

APRESENTAÇÃO
DE **RESULTADOS**
3T25



BIO RITMO



TOTAL PASS



VELOCITY



NATION
CT



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 3T25

smart fit

- > **SÓLIDO CRESCIMENTO DE 17%** DA REDE DE ACADEMIAS, TOTALIZANDO 1.867 UNIDADES EM 16 PAÍSES NO 3T25. SEGUIMOS **CONFIANTES** EM RELAÇÃO AO **GUIDANCE¹ DE ABERTURAS** DE 340-360 ACADEMIAS EM 2025
- > **RECEITA LÍQUIDA COM FORTE CRESCIMENTO DE 28% VS. 3T24**, ATINGINDO **R\$1,8 BI** NO 3T25
- > **MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS² DE 50,8%** NO 3T25, +0,3p.p. VS. 3T24, COMBINANDO **MANUTENÇÃO** DA MARGEM DE MADURAS³ E **CONSISTENTE RAMP-UP** DOS NOVOS VINTAGES
- > **EBITDA⁴ RECORDE DE R\$586 M** NO 3T25 (**+33% VS. 3T24**), COM +1,0p.p. DE MARGEM VS. 3T24 E **ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$605 M**, UMA ALTA CONVERSÃO DE 103%
- > **ROBUSTO CRESCIMENTO DE 43% DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE⁵**, TOTALIZANDO **R\$177 M** NO 3T25, COM MARGEM LÍQUIDA DE **9,7%**, +1,0p.p. VS. 3T24



(1) Conforme *guidance* divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2025; (2) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 e também os pré-operacionais com aberturas de novas unidades; (3) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (4) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2); (5) Exclui os impactos referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica e o ágio de outras aquisições, além das despesas financeiras não-recorrentes em função da agenda de *liability management*.



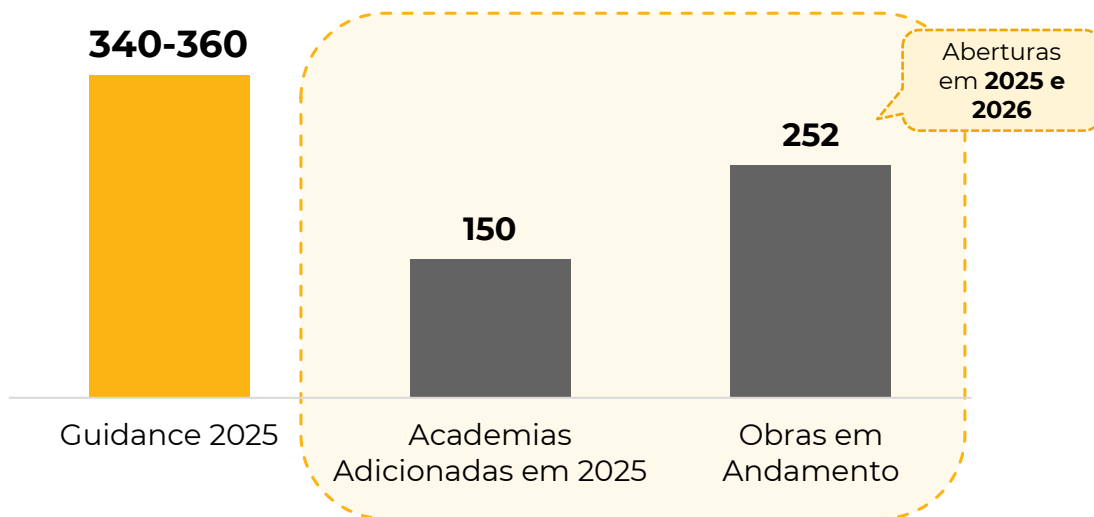
GUIDANCE 2025 DE ABERTURAS ON-TRACK



Seguimos confiantes e disciplinados no processo de alocação de capital para novas academias, com track-record comprovado de execução

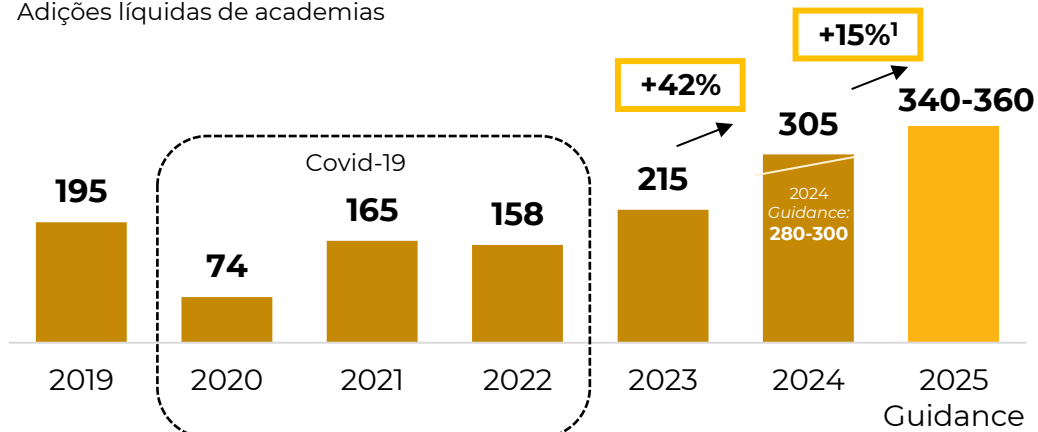
PIPELINE DE ABERTURA DE ACADEMIAS

Data base: 31/10/2025



TRAJETÓRIA DE EXECUÇÃO

Adições líquidas de academias

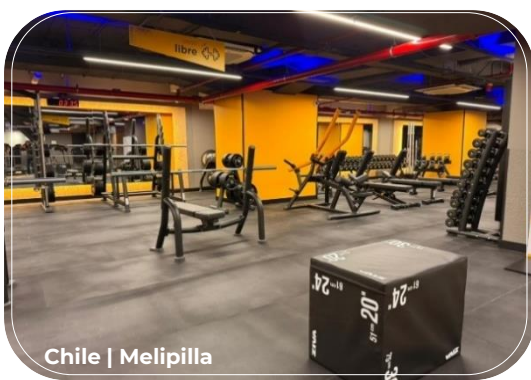


RACIONAL DA ACELERAÇÃO DA EXPANSÃO

- ✓ **Performance consistente** das unidades maduras e **sólido ramp-up** dos novos *vintages*
- ✓ **Condições favoráveis** de mercado, aliado ao **relacionamento de longa data** com parceiros estratégicos **imobiliários**
- ✓ **Sólido know-how** para seleção de pontos e operação das academias
- ✓ **White space amplo**, com crescente demanda por serviços *fitness*



Colômbia | Cartagena de Índias



Chile | Melipilla

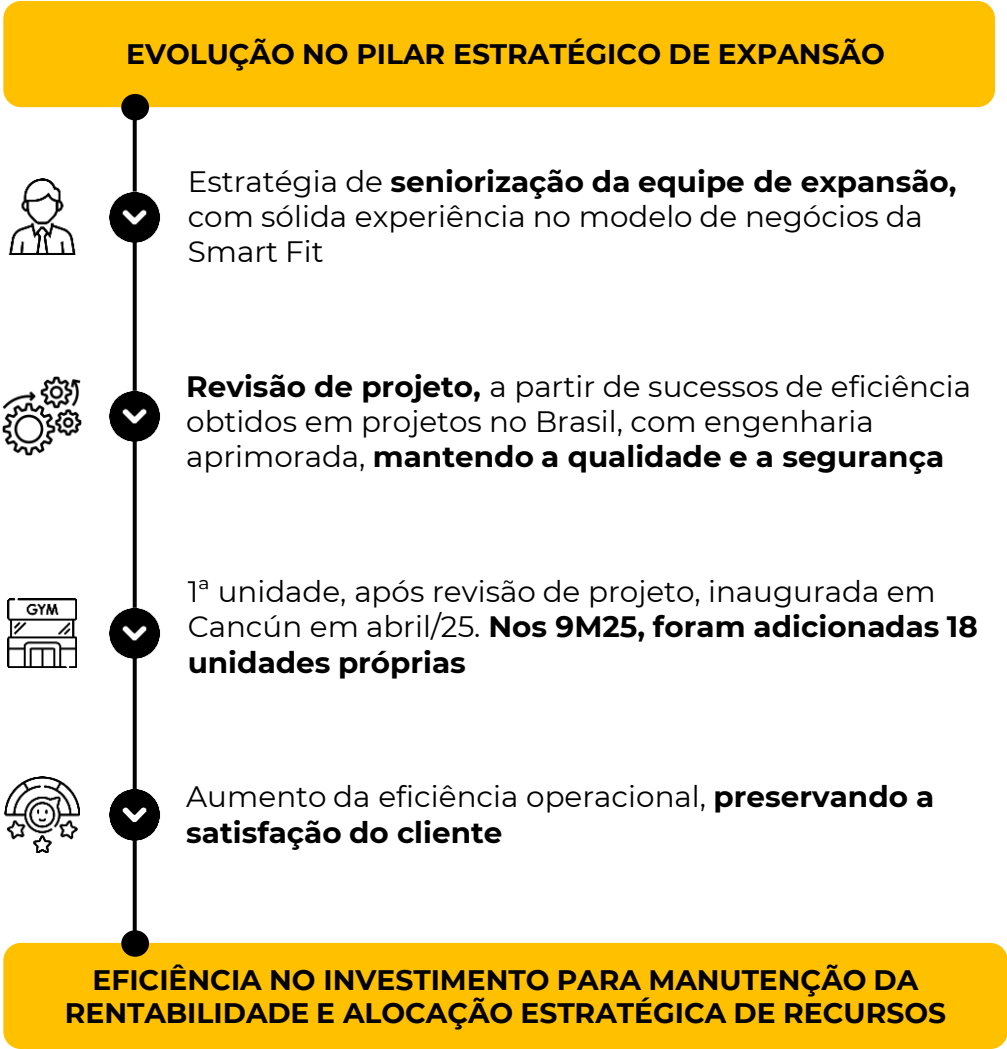
(1) Conforme Foto Relevante divulgado ao mercado em 14 de março de 2025 e assumindo ponto médio.



CAPEX MÉXICO: OTIMIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS



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



Maior eficiência no investimento por m²



Com alto nível de satisfação do cliente

Redução de ~20%¹

NPS em linha com o histórico

CAPEX OTIMIZADO, MANTENDO O PADRÃO EM ACADEMIAS

FACHADA



México | Mazatlán

ÁREA DE CÁRDIO



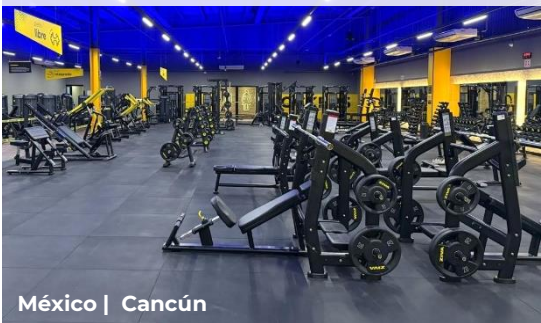
México | Saltillo

ÁREA DE MUSCULAÇÃO



México | Cumbres Puebla

ÁREA DE PESO LIVRE



México | Cancún

(1) Considera o CAPEX médio das unidades próprias inauguradas até junho de 2025 vs. a média das unidades próprias inauguradas no ano de 2024.

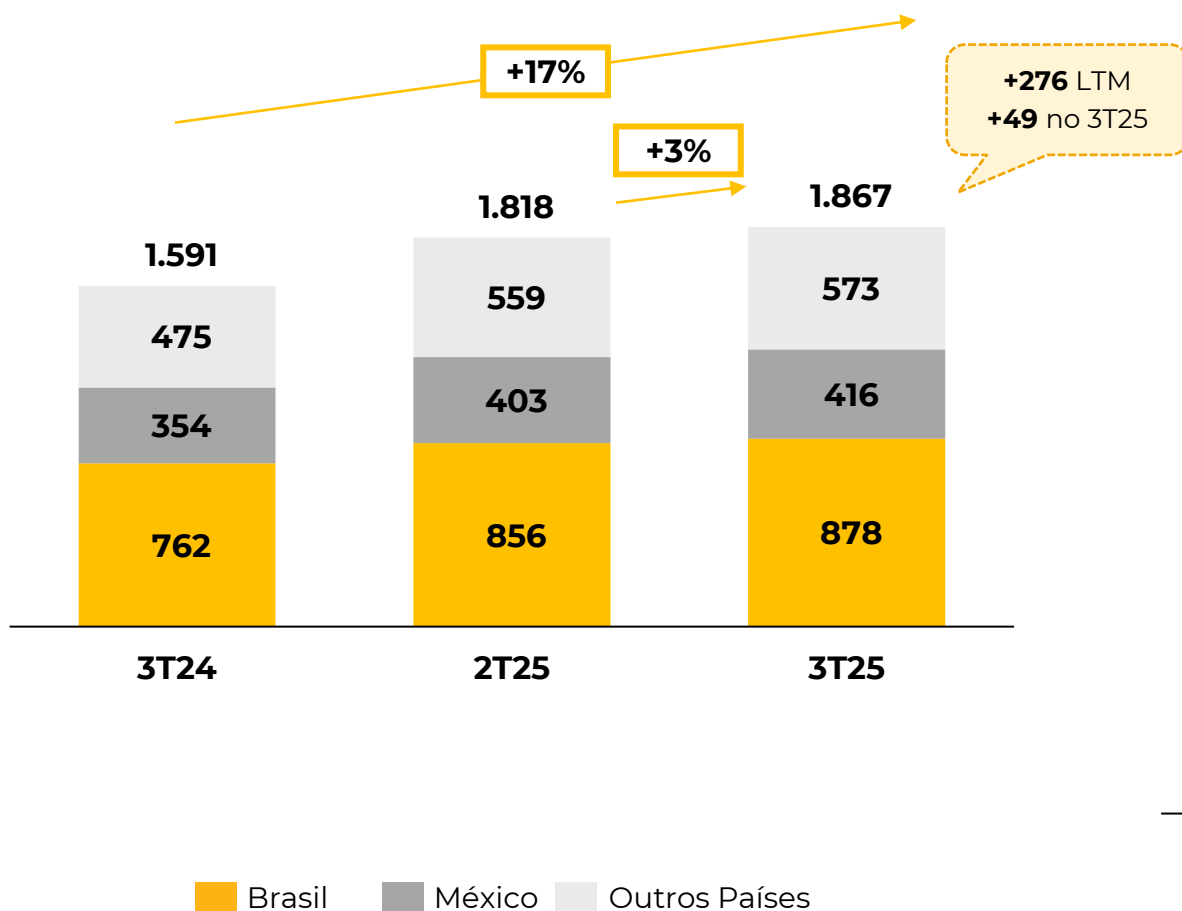


EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS



Adição de 276 academias nos últimos 12 meses com entrada em novo país, totalizando 1.867 no 3T25

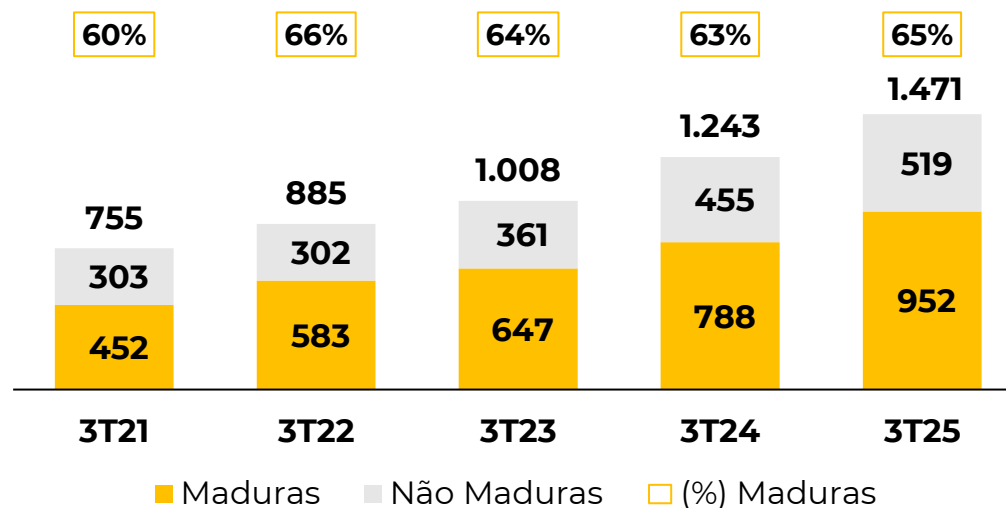
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹



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.



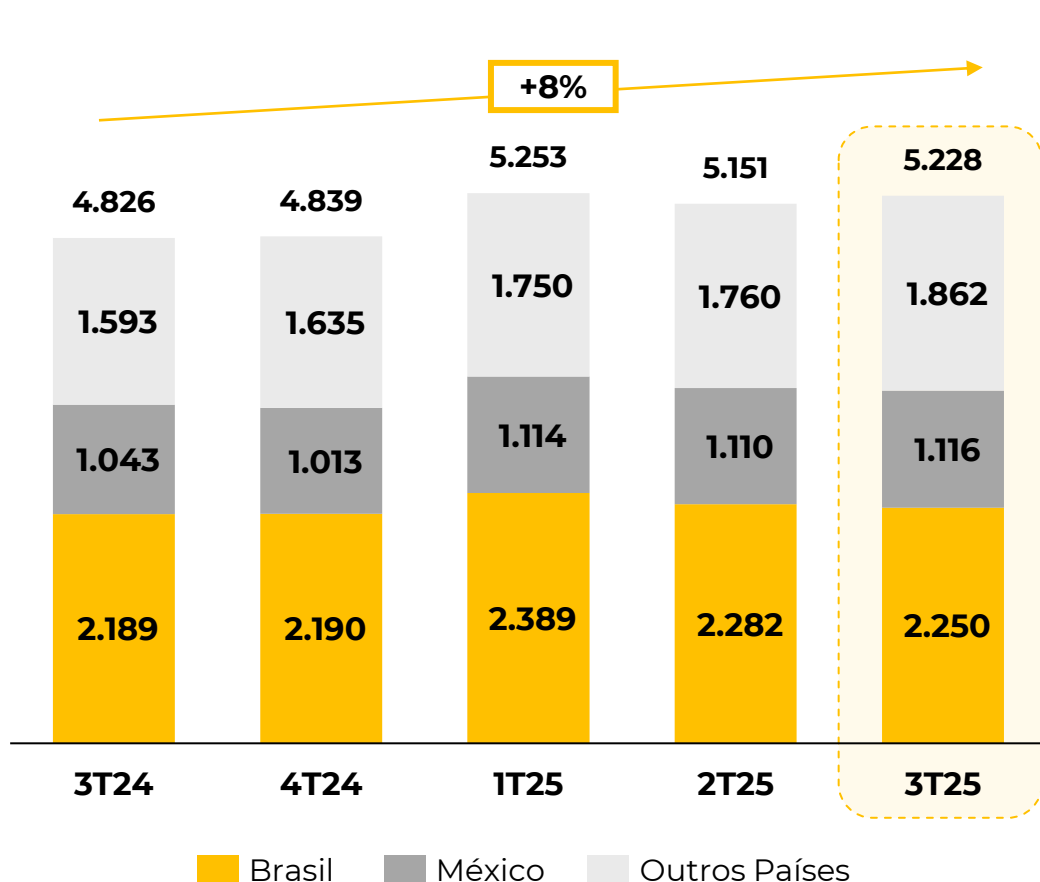
CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA



No 3T25, a base de clientes em academias ultrapassou 5,2 M (+8% vs. 3T24)

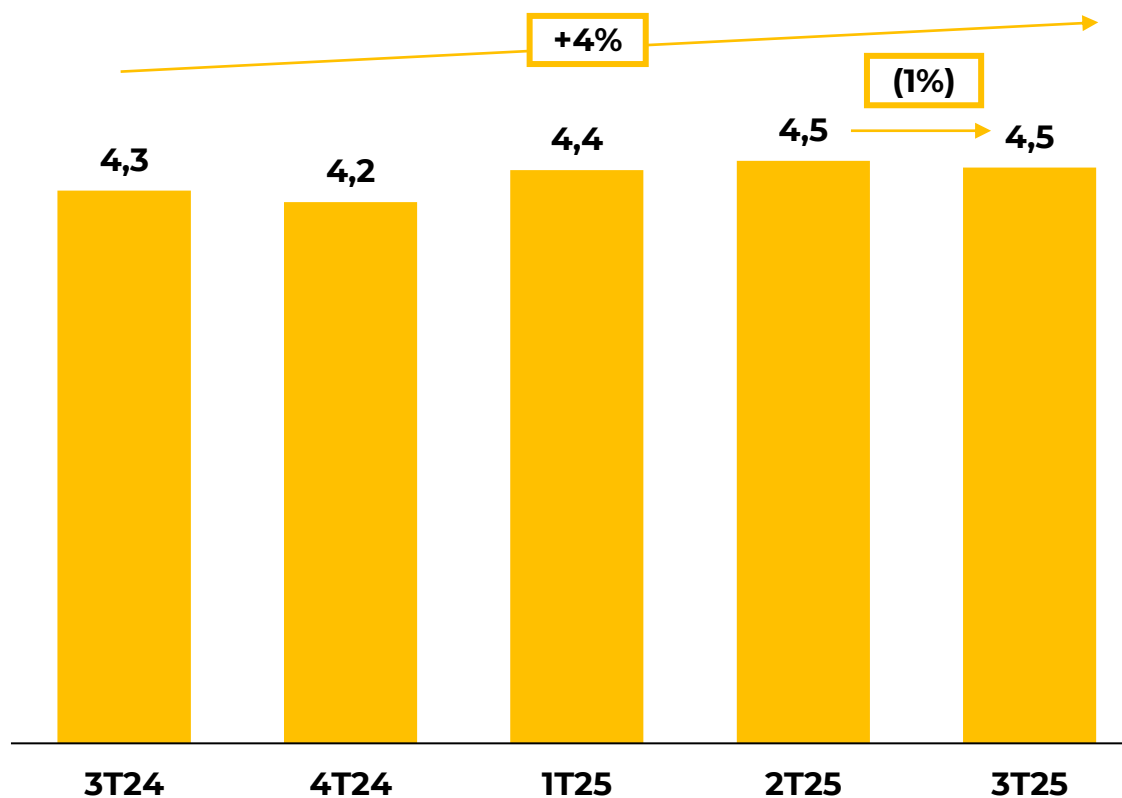
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS¹

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA (ANUALIZADA)

(R\$ M)



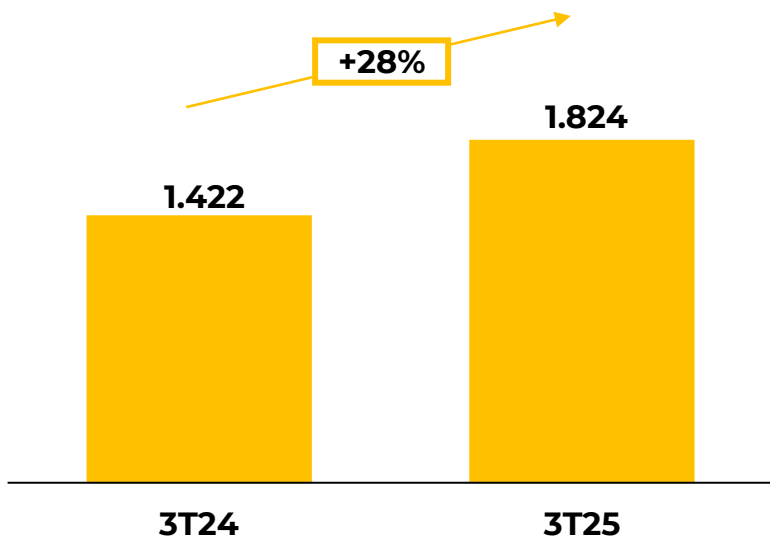
No 3T25, a receita líquida média anualizada por academia própria cresceu **4% vs. 3T24** devido ao **aumento no número médio de alunos e incremento de ticket médio**

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



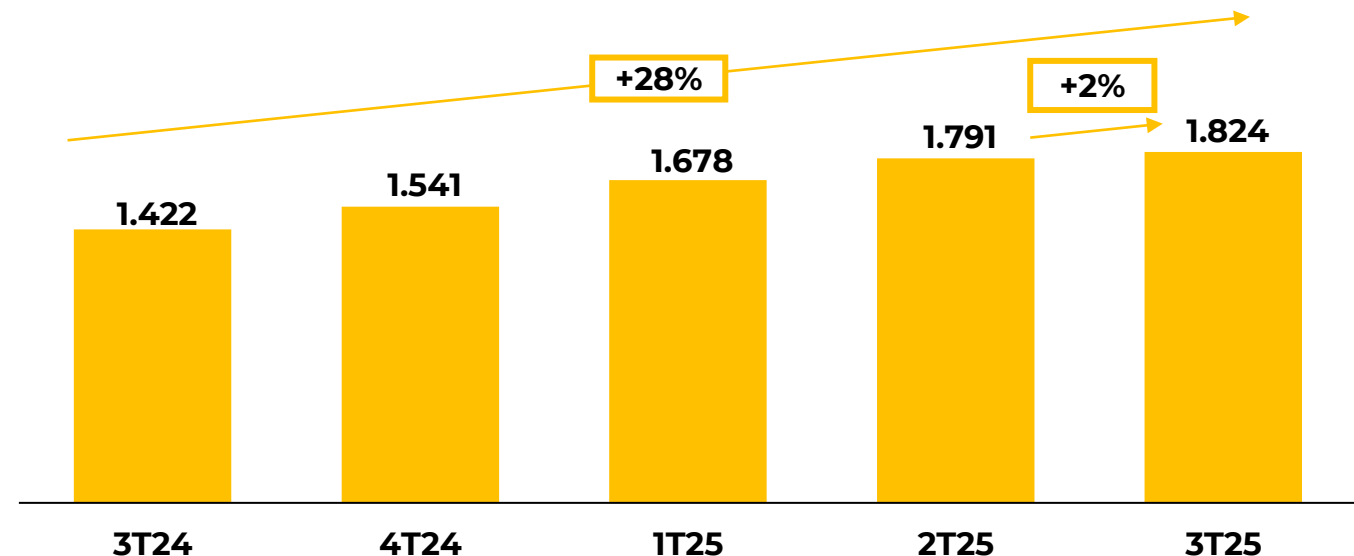
VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA

(R\$M)

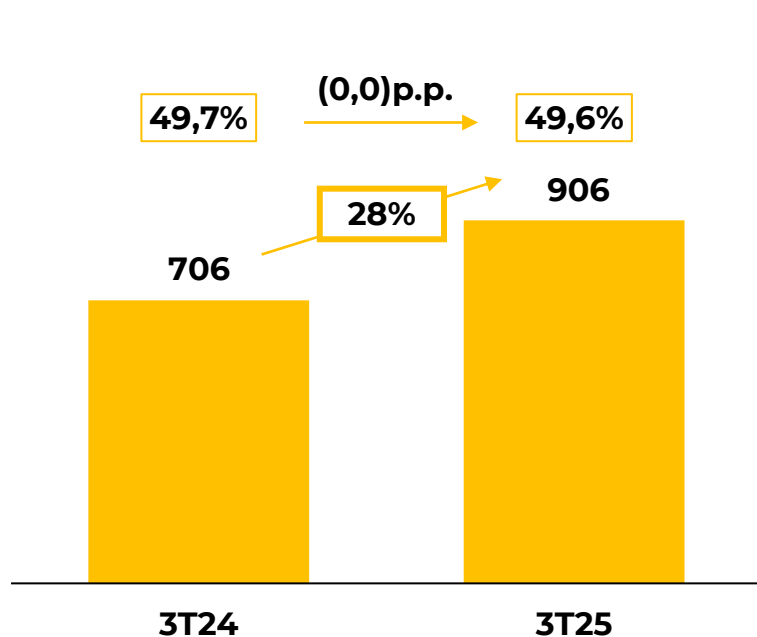


- A receita líquida ultrapassou **R\$1,8 BI** no 3T25, **+28% vs. 3T24**, reflexo do aumento de 12% na base média de clientes Smart Fit próprias, impulsionado pela expansão de 19% da rede e pela maturação das unidades
- Além disso, o ticket médio apresentou **um incremento de 10%** frente ao mesmo período do ano anterior, com destaque para o aumento no Brasil e Outros Países, 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\$6,8 BI**



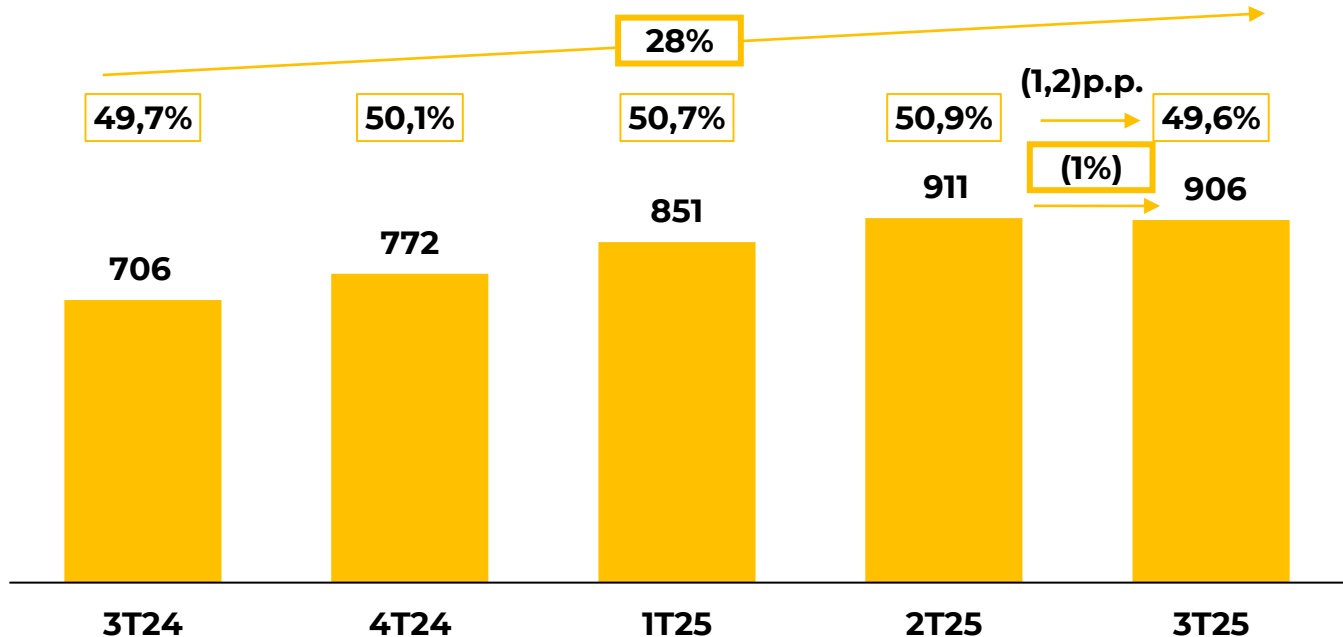
VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA

(R\$M)



Lucro Bruto



% Receita Líquida

- Lucro bruto caixa totalizou **R\$906 M** no 3T25, **+28% vs. 3T24**, 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 de **49,6%** no trimestre, **em linha com o 3T24**, reflexo da gestão eficiente dos custos, que compensou o aumento de gastos relacionados à abertura de novas unidades e do incremento de custos das unidades em processo de ramp-up
- Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou **R\$3,4 BI**, com uma margem bruta caixa de **50,3%**

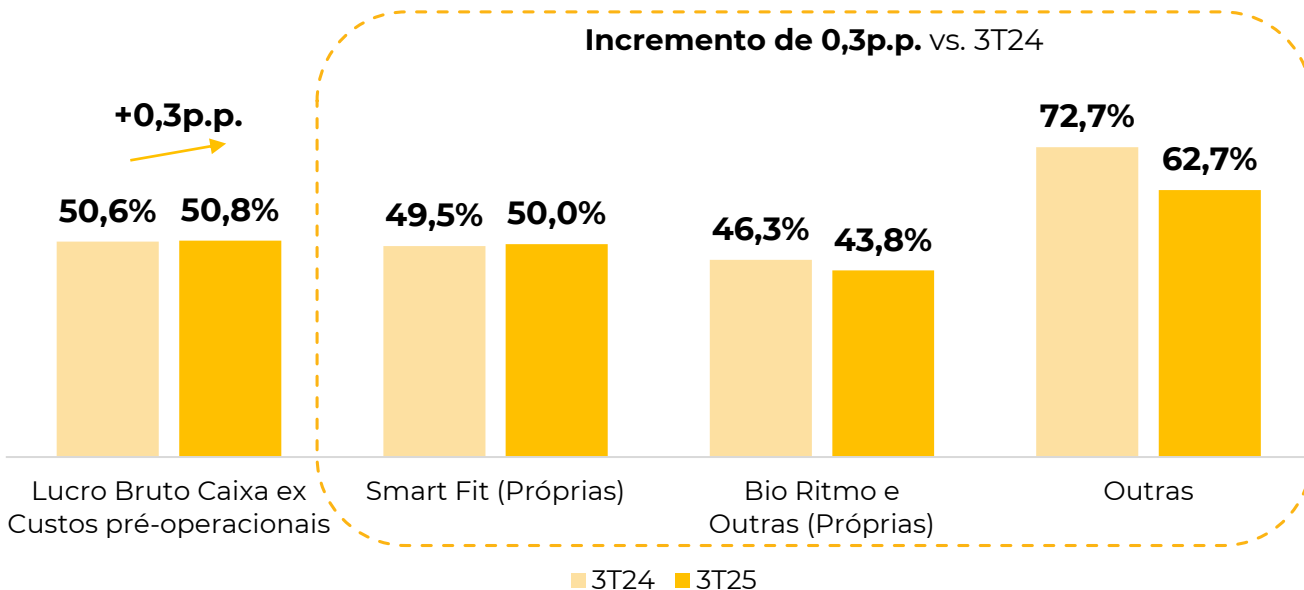
(1) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações



MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS

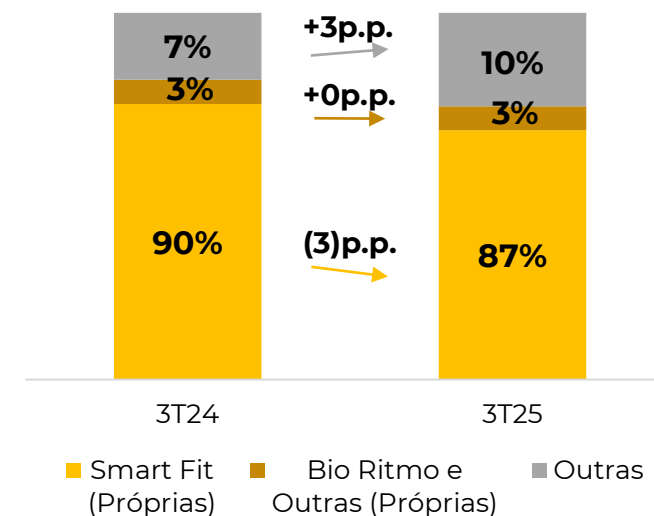
BREAKDOWN MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Por segmento | 3T25 vs. 3T24 (%)



LUCRO BRUTO CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

Por Segmento (%) e variação vs. 3T24 (p.p.)



- No 3T25, a **Margem Bruta antes dos Custos Pré-Operacionais da Smart Fit** apresentou incremento frente ao mesmo período do ano anterior, sendo **50,0% (vs. 49,5% no 3T24)**
- **Segmento “Outras” manteve o patamar de margem superior aos demais segmentos da Companhia**, encerrando o período em 62,7% (vs. 72,7% no 3T24). Importante destacar que a margem do segmento foi impactada, principalmente, pela consolidação da Fitmaster
- **Efeito positivo pela mudança no mix, com o segmento de Outros ganhando representatividade** no Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais, atingindo 10% de representatividade vs. 7% no 3T24

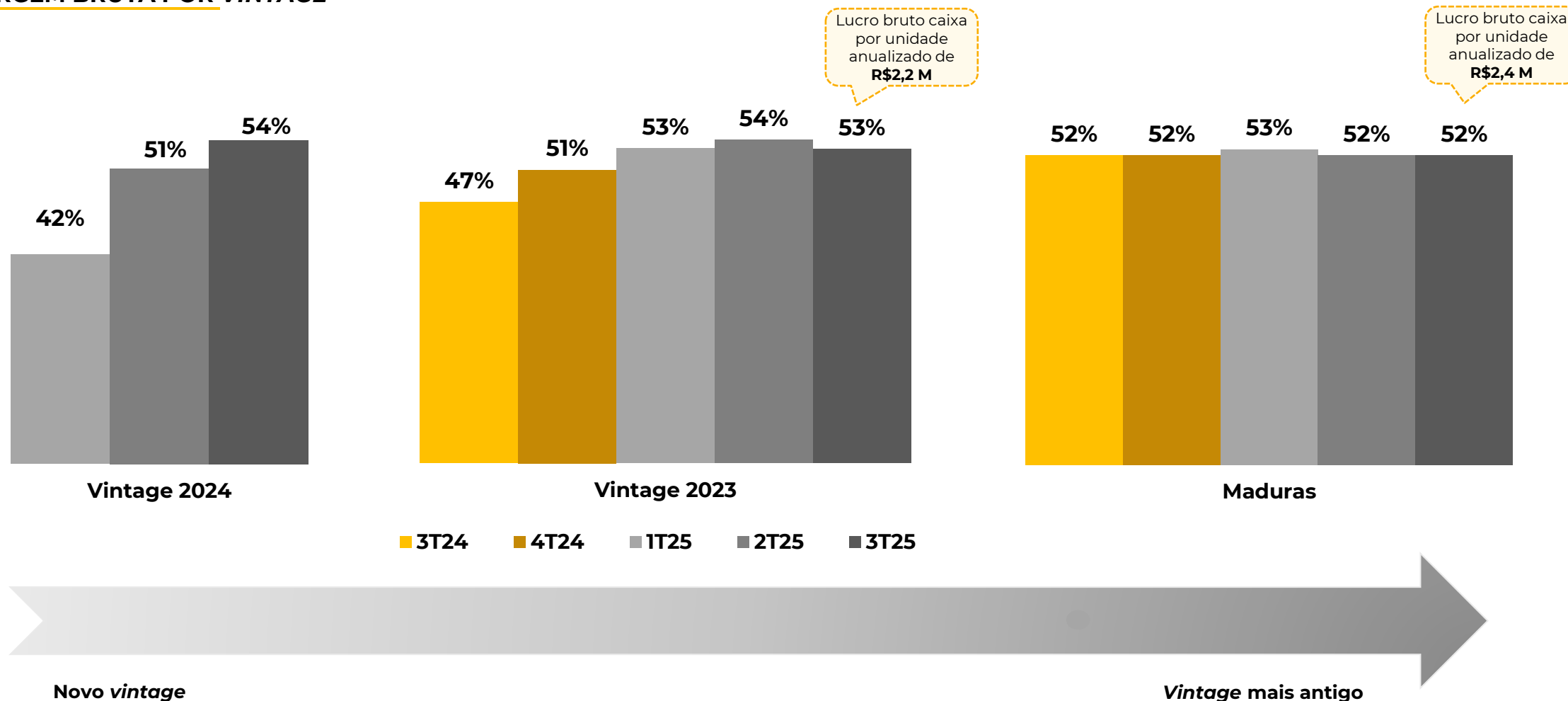
Nota: Custos pré-operacionais são aqueles relacionados à abertura de novas unidades
“Bio Ritmo e outras” inclui as operações da Bio Ritmo e Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025; “Outras” inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass, Queima Diária e Studios, no México, Fitmaster. Até o 3T24, os royalties referentes as franquias da Colômbia, que foram convertidas em unidades próprias no 4T24, também não eram somados à linha de “Outras”.



SÓLIDA MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS

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

MARGEM BRUTA POR VINTAGE¹

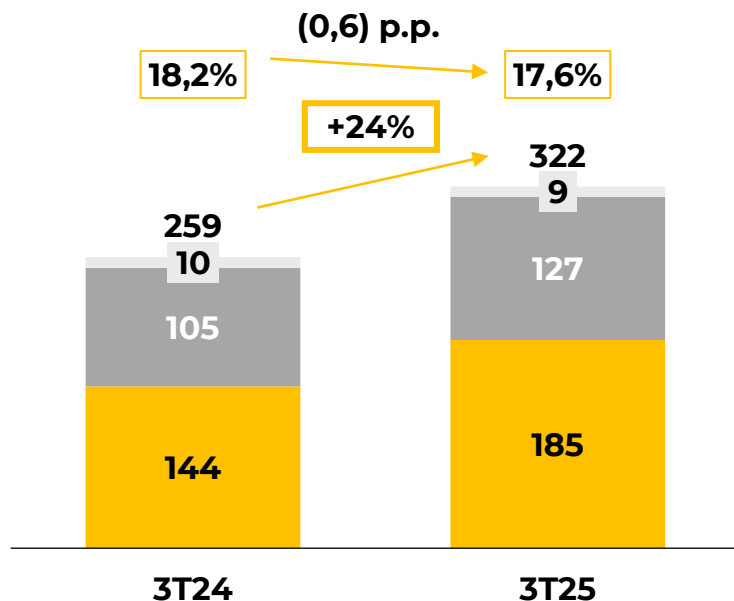


(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit;



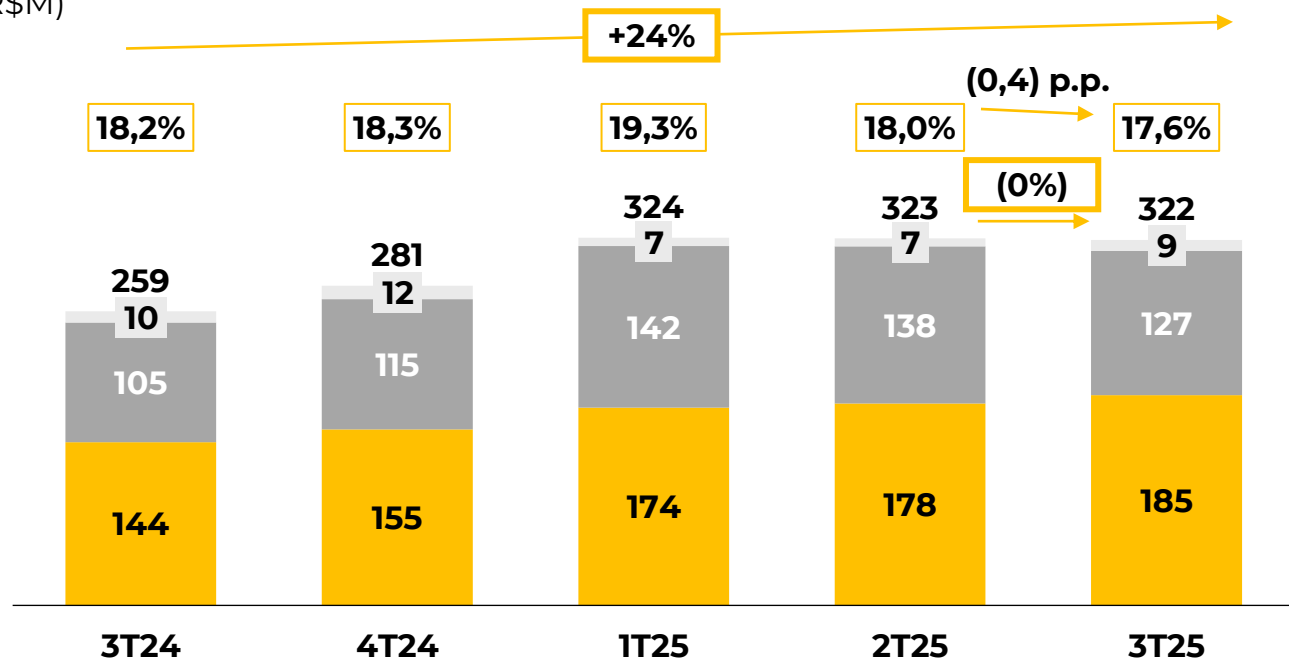
VARIAÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS

(R\$M)



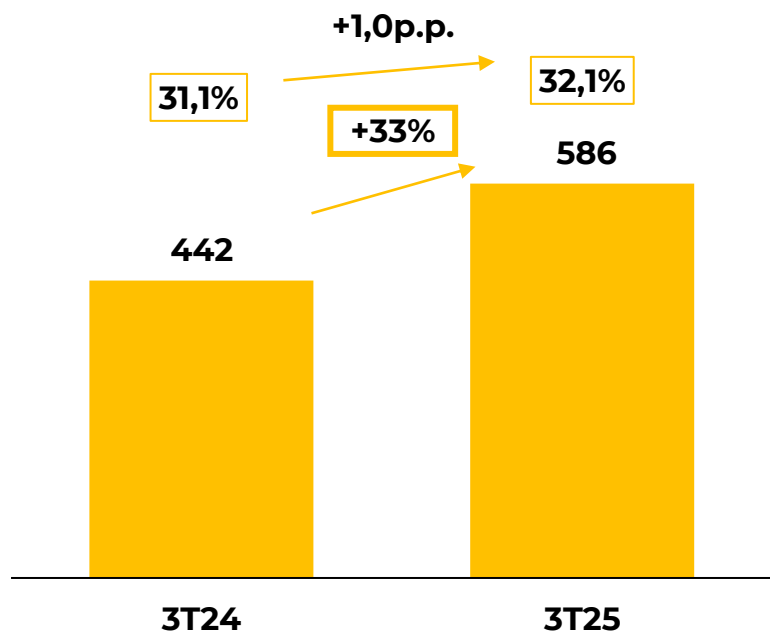
G&A Vendas Pré-operacionais % Receita Líquida

- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R\$322 M** no 3T25, **+24% vs. 3T24**, representando 17,6% da receita líquida, **uma diluição de 0,6p.p. vs. 3T24**
- As despesas com vendas totalizaram **R\$127 M no 3T25, +21% vs. 3T24**, representando **7,0% da receita líquida** (-0,4p.p. vs. 3T24), reflexo da concentração, no primeiro semestre de 2025, dos investimentos em fortalecimento de marca
- Frente ao 2T25, as despesas com vendas, gerais e administrativas apresentaram uma **diluição de 0,4p.p.** como percentual da receita líquida, permanecendo **no mesmo patamar nominal**



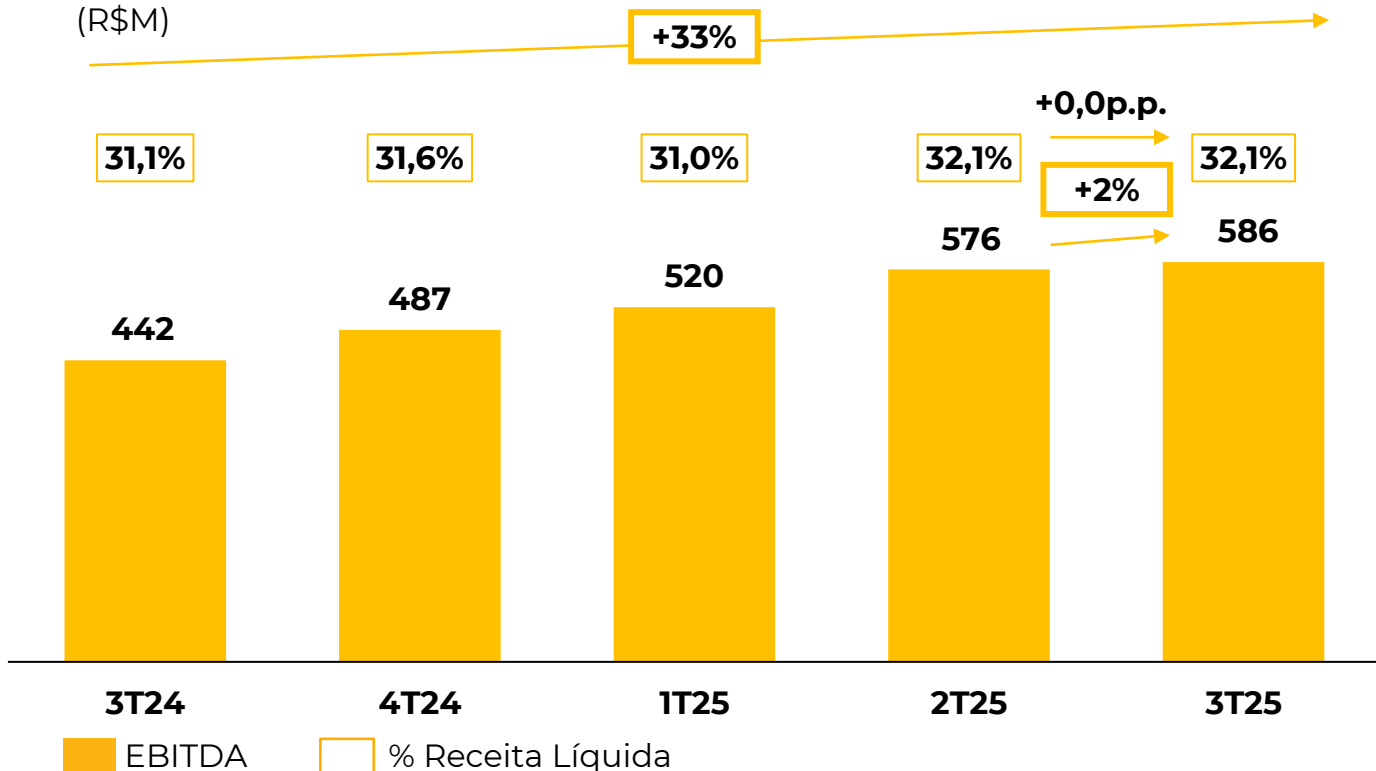
VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA

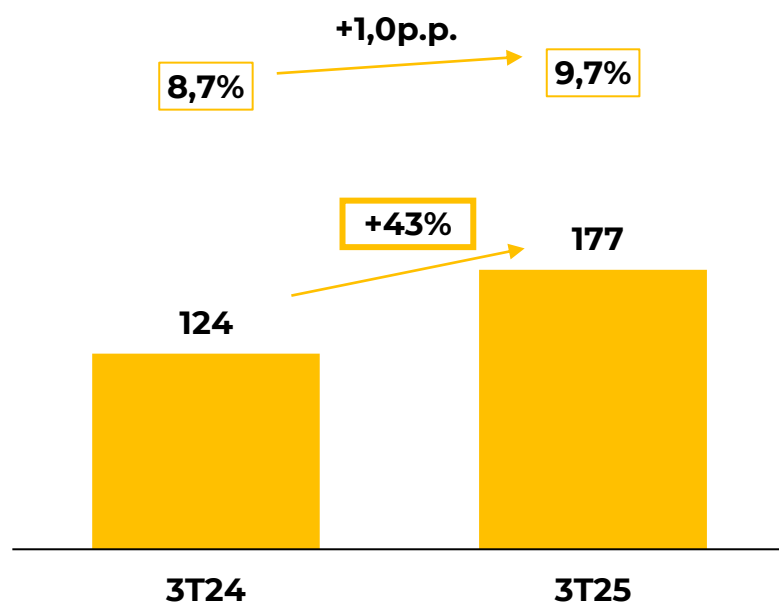
(R\$M)



- EBITDA totalizou **R\$586 M** no 3T25, o maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um expressivo crescimento de **+33% vs. 3T24** e **+2% vs. 2T25**, com margem de **32,1%**, **uma expansão de 1,0p.p. vs. 3T24** e **estável vs. 2T25**
- Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou **R\$2,2 BI**, resultando em uma margem de **31,7%**
- O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou **R\$617 M** no 3T25, crescimento de **+33%** frente ao 3T24, com margem de **33,8%** (**+1,2p.p. vs. 3T24** e **+0,4p.p. vs. 2T25**)

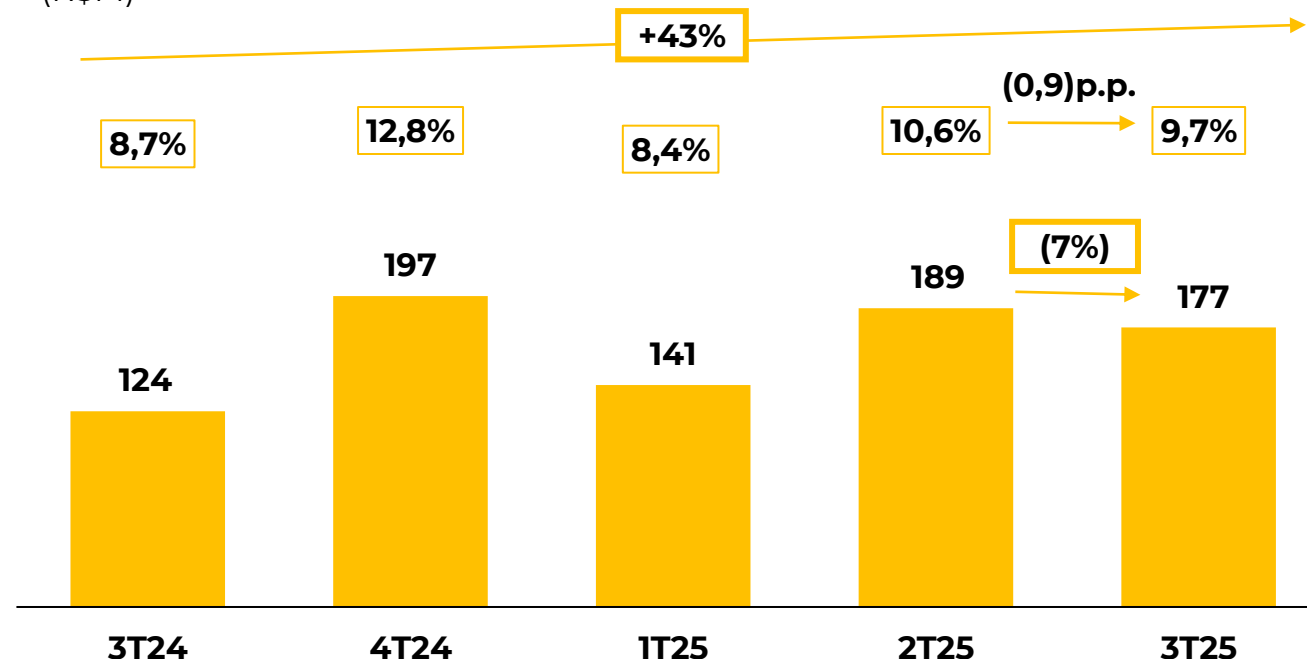
VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

(R\$M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

(R\$M)



■ Lucro Líquido Recorrente □ Margem Líquida Recorrente

- Lucro líquido recorrente apresentou um **robusto crescimento de 43% vs. 3T24**, totalizando **R\$177 M**, reflexo do crescimento do EBITDA e menor alíquota de imposto, compensando o aumento da depreciação e das despesas financeiras
- Na comparação com o 2T25, o lucro líquido recorrente reduziu em **7%**, devido ao impacto positivo no último trimestre referente ao reconhecimento de receita financeira em decorrência da atualização do saldo de créditos a recuperar
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$704 M**, com margem líquida recorrente de **10,3%**



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

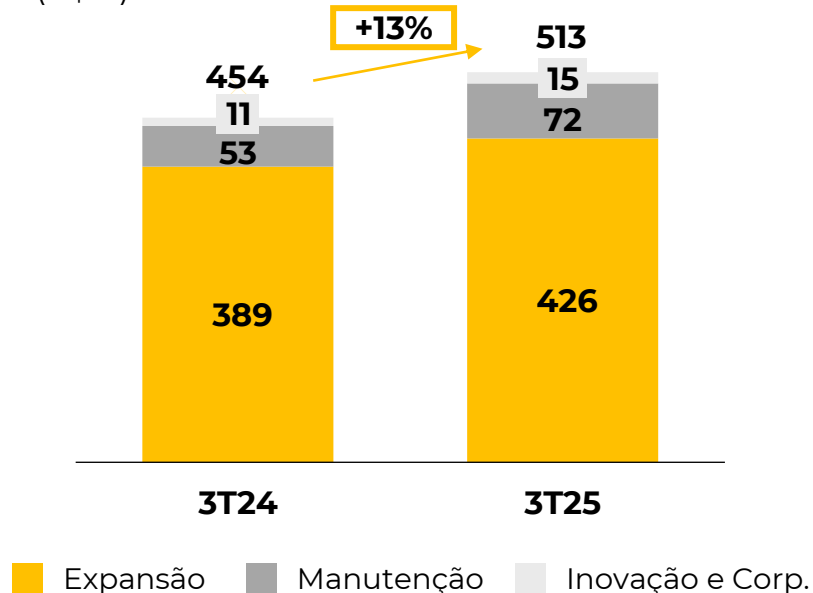
(R\$M)



- Aumento da dívida líquida de **R\$104 M** no trimestre
- Geração de caixa operacional de **R\$605 M** no trimestre, nível superior ao patamar de investimento de **R\$562 M**, sendo **R\$513 M** referentes ao **Capex**
- Outras atividades com adição de **R\$147 M** na dívida líquida ajustada

CAPEX⁵

(R\$M)



- Capex de **R\$513 M (+13% vs. 3T24)**
- Capex de expansão cresceu **10%** vs. 3T24, reflexo dos investimentos em aberturas de academias e unidades em construção
- Capex de manutenção de **R\$72 M** no 3T25. Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção da marca Smart Fit totalizou **R\$306 M (7,1%** da receita líquida das unidades maduras)

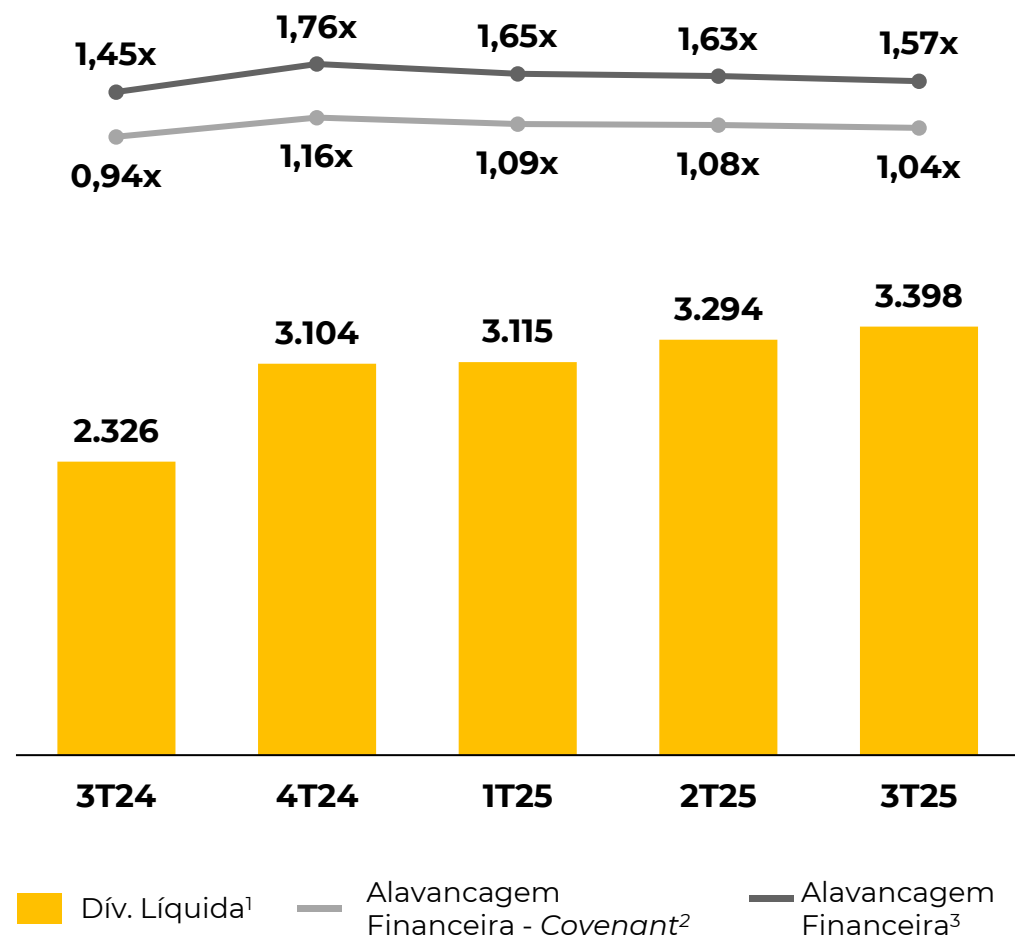
(1) "Dívida Líquida Ajustada" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#); (2) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (3) Inclui impostos sobre vendas e serviços; (4) A partir do 1T25, 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\$8,0 milhões no trimestre



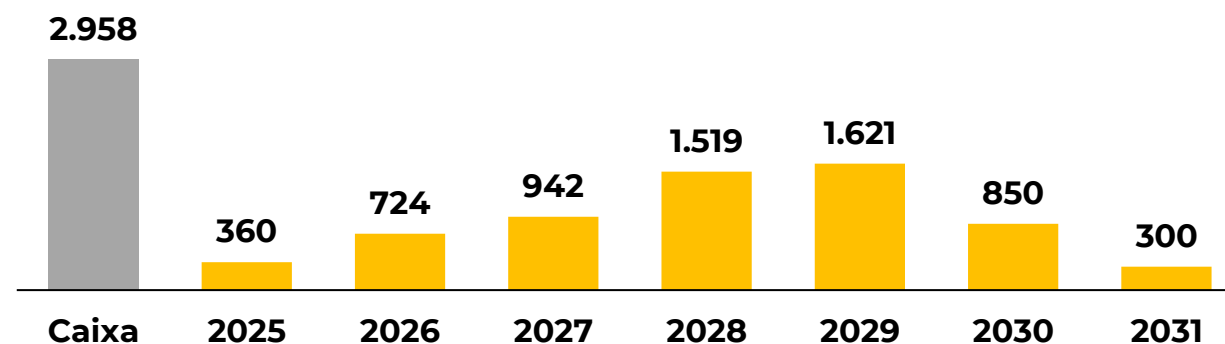
ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS

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

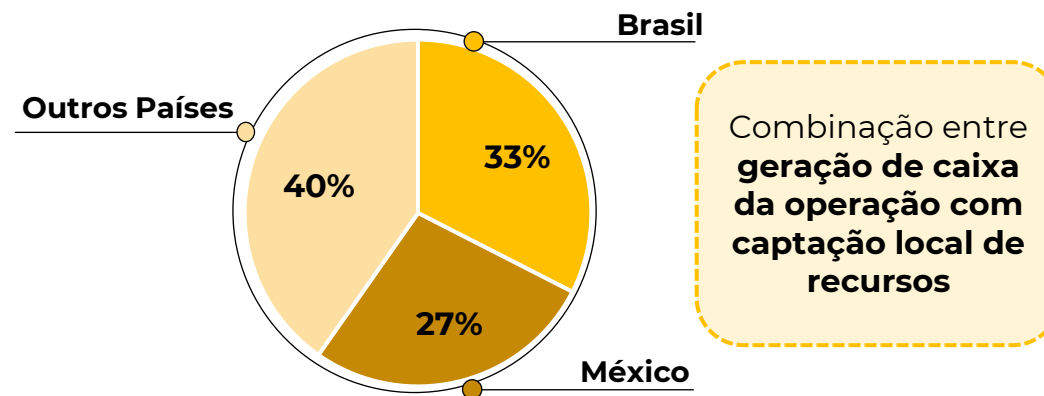
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹ E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3} (R\$M)



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 3T25.

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
3Q25



BIORITMO



TOTAL PASS



VELOCITY



NATION
CT



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.



3Q25 HIGHLIGHTS

smartfit

- > **SOLID GROWTH OF 17%** IN THE CLUB NETWORK, TOTALING 1,867 UNITS IN 16 COUNTRIES IN 3Q25. WE REMAIN **CONFIDENT** ABOUT THE **GUIDANCE**¹ OF 340-360 NEW CLUB OPENINGS IN 2025
- > **NET REVENUE WITH STRONG GROWTH OF 28% VS. 3Q24**, REACHING **R\$1.8 BILLION** IN 3Q25
- > **CASH GROSS MARGIN BEFORE PRE-OPERATING COSTS**² OF **50.8%** IN 3Q25, +0.3p.p. VS. IN 3Q24, COMBINING **STABLE** MARGIN OF MATURE CLUBS³ AND **CONSISTENT RAMP-UP** OF NEW VINTAGES
- > **RECORD EBITDA**⁴ OF **R\$586 M** IN 3Q25 (**+33% VS. 3Q24**), WITH +1.0p.p. IN MARGIN VS. 3Q24 AND **ROBUST OPERATING CASH GENERATION OF R\$605 M**, A HIGH CONVERSION RATE OF 103%
- > **RECURRING**⁵ **NET INCOME OF R\$177 M** IN 3Q25, **ROBUST GROWTH OF 43%** VS. 3Q24, WITH A RECURRING NET MARGIN OF **9.7%**, +1.0p.p. VS. 3Q24



(1) According to the guidance disclosed to the market through a Material Fact in March 2025; (2) Excludes the effects of IFRS 16/CPC06 (R2), and also excludes pre-operational costs related to the opening of new units; (3) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year; (4) Excludes the effects of IFRS 16/CPC06; (5) Excludes the effects from the revaluation of the Company's stake in Panama and Costa Rica operations and goodwill from other acquisitions, as well as non-recurring financial expenses related to the liability management agenda.

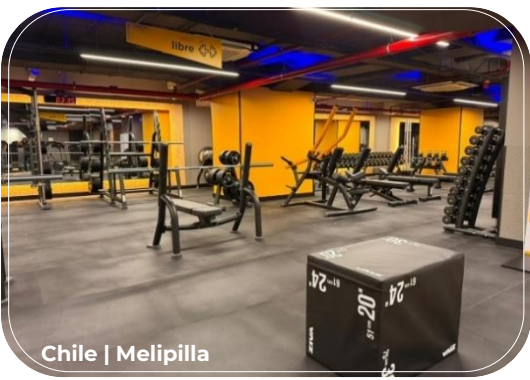
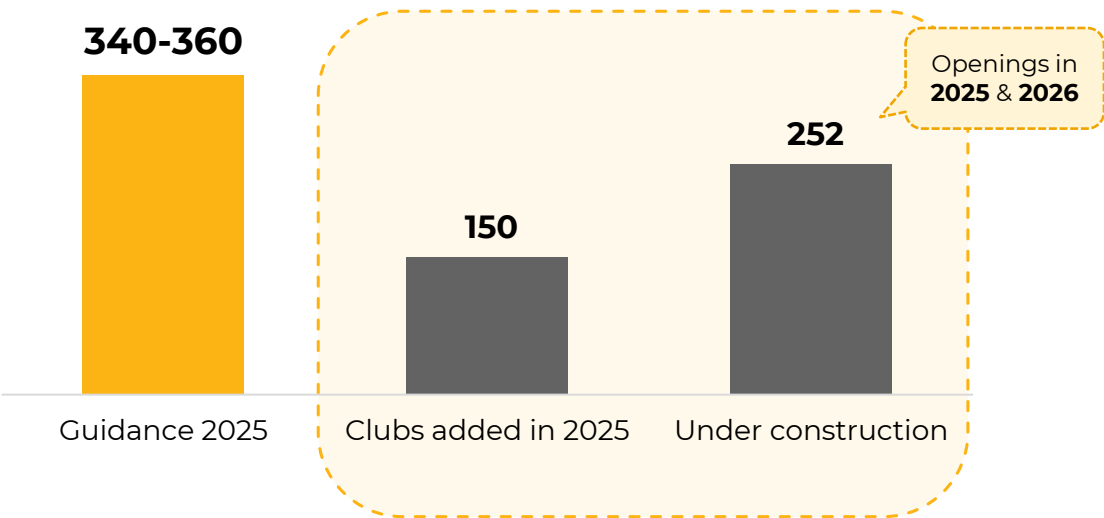


2025 GUIDANCE FOR OPENINGS ON TRACK

We remain confident and disciplined in our capital allocation process for new clubs, with a proven track record or execution

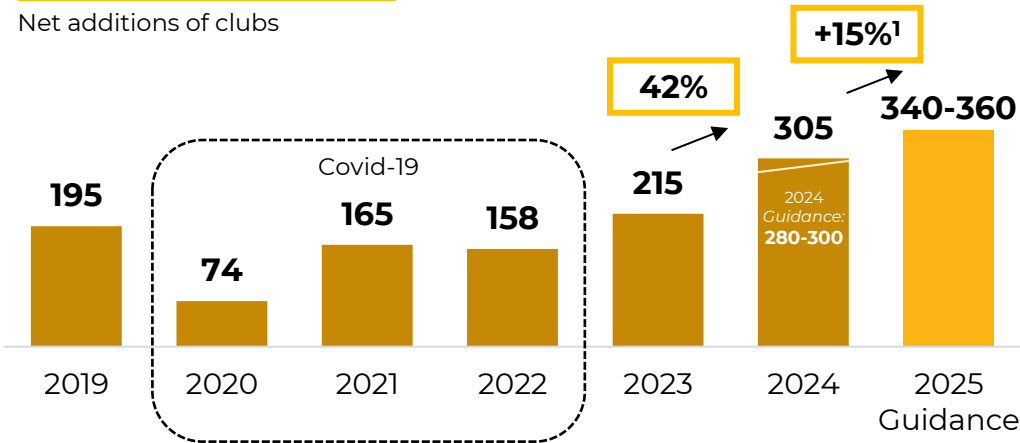
CLUB OPENING PIPELINE

Reference date: October 31, 2025



EXECUTION TRACK RECORD

Net additions of clubs



RATIONALE OF EXPANSION PACE ACCELERATION

- ✓ **Consistent performance** of mature units and **solid ramp-up process** of new vintages
- ✓ **Favorable market conditions**, combined with **long-standing relationships** with strategic **real estate** partners
- ✓ **Strong know-how** in site selection and club operations
- ✓ **Broad white space**, with increasing demand for fitness services

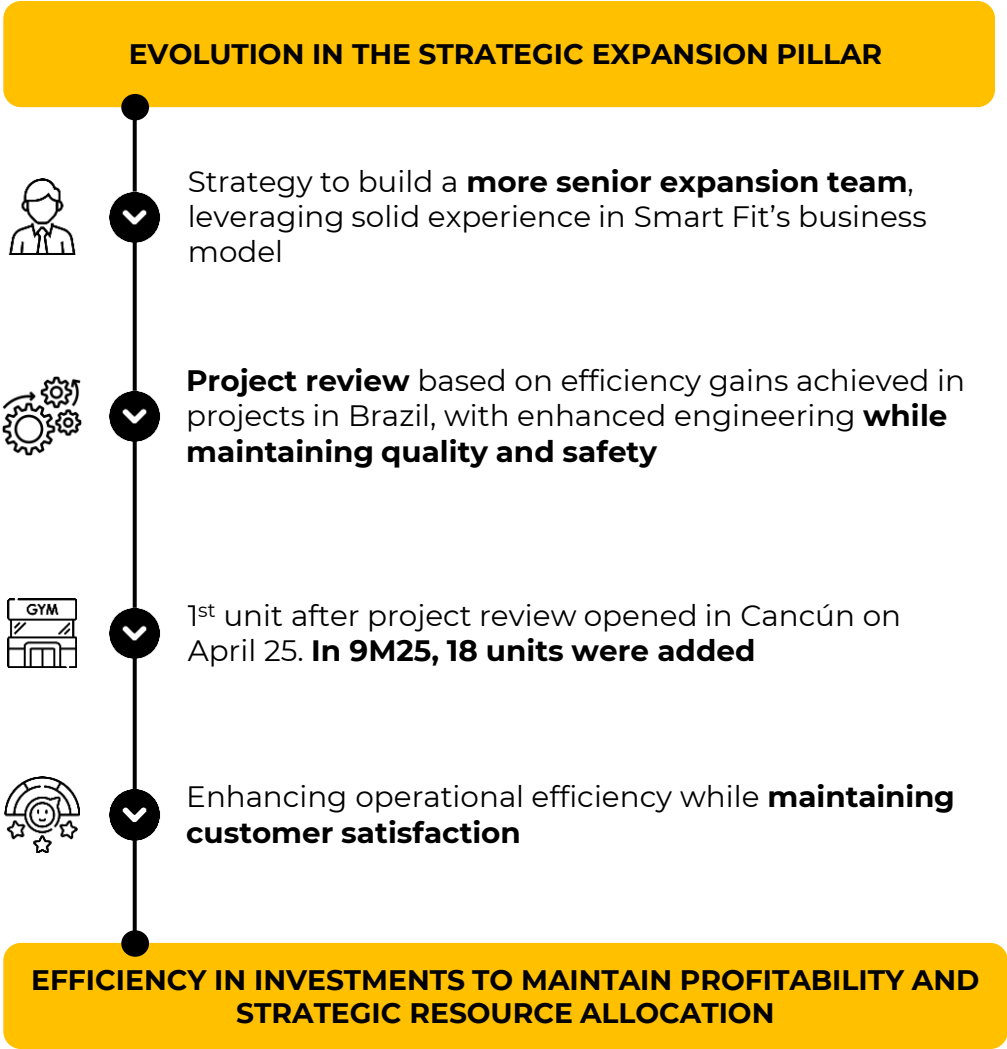
(1) According to Material Fact disclosed to the market on March 14, 2025, and assuming a midpoint.



MEXICO CAPEX: OPTIMIZATION OF INVESTMENTS



Higher productivity of expansion capex per sqm, maintaining customer experience



Higher efficiency in investment per sqm



High level of customer satisfaction

Reduction of ~20%¹

NPS in line with historical levels

OPTIMIZED CAPEX WHILE MAINTAINING CLUB STANDARDS

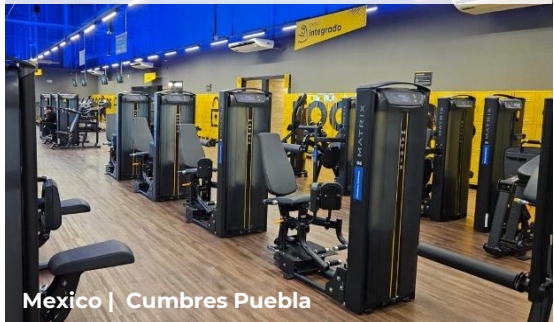
FACADE



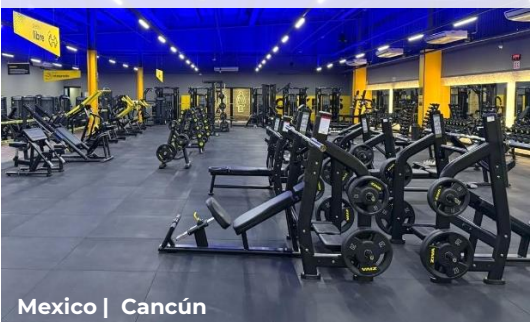
CARDIO AREA



STRENGTH EQUIPMENT AREA



FREE WEIGHTS AREA



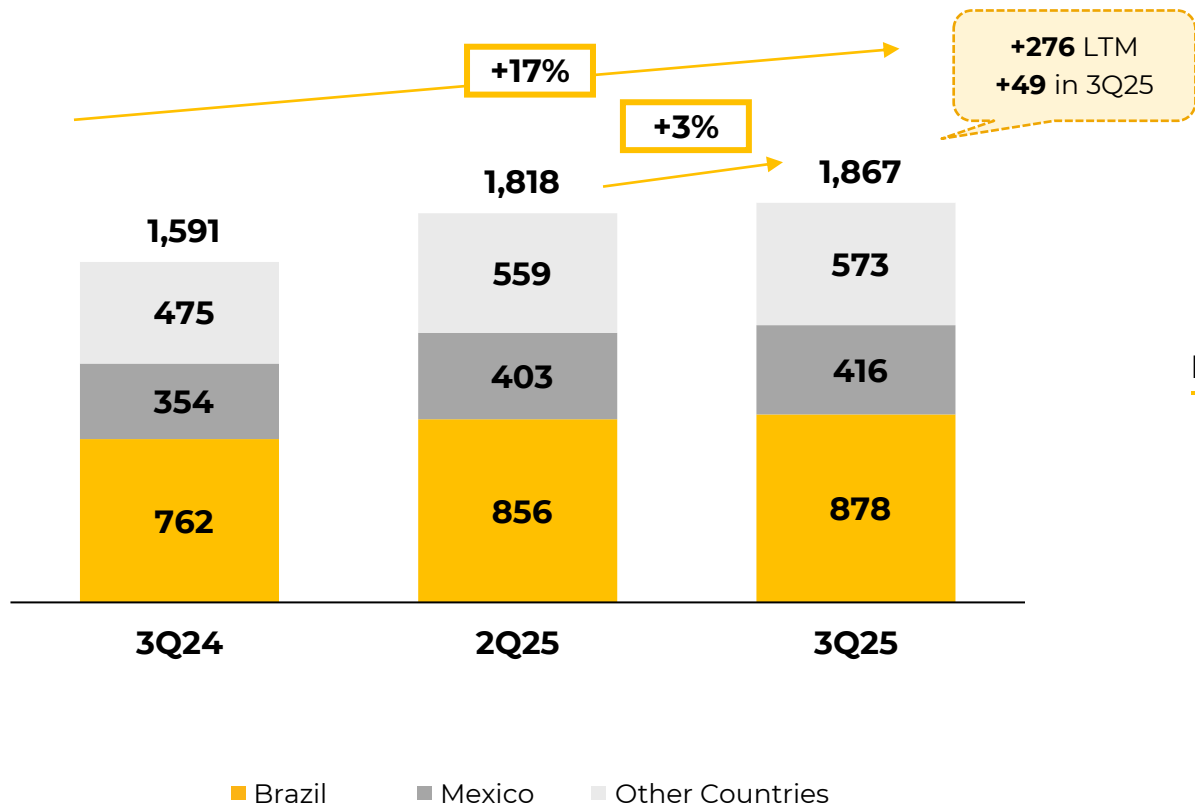
(1) Considers the average CAPEX of owned units opened until June/2025, compared to the average of the owned units opened in 2024.



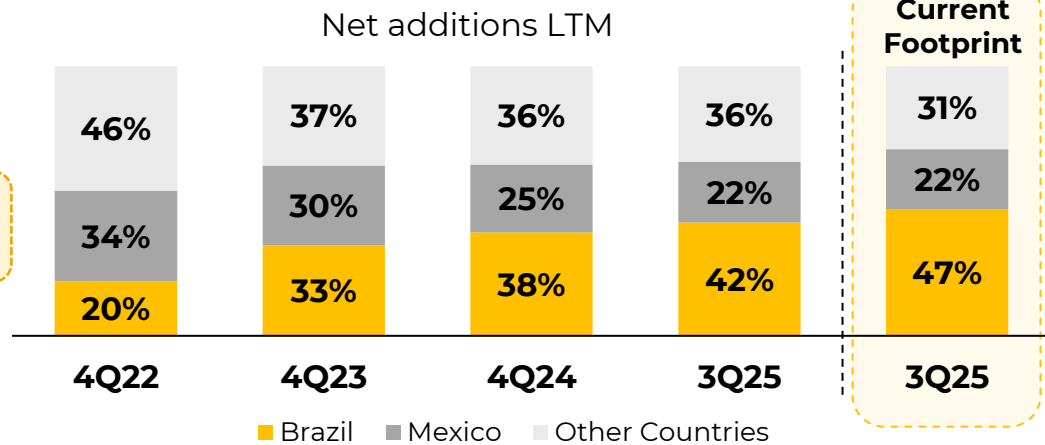
EXPANSION OF CLUB NETWORK

Addition of 276 clubs in the last 12 months, including entry into a new country, totaling 1,867 in 3Q25

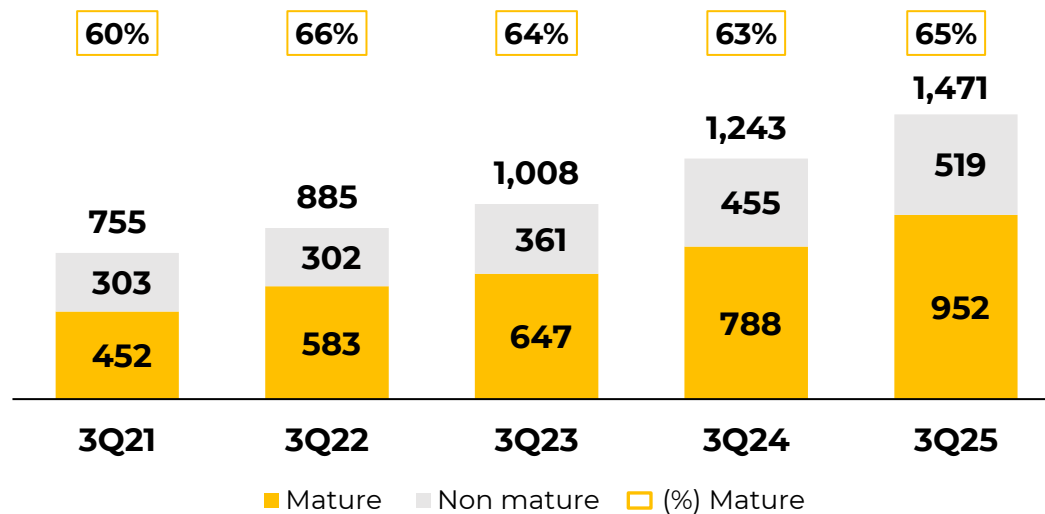
GROWTH IN NUMBER OF CLUBS¹



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.



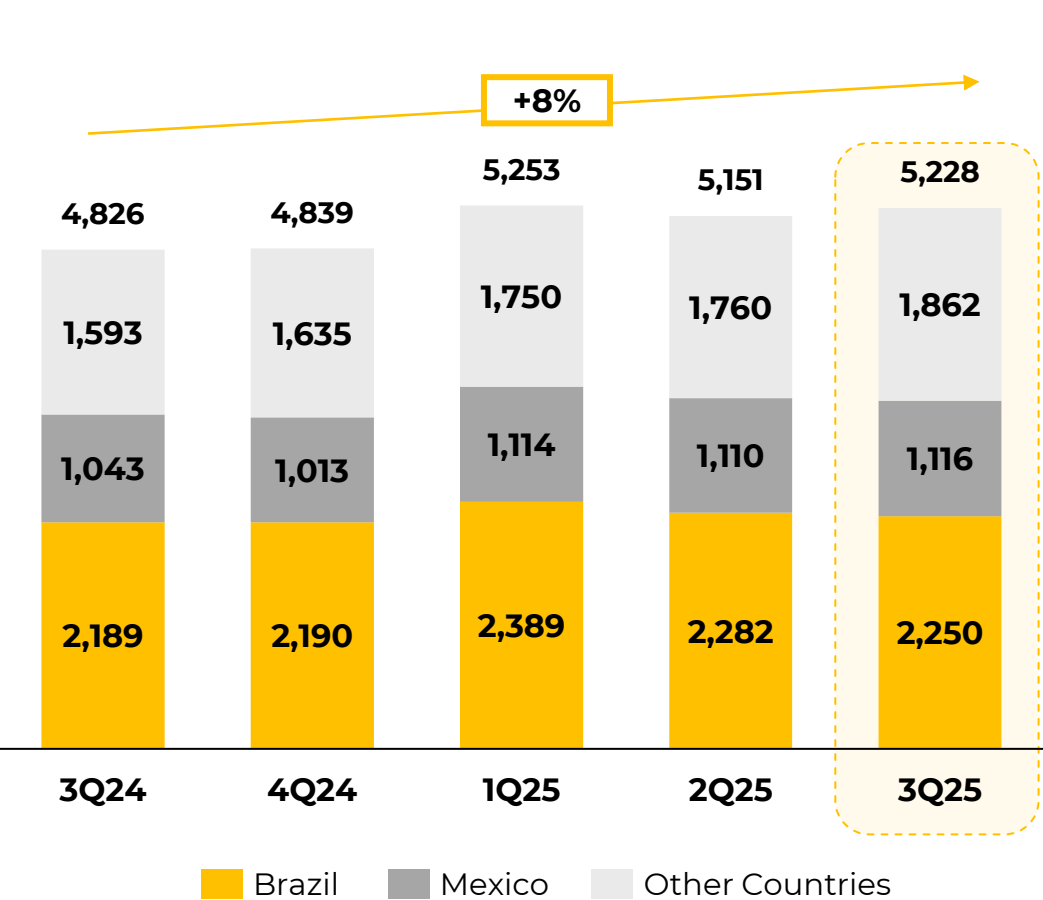
CONTINUOUS INCREASE IN MEMBER BASE AND REVENUE



In 3Q25, the member base in clubs exceeded 5.2 M (+8% vs. 3Q24)

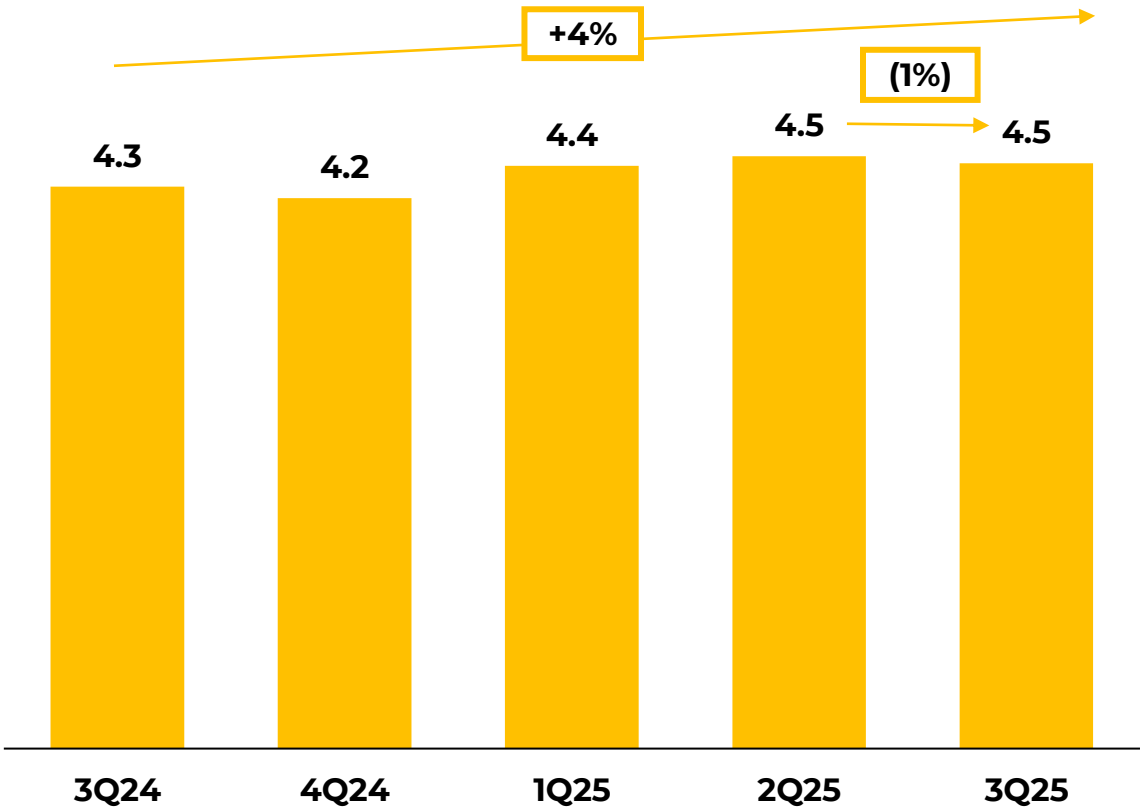
MEMBER BASE IN CLUBS¹

(#'000 end of period)



AVERAGE NET REVENUE PER SMART FIT OWNED CLUB (ANNUALIZED)

(R\$ million)



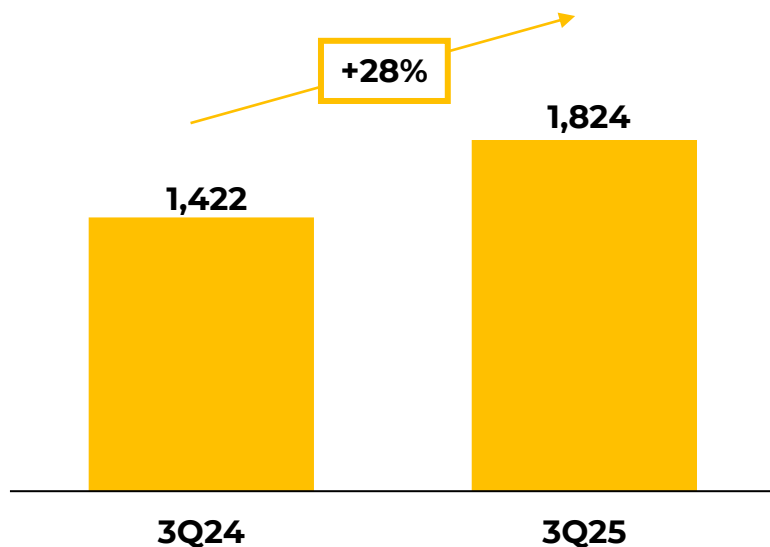
In 3Q25, the annualized average net revenue per owned club increased by **4% vs. 3Q24**, driven by **increases in both the average number of members and the average ticket price**

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



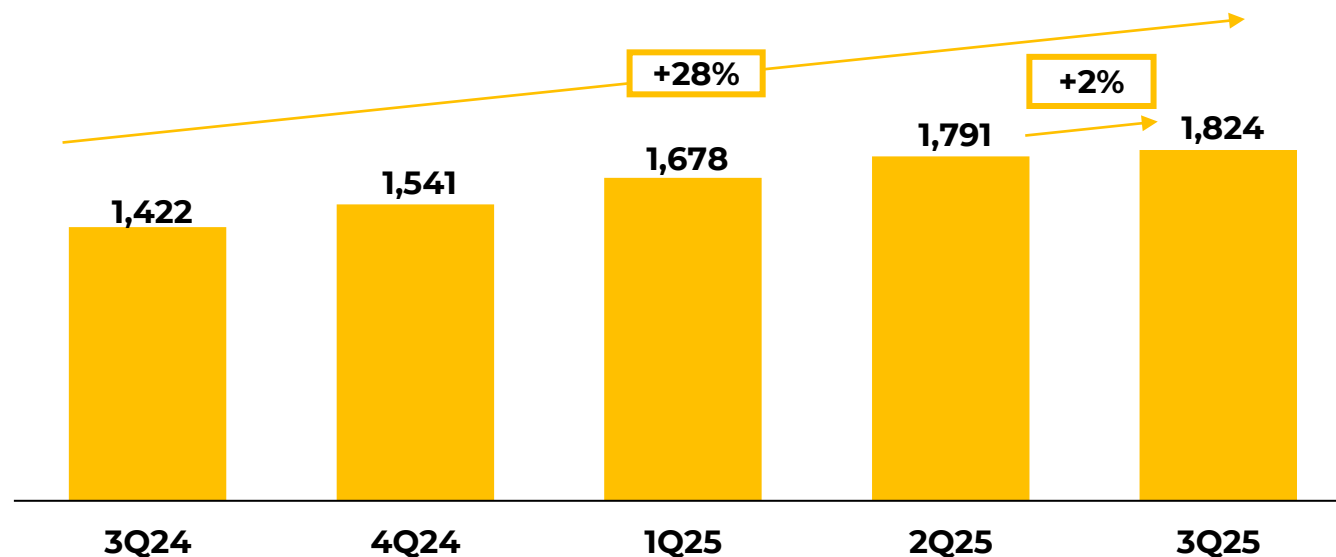
VARIATION IN NET REVENUE

(R\$ million)



EVOLUTION OF NET REVENUE

(R\$ million)

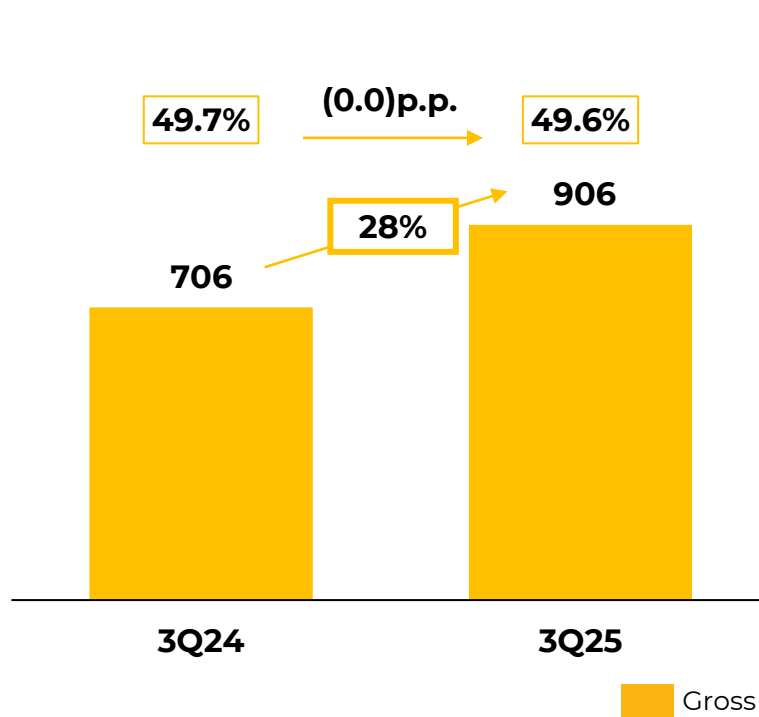


- Net revenue totaled **R\$1.8 BN** in 3Q25, **+28% vs. 3Q24**, due to the 12% increase in the average member base in Smart Fit owned clubs, driven by the 19% expansion of the network and the maturation of the units
- Moreover, the average ticket price **increased by 10%** compared to the same period in 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\$6.8 BN**



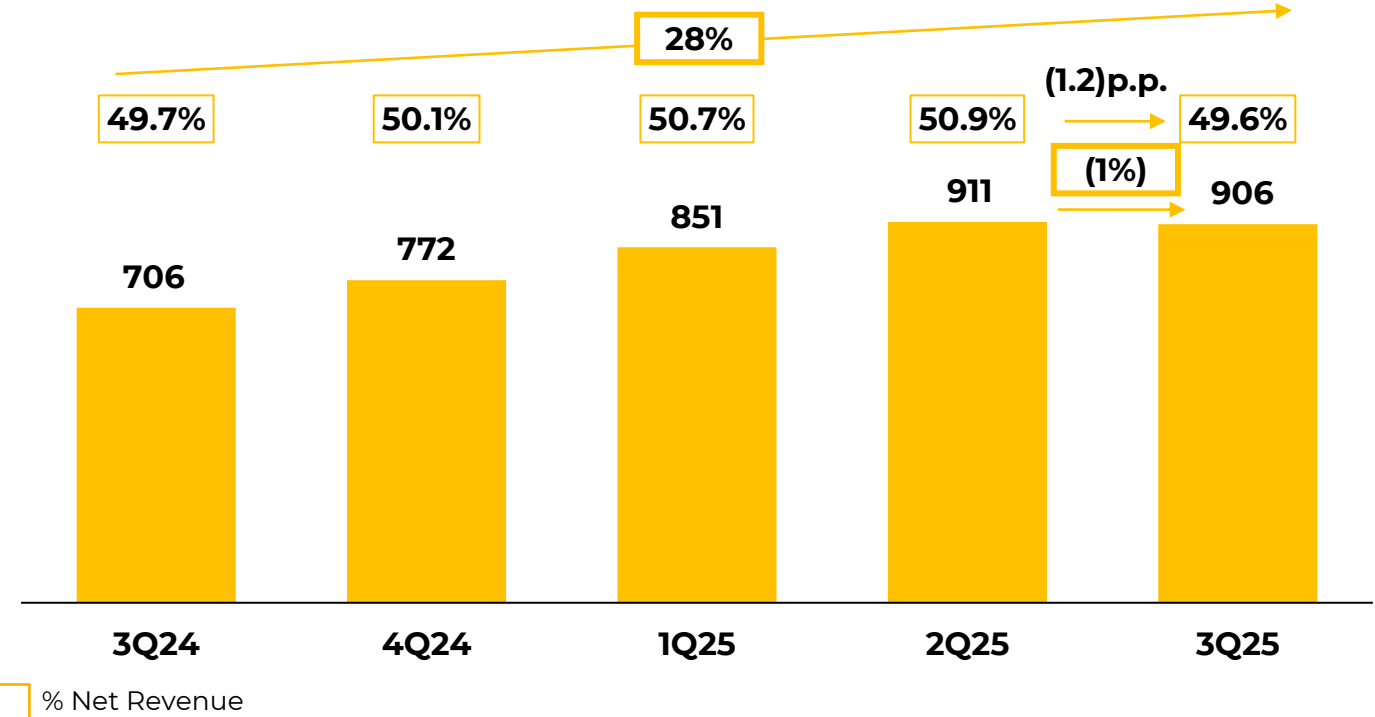
VARIATION IN CASH GROSS PROFIT ¹

(R\$ million)



EVOLUTION OF CASH GROSS PROFIT

(R\$ million)



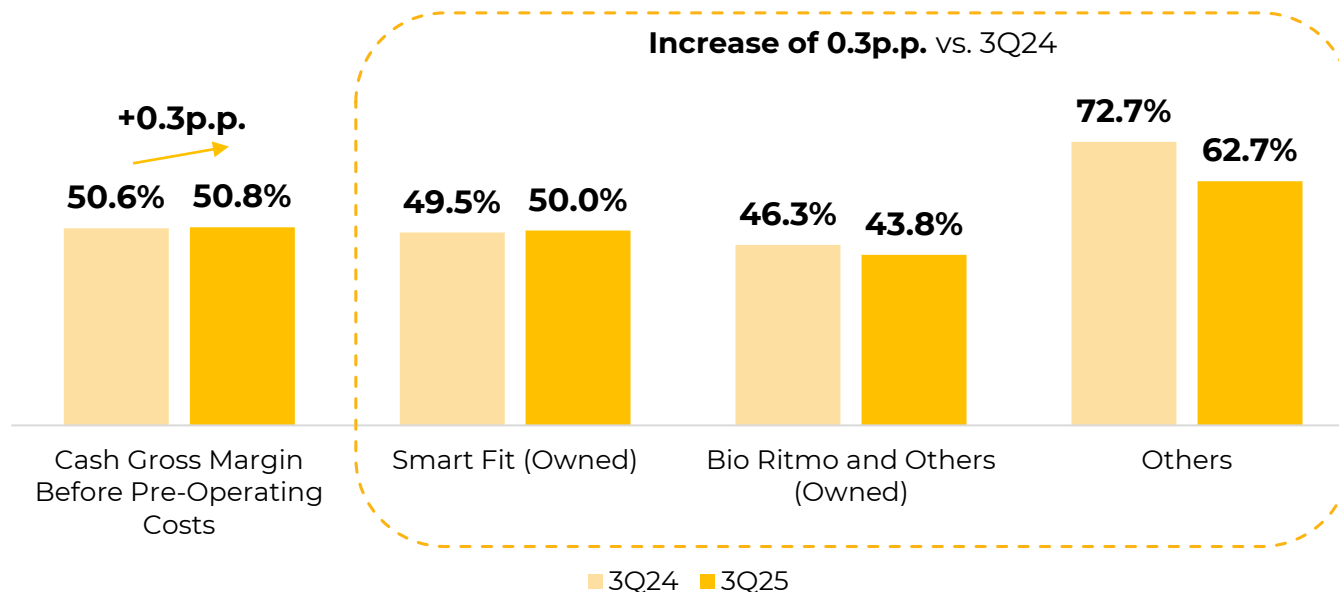
- Cash gross profit reached **R\$906 M** in 3Q25, **+28% vs. 3Q24**, reflecting the consistent maturation of units inaugurated over the last three years and the sustained margin levels of the mature units in the period
- Record cash gross margin of **49.6%** in the quarter, **in line with 3Q24**, reflecting efficient cost management, which offset the increase in expenses related to the opening of new units and the higher costs of gyms in the ramp-up phase
- In the last 12 months, cash gross profit totaled **R\$3.4 BN**, resulting in a cash gross margin of **50.3%**



CASH GROSS MARGIN BEFORE PRE-OPERATING COSTS

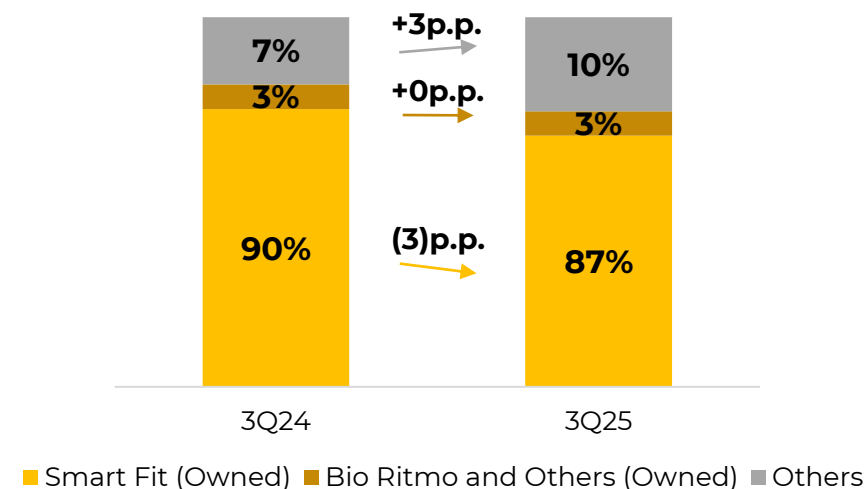
CASH GROSS MARGIN BEFORE PRE-OPERATING COSTS BREAKDOWN

Per segment | 3Q25 vs. 3Q24 (%)



CASH GROSS PROFIT BEFORE PRE-OP

Per Segment (%) and variation vs. 3Q24 (p.p.)



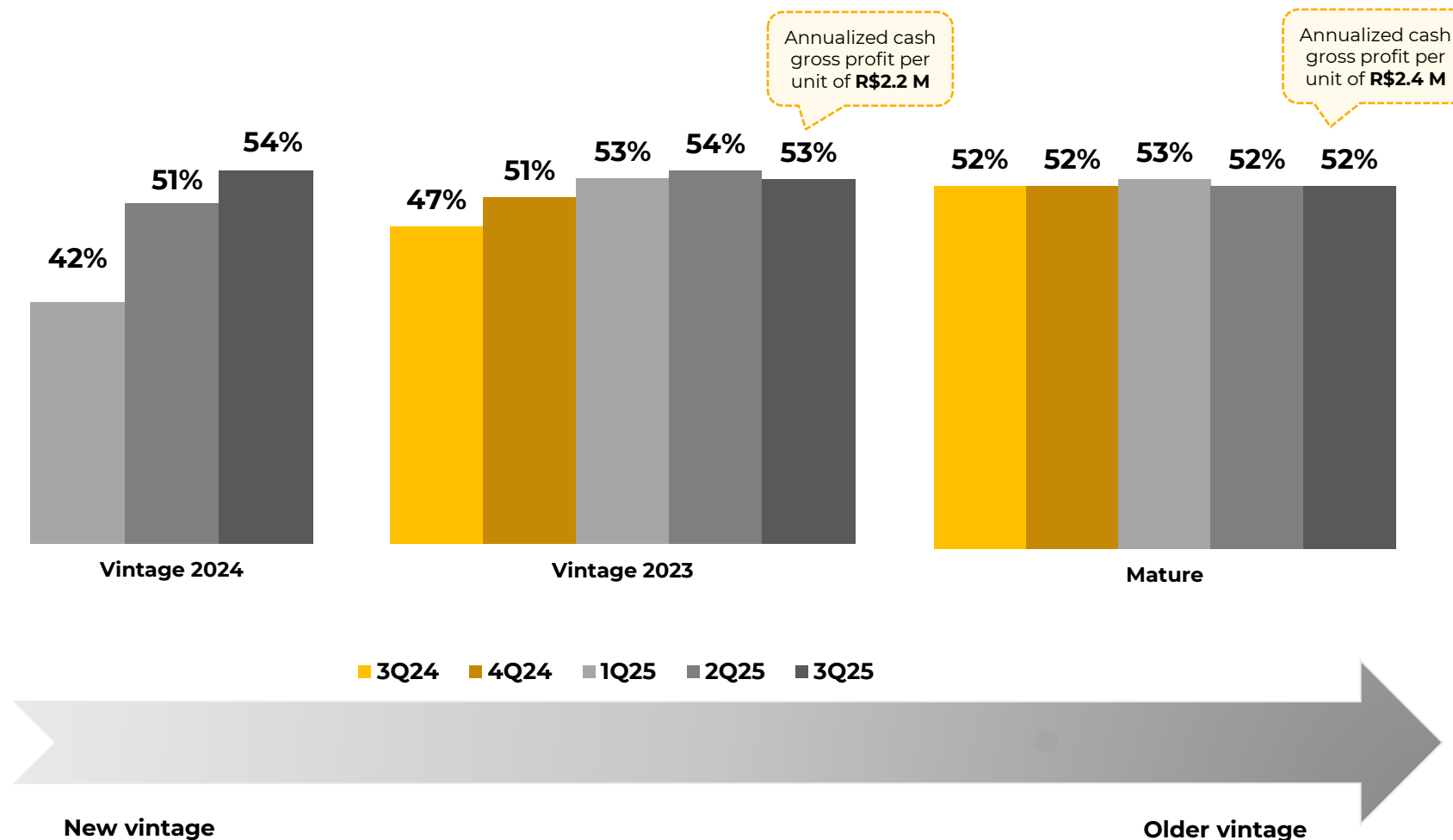
- In 3Q25, **Smart Fit's Gross margin before pre-operating costs increased** compared to the same period last year, reaching **50.0% (vs. 49.5% in 3Q24)**
- **"Others" remained the segment** with the **highest margin level within the Company**, closing the quarter at 62.7% (vs. 72.7% in 3Q24). It is important to highlight that the segment's margin was mainly impacted by the consolidation of Fitmaster
- **There was a positive effect from the mix shift, with the "Others" segment gaining share** in Cash Gross Profit before Pre-Operating Costs, reaching 10% of representativeness vs. 7% in 3Q24



SOLID GROSS MARGIN OF MATURE CLUBS

Margin of mature clubs¹ was 52%, consistent with the 10 previous quarters, and the maturation of units opened in recent years is in line with historical trends

GROSS MARGIN PER VINTAGE¹

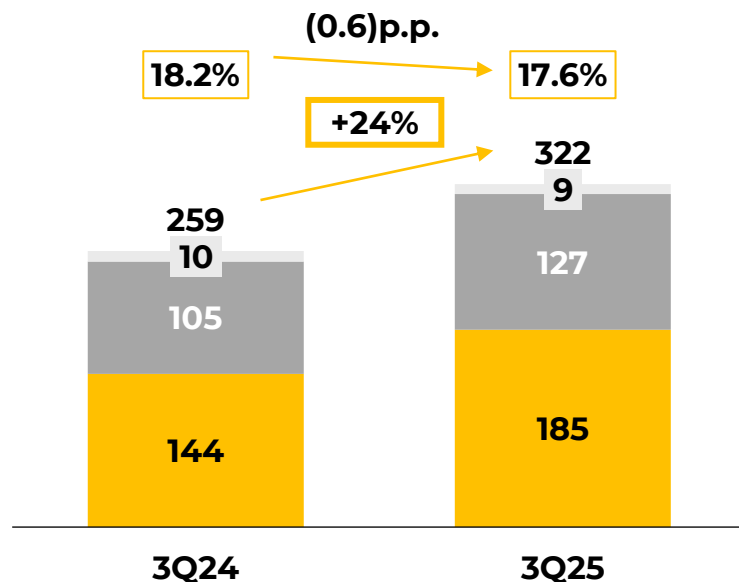


(1) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year. Considering only owned Smart Fit clubs



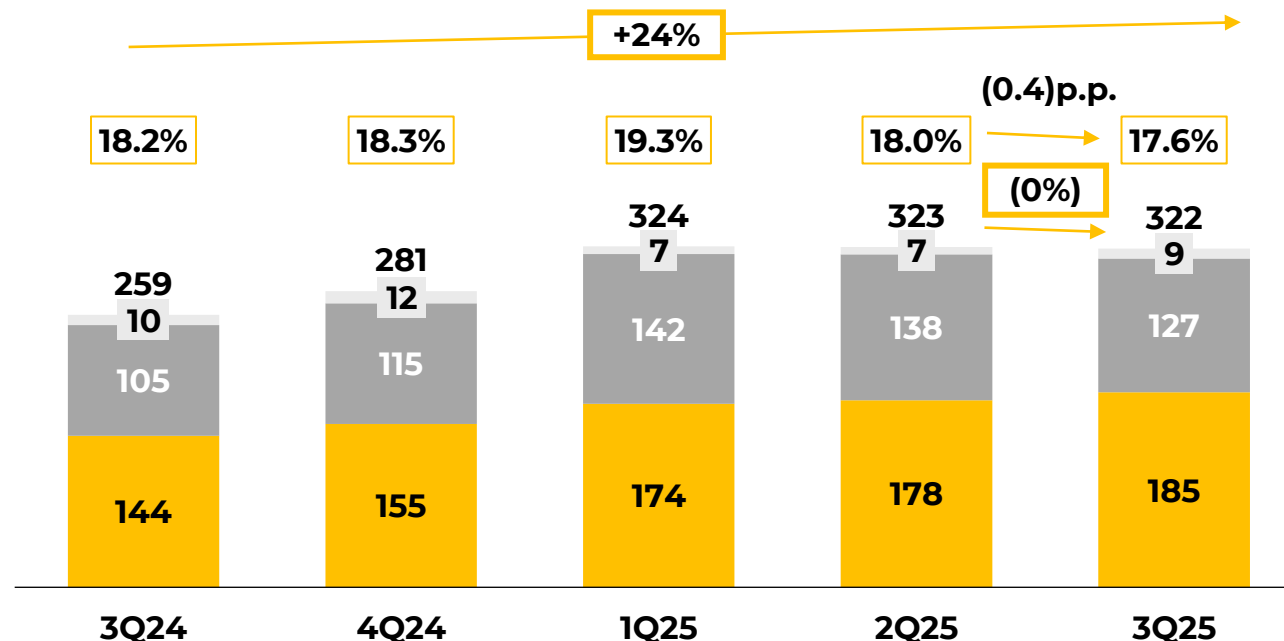
VARIATION IN EXPENSES

(R\$ million)



EVOLUTION OF EXPENSES

(R\$ million)

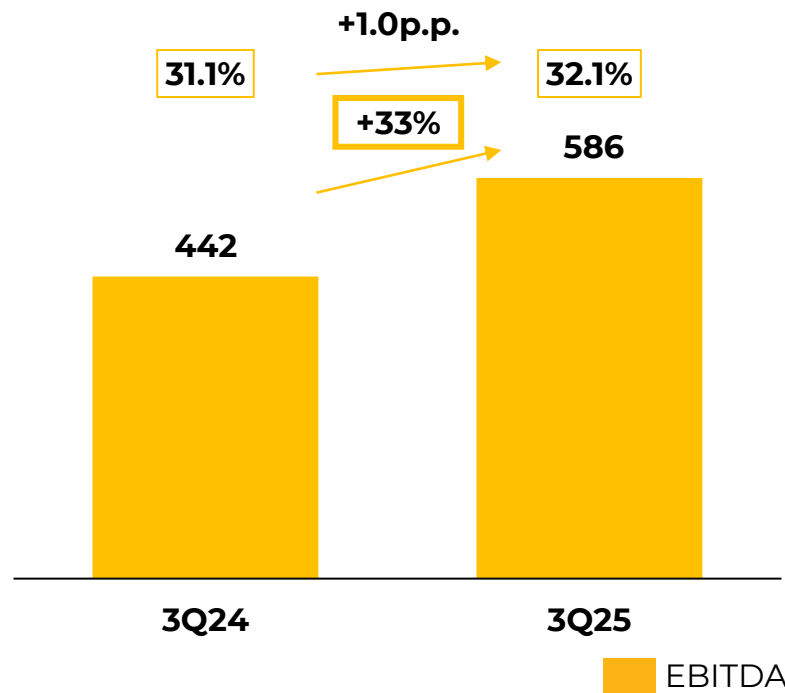


G&A
 Selling
 Pre-operating
 % Net Revenue

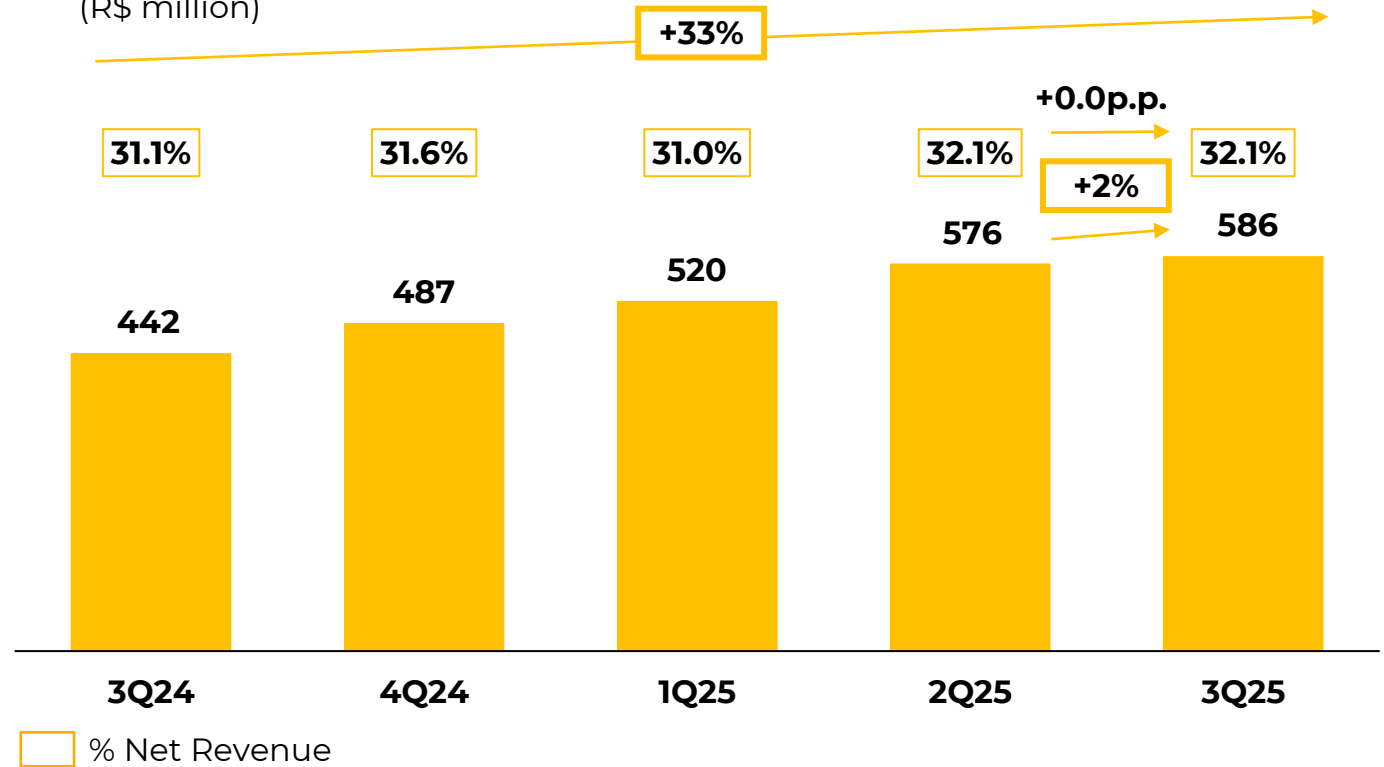
- Selling, general and administrative expenses totaled **R\$322 M** in 3Q25, **+24% vs. 3Q24**, representing 17.6% of net revenue, a **dilution of 0.6p.p. vs. 3Q24**
- Selling expenses totaled **R\$127 M in 3Q25, +21% vs. 3Q24**, representing **7.0% of net revenue** (-0.4p.p. vs. 3Q24), a reflection of the concentration in 1H25 of brand-building investments planned for the year
- Compared to 2Q25, selling, general, and administrative expenses presented a **dilution of 0.4p.p.** as a percentage of net revenue, remaining at the **same nominal level**

**VARIATION IN EBITDA**

(R\$ million)

**EVOLUTION OF EBITDA**

(R\$ million)

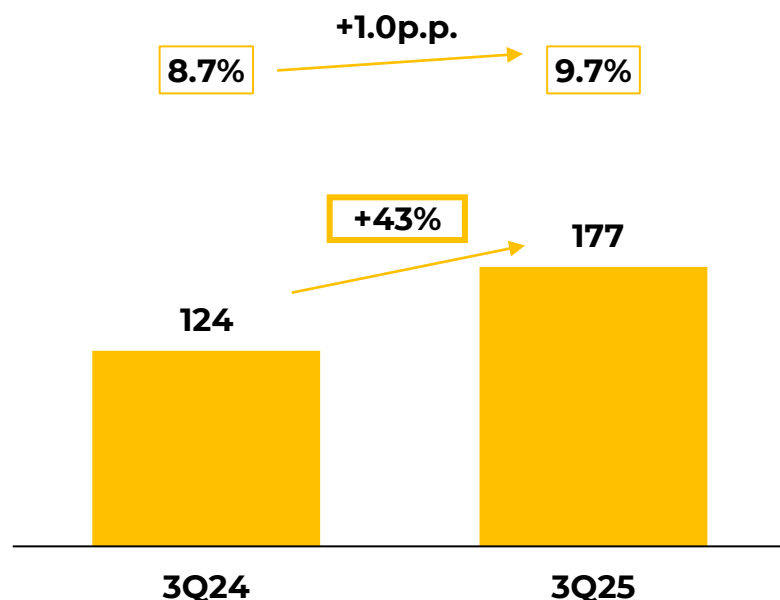


- EBITDA totaled **R\$586 M** in 3Q25, the highest level ever recorded for a quarter, registering a significant growth of **+33% vs. 3Q24** and **+2% vs. 2Q25**, with a margin of **32.1%**, **+1.0p.p. vs. 3Q24** and **flat vs. 2Q25**
- Over the last 12 months, EBITDA totaled **R\$2.2 BN**, resulting in a margin of **31.7%**
- EBITDA before pre-operating expenses totaled **R\$617 M** in 3Q25, a growth of **+33%** compared to 3Q24, with a margin of **33.8%** (**+1.2p.p. vs. 3Q24** and **+0.4p.p. vs. 2Q25**)



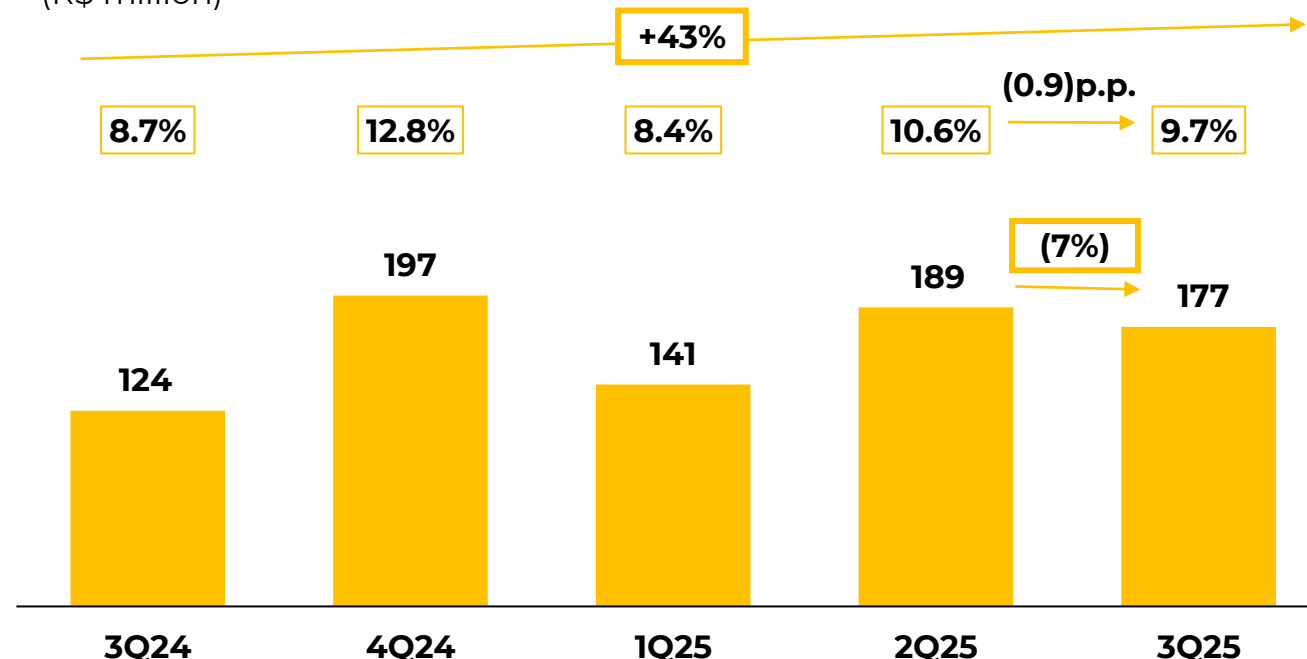
VARIATION IN RECURRING NET INCOME

(R\$ million)



EVOLUTION OF RECURRING NET INCOME

(R\$ million)



■ Recurring Net Income □ Recurring Net Margin

- Recurring Net Income posted a **strong growth of 43% vs. 3Q24**, totaling **R\$177 M** in the quarter, reflecting higher EBITDA and a lower tax rate, which offset the increase in depreciation and amortization and in financial expenses
- Compared to 2Q25, recurring net income decreased by **7%**, due to the positive impact in the previous quarter from recognizing financial income arising from the update of the recoverable credits balance
- Over the last 12 months, recurring net income reached **R\$704 M**, with a recurring net margin of **10.3%**

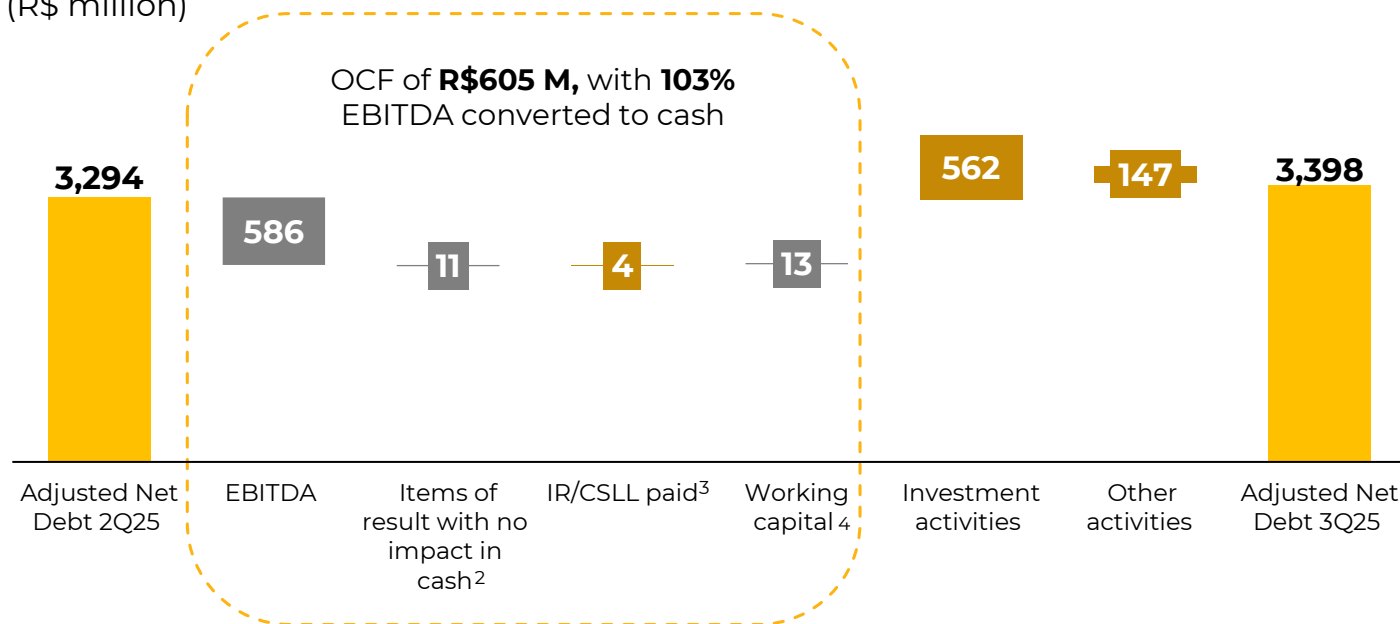


VARIATION IN ADJUSTED NET DEBT AND CAPEX

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

VARIATION IN ADJUSTED NET DEBT¹

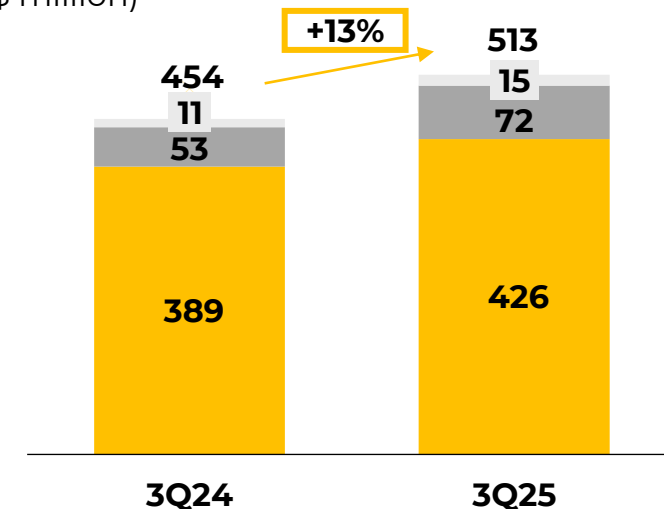
(R\$ million)



- Increase in net debt of **R\$104 M** in the quarter
- Operating cash flow of **R\$605 M** in the quarter, a higher level compared to the investment of **R\$562 M**, of which **R\$513 M** were related to the **Capex**
- Other activities added **R\$147 M** to adjusted net debt

CAPEX⁵

(R\$ million)



Expansion Maintenance Innovation and Corp.

- Capex of **R\$513 M** (+13% vs. 3Q24)
- Expansion capex grew **10%** vs. 3Q24, reflecting investments in club openings and units under construction
- Maintenance capex of **R\$72 M** in 3Q25. Over the last 12 months, maintenance capex of Smart Fit clubs totaled **R\$306 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\$8.0 million in the quarter

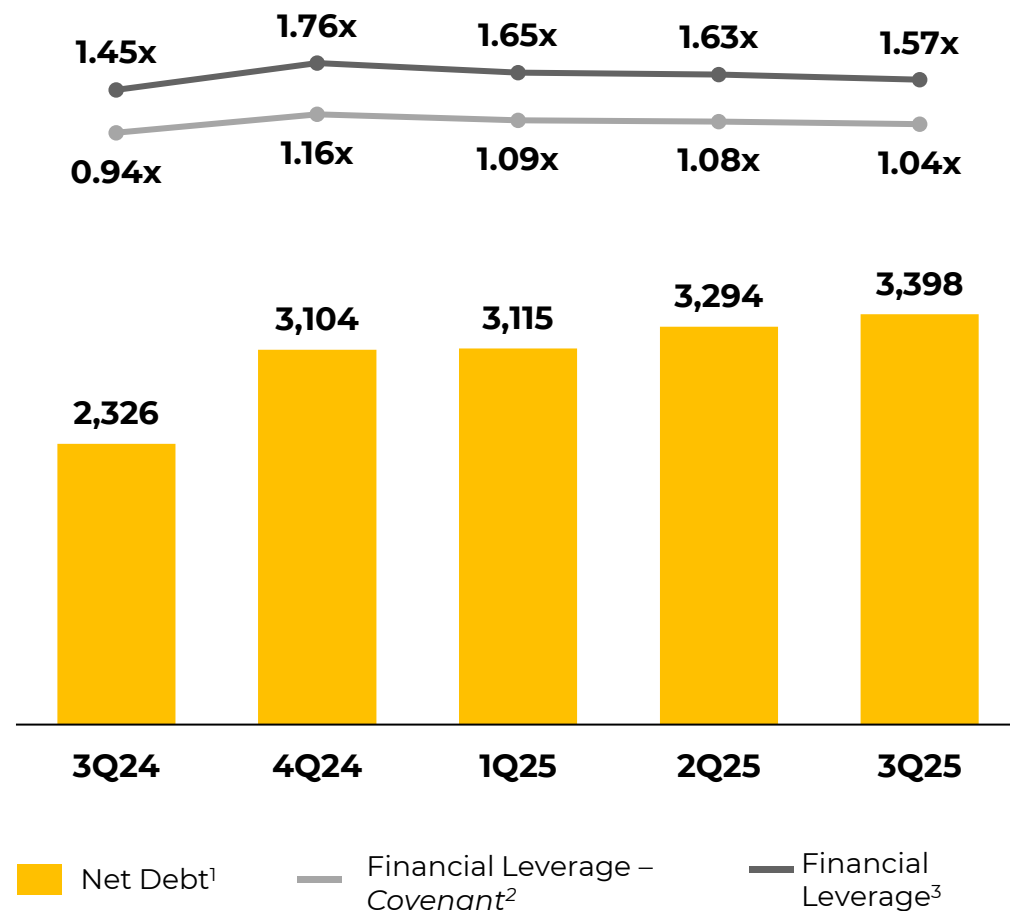


LEVERAGE AT HEALTHY LEVELS

Diversified capital structure across its regions of operation, supported by efficient and agile management

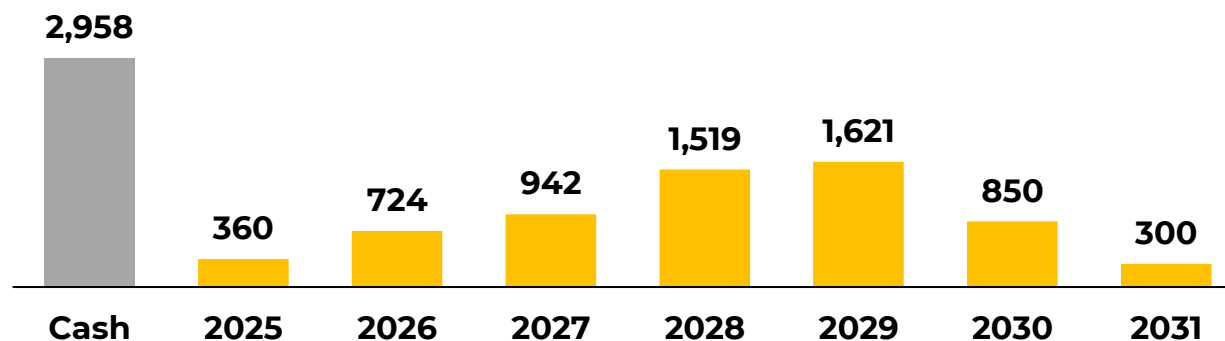
ADJUSTED NET DEBT¹ AND FINANCIAL LEVERAGE^{2,3}

(R\$ Million)



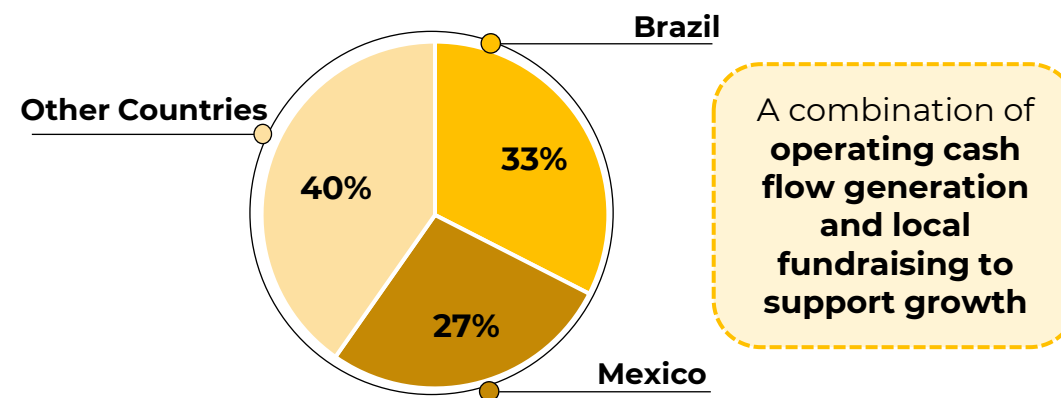
GROSS DEBT AMORTIZATION SCHEDULE⁴

(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;

(4) "Gross debt" considers short- and long-term loans, financing, and operating leases (excluding property leases) with financial institutions at the end of 3Q25.

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.

