

APRESENTAÇÃO
DE **RESULTADOS**
IT25



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 1T25

smart fit

- > **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

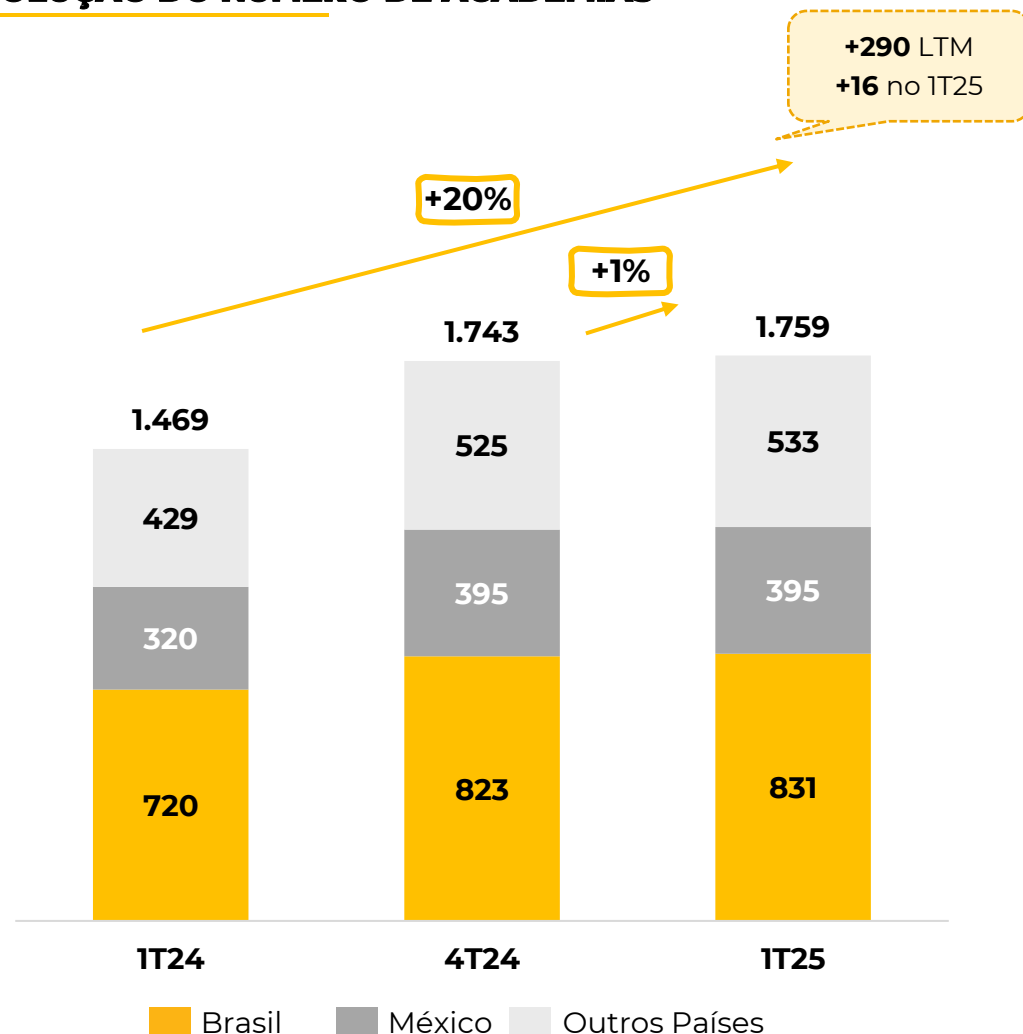


EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS



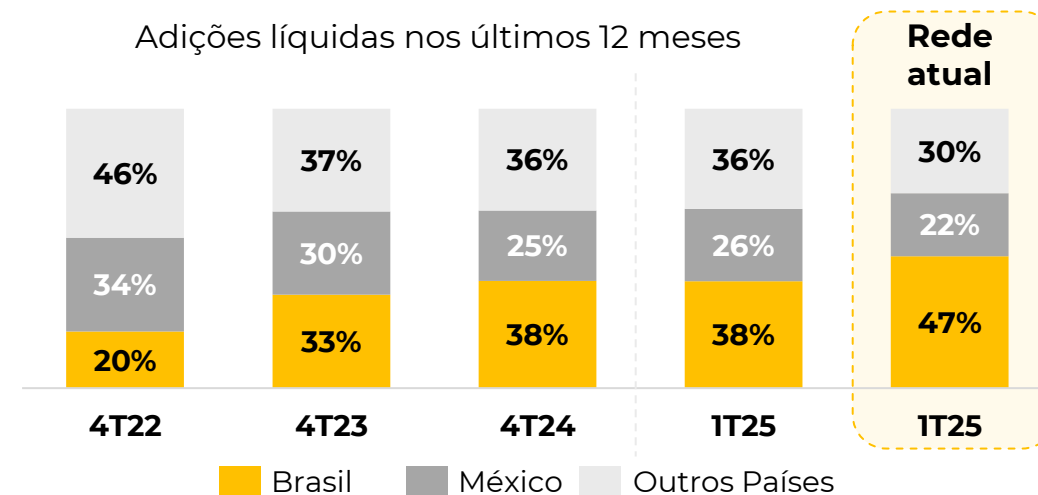
Adição 290 academias nos últimos 12 meses, totalizando 1.759 no 1T25

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹

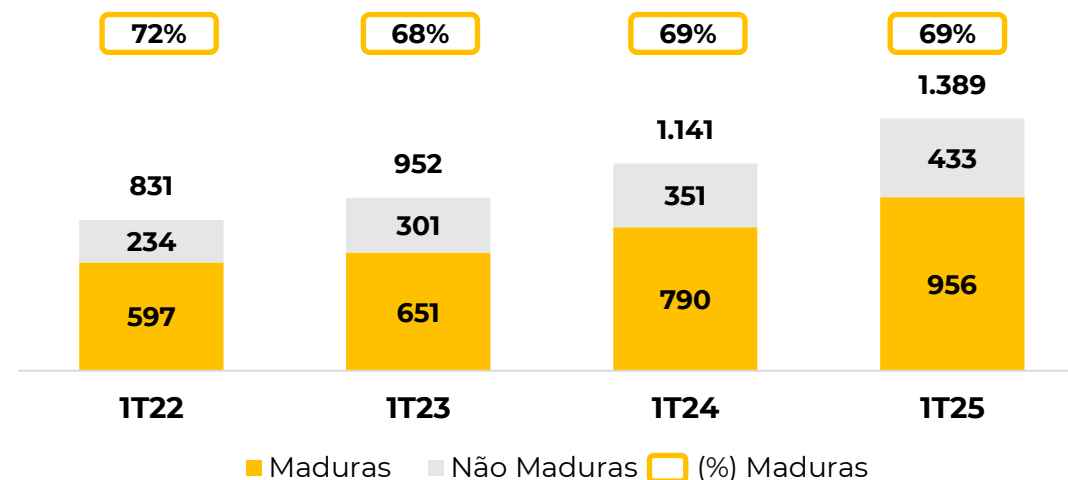


COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO

Adições líquidas nos últimos 12 meses



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;



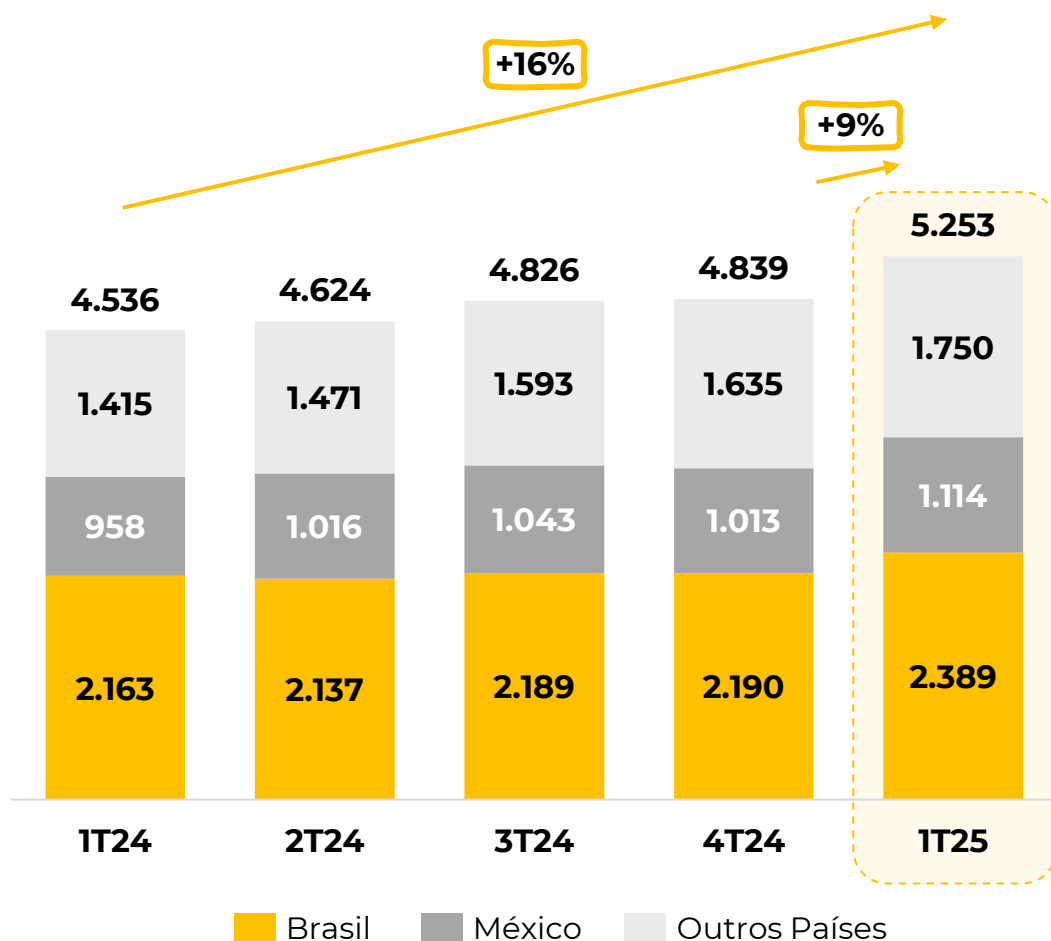
CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



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

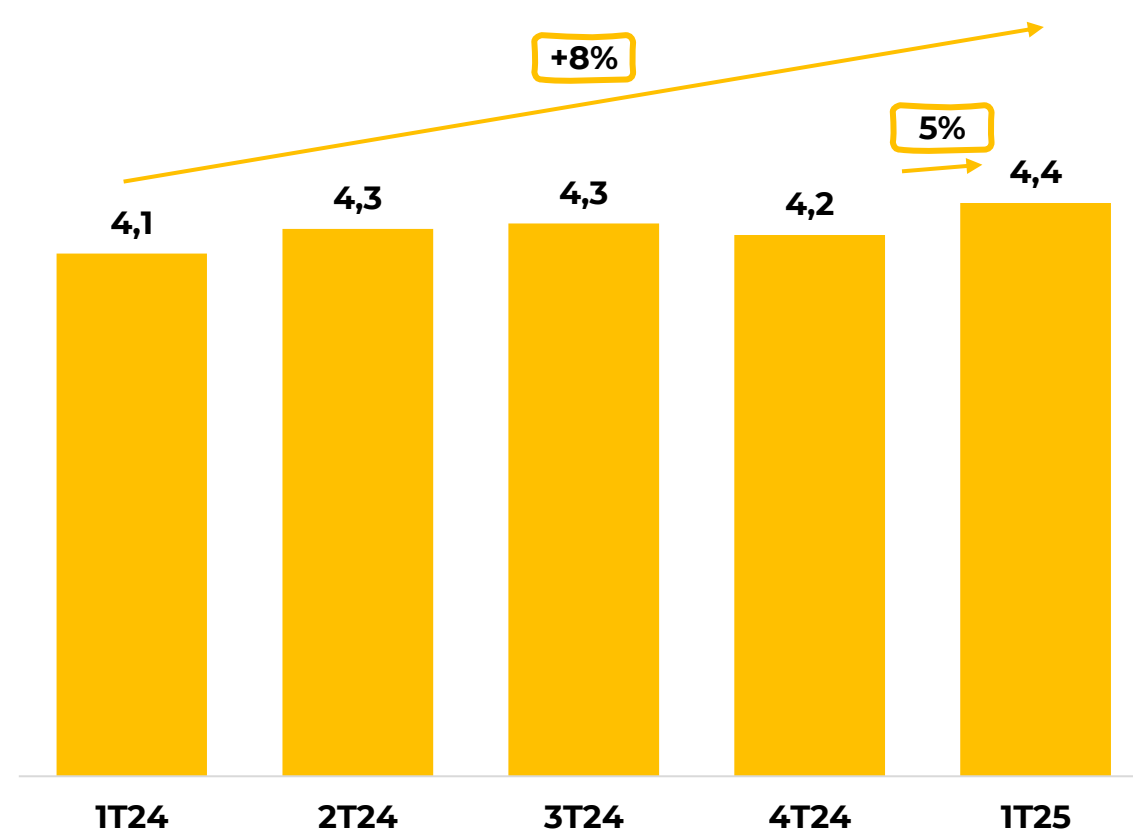
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS¹

(# '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**

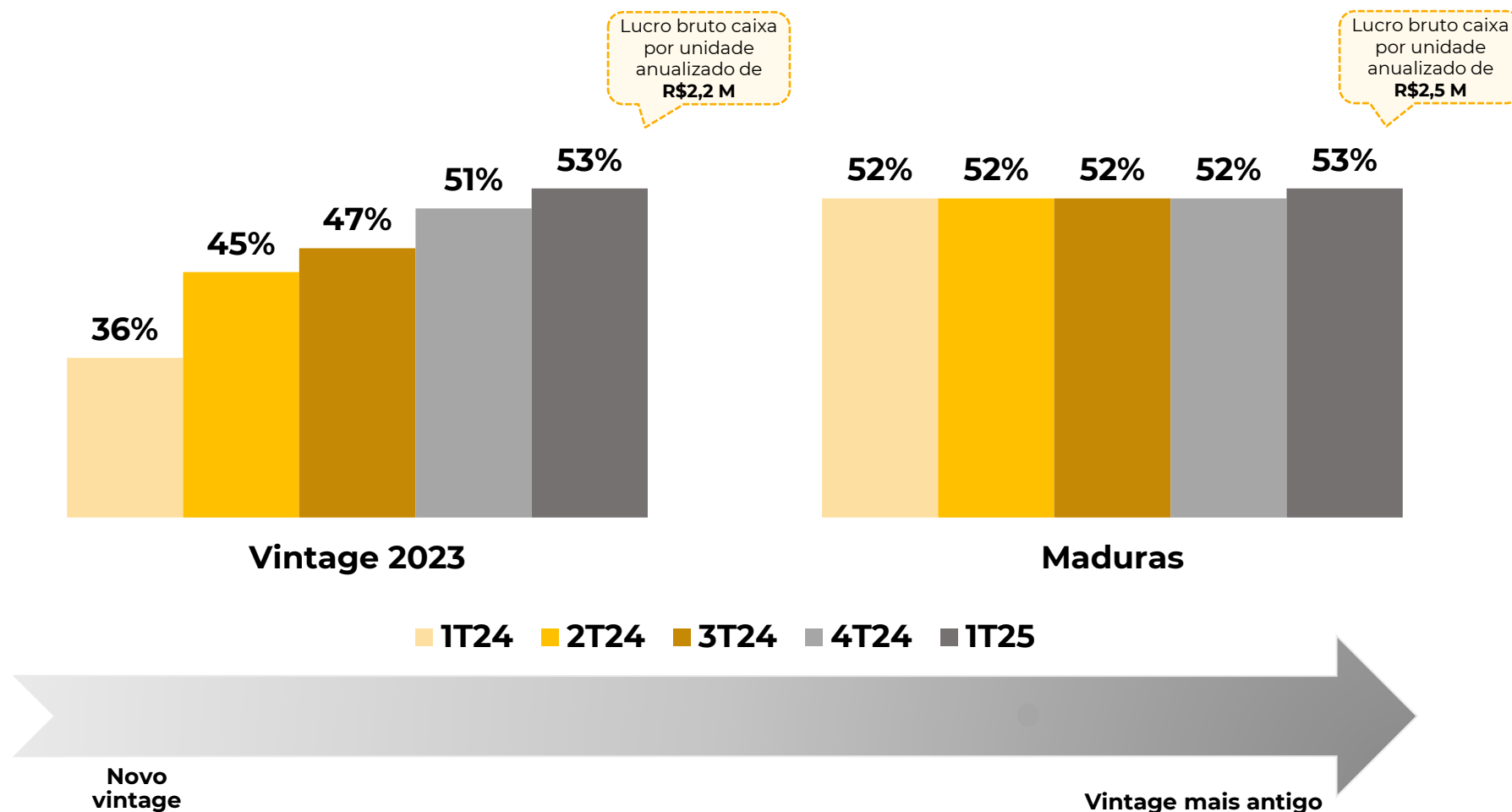
(1) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass



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

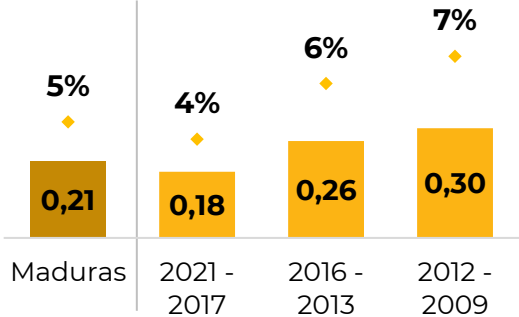
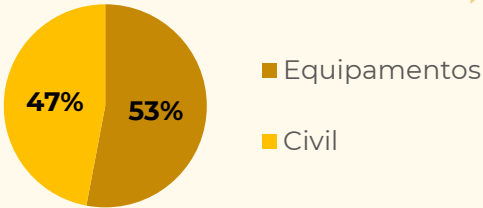
CAPEX manutenção maduras¹

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

Academia Smart Fit		Maduras por vintage		
R\$ Milhões em 2024		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 fixo ⁴	2,5	2,9	1,5	1,5
ROIC (MADURAS 2024)	28%	24%	47%	48%

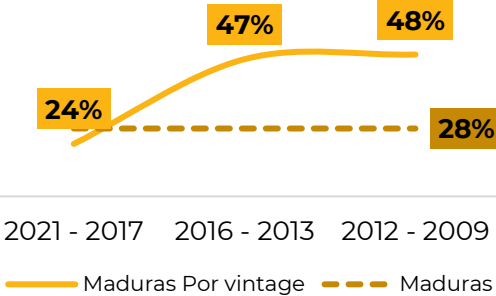
Capex manutenção maduras

% Por tipo de investimento



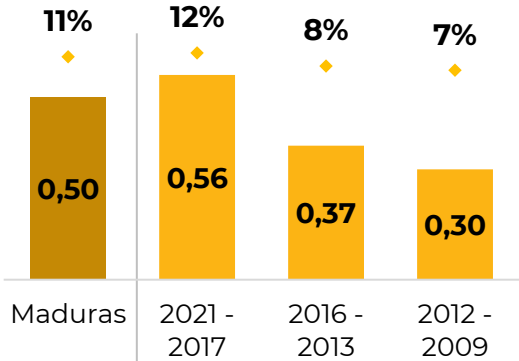
SÓLIDOS RETORNOS AO LONGO DOS DIFERENTES VINTAGES

ROIC consistente com o histórico para cada estágio de maturação



Depreciação maduras¹

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

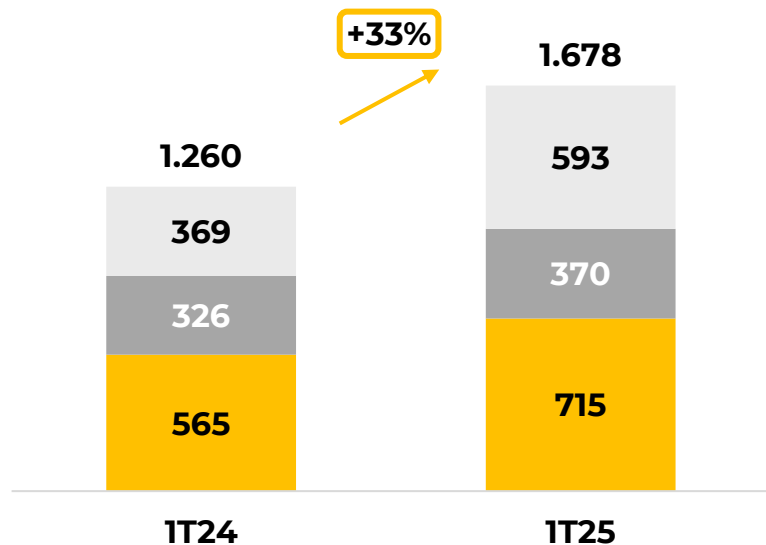


(1) Considera todas as 788 academias Smart Fit próprias maduras ao final do período de 2024.; (2) De acordo com o somatório das despesas com vendas (excluindo os gastos pré-operacionais), gerais e administrativas e outras (despesas) receitas como percentual da receita líquida de 17,8% apurado ano de 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



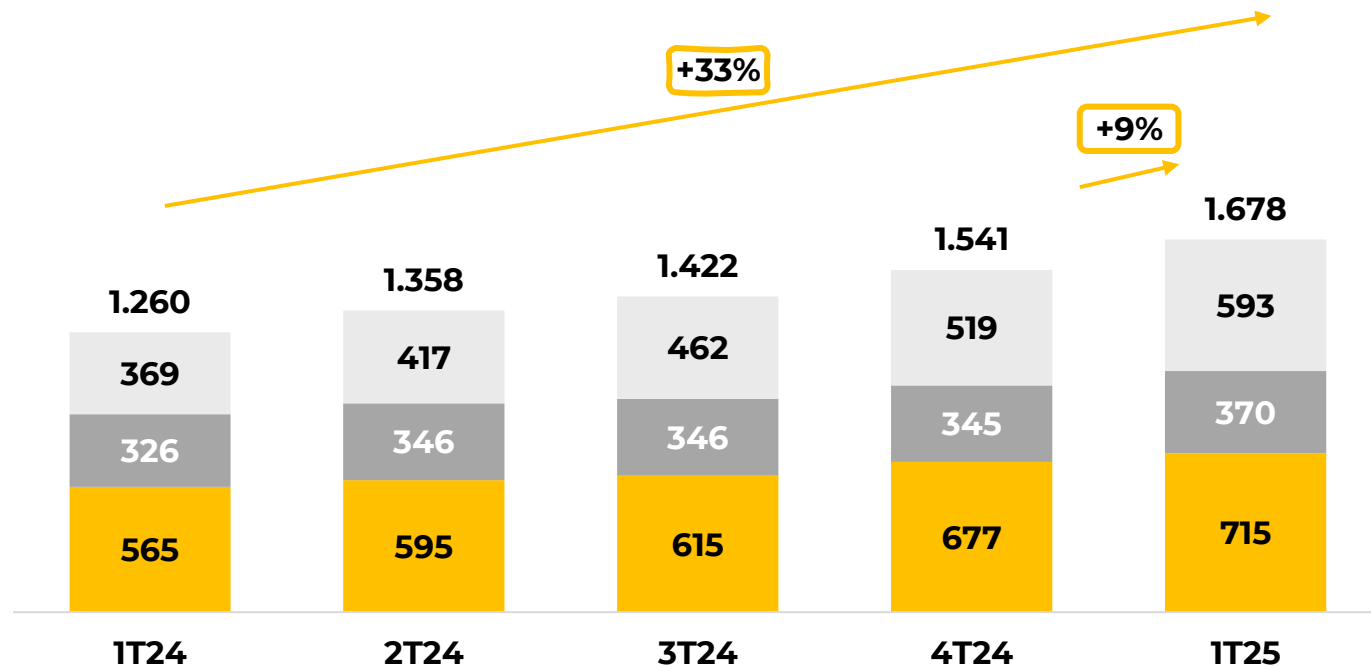
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



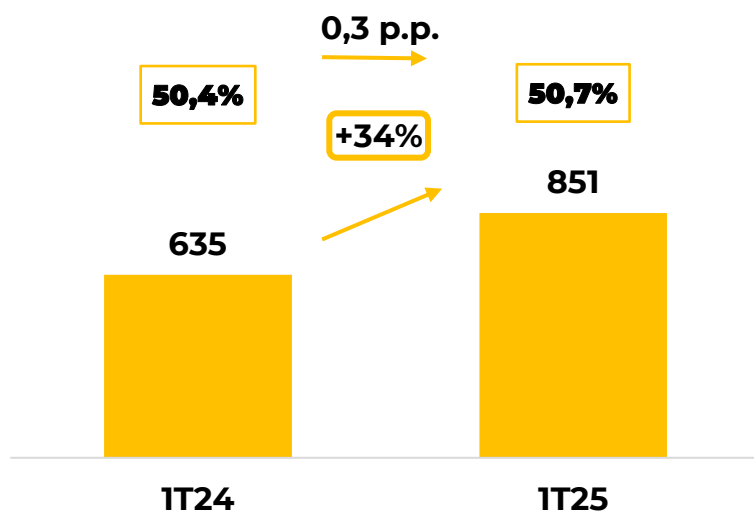
Brasil México Outros Países

- 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**



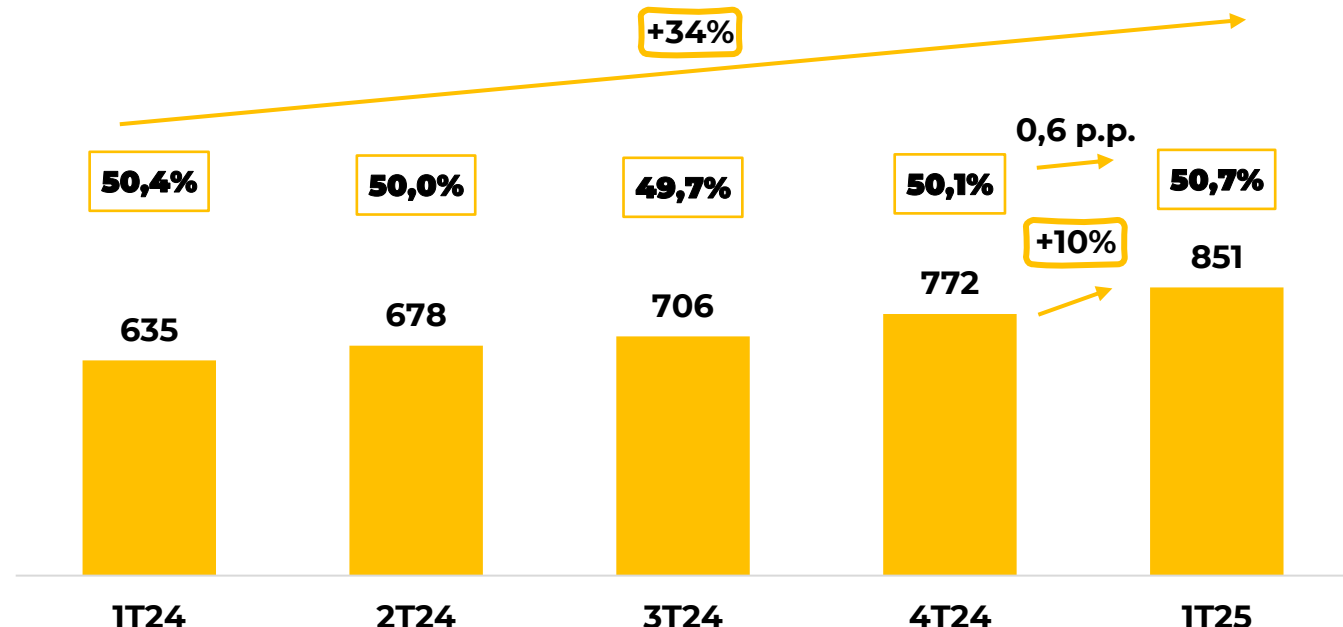
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



Lucro Bruto % Receita Líquida

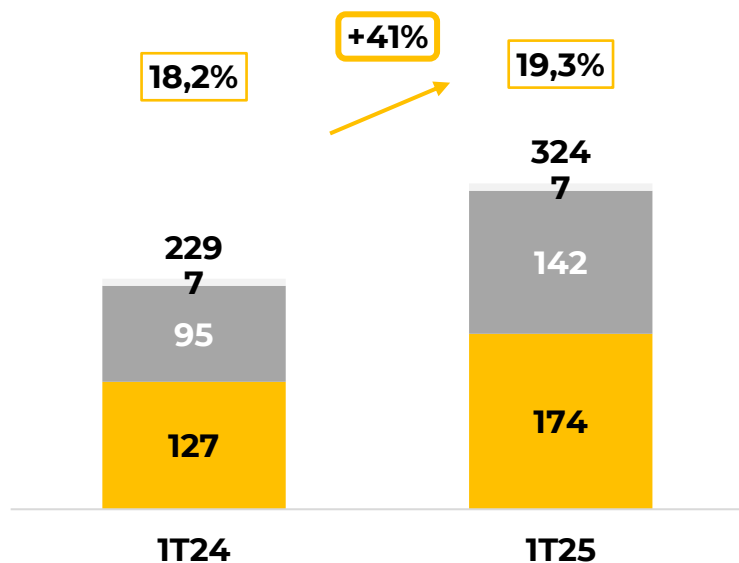
- Lucro bruto caixa atingiu **R\$851 M** no 1T25, **+34% vs. 1T24** e **+ 10% vs. 4T24**, resultado da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos três anos e da pelo sólido patamar de margem das unidades maduras no período
- A margem bruta caixa atingiu **50,7%** no trimestre, **+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



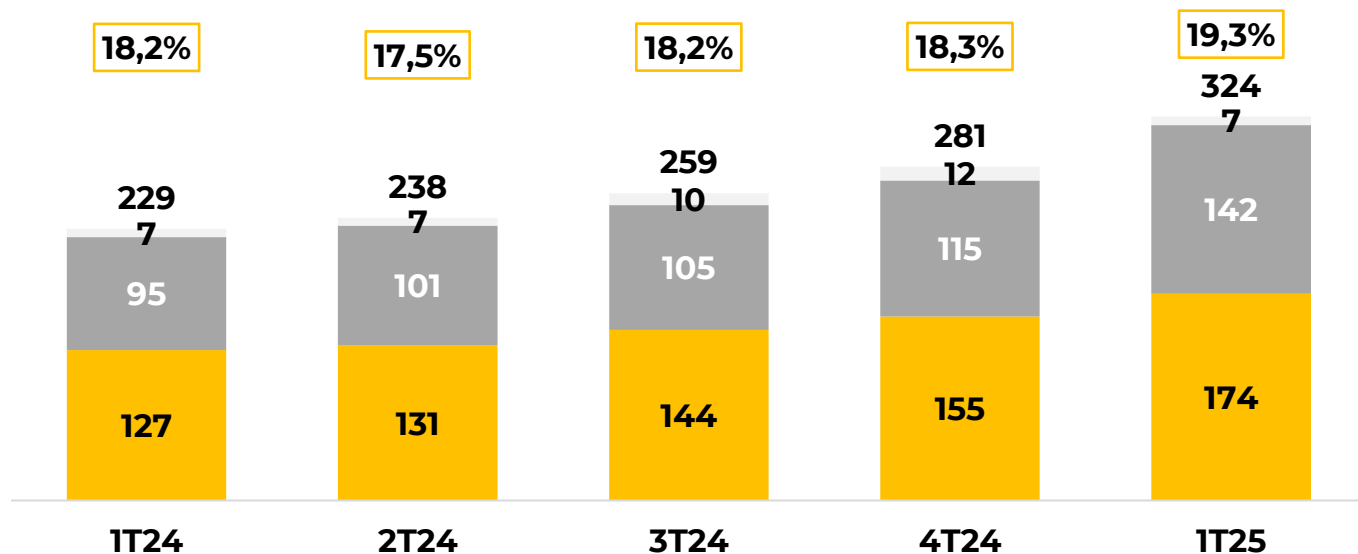
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



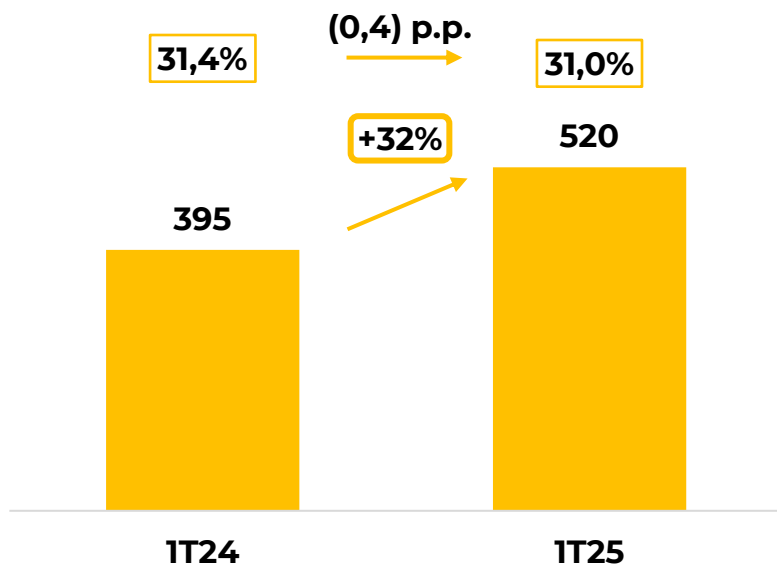
■ G&A ■ Vendas ■ Pré-operacionais □ % Receita Líquida

- 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



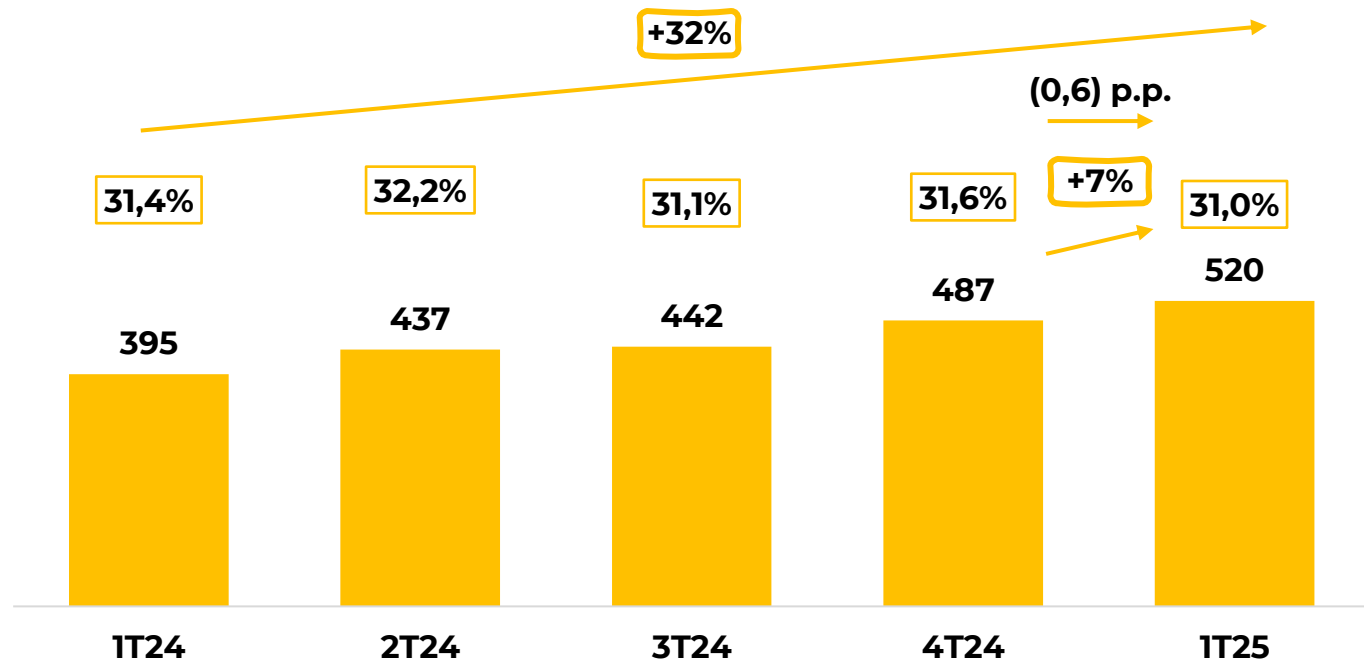
VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



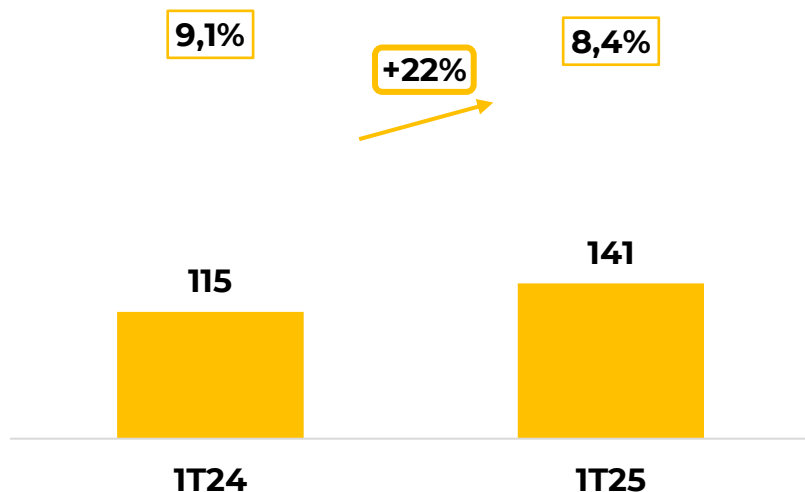
■ EBITDA □ % Receita Líquida

- 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)



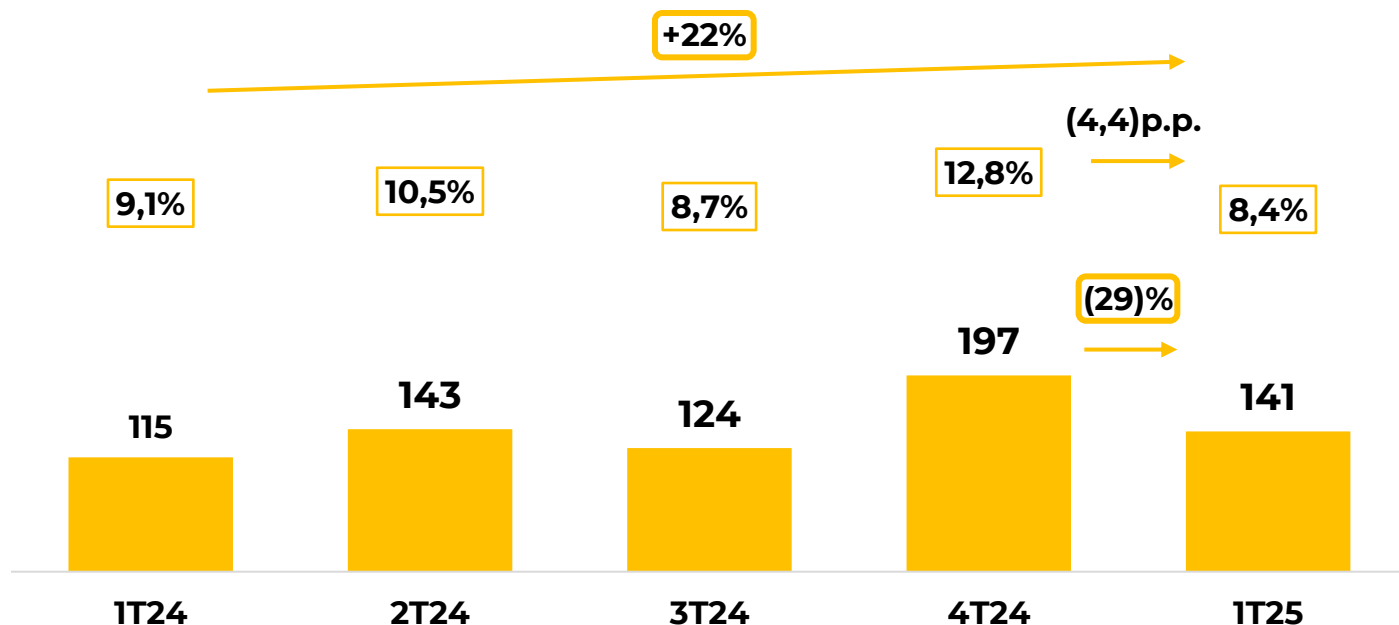
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹

(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

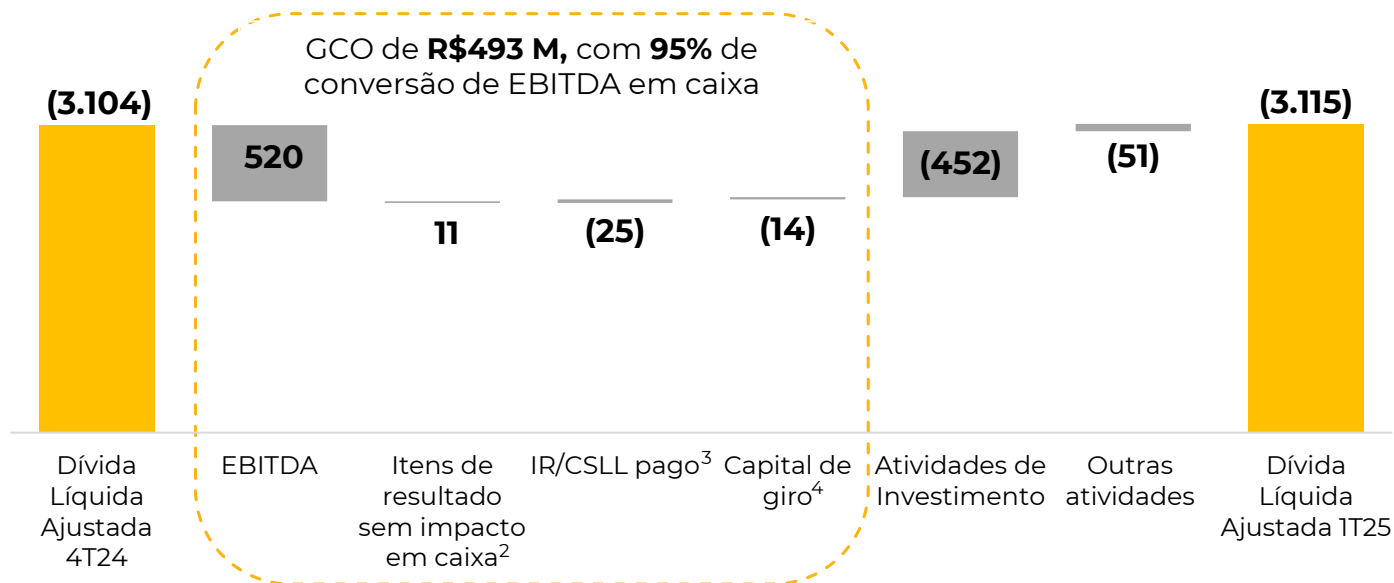


VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

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

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹

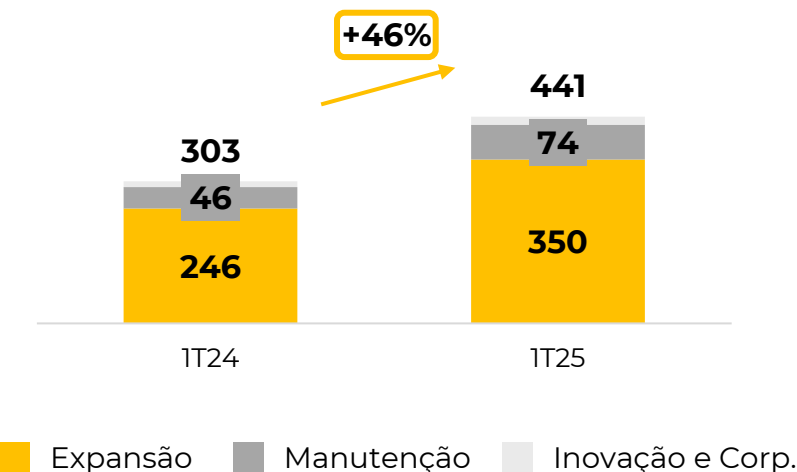
(R\$M)



- 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

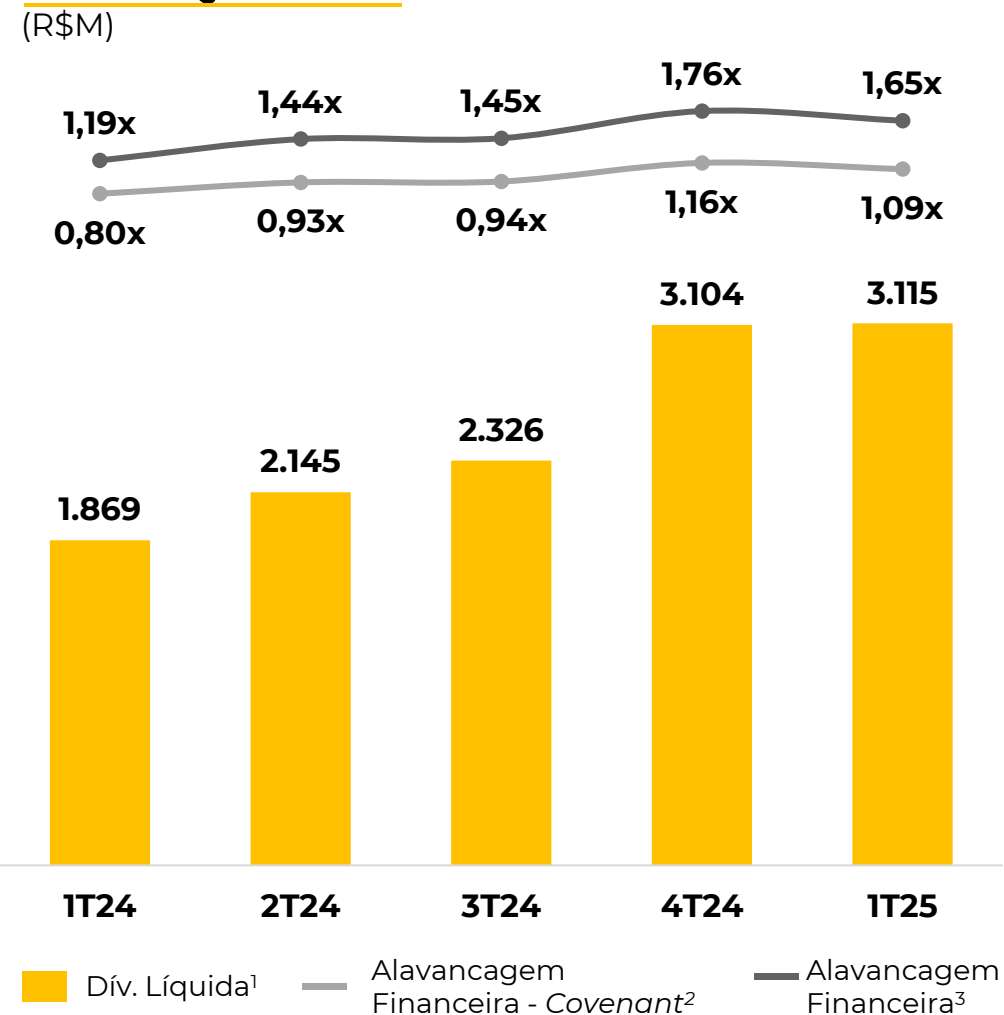


ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS

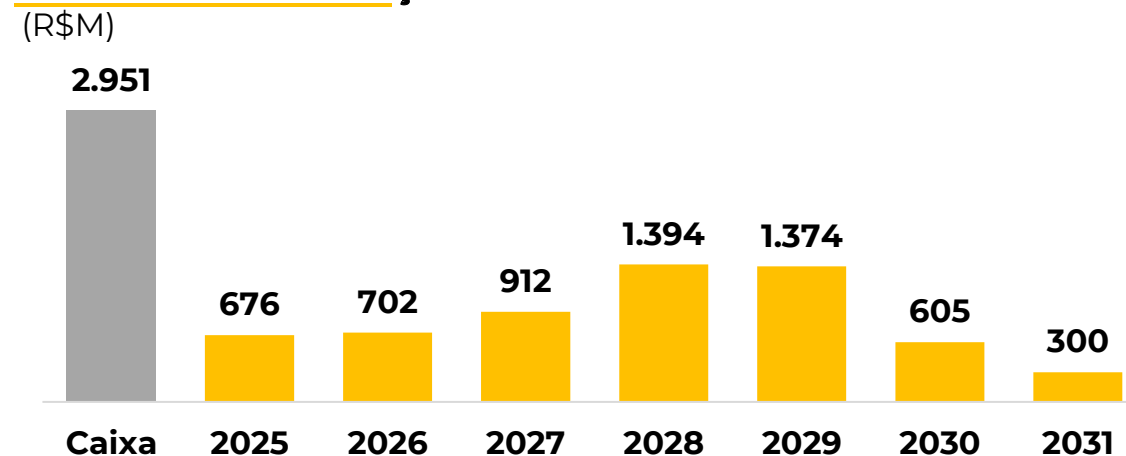


Estrutura de capital diversificada entre as geografias de atuação, com gestão eficiente e ágil

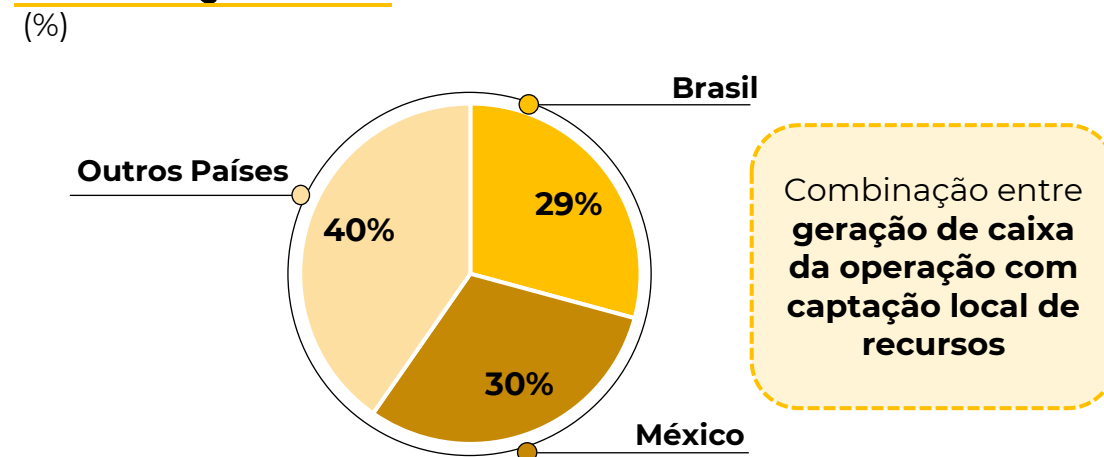
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹ E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}



FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴



DÍVIDA LÍQUIDA POR REGIÃO



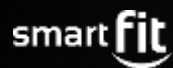
(1) "Dívida Líquida" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#);
(2) Indicador "Alavancagem Financeira - Covenant" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada" dividido pelo "EBITDA LTM", utilizando a definição de dívida líquida e EBITDA 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.



EARNINGS PRESENTATION 1Q25



BIO RITMO



TOTAL PASS



ONE

VELOCITY





This presentation contains forward-looking statements related to the Company that reflect the current view and/or estimates of the Company and its Management regarding its future performance, businesses and events. Forward-looking statements include, but are not limited to, any statement that contains forecasts, estimates and projections about future results, performance or objectives, as well as terms such as "we believe", "we anticipate", "we expect", "we estimate", "we forecast" and other similar expressions. These forward-looking statements are subject to risks, uncertainties and future events. We caution investors that diverse factors may cause actual results to differ significantly from these plans, objectives, expectations, projections and intentions expressed in this presentation. Under no circumstances will the Company, its subsidiaries, directors, executive officers, agents or employees be liable to third parties (including investors) for any investment decision taken based on information and statements in this presentation, or for any damage caused by such decision, related to or specifically based on such information or statements. Information about competitive position, including market forecasts throughout this presentation, and information on the market potential in which the Company operates, was obtained through internal research, market surveys, information available in public domain and business publications. This presentation and its contents are the property of the Company and cannot be partially or totally reproduced or circulated without prior written consent from the Company.



HIGHLIGHTS 1Q25

smartfit

- > **SOLID GROWTH OF 20%** IN THE CLUB NETWORK, TOTALING 1,759 UNITS IN 1Q25. THE COMPANY REMAINS **CONFIDENT IN THE GUIDANCE¹** OF 340-360 OPENINGS IN 2025
- > THE MEMBER BASE IN CLUBS² REACHED **5.3 M** IN 1Q25, **UP 16%** VS. 1Q24 AND **+9%** VS. 4Q24
- > **NET REVENUE CAME TO R\$1.7 BN IN 1Q25** WITH STRONG GROWTH OF 33% VS. 1Q24 AND +9% VS. 4Q24
- > **CASH GROSS MARGIN OF 50.7%** IN 1Q25, +0.3p.p. VS. 1Q24 AND 0.6p.p. VS. 4Q24, COMBINING **STRONG CLUB NETWORK EXPANSION** WITH SOLID PROFITABILITY
- > **RECORD EBITDA** OF R\$520 M IN 1Q25 **(+32% VS. 1Q24)**, WITH **STRONG OPERATING CASH FLOW OF R\$493 M**, A CONVERSION OF 95%
- > **RECURRING NET INCOME³ OF R\$141 M** IN 1Q25, GROWTH OF **22%** VS. 1Q24



(1) Per the guidance disclosed to the market through a material fact in March 2025; (2) The club member base does not include the TotalPass members; (3) Excludes the impacts related to the revaluation of the stake in the Panama and Costa Rica operations. See "Net Income" section;



SOLID SECULAR TRENDS IN LATIN AMERICA

High demand and growth potential for fitness services

KEY FINDINGS OF HFA'S "2024 LATAM FITNESS CONSUMER SURVEY"

78%

of the respondents exercise multiple times a month, and **61%** exercise several times a week

53%

of **non-members¹** intend to join a club within the next 12 months



PILLARS OF A WEEKLY ROUTINE

✓ **STRENGTH TRAINING**

- ✓ HEALTHY SLEEP HABITS
- ✓ NUTRITION

MAIN BENEFITS OF A MORE ACTIVE LIFESTYLE

- ✓ Physical wellness
- ✓ Stress reduction
- ✓ Prevention of diseases
- ✓ Energy boost
- ✓ Healthy aging

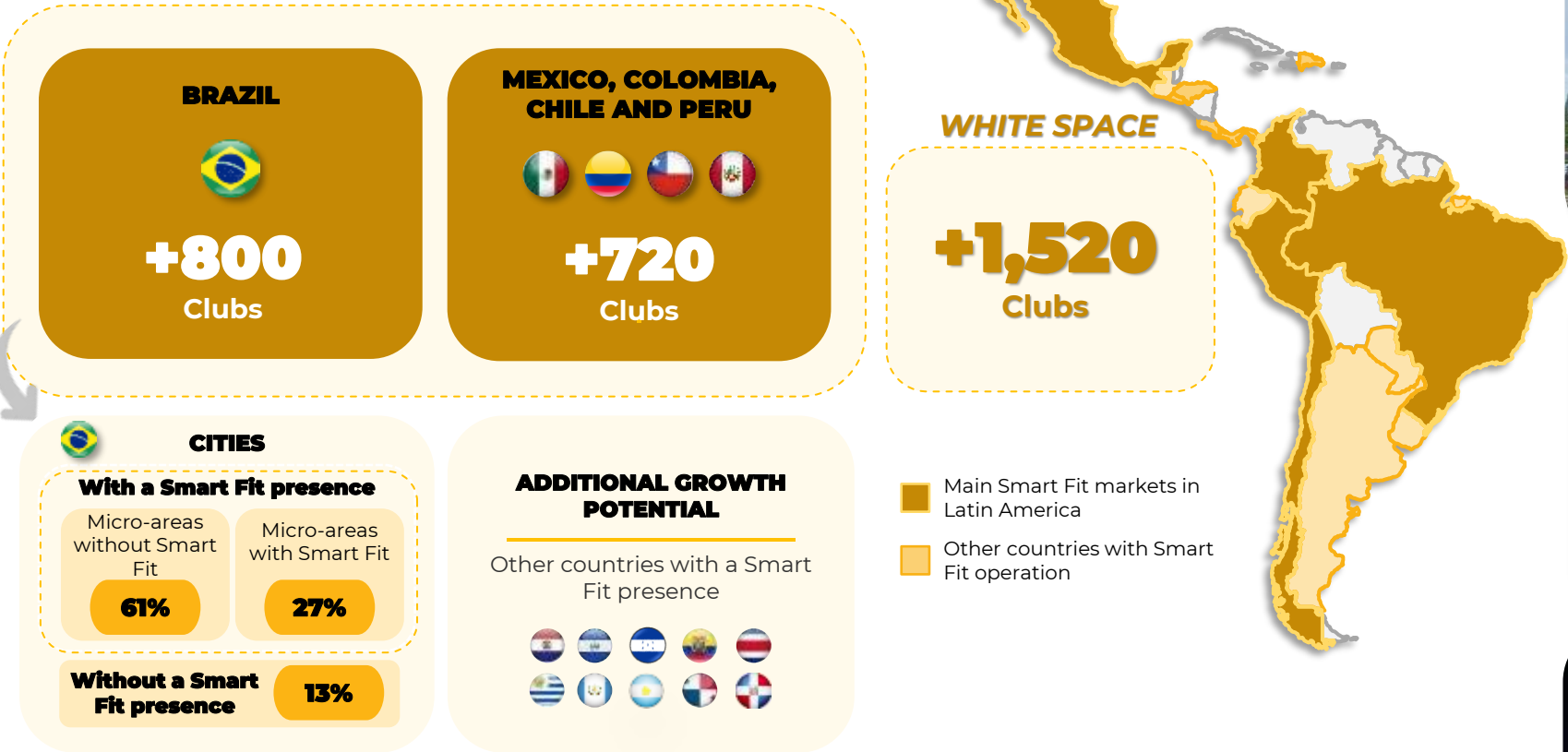


SIGNIFICANT GROWTH POTENTIAL



An update of external study reinforces the growth opportunity in Latin America

WHITE SPACE CASE STUDY



CONTEXT/OBJECTIVE

Update of study with external consultancy to estimate the white space in Brazil and Latin America

METHODOLOGY

Artificial Intelligence (AI) predictive model based on internal data, competitive environment, and market variables by micro-area

Source: The study was carried out with an external consulting firm in April 2025. Company's internal data.
1. Consider Smart Fit clubs in Brazil, Mexico, Chile, and Peru. Considering the total number of Smart Fit clubs, the Company ended 1Q25 with 1,726 units.

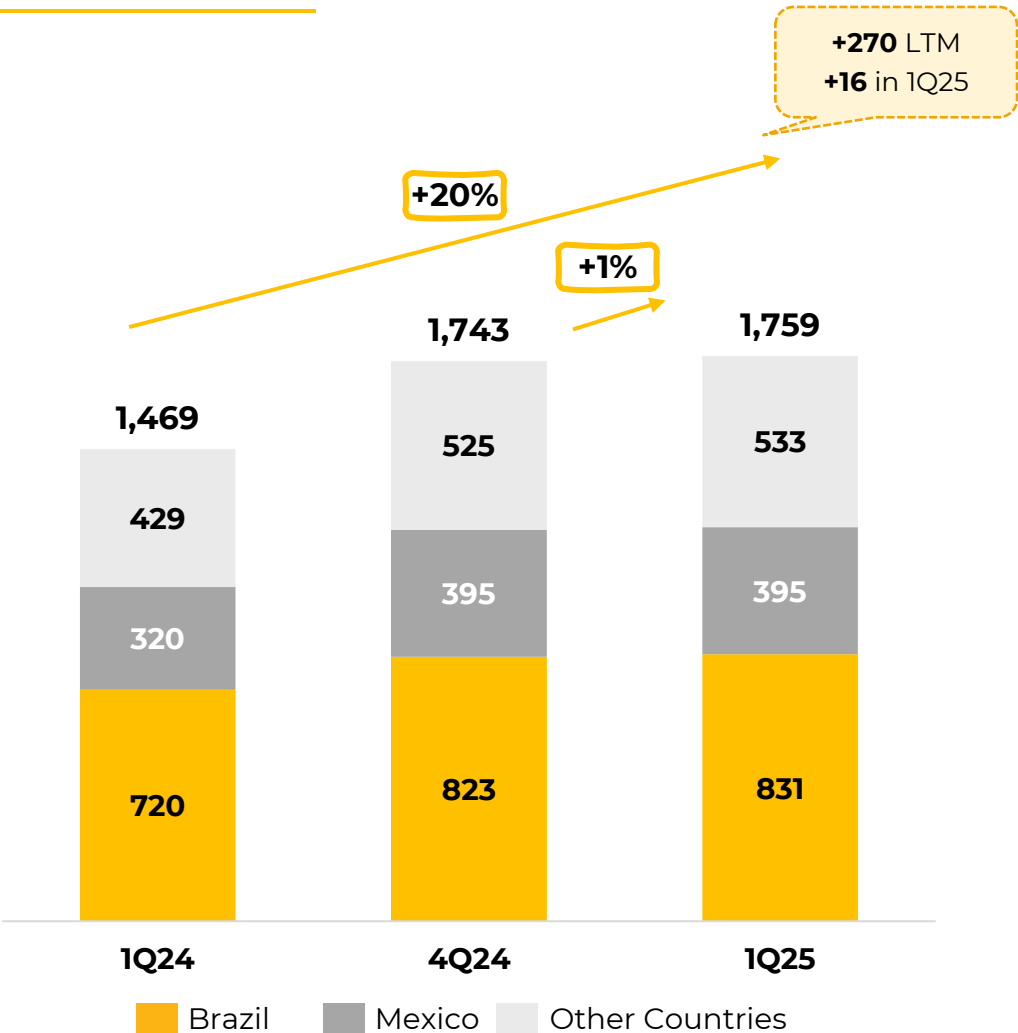


EVOLUTION OF CLUB NETWORK

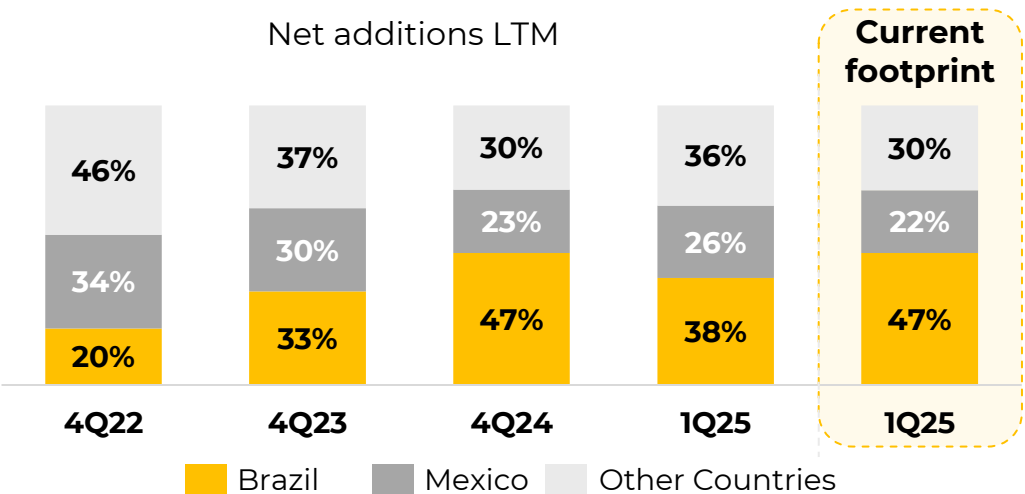


Addition of 290 clubs in the last 12 months, totaling 1,759 in 1Q25

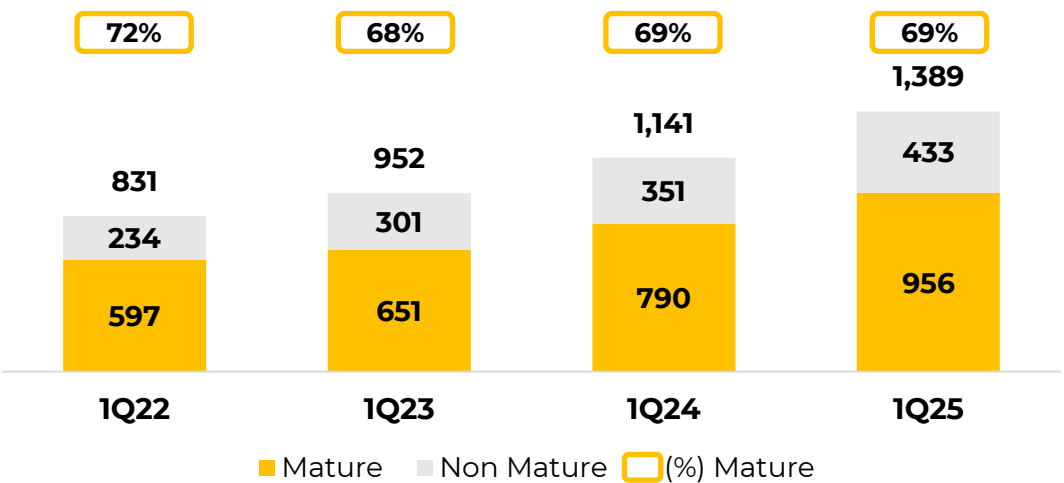
GROWTH IN NUMBER OF CLUBS¹



BREAKDOWN OF CLUB NETWORK BY REGION



EVOLUTION OF SMART FITOWNED CLUB NETWORK BY AGING²



(1) Considers all the Company's clubs (does not consider Studios); (2) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year;



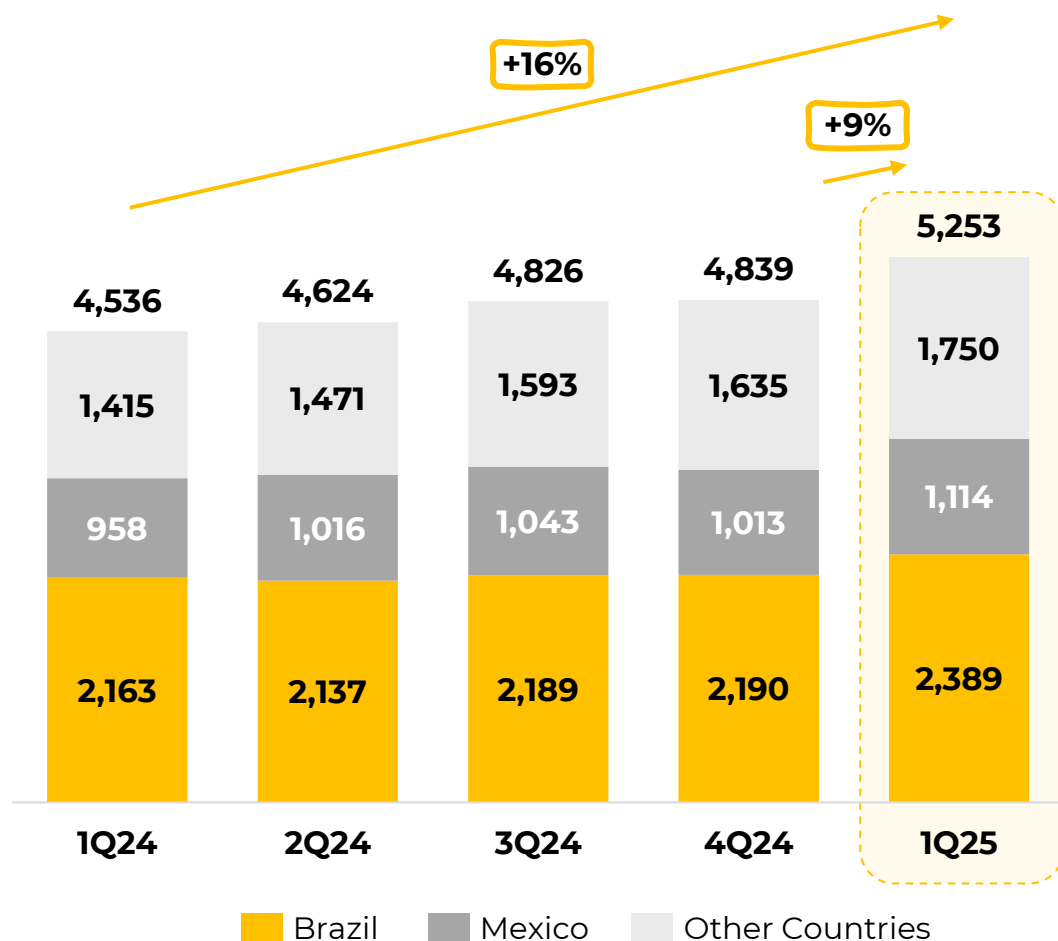
CONTINUOUS INCREASE IN MEMBER BASE AND REVENUE



In 1Q25, the member base in clubs came to 5.3 M (+16% vs. 1Q24 and +9% vs. 4Q24), with the addition of 414,000 members in the quarter

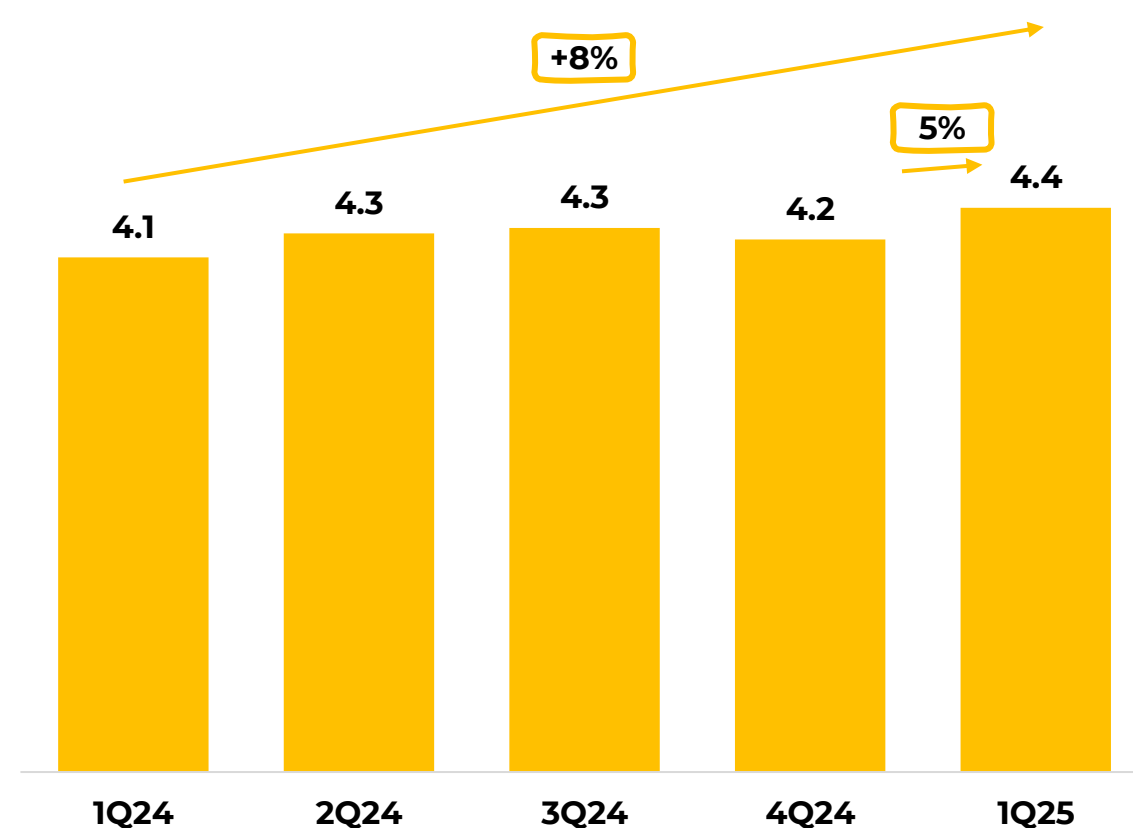
MEMBER BASE IN CLUBS¹

(#'000 end of period)



AVERAGE NET REVENUE PER SMART FIT OWN CLUB (ANNUALIZED)

(R\$ million)



In 1Q25, annualized average net revenue per owned club grew **8%** vs. 1Q24 due to the **increase in the average number of members and the increase in average ticket**

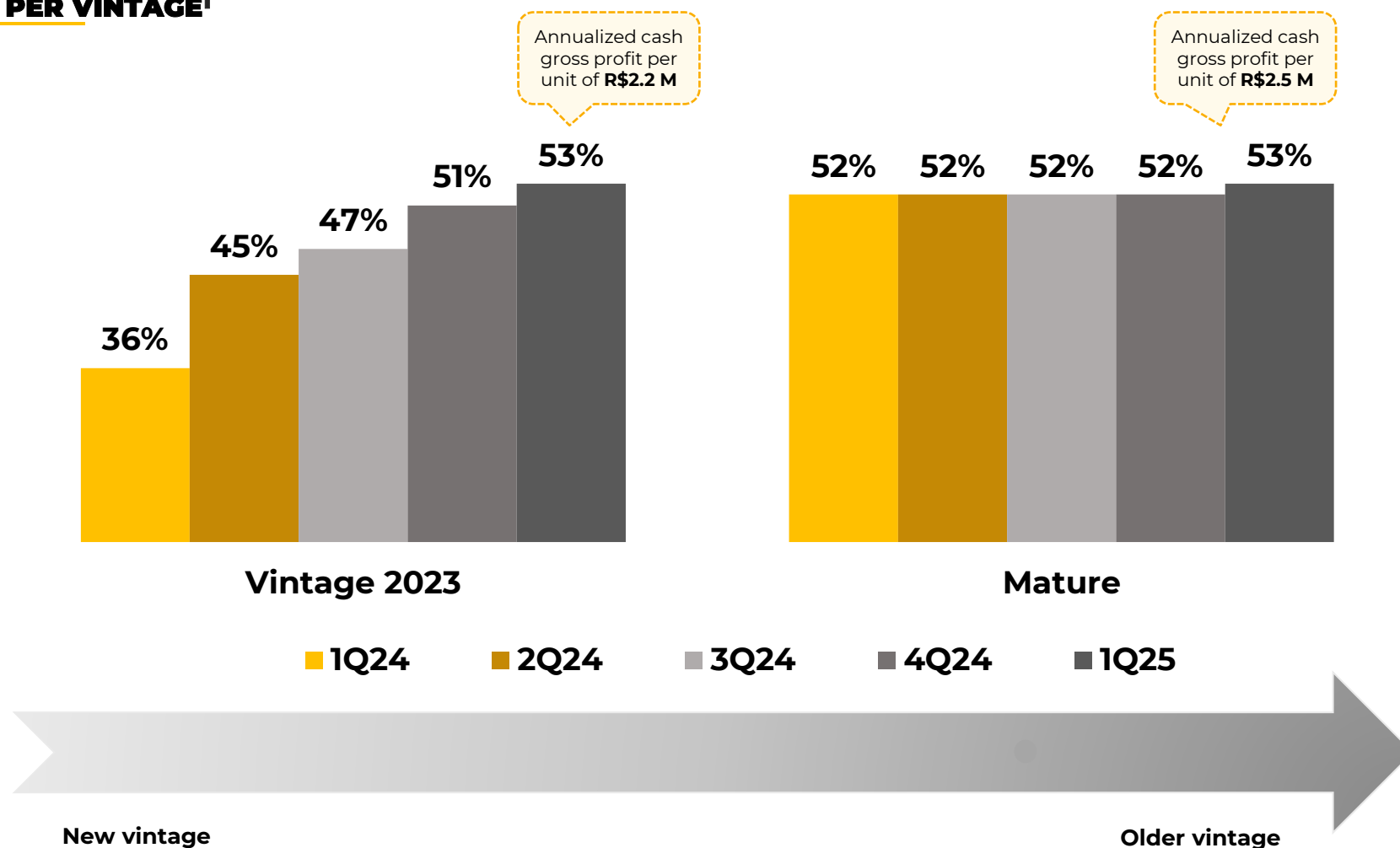
(1) The club member base does not include the TotalPass members;



SOLID GROSS MARGIN OF MATURE CLUBS

Margin of mature clubs¹ at 53%, above the 52% level maintained over the previous 8 quarters, and the maturation of units opened in recent years is consistent with historical levels

GROSS MARGIN PER VINTAGE¹



(1) A unit is considered mature when operating for at least 24 months at the start of the calendar year. Considering only owned clubs of the Smart Fit brand;



SOLID AND CONSISTENT RETURN PER CLUB

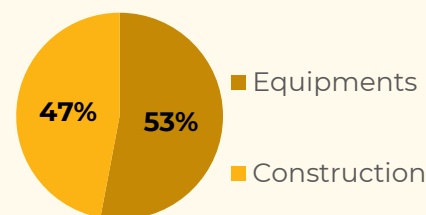
High profitability with maintenance investments that ensure the continuity of the differentiated value proposition over the years. Depreciation reaching 7% of net revenue after 12 years of operation

Mature units by vintage

Smart Fit Club R\$ Million in 2024	Mature Units ¹	2021- 2017	2016- 2013	2012- 2009
Units	788	556	178	54
Net Revenue	4.6	4.7	4.4	4.2
Cash gross profit	2.4	2.5	2.2	2.2
Cash gross margin	52%	53%	51%	51%
Depreciation	(0.5)	(0.6)	(0.4)	(0.3)
(%) Deprec. / Net Revenue	(11%)	(12%)	(8%)	(7%)
NOPAT (SG&A of 18%, Income Tax of 34%)^{2,3}	0.7	0.7	0.7	0.7
Fixed asset base ⁴	2.5	2.9	1.5	1.5
ROIC (MATURE UNITS 2024)	28%	24%	47%	48%

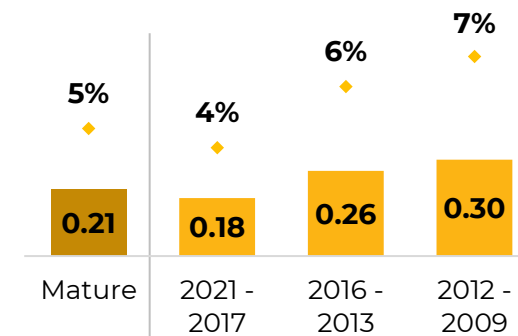
Maintenance Capex - Mature Units

% By investment type



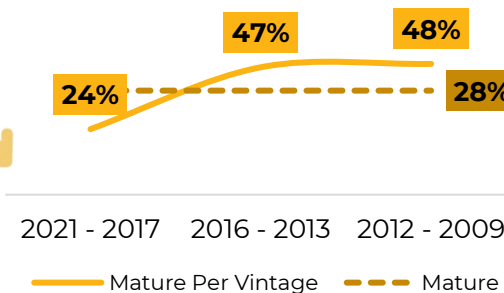
Maintenance CAPEX for mature units¹

R\$ million/club and % of Net Revenue



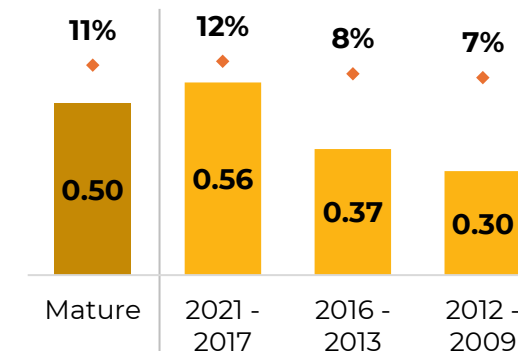
CONSISTENT RETURNS ACROSS VINTAGES

ROIC is in line with historical performance across all maturity stages



Depreciation for mature units¹

R\$ million/club and % of Net Revenue

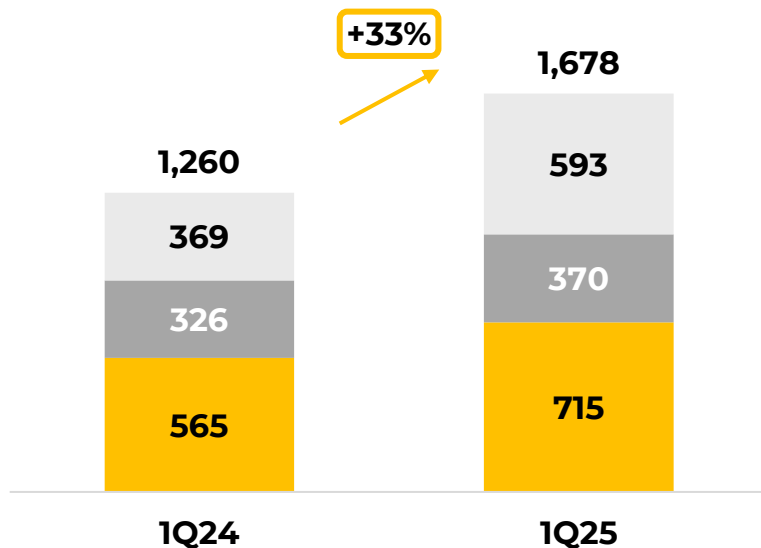


(1) Considers the 788 owned mature Smart Fit at the end of 2024; (2) According to the sum of selling expenses excluding pre-operating expenses), general and administrative expenses, and other (expenses) income, as a percentage of net revenue, totaling 17.8% for 2024; (3) Marginal Income Tax and Social Contribution rate in Brazil of 34%; (4) Net fixed asset base, at the end of period, of accumulated depreciation



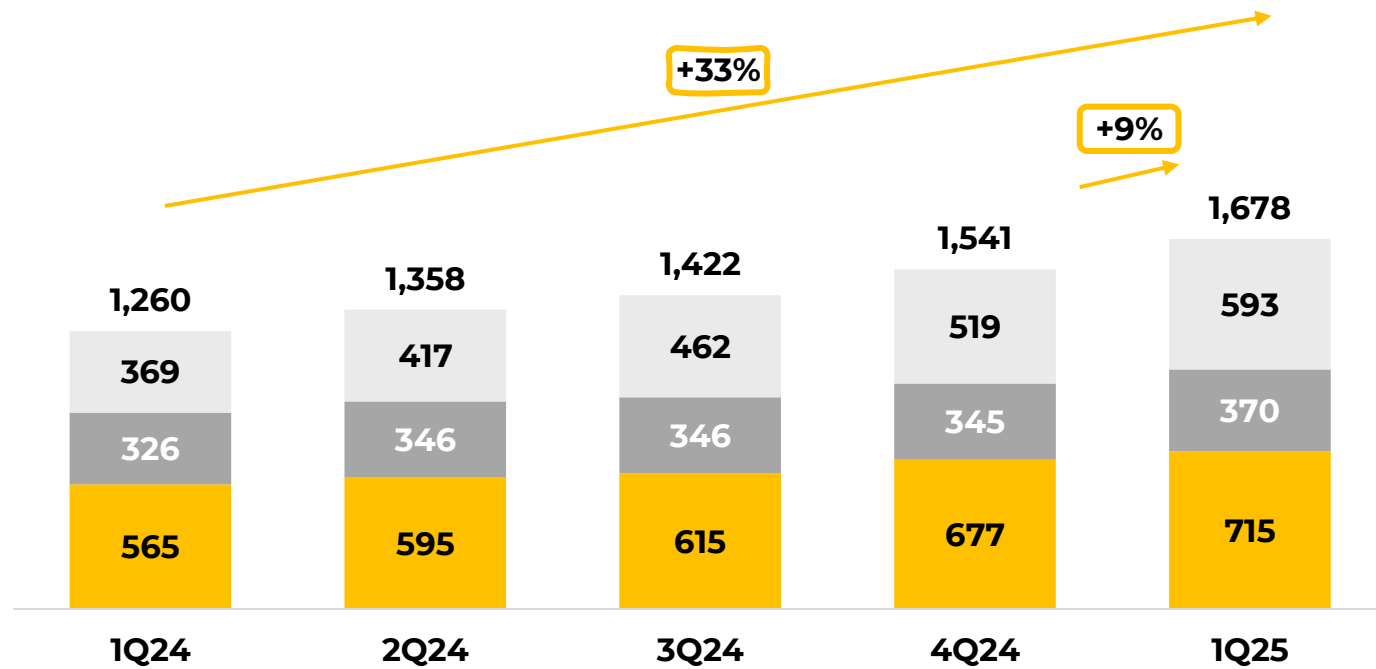
VARIATION IN NET REVENUE

(R\$ million)



EVOLUTION OF NET REVENUE

(R\$ million)



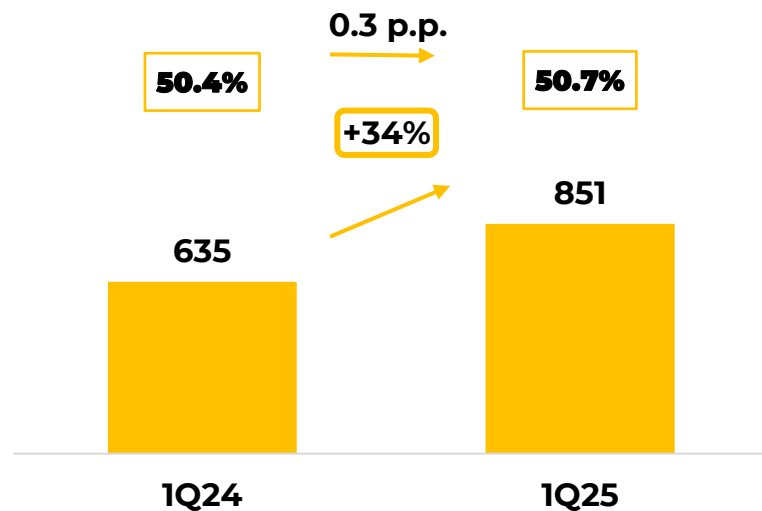
■ Brazil ■ Mexico ■ Other Countries

- Net revenue totaled **R\$1.7 B** in 1Q25, **+33% vs. 1Q24**, due to the 19% increase in the average member base in owned Smart Fit clubs, driven by the 22% expansion of the network and the maturation of the units
- Moreover, the average ticket **increased by 12%** compared to the same period of the previous year, notably due to the increase in Other Countries, explained by the pricing agenda, with strategic price adjustments, maturation of the clubs, and maintenance of the number of members enrolled in the "Black Card Plan"
- In the last 12 months, net revenue reached a record level of **R\$6.0 BN**



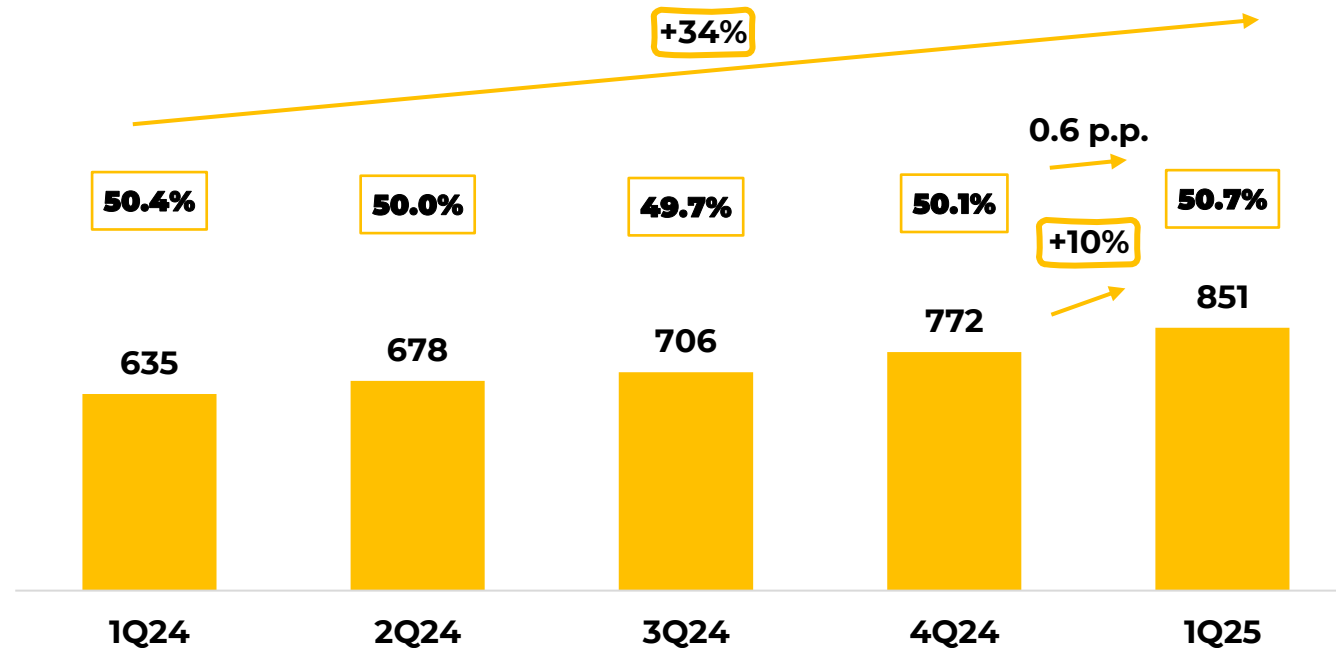
VARIATION IN CASH GROSS PROFIT⁽¹⁾

(R\$ million)



EVOLUTION OF CASH GROSS PROFIT

(R\$ million)



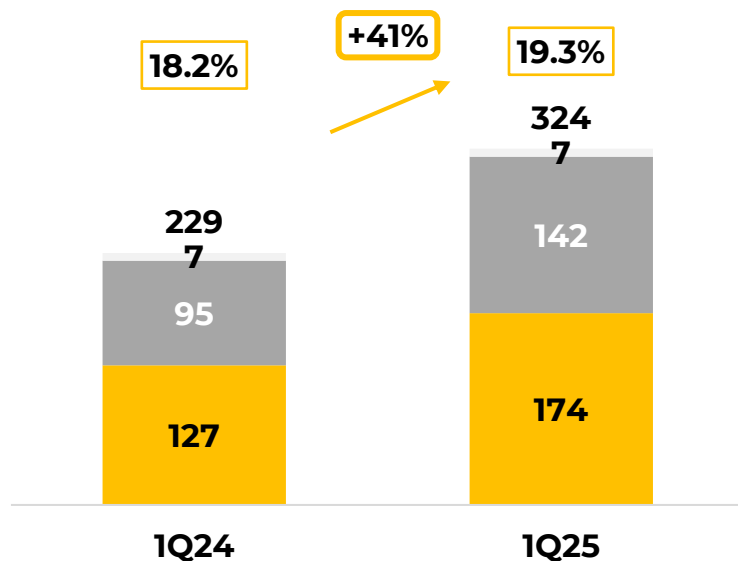
■ Gross Profit □ % Net Revenue

- Cash gross profit reached **R\$851 M** in 1Q25, **+34% vs. 1Q24** and **+10% vs. 4Q24**, reflecting the consistent maturation of units inaugurated over the last three years and the solid margin levels of the mature units in the period
- Cash gross margin came to **50.7%** in the quarter, **+0.3 p.p. vs. 1Q24** and **+0.6p.p. vs. 4Q24**, due to the solid growth of net revenue and the efficient cost management
- In the last 12 months, cash gross profit totaled **R\$3.0 BN**, resulting in a cash gross margin of **50.1%**

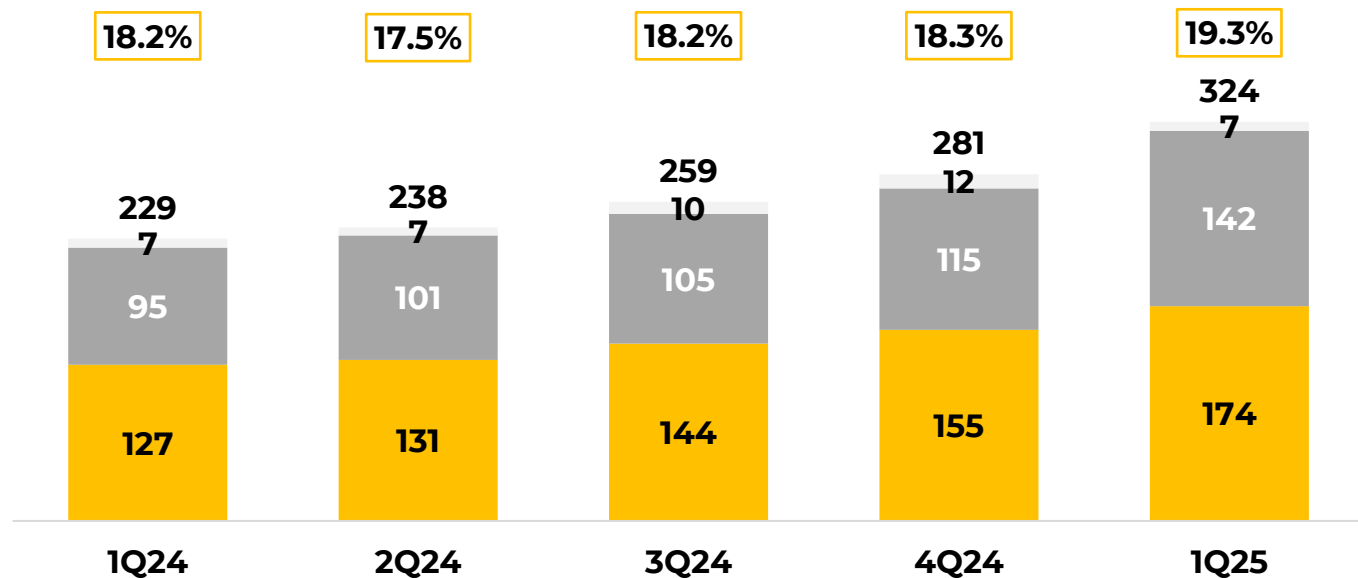
(1) For a better analysis of our operational performance, all indicators exclude the effects of IFRS-16, depreciation, and amortization.

**VARIATION IN EXPENSES**

(R\$ million)

**EVOLUTION OF EXPENSES**

(R\$ million)

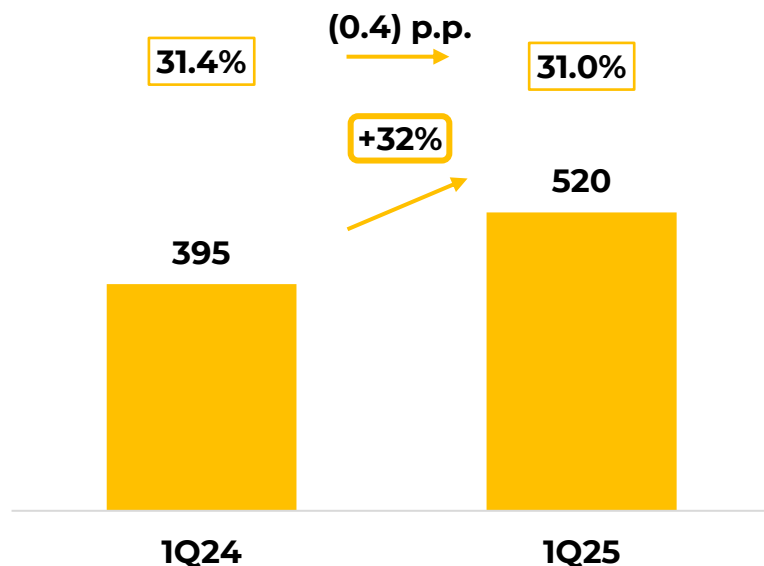


G&A
 Selling
 Pre-operating
 % Net Revenue

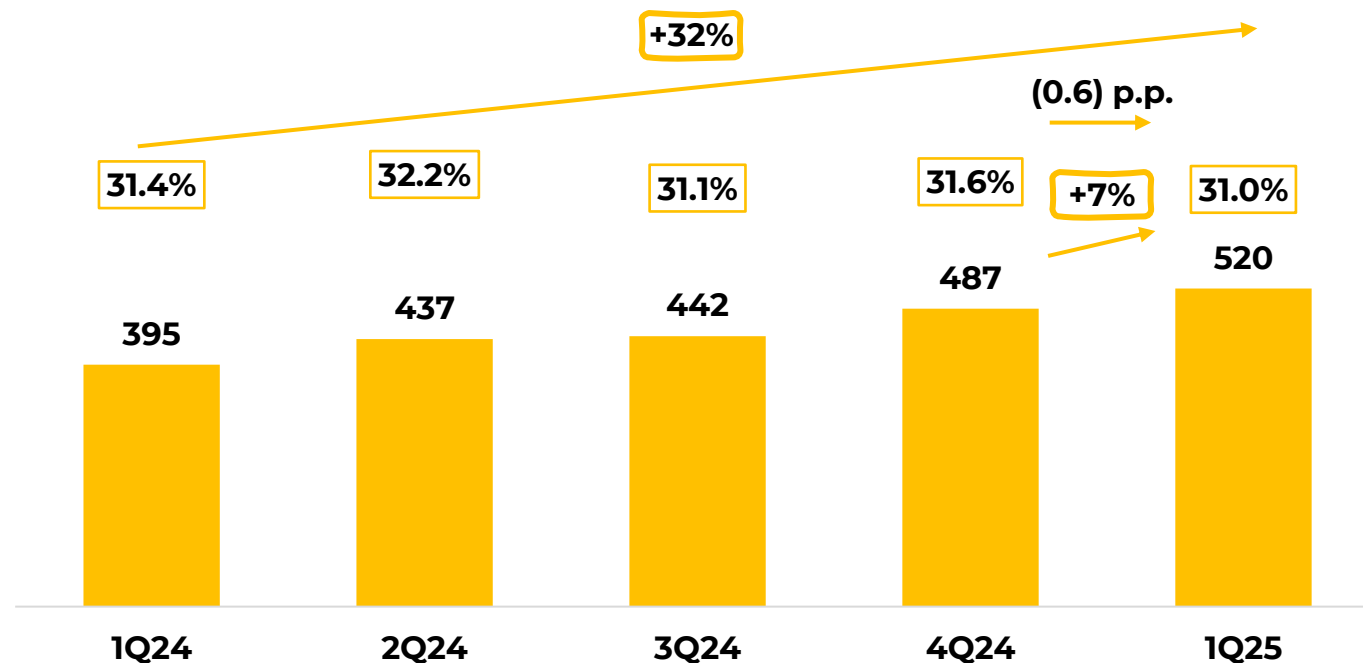
- Selling, general, and administrative expenses totaled **R\$324 M** in 1Q25, **+41% vs. 1Q24**, representing 19.3% of net revenue, an increase of 1.1 p.p. vs. 1Q24, mainly due to increased commercial and marketing expenses
- Selling expenses totaled **R\$142 M in 1Q25**, +50% vs. 1Q24, representing **8.5% of net revenue** (+0.9 p.p. vs. 1Q24), a result of the strong expansion of the club network, in addition to targeted marketing investments
- Compared to 4Q24, selling, general, and administrative expenses increased **15%**, representing a **1.0 p.p.** rise as a percentage of net revenue

**VARIATION IN EBITDA**

(R\$ million)

**EVOLUTION OF EBITDA**

(R\$ million)



EBITDA

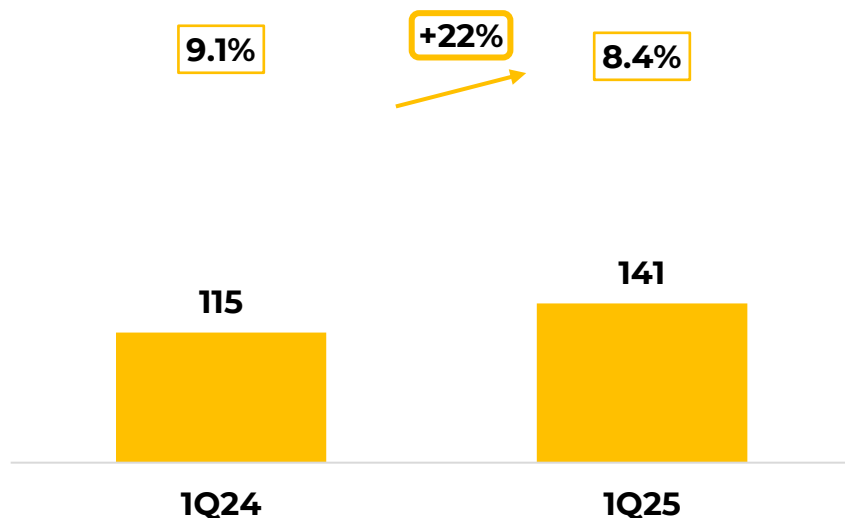
% Net Revenue

- EBITDA totaled **R\$520 M** in 1Q25, the highest historical level for a quarter, registering a significant growth of **+32% vs. 1Q24** and **+7% vs. 4Q24**, with a margin of **31.0%**, **(0.4)p.p.** vs. 1Q24 and **(0.6)p.p.** vs. 4Q24
- In the last 12 months, EBITDA totaled **R\$1.9 BN**, resulting in a margin of **31.5%**
- EBITDA before pre-operating expenses totaled **R\$538 M** in 1Q25, a growth of **+31%** compared to 1Q24, with a margin of **32.1%** (-0.5 p.p. vs. 1Q24)



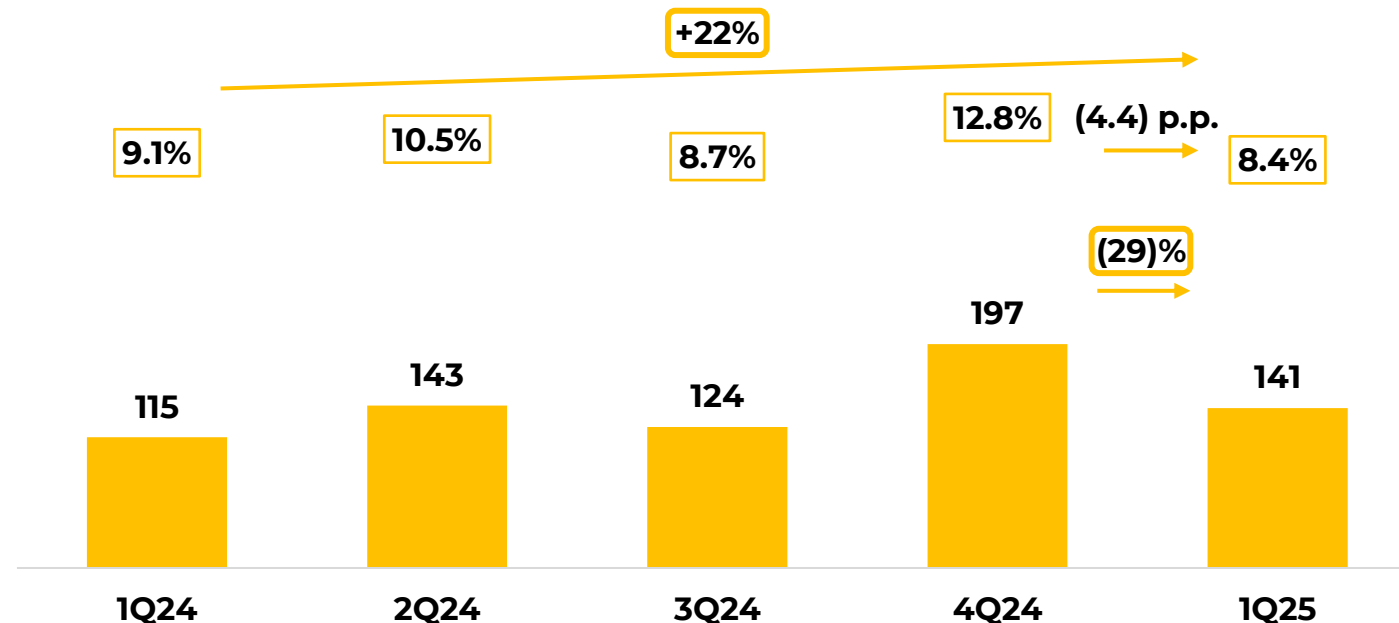
VARIATION IN RECURRING NET INCOME¹

(R\$ million)



EVOLUTION OF RECURRING NET INCOME

(R\$ million)



■ Recurring Net Income □ Recurring Net Margin

- Recurring net income¹ of **R\$141 M** in 1Q25, +22% vs. 1Q24 reflects the operating leverage of the business, driven by the consistent profitability of mature units² and the solid ramp-up process of units opened in recent Years
- Comparing to 4Q24, the recurring net income was impacted by a higher IR/CSLL tax rate due to the amount of IoE declared in the quarter – R\$40 M vs. R\$258 M in 4Q24
- In the last 12 months, recurring net income came to **R\$604 M**, with a recurring net margin of **10%**

(1) Exclude the non-recurring impacts related to the effects of IFRS-16 regarding commercial leases related to the rents of clubs and offices; (b) "Recurring net profit (loss)" excludes the impacts related to: (i) the revaluation of the stake in the Panama and Costa Rica operations; and (ii) non-recurring financial expenses, after IR/CSLL, of R\$22.1 million in 2Q24 related to the prepayment of the 6th issue and R\$5.3 million in 3Q24 related to the prepayment of the 5th issue combined with other liability management initiatives. (2) A unit is considered mature when operating for at least 24 months at the start of the calendar year.

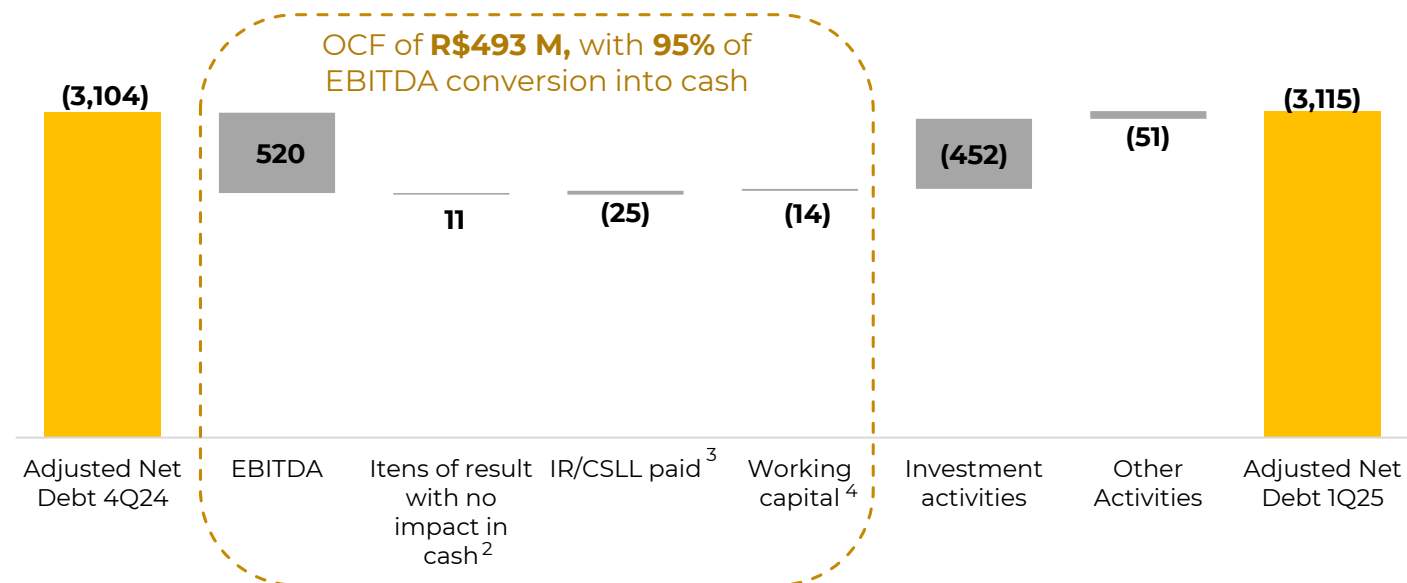


VARIATION IN ADJUSTED NET DEBT AND CAPEX

High conversion of EBITDA into operational cash with accelerated investments in expansion

VARIATION IN ADJUSTED NET DEBT¹

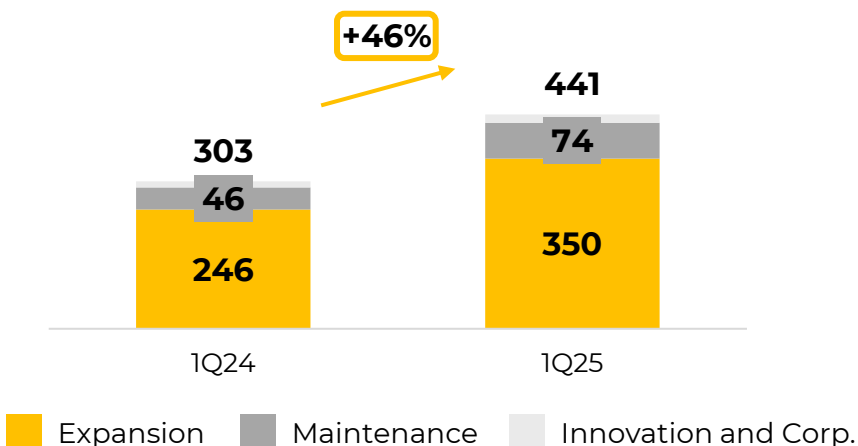
(R\$M)



- Increase of **R\$11 M** in net debt in the quarter
- Operating cash flow of **R\$493 M** in the quarter, exceeding the investment level of **R\$452 M** in 1Q25
- Other activities contributed with an additional **R\$51 M** to adjusted net debt, mainly reflecting the payment of IoE declared in 4Q24.

CAPEX⁵

(R\$M)



- Capex of **R\$441 M** (+46% vs. 1Q24)
- Expansion Capex grew **43%** vs. 1Q24, driven by Investments in the openings of 4Q24 and 2025 pipeline
- Maintenance capex of **R\$74 M** in 1Q25. In the last 12 months, the maintenance capex of Smart Fit clubs totaled **R\$260 M** (6.3% of the gross revenue of mature units)

(1) "Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more information, see the indenture (Portuguese only); (2) Mainly includes equity income, asset write-offs, deferred revenue, and provisions; (3) Includes taxes on sales and services; (4) As of 1Q25, the Company began using changes in working capital as presented in the Statement of Cash Flows of the financial statements; (5) Does not include investments related to right-of-use assignments for the acquisition of commercial spaces. As of 1Q25, capex amounts exclude capitalized financial costs, which totaled R\$6.9 million in the quarter.

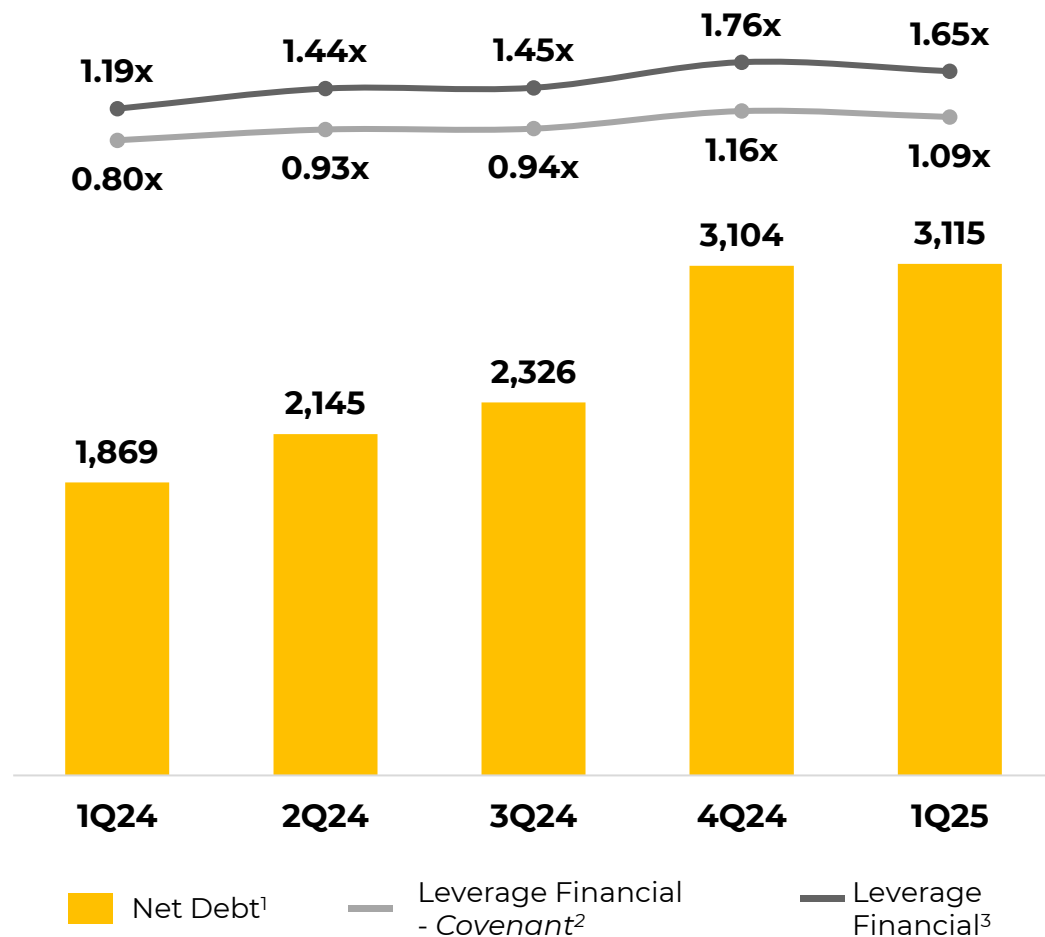


LEVERAGE AT HEALTHY LEVELS

Diversified capital structure across the regions where it operates, with efficient and agile management

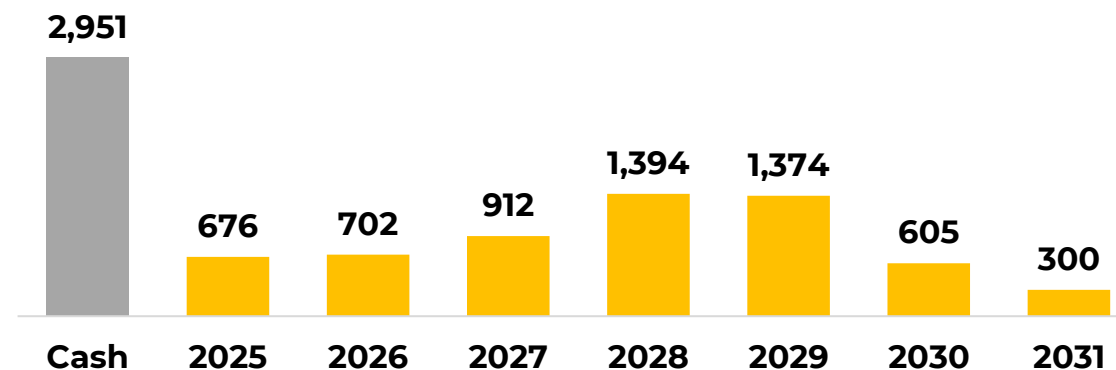
NET DEBT¹ AND FINANCIAL LEVERAGE^{2,3}

(R\$M)



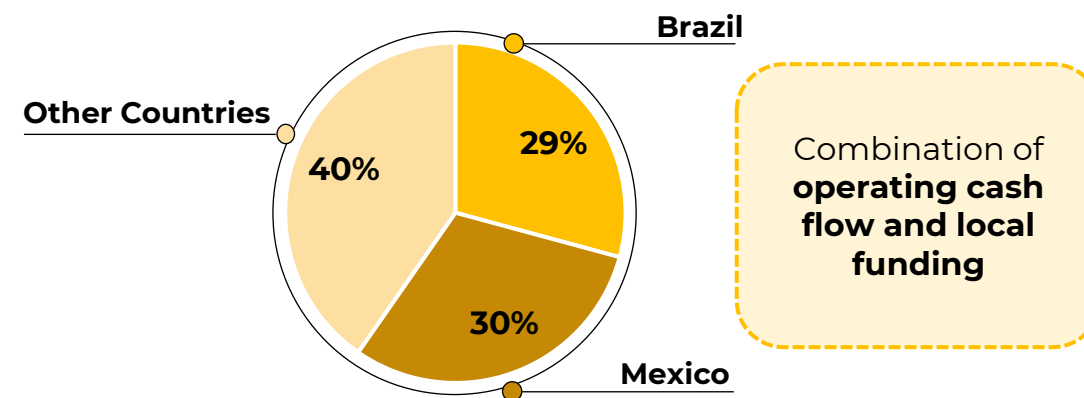
GROSS DEBT REPAYMENT FLOW⁴

(R\$M)



NET DEBT BY REGION

(%)



(1) "Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more information, see the indenture (Portuguese only);
(2) The "Financial Leverage - Covenant" indicator is the "Adjusted Net Debt" divided by "EBITDA LTM" using the definition of net debt and EBITDA of the company's debentures.
(3) The "Financial Leverage" indicator considers the "Adjusted Net Debt" indicator, using the definition of the company's debentures, and the "EBITDA LTM" indicator, excluding the effects of IFRS-16 regarding commercial leases related to the rent of clubs and offices;
(4) "Gross debt" considers short- and long-term loans, financing and operating leases (excluding property leases) with financial institutions at the end of 1Q25.

Instructions:

- To ask questions, click on the **Q&A** icon at the bottom of the screen.
- A request will appear on the screen to activate your microphone. Activate your microphone to ask questions.
- Please ask your questions all at once.

