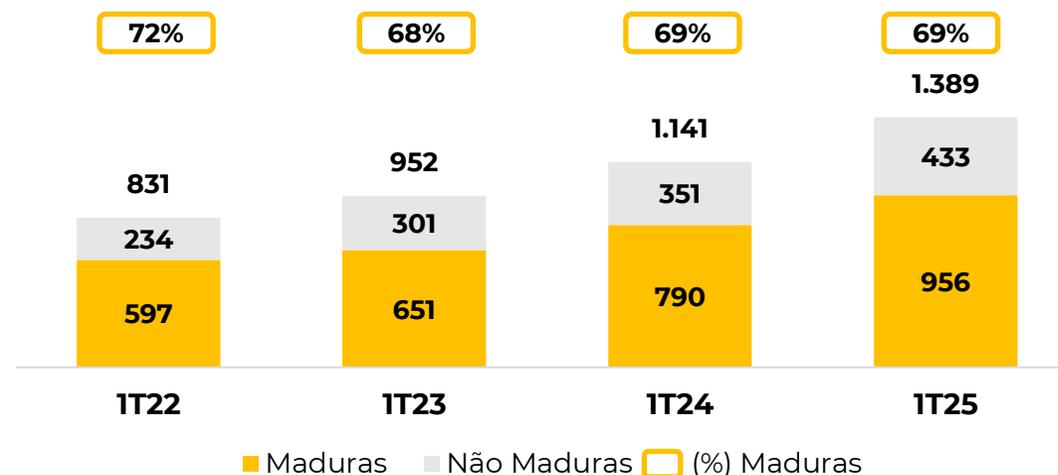
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹



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;



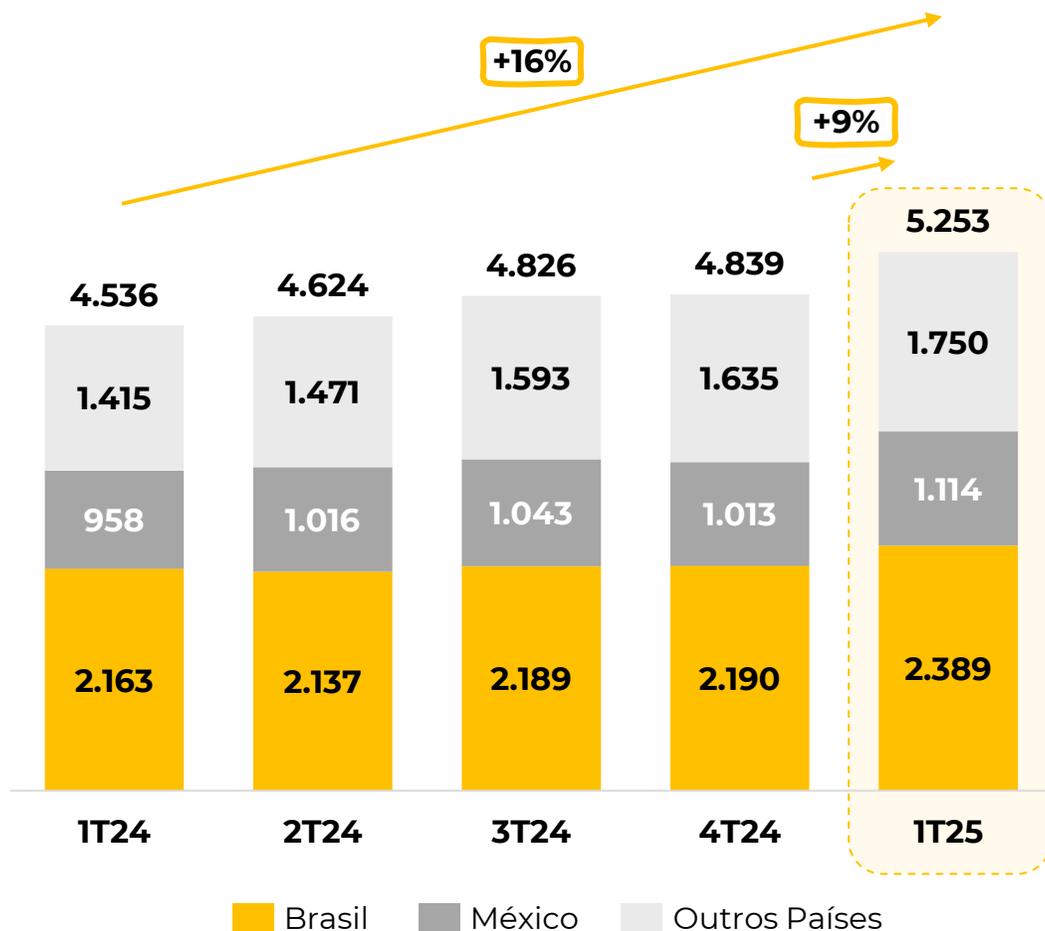
CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



No 1T25, a base de clientes em academias atingiu 5,3 M (+16% vs. 1T24 e +9% vs. 4T24), com a adição de 414 mil alunos no trimestre

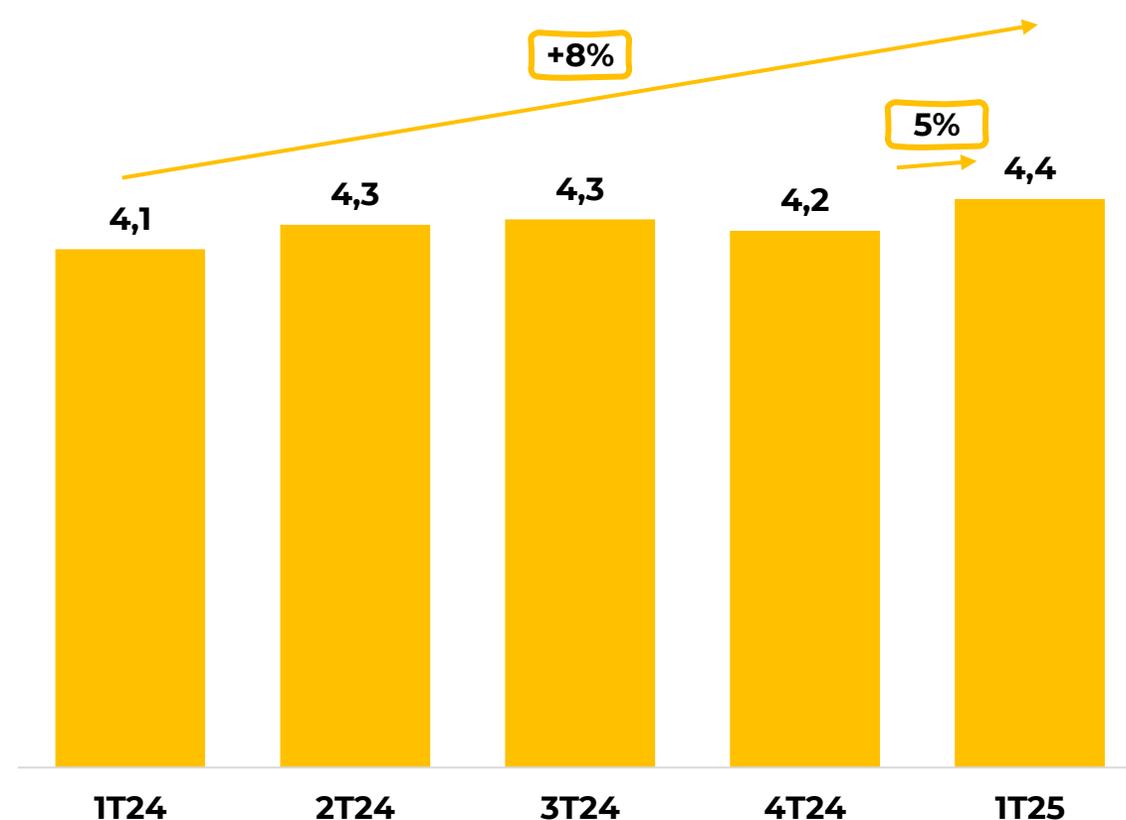
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS¹

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)



No 1T25, a receita líquida média anualizada por academia própria cresceu **8% vs. 1T24** devido ao **aumento no número médio de alunos e incremento de ticket médio**

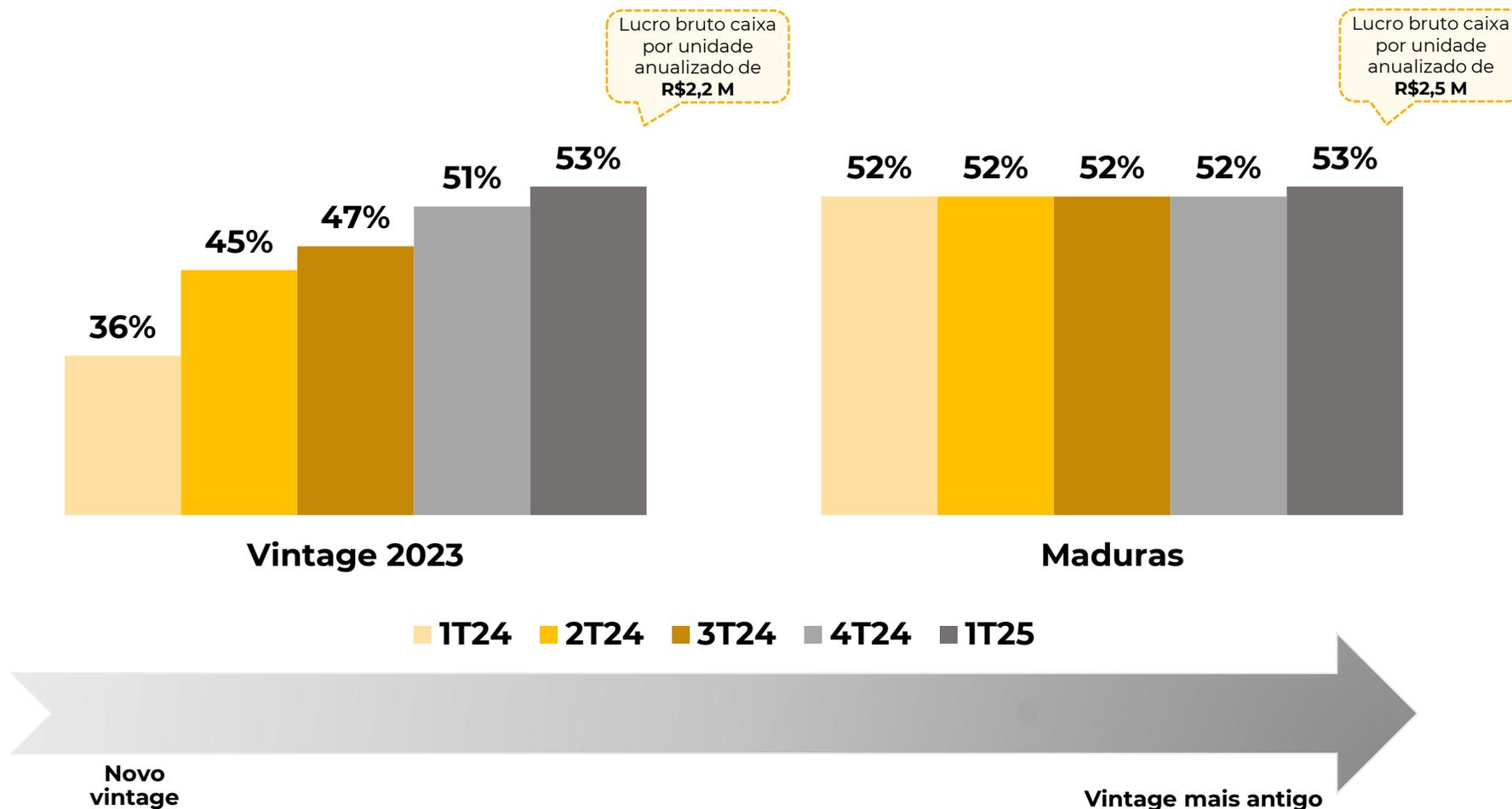
(1) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass



SÓLIDA MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS

Margem das academias maduras¹ em 53%, acima do patamar de 52% dos 8 trimestres anteriores, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

MARGEM BRUTA POR VINTAGE¹



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



RETORNO SÓLIDO E CONSISTENTE POR ACADEMIA

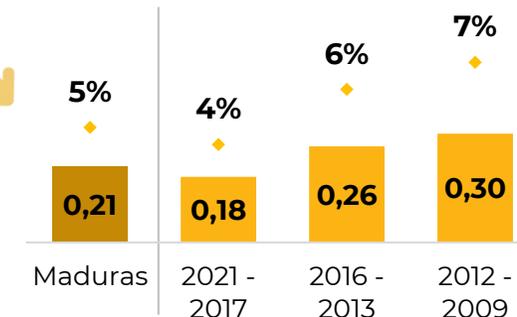
Alta rentabilidade com investimentos em manutenção que garantem a proposta de valor diferenciada ao longo dos anos. Depreciação atingindo 7% da receita líquida após 12 anos de operação

Academia Smart Fit R\$ Milhões em 2024	Maduras ¹	Maduras por vintage		
		2021-2017	2016-2013	2012-2009
Unidades	788	556	178	54
Receita Líquida	4,6	4,7	4,4	4,2
Lucro Bruto Caixa	2,4	2,5	2,2	2,2
Margem Bruta Caixa	52%	53%	51%	51%
Depreciação	(0,5)	(0,6)	(0,4)	(0,3)
(%) Deprec. / Rec. Líquida	(11%)	(12%)	(8%)	(7%)
NOPAT (SG&A de 18%, IR de 34%) ^{2,3}	0,7	0,7	0,7	0,7
Base de ativo fixo⁴	2,5	2,9	1,5	1,5
ROIC (MADURAS 2024)	28%	24%	47%	48%



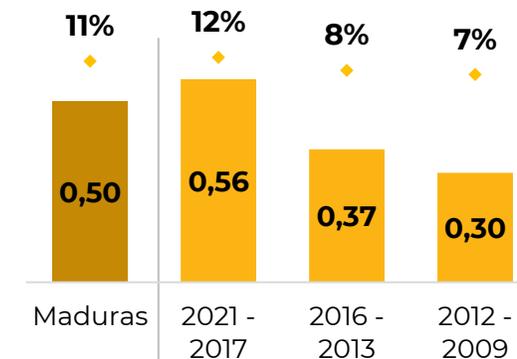
CAPEX manutenção maduras¹

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



Depreciação maduras¹

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

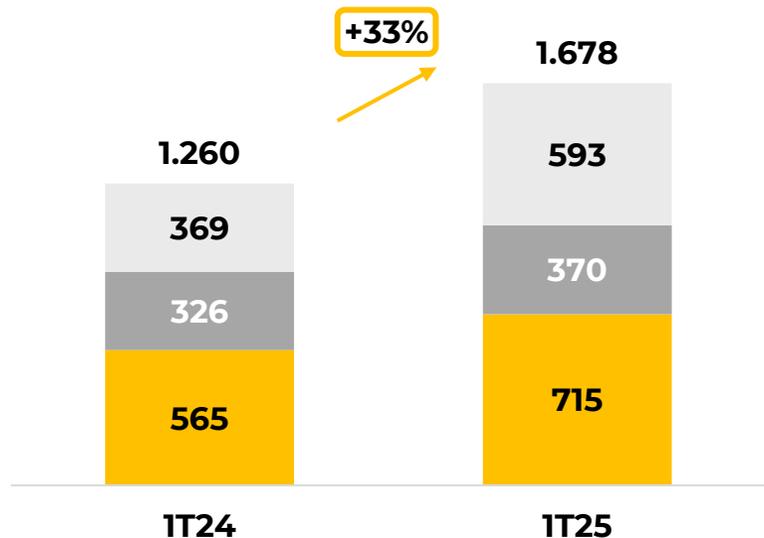


(1) Considera todas as 788 academias Smart Fit próprias maduras ao final do período de 2024; (2) De acordo com o somatório das despesas com vendas (excluindo os gastos pré-operacionais), gerais e administrativas e outras (despesas) receitas como percentual da receita líquida de 17,8% apurado ano de 2024; (3) Alíquota marginal de Imposto de Renda e Contribuição Social do Brasil de 34%; (4) Base de ativo fixo líquida, ao final do período, da depreciação acumulada



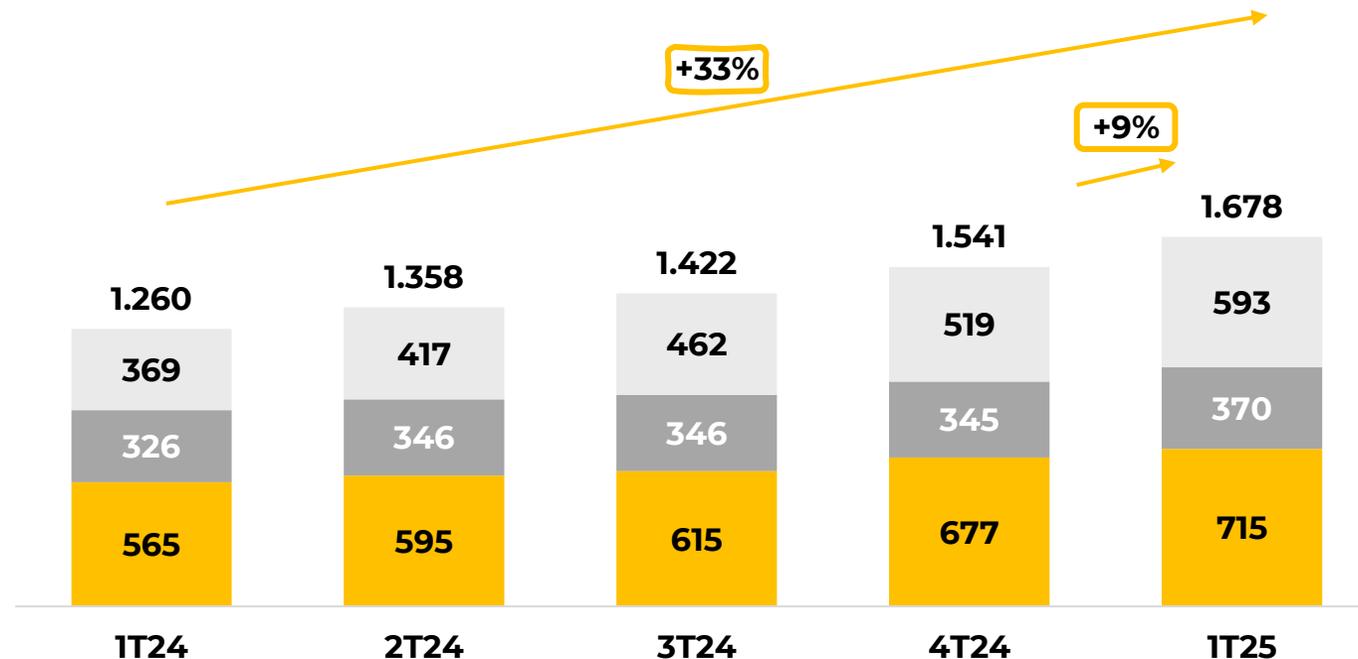
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



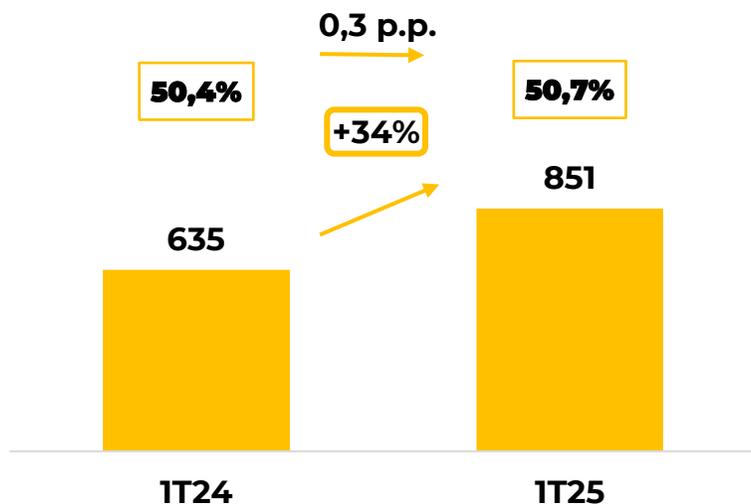
Brasil México Outros Países

- Receita líquida totalizou **R\$1,7 BI** no 1T25, **+33% vs. 1T24**, reflexo do aumento de 19% na base média de clientes Smart Fit próprias, impulsionado pela expansão de 22% da rede e pela maturação das unidades
- Além disso, o ticket médio apresentou **um incremento de 12%** frente ao mesmo período do ano anterior, com destaque para o aumento em Outros Países, explicado pela agenda de *pricing*, com assertivos repasses de preços, maturação das academias e manutenção do patamar de alunos matriculados no Plano “Black”
- Nos últimos 12 meses, a receita líquida totalizou patamar recorde de **R\$6,0 BI**



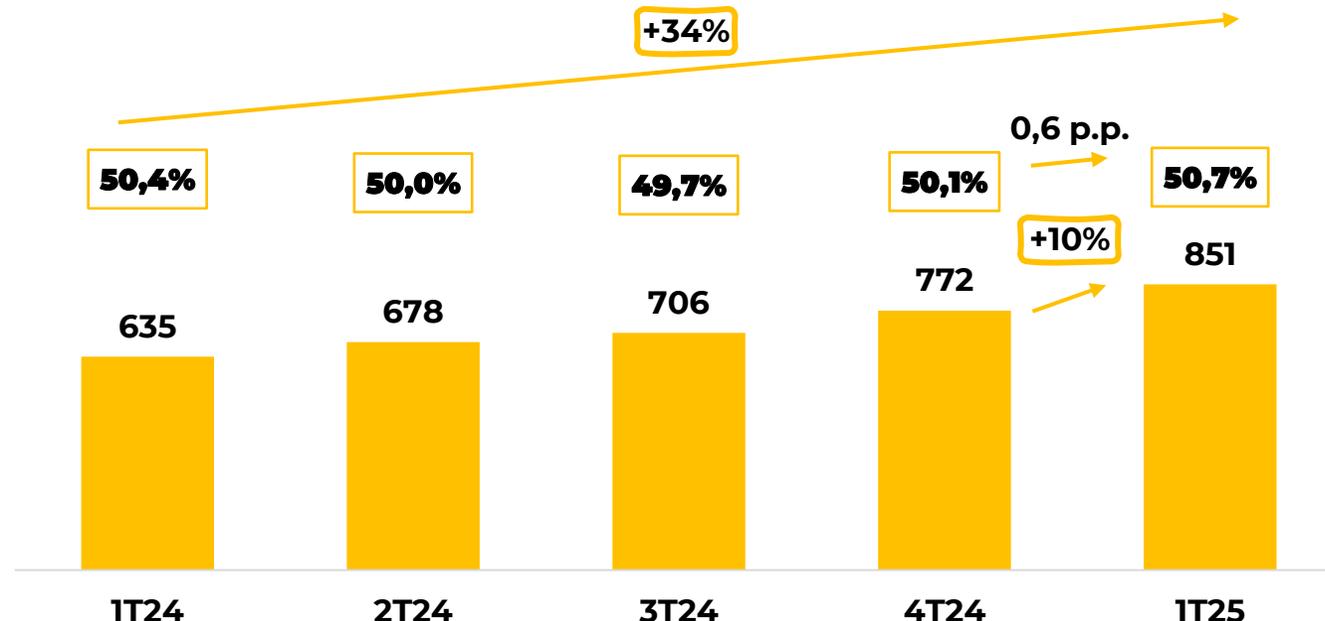
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



■ Lucro Bruto
 % Receita Líquida

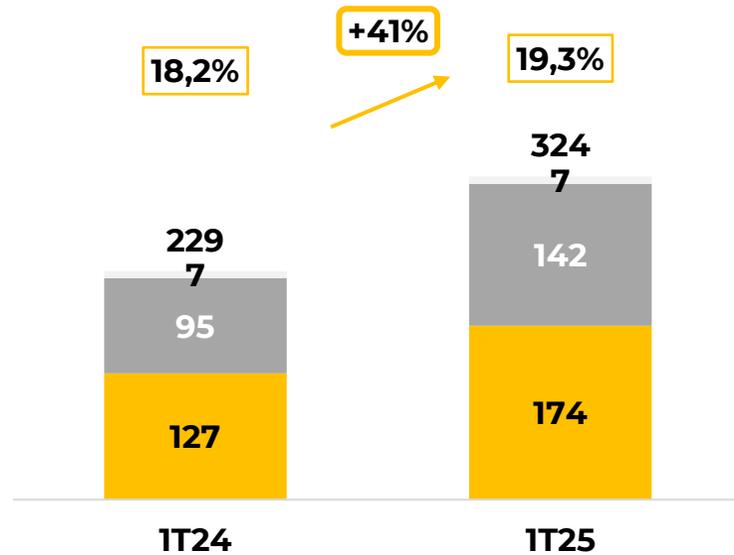
- Lucro bruto caixa atingiu **R\$851 M** no 1T25, **+34% vs. 1T24** e **+ 10% vs. 4T24**, resultado da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos três anos e da pelo sólido patamar de margem das unidades maduras no período
- A margem bruta caixa atingiu **50,7%** no trimestre, **+0,3p.p. vs. 1T24** e **+0,6p.p. vs. 4T24**, reflexo do sólido crescimento da receita líquida e da gestão eficiente de custos
- Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou **R\$3,0 BI**, com uma margem bruta caixa de **50,1%**

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



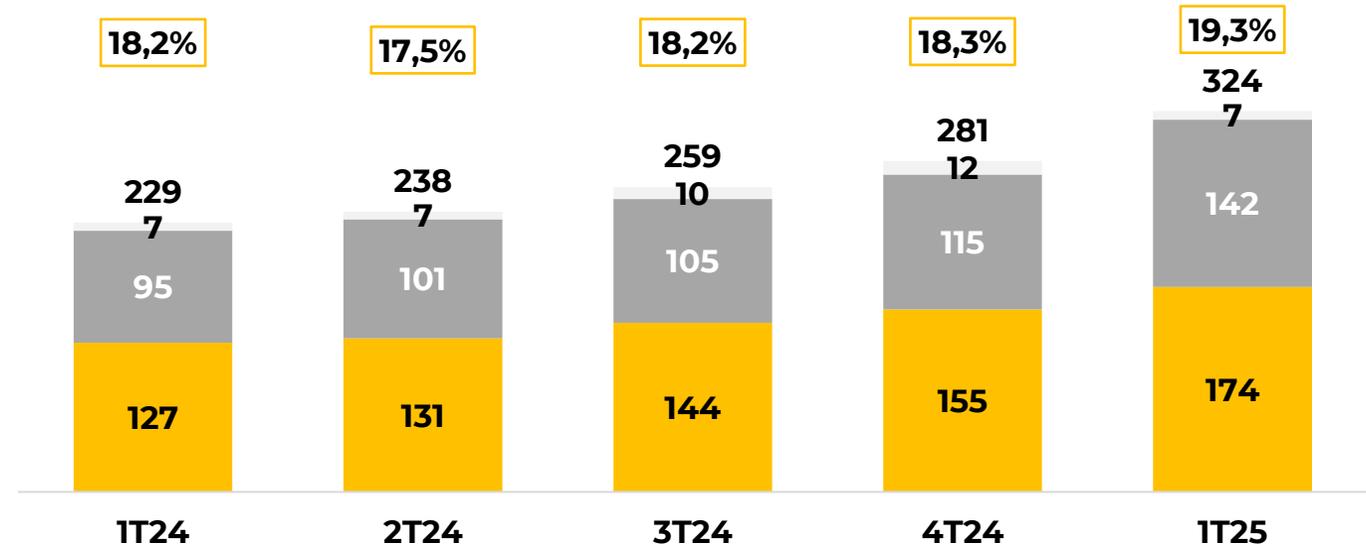
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



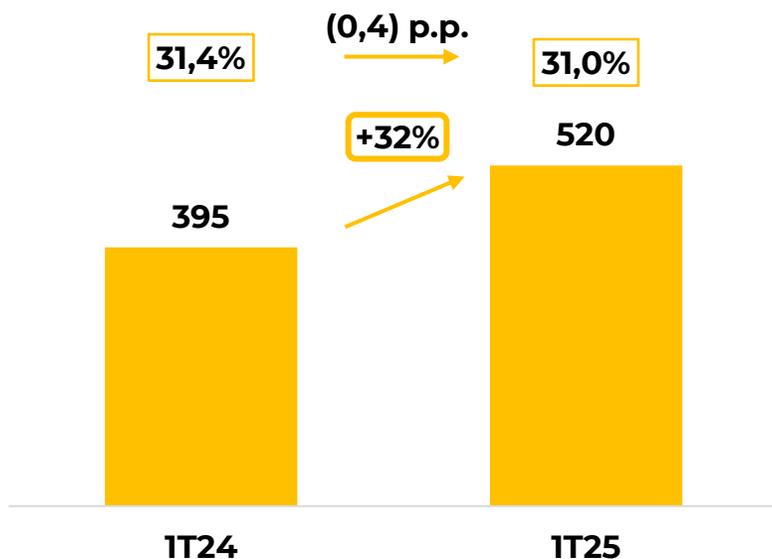
■ G&A
 ■ Vendas
 ■ Pré-operacionais
 % Receita Líquida

- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$324 M** no 1T25, **+41% vs. 1T24**, representando 19,3% da receita líquida, +1,1p.p. vs. 1T24, principalmente pelo maior investimento em despesas comerciais e de marketing
- As despesas com vendas totalizaram **R\$142 M no 1T25**, +50% vs. 1T24, representando **8,5% da receita líquida** (+0,9p.p. vs. 1T24), reflexo da forte expansão da rede de academias, além dos investimentos pontuais realizados em marketing
- Frente ao 4T24, as despesas com vendas, gerais e administrativas aumentaram **15%**, representando um incremento de **1,0p.p.** como percentual da receita líquida



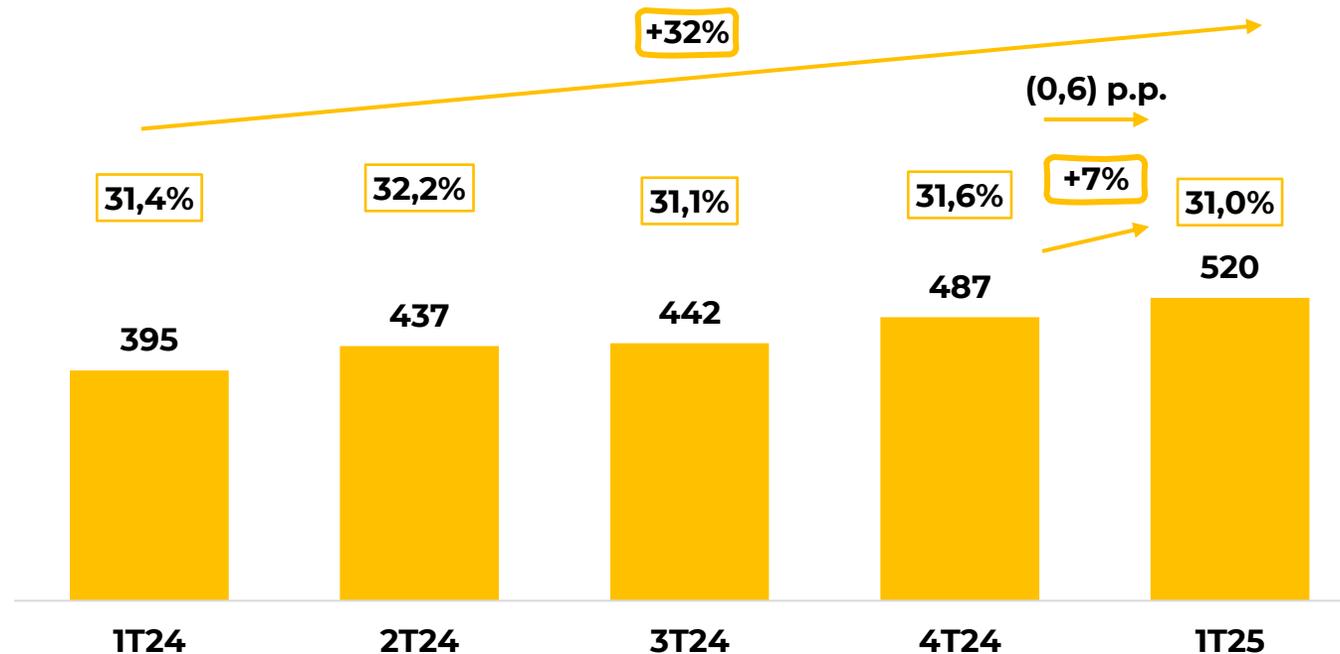
VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



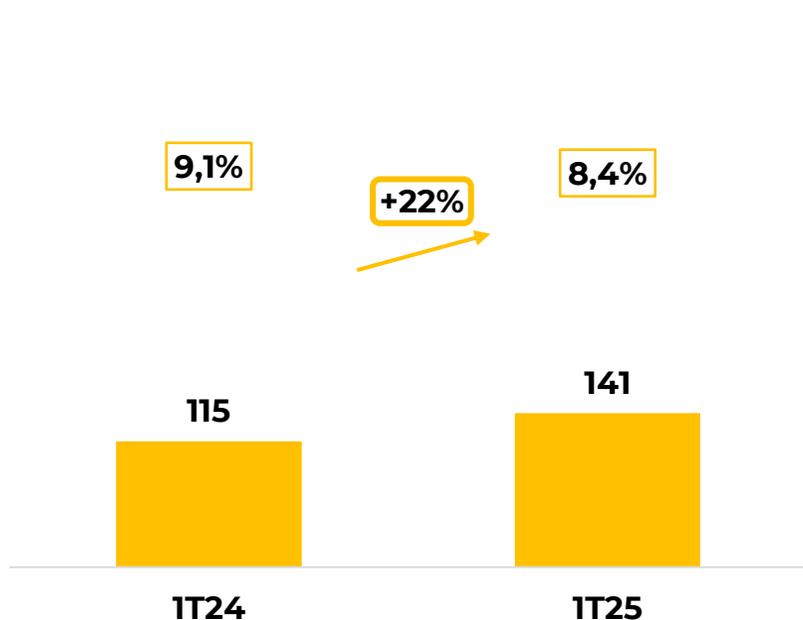
■ EBITDA □ % Receita Líquida

- EBITDA totalizou **R\$520 M** no 1T25, o maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um expressivo crescimento de **+32% vs. 1T24** e **+7% vs. 4T24**, com margem de **31,0%**, **(0,4)p.p. vs. 1T24** e **(0,6)p.p. vs. 4T24**
- Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou **R\$1,9 BI**, resultando em uma margem de **31,5%**
- O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou **R\$538 M** no 1T25, crescimento de **+31%** frente ao 1T24, com margem de **32,1%** (-0,5p.p. vs. 1T24)



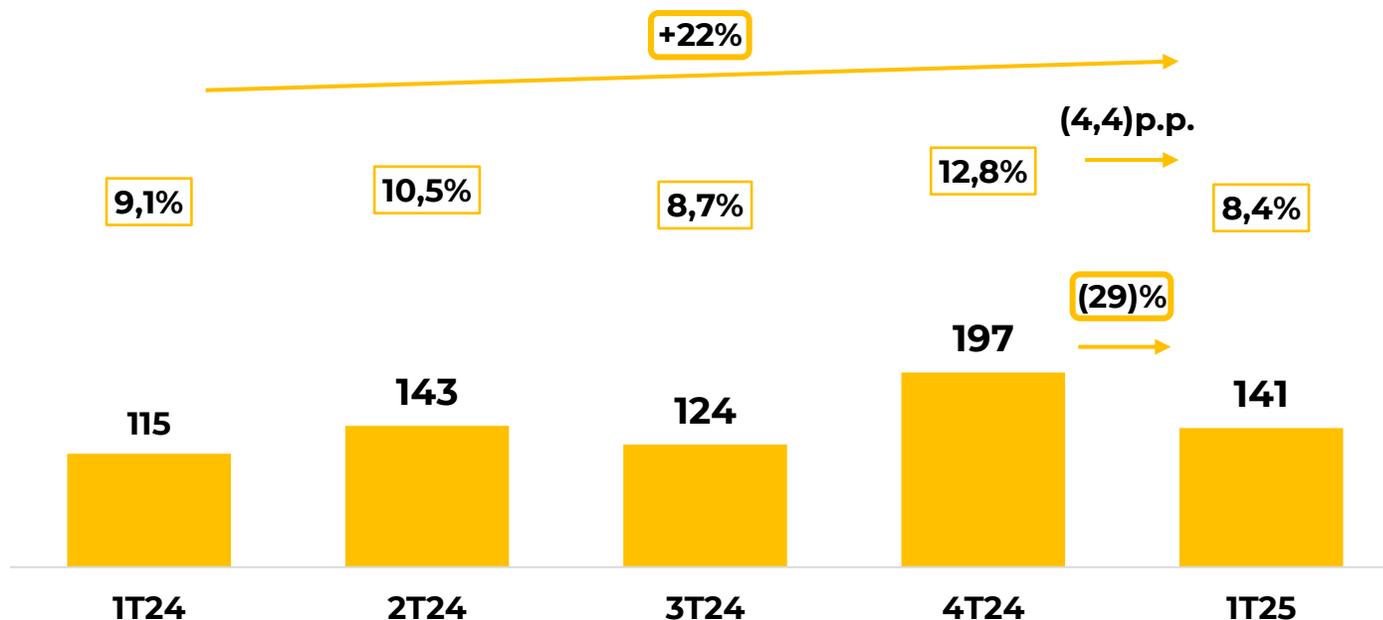
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente □ Margem Líquida Recorrente

- Lucro líquido recorrente¹ de **R\$141 M** no 1T25, +22% vs. 1T24, reflexo principalmente da alavancagem operacional, com rentabilidade consistente das maduras² e sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos
- Frente ao 4T24, o lucro líquido recorrente foi impactado pela maior alíquota de IR/CSLL em razão do montante de JCP declarado no trimestre de R\$40 M vs. R\$258 M no 4T24
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$604 M**, com margem líquida recorrente de **10,1%**

(1) Exclui os impactos não recorrentes referentes à 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) reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica; e (ii) despesas financeiras não-recorrentes, após IR/CSLL, de R\$22,1 M no 2T24 referentes ao pré-pagamento da 6ª emissão e de R\$5,3 M no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão em conjunto com outras iniciativas de *liability management*. (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário

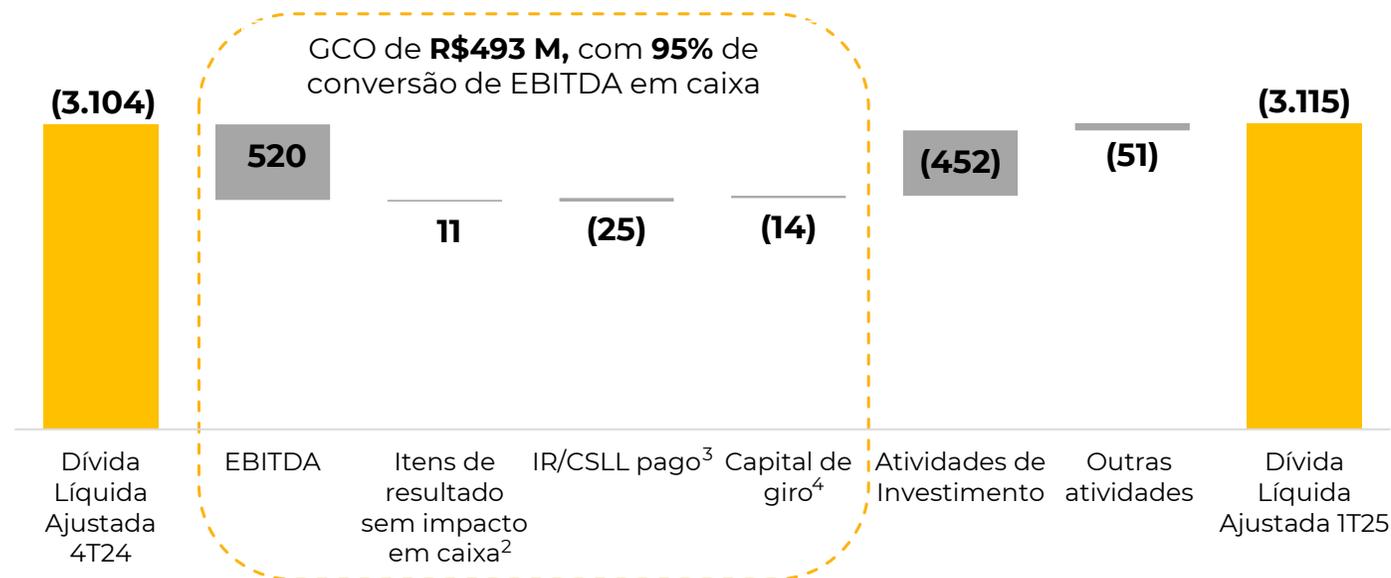


VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

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

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹

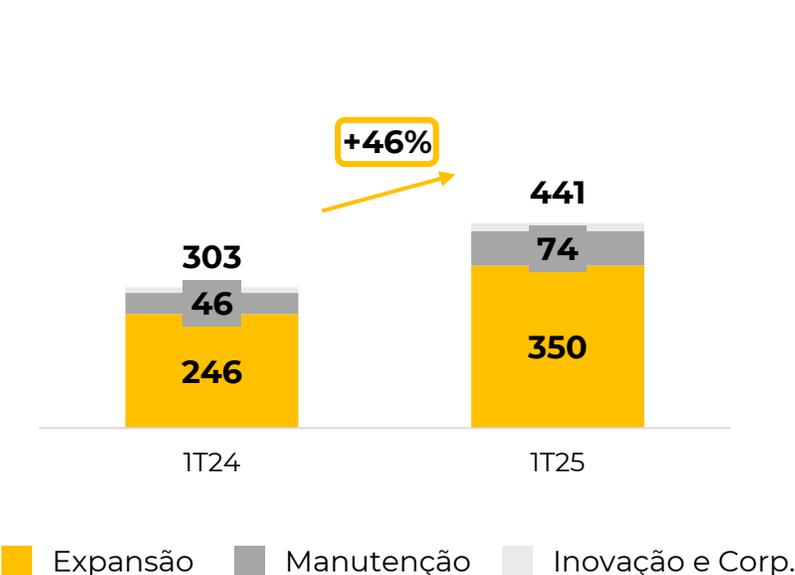
(R\$M)



- Aumento da dívida líquida de **R\$11 M** no trimestre
- Geração de caixa operacional de **R\$493 M** no trimestre, superior ao patamar de investimento de **R\$452 M** no 1T25
- Outras atividades com adição de **R\$51 M** na dívida líquida ajustada, reflexo principalmente do pagamento de JCP declarados no 4T24

CAPEX⁵

(R\$M)



- Capex de **R\$441 M (+46%** vs. 1T24)
- Capex de expansão cresceu **43%** vs. 1T24, reflexo dos investimentos em aberturas de unidades do 4T24 e pipeline de 2025
- Capex de manutenção de **R\$74 M** no 1T25. Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção da marca Smart Fit totalizou **R\$260 M (6,3%** da receita bruta das maduras)

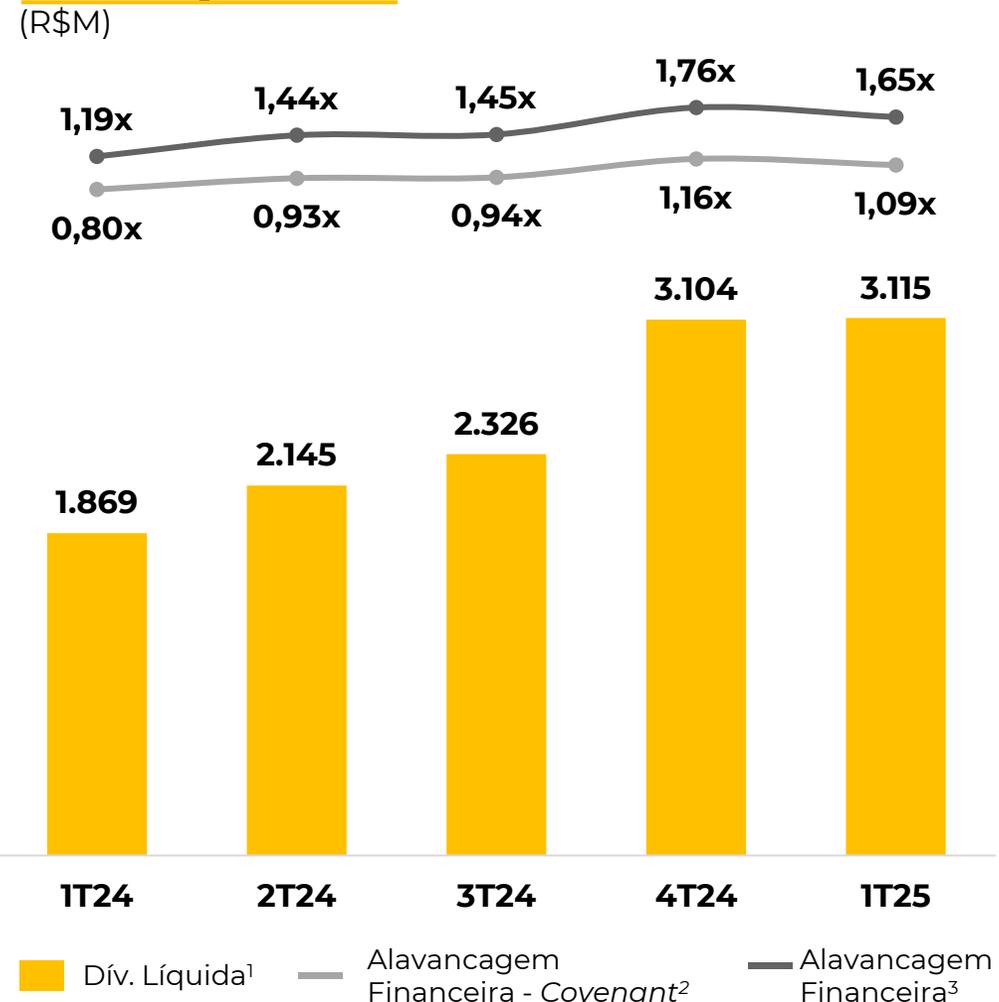
(1) "Dívida Líquida Ajustada" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#); (2) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (3) Inclui impostos sobre vendas e serviços; (4) A partir do 1T25, 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\$6,9 milhões no trimestre



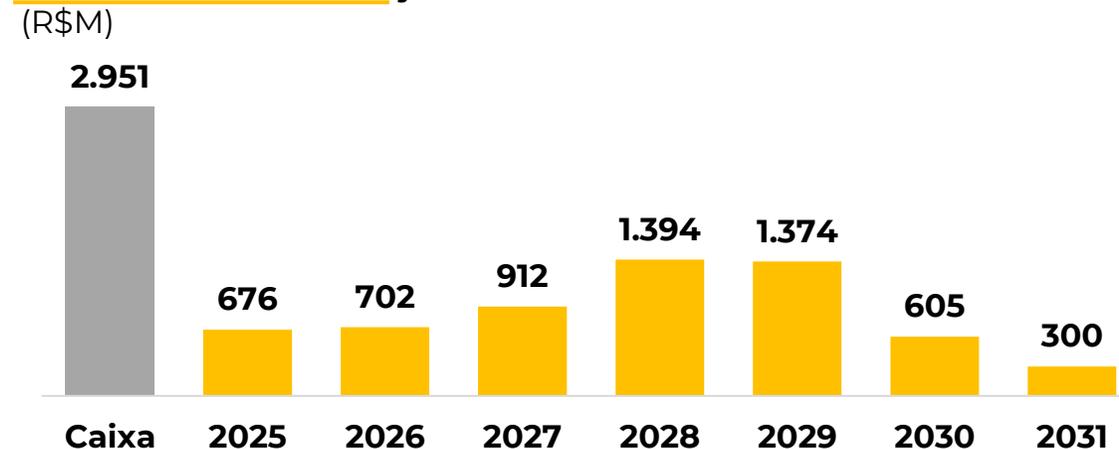
ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS

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

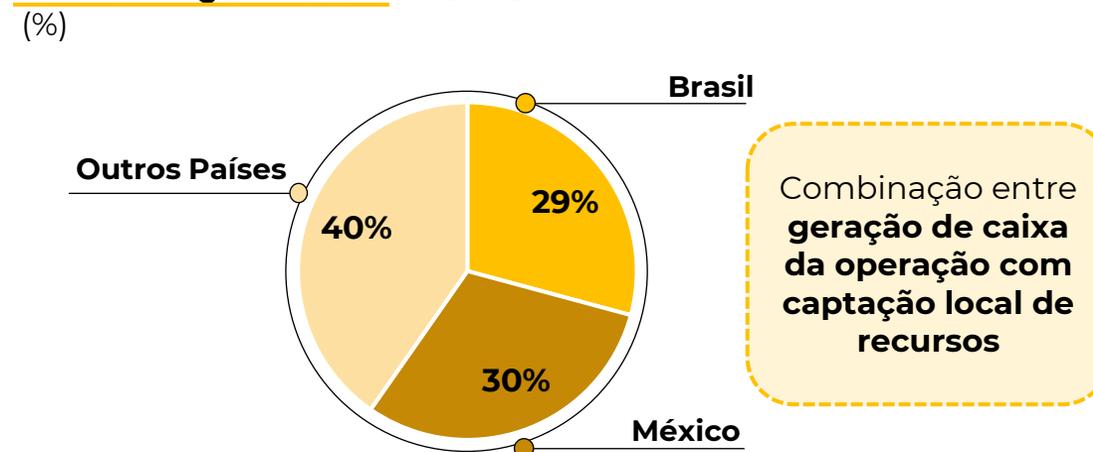
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹ E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}



FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴



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 1T25.

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.

