

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.



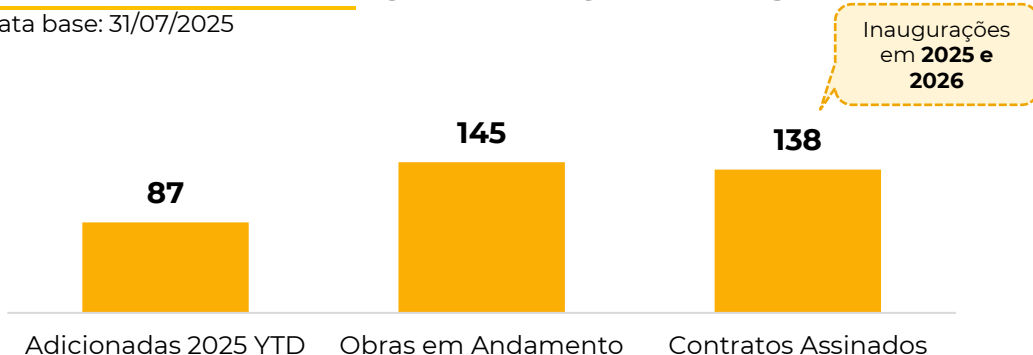
GUIDANCE 2025 DE ABERTURAS ON-TRACK



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

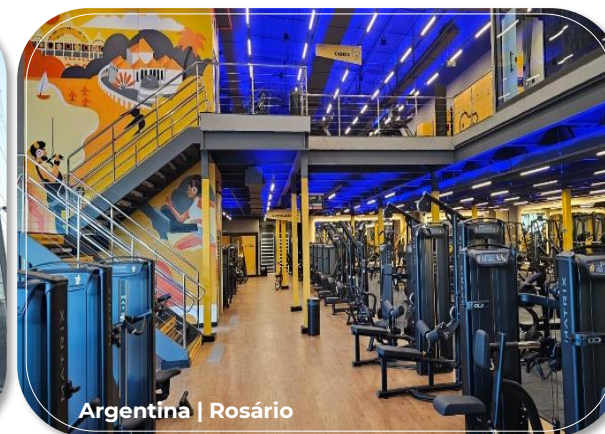
340 – 360
Academias

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*



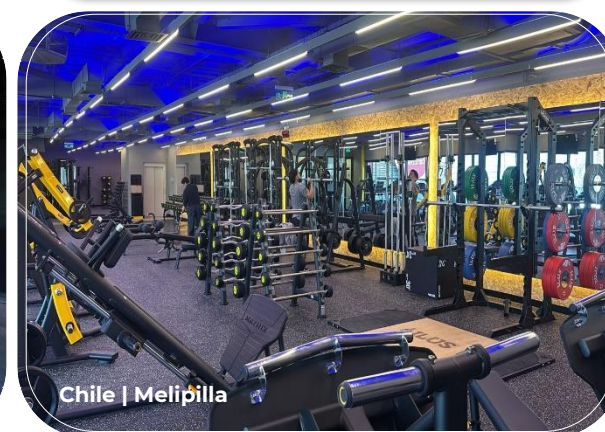
Brasil | Londrina



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



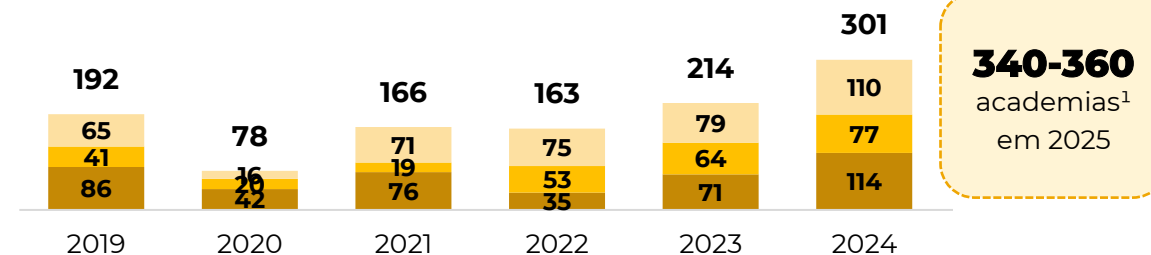
DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL, OTIMIZANDO RETORNO



TIME DE GESTÃO COM ROBUSTA EXPERTISE E ESTRATÉGIA DATA-DRIVEN

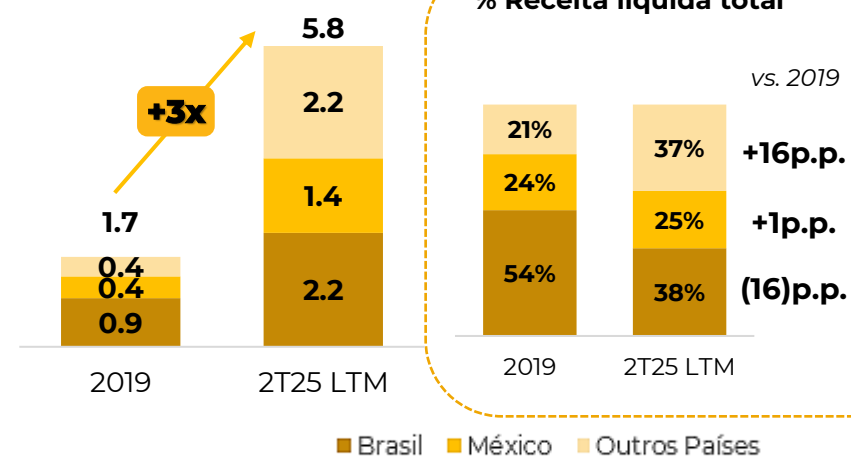
CRESCIMENTO CONSISTENTE EM TODAS AS REGIÕES DE ATUAÇÃO

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

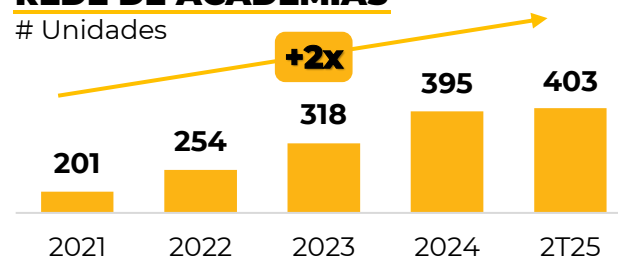
✓ **REVENUE MANAGEMENT**
Estratégia de *pricing*, com 1º reajuste de preços no Plano “Black” em dez/23 e introdução do Plano “Fit”

✓ **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*

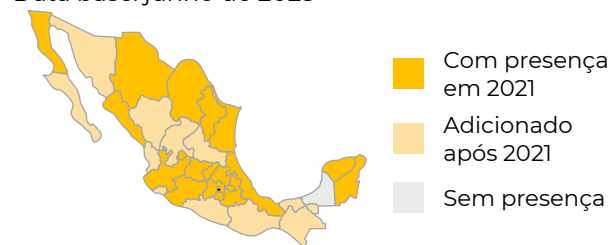
REDE DE ACADEMIAS

Unidades



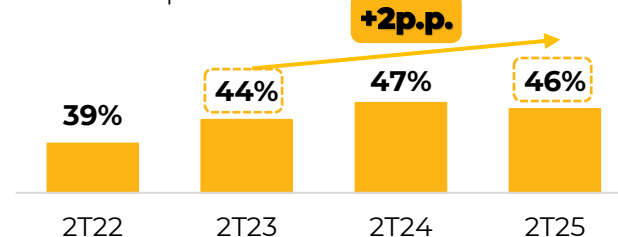
PRESENÇA GEOGRÁFICA

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

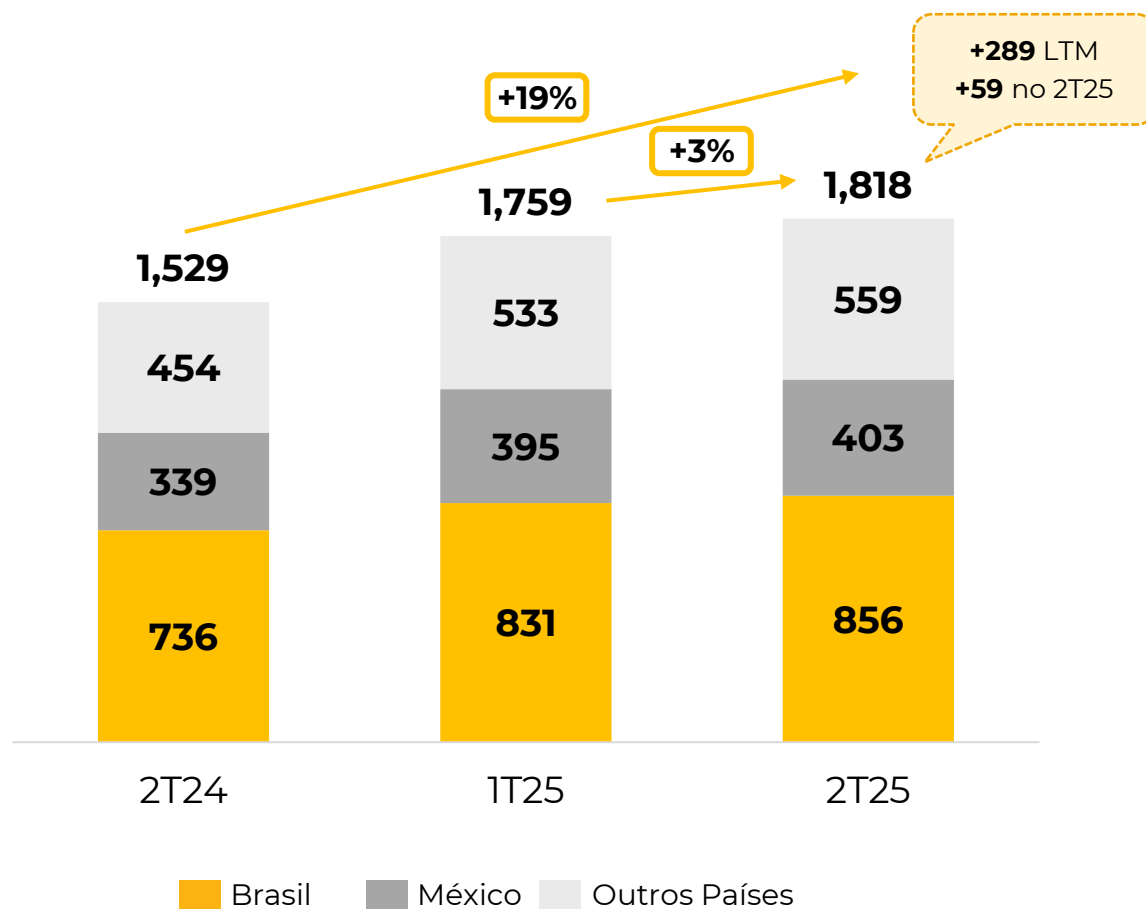


EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

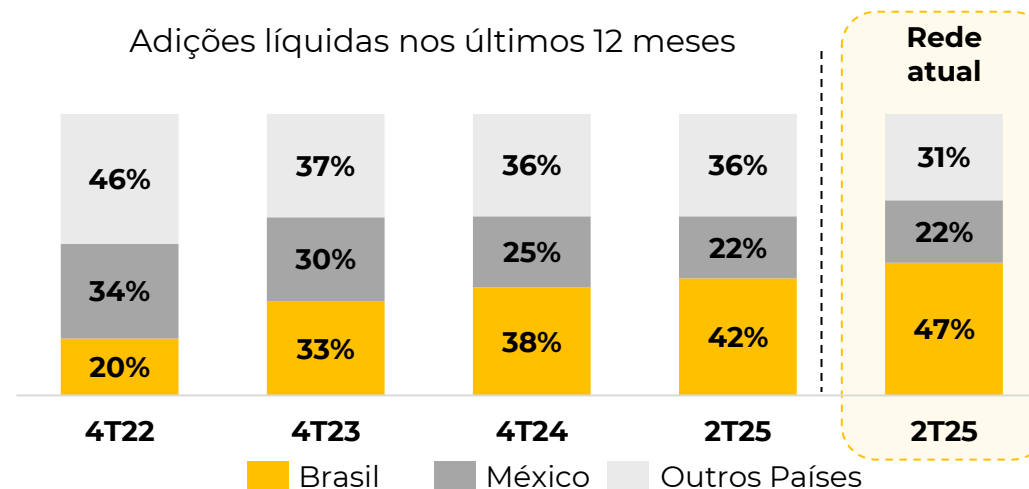


Adição 289 academias nos últimos 12 meses, totalizando 1.818 no 2T25

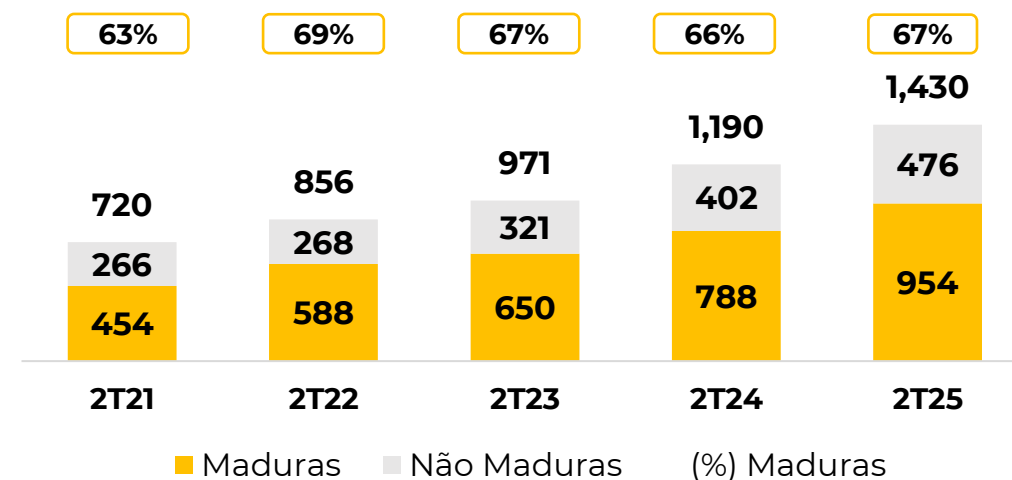
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹



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;



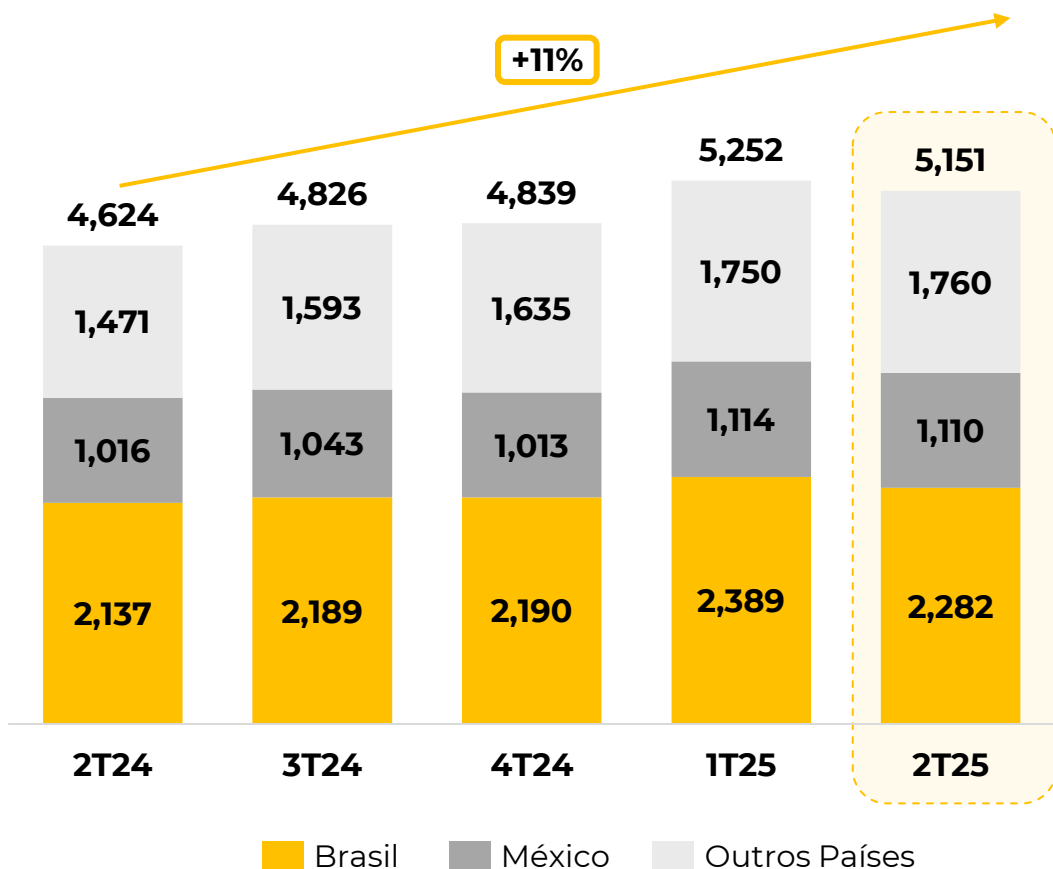
CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



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

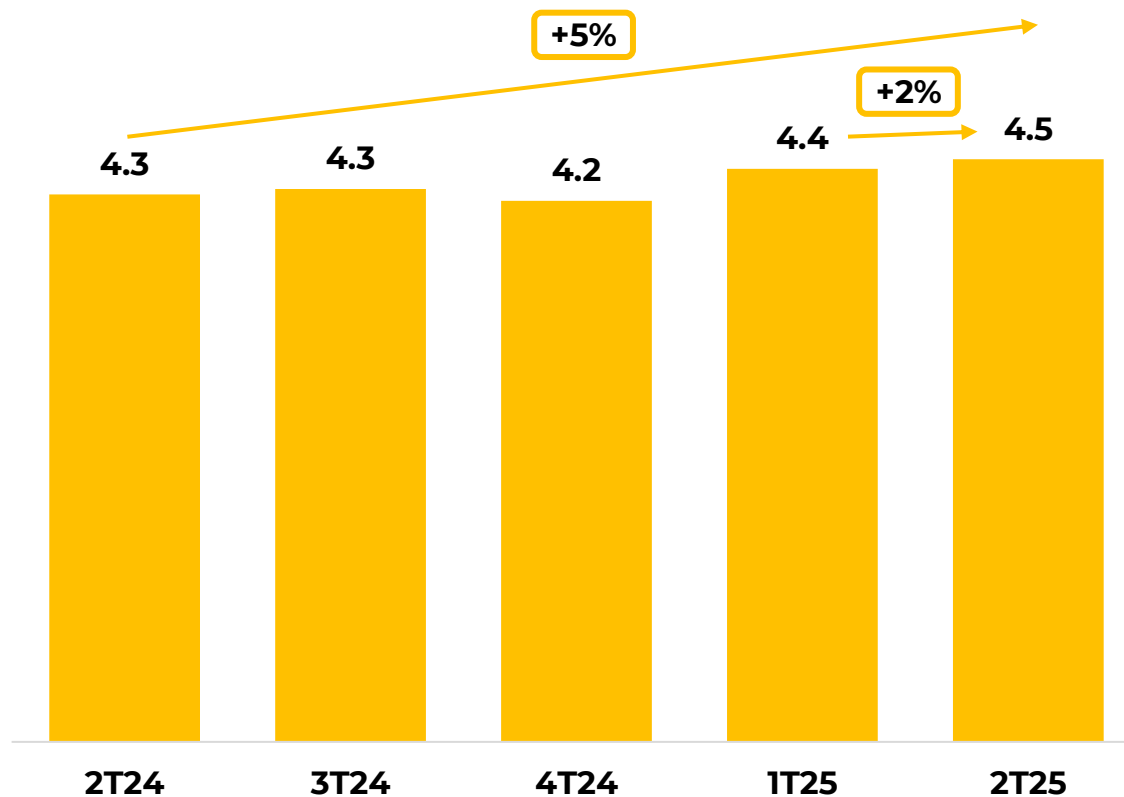
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS¹

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)



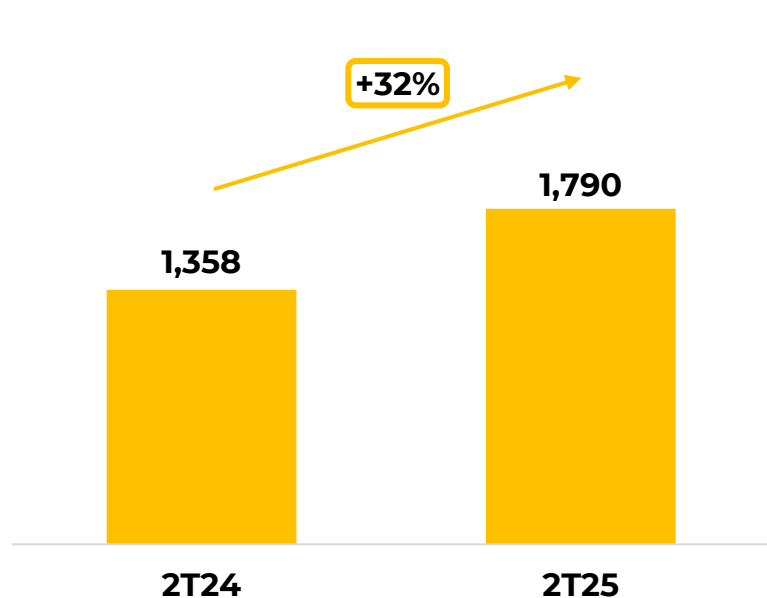
No 2T25, a receita líquida média anualizada por academia própria cresceu **5% vs. 2T24** devido ao **aumento no número médio de alunos e incremento de ticket médio**

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



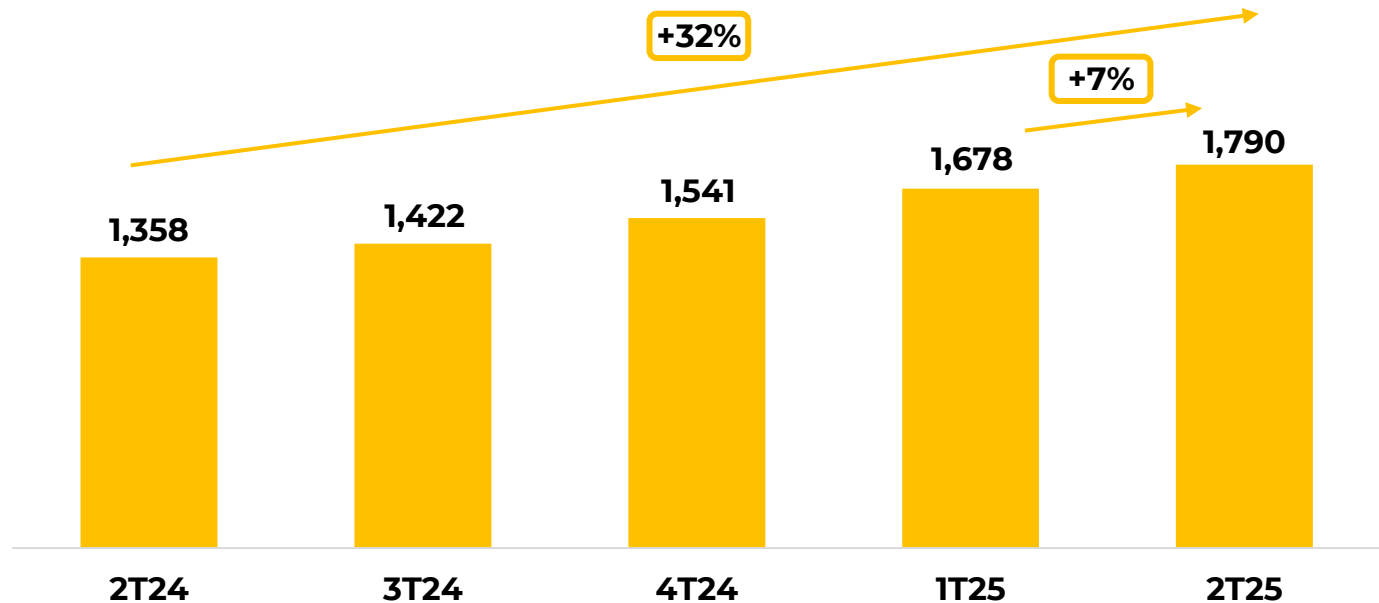
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)

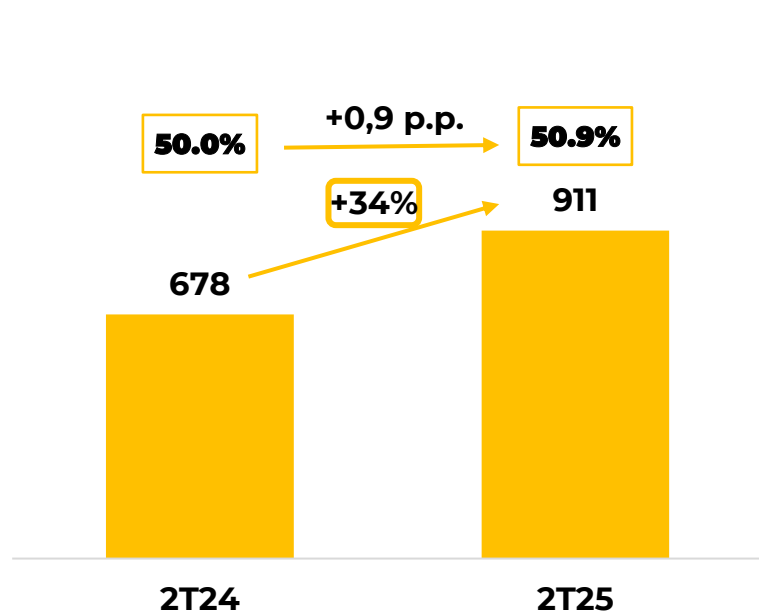


- Receita líquida totalizou **R\$1,8 BI** no 2T25, **+32% vs. 2T24**, reflexo do aumento de 16% na base média de clientes Smart Fit próprias, impulsionado pela expansão de 21% da rede e pela maturação das unidades
- Além disso, o ticket médio apresentou **um incremento de 10%** frente ao mesmo período 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**



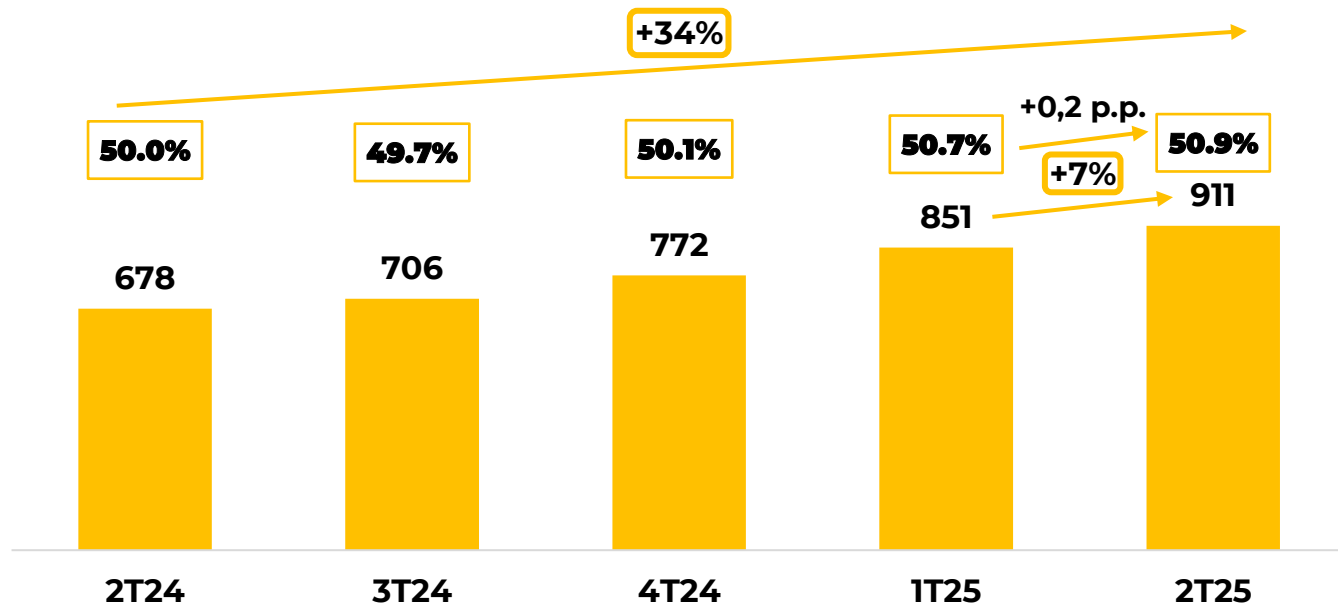
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(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%**

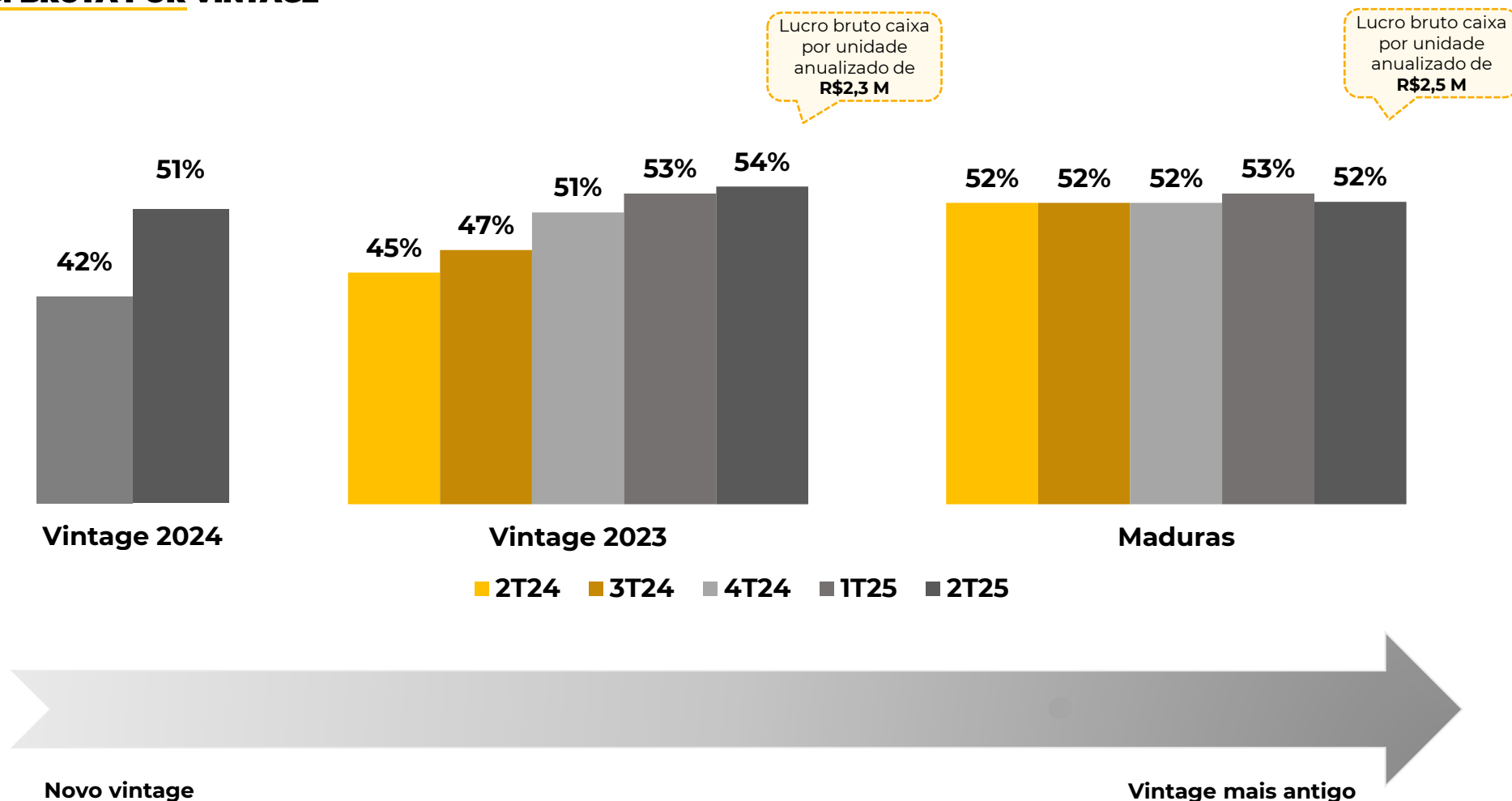
(1) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações



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

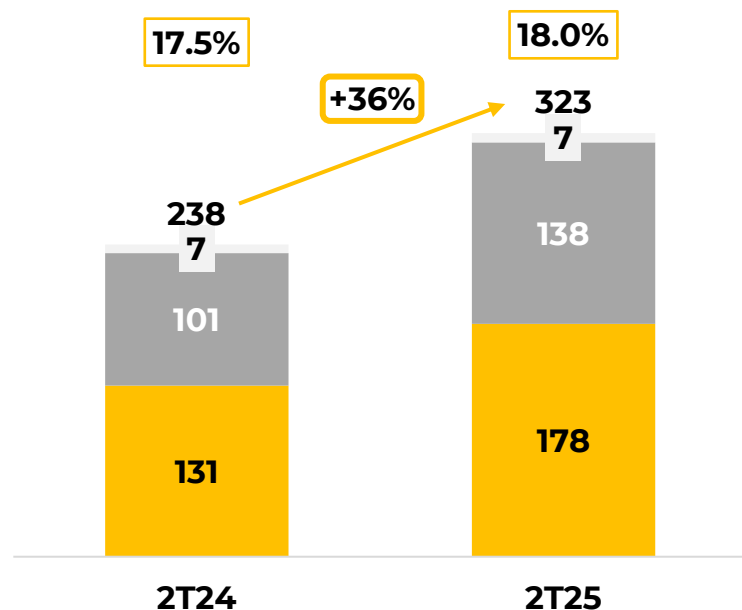


(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit;



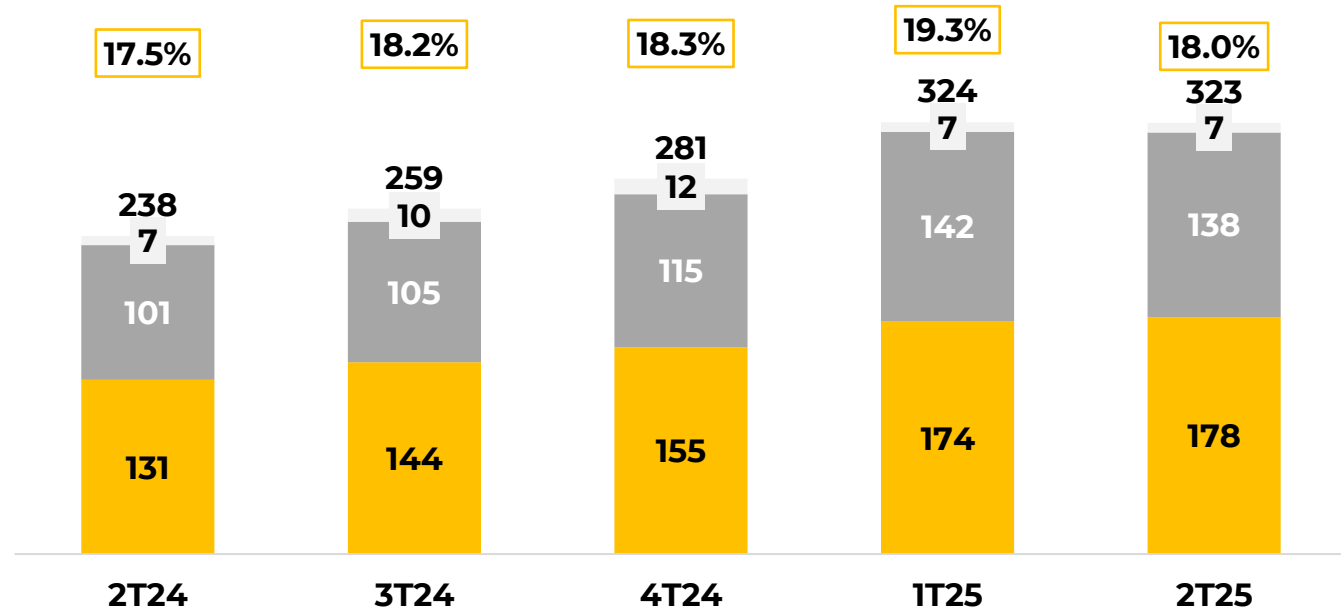
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



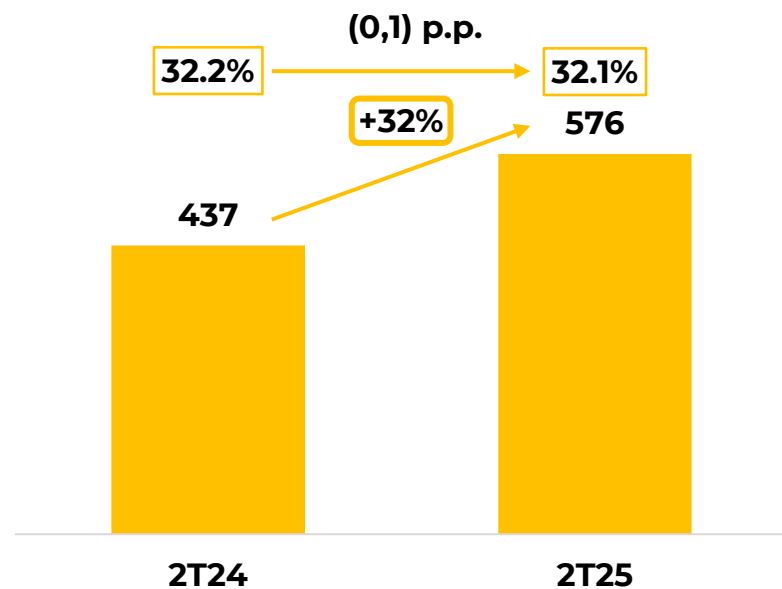
■ G&A ■ Vendas ■ Pré-operacionais □ % Receita Líquida

- 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



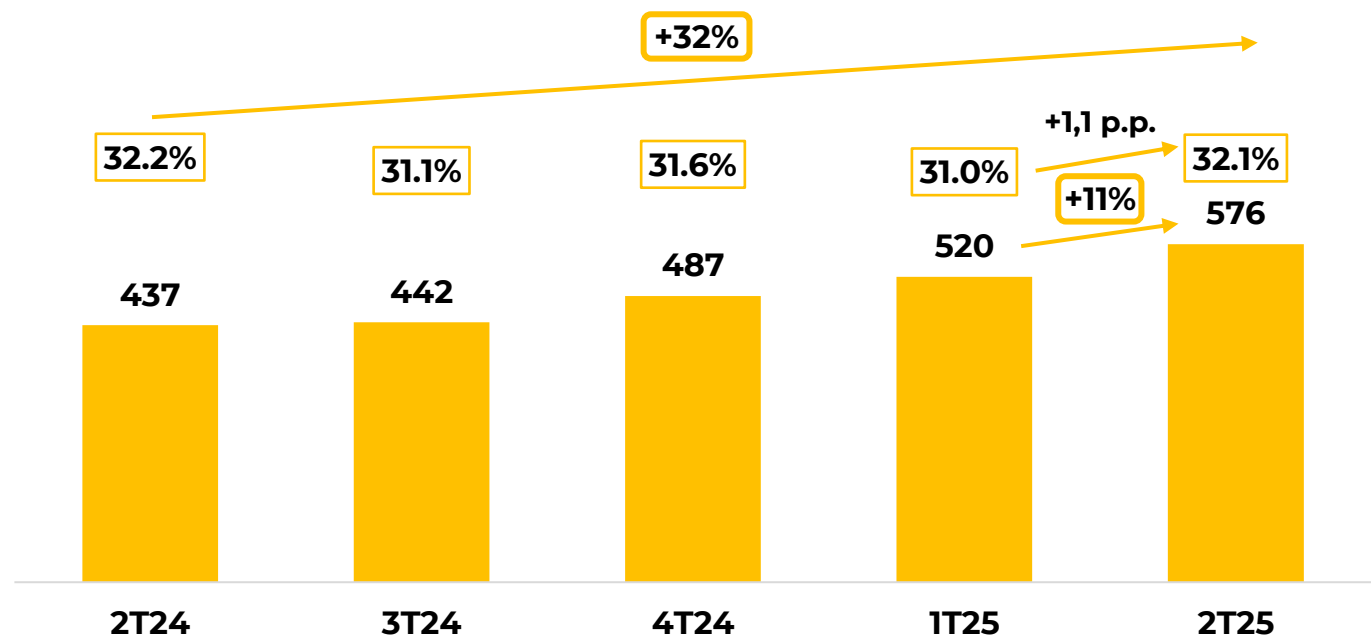
VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



■ EBITDA

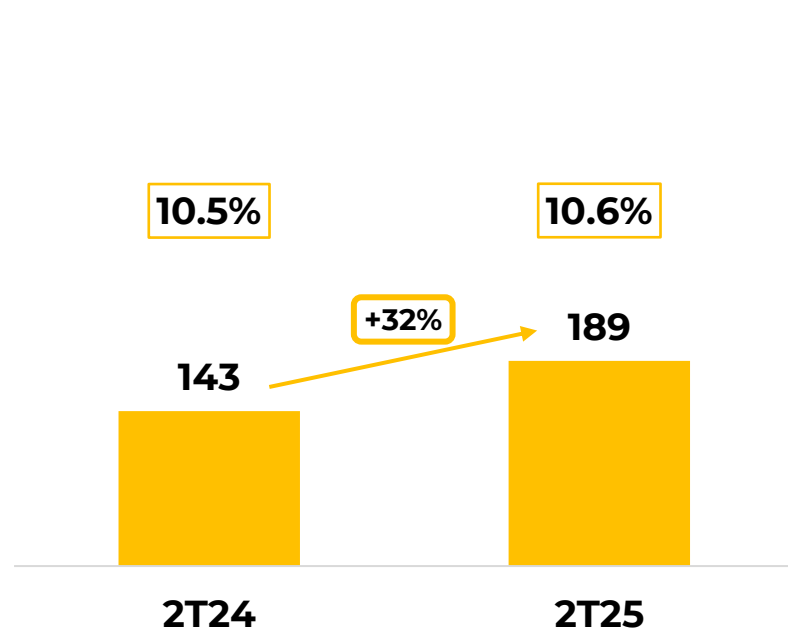
□ % Receita Líquida

- 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)**



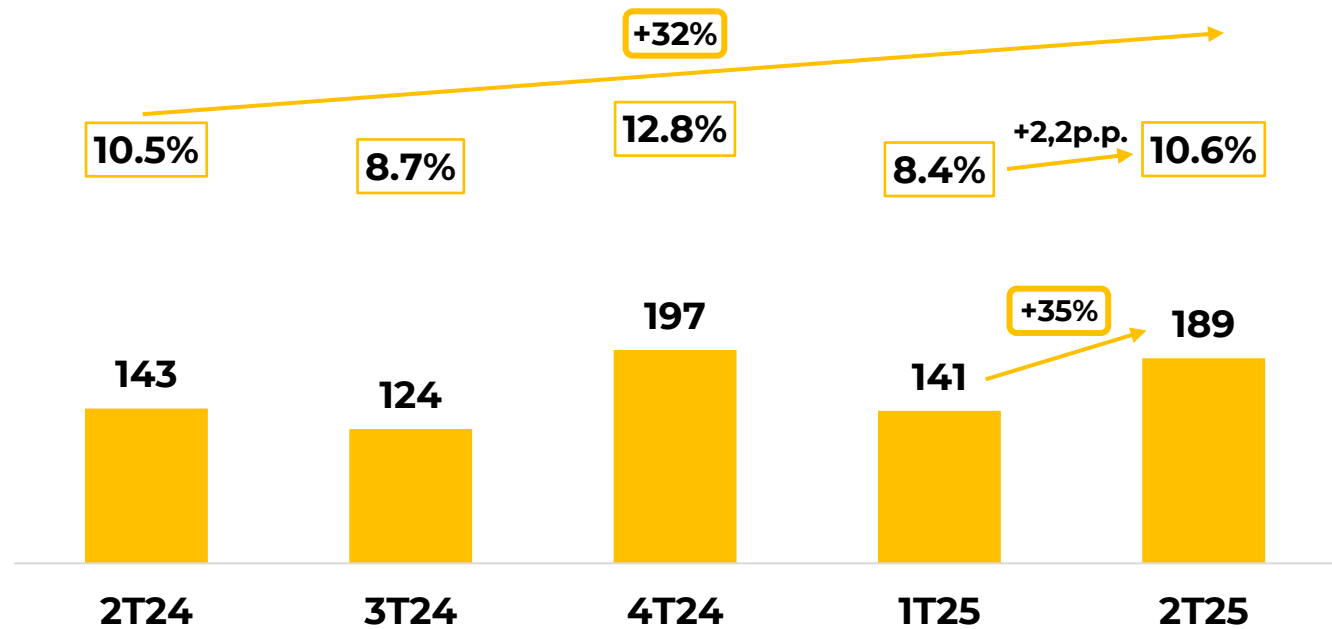
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE¹

(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.

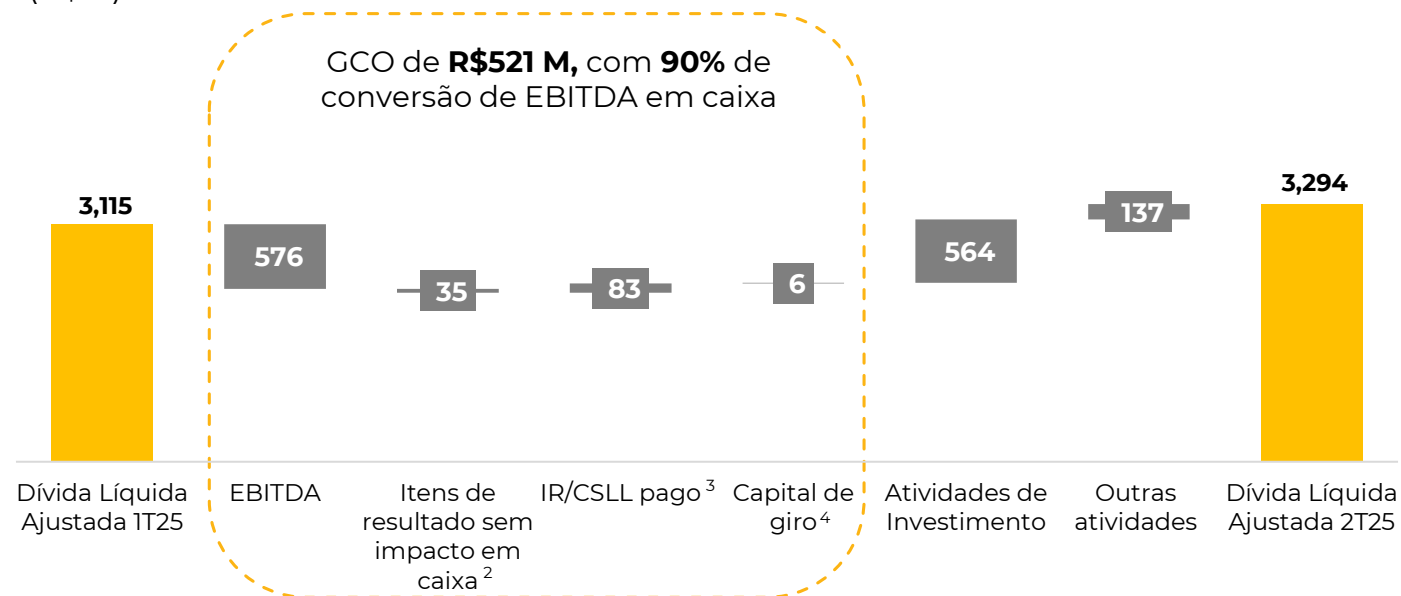


VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

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

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹

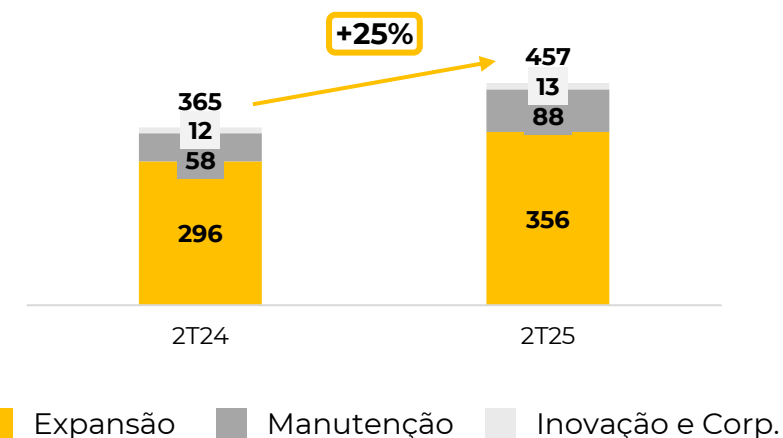
(R\$M)



- 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



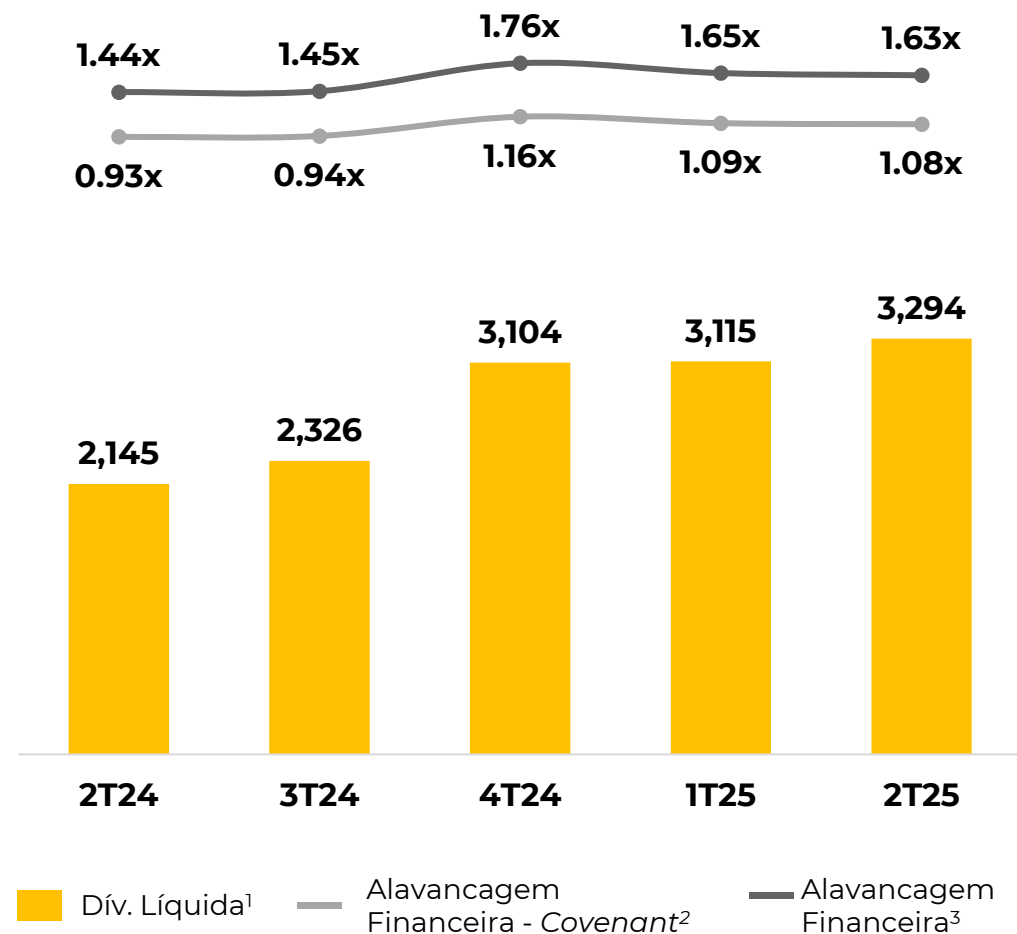
ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS



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

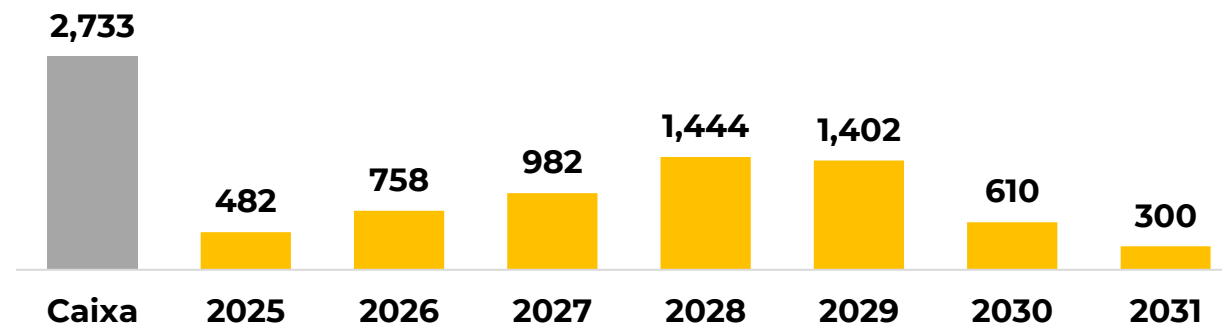
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹ E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}

(R\$M)



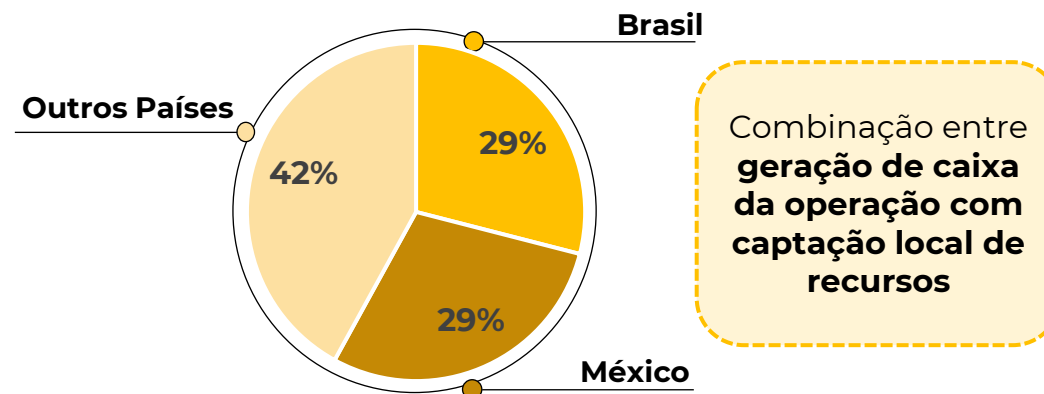
FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴

(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.

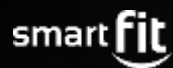


Instruções:

- 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.



EARNINGS PRESENTATION 2Q25



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.



2Q25 HIGHLIGHTS

smartfit

- > **SOLID GROWTH OF 19%** IN THE CLUB NETWORK, TOTALING 1,818 UNITS IN 2Q25. WE REMAIN **CONFIDENT** ABOUT THE **GUIDANCE¹** OF 340-360 NEW CLUB OPENINGS IN 2025
- > **NET REVENUE REACHED R\$1.8 BILLION IN 2Q25**, WITH STRONG GROWTH OF 32% VS. 2Q24 AND 7% VS. 1Q25
- > **CASH GROSS MARGIN RECORD OF 50.9%** IN 2Q25, +0.9 P.P. VS. 2Q24 AND +0.2 P.P. VS. 1Q25, COMBINING **ACCELERATED EXPANSION OF THE CLUB NETWORK** AND **CONSISTENT PROFITABILITY**
- > **RECORD EBITDA** OF R\$576 M IN 2Q25 **(+32% VS. 2Q24)**, WITH **ROBUST OPERATING CASH GENERATION OF R\$521 M**, A HIGH CONVERSION RATE OF 90%
- > **RECURRING² NET INCOME OF R\$189 M** IN 2Q25, ROBUST GROWTH OF **32%** VS. 2Q24



(1) According to guidance disclosed to the market, through a Material Fact, in March 2025.; (2) Excludes the impacts related to the revaluation of the interest in the Panama and Costa Rica operations and goodwill from the acquisitions of Velocity, Fitmaster and others, in addition to the non-recurring financial expenses in 2Q24 of R\$22.1 million after IR/CSLL related to the prepayment of the 6th issue of debentures.



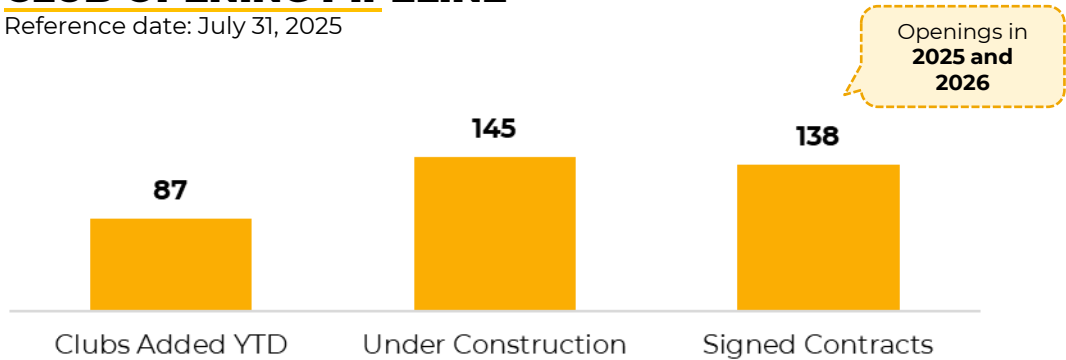
2025 GUIDANCE FOR OPENINGS ON TRACK



We remain confident and disciplined in the capital allocation process for new clubs, supported by favorable market conditions

CLUB OPENING PIPELINE

Reference date: July 31, 2025



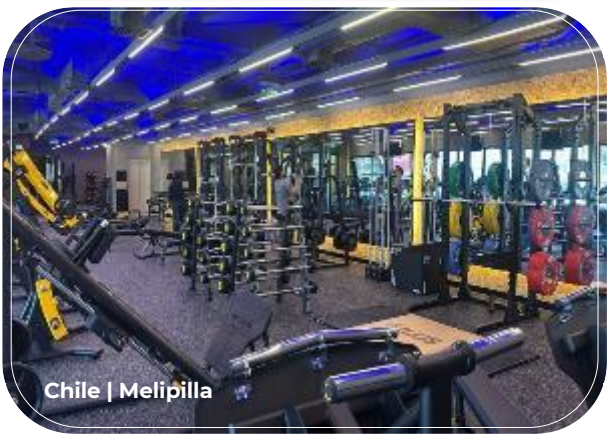
Brazil | Londrina



Argentina | Rosario



Mexico | Cabo San Lucas



Chile | Melipilla

2025 GUIDANCE

340 – 360
Clubs

**vs. 305 in 2024,
or +15%¹**

- ✓ **Consistent performance** of mature units and **solid ramp-up process** of new vintages
- ✓ **Discipline** in execution
- ✓ Financial **strength**
- ✓ **Favorable** market conditions
- ✓ **Broad white space**, with increasing demand for fitness services

PIPELINE OF HIGH-QUALITY REAL ESTATE OPPORTUNITIES IN OUR MARKETS

(1) According to Material Fact disclosed to the market on March 14, 2025, and assuming a midpoint;



SMART FIT: ABSOLUTE LEADERSHIP IN LATIN AMERICA



Highly scalable model with broad regional presence and flexibility for capital allocation

PILLARS FOR CONSOLIDATING LEADERSHIP IN THE REGION



BUSINESS MODEL WITH ROBUST AND SCALABLE UNIT ECONOMICS



UNIQUE VALUE PROPOSITION WITH A SOLID COMPETITIVE POSITIONING



LONG-STANDING RELATIONSHIP WITH THE TOP REAL ESTATE DEVELOPERS



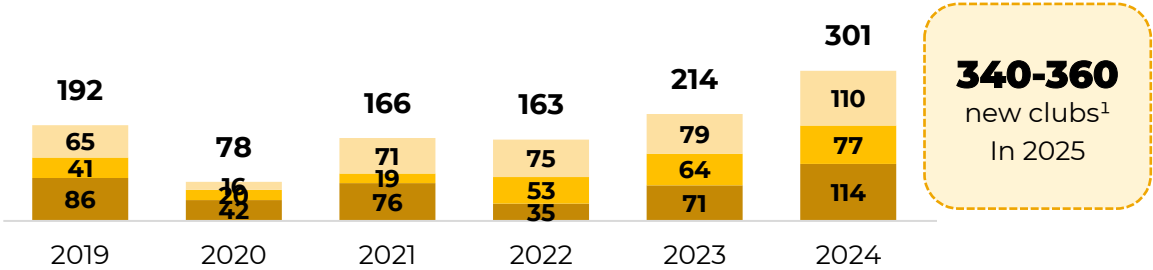
DISCIPLINE IN CAPITAL ALLOCATION, OPTIMIZING RETURN



MANAGEMENT TEAM WITH ROBUST EXPERTISE AND DATA-DRIVEN STRATEGY

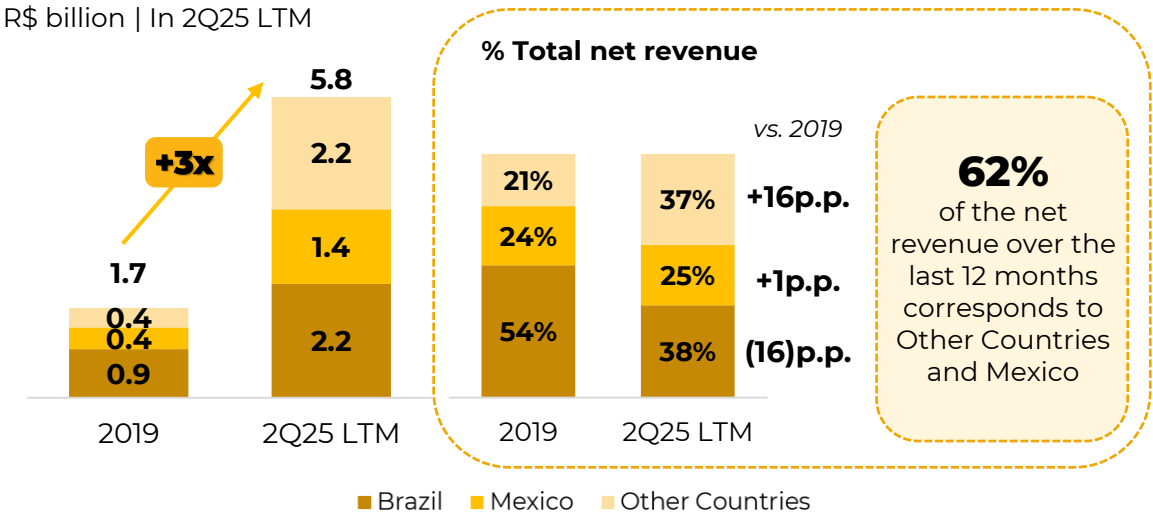
CONSISTENT GROWTH IN ALL REGIONS OF OPERATION

Clubs added | Smart Fit (own and franchises)



SMART FIT NET REVENUE BY REGION

R\$ billion | In 2Q25 LTM



GEOGRAPHIC DIVERSIFICATION WITH VALUE CREATION

(1) According to the Material Fact disclosed to the market on March 14, 2025, regarding the projection of the opening of clubs for the year 2025;



SMART FIT MEXICO: SCALE, PROFITABILITY, AND LEADERSHIP

With 15 years of experience, Smart Fit holds an undisputed leadership in Mexico, the second-largest market in LatAm

STRATEGIC PILLARS THAT DROVE SUSTAINABLE AND SCALABLE EXPANSION

EXPANSION OF CLUB NETWORK

A network with a national presence, demonstrating strong relationships with real estate partners and a disciplined approach to selecting commercial locations

PRICING/REVENUE MANAGEMENT

Dec/23: First-ever price adjustment for the Black plan and introduction of the Fit Plan

COST CONTROL

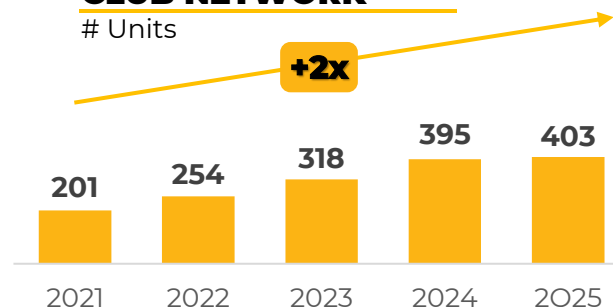
Energy efficiency, revision of the personnel hiring model, and negotiations with suppliers

GROWTH WITH PROFITABILITY

Maintenance of the cash gross margin for mature units and a consistent ramp-up of new vintages

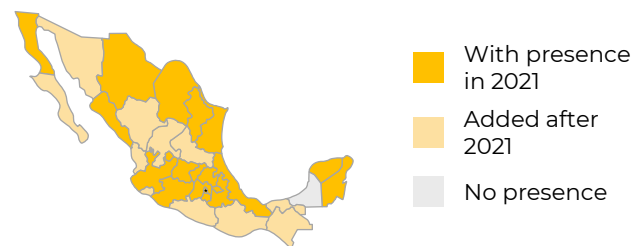
CLUB NETWORK

Units



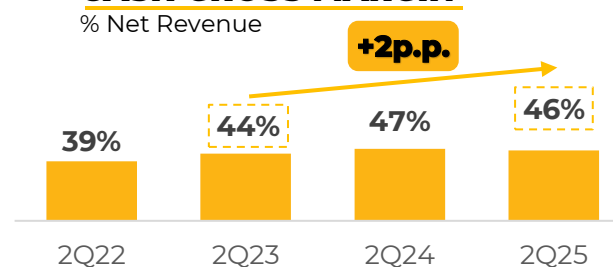
GEOGRAPHIC PRESENCE

Reference date: June 2025



CASH GROSS MARGIN

% Net Revenue



CONTINUOUS EVOLUTION OF THE STRATEGIC PILLARS

STRENGTHENING OF THE PERSONNEL AND MANAGEMENT STRUCTURE



Development of the structure with focused management throughout the entire territory

EVOLUTION OF MARKETING AND INTAKE STRATEGY



More targeted campaigns for plans with higher *lifetime value*

INVESTMENT OPTIMIZATION



Increased productivity of expansion capex per square meter while preserving the customer experience

CONTINUOUS PRODUCT IMPROVEMENTS



Expansion of free weight and strength equipment offerings

HIGH GROWTH POTENTIAL



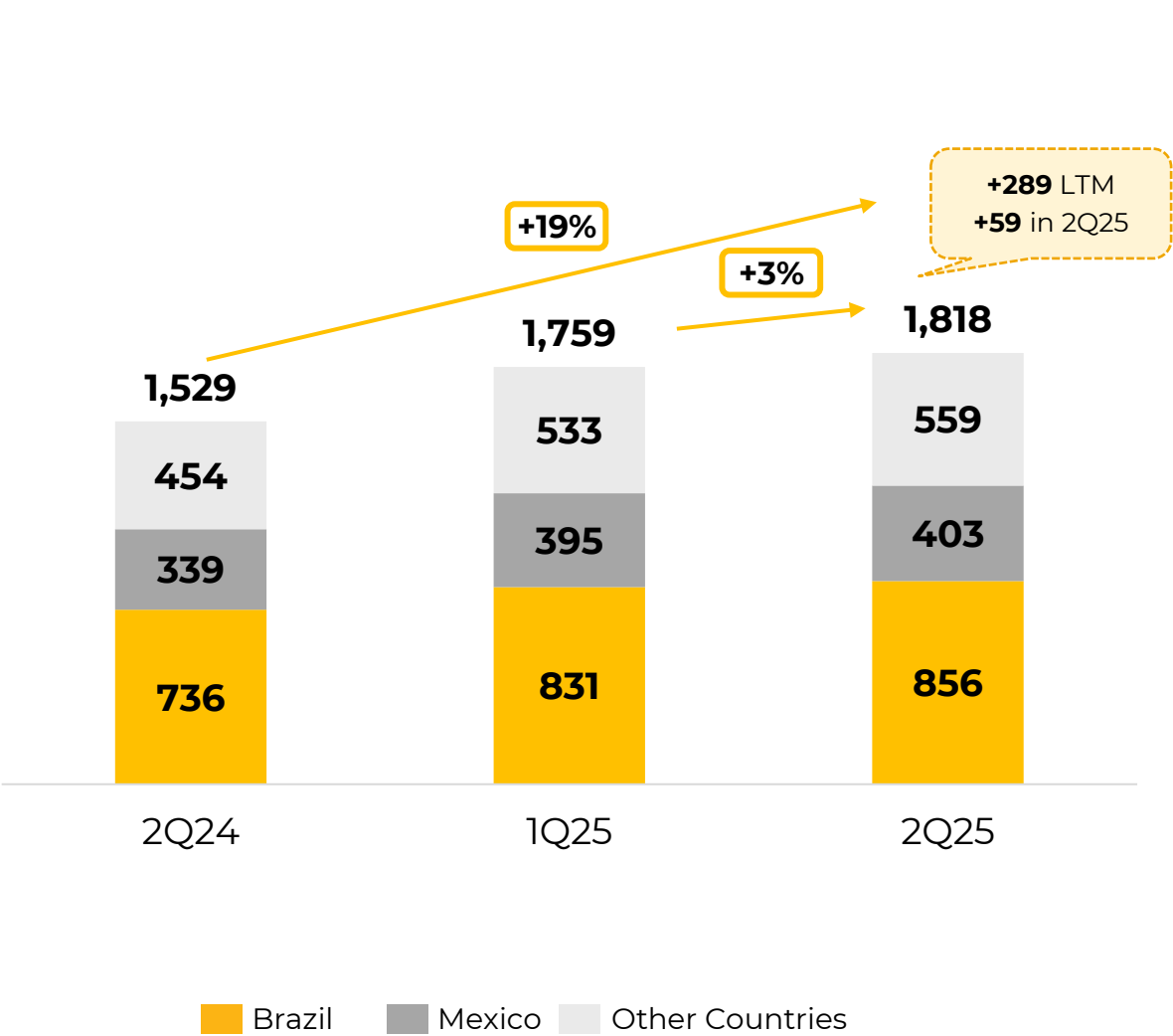
Ongoing initiatives contribute to maintaining sustainable expansion, reinforcing its leadership in Mexico



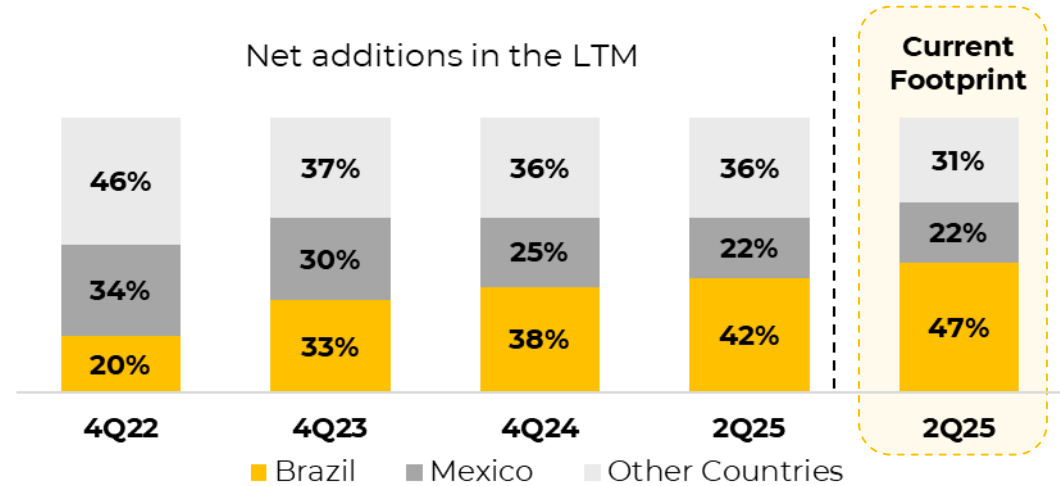
EXPANSION OF CLUB NETWORK

Addition of 289 clubs in the last 12 months, totaling 1,818 in 2Q25

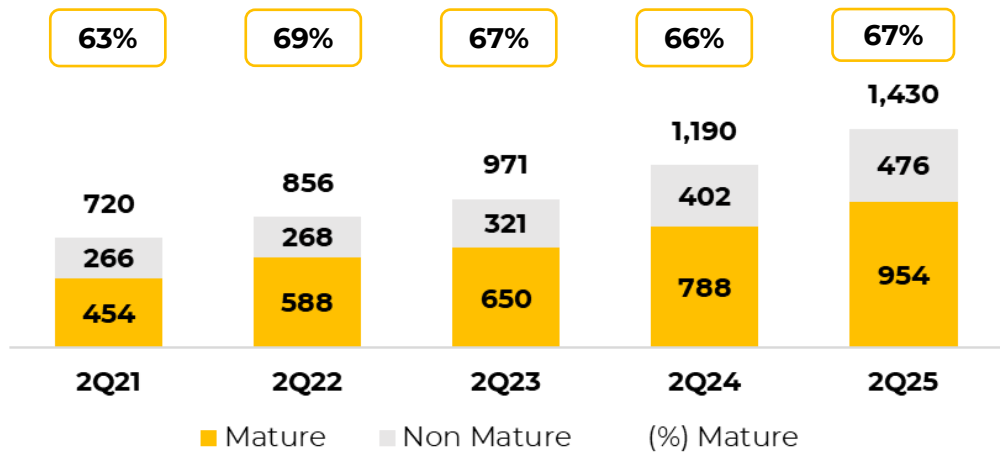
GROWTH IN NUMBER OF CLUBS¹



BREAKDOWN OF CLUB NETWORK BY REGION



EVOLUTION OF SMART FIT OWNED 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.



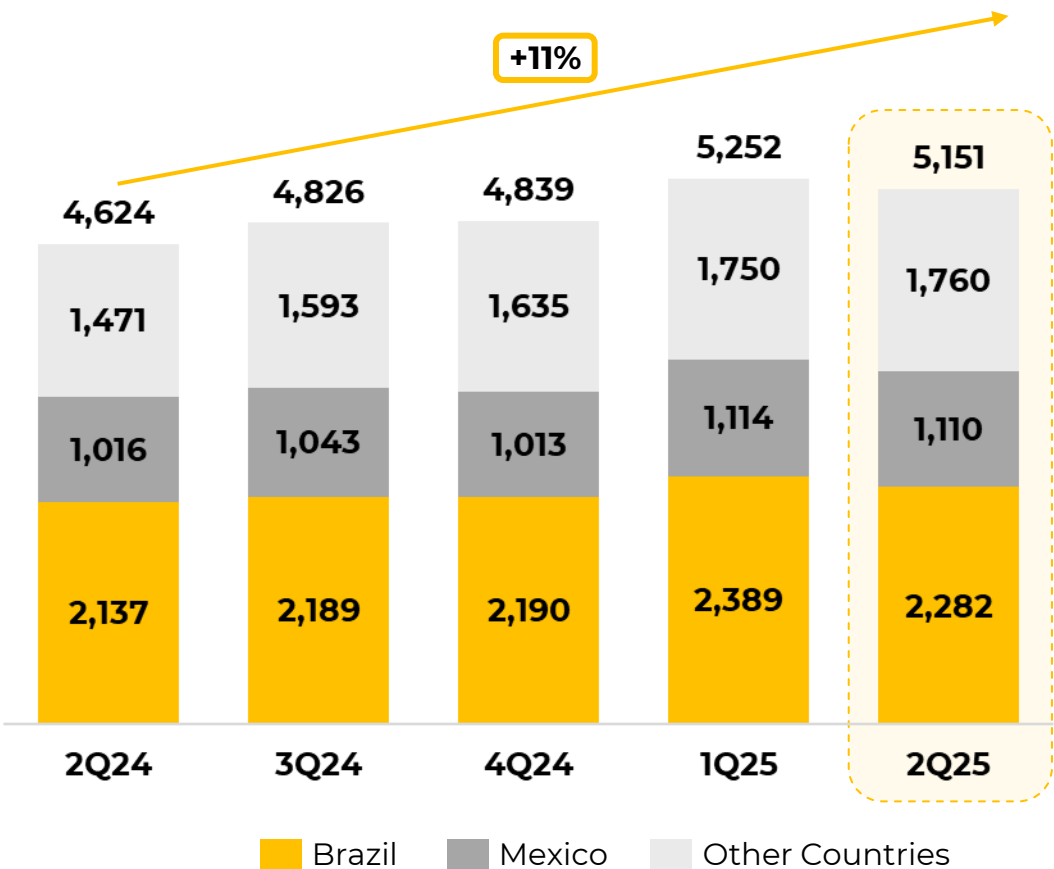
CONTINUOUS INCREASE IN MEMBER BASE AND REVENUE



In 2Q25, the member base in clubs came to 5.2 M (+11% vs. 2Q24)

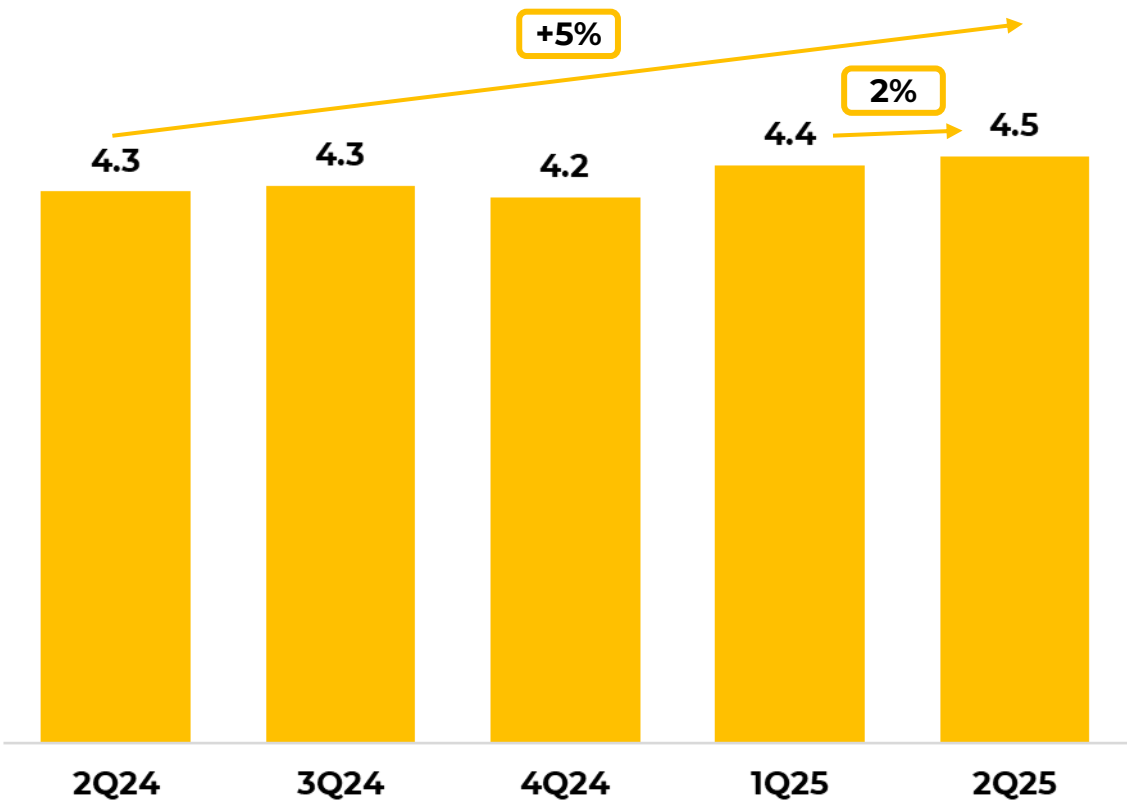
MEMBER BASE IN CLUBS¹

(#'000 end of period)



AVERAGE NET REVENUE PER SMART FIT OWNED CLUB (ANNUALIZED)

(R\$ million)



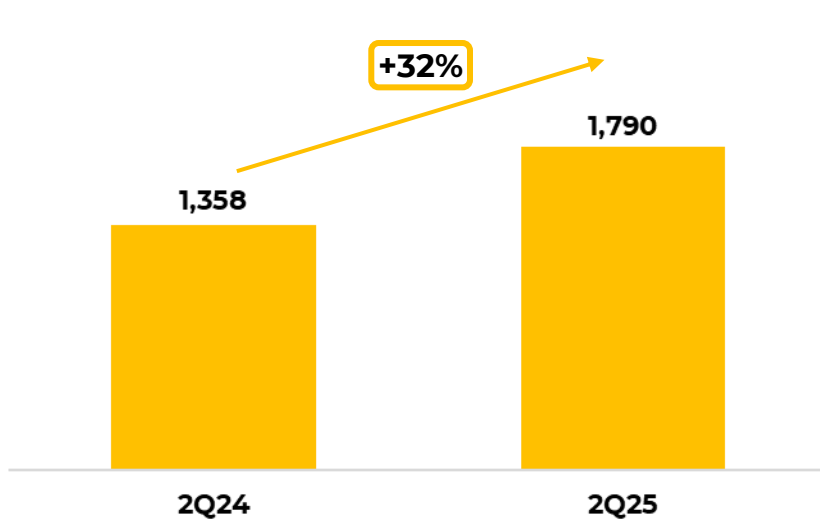
In 2Q25, the annualized average net revenue per owned club grew 5% compared to 2Q24, driven by increases in both the average number of members and the average ticket

(1) Member base in clubs does not include TotalPass members



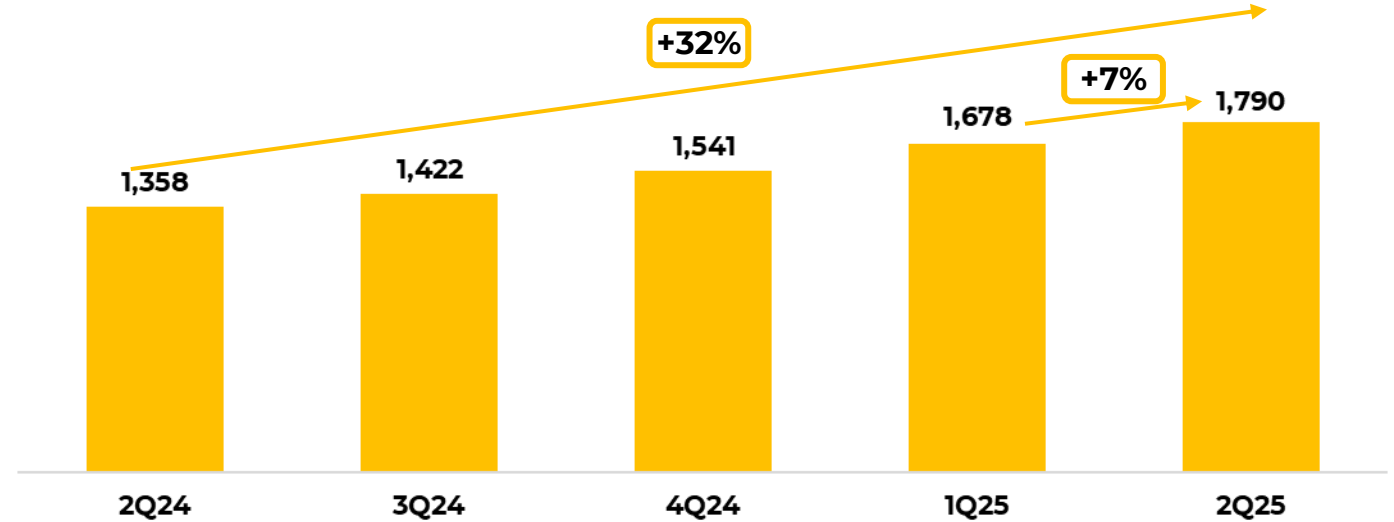
VARIATION IN NET REVENUE

(R\$ million)



EVOLUTION OF NET REVENUE

(R\$ million)



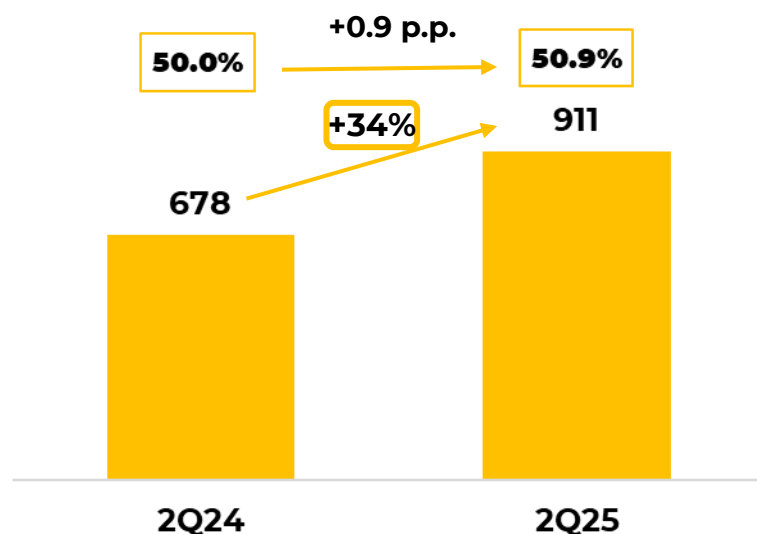
■ Brasil ■ México ■ Other Countries

- Net revenue totaled **R\$1.8 B** in 2Q25, **+32% vs. 2Q24**, due to the 16% increase in the average member base in Smart Fit owned clubs, driven by the 21% expansion of the network and the maturation of the units
- Moreover, the average ticket price **grew 10%** compared to the same period of the previous year, with notable growth in Other Countries and Brazil, primarily driven by effective price adjustments implemented over the past years
- In the last 12 months, net revenue reached a record level of **R\$6.4 B**



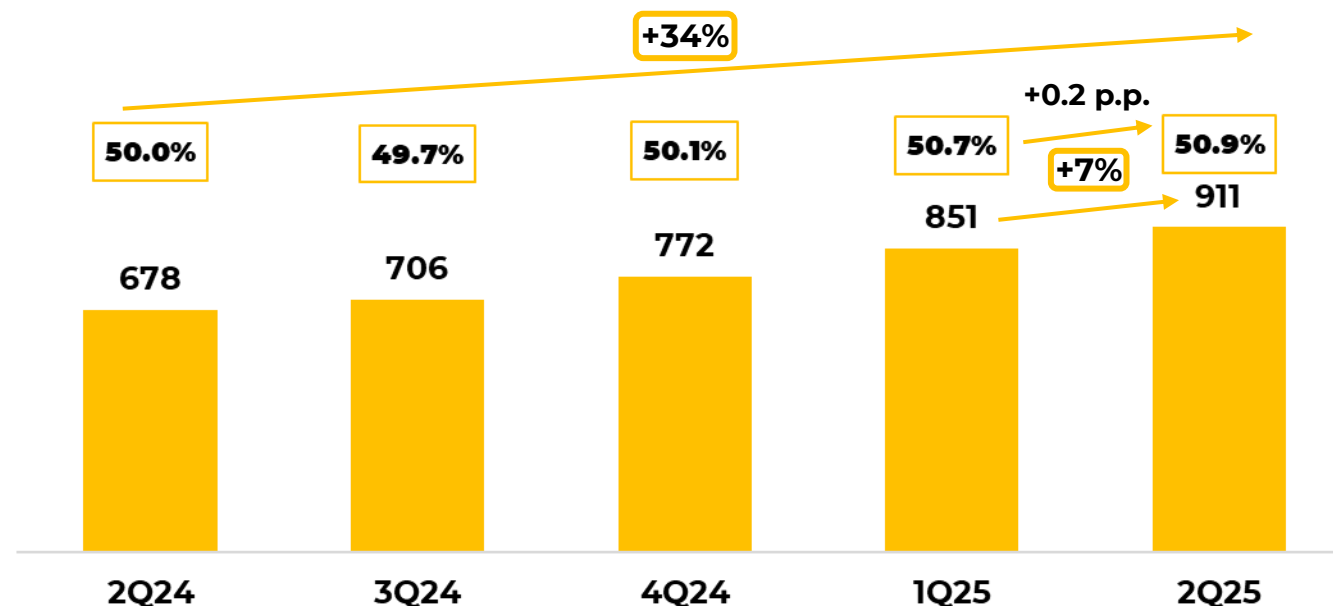
VARIATION IN CASH GROSS PROFIT ¹

(R\$ million)



EVOLUTION OF CASH GROSS PROFIT

(R\$ million)



■ Gross Profit □ % Net Revenue

- Cash gross profit reached **R\$911 M** in 2Q25, **+34% vs. 2Q24**, reflecting the consistent maturation of units inaugurated over the last three years and the sustained margin levels of the mature units in the period
- Record cash gross margin of **50.9%** in the quarter, **+0.9 p.p. vs. 2Q24** and **+0.2 p.p. vs. 1Q25**, due to the solid growth of net revenue and the efficient cost management
- In the last 12 months, cash gross profit totaled **R\$3.2 B**, resulting in a cash gross margin of **50.4%**

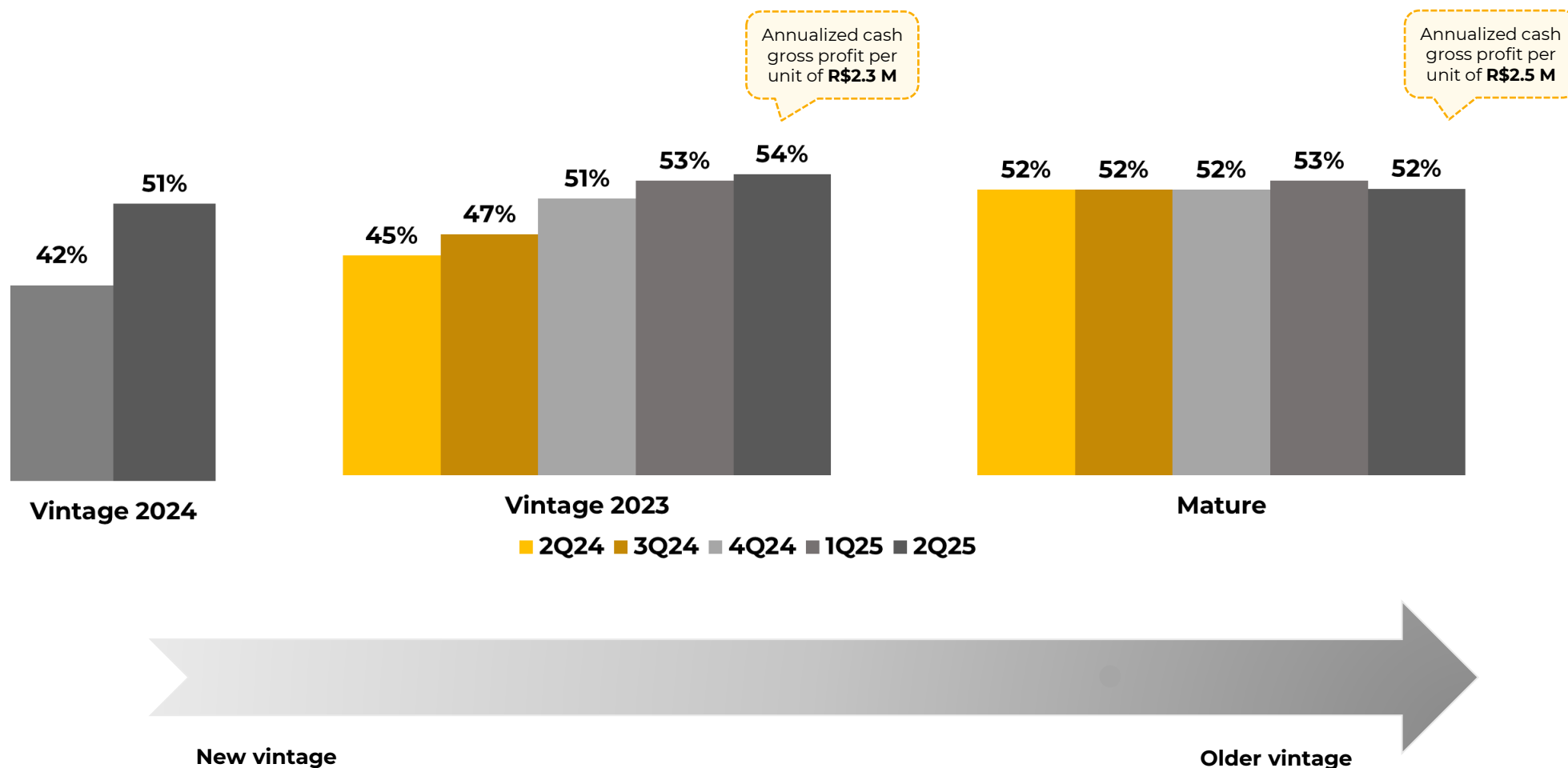
(1) For a better analysis of the performance of our operations, all indicators exclude the effects of IFRS-16, depreciation and amortization;



SOLID GROSS MARGIN OF MATURE CLUBS

Margin of mature clubs¹ was 52%, consistent with the previous nine quarters, and the maturation of units opened in recent years is in line with historical trends

GROSS MARGIN PER VINTAGE¹

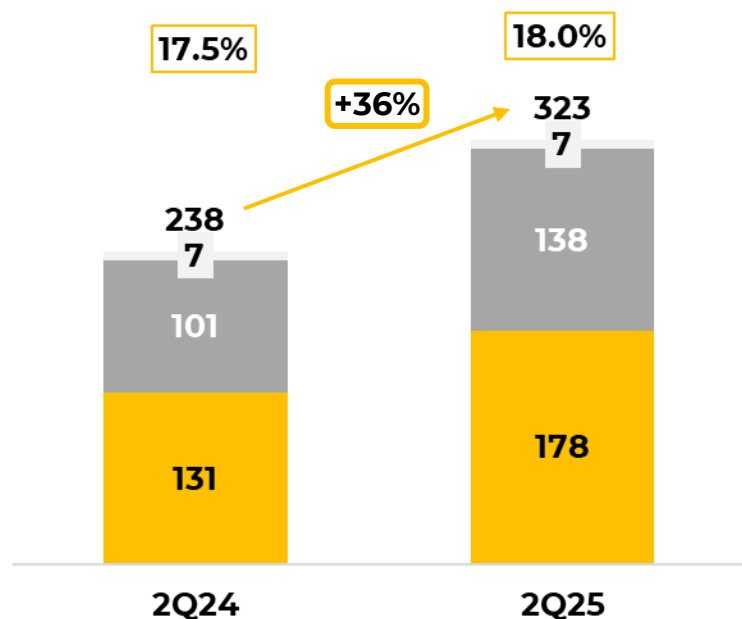


(1) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year. Considering only owned Smart Fit clubs



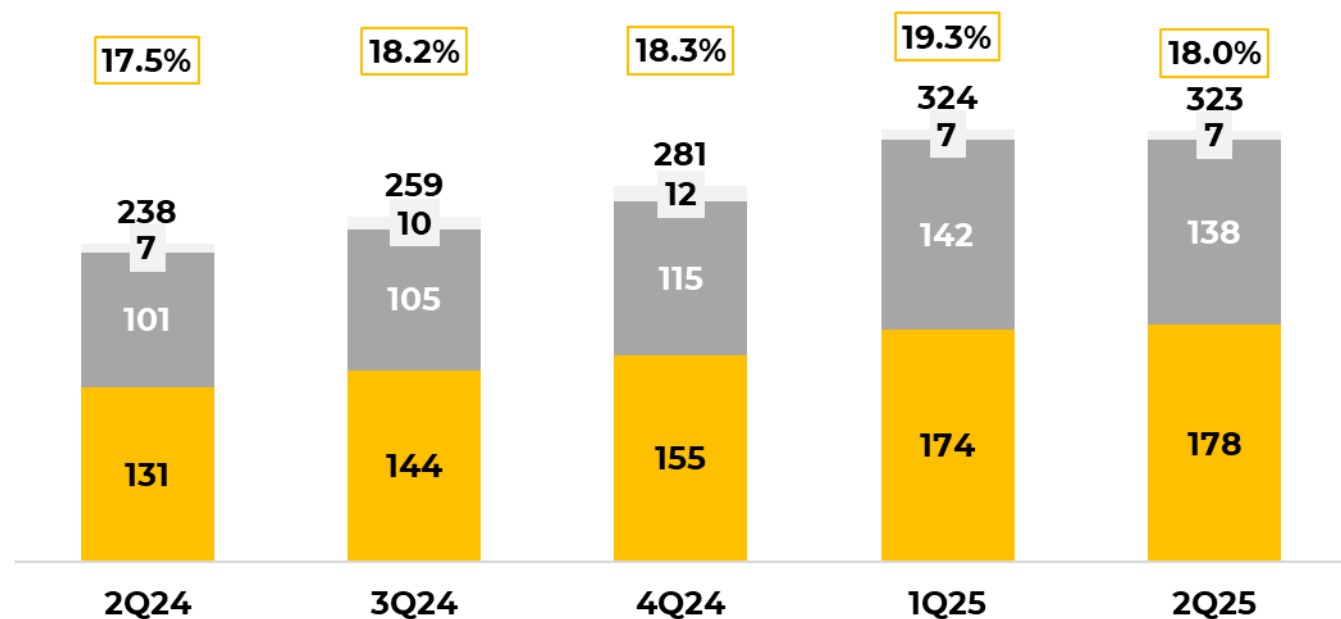
VARIATION IN EXPENSES

(R\$ million)



EVOLUTION OF EXPENSES

(R\$ million)



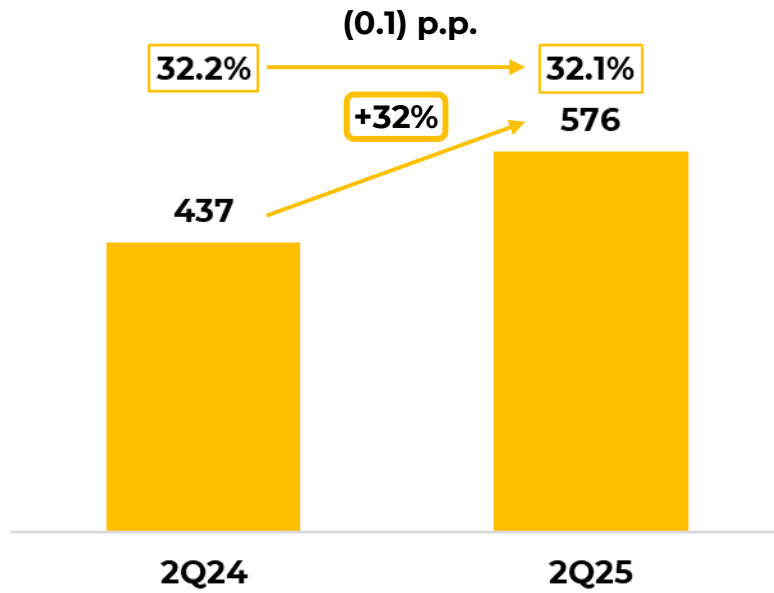
■ G&A ■ Selling ■ Pre-operating □ % Net Revenue

- Selling, general and administrative expenses totaled **R\$323 M** in 2Q25, **+36% vs. 2Q24**, representing 18.0% of net revenue, +0.5 p.p. vs. 2Q24
- Selling expenses totaled **R\$138 M in 2Q25**, +37% vs. 2Q24, representing **7.7% of net revenue** (+0.3 p.p. vs. 2Q24), a reflection of the strong expansion of the club network, along with investments in marketing
- Compared to 1Q25, selling, general, and administrative expenses remained **stable**, with a **solid dilution of 1.2 p.p.** as a percentage of net revenue



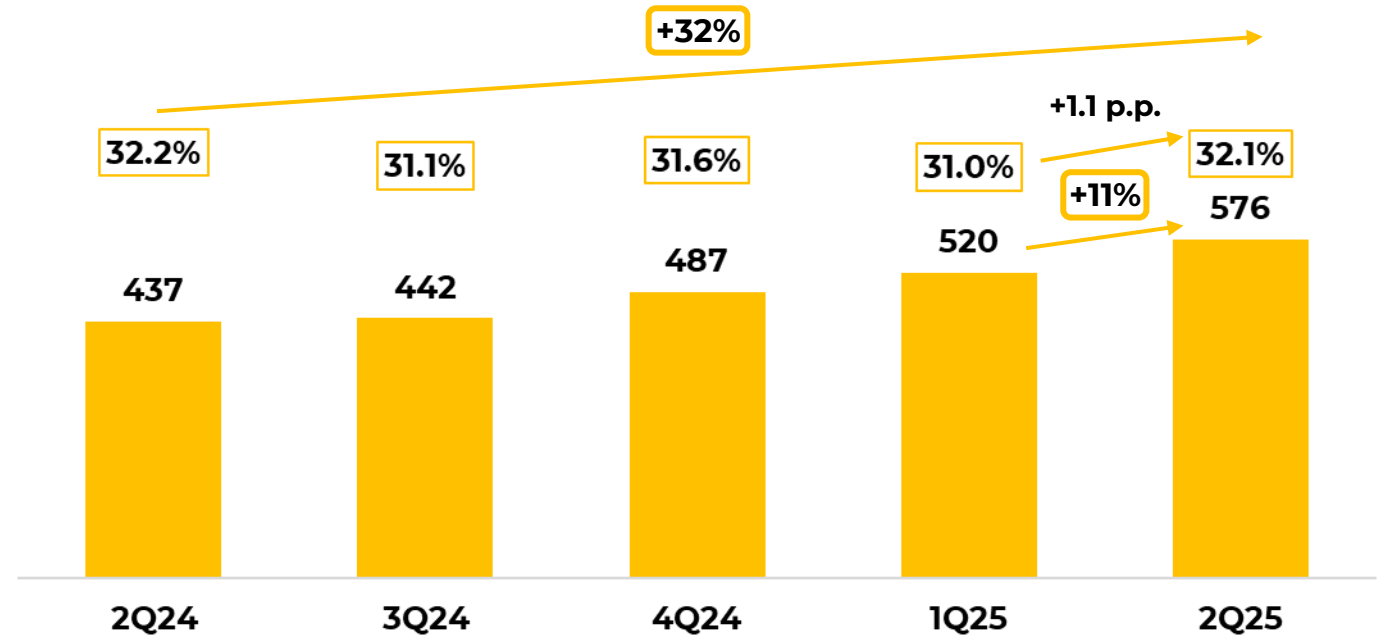
VARIATION IN EBITDA

(R\$ million)



EVOLUTION OF EBITDA

(R\$ million)



■ EBITDA

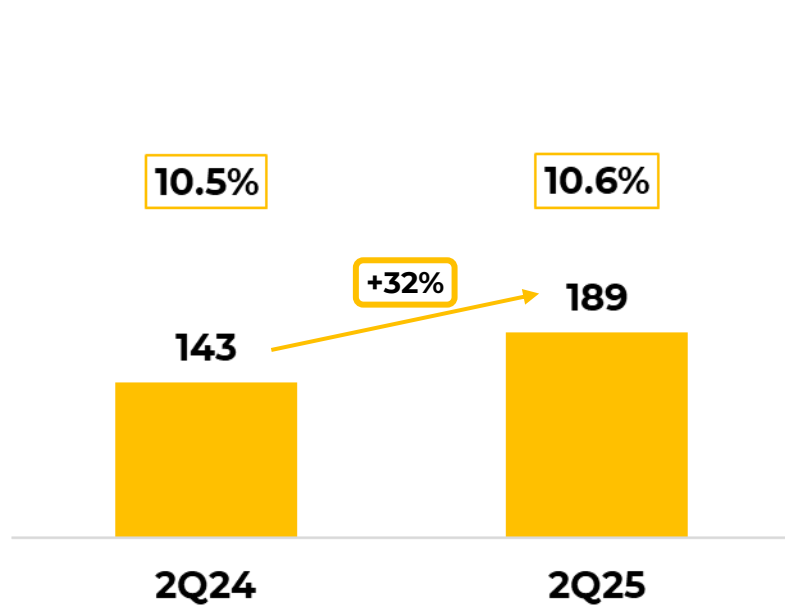
□ % Net Revenue

- EBITDA totaled **R\$576 M** in 2Q25, the highest level ever recorded for a quarter, registering a significant growth of **+32% vs. 2Q24** and **+11% vs. 1Q25**, with a margin of **32.1%, remaining stable vs. 2Q24** and **+1.1 p.p. vs. 1Q25**.
- In the last 12 months, EBITDA totaled **R\$2.0 B**, resulting in a margin of **31.5%**
- EBITDA before pre-operating expenses totaled **R\$600 M** in 2Q25, a growth of **+32%** compared to 2Q24, with a margin of **33.5% (remaining stable vs. 2Q24 and +1.4 p.p. vs. 1Q25)**



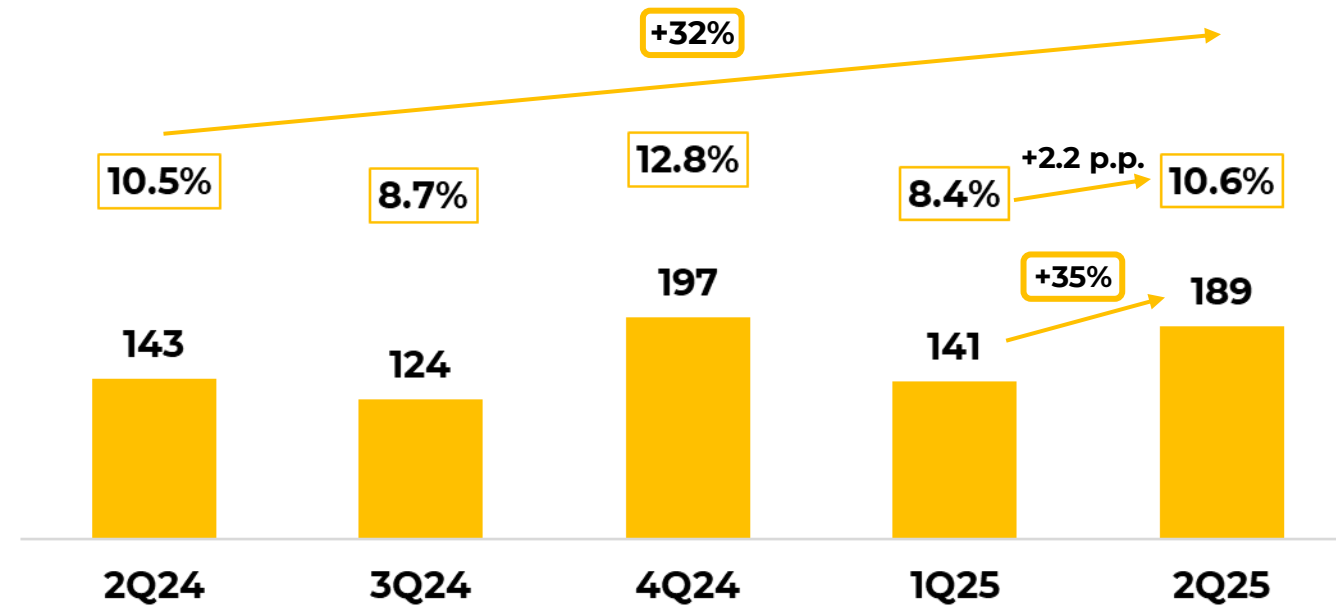
VARIATION IN RECURRING NET INCOME¹

(R\$ million)



EVOLUTION OF RECURRING NET INCOME

(R\$ million)



■ Recurring Net Income □ Recurring Net Margin

- Increase in net debt of **R\$189 M** in the quarter, +32% vs. 2Q24, reflecting primarily operating leverage, with consistent profitability of mature units² and solid ramp-up process of units opened in recent years
- Compared to 1Q25, recurring net income grew a solid **35%**, driven by the increase in EBITDA
- Over the last 12 months, recurring net income reached **R\$650 M**, with a recurring net margin of **10.1%**

(1) For a better analysis of our operational performance, all indicators exclude the effects of IFRS 16 related to commercial leases regarding the rents of clubs and offices;(b) "Recurring net profit (loss)" excludes impacts related to:(i) non-recurring acquisition effects, with emphasis on the revaluation of the stake in the Panama and Costa Rica operations, amounting to R\$0.1 million in 2Q25, R\$0.4 million in the first six months of 2025, R\$1.1 million in the last twelve months as of 2Q25, and R\$11.6 million in 2024, as well as the amortization of goodwill from other acquisitions, especially Velocity and Fitmaster, amounting to R\$2.5 million in 2Q25; and(ii) non-recurring financial expenses related to the liability management initiatives, totaling R\$22.1 million after IR/CSLL in 2Q24 related to the prepayment of the 6th debenture issuance, and R\$5.3 million in 3Q24 related to the prepayment of the 5th issuance and other bilateral debts in Colombia

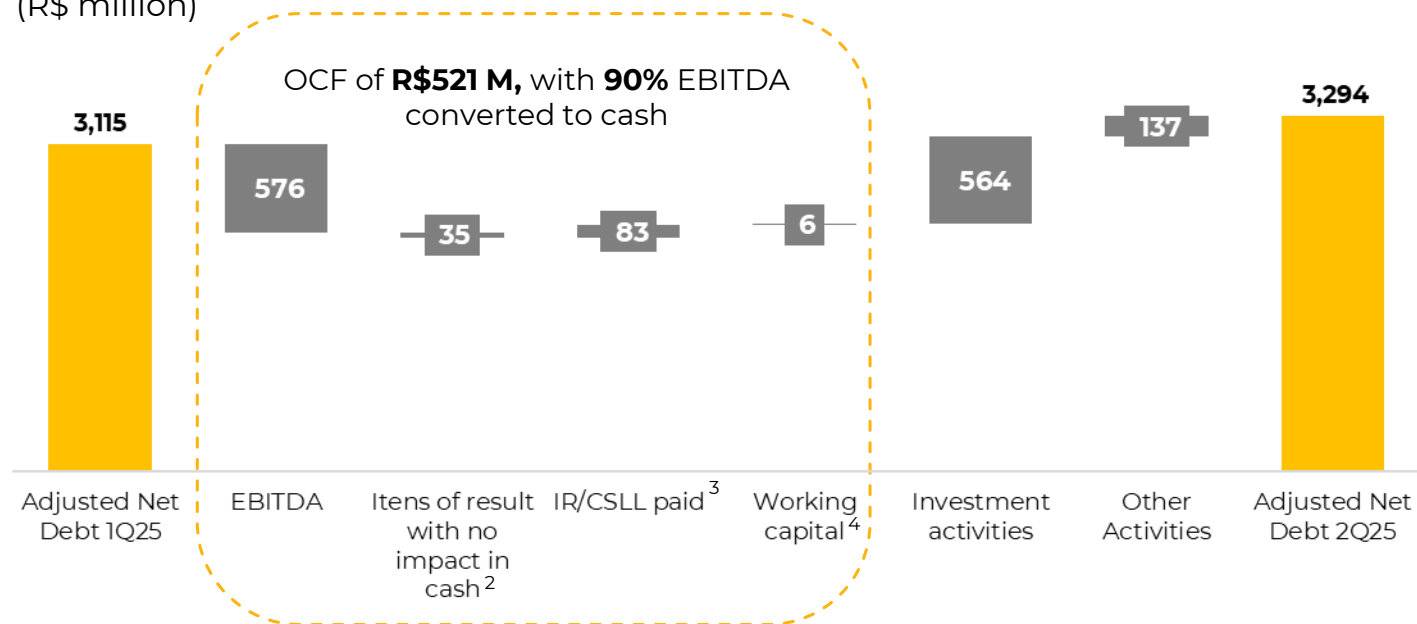


VARIATION IN ADJUSTED NET DEBT AND CAPEX

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

VARIATION IN ADJUSTED NET DEBT¹

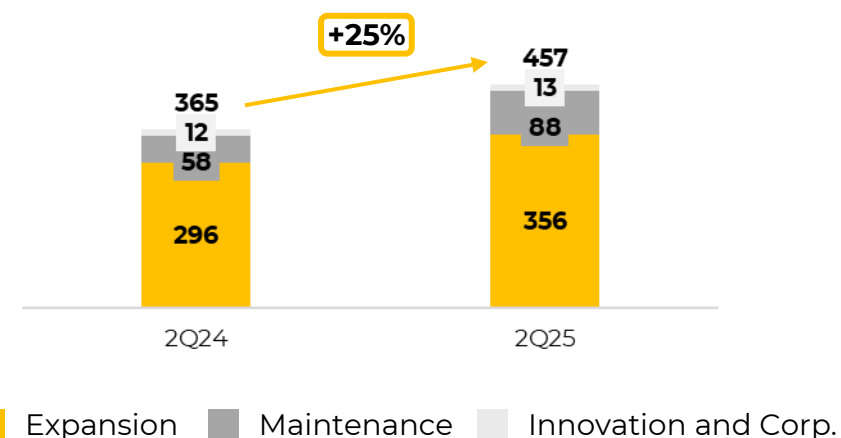
(R\$ million)



- Increase in net debt of **R\$180 M** in the quarter
- Operating cash flow of **R\$521 M** in the quarter, similar level to the investment of **R\$564 M**
- Other activities added **R\$137 M** to adjusted net debt

CAPEX⁵

(R\$ million)



- Capex of **R\$457 M** (+25% vs. 2Q24)
- Expansion capex grew **20%** vs. 2Q24, reflecting investments in club openings and units under construction
- Maintenance capex of **R\$88 M** in 2Q25. Over the last 12 months, maintenance capex of Smart Fit clubs totaled **R\$290 M** (7.1% of the net revenue of mature units)

(1) "Adjusted Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more information, see the indenture; (2) Includes mainly 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\$5.8 million in the quarter

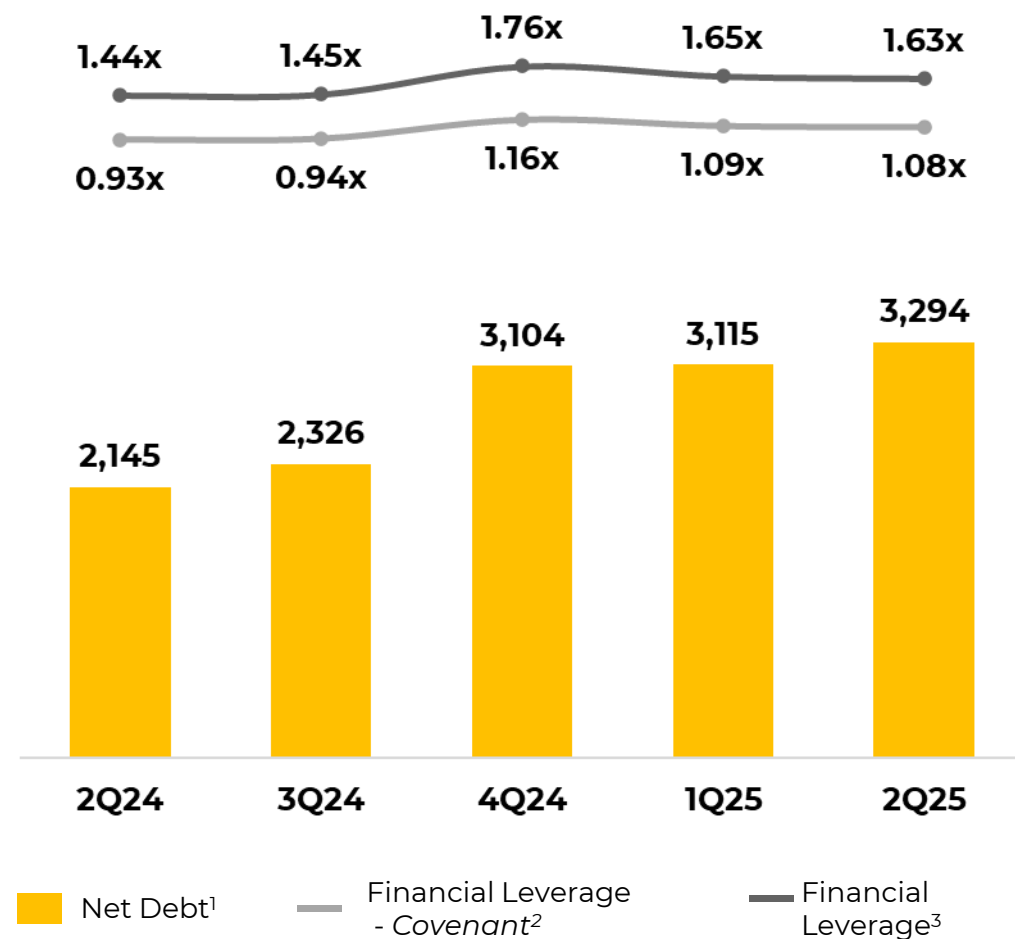


LEVERAGE AT HEALTHY LEVELS

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

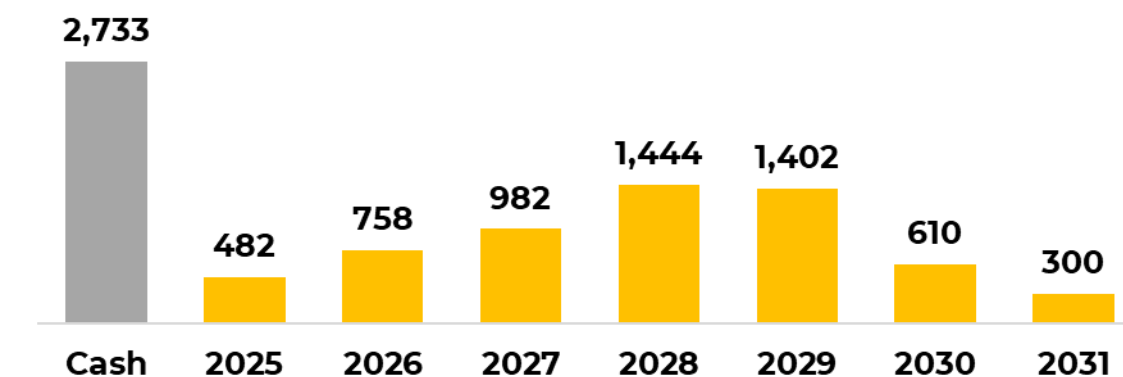
ADJUSTED NET DEBT¹ AND FINANCIAL LEVERAGE^{2,3}

(R\$ Million)



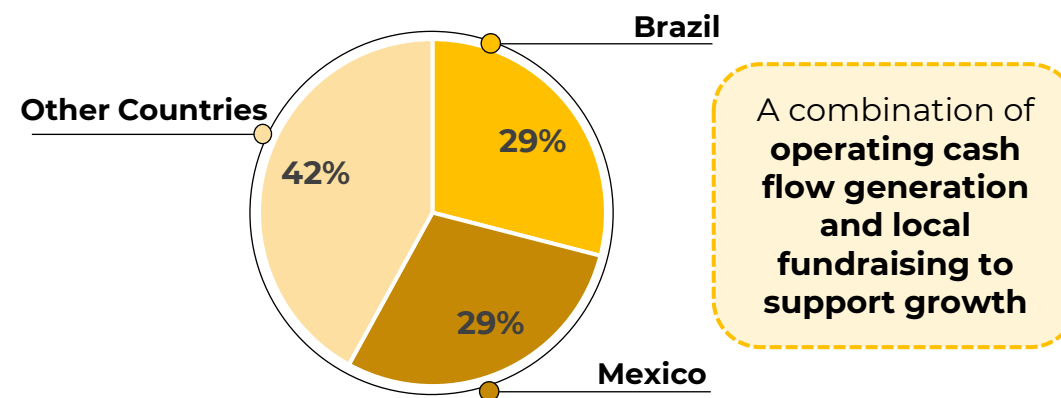
GROSS DEBT AMORTIZATION SCHEDULE⁴

(R\$ Million)



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; and

(4) "Gross debt" considers short- and long-term loans, financing and operating leases (excluding property leases) with financial institutions at the end of 2Q25.



ESG HIGHLIGHTS OF THE 1ST HALF OF 2025 (1/2)

Environmental pillar initiatives

ENVIRONMENTAL INITIATIVES AND PARTNERSHIP FOR THE EXPANSION OF RENEWABLE ENERGY



389 UNITS

+42% vs. 2Q24

With an air conditioning automation system

229 units in Brazil, 146 in Mexico, and 14 in Colombia, with greater energy efficiency.



257 UNITS

+34% vs. 2Q24

Operating with renewable energy

44% of the base of owned clubs (vs. 38% in 2Q24), with a reduction in costs per kWh used.



496 UNITS

+55% vs. 2Q24

With online monitoring of water consumption

450 units in Brazil and 46 units in Mexico. Reduction of approximately 2.2 thousand cubic meters and R\$131 thousand per month





ESG HIGHLIGHTS OF THE 1ST HALF OF 2025 (1/2)

Social pillar and governance initiatives



Warm Winter Campaign

A warm clothing campaign involving our brands, collecting over 7 tons of clothing.



Supporting communities affected by the rains – Colombia

Donation of water, food, and supplies to several impacted families.



"Transforming Lives through Movement" Campaign in Mexico

Develop motor skills and promote teamwork through physical activities for children in schools (4,780 children benefited)



"Back to school with Smart Fit" in Peru

Delivery of school kits to children living in a region of social vulnerability.



Partnership with Casa de la Mujer

Donation of materials used in the Smart Fit booth at Lollapalooza Chile, for a space dedicated to welcoming and supporting women victims of violence.



OPERATION WITH INCLUSION

Launch of the Libras course at the Corporate University and realization of the course on Chilean Sign Language for 230 employees.



IFRS S1 AND IFRS S2

Hiring of an external consultant for a diagnostic project of adherence to IFRS S1 (Sustainability) and S2 (Climate Factors) standards, to define the next steps in preparation for future disclosure.

GOVERNANCE HIGHLIGHTS

The **2024 Annual Report** was published in accordance with GRI and SASB guidelines, and ABNT independently verified the information.

Compliance:

Brazil - Launch of new training in the form of knowledge pills, aimed at providing fast and interactive updates.

Chile, Argentina, Uruguay, and Paraguay - training of 65 regional leaders and representatives on the Company's compliance program.



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.

