

Fundação e Crescimento

A Companhia possui um dos históricos mais longos e bem-sucedidos no segmento de academias de ginástica - ou *fitness* - da América Latina, consolidando uma trajetória de quase 30 anos marcada por conquistas relevantes. Ao longo de sua história, destacou-se pela sólida e consistente execução do planejamento estratégico, com crescimento sustentável da sua rede de academias e da base de clientes, expandindo a sua presença por toda região.

A Smart Fit, marca de academias posicionada no segmento *high value / low price*, consolidou-se como o principal vetor de crescimento da Companhia. Sua proposta de valor, aliada a um modelo de negócios altamente escalável e com *Unit Economics* sólidos, tem permitido à Companhia expandir de forma consistente e sustentável ao longo dos anos. Como resultado, o Grupo Smart Fit se consolidou como líder no setor de academias na América Latina, além de se posicionar como a terceira maior rede de academias próprias do mundo, de acordo com o relatório publicado pelo IHRSA (*International Health, Racquet & Sportsclub Association* – entidade de classe global da indústria de fitness) publicado em 2024.

Esse desempenho reflete, principalmente: (i) um processo contínuo de inovação na oferta de serviços, alinhado às principais tendências do setor *fitness*; (ii) o *expertise* na escolha de pontos comerciais diferenciados, com uso intensivo de dados, com sólida governança e disciplina no processo de alocação de capital; (iii) a consolidação da marca como *Top of Mind* nos principais mercados de atuação, com a Smart Fit se destacando como referência em *fitness* na América Latina; (iv) uma capilaridade que acreditamos ser única da rede de academias, que gera um efeito rede e oferece conveniência em escala; e (v) foco contínuo na experiência do cliente dentro das academias - um dos pilares que contribuíram para a liderança da Companhia da América Latina.

Em 1996, ano de fundação da Companhia, foi inaugurada a primeira academia do grupo, sob a marca Bio Ritmo, posicionada no segmento *premium/high end*. Desde o início, a marca se destacou por introduzir conceitos inovadores que rapidamente a tornaram referência no setor. Entre os principais diferenciais estão: (i) atendimento de excelência na experiência aos clientes; (ii) ambiente sofisticado, com design assinado por arquitetos renomados; (iii) programas de treinamento diferenciados, tanto em modalidades coletivas quanto programas individuais, com a adoção de metodologias internacionais de ponta; e (iv) equipamentos e infraestrutura de alto nível.

Nos últimos anos, a Bio Ritmo tem evoluído de forma consistente, com avanços em eficiência operacional, inovação nos serviços oferecidos e aprimoramento contínuo da experiência do cliente. A marca segue fortalecendo seu posicionamento no segmento *premium/high-end*, entregando soluções cada vez mais alinhadas às expectativas de um público exigente e sofisticado, reafirmando seu compromisso com a excelência e a personalização do serviço e experiência. Ao longo dos anos, a Bio Ritmo manteve um ritmo constante de crescimento, chegando a 30 unidades e 51 mil clientes ao final de 2024. Recentemente, a marca vem acelerando o seu ritmo de crescimento, tendo sido abertas 3 novas unidades em 2024, incluindo a primeira da marca fora do Brasil, localizada no Panamá.

Em 2009, a Companhia foi pioneira na introdução do conceito de academias *high value / low price* na América Latina, um modelo que combina experiência *premium* com preços competitivos, por meio da abertura da primeira unidade da Smart Fit no Brasil. A proposta de valor foi desenvolvida a partir de *benchmarking* realizado em eventos internacionais, que reuniam empresários, investidores e executivos das principais redes de academias do mundo — prática que permanece constante na Companhia, com foco em acompanhar as melhores práticas e tendências da indústria.

Desde sua fundação, a proposta de valor da Smart Fit tem sido oferecer uma excelente experiência aos clientes, com ambiente agradável para treinar, *design* moderno, equipamentos de ponta fornecidos pelos principais fabricantes globais e, principalmente, preços acessíveis – com mensalidade a partir de R\$49,00 por mês, à época de seu lançamento.

Além dos atributos acima, o modelo de negócio da Companhia também foi construído sobre soluções digitais inovadoras, que possibilitaram uma oferta de alta qualidade, escalável e de baixo custo. Entre os principais diferenciais estavam a venda de planos online, o pagamento recorrente via cartão de crédito ou débito em conta, e o acesso às academias por meio do reconhecimento biométrico. Toda a operação e a gestão do modelo eram suportadas principalmente pelos sistemas proprietários desenvolvidos *in-house*. Em função do seu modelo inovador, que combina serviços de alto valor agregado a preços acessíveis, a Smart Fit teve rápida aceitação no mercado.

Visando acelerar sua expansão no Brasil, a Companhia lançou, ainda nos primeiros anos, o modelo de franquias Smart Fit, com foco em cidades de menor porte e mais distantes dos grandes centros urbanos que, naquele momento, eram consideradas menos prioritárias para expansão por meio de unidades próprias.

Em 2010, com o objetivo de fortalecer sua estrutura de capital, viabilizar o crescimento da rede de academias e aprimorar os processos de gestão, a Companhia firmou uma associação com um grupo de fundos de investimentos geridos pelo Pátria Investimentos. Essa parceria estratégica possibilitou a execução de um forte ciclo de expansão orgânica da marca Smart Fit, com o objetivo de aumentar a capilaridade e o maior adensamento da rede de unidades. Vale mencionar também que, para financiar o crescimento no Brasil e América Latina, a Companhia realizou em 2014, 2015, 2016, 2018, 2019 e 2020 captações privadas de investimento, com aportes pelo Pátria Investimentos, pelo fundo soberano de Cingapura (GIC) por meio do veículo de investimento Novastar, pelo Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB), fundo de pensão do governo do Canadá, e por outros fundos de investimentos brasileiros, principalmente *family offices*.

Em julho de 2021, a Smart Fit concluiu sua oferta pública inicial de ações (IPO), marcando um passo relevante em sua trajetória de crescimento e consolidação como líder do mercado de academias na América Latina. A operação resultou em uma captação de R\$2,6 bilhões por meio da oferta pública primária de ações.

Em 31 de dezembro de 2024, a Smart Fit totalizou 569 academias da marca Smart Fit próprias no Brasil, com 1,6 milhão de clientes, além de 224 academias franqueadas com 579 mil clientes. Em adição, encerrou o ano com presença em mais de 205 cidades por todos os 26 estados brasileiros e o Distrito Federal.

Diversificação dos países de atuação

Com o objetivo de ampliar e diversificar sua atuação na América Latina, a Companhia adotou, ao longo do tempo, as mesmas bases que impulsionaram o crescimento de sua rede de academias no Brasil. A estratégia de expansão na região foi baseada, majoritariamente, na abertura de unidades próprias nos mercados mais relevantes e prioritários, combinada com a formação de parcerias estratégicas com sócios locais. Esses parceiros, que adicionam experiência local de atuação - tanto operacional quanto estratégica - e/ou relacionamento com os principais desenvolvedores imobiliários de suas respectivas regiões, possibilitaram um processo de expansão inicial mais assertivo e acelerado.

Nesse contexto, a Companhia deu o primeiro passo para sua expansão fora do Brasil em 2011, constituindo uma *joint venture* com uma rede mexicana de academias, que viabilizou a inauguração da primeira academia da Smart Fit no México ainda naquele ano e localizada na Cidade do México.

Em 2016, foram iniciadas as operações de academias próprias na Colômbia e no Peru. Na Colômbia, a entrada se deu por meio de uma *joint venture* com uma rede local de *fitness high value / low price* que possuía, na época, 4 unidades - todas posteriormente convertidas para a marca Smart Fit.

Em 2018, a Companhia inaugurou a sua primeira unidade franqueada no México, com o intuito de acelerar o crescimento neste mercado, principalmente em cidades de menor porte e em regiões específicas, enquanto as operações próprias permaneciam concentrada em grandes centros urbanos.

Nos demais países da América Latina, a expansão inicial ocorreu, majoritariamente, por meio do modelo de franquias. Esse processo teve início em 2014, no Chile, seguido pela República Dominicana em 2015, Equador em 2018, Guatemala e Panamá em 2019, El Salvador em 2020 e Honduras em 2021.

Com o objetivo de consolidar sua presença internacional e reforçar sua liderança na América Latina, em 2018, a Companhia adquiriu a operação do Chile por meio da compra do franqueado, além de assumir o controle das operações do México e Colômbia, mediante a aquisição das participações dos sócios locais.

Em 2019, foram inauguradas as primeiras academias próprias na Argentina e no Paraguai. No ano seguinte, a Companhia formou uma *joint venture* com o franqueado do Panamá e Costa Rica, por meio de um aporte de capital para acelerar a expansão nesses mercados.

Em 2023, a Companhia realizou a aquisição da totalidade da participação na *joint venture* das operações do Panamá e da Costa Rica e, no mesmo ano, inaugurou suas primeiras unidades no Uruguai, passando a atuar em 15 países da América Latina.

Por fim, em 2024, a Companhia concluiu a aquisição de 100% da subsidiária no Peru e finalizou a conversão de todas as unidades franqueadas na Colômbia em academias próprias. Essa conversão foi resultado do exercício de opção de compra dos ativos da rede Action Fitness, que, desde 2020, já operavam sob a bandeira Smart Fit.

Em 31 de dezembro de 2024, as operações próprias com a marca Smart Fit nos países que compõem a região de Outros América Latina e no México representavam 58,8% do total de academias e 59,5% do total de clientes. Nesse contexto, o México contava com 372 unidades e 949 mil clientes, enquanto as operações na Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Costa Rica, Panamá, Paraguai e Uruguai somavam 440 unidades e 1,3 milhão de clientes.

Nas operações com franquias nessas mesmas regiões, a Companhia tinha, em 31 de dezembro de 2024, 106 unidades e 356 mil clientes no México, El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras.

Studios

Alinhada à sua forte cultura de inovação, a Companhia implementou, ao longo do tempo, diversas iniciativas que não apenas aprimoraram a experiência dos clientes, mas também aumentaram significativamente a produtividade das academias, mantendo a diferenciação de sua proposta de valor frente às demais ofertas do mercado fitness. Inicialmente, as inovações estavam concentradas na jornada do cliente dentro da academia, evoluindo progressivamente para o desenvolvimento de novos produtos e negócios.

Entre as iniciativas com foco em aprimorar a experiência nas academias, vale destacar a construção de uma cultura de atendimento de excelência, monitorada diariamente por meio do *NPS (Net Promoter Score)*. Esse indicador tem como objetivo identificar os principais pontos fortes e oportunidades de melhoria, contribuindo para assegurar a proposta de valor da Smart Fit, assim como para assegurar a consistência da operação nas mais diversas cidades e regiões da América Latina.

Em 2017, com objetivo de expandir a jornada *fitness* nas academias, foram introduzidos espaços para aulas coletivas em unidades Smart Fit selecionadas, de acordo com a demanda, ampliando e diversificando as opções de treinos disponíveis.

Sempre atenta às principais tendências do segmento fitness global e comprometida com a constante inovação de seu portfólio, a Companhia passou a atuar, a partir de 2017, no segmento de Studios, inspirado em conceitos de sucesso no mercado internacional. Nesse contexto, foram inauguradas as primeiras unidades das marcas Race Bootcamp (treino de alta intensidade intervalado - HIIT), Vydia (estúdio com diferentes modalidades de yoga), Jab House (treino de alta intensidade que combina boxe e funcional) e Tonus Gym (musculação realizada de forma interativa em duplas).

Nos últimos anos, com o objetivo de atender a mudança de hábitos dos alunos observada nos anos anteriores após uma maior procura por treinos de força, foi iniciado o programa para ampliar a oferta de exercícios de força nas academias Smart Fit, com adição de equipamentos relacionados a este tipo de treino, contemplando centenas de unidades, principalmente no Brasil. Em 2024, a Companhia continuou investindo no programa, adequando as unidades legado que não haviam sido contempladas em 2023. Tal iniciativa não somente visava atender as principais demandas do cliente, mas também gerar maior produtividade e uma experiência cada vez melhor dentro das academias.

Em 2024, também foi inaugurada a primeira unidade da marca One Pilates, um novo conceito de Studios que oferece uma experiência singular para a prática de pilates, em um ambiente urbano, moderno e sofisticado. Ainda neste ano, a Companhia anunciou a aquisição do Grupo Velocity, a maior rede de estúdios fitness de *Indoor Cycling* do Brasil. Essa aquisição ampliou a complementariedade do portfólio de modalidades no segmento de Studios e reforçou o posicionamento da Companhia nas diferentes verticais de atuação dentro do setor *fitness*. Em 31 de dezembro de 2024, esse segmentou totalizou 135 unidades, sendo 22 unidades próprias e 113 franquias.

Inovações

No campo das inovações tecnológicas, com objetivo de aperfeiçoar a jornada digital do cliente, a Companhia lançou, em 2019, uma nova versão do Smart App, incluindo funcionalidades para personalização dos treinos prescritos pelos professores que atendem os clientes na academia, elevando a percepção de uma experiência mais individualizada. No mesmo ano, foi lançado o Smart Nutri, um aplicativo de acompanhamento nutricional que oferece recomendação de refeições, diário alimentar e chat com especialistas. O Smart Nutri tem como objetivo apoiar os clientes na busca por melhores hábitos alimentares, contribuindo para o alcance de metas pessoais e para a melhoria da qualidade de vida.

Em 2020, como resposta aos desafios impostos pela pandemia, a Companhia investiu no modelo de mercado de *fitness* digital, por meio da aquisição da MB Negócios Digitais (Queima Diária), uma das maiores plataformas do mercado de conteúdo *fitness on-demand* da América Latina.

Dando sequência as iniciativas para aprimorar a jornada digital e buscando a excelência na prestação de serviços, em 2020, o Smart App passou a oferecer serviços “*at home*” em suas plataformas. Ao longo do ano, implementamos melhorias à funcionalidade e navegabilidade do nosso App com o objetivo de aprimorar a experiência de treino e ampliar o engajamento dos clientes. Passamos a oferecer aos clientes, por exemplo a possibilidade de compartilhar seus treinos nas redes sociais.

Desde 2021, a Companhia iniciou a instalação de balanças de bioimpedância nas academias Smart Fit, possibilitando aos clientes uma análise completa da composição corporal, auxiliando no estabelecimento de objetivos pessoais. Após a realização da bioimpedância, um relatório é enviado ao aplicativo do Smart Nutri com explicações detalhadas dos parâmetros medidos e recomendações práticas. Desde então, aceleramos o investimento no Smart Fit Nutri, ampliando a disponibilidade de balanças de bioimpedância nas academias, o que elevou o número de medições em duas vezes ao final de 2024, se comparado à 2022, permitindo que os clientes acompanhassem de forma mais regular o progresso obtido com a prática de atividades físicas e recondicionamento alimentar. Em 31 de dezembro de 2024, o Smart Nutri atingiu mais

de 188 mil alunos, sendo 19,6% acima do mesmo período de 2023 e foram adicionadas 200 balanças de bioimpedância em todo Brasil, com estas unidades apresentando 48% da base de academias Smart Fit.

Em 2022, a Companhia reformulou tanto seu canal de comunicação com os clientes quanto o Smart App, que passou a ser o principal meio de interação com os alunos. A funcionalidade de prescrição de treinos também foi aprimorada, proporcionando acesso a um acervo mais amplo de exercícios e oferecendo maior assertividade na busca pelos objetivos pessoais, além de estimular o autosserviço e melhorar a experiência nas academias. No mesmo ano, os totens de autoatendimento, localizados nas recepções, foram modernizados, permitindo que boa parte das transações anteriormente feitas na recepção também pudesse ser realizada diretamente nesses dispositivos.

Em 2023, foi lançada a funcionalidade de vendas de planos diretamente no aplicativo, de forma nativa. Essa funcionalidade ganhou rápida adesão e, em dezembro de 2024, já representava aproximadamente 4% das vendas totais de planos de academias no Brasil e América Latina.

Ao final de 2024, as constantes evoluções do uso de tecnologia resultaram em: (i) 2,4 milhões de usuários ativos por mês no aplicativo; (ii) 6,7 milhões de treinos prescritos automaticamente nos doze meses do ano; (iii) 65% das vendas ocorreram por meio dos canais digitais (aplicativo, totem e *website*), frente 60% e 55% ao final de 2023 e 2022, respectivamente; e (iv) notável avaliação positiva do aplicativo nas principais lojas, sendo 4,8 no Apple Store e Google Play em 27 de fevereiro de 2025.

TotalPass

A expansão de atividades da Companhia relacionadas ao segmento *fitness* também incluiu o lançamento da marca TotalPass, uma plataforma de benefícios corporativos que atua como agregador do mercado *fitness* no Brasil e no México. Por meio da contratação do TotalPass pelas empresas, seus colaboradores passam a ter acesso, via aplicativo, a uma ampla rede de produtos e serviços voltados ao bem-estar físico e mental, incluindo academias e Studios parceiros — entre eles, as marcas do Grupo Smart Fit. O colaborador pode escolher o plano que melhor atenda às suas necessidades diretamente pelo app. Em 31 de dezembro de 2024, mais de 21 mil unidades parceiras estavam cadastradas na plataforma no Brasil, praticamente o dobro quando comparado ao ano anterior, e 6 mil no México (60% superior em relação ao quarto trimestre de 2023).

A Companhia acredita que o TotalPass é o agregador B2BC líder no México e segundo maior no Brasil, considerando a base de clientes. Adicionalmente, o Fitpass é uma plataforma com modelo B2C, onde os próprios consumidores contratam o aplicativo para terem acesso ilimitado a Studios *fitness* no México.

Com a expansão contínua e o foco em oferecer uma experiência única aos clientes dentro de suas soluções *fitness*, a Companhia chegou em 31 de dezembro de 2024 com 1.878 unidades (1.743 academias e 135 Studios, academias com conceito especializado) em 15 países, e 5,2 milhões de clientes, se consolidando como a maior rede de academias da América Latina e a terceira maior rede de academias próprias do mundo no final de 2023, em número de clientes, de acordo com ranking publicado pela IHRSA (*International Health, Racquet & Sportsclub Association* – entidade de classe global da indústria de *fitness*).

VISÃO GERAL

A Companhia é a líder no mercado de academias na América Latina e a terceira maior rede do mundo em número de academias próprias, segundo dados de 2024¹. Além disso, apresentou a maior taxa de crescimento em número de academias próprias no período de 2014 a 2023², entre as 25 maiores redes de academias do mundo³.

Fundada 1996, com a inauguração da primeira unidade da marca Bio Ritmo em São Paulo (Brasil), a Companhia possui quase 30 anos de atuação no segmento *fitness*, tendo iniciado suas operações no segmento *premium / high end*. Como parte de sua estratégia de crescimento e inovação, foi pioneira na introdução do modelo *high value / low price* na América Latina, com a abertura das primeiras academias da marca Smart Fit em 2009, no Brasil. Esse modelo se consolidou como o principal vetor de crescimento da Companhia, impulsionando seu sucesso no mercado latino-americano.

Desde sua criação, a proposta de valor da Smart Fit consiste em oferecer uma experiência diferenciada para os clientes, em localizações estratégicas próximas dos locais que seus clientes trabalham e/ou residem, com ambiente agradável para treinar e *design* moderno, equipamentos de ponta fornecidos pelos principais fabricantes globais e, sobretudo, preços acessíveis – com mensalidades a partir de R\$49 na época de seu lançamento (2009). O apelo da proposta de valor das academias Smart Fit, aliado à capacidade de execução e inovação do experiente time de gestão da Companhia, bem como a robustez do *Unit Economics* das unidades, reforçam o potencial de crescimento da Companhia e possibilitam a sua posição de liderança na América Latina.

Ao final de 2024, a marca Smart Fit contava com 1.711 unidades em 15 países da América Latina, representando um crescimento de 21% comparado a 31 de dezembro de 2023. Este avanço também ampliou a capilaridade da rede de academias da Companhia, que passou a estar presente em mais de 470 cidades na região, com adição de 85 novas cidades ao longo do ano. A forte expansão da marca também reforça a posição de liderança no segmento *fitness* na região, além de evidenciar o sólido *know-how* na execução e operação do modelo *high value / low price*.

Em paralelo, a Companhia também investiu na inauguração de 3 unidades da marca Bio Ritmo, academias no segmento *high-end (premium)*, totalizando 29 unidades no Brasil e 1 unidade no Panamá - a primeira unidade da marca inaugurada fora do território brasileiro. Ao longo de 2024, importantes avanços foram conquistados na experiência do cliente e na qualidade da entrega nas unidades da Bio Ritmo, refletindo o compromisso com a melhoria contínua para assegurar a sofisticação e o alto nível de entrega. Esses avanços foram acompanhados de ações de *marketing*, voltadas a consolidação do posicionamento da marca em todos os meios de comunicação e pontos de contatos com os clientes.

Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia totalizou 1.743 academias em 15 países da América Latina, com destaque para a marca Smart Fit. Nas cinco maiores operações atuais — Brasil, México, Colômbia, Chile e Peru — a Companhia ocupa a posição de liderança em número de unidades. Além disso, detém a liderança também no Panamá, na Costa Rica, Paraguai e República Dominicana⁴, mesmo com a entrada mais recente nesses mercados em comparação às cinco regiões mencionadas acima. Ao final deste período, a rede de academias totalizava 823 unidades no Brasil, 395 no México e 525 distribuídas entre Colômbia, Chile, Peru, Panamá, Costa Rica, Argentina, Paraguai, El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana, Honduras e Uruguai.

Aliado à sua cultura de inovação e atenta às tendências *fitness* globais, a Companhia mais uma vez inovou ao lançar, em 2017, as suas marcas no conceito de Studios no Brasil. As unidades deste segmento são voltadas à oferta de modalidades de treinos coletivos em ambientes altamente especializados e equipados para cada tipo de atividade. O portfólio de Studios inclui as marcas Race

¹ De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2024, com data-base de 2023 ("IHRSA").

² Representando percentual de 22,4% a.a.

³ De acordo com os dados da IHRSA.

⁴ Sites comerciais das empresas: Panobianco, Bluefit e Sky Fit (Brasil); Anytime Fitness, Station 24 e Sports World (México); Pacific Fitness, Sportlife e Energy (Chile); Bodytech Colombia, Spinning Center e Fitness 24 seven (Colômbia); Gimnasio B2, Bodytech e Aventura Gym (Peru); Multispa, Crunch Fitness e Gold's Gym (Costa Rica); Power Club e Planet Fitness (Panamá).

Bootcamp (treino de alta intensidade intervalado - HIIT), Tonus Gym (treinos de musculação), Vidya Body & Mind (estúdio com diferentes modalidades de yoga), Jab House (mistura entre boxe e treino funcional), One Pilates (studio de pilates), Velocity (*Indoor Cycling*) e Kore (treino de força, cardiovascular e resistência muscular), sendo estas duas últimas marcas adquiridas em 2024. Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia contava com 135 unidades de Studios, presentes em 9 das 10 maiores capitais do Brasil e 1 unidade localizada em Portugal (Europa).

A expansão das atividades da Companhia relacionadas ao segmento *fitness* também incluiu o lançamento da plataforma TotalPass. Posicionada no segmento B2BC, a plataforma de benefícios corporativos TotalPass atua como agregador do mercado *fitness* no Brasil e México, conectando os colaboradores da base de empresas clientes às academias, Studios e demais serviços de saúde e bem-estar disponíveis por meio da plataforma digital, funcionando como um canal de vendas para a rede parceira cadastrada na plataforma. Com foco no bem-estar integral e na missão de oferecer qualidade de vida para seus colaboradores, em 31 de dezembro de 2024, a TotalPass contava com mais de 21 mil unidades parceiras estavam cadastradas na plataforma no Brasil, presentes em mais de 1.400 cidades, e cerca de 6 mil no México, incluindo as academias e Studios do Grupo Smart Fit. A Companhia acredita que o TotalPass é o agregador B2BC líder do México e segundo maior no Brasil, considerando o número de usuários. A Companhia acredita que a proposta de valor do TotalPass para os departamentos de Recursos Humanos das empresas e potenciais parceiros se mostra cada vez mais diferenciada e atrativa.

Em 2020, como resposta aos desafios impostos pela pandemia, a Companhia investiu no modelo de mercado de *fitness* digital, por meio da aquisição da marca Queima Diária, uma das maiores plataformas de *fitness* digital da América Latina. A Queima Diária é uma empresa de tecnologia e conteúdo digital, focada em programas de atividade física, saúde e bem-estar, oferecidos por meio de *streaming* de vídeo. A marca oferece principalmente programas para realização de atividade física em qualquer lugar, de forma *online* ou *offline*, em um modelo *multi-device* (computadores, Smart TV, tablets ou celulares) e conteúdos voltados para nutrição e hábitos saudáveis. Em 31 de dezembro de 2024, a plataforma totalizou 368 mil usuários, incluindo assinaturas exclusivas para empresas parceiras.

Complementando sua estratégia de *add-ons* digitais, a Companhia também oferece os serviços Smart Fit Nutri — acompanhamento nutricional via aplicativo, que inclui medição de bioimpedância realizada na balança disponíveis nas academias Smart Fit e teleconsultas com nutricionistas — e Smart Fit Coach, um serviço de consultoria on-line individualizada, focado em orientar os clientes em suas rotinas de treino. Ao final de 2024, o Smart Nutri possuía 188 mil assinantes no Brasil.

Em 31 de dezembro de 2024, a base de clientes em academias da Companhia (incluindo as marcas Smart Fit, Bio Ritmo e Nation e desconsiderando os clientes que acessam as academias por meio do TotalPass) atingiu 4,8 milhões, representando um crescimento de 17% frente ao mesmo período de 2023. Esta acelerada expansão ao longo do tempo se deu por meio da combinação da bem-sucedida abertura de academias, com destaque para a marca Smart Fit, sendo esta marca o principal vetor de crescimento da Companhia. A Companhia acredita que a proposta de valor da Smart Fit foi determinante para sustentar esse ritmo de crescimento acelerado, mesmo diante de cenários macroeconômicos desafiadores, comprovando a resiliência no modelo de negócio.

INDICADORES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

A tabela abaixo contém alguns indicadores operacionais da Companhia, bem como outras informações derivadas de nossas demonstrações financeiras consolidadas e informações financeiras anuais consolidadas, para os exercícios indicados.

Número de Academias	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
Academias	1.743	1.438	1.223
Por Tipo			
Próprias	1.407	1.144	967
Franquias	336	294	256
Por Marca			
Smart Fit	1.711	1.410	1.196

Próprias	1.381	1.121	945
Brasil	569	486	429
México	372	302	245
Outros Am.Latina	440	333	271
Franquias	330	289	251
Brasil	224	193	179
México	23	16	9
Outros Am.Latina	83	80	63
Bio Ritmo e outras ⁽¹⁾	32	28	27

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de			
Número de Clientes (000)	2024	2023	2022
Total	5.214	4.456	3.800
Academias	4.839	4.140	3.457
Por Tipo			
Próprias	3.894	3.267	2.705
Franquias	945	873	751
Por Marca			
Smart Fit	4.786	4.089	3.407
Próprias	3.851	3.224	2.663
Brasil	1.560	1.353	1.165
México	949	851	655
Outros Am.Latina	1.342	1.020	843
Franquias	936	865	744
Bio Ritmo e outras	53	51	50
Studios	5	5	4
Digital ⁽²⁾	370	311	339
(Em R\$ mil)			
Receita Operacional Líquida	5.580.304	4.244.743	2.930.438
EBITDA Ajustado ⁽⁴⁾	1.762.084	1.302.287	591.242

(1) "Bio Ritmo e outras" inclui 30 unidades Bio Ritmo, 1 unidade O2 e 1 unidade Nation.

(2) O número de clientes do canal digital começou a ser reportado em 2020, com a aquisição do Queima Diária e o crescimento da base de clientes neste canal. Os clientes de academias que também são assinantes de planos digitais Smart Nutri e Smart Coach são considerados somente clientes das academias ou Studios).

(4) O EBITDA Ajustado é uma medida não contábil e corresponde ao resultado do período/exercício acrescido do imposto de renda e contribuição social, resultado financeiro, e despesas com depreciação e amortização e pelos pagamentos fixos dos custos e despesas de aluguel, EBITDA Ajustado exclui o ganho de R\$ 176,6 milhões auferido no período de seis meses encerrado em 30 de junho de 2023 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil ou IFRS, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez e não deve ser considerado como base para distribuição de dividendos. Outras companhias podem calcular o EBITDA Ajustado de maneira diferente da Companhia. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

MARCAS E SERVIÇOS OFERECIDOS

Smart Fit: marca no segmento high value / low price

Em 31 de dezembro de 2024, a Smart Fit contava com aproximadamente 4,8 milhões de clientes⁵ em 1.711 academias nos 15 países da América Latina onde opera, sendo 1.381 unidades próprias e 330 franquias.

As academias Smart Fit se destacam pela combinação de ambiente moderno, equipamentos de última geração e qualidade reconhecida, aliados a um foco constante na experiência do cliente. Os espaços são projetados para oferecer alta funcionalidade, com layout que priorizam a otimização das áreas e a circulação fluida, além de incorporarem uma arquitetura inovadora. As unidades estão estrategicamente localizadas em pontos comerciais convenientes e de fácil acesso, resultado da sólida *expertise* na seleção de imóveis, do longo relacionamento com locatários relevantes e da forte reputação da marca.

⁵ Base de clientes em academias Smart Fit não inclui os alunos do TotalPass.

As unidades oferecem planos com valores competitivos e uma proposta consistente de custo-benefício, tornando-se uma opção atrativa para clientes que buscam uma experiência de alto padrão em academias a preços acessíveis. Em unidades selecionadas, também são oferecidas aulas coletivas, incluindo aulas de dança, treinamento de alta intensidade intervalado e funcional.

O conceito das academias está em constante evolução, com a implementação contínua de inovações voltadas tanto para o aprimoramento da satisfação do cliente quanto para a melhoria da rentabilidade das operações. Essas iniciativas visam manter o produto atualizado com as tendências do setor *fitness*, uma vez que a Companhia busca oferecer uma proposta de valor diferenciada, alinhada com as necessidades dos clientes, visando atingir um público-alvo amplo de forma rentável e sustentável ao longo do tempo. Como exemplo, em 2023, foi iniciado um programa de expansão da área de treino de força nas unidades, em resposta ao aumento da demanda por atividades focadas em fortalecimento muscular.

Para suportar sua estratégia de crescimento, mantendo rentabilidade e escala, a Companhia desenvolveu e aperfeiçoou um modelo de negócios altamente escalável. Esse modelo combina excelência na seleção de pontos comerciais, operação eficiente, foco na prestação de serviços com qualidade superior, marketing orientado a resultados e o uso de sistemas proprietários de tecnologia e plataformas digitais. Essa estrutura é disseminada por meio de uma gestão colaborativa, inovadora e orientada a resultados, com processos operacionais padronizados.

Em 31 de dezembro de 2024, 81% das academias Smart Fit eram unidades próprias, enquanto o modelo de franquias correspondia a 19% do total de academias da marca. Estes fatores, em conjunto, permitem uma expansão acelerada para diferentes regiões e a construção de uma rede cada vez mais capilarizada, tornando este *business* cada vez mais difícil de ser replicado por concorrentes ou novos entrantes, na visão da Companhia.

Atualmente, os clientes podem se inscrever nas academias Smart Fit em três modalidades de contrato: (i) o Plano Black (mensalidade de R\$ 149,90 no Brasil, \$ 599 pesos mexicanos no México e \$109.900 pesos colombianos na Colômbia), com prazo mínimo de permanência de um ano e acesso ilimitado à toda a rede Smart Fit na América Latina; (ii) o Plano Smart (mensalidade variando de R\$ 119,90 a R\$ 169,90 no Brasil, \$ 399 a \$ 699 pesos mexicanos no México e \$89.900 a \$129.900 pesos colombianos na Colômbia), sem prazo mínimo de permanência e acesso a apenas uma academia de escolha do cliente; e (iii) Plano Fit (mensalidade variando de R\$99,90 a R\$139,90 no Brasil, \$299,00 a \$559,00 pesos mexicanos no México e de \$69.900 a \$109.900 pesos colombianos na Colômbia), com prazo mínimo de permanência de um ano e acesso a apenas uma academia de escolha do cliente. Além disso, as academias SmartFit no Brasil e México estão disponíveis também em alguns planos da plataforma de benefícios corporativos TotalPass, sendo este um canal de vendas adicional.

Essa estrutura de planos reforça a proposta de valor da Companhia, que visa oferecer uma experiência em academias com qualidade reconhecida a preços acessíveis, em linha com seu compromisso de democratizar o *fitness* de alto padrão. Ao mesmo tempo, contribui para manter a competitividade local por meio de uma estratégia de precificação flexível nos planos Smart e Fit, enquanto o Plano Black se beneficia da capilaridade da rede, uma vez que o cliente deste plano tem acesso a todas as academias. A Companhia também acredita que o processo de adesão aos planos é simples, com comunicação das condições contratuais clara e objetiva.

Em 31 de dezembro de 2024, 66% da base de clientes em academias Smart Fit próprias estavam matriculados no Plano Black, 21% no Plano Smart e 13% no Plano Fit. Em 31 de dezembro de 2023 e 2022, o Plano Black representava 67% e 58% e o Plano Smart, 29% e 41%, respectivamente. Nas regiões com maior concentração de unidades Smart Fit, a participação do Plano Black tende a ser maior, pois, à medida que a rede se expande, o benefício do acesso ilimitado às academias torna-se ainda mais atrativo para os clientes. Em adição, os *check-ins* dos alunos Totalpass em 2024 totalizou 13% da frequência média nas academias próprias Smart Fit no Brasil.

A Companhia desenvolveu e implementou uma estratégia de *marketing* para a Smart Fit baseando-se, prioritariamente, em mídias sociais e digitais com foco em performance, o que permite aquisição de

novos clientes a um custo competitivo. Em 2024, a Smart Fit foi reconhecida em diferentes premiações, incluindo “Os Mais Amados do Rio de Janeiro” da Veja Rio como a academia mais amada do Rio de Janeiro, “Marcas dos Cariocas” do O Globo, sendo vencedora na categoria de academias, “Os Mais Amados” da Veja SP como academia mais amada de São Paulo, “Melhor de São Paulo” da Folha de São Paulo como melhor academia da cidade de São Paulo, “Top of Mind e Love Brands” do Grupo Amanhã como academia mais lembrada de Porto Alegre, “Valor 1000” do Valor Econômico como vencedora da categoria serviços especializados, “Top de Marcas 2024” da Revista de Top Marcas como vencedora da categoria top saúde / academia de ginástica e “As 100 Empresas Mais Influentes do Brasil” da Revista Veja, além de um importante reconhecimento do Reclame Aqui, da premiação “As melhores empresas para o consumidor”. No México, ganhamos o prêmio como a marca de academias mais confiável de acordo com “The Reader’s Digest” em 2023. Todos esses prêmios evidenciam a força da nossa marca, sendo um dos diferenciais competitivos, uma vez que é sinônimo de categoria nas regiões em que atua.

Para garantir esse nível de prestação de serviços acima da média, a Smart Fit conta com uma série de iniciativas internas visando a qualidade da entrega da experiência ao cliente, tais como: (i) desenho de academia eficiente: os *layouts* das academias Smart Fit são cuidadosamente pensados para otimizar a usabilidade entre os diferentes tipos de equipamentos e deslocamento dos alunos; (ii) seleção de equipamentos com qualidade reconhecida, compatíveis com o volume de uso e conforme demanda de treino dos clientes (iii) universidade online e treinamentos: a Smart Fit possui em sua base diversos profissionais de educação física especialistas, muitos com níveis de escolaridade de mestrado e doutorado, que criam conteúdo para auxiliar no treinamento de seus colegas professores; (iv) programa de formação de líderes: os gerentes das unidades Smart Fit com NPS alto considerados como *benchmark* interno são constantemente desafiados a levar o nível de excelência de suas unidades para outras unidades do grupo, para que as academias com NPS inferiores à média consigam evoluir; e (iv) equipe de desenvolvimento de tecnologia: a Smart Fit possui uma equipe de desenvolvimento interna para seus sistemas e aplicativos, buscando sempre entender o *feedback* dos clientes e melhorar os Apps inclusive trazendo novos *features*, garantindo altos níveis de avaliação nas lojas online (na Apple Store, por exemplo).

A Companhia entende que a qualidade consistente das operações e do seu modelo de negócios são reconhecidos por seus clientes, uma vez que a Smart Fit apresenta uma manutenção do NPS⁶ em níveis de excelência, com este indicador em 70 em 31 de dezembro de 2024 (comparativamente a 67 em dezembro de 2023).

Nas academias Smart Fit há também uma oferta de serviços complementares à prática de atividade física, dentre os quais o Smart Energy, venda de bebidas esportivas/funcionais por assinatura mensal. Tais serviços contribuem para aprimorar a experiência de nossos clientes, além de proporcionarem receitas adicionais para a Companhia. Na agenda digital, a Companhia desenvolveu o aplicativo Smart Fit App objetivando melhorar a experiência dos clientes dentro e fora das academias. O aplicativo possui diversas funcionalidades, dentre as quais: armazenamento da ficha de treino dos alunos, agendamento de aulas, planilha de treinamentos HIIT, resolução de pendências financeiras e alteração de planos, sugestões de treino, incluindo exercícios funcionais que podem ser feitos fora das academias, e permite aos alunos compartilharem seus treinos por meio de redes sociais. Em 31 de dezembro de 2024, 56% da base de novos alunos da Smart Fit no Brasil usava o Smart Fit App (mesmo patamar em dezembro de 2023). Na mesma data, a Companhia tinha 2,4 milhões de usuários ativos no App, com uma média de 8 sessões por mês. O aplicativo possui um nível de avaliação de 4,8 (de um total de 5,0 possíveis) na Google Play e Apple Store⁷.

A receita operacional líquida da Companhia atingiu R\$ 5.580,3 milhões em 31 de dezembro de 2024 e R\$ 4.244,7 milhões e R\$ 2.930,4 milhões, nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2023 e 2022 respectivamente. A receita operacional líquida das academias Smart Fit (Brasil, México e Outros América Latina) representou 91% em 31 de dezembro de 2024 e 91,0% e 89,9% da receita operacional líquida nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2023 e 2022, respectivamente

⁶ Net Promoter Score, métrica utilizada para avaliar a satisfação do cliente.

⁷ Em 29 de maio de 2025.

(conforme apresentado na seção 2.2 deste Formulário de Referência), sendo a receita remanescente composta pela receita das outras marcas e negócios da Companhia.

Bio Ritmo e Nation: marcas do segmento premium

Em 31 de dezembro de 2024, as 32 academias *premium* do grupo (sendo 26 academias próprias e 6 franquias), possuíam 53 mil clientes.⁸

A Bio Ritmo, marca no segmento *high-end*, oferece uma experiência *premium* em academias para um público que valoriza excelência, exclusividade e inovação. Com uma operação pautada na sofisticação e no alto nível de entrega e *design* criado por arquitetos renomados, suas unidades possuem um ambiente sofisticado e uma ampla área de musculação com infraestrutura de alto padrão. Além disso, oferecem programas individualizados e aulas coletivas diversas.

As unidades Bio Ritmo estão estrategicamente localizadas em regiões de fácil acesso, proporcionando conveniência e proximidade aos clientes. A equipe da Bio Ritmo é formada por profissionais altamente qualificados, comprometidos em entregar um atendimento de excelência ao cliente. A Companhia acredita que a busca constante por inovação, aliada ao foco na sofisticação, posiciona a marca Bio Ritmo como uma das principais referências em *fitness* de alto padrão no Brasil.

A marca Nation, por sua vez, é um centro de treinamento de alta performance. A unidade oferece um ambiente que estimula superação, disciplina e evolução contínua, além de uma infraestrutura completa que vai além do treino, incluindo restaurante, loja de suplementos, sala de poses e equipamentos de musculação de alto padrão e focados em performance, proporcionando uma experiência integrada. Os treinos são personalizados e supervisionados por time de profissionais especializados, garantindo que cada aluno alcance seus objetivos com máxima eficiência.

A Companhia acredita que a oferta de serviços *premium* desempenha um papel relevante no portfólio de produtos e serviços oferecidos, pois que atende às tendências do mercado *fitness* e ao público-alvo que valoriza atributos de diferenciação e qualidade superior. Esse segmento atrai clientes menos sensíveis a preços em comparação aos clientes do modelo Smart Fit, uma vez que a mensalidade do segmento *premium* possui preços mais elevados, variando de média R\$ 299 a R\$ 619 nas academias Bio Ritmo, como referência. Além disso, as academias Bio Ritmo e Nation no Brasil estão disponíveis também em alguns planos da plataforma de benefícios corporativos TotalPass, sendo este um canal de vendas adicional.

A receita operacional líquida das academias *premium* (Bio Ritmo), com base nos resultados consolidados por segmento da Companhia, totalizou R\$ 158,0 milhões em 31 de dezembro de 2024, representando 2,8% da receita operacional líquida, R\$131,2 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, representando 3,1% da receita operacional líquida, e R\$99,6 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2022, representando 3,4% da receita operacional líquida da Companhia (conforme apresentado na seção 2.2 deste Formulário de Referência).

Marcas no Segmento de Studios: Race Bootcamp, Tonus Gym, Vidya, Jab House, One Pilates, Velocity e Kore

A Companhia encerrou o ano de 2024 com 135 Studios. Seu portfólio é composto pelas marcas Race Bootcamp (treino de alta intensidade intervalado - HIIT), Tonus Gym (treinos de musculação), Vidya (studio com diferentes modalidades de Yoga), Jab House (mistura entre boxe e treino funcional), One Pilates (studio de pilates), Velocity (*Indoor Cycling*) e Kore (treino de força, cardiovascular e resistência muscular). Em 31 de dezembro de 2024, a base de clientes totalizou 5 mil alunos matriculados desconsiderando o cliente que utilizou a unidade por meio da compra avulsa de créditos ou pelo agregador *fitness* (TotalPass).

O segmento de Studios se destacam por oferecer treinos coletivos em modalidades que estão entre as principais tendências *fitness* e bem-estar globais. Localizadas estrategicamente nas principais cidades

⁸ Base de clientes em academias Bio Ritmo não inclui os alunos do TotalPass

brasileiras, as unidades de studios são projetadas e equipadas para atender às especificidades de cada modalidade de treino, garantindo eficiência e conforto aos praticantes. Além disso, seus espaços possuem ambiente climatizado e iluminado de forma adequada, com sonorização que conta com playlist proprietária, criando uma atmosfera convidativa. Seus treinos são planejados e executados por profissionais especializados.

A adesão é prática e flexível, podendo ocorrer por meio dos tipos de planos mensais por unidade, multi-club (acesso ilimitado em todo o Brasil nas salas das marcas Jab House, Race Boopcamp, Vydia e Tônus), ou pela compra avulsa de créditos. Os planos mensais variam de R\$339 a R\$679, enquanto os créditos avulsos podem ser adquiridos a partir de R\$45 por aula. Além disso, as unidades de studios estão disponíveis também em alguns planos da plataforma de benefícios corporativos TotalPass, sendo este um canal de vendas adicional.

Queima Diária: marca no segmento Fitness Digital

Em 2020, foi concluída a aquisição da marca Queima Diária, uma das maiores plataformas no segmento *fitness* digital. A plataforma oferece principalmente programas para realização de atividade física em qualquer lugar, de maneira *online* e *offline*, em um modelo *multi-device* (computadores, Smart TVs, tablets ou celulares) e conteúdos com diferentes objetivos (emagrecimento, alívio de dores, ganho de massa magra, reeducação alimentar, dança/lutas, yoga/meditação, saúde e bem-estar, entre outros). O conteúdo é elaborado por diversos treinadores renomados e tem como principal foco a nutrição e hábitos saudáveis.

Em 31 de dezembro de 2024, atingiu 368 mil usuários. No mesmo período, o plano mensal era comercializado por R\$39,90 e o anual por R\$ 478,80. Os clientes do Queima Diária estão majoritariamente presentes no Brasil.

TotalPass: benefício corporativo voltado para saúde e bem-estar

A TotalPass, marca de benefício corporativa que atua como agregador do mercado *fitness*, tem como objetivo promover a saúde e o bem-estar. Disponível para os funcionários das empresas parceiras, a marca representa uma solução para as empresas que desejam investir na qualidade de vida dos seus colaboradores, uma vez que proporciona o acesso a uma ampla rede de serviços relacionados à saúde física e mental.

A plataforma integra academias, estúdios e serviços relacionados à prática de exercícios físicos e cuidados com saúde, proporcionando conveniência, flexibilidade e economia para os seus usuários. Com uma ampla oferta de planos para o cliente B2C (ou colaboradores das empresas parceiras), as mensalidades podem ser descontadas diretamente na folha de pagamento ou cobradas via cartão de crédito.

Em 31 de dezembro de 2024, a plataforma atingiu mais de 21 mil unidades parceiras cadastradas no Brasil, com presença em mais de 1.400 cidades. No México, no mesmo período, totalizou aproximadamente 6 mil unidades cadastradas. Assim, clientes da TotalPass podem frequentar cerca de 25 mil academias, Studios e demais redes relacionadas à saúde e bem-estar, incluindo as unidades do Grupo Smart Fit.

Add-ons: produtos e serviços complementares à jornada de cuidados com a saúde

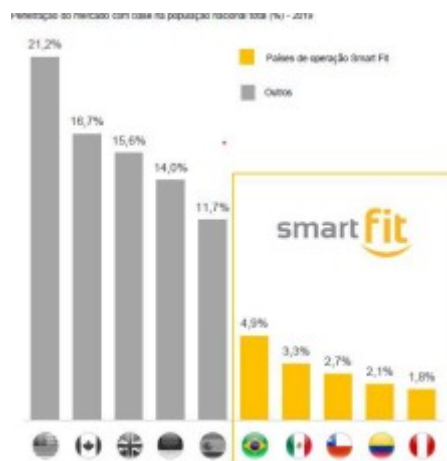
A Companhia também oferece aos seus clientes produtos e serviços complementares relacionados à jornada de cuidados com a saúde, com destaque para a marca Smart Fit Nutri⁹, serviço de acompanhamento nutricional oferecido via aplicativo, que inclui medição de bioimpedância por meio de balança instaladas em academias Smart Fit e tele consultas com nutricionistas. Em adição, a marca

⁹ A Companhia opera a Smart Nutri por meio de um mútuo com a N2B Nutrição Empresarial, com vencimento em fevereiro de 2025, que dará direito a Smart Fit deter 64,4% de participação na N2B em caso de conversão deste crédito de mútuo em ações ordinárias.

Smart Fit Coach oferece um serviço de consultoria *on-line* e individualizada, com foco na orientação e planejamento da rotina de treino dos seus clientes.

OPORTUNIDADE NO MERCADO DE *FITNESS* NA AMÉRICA LATINA

O mercado de *fitness* latino-americano cresceu a uma taxa anual média de 7,1% em número de clientes entre 2010 e 2019¹⁰, chegando a 20,8 milhões de clientes¹¹.



Fonte: Dados da IHRSA, Relatório 2020

Somada à tendência global de aumento da demanda por atividade física, o mercado *fitness* na América Latina se caracteriza por apresentar baixa penetração quando comparado a mercados mais maduros, o que indica o elevado potencial de crescimento para a Companhia na região. Em 2019, a penetração do mercado *fitness* no Brasil, no México e na Colômbia era de 4,9%, 3,3% e 2,1% respectivamente. Em contrapartida, nos Estados Unidos, no Reino Unido e na Alemanha, os índices eram significativamente superiores, alcançando 21,2%, 15,6% e 14,0%, respectivamente¹². Esses dados demonstram um significativo espaço para aumento de penetração na América Latina, tanto nos países onde a Companhia.

Adicionalmente, a Smart Fit é um player relevante no segmento *high value / low price* na América Latina, sendo este um modelo que tem crescido de maneira consistente nos últimos anos. Esse segmento se destaca por incluir as empresas líderes em *marketshare* no mercado *fitness* em regiões como Estados Unidos (22% do mercado em número de membros), Europa (19% no Reino Unido e 20% na França, Holanda e Bélgica) e América Latina (13%)¹³.

O modelo *high value / low price*, no qual a Companhia atua com a marca Smart Fit, cresce de maneira mais acelerada em razão de sua proposta de valor. Um exemplo disso é o desempenho desse modelo no Reino Unido, que passou de 4,0% do total de clientes em 2011 para 37,9% em 2018¹⁴ - um aumento de quase 8x.

¹⁰ Desde o Relatório de 2020, Associação Global de Saúde e *Fitness* – IHRSA – deixou de publicar dados setoriais consolidados referentes aos principais países em que a Companhia opera, motivo pelo qual apresentamos abaixo os dados do mercado latino-americano até 2019.

¹¹ De acordo com dados divulgados pela IHRSA. A taxa de crescimento reflete apenas os países latino-americanos presentes no banco de dados IHRSA 2011 e 2020, não levando em conta os seguintes países: Colômbia, Peru, Equador, Venezuela, Costa Rica, República Dominicana, Paraguai, Bolívia, Guatemala, Panamá, Honduras, El Salvador e Nicarágua.

¹² De acordo com dados divulgados pela IHRSA.

¹³ Dados da IHRSA, Relatório 2020, e relatórios de resultados das empresas. O *market share* considera as seguintes empresas: Planet Fitness para os Estados Unidos; para Europa, Pure Gym e The Gym Group para Reino Unido; Basic Fit, para a França + Holanda + Bélgica; e da Smart Fit para América Latina. O número de membros da Basic Fit na França, Holanda e Bélgica foi estimado, usando a média de membros por academia total da Basic Fit, multiplicado pelo número de academias nos respectivos países.

¹⁴ De acordo com o State of the UK Fitness Industry Report 2011 e 2018; considera somente o setor privado.

A perspectiva de crescimento de mercado é impulsionada por tendências de melhorias nos padrões de saúde, com o crescimento da consciência sobre os riscos de saúde trazidos pela obesidade e pelo sedentarismo. De acordo com o estudo “*As tendências que definirão o mercado global de wellness em 2024*”, entre os consumidores americanos, 82% dos entrevistados consideram o bem-estar físico e mental uma prioridade importante ou extrema de sua vida cotidiana – percentual semelhante ao observado entre os consumidores do Reino Unido e da China (73% e 87%, respectivamente).

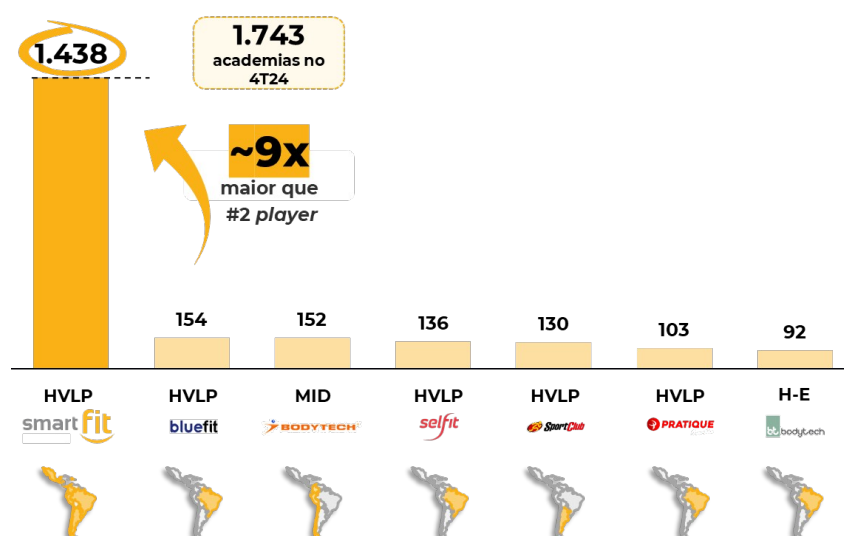
Neste sentido, de acordo com pesquisa “2025 Health & Fitness Consumer Report: Headline Trends” da *Health and Fitness Association* (HFA), em 2024 foi registrado um número recorde de 77 milhões de americanos — o equivalente a 25% da população com seis anos ou mais — vinculados a academias ou instalações fitness. Esse resultado representa um crescimento de 20% no total de associados em comparação com 2019.

Tendências como uma maior procura por treinos de força, tanto para busca de emagrecimento e de longevidade, assim como tratamentos holísticos, com práticas de ioga e acompanhamento nutricional, estão consolidadas na rotina das pessoas. Além disso, a atividade física tem sido cada vez mais associada à melhoria da saúde mental, servindo como uma ferramenta eficaz na gestão do *stress*, da ansiedade e da depressão. Nesse contexto de crescente valorização da importância da saúde e do bem-estar, a Companhia entende que é esperado que mais pessoas estejam dispostas a investir mais em serviços *fitness*. Ainda segundo a pesquisa, 58% dos entrevistados americanos disseram que priorizam mais o *wellness* do que no ano anterior, o que reforça o contínuo crescimento da demanda por serviços *fitness*.

A Companhia está estrategicamente localizada em segmentos e regiões que atraem potenciais novos usuários, oferecendo equipamentos e instalações de qualidade, modernos, com design diferenciado, e um serviço centrado em proporcionar a melhor experiência ao cliente, com foco constante em inovação. Ainda, oferecemos serviços digitais, tanto para uso dentro das academias quanto fora (*fitness* a qualquer hora e em qualquer lugar), oferecendo atividades físicas e serviços adicionais.

Acreditamos que a combinação entre uma proposta de valor diferenciada, o sólido know-how na operação e seleção de pontos comerciais, e um modelo de negócios altamente escalável coloca a Companhia em uma posição privilegiada para aumentar o adensamento e a penetração nos mercados de *fitness* em que já atua, além de, potencialmente, criar novos mercados *fitness* em países onde ainda não há oferta adequada disponível, expandindo a atuação em novas praças com a abertura de novas academias.

Principais Marcas de Academia da América Latina (# de academias)



Fonte: Relatório Global IHRSA (2011, 2015, 2020, 2022, 2023 e 2024);

(1) Considera o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023 para Smart Fit, período de nove meses encerrado em 30 de setembro de 2023 para Blue Fit e o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2022 outras Companhias, como apresentado no Relatório Global IHRSA de 2023;

(2) HVLP (Alto valor / Baixo Preço); H-E (*high-end / premium*); MID (*mid-market*)

ESTRATÉGIA

A Companhia pretende dar continuidade à sua trajetória de crescimento e expansão da base de clientes, mantendo o compromisso de democratizar o acesso ao fitness de alto padrão nas regiões em que atua. Para alcançar esse objetivo, a estratégia está fundamentada em três principais vetores:

1. **Maturação das unidades já inauguradas**, com foco em otimização operacional e aumento da eficiência;
2. **Expansão orgânica**, com objetivo de consolidar a posição de liderança em academias;
3. **Gestão da Receita**, por meio de uma estrutura de planos adequada e "*tierização*" de unidades, incrementando a receita de forma sustentável; e
4. **Crescimento inorgânico**, aquisições estratégicas e oportunísticas, realizadas de forma criteriosa e alinhadas a estratégia da Companhia.

Manutenção do patamar de rentabilidade das academias maduras e contínuo processo de maturação das novas unidades

A maturação das academias com inauguração mais recente é o vetor mais imediato de crescimento da base de clientes. Em 31 de dezembro de 2024, considerando apenas unidades Smart Fit próprias, a Companhia possuía 788 unidades maduras¹⁵, sendo 57% da base de unidades Smart Fit próprias. No mesmo período de 2023, 645 unidades eram maduras¹⁶, representando 58% da base de unidades Smart Fit próprias.

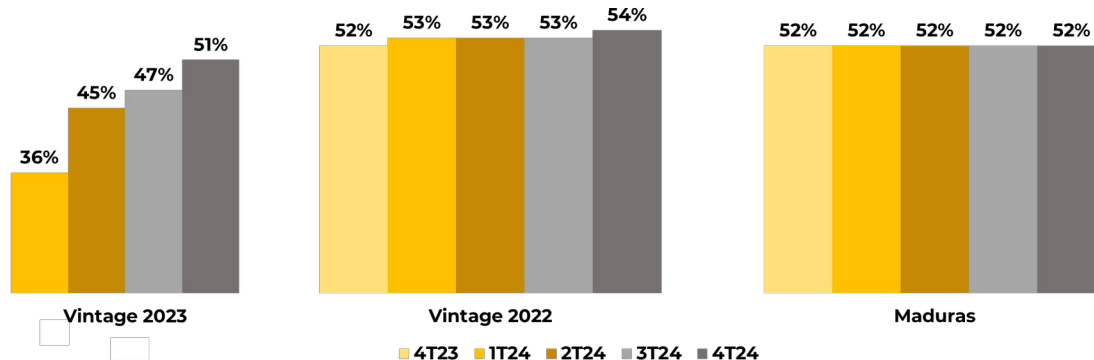
Entre o período de 31 de dezembro de 2019 e 31 de dezembro de 2024, foram adicionadas à base de unidades próprias Smart Fit 769 unidades. A contínua expansão do número de academias, combinado com o ciclo natural de maturação das unidades abertas, tem um efeito multiplicador sobre o resultado da Companhia.

Em 31 de dezembro de 2024, as academias maduras apresentaram margem bruta caixa em níveis consistentes ao longo de todos os trimestres do ano de 52%, devido às iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia combinadas com os intensos e assertivos esforços nos pilares de eficiência operacional. Nesse mesmo conceito de unidades maduras, o lucro bruto por unidade em 2024 foi de R\$2,4 milhões, 11% superior comparado ao ano anterior.

As unidades inauguradas em 2022 (*Vintage 2022*) apresentaram margem média de 54% no 4T24. A sólida performance das unidades próprias do *Vintage 2022*, que concluíram o processo de maturação ao final em 31 de dezembro de 2024, é resultado de uma combinação do forte crescimento de receita, reflexo da inteligência de expansão e força da marca Smart Fit, com um custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras. Esses fatores contribuíram para um patamar de rentabilidade superior ao das unidades maduras. As unidades inauguradas em 2023 ("*Vintage 2023*") atingiu a média de 2,8 mil alunos por unidade em 31 de dezembro de 2024, com margem bruta caixa atingindo 51% no quarto trimestre de 2024, em linha com o *Vintage 2022* neste mesmo período do ano anterior, considerando a idade média do *vintage* no período.

¹⁵ Unidades maduras da marca Smart Fit são aquelas com mais de 24 meses de operação no início de cada ano calendário.

¹⁶ Unidades maduras da marca Smart Fit são aquelas com mais de 24 meses de operação no início de cada ano calendário.



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

Quanto ao aumento do número de academias, o foco principal está no crescimento orgânico, por meio da abertura de academias próprias em localidades estratégicas e prioritárias, nos países onde já atua, que representam 96,4% do mercado *fitness* latino-americano¹⁷. Nesse sentido, na data deste formulário, a Companhia possui academias em construção, locais com contratos assinados e outras em fase de negociação, com previsão de inauguração principalmente em 2025, de acordo com o *guidance* divulgado em março de 2025 por meio de Fato Relevante, de 340 a 360 aberturas de academias para o ano¹⁸. As novas localidades potenciais compreendem, tanto praças que ainda não foram exploradas quanto regiões onde já há academias em operação, mas que apresentam níveis de demanda suficientes para justificar a abertura de novas unidades, com objetivo de ampliar a oferta e antecipa-se a demanda latente, consolidando a liderança nestas áreas. A baixa penetração e fragmentação do mercado *fitness* da América Latina oferecem amplas oportunidades de crescimento nos países e cidades onde a Companhia já opera. Este crescimento também é impulsionado por (i) um time de mais de 80 pessoas interdisciplinares em todos os países nos quais operamos focado na seleção de novas localidades, (ii) *know-how* acumulado com a abertura de 1.793 academias; e (iii) o relacionamento sólido com grandes multinacionais que operam diversos imóveis.

Ainda, conforme estudo realizado em 2025 com consultoria externa¹⁹, foi avaliado um potencial de abertura de 800 novas academias no Brasil e 720 academias no México, Colômbia, Chile e Peru. Nas cidades em que a Companhia já possui presença no Brasil, o estudo indicou que 61% do total de academias poderia ser aberto em microáreas ainda sem qualquer presença da Companhia e 27% em áreas que já contam com ao menos uma unidade do grupo.

No Brasil, México e demais países da América Latina, o foco maior de crescimento continua em cidades de grande porte (com população acima de um milhão) e de médio porte (com população entre um milhão e 300 mil habitantes). Um foco de crescimento para o futuro seriam cidades de pequeno porte, entre 300 e 100 mil habitantes, onde a Companhia acredita que também há espaço para crescimento. Em 31 de dezembro de 2024, 52% das academias Smart Fit estavam localizadas em cidades com mais de 1 milhão de habitantes e 27% em cidades de 300 mil a 1 milhão de habitantes.

A Companhia pretende expandir sua presença em países onde constituiu subsidiárias nos últimos anos e suas atividades estão em fase inicial. A expansão para estes países pode se dar tanto por meio de parcerias com operadores locais no modelo de franquias ou *joint-ventures* (como era o caso do Panamá e Costa Rica), com apoio de expertise local, quanto por crescimento orgânico, e deverá ter foco em

¹⁷ De acordo com dados divulgados pela IHRSA.

¹⁸ Para mais informações, vide item 3.1 deste Formulário de Referência.

¹⁹ Estudo realizado com consultoria externa em abril, 2025. Dados internos da Companhia.; (1) Considera a base de academias Smart Fit no Brasil, México, Chile e Peru. Considerando a base total de academias Smart Fit, a Companhia encerrou o 1T25 com 1.726 unidades

determinadas áreas metropolitanas, com mais densidade demográfica, sem necessariamente buscar cobertura nacional completa.

Desde o primeiro trimestre de 2020, a Companhia vem expandindo a base de membros em outros países além do Brasil, dessa forma, o percentual de membros passou de 58% (Brasil) e 42% (México e Outros América Latina) em 31 de março de 2020 para 47% (Brasil) e 53% (México e Outros América Latina) em 31 de dezembro de 2024. Além disso, são monitoradas e estudadas constantemente eventuais oportunidades de expansão para novos mercados.

Expansão Orgânica: abertura de novas academias em locais estratégicos

A Companhia tem como propósito continuar consolidando a sua posição de liderança no mercado *fitness* da América Latina. Para atingir este objetivo, a empresa continua investindo em inovação e expansão, com foco na ampliação da capilaridade da sua rede de academias.

O principal vetor de crescimento da Companhia corresponde à abertura de academias da marca Smart Fit, principalmente por meio de unidades próprias. Essa estratégia é fundamentada na forte proposta de valor da marca e na comprovada escalabilidade do modelo de negócios, o qual, em 31 de dezembro de 2024, atingiu 1.711 academias em 15 países na América Latina.

Outros fatores impulsionam o crescimento orgânico da rede Smart Fit abrangem: (i) o sólido *know-how* do time composto por mais de 80 profissionais multidisciplinares, em todos os países em que a marca opera, dedicados a seleção de novas unidades; (ii) a diligência na aprovação de novas academias pelo comitê de expansão; (iii) a rentabilidade consistente das unidades maduras e o sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos; (iv) a disciplina na alocação de capital; e (v) o relacionamento de longo prazo com os principais *players* do setor imobiliário, possibilitando a construção de um *pipeline* robusto de oportunidades para expansão.

Gestão da Receita: ações diversas para impulsionar o crescimento de receita

A Companhia segue focada em diversas ações para impulsionar o crescimento de receita.

Na agenda de *Revenue Management*, um dos objetivos é buscar o aumento de inscrições de clientes sob o Plano Black, produto com precificação com abrangência nacional e que, dentre os benefícios, permite acesso à todas as academias na América Latina, por meio da expansão da rede de academias Smart Fit, fortalecimento da marca e alta satisfação com o nível de serviços prestados, além de uma comunicação mais assertiva dos atributos e benefícios do plano. Outra importante iniciativa nesta frente foi a inclusão do Plano Fit dentre as opções de planos disponíveis, que ocorreu em 2023. Sendo uma oferta que dá acesso a uma única academia, com permanência mínima de 12 meses, o Plano Fit tem como objetivo a busca por um perfil de base de clientes mais longo, gerando mais engajamento e *Lifetime Value (LTV)*, além de reforçar a competitividade e a acessibilidade do nosso modelo de negócio, sendo mais uma opção com precificação local, assim como o Plano Smart, porém com a mensalidade mais atrativa do nosso portfólio.

Além disso, a Companhia pretende ampliar a oferta do produto Smart Fit Nutri levando-o a um maior percentual da base de clientes da Smart Fit, incluindo a expansão da oferta do produto para outros países em que a Companhia opera, e para novos clientes que não pertencem ainda às outras marcas do grupo. Recentemente a Companhia lançou o produto Smart Fit Coach, o qual disponibiliza aos assinantes a experiência de treinar com um especialista de forma mais individualizada, focado no objetivo do cliente. Outro exemplo de iniciativa é o Smart Energy, serviço de assinatura das nossas bebidas esportivas que podem ser consumidas dentro das academias da Companhia sob a marca Smart Fit. Outras iniciativas incluem o lançamento de novos serviços correlatos à prática de atividade física, visando proporcionar incremento de margens e aproveitamento da base de custos operacionais, similares ao Smart Fit Nutri.

No segmento B2B de benefícios corporativos, o TotalPass, plataforma que opera como agregador do mercado *fitness*, contava com mais de 21 mil unidades parceiras cadastradas no Brasil e mais de 6 mil

unidades cadastradas no México em 31 de dezembro de 2024. A Companhia acredita que a proposta de valor do TotalPass junto aos departamentos de recursos humanos das empresas e aos potenciais parceiros é cada vez mais única e atrativa, reflexo da ampla e exclusiva rede de academias da Companhia, com a força das suas marcas e complementariedade da oferta de modalidades, além da capilaridade da base de parceiros.

Expansão Inorgânica: aquisições estratégicas e oportunísticas

A Companhia poderá considerar de aquisições pontuais, caso identifique oportunidades estratégicas que estejam alinhadas com o objetivo de expandir sua presença geográfica nas regiões em que opera, além de fortalecer o portfólio de produtos e serviços *fitness* oferecidos. Estas aquisições serão complementares ao crescimento orgânico, mantendo a disciplina na seleção das empresas-alvo e na conquista de pontos comerciais atrativos. O objetivo é realizar aquisições em termos favoráveis, alinhado com as operações realizadas nos últimos anos, que permitiram acesso a imóveis únicos (convertendo academias adquiridas para a marca Smart Fit), ampliando a capilaridade em diferentes locais (especialmente, as aquisições de redes de academias) e antecipando o crescimento da rede de academias.

(a) Produtos e serviços comercializados

A Diretoria analisa o negócio geograficamente, consolidando seus resultados em três regiões, nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023:

- Brasil: operações em território brasileiro das academias da marca Smart Fit (pertencentes ao segmento high value / low price) e da marca Bio Ritmo (segmento *premium*), além de outros negócios relacionados ao *fitness* como o modelo de agregador TotalPass, o segmento de Studios, os serviços digitais da marca Queima Diária, entre outros.
- México: academias da marca Smart Fit operando em solo mexicano.
- Outros América Latina: corresponde as academias da marca Smart Fit operando na Argentina, Chile, Uruguai, Colômbia, Paraguai, Peru, Panamá e Costa Rica e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras , além da marca O2 (segmento *premium*).

A descrição detalhada dos segmentos operacionais está inserida nas Seções 1.1 e 1.2. A Seção 2.2. a traz o número de academias e de clientes por segmento.

(b) Receita proveniente do segmento e sua participação na receita líquida da Companhia

A tabela abaixo identifica as receitas operacionais líquidas auferidas pela Companhia e suas subsidiárias (incluindo entidades sob controle compartilhado) nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023:

Segmento (Em milhares de reais, exceto %s)	Exercício social encerrado em 31/12/2024	AV (%)	Exercício social encerrado em 31/12/2023	AV (%)	AH (%) 2024 v 2023
Brasil	2.451.102	43,9%	2.001.778	47,1%	22,4%
México	1.362.240	24,4%	1.001.823	23,6%	36,0%
Outros Am. Latina ⁽¹⁾	1.766.962	31,7%	1.241.143	29,2%	42,4%
Total Receitas operacionais líquidas	5.580.304	100,0%	4.244.743	100,0%	31,5%

(1) “Outros América Latina” incluem para operações próprias Argentina, Chile, Uruguai, Colômbia, Paraguai, Peru, Panamá e Costa Rica e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras.

(c) Lucro ou prejuízo resultante do segmento e sua participação no lucro líquido da Companhia

A Companhia analisa o resultado por segmento apenas até o resultado bruto, de modo que não é calculado o resultado líquido por segmento, conforme demonstrado nas tabelas abaixo, bem como sua participação no resultado bruto total do ano.

(Em milhares de reais, exceto %)

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024	Brasil				México	Outros América Latina			Consolidado
	Smart Fit	Bio Ritmo	Outros ⁽¹⁾	Total Brasil	Smart Fit	Smart Fit	Outros ⁽¹⁾	Subtotal	

Resultado bruto	749.402	63.900	209.438	1.022.740	525.999	762.999	1.152	764.151	2.312.890
Participação no resultado bruto total do período	32,40%	2,76%	9,06%	44,22%	22,74%	32,99%	0,05%	33,04%	100,00%

⁽¹⁾ Outras incluem gestão de franquias, outras marcas da Companhia e serviços de cobrança para franqueados.

(Em milhares de reais, exceto %)

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023	Brasil				México	Outros América Latina			
	Smart Fit	Bio Ritmo	Outros ⁽¹⁾	Total Brasil	Smart Fit	Smart Fit	Outros ⁽¹⁾	Subtotal	Consolidado
Resultado bruto	588.567	43.381	166.960	798.908	350.127	559.337	2.517	561.854	1.710.889
Participação no resultado bruto total do período	34,40%	2,54%	9,76%	46,70%	20,46%	32,69%	0,15%	32,84%	100,00%

⁽¹⁾ Outras incluem gestão de franquias, outras marcas da Companhia e serviços de cobrança para franqueados.

(a) Características do processo de produção

A Companhia oferece produtos e serviços com objetivo de democratizar o acesso ao *fitness* de alto padrão, principalmente por meio das academias Smart Fit, e promover a qualidade de vida e o bem-estar nas regiões onde atua. Os planos ofertados são adaptados aos modelos de negócio de cada produto e têm adesão facilitada. Com vasto conhecimento, tem como foco o desenvolvimento, implementação e inovação constantemente do seu portfólio de marcas.

O modelo de operação é fundamentado em três elementos principais: (i) desenho de “produtos” focados em proporcionar uma experiência de alto padrão em instalações modernas, com equipamentos de qualidade reconhecida, além de conveniência; (ii) foco na experiência do cliente, sustentado por uma cultura de excelência no serviço; e (iii) monitoramento e análise de indicadores desempenho, por meio de coleta regular de *feedback* dos clientes para acompanhar de forma detalhada e ágil a operação, permitindo a identificando eventuais necessidade de ajustes no desenho de produtos e o atendimento oferecido.

Chamamos de “produto”, a oferta estruturada de serviços específicos de *fitness* e todos os processos adjacentes necessários.

Os produtos da Companhia, sendo estes correspondentes à oferta estruturada de serviços específicos de *fitness* e todos os processos adjacentes necessários, são desenvolvidos internamente com base na profunda experiência no mercado *fitness*, no entendimento do comportamento e necessidades de usuários deste mercado, nos *feedbacks* obtidos da sua base de clientes e na análise de tendências globais, tanto na indústria *fitness* quanto no setor de consumo de uma maneira geral. Para aprimorar o seu entendimento, são analisadas uma extensa variedade de fontes de informações para aprimorar o entendimento, que incluem análise base de dados interna, estudos de perfil de clientes, visitas às principais feiras de *fitness* (IHRSA, FIBO, Arnold Sports Festival) e de consumo (NRF - National Retail Federation; CES – Consumer Electronics Show, SXSW), e visitas a academias nos principais mercados ao redor do mundo.

O desenvolvimento de um produto é estruturado, com base na metodologia de *design thinking* por um time multidisciplinar incluindo as áreas técnica (educadores físicos e especialistas em biologia e metabolismo humano), operações, arquitetura, suprimentos e financeira, para avaliar todos os aspectos relevantes que influenciam a experiência do cliente (dinâmica da aula, resultados esperados, dificuldade dos movimentos, música, iluminação e ambientação) e o retorno financeiro (investimento, utilização, preço estimado e custo de operação). Os novos produtos são testados em operações-piloto, em academias selecionadas, e são potencialmente implementados em toda a rede após os ajustes necessários e avaliação dos resultados obtidos. A entrega baseada em “produtos” estruturados garante a alta qualidade dos serviços prestados, com consistência de entrega em todas as unidades da rede na América Latina.

Em academias, o atendimento é baseado em uma cultura de foco na experiência do cliente. Como os produtos têm desenho estruturado e padronizado, as equipes de colaboradores têm como principal responsabilidade a qualidade no atendimento. O principal indicador de performance do líder de cada unidade é a satisfação dos clientes, medida diariamente com a metodologia *Net Promoter Score* (NPS).

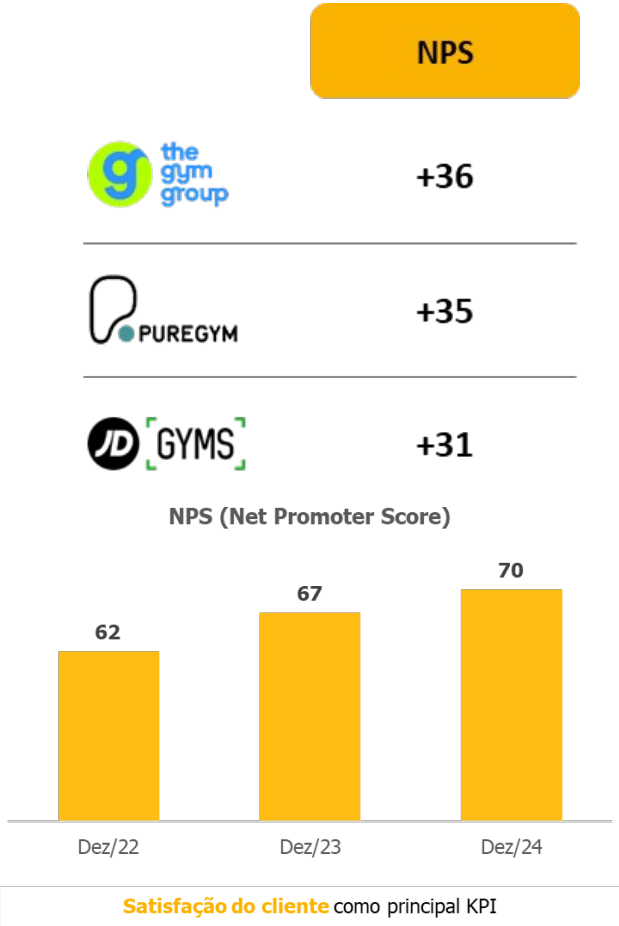
O foco da gestão é na entrega de resultados, e os líderes de unidades têm autonomia para contratar suas equipes (com número de colaboradores e salários definidos centralmente), ajustar processos e tomar decisões operacionais, além de resolver questões cotidianas. O compartilhamento de melhores práticas é incentivado.

As metas de NPS são individuais e regionais. A Companhia entende que a qualidade consistente das operações e do seu modelo de negócios são reconhecidos por seus clientes, uma vez que a marca Smart Fit apresenta uma manutenção do NPS¹ em níveis de excelência, com este indicador em 70 em 31 de dezembro de 2024 (comparativamente a 67 em 2023). Analisando as principais companhias do modelo “*high value, low price*” globalmente, por exemplo, a The Gym Group reportou na apresentação anual de

¹ *Net Promoter Score, métrica utilizada para avaliar a satisfação do cliente.*

2023 (“Full Year Result and Strategy Update” em março, 2024) um NPS de 36, com a Pure Gym com um indicador de 35.

Fonte: The Gym Group Full Year Results – 2023 (NPS 0-10).



A medição de resultados das academias Smart Fit analisa 3 aspectos principais: satisfação do cliente, demanda pelo produto e retorno financeiro. Em relação ao cliente, além da medição diária com o NPS, com base em indicadores quantitativos e qualitativos, buscamos um entendimento por meio das interações pessoais com os clientes, principalmente pela equipe de operações e dos eventuais comentários recebidos durante a mensuração do NPS. Temos sistema de controle de acesso da academia e de alguns produtos específicos, o que permite a medição de demanda, além do fato de que as informações financeiras são obtidas do sistema ERP. O conjunto de informações nestas 3 dimensões nos permite avaliar de maneira ampla, consistente e ágil a performance dos produtos e identificar oportunidades para melhorar a oferta existente e desenvolver novos produtos.

A experiência do cliente pode ocorrer de 3 formas:

(i) Treinos presenciais individuais

As academias são planejadas e equipadas para que os seus clientes possam realizar os seus treinos individuais. Profissionais qualificados oferecem suporte técnico na área de uso geral, musculação, peso livre e cárdio, orientando os alunos na definição e execução dos programas de treinamento mais adequados aos seus objetivos.

Os programas são desenvolvidos por especialistas, com foco no emagrecimento, hipertrofia e melhora do condicionamento físico. Nas unidades do segmento *high-end*, os clientes contam com experiências diferenciadas, incluindo treinos personalizados.

Com foco na experiência no cliente, todos os equipamentos das academias Smart Fit contam com um dispositivo que permite acionar o treinador sempre que houver a necessidade de orientação. Essa funcionalidade garante um atendimento mais eficiente, ao mesmo tempo que otimiza o tempo do treinador, contribuindo também para a produtividade.

Os profissionais participam constantemente de treinamentos presenciais, além de possuírem acesso a Universidade Smart Fit, plataforma online desenvolvida *in-house* com vastos conteúdo e portfólio de cursos, para aprimoramento técnico relacionados à (i) educação física e fisiologia do exercício; (ii) atendimento ao cliente; e (iii) gestão empresarial. Adicionalmente, a Companhia possui um extenso acervo de programas de musculação que leva em consideração os mais distintos perfis e objetivos dos alunos, contribuindo para que os resultados e a satisfação dos mesmos sejam ainda melhores.

(ii) *Treinos presenciais coletivos*

Os produtos para treinos coletivos incluem as aulas realizadas nas unidades do segmento de studios, nas academias Bio Ritmo e em unidades selecionadas da Smart Fit, de acordo com a demanda. Os treinamentos têm um circuito com múltiplas estações e usam espaços específicos com os equipamentos, climatização e o *layout* necessários para sua execução. A dinâmica (exercícios, intensidade, duração, música) segue a estrutura desenhada para o produto e os treinadores especializados são responsáveis por engajar e encorajar os clientes participantes.

(iii) *Treinos distribuídos por canais digitais*

Os treinos oferecidos pelas marcas da Companhia também podem ser realizados fora das academias, no local de maior conveniência para o cliente, por meio da reprodução do treino em múltiplas plataformas (ex. celulares, tablets, computadores, *smart* TVs). A Companhia oferece diferentes produtos, para atender a objetivos e necessidades variadas de seus clientes: programas de treino estruturados, com múltiplas sessões realizadas com *streaming* de vídeos pré-gravados; aulas transmitidas ao vivo ou gravadas; e consultoria personalizada com educadores físicos da equipe da Companhia, realizada via tele consulta.

Os treinos presenciais e digitais são complementares e formam em conjunto uma oferta de *fitness omnichannel* para os clientes da Companhia. Os clientes podem, desta forma, escolher o formato de treino que ofereçam a melhor experiência e o melhor resultado para suas expectativas individuais.

(b) **Características do processo de distribuição**

Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia possuía 1.743 academias (próprias e franquias), incluindo as marcas Smart Fit, Bio Ritmo e Nation, distribuídas conforme tabela abaixo. No mesmo período, a marca Smart Fit possuía operação em mais de 470 cidades da América Latina, com destaque para a atuação em academias em todos estados do Brasil e em 31 das 32 entidades federativas do México.

O crescimento do número de academias nos últimos dois exercícios sociais está apresentado na tabela abaixo:

Número de Academias	31/12/2024	31/12/2023	AH (%) 2024 vs. 2023
Academias	1.743	1.438	21%
Por Tipo			
Próprias	1.407	1.144	23%
Franquias	336	294	14%
Por Marca			
Smart Fit	1.711	1.410	21%
Próprias	1.381	1.121	23%

Brasil	569	486	17%
México	372	302	23%
Outros Am.Latina	440	333	32%
Franquias	330	289	14%
Brasil	224	193	16%
México	23	16	44%
Outros Am.Latina	83	80	4%
Bio Ritmo e outras	32	28	14%
Por Região			
Brasil	823	706	17%
México	395	318	24%
Outros Am.Latina	525	414	27%

Adicionalmente, a Companhia realiza a distribuição de seus serviços via plataformas B2B2C. O TotalPass é uma plataforma na qual as empresas associadas fornecem aos seus funcionários a possibilidade de treinar em diversas academias e estúdios parceiros, incluindo as academias do grupo Smart Fit.

A Companhia acredita que o TotalPass é o agregador *fitness* líder do México e o segundo maior agregador do Brasil, em termos de clientes. Em 31 de dezembro de 2024, o TotalPass possui mais de 21 mil academias e Studios parceiros cadastrados no Brasil, em mais de 1.400 cidades, e mais de 6 mil no México

O Fitpass é uma plataforma com modelo B2C, onde os próprios consumidores contratam o aplicativo para terem acesso a uma rede de Studios fitness no México.

Processo de expansão - abertura de novas lojas

O modelo de negócios principal da Companhia consiste na abertura de novas academias, principalmente da marca Smart Fit e predominantemente com capital próprio, embora também exista a possibilidade de buscar financiamentos de terceiros para apoiar o processo de expansão.

Para viabilizar este crescimento, a Companhia adota um processo de decisão estruturado para escolha da localização de novas unidades, coordenado por um time multidisciplinar formado por mais de 80 pessoas. Este time avalia diversas variáveis para embasar a tomada de decisão, incluindo critérios mercadológicos (como o Geofusion), sociodemográficos (como o mapa de calor da base de membros), técnicos e regulatórios, além do sólido *know-how* advindo da abertura de mais de 1.700 academias na América Latina. Cada etapa do processo de expansão de academia passa pela aprovação do comitê de expansão, com foco em garantir o retorno financeiro de cada nova academia ou de um determinado *cluster* de unidades em um determinado mercado.

Em adição, a Companhia investe na otimização operacional com foco em escala, utilizando ferramentas como testes A/B contínuos, baseados em dados históricos e no desempenho da rede de unidades, para orientar decisões bem fundamentadas e assertivas na agenda comercial. Dessa forma, é possível atuar de maneira granular por unidade, adaptando as iniciativas às particularidades locais, mas sempre com um olhar voltado para a escalabilidade regional em cada mercado.

A estratégia de mercado e proposta de valor da Companhia baseia-se na criação de *clusters* em centros urbanos, com abertura e adensamento de unidades Smart Fit dentro de um mesmo perímetro com grande densidade populacional. Este modelo gera um 'efeito de rede', proporcionando valor especialmente para os clientes matriculados no Plano Black que, dentre os benefícios, possibilita a utilização de todas as unidades da rede. Além disso, essa estratégia cria uma barreira de entrada para os competidores.

O benefício de acesso a quaisquer academias da marca Smart Fit é amplamente valorizado pelos clientes matriculados no plano "Black" que, ao final de 2024, representou 66% da base de alunos em academias próprias Smart Fit. O número de cidades com 5 ou mais academias Smart Fit evoluiu de 13, no encerramento do ano de 2017, para 31 ao final de 2020 e 69 em 31 de dezembro de 2024.

A Companhia acredita ser o principal parceiro do setor *fitness* dos maiores desenvolvedores imobiliários nos mercados onde atua, tendo estabelecido relacionamento de longo prazo com importantes *players* do setor imobiliário. Devido a seu longo histórico e reputação, formou parcerias estratégicas com desenvolvedores imobiliários e empresas do setor de consumo. Essas parcerias visam o desenvolvimento de academias em conjunto com outros estabelecimentos, criando sinergias na utilização de espaços e potencializando o fluxo de clientes.

Adicionalmente, a Companhia acredita que sua habilidade de adaptar de forma eficiente o *layout* de uma academia Smart Fit para diferentes tipos de imóvel aumenta a quantidade de pontos comerciais em que potencialmente pode instalar uma nova academia. Em 31 de dezembro de 2024, do total de unidades Smart Fit, 29% estavam localizadas na rua, 37% em shopping centers, 16% em supermercados, 15% em strip malls (pequenos centros comerciais) e 4% em outros tipos de imóvel (que incluem galerias em prédios comerciais e residenciais).

Modelo de franquias

A Companhia conta com um modelo de franquias de academias para oportunisticamente alcançar praças cujo mercado potencial não tenha o tamanho apropriado para justificar operação proprietária, ou como parte de uma estratégia de aceleração de crescimento sem dependência de investimento de capital próprio. Em 31 de dezembro de 2024, a Smart Fit conta com 330 academias franqueadas, sendo 224 no Brasil, 23 no México e 83 em países como Equador, Guatemala, Honduras, República Dominicana e El Salvador, onde a operação da marca ocorre somente por meio de franquias. No mesmo período, das academias *high-end* (Bio Ritmo), 6 operam no modelo de franquia.

O modelo de franquias também é adotado no segmento de *Studios*. Neste contexto, a estratégia de crescimento é centrada, principalmente, na atração de franqueados que possuam forte interesse na atividade principal e que estejam com perfil condizente com a atividade do negócio.

Acreditamos que o modelo de franquias apresenta condições atrativas para os franqueados, que operam sob as marcas do grupo e recebem todo o suporte da matriz de forma consolidada, pagando *royalties* sobre a sua receita e de acordo com o número de clientes matriculados na sua academia. O monitoramento dos indicadores de desempenho é feito de forma consolidada, para academias próprias e franqueadas, apresentando resultados similares.

Canal digital

A Companhia vem expandindo e aperfeiçoando a oferta de produtos e serviços digitais, com o objetivo de complementar a experiência presencial de treino nas academias e fortalecer o relacionamento com os clientes. Neste sentido, em 2020, concluiu a aquisição do Queima Diária, uma das maiores plataformas de exercícios online do Brasil, com oferecimento de videoaulas *on-demand*. Com um *ticket* médio de R\$ 39,90 por mês ou R\$ 478,80 ao ano, os usuários possuem acesso a mais de 165 diferentes tipos de programas de treinamento reunidos em aulas dinâmicas com conteúdo bastante variado. Em 31 de dezembro de 2024, a plataforma contava com 368 mil assinantes.

O ecossistema digital da Companhia também inclui serviços digitais complementares (*add-nos*), com destaque para a marca Smart Fit Nutri, um aplicativo desenvolvido em parceria estratégica com uma *startup health-tech*. O aplicativo oferece um *marketplace* de nutricionistas no qual o cliente pode realizar consultas via teleatendimento, pesagens em balanças de bioimpedância nas unidades da Smart Fit, acompanhamento nutricional em que o cliente pode receber *feedback* sobre a sua alimentação, conteúdo de nutrição através de vídeos, receitas nutricionais saudáveis, plano diário de alimentação além de participação na comunidade de usuários Smart Fit Nutri.

Os usuários do Smart Fit Nutri possuem acesso a uma sugestão de cardápio adequada a seus objetivos, sejam eles emagrecer, ganhar massa muscular ou apenas se tornarem mais saudáveis, além de consultas com um time de nutricionistas que irá auxiliá-los a montar um plano nutricional específico para seus objetivos. Adicionalmente, os usuários do aplicativo também têm direito a se pesar em uma balança de bioimpedância nas unidades Smart Fit e conseguem acompanhar a evolução de seu peso e percentual

de gordura corporal, entre outros indicadores. Em 31 de dezembro de 2024, o Smart Fit Nutri possuía 188 mil clientes, um sólido crescimento de 20% frente ao mesmo período do ano anterior.

Ainda na estratégia de *add-ons*, a Companhia também conta com o Smart Fit Coach, um aplicativo no qual o cliente tem acesso a um time de professores capacitados para auxílio no alcance dos seus objetivos, de acordo com o seu nível de condicionamento e do local de treino. Com um ticket médio de R\$39,90 por mês e fidelidade de 12 meses, o cliente tem acesso a consultas com o professor escolhido para definição de metas e criação de um plano de treinos personalizado, ideal para a sua necessidade. Em 31 de dezembro de 2024, o Smart Fit Coach possuía 57 mil alunos na plataforma, sendo 3x superior comparado ao final de 2023.

Canal B2B2C

O TotalPass, marca do segmento de benefícios corporativos, apoia as empresas na missão de promover qualidade de vida para os seus colaboradores. Ao contratar o TotalPass, a empresa passa a oferecer aos seus colaboradores acesso ao aplicativo, onde poderão escolher, entre mais de 10 planos disponíveis, aquele que melhor atende às suas necessidades. Após a contratação do plano, o colaborador recebe um token diário para utilizar a rede de unidades do Grupo Smart Fit e de parceiros da plataforma. Ao final de 2024, a rede contava com mais de 25 mil academias, Studios e outros negócios voltados à saúde e bem-estar cadastrados no Brasil e México.

(c) Características dos mercados de atuação, em especial:

A Companhia é líder no modelo de negócios "*High Value / Low price*" na América Latina, em termos de número de academias e números de clientes, de acordo com o relatório IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association - entidade de classe global da indústria de *fitness*). As academias Smart Fit estão localizadas nos principais mercados da América Latina, incluindo o Brasil, México, Argentina, Chile, Colômbia, Peru, Paraguai, Equador, Guatemala, Panamá, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Honduras e Uruguai.

A Companhia considera o modelo de negócios de "*High Value / Low price*" como aquele que se caracteriza por oferecer serviços de alto padrão em academia por preços a partir de R\$99,90 por mês. Este modelo se diferencia de outros negócios, que também oferecem os mesmos produtos considerados "core" em uma academia, mas com preços significativamente superior (acima de R\$250,00 por mês).

A definição do mercado-alvo é guiada por fatores de oferta e demanda dos países em que a Companhia atua. Os fatores de oferta estão principalmente relacionados à disponibilidade das academias em geral e, em particular, das academias *High Value / Low Price*. A Companhia acredita que as pessoas tendem a frequentar academias próximas às suas residências, o que torna essencial expandir o número de unidades e fortalecer o efeito rede para capturar e reter de clientes. No que diz respeito aos fatores que influenciam o aumento de demanda, destacam-se o crescimento populacional e a forte tendência secular associada à preocupação com a saúde e condição física, que sugerem o crescimento contínuo do mercado *fitness* mesmo em mercados mais maduros, observado por exemplo nos Estados Unidos.

(i) Participação em cada um dos mercados

O mercado de academias na América Latina contemplava 20,8 milhões de usuários e faturou aproximadamente US\$ 6 bilhões em 2019, de acordo com dados do relatório de 2020 da IHRSA (International Health, Racquet & Sportsclub Association - entidade de classe global da indústria de *fitness*). O Brasil é o maior mercado da América Latina e o 4º maior mercado global, considerando o número de clientes², com 10,3 milhões de usuários, e o México é o 2º maior mercado da América Latina e o 10º maior mercado global, considerando número de clientes³.

² Considerando o IHRSA Global Report de 2020.

³ Considerando o IHRSA Global Report de 2020.



Fonte: IHRSA Global Report 2020



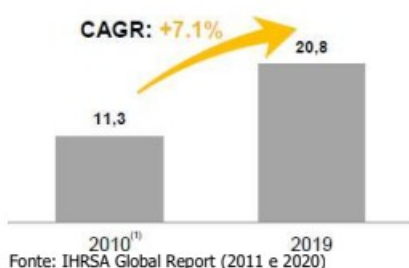
Fonte: IHRSA Global Report 2020

O mercado na América Latina cresceu 7,1% a.a. desde 2010 até 2019 e apresenta ainda potencial relevante para crescimento adicional, pois os usuários de academias representam somente 3,7% da população, comparados com 21,2% nos Estados Unidos, 16,7% no Canadá e 15,6% no Reino Unido. A consultoria "Future Market Insights" estima que o mercado de *fitness* no mundo atingirá o tamanho de USD 302,0 bilhões em 2034, frente a R\$ 124,7 bilhões em 2024. Com de crescimento anual composta (CAGR) de 9,2% ao longo do período, a expectativa é de uma expansão significativa do setor.

A Smart Fit entende que seu mercado endereçável corresponde a 98% do mercado *fitness* total da América Latina, considerando os 15 países onde possuía operação em 31 de dezembro de 2023. Mesmo com o forte crescimento nos últimos anos, o mercado da América Latina se caracteriza por sua baixa penetração, de 4,0% na média nesses 15 países e elevado nível de fragmentação. Tal taxa é composta pela penetração de 4,9% da população do Brasil, 3,3% no México, 2,7% na Argentina, 2,1% na Colômbia, 2,7% no Chile, 1,8% no Peru, 1,6% no Equador, 2,8% na Costa Rica, 1,3% na República Dominicana, 2,4% no Paraguai, 0,7% na Guatemala, 2,2% no Panamá, 2,3% no Uruguai, 0,4% em Honduras e 0,3% em El Salvador, de acordo com dados do relatório IHRSA 2020 (últimos dados disponibilizados nessa mesma base de informações pelo IHRSA até a elaboração do documento). A baixa penetração sugere um potencial de crescimento adicional para o mercado.

Mercado de Academias – América Latina

(milhões pessoas)



Penetração – Usuários de Academia

(% população)



(1) Taxa de crescimento refletindo apenas os países da América Latina presentes na base de dados IHRSA 2011 e 2020 (não considera os seguintes países: Colômbia, Peru, Equador, Venezuela, Costa Rica, República Dominicana, Paraguai, Bolívia, Guatemala, Panamá, Honduras, El Salvador e Nicarágua)

Tendências no setor fitness na América Latina

A Companhia enxerga uma perspectiva positiva para o setor *fitness* na América Latina, por tendências favoráveis no comportamento do consumidor associadas à maior preocupação com a saúde e bem-estar,

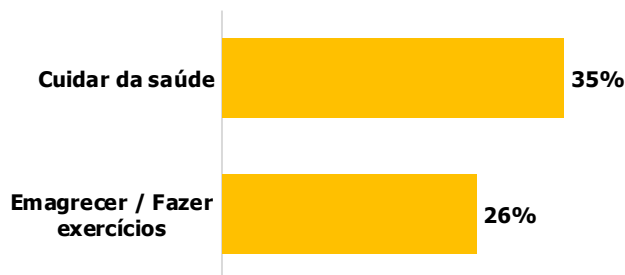
além do crescimento populacional. Em uma pesquisa interna⁴, realizada pela Smart Fit no Brasil em fevereiro de 2024, 92% dos respondentes concordam totalmente ou concordam que estão cuidando mais da sua saúde. Nesse mesmo estudo, 90% e 80% indicaram que estão cuidando mais da alimentação e estão comprando mais produtos de saúde e *fitness*, respectivamente. Esses dados comprovam que as pessoas estão cada vez mais buscando um estilo de vida com hábitos mais saudáveis.

O relatório IPSOS *Global Tracker* publicado em 2023 apontou que 86% dos consumidores em 50 territórios em todo o mundo estão motivados a cuidar mais da sua saúde física. Este desejo é maior entre os entrevistados da Ásia, África e América Latina – com destaque para 10 países com operação da Smart Fit acima ou em linha da média global.

Além disso, a atividade física regular promove e protege a saúde mental e física. De acordo *Global Status Report on Physical Activity* de 2022, a inatividade física contribui não só para a perda de saúde de crianças e adultos, mas também para o aumento da morbidade e mortalidade decorrente das doenças crônicas não transmissíveis (DCNT), além de ser um grande fardo econômico para os sistemas nacionais de saúde e para a economia em todo o mundo. Segundo o relatório aproximadamente 500 milhões de pessoas irão desenvolver doenças cardíacas, obesidade, diabetes ou outras doenças crônicas não transmissíveis (DCNTs) devido à inatividade física, entre 2020 e 2030. A atividade física regular é um fator chave de proteção para a prevenção e gerenciamento de Doenças Crônicas Não Transmissíveis, e, aqueles que atendem aos níveis recomendados de atividade física pela Organização Mundial da Saúde (OMS) têm um risco reduzido de morte prematura em 20-30%. A OMS recomenda que adultos devem praticar no mínimo 150 a 300 minutos de atividade física de moderada intensidade por semana.

Em pesquisa realizada pela Google no Brasil em novembro de 2023, saúde, exercício e academia aparecem novamente como as três principais prioridades para os entrevistados em 2024. Cuidar da saúde, emagrecer e fazer exercícios estão entre as três principais prioridades para os entrevistados nos últimos 3 anos.

Principais Focos para 2024 (% da população brasileira)



Fonte: Pesquisa Google no Brasil – Nov-2023

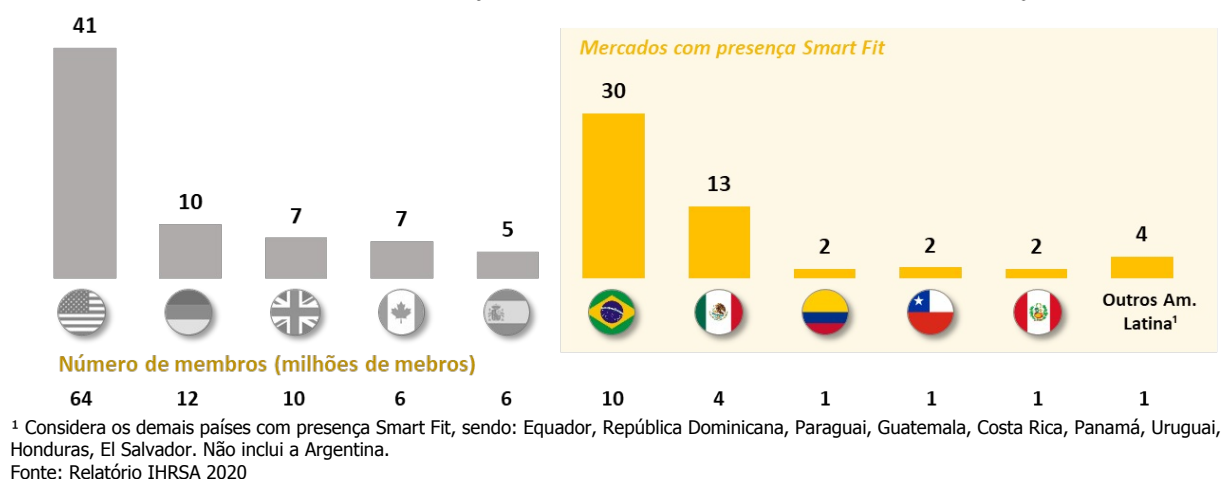
De acordo com o relatório "2024 Latam Fitness Consumer Survey", publicado pela Health and Fitness Association (HFA), 78% dos entrevistados praticam atividades físicas várias vezes ao mês, sendo que 61% se exercitam diversas vezes por semana. O estudo também aponta que os principais pilares da rotina semanal dos consumidores incluem treinamento de força/musculação, hábitos de sono saudáveis e alimentação equilibrada. Entre os principais benefícios percebidos de um estilo de vida mais ativo estão o bem-estar físico, a redução do estresse, a prevenção de doenças, o aumento da disposição e o envelhecimento saudável.

(ii) Condições de competição nos mercados

⁴ Pesquisa realizada pela equipe de marketing da Companhia. No período de 2 e 6 de fevereiro de 2024, foram entrevistadas 1.003 pessoas que utilizaram e/ou utilizam academias nos últimos 4 anos.

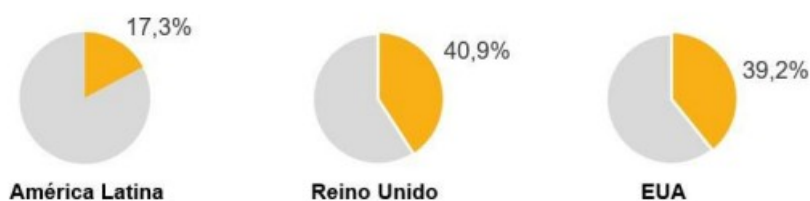
O mercado de academias na América Latina é bastante fragmentado, com número de clientes por academia significante inferior ao dos mercados desenvolvidos, ou seja, um grande número de academias pequenas, com pouca escala, criando um alto potencial para o crescimento de modelos mais eficientes como o da Smart Fit. Em 2019, o Brasil possuía 30 mil academias, o que representa 71% do total de academias nos EUA, com somente 16% do número de usuários deste mercado. De acordo com o IHRSA, em 2019, os 15 países que a Smart Fit possuía operação no final de 2023 detinham 60 mil academias, população de 552 milhões de habitantes e 20,4 milhões de clientes, 144%, 183% e 32%, respectivamente, quando comparado aos mesmos números nos Estados Unidos.

Mercado de Academias (número clubes em milhares de clubes em 2019)



Em termos de competição e como eles estão distribuídos na América Latina, o mercado também se apresenta de forma extremamente fragmentada, com competidores regionais, focados em operações locais, representando uma oportunidade de consolidação. Em comparação, o mercado de *fitness* na Europa (mercado já consolidado e maduro) observa-se que os 3 maiores players em 2023, em conjunto, totalizam 49,2% de *share* em membros no ranking dos 20 maiores players na região⁵.

Participação de mercado em membros dos principais grupos de fitness (2019)



Fonte: IHRSA Global Report 2018, IHRSA Global 25 2018, apresentação institucional Sports World

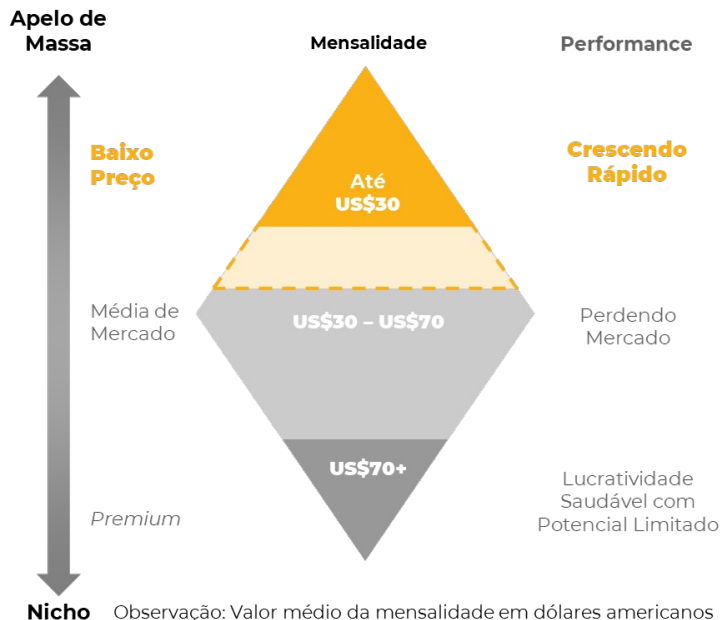
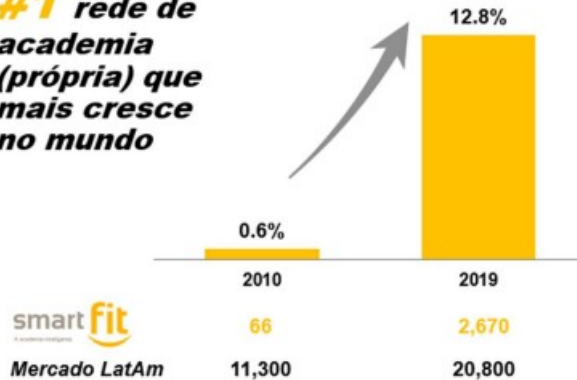
A figura a seguir apresenta os diferentes modelos de negócio adotados no mercado *fitness*. Na visão da Companhia, há três principais modelos de negócio distintos em academias, sendo eles: (i) *Low price* com mensalidades até US\$ 30; (ii) *Mid market* com mensalidades entre US\$ 30 e US\$ 70 e; (iii) *Premium* com mensalidades entre US\$ 70 e potencialmente ultrapassando os US\$ 100.

⁵ Deloitte European Health & Fitness Market - Report 2024.

Participação no mercado latino-americano de academias (2010 – 2019)

PARTICIPAÇÃO NO MERCADO DE ACADEMIAS LATAM
membros ('000)

#1 rede de academia (própria) que mais cresce no mundo



Segundo estudo "*Leisure DB State of the UK Fitness Industry Report 2023*", o modelo *High Value / Low Price* é o segmento que mais cresce no Reino Unido no período entre 2012 e 2023, com um CAGR em termos absolutos de 25%, representando 15% do mercado total (+13p.p.), e um CAGR de 22% em número de alunos, representando 28% do número de alunos total (+24p.p.). Dessa forma, a Companhia acredita que potencialmente o Brasil e todos os países de atuação na América Latina apresentam tendência semelhante

- *High value / low price* ("HVLP") refere-se ao mercado de academias que apresenta maior crescimento, caracterizado por academias com mensalidades até US\$ 30 que apresentam uma proposta de valor em termos de equipamentos e oferta de serviços principais equivalentes aos modelos mais *premium*.
- *Mid* refere-se ao mercado de academias com mensalidades de US\$ 30 a US\$ 70, que possuem equipamentos similares ao modelo HVLP. As academias desse modelo podem ou não possuir serviços adicionais não-principais a uma academia (piscina, bar, restaurante, entre outros).

- *Boutique/Premium* refere-se ao nicho do mercado de academias com mensalidades acima de US\$ 70, composto por academias menores e que podem ou não ser focadas em um segmento esportivo específico (boxe, bicicleta, ioga, entre outros).

O modelo de negócio High Value / Low Price

O modelo de negócio *High Value / Low Price* se caracteriza, em geral, por otimizar os espaços e equipamentos da academia para as atividades de ginástica (cárdio, musculação e treinos coletivos), não oferecendo outras atividades comuns nas academias tradicionais como piscina, sauna, quadras ou lanchonetes. Os processos são estruturados para serem automatizados e dimensionados para atender um grande volume de clientes. Vendas, comunicação e pagamento são feitos de forma digital, e as atividades administrativas são centralizadas. O modelo de *membership* das academias Smart Fit contempla apenas três tipos de planos. O cliente do plano "Black" pode frequentar todas as unidades da rede, tanto no seu país de origem quanto nos demais países, com fidelidade de 12 meses. O cliente do plano "Smart" pode frequentar somente a unidade onde fez sua adesão. Já o cliente do plano "Fit" pode frequentar somente a academia onde fez sua adesão, com fidelidade de 12 meses.

Os planos são simples e com comunicação de maneira direta no site da marca. A combinação destes fatores permite que os preços oferecidos sejam de 50% a 80% abaixo das academias *Premium*, e com isso oferecer um custo-benefício bastante atrativo.

As maiores diferenças entre o modelo de negócio tradicional da indústria *fitness* e o *High Value / Low Price* está pautada no preço, nos termos dos contratos e nas atividades oferecidas pela academia. Já a diferença de uma academia com modelo *Low Price* tradicional para a Smart Fit é facilmente identificada no conceito de *High Value*, que consiste nos aspectos que garantem uma excelente experiência e satisfação do cliente.

Os principais fatores que contribuem para essa proposta de valor diferenciada são:

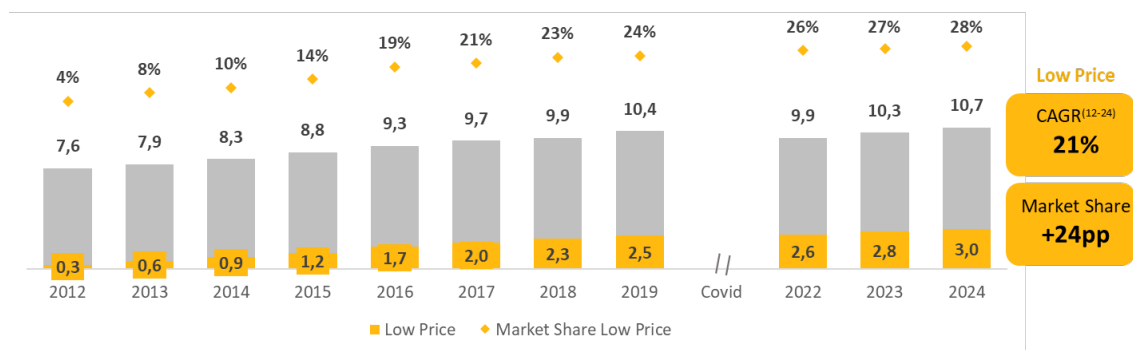
- Conveniência para os membros: acesso à uma extensa rede de academias, com grande capilaridade e períodos de funcionamento mais longos do que academias tradicionais. As academias estão em localizações estratégicas, buscando estar próximas de potenciais novos clientes;
- Qualidade do espaço e dos equipamentos: a Smart Fit possui um ambiente agradável, com arquitetura moderna, e oferece diversidade de equipamentos;
- Foco no atendimento: a Companhia possui uma cultura de atendimento centrada no cliente, com treinamento da equipe para atender às necessidades dos alunos e busca constante pela inovação nos serviços oferecidos.

No mercado global de *fitness*, o modelo de negócio *High Value / Low Price*, no qual a Smart Fit é focada, apresenta maior crescimento por conta do custo-benefício favorável que oferece. Como referência, a Planet *Fitness* nos Estados Unidos representou 87% do crescimento de membros de academias durante o intervalo de 2011-2019. Esse fenômeno também é observado para a Smart Fit quando analisarmos os dois mercados mais relevantes de atuação. No intervalo entre 2013 e 2019, o crescimento da base de alunos da Smart Fit no Brasil representou 47% do crescimento total do mercado, e no México o crescimento da nossa base também foi significativo, representando 30% da evolução do segmento. A tendência do comportamento do consumidor de ingressar e migrar para ofertas *High Value / Low Price* com custo-benefício favorável é observada em outras indústrias, como companhias aéreas e supermercados, dentre outros.

O gráfico abaixo mostra a evolução da participação de mercado do modelo *High Value / Low Price* no Reino Unido, que representou 28% em 2024 (vs. 4% em 2012).

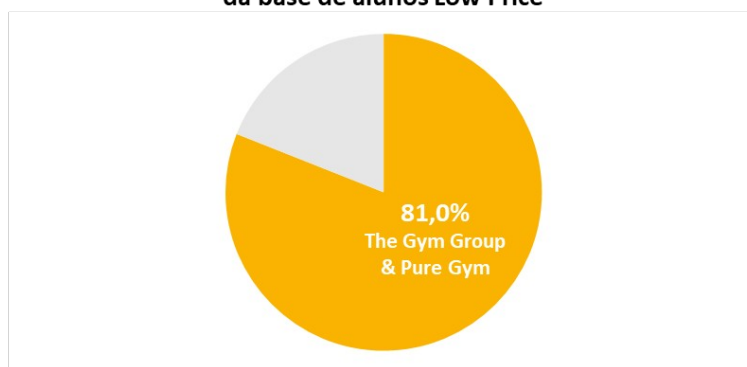
Modelo de negócio *Low Price* como *driver* de crescimento do mercado fitness do Reino Unido, com ganho de market share

(Base de alunos em milhões)



Fonte: The Gym Group Full Year Results – 2024 e Leisure DB State of the UK *Fitness* Industry Report 2024, TGG analysis.

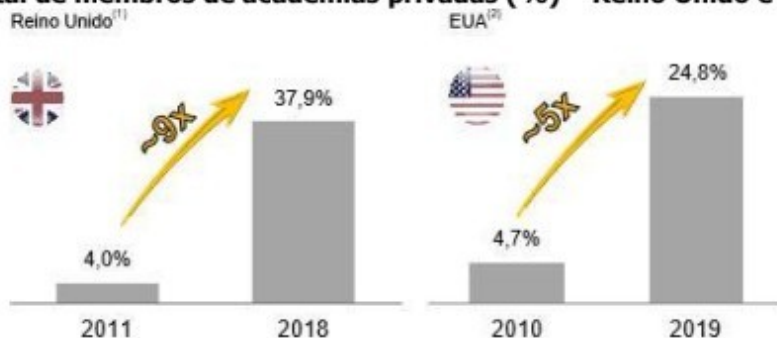
Top 2 maiores players do modelo Low Price representam 80% da base de alunos Low Price



Fonte: The Gym Group Full Year Results – 2024.

Entre os anos compreendidos entre 2011 e 2018, o modelo de negócio *Low Price* apresentou forte crescimento e captura de *marketshare* no mercado britânico, crescendo 9 vezes mais do que o mercado total, passando de representar 4,0% do total de membros em academias particulares para 37,9%, tendência que a Companhia acredita que deva se repetir na América Latina.

Total de membros de academias privadas (%) – Reino Unido e EUA



Fonte: 2018 State of the UK Fitness Industry e IHRSA Global Report (2011, 2018 e 2020)

(1) Considera apenas o Mercado privado

(2) Para a análise do market share dos EUA, foram o número de membros das academias Low-Price americana (Planet Fitness, Blink e Crunch)

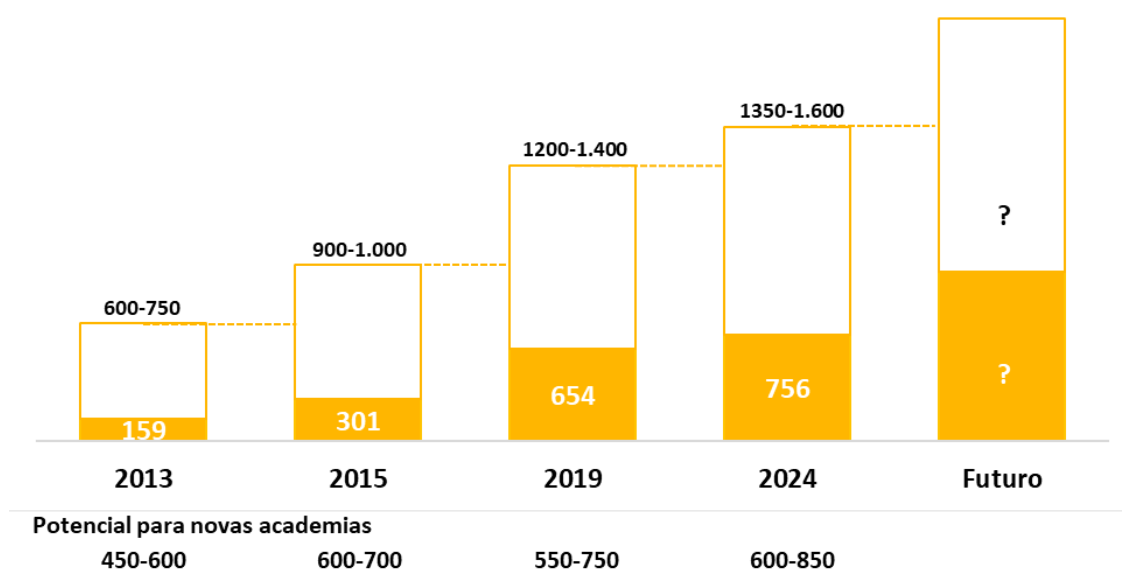
De acordo com o relatório “European Health & Fitness Forum” (ref. 30 de setembro de 2023) e, nos últimos 12 anos, 69% (7,3 milhões) dos novos clientes no mercado europeu optaram por utilizar academias que adotam o modelo de negócios *High Value / Low Price*. No Reino Unido, por meio dos estudos realizados pela PwC, foram estimados em diferentes períodos a representatividade de academias que adotam o modelo de negócios *High Value / Low Price*. O que foi observado foi um crescimento período após período da representatividade desse modelo de negócios, mostrando que não somente o mercado potencial suportava a abertura de novas academias com esse modelo de negócios, mas também que nova demanda era criada na região. O forte crescimento observado nos países mais desenvolvidos reforça a tese de que o modelo de negócios da Companhia possui grande potencial de crescimento na América Latina.

Crescimento do número de membros nos 20 maiores operadores Europeus (2012-2023) (Em milhões de membros)



Fonte: The European Health & Fitness Market Report 2024 da Deloitte

Evolução do Potencial de Academias com modelo *Low Cost* no Reino Unido



Fonte: PWC study "UK Low Cost Gyms – Market headroom forecast increased", março 19 e PWC Strategy& Headroom Analysis, LDC

Representatividade dos maiores players com modelos de negócio *Low Price* em número de clientes em 2019, em seus respectivos mercados ⁽¹⁾



Fonte: IHRSA Global Report 2020, relatórios anuais 2019 da Pure Gym, Basic Fit e Planet Fitness

⁽¹⁾ Considera LatAm para Smart Fit, Reino Unido para PureGym, França, Bélgica e Holanda para BasicFit e Estados Unidos para Planet Fitness

Mesmo sendo líderes em seus mercados, a análise da participação de mercado destas marcas no tempo e por mercado sugere potencial para crescimento adicional. De acordo com estimativas da Companhia com base em informações da IHRSA de 2019 e das companhias, a Planet *Fitness* cresceu sua participação nos Estados Unidos em número de clientes de 2,65% em 2007 para 9,1% em 2013 e 22,4% em 2019. A Basic Fit alcançou aproximadamente 20,8% de participação de mercado total na Holanda, França e Bélgica em 2019.

Fitness Digital

Com o intuito de consolidar o ecossistema *fitness* e seguindo a tendência global multisetorial de digitalização, em 2020, a Companhia adquiriu uma das maiores plataformas de streaming para *fitness* do Brasil, o Queima Diária. A plataforma atingiu 368 mil membros em 31 de dezembro de 2024, 15% acima do patamar de dezembro de 2023.

Uma pesquisa da Lincoln International verificou que o mercado global do modelo possuía um mercado endereçável total de US\$ 6,7 bilhões em 2017. Na mesma pesquisa é previsto que o mercado ainda deve crescer a uma taxa anual de 32,6% no período compreendido entre 2017 e 2022, dado que a penetração ainda considerada, atingindo um mercado total de US\$ 27,4 bilhões no final desse período.

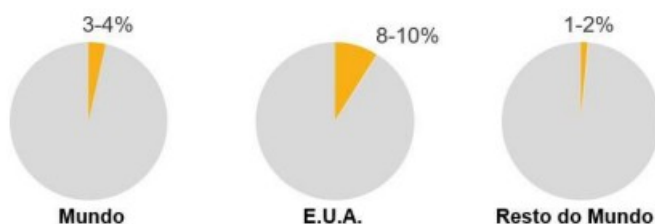
Mercado Total de Fitness Digital (US\$ bilhões)



Fonte: Lincoln International - Trends in Digital Fitness (Abr 2020)

Assim como o mercado de academias tradicionais, o mercado de *Fitness* Digital ainda é muito fragmentado e com grande potencial de consolidação. De acordo com pesquisa da consultoria LEK, a penetração global do *fitness* digital é da ordem de 3-4%, no período pré-pandemia. Quando consideramos o mercado Global excluindo os Estados Unidos, a penetração do modelo é ainda menor, de 1-2%.

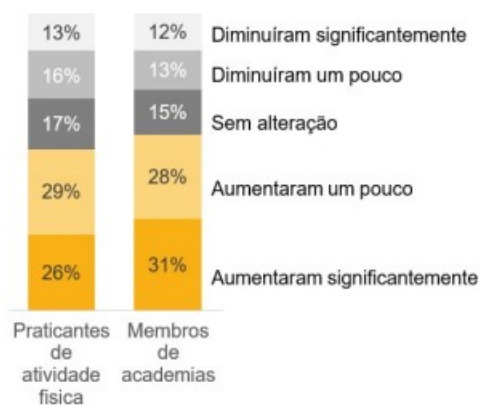
Penetração do Mercado de Fitness Digital (% do mercado total, 2018)



Fonte: LEK Consulting – Digital Fitness Investment Opportunities

Embora a crise da pandemia de COVID-19 tenha alterado momentaneamente apenas as alternativas para consumidores manterem sua saúde e frequência de atividades físicas, em pesquisa da mesma consultoria foi verificado por meio de grupo amostral que o *Fitness* Digital e a academia tradicional não devem competir entre si, do contrário, eles são serviços complementares. Cerca de 60% dos americanos ouvidos que já participam de algum tipo de plataforma de *fitness* digital indicaram que o uso dessa plataforma tornou mais provável que eles usem também uma academia tradicional. Mesmo quando a plataforma já utiliza de equipamentos, como é o caso da Peloton, ela não substitui totalmente a probabilidade do usuário não se matricular em uma academia tradicional (45% dos usuários de Peloton entrevistados responderam que o serviço torna mais provável que eles usem também o serviço de uma academia tradicional).

Impacto do fitness digital no tempo gasto em academias tradicionais (% de praticantes de atividade física assinantes de serviços de fitness digital)



Fonte: LEK Consulting – Digital Fitness Investment Opportunities

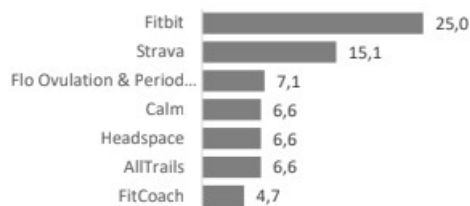
Aplicativos de saúde

A digitalização e o aumento da preocupação com a saúde e bem-estar criaram um novo mercado: de aplicativos de saúde. O mercado global desse segmento de mercado, segundo pesquisa da Grand View Research, representara, em 2021, US\$ 3,9 bilhões. Esse segmento possui grande potencial para expansão, com crescimento ponderado estimado de 21,6% ao ano, alcançando o valor total de US\$ 15,5 bilhões em 2028 (vs. US\$ 21,8 bilhões em 2021), segundo mesma pesquisa da Grand View Research.

O mercado tem seu crescimento baseado em tendências globais que, assim como o mercado de academias, tem no seu alicerce a crescente busca por um estilo de vida mais saudável. Além disso, o aumento de penetração de smartphones e tablets, a crescente demanda por dados em tempo real e a demanda por dispositivos de gerenciamento da saúde também suportam o crescimento do segmento de mercado, segundo relatório da PR Newswire.

A Smart Fit atua neste mercado por meio do seu aplicativo Smart Fit Nutri, que fornece planos alimentares, consultas online, avaliação de refeições, monitoramento da evolução do usuário, vídeos e dicas. No mercado global, os 10 principais aplicativos de saúde tiveram uma receita média anualizada de setembro de 2022 de US\$ 7,2MM.

Receita dos Principais Aplicativos de Saúde e Fitness na Google Play Store (receita de setembro de 2022 anualizada, em US\$ milhões)

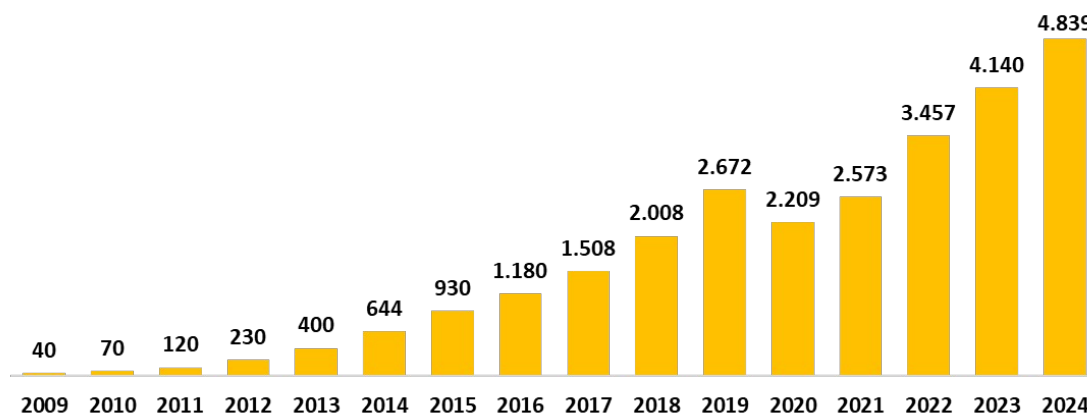


Fonte: Statista

A Smart Fit

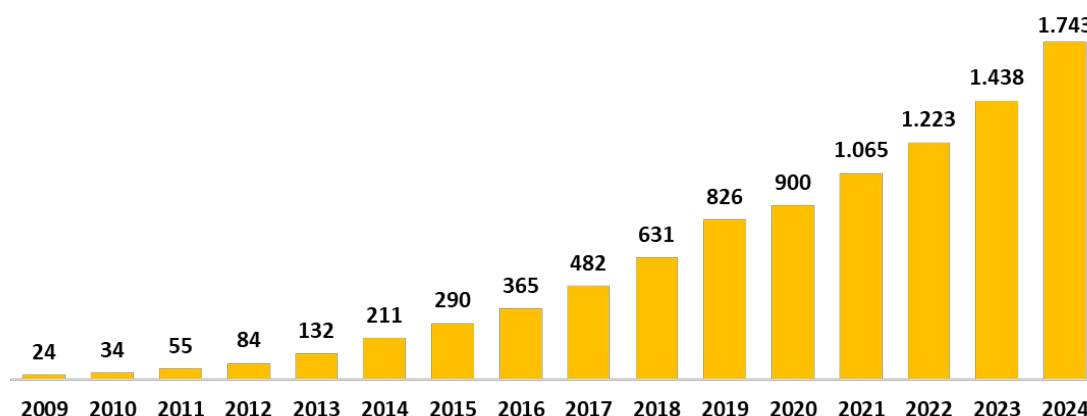
Dada a sua proposta de valor diferenciada, após o lançamento da marca Smart Fit em 2009, a Companhia apresentou crescimento acelerado, demonstrando o apelo favorável com o público.

Número de Clientes (em '000) – Smart Fit



Nota: Dados da Companhia. Consolida as marcas Smart Fit, Bio Ritmo e O2 (a partir de 2018) em todos os países; inclui unidades próprias e franquias. Não inclui Studios.

Número de Academias – Smart Fit



Nota: consolida as marcas Smart Fit, Bio Ritmo e O2 (a partir de 2018) em todos os países; inclui unidades próprias e franquias. Não inclui Studios.

Com o crescimento consistentemente forte, a Companhia subiu da 189 posição em 2012 para a 129 em 2014 e para 4º maior academia no ranking global em número de clientes de 2022. Na América Latina, a Companhia é a líder com oito vezes mais academias que a 2 colocada.



(1) De acordo com o IHRSA Global Report 2024

(d) Eventual sazonalidade

A Companhia não observa sazonalidade relevante por trimestre.

(e) Principais insumos e matérias primas, informando:

(i) Descrição das relações mantidas com fornecedores, inclusive se estão sujeitas a controle ou regulamentação governamental, com indicação dos órgãos e da respectiva legislação aplicável

Mantemos relacionamento de longo prazo com nossos fornecedores, tais como equipamentos de ginástica, limpeza, reformas e obras. Periodicamente, nossos fornecedores são avaliados e, conforme o caso, trabalhamos em conjunto na tentativa de resolver eventuais problemas ou substituímos o fornecedor.

As relações da Companhia com seus principais fornecedores não estão sujeitas a controle ou regulamentação governamental.

(ii) Eventual dependência de poucos fornecedores

De modo geral, a Companhia possui baixo nível de dependência em relação aos seus fornecedores. Para equipamentos de ginástica, a Companhia utiliza equipamentos das principais empresas nacionais e mundiais, tendo como principais fornecedores para todas as suas academias na América Latina a Technogym, Life Fitness, Matrix e Movement e teria a flexibilidade de buscar outros, caso necessário.

Dado o volume relevante de compras de equipamentos da Companhia, a Companhia faz com os seus principais fornecedores um planejamento conjunto de curto prazo, de forma a garantir a entrega de equipamentos nos níveis de quantidade e prazo demandados pela Companhia. A Companhia não possui compromisso de médio ou longo prazo com fornecedores, permitindo a seleção do fornecedor mais favorável a cada momento.

(iii) Eventual volatilidade em seus preços

Os preços dos contratos celebrados pela Companhia com fornecedores são sempre na moeda local de cada país em que tem operação, entretanto, parte dos equipamentos de ginástica comprados pela Companhia são importados, motivo pelo qual os seus preços na moeda local podem sofrer impacto da variação cambial de tempos em tempos.

(a) Montante total de receitas provenientes do cliente

(b) Segmentos operacionais afetados pelas receitas provenientes do cliente

Nenhum cliente foi responsável por mais de 10% da receita operacional líquida da Companhia no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

(a) Necessidade de autorizações governamentais para o exercício das atividades e histórico de relação com a administração pública para obtenção de tais autorizações

A Companhia não está inserida em mercado regulado ou que necessite de autorização governamental para o exercício de suas atividades. Com relação às demais autorizações governamentais para operação de suas academias, tais como alvarás de funcionamento, de segurança contra incêndio e registro perante os órgãos de classe, a Companhia considera que possui grande parte das autorizações e licenças materialmente necessárias para suas atividades, não tendo sido detectado, até o momento, qualquer problema materialmente significativo para sua obtenção e/ou renovação. Em geral, a não obtenção ou renovação dessas licenças estão sujeitas ao pagamento de multa ou, até mesmo, o fechamento da academia que estiver em desacordo e eventual agravamento da responsabilidade civil. Para mais informações sobre as autorizações, vide Fator de Risco *"A Companhia está sujeita aos riscos relacionados a regulamentação da prática de atividade física, bem como à obtenção e manutenção de registros, autorizações, licenças e alvarás para a instalação e a operação das suas unidades"* no item 4.1 deste Formulário de Referência.

A Lei Federal nº 6.839, de 30 de outubro de 1980, prevê que as empresas e as anotações dos profissionais legalmente habilitados, delas encarregados, são obrigatórios nas entidades competentes para a fiscalização do exercício das profissões. Nesse sentido, a Lei Federal nº 9.696, de 1º de setembro de 1998, dispõe sobre a regulamentação da profissão de Educação Física e cria o Conselho Federal de Educação Física ("CONFEEF") e Conselhos Regionais de Educação Física ("CREF"). A Companhia e seus profissionais de educação física deverão ser registrados no CONFEEF e CREF, respectivamente, da unidade regional competente para prestar atividades físicas e do desporto. Segundo a Resolução

CONFEEF nº 134, de 05 de março de 2007, as academias de ginástica e estabelecimentos afins devem manter Responsável Técnico profissional de nível superior bacharel em Educação Física, devidamente registrado em seu CREF.

Adicionalmente, foi expedida, em 3 de maio de 2019, a Resolução CREF1 nº 106/2019, pelo CREF do Rio de Janeiro e do Espírito Santo, a qual estabeleceu número máximo de clientes/alunos por profissional de educação física, qual seja: 50 alunos/ profissional de educação física em atividades de ginástica, atividades coletivas e treinamento funcional; 35 alunos/ profissional de ginástica para musculação e cárdio.

Em algumas praças onde a Companhia atua, existe regulamentação estadual ou municipal exigindo a obtenção de Licença Sanitária para operação regular de academias. Por exemplo, no Estado de São Paulo a Portaria CVS nº 1/2020 regula o licenciamento sanitário dos estabelecimentos de interesse da saúde, incluindo academias de ginástica com atividades de condicionamento físico, sendo estas sujeitas a obtenção de alvará sanitário. Para os estabelecimentos localizados no Rio de Janeiro, aplica-se a Resolução SMS nº 2.785/2015 que prevê que as academias de ginástica e os estabelecimentos onde haja a prática de atividades de condicionamento físico somente podem funcionar após a solicitação de licenciamento sanitário. Em Natal (RN), deve ser considerada a Lei nº 5.132/1999 que dispõe sobre o controle, fiscalização e licenciamento dos serviços de saúde, incluindo academias de atividades físicas e que estas devem obter licenciamento sanitário. No estado do Rio Grande do Sul, o Decreto nº 23.430/1974 dispõe sobre as obrigações de ordem sanitária em todo o território estadual, incluindo o controle das condições sanitárias de estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços como as academias através do licenciamento via alvará sanitário.

Como prestadora de serviços, a Companhia se submete a todas obrigações e responsabilidades previstas na Lei Federal nº 8.078, de 11 de setembro de 1990, que dispõe sobre a proteção do consumidor (Código de Defesa do Consumidor). Nesse sentido, a Companhia deve zelar pelos serviços prestados, evitando quaisquer riscos à saúde ou segurança dos consumidores.

(b) Principais aspectos relacionados ao cumprimento das obrigações legais e regulatórias ligadas a questões ambientais e sociais pelo emissor

A Companhia compromete-se com o atendimento das legislações vigentes, e tem observado e garantido tais instrumentos em sua operação. No aspecto social, destacamos o cumprimento das obrigações da

obtenção de Alvará sanitário, garantindo que todas as nossas instalações seguem os requisitos sanitários impostos para cada município, além da observação de todas as prescrições relativas às Leis Trabalhistas, Previdenciárias, Assistenciais e afins relativas ao seu pessoal.

(c) Dependência de patentes, marcas, licenças, concessões, franquias, contratos de royalties relevantes para o desenvolvimento das atividades

No Brasil, a titularidade de marcas somente pode ser adquirida por meio do registro concedido pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial ("INPI"), a autarquia federal responsável pela proteção dos direitos de Propriedade Intelectual, o que inclui, naturalmente, mas não se limita, à proteção a direitos relacionados a marcas e patentes. De acordo com a definição do próprio Manual de Marcas, a marca é um sinal distintivo cujas funções principais são identificar a origem e distinguir produtos ou serviços de outros idênticos, semelhantes ou afins de origem diversa. Portanto, ao realizar um depósito de marca, o depositante passa a usufruir de uma expectativa de direito, de modo que somente após a concessão do registro é que se consolida o direito de uso exclusivo da marca dentro do território nacional, pelo respectivo titular. Uma vez concedido, o registro de marca será válido por um período de 10 (dez) anos, que poderá ser sucessivamente prorrogado por períodos iguais.

Atualmente, a Companhia é titular de centenas de marcas registradas ou em processo de registro no Brasil junto ao INPI, em nome próprio ou em nome de suas subsidiárias e filiais, como "Smart Fit", "Queima Diária", "Smart Fit Nutri", "Smart Fit Supps", "Smart Fit Energy", "Bio Ritmo", "Race Bootcamp", "Vidya", "Jab House", "Tonus Gym", e "Totalpass", "Velocity" e "Studio Velocity", as quais são relevantes para as atividades da Companhia. A Companhia, também, é titular de alguns nomes de domínio relevantes associados a tais marcas, bem como alguns programas de computador. No plano internacional, possuímos a titularidade de alguns nomes de domínio e registro de marcas.

Contratos de Franquia

Atuamos como Franqueadora em vários Contratos de Franquia empresarial com terceiros Franqueados para as redes "Smart Fit", "Bio Ritmo" e "Studios", todos devidamente regidos de acordo com a Lei de Franquia (Franchising – Lei nº 13.966/2019).

Estamos sujeitos a leis que regulamentam o relacionamento do franqueador com o franqueado e essas leis limitam, entre outros, o prazo mínimo para entrega e as informações indispensáveis da Circular de Oferta de Franquia, ambos devidamente observados pela Companhia, prazo de duração e escopo de cláusulas de não concorrência e a capacidade de um franqueador de designar fontes de fornecimento e as comunicações de vendas de franquias.

A Bio Ritmo Franqueadora Ltda., subsidiária da Companhia ("Franqueadora"), celebrou tais Contratos de Franquia, disciplinando diversos aspectos do negócio, tais como licença do uso da marca, compartilhamento de *know how*, uso do estabelecimento comercial para a franquia, operação, obrigações da Companhia e/ou suas subsidiárias, obrigações dos franqueadores, taxas e remunerações, vigência do contrato, fiscalização e rescisão. As marcas e softwares licenciados aos Franqueados não são de titularidade da Franqueadora. Inicialmente, os referidos ativos estavam sob a titularidade da Escola de Natação e Ginástica BioSwim Ltda. ("BioSwim"), controlada pela Companhia. Por esse motivo, a Franqueadora e a BioSwim firmaram, em 01 de junho de 2012, o "Contrato de Licença de Uso de Marcas, de Software e de Modelo de Negócios", em que se prevê a licença de uso dos ativos para explorá-los com exclusividade unicamente para a venda e licenciamento de franquias e atividades de suporte a elas relacionadas.

Em 8 de outubro de 2012, as mesmas partes celebraram o primeiro aditivo contratual para estabelecer que a referida licença ficaria restrita ao território nacional. Em 19 de agosto de 2014, celebraram o segundo aditivo contratual para prever especificamente a tabela de marcas que seriam objeto da licença. O contrato foi averbado junto ao INPI sob o nº 140734 em 16 de dezembro de 2014. Em 30 de abril de 2021, foi celebrado o terceiro aditivo, para incluir a Companhia como licenciadora das marcas, pois as marcas estavam sob a titularidade da BioSwim e passaram a ser da Smart Fit.

Nos termos da Circular de Oferta de Franquia e dos contratos de franquia Smart Fit e Bio Ritmo, a Franqueadora terá o direito de comprar a unidade franqueada a partir do 36º mês de inauguração de suas operações por um valor entre 5,0 e 6,5 vezes o EBITDA do último exercício, deduzido o endividamento líquido da unidade franqueada em questão. O EBITDA da franqueada deverá ser apurado por empresa de auditoria independente idônea a ser indicada e contratada pela Franqueadora. O valor de eventuais contingências da unidade franqueada será deduzido do valor definido para a unidade franqueada. Nos termos da Circular de Oferta de Franquia e dos contratos de franquia Studios, a opção de compra será na hipótese do término ou rescisão do Contrato de Franquia, por um valor entre 3,0 e 6,5 vezes o EBITDA do último exercício, deduzido o endividamento líquido da unidade franqueada em questão. O EBITDA da franqueada deverá ser apurado por empresa de auditoria independente idônea a ser indicada e contratada pela Franqueadora, sendo que o valor de eventuais contingências da unidade franqueada será deduzido do valor definido para a unidade franqueada.

Ademais, em 2024, foi concretizada a aquisição do Grupo Velocity, através da qual as marcas Velocity e Kore passaram a ser agregadas às franquias de Studios da Companhia, as quais são franqueadas por meio de subsidiária da Companhia, a Franqueadora Studios Ltda.

(d) Contribuições financeiras, com indicação dos respectivos valores, efetuadas diretamente ou por meio de terceiros:

(i) em favor de ocupantes ou candidatos a cargos políticos

Não aplicável. Conforme diretrizes da Política de Doações e Patrocínios da Companhia, descrita no item "5.3 – Programas de Integridade", é expressa a proibição de tais repasses e doações financeiras.

(ii) em favor de partidos políticos

Não aplicável. Conforme diretrizes da Política de Doações e Patrocínios da Companhia, descrita no item "5.3 – Programas de Integridade", é expressa a proibição de tais repasses e doações financeiras.

(iii) para custear o exercício de atividade de influência em decisões de políticas públicas, notadamente no conteúdo de atos normativos

A Companhia realiza desde o ano de 2017 a destinação de recursos financeiros através das Leis de Incentivo Fiscais. Conforme nossa Política, adotamos diretrizes que direcionam a adoção de boas práticas e procedimentos de governança para tal iniciativa. Acreditamos que a partir do investimento de recursos financeiros, possibilitamos o desenvolvimento social, geramos valor para as comunidades que estamos inseridos e promovemos o avanço da sustentabilidade e fortalecimento e eficiência das políticas públicas. Por isso promovemos anualmente o Edital Smart Fit ("Edital"), que visa ampliar o compromisso com a democratização da prática de atividades físicas através do apoio a projetos sociais, culturais e esportivos que promovem o acesso e a difusão de uma cultura de movimento voltada para a saúde e a qualidade de vida para populações e segmentos da sociedade que apresentem alguma vulnerabilidade social.

Por meio do Edital, a Companhia recebe a inscrição de projetos proponentes para a captação deste recurso, e garante o fluxo de aprovação destes recursos financeiros, que considera diversos critérios, como os de aspectos técnicos, de viabilidade de execução dos projetos, populações beneficiadas e afins.

(a) Receita proveniente dos clientes atribuídos ao país sede do emissor e sua participação na receita líquida total do emissor

A totalidade da receita operacional líquida da Companhia refere-se para todos os períodos, a clientes residentes no Brasil (incluem gestão de franquias, outras marcas da Companhia e serviços de cobrança para franqueados), país sede da Companhia, em conjunto com o resultado do México e de Outros Países América Latina (Peru, Chile, Colômbia, Argentina e Paraguai, além de Panamá e Costa Rica) para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, a Companhia auferiu em R\$ 3.129 milhões em receitas internacionais (México e Outros América Latina), que representaram 56% da receita operacional líquida da Companhia. Os clientes atribuídos ao Brasil, país sede da Companhia, representaram R\$ 2.451 milhões de receita operacional líquida, ou 44% da receita operacional líquida da Companhia.

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, a Companhia auferiu em R\$ 559,4 milhões em receitas internacionais (México e Outros América Latina), que representaram 53% da receita operacional líquida da Companhia. Os clientes atribuídos ao Brasil, país sede da Companhia, representaram R\$ 425,1 milhões de receita operacional líquida, ou 47% da receita operacional líquida da Companhia.

(b) Receita proveniente dos clientes atribuídos a cada país estrangeiro e sua participação na receita líquida total do emissor

Tendo em vista a natureza de suas atividades, e o fato de que nenhum cliente da Companhia representa mais do que 5% de sua receita operacional líquida, a Companhia não apresenta informações de receita discriminadas por clientes, mas sim por países, no que se refere aos países estrangeiros.

Nesse sentido, a Companhia analisa os resultados em 3 segmentos geográficos: (i) Brasil, (ii) México e (iii) Outros América Latina (que inclui Argentina, Chile, Uruguai, Colômbia, Paraguai, Peru, Panamá e Costa Rica) para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023.

A totalidade da receita operacional líquida da Companhia refere-se para todos os períodos, clientes residentes no Brasil, país sede da Companhia, em conjunto com o resultado do México e de Outros Países América Latina (Peru, Chile, Colômbia, Argentina, Paraguai). Para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023, a receita operacional líquida também abrange a operação do Panamá e Costa Rica.

A receita operacional líquida proveniente do segmento de negócios da Companhia e a consolidação, está representada na tabela abaixo:

Período		Brasil	México	Outros Am.Latina ⁽¹⁾	Total Receita operacional líquida	% Brasil	% Internacional (México e Am. Latina)
Exercício social encerrado em 31 de dezembro de	2024	2.451.102	1.362.240	1.766.962	5.580.304	43,9%	56,1%
	2023	2.001.778	1.001.823	1.241.142	4.244.743	47,2%	52,8%

(1) "Outros América Latina" incluem para operações próprias Argentina, Chile, Uruguai, Colômbia, Paraguai, Peru, Panamá e Costa Rica e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras.

A Companhia não está sujeita a nenhuma regulação estrangeira em suas atividades no Brasil. Com relação às operações mantidas no exterior, tal como no Brasil, são usualmente exigidas autorizações de funcionamento e de segurança contra incêndio, proteção civil, construção e funcionamento, as quais são solicitadas, obtidas e renovadas, em conformidade com a legislação de cada um desses países, não tendo sido detectado, até o momento, qualquer problema materialmente relevante para sua obtenção e/ou renovação. Em geral, a não obtenção ou renovação dessas licenças estão sujeitas ao pagamento de multa ou, até mesmo, o fechamento do estabelecimento comercial que estiver em desacordo e/ou agravamento da responsabilidade civil, em caso de sinistros. Abaixo estão mais detalhes sobre a regulação dos dois principais países de atuação da Companhia, excluindo o Brasil, para o qual a regulação está descrita no item 1.6 deste Formulário de Referência.

México

As atividades da Companhia no México estão sujeitas a várias leis estatais e municipais, incluindo leis de desenvolvimento urbano, proteção civil e estabelecimentos comerciais que requerem licenças, programas internos de proteção civil e/ou outros requisitos específicos aplicáveis ao funcionamento de academias. Estas licenças precisam ser renovadas e pagas periodicamente. Adicionalmente, as atividades da Companhia estão sujeitas a códigos de construção que regulam, entre outros, renovações, adaptações e construção dos ginásios, o que muitas vezes exige avisos ou licenças sujeitas a taxas únicas.

A Companhia está também sujeita às leis de saúde locais. Geralmente, estas leis exigem que a Companhia apresente notificações sanitárias perante os conselhos de saúde locais para operar as academias, clubes e piscinas e cumprir requisitos de higiene e sanitários específicos. Além disso, há obrigações de ter todo o pessoal capacitado no que diz respeito à proteção civil e de ter as promoções e Termos e Condições bem definidos para cumprir com a lei.

Além disso, a Companhia é obrigada a cumprir várias leis de proteção do consumidor, incluindo leis para prevenir a discriminação, proteger informações pessoais processadas pela Companhia, para assegurar que as informações fornecidas não sejam enganosas e que os termos e condições do serviço não sejam abusivos, bem como para tratar os consumidores de forma justa.

A Companhia está sujeita às leis ambientais federais e estaduais (dependendo do Estado em que a unidade está localizada), em particular às leis relacionadas com descarte de água, emissões atmosféricas e resíduos. Especificamente, a Companhia necessita obter licenças e cumprir determinadas normas oficiais no México para descarte de água e monitorização, classificação e tratamento de resíduos sólidos.

Colômbia

A Sporty City é uma empresa que desenvolve atividades e presta serviços considerados serviços médicos de baixa complexidade tais como condicionamento físico, fisioterapia, nutrição e serviços esportivos, nos termos da Lei nº 729 de 2001, a qual rotura seus estabelecimentos comerciais como Centros de Preparação e Acondicionamento Físico (CAPF). Nesse sentido, a Sporty City também está sujeita à Resolução nº 3.100 de 2019, que regulamenta a autorização de serviços de saúde, sendo objeto de controle pelas diferentes entidades de controle a nível nacional, departamental e distrital (Secretários Distritais e Departamentais de Saúde). Adicionalmente, para o normal funcionamento das academias como CAPF, é necessário certificar as seguintes habilitações: (i) Distintivas de medicina física e desportiva, fisioterapia e nutrição e dietética (autorização sanitária para prestação de serviços de medicina desportiva, fisioterapia e nutrição); (ii) formulário de notícias do REPS (formulário para informar ao Cadastro Especial de Prestadores de Serviços de Saúde sobre variações ou atualizações relacionadas aos serviços de saúde autorizados); (iii) Cartas de abertura do (Centro de condicionamento físico), assinadas pelo representante legal para aviso à polícia (iv) Cartas de abertura do (Centro de condicionamento físico), assinadas pelo representante legal para aviso ao Ministério da Saúde; e (v) Alvará de bombeiro (autorização para bombeiros abrirem instalações).

Peru

A nível regional e provincial, as atividades da Companhia no Peru estão sujeitas à regulamentação dos Governos Regionais e das Prefeituras Distritais, que exigem que as unidades comerciais possuam Licenças de Funcionamento, permissões para anúncios publicitários e diversas autorizações relacionadas à construção, capacidade de público, saúde e atendimento preferencial, dependendo da normativa municipal específica. O descumprimento dessas obrigações pode resultar na aplicação de multas e até mesmo no fechamento temporário da unidade envolvida.

A nível nacional, o negócio está sujeito à regulamentação relacionada aos direitos do consumidor, pela qual as unidades comerciais devem possuir um Livro de Reclamações e processos de atendimento ao cliente. Em caso de descumprimento dessas obrigações, os clientes insatisfeitos podem apresentar denúncias de consumidor perante a autoridade supervisora competente (INDECOPI). Além disso, a marca é obrigada a respeitar a normativa relevante para a proteção de dados pessoais, devendo obter o consentimento de seus clientes para coletar, tratar e armazenar seus dados, bem como para transferi-los para fora do país. O descumprimento dessas obrigações pode ser fiscalizado pela autoridade supervisora competente (MINJUS).

No âmbito da concorrência, o negócio da Companhia é regulado pela normativa que trata da concorrência desleal, cujo cumprimento também é supervisionado pelo INDECOPI. Adicionalmente, o INDECOPI supervisiona operações de fusão ou aquisição e determina se estas constituem atos de concentração empresarial anticompetitivos, o que pode afetar o negócio caso participemos de uma aquisição significativa de ativos ou carteira de clientes da concorrência.

Chile

A operação de uma academia no Chile está sujeita a um amplo marco legal que abrange diversas áreas do direito e diferentes autoridades fiscalizadoras.

No âmbito trabalhista, aplicam-se o Código do Trabalho, a Lei nº 21.643 ("Lei Karin") sobre prevenção do assédio e violência no trabalho, a Lei nº 16.744 sobre acidentes de trabalho e doenças profissionais, o Decreto Supremo nº 594 sobre condições sanitárias e ambientais básicas nos locais de trabalho, e a Lei nº 21.015 sobre inclusão laboral de pessoas com deficiência. Essas normas são fiscalizadas principalmente pela Direção do Trabalho e pela Superintendência de Segurança Social (SUSESO).

No âmbito civil, comercial, societário e penal corporativo, aplicam-se o Código Civil, o Código de Comércio e a Lei nº 20.393, que estabelece a responsabilidade penal das pessoas jurídicas por certos delitos, sob a supervisão do Ministério Público.

Do ponto de vista urbanístico e sanitário, são relevantes a Lei Geral de Urbanismo e Construções (LGUC) e seu Regulamento Geral, o Código Sanitário, as ordenanças municipais de zoneamento, o Decreto de Receitas Municipais e as autorizações e permissões sanitárias concedidas pelas prefeituras e pela SEREMI de Saúde correspondente.

Em matéria de proteção de dados pessoais, atualmente vigora a Lei nº 19.628, fiscalizada pelo Conselho para a Transparência e pelo SERNAC, embora já tenha sido promulgada uma nova Lei de Proteção de Dados Pessoais, que entrará em vigor em 2026 e contempla padrões semelhantes ao Regulamento Geral de Proteção de Dados (GDPR) europeu. Essa nova normativa estabelece obrigações reforçadas para os responsáveis pelo tratamento de dados e cria a Agência de Proteção de Dados Pessoais como órgão fiscalizador.

Quanto à proteção dos consumidores, a Lei nº 19.496 regula os direitos dos usuários de serviços e estabelece deveres para os fornecedores, sendo fiscalizada pelo Serviço Nacional do Consumidor (SERNAC). Da mesma forma, a Lei nº 20.609 ("Lei Zamudio"), que estabelece medidas contra a discriminação arbitrária, é aplicável nas relações de consumo, resguardando o tratamento igualitário no atendimento ao público; sua observância cabe aos tribunais de justiça e pode ser complementada com fiscalização do SERNAC, conforme o caso. Também são relevantes a Lei nº 21.120, que reconhece e protege o direito à identidade de gênero, e a Lei nº 20.422, que estabelece normas sobre igualdade de

oportunidades e inclusão social de pessoas com deficiência. No âmbito publicitário, devem ser observadas as normas do SERNAC e as diretrizes do Conselho de Autorregulação e Ética Publicitária (CONAR), especialmente no que diz respeito à publicidade verídica, promoções e cláusulas contratuais.

Se a academia utiliza música ambiente, deve possuir as licenças correspondentes, geridas pela Sociedade Chilena do Direito de Autor (SCD), conforme a Lei nº 17.336 sobre propriedade intelectual. Em matéria de propriedade industrial, o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INAPI) é a autoridade encarregada do registro e proteção das marcas comerciais, bem como de outros direitos como patentes, desenhos e software. Quanto ao uso de imagem, é necessário o consentimento expresso do titular, conforme estabelecido na Constituição, na legislação de proteção de dados e no direito comum.

No âmbito tributário, aplicam-se o Código Tributário e a Lei sobre Imposto ao Valor Agregado (DL nº 825), fiscalizados pelo Serviço de Impostos Internos (SII). Em relação à livre concorrência, devem ser observadas as disposições do DFL nº 1 do Ministério da Economia, que reúne, coordena e sistematiza o Decreto-Lei nº 211, o qual estabelece normas para a defesa da livre concorrência. Sua fiscalização recai sobre a Fiscalização Nacional Econômica (FNE), especialmente diante de práticas como conluio, abuso de posição dominante ou acordos anticoncorrenciais.

Esse conjunto normativo constitui a base para o cumprimento legal integral de uma operação responsável, segura e sustentável de academias no Chile.

(a) Se o emissor divulga informações ASG em relatório anual ou outro documento específico para esta finalidade

Em maio de 2025, a Companhia divulgou seu terceiro relatório de sustentabilidade, consolidando informações e resultados referentes ao período de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2024 ("Relatório de Sustentabilidade" ou "Relatório"). O Relatório engloba dados relevantes sobre as operações da Companhia, além de destacar as ações conectadas a matérias ASG.

(b) A metodologia ou padrão seguidos na elaboração desse relatório ou documento

A Companhia utiliza, na elaboração do seu Relatório de Sustentabilidade, as diretrizes atualizadas e os princípios internacionalmente reconhecidas do GRI - *Global Reporting Initiative* e pelo SASB - *Sustainability Accounting Standards Board*.

(c) Se esse relatório ou documento é auditado ou revisado por entidade independente, identificando essa entidade, se for o caso

As informações publicadas no Relatório de Sustentabilidade da Companhia contaram com verificação externa independente, realizada pela Associação Brasileira de Normas Técnicas.

(d) A página na rede mundial de computadores onde o relatório ou documento pode ser encontrado

O Relatório de Sustentabilidade está disponível no site de relações com investidores da Companhia (<https://investor.smartfit.com.br/o-grupo/sustentabilidade/>), bem como no site da CVM.

(e) Se o relatório ou documento produzido considera a divulgação de uma matriz de materialidade e indicadores-chave de desempenho ASG, e quais são os indicadores materiais para o Emissor

O Relatório de Sustentabilidade considera a divulgação de uma matriz de materialidade, na qual foi empregada a metodologia de dupla materialidade, conforme proposta pelo *European Financial Reporting Advisory Group* ("EFRAG"). Essa abordagem considera o impacto, tanto positivo quanto negativo, que o Grupo pode exercer sobre o meio ambiente e na sociedade - materialidade de impacto; e os aspectos socioambientais que podem impactar positiva ou negativamente as atividades e os negócios - materialidade financeira.

Com base na matriz de materialidade elaborada pela Companhia, os temas elencados abaixo são considerados materiais e, por conta disso, acompanhados no âmbito de sua estratégia ESG. No entanto, considerando que a Companhia encontra-se em um estágio inicial de implementação de sua jornada ESG, a Companhia atualmente não divulga metas e/ou indicadores quantitativos relacionados à sustentabilidade, de modo que não há, nesta data, indicadores-chave de desempenho divulgados no Relatório.

- Experiência do cliente
- Desempenho econômico-financeiro
- Valorização dos colaboradores
- Relação com a sociedade
- Governança corporativa
- Ecoeficiência
- Diversidade e direitos humanos

- Inovação
- Gestão de fornecedores

(f) Se o relatório ou documento considera os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) estabelecidos pela Organização das Nações Unidas e quais são os ODS materiais para o negócio do emissor

A Companhia considera os ODS – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável em sua matriz de materialidade, a partir da qual prioriza as ações a serem realizadas nos negócios, quais sejam: (i) ODS 3 – Saúde e bem-estar; (ii) ODS 7 – Energia acessível e limpa; (iii) ODS 8 – Trabalho decente e crescimento econômico; (iv) ODS 10 – Redução das desigualdades; (v) ODS 12 – Consumo e produção responsáveis; (vi) ODS 13 – Ação contra a mudança climática global; e (vii) ODS 16 – Paz, justiça e instituições eficazes.

(g) Se o relatório ou documento considera as recomendações da Força-Tarefa para Divulgações Financeiras Relacionadas às Mudanças Climáticas (TCFD) ou recomendações de divulgações financeiras de outras entidades reconhecidas e que sejam relacionadas a questões climáticas

Atualmente, o Relatório de Sustentabilidade da Companhia não considera as recomendações da Força Tarefa da Divulgações Financeiras Relacionadas às Mudanças Climáticas (TCFD) ou recomendações de divulgações financeiras de outras entidades reconhecidas e que sejam relacionadas a questões climáticas.

(h) Se o Emissor realiza inventários de emissão de gases do efeito estufa, indicando, se for o caso, o escopo das emissões inventariadas e a página na rede mundial de computadores onde informações adicionais podem ser encontradas

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia não realiza inventários de emissão de gases do efeito estufa.

(i) Explicação do emissor sobre as seguintes condutas, se for o caso:

(i) A não divulgação de informações ASG

Não aplicável, uma vez que a Companhia divulga informações ASG por meio do seu Relatório de Sustentabilidade.

(ii) A não adoção de matriz de materialidade

Não aplicável, uma vez que a Companhia adota matriz de materialidade em seu Relatório de Sustentabilidade.

(iii) A não adoção de indicadores-chave de desempenho ASG

Ainda que a Companhia acompanhe os temas considerados materiais de sua matriz de materialidade, através dos indicadores incluídos no item (e) acima, a Companhia encontra-se em um estágio inicial de implementação de sua jornada ESG e, portanto, atualmente não divulga metas e/ou indicadores quantitativos relacionados à sustentabilidade. Dessa forma, não há, nesta data, indicadores-chave de desempenho divulgados no Relatório.

(iv) A não realização de auditoria ou revisão sobre as informações ASG divulgadas

Não aplicável, uma vez que o Relatório de Sustentabilidade da Companhia foi objeto de asseguuração sobre as informações ASG divulgadas.

(v) A não consideração dos ODS ou a não adoção das recomendações relacionadas a questões climáticas, emanadas pela TCFD ou outras entidades reconhecidas, nas informações ASG divulgadas

Item parcialmente não aplicável, considerando que a Companhia considera os ODS nas informações divulgadas em seu Relatório de Sustentabilidade. Atualmente, a Companhia não adota recomendações relacionadas a questões climáticas, emanadas TCFD ou outras entidades reconhecidas, pois a Companhia está em processo de avanço e amadurecimento do reporte das informações relacionadas às questões ASG.

(vi) A não realização de inventários de emissão de gases do efeito estufa

A Companhia informa que, em linha com o avanço de sua estratégia ESG, iniciou o processo de monitoramento da emissão de gases de efeito estufa no exercício social de 2025, para estruturar seu inventário de gases de efeito estufa. Dessa forma, divulgará, no relatório de sustentabilidade a ser divulgado no exercício social de 2026, seu primeiro inventário de gases de efeito estufa.

(a) interesse público que justificou sua criação

(b) atuação do emissor em atendimento às políticas públicas, incluindo metas de universalização, indicando:

(i) os programas governamentais executados no exercício social anterior, os definidos para o exercício social em curso, e os previstos para os próximos exercícios sociais, critérios adotados pelo emissor para classificar essa atuação como sendo desenvolvida para atender ao interesse público indicado na letra "a"

(ii) quanto às políticas públicas acima referidas, investimentos realizados, custos incorridos e a origem dos recursos envolvidos – geração própria de caixa, repasse de verba pública e financiamento, incluindo as fontes de captação e condições

(iii) estimativa dos impactos das políticas públicas acima referidas no desempenho financeiro do emissor ou declaração de que não foi realizada análise do impacto financeiro das políticas públicas acima referidas

(c) processo de formação de preços e regras aplicáveis à fixação de tarifas

Não aplicável, uma vez que a Companhia não é sociedade de economia mista.

Não houve, no último exercício social, aquisição ou alienação de qualquer ativo relevante que não se enquadre como operação normal nos negócios da Companhia, as quais já estão devidamente divulgadas nas demonstrações financeiras.

1.12 – Operações societárias/Aumento ou redução de capital

Exercício social de 2026

- Aumento de capital social: Conforme aprovado em reunião do Conselho de Administração realizada em 01 de dezembro de 2025 e homologado em reunião do Conselho de Administração realizada em 4 de fevereiro de 2026, a Companhia realizou um aumento de capital, dentro do limite de seu capital autorizado, mediante subscrição privada de 18.879.791 ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal a serem emitidas pela Companhia ("Ações" e "Aumento de Capital", respectivamente), com preço de emissão de R\$ 19,94 por Ação, representando um aumento de R\$376.463.032,54. O Aumento de Capital pôde ser integralizado à vista, em moeda corrente nacional, ou mediante utilização do crédito relativo aos juros sobre capital próprio declarados na data de aprovação do Aumento de Capital. Com isso, o capital social da Companhia passou a ser de R\$ 3.524.130.916,54, dividido em 616.129.844 Ações.

Exercício social de 2025

- Aumento de capital social: Conforme aprovado em reunião do Conselho de Administração realizada em 10 de dezembro de 2024 e homologado em reunião do Conselho de Administração realizada em 10 de março de 2025, a Companhia realizou um aumento de capital, dentro do limite de seu capital autorizado, mediante subscrição privada de 11.007.764 ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal a serem emitidas pela Companhia ("Ações" e "Aumento de Capital", respectivamente), com preço de emissão de R\$16,10 por Ação, representando um aumento de R\$177.225.000,40. O Aumento de Capital pôde ser integralizado à vista, em moeda corrente nacional, ou mediante utilização do crédito relativo aos juros sobre capital próprio declarados na data de aprovação do Aumento de Capital. Com isso, o capital social da Companhia passou a ser de R\$3.147.667.884,00, dividido em 597.250.053 Ações.
- Aumento de participação na Fitmaster LLC: Em 01 de Abril de 2025, Companhia celebrou um Contrato de Compra e Venda para aquisição de 45% das quotas da empresa Chromo Ventures Fund LLC que representa 4.500.000 unidades ordinárias, sendo esta empresa sediada no Estados Unidos da América. Como a Companhia já detinha 55%, passou a ser titular da totalidade do capital social na FitMaster LLC. O valor total da operação foi de USD 6,545 milhões, equivalente a aproximadamente R\$37.294 mil, tendo sido o pagamento realizado à vista.

Exercício Social de 2024

- Incorporação de controladas: Em 11 de dezembro de 2024, foi aprovada em Assembleia Geral Extraordinária, a incorporação pela Companhia da Academia Cohama Ltda., da Academia de Ginástica Tietê Plaza Ltda., da Academia Smart Holandeses Ltda., da ACL Academia de Ginástica Ltda., da Lake Academia de Ginástica Ltda., da Smartmng Academia de Ginástica Ltda. e da Smartrfe Escola de Ginástica e Dança Ltda. A administração da Companhia acredita que as incorporações promovem benefícios de ordem administrativa e econômica, assim como a consequente simplificação operacional acarretando a redução dos custos incidentes sobre as operações e atividades desenvolvidas pela Companhia e pelas incorporadas. As incorporações foram realizadas sem aumento do capital social da Companhia, ou seja, sem diluição de seus atuais acionistas. As incorporações também não implicaram em qualquer modificação dos direitos atualmente atribuídos aos acionistas da Companhia, tendo em vista que o seu Estatuto Social não sofreu quaisquer mudanças em razão das incorporações. Por fim, considerando que a Companhia era titular direta de 100% (cem por cento) do capital social das incorporadas e que as incorporações não resultaram na emissão de ações pela Companhia, as incorporações não tiveram relação de substituição de participação, sendo apenas extinta a totalidade das quotas das incorporadas. As

incorporações dessas subsidiárias integrais da Companhia se tornaram eficazes em 1º de janeiro de 2025.

- Aquisição da Velocity: Conforme informado em Comunicado ao Mercado divulgado em 02 de novembro de 2024, as subsidiárias operacionais integrais da Smart Fit, Racebootcamp Academia de Ginástica Ltda. e Escola de Natação e Ginástica Bioswim Ltda. (em conjunto, os “Compradores”), concluíram em 01 de novembro de 2024, a aquisição de 100% das ações do capital social da Velocity Academia de Ginástica Ltda. No âmbito da aquisição, os Compradores pagarão aos acionistas do grupo Velocity um valor estimado de: (i) R\$163,0 milhões no momento do fechamento da Transação (“Data de Fechamento”); (ii) R\$10,0 milhões sendo liberados a partir do 3º aniversário da Data de Fechamento até o 6º aniversário; e (iii) R\$10,0 milhões, sujeito ao cumprimento de determinadas condições e metas estabelecidas no contrato de aquisição, sendo certo que tal pagamento não ocorrerá antes de 12 meses contados da Data de Fechamento. Os montantes dos itens (ii) e (iii) acima serão ajustados de acordo com o CDI desde a Data de Fechamento até a data do pagamento.
- Aquisição da Tietê Plaza e da ACL: O grupo celebrou Contratos de Compra e Venda para aquisição de 100% das quotas das empresas Academia de Ginástica Tietê Plaza Ltda. em 22 de fevereiro de 2024 e ACL Academia de Ginástica Ltda. em 14 de março de 2024, no valor total de R\$21.946 mil, dos quais foram pagos R\$20.561 mil até 31 de dezembro de 2024 e o saldo remanescente será pago em cinco parcelas iguais anuais, sendo estas empresas unidades franqueadas do Grupo que operavam de acordo com os termos e condições do Contrato de Franquia.
- Aquisição MG-PT: Em 13 de março de 2024, a Companhia adquiriu 100% das cotas do capital social da MG-PT Microginásio Portugal Unipessoal Lda. por €1,00, sendo esta empresa uma unidade franqueada do grupo que operava de acordo com os termos e condições do Contrato de Franquia.
- Aumento de participação da Sports World, SAB de CV: Em 12 de fevereiro de 2024, o grupo realizou a subscrição privada de 17.946.256 ações de emissão da Sports World pela Latamgym México, por um montante de MXN 89,73 milhões (aproximadamente R\$26.084 mil), passando a deter a participação de 19,46% que representa 47.154.122 ações.
- Aquisição de participações societárias minoritárias: Em 19 de março de 2024, os acionistas minoritários da subsidiária Centrale cederam 100% de suas cotas à Companhia, os minoritários detinham 33,08% das cotas. Em 24 de junho de 2024, a subsidiária da Companhia Escola de Natação e Ginástica Bioswim Ltda. (“Bioswim”) adquiriu a participação de minoritários da subsidiária Bio Plaza, os minoritários detinham 15,58% das cotas. Foi pago o montante de R\$ 547 mil para adquirir esta participação. Em 25 de junho de 2024, a Bioswim adquiriu a participação de minoritários da subsidiária BioSanta, subsidiária da Companhia, os minoritários detinham 24,8% das cotas. Foi pago o montante de R\$ 2.150 mil para adquirir esta participação.

Exercício Social de 2023

- Aquisição de ações da Sports World, SAB de CV: Em março de 2023, a Companhia realizou a subscrição privada de 17.307.866 ações de emissão da Sports World pela Latamgym México, por um montante de MXN 51,92 milhões (aproximadamente R\$14.636 mil). A subscrição se insere na estratégia da Companhia de ampliar sua presença no México. Em 31 de dezembro de 2024, a participação da Companhia é de 19,46% que representa 47.154.122 ações.
- Aquisição e Incorporação da Field Fit Academia de Ginástica Ltda: Em 1º de julho de 2023 o grupo celebrou um Contrato de Compra e Venda para aquisição de 100% das quotas da empresa Field Fit no valor de R\$7.223 mil, sendo a Field Fit uma unidade franqueada do grupo, que operava de

acordo com os termos e condições do Contrato de Franquia celebrado em 20 de junho de 2016. A Field Fit foi incorporada pela Bioswim, em 1º de outubro de 2023, tendo sido extinta.

- Aquisição de outras academias: Em dezembro de 2023, o grupo celebrou Contratos de Compra e Venda para aquisição de 100% das quotas das empresas Academia Cohama Ltda ("Cohama") em 20 de dezembro de 2023, Academia Smart Holandeses Ltda ("Holandeses") em 21 de dezembro de 2023 e Lake Academia de Ginásticas Ltda ("Lake") em 16 de dezembro de 2023, no valor total de R\$27.189 mil, dos quais foram pagos R\$11.888 mil até 31 de dezembro de 2024 e o saldo remanescente será pago em seis parcelas iguais e mensais, sendo estas empresas unidades franqueadas da Companhia que operavam de acordo com os termos e condições do Contrato de Franquia. Cohama, Holandeses e Lake foram incorporadas pela Companhia em 1º de janeiro de 2025 e, posteriormente, extintas, conforme descritas acima.

Para mais informações sobre operações envolvendo empresas controladas pela Companhia e subsidiárias integrais da Companhia, vide item 2.4 (b) deste Formulário de Referência

1.13 – Acordos de Acionistas

Atualmente a Companhia não possui acordo de acionistas vigente que vincule ações de sua emissão.

No entanto, para fins de histórico, a Companhia informa que em 17 de outubro de 2019, foi firmado Acordo de Acionistas entre Edgard Gomes Corona, Ana Carolina Corona Goldfarb, Camila Corona de Godoy Bueno, Diogo Ferraz de Andrade Corona e Fundo de Investimento Coronfim Multimercado - Crédito Privado Investimento no Exterior (em conjunto, "Família Corona"), com fundos Pátria Private Equity Co-Investimento Smartfit Partners Fund – Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia e Pátria Private Equity Co-Investimento Smartfit – Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia ("Fundos Pátria").

O referido Acordo de Acionistas foi aditado pela primeira vez em 28 de dezembro de 2020, pela segunda vez em 19 de novembro de 2021, pela terceira vez em 26 de setembro de 2022, pela quarta vez em 23 de janeiro de 2023, pela quinta vez em 23 de abril de 2024, pela sexta vez em 14 de maio de 2025 e pela sétima vez em 30 de dezembro de 2025, conforme detalhado a seguir.

O Terceiro Aditamento ao Acordo de Acionistas da Companhia teve como objetivo consignar a dissolução e extinção do Fundo de Investimento gerido pela família Corona, Fitgomes Fundo de Investimentos em Participações Multiestratégia, com a consequente transferência das ações da Companhia por ele detidas ao Fundo Coronfim Multimercado – Crédito Privado Investimento no Exterior, também de titularidade da família Corona.

As alterações promovidas pelo Quarto Aditamento tiveram como objetivo refletir os últimos eventos societários ocorridos na Companhia, quais sejam: (i) desdobramento de ações de emissão da Companhia aprovado pela Assembleia Geral Extraordinária em 22 de junho de 2021; (ii) a realização da oferta pública inicial de ações ("IPO") e (iii) as mudanças de veículos de investimento dos Acionistas Controladores, conforme comunicados ao mercado divulgados em 30 de novembro de 2021 e 26 de setembro de 2022, por meio (a) da atualização do número de ações mencionado em determinados dispositivos do Acordo de Acionistas, incluindo a cláusula de vigência/resolução; e (b) de ajuste da redação da cláusula de "Participação Mínima" do Acordo de Acionistas para esclarecer a possibilidade de vendas limitadas de ações pela Família Corona após o IPO.

O Quinto Aditamento ao Acordo de Acionistas da Companhia estabeleceu os respectivos direitos e obrigações da Família Corona e dos Fundos Pátria em relação à administração e condução dos negócios da Companhia, por meio das seguintes alterações: (i) a previsão de novo número mínimo e máximo de membros do Conselho de Administração; (ii) a eleição do presidente do Conselho de Administração pelos membros eleitos do próprio órgão, tendo as Partes o direito de indicar quem irá preencher o cargo uma vez a cada mandato, alternadamente entre a Família Corona e os Fundos Pátria.

O Sexto Aditamento ao Acordo de Acionistas da Companhia estabeleceu: (i) a alteração da razão social do Fundo de Investimento Coronfim Multimercado - Crédito Privado Investimento no Exterior para Coronfim 95 Fundo de Investimento Multimercado ("Coronfim 95"); e (ii) a cisão de parte dos ativos do Coronfim 95, dentre os quais uma parcela da participação societária detida na Companhia, com consequente transferência de parte das ações detidas inicialmente pelo Coronfim 95 no capital social da Companhia para o Coronfim RV2 Fundo de Investimento Multimercado ("Coronfim RV2" e, em conjunto com Coronfim 95, os "Fundos Coronfim"), veículo originado a partir da cisão.

O Sétimo Aditamento ao Acordo de Acionistas da Companhia estabeleceu: (i) a atualização da participação acionária dos Fundos Pátria na Companhia; e (ii) a doação de 8.000.000 (oito milhões) de ações ordinárias de emissão da Companhia, de titularidade do Sr. Edgard Gomes Corona ("Edgard"), às suas filhas Maria Clara Lopes Corona e Maria Paula Lopes Corona (em conjunto, "Donatárias"), realizada em 22 de dezembro de 2025, na proporção de 4.000.000 (quatro milhões) de ações para cada Donatária, com reserva integral e vitalícia dos direitos políticos das referidas ações em favor do Sr. Edgard. Em decorrência da referida doação, as Donatárias passaram a integrar o Acordo de Acionistas, aderindo a ele em sua totalidade.

Por fim, em razão da alienação da totalidade das ações ordinárias de emissão da Companhia detidas pelos Fundos Pátria em 23 de fevereiro de 2026, representativas de 6,88% do capital social, por meio de leilão organizado (*block trade*) realizado na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, o referido Acordo de Acionistas foi resilido automaticamente, deixando de produzir quaisquer efeitos, conforme Fato Relevante publicado pela Companhia em 23 de fevereiro de 2026.

Não houve, no último exercício social, qualquer alteração significativa na forma de condução dos negócios da Companhia.

Não foi celebrado, no último exercício social, nenhum contrato relevante pela Companhia ou por suas controladas que não fosse diretamente relacionado com suas atividades operacionais.

INICIATIVAS ASG

No pilar ambiental, houve expansão das academias operando com energia renovável, alcançando 220 unidades no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 (+49% com relação ao mesmo período em 2023), representando 40% das academias próprias no Brasil. O projeto de automação de ar-condicionado foi ampliado para 331 unidades (+48% com relação ao mesmo período em 2023) em Brasil, México e Colômbia, resultando no consumo de energia evitado de aproximadamente 17.500 GJ. A implementação do sistema de telemetria de água atingiu 366 unidades no Brasil, resultando em economia de R\$ 70 mil mensais e redução de 1.294 m³ no consumo de água. Essas iniciativas reforçam a integração da agenda ambiental às operações da Companhia, visando eficiência, redução de custos e uso mais responsável dos recursos e representam avanços dentro da estratégia ESG da Companhia, alinhados ao compromisso com uma operação mais sustentável e de longo prazo, em linha com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e com a geração de valor para *stakeholders* e para a sociedade como um todo.

No âmbito social, foi fortalecida a parceria com a UNICEF em oito países, abrangendo 430 unidades. No Brasil, houve doação de equipamentos ao Serviço de Reabilitação Lucy Montoro. A Smart Tech realizou um programa de mentoria para jovens em situação de vulnerabilidade, os preparando para o mercado de trabalho em tecnologia. Outras iniciativas incluíram doações para bombeiros no Paraguai, participação no Teletón no Chile (doação de 100 milhões de pesos), e a campanha "Smart Fit Por La Alegría" no México, que arrecadou 1.700 brinquedos para hospitais infantis. No desenvolvimento de pessoas, foram formadas 10 turmas de pós-graduação e MBA, beneficiando 439 colaboradores da Companhia. A pesquisa de clima organizacional foi expandida para México, Colômbia e Chile.

Em linha com o desenvolvimento do pilar social da Smartfit, em 2024, a Companhia destinou R\$ 1.367.898,00 para 32 projetos sociais, apoiados através da Lei de Incentivo ao Esporte, Lei de Incentivo à Cultura, Lei Rouanet, dentre outros.

Os projetos apoiados pela Companhia abrangeram 5 municípios, distribuídos em 4 Estados, e impactaram aproximadamente 40 mil pessoas ao longo do exercício de 2024. Dentre os projetos, destacam-se ações em territórios com alta vulnerabilidade socioeconômica voltados à prática esportiva, oficinas de expressão cultural e atividades voltadas à cultura.

Introdução

Nos itens 2.1 a 2.11 deste Formulário de Referência serão apresentadas as informações financeiras relativas aos exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023.

As informações financeiras contidas e analisadas nos itens 2.1 a 2.11 são derivadas das demonstrações financeiras auditadas para os exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023, as quais foram elaboradas de acordo com as Normas Internacionais de Relatório Financeiro ("IFRS"), emitidas pelo "*International Accounting Standards Board - IASB*", e as práticas contábeis adotadas no Brasil. As práticas contábeis adotadas no Brasil compreendem aquelas previstas na legislação societária brasileira e os pronunciamentos, orientações e interpretações emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC e aprovados pela CVM e pelo Conselho Federal de Contabilidade – CFC.

As informações a seguir apresentadas foram avaliadas e comentadas pelos nossos Diretores. As avaliações, opiniões e comentários dos Diretores da Companhia, ora apresentadas, traduzem a visão e percepção dos Diretores sobre as atividades, negócios e desempenho da Companhia, e visam fornecer aos investidores informações sobre a performance operacional e financeira de cada período analisado, comentando as principais variações e identificando os fatores que explicam tais alterações.

Ressaltamos que as informações financeiras contidas nos itens 2.1 a 2.11 e as demonstrações financeiras auditadas para os exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023 consolidam um conjunto diferente de operações para cada período, conforme descrito abaixo.

A Diretoria revisa regularmente as principais métricas financeiras e de liquidez descritas abaixo para avaliar os negócios da Companhia. Os termos "AH" e "AV" constantes das colunas de determinadas tabelas abaixo significam "Análise Horizontal" e "Análise Vertical", respectivamente. A Análise Horizontal compara índices ou itens de linha nas demonstrações financeiras ao longo de diferentes períodos. A Análise Vertical representa o percentual ou item de uma linha em relação às receitas líquidas para os períodos aplicáveis para os resultados das operações da Companhia, ou em relação ao ativo total nas datas aplicáveis para a demonstração do balanço patrimonial.

As operações em El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras são franquias, e somente os royalties pagos pelos terceiros franqueados são registrados como receitas na operação do Brasil, que é a franqueadora master para estes países.

Abaixo apresentamos a forma como cada operação é tratada nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023:

Demonstração	País	Exercício social encerrado em 31 de dezembro	
		2024	2023
Demonstração de Resultados	Brasil	Consolidado	Consolidado
	Peru	Consolidado	Consolidado
	Chile	Consolidado	Consolidado
	Colômbia	Consolidado	Consolidado
	México	Consolidado	Consolidado
	Paraguai	Consolidado	Consolidado

	Argentina	Consolidado	Consolidado
	Panamá e Costa Rica	Consolidado	Consolidado
	Uruguai	Consolidado	Consolidado
	El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca
	Marrocos	Consolidado	-
Balço Patrimonial	Brasil	Consolidado	Consolidado
	Peru	Consolidado	Consolidado
	Chile	Consolidado	Consolidado
	Colômbia	Consolidado	Consolidado
	México	Consolidado	Consolidado
	Paraguai	Consolidado	Consolidado
	Argentina	Consolidado	Consolidado
	Panamá e Costa Rica	Consolidado	Consolidado
	Uruguai	Consolidado	Consolidado
	El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras	-	-
	Marrocos	Consolidado	-

(a) **Comentários dos Diretores sobre as condições financeiras e patrimoniais gerais**

(Em milhares de R\$ - exceto quando indicado de outra forma)	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de		AH (%) 2024 vs 2023
	2024	2023	
MÉTRICAS OPERACIONAIS			
Academias ⁽¹⁾	1.743	1.438	21,2%
Clientes - final do período ⁽¹⁾	5.214	4.456	17,0%
Academias próprias ao final do período	1.407	1.144	23,0%
Clientes de academias próprias - final do período	3.897	3.267	19,3%
Clientes no canal digital – final do período	370	311	19,0%
MÉTRICAS FINANCEIRAS			
Receita operacional líquida	5.580.304	4.244.743	31,5%
Resultado líquido do exercício	440.576	1.044.176	(57,8)%
Margem líquida ⁽²⁾	7,9%	24,6%	(16,7) p.p
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(2.055.027)	(993.386)	106,9%
Caixa e equivalentes de caixa	1.490.624	1.103.433	35,1%
Investimentos Financeiros ⁽³⁾	1.456.052	1.509.881	(3,6)%
MEDIÇÕES NÃO CONTÁBEIS			
Resultado bruto ajustado ⁽⁴⁾	2.792.079	2.128.551	31,2%
Margem bruta ajustada ⁽⁵⁾	50,0%	50,1%	(0,1) p.p
EBITDA ⁽⁶⁾	2.675.876	2.202.269	21,5%
EBITDA ajustado ⁽⁷⁾	1.762.087	1.302.287	35,3%
Margem EBITDA ⁽⁸⁾	48,0%	51,9%	(3,9) p.p
Margem EBITDA ajustado ⁽⁹⁾	31,6%	30,7%	0,9 p.p
Dívida Líquida Ajustada ⁽¹⁰⁾	2.998.206	1.303.760	130,0%

(1) Inclui academias próprias e franqueadas de todas as marcas. / Inclui clientes de academias próprias e franquias de todas as marcas, Studios e canal digital. Não inclui clientes do TotalPass.

(2) A margem líquida é o resultado líquido do exercício dividido pela receita operacional líquida do exercício.

(3) Investimentos financeiros correspondem aos saldos de Investimentos em ativos financeiros desconsiderando os saldos de ações em companhia de capital aberto e outras aplicações financeiras.

(4) O Resultado bruto ajustado é uma medida não contábil e corresponde ao Resultado Bruto do período e/ou do exercício acrescido da depreciação e amortização reconhecidas nos custos. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

(5) A Margem bruta ajustada corresponde à divisão entre o Resultado bruto ajustado pela receita operacional líquida. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

(6) O EBITDA é uma medida não contábil e corresponde ao resultado do período/exercício acrescido do imposto de renda e contribuição social, resultado financeiro, e despesas com depreciação e amortização. O EBITDA não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil ou IFRS, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez e não deve ser considerado como base para distribuição de dividendos. Outras companhias podem calcular o EBITDA de maneira diferente da Companhia. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

(7) O EBITDA ajustado é uma medida não contábil e corresponde ao EBITDA ajustado pelos pagamentos fixos dos custos e despesas de aluguel, relacionados ao IFRS-16. O EBITDA ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil ou IFRS, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido, como medida operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez e não deve ser considerado como base para distribuição de dividendos. Outras companhias podem calcular o EBITDA ajustado de maneira diferente da Companhia. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

(8) A Margem EBITDA corresponde à divisão entre o EBITDA e a receita operacional líquida. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

(9) A Margem EBITDA ajustada corresponde à divisão entre o EBITDA ajustado e a receita operacional líquida. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

(10) Dívida Líquida Ajustada é uma medição não contábil e corresponde ao saldo de Empréstimos (circulante e não circulante) e passivo de arrendamento (circulante e não circulante), deduzido do saldo de Caixa e equivalentes de caixa, investimentos financeiros (correspondem aos saldos de Investimentos em ativos financeiros desconsiderando os saldos de ações em companhia de capital aberto e outras aplicações financeiras), deduzidos do saldo passivo de arrendamento aluguel de imóveis (circulante e não circulante). A Dívida Líquida Ajustada não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas contábeis adotadas no Brasil ou IFRS. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024

O ano de 2024 destacou-se pela sólida execução da estratégia da Companhia e pela entrega de uma expansão recorde, com foco na qualidade do *pipeline* de aberturas de novas unidades, o que refletiu na performance das unidades inauguradas em 2022 (*Vintage 2022*) e 2023 (*Vintage 2023*). A Companhia entende que isso, somado à manutenção dos sólidos resultados das unidades maduras, reflete sua capacidade de otimizar receita e gerenciar custos de maneira eficiente. Também ampliamos os investimentos da Companhia nos segmentos de Studios, com a aquisição do Grupo Velocity e a representativa abertura de novos Studios, encerrando o ano com 4x mais salas de Studios quando comparado a 31 de dezembro de 2023. A rede de academias da Companhia, que combina localizações estratégicas, marcas fortes, efeito rede e *know-how* de execução operacional, fortalecem a posição de liderança na região e o ecossistema da Companhia.

Em 2024, celebramos 28 anos de história do Grupo Smart Fit e 3 anos desde a estreia na B3, consolidando uma trajetória de conquistas, mesmo em cenários desafiadores. Desde 2019, período que antecedeu a pandemia do COVID-19 e a Oferta Pública Inicial (IPO), a Companhia fortaleceu sua posição de liderança na América Latina, alcançando importantes marcos operacionais e financeiros, como: (i) rede de 1.743 academias em 15 países na América Latina - o dobro do tamanho registrado em 2019 - além das 135 unidades de Studios; (ii) 5,2 milhões de clientes totais ao final de 2024, dos quais 4,8 milhões matriculados em nossas academias; (iii) receita líquida de R\$ 5,6 bilhões no ano, com um EBITDA ajustado recorde de R\$ 1,7 bilhões, 35,3% superior ao observado em 2023; (iv) geração de caixa operacional de R\$1,6 bilhão, evidenciando a alta conversão de EBITDA em caixa da Companhia; e (v) resultado líquido do exercício de R\$ 440,6 milhões.

A Companhia entende que a evolução dos resultados ao longo do ano reforça a competitividade do modelo de negócio da Smart Fit, o qual oferece uma experiência diferenciada de alto padrão a preços acessíveis em uma rede de unidades cada vez mais capilarizada, atendendo à crescente demanda por serviços *fitness* na região que a Companhia atua. O ano de 2024 foi marcado pela aceleração no ritmo de aberturas de academias e pelo atingimento de um patamar recorde na expansão da rede. Foram

adicionadas 305 unidades, a maior expansão da história da Companhia, atingindo a faixa superior ao valor estimado no *guidance* para o período, conforme divulgado em Fato Relevante de 6 de fevereiro de 2024 e revisado em 7 de novembro de 2024. A Companhia encerrou o exercício de 2024 com 1.743 academias, um crescimento de 21% em relação a 2023, com presença em 15 países da América Latina. Em 31 de dezembro de 2024, a rede da Companhia era composta por 1.407 unidades próprias (81% do total) e 336 franquias (19% do total). Além disso, a Companhia ampliou sua presença para mais de 85 novos municípios, totalizando mais de 470 cidades na região em que atua na América Latina.

Em 2024, a base de clientes total continuou a trajetória de expansão, atingindo a marca de 5,2 milhões, uma adição de mais de 750 mil clientes com relação à 2023. Em academias, a base atingiu 4,8 milhões de alunos, sendo 17% superior vs. 2023. Tal crescimento reflete principalmente o forte ritmo de inauguração de unidades nos últimos anos.

A agenda de *Revenue Management* tem evoluído de forma consistente nos últimos anos, com a estratégia de precificação e portfólio de plano (*Pricing*), consolidando-se como um pilar fundamental para impulsionar: (i) a competitividade local, fortalecendo a proposta de valor da Companhia em cada microrregião de atuação; (ii) a eficiência operacional, visando criar oportunidades de ganhos de margem; e (iii) resultados sustentáveis em todos os mercados de atuação da Companhia. Os reajustes de preço implementados ao longo dos últimos 18 meses e a introdução do Plano Fit foram medidas importantes nesse sentido, visando atrair um perfil de clientes mais longo, promovendo maior engajamento e aumentando o *Lifetime Value* (LTV).

Além disso, essas iniciativas reforçam a competitividade e a acessibilidade do modelo de negócio da Companhia. Desde sua implementação, o Plano Fit tem sido aprimorado e expandido para outros mercados, seguindo uma estratégia estruturada e alinhada com os demais planos oferecidos (Smart e Black). Nesse contexto, o Plano Black, nosso plano multi-clubes com precificação nacional, mantém uma proposta de valor diferenciada, representando 66% da base de clientes de academias próprias ao final de 2024, percentual que se manteve estável em relação ao mesmo período do ano anterior.

Um dos direcionamentos estratégicos da Companhia é buscar maximizar a receita por unidade sem comprometer o volume de vendas nem a proposta de valor. Para isso, a Companhia investe cada vez mais em otimização operacional com foco em escala, utilizando ferramentas como testes A/B contínuos, baseados em dados históricos e no desempenho da rede de unidades, para orientar decisões bem fundamentadas e assertivas na agenda comercial. Dessa forma, a Companhia busca atuar de maneira granular por unidade, adaptando suas iniciativas às particularidades locais, levando em conta a escalabilidade regional em cada mercado.

Em 2024, o TotalPass, agregador do mercado *fitness* B2B, apresentou crescimento consistente ao longo do ano, consolidando-se como um dos principais benefícios corporativos de bem-estar no Brasil e no México. A base de academias parceiras no Brasil atingiu 21 mil unidades e marcando a presença em mais de 1.400 cidades, o que representou um marco importante para a unidade de negócio da Companhia. No México, o ano foi encerrado com aproximadamente 4 mil unidades cadastradas. Dessa forma, os clientes do TotalPass podem frequentar 25 mil academias diferentes incluindo as academias e Studios da Companhia. A Companhia acredita que a proposta de valor do TotalPass para os departamentos de Recursos Humanos das empresas e potenciais parceiros se torna cada vez mais diferenciada e atrativa.

O acesso dos clientes TotalPass nas unidades Smart Fit no Brasil ganhou representatividade ao longo do

ano de 2024, com os *check-ins* dos alunos TotalPass totalizando 13% da frequência média e 8% da receita líquida no período em academias próprias Smart Fit no Brasil.

Para a Bio Ritmo, nossa marca no segmento *high-end*, o ano de 2024 foi marcado pela maior eficiência e alinhamento estratégico com a operação, com avanços significativos na entrega final e na experiência do cliente, refletindo o compromisso da Companhia com a sofisticação e o alto nível de entrega dentro das academias. Em termos de expansão, a Companhia finalizou o ano com a inauguração de três novas unidades, incluindo uma no Panamá, a primeira da marca fora do Brasil.

A receita operacional líquida da Companhia no exercício social findo em 31 de dezembro de 2024 foi de R\$ 5.580,3 milhões, com aumento de 31,5% em relação ao mesmo período de 2023, principalmente devido à expansão da rede própria de academias Smart Fit, da evolução no número médio de alunos por academia destas unidades e do incremento de ticket médio de 10%, em função dos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos nas diferentes regiões e das diversas ações para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia.

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, o EBITDA atingiu R\$ 2.675,9 milhões, comparado a R\$ 2.202,3 milhões no mesmo período de 2023. No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, o EBITDA ajustado totalizou R\$ 1.762,1 milhões, comparado a R\$ 1.302,3 milhões no mesmo período de 2023. A elevação do EBITDA, bem como do EBITDA ajustado, foi ocasionada, principalmente, pela contínua elevação da base de clientes no período, com consequente expansão da receita e diluição de custos e despesas.

(b) Comentários dos Diretores sobre a estrutura de capital

Os diretores da Companhia entendem que a Companhia possui estrutura de capital e suporte adequado ao cumprimento de suas obrigações de curto e longo prazo e à condução de suas operações, considerando sua estratégia de negócios e de crescimento.

Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia continuou com robusta liquidez financeira, construída desde a captação de R\$ 2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e, nos últimos anos, com captações de empréstimos, com gradual melhoria nos termos nos últimos 18 meses, que proporcionaram o alongamento dos vencimentos da dívida com menor custo financeiro. Adicionalmente, vale mencionar as constantes iniciativas de *liability management*, com destaque para as melhorias nos termos das dívidas da Companhia no Brasil e na Colômbia. Tais iniciativas resultaram em uma redução significativa de 66bps e 197bps no *spread*, respectivamente, sobre a taxa de juros local nos países, ao compararmos as taxas de dezembro de 2024 com as dezembro de 2023.

Em 31 de dezembro de 2024, o saldo do patrimônio líquido da Companhia era de R\$ 5.471,8 milhões, comparado a R\$ 5.095,6 milhões em 31 de dezembro de 2023, tendo aumentado, principalmente, devido ao resultado líquido do exercício de R\$ 440,6 milhões.

Em 31 de dezembro de 2023, a Companhia continuou com robusta liquidez financeira consequente da captação de R\$ 2,6 bilhões na bem-sucedida oferta pública primária de ações realizadas em 2021 e das captações de empréstimos com gradual melhora nos termos nos últimos 12 meses, que proporcionaram a elevação da posição de caixa e alongamento dos vencimentos da dívida.

Apresenta-se abaixo a relação entre o capital próprio (patrimônio líquido) e o capital de terceiros

(passivo circulante e não circulante) nas datas indicadas:

(Em milhares de R\$ - exceto %s)	Em 31 de dezembro de	
	2024	2023
Capital próprio (Total do patrimônio líquido)	5.471.778	5.095.634
Capital de terceiros (Passivo circulante + passivo não circulante)	12.878.523	9.134.543
Capital total (terceiros + próprio)	18.350.301	14.230.177
% Capital próprio	29,8%	35,8%
% Capital de terceiros	70,2%	64,2%

(c) Comentários dos Diretores em relação a capacidade de pagamento em relação aos compromissos financeiros assumidos

Tendo em vista a elevada liquidez financeira, o sólido resultado das unidades maduras da Companhia, a forte geração de caixa operacional e o amplo acesso ao mercado de capitais, de crédito e financiamentos, a Diretoria acredita ter plenas condições de honrar os compromissos financeiros assumidos.

A Companhia formalizou a Política de Gestão de Liquidez em novembro de 2017, conforme descrito no item 5.2 deste Formulário de Referência. Esta política tem como objetivo estabelecer as diretrizes de financiamento das operações, a gestão do risco de crédito e liquidez, considerando a alavancagem e o plano de investimentos, e a manutenção de ratings de crédito junto às principais agências de risco.

Em 31 de dezembro de 2024, o rating de crédito emitido pela Fitch para a Companhia (nacional de longo prazo), para a 11ª, 10ª, 9ª e 8ª emissão de debêntures da Companhia era de AA+(bra) e a 1ª e 2ª séries da 56ª emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs) da Virgo Companhia de Securitização (Virgo), lastreadas por debêntures emitidas pela Companhia era de AA+sf(bra), não havendo nenhuma revisão até o momento.

Em 31 de dezembro de 2023, o rating de crédito emitido pela Fitch para a Companhia (nacional de longo prazo), para a 6ª e 8ª emissão de debêntures e a 1ª e 2ª séries da 56ª emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs) da Virgo Companhia de Securitização (Virgo), lastreadas por debêntures emitidas pela Companhia era de AAsf (bra), não havendo nenhuma revisão até o momento.

Em 31 de dezembro de 2024, o caixa e equivalentes de caixa era de R\$ 1.409,6 milhões comparado a R\$ 1.103,4 milhões em 31 de dezembro de 2023. Investimentos Financeiros (que correspondem aos saldos de investimentos em ativos financeiros desconsiderando os saldos de ações detidos em companhia de capital aberto e outras aplicações financeiras) era de R\$ 1.456,8 milhões em 31 de dezembro de 2024 e de R\$ 1.509,9 milhões em 31 de dezembro de 2023. A dívida bruta ajustada de curto prazo (empréstimos e passivos de arrendamento de máquinas e equipamentos) era de R\$ 778,0 milhões em 31 de dezembro de 2024, equivalente a 13,1% da dívida bruta ajustada (empréstimos circulante e não circulante e passivos de arrendamento de máquinas e equipamentos circulante e não circulante) comparado a 16,4% no ano anterior. A dívida líquida ajustada em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 2.997,5 milhões. A Companhia apresenta robusta liquidez financeira, resultado da captação de R\$ 2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e das captações de empréstimos, com gradual melhoria nos termos nos últimos 18 meses, que proporcionaram o alongamento dos vencimentos da dívida com

menor custo financeiro.

A seguir é apresentado um demonstrativo da posição da Companhia nas datas indicadas:

(Em milhares de R\$ - exceto os índices)	Em 31 de dezembro de 2024	AH (%) 2024 vs 2023	Em 31 de dezembro de 2023
Caixa e equivalentes de caixa	1.490.624	35,1%	1.103.433
Investimentos Financeiros ⁽¹⁾	1.456.052	(3,6)%	1.509.881
Garantias às debêntures da Companhia	n/a	n/a	n/a
Dívida Bruta Ajustada ⁽²⁾	5.944.882	51,8%	3.917.074
Dívida Líquida Ajustada ⁽³⁾	2.998.206	130,0%	1.303.760

⁽¹⁾ Investimentos financeiros correspondem aos saldos de Investimentos em ativos financeiros desconsiderando os saldos de ações detidos em companhia de capital aberto e outras aplicações financeiras.

⁽²⁾ A Dívida Bruta ajustada é uma medição não contábil e corresponde ao saldo de Empréstimos (circulante e não circulante) e passivo de arrendamento de máquinas e equipamentos (circulante e não circulante). A Dívida Bruta ajustada não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas contábeis adotadas no Brasil ou IFRS. A Companhia não considera como Dívida bruta ajustada os saldos referentes ao passivo de arrendamento de imóveis (IFRS16), de acordo com os indicadores estabelecidos nas cláusulas de vencimento antecipado de seus contratos de dívida. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

⁽³⁾ A Dívida Líquida Ajustada é uma medição não contábil e corresponde ao saldo da Dívida bruta deduzido do saldo de Caixa e equivalentes de caixa, investimentos financeiros (correspondem aos saldos de Investimentos em ativos financeiros desconsiderando os saldos de ações em companhia de capital aberto e outras aplicações financeiras deduzidos do saldo passivo de arrendamento aluguel de imóveis (circulante e não circulante). A Dívida Líquida ajustada não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas contábeis adotadas no Brasil ou IFRS. A Companhia não considera como Dívida Líquida Ajustada os saldos referentes ao passivo de arrendamento de imóveis (IFRS16), de acordo com os indicadores estabelecidos nas cláusulas de vencimento antecipado de seus contratos de dívida. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

(d) Fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não circulantes utilizadas

No último exercício social, para realizar seus investimentos em ativos não circulantes e no capital de giro, a Companhia utilizou a própria geração de caixa operacional e financiamentos de terceiros, conforme descritos no item 2.1.f abaixo.

A Companhia capta recursos por meio da emissão de contratos financeiros e de títulos de dívida, diretamente ou por meio de suas subsidiárias, quando necessário, os quais são empregados no financiamento de suas necessidades de investimentos de curto e longo prazo. Nossos empréstimos em aberto em 31 de dezembro de 2024 estão detalhados no item 2.1.f abaixo.

(e) Fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não circulantes que pretende utilizar para cobertura de deficiências de liquidez

A Diretoria acredita que a robusta liquidez financeira, a crescente e forte geração de caixa operacional e o amplo acesso ao mercado de capitais e de crédito no Brasil e nos demais países que opera devem permitir obter os recursos necessários à execução de seu plano de investimentos e expansão nos

próximos anos.

(f) Níveis de endividamento e as características de tais dívidas

A Companhia necessita de um volume relevante de financiamento para manter o plano de crescimento. Nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023, o endividamento evoluiu de acordo com a tabela a seguir:

(Em milhares de R\$ - exceto os índices)	Em 31 de dezembro de		AH (%)
	2024	2023	2024 vs 2023
Dívida Bruta Ajustada ¹	5.944.882	3.917.074	51,8%

⁽¹⁾ A Dívida Bruta Ajustada é uma medição não contábil e corresponde ao saldo de Empréstimos (circulante e não circulante) e passivo de arrendamento de máquinas e equipamentos (circulante e não circulante). A Dívida Bruta Ajustada não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas contábeis adotadas no Brasil ou IFRS. A Companhia não considera como Dívida Bruta Ajustada os saldos referentes ao passivo de arrendamento de imóveis (IFRS16), de acordo com os indicadores estabelecidos nas cláusulas de vencimento antecipado de seus contratos de dívida. Para mais informações, vide item 2.5 deste Formulário de Referência.

Em 31 de dezembro de 2024, a Dívida Bruta Ajustada (empréstimos circulante e não circulante e passivo de arrendamento de máquinas e equipamentos circulante e não circulante) da Companhia aumentou para R\$ 5.944,9 milhões, devido, principalmente, à expansão da rede de academias próprias.

Em 31 de dezembro de 2023, a Dívida Bruta Ajustada (empréstimos circulante e não circulante e passivo de arrendamento de máquinas e equipamentos circulante e não circulante) da Companhia aumentou para R\$ 3.917,1 milhões, devido, principalmente, à 8ª emissão de debêntures no valor total de R\$600 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

(i) Contratos de empréstimo e financiamento relevantes

Apresentamos, a seguir, descrição dos principais contratos financeiros e emissões de títulos de dívida, celebrados pela Companhia e/ou por suas subsidiárias, vigentes em 31 de dezembro de 2024:

- 11ª emissão de debêntures simples - Emissão de R\$ 300 milhões em 30 de outubro de 2024 de debêntures não conversíveis em ações, com garantia quirografária, e vencimento cruzado para operações de montante igual ou superior a R\$ 119,4 milhões ou equivalente em outras moedas, reajustado a cada período de 12 (doze) meses contados da Data de Emissão, com base no IPCA. A 11ª emissão de debêntures tem taxa de juros CDI + 0,89% a.a. e vencimento em outubro de 2029. O saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era R\$ 304,8 milhões
- 10ª emissão de debêntures simples - Emissão de R\$450 milhões em 18 de julho de 2024 de debêntures não conversíveis em ações, com garantia quirografária, e vencimento cruzado para operações de montante igual ou superior a R\$118,4 milhões ou equivalente em outras moedas, reajustado a cada período de 12 (doze) meses contados da Data de Emissão, com base no IPCA. A 10ª emissão de debêntures tem taxa de juros CDI + 1,10% a.a. e vencimento em julho de 2029. O saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era R\$ 407,1 milhões.

- 9ª emissão de debêntures simples - Emissão de R\$1.320,0 milhões em 05 de abril de 2024 em debêntures não conversíveis em ações, com garantia quirografária, e vencimento cruzado para operações de montante igual ou superior a R\$117,6 milhões ou equivalente em outras moedas, reajustado a cada período de 12 (doze) meses contados da Data de Emissão, com base no IPCA. A 9ª emissão de debêntures tem taxa de juros CDI + 1,32% a.a. e vencimento em abril de 2029 para primeira série e CDI + 1,52% a.a. e vencimento em abril de 2031 para segunda série. O saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era R\$ 734,8 milhões para primeira série e R\$ 616,7 milhões para segunda série.
- 2ª emissão de notas comerciais – Emissão de R\$ 125,0 milhões em 08 de maio de 2024 em notas comerciais escriturais e vencimento cruzado para operações de montante igual ou superior a R\$117,6 milhões ou equivalente em outras moedas, reajustado a cada período de 12 (doze) meses contados da Data de Emissão, com base no IPCA. A 2ª emissão de notas comerciais tem taxa de juros CDI + 1,37% a.a. e vencimento em abril de 2029. O saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era R\$ 128,0 milhões
- 8ª emissão de debêntures simples - Emissão de R\$600 milhões em 20 de outubro de 2023 em debêntures não conversíveis em ações, com garantia quirografária, e vencimento cruzado para operações de montante igual ou superior a R\$115,0 milhões ou equivalente em outras moedas, reajustado a cada período de 12 (doze) meses contados da Data de Emissão, com base no IPCA. A 8ª emissão de debêntures tem taxa de juros CDI + 1,95% a.a. e vencimento em outubro de 2030. O saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era R\$ 612,5 milhões.
- 7ª emissão de debêntures simples - Emissão de R\$400,0 milhões em 13 de outubro de 2022, debentures não conversíveis em ações, em duas séries, com garantia quirografária. A debênture lastreia a 56ª emissão de Certificado de Recebível Imobiliário (CRI), da emissora Virgo Companhia de Securitização e possui cláusula de vencimento cruzado (*cross-default*) para operações de montante igual ou superior a R\$43,0 milhões ou equivalente em outras moedas, reajustado a cada período de 12 (doze) meses contados da Data de Emissão, com base no IPCA. A 7ª emissão de debêntures tem taxa de juros regulada pelo CDI + 1,50% a.a. para 1ª série e IPCA + 7,3679% para segunda série. O saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era: R\$ 363,5 milhões, para a 1ª série, e R\$ 42,3 milhões, para a 2ª série.
- Empréstimo para Smart Fit Brasil controladora, assinado em 28 de outubro de 2020 valor de R\$ 10,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 4,4 milhões, com taxa de CDI + 2,45% a.a., e o vencimento em 27 de outubro de 2025, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária, e igual ou superior a R\$ 3,0 milhões na Smartfit Brasil.
- Empréstimo para controlada da Smart Fit Brasil, assinado em 26 de novembro de 2020 valor de R\$ 10,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 3,9 milhões, com taxa de CDI + 2,45% a.a., e o vencimento em 26 de novembro de 2025, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária, e igual ou superior a R\$ 3,0 milhões na Smartfit Brasil.
- Empréstimo para controlada da Smart Fit Brasil, assinado em 26 de novembro de 2020 valor de R\$ 10,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 3,9 milhões, com

taxa de CDI + 2,45% a.a., e o vencimento em 26 de novembro de 2025, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária, e igual ou superior a R\$ 3,0 milhões na Smartfit Brasil.

- Empréstimo para controlada da Smart Fit Brasil, assinado em 26 de novembro de 2020 valor de R\$ 10,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 3,9 milhões, com taxa de CDI + 2,45% a.a., e o vencimento em 26 de novembro de 2025, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária, e igual ou superior a R\$ 3,0 milhões na Smartfit Brasil.
- Empréstimo para controlada da Smart Fit Brasil, assinado em 26 de novembro de 2020 valor de R\$ 10,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 3,9 milhões, com taxa de CDI + 2,45% a.a., e o vencimento em 26 de novembro de 2025, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária, e igual ou superior a R\$ 3,0 milhões na Smartfit Brasil.
- Empréstimo sindicalizado para a subsidiária da Smart Fit no México, assinado em 24 de julho de 2023, no valor de MXN\$ \$1.750,0 milhões. A linha poderá ser desembolsada em até 18 meses contados a partir da data de assinatura, sendo que até 31 de dezembro de 2024 foram desembolsados MXN\$ \$1.750,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 516,4 milhões e o vencimento em 24 de julho de 2028, com taxa de TIIE + 2,00%, sendo que há previsão de vencimento cruzado para operações de montante igual ou superior a MXN 85,0 milhões da subsidiária e igual ou superior a MXN 300,0 milhões na Smart Fit Brasil.
- Empréstimo sindicalizado para subsidiária da Smart Fit no México, assinado em 25 de setembro de 2024, no valor de MXN\$ 1.800,0 milhões. A linha poderá ser desembolsada em até 18 meses contados a partir da data de assinatura, sendo que até 31 de dezembro de 2024 foram desembolsados MXN\$700,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 202,3 milhões e o vencimento em 25 de setembro de 2029, com taxa de TIIE + 2,00%, sendo que há previsão de vencimento cruzado para operações de montante igual ou superior a MXN 85,0 milhões da subsidiária e igual ou superior a MXN 300,0 milhões na Smart Fit Brasil.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 27 de setembro de 2024 valor de COP\$ 50.361 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 64,6 milhões, com taxa de IBR + 3,00% a.a., e o vencimento em 27 de setembro de 2027, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária e, também, dívidas em montante igual ou superior a R\$40,0 milhões na Smart Fit Brasil.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 05 de dezembro de 2024 valor de COP\$ 30.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 42,5 milhões, com taxa de IBR + 2,00% a.a., e o vencimento em 07 de dezembro de 2026, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 20 de dezembro de 2024 valor de COP\$ 30.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 42,4 milhões, com taxa de IBR + 2,00% a.a., e o vencimento em 21 de dezembro de 2026, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 27 de junho de 2024 valor

de COP\$ 27.300 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 38,4 milhões, com taxa de IBR + 2,50% a.a., e o vencimento em 27 de maio de 2029, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária.

- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 03 de dezembro de 2024 valor de COP\$ 25.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 35,5 milhões, com taxa de IBR + 1,50% a.a., e o vencimento em 03 de dezembro de 2025, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 01 de agosto de 2024 valor de COP\$ 25.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 31,4 milhões, com taxa de IBR + 1,89% a.a., e o vencimento em 01 de agosto de 2026, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 15 de julho de 2024 valor de COP\$ 23.170 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 26,0 milhões, com taxa de IBR + 2,30% a.a., e o vencimento em 15 de julho de 2026.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 19 de abril de 2024 valor de COP\$ 18.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 25,4 milhões, com taxa de IBR + 2,95% a.a., e o vencimento em 29 de janeiro de 2029, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 29 de outubro de 2024 valor de COP\$ 18.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 25,3 milhões, com taxa de IBR + 1,55% a.a., e o vencimento em 29 de outubro de 2027.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 29 de julho de 2024 valor de COP\$ 20.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 24,3 milhões, com taxa de IBR + 1,40% a.a., e o vencimento em 29 de outubro de 2027.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 04 de agosto de 2023 valor de COP\$ 14.600 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 18,4 milhões, com taxa de IBR + 2,50% a.a., e o vencimento em 04 de agosto de 2028, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 31 de julho de 2024 valor de COP\$ 13.333 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 16,7 milhões, com taxa de IBR + 2,90% a.a., e o vencimento em 28 de abril de 2027, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 27 de junho de 2024 valor de COP\$ 30.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 14,9 milhões, com taxa de IBR + 2,50% a.a., e o vencimento em 13 de março de 2026, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 19 de abril de 2024 valor de COP\$ 10.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 14,1

milhões, com taxa de IBR + 2,95% a.a., e o vencimento em 19 de abril de 2029, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária.

- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 13 de fevereiro de 2024 valor de COP\$ 10.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 14,0 milhões, com taxa de IBR + 2,50% a.a., e o vencimento em 13 de fevereiro de 2029, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 01 de setembro de 2023 valor de COP\$ 15.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 12,6 milhões, com taxa de IBR + 2,15% a.a., e o vencimento em 01 de setembro de 2026, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 27 de junho de 2024 valor de COP\$ 10.000 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 11,7 milhões, com taxa de IBR + 1,65% a.a., e o vencimento em 27 de junho de 2027, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Colômbia, assinado em 27 de setembro de 2024 valor de COP\$ 3.595 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 4,6 milhões, com taxa de IBR + 3,00% a.a., e o vencimento em 27 de setembro de 2027, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária.
- Empréstimo para a subsidiária no Peru, assinado em 12 de agosto de 2024 no valor de PEN\$ 150,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 247,5 milhões e vencimento em 21 de fevereiro de 2028, com previsão de vencimento cruzado igual ou superior 5% da receita líquida do ano fiscal anterior e taxa de 8,06% a.a.
- Empréstimo para a subsidiária no Peru, assinado em 18 de setembro de 2024 no valor de PEN\$ 72,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 118,8 milhões e vencimento em 18 de setembro de 2028, com previsão de vencimento cruzado igual ou superior 3% da receita líquida do ano fiscal e taxa de 7,30% a.a.
- Empréstimo para a subsidiária no Peru, assinado em 13 de agosto de 2024 no valor de PEN\$ 60,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 99,1 milhões e vencimento em 14 de agosto de 2028, com previsão de vencimento cruzado igual ou superior 5% da receita líquida do ano fiscal e taxa de 7,55% a.a.
- Empréstimo para a subsidiária no Peru, assinado em 24 de outubro de 2024 no valor de PEN\$ 18,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 30,1 milhões e vencimento em 23 de outubro de 2029, com previsão de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária, para operações de montante igual ou superior a R\$117,6 milhões e taxa de 7,43% a.a.
- Empréstimo com o Banco ABC para a sua subsidiária no Peru, assinado em 31 de maio de 2021 no valor de PEN\$ 34,0 milhões com taxa de 7,85% a.a., cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 16,2 milhões e vencimento em 22 de julho de 2025, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária.

- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no México, assinado em 31 de maio de 2022, no valor de MXN \$300 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 53,6 milhões e o vencimento em 31 de maio de 2027, com taxa de TIIE + 2,00% a.a., sendo que há previsão para vencimento cruzado para operações de montante igual ou superior a 10% do valor inicial da dívida e igual ou superior a R\$40,0 milhões na Smart Fit Brasil.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no Chile, assinado em 17 de agosto de 2023 no valor de CLP\$20.000,0 milhões, com taxa de 9,55% a.a., cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 124,6 milhões e o vencimento em 17 de agosto de 2028, sendo que há previsão de vencimento cruzado para operações de montante igual ou superior a US\$ 0,2 milhão da subsidiária e igual ou superior a R\$ 44,0 milhões na Smart Fit Brasil reajustado a cada período de 12 (doze) meses contados da Data de Emissão, com base no IPCA.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no Chile, assinado em 29 de dezembro de 2021 no valor de CLP\$23.000,0 milhões, com taxa de 9,48% a.a., cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 47,8 milhões e o vencimento em 29 de setembro de 2025, sendo que há previsão de vencimento cruzado para operações de montante igual ou superior a US\$ 100K da subsidiária e igual ou superior a R\$40,0 milhões na Smart Fit Brasil.
- Empréstimo Chile para a subsidiária da Smart Fit no Chile, assinado em 24 de abril de 2024 no valor de CLP\$ 12.600,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 78,9 milhões, e vencimento em 24 de abril de 2029, com previsão de vencimento cruzado atrelado a outras dívidas da subsidiária e com taxa fixa de 8,78% a.a.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no Chile, assinado em 26 de junho de 2024 no valor de CLP\$ 10.000,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 61,6 milhões, e vencimento em 26 de junho de 2029, com previsão de vencimento cruzado atrelado a outras dívidas da subsidiária e com taxa de ICP + 2,90% a.a.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no Chile, assinado em 27 de junho de 2024 no valor de CLP\$ 10.000,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 61,6 milhões, e vencimento em 26 de junho de 2029, com previsão de vencimento cruzado atrelado a outras dívidas da subsidiária e com taxa de ICP + 2,90% a.a.
- Empréstimo para a subsidiária no Peru, assinado em 15 de julho de 2021 no valor de PEN\$ 62,7 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 31,1 milhões e vencimento em 15 de julho de 2025, com previsão de vencimento cruzado atrelado a outras dívidas da subsidiária e taxa de 4,78% a.a.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no Panamá, assinado em 7 de maio de 2024 valor de USD\$ 17 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 105,3 milhões, com taxa de SOFR3M + 2,25% a.a., e o vencimento em 17 de maio de 2027, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária e para operações de montante igual ou superior a R\$117,6 milhões.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no Panamá, assinado em 5 de setembro de 2023 valor de USD\$ 3,5 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 14,5 milhões, com taxa fixa de 6,00% a.a., e o vencimento em 5 de setembro de 2026, sendo que

não há cláusula de vencimento cruzado.

- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no Panamá, assinado em 28 de junho de 2024 valor de USD\$ 3,5 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 21,7 milhões, com taxa fixa de 5,85% a.a., e o vencimento em 28 de julho de 2025, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no Paraguai, assinado em 4 de dezembro de 2024 valor de GUA\$ 11.738 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 9,3 milhões, com taxa fixa de 9,20% a.a., e o vencimento em 19 de novembro de 2027, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no Paraguai, assinado em 23 de fevereiro de 2024 valor de GUA\$ 2.300 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 0,3 milhão, com taxa fixa de 8,95% a.a., e o vencimento em 17 de fevereiro de 2025, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no Uruguai, assinado em 25 de junho de 2024 valor de UY\$ 235 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 34,3 milhões, com taxa de UI + 5,35% a.a., e o vencimento em 10 de dezembro de 2027, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado.
- Contrato de crédito não rotativo para a subsidiária mexicana Latamgym, S.A.P.I. de C.V., assinado em 17 de março de 2020 no montante de MXN\$1.300,0 milhões, com taxa de TIIE + 1,90% a.a., cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 27,8 milhões. O empréstimo é devido em duas parcelas e vencimento final em 17 de março de 2025, com amortizações mensais de capital com início após o 25º mês do desembolso. Este acordo restringe qualquer mudança de controle tanto do mutuário como o pagamento de dividendos e distribuições do mutuário à sua controladora, com previsão de vencimento cruzado atrelado a outras dívidas da subsidiária.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no México, assinado em 28 de setembro de 2022 no valor de até MXN\$ 170,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 55,6 milhões, com taxa de TIIE + 2,00% a.a., e o vencimento em 30 de setembro de 2027, sendo que há cláusula de vencimento cruzado para outras dívidas da subsidiária
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no México, assinado em 28 de setembro de 2022 no valor de até MXN\$ 300,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 55,6 milhões, com taxa de TIIE + 2,00% a.a., e o vencimento em 30 de setembro de 2027, sendo que há cláusula prevendo vencimento cruzado para operações de montante superior a 10% do valor inicial da dívida.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no México, assinado em 13 de março de 2024 no valor de até MXN\$ 50,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 14,8 milhões, com taxa de TIIE + 2,00% a.a., e o vencimento em 13 de setembro de 2027, sendo que há cláusula prevendo vencimento cruzado para operações de montante superior a 10% do valor inicial da dívida.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no México (linha de crédito), assinado em 29 de

dezembro de 2022 no valor de até MXN\$ 281,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 62,4 milhões, com taxa de TIIE + 2,00% a.a., e o vencimento em 31 de dezembro de 2027, possuindo cláusula de vencimento cruzado para operações de montante superior a 10% do valor inicial da dívida e igual ou superior a R\$40,0 milhões na Smart Fit Brasil.

- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit no México, assinado em 26 de dezembro de 2024 no valor de até MXN\$ 140,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 41,8 milhões, com taxa de TIIE + 2,00% a.a., e o vencimento em 26 de junho de 2025, sendo que há cláusula prevendo vencimento cruzado para operações de montante superior a 10% do valor inicial da dívida.
- Empréstimo para a subsidiária da Smart Fit na Argentina (linha de crédito), assinado em 04 de julho de 2024 no valor de até ARS\$ 100,0 milhões, cujo saldo devedor em 31 de dezembro de 2024 era de R\$ 0,1 milhão, com taxa fixa de 53,00% a.a., e o vencimento em 04 de janeiro de 2025, sendo que não há cláusula de vencimento cruzado.

(ii) Outras relações de longo prazo com instituições financeiras

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, a Companhia não possuía outras relações de longo prazo com instituições financeiras. A Companhia acredita possuir um relacionamento próximo e equilibrado com as principais instituições financeiras no mercado latino-americano.

(iii) Grau de subordinação entre as dívidas da Companhia

A subordinação entre as obrigações registradas no passível exigível acontecerá de acordo com a Lei nº 11.101 de 2015: (i) obrigações sociais e trabalhistas; (ii) impostos a recolher; (iii) arrendamento mercantil (garantia real); (iv) empréstimos e financiamentos; (v) créditos quirografários; (vi) créditos subordinados; e (vii) dividendos e juros sobre capital próprio.

(iv) Restrições impostas à Companhia, em especial, em relação a limites de endividamento e contratação de novas dívidas, à distribuição de dividendos, à alienação de ativos, à emissão de novos valores mobiliários e à alienação de controle societário, bem como se o emissor vem cumprindo essas restrições.

- 11ª emissão das debêntures: Dentre as cláusulas de vencimento antecipado, destaca-se a não manutenção por 2 trimestres consecutivos ou 4 trimestres alternados, do quociente da divisão da Dívida Líquida Ajustada – *Covenants* pelo EBITDA igual ou inferior a 3,50x, a ser apurado pela Companhia, a partir do exercício social a encerrar-se em 2024, na periodicidade de apuração, com base nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas ou nas informações financeiras consolidadas no período conforme aplicável.
- 10ª emissão das debêntures: Dentre as cláusulas de vencimento antecipado, destaca-se a não manutenção por 2 trimestres consecutivos ou 4 trimestres alternados, do quociente da divisão da Dívida Líquida Ajustada – *Covenants* pelo EBITDA igual ou inferior a 3,50x, a ser apurado pela Companhia, a partir do 3º trimestre do ano de 2024, na periodicidade de apuração, com base nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas ou nas informações financeiras consolidadas no período conforme aplicável.

- 9ª emissão das debêntures: Dentre as cláusulas de vencimento antecipado, destaca-se a não manutenção por 2 trimestres consecutivos ou 4 trimestres alternados, do quociente da divisão da Dívida Líquida Ajustada – *Covenants* pelo EBITDA igual ou inferior a 3,50x, a ser apurado pela Companhia, a partir do 2º trimestre do ano de 2024, na periodicidade de apuração, com base nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas ou nas informações financeiras consolidadas no período conforme aplicável.
- 8ª emissão das debêntures: Dentre as cláusulas de vencimento antecipado, destaca-se a não manutenção por 2 trimestres consecutivos ou 3 trimestres alternados, do quociente da divisão da Dívida Líquida Ajustada – *Covenants* pelo EBITDA igual ou inferior a 3,50x, a ser apurado pela Companhia, a partir do 3º trimestre do ano de 2023, na periodicidade de apuração, com base nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas ou nas informações financeiras consolidadas no período conforme aplicável.
- Empréstimo sindicalizado México: Dentre as cláusulas de vencimento antecipado, destaca-se a não manutenção anual do quociente da divisão da Dívida Líquida Ajustada – *Covenants* pelo EBITDA igual ou inferior a 3,50x a ser apurado pela Companhia, a partir do ano fiscal de 2023 com base nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas.
- 7ª emissão das debêntures: Dentre as cláusulas de vencimento antecipado, destaca-se a não manutenção por 2 trimestres consecutivos ou 3 trimestres alternados, do quociente da divisão da Dívida Líquida Ajustada – *Covenants* pelo EBITDA igual ou inferior a 3,50x, a ser apurado pela Companhia, a partir do 2º trimestre do ano de 2022, na periodicidade de apuração, com base nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas ou nas informações financeiras consolidadas no período conforme aplicável.

Grande parte dos empréstimos bancários possuem obrigação: (i) de manter índice Dívida Líquida Ajustada – *Covenants* / EBITDA máximo de 3,0x ou 3,5x, apurados anualmente ou trimestralmente, conforme as condições contratuais no final de cada período; e alguns possuem (ii) obrigação de manter fluxo mínimo de recebíveis de cartão de crédito oriundos das mensalidades pagas pelos clientes da Companhia cedidos fiduciariamente aos bancos como garantia dos empréstimos; e (iii) cláusula de *cross-default* ou *cross acceleration*.

Os contratos de empréstimo e debênture possuem uma definição específica de Dívida Líquida Ajustada – *Covenants* e de EBITDA. A medição do cumprimento do índice dívida líquida/EBITDA é feita individualmente por contrato. Para mais informações sobre o cálculo da Dívida Líquida Ajustada – *Covenants*, vide item 2.11 deste Formulário de Referência.

Além das restrições descritas acima, os empréstimos e financiamentos da Companhia possuem outras restrições, tais como com relação a mudança de controle da Companhia e reorganizações societárias, observadas as ressalvas previstas em cada instrumento.

Com exceção dos eventos abaixo, a Companhia acompanha o atendimento das cláusulas estabelecidas e entende que atendeu todas as cláusulas restritivas e *covenants* financeiros mencionados nos Exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023.

Conforme descrito no item (i) acima, na data deste Formulário de Referência, os contratos de empréstimo e financiamento celebrados pela Companhia que possuem cláusulas prevendo *cross-default*

e/ou *cross acceleration* representam 96% do endividamento da Companhia.

(g) Limites de utilização dos financiamentos contratados e percentuais já utilizados

Não aplicável.

(h) Alterações significativas em itens das demonstrações de resultado e de fluxo de caixa

As informações financeiras neste item são derivadas das demonstrações financeiras relativas aos Exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023, as quais foram elaboradas de acordo com as IFRS, emitidas pelo IASB, e as práticas contábeis adotadas no Brasil.

Adicionalmente, as informações financeiras são sempre demonstradas de forma consolidada, com a consolidação de um conjunto diferente de operações para cada período, conforme descrito resumidamente abaixo. Mais detalhes sobre o escopo de consolidação são apresentados na introdução do item 2.1.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Comparação das Demonstrações de Resultado do exercício social findo em 31 de dezembro de 2024 e do exercício social findo em 31 de dezembro de 2023

(Em milhares de R\$ - exceto %)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2024	AV (%)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2023	AV (%)	AH (%) – 2024 vs. 2023
Receitas operacionais	5.580.304	100,0%	4.244.743	100,0%	31,5%
Custos	(3.267.414)	(58,6%)	(2.533.854)	(59,7%)	29,0%
Resultado bruto	2.312.890	41,4%	1.710.889	40,3%	35,2%
Despesas de vendas	(450.965)	(8,1%)	(344.782)	(8,1%)	30,8%
Despesas gerais e administrativas	(575.312)	(10,3%)	(468.361)	(11,0%)	22,8%
Outros resultados operacionais, líquidos	(23.852)	(0,4%)	148.217	3,5%	(116,1%)
Resultado de equivalência patrimonial	846	0,0%	(1.089)	0,0%	(177,7%)
Resultado operacional antes dos resultados financeiros	1.263.607	22,6%	1.044.874	24,6%	20,9%
Receitas financeiras	332.168	6,0%	460.541	10,8%	(27,9%)
Despesas financeiras	(1.099.441)	(19,7%)	(933.829)	(22,0%)	17,7%
Resultados financeiros, líquidos	(767.273)	(13,7%)	(473.288)	(11,1%)	62,1%
Resultado antes do imposto de renda e da contribuição social	496.334	8,9%	571.586	13,5%	(13,2%)
Imposto de renda e contribuição social	(55.758)	(1,0%)	472.590	11,1%	(111,8%)
Resultado líquido do exercício	440.576	7,9%	1.044.176	24,6%	(57,8%)

RECEITA OPERACIONAL POR TIPO DE SERVIÇO

(Em milhares de R\$ - exceto %)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2024	AV (%)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2023	AV (%)	AH (%) – 2024 vs. 2023
Planos de academias	5.342.148	89,8%	4.037.161	88,9%	32,3%
Anuidades	355.685	6,0%	303.272	6,7%	17,3%
Adesões	20.549	0,3%	32.996	0,7%	(37,7%)
Outras ⁽¹⁾	227.756	3,8%	165.893	3,7%	37,3%
Receita operacional bruta	5.946.138	100,0%	4.539.322	100,0%	31,0%
Tributos incidentes sobre a receita	(365.834)	(6,2%)	(294.579)	(6,5%)	24,2%
Receita operacional líquida	5.580.304	93,8%	4.244.743	93,5%	31,5%

⁽¹⁾ Outras incluem royalties e licenciamento de franquias, serviços de cobrança e recebimento, uniformes, serviços de locação e demais serviços.

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, a receita operacional líquida totalizou R\$ 5.580,3 milhões comparada a R\$ 4.244,7 milhões no mesmo período de 2023, um aumento de 31,5%, ou de R\$ 1.335,6 milhões, principalmente devido à forte expansão da rede própria de academias Smart Fit, da evolução no número médio de alunos por academia destas unidades e do incremento de ticket médio de 10%, em função dos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos nas diferentes regiões e das diversas ações para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia.

CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS POR NATUREZA

(Em milhares de R\$ - exceto %)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2024	AV (%)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2023	AV (%)	AH (%) – 2024 vs. 2023
Pessoal e encargos	(717.449)	22,0%	(554.652)	21,9%	29,4%
Depreciações e amortizações, líquidas de PIS e COFINS	(1.361.810)	41,7%	(1.112.337)	43,9%	22,4%
Despesas de consumo	(471.681)	14,4%	(379.928)	15,0%	24,2%
Serviços de apoio operacional	(271.122)	8,3%	(176.540)	7,0%	53,6%
Gastos com abertura de novas unidades	(52.578)	1,6%	(31.906)	1,3%	64,8%
Aluguéis variáveis, condomínios e gastos de ocupação	(160.419)	4,9%	(124.165)	4,9%	29,2%
Manutenções	(166.833)	5,1%	(108.949)	4,3%	53,1%
Outros	(65.522)	2,0%	(45.377)	1,8%	44,4%
Custo dos Serviços Prestados por Natureza	(3.267.414)	100,0%	(2.533.854)	100,0%	29,0%

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, o custo dos serviços prestados atingiu R\$ 3.267,4 milhões comparada a R\$ 2.533,8 milhões no mesmo período de 2023, um aumento de 29,0% ou de R\$ 733,6 milhões, em relação ao mesmo período do ano anterior. Esta variação é explicada principalmente pela forte expansão da base média de academias próprias, que suportou o crescimento da base de alunos de academia. Além disso, houve o incremento de custos das academias em processo

de *ramp-up*, especialmente das unidades inauguradas nos últimos 12 meses.

RESULTADO BRUTO

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, o resultado bruto foi de R\$ 2.312,9 milhões, uma margem bruta (representada pelo resultado bruto dividido pelas receitas operacionais) de 41,4%, ou de aumento de R\$ 603 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado é reflexo principalmente da maturação consistente das unidades inauguradas nos últimos três anos e da manutenção do patamar de margem das unidades maduras no período.

RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS

(Em milhares de R\$ - exceto %)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2024	AV (%)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2023	AV (%)	AH (%)— 2024 vs. 2023
Receitas (Despesas) Operacionais	(1.049.283)	100,0%	(666.015)	100,0%	57,5%
Despesas de vendas	(450.965)	43,0%	(344.782)	51,8%	30,8%
Despesas gerais e administrativas	(575.312)	54,8%	(468.361)	70,3%	22,8%
Outros resultados operacionais, líquidos	(23.852)	2,3%	148.218	(22,3%)	(116,1%)
Resultado de equivalência patrimonial	846	(0,1%)	(1.089)	0,2%	(177,7%)

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, as despesas de vendas foram de R\$ 451,0 milhões, um aumento de 30,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, quando totalizaram R\$ 344,8 milhões. As elevações nas despesas com vendas é reflexo da expansão da rede de academias, com maior número de unidades inauguradas em 2024 vs. 2023, e dos investimentos em *marketing* para fortalecimento da marca.

Já as despesas gerais e administrativas aumentaram em 22,8% com relação ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2023, para R\$ 575,3 milhões no exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, principalmente devido aos maiores investimentos na estruturação de novos negócios, especificamente os relacionados ao TotalPass, além de reforços na estrutura de pessoal dos países da região de Outros América Latina.

A equivalência patrimonial no exercício social findo em 31 de dezembro de 2024 foi de uma receita de R\$ 0,8 milhões, comparado a despesa R\$ 1,1 milhões em 2023, se mantendo relativamente estável entre os exercícios.

RECEITAS E DESPESAS FINANCEIRAS

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, as receitas financeiras totalizaram R\$ 332,2 milhões, diminuição de R\$ 128,3 milhões em relação a 31 de dezembro de 2023, quando atingiu R\$ 460,5 milhões, principalmente devido à diminuição das taxas de juros nos países de atuação.

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, as despesas financeiras totalizaram R\$ 1.099,4 milhões, aumento de 17,7% em relação a 31 de dezembro de 2023, principalmente devido ao

aumento da dívida líquida, em função do maior investimento na abertura de novas unidades.

IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, o imposto de renda foi de uma despesa de R\$ 55,8 milhões, comparado ao mesmo período do ano anterior, em que totalizou uma receita de R\$ 472,6 milhões, principalmente devido ao reconhecimento do imposto de renda diferido sobre prejuízo fiscal em 2023.

RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, o resultado líquido foi de R\$ 440,6 milhões, margem líquida de 7,9% em relação ao exercício anterior, com uma piora quando comparado ao resultado líquido de R\$ 1.044,2 milhões em 2023. Essa diminuição é principalmente devido a dois efeitos contábeis não-caixa reconhecidos no ano de 2023, quais sejam: (i) o do imposto diferido sobre prejuízo fiscal, e (ii) o ganho com reavaliação de participação societária na aquisição de controle do Panamá e Costa Rica.

Informações sobre o resultado por segmento estão na Seção 1.3 - Informações sobre segmentos operacionais.

DEMONSTRAÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA

Comparação das principais contas demonstrativas do fluxo de caixa do exercício social findo em 31 de dezembro de 2024 e do exercício social findo em 31 de dezembro de 2023

(Em milhares de R\$ - exceto os índices)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2024	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2023	AH (%)— 2024 vs. 2023
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	1.375.542	1.310.283	5,0%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(2.055.027)	(993.386)	106,9%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	1.006.386	(471.817)	(313,3%)
Redução (Aumento) do Saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa	326.901	(154.920)	(311,0%)

ATIVIDADES OPERACIONAIS

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais foi de R\$ 1.375,5 milhões, comparado a um caixa líquido gerado de R\$ 1.310,3 milhões no exercício social findo em 31 de dezembro de 2023, um aumento de 5,0%. Essa variação se deve principalmente ao EBITDA recorde do período, com crescimento de 35%, que foi compensado por um maior consumo no capital de giro no período, bem como pelo aumento do pagamento de tributos devido ao término da maior parte dos prejuízos fiscais acumulados em algumas das subsidiárias da Companhia.

ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, o caixa líquido aplicado nas atividades de

investimento foi de R\$ 2.055,0 milhões, comparado a um caixa líquido aplicado de R\$ 993,4 milhões no exercício social findo em 31 de dezembro de 2023, um aumento de 106,9%. Essa variação se deve principalmente às adições imobilizadas referente a investimentos para abertura de novas unidades e aquisições realizadas ao longo do ano.

ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, o caixa líquido gerado nas atividades de financiamento foi de R\$ 1.006,4 milhões, comparado a um caixa líquido aplicado de R\$ 471,8 milhões no exercício social findo em 31 de dezembro de 2023, um aumento de 313,3%. Essa variação se deve principalmente a maior captação de empréstimos ocorrida em 2024.

(a) Resultados das operações da Companhia

(i) Descrição de quaisquer componentes importantes da receita

O Grupo Smart Fit é a maior rede de academias da América Latina e a terceira maior do mundo, em número de academias próprias, de acordo com ranking publicado pela IHRSA (*International Health, Racquet & Sportsclub Association* - entidade de classe global da indústria de *fitness*), com 1.878 unidades (1.743 academias e 135 Studios) e 5,2 milhões de clientes em 31 de dezembro de 2024, sendo 4,8 milhões em academias. A receita provém, principalmente, dos planos de academia pagos pelos clientes.

A Companhia teve receita operacional líquida de R\$ 5.580,3 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, e R\$ 4.244,7 milhões no exercício social findo em 31 de dezembro de 2023 com variação de 31,5%. As receitas internacionais (México e Outros América Latina) representaram 56,1% do total no exercício social findo em 31 de dezembro de 2024 e 52,8% no exercício social findo em 31 de dezembro de 2023, devido principalmente, a forte expansão da base de academias nestas regiões.

A receita das academias possui três elementos principais: taxa de adesão, cobrada na matrícula do cliente, mensalidade (plano de serviço de academia) e anuidade (taxa de manutenção).

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, da receita operacional bruta os planos de academia (mensalidade) representaram 89,8%, anuidade 6,0%, adesões 0,3% e outras 3,8%, comparado ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, que da receita operacional bruta 88,9% representaram os planos de academia (mensalidade), 6,7% anuidade, 0,7% adesões; e 3,7% outras.

A Diretoria analisa o negócio geograficamente, consolidando seus resultados em três segmentos operacionais: Brasil, México e Outros América Latina (Colômbia, Chile, Peru, Paraguai, Argentina, Panamá, Costa Rica e Uruguai).

Nessas regiões geográficas, temos a marca Smart Fit, serviço *high value / low price*, a Bio Ritmo, serviço *premium*, e outros, que inclui outros negócios relacionados ao *fitness*, como as operações das franquias e os serviços digitais da Queima Diária, do TotalPass, os *Studios*, entre outros.

As tabelas abaixo identificam as receitas operacionais líquidas auferidas pela Companhia e suas subsidiárias nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023:

Segmento/ Marca (em R\$ milhares, exceto %)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2024	AV (%)	Exercício social findo em 31 de dezembro de 2023	AV (%)	AH (%) 2024 vs 2023
Brasil	2.451.102	43,9%	2.001.778	47,2%	22,4%
México	1.362.240	24,4%	1.001.823	23,6%	36,0%
Outros Am. Latina ⁽¹⁾	1.766.962	31,7%	1.241.143	29,2%	42,4%
Total Receitas Operacionais	5.580.304	100,0%	4.244.743	100,0%	31,5%
Por marca					

Smart Fit ⁽²⁾	5.095.655	91,3%	3.862.887	91,0%	31,9%
Bio Ritmo ⁽³⁾	158.002	2,8%	131.249	3,1%	20,4%
Outras ⁽⁴⁾	326.647	5,8%	250.607	5,9%	30,3%

(1) "Outros – América Latina" incluem para operações próprias na Colômbia, Chile, Peru Paraguai, Argentina, Panamá, Costa Rica e Uruguai.

(2) Inclui Smart Fit do Brasil, do México e de Outros – América Latina.

(3) Inclui Bio Ritmo do Brasil.

(4) Outras incluem "Outros – Brasil" e "Outros – América Latina".

Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024

No exercício encerrado findo em 31 de dezembro de 2024, a receita operacional líquida das operações do grupo atingiu R\$ 5.580,3 milhões com variação de 31,5% versus o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, principalmente em razão da expansão da rede própria de academias Smart Fit, da evolução no número médio de alunos por academia destas unidades e do incremento de ticket médio de 10%, em função dos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos nas diferentes regiões e das diversas ações para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia.

Na Smart Fit (Brasil, México e Outros América Latina), o crescimento da receita operacional líquida no exercício social findo em 31 de dezembro de 2024 foi de 31,9% comparado com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, devido à significativa expansão da base de clientes de academias próprias.

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, a receita operacional líquida do Brasil expandiu 22,4%, devido ao sólido aumento de 17% na base média de clientes em academias próprias Smart Fit e do incremento de ticket médio.

No México, a receita operacional líquida apresentou crescimento de 36,0%, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 quando comparado com o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, devido, principalmente, ao crescimento de 15% no ticket médio e a expansão de 12% da base média de clientes em academias próprias.

A receita operacional líquida das academias na região Outros América Latina cresceu 42,4% no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 quando comparado com o exercício social findo em 31 de dezembro de 2023, explicado, essencialmente, pela expansão de 29% da base média de alunos em academias próprias na região e ao incremento de 20% do ticket médio.

As operações internacionais (México e Outros América Latina) somaram R\$ 3.129,2 milhões de receita operacional líquida no exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, representando 56,1% do total da receita operacional líquida. A participação das operações internacionais (México e Outros América Latina) teve aumento de 3,2 p.p. quando comparada com a participação das operações internacionais no exercício social findo em 31 de dezembro de 2023, em razão, principalmente, da expansão da base de academias próprias nestas regiões.

A evolução das receitas segue a evolução do número de academias em operação e clientes por tipo e marca, apresentado abaixo:

Número de Unidades	Em 31 de dezembro de	
	2024	2023
Total	1.878	1.459
Academias	1.743	1.438
Academias por tipo		
Próprias	1.407	1.144
Franquias	336	294
Por Marca		
Smart Fit	1.711	1.410
Próprias	1.381	1.121
Brasil	569	486
México	372	302
Outros Am. Latina ⁽¹⁾	440	333
Franquias	330	289
Brasil	224	193
México	23	16
Outros Am. Latina ⁽¹⁾	83	80
Bio Ritmo e outras⁽²⁾	32	28
Studios^{(3) (4)}	135	21

⁽¹⁾ A região "Outros América Latina" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru, Panamá e Uruguai e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras.

⁽²⁾ "Bio Ritmo e outras" inclui 30 unidades Bio Ritmo, 1 unidade O2 e 1 unidade Nation.

⁽³⁾ Studio incluem 22 unidades próprias e 113 franquias.

⁽⁴⁾ A partir do quarto trimestre de 2024, os números operacionais de Studios contemplam a aquisição da Velocity, após a conclusão da operação em novembro de 2024.

Número de Clientes (000)	Em 31 de dezembro de	
	2024	2023
Total	5.214	4.456
Academias	4.839	4.140
Por Tipo		
Próprias	3.894	3.267
Franquias	945	873
Por Marca		
Smart Fit	4.786	4.089
Próprias	3.851	3.224
Brasil	1.560	1.353
México	949	851
Outros Am. Latina ¹	1.342	1.020
Franquias	936	865
Bio Ritmo e outras ²	53	51

Studios ³	5	5
Digital ⁴	370	311

- (1) A região "Outros América Latina" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru, Panamá e Uruguai e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras.
- (2) "Bio Ritmo e outras" inclui unidades Bio Ritmo, O2 e Nation.
- (3) Studios incluem unidades próprias e franquias.
- (4) Os clientes de academias que também são assinantes de planos digitais Smart Nutri e Smart Coach são considerados somente clientes das academias ou Studios.

A Companhia encerrou o exercício de 2024 com o total de 5,2 milhões clientes (17% vs. 2023). No canal digital, o número de clientes aumentou 19% em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 370 mil. Em academias, a base atingiu 4,8 milhões de alunos, sendo 17% superior ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, em função da expansão da Companhia nos últimos trimestres e a sólida maturação da sua rede de academias.

A oferta de serviços digitais tem sido ampliada e aperfeiçoada desde 2020. Atualmente os principais serviços digitais incluem (i) Queima Diária, plataforma digital que oferece programas de exercícios físicos e outros conteúdos voltados para nutrição e hábitos saudáveis; (ii) Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo, com balança de bioimpedância e tele consultas com nutricionistas; e (iii) Smart Fit Coach: serviço de personal trainer on-line através de consultoria individualizada focada em orientar os clientes nas suas rotinas *fitness*, de acordo com seu objetivo, nível de condicionamento e local de treino.

- (i) Queima Diária, uma das maiores plataformas *fitness* digital na América Latina, que oferece 181 programas *on demand* de exercícios físicos, nutrição e outros conteúdos voltados para hábitos de vida mais saudáveis. Ao final do quarto trimestre de 2024, a plataforma possuía 368 mil clientes, um crescimento de 15% comparado ao terceiro trimestre de 2024, resultado do crescimento da operação B2B, que conta com assinaturas exclusivas para empresas parceiras do Queima Diária;
- (ii) Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo, com balança de bioimpedância e teleconsultas com nutricionistas, atingiu 188 mil assinantes no Brasil ao final do quarto trimestre de 2024, crescimento de 20% comparado ao quarto trimestre de 2023 e 7% acima do terceiro trimestre de 2024. A expansão do número de clientes se deve às iniciativas adotadas para proporcionar uma melhor experiência e maior engajamento, como por exemplo a contínua instalação de balanças de bioimpedâncias em mais academias além do início da expansão para outros países da América Latina. Em 2024, foram realizadas mais de 750 mil avaliações de bioimpedância, 38% superior comparado ao ano anterior; e
- (iii) Smart Fit Coach, serviço de consultoria *on-line* individualizada focada em orientar os clientes em suas rotinas *fitness*.

(ii) Fatores que afetaram materialmente os resultados operacionais

De acordo com os diretores da companhia os principais fatores que afetaram os resultados operacionais

da Companhia nos últimos dois exercícios sociais, de forma material, foram:

A abertura de novas academias, que permite o crescimento da base de clientes, e dos principais indicadores financeiros associados: Receita operacional líquida, margem bruta excluindo depreciação, custos e despesas com abertura de novas academias, EBITDA.

A maturação das unidades: receita e a margem bruta excluindo depreciação de uma academia atinge o nível esperado na maturidade após 24 meses de sua inauguração.

A satisfação dos clientes com o serviço prestado em nossas academias. Avaliamos diariamente através de pesquisas eletrônicas utilizando a metodologia Net Promoter Score (NPS) a avaliação dos clientes sobre sua última visita à academia. A gestão da satisfação envolve (i) inovação nos produtos e serviços oferecidos para os clientes; (ii) aumento da satisfação dos clientes, através da capacitação das equipes e revisão dos procedimentos de atendimento nas unidades. Na visão dos diretores da Companhia, a satisfação do cliente está diretamente relacionada com a retenção dos clientes, e, portanto, com a receita de cada academia.

Cenário macroeconômico adverso, que afetam a renda e a confiança do consumidor, e com isso reduz a demanda por nossos serviços. Na marca Smart Fit, nosso excepcional custo-benefício e o valor reduzido de nossa mensalidade torna o impacto da economia nos diferentes países de operação menos relevante.

Alta inflação, que impactou nossos principais elementos de custo: pessoal, aluguéis, contas de consumo, serviços de terceiros (principalmente limpeza).

Para discussão detalhada dos resultados, vide item 2.1 (h) deste Formulário de Referência.

(b) Variações relevantes das receitas atribuíveis a introdução de novos produtos e serviços, alterações de volumes e modificações de preços, taxas de câmbio e inflação

Os Diretores da Companhia afirmam que as variações na receita nos exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023 deveram-se principalmente a:

- aumento no número de clientes, tanto pela maturação de academias em operação quanto pela abertura de novas academias em todos os países da América Latina que operamos.
- modificações de preços. Devido à inflação durante estes períodos, a Companhia reajustou os preços de seus planos, com impacto principalmente nas regiões com maior representatividade em número de academias próprias, com intuito de repassar os aumentos de custos.

Em 2023, introduzimos o plano "Fit" em praticamente todo o Brasil e iniciamos o *roll-out* no México, Peru e Chile ao longo do segundo semestre depois dos sólidos resultados alcançados com a inserção gradual do plano no Brasil desde meados de 2022. Sendo uma oferta que dá acesso a uma única academia, com permanência mínima de 12 meses, o plano "Fit" tem como objetivo a busca por um perfil de base de clientes mais longo, gerando mais engajamento e *Lifetime Value* (LTV), além de reforçar a competitividade e a acessibilidade do nosso modelo de negócio, sendo a opção com precificação local mais atrativa do nosso portfólio.

(c) Impactos relevantes da inflação, da variação de preços dos principais insumos e

produtos, do câmbio e da taxa de juros no resultado operacional e no resultado financeiro do emissor

A inflação pode impactar o resultado operacional da Companhia, principalmente nos custos de mão-de-obra, onde a inflação em geral é repassada nos dissídios das categorias, e de aluguel, cujos contratos em geral são corrigidos pelo índice de inflação (IGP-M no Brasil e índices similares nos demais países da América Latina). Os resultados operacionais também tiveram impacto relevante do aumento das tarifas de energia elétrica nestes anos.

O aumento da taxa de juros tem impacto direto nos resultados financeiros da Companhia, pois possuímos Dívida líquida relevante, e grande parte de nossas dívidas são pós fixadas e estão atreladas a taxa CDI ou equivalente nos demais países da América Latina.

(a) Mudanças nas práticas contábeis que tenham resultado em efeitos significativos sobre as informações previstas nos campos 2.1 e 2.2

Na opinião dos Diretores da Companhia, não houve efeitos significativos nas demonstrações financeiras da Companhia relativos às alterações nas práticas contábeis.

(b) Opiniões modificadas e ênfases presentes no relatório do auditor

Não houve opiniões modificadas ou ênfases no relatório do auditor independente referente ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2024.

Os Diretores da Companhia tomaram conhecimento das informações descritas neste item e as transações aqui mencionadas estão alinhadas com as estratégias de negócio da Companhia.

(a) Introdução ou alienação de segmento operacional

Os Diretores informam que, no último exercício social, não houve introdução ou alienação de segmento operacional.

(b) Constituição, aquisição ou alienação de participação societária

Segue abaixo resumo das principais operações de constituição, aquisição ou alienação de participação societária, ocorridas no último exercício:

Aquisição de Sporty Panamá S.A. ("Sporty Panamá")

Até 31 de dezembro de 2021 o grupo possuía 50% de participação da Sporty Panamá e em dezembro de 2022, a Sporty Holding, B.V. ("Sporty Holding"), antiga acionista dos demais 50%, notificou a Companhia do exercício da opção de venda sobre a totalidade de ações da sua titularidade. Com o exercício da opção de venda, o grupo passou a deter a totalidade de seu capital social.

Em decorrência do exercício, a Companhia efetuará um pagamento do valor de US\$ 58,8 milhões à Sporty Holding, em duas parcelas: a primeira parcela de US\$ 25,0 milhões foi paga em 20 de janeiro de 2023 e a outra correspondente ao valor remanescente a ser paga em 3 de janeiro de 2024.

Em 1º de janeiro de 2023 a Companhia adquiriu o controle da Sporty Panamá, passando a deter uma participação de 100%. Nesse momento, a Sporty Holding renunciou aos 2 assentos que possuía no conselho de administração, ficando o grupo com o total controle.

Em 03 de janeiro de 2024, o grupo realizou o pagamento da 2ª parcela correspondente ao valor remanescente da aquisição da Sporty Panamá, no montante de USD 33.822 mil, equivalente a R\$165.810 mil.

Aquisição de Ações da Sports World, Sab De Cv ("Sports World")

Em março de 2023, o grupo realizou a subscrição privada de 17.307.866 ações de emissão da Sports World pela Latamgym México, por um montante de MXN 51,9 milhões (aproximadamente R\$14,6 milhões). A subscrição se insere na estratégia do grupo de ampliar sua presença no México. Em 31 de dezembro de 2023, a participação do grupo é de 13,1% que representa 29.207.866 ações.

Em 12 de fevereiro de 2024, o grupo realizou a subscrição privada de 17.946.256 ações de emissão da Sports World pela Latamgym México, por um montante de MXN 89,73 milhões (aproximadamente R\$26.084 mil), passando a deter a participação de 19,46% que representa 47.154.122 ações.

De acordo com a análise efetuada sobre o IAS 28, o grupo não tem influência significativa sobre a Sports World. Assim, o investimento nessa sociedade foi considerado como um ativo financeiro mensurado ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes, de acordo com o CPC 48 / IFRS 9.

Aquisições de outras academias

O grupo celebrou Contratos de Compra e Venda para aquisição de 100% das quotas das empresas Academia de Ginástica Tietê Plaza Ltda ("Tietê Plaza") em 22 de fevereiro de 2024 e ACL Academia de Ginástica Ltda ("ACL") em 14 de março de 2024, no valor total de R\$21.946, dos quais foram pagos R\$20.561 mil até 31 de dezembro de 2024 e o saldo remanescente será pago em cinco parcelas iguais anuais, sendo estas empresas unidades franqueadas do grupo que operavam de acordo com os termos e condições do Contrato de Franquia.

Em 13 de março de 2024, a Companhia adquiriu 100% das cotas do capital social da MG-PT Microginásio Portugal Unipessoal Lda. ("MG-PT"), por €1,00, sendo esta empresa uma unidade franqueada do Grupo que operava de acordo com os termos e condições do Contrato de Franquia.

O balanço das empresas adquiridas na data de aquisição não apresenta saldos que não possam ser mensurados confiavelmente, sendo o balancete da Tietê Plaza referente a 31 de janeiro de 2024, o balancete da ACL e MG-PT referente a 29 de fevereiro de 2024, representado pelo seguinte grupo de ativos ou passivos:

(Em R\$ mil)				
Combinação de negócios	Tietê Plaza	ACL	MG-PT	Total
Ativos				
Caixa e equivalentes de caixa	239	408	9	656
Clientes	-	19	7	26
Outros créditos	4	6	107	117
Ativos de direito de uso	751	1.407	-	2.158
Imobilizado	952	1.216	1.754	3.922
Imobilizado – Mais valia	662	992	-	1.654
Intangível	-	-	2	2
Intangível - Carteira de clientes	2.649	811	35	3.495
Intangível – Mais valia	-	-	382	382
Passivos				
Fornecedores	(10)	(127)	(92)	(229)
Outros passivos	(94)	(125)	(305)	(524)
Passivos de arrendamentos	(882)	(1.688)	-	(2.570)
Outros passivos LP	(32)	(317)	(2.644)	(2.993)
Imposto corrente a pagar	-	(15)	-	(15)
Total de ativos identificáveis adquiridos e passivos assumidos pelo valor justo	3.113	1.974	(745)	4.342
Contraprestação	14.825	7.121	-	21.946
Ágio gerado na transação	11.712	5.147	-	16.859
Passivo descoberto na transação	-	-	745	745

O ágio gerado na transação é atribuível à rentabilidade futura do negócio adquirido.

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, os negócios adquiridos contribuíram com uma receita líquida de R\$ 10.766 mil e lucro líquido de R\$ 3.158 mil para o grupo. Se a combinação de

negócios tivesse sido realizada no início do exercício, a receita operacional e o lucro líquido teriam sido de R\$ 12.366 mil e R\$ 2.232 mil, respectivamente.

Aquisição de Participação Minoritária no Peru (Latam Gym S.A.)

Em 02 de maio de 2024, a subsidiária Sporty Panamá S.A. ("Sporty Panamá") celebrou um Contrato de Compra e Venda para aquisição de 100% das ações do capital social da empresa Latam Gym S.A. ("Latam Gym"), sediada no Peru, que detém 10% do capital social da Smartfit Peru SAC ("Smartfit Peru"), subsidiária da Companhia sediada no Peru.

O valor total da operação foi de PEN 88 milhões, equivalente a aproximadamente R\$120.843 mil, dos quais foram pagos R\$ 70.473 mil até 31 de dezembro de 2024 e o restante será pago em 18 parcelas mensais a partir de maio de 2025.

Desde o início da operação da Smartfit Peru, a Companhia deteve uma participação direta de 90% no capital social da subsidiária e, conseqüentemente, já consolidava os resultados e balanço patrimonial em suas demonstrações financeiras, e como resultado da Transação passou a deter, direta e indiretamente, a totalidade das ações de seu capital social.

O balanço da empresa adquirida na data de aquisição não apresenta saldos que não possam ser mensurados confiavelmente, sendo o balancete de Latam Gym referente a 30 de abril de 2024, representado pelo seguinte grupo de ativos ou passivos:

(Em R\$ mil)	
Aquisição de participação de minoritários	Latam Gym
Caixa e equivalentes de caixa	40
Outros créditos	23
Investimentos em controladas e joint ventures	7.710
Empréstimos	(15.902)
Total de ativos identificáveis adquiridos e passivos assumidos pelo valor justo	(8.129)
Contraprestação	120.843

Essa operação não se caracteriza como uma combinação de negócios, mas sim como uma compra de participação de minoritários, sendo de uma mudança na participação em subsidiária sem perda de controle. De acordo com as normas contábeis aplicáveis, essas transações são tratadas como transações de capital, não afetando o ágio ou o resultado do exercício, e qualquer diferença entre o valor pago ou recebido e o valor contábil da participação não controladora ajusta o patrimônio líquido da controladora. Essa transação resultou um registro no patrimônio líquido da Sporty Panamá no valor de R\$129.048 mil, calculado com a taxa de câmbio da data da transação. Com essa operação, a participação minoritária que representava R\$7.738 mil passou a ser eliminada do balanço, pois a empresa agora controla integralmente a Latam Gym que detinha essa participação.

Aquisição Bienstar S.A.

Em 27 de maio de 2024, a subsidiária Smartfit Uruguay SA celebrou um Contrato de Compra e Venda para aquisição de 100% das quotas da empresa Bienstar S.A. ("Bienstar"), sendo esta empresa sediada

no Uruguai. O valor total da operação foi de US\$ 2 milhões, equivalente a aproximadamente R\$10.715 mil, sendo R\$ 9.315mil pagos até 31 de dezembro de 2024 e o saldo remanescente será pago em 120 dias após a data da operação.

O balanço da empresa adquirida na data de aquisição não apresenta saldos que não possam ser mensurados confiavelmente, sendo o balancete de Bienstar S.A. referente a 31 de maio de 2024, representado pelo seguinte grupo de ativos ou passivos:

	Bienstar
Combinação de negócios	
Ativos	
Caixa e equivalentes de caixa	332
Clientes	291
Outros créditos	773
Imobilizado	28
Intangível - Non compete	344
Passivos	
Fornecedores	(1.282)
Outros passivos	(1.573)
Total de ativos identificáveis adquiridos e passivos assumidos pelo valor justo	(1.087)
Contraprestação	10.715
Ágio gerado na transação	11.802

O ágio gerado na transação é atribuível à rentabilidade futura do negócio adquirido.

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, o negócio adquirido contribuiu com uma receita líquida de R\$ 2.325 mil e prejuízo líquido de R\$ 4.258 mil para o grupo. Se a combinação de negócios tivesse sido realizada no início do exercício, a receita operacional e o prejuízo líquido teriam sido de R\$ 5.546 mil e R\$ 6.045 mil, respectivamente.

Atualização Aquisições de Outras Academias 2023

Em dezembro de 2023, a Companhia adquiriu três subsidiárias (Holandeses, Cohama e Lake) e realizou o registro preliminar do PPA. Durante o ano de 2024, a Companhia finalizou o PPA e efetuou algumas realocações, ajustando o ágio para mais-valia de carteira de clientes, ativos imobilizados e imposto diferido. Além disso, houve alterações no balanço inicial das empresas adquiridas devido a ajustes iniciais nos balancetes e reajuste de preço.

Em 15 de março de 2024, com base no contrato de compra e venda, foi feito um ajuste de preço no valor de R\$ 231 mil a favor do grupo, relacionado à aquisição da Lake.

Durante o exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, o grupo pagou R\$ 3.381 mil referente à aquisição da Holandeses, R\$ 4.198 mil referente à aquisição da Lake e R\$ 4.309 mil referente à aquisição da Cohama.

Outras Aquisições de participação de minoritários

Em 19 de março de 2024, os acionistas minoritários da subsidiária Centrale cederam 100% de suas cotas à Companhia, os minoritários detinham 33,08% das cotas.

Em 24 de junho de 2024, a subsidiária da Companhia Escola de Natação e Ginástica Bioswim Ltda. ("Bioswim") adquiriu a participação de minoritários da subsidiária Bio Plaza, os minoritários detinham 15,58% das cotas. Foi pago o montante de R\$ 547 mil para adquirir esta participação.

Em 25 de junho de 2024, a Biowsim adquiriu a participação de minoritários da subsidiária BioSanta, subsidiária da Companhia, os minoritários detinham 24,8% das cotas. Foi pago o montante de R\$ 2.150 mil para adquirir esta participação.

Operação Bodytech Peru

Em 25 de julho de 2024, a Smartfit Peru firmou um acordo comercial com Inverdesa Peru S.A.C. ("Bodytech") no qual a Bodytech se comprometeu a encerrar suas operações no Peru e a não competir, de forma direta ou indireta, por três anos, concedendo a Smartfit Peru a possibilidade de firmar novos contratos de arrendamento com os locadores dos pontos comerciais anteriormente ocupados pela Bodytech. O valor total da operação foi de USD 5.232 mil, aproximadamente R\$29.510 mil, pela compra de equipamentos, carteira de clientes e "*non-competé*". A transação foi contabilizada no ativo imobilizado e intangível, em acordo com o IAS16/CPC27 e IAS38/CPC04.

Aquisição do Grupo Velocity

Em 01 de novembro de 2024, as subsidiárias operacionais integrais da Smartfit, Racebootcamp Academia de Ginástica Ltda ("Race") e Escola de Natação e Ginástica Bioswim Ltda ("Bioswim"), concluíram a aquisição de 100% das ações do capital social da Velocity Academia de Ginástica Ltda ("Velocity Academia") e Velocity Franqueadora Ltda ("Velocity Franqueadora").

O valor total da operação foi de R\$183.000 mil sendo R\$163.682 mil pagos até 31 de dezembro de 2024 e o saldo remanescente será pago a partir do 3º aniversário da Data de Fechamento até o 6º aniversário. Adicionalmente há uma parcela retida R\$10.000 mil, cujo pagamento está sujeito ao cumprimento de determinadas condições e metas estabelecidas no contrato, sendo que esse montante não será pago antes de 12 meses contados da Data de Fechamento.

O balanço das empresas adquiridas na data de aquisição não apresenta saldos que não possam ser mensurados confiavelmente, sendo o balancete da Velocity Academia e Velocity Franqueadora referente a 31 de outubro de 2024, representado pelo seguinte grupo de ativos ou passivos:

	Velocity	Velocity	
Combinação de negócios	Franqueadora	Academia	Total
Ativos			
Caixa e equivalentes de caixa	144	1.899	2.043
Clientes	2.935	1.561	4.496
Outros créditos	3.098	755	3.853
Imobilizado	65	4.621	4.686
Imobilizado – Mais valia	-	1.858	1.858
Intangível	20	289	309
Intangível - Carteira de clientes	66.551	1.036	67.587

Intangível - Marcas e Patentes	31.066	10.169	41.235
Outros créditos - LP	39	393	432
Passivos			
Fornecedores	(206)	(2.125)	(2.331)
Outros passivos	(4.119)	(3.141)	(7.260)
Imposto corrente a pagar	(612)	(538)	(1.150)
Passivo por imposto diferido sobre mais valia	(33.180)	-	(33.180)
Provisões - LP	-	(11)	(11)
Total de ativos identificáveis adquiridos e passivos assumidos pelo valor justo	65.801	16.766	82.567
Contraprestação	114.686	65.941	180.627
Ágio gerado na transação	48.885	49.175	98.060

O ágio gerado na transação é atribuível à rentabilidade futura do negócio adquirido.

Durante o exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, o negócio adquirido contribuiu com uma receita líquida de R\$6.888 mil e lucro líquido de R\$2.983 mil para o grupo.

(c) Eventos ou operações não usuais

Os Diretores entendem que este item não é aplicável, considerando que no último exercício social não ocorreram eventos ou operações não usuais.

Consistente com práticas de mercado, a Companhia divulga medidas não contábeis que não consistem em medidas de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e as Normas Internacionais de Relatório Financeiro – *International Financial Reporting Standards* (IFRS), emitidas pelo *International Accounting Standard Board* (IASB). A administração acredita que a apresentação dessas medidas fornece informações úteis para investidores terem melhor entendimento da performance operacional e resultados financeiros da Companhia. Entretanto, estas medidas não contábeis não têm significados e metodologias padronizados e podem não ser diretamente comparáveis com métricas de nome igual ou similar publicadas por outras Companhias devido a diferentes metodologias de cálculo ou devido a itens que podem ser objeto de interpretação. Ainda que as medidas não contábeis sejam usadas frequentemente por investidores no mercado e pela Administração para análise de sua posição financeira e operacional, potenciais investidores não devem basear sua decisão de investimento nessas informações como um substituto para as medidas contábeis ou como indicativo de resultados futuros.

(a) Valor das medições não contábeis

Resultado Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

O “Resultado Bruto Ajustado” não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil e as IFRS e corresponde ao Resultado bruto do período e/ou do exercício, acrescido da depreciação e amortização reconhecidas nos custos, e, deduzido dos pagamentos fixos dos custos de aluguel. Por ser uma medida não contábil, o significado e metodologia de cálculo do Resultado bruto ajustado não é padronizado e pode não ser diretamente comparável com métricas de nome igual ou similar divulgadas por outras companhias. Potenciais investidores não devem basear sua decisão de investimento em informações não contábeis como um substituto para as medidas contábeis.

A “Margem Bruta Ajustada” consiste no resultado da divisão do Resultado bruto ajustado supracitado pela Receita operacional líquida consolidada da Companhia.

Abaixo são apresentados os valores do Resultado Bruto Ajustado e da Margem Bruta Ajustada reconhecidos para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023, para fins de comparabilidade:

(em R\$ mil, exceto %)	Exercício social findo em 31 de dezembro de		AH (%)
	2024	2023	2024 vs 2023
Resultado bruto ajustado	2.792.079	2.128.551	31,2%
Margem bruta ajustada	50,0%	50,1%	(0,1)p.p.

EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA (*Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization*), sigla em inglês para denominar o LAJIDA (Lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização), não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil e o IFRS e corresponde ao resultado líquido do período/exercício, acrescido do resultado financeiro, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização. O EBITDA é utilizado pela Companhia para medir o desempenho operacional de seus negócios. A Companhia utiliza o EBITDA nos termos da Resolução CVM nº 156, de 23 de junho de 2022 (“Resolução CVM 156”).

A “Margem EBITDA” consiste no resultado da divisão do EBITDA supracitado pela receita operacional líquida consolidada da Companhia.

O EBITDA e a Margem EBITDA não devem ser considerados isoladamente, ou como uma alternativa ao lucro líquido e receita operacional líquida, como indicadores do desempenho operacional e não representam fluxo de caixa para os períodos apresentados, não devendo ser considerados como alternativa ao fluxo de caixa na qualidade de indicador de liquidez. O EBITDA e a Margem EBITDA não têm significado padronizado e, portanto, não podem ser comparados ao EBITDA e a Margem EBITDA de outras companhias que atuam no mesmo setor ou em setores diferentes, que eventualmente não utilizem a forma de cálculo de EBITDA nos termos da Resolução CVM 156.

Seguem abaixo os valores do EBITDA e Margem EBITDA reconhecidos para os últimos dois exercícios sociais, para fins de comparabilidade:

(em R\$ mil, exceto %)	Exercício social findo em 31 de dezembro de		AH (%) 2024 vs 2023
	2024	2023	
EBITDA	2.675.876	2.202.269	21,5%
Margem EBITDA	48,0%	51,9%	(3,9) p.p.

EBITDA ajustado e Margem EBITDA ajustado

O “EBITDA ajustado” não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil e o IFRS e corresponde ao EBITDA supracitado, deduzidos os pagamentos fixos dos custos e despesas de aluguel e, para 2023, o ganho auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, o qual a Companhia entende ser importante para a medida de performance uma vez que esse teve efeito caixa.

O EBITDA ajustado não deve ser considerado isoladamente ou como uma alternativa ao lucro líquido e receita operacional como indicador do desempenho operacional e também não representa fluxo de caixa para os períodos apresentados, não devendo ser considerado como alternativa ao fluxo de caixa na qualidade de indicador de liquidez. O EBITDA ajustado não possui significado padronizado e a definição da Companhia de EBITDA ajustado pode não ser comparável àquela utilizada por outras sociedades.

A Companhia acredita que o EBITDA ajustado funciona como uma ferramenta significativa para comparar, periodicamente, o seu desempenho operacional, bem como para embasar determinadas decisões de natureza administrativa. Entretanto, cabe ressaltar que, uma vez que o EBITDA ajustado não considera certos custos intrínsecos aos negócios da Companhia, que poderia, por sua vez, afetar significativamente os seus lucros, tais como despesas financeiras, impostos, depreciação e outros encargos correspondentes, o EBITDA ajustado apresenta limitações que afetam o seu uso como indicador da rentabilidade da Companhia.

A “Margem EBITDA ajustado” consiste no resultado da divisão do EBITDA ajustado supracitado pela receita operacional líquida consolidada da Companhia.

Seguem abaixo os valores do EBITDA ajustado e Margem EBITDA ajustado reconhecidos para os últimos dois exercícios sociais, para fins de comparabilidade:

(em R\$ mil, exceto %)	Exercício social findo em 31 de dezembro de		AH (%) 2024 vs 2023
	2024	2023	
EBITDA ajustado	1.762.087	1.302.287	35,3%
Margem EBITDA ajustado	31,6%	30,7%	0,9 p.p.

Dívida bruta, Dívida líquida, Dívida Bruta Ajustada e Dívida Líquida Ajustada

A Dívida Bruta, Dívida Líquida, Dívida Bruta Ajustada e Dívida Líquida Ajustada não são medidas de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e o IFRS. A Dívida Bruta corresponde ao saldo de Empréstimos (circulante e não circulante), mais passivo de arrendamentos (circulante e não circulante). A Dívida Líquida corresponde ao saldo da dívida bruta deduzido do saldo de Caixa e Equivalentes de Caixa, investimentos financeiros (que correspondem aos saldos de Investimentos em ativos financeiros desconsiderando os saldos de ações em companhia de capital aberto e outras aplicações financeiras). Para obter os valores da Dívida Bruta Ajustada e da Dívida Líquida Ajustada, a Companhia não considera os saldos referentes ao passivo de arrendamento de imóveis (IFRS16), de acordo com os indicadores estabelecidos nas cláusulas de vencimento antecipado de seus contratos de dívida. Seguem abaixo os valores da Dívida Bruta, Dívida Líquida, Dívida Bruta Ajustada e Dívida Líquida Ajustada nas datas indicadas abaixo:

(em R\$ mil)	Exercício social findo em 31 de dezembro de		AH (%) 2024 vs 2023
	2024	2023	
Dívida Bruta	11.315.226	7.927.313	42,7%
Dívida Líquida	8.368.550	5.313.999	57,5%
Dívida Bruta Ajustada	5.944.882	3.917.074	51,8%
Dívida Líquida Ajustada	2.998.206	1.303.760	130,0%

Medições não contábeis por unidade madura Smart Fit

A Companhia utiliza medições não contábeis calculadas somente para unidades maduras do segmento Smart Fit, para melhor comparabilidade do desempenho da marca Smart Fit entre períodos, por excluir as unidades que estão em período de maturação, que podem estar em momentos diferentes na curva de maturação e ter proporções diferentes em relação ao total de unidades em cada exercício. Unidades maduras do segmento Smart Fit em um determinado período são aquelas com mais de 24 meses de operação no dia 1º de janeiro do ano calendário em que o período se inicia. Quando a operação de uma unidade foi descontinuada durante um exercício, ou a unidade foi relocada a menos de 24 meses do início de um ano calendário, ela não é considerada no cálculo dessa medição.

A Companhia utiliza adicionalmente certas medições não contábeis calculadas para unidades próprias total dos segmentos Smart Fit, incluindo unidades maduras, unidades não maduras, unidades relocadas ou fechadas durante o período, custos com abertura de novas unidades e outros custos que compreendem custos indiretos não alocáveis diretamente a uma unidade.

As medições calculadas para unidades próprias maduras do segmento Smart Fit e apresentadas neste Formulário de Referência não são medidas de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e IFRS e consistem em: (a) Receita operacional líquida de unidades próprias maduras Smart Fit; (b) Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit; (c) Resultado bruto ajustado de unidades próprias maduras Smart Fit; (d) Margem bruta ajustada de unidades próprias maduras Smart Fit; e (e) Resultado bruto ajustado médio por unidade própria madura Smart

Fit. Essas medidas não devem ser consideradas isoladamente ou como uma alternativa ao lucro líquido ou receita operacional, como indicadores do desempenho operacional e também não representa fluxo de caixa para os períodos apresentados, não devendo ser considerado como alternativa ao fluxo de caixa na qualidade de indicador de liquidez. Essas medidas não possuem significado padronizado com o mercado, como a definição de 24 meses para as unidades maduras e o tratamento no cálculo das unidades descontinuadas, podendo essa definição apresentada não ser comparável àquelas utilizadas por outras sociedades.

Receita operacional líquida de unidades próprias maduras Smart Fit, Receita operacional líquida de unidades próprias total Smart Fit e Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit

A “Receita operacional líquida de unidades próprias maduras Smart Fit” não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil e as IFRS e corresponde a receita operacional líquida das unidades próprias da marca Smart Fit consideradas maduras.

A “Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit” não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil e as IFRS, e corresponde à Receita operacional líquida de unidades próprias maduras Smart Fit, dividida pelo número de unidades consideradas no cálculo de tal indicador.

A “Receita operacional líquida de unidades próprias total Smart Fit” não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil e as IFRS e corresponde à receita operacional líquida para as unidades próprias total Smart Fit no Brasil.

Por serem medidas não contábeis, o significado e metodologia de cálculo da “Receita operacional líquida de unidades maduras Smart Fit”, da “Receita operacional líquida média por unidade madura Smart Fit” e da “Receita operacional líquida de unidades próprias total Smart Fit” não são padronizados e podem não ser diretamente comparáveis com métricas de nome igual ou similar divulgadas por outras companhias. Em particular, a definição de unidades maduras e o tratamento no cálculo das unidades descontinuadas adotada pela Companhia pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras sociedades. Potenciais investidores não devem basear sua decisão de investimento em informações não contábeis como um substituto para as medidas contábeis.

Seguem abaixo os valores da Receita operacional líquida de unidades próprias maduras Smart Fit, Receita operacional líquida de unidades próprias total Smart Fit e Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit, reconhecidos para os dois últimos exercícios sociais, para fins de comparabilidade:

	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de	
(em R\$ mil, exceto %)	2024	2023
Brasil		
Receita operacional líquida de unidades próprias maduras Smart Fit	1.584.828	1.225.567
Receita operacional líquida de unidades próprias total Smart Fit	1.974.553	1.627.366
Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit	4.053	3.903
México		
Receita operacional líquida de unidades próprias maduras Smart Fit	881.051	700.534
Receita operacional líquida de unidades próprias total Smart Fit	1.362.240	1.001.823
Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit	4.637	4.121
Outros LATAM		
Receita operacional líquida de unidades próprias maduras Smart Fit	1.138.237	763.373
Receita operacional líquida de unidades próprias total Smart Fit	1.758.862	1.233.698
Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit	5.499	4.741

Resultado bruto ajustado de unidades maduras Smart Fit, Resultado bruto ajustado de unidades total Smart Fit, Margem bruta ajustada de unidades maduras Smart Fit, Margem bruta ajustada de unidades total Smart Fit e Resultado bruto ajustado médio por unidade madura Smart Fit

O “Resultado bruto ajustado de unidades maduras Smart Fit” não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil e as IFRS e corresponde ao Resultado bruto do período e/ou do exercício, acrescido da depreciação e amortização reconhecidas nos custos, e deduzido dos pagamentos fixos dos custos de aluguel, das unidades maduras da marca Smart Fit.

O “Resultado bruto ajustado de unidades total Smart Fit” não é uma medida de desempenho financeiro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil e as IFRS e corresponde ao Resultado bruto do período e/ou do exercício, acrescido da depreciação e amortização reconhecidas nos custos, e deduzido dos pagamentos fixos dos custos de aluguel, das unidades totais da marca Smart Fit.

Por serem medidas não contábeis, o significado e metodologia de cálculo do Resultado bruto ajustado de unidades maduras Smart Fit e o Resultado bruto ajustado de unidades total Smart Fit não são padronizados e podem não ser diretamente comparáveis com métricas de nome igual ou similar divulgadas por outras companhias. Em particular, a definição de unidades maduras e o tratamento no cálculo das unidades descontinuadas adotada pela Companhia pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras sociedades. Potenciais investidores não devem basear sua decisão de investimento em informações não contábeis como um substituto para as medidas contábeis, tampouco para tomada de avaliação de distribuição de dividendos.

A “Margem bruta ajustada de unidades maduras Smart Fit” consiste no resultado da divisão do Resultado bruto ajustado de unidades maduras Smart Fit supracitado pela Receita operacional líquida de unidades maduras Smart Fit.

A “Margem bruta ajustada de unidades total Smart Fit” consiste no resultado da divisão do Resultado bruto ajustado de unidades total Smart Fit supracitado pela Receita operacional líquida de unidades total Smart Fit.

O “Resultado bruto ajustado médio por unidade madura Smart Fit” consiste no resultado da divisão do Resultado bruto ajustado de unidades maduras Smart Fit supracitado pelo número de unidades maduras Smart Fit consideradas no cálculo de tal indicador.

Seguem abaixo os valores da Resultado bruto ajustado de unidades maduras Smart Fit, Resultado bruto ajustado de unidades total Smart Fit, Margem bruta ajustada de unidades maduras Smart Fit, Margem bruta ajustada de unidades total Smart Fit e Resultado bruto ajustado médio por unidade madura Smart Fit, reconhecidos para os dois últimos exercícios sociais, para fins de comparabilidade:

	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de	
(em R\$ mil, exceto %)	2024	2023
Brasil		
Resultado bruto ajustado de unidades maduras Smart Fit	758.662	590.591
Resultado bruto ajustado de unidades total Smart Fit	902.847	733.500
Margem bruta ajustada de unidades maduras Smart Fit	47,9%	48,2%
Margem bruta ajustada de unidades total Smart Fit	45,7%	45,1%
Resultado bruto ajustado médio por unidade madura Smart Fit	1.940	1.881
México		
Resultado bruto ajustado de unidades maduras Smart Fit	446.629	342.433
Resultado bruto ajustado de unidades total Smart Fit	654.037	454.193
Margem bruta ajustada de unidades maduras Smart Fit	50,7%	48,9%
Margem bruta ajustada de unidades total Smart Fit	48,0%	45,3%
Resultado bruto ajustado médio por unidade madura Smart Fit	2.351	2.014
Outros LATAM		
Resultado bruto ajustado de unidades maduras Smart Fit	672.988	454.941
Resultado bruto ajustado de unidades total Smart Fit	916.580	687.105
Margem bruta ajustada de unidades maduras Smart Fit	59,1%	59,6%
Margem bruta ajustada de unidades total Smart Fit	52,1%	55,7%
Resultado bruto ajustado médio por unidade madura Smart Fit	3.251	2.826

(b) Conciliações entre os valores divulgados e os valores das demonstrações financeiras auditadas e revisadas

Resultado Bruto Ajustado e Margem Bruta Ajustada

(em R\$ mil, exceto %)	Exercício social findo em 31 de dezembro de		AH (%) 2024 vs 2023
	2024	2023	
Resultado bruto	2.312.890	1.710.889	35,2%
(+) Custos com depreciações e amortizações	1.382.025	1.132.164	22,1%
(-) Custos com aluguéis fixos – pagamento ¹	(902.836)	(714.502)	26,4%
Resultado bruto ajustado	2.792.079	2.128.551	31,2%
(÷) Receita operacional líquida	5.580.304	4.244.743	31,5%
Margem bruta ajustada	50,0%	50,1%	(0,1) p.p.

¹ Refere-se aos pagamentos de arrendamento sobre o direito de uso de imóveis durante os períodos e anos indicados, o qual a Companhia entender ser importante para a medida de performance uma vez que esse teve efeito caixa.

EBITDA, EBITDA ajustado, Margem EBITDA, e Margem EBITDA ajustado

(em R\$ mil, exceto %)	Exercício social findo em 31 de dezembro de		AH (%) 2024 vs 2023
	2024	2023	
Resultado líquido do período/exercício	440.576	1.044.176	-57,8%
(+) Imposto de renda e contribuição social	55.758	(472.590)	-111,8%
(+) Resultados financeiros, líquido	767.273	473.288	62,1%
(+) Depreciação e amortização	1.412.229	1.157.395	22,0%
EBITDA	2.675.876	2.202.269	21,5%
(-) Custos e despesas com aluguéis fixos – pagamentos ¹	(913.789)	(723.383)	26,3%
(-) Itens não recorrentes ²	-	(176.599)	-
EBITDA ajustado	1.762.087	1.302.287	35,3%
(÷) Receita operacional líquida	5.580.304	4.244.743	31,5%
Margem EBITDA	48,0%	51,9%	(3,9) p.p.
Margem EBITDA ajustado	31,6%	30,7%	-57,8%

¹ Refere-se aos pagamentos de arrendamento sobre o direito de uso de imóveis durante os períodos e anos indicados, o qual a Companhia entender ser importante para a medida de performance uma vez que esse teve efeito caixa.

² Refere-se ao ganho de R\$ 176,6M do período de seis meses encerrado em 30 de junho de 2023 auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá.

Dívida Bruta, Dívida Líquida, Dívida Bruta Ajustada e Dívida Líquida Ajustada

(em R\$ mil)	Em 31 de dezembro de		AH (%) 2024 vs 2023
	2024	2023	
(+) Empréstimos - Circulante	759.724	594.402	27,8%
(+) Empréstimos - Não Circulante	5.154.890	3.225.497	59,8%
(+) Passivo de arrendamento - Circulante	649.765	542.182	19,8%
(+) Passivo de arrendamento - Não Circulante	4.750.847	3.565.232	33,3%

(=) Dívida Bruta ⁽¹⁾	11.315.226	7.927.313	42,7%
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(1.490.624)	(1.103.433)	35,1%
(-) Investimentos Financeiros ⁽²⁾	(1.456.052)	(1.509.881)	-
(=) Dívida Líquida ⁽¹⁾	8.368.550	5.313.999	57,5%
(-) Passivo de arrendamento aluguel de imóveis – Circulante	(631.448)	(493.585)	27,9%
(-) Passivo de arrendamento aluguel de imóveis - Não Circulante	(4.738.896)	(3.516.654)	-
(=) Dívida Bruta Ajustada	5.944.882	3.917.074	51,8%
(=) Dívida Líquida Ajustada	2.998.206	1.303.760	130,0%

(1) A Companhia considera no cálculo da Dívida Bruta e da Dívida Líquida os saldos referentes ao passivo de arrendamento de máquinas e equipamentos e aluguel de imóveis.

(2) Investimentos financeiros correspondem aos saldos de investimentos em ativos financeiros desconsiderando os saldos de ações em companhia de capital aberto e outras aplicações financeiras.

Receita operacional líquida de unidades próprias maduras Smart Fit, Receita operacional líquida de unidades próprias total Smart Fit, Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit, Resultado bruto ajustado de unidades próprias maduras Smart Fit, Resultado bruto ajustado de unidades próprias total Smart Fit, Margem bruta ajustada de unidades próprias maduras Smart Fit, Margem bruta ajustada de unidades próprias total Smart Fit e Resultado bruto ajustado médio por unidade própria madura Smart Fit

Medições para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023 – Brasil

(em R\$ mil, exceto %)

Exercício encerrado em 31 de dezembro de	2024	2024	2024	2023	2023	2023
Segmento/Marca	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit
Região	Brasil	Brasil	Brasil	Brasil	Brasil	Brasil
Maturidade	Maduras ¹	Outros ²	Total ³	Maduras ¹	Outros ²	Total ³
Data de Abertura das unidades incluídas	Até 31/12/2021	Após 01/01/2022	Todas	Até 31/12/2020	Após 01/01/2021	Todas
Receita operacional líquida de unidades próprias (maduras/total) Smart Fit	1.584.828	389.725	1.974.553	1.225.567	401.799	1.627.366
(-) Custo de serviços prestados	(920.757)	(304.394)	(1.225.151)	(714.178)	(324.621)	(1.038.799)
Resultado bruto de unidades próprias (maduras/total)	664.071	85.331	749.402	511.390	77.177	588.567
(+) Depreciação e amortização	357.671	120.505	478.176	286.219	145.068	431.287
(-) Custos com aluguéis fixos	(263.080)	(61.651)	(324.731)	(207.017)	(79.337)	(286.354)
Resultado bruto ajustado de unidades próprias (maduras/total) Smart Fit	758.662	144.185	902.847	590.591	142.909	733.500
(÷) Receita operacional	1.584.828		1.974.553	1.225.567		1.627.366
Margem bruta ajustada de unidades próprias (maduras/total) Smart Fit	47,9%		45,72%	48,2%		45,1%
(÷) Número de unidades maduras	391			314		
Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit	4.053			3.903		
Resultado bruto ajustado médio por unidade própria madura Smart Fit	1.940			1.881		

¹Unidades maduras são aquelas, próprias, com mais de 24 meses de operação no dia 1 de janeiro no início de cada período. Exclui unidades com operação descontinuada durante o exercício e unidades relocadas a menos de 24 meses do início de cada exercício.

²Inclui unidades não maduras, unidades relocadas ou fechadas durante o período, custos com abertura de novas unidades e outros custos que compreendem custos indiretos não alocáveis diretamente

a uma unidade.

³ Valores conciliados com as informações apresentada nas demonstrações financeiras consolidadas para cada respectivo exercício, nota explicativa de "Informações Por Segmento"

Medições para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023 – México

(em R\$ mil, exceto %)

Exercício encerrado em 31 de dezembro de	2024	2024	2024	2023	2023	2023
Segmento/Marca	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit
Região	México	México	México	México	México	México
Maturidade	Maduras ¹	Outros ²	Total ³	Maduras ¹	Outros ²	Total ³
Data de Abertura das unidades incluídas	Até 31/12/2021	Após 01/01/2022	Todas	Até 31/12/2020	Após 01/01/2021	Todas
Receita operacional líquida de unidades próprias (maduras/total) Smart Fit	881.051	481.189	1.362.240	700.534	301.289	1.001.823
(-) Custo de serviços prestados	(490.695)	(345.546)	(836.241)	(410.103)	(241.593)	(651.696)
Resultado bruto de unidades próprias (maduras/total)	390.356	135.643	525.999	290.431	(59.696)	350.127
(+) Depreciação e amortização	239.333	183.744	423.077	201.926	132.234	334.160
(-) Custos com aluguéis fixos	(183.060)	(111.979)	(295.039)	(149.924)	(80.170)	(230.094)
Resultado bruto ajustado de unidades próprias (maduras/total) Smart Fit	446.629	207.408	654.037	342.433	111.760	454.193
(÷) Receita operacional	881.051		1.362.240	700.534		1.001.823
Margem bruta ajustada de unidades próprias (maduras/total) Smart Fit	50,7%		48,0%	48,9%		45,3%
(÷) Número de unidades maduras	190			170		
Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit	4.637			4.121		
Resultado bruto ajustado médio por unidade própria madura Smart Fit	2.351			2.014		

¹ Unidades maduras são aquelas, próprias, com mais de 24 meses de operação no dia 1 de janeiro no início de cada período. Exclui unidades com operação descontinuada durante o exercício e unidades relocadas a menos de 24 meses do início de cada exercício.

² Inclui unidades não maduras, unidades relocadas ou fechadas durante o período, custos com abertura de novas unidades e outros custos que compreendem custos indiretos não alocáveis diretamente a uma unidade.

³ Valores conciliados com as informações apresentada nas demonstrações financeiras consolidadas para cada respectivo exercício, nota explicativa de “Informações Por Segmento”

Medições para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023 – Outros LATAM

(em R\$ mil, exceto %)

Exercício encerrado em 31 de dezembro de	2024	2024	2024	2023	2023	2023
Segmento/Marca	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit	Smart Fit
Região	Outros LATAM	Outros LATAM	Outros LATAM	Outros LATAM	Outros LATAM	Outros LATAM
Maturidade	Maduras ¹	Outros ²	Total ³	Maduras ¹	Outros ²	Total ³
Data de Abertura das unidades incluídas	Até 31/12/2021	Após 01/01/2022	Todas	Até 31/12/2020	Após 01/01/2021	Todas
Receita operacional líquida de unidades próprias (maduras/total) Smart Fit	1.138.237	620.625	1.758.862	763.373	470.325	1.233.698
(-) Custo de serviços prestados	(531.149)	(464.714)	(995.863)	(357.048)	(317.313)	(674.361)
Resultado bruto de unidades próprias (maduras/total)	607.087	155.912	762.999	406.325	153.012	559.337
(+) Depreciação e amortização	214.784	194.465	409.249	147.756	150.929	298.685
(-) Custos com aluguéis fixos	(148.884)	(106.784)	(255.668)	(99.140)	(71.777)	(170.917)
Resultado bruto ajustado de unidades próprias (maduras/total) Smart Fit	672.988	243.592	916.580	454.941	232.164	687.105
(÷) Receita operacional	1.138.237		1.758.862	763.373		1.233.698
Margem bruta ajustada de unidades próprias (maduras/total) Smart Fit	59,1%		52,1%	59,6%		55,7%
(÷) Número de unidades maduras	207			161		
Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit	5.499			4.741		
Resultado bruto ajustado médio por unidade própria madura Smart Fit	3.251			2.826		

¹ Unidades maduras são aquelas, próprias, com mais de 24 meses de operação no dia 1 de janeiro no início de cada período. Exclui unidades com operação descontinuada durante o exercício e unidades relocadas a menos de 24 meses do início de cada exercício.

² Inclui unidades não maduras, unidades relocadas ou fechadas durante o período, custos com abertura de novas unidades e outros custos que compreendem custos indiretos não alocáveis diretamente a uma unidade.

³ Valores conciliados com as informações apresentada nas demonstrações financeiras consolidadas para cada respectivo exercício, nota explicativa de “Informações Por Segmento”

(c) Motivo da escolha de tal indicador como mais apropriado para a correta compreensão da sua condição financeira e do resultado de suas operações

O EBITDA, o EBITDA ajustado, a Margem EBITDA, a Margem EBITDA ajustado, o Resultado Bruto Ajustado e a Margem bruta ajustada são indicadores não contábeis utilizados pela administração da Companhia como medidas de desempenho operacional, motivo pelo qual a administração entende ser importante a sua inclusão neste Formulário de Referência. A administração da Companhia entende que o EBITDA ajustado é a melhor representação do seu resultado operacional consolidado, e o Resultado bruto ajustado, do resultado operacional no nível de unidade.

O EBITDA, o EBITDA ajustado, a Margem EBITDA, a Margem EBITDA ajustado, o Resultado bruto ajustado e a Margem bruta ajustada funcionam como indicadores da capacidade da Companhia de produzir resultados operacionais independentemente (i) da forma através da qual os negócios da Companhia são financiados, (ii) do ambiente e estrutura fiscal a qual o negócio está sujeito, (iii) do investimento necessário para operação do negócio, e da depreciação associada a tal investimento; e (iv) somente para as métricas ajustadas, do impacto de eventos não recorrentes, e incluindo os pagamentos de aluguéis fixos, que são um componente relevante do custo de serviços prestados da Companhia. Dessa forma, o EBITDA, o EBITDA ajustado, e o Resultado bruto ajustado não são afetados por flutuações nas taxas de juros, alterações de carga tributária do IRPJ e da CSLL e alterações nos níveis de depreciação e amortização. Tais medições também permitem uma melhor comparação do desempenho financeiro da Companhia com o de outras empresas do mesmo segmento de mercado, ainda que em outros países e mesmo que estas outras empresas possam não usar a mesma definição do indicador. O EBITDA ajustado aprimora o EBITDA como uma medida prática de aferição do desempenho da Companhia, por excluir itens não recorrentes e por incluir os pagamentos de aluguéis fixos, que são um componente relevante do custo de serviços prestados da Companhia.

O Resultado bruto ajustado permite uma análise do desempenho operacional das academias em operação, similar à análise permitida pelo EBITDA ajustado no nível da Companhia.

A Dívida líquida ajustada é na visão da Companhia a medida mais adequada para medição da sua alavancagem. Desta forma, o endividamento da Companhia deve ser analisado líquido das disponibilidades.

As medições não contábeis calculadas somente para unidades próprias maduras do segmento Smart Fit permitem melhor entendimento da performance das unidades do segmento Smart Fit excluindo o efeito do processo de maturação de unidades não maduras, que tipicamente ocorre nos primeiros 24 meses da operação. A Receita Operacional Líquida de unidades próprias maduras Smart Fit e o Resultado bruto ajustado de unidades próprias maduras Smart Fit permitem o acompanhamento da performance financeira deste grupo de unidades. As medições de Resultado bruto ajustado médio por unidade própria madura Smart Fit e Receita operacional líquida média por unidade própria madura Smart Fit permitem o acompanhamento excluindo o efeito de variação do número de unidades maduras entre períodos. A medida é utilizada somente para a marca Smart Fit, pois esta é a que apresenta crescimento relevante nos últimos exercícios através de abertura de novas unidades, e, portanto, a marca onde as medições consolidadas são mais impactadas pelo efeito da maturação.

As medições não contábeis calculadas para unidades próprias maduras total do segmento Smart Fit permitem melhor entendimento da performance média de todas as unidades próprias do segmento

Smart Fit. A Receita Operacional Líquida de unidades próprias total Smart Fit e o Lucro Bruto excluindo depreciação e amortização de unidades próprias total Smart Fit permitem o acompanhamento da performance financeira deste segmento como um todo. A medida é utilizada somente para o segmento Smart Fit, pois esta é a que representa a maior parte do faturamento da Companhia e o maior crescimento, e, portanto, a marca onde o entendimento da sua performance consolidada é mais relevante.

As medições não contábeis calculadas somente para unidades próprias maduras são informações adicionais às demonstrações financeiras, mas não são medidas contábeis de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil nem pelas IFRS, não devendo ser utilizados como base de distribuição de dividendos ou como substitutos ao lucro líquido e fluxo de caixa operacional, tampouco como indicadores de desempenho operacional ou de liquidez. Ademais, não possuem um significado padrão e podem não ser comparáveis a medidas com títulos semelhantes fornecidos por outras companhias.

Foram verificados os seguintes eventos subsequentes às demonstrações financeiras relativas ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, nos termos das regras previstas no Pronunciamento Técnico CPC 24, aprovado pela Resolução CVM nº 105/2022:

Aumento de Capital Privado

Em 10 de março de 2025, foi homologado o aumento de capital da Companhia, através da subscrição privada de novas ações ordinárias mediante utilização do crédito relativo aos juros sobre capital próprio distribuído em 12 de fevereiro de 2025 e aprovado em 10 de dezembro de 2024, totalizando R\$ 177.225 com a emissão de 11.007.764 novas ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal. O capital social passou de R\$2.970.443 para R\$3.147.668, dividido em 597.250.053 ações. As novas ações emitidas terão os mesmos direitos das ações já existentes, e farão jus ao recebimento integral de dividendos e/ou juros sobre o capital próprio, bem como quaisquer outros direitos.

	2024	2023
Regras sobre retenção de lucros	De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, os acionistas reunidos em Assembleia Geral Ordinária ("AGO") poderão deliberar e reter parcela do lucro líquido do exercício, alocada para o pagamento de despesas previstas em orçamento de capital que tenha sido previamente aprovado. Ademais, a Lei das Sociedades por Ações, bem como o Estatuto Social da Companhia ("Estatuto Social") estabelecem que 5% do lucro líquido da Companhia será destinado para a constituição de reserva legal, desde que não exceda 20% do capital social. Nos termos do artigo 26, parágrafo 3º, do Estatuto Social da Companhia, até 75% do lucro líquido do exercício será alocado para a constituição de reserva estatutária que poderá ser utilizada para investimentos e para compor fundos para o adequado desenvolvimento das atividades da Companhia, de suas Subsidiárias e das sociedades nas quais a Companhia participa, sendo certo que o saldo da reserva, somado ao saldo das demais reservas de lucros (exceto a reserva para contingências, de incentivos fiscais e de lucros a realizar) não poderá ultrapassar o limite de 100% (cem por cento) do capital social. Adicionalmente, atendidas as destinações para a reserva estatutária e para dividendos obrigatórios, a Assembleia Geral poderá deliberar reter parcela do lucro líquido do exercício prevista em orçamento de capital por ela previamente aprovado, na forma do artigo 196 da Lei das Sociedades por Ações.	
Valores das retenções de lucros	Retenção de (i) R\$ 21.822.003,52, destinado à formação da reserva legal da Companhia, nos termos do artigo 193 da Lei das Sociedades por Ações; e de (ii) R\$ 106.118.163,90, destinado à reserva de lucros estatutária.	Retenção de (i) R\$ 51.827.733,86, destinado à formação da reserva legal da Companhia, nos termos do artigo 193 da Lei das Sociedades por Ações; e de (ii) R\$718.726.178,86, destinado à reserva de lucros estatutária.
Percentuais em relação aos lucros totais declarados	Reserva legal: 5% do lucro líquido de 2024; e reserva estatutária: aproximadamente 24% do lucro líquido de 2024.	Reserva legal: 5% do lucro líquido de 2023; e reserva estatutária: aproximadamente 69% do lucro líquido de 2023.
Regras sobre distribuição de dividendos	O Estatuto Social da Companhia estabelece que, do lucro líquido apurado no exercício, será deduzida a parcela de 5% (cinco por cento) para a constituição da reserva legal, que não excederá 20% (vinte por cento) do capital social. Os Acionistas têm direito a um dividendo anual não cumulativo de pelo menos 25% (vinte e cinco por cento) do lucro líquido do exercício, nos termos do artigo 202 da Lei das Sociedades por Ações. A totalidade do lucro líquido remanescente será alocada para a constituição de reserva estatutária que poderá ser utilizada para investimentos e para compor fundos para o adequado desenvolvimento das atividades da Companhia, de suas controladas e das sociedades nas quais a Companhia participa.	

Periodicidade das distribuições de dividendos	Nos termos do artigo 205, parágrafo 3º, da Lei das Sociedades por Ações, a distribuição dos dividendos da Companhia, salvo deliberação em contrário, serão pagos no prazo máximo de 60 (sessenta) dias contados da data da deliberação de sua distribuição e, em qualquer caso, dentro do exercício social, conforme aprovado em cada assembleia geral ordinária da Companhia. Além disso, de acordo com o Estatuto Social, a Companhia poderá, a qualquer tempo, determinar a elaboração de balanços referentes a qualquer período de tempo e aprovar a distribuição de dividendos, intermediários ou antecipados, à conta do lucro apurado nos referidos balanços ou de lucros acumulados ou reservas de lucros, que deverão sempre ser imputados ao dividendo mínimo obrigatório, observado os limites e procedimentos previstos em lei.
Restrições à distribuição de dividendos	As emissões de debêntures da Companhia, conforme descritas no item 12 deste Formulário de Referência, restringem, sob pena de vencimento antecipado das Debêntures, a distribuição pela Companhia, de dividendos, juros sobre capital próprio ou qualquer outro tipo de remuneração aos acionistas, exceto pró labore e dividendos mínimos obrigatórios, conforme artigo 202 da Lei das Sociedades por Ações, caso a Companhia esteja inadimplente com qualquer obrigação pecuniária relativa às Debêntures, prevista nas respectivas escrituras de emissão. Com exceção da condição acima e do disposto na Lei das Sociedades por Ações, não há restrições adicionais quanto à distribuição de dividendos pela Companhia.
Política de destinação de resultados	A destinação de resultados da Companhia segue os critérios estabelecidos em seu Estatuto Social, não havendo uma política de destinação de resultados específica formalmente aprovada.

(a) Os ativos e passivos detidos pela Companhia, direta ou indiretamente, que não aparecem no seu balanço patrimonial, tais como:

(i) Carteiras de recebíveis baixadas sobre as quais a entidade mantenha riscos e responsabilidades, indicando respectivos passivos

Item não aplicável, visto que, até a data deste Formulário de Referência, a Companhia não realiza esse tipo de transação.

(ii) Contratos de futura compra e venda de produtos ou serviços

Item não aplicável, tendo em vista que não há contratos de futura compra e venda de produtos ou serviços não evidenciados em nossas demonstrações contábeis.

(iii) Contratos de construção não terminada

Item não aplicável, tendo em vista que não há contratos de construção não terminada em nossas demonstrações contábeis.

(iv) Contratos de recebimentos futuros de financiamentos

Item não aplicável, tendo em vista que não realizamos este tipo de transação até a data deste Formulário de Referência.

(b) Outros itens não evidenciados nas demonstrações financeiras

Item não aplicável, tendo em vista que não há outros itens não evidenciados nas demonstrações financeiras referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2024

(a) Como tais itens alteram ou poderão vir a alterar as receitas, as despesas, o resultado operacional, as despesas financeiras ou outros itens das demonstrações financeiras do emissor

Item não aplicável, tendo em vista que não há itens relevantes não evidenciados em nossas demonstrações financeiras referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2024.

(b) Natureza e o propósito da operação

Item não aplicável, tendo em vista que não há itens relevantes não evidenciados em nossas demonstrações financeiras referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2024.

(c) Natureza e o montante das obrigações assumidas e dos direitos gerados em favor do emissor em decorrência da operação

Item não aplicável, tendo em vista que não há itens relevantes não evidenciados em nossas demonstrações financeiras referentes ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2024.

(a) Investimentos

(i) Descrição quantitativa e qualitativa dos investimentos em andamento e dos investimentos previstos

A Companhia tem como estratégia o crescimento acelerado através da abertura de novas academias, no Brasil e na América Latina.

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, a Companhia inaugurou 305 academias, totalizando 1.743 unidades em operação, comparado a 1.438 unidades em 31 de dezembro de 2023, um crescimento de 21,2%. No período foram adicionadas 263 unidades próprias e 42 franquias. Ao final do período, a rede de academias era composta por 1.407 unidades próprias (81% do total) e 336 franquias.

(Em milhares de Reais)	Exercício social findo em 31 de dezembro de	
	2024	2023
Adições do imobilizado ¹	(1.819.168)	(1.321.553)
Aumento de capital em controladas e <i>joint venture</i>	(453)	-
Aquisição de controladas, líquido de caixa recebido	(368.151)	(98.367)

(1) Inclui custos financeiros capitalizados.

O caixa utilizado para adições aos ativos imobilizados foi utilizado, principalmente, para **(i)** abertura de 263 e 215 academias próprias da marca Smart Fit nos exercícios findos em 31 de dezembro de 2024 e 2023, respectivamente, além do início de obras em todas as geografias que serão inauguradas em períodos posteriores; e **(ii)** para manutenção das academias em operação.

A Companhia busca constantemente a abertura de academias em novas regiões na América Latina, para que possa consolidar sua liderança na região, e expanda os locais onde prospecta novas localizações. Nas regiões de maior potencial, a Companhia opera através de academias próprias. Nas regiões de menor potencial de expansão, a Companhia opera via franquia, como no caso de El Salvador, que inaugurou a primeira unidade Smart Fit franqueada em 2020 e em Honduras, que inaugurou sua primeira unidade franqueada em setembro de 2021. O Chile, que inicialmente foi desenvolvido através de uma franquia, foi considerado uma região de maior potencial dada a performance positiva das academias Smart Fit abertas no país. Para mais informações sobre as aquisições da Companhia, vide seção 1 deste Formulário de Referência.

Com base nisso, no âmbito do seu plano de negócios, em conexão com sua oferta pública inicial de ações, a Companhia pretende investir: **(i)** na retomada do plano de crescimento de academias Smart Fit; **(ii)** em oportunidades de aquisições estratégicas; e **(iii)** em iniciativas para o desenvolvimento e fortalecimento do ecossistema *fitness* da Companhia (plataforma, suporte tecnológico e potenciais novas verticais de academias, como os Studios).

CAPEX Expansão

Um dos indicadores relevantes acompanhados pela administração da Companhia, é o (*capital expenditure*) - CAPEX de expansão referente a construção de novas unidades, que no exercício social findo em 31 de dezembro de 2024 totalizou R\$ 1.532,7 milhões.

No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, o CAPEX totalizou R\$ 1.532,7 milhões. O CAPEX de expansão relacionado as academias da marca Smart Fit, excluindo Studios e Bio Ritmo, foi de R\$ 1.426,8 milhões, um crescimento de 33% vs. 2023, devido principalmente a maior expansão da rede de academias próprias. Foram abertas 242 unidades próprias da marca Smart Fit no período, desconsiderando os encerramentos de academias próprias e as aquisições de franqueados.

O plano da Companhia para os próximos anos é continuar, com o crescimento através da abertura de novas academias na América Latina, de maneira consistente com o que fizemos nos últimos anos.

(ii) Fontes de financiamento dos investimentos

Os recursos necessários para este plano de expansão deverão vir de uma combinação de fontes que incluem: **(i)** geração de caixa operacional das academias em operação; **(ii)** captação de novos empréstimos, via operações bilaterais com instituições financeiras e via operações nos mercados de capital; e **(iii)** aumentos de capital, vindos dos acionistas atuais ou de novos acionistas.

(iii) Desinvestimentos relevantes em andamento e desinvestimento previstos

Não está em andamento ou prevista a realização de quaisquer desinvestimentos relevantes.

(b) Desde que já divulgada, indicar a aquisição de plantas, equipamentos, patentes ou outros ativos que devam influenciar materialmente a capacidade produtiva da Companhia

Não há aquisição de plantas, equipamentos, patentes ou outros ativos que devam influenciar materialmente na capacidade produtiva da Companhia.

(c) Novos produtos e serviços

(i) Descrição das pesquisas em andamento já divulgadas

Item não aplicável, uma vez que não possuímos pesquisas em andamento já divulgadas.

(ii) Montantes totais gastos pelo emissor em pesquisas para desenvolvimento de novos produtos ou serviços

Item não aplicável, uma vez que não possuímos investimentos para desenvolvimento de novos produtos ou serviços registrados como ativo.

(iii) Projetos em desenvolvimento já divulgados

Item não aplicável, uma vez que não possuímos projetos em desenvolvimento já divulgados.

(iv) Montantes totais gastos pelo emissor no desenvolvimento de novos produtos ou serviços

Item não aplicável, uma vez que não possuímos pesquisas de novos produtos e serviços.

(d) Oportunidades inseridas no plano de negócios do emissor relacionadas a questões ASG

Embora já desenvolva algumas iniciativas ligadas às temáticas ASG, conforme informado no item 1.16 deste Formulário de Referência, a Companhia entende que o conceito de “oportunidades ASG” implica a necessidade de inovações dentro do seu próprio negócio. Assim, atualmente, a Companhia ainda não inclui oportunidades ASG, conforme definição acima indicada, em seu plano de negócios, em decorrência dos mesmos motivos indicados na explicação do item 1.9 deste Formulário de Referência.

Informações Complementares ao Item 2.5

Em complemento às informações prestadas sobre a Dívida Líquida Ajustada em 31 de dezembro de 2024, a Companhia esclarece que a composição da medição é diversificada dentre os segmentos geográficos, sendo que Brasil, México e Outros América Latina representam, respectivamente, 24%, 33% e 43% da Dívida Líquida Ajustada.

A Companhia também divulga, em seu *release* de resultados, a Dívida Líquida Ajustada utilizada para o cálculo dos *covenants* financeiros aos quais está sujeita em suas emissões de debêntures e notas comerciais, a qual, para fins deste Formulário de Referência, é referida como Dívida Líquida Ajustada – *Covenants*.

A Dívida Líquida Ajustada – *Covenants* é calculada considerando, dentre outros fatores, contraprestações contingentes e instrumentos financeiros derivativos, tais como parcelas a pagar de aquisições realizadas, opções de compra e venda de acionistas minoritários e/ou swap de taxa de juros. Dessa forma, a Companhia apresenta abaixo os valores da Dívida Líquida Ajustada – *Covenants*, bem como sua conciliação com os demais valores divulgados no item 2.5:

(em R\$ mil)	Em 31 de dezembro de		AH (%)
	2024	2023	2024 vs 2023
Dívida Líquida ⁽¹⁾	8.368.550	5.313.999	57,5%
(-) Passivo de arrendamento aluguel de imóveis – Circulante	(631.448)	(493.585)	27,9%
(-) Passivo de arrendamento aluguel de imóveis - Não Circulante	(4.738.896)	(3.516.654)	-
(=) Dívida Líquida Ajustada¹	2.998.206	1.303.760	130,0%
(+) Outros Passivos e Ativos ²	106.619	197.089	-45,9%
(=) Dívida Líquida Ajustada – Covenants	3.104.825	1.500.849	106,9%

(1) Dívida Líquida Ajustada é uma medição não contábil e corresponde ao saldo de Empréstimos (circulante e não circulante) e passivo de arrendamento (circulante e não circulante), deduzido do saldo de Caixa e equivalentes de caixa, investimentos financeiros (correspondem aos saldos de Investimentos em ativos financeiros desconsiderando os saldos de ações em companhia de capital aberto e outras aplicações financeiras), deduzidos do saldo passivo de arrendamento aluguel de imóveis (circulante e não circulante).

(2) Outros Passivos e Ativos corresponde à soma (sem repetição dos valores que se enquadrem em mais de uma categoria) dos (i) passivos junto a instituições financeiras (incluindo, mas não limitado, aos empréstimos e financiamentos, títulos descontados com direito de regresso, avais e garantias prestados em benefício de terceiros e arrendamento mercantil/*leasing* financeiro, exceto fianças contratadas para garantia de obrigações locatícias decorrente da locação de imóveis); (ii) empréstimos e financiamentos com quaisquer terceiros, inclusive acionistas; (iii) arrendamento mercantil/*leasing* registrados nas demonstrações financeiras como passivos, excluídos os contratos de locação imobiliária; (iv) avais e garantias prestadas em benefícios de terceiros, exceto fianças contratadas para garantia de obrigações locatícias decorrente da locação de imóveis; (v) títulos e valores mobiliários representativos de dívidas emitidos; (vi) mútuos; (vii) aquisição de ativos fixos a pagar sobre as quais incorram juros; (viii) aquisição de participações em outras empresas a pagar exceto por aquelas mediante permuta ou troca de

participações societárias; e (ix) saldo dos derivativos, diminuído das disponibilidades (caixa e aplicações financeiras de liquidez imediata).

(3) Dívida Líquida Ajustada – *Covenants* corresponde à soma da Dívida Líquida Ajustada ao montante de Outros Passivos e Ativos, conforme descrito acima.

3. Projeções

3.1 – Projeções divulgadas e premissas

(a) Objeto da projeção

Conforme fato relevante divulgado em 11 de março de 2026 ("Fato Relevante *Guidance*"), a Companhia divulgou projeções (*guidance*) acerca do número de academias líquidas que serão adicionadas à sua rede ao término do exercício social de 2026.

(b) Período projetado e o prazo de validade da projeção

A projeção apresentada refere-se ao ano de 2026 (observado que o período da projeção é anual), e foi divulgada em 11 de março de 2026.

(c) Premissas da projeção, com a indicação de quais podem ser influenciadas pela administração do emissor e quais escapam ao seu controle

A decisão de sustentar o ritmo de expansão está fundamentada (i) na performance consistente das academias maduras e no sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos; (ii) na forte disciplina na execução e no processo de alocação de capital para aprovação e abertura de novas unidades; (iii) na robustez da posição financeira da Companhia; (iv) nas condições favoráveis de mercado, especialmente no *pipeline* de oportunidades imobiliárias de alta qualidade; e (v) na crescente demanda do segmento *Fitness*, impulsionada por tendências seculares. A continuidade do plano de expansão da Companhia, com a projeção de aberturas de unidades para o ano de 2026, reforça a alta escalabilidade das operações de academias.

A projeção tem como base crenças e suposições razoáveis da administração da Companhia, bem como informações a que a Companhia tem acesso no momento. Dessa forma, as declarações e informações sobre o futuro da Companhia contidas no Fato Relevante *Guidance* e neste item do Formulário de Referência não devem ser interpretadas como garantias ou promessas de desempenho, estando sujeitas a riscos e incertezas associadas às condições econômicas, regulatórias e concorrenciais dos países em que a Companhia atua, assim como da assertividade de decisões estratégicas e operacionais.

(d) Valores dos indicadores que são objeto da previsão

Como indicado no Fato Relevante *Guidance*, a Companhia espera atingir a projeção de aberturas líquidas de 330 a 350 academias para o exercício social a ser encerrado em 31 de dezembro de 2026, sendo aproximadamente 80% dessas adições compostas por unidades próprias.

A projeção de adições para 2026 representa uma estabilidade em relação ao patamar de 341 unidades adicionadas à rede em 2025, e implica uma taxa de crescimento anual da rede de academias entre 16% e 17%.

3. Projeções

3.2 – Acompanhamento das projeções

(a) Informar quais estão sendo substituídas por novas projeções incluídas neste Formulário de Referência e quais delas estão sendo repetidas

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia realizou a primeira divulgação da projeção (*guidance*) referente à expectativa de adições líquidas de academias para o exercício social a ser encerrado em 31 de dezembro de 2026 neste Formulário de Referência, de modo que não existem alterações.

(b) Quanto às projeções relativas a períodos já transcorridos, comparar os dados projetados com o efetivo desempenho dos indicadores, indicando com clareza as razões que levaram a desvios nas projeções

Em 10 de novembro de 2021, a Companhia divulgou, por meio de fato relevante, projeções acerca da rede de academias para o ano de 2022, as quais refletiam o atingimento de mais de 1.260 academias até 31 de dezembro de 2022, sendo pelo menos 1.010 unidades próprias. No dia 10 de agosto de 2022, também via fato relevante, a Companhia revisou a projeção para o atingimento de mais de 1.225 academias até 31 de dezembro de 2022, sendo pelo menos 965 unidades próprias. A revisão da referida projeção se deu em função do cenário de crescente aumento das taxas de juros nas diversas regiões de operação, refletindo a contínua disciplina da administração na alocação de capital. Nesse contexto, a Companhia decidiu postergar a construção de algumas unidades que seriam inauguradas no ano de 2022.

Conforme comunicado ao mercado divulgado em 31 de janeiro de 2023, a Companhia atingiu a marca de 1.223 academias em 31 de dezembro de 2022, sendo 967 unidades próprias, cumprindo substancialmente a projeção anteriormente divulgada de alcançar mais de 1.225 academias, sendo pelo menos 965 unidades próprias. No acumulado do ano de 2022, foram abertas 158 academias, representando um crescimento de 15% em relação ao final do exercício de 2021.

Em 06 de fevereiro de 2024, a Companhia divulgou, por meio de fato relevante, projeções acerca da abertura líquida de academias para o ano de 2024, correspondentes a 240 a 260 academias em 31 de dezembro de 2024, sendo pelo menos 80% composta por unidades próprias. No dia 07 de novembro de 2024, a Companhia realizou a revisão da projeção de aberturas líquidas de academias para o exercício social de 2024, passando de 240 a 260 para 280 a 300, sendo aproximadamente 80% das adições composta por unidades próprias. Conforme comunicado divulgado em 7 de janeiro de 2025, no exercício de 2024, foram adicionadas 305 unidades à rede de academias da Companhia, sendo 263 unidades próprias (86% do total), superando a projeção divulgada para o período e encerrando o ano com 1.743 academias.

Em 14 de março de 2025, por meio de fato relevante, a Companhia divulgou projeções relacionadas à abertura líquida de academias para o exercício de 2025, estimando a adição de 340 a 360 academias até 31 de dezembro de 2025, das quais aproximadamente 80% seriam unidades próprias. Conforme comunicado ao mercado divulgado em 7 de janeiro de 2026, ao longo do exercício de 2025 foram adicionadas 341 unidades à rede de academias da Companhia, sendo 276 unidades próprias (81% do total), em linha com a projeção divulgada para o período e encerrando o ano com 2.084 academias.

(c) Quanto às projeções relativas a períodos ainda em curso, informar se as projeções permanecem válidas na data de entrega deste Formulário de Referência e, quando for o caso, explicar por que elas foram abandonadas ou substituídas

As projeções divulgadas pela Companhia em 11 de março de 2026 se referem ao ano de 2026 e, portanto, permanecem válidas até 31 de dezembro de 2026. A Companhia ressalta, ainda, que suas projeções não devem ser interpretadas como garantias ou promessas de desempenho, estando sujeitas a riscos e incertezas associadas às condições econômicas,

regulatórias e concorrenciais dos países em que a Companhia atua, assim como de suas decisões estratégicas e operacionais.

O investimento nos valores mobiliários de emissão da Companhia envolve a exposição a determinados riscos. Antes de tomar qualquer decisão de investimento em qualquer valor mobiliário de emissão da Companhia, os potenciais investidores devem analisar cuidadosamente todas as informações contidas neste Formulário de Referência, os riscos mencionados abaixo, bem como as demonstrações financeiras, informações trimestrais e respectivas notas explicativas da Companhia. Os negócios, situação financeira, resultado operacional, fluxo de caixa, reputação, e/ou liquidez da Companhia poderão ser afetados de maneira adversa por qualquer dos fatores de risco descritos a seguir. O preço de mercado dos valores mobiliários de emissão da Companhia poderá diminuir em razão da ocorrência de qualquer desses e/ou de outros fatores de risco, hipóteses em que os potenciais investidores poderão perder todo ou parte substancial de seu investimento nos valores mobiliários de emissão da Companhia. Os riscos descritos abaixo são aqueles que a Companhia conhece e que acredita que, na data deste Formulário de Referência, podem lhe afetar adversamente. Além disso, riscos adicionais não conhecidos pela Companhia atualmente ou que a Companhia considere irrelevantes na data deste Formulário de Referência também poderão lhe afetar adversamente.

Para os fins desta seção "4. Fatores de Risco", exceto se expressamente indicado de maneira diversa ou se o contexto assim o exigir, a menção ao fato de que um risco, incerteza ou problema poderá causar ou ter ou causará ou terá "efeito adverso" ou "efeito negativo" para a Companhia, ou expressões similares, significa que tal risco, incerteza ou problema poderá ou poderia causar efeito adverso relevante nos negócios, situação financeira, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez, reputação e/ou negócios futuros da Companhia, bem como no preço dos valores mobiliários de emissão da Companhia. Expressões similares incluídas nesta seção "4. Fatores de Risco" devem ser compreendidas nesse contexto.

Não obstante a subdivisão desta seção "4. Fatores de Risco", cabe ressaltar que determinados fatores de risco que estejam em um subitem podem também se aplicar a outros subitens da mesma seção.

(a) Riscos Relacionados à Companhia

A Companhia pode vir a enfrentar dificuldades na abertura e no desenvolvimento das suas unidades.

O crescimento da Companhia está diretamente ligado à sua capacidade de abrir novas unidades, desenvolver as unidades existentes, bem como identificar e aproveitar novas oportunidades de negócios com sucesso. A sua capacidade de abrir novas unidades e desenvolver as unidades existentes com êxito depende de vários fatores. Esses fatores incluem, entre outros, a disponibilidade de recursos financeiros ou de financiamento em termos satisfatórios, além da sua capacidade de identificar locais apropriados para novas unidades, o que envolve a coleta e análise de dados demográficos e de mercado para determinar se há demanda suficiente para os seus serviços nos locais relevantes, bem como a aquisição de pontos comerciais ou a negociação de contratos de locação em termos satisfatórios, em especial a localização mais propícia para fomentar o nível de ocupação adequado, e o valor de aluguel em níveis que não comprometam a margem bruta da unidade. Adicionalmente, a expansão dos negócios da Companhia para novas regiões geográficas pode enfrentar dificuldades, tais como fatores culturais, marcos regulatórios restritivos, ambiente competitivo e demais condições macroeconômicas. A incapacidade da Companhia de cumprir de forma efetiva todos os fatores necessários para a abertura de novas unidades e desenvolvimento das unidades existentes pode limitar seu crescimento e a rentabilidade de suas unidades, e ocasionar um efeito adverso em suas operações.

A legislação local e internacional referente a imóveis, uso do solo, zoneamento, dentre outras, podem vir a restringir a destinação, construção ou revitalização dos imóveis em que a Companhia deseja operar ou opera suas academias. Ademais, determinadas leis locais que restrinjam as suas operações, bem como alterações urbanísticas ou de infraestrutura nos arredores de suas unidades existentes ou de unidades em processo de construção ou planejamento, podem afetar negativamente a capacidade da Companhia de abrir novas unidades ou renovar, realocar ou expandir unidades existentes em certas cidades ou estados, incluindo áreas de mercado em que ainda não possui operações e, consequentemente, afetar adversamente os seus resultados operacionais. Além disso, se os clientes nos mercados em que a Companhia tiver a possibilidade de expandir ou construir unidades com um eventual novo formato não

forem receptivos aos seus conceitos ou, de outra forma, não forem receptivos à sua presença, a Companhia poderá sofrer efeitos adversos relevantes.

A abertura de novas academias perto das academias existentes da Companhia, tanto por concorrentes quanto pela própria Companhia, pode impactar negativamente sua receita por academia e seus resultados operacionais.

Os concorrentes da Companhia, incluindo operadores de academias de baixo custo, podem abrir academias concorrentes perto das academias da Companhia já existentes. Se a Companhia não for capaz de reter com sucesso seus clientes ou atrair novos clientes nessas áreas, seus negócios, resultados operacionais e condição financeira poderão ser afetados de maneira material e adversa. Além disso, se a Companhia abrir novas academias próximas às suas academias existentes, conforme sua estratégia de crescimento, essas novas academias poderão competir por clientes com suas academias existentes e atrair alguns dos seus clientes existentes, por exemplo, como resultado da proximidade da nova academia com a residência ou local de trabalho de tais clientes, o que pode reduzir número de clientes por academia e a diluição dos custos operacionais (incluindo, especialmente, custos com aluguel e pessoal), afetando material e adversamente a receita média por academia e os resultados operacionais da Companhia.

Falhas em administrar adequadamente sua alavancagem financeira, inclusive por meio do não cumprimento de cláusulas restritivas (covenants) em contratos que regem o seu endividamento, podem afetar adversamente a capacidade da Companhia em operar seu negócio.

Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia registrou R\$ 5.915.614 mil em empréstimos, financiamentos e debêntures (curto e longo prazo). Os contratos de certas dívidas da Companhia contêm, e outros instrumentos de dívida futuros poderão conter, diversas disposições que limitam a capacidade da Companhia, entre outros fatores, de contrair mais dívidas, exceder certos índices financeiros, bem como pagar dividendos e realizar outras distribuições a seus acionistas (*covenants*). Essas restrições podem limitar a flexibilidade da Companhia em operar seu negócio. Além disso, qualquer violação a essas e a outras disposições de seus contratos financeiros pode resultar em evento de inadimplemento ou em vencimento antecipado de suas dívidas, caso em que os credores podem exercer direitos ou remédios, tais como execução das garantias e avais das dívidas, ou compensação com valores da Companhia disponíveis nas instituições financeiras credoras, observadas as disposições dos referidos contratos financeiros e da lei aplicável. O inadimplemento ou vencimento antecipado de uma dívida pode resultar em inadimplemento ou vencimento antecipado de outras dívidas da Companhia que contiverem disposições nesse sentido nos referidos contratos financeiros (*cross-default* e *cross-acceleration*). A Companhia já deixou de atender *covenants* financeiros no passado e não há garantias de que não descumprirá *covenants* no futuro. Todos esses fatores podem afetar adversamente a capacidade da Companhia em operar seu negócio.

Adicionalmente, os contratos de certas dívidas da Companhia contam com garantias reais concedidas pela Companhia e/ou por suas subsidiárias, incluindo cessão fiduciária de recebíveis de cartão de crédito provenientes dos pagamentos dos planos de academias pelos clientes da Companhia.

Alguns contratos contam com a garantia de outras instituições financeiras para pagamento do endividamento local, na modalidade *stand by letter of credit* (SBLC). Esse tipo de garantia precisará ser renovado anualmente, até o vencimento da operação principal. A não renovação da garantia, se constatada, constitui um evento de vencimento antecipado, que, por sua vez, a depender do valor devido no âmbito do contrato, pode vir a desencadear o acionamento de cláusulas de *cross-default* e/ou *cross acceleration* previstos em outros contratos de dívida celebrados pela Companhia.

Ainda, caso haja redução do rating de crédito da Companhia, a Companhia poderá sofrer limitações em sua capacidade futura de captação de recursos para financiar as operações atuais e expansão de seus negócios.

A Companhia pode, também, contrair outras dívidas no futuro para financiar aquisições, investimentos ou outras finalidades, assim como para conduzir suas operações, sujeitando-se às restrições aplicáveis à dívida existente. Além disso, se a Companhia contrair mais dívidas, os riscos associados à sua alavancagem podem aumentar, e, caso seja incapaz de manter os índices financeiros especificados ou cumprir outras disposições específicas, seus credores podem exigir o vencimento antecipado de seus créditos, o que geraria um impacto relevante e adverso nos negócios, resultados operacionais e na condição financeira da Companhia. Os ativos e fluxo de caixa da Companhia podem não ser suficientes para amortizar integralmente as dívidas da Companhia em caso de inadimplemento ou vencimento antecipado dos instrumentos aqui mencionados. Ademais, as limitações para contrair dívidas podem afetar a capacidade da Companhia de contrair novos empréstimos ou obter financiamentos necessários para suas atividades, o que poderia resultar em um efeito adverso relevante em seus negócios, resultados operacionais e condição financeira. Para mais informações sobre os *covenants* da Companhia, vide item 2.1 (f) deste Formulário de Referência.

Falhas, violações ou brechas na proteção do banco de dados da Companhia, que incluem dados confidenciais dos clientes, poderão causar vazamento de dados, causando impactos adversos nos seus negócios, incluindo processos judiciais.

O tratamento de dados pessoais no Brasil e outras jurisdições em que a Companhia opera é regulamentado por uma série de normas previstas de forma esparsa na legislação, como por exemplo na Constituição Federal, no Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/90) e no Marco Civil da Internet (Lei nº 12.965/14). Ainda, no ano de 2018, foi sancionada a Lei Geral de Proteção de Dados - "LGPD" (Lei nº 13.709/18) que está transformando o sistema de proteção de dados pessoais no Brasil. A LGPD entrou em vigor em setembro de 2020 e as sanções administrativas ali estabelecidas são aplicáveis desde agosto de 2021.

A LGPD estabelece um novo marco legal a ser respeitado nas operações de tratamento de dados pessoais. Especificamente para dados pessoais sensíveis, a LGPD traz um regramento específico prevendo obrigações adicionais a serem observadas. Ademais, a LGPD, estabelece, entre outros, os direitos dos titulares de dados pessoais, as bases legais aplicáveis à proteção de dados pessoais, requisitos para obtenção de consentimento, obrigações e requisitos relativos a incidentes de segurança e vazamentos, transferências de dados em território nacional e internacional, bem como remete à criação da Autoridade Nacional de Proteção de Dados. A Companhia não pode garantir que não sofrerá questionamentos com relação às regras estabelecidas na legislação vigente.

Caso seja configurada uma violação à LGPD, a Companhia pode estar sujeita às sanções de advertência, obrigação de divulgação de incidente, eliminação de dados pessoais e multa de até 2% (dois por cento) do faturamento da empresa, grupo ou conglomerado no Brasil no seu último exercício, excluídos os tributos, podendo alcançar, no total, R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais) por infração, além de estar sujeita ao pagamento de indenizações aos titulares dos dados pessoais. Adicionalmente, a Companhia mantém um banco de dados com informações sobre as pessoas físicas devidamente cadastradas como seus clientes, o qual pode ser objeto de acesso não autorizado. Caso a Companhia sofra uma quebra em um incidente de segurança, a integridade do seu banco de dados pode ser afetada. Dúvidas ou desconfiças quanto à segurança e privacidade dos dados de seus clientes podem afetar a reputação da Companhia, fazendo com que os clientes resistam em se matricular nas suas unidades, o que pode afetar a Companhia de forma significativa. Ademais, qualquer uso indevido ou não autorizado de informações dos clientes ou qualquer percepção pública de que a Companhia divulgou informações de clientes sem sua autorização prévia poderão sujeitar a Companhia a processos judiciais e impactar a manutenção ou obtenção de clientes, o que pode afetá-la adversamente.

Adicionalmente às sanções administrativas previstas pela LGPD, desde já o descumprimento de quaisquer disposições previstas na LGPD também apresenta os seguintes riscos: (i) a propositura de ações judiciais, individuais ou coletivas pleiteando reparações de danos decorrentes de violações, baseadas não somente na LGPD, mas na legislação esparsa e setorial sobre proteção de dados ainda vigente; e (ii) a aplicação das penalidades previstas no Código de Defesa do Consumidor e Marco Civil da Internet por alguns órgãos de defesa do consumidor, uma vez que estes já têm atuado neste sentido, antes mesmo da vigência da LGPD e da Agência Nacional de Proteção de Dados ("ANPD") ter iniciado o

seu trabalho, especialmente em casos de incidentes de segurança que resultem em acessos indevidos a dados pessoais.

Ainda, os esforços para proteção desses dados inseridos e/ou disponibilizados em sistemas da Companhia podem não garantir que essas proteções sejam adequadas e que atendam às regras estabelecidas na legislação vigente relativa à coleta, tratamento e uso de dados dos usuários no ambiente da Internet. A não observância de determinados termos da legislação aplicável, especialmente no que tange (i) ao processamento de dados pessoais de acordo com uma das bases legais que permitam o seu tratamento sob a égide da LGPD; (ii) aos limites legais de armazenamento e exclusão de dados dos usuários; e (iii) à adoção dos padrões de segurança legalmente exigidos para a preservação e inviolabilidade dos dados coletados e armazenados, pode gerar penalidades à Companhia, tais como multas e a suspensão temporária ou definitiva das atividades de tratamento de dados pessoais. Desta forma, eventual inadequação de suas práticas e modelo de negócio à LGPD, bem como o uso inadequado dos dados de terceiros em seus sistemas e/ou a ausência de medidas suficientes para proteger tais dados podem resultar em custos significativos e desviar os recursos e a atenção da administração da Companhia, o que poderá adversamente afetar seus negócios, posição competitiva, situação financeira, reputação, resultados operacionais e fluxos de caixa.

Por fim, as operações da Companhia também dependem de sistemas de tecnologia da informação, que são importantes ferramentas de administração dos recursos da Companhia. Esses sistemas podem ser afetados por falta de atualização ou manutenção inadequada em decorrência de diversos fatores, tais como falhas nos sistemas, *softwares* ou serviços de terceiros contratados pela Companhia, ou atos intencionais (incluindo *hackers*) que podem interromper ou mesmo paralisar as atividades da Companhia. Esse risco poderá ser acentuado em decorrência do maior uso, pela Companhia, de plataformas digitais.

Indisponibilidade, interrupção ou deterioração de desempenho dos sistemas de tecnologia da informação poderá prejudicar a capacidade da Companhia de registrar novos planos de clientes e processar cobranças, podendo, consequentemente, prejudicar o fluxo de caixa e os controles operacionais e financeiros da Companhia.

Se a Companhia não conseguir atrair, desenvolver e reter colaboradores compromissados com a sua cultura e suas marcas, suas operações poderão ser adversamente afetadas.

O potencial de crescimento e o alcance das estratégias corporativas orientadas por resultados pela Companhia estão diretamente relacionados à sua capacidade de atrair, desenvolver e reter colaboradores compromissados com sua cultura e suas marcas. A concorrência por esses colaboradores é intensa e a Companhia pode não ser capaz de atrair, contratar, treinar, reter, motivar e gerenciar colaboradores suficientemente qualificados, o que pode afetar adversamente seus negócios.

Na medida em que, dentre outros fatores, a Companhia expanda seus negócios para diferentes localidades no Brasil, em outros países da América Latina e em outras regiões, a Companhia pode ser incapaz de identificar, contratar, desenvolver e manter um número suficiente de colaboradores com conhecimentos e habilidades específicas, os quais estejam compromissados com sua cultura corporativa. Tal incapacidade poderia resultar na redução da qualidade de atendimento ao cliente, e consequentemente em um enfraquecimento das suas marcas. A Companhia entende que a manutenção de sua cultura organizacional e as suas marcas são cruciais para seus planos de negócio. O insucesso em manter tal cultura e a imagem positiva de suas marcas pode afetar adversamente seus negócios e resultados operacionais.

A Companhia pode não ser capaz de administrar seu crescimento de forma efetiva e manter controles internos efetivos, o que pode ter um efeito negativo relevante sobre seus negócios, resultados operacionais e situação financeira.

Para administrar o crescimento de suas atividades em mercados atuais ou em novos mercados de forma efetiva e integrada, a Companhia deve implementar, gerir e aprimorar a expansão dos sistemas operacionais, procedimentos e controles internos de forma oportuna e eficaz. Caso a Companhia não

implemente estes sistemas, procedimentos e controles de forma oportuna e eficaz, poderá não ser capaz de operar seus negócios de forma efetiva, manter seus clientes e/ou funcionários ou realizar negócios.

Ademais, a Companhia não pode assegurar que estima, qualitativa ou quantitativamente, de forma correta, os custos e riscos associados à sua expansão. Os sistemas, procedimentos, processos de negócios e controles gerenciais da Companhia podem não ser suficientes para suportar suas operações atuais ou a expansão de suas operações, incluindo a expansão para novos países e novos segmentos do mercado de atuação.

Caso a Companhia não seja capaz de gerenciar com sucesso seu processo de expansão, ou de manter ou aumentar seus níveis de crescimento, e de manter controles internos efetivos de seus negócios e/ou resultados operacionais poderão ser adversamente afetados.

Pode haver impossibilidade ou dificuldade de manutenção ou renovação dos atuais e/ou não celebração de novos contratos de locação ou celebração de novos contratos de locação em condições satisfatórias. Ademais, a Companhia pode vir a pagar multas contratuais em caso de rescisão de contratos de locação relativos às unidades que decidir fechar e/ou operar unidades com prejuízo em caso de impossibilidade de rescisão antecipada do contrato.

Em 31 de dezembro de 2024, todos os imóveis em que se localizavam as academias da Companhia eram alugados, sublocados ou ocupados por meio de permissão, concessão e/ou cessão de uso, exceto por 2 (duas) unidades que atualmente operam em imóveis próprios da Companhia. Os contratos que regulam a ocupação das unidades da Companhia têm prazos que variam entre 2 e 30 anos. A Companhia não pode assegurar que conseguirá alugar todos os imóveis nos quais tem interesse, renovar todos os seus contratos de locação ou celebrar novos contratos de locação em condições satisfatórias. Dado que a localização dos imóveis da Companhia representa um fator importante de sua estratégia de negócios, caso uma quantidade significativa de locações já contratadas não seja renovada ou caso novos contratos de locação não sejam celebrados em condições satisfatórias, a Companhia poderá ser adversamente afetada. Ainda, a Companhia pode não conseguir negociar ou renovar os aluguéis de seus contratos de locação sem ter que aumentar os valores pagos a título de aluguel, podendo, como consequência, enfrentar um aumento dos seus custos operacionais e redução de suas margens brutas por unidade.

Ademais, caso a Companhia decida fechar suas unidades, por qualquer motivo, poderá ter que pagar multas contratuais pela rescisão de contratos de locação, o que poderá implicar em um aumento dos seus custos operacionais e redução de suas margens brutas por unidade.

Por fim, caso os termos contratuais impeçam ou não contemplem a possibilidade de rescisão antecipada do aluguel, a Companhia pode se ver obrigada a continuar a operar unidades até o término do contrato, com consequente impacto negativo na margem bruta por unidade.

No caso das sublocações, caso o contrato de locação que originou a sublocação venha a ser rescindido, a sublocação será automaticamente rescindida e a Companhia poderá ser obrigada a desocupar o imóvel.

Com relação aos imóveis ocupados a título de permissão, concessão e/ou cessão de uso, por se tratarem de contratos de caráter atípico, ou seja, não disciplinados pela Lei 8.245/1991, bem como outras leis similares vigentes em países em que a Companhia atua ("Leis de Locações"), a Companhia não poderá se valer das disposições das referidas Leis, tais como (i) o direito de preferência na aquisição do imóvel; (ii) a permanência no imóvel durante o período de vigência do contrato, caso o imóvel seja alienado a terceiros; (iii) a possibilidade de propositura de ação renovatória; e (iv) demais direitos ali previstos.

Ademais, a Companhia apenas registra e averba parte de seus contratos de locação nas matrículas dos imóveis. No que tange os contratos não registrados ou averbados nas respectivas matrículas imobiliárias, na hipótese de os respectivos proprietários decidirem vender a terceiros os imóveis durante a vigência dos contratos de locação, a Companhia não poderá opor aos compradores a manutenção da vigência de nossos contratos, bem como não terá o direito de adjudicar judicialmente o imóvel no caso

do comprador aliená-lo a terceiros e não respeitar nosso direito de preferência, que poderá nos afetar adversamente.

A Companhia depende largamente da eficácia das campanhas de propaganda e marketing.

É parte inerente do negócio da Companhia o empenho de recursos significativos para campanhas de propaganda e *marketing*, com o intuito de promover a atratividade e o movimento em suas unidades e, como consequência, manter o *ticket* médio, o aumento do número de alunos e a redução do percentual de perda de alunos (*churn*), especialmente nas unidades maduras.

Caso tais campanhas não alcancem as metas e objetivos esperados e/ou não sejam bem recebidas pelo público, a Companhia pode ter uma redução do número de clientes, de sua receita e menor diluição das suas despesas operacionais, além de impactos negativos em sua imagem e em suas marcas, inclusive com relação aos seus clientes corporativos. Consequentemente, seu resultado operacional e situação financeira, bem como sua imagem e reputação, podem ser afetados negativamente.

A Companhia pode não ser capaz de operar e concorrer eficientemente em novos mercados relacionados ao ecossistema fitness no qual opera, o que poderá impactar os resultados financeiros da Companhia de forma adversa.

Parte da estratégia da Companhia é passar a atuar em mercados relacionados ao ecossistema *fitness* no qual opera, incluindo serviços de assessoria nutricional. O sucesso da Companhia nesses mercados dependerá de sua capacidade de se adaptar aos diferentes ramos de negócio, oferecendo produtos direcionados para a demanda dos clientes específicos de cada ramo. A Companhia, ainda, poderá ter dificuldades para executar sua operação de forma sustentável nesses novos mercados, dada a dependência de parceiros para estruturação e obtenção de financiamento de suas operações.

Adicionalmente, considerando que a Companhia possui como estratégia expandir seus negócios para ramos nos quais não possui expertise, como o segmento de serviços de assessoria nutricional, por exemplo, seu processo de venda poderá ser negativamente impactado pela maior demora e pelo maior risco de falhas em sua operação, se comparado aos demais players de mercado. Dessa forma, a Companhia não pode garantir que será capaz de atuar de maneira eficiente nesses novos ramos.

Caso esses fatores se materializem, os investimentos realizados nesse segmento de mercado poderão não obter o retorno esperado, o que poderá impactar os resultados financeiros da Companhia de forma adversa.

A Companhia pode não ser capaz de realizar associações, aquisições e/ou reorganizações societárias, no Brasil ou no exterior, no momento e em condições, termos ou preços desejados. Adicionalmente, tais associações, aquisições e/ou reorganizações societárias podem não trazer os resultados que a Companhia espera e/ou a Companhia pode não ser capaz de integrá-las com sucesso aos seus negócios.

Como parte da execução de sua estratégia operacional e financeira, a Companhia realiza avaliações de negócios para aquisições integrais ou parciais, inclusive avaliações relativas a aquisições que possam ser significativas em tamanho e/ou relevância estratégica.

O sucesso das associações, aquisições e/ou reorganizações societárias que a Companhia venha a realizar depende, principalmente, da sua capacidade de identificar novas oportunidades, seja em novos mercados ou em mercados nos quais a Companhia já atua, negociar aquisições, associações ou parcerias, e de integrar de forma satisfatória as sociedades envolvidas nos seus negócios. Assim, para que tais operações sejam bem-sucedidas, a Companhia deve ser capaz de estabelecer premissas precisas e corretas relativas à avaliação, operações, potencial de crescimento, riscos e exposição à integração e outros fatores relacionados aos respectivos negócios. As suas associações, aquisições ou investimentos da Companhia podem não produzir os resultados que a Companhia espera quando celebrar ou concluir uma determinada transação. Além disso, tais operações podem resultar em

dificuldades na integração das empresas envolvidas, bem como no desvio do capital da Companhia e da atenção da sua administração e de outras questões e oportunidades de negócios.

Ademais, a Companhia pode não ser capaz de identificar oportunidades adequadas em termos favoráveis. Em qualquer associação, aquisição ou investimento realizado, a Companhia pode incorrer em riscos que incluem, mas não se limitam a:

- tais operações podem não contribuir com a estratégia comercial da Companhia ou com a sua imagem;
- a Companhia pode ficar responsável por passivo contingente não identificado de forma apropriada no momento da negociação relativo a, entre outras, questões cíveis, tributárias, trabalhistas, previdenciárias e questões de propriedade intelectual, práticas contábeis, divulgações de demonstrações financeiras ou controles internos das empresas-alvo ou dos ativos adquiridos, entre outros aspectos;
- o processo de conclusão das operações pode ser demorado e a atenção da administração da Companhia pode ser desviada de operações do dia a dia;
- os investimentos podem não gerar os retornos esperados, especialmente em mercados novos onde a Companhia pode não estar integralmente familiarizada com o ambiente de negócios;
- a estrutura de custos dos negócios adquiridos ou combinados pode ser diferente da estrutura da Companhia, que pode não ser capaz de adequar tal estrutura à sua;
- a Companhia pode perder membros da administração dos negócios adquiridos ou combinados, causando efeitos adversos à sua estratégia;
- as aquisições de participações societárias podem estar sujeitas à notificação e aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e órgãos equivalentes de outras jurisdições, que podem impor remédios e restrições às aquisições, com efeitos adversos ao retorno da Companhia e da possível operação; e
- a Companhia pode falhar em integrar com sucesso as operações das sociedades que a Companhia adquirir ou com as quais venha a se associar. Se a Companhia não tiver êxito nessa integração, os seus negócios poderão sofrer consequências negativas e seus resultados poderão ser adversamente afetados.

A Companhia pode não conseguir manter o valor e a reputação das suas marcas.

O sucesso da Companhia depende, em grande escala, de sua capacidade de manter e aprimorar o valor de suas marcas e a conexão de seus clientes e do público em geral com as suas marcas. A manutenção, promoção e posicionamento das marcas da Companhia dependem largamente de um esforço de *marketing* efetivo e da capacidade da Companhia de fornecer serviços consistentes e com relação custo-benefício atrativo. Caso quaisquer das marcas da Companhia sofram danos como resultado de suas operações, a estratégia de crescimento, os esforços de desenvolvimento e as expectativas da Companhia podem ser material e adversamente afetadas.

As marcas da Companhia também podem ser afetadas de maneira desfavorável por vários fatores adicionais relacionados à gestão de seus negócios, por exemplo, a percepção de que a Companhia tem um foco excessivo em custos, seja em decorrência de um mercado competitivo de preços ou de outras razões que podem ter o potencial de erodir a composição da proposta de valor das marcas da Companhia, como apresentação e limpeza de suas instalações, atualização dos equipamentos ou níveis de ocupação. Adicionalmente, níveis de serviço julgados insatisfatórios, dificuldades de acesso às instalações das academias, problemas de pagamentos ou outros problemas resultantes de falhas no sistema de tecnologia da informação da Companhia, vazamento de dados, furtos ou outros incidentes nas unidades da Companhia podem causar danos à sua reputação e, consequentemente, às suas marcas. E ainda, como o modelo da Companhia envolve a atuação de franqueados, e, caso os franqueados não operem suas unidades de maneira consistente com os padrões requeridos pela Companhia, o valor e a reputação de suas marcas também podem ser impactados negativamente.

O impacto negativo de quaisquer das ameaças descritas acima pode ser potencializado por imagens, vídeos e comentários nas redes sociais, os quais, por sua vez, podem atrair a atenção tanto dos clientes da Companhia quanto de seus competidores. Nessas circunstâncias, as marcas da Companhia podem ser imediatamente prejudicadas, sem dar à Companhia chance de correção ou explicação, o que pode

aumentar a taxa de cancelamento de planos (*churn*) ou reduzir sua recuperação ao afetar a capacidade de contratação de planos por novos alunos, tendo como consequência impactos adversos sobre seus negócios, resultados operacionais e condições financeiras.

O lançamento de novos produtos, marcas e serviços relacionados à prática de atividade física pela Companhia pode não ter o sucesso esperado ou ter impacto negativo no valor e na reputação das marcas existentes.

A Companhia oferece para seus clientes alguns serviços e produtos correlatos à prática da atividade física, sendo parte deles vinculada à marca Smart Fit.

Caso os clientes da Companhia entendam que eventuais novas categorias de serviços (inclusive em segmentos de mercado onde a Companhia não tenha experiência prévia de atuação) não têm boa relação custo-benefício, ou caso haja quaisquer problemas relacionados à oferta regular destes serviços, a reputação das marcas da Companhia, em especial a marca Smart Fit, poderá ser impactada negativamente e de forma relevante.

Caso novos formatos de academia eventualmente lançados pela Companhia não alcancem a penetração esperada nos nichos de mercado a que eles se destinam, a Companhia pode não alcançar os níveis de retorno de investimento esperados para estes projetos, o que pode afetar material e adversamente os negócios, resultados operacionais, reputação e condições financeiras da Companhia.

Falhas na operação do Total Pass podem afetar material e adversamente os resultados financeiros da Companhia

Na data deste Formulário, a Companhia opera o Total Pass, plataforma de benefícios corporativos que atua como agregador no mercado *fitness* no Brasil e no México. O modelo de negócios do Total Pass depende da gestão adequada do fluxo de pagamentos de mensalidade, recebimento dos valores correspondentes das empresas associadas e repasse dos valores devidos às academias parceiras. Qualquer falha na gestão deste fluxo de caixa, bem como qualquer falha em registrar novos planos de clientes e processar cobranças pode afetar negativamente as operações da Companhia e seus resultados operacionais. Ainda, um aumento nos níveis de inadimplência e/ou atraso no pagamento de tais mensalidades, por parte dos clientes da Total Pass, poderá comprometer os resultados financeiros da Companhia.

Adicionalmente, o sucesso do Total Pass depende de sua capacidade de atrair continuamente novas empresas, bem como de manter relacionamento com as empresas já associadas à plataforma. A Companhia poderá estar sujeita à perda de grandes clientes e/ou de clientes que utilizam seus serviços em decorrência de vários fatores, tais como: (i) a incapacidade de oferecer serviços a preços competitivos; (ii) a incapacidade de renovar ou renegociar contratos existentes; (iii) a decisão dos clientes de não mais oferecer benefícios relacionados aos serviços prestados pela Companhia aos seus colaboradores; (iv) a decisão dos clientes de contratar serviços com empresas concorrentes; (v) a redução do número de clientes que custeiem planos de benefícios de rede de academias aos seus colaboradores, uma vez que as empresas não são obrigadas a custear tal benefício; e (vi) a redução do número de colaboradores dos clientes. Ademais, caso a Companhia não seja capaz de oferecer condições comercialmente favoráveis a potenciais empresas associadas, poderá não ser capaz de atrair novos clientes.

Adicionalmente, problemas operacionais, financeiros ou reputacionais das empresas associadas podem afetar a percepção de valor do serviço oferecido pela Companhia e, consequentemente, impactá-la de maneira adversa.

Por fim, a Companhia está sujeita ao risco de operações fraudulentas na operação da plataforma pelas empresas associadas e seus funcionários, incluindo, mas não se limitando a utilização irregular dos tokens diários e realização cadastro de academias inativas. Uma falha no controle adequado de tais operações fraudulentas, poderá afetar negativamente os negócios e resultados da Companhia.

O fato de as academias da Companhia serem espaços de uso público pode gerar consequências que fogem do controle da administração das respectivas academias, o que pode causar danos materiais e à imagem de suas academias, além de causar eventual responsabilidade civil.

As academias da Companhia, por serem espaços de uso público, estão sujeitas a uma série de acidentes, incidentes e outros eventos em suas dependências, que podem fugir do controle da administração das respectivas academias, como por exemplo, escorregões, lesões, acusação de furto em vestiários, casos de agressão entre clientes, entre outros e, consequentemente, podem causar danos aos seus colaboradores, clientes e frequentadores. No caso da ocorrência de tais acidentes, incidentes ou eventos, a academia envolvida no caso pode enfrentar danos de imagem e materiais. Além disso, a ocorrência de acidentes, incidentes ou eventos pode sujeitar a Companhia à imposição de responsabilidade civil e/ou à obrigação do ressarcimento às vítimas, inclusive por meio do pagamento de indenizações, o que poderia causar um efeito material adverso ao nosso resultado operacional.

Decisões desfavoráveis em processos judiciais administrativos ou arbitrais podem ter um efeito adverso relevante sobre a Companhia.

Atualmente, a Companhia e seus administradores são e/ou podem vir a ser parte de uma série de processos judiciais, administrativos e arbitrais relacionados a questões cíveis, consumeristas, trabalhistas, criminais, administrativas, tributárias, inquéritos policiais, entre outras. A Companhia não pode garantir que esses processos judiciais e arbitrais serão decididos em seu favor. A Companhia não pode garantir que constituirá ou manterá provisões em relação aos processos, inclusive aqueles em que a probabilidade de perda tenha sido classificada pelos seus advogados externos e departamento jurídico como provável. Caso sejam proferidas decisões judiciais, administrativas ou arbitrais desfavoráveis à Companhia em ações em relação às quais a Companhia não tenha constituído provisão ou tenha constituído provisão com valor inferior ao montante da perda em questão, a Companhia poderá sofrer um efeito adverso relevante sobre seus negócios, reputação e valor de mercado de suas ações. Para mais informações sobre os processos envolvendo a Companhia, suas controladas e administradores, vide itens 4.4 a 4.7 deste Formulário de Referência.

Além da necessidade de constituição de provisões contábeis e do pagamento de honorários advocatícios relacionados a esses processos judiciais (as quais, quando houver, podem não ser suficientes ou não serem corretamente estimadas), a Companhia pode ser compelida a realizar depósitos judiciais para garantia de tais processos judiciais, o que poderá afetar adversamente sua liquidez e condição financeira.

Da mesma forma, um ou mais administradores da nossa Companhia são ou podem vir a ser parte em inquéritos policiais, processos judiciais, administrativos e arbitrais cuja instauração e/ou resultado podem afetá-los negativamente, especialmente em casos de processos de natureza criminal, eventualmente, impossibilitando o exercício de suas funções na Companhia e/ou afetando a reputação da Companhia direta ou indiretamente, sua capacidade de contratar com o Poder Público e/ou de fazer jus à benefícios e incentivos fiscais.

Eventual envolvimento de atuais administradores em processos de tal natureza, pode fazer com que estes aloquem parte substancial de seu tempo em suas defesas, desviando sua atenção dos negócios da Companhia, além de expor a Companhia e respectivos administradores envolvidos a eventuais

condenações que podem dificultar ou impossibilitar o exercício de suas funções na Companhia ou a condução das atividades da Companhia de modo a maximizar sua performance financeira para seus acionistas.

Além disto, a Companhia não pode assegurar que não haverá repercussões adicionais na mídia a respeito desses processos e de outros processos relacionados, inclusive aqueles decorrentes da atuação de administradores, que possam impactar adversamente sua imagem e reputação, bem como causar efeito adverso relevante em seus negócios e no preço de suas ações.

Adicionalmente, não há como garantir que os processos de diversas naturezas em que a Companhia figure como parte serão julgados favoravelmente à Companhia, ou, ainda, que os provisionamentos (quando houver) serão suficientes para a cobertura dos valores decorrentes de eventuais condenações. Ainda, é possível que a Companhia não tenha os recursos necessários, ou esteja permitida no âmbito da legislação brasileira aplicável para realizar depósitos judiciais ou prestar ou oferecer garantias em processos judiciais, regulatórios ou administrativos, incluindo processos que exijam que a Companhia realize pagamentos substanciais. A dificuldade na obtenção de recursos necessários para a realização destes depósitos ou de prestação ou oferecimento destas garantias não suspenderá a cobrança dos valores decorrentes de eventuais condenações e poderá ter um efeito adverso nos negócios, na condição financeira e nos resultados operacionais da Companhia. Além disso, a continuidade destas cobranças em razão da eventual incapacidade de realização destes depósitos ou da prestação ou do oferecimento destas garantias poderá gerar a formalização de penhora livre de seus bens, inclusive de seus ativos financeiros, penhora do seu faturamento, e até mesmo a dificuldade de obtenção de suas certidões de regularidade fiscal, o que pode ter um efeito adverso em suas operações e no desenvolvimento de seu negócio.

Adicionalmente, alguns dos processos em andamento contra a Companhia questionam elementos relevantes de seu modelo de negócio, como a estrutura de preços de seus planos e a cobrança predominantemente via meios eletrônicos.

Caso a decisão destas ações, ou outras, similares ou não, que atualmente sejam, ou venham a ser, propostas, sejam desfavoráveis à Companhia, suas controladas e/ou a seus administradores, a Companhia pode ter de alterar seu modelo de negócio e, conseqüentemente, sofrer um efeito adverso relevante.

Os direitos de propriedade intelectual da Companhia, incluindo marcas e nomes comerciais, podem ser violados, desviados ou questionados por terceiros.

A Companhia acredita que suas marcas e seus outros ativos de propriedade intelectual são importantes para seu sucesso.

A Companhia não pode garantir que terceiros não irão infringir ou apropriar-se indevidamente de seus direitos de propriedade intelectual da Companhia ou deter ou desenvolver, de maneira independente, direitos de propriedade intelectual equivalentes ou superiores aos da Companhia. Igualmente, a Companhia não pode assegurar que os registros já concedidos não serão objeto de pedido de nulidade por parte de terceiros, tanto na esfera administrativa, quanto na esfera judicial.

A proteção dos direitos de propriedade intelectual da Companhia é de custo elevado e requer processos demorados que podem não ser bem-sucedidos. Além disso, a Companhia pode não ser capaz de descobrir ou determinar a extensão de qualquer uso não autorizado de seus direitos de propriedade intelectual. Adicionalmente, parte das marcas da Companhia não está registrada em todas as classes nas quais opera ou pode vir a operar. Nesse cenário, a proteção da marca registrada é restrita ao segmento em que está registrada, não se estendendo a todas as classes nas quais opera ou pode vir a operar. Qualquer falha em proteger ou reforçar os direitos de propriedade intelectual da Companhia de forma adequada, ou custos significativos incorridos para fazê-lo, poderiam prejudicar materialmente os negócios da Companhia. Da mesma forma, qualquer infração ou alegação de violação de propriedade intelectual dirigida contra nós, ainda que sem mérito, pode resultar em um litígio demorado e oneroso, ocasionando falhas ou atrasos na entrega de produtos ou exigindo o pagamento de royalties ou taxas de licença. Os custos relacionados à proteção da propriedade intelectual aumentam significativamente com a expansão da Companhia para outros países.

A Companhia poderá entrar em litígio para determinar a validade e o alcance de seus direitos de propriedade intelectual.

A incapacidade de proteger a propriedade intelectual e a falta de obtenção de licenças ou outros direitos necessários pela Companhia pode acarretar prejuízo para a mesma. Além disso, a participação em litígios decorrentes de assuntos de propriedade intelectual pode prejudicar os negócios da Companhia.

Qualquer deterioração das relações de trabalho com seus funcionários ou paralisações da força de trabalho podem afetar adversamente o negócio, os resultados operacionais e a condição financeira da Companhia.

Os direitos trabalhistas dos empregados da Companhia variam de país para país em que a Companhia atua. Instrumentos que asseguram direitos como convenções ou acordos coletivos podem ser renegociados em termos não idealizados pela Companhia. Ademais, uma desaceleração no trabalho, paralisação ou greve poderão ocorrer em qualquer uma das unidades da Companhia. Desacelerações, paralisações, conflitos com sindicatos ou outros desenvolvimentos ou conflitos trabalhistas podem resultar na redução de clientes e em publicidade negativa adversa para a Companhia, gerando um efeito adverso relevante nos seus negócios, imagem, resultados operacionais e na sua condição financeira.

Aumentos de salários e demais benefícios previstos nos acordos sindicais podem reduzir a margem de lucro da Companhia. A forma como serão pactuados os acordos sindicais, independentemente da filiação ou não dos seus empregados, poderá afetar adversamente o negócio, os resultados operacionais e a situação financeira da Companhia.

Os salários e benefícios de seus empregados são custos significativos da Companhia. Os níveis de salário para empregados vêm aumentando nos últimos anos, em função de novas leis, acordos sindicais e outras razões, tais como maior concorrência por empregados e maior demanda por serviços de profissionais de educação física. Em vista disso, é possível que a Companhia não consiga repassar os aumentos de salário aos preços de seus serviços, o que pode vir a reduzir suas margens. Não obstante, a Companhia pode vir a deixar de ser competitiva em relação aos seus concorrentes no mercado.

Adicionalmente, no Brasil, o mercado de atuação que representa aproximadamente 42,3% das academias próprias da Companhia em 31 de dezembro de 2024, os empregados da Companhia são representados por um ou mais sindicatos em cada território (que pode ser um município ou mais a depender da abrangência de cada sindicato), variando de acordo com as categorias profissionais e, de acordo com as leis trabalhistas, a Companhia é obrigada a seguir as normas previstas nos acordos sindicais, independentemente de filiação de seus empregados ou da própria Companhia. Assim, independentemente de ter seus empregados filiados ou não a sindicato(s), ou de a Companhia estar filiada ou não a um sindicato, a Companhia deverá obedecer às normas previstas nos acordos sindicais, o que inclui aumentos salariais a serem concedidos a todos os profissionais pertencentes à mesma categoria, podendo resultar em um aumento nos custos e despesas, com impacto negativo nos negócios da Companhia.

Além disso, se na mesma base territorial existirem dois sindicatos que se julgam representantes dos empregados da Companhia, a representatividade sindical será decidida judicialmente por meio de uma ação entre os dois sindicatos. Nesse caso, se a Companhia estiver seguindo as normas do sindicato que não for julgado como o sindicato correto (ou seja, o representante dos seus empregados), poderá sofrer questionamentos, afetando adversamente seus negócios, reputação e resultados financeiros.

As operações conduzidas pelos franqueados da Companhia envolvem riscos que podem gerar efeitos adversos sobre os seus negócios.

Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia possuía 336 franquias de academias e 113 de Studios. Os franqueados são terceiros independentes que possuem, gerenciam e fiscalizam as operações diárias de suas unidades, tendo autonomia em relação à operação e administração de suas franquias. Como resultado, o sucesso e a qualidade de qualquer unidade franqueada dependem do franqueado.

A Companhia não pode assegurar que seus franqueados terão estratégias de negócio ou recursos financeiros necessários para operar de maneira bem-sucedida suas franquias, e a legislação em alguns dos países nos quais tem operações franqueadas pode limitar a possibilidade de a Companhia encerrar ou modificar esses contratos de franquia. Além disso, circunstâncias como condições econômicas negativas, incluindo a inflação, elevados níveis de desemprego, dentre outros problemas operacionais e financeiros dos franqueados, podem fazer com que não consigam manter o padrão de qualidade da Companhia ou honrar seus compromissos financeiros, incluindo o pagamento de royalties para a

Companhia. Adicionalmente, quaisquer dificuldades nas relações entre a Companhia e sua rede de franqueados, ou na execução da estratégia de expansão de sua rede de franqueados, podem levar a uma redução do ritmo de crescimento da rede de franqueados. A Companhia está sujeita aos riscos de não conseguir manter uma boa relação com os franqueados ou ampliar a rede de franqueados, não conseguir manter ou abrir novas franquias em localidades frequentadas por seu público-alvo, arcar com a redução no tráfego de consumidores em tais localidades e não obter êxito na renovação dos contratos de aluguel em pontos estratégicos de alta visibilidade. Além disso, poderão ocorrer outros problemas inerentes ao negócio de franquias, dentre os quais se incluem a inadimplência e atrasos nos pagamentos por parte dos franqueados, acarretando potenciais reflexos negativos nas operações e nos resultados da Companhia. A concretização de qualquer um desses riscos poderá afetar de maneira adversa os negócios e o resultado das operações da Companhia. Todos estes fatores podem afetar de maneira relevante a imagem, a reputação, os negócios e os resultados operacionais da Companhia.

O modelo de negócios baseado em franquias sujeita a Companhia a uma variedade de riscos adicionais relativos aos franqueados, sobretudo se tais franqueados não operarem suas unidades de maneira consistente com os padrões requeridos pela Companhia e em observância à legislação e regulamentação a eles aplicáveis (inclusive a lei anticorrupção). Situações como essa podem envolver processos judiciais de naturezas diversas contra o franqueado, que podem, por sua vez, resultar na responsabilização da Companhia. Por exemplo, caso o franqueado deixe de honrar seus compromissos com os consumidores, é possível que a Companhia seja responsabilizada como parte integrante da cadeia de consumo. O modelo de franquias também pode sujeitar a Companhia a riscos trabalhistas, principalmente no caso de ingerência da Companhia sobre os franqueados e se presentes os requisitos necessários ao reconhecimento de vínculo empregatício direto entre a Companhia e os franqueados. Nestas circunstâncias, a Companhia poderá sofrer perdas diretas, bem como prejuízos à sua imagem e reputação, quebra de confiança ou mudanças no comportamento de seus clientes, impactando negativa e adversamente a Companhia, seus negócios e resultados operacionais.

Perdas não cobertas pelos seguros contratados pela Companhia podem resultar em prejuízos, o que poderá gerar efeitos adversos sobre seus negócios.

A cobertura de seguro da Companhia poderá não estar disponível ou ser suficiente para cobrir danos decorrentes de qualquer tipo de sinistro. Os seguros contratados pela Companhia para assegurar suas unidades contra perdas decorrentes de eventuais sinistros, não cobrem certos tipos de riscos, dentre os quais uma pandemia, guerra, caso fortuito e força maior ou interrupção de certas atividades. Na eventualidade da ocorrência de qualquer um desses eventos não garantidos, a Companhia pode sofrer um revés financeiro para recompor e/ou reformar os ativos atingidos por tais eventos, o que poderá comprometer o andamento normal de suas atividades.

Adicionalmente, a Companhia pode ser responsabilizada judicialmente pelo pagamento de indenização a terceiros em decorrência de um eventual sinistro ocorrido em suas unidades relacionado a um evento não garantido, o que poderá afetar adversamente seus resultados, em virtude do desembolso financeiro.

Ainda, em caso de ocorrência de sinistros que sejam cobertos por tais apólices de seguro, as indenizações das seguradoras podem não ser recebidas tempestivamente e/ou podem ser insuficientes ou inadequadas para cobrir todas as perdas e danos decorrentes de tais sinistros. Ainda, no caso dos eventos segurados, a cobertura de apólices de seguro está condicionada ao pagamento do respectivo prêmio. A falha em pagar esses prêmios, cumulada com a ocorrência de um sinistro, poderá nos colocar em uma situação de risco, dado que danos, mesmo que segurados, não estão sujeitos à cobertura pela seguradora. Além disso, não podemos garantir que conseguiremos manter apólices de seguro a taxas comerciais razoáveis ou em termos aceitáveis, ou contratadas com as mesmas companhias seguradoras ou com companhias seguradoras similares. Caso quaisquer desses fatores venha a ocorrer, os nossos negócios e resultados financeiros e operacionais podem ser adversamente afetados.

A Companhia pode ser afetada substancialmente por violações à legislação anticorrupção e à legislação antitruste

A Companhia interage com o poder público no curso ordinário dos seus negócios, especialmente, no que tange à obtenção de licenças e alvarás para funcionamento. As medidas de prevenção a atos de corrupção e práticas antitruste e demais mecanismos adotados pela Companhia podem não ser suficientes para garantir que todos os seus administradores, funcionários, fornecedores e terceiros agindo em seu interesse ou benefício atuem em conformidade com as suas políticas de integridade e com as demais leis e regulamentos voltados à prevenção e combate à corrupção e a condutas anticompetitivas, aplicáveis às atividades da Companhia, incluindo a Lei nº 12.846/2013, regulamentada pelo Decreto nº 11.129/2022 ("Lei Anticorrupção"), a Lei nº 8.429/1992, alterada pela Lei nº 14.230/2021 ("Lei de Improbidade Administrativa"), as Leis nº 8.666/1993 e nº 14.133/2021 ("Leis de Licitações"), a Lei nº 12.529/2011 ("Lei Antitruste") e a Lei nº 9.613/1998 ("Lei de Prevenção à Lavagem de Dinheiro"), bem como outras leis e decretos semelhantes vigentes nos países em que a Companhia atua.

A Lei Anticorrupção e outras leis similares aplicáveis impõem responsabilidade objetiva para pessoas jurídicas envolvidas em atos lesivos à administração pública. Deste modo, pessoas jurídicas, como a Companhia, podem ser afetadas por atos lesivos previstos na Lei Anticorrupção e outras leis similares aplicáveis, ainda que praticados por terceiros agindo em seu interesse ou benefício, sujeitando a Companhia à aplicação de penalidades cíveis e administrativas.

A Lei Antitruste visa prevenir e reprimir práticas que tenham por objeto ou possam produzir os seguintes efeitos, ainda que não sejam alcançados: (i) limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa; (ii) dominar mercado relevante de bens ou serviços; (iii) aumentar arbitrariamente os lucros; e (iv) exercer de forma abusiva posição dominante.

A Companhia poderá ainda vir a ser solidariamente responsabilizada pelo pagamento de multa e reparação integral do dano causado em razão de práticas contrárias à Lei Anticorrupção ou similares e à Lei Antitruste por seus controladores, sociedades coligadas, controladas ou consorciadas.

Os processos internos de controle e gerenciamento de riscos e de compliance podem não ser capazes de evitar, prevenir, mitigar ou detectar violações às leis de combate à corrupção e a condutas anticompetitivas, ou outras leis e regulamentos aplicáveis, ocorrências de comportamentos fraudulentos e desonestos praticados no nome, interesse ou benefício da Companhia, ou outras ocorrências de comportamento não condizentes com princípios éticos e morais.

A prática de ato em violação às leis de combate à corrupção ou condutas anticompetitivas, por qualquer funcionário ou administrador da Companhia, ou mesmo por um terceiro agindo no interesse ou benefício da Companhia (incluindo franqueados), pode ensejar a instauração de investigações ou de processos de natureza administrativa ou judicial contra a Companhia, o que poderá impactar de forma adversa a sua imagem e reputação, afetar a sua capacidade financeira e as suas operações, acarretar a eventual aplicação de penalidades previstas nas leis aplicáveis – incluindo multas, suspensão ou impedimento de contratação com o poder público e perda de autorizações e alvarás – e sujeitar seus administradores à inabilitação de suas funções e consequente afastamento da Companhia, bem como a sanções criminais.

No caso de infrações antitruste, as pessoas jurídicas envolvidas estão sujeitas a uma multa que pode variar de 0,1% a 20% do valor do faturamento bruto obtido no último exercício anterior à instauração do processo administrativo, no ramo de atividade empresarial em que ocorreu a infração, bem como a penalidades acessórias, que incluem (i) obrigação de publicação da decisão condenatória em jornal as custas da empresa; (ii) proibição para contratar com instituições financeiras públicas; (iii) proibição de participar em licitações públicas e contratar com o poder público; (iv) inscrição no Cadastro Nacional de Defesa do Consumidor; (v) cisão da sociedade, transferência de controle societário, venda de ativos e cessação parcial da atividade; (vi) proibição de exercer comércio em nome próprio ou como representante de pessoa jurídica, pelo prazo de até 5 anos; e (vii) qualquer outro ato ou providência para eliminar os efeitos nocivos à concorrência. O CADE também poderia recomendar às autoridades competentes a (i) concessão de licença compulsória de direito de propriedade intelectual e (ii) que não seja concedido ao infrator parcelamento dos tributos federais ou para que sejam cancelados, no todo ou em parte, incentivos fiscais ou subsídios públicos já concedidos.

Já no caso de infrações à Lei Anticorrupção, as pessoas jurídicas envolvidas estão sujeitas às penalidades de (i) multa no valor de 0,1% (um décimo por cento) a 20% (vinte por cento) do faturamento bruto do último exercício anterior ao da instauração do processo administrativo, excluídos os tributos, a qual nunca será inferior à vantagem auferida, quando for possível sua estimação; (ii) publicação extraordinária de decisão condenatória; e (iii) reparação integral do dano causado.

Os titulares das ações ordinárias da Companhia poderão não receber dividendos ou juros sobre o capital próprio.

De acordo com o estatuto social da Companhia, esta deve pagar aos seus acionistas, pelo menos, 25% do seu lucro líquido anual ajustado como dividendos mínimos obrigatórios, conforme calculado e ajustado nos termos da Lei de Sociedades por Ações. Dividendos intermediários e juros sobre o capital próprio declarados em cada exercício fiscal podem ser imputados ao dividendo mínimo obrigatório da Companhia para o ano em que foi declarado. O lucro líquido da Companhia para o exercício social poderá ser capitalizado, utilizado para absorver prejuízos ou, de outra forma, retido, conforme permitido pela Lei de Sociedades por Ações, e poderá não ser disponibilizado para o pagamento de dividendos ou juros sobre o capital próprio.

Além disso, a Lei de Sociedades por Ações permite que uma sociedade como a Companhia possa suspender a distribuição dos dividendos obrigatórios em qualquer exercício social específico, se seu Conselho de Administração informar aos seus acionistas que tal distribuição seria desaconselhável, tendo em vista a sua condição financeira. Se isso acontecer, os titulares das ações ordinárias da Companhia poderão não receber dividendos ou juros sobre o capital próprio.

Adicionalmente, a isenção de imposto de renda sobre a distribuição de dividendos prevista na legislação atual poderá ser revista e os dividendos recebidos pela Companhia poderão passar a ser tributados, impactando o valor líquido a ser recebido pelos acionistas a título de participação nos resultados da Companhia.

A captação de recursos adicionais por meio de uma oferta de ações ou títulos conversíveis em ações poderá diluir a participação acionária dos acionistas da Companhia.

A Companhia pode no futuro captar recursos por meio da emissão pública ou privada de ações, títulos de dívida ou outros valores mobiliários conversíveis em ações. A captação de recursos adicionais por meio de oferta pública de ações ou de títulos de dívida ou outros valores mobiliários conversíveis em ações pode ser feita com exclusão do direito de preferência dos acionistas da Companhia, nos termos da Lei das Sociedades por Ações, e poderá, portanto, diluir a participação acionária dos investidores em suas ações. Adicionalmente, nos casos em que haja direito de preferência, investidores podem não considerar o preço de emissão vantajoso e deixar de subscrever as ações ou de títulos conversíveis em ações objeto da emissão, o que também pode levar à sua diluição.

(b) Riscos relacionados aos acionistas, em especial os acionistas controladores

A gestão da Companhia é fortemente influenciada por seus acionistas controladores.

O controle da Companhia é compartilhado entre a família Corona, sua fundadora, e o Patria Private Equity Co-Investimento Smartfit - FIPM e Patria Private Equity Co-Investimento Smartfit Partners Fund - FIPM que por sua vez são fundos geridos pelo Patria Investimentos. A gestão da Companhia é consideravelmente influenciada por seus acionistas controladores, que orientam vários aspectos da condução de seus negócios. Assim, o falecimento ou afastamento de membros que compõem direta ou indiretamente seu bloco de acionistas controladores, em especial, aqueles que estão entre os seus principais executivos, poderá afetar adversamente os negócios da Companhia, uma vez que sua estrutura é associada ao bom relacionamento mantido por seus acionistas controladores com seus colaboradores e seus principais fornecedores, franqueados e parceiros. O bloco de controle é formado por dois grupos de acionistas em condições paritárias, de tal sorte que eventuais desalinhamentos entre tais acionistas poderão levar a impasses na formação da vontade do bloco de controle, o que poderá afetar adversamente os resultados operacionais e a situação financeira da Companhia.

Os interesses dos atuais acionistas controladores da Companhia podem ser conflitantes com os interesses dos demais acionistas.

Os acionistas controladores da Companhia têm o poder de eleger a maioria dos membros do seu Conselho de Administração, exercer o controle geral sobre a sua administração, determinar suas políticas e resultado de qualquer deliberação dos seus acionistas, inclusive operações com partes relacionadas, reorganizações societárias, venda de todos ou substancialmente todos os ativos, assim como determinar a distribuição e pagamento de quaisquer dividendos futuros. Os acionistas controladores da Companhia poderão ter interesse em realizar aquisições, alienações de ativos, parcerias, busca de financiamentos, ou tomar outras decisões que podem ser conflitantes com os interesses dos demais acionistas e que podem não resultar em melhorias dos resultados operacionais da Companhia. Além disso, os acionistas controladores da Companhia podem vender ou de alguma forma transferir as ações que representem o controle da Companhia. Qualquer mudança no controle da Companhia pode afetar materialmente sua administração, seus negócios, resultados operacionais e condição financeira.

Nenhum acionista ou grupo de acionistas reunidos mediante acordo para exercício do direito de voto detém mais do que 50% mais uma ação do capital votante da Companhia.

Na data deste Formulário de Referência, o controle da Companhia é exercido pelos atuais acionistas signatários do Acordo de Acionistas, sendo que, após a liquidação da oferta secundária de ações da Companhia realizada conforme Fato Relevante divulgado pela Companhia em 24 de maio de 2023, tais acionistas deixaram de possuir, em conjunto, 50% mais uma ação do capital votante. A ausência de um acionista ou grupo controlador vinculado por acordo de voto, titular de 50% mais uma ação do capital votante, poderá dificultar certos processos de tomada de decisão, propiciando o surgimento de conflitos entre acionistas e outros eventos decorrentes da ausência de referido acionista ou grupo de acionistas, inclusive dificultando a obtenção do quórum mínimo exigido por lei e/ou pelo estatuto social da Companhia para determinadas deliberações.

Ademais, a ausência de acionista ou grupo controlador majoritário pode deixar a Companhia suscetível à formação de novas alianças ou acordos de votos entre os acionistas, de maneira estável ou limitada a circunstâncias específicas. Caso isso ocorra, a Companhia poderá vivenciar instabilidade ou sofrer mudanças repentinas e inesperadas das políticas corporativas e estratégicas, inclusive por meio da substituição dos seus administradores. Por fim, não haverá garantia de que a equipe de administradores da Companhia será reeleita ou que a política empresarial ou o direcionamento estratégico atuais serão mantidos após este desinvestimento.

Qualquer instabilidade ou mudança repentina ou inesperada na equipe de administradores, na política empresarial ou no direcionamento estratégico ou disputa entre acionistas relativa ao exercício de seus direitos de acionista, no cenário em que a Companhia não tenha um controlador definido, podem afetar adversamente a Companhia e o seu poder de cumprir suas obrigações regulamentares, com consequências sobre o valor de suas ações.

A Companhia pode enfrentar potenciais conflitos de interesses envolvendo transações com partes relacionadas, o que pode ter um impacto adverso nos negócios, resultados operacionais, situação financeira e valores mobiliários da Companhia.

A Companhia possui receitas, custos ou despesas decorrentes de transações com partes relacionadas, conforme indicado no item 11.2 deste Formulário de Referência. A Companhia não pode garantir que sua Política de Transações com Partes Relacionadas (descrita no item 11.1 deste Formulário de Referência) seja eficaz para garantir que situações de potencial conflito de interesse serão excetuadas em estrita observância às boas práticas de governança e/ou normas existentes para dirimir situações de conflito de interesses, incluindo, mas sem se limitar, a observância do caráter estritamente comutativo das condições pactuadas ou o pagamento compensatório adequado, em cada transação em que, de um lado, a parte contratante seja a Companhia ou sociedade por ela controlada, e, de outro lado, a parte contratada seja uma sociedade que não seja controlada pela Companhia e tenha como acionistas os acionistas controladores da Companhia ou administradores da Companhia.

As situações de conflito de interesses em razão de transações com partes relacionadas podem causar um impacto adverso nos negócios, resultados operacionais, situação financeira e valores mobiliários da Companhia. Adicionalmente, caso a Companhia celebre transações com partes relacionadas em caráter não comutativo, trazendo benefícios às partes relacionadas envolvidas, os acionistas da Companhia poderão ter seus interesses prejudicados. Para maiores informações a respeito das transações com partes relacionadas da Companhia, vide item 11.2 deste Formulário de Referência.

Políticas e procedimentos de gestão de riscos e controles internos podem não ser suficientes e/ou eficazes para detectar práticas inapropriadas, erros ou fraudes, o que poderia afetar adversamente os negócios da Companhia.

Os controles internos e as políticas e procedimentos da Companhia para identificar, monitorar e gerenciar riscos podem não ser suficientes e/ou totalmente eficazes para detectar práticas inapropriadas, erros ou fraudes. Os métodos de gerenciamento de riscos adotados pela Companhia podem não prever exposições futuras, as quais poderão ser significativamente maiores do que aquelas indicadas pelas medidas históricas utilizadas pela Companhia.

Outros métodos de gerenciamento de riscos adotados pela Companhia que dependem da avaliação das informações relativas a mercados, clientes ou outros assuntos disponíveis ao público podem não ser precisos, completos, atualizados ou adequadamente avaliados.

Similarmente, as informações em que a Companhia se baseia ou com que alimenta ou mantém modelos históricos e estatísticos podem ser incompletas ou incorretas, o que poderá gerar um efeito adverso sobre seus negócios.

Caso sejam observadas deficiências significativas nos controles internos de preparação das demonstrações financeiras e a Companhia não seja capaz de remediar eventuais deficiências ou manter seus controles internos operando de maneira efetiva, poderá não ser capaz de elaborar suas demonstrações e informações financeiras de maneira adequada, reportar seus resultados de maneira precisa, prevenir a ocorrência de práticas inapropriadas, erros, fraudes ou outras ilegalidades.

Adicionalmente, os processos de governança e gestão de riscos da Companhia podem não ser suficientes para gerenciar todos os riscos que a sua política de gerenciamento de riscos identifica atualmente e/ou identificar novos riscos de forma adequada e tempestiva.

Dessa forma, a falha ou a ineficácia dos controles internos e mecanismos de gerenciamento de riscos da Companhia poderá ter um efeito adverso significativo nos seus negócios, situação financeira e nos resultados das operações.

(c) Riscos relacionados às controladas e coligadas da Companhia

A Companhia é uma holding e depende, além de seu próprio resultado, dos resultados operacionais de suas subsidiárias.

A Companhia, além de ter suas próprias operações, é a holding que reúne todas as participações detidas pela Companhia no Brasil e em outros países da América Latina e demais regiões. Portanto, além dos resultados gerados por sua própria operação, também depende dos resultados operacionais de suas empresas subsidiárias e controladas. A capacidade da Companhia de adimplir suas dívidas e outras obrigações depende não apenas da sua geração de fluxo de caixa, mas também da geração de fluxo de caixa de suas subsidiárias, controladas e nas quais participa e da capacidade delas de disponibilizar caixa para Companhia na forma de pagamentos de juros sob capital próprio, repagamento de dívida, dividendos, entre outros. Ademais, restrições legais e contratuais podem limitar a capacidade da Companhia de obter caixa de suas subsidiárias e controladas. Se essa limitação se verificar, a Companhia pode ser incapaz de efetuar os pagamentos exigidos de principal e juros de suas dívidas, ou de honrar outras obrigações.

Adicionalmente, a concessão de empréstimos e financiamentos para a Companhia e/ou suas subsidiárias pode exigir da empresa tomadora e/ou da empresa fiadora a constituição de garantias e o cumprimento de certas obrigações que podem limitar o livre trânsito de capital entre as empresas do grupo, incluindo o fluxo de recursos das subsidiárias para a holding.

Qualquer alteração adversa na condição financeira ou nos resultados operacionais de suas subsidiárias, controladas poderia adversa e relevantemente afetar o negócio, condição financeira ou os resultados operacionais da Companhia.

Adicionalmente, a isenção de imposto de renda sobre a distribuição de dividendos prevista na legislação brasileira atual poderá ser revista e os dividendos poderão passar a ser tributados no futuro, impactando negativamente a Companhia, na qualidade de *holding*, haja vista que impostos poderão ser devidos sobre a distribuição de dividendos por suas subsidiárias, inclusive que estejam sujeitas à regulamentação no exterior. Para mais informações, vide fator de risco "*Alterações nas leis tributárias e conflitos em sua interpretação podem impactar adversamente a Companhia, aumentando os impostos que a Companhia é obrigada a pagar*" deste Formulário de Referência.

(d) Riscos relacionados aos Administradores da Companhia

A perda de membros de sua administração e/ou a capacidade de atrair e manter administradores qualificados, poderá ocasionar um efeito adverso relevante para a Companhia.

A capacidade da Companhia de manter uma posição competitiva depende significativamente dos serviços prestados por sua administração e da cultura corporativa que a sua administração promove. A perda de membros da administração da Companhia, por qualquer motivo, ou a incapacidade da Companhia de atrair novos profissionais qualificados, pode prejudicar suas operações e ter um efeito adverso em seus negócios. Em caso de renúncia ou perda de membros da sua administração, a Companhia pode não ser capaz de substituí-los por indivíduos com a mesma experiência e qualificação ou de manter sua cultura. Os membros de sua administração podem deixar a Companhia por uma série de razões, o que pode dificultar a implementação dos planos estratégicos da Companhia e ocasionar um efeito adverso em suas operações.

(e) Riscos relacionados aos Fornecedores da Companhia

A Companhia não pode garantir que os seus fornecedores não se envolvam com práticas irregulares.

De acordo com as leis brasileiras, se fornecedores ou prestadores de serviços terceirizados não cumprirem suas obrigações nos termos das leis tributárias, trabalhistas, ambientais e previdenciárias, a Companhia pode ser responsabilizada por tal descumprimento, resultando em multas e outras penalidades que podem nos afetar de maneira material e adversa, inclusive a nossa imagem. Também pode ser responsabilizada por lesões corporais ou morte dentro de nossas instalações, de empregados de terceiros, o que pode afetar adversamente a reputação e os negócios da Companhia.

Além disso, caso as empresas terceirizadas que prestam serviços para a Companhia não atendam às exigências da legislação trabalhista, poderemos ser considerados solidários ou subsidiariamente responsáveis pelas dívidas trabalhistas, podendo, assim, ser incluídos no polo passivo de processos trabalhistas por condutas de terceiros e eventualmente ser obrigada a efetuar o pagamento de condenações judiciais e demais penalidades, que podem acarretar na inclusão em listas do Ministério do Trabalho e Previdência, impossibilidade de contratar com poder público e/ou receber benefícios e incentivos fiscais. Neste caso, nossa imagem, nossos negócios e resultados financeiros poderão ser adversamente afetados.

Em caso de descumprimento da Lei Anticorrupção, a Companhia poderá vir a ser responsabilizada nas esferas administrativa e civil, pelos atos praticados por seus fornecedores praticados em seu interesse ou benefício, exclusivo ou não.

A Companhia não pode garantir que os seus fornecedores não terão problemas com relação às condições de trabalho, sustentabilidade, quarterização da cadeia produtiva e condições de segurança impróprias e/ou corrupção. Se qualquer fornecedor da Companhia se envolver com essas práticas, a reputação da Companhia poderá ser prejudicada e, como consequência, a percepção dos clientes, em relação à Companhia, poderá ser afetada adversamente.

Há poucos fornecedores com capacidade de suprir equipamentos para exercícios físicos nas quantidades e prazos demandados pela Companhia nos mercados em que atua.

A larga escala e a manutenção do ritmo de crescimento das operações da Companhia dependem de sua capacidade de adquirir equipamentos para exercícios físicos em quantidades significativas e em curto prazo de entrega. Nos mercados em que a Companhia atua, há poucos fornecedores com esta capacidade. Se algum destes fornecedores deixar de ser capaz de atender os níveis de quantidade e prazo de entrega demandados pela Companhia, de oferecer preços atrativos, e de prestar o suporte adequado para a manutenção desses equipamentos, a Companhia pode não conseguir equipar novas unidades ou renovar equipamentos antigos de maneira rápida e adequada, o que pode ter um efeito adverso relevante sobre os custos incorridos na manutenção de seus negócios, bem como na expansão dos negócios e resultados operacionais da Companhia.

(f) Riscos relacionados aos Clientes da Companhia

A Companhia pode não identificar em tempo hábil ou responder de forma eficaz às tendências ou preferências dos clientes, o que pode afetar negativamente o seu relacionamento com eles.

A Companhia compete com outras academias com base no preço, gama ou variedade de serviços e produtos, localização e layout das unidades. As tendências do mercado nesse setor vêm mudando constantemente e a Companhia pode não conseguir prever e responder, de maneira eficaz e rapidamente a essas mudanças. Além disso, as tendências de mercado podem variar significativamente nos países onde a Companhia atua. A incapacidade da Companhia de identificar em tempo hábil ou responder de forma eficaz às mudanças nos gostos, preferências e padrões de consumo dos clientes pode afetar negativamente o seu relacionamento com os clientes, a demanda dos serviços ofertados e a sua participação de mercado. Além disso, a mudança dos hábitos dos clientes pode exigir investimentos adicionais pela Companhia.

Se a Companhia não conseguir se ajustar às mudanças nas preferências dos clientes, os seus negócios e resultados operacionais poderão ser afetados negativa e substancialmente.

Pagamentos atrasados ou falta de pagamento pelos clientes da Companhia e dificuldades de negociação, cobrança e recebimento de valores devidos pelos clientes podem causar um efeito adverso em seus negócios.

A maioria dos clientes da Companhia realiza o pagamento da mensalidade por débito automático em conta corrente ou por cartões de crédito e débito. Existe um risco de que esses pagamentos agendados sejam recusados e, portanto, as mensalidades continuem sem pagamento. Caso um número substancial de clientes não efetue pagamentos tempestivamente uma certa quantidade de pagamentos seja recusada os negócios da Companhia, seus resultados operacionais e condição financeira podem ser afetados de forma adversa.

Além disso, a alteração nos convênios ou nos demais contratos que a Companhia mantém com os bancos e com as credenciadoras de cartões de crédito para o recebimento das mensalidades, ou mesmo o cancelamento dos convênios mantidos com os bancos e com as credenciadoras de cartões de crédito, pode afetar adversamente os resultados da Companhia.

Por fim, a Companhia também está sujeita ao risco de operações fraudulentas via cartão de crédito, visto que aceita o pagamento por esse meio sem a aposição da assinatura do titular. Uma falha no controle adequado de operações fraudulentas de cartão de crédito fará, inclusive, com que a Companhia esteja

sujeita a *chargebacks*, isto é, a realização de estornos, de forma excessiva, o que poderá afetar negativamente seus negócios e resultados.

A marca e a imagem da Companhia poderão ser afetadas caso algum cliente que tenha tido alguma experiência negativa de compras divulgue sua experiência nas redes sociais, bem como caso os influenciadores ou parceiros comerciais que divulguem ou representem as marcas da Companhia, conforme o caso, sofram eventuais danos à sua imagem.

A Companhia está exposta a certos incidentes envolvendo os serviços e unidades que operamos, o que poderá gerar a obrigação de indenização ou causar um efeito material adverso na nossa imagem, atividades e situação econômica. Eventuais reclamações, ações judiciais ou processos administrativos poderão ser propostos contra a Companhia sob as alegações de que os seus serviços não foram prestados da maneira adequada, por acidentes que possam ter causado danos aos clientes, ou até mesmo em razão de uma experiência negativa com outros alunos em suas unidades.

Ainda, caso algum influenciador digital (*digital influencer*) que divulgue as marcas da Companhia, tenha uma má experiência em uma de suas unidades ou usando algum de seus aplicativos e divulgue essas informações em sua rede social e mídia digital, ou caso esses influenciadores digitais ou os parceiros comerciais que operem as marcas da Companhia sofram algum dano à imagem, a Companhia e sua imagem poderão ser afetadas adversamente. Na medida em que a Companhia não tem controle sobre o conteúdo das publicações realizadas por tais digital influencers, a Companhia poderá ver sua marca e reputação sujeitas a avaliações negativas, diminuindo seu valor frente ao mercado.

A Companhia pode ser responsabilizada e estar sujeita a multas relevantes em litígios relacionados a questões de saúde e segurança.

O uso dos serviços e acomodações da Companhia, incluindo os equipamentos para exercícios físicos, representa potenciais riscos à saúde e à segurança, incluindo graves lesões ou, até mesmo, morte, de clientes, convidados e empregados. Podem acontecer acidentes decorrentes de falhas nos equipamentos das unidades da Companhia, de instruções incorretas transmitidas pelos profissionais que trabalham nas unidades da Companhia, ou de utilização inadequada dos equipamentos. Em decorrência disso, a Companhia está sujeita a que seus clientes, convidados e colaboradores busquem a responsabilização da Companhia pelos danos sofridos.

A Companhia pode não conseguir se defender de maneira bem-sucedida das reclamações de clientes, convidados e empregados, e pode ser condenada ao pagamento de multas, ressarcimento de danos e custos. Adicionalmente, a ocorrência de acidentes de acordo com as circunstâncias descritas acima pode prejudicar a reputação da Companhia, e, consequentemente, a capacidade da Companhia de atrair ou reter clientes, o que poderá impactar de maneira relevante e adversa os negócios da Companhia, sua imagem, seus resultados operacionais e condições financeiras.

(g) Riscos relacionados aos setores da economia em que a Companhia atua

O negócio da Companhia depende da atração de novos clientes e da manutenção de clientes existentes.

O negócio da Companhia depende da sua capacidade de atrair continuamente novos clientes e de manter os clientes já existentes, bem como da manutenção da popularidade das academias de ginástica de baixo custo nos mercados em que a Companhia opera.

No entanto, existem diversos fatores que podem levar ao declínio do número de clientes e/ou prejudicar a capacidade de captação e manutenção de clientes pela Companhia, tais como:

- concorrência de outras academias de ginástica ou Studios, independentemente de seu posicionamento ou segmento, nos locais em que a Companhia opera ou em que deseja abrir novas unidades;

- concorrência de outras plataformas de agregadores e/ou outros modelos de negócios, como canais digitais;
- danos à reputação das marcas;
- falta de entrega de serviços de alta qualidade a um custo competitivo;
- saturação do mercado local de academias;
- aumento nas taxas de adesão e mensalidades;
- mudanças de preferência do consumidor de academias de baixo custo para academias com mais comodidades e serviços complementares, aplicativos de ginástica, personal trainers online e outros programas online;
- o envelhecimento ou a deterioração dos equipamentos e instalações oferecidos nas unidades;
- aumento da popularidade de equipamentos de ginástica domésticos, aplicativos de exercícios físicos e outros programas de exercícios on-line; e
- declínio no interesse do público em saúde e condicionamento físico.

Se a Companhia não for capaz de antecipar e se adaptar às preferências de seus clientes ou às mudanças da indústria em que atua, a Companhia poderá perder clientes, sendo que o declínio no número de clientes existentes ou a incapacidade de atrair novos clientes pode afetar de maneira adversa o negócio e as receitas da Companhia.

As oscilações nas taxas de câmbio em relação ao dólar norte-americano, real e as moedas dos países em que a Companhia opera podem impactar as conversões que realiza em suas demonstrações financeiras e adversamente afetar o preço de mercado de seus valores mobiliários.

A Companhia conduz operações em diversos países em toda a América Latina e em outras regiões, envolvendo transações em diversas moedas, em especial, mas não se limitando à compra de equipamentos, que representa parte relevante do investimento para abertura de uma nova academia, é calculada em grande parte com referência no dólar norte-americano, já que a maioria dos equipamentos adquiridos são importados. Uma valorização do dólar norte-americano em relação às moedas dos países em que a Companhia opera pode gerar um impacto negativo na sua capacidade de crescimento futuro.. Os ajustes de conversão de câmbio das operações internacionais, inclusive aportes para investimento em expansão nas subsidiárias da Companhia no exterior, exigidos em relação à elaboração das demonstrações contábeis consolidadas resultam no reconhecimento de diferenças de câmbio como componentes do patrimônio, os quais poderão, inclusive, resultar em um descumprimento dos *covenants* financeiros assumidos pela Companhia em seus contratos de financiamento. Para mais informações sobre os *covenants* aos quais a Companhia está sujeita, vide o fator de risco "*Falhas em administrar adequadamente sua alavancagem financeira, inclusive por meio do não cumprimento de cláusulas restritivas (covenants) em contratos que regem o seu endividamento, podem afetar adversamente a capacidade da Companhia em operar seu negócio*" acima. Enquanto as demonstrações contábeis consolidadas são, e as demonstrações contábeis consolidadas futuras serão apresentadas em reais; as demonstrações contábeis das subsidiárias da Companhia localizadas fora do Brasil são elaboradas usando a moeda local como a moeda funcional, sendo só depois convertida para o real. Quaisquer oscilações do real afetarão o efeito de conversão nas demonstrações financeiras consolidadas.

Oscilações no valor das moedas locais em relação ao dólar norte-americano nos países em que a Companhia opera podem impactar adversamente seus resultados operacionais, condição financeira e/ou preço de mercado de seus valores mobiliários. Nesse contexto, a recente eleição de Donald Trump nos Estados Unidos da América pode vir a acarretar instabilidades políticas e econômicas, considerando as incertezas sobre o novo presidente, principalmente em relação a política fiscal e de relações comerciais com outros países. O Presidente dos Estados Unidos da América tem poder considerável para determinar políticas e ações governamentais que podem gerar um efeito adverso relevante na economia global e na estabilidade política global. Tais acontecimentos, bem como potenciais crises e outras formas de instabilidade política deles decorrentes ou quaisquer outros acontecimentos não previstos, podem afetar adversamente a Companhia e o valor de mercado de suas ações. A Companhia não pode assegurar que o novo governo implementará políticas destinadas a promover a estabilidade macroeconômica, a disciplina orçamentária e os investimentos nacionais e estrangeiros, o que pode ter um efeito adverso

relevante no mercado financeiro e no mercado de valores mobiliários no Brasil, bem como nas empresas brasileiras, incluindo a Companhia, e nos valores mobiliários de titularidade de emissores brasileiros.

Adicionalmente, conflitos em outras partes do globo, como é o caso da guerra entre Rússia e Ucrânia, no qual tem-se outras nações indiretamente interessadas na questão, especialmente os Estados Unidos e países da União Europeia, trazendo um cenário de altíssima incerteza para a economia global e dos conflitos armados entre Hamas e o Estado de Israel que elevou a tensão no Oriente Médio, levando instabilidade à região, os quais podem causar crises políticas, logísticas, energéticas e, conseqüentemente, econômicas, afetando negativamente o câmbio e a taxa de juros em relação às atividades da Companhia.

A inflação em alguns dos países onde a Companhia opera e as medidas governamentais para combatê-la, incluindo aumento nas taxas de juros, podem resultar em um efeito negativo significativo nas economias desses países e, como resultado, na condição financeira da Companhia, nos resultados operacionais e no preço de mercado de seus valores mobiliários.

No passado, altos níveis de inflação afetaram adversamente as economias e os mercados financeiros de alguns países onde a Companhia opera, afetando a capacidade de seus governos de criar condições que fomentem e mantenham o crescimento econômico. Historicamente, o Brasil tem registrado elevadas taxas de inflação, se comparadas com as economias mais desenvolvidas. A inflação e determinadas medidas do Governo Federal para combatê-las, como elevação da taxa de juros básica da economia ("SELIC") tiveram impacto negativo relevante sobre a economia brasileira, na medida em que reduziram o nível de atividade econômica, aumentaram o custo de captação das empresas, além de reduzirem os investimentos de longo prazo. O COPOM frequentemente ajusta a taxa de juros em situações de incerteza econômica para atingir metas estabelecidas na política econômica do governo brasileiro.

A inflação, as medidas governamentais para conter a inflação e a especulação sobre possíveis futuras medidas governamentais geraram um cenário de grande incerteza aos agentes econômicos. Como parte dessas medidas, por vezes, os governos mantiveram uma política monetária restritiva e altas taxas de juros que limitaram a disponibilidade do crédito e o crescimento econômico. Isso tem produzido efeitos negativos relevantes sobre a economia brasileira e contribuído para a incerteza econômica no Brasil, aumentando a volatilidade do mercado de capitais brasileiro, o que pode causar um efeito adverso sobre a Companhia. Quaisquer medidas tomadas pelo governo brasileiro no futuro, incluindo a redução nas taxas de juros, intervenção no mercado de câmbio e a implementação de mecanismos para ajustar ou determinar o valor do Real, podem desencadear inflação, afetando adversamente o desempenho geral da economia brasileira.

Caso o Brasil venha a vivenciar significativa inflação no futuro, não é possível prever se a Companhia será capaz de compensar os efeitos da inflação em sua estrutura de custos, por meio do repasse do aumento dos custos decorrentes da inflação para os preços cobrados de seus clientes, o que poderá diminuir as margens operacionais da Companhia.

Além disso, no caso de aumento da inflação, o governo brasileiro pode optar por aumentar significativamente as taxas de juros. O aumento nas taxas de juros pode afetar não apenas o custo dos novos empréstimos e financiamentos da Companhia, mas também o custo de seu endividamento atual, bem como contratos de arrendamento a pagar da Companhia, que estão sujeitos à correção pela inflação. Dessa forma, a flutuação nas taxas de juros brasileiras e a inflação podem afetar adversamente a Companhia, porque ela tem empréstimos e financiamentos indexados à variação do CDI e do IPCA. Por outro lado, uma redução significativa nas taxas de CDI, TJLP ou inflação pode afetar adversamente a receita de suas aplicações financeiras.

Ainda, a maior parte dos custos operacionais em cada um dos países em que a Companhia tem atuação está vinculada à moeda local. A inflação em um determinado país poderá resultar em um aumento nos custos operacionais sem um aumento correspondente nas receitas, que poderá adversamente afetar a condição financeira da Companhia.

Todos os países onde a Companhia opera podem vivenciar altos níveis de inflação no futuro, o que pode impactar negativamente a atividade econômica e reduzir o poder aquisitivo da população, podendo gerar uma redução na demanda pelos serviços da Companhia e consequente redução da receita líquida. As pressões inflacionárias também podem enfraquecer a confiança do investidor, cercear a capacidade da Companhia de acesso aos mercados financeiros locais e estrangeiros e conduzir outras intervenções governamentais na economia, incluindo aumento nas taxas de juros, restrições nos reajustes de tarifas, intervenção nos mercados de câmbio e ações para ajustar ou fixar os valores de moeda, desencadeando ou exacerbando aumentos na inflação, e consequentemente gerar um impacto adverso na Companhia. Se os países onde a Companhia opera experimentarem altos níveis de inflação no futuro, ela pode não ser capaz de ajustar as tarifas que cobra de seus clientes para compensar o impacto da inflação em suas estruturas de custo, o que poderia afetar adversamente seus resultados operacionais ou sua condição financeira.

Eventos políticos, econômicos e sociais e a percepção de riscos em outros países, incluindo os Estados Unidos, países da União Europeia e países de economias emergentes, podem afetar adversamente a economia brasileira e outras economias da América Latina, os negócios da Companhia e o valor de mercado dos seus valores mobiliários.

O mercado de valores mobiliários de emissão de companhias é influenciado pelas condições econômicas e de mercado de outros países, como por exemplo os Estados Unidos, a União Europeia e economias emergentes. Apesar da conjuntura econômica desses países ser significativamente diferente da conjuntura econômica da América Latina, alterações na conjuntura econômica destes países pode reduzir o interesse de investidores nos valores mobiliários da América Latina, potencialmente ocasionando um efeito adverso sobre o valor de mercado de companhias desta região, o que pode dificultar ou impedir totalmente o acesso da Companhia aos mercados de capitais e ao financiamento de suas operações.

Crises em outros países emergentes podem diminuir o interesse dos investidores em valores mobiliários brasileiros, incluindo os nossos, o que pode afetar adversamente o preço de mercado das ações da Companhia.

A ocorrência de efeitos negativos como os mencionados acima pode levar à deterioração das condições macroeconômicas no Brasil e os impactos decorrentes, como o comprometimento da capacidade de pagamento de clientes do sistema bancário, teriam impacto direto sobre o negócio da Companhia.

(h) Riscos relacionados à regulação dos setores em que a Companhia atua

A Companhia está sujeita aos riscos relacionados a regulamentação da prática de atividade física, bem como à obtenção e manutenção de registros, autorizações, licenças e alvarás para a instalação e a operação das suas unidades.

As atividades da Companhia estão sujeitas a regulação em âmbito federal, estadual e municipal aplicável à prática de atividade física, bem como dependem de registros, autorizações, licenças e alvarás federais, estaduais e municipais, além de Autos de Vistoria do Corpo de Bombeiros ou outros órgãos de fiscalização, relacionados à operação e a localização das suas unidades.

As licenças de funcionamento da Companhia em diversas localidades possuem prazos de validade e devem ser renovadas de tempos em tempos, em alguns casos com o pagamento de taxas de renovação, e muitas vezes condicionadas à apresentação de documentos do empreendimento em que a unidade está inserida. Devido, dentre outros aspectos, à burocracia para obter e renovar registros, licenças, alvarás e autorizações, incluindo o tempo demandado pela Companhia para implementar planos corretivos de ações para cumprir com as novas regulamentações e/ou exigências das autoridades competentes, juntamente com o tempo de resposta de determinados órgãos públicos, a Companhia pode não conseguir obter, em tempo hábil, todas os registros, licenças, alvarás e autorizações necessárias ou renovar, dentre outros aspectos, tais registros, licenças, alvarás e autorizações para o funcionamento de suas unidades. Além disso, em relação a uma pequena parte de nossas unidades a

Companhia não possui ou ainda está no processo de renovação de alguns desses registros, licenças, alvarás e autorizações.

Violações ao aparato legislativo e regulatório relacionado à prática de atividade física, ou a não obtenção ou a não renovação das suas licenças poderão (i) resultar em autos de infração, (ii) sujeitar a Companhia ao pagamento de multas, (iii) impedir a Companhia de abrir e operar as unidades, e (iv) resultar no fechamento das suas unidades. Ademais, tais violações à regulação da prática de atividade física, ou a não obtenção ou a não renovação das licenças em algumas de suas unidades tempestivamente poderão expor a Companhia a riscos adicionais, por exemplo, reclamações de clientes, convidados e empregados, em caso de um acidente ou de um evento similar, podendo a Companhia ser condenada ao pagamento de multas, ressarcimento de danos e custos.

A estratégia de negócio da Companhia poderá ser substancial e adversamente afetada se a Companhia não conseguir abrir e operar novas unidades, ou se tiver que suspender ou fechar algumas das suas unidades existentes, em consequência da sua incapacidade de obter ou renovar os registros, autorizações, licenças e alvarás. Ademais, a reputação das marcas da Companhia poderá ser impactada se penalidades adicionais forem aplicadas em caso de um acidente em uma unidade, numa circunstância de descumprimento da regulação ou de pendência de regular licenciamento.

Alterações nas leis tributárias e conflitos em sua interpretação podem impactar adversamente a Companhia, aumentando os impostos que a Companhia é obrigada a pagar.

O Governo Federal regularmente implementa mudanças nas leis tributárias as quais, eventualmente, podem aumentar a carga tributária da Companhia. Essas mudanças incluem ajustes na alíquota aplicável e imposição de tributos temporários, cujos recursos são alocados a determinadas finalidades pelo Governo Federal. Algumas dessas medidas podem aumentar as obrigações fiscais totais da Companhia, o que, por sua vez, pode afetar adversamente seus resultados operacionais e financeiros. A título exemplificativo, há discussões recentes sobre a possível instituição de novos tributos, tais como o empréstimo compulsório, o imposto sobre grandes fortunas e uma contribuição sobre transações financeiras, bem como foram retomadas discussões sobre a revogação da isenção de imposto de renda sobre a distribuição de dividendos, além de uma iminência de realização de reforma tributária no Chile e a aprovação da reforma tributária no Brasil, ao fim do ano de 2023.

As mudanças na legislação tributária brasileira são frequentes e aumentam durante períodos de instabilidade econômica. Em dezembro de 2023, foi promulgada a Reforma Tributária no Brasil, que principalmente afeta à tributação sobre o consumo, substituindo três tributos federais, sendo eles: o imposto federal sobre produtos industrializados (IPI), Programa de Integração Social ("PIS") e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social ("COFINS"); além do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) na esfera estadual; e Imposto sobre Operações com Bens e Serviços (ISS) na esfera municipal. Estes tributos são suplantados em favor de um novo imposto sobre bens e serviços (Imposto sobre Operações com Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição Social sobre Operações com Bens e Serviços (CBS).

A implementação da Reforma Tributária Brasileira está submetida ao processo legislativo, o qual inclui avaliação, votação, veto e emendas, todos realizados pelo Poder Legislativo, por meio do Congresso Nacional e Senado Federal, e pelo Poder Executivo, na figura do Presidente da República. Por isso, não é possível determinar, desde logo, quais propostas de modificação serão efetivamente implementadas e como elas podem vir a afetar direta ou indiretamente os negócios e resultados da Companhia. Projetos de lei adicionais também podem considerar reformas fiscais abrangentes, previstas pela União.

O Projeto de Lei nº 2.337/2021, por sua vez, foi aprovado pela Câmara dos Deputados e aguarda apreciação pelo Senado Federal. Esse projeto introduz uma reforma abrangente, que envolve, dentre outros temas: regras relativas ao Imposto Sobre a renda, inclusive no que diz respeito às regras de isenção, a distribuição de dividendos por empresas brasileiras, impondo uma alíquota que pode alcançar o patamar de até 30% de imposto, o fim com a possibilidade de dedução de despesas no pagamento de juros sobre o capital próprio, alteração no prazo de amortização de intangíveis, alteração das regras de

imposto de renda relativos a investimentos em fundos de investimento brasileiros e redução da alíquota do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, dentre outras. Tais mudanças poderiam ter efeitos adversos sobre os resultados e operações da Companhia, bem como sobre a tributação dos dividendos distribuídos pelas subsidiárias brasileiras. Reformas tributárias ou qualquer mudança nas leis e regulamentos que afetem os impostos ou incentivos fiscais podem, direta ou indiretamente, afetar adversamente os negócios e resultados operacionais da Companhia.

Ademais, certas leis tributárias podem estar sujeitas a interpretações controversas pelas autoridades fiscais, sendo que qualquer aumento no montante da tributação como resultado das contestações às posições fiscais da Companhia pode afetar adversamente os seus negócios, os seus resultados operacionais e a sua condição financeira.

Em 08 de fevereiro de 2023, o Supremo Tribunal Federal concluiu o julgamento dos Temas 881 e 885, fixando o entendimento no sentido de que o contribuinte que obtiver uma decisão judicial favorável com trânsito em julgado permitindo o não pagamento de um tributo perderá automaticamente o seu direito diante de um novo entendimento do STF que considera a cobrança constitucional. Nesse sentido, a cessação de efeitos da coisa julgada é automática diante de uma nova decisão do STF (em repercussão geral), não sendo necessário que o Estado ajuíze ação revisional ou rescisória.

Com isso, considerando que não houve modulação dos efeitos, a Companhia está sujeita ao risco do Fisco exigir, sem a necessidade de ações rescisórias, eventuais tributos não recolhidos aos cofres públicos ao longo dos últimos anos, que tinham respaldo em decisões judiciais transitadas em julgado, fator que poderá gerar um efeito econômico adverso para a Companhia.

Ainda, a Companhia está sujeita a fiscalizações pelas autoridades fiscais nas esferas federal, estadual e municipal. Como resultado de tais fiscalizações, as posições fiscais da Companhia podem ser questionadas pelas autoridades fiscais. A Companhia não pode garantir que os provisionamentos para tais processos (quando houver) serão corretos, que não haverá identificação de exposição fiscal adicional, e que não será necessária constituição de reservas fiscais adicionais para qualquer exposição fiscal. Quaisquer processos judiciais e administrativos relacionados a assuntos fiscais perante os tribunais, incluindo o Conselho Administrativo de Recursos Fiscais ("CARF") e tribunais administrativos estaduais e municipais do Brasil e dos demais países de atuação da Companhia, pode afetar negativamente a Companhia.

Por fim, as atividades da Companhia na Colômbia são equiparadas a atividades de saúde, as quais estão sujeitas à alíquota zero de IVA sobre as receitas auferidas pela Companhia. Para equiparação à atividade de saúde, as atividades físicas devem ser recomendadas e/ou prescritas aos clientes da Companhia por profissionais de saúde, que atuam de forma independente. Nesse sentido, este enquadramento está sujeito a questionamento e autuação pelas autoridades fiscais mediante fiscalização e eventual descumprimento da Companhia poderá afetar suas operações negativamente.

A Companhia está sujeita a demandas administrativas e judiciais, nos termos da legislação de defesa do consumidor, questionando os termos e condições da relação contratual mantida com seus clientes, o que poderá afetar adversamente seus resultados.

No Brasil e no México, a legislação de defesa do consumidor é rigorosa e extremamente favorável aos consumidores. A legislação de defesa do consumidor imputa às empresas o ônus da prova na demanda de um cliente, o que as coloca em situação de desvantagem em qualquer processo envolvendo relações de consumo. A proteção judicial ao consumidor pode ser exercida por meio de ações individuais ou coletivas e, no caso de ações coletivas, as ações podem ser propostas por autoridades estaduais ou federais, mediante órgãos da administração pública direta ou indireta, notadamente o Ministério Público, o PROCON ou a Procuradoria Federal do Consumidor do México (*Procuraduría Federal del Consumidor* ou PROFECO), com o propósito de proteger os direitos do consumidor, ou por organizações de proteção ao direito do consumidor.

Decisões desfavoráveis em demandas individuais ou coletivas relacionadas a questionamentos sobre termos e condições da relação contratual mantida pela Companhia e seus clientes, que envolvam valores

substanciais ou que levem a alteração de termos contratuais padronizados como, por exemplo, política de cancelamento e de preços atualmente aplicados pela Companhia em seus planos, poderão afetar adversamente os resultados e a condição financeira da Companhia. Adicionalmente, decisões judiciais desfavoráveis poderão afetar adversamente a reputação das marcas e, consequentemente, os resultados financeiros da Companhia.

A Companhia pode sofrer impactos relevantes devido a alterações na legislação tributária ou a conflitos em sua interpretação.

Os governos dos países nos quais a Companhia atua podem implementar diversas alterações nos regimes fiscais, inclusive como resultado da execução ou alteração de tratados fiscais. Essas alterações incluem mudanças nas alíquotas vigentes, criação de tributos, temporários ou definitivos, cujos recursos são destinados a fins estabelecidos pelo governo, bem como o cancelamento de benefícios em vigor.

Algumas dessas mudanças podem resultar em aumentos da carga tributária da Companhia, o que poderia afetar adversamente sua lucratividade e os preços de seus serviços, bem como restringir sua capacidade de fazer negócios. A Companhia não pode garantir que será capaz de manter o fluxo de caixa projetado e rentabilidade após quaisquer aumentos nos tributos aplicáveis às suas operações.

Ademais, algumas leis fiscais podem ser interpretadas controversamente pelas autoridades fiscais. Consequentemente, a Companhia pode ser adversamente afetada no caso de uma interpretação diferente daquela em que a Companhia se baseia para realizar seus negócios.

A Companhia está sujeita à legislação antitruste do Brasil e nos outros países em que atua.

As atividades da Companhia estão sujeitas à legislação antitruste nos países em que atua. Como a Companhia detém participação relevante em alguns mercados de academias de ginástica em que atua, não se pode garantir que as regulamentações brasileiras e estrangeiras de direito da concorrência não afetarão, de forma mais relevante, os negócios da Companhia no futuro.

No mais, eventual prática de condutas anticompetitivas (incluindo aquelas relacionadas a abuso de posição dominante nos mercados em que sua participação seja muito relevante) poderia expor a Companhia a riscos de investigação de natureza administrativa relacionada à violação da legislação antitruste, no Brasil ou no exterior.

(i) Riscos Relacionados aos Países Estrangeiros em que a Companhia Atua

A Companhia opera em mercados emergentes. Seus atuais e futuros resultados operacionais, bem como sua condição financeira dependem das condições econômicas nos países onde opera e venha eventualmente a operar, e qualquer deterioração nas condições econômicas poderá prejudicar seus resultados operacionais.

As operações e/ou atividades de academias da Companhia fora do Brasil estão localizadas principalmente na América Latina, mas também em outras regiões. Em 31 de dezembro de 2024, aproximadamente 58% dos clientes de academias de operação própria controladas pela Companhia, que são os principais geradores de receita para a Companhia, estavam no México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai, Uruguai, Panamá e Costa Rica. Os países na América Latina têm vivenciado períodos de instabilidade econômica e política nos últimos anos. No geral, quando o cenário macroeconômico nesses países deteriora, há desaceleração econômica que afeta o poder de compra das famílias e as decisões de consumo e alocação de despesas pelas pessoas, o que pode afetar a procura pelos serviços oferecidos pela Companhia, com potencial redução da quantidade de clientes inscritos.

A Companhia espera operar no futuro em países da América Latina e em outras regiões onde possui pouca ou nenhuma experiência, e pode não ser capaz de ter sucesso nesses mercados. À medida em que a Companhia se expande para outros mercados, pode ter dificuldade em se adaptar a circunstâncias e condições desconhecidas. Os riscos de realizar negócios internacionalmente, incluem, inclusive, tendências de mercado, ambiente de negócios ou regulamentação, entre outros: (i) dificuldades e

custos associados ao cumprimento de uma variedade de leis, regulamentos e tratados, nacionais e estrangeiros; (ii) mudanças nos requisitos legislativos ou regulatórios; (iii) controles de preço e câmbio; (iv) instabilidade política, incluindo nacionalização, expropriação e reformas estruturais sociais, políticas ou legais; (v) restrições comerciais, incluindo atrasos associados a procedimentos de aduana, tarifas e requisitos de licenciamento de importação; (vi) impostos; e (vii) dificuldades na aplicação de direitos de propriedade intelectual. Não se pode assegurar que os regimes políticos, fiscais ou legais dos países onde a Companhia opera ou eventualmente venha a operar não gerem aumentos nos custos ou reduzam a demanda pelos serviços oferecidos pela Companhia, o que pode prejudicar seus resultados operacionais e a sua condição financeira.

Os governos têm alto grau de influência nas economias onde a Companhia opera, o que poderá afetar adversamente seus resultados operacionais.

As operações da Companhia estão na América Latina e em outras regiões, incluindo em países nos quais os governos federais e nacionais exerceram e continuam exercendo influência significativa sobre a economia, ocasionalmente fazendo alterações relevantes nas políticas monetárias, de crédito, do setor e outros regulamentos. As ações governamentais para controlar a inflação e outras políticas e regulamentos muitas vezes envolvem, entre outras medidas, controles de preço, desvalorizações de moeda, controles de capital e limites nas importações. A Companhia não tem controle sobre, e não pode prever quais medidas ou políticas governamentais serão tomadas no futuro. Os resultados operacionais e condição financeira de seus negócios podem ser adversamente afetados por mudanças nas políticas ou regulamentos governamentais nas jurisdições em que a Companhia opera ou por outros fatores, tais como:

- Leis trabalhistas;
- Crescimento econômico;
- Oscilações de câmbio;
- Inflação;
- Políticas de câmbio e controle de capital;
- Taxas de juros;
- Liquidez dos mercados de capitais e disponibilidade de empréstimos internos;
- Política monetária;
- Liquidez e solvência do sistema financeiro;
- Leis tributárias, incluindo royalties e o efeito das leis tributárias nas distribuições das subsidiárias da Companhia;
- Restrições na repatriação de investimentos e na transferência de recursos do exterior;
- Expropriação ou nacionalização;
- Restrições de importação/exportação ou outras leis e políticas que afetam o comércio exterior e investimentos;
- Controles de preço ou regulamentos de fixação de preços;
- Outros desenvolvimentos políticos, sociais e econômicos, incluindo instabilidade política, social ou econômica, no país ou que afetem o país onde cada negócio está sediado; e
- A incerteza sobre mudanças nas políticas ou regulamentações que afetem esses ou outros fatores no futuro poderá contribuir com a incerteza econômica, o que pode gerar um efeito adverso e relevante no negócio da Companhia, em seus resultados operacionais e na sua condição financeira.

As restrições na movimentação de capital, em distribuições de dividendos e alterações nas leis tributárias nas jurisdições onde as subsidiárias da Companhia são constituídas ou operam podem adversamente afetar a capacidade das subsidiárias de remeter dividendos à Companhia.

A Companhia, suas subsidiárias e operações franqueadas são constituídas e operam em diversas jurisdições. Os governos dessas jurisdições podem impor restrições sobre (i) conversões de moedas locais em moeda estrangeira, (ii) pagamentos de *royalties* e/ou licenciamento de marca, (iii) remessas de capital referente aos resultados de seus investimentos em outros países, e (iv) distribuição de dividendos e outras distribuições a acionistas nessas jurisdições. Qualquer imposição dessas restrições, bem como o aumento nos tributos incidentes sobre dividendos ou outras distribuições nessas

jurisdições, poderão prejudicar ou impedir o recebimento de dividendos e outras distribuições de subsidiárias da Companhia, o que poderá afetar a Companhia de maneira negativa e relevante.

(j) Riscos Relacionados a Questões Sociais

A Companhia está sujeita a obrigações relativas ao respeito aos direitos humanos de todos os stakeholders, que podem fazer com que a Companhia incorra em custos adicionais, bem como em contingências significativas referentes a questões sociais.

A exposição a riscos sociais varia de acordo com as características específicas de cada companhia, do seu setor de atuação e de sua localização geográfica, de forma que cada empresa deverá considerar tais peculiaridade para definir os riscos sociais considerados materiais, segundo sua estratégia e modelo de negócios. De forma geral, os riscos sociais decorrem dos potenciais e efetivos impactos adversos de suas atividades empresariais nos direitos humanos de todos os *stakeholders* envolvidos em sua operação, incluindo seus próprios funcionários, consumidores, fornecedores, investidores e comunidade local onde a Companhia atua, sendo estes conectados direta ou indiretamente às suas atividades.

Caso as providências adotadas pela Companhia para prevenir e administrar os riscos sociais não sejam suficientes para mitigá-los, ela consequentemente estará exposta a riscos legais, regulatórios, operacionais e reputacionais, os quais podem se materializar de diferentes maneiras.

A Companhia também deve garantir condições dignas de trabalho aos seus empregados, zelando por sua saúde, segurança e bem-estar e assegurando seu direito de associação e participação em entidades sindicais, em conformidade com leis e regulamentos locais, respeitando os direitos humanos. Um local de trabalho identificado como perigoso, hostil ou discriminatório pode resultar em contingências legais e inibir a capacidade da Companhia de atrair e reter talentos, negociar junto a entidades associativas e sindicais, prevenir incidentes de saúde e segurança do trabalho, e impulsionar a inovação.

No mesmo sentido, se a Companhia não tomar iniciativas bem estruturadas e integradas ao planejamento de longo prazo para fomentar a diversidade, equidade e inclusão, tanto no seu quadro de funcionários quanto na composição dos órgãos estatutários e da liderança, poderá sofrer questionamentos, inclusive em sede judicial, acerca da ausência de metas claras e ações efetivas nesse âmbito.

Não há nenhuma garantia de que a Companhia conseguirá realizar o gerenciamento adequado dos riscos sociais acima apontados atendendo a todos os parâmetros e diretrizes nacionais e internacionais o que, consequentemente, pode eventualmente prejudicar os resultados operacionais e a reputação da Companhia.

O não atendimento às expectativas dos stakeholders da Companhia em relação a assuntos de ordem ambiental, social e de governança corporativa pode prejudicar a reputação e os negócios da Companhia.

Há um foco crescente em assuntos ESG por parte dos consumidores, investidores e outros públicos de relacionamento, bem como por parte dos órgãos reguladores e autorreguladores aos quais a Companhia está sujeita, à medida que o interesse público e pressões legislativas referente às práticas ESG das companhias continuam a crescer.

Caso a Companhia não consiga se adaptar às expectativas e padrões dos investidores, consumidores ou outros públicos de relacionamento, bem como não seja capaz de implementar esse tipo de medida de forma eficaz e satisfatória para seus stakeholders, poderá ter sua reputação prejudicada, assim como seus negócios, condição financeira e/ou cotação de seus valores mobiliários.

Além disso, alguns investidores institucionais utilizam os serviços de consultorias que fornecem recomendações de voto em assembleia, diretrizes sobre votação por procurador e análises de atributos ESG. Se a Companhia não alinhar as propostas de eventuais Assembleias Gerais com tais

recomendações ou diretrizes, acionistas podem votar contra essas propostas, o que pode vir a afetá-la negativamente.

(k) Riscos relacionados a questões Ambientais

A Companhia está sujeita a leis e regulamentações ambientais, sendo que eventuais alterações a essa legislação ou descumprimento por parte da Companhia poderá impactar adversamente os negócios e resultados da Companhia.

A Companhia está sujeita às leis e regulamentações federais, estaduais e municipais referentes à preservação e proteção do meio ambiente. Entre outras obrigações, essas leis e regulamentações estabelecem padrões e exigências de licenciamento ambiental e padrões para emissões atmosféricas, parâmetros de emissões de ruídos, bem como exigências relacionadas a áreas especialmente protegidas. Qualquer falha no cumprimento das leis e regulamentações ambientais aplicáveis pode submeter a Companhia a sanções administrativas e penais, além da obrigação de remediar os danos causados ou indenizar terceiros.

A Companhia não pode garantir que essas leis e regulamentações não ficarão mais rigorosas. Caso fiquem mais rigorosas, a Companhia poderá ter que aumentar significativamente os seus gastos para cumprimento dessas leis e regulamentações ambientais. Investimentos ambientais não previstos podem reduzir os recursos disponíveis para outros investimentos e podem afetar substancial e negativamente os negócios da Companhia.

(l) Riscos relacionados a questões climáticas, incluindo riscos físicos e de transição

A escassez de recursos naturais ocasionada por fatores climáticos ou antrópicos pode afetar as operações da Companhia, implicando na necessidade de adoção de medidas de contingência complementares.

A falta de recursos como água e energia, ocasionada por alterações climáticas associadas ao aquecimento global e à atuação do homem sobre o ambiente, pode impactar as operações da Companhia, dependentes destes recursos, com destaque para o uso de água. A imprevisibilidade dos regimes de chuvas e a sazonalidade do clima e das temperaturas nas diferentes estações do ano impactam as estimativas de consumo dos recursos. As recentes crises hídrica e energética demonstram ser este um tema atual e ponto de preocupação para os diferentes segmentos econômicos brasileiros. Caso quaisquer dos riscos apontados acima se materialize, a Companhia poderá sofrer impactos relevantes em suas operações, o que poderá impactar negativamente suas operações e sua reputação, em especial caso tal escassez prejudique a prestação de serviços essenciais e, em última instância, ocasionem a perda de vidas.

As unidades da Companhia poderão ser adversamente afetadas por eventos climáticos extremos, podendo resultar, inclusive, em possíveis paralisações de suas atividades.

Em decorrência dos efeitos das mudanças do clima, há e é esperado um aumento de eventos climáticos extremos que podem afetar significativamente as instalações físicas da Companhia, fazendo com que a Companhia precise incorrer em custos para restauração e/ou adaptação de suas instalações. Tempestades, enchentes, furacões e outros eventos climáticos extremos, têm o potencial de causar danos significativos às instalações físicas da Companhia, assim como chuvas não sazonais, incluindo eventuais ondas de calor extremo, enchentes, como as que assolaram o Estado do Rio Grande do Sul no início de 2024. O aumento da frequência e intensidade de tais eventos climáticos podem causar também a paralisação temporária ou prolongada de unidades da Companhia por tempo indeterminado, assim como a de sua força de trabalho, que pode ficar impedida de comparecer ao trabalho, podendo afetar adversamente os resultados da Companhia e o atendimento de seus clientes.

Mudanças climáticas, ou medidas legais, regulamentares ou de mercado para enfrentar as mudanças climáticas, podem afetar negativamente os negócios ou operações da Companhia.

Há uma preocupação crescente sobre os impactos adversos causados pelas emissões de dióxido de carbono e de outros gases de efeito estufa na atmosfera como o aumento das temperaturas globais, mudança dos padrões de tempo e a maior frequência e gravidade dos climas extremos e desastres naturais. Diante dessa preocupação é possível que sejam estabelecidas novas medidas legais que imponham novas obrigações à Companhia e à economia em geral como, por exemplo, a redução de emissão de gases do efeito estufa. Tais obrigações poderão resultar em aumento do custo da energia e do transporte e podem exigir que a Companhia faça investimentos adicionais em instalações e equipamentos. Eventual aumento das pressões regulatórias e/ou sociais acerca do tema também poderão gerar custos adicionais à Companhia. Como resultado, os efeitos das mudanças climáticas poderiam causar impactos materiais adversos de longo prazo nos negócios e resultados operacionais da Companhia.

(m) Riscos relacionados a outras questões não compreendidas nos itens anteriores

O surto de doenças transmissíveis em todo o mundo, como o coronavírus (Covid-19), pode levar a uma maior volatilidade no mercado de capitais global e nacional e resultar em pressão negativa sobre a economia mundial e a economia brasileira, impactando a negociação das ações da Companhia. Adicionalmente, tais eventos e as medidas tomadas por autoridades governamentais em resposta a tais eventos podem impactar, direta ou indiretamente, as operações e resultados da Companhia de forma adversa.

Surtos ou potenciais surtos de doenças (a exemplo da COVID-19) podem ter um efeito adverso no mercado de capitais global (incluindo o mercado de capitais em que nossas ações são negociadas), na economia global (incluindo a economia brasileira) e na cotação das ações de nossa emissão. Historicamente, algumas epidemias e surtos regionais ou globais, como zika vírus, dengue, vírus ebola, vírus H5N5 (popularmente conhecida como gripe aviária), a febre aftosa, vírus H1N1 (influenza A, popularmente conhecida como gripe suína), a síndrome respiratória do oriente médio (MERS) e a síndrome respiratória aguda grave (SARS) afetaram determinados setores da economia dos países em que essas doenças se propagaram.

Nesse cenário, a Companhia estará sujeita a uma redução em seus resultados operacionais e financeiros e, como consequência, poderá enfrentar dificuldade no adimplemento regular de suas obrigações pecuniária, tributárias e trabalhistas, bem como poderá estar sujeita a encargos de juros de mora e multa, exclusão de programas de parcelamentos de débito, cassação de benefícios fiscais/regimes especiais e eventuais cobranças pelas autoridades fiscais, dentre outros reflexos.

Adicionalmente, a redução e/ou mesmo suspensão do funcionamento dos órgãos da Administração Pública e a suspensão do trâmite de processos administrativos e judiciais, em razão da decretação de calamidade pública pelo Governo, podem impactar adversamente o resultado originalmente previsto pela Companhia, especialmente quanto à realização de seus ativos vinculados a processos administrativos e/ou judiciais, tais como aqueles pendentes de análise em pedidos de ressarcimento e/ou de restituição de tributos, levantamento de garantias e depósitos judiciais, créditos reconhecidos por decisões judiciais, dentre outros. Este fator também poderá acarretar atrasos na renovação e na emissão de certidões negativas de débitos relativos a créditos tributários e à dívida ativa da União, Estados e Municípios, bem como na entrega de obrigações acessórias perante os órgãos competentes, o que eventualmente poderá afetar adversamente as atividades da Companhia.

Os potenciais impactos no fornecimento, custos e investimentos necessários para a adaptação e o desenvolvimento dos negócios no cenário de pandemia podem afetar adversamente o fluxo de caixa da Companhia, podendo dificultar o adimplemento regular de suas obrigações tributárias e consequente exposição a encargos de juros de mora e multa, exclusão de programas de parcelamentos de débito, cassação de benefícios fiscais/regimes especiais e eventuais cobranças pelas autoridades fiscais, dentre outros reflexos.

Adicionalmente, qualquer mudança material nos mercados financeiros ou na economia brasileira como resultado desses eventos mundiais pode diminuir o interesse de investidores nacionais e estrangeiros em valores mobiliários de emissores brasileiros, incluindo os valores mobiliários de nossa emissão, o que

pode afetar adversamente o preço de mercado de tais valores mobiliários e também pode dificultar o acesso ao mercado de capitais e financiamento das nossas operações no futuro em termos aceitáveis.

A instabilidade política afetou adversamente a economia brasileira, os negócios da Companhia e seus resultados operacionais e poderá também afetar o preço das ações da Companhia.

O ambiente político brasileiro tem influenciado historicamente e continua influenciando o desempenho da economia do país. As crises políticas afetaram e continuam a afetar a confiança dos investidores e do público em geral, resultando em uma desaceleração econômica e no aumento da volatilidade dos títulos emitidos por companhias brasileiras, como a Companhia.

A recente instabilidade política e econômica no Brasil contribuiu para a redução da confiança do mercado na economia brasileira e para o agravamento da situação no ambiente político doméstico. Além disso, os mercados brasileiros experimentaram maior volatilidade devido às incertezas decorrentes de várias investigações em andamento sobre lavagem de dinheiro e alegações de corrupção conduzidas pela Polícia Federal e pelo Ministério Público Federal. O potencial resultado das investigações é incerto, mas elas já tiveram um impacto negativo sobre a imagem e reputação das companhias envolvidas, bem como sobre a percepção geral do mercado sobre a economia brasileira.

Os efeitos das investigações relacionadas à corrupção resultaram em um impacto adverso na imagem e na reputação das empresas envolvidas, bem como na percepção geral do mercado sobre a economia brasileira, o ambiente político e o mercado de capitais. A Companhia não tem controle e não poderá prever se essas investigações ou alegações em andamento levarão a mais instabilidade política e econômica ou se novas alegações contra autoridades governamentais e/ou companhias privadas surgirão no futuro.

A economia brasileira sofreu uma forte desaceleração nos últimos anos devido, em parte, às políticas econômicas e monetárias intervencionistas do governo brasileiro e ao declínio global dos preços das commodities. Espera-se que o atual Governo Federal proponha termos gerais de reforma fiscal para estimular a economia e reduzir o déficit orçamentário projetado, mas é incerto se o governo brasileiro conseguirá reunir o apoio necessário no Congresso brasileiro para aprovar reformas específicas adicionais.

A incerteza política e econômica e quaisquer novas políticas ou mudanças nas políticas atuais podem ter um efeito adverso relevante sobre os negócios, resultados operacionais, situação financeira e perspectivas da Companhia. A incerteza sobre se o governo brasileiro implementará mudanças na política ou regulamentação que afetem esses ou outros fatores no futuro pode contribuir para a incerteza econômica no Brasil e para aumentar a volatilidade dos títulos emitidos no exterior por empresas brasileiras. Historicamente, o cenário político no Brasil influenciou o desempenho da

economia brasileira. Em particular, crises políticas afetaram a confiança dos investidores e do público em geral, o que afetou adversamente o desenvolvimento econômico no Brasil.

A incerteza política e econômica e quaisquer novas políticas ou mudanças nas políticas atuais podem afetar negativamente os negócios, resultados operacionais e condição financeira da Companhia, bem como o preço de suas ações.

O Governo Federal exerce influência significativa sobre a economia brasileira. Essa influência, aliada à atual conjuntura econômico-política brasileira, podem afetar desfavoravelmente nossos negócios, resultado operacional e financeiro e fluxo de caixa.

A economia brasileira tem se caracterizado por intervenções frequentes e eventualmente drásticas por parte do governo brasileiro e por ciclos econômicos instáveis, o que pode continuar acontecendo no futuro. As modificações em leis e regulamentos feitas nos últimos anos, de acordo com interesses políticos, sociais e econômicos, frequentemente envolveram, entre outras medidas, aumentos ou reduções das taxas de juros, alterações nas políticas fiscais e tributárias, controle de salários e preços,

controles das taxas de câmbio, bloqueio de acesso a contas bancárias, desvalorização cambial, controles de capital e restrições à importação. A Companhia não controla e não pode prever quais medidas ou políticas os governos dos países onde atua podem adotar no futuro.

O negócio, desempenho financeiro e resultados operacionais da Companhia poderão ser adversamente afetados por mudanças em políticas e regulamentos que envolvam ou afetem determinados fatores, tais como:

- inflação;
- flutuações de taxas de câmbio;
- políticas de controle de taxas de câmbio e juros;
- flutuações de taxa de juros;
- disponibilidade de liquidez nos mercados domésticos de capitais, de crédito e financeiro;
- greves de funcionários de autoridades portuárias, aduaneiras e fiscais;
- mudanças nos regulamentos do mercado de transporte;
- controle sobre importação e exportação;
- aumentos de preço do petróleo e outros insumos;
- instabilidade de preços;
- regulamentos trabalhistas e previdenciários;
- escassez e racionamento de água e energia;
- políticas fiscais e/ou sanitárias; e
- outros acontecimentos de natureza econômica, política, diplomática e social no Brasil ou que afetem o país.

Por conta disso, poderemos incorrer também em falta de matéria prima, estar sujeitos ao aumento de custos operacionais e dos prestadores de serviços e como consequência ter dificuldade em repassar ao consumidor aumentos de custos. A incerteza quanto à implementação de mudanças por parte do Governo Federal nas políticas ou normas que venham a afetar esses e outros fatores no futuro pode contribuir para a incerteza econômica no Brasil, o que pode prejudicar as nossas atividades e resultados operacionais, podendo, inclusive, vir a afetar adversamente o preço de negociação de nossas ações.

As ações do Governo Federal nas políticas ou normas que envolvam os fatores macroeconômicos acima listados poderão afetar adversamente as nossas atividades e análise de sensibilidade aos aumentos de taxa de juros. Ademais, mudanças nos preços de ações de companhias abertas, ausência de disponibilidade de crédito, reduções nos gastos, desaceleração da economia global, instabilidade de taxa de câmbio, aumento nas taxas de juros no Brasil ou no exterior e pressão inflacionária podem adversamente afetar, direta ou indiretamente, a economia e o mercado de capitais brasileiros, o que poderá reduzir a liquidez global e o interesse do investidor no mercado de capitais brasileiro, afetando negativamente o preço das ações de emissão da Companhia, gerando consequências negativas aos seus negócios, situação financeira e resultados operacionais. Não é possível prever o impacto que eventos políticos e desenvolvimentos macroeconômicos, globais ou brasileiros, podem ter sobre os nossos negócios. Além disso, como resultado da atual instabilidade política, há uma incerteza considerável em relação a políticas econômicas futuras, e não podemos prever quais políticas serão adotadas pelo governo brasileiro e nem se essas políticas afetarão adversamente a economia, nossos negócios e/ou a nossa condição financeira.

Qualquer queda adicional no rating de crédito do Brasil pode afetar adversamente o preço de negociação das nossas ações ordinárias.

Os ratings de crédito afetam a percepção de risco dos investidores e, em consequência, o preço de negociação de valores mobiliários e custo em emissão futura de dívidas nos mercados de capitais. Agências de rating avaliam regularmente o Brasil e seus ratings soberanos, que se baseiam em uma série de fatores, incluindo tendências macroeconômicas, condições fiscais e orçamentárias, métricas de endividamento e a perspectiva de alterações em qualquer um desses fatores.

A dificuldade em promover crescimento sustentável da economia e promover o equilíbrio fiscal, dentre outros fatores, pode levar a rebaixamentos do risco de crédito soberano. Qualquer nova degradação das classificações de crédito soberano do Brasil poderá aumentar a percepção de risco dos investidores e,

como resultado, aumentar o custo futuro da emissão de dívida e afetar adversamente o preço de negociação das ações da Companhia.

A desvalorização em condições econômicas e de mercado, em geral, ou a percepção de risco em outros países, especialmente nos Estados Unidos e países de mercados emergentes, pode afetar negativamente a economia brasileira e o preço de mercado de valores mobiliários brasileiros.

O preço de mercado de valores mobiliários de emissores brasileiros é afetado por condições econômicas e de mercado em outros países, incluindo os Estados Unidos, países europeus, bem como outros países latino-americanos e de mercados emergentes embora as condições econômicas na Europa e nos Estados Unidos possam diferir significativamente das condições econômicas do Brasil, as reações dos investidores a acontecimentos nesses outros países podem ter um efeito adverso sobre o preço de mercado de valores mobiliários de emissores brasileiros. Os preços das ações negociadas na B3, por exemplo, foram historicamente sensíveis a flutuações nas taxas de juros nos Estados Unidos, bem como a variações das principais bolsas dos Estados Unidos. Além disso, as crises em outros países de mercados emergentes podem diminuir o interesse de investidores em valores mobiliários de emissores brasileiros, incluindo as nossas ações ordinárias. Esses eventos podem afetar negativamente o preço de mercado das nossas ações ordinárias, restringir o nosso acesso aos mercados de capitais internacionais, afetando as condições de financiamento necessárias às nossas operações no futuro.

Uma eventual recessão e/ou desaceleração econômica global, especialmente nos Estados Unidos e países de mercados emergentes, pode afetar negativamente a economia brasileira e por sua vez levar a uma menor atividade comercial e de consumo. Se as condições econômicas no Brasil piorarem devido, entre outros fatores, à redução do nível de atividade econômica, à desvalorização do Real, à inflação ou aos aumentos nas taxas domésticas de juros ou ao aumento no nível de desemprego, um maior percentual de nossos clientes pode se tornar inadimplente, causando efeito relevante adverso em nossos negócios.

Na medida em que problemas econômicos em países de mercados emergentes ou em outros lugares afetem o Brasil negativamente, o negócio e o preço de mercado das ações ordinárias da Companhia também podem ser afetados negativamente.

A diminuição do investimento estrangeiro no Brasil pode afetar negativamente o crescimento e a liquidez na economia brasileira, que, por sua vez, pode ter um impacto negativo sobre os nossos negócios.

A interrupção ou volatilidade nos mercados financeiros globais pode aumentar ainda mais os efeitos negativos sobre o cenário econômico e financeiro no Brasil, o que pode ter um efeito adverso relevante sobre nós.

Os mercados de países emergentes, como o Brasil, oferecem risco maior do que o de países considerados desenvolvidos.

O investimento em valores mobiliários negociados em mercados emergentes, como o Brasil, envolve, com frequência, maior risco em comparação a outros mercados mundiais com condições políticas e econômicas mais estáveis, sendo tais investimentos considerados, em geral, de natureza mais especulativa. Esses investimentos estão sujeitos a determinados riscos econômicos e políticos, tais como, entre outros: (i) mudanças no ambiente regulatório, fiscal, econômico e político que possam afetar a capacidade de investidores de obter retorno, total ou parcial, em relação a seus investimentos; e (ii) restrições a investimento estrangeiro e a repatriamento do capital investido. O mercado brasileiro é substancialmente menor, menos líquido e potencialmente mais volátil que os mercados de ações nos Estados Unidos e em outros países desenvolvidos.

Dessa forma, fatores que possam ter impactos econômicos nos mercados internacionais podem trazer impactos ainda mais profundos no mercado brasileiro de valores mobiliários.

Essas características de mercado poderão afetar o preço e liquidez das ações de emissão da Companhia e limitar significativamente a capacidade dos titulares de tais ações de vendê-las ao preço e nas datas

desejados. O valor de mercado das nossas ações poderá também variar significativamente por diversas razões, incluindo os fatores de risco apresentados neste Formulário de Referência.

O desenvolvimento e a percepção de risco em outros países, particularmente em países de economia emergente e nos Estados Unidos, China e países da União Europeia, podem afetar adversamente a economia brasileira, os negócios da Companhia e o preço de mercado dos valores mobiliários brasileiros, inclusive das ações de emissão da Companhia.

O mercado de valores mobiliários de emissão de companhias brasileiras é influenciado, em diferentes graus, pelas condições econômicas e de mercado de outros países, inclusive Estados Unidos, países da União Europeia e países de economias emergentes, bem como por tensões globais oriundas de pandemias, guerras e/ou recessões econômicas. A reação dos investidores aos acontecimentos nesses outros países pode ter um efeito adverso relevante sobre o valor de mercado dos valores mobiliários de companhias brasileiras, em especial, aqueles negociados em bolsas de valores. Adicionalmente, a globalização dos mercados de valores mobiliários aumentou a vulnerabilidade dos países a eventos adversos, tais quais oscilações econômicas e recessões.

Crises em países emergentes podem reduzir o interesse de investidores nos valores mobiliários de companhias brasileiras, inclusive os valores mobiliários de nossa emissão. Os preços das ações na B3, por exemplo, são historicamente afetados por flutuações nas taxas de juros vigentes nos Estados Unidos, bem como pelas variações dos principais índices de ações norte-americanos. Nesse contexto, a eleição de Donald Trump nos Estados Unidos da América pode vir a acarretar instabilidades políticas e econômicas ao longo do ano, considerando as incertezas sobre o retorno do presidente, principalmente em relação a política fiscal e de relações comerciais com outros países. A Companhia não tem controle e não pode prever o efeito da nova administração ou de suas políticas em seus negócios. A implementação de políticas protecionistas ou a reversão de políticas de livre comércio nos Estados Unidos da América, como as já implementadas por Trump desde janeiro de 2025, podem resultar em aumentos de impostos e prejudicar as relações comerciais internacionais. Acontecimentos dessa natureza poderão afetar adversamente o valor de mercado das ações de emissão da Companhia, podendo, ademais, dificultar o seu acesso no futuro aos mercados de capitais e ao financiamento de suas operações em termos favoráveis.

Além disso, fatores relacionados à geopolítica internacional podem afetar adversamente a economia brasileira e, por consequência, o mercado de capitais. O conflito envolvendo a Federação Russa e a Ucrânia, por exemplo, traz como risco uma nova alta nos preços dos combustíveis e do gás ocorrendo simultaneamente à possível valorização do dólar, esses aumentos causariam ainda mais pressão inflacionária e poderiam dificultar a retomada econômica brasileira. De forma semelhante, após ataques do grupo armado Hamas ao Estado de Israel, em outubro de 2023, houve o início de uma série de confrontos bélicos e elevação da tensão na região do Oriente Médio, que compreende países com relevante produção de petróleo, incluindo membros da OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo). A participação de outros países interessados em qualquer dos conflitos citados, por quaisquer motivos, pode aflorar disputas geopolíticas nessas e em outras regiões, inclusive com desdobramentos militares, o que pode levar a uma maior instabilidade na economia global.

Estes desenvolvimentos, bem como potenciais crises e formas de instabilidade política daí decorrentes ou qualquer outro desenvolvimento imprevisto, podem nos afetar negativamente e o valor de mercado das nossas ações.

Por fim, essas tensões podem gerar uma instabilidade política e econômica ao redor do mundo, impactando o mercado e diretamente, o mercado de ações.

A Companhia entende que os principais fatores de risco são:

- 1. O negócio da Companhia depende da atração de novos clientes e da manutenção de clientes existentes.***
- 2. A Companhia pode vir a enfrentar dificuldades na abertura e no desenvolvimento das suas unidades.***
- 3. A abertura de novas academias perto das academias existentes da Companhia, tanto por concorrentes quanto pela própria Companhia, pode impactar negativamente sua receita por academia e seus resultados operacionais.***
- 4. Falhas em administrar adequadamente sua alavancagem financeira, inclusive por meio do não cumprimento de cláusulas restritivas (covenants) em contratos que regem o seu endividamento, podem afetar adversamente a capacidade da Companhia em operar seu negócio.***
- 5. Falhas, violações ou brechas na proteção do banco de dados da Companhia, que incluem dados confidenciais dos clientes, poderão causar vazamento de dados, causando impactos adversos nos seus negócios, incluindo processos judiciais.***

4.3 – Descrição dos principais riscos de mercado

O risco de mercado a que a Companhia e suas controladas estão expostas consiste na possibilidade de flutuações de taxas de câmbio e juros impactarem a valorização de ativos ou passivos financeiros bem como de determinados fluxos de caixa esperados serem afetados negativamente por alterações nas taxas de juros, nas taxas de câmbio ou em outras variáveis de preços. Segue abaixo uma descrição dos riscos acima mencionados, bem como um detalhe da magnitude a que a Companhia e suas controladas estão expostas, e uma análise de sensibilidade a possíveis alterações em cada uma das variáveis de mercado relevantes.

Risco de Câmbio

O risco de câmbio é o risco de que o valor justo dos fluxos de caixa futuros de um instrumento financeiro flutue devido a variações nas taxas de câmbio. A exposição da Companhia ao risco de variações nas taxas de câmbio refere-se principalmente às atividades operacionais da Companhia (quando receitas ou despesas são denominadas em uma moeda diferente da moeda funcional da Companhia) e aos investimentos líquidos da Companhia e de suas controladas em controladas no exterior.

A Companhia está exposta a risco de câmbio em relação aos seus investimentos em controladas e *joint ventures* no exterior, incluindo em caso de realização de transações em moeda diferente à moeda local desses países.

Risco de Liquidez

O risco de liquidez evidencia a capacidade da Companhia em liquidar as obrigações assumidas. Não se pode assegurar que haverá recursos suficientes em caixa ou recursos decorrentes de novos financiamentos para o pagamento dos compromissos financeiros da Companhia. Tais fatores podem afetar adversamente o resultado operacional da Companhia. A tabela a seguir demonstra em detalhe o vencimento dos passivos financeiros contratados (consolidado):

Em 31/12/2024				
	Vencimento			
(em R\$ milhares)	Entre 0 e 1 ano	Entre 1 e 2 anos	Mais de 2 anos	Total
Fornecedores	441.914	-	-	441.914
Partes relacionadas	333	-	-	333
Impostos e contribuições a receber	289.611	-	-	289.611
Outros passivos	405.341	94.183	-	499.524
Empréstimos ⁽¹⁾	1.365.863	1.282.714	5.577.459	8.226.036
Passivos de arrendamentos ⁽¹⁾	1.092.937	1.070.614	5.839.806	8.003.357
Instrumentos financeiros e derivativos	28.670	-	4.293	32.963
Total	3.624.669	2.447.511	11.421.558	17.493.783

⁽¹⁾ Inclui juros a apropriar.

Risco de Taxa de Juros

Risco de taxas de juros é o risco de que o valor justo dos fluxos de caixa futuros de um instrumento financeiro flutue devido a variações nas taxas de juros de mercado. A exposição da Companhia e de suas controladas ao risco de mudanças nas taxas de juros de mercado refere-se, principalmente, às obrigações de longo prazo delas, sujeitas a taxas de juros variáveis.

A Companhia tem empréstimos em moeda nacional junto às principais instituições financeiras, com taxas pré e pós-fixadas, dentre as quais o CDI, para fazer frente às necessidades de caixa para investimentos e financiamentos de clientes. Adicionalmente, as controladas no exterior também possuem empréstimos nas suas moedas locais, tendo como principais, as taxas pós-fixadas para México, Colômbia, Chile e Panamá e pré-fixadas para Chile e Peru.

As análises de sensibilidade a seguir foram determinadas com base na exposição às taxas de juros variáveis em 31 de dezembro de 2024. Um aumento ou uma redução de 10% representa a avaliação

da Administração da alteração razoavelmente possível nas taxas de juros. Um número positivo abaixo indica um aumento no resultado (receitas financeiras) e os valores negativos seriam diminuição no resultado (despesas financeiras). Se as taxas de juros fossem 10% maiores/menores e todas as outras variáveis continuassem constantes, os efeitos seriam os seguintes:

Em 31/12/2024		
	Impacto em resultados	
(em R\$ milhares)	Aumento 10%	Redução 10%
Juros variáveis	(25.531)	25.531

Risco de Preço

Os investimentos em ações em companhias listadas em bolsa como a Companhia estão sujeitos ao risco de preço de mercado decorrente de incertezas no que diz respeito a valores futuros desses investimentos em participações.

Ainda, a Companhia possui investimentos em ações da Sports World, companhia listada na Bolsa Mexicana de Valores. A tabela a seguir detalha o efeito que uma variação de 10% nos preços das ações desta companhia teria nos outros resultados abrangentes (consolidado):

Em 31/12/2024		
	Impacto em resultados	
(em R\$ milhares)	Aumento 10%	Redução 10%
Ações de companhia listada	8.983	(8.983)

Risco de Crédito

O risco de crédito é o risco de a contraparte de um negócio não cumprir uma obrigação prevista em um instrumento financeiro ou contrato com cliente, o que levaria ao reconhecimento de perdas. As operações da Companhia e de suas controladas compreendem a prestação de serviços relacionados às atividades físicas. Os serviços são suportados legalmente por contratos e outros instrumentos legais que venham a ser necessários. A Companhia e suas controladas estão expostas ao risco de crédito para caixa e equivalentes de caixa, aplicações financeiras e instrumentos financeiros derivativos mantidos com instituições financeiras e na posição das contas a receber geradas nas transações comerciais com clientes.

A seguir, se apresentam os recebíveis provenientes de contratos com clientes, por idade de vencimento:

Carteira por faixa de atraso (R\$ milhares)	Em 31/12/2024
A vencer	549.127
Vencidos:	
Até 30 dias	2.124
De 31 a 60 dias	1.302
De 61 a 90 dias	772
De 91 a 180 dias	1.450
De 181 a 360 dias	1.935
Acima de 361 dias	3.286
TOTAL	559.996

Risco de Capital

O risco de capital consiste é o risco de a Companhia não possuir uma estrutura de capital adequada, dificultando o acesso ao caixa da Companhia a qualquer momento. A estrutura de capital da Companhia

e de suas controladas consiste em caixa e equivalentes de caixa, investimentos em ativos financeiros, clientes, outros créditos, fornecedores, outros passivos, empréstimos e patrimônio líquido.

A seguir, se apresenta o endividamento líquido:

Valor (R\$ milhares)	Em 31/12/2024
Caixa e equivalentes de caixa	1.490.624
Investimentos em ativos financeiros	1.585.359
Empréstimos	(5.914.614)
Passivos de arrendamentos	(5.400.612)
Endividamento líquido	(8.239.243)
Patrimônio líquido	5.455.896
Endividamento líquido	(1,51)

A Companhia e suas controladas são partes em processos judiciais e administrativos de natureza tributária, cível, regulatória e trabalhista, chance de perda provável, possível e remota. As provisões da Companhia são registradas conforme os regramentos contábeis, sendo provisionados valores para processos avaliados por seus advogados como processos com chance de perda provável.

Para os fins deste item 4.4, foram considerados como individualmente relevantes processos em que a Companhia e suas controladas figuram como parte e que (i) possam vir a impactar de forma significativa o patrimônio ou os negócios da Companhia, ou (ii) possam vir a impactar negativamente a imagem da Companhia, independentemente de seu valor.

A Companhia descreveu a seguir os processos judiciais e administrativos individualmente relevantes a que estava sujeita, segregados conforme sua natureza.

Contingências Cíveis

Ação Civil Pública n. 0860276-25.2016.8.15.2001	
a) Juízo	3ª Vara Cível da Comarca de João Pessoa/PB.
b) Instância	1ª Instância.
c) Data de instauração	02/12/2016.
d) Partes do processo	Polo ativo: Ministério Público do Estado da Paraíba ("Ministério Público"); Polo passivo: Bioritmo Franqueadora Ltda. ("Bio Ritmo").
e) Valores, bens ou direitos envolvidos	Valor histórico da causa: R\$ 50.000,00. Valor envolvido: Ilíquido.
f) Principais fatos	Trata-se de ação civil pública consumerista movida em face de Bio Ritmo para condenar a empresa a liminarmente (i) excluir taxas, contribuições ou cobranças atinentes à desistência do Contrato de Prestação de Serviços; (ii) abster-se de cobrar a taxa de manutenção anual; (iii) permitir a quitação de seus serviços por meio de boletos bancários ou em espécie; (iv) que se exima de veicular o preço de seus serviços em parcelas e condições que não podem ser adimplidas em dinheiro ou boleto bancário; (v) restituição em dobro das quantias cobradas indevidamente; e (vi) indenização pelos danos morais e patrimoniais causados aos consumidores.
g) resumo das decisões de mérito proferidas	Em 13/02/2017 foi proferida decisão rejeitando o pedido liminar de: i) excluir taxas, contribuições ou cobranças atinentes à desistência do Contrato de Prestação de Serviços; (ii) abster-se de cobrar a taxa de manutenção anual; (iii) permitir a quitação de seus serviços por meio de boletos bancários ou em espécie; (iv) que se exima de veicular o preço de seus serviços em parcelas e condições que não podem ser adimplidas em dinheiro ou boleto bancário. Em 02/03/2021, foi proferida sentença que julgou procedentes os pedidos do Ministério Público para que adequações ao Contrato de Prestação de Serviços sejam implementadas, a fim de que a Bio Ritmo (i) se abstenha de cobrar taxa de manutenção anual; (ii) estabeleça cobrança de multa contratual limitada ao percentual de 10%; (iii) aceite que seus serviços sejam pagos em dinheiro ou via boleto bancário; e, por fim, (iv) seja condenada ao pagamento de danos morais coletivos, no valor de R\$ 10.000,00, a ser revertido ao Fundo Estadual de Defesa do Consumidor, ao pagamento de danos morais e materiais aos alunos, bem como à restituição em dobro das quantias cobradas indevidamente dos alunos, bem como à restituição em dobro das quantias cobradas indevidamente dos alunos.
h) estágio do processo	Diante do proferimento da sentença, foi interposto recurso de apelação. Recebido o recurso de apelação em 2ª instância foi suscitado conflito de competência. Foi apresentado pedido de efeito suspensivo ao Recurso de apelação. O efeito suspensivo não foi concedido, razão pela qual foi interposto Agravo Interno. Houve o julgamento do conflito de competência para declarar a competência para o Des. João Alves da Silva. Adveio o julgamento do Recurso de Apelação, o qual foi negado provimento. Em razão disso, opusemos Embargos de Declaração alegando cerceamento de defesa, em razão de não ter sido apreciado nosso pedido de realização de sustentação oral. Os Embargos de Declaração foram providos para anular o acórdão. No momento estamos aguardando designação de nova data para o julgamento

	do recurso de apelação. Despacho proferido abrindo prazo para o MP ofertar contrarrazões.
i) Chance de perda	Provável.
j) motivo pelo qual o processo é considerado relevante	São questionados pontos que afetam o modelo de negócio da Smart Fit, como: Pagamento em dinheiro e cobrança de taxa de manutenção anual.
k) Análise do impacto em caso de perda do processo	Devolução em dobro das quantias cobradas indevidamente dos clientes/consumidores e indenização por danos patrimoniais e morais causados aos consumidores, de valor imensurável. Necessidade de ajuste da estrutura de precificação dos planos da Smart Fit, que deixaria de incluir a taxa de manutenção anual e a multa por cancelamento no plano Black, e do processo de cobrança de mensalidades dos clientes, que deixaria de ser predominantemente via débito em conta corrente ou em cartão de crédito.

Ação Civil Pública nº 5074213-08.2022.8.24.0023	
a) Juízo	1ª Vara da Fazenda
b) Instância	1ª Instância.
c) Data de instauração	06/06/2022
d) Partes do processo	Polo ativo: Ministério Público de Santa Catarina Polo passivo: Smart Fit Escola de Ginástica e Dança S/A
e) Valores, bens ou direitos envolvidos	Valor histórico da causa: R\$ 5.000,00. Valor envolvido: Ilíquido.
f) Principais fatos	Trata-se de Ação Civil Pública, originada pela instauração de inquérito civil pelo Ministério Público de Santa Catarina, que questiona a negativa, por parte da Smart Fit, de receber as mensalidades de seus clientes parceladas em dinheiro (espécie). Os pedidos da Ação são: (i) suspensão imediata, da cláusula de pagamento, assim como para os futuros contratos a serem firmados e que estão pendentes de pagamentos nas parcelas mensais, a fim de que se garanta, ao consumidor, a opção de pagamento nas parcelas mensais, a fim de que se garanta, ao consumidor, a opção de pagamento das parcelas em moeda corrente nacional, sob pena de multa diária no valor que se sugere seja de R\$ 5.000,00, a ser revertida em prol do Fundo de Recuperação de Bens Lesados do Estado de Santa Catarina (FRLB) criado pela Lei Estadual nº 15.964/2011; (ii) seja declarada a conduta da ré como abusiva, enquanto violadora dos arts. 39, inciso V e IV, e 51, inciso IV, §1º, todos do CDC, e, consequentemente, seja a demandada condenada na obrigação de fazer consistente em aceitar o pagamento de parcelas mensais realizados em espécie; e (iii) seja declarada a conduta da ré como ilegal por violar o curso forçado da moeda nacional, imposto pela Lei nº 9.606/95.
g) resumo das decisões de mérito proferidas	Em 23/06/2022, não foi concedida a tutela provisória requerida pelo Ministério Público de Santa Catarina. A ação foi extinta em razão do reconhecimento de coisa julgada.
h) estágio do processo	Após a negativa da tutela provisória, a Companhia interpôs, em 08/08/2022, agravo de instrumento. Em sequência, no dia 25/08/2022, MP apresentou réplica. Proferida sentença de extinção do processo pelo reconhecimento de ofensa à coisa julgada. O Ministério Público apresentou recurso de apelação. Conhecido o recurso e provido, desconstituindo a sentença de origem, determinando-se a remessa dos autos ao juízo a quo para o regular processamento, nos termos do relatório. Recurso Especial interposto pela Smart Fit. Aguarda-se julgamento do recurso.

i) Chance de perda	Possível.
j) motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Ação Civil Pública que discute modelo de negócio da Companhia – Pagamento em dinheiro.
k) Análise do impacto em caso de perda do processo	Em caso de perda, haverá que ser disponibilizado o pagamento parcelado em dinheiro em todas as unidades do Brasil, haja vista que atualmente a sentença proferida em Ação Civil Pública detém efeito nacional.

Ação Civil Pública nº 1011923-94.2023.8.11.0041	
a) Juízo	Vara Especializada em ações coletivas
b) Instância	1ª Instância.
c) Data de instauração	31/03/2023
d) Partes do processo	Polo ativo: Ministério Público do Estado do Mato Grosso Polo passivo: Smart Fit Escola de Ginástica e Dança S/A
e) Valores, bens ou direitos envolvidos	Valor da Causa R\$ 339.375,21 Valor envolvido: Ilíquido.
f) Principais fatos	Trata-se de Ação Civil Pública por meio da qual o Ministério Público pleiteia a concessão da tutela de urgência, que ordene a Companhia a: (i) criação de canal de atendimento online em sua página na internet para solicitação de cancelamento dos planos, no prazo de 10 dias – similar ao que existe para contratação –, sob pena de multa diária de R\$ 10.000,00 (dez mil reais); (ii) que se abstenha de efetuar cobranças relativas a parcelas posteriores ao cancelamento do plano ou cujo pedido de cancelamento tenha sido pleiteado pelo consumidor por qualquer meio, sob pena de multa de R\$ 1.000,00 por infração; Ao final, pede a procedência dos pedidos para confirmar em definitivo, as tutelas de urgência pleiteadas, ou para que sejam tais medidas concedidas ao final do processo, em caso de indeferimento initio litis; além de requerer a condenação definitiva da Companhia nas seguintes obrigações de fazer: (iii) manter em seu site todas as informações exigidas pelo art. 2º, II, do Decreto 7.962/13, incluindo o endereço de sua sede; (iv) manter “serviço adequado e eficaz de atendimento em meio eletrônico, que possibilite ao consumidor a resolução de demandas referentes a informação, dúvida, reclamação, suspensão ou cancelamento do contrato” (art. 4º, inciso V, Decreto 7.962/13); (v) informar a possibilidade de cancelamento pela internet de forma clara e ostensiva, indicado no site (art. 6º, III, CDC); (vi) confirmar “imediatamente o recebimento das demandas” dos consumidores, sejam elas dúvidas, reclamações, pedidos de suspensão ou cancelamentos, “pelo mesmo meio empregado pelo consumidor” (art. 4º, inciso VI, do Decreto 7.962/13); (vii) atender às demandas dos consumidores em, no máximo, cinco dias (art. 4º, parágrafo único, Decreto 7.962/13); (viii) informar, de forma clara e ostensiva, no site e em suas unidades, os meios adequados e eficazes para o exercício do direito de arrependimento e para a rescisão do contrato (art. 5º, caput, Decreto 7.962/13); (ix) permitir o exercício do direito de arrependimento, no prazo legal para contratos celebrados fora do estabelecimento comercial (sete dias - art. 49, CDCon) pela mesma ferramenta utilizada para

	contratação (art. 5º, § 1º, Decreto 7.962/13); (x) enviar confirmação imediata de recebimento da manifestação de arrependimento (art. 5º, § 4º, Decreto 7.962/13) e comunicar imediatamente à instituição financeira ou à administradora do cartão de crédito ou similar, em sendo o caso, para que a transação não seja lançada na fatura ou seja efetivado o estorno caso o lançamento já tenha sido realizado (art. 5º, § 3º, Decreto 7.962/13); (xi) permitir ao consumidor formalizar o distrato direta e pessoalmente nas unidades, pela internet ou por telefone (art. 4º, inciso V, Decreto 7.962/13), fornecendo recibos e ou protocolos do pedido; (xii) facilitar ao máximo os distratos, fornecendo formulários próprios para serem preenchidos pelo consumidor, seja diretamente nas unidades seja através da internet; (xiii) emitir, imediatamente, recibo desse requerimento, qualquer que tenha sido a via escolhida pelo consumidor (art. 5º, § 4º, Decreto 7.962/13); (xiv) efetuado o cancelamento ou distrato, por qualquer meio, e pagos os valores da rescisão: entregar documento de quitação aos consumidores e nada mais cobrar dos consumidores; (xv) retirar do contrato a cláusula que exige antecedência mínima de 30 dias da próxima cobrança para o recebimento de pedidos de cancelamento, comprometendo-se a recebê-los e deferi-los a qualquer tempo; (xvi). incluir em seu contrato a possibilidade de que o pedido de cancelamento possa ser feito através da internet, diretamente nas unidades ou pelo telefone (cláusula "Cancelamento" do "Termo de Matrícula"); (xvii) manter serviço de atendimento telefônico aos consumidores, apto a solucionar todas as dúvidas e solicitações, fornecendo protocolos de atendimento; (xviii) o número de telefone para atendimento aos consumidores deverá estar indicado de maneira clara e ostensiva no site, em todas as unidades e em todo documento emitido pela empresa a seus clientes (potenciais ou futuros), seja ele contrato, pré-contrato ou material de propaganda; (xix) alterar o contrato de adesão de modo a permitir que o consumidor escolha a forma de pagamento, incluindo a possibilidade de pagamento em dinheiro; (xx) conceder a possibilidade de pagamento em dinheiro deve ser divulgada em destaque em todo documento ou texto que trate da contratação, inclusive nas ofertas, qualquer que seja a mídia ou plataforma utilizada pela empresa; (xxi) pagar, a título de dano moral difuso e coletivo, o valor de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais), atualizados por ocasião do pagamento; (xxii) condenar a ré a ressarcir todas as quantias cobradas indevidamente dos consumidores após estes terem formulado pedido de cancelamento por qualquer meio, promovendo o depósito em suas contas bancárias ou estorno no cartão em seus cartões de crédito, conforme a forma de pagamento contratada.
g) resumo das decisões de mérito proferidas	Os autos se encontram em fase inicial.
h) estágio do processo	Foi designada audiência de conciliação. Na oportunidade a Companhia demonstrou que já existe a possibilidade de realizar o cancelamento online dos contratos, assim como o exercício do direito de arrependimento. Ademais, foi demonstrado que não há impedimento para a quitação dos serviços prestados pela Requerida através de dinheiro em espécie. Em razão disso foi apresentada Emenda à petição inicial, na qual houve a desistência dos pedidos formulados nos itens: 3.1.1, 3.8.2, "a", "b", "c", "d", "f", "g", parcialmente o "h", "i", "j", "k", "l", "o", "p", "q" e "r" da petição inicial. Em seguida apresentamos contestação. No momento, os autos estão com prazo para o Ministério Público apresentar réplica.
i) Chance de perda	Possível
j) motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Ação Civil Pública que discute cláusulas contratuais.
k) Análise do impacto em caso de perda do processo	Em caso de perda, haverá necessidade de adequação dos contratos atualmente firmados pela Companhia, bem como haverá impacto financeiro decorrente de possível condenação em dano moral coletivo, inclusive com possível restituição dos valores cobrados dos consumidores.

Contingências Fiscais

Processo Administrativo nº 19515.720.181/2020-74	
a) Juízo	Conselho Administrativo de Recursos Fiscais.
b) Instância	Administrativa.
c) Data de instauração	26/10/2020.
d) Partes do processo	Polo ativo: Secretaria da Receita Federal do Brasil. Polo passivo: Smartfit Escola de Ginástica e Dança Ltda.; e Edgard Gomes Corona como responsáveis tributários solidários).
e) Valores, bens ou direitos envolvidos	R\$ 119.880.586,27 (data-base 31/03/2025)
f) Principais fatos	O Auto de Infração foi lavrado em face da Companhia para exigir o IRRF supostamente devido sobre pagamentos realizados aos seus acionistas nos anos-calendário de 2016 e 2017. Tais pagamentos, no entendimento das Autoridades Fiscais, seriam juridicamente qualificáveis como pagamentos cuja operação ou sua causa não teriam sido comprovadas, o que fundamentaria imputação de responsabilidade da Companhia pela retenção de IRRF à alíquota majorada de 35% (trinta e cinco por cento). Além disso, Edgard Gomes Corona ("Edgard"), fundador, acionista e administrador da Companhia, e Pátria Investimentos Ltda., administradora de uma parte dos fundos de investimento ("FIP") que investiam na Companhia à época dos fatos, também foram incluídos como responsáveis tributários solidários em face dos débitos formalizados neste Auto de Infração. Após a lavratura do auto de infração, a Companhia apresentou a sua Impugnação, a qual foi julgada de forma desfavorável. Em seguida, apresentou-se Recurso Voluntário, que aguarda julgamento.
g) resumo das decisões de mérito proferidas	Em 20/05/2021, a DRJ09 proferiu decisão mantendo as presunções das Autoridades Fiscais no sentido da ocorrência da simulação. Com base nisso, todas as demais premissas da autuação validadas. Em 17/07/2024 (Acórdão nº 1101-001.357), o CARF, por maioria de votos, deu provimento parcial ao Recurso Voluntário para afastar a qualificação da multa de ofício e afastar a responsabilidade solidária do Pátria.
h) Estágio do Processo	Recursal. Em 22.1.2025, foi interposto Recurso Especial pela Companhia. Aguarda-se exame de admissibilidade.
i) Chance de perda	Remota.
j) motivo pelo qual o processo é considerado relevante	O processo é considerado relevante pelo fato de o valor envolvido ser relevante (acima de R\$ 87MM). A discussão encontra-se, ainda, na esfera administrativa, tendo bons argumentos de defesa para que o caso não seja mantido. No entanto, caso seja mantida a exigência, seria necessário discutir a questão no Poder Judiciário, apresentando garantia para suspender a exigibilidade do crédito tributário e garantir e emissão de certidões positivas com efeito de negativa.
k) Análise do impacto em caso de perda do processo	Tendo em vista que a discussão ainda se encontra na esfera administrativa, em caso de perda caberá a análise de eventual propositura de ação judicial para afastar a cobrança e eventualmente oferecer alguma forma de garantia. Por fim, caso a Companhia não obtenha êxito, estará sujeita ao pagamento do valor informado no campo "e", devidamente atualizado.

Contingências Trabalhistas

0100377-46.2019.5.01.0038 – Ação Civil Pública - Carta de Sentença do proc. nº 0100651-78.2017.5.01.0038

a) Juízo	38ª Vara do Trabalho do Rio de Janeiro.
b) Instância	1ª Instância
c) Data de instauração	15/04/2019
d) Partes do processo	Reclamante: Sindicato dos Profissionais em Educação Física do Rio de Janeiro; 1ª Reclamada: Smartfit Escola de Ginastica e Dança S/A; 2ª Reclamada: Smart Rio Academia de Ginástica S/A
e) Valores, bens ou direitos envolvidos	R\$ 28.279,57
f) Principais fatos	O Sindicato dos Profissionais em Educação Física do Rio de Janeiro busca a execução provisória das contribuições sindicais deferidas no âmbito dos autos do processo de nº 0100651-78.2017.5.01.0038.
g) resumo das decisões de mérito proferidas	Não aplicável, visto que o processo está na fase de liquidação da execução.
h) estágio do processo	Execução
i) Chance de perda	Provável.
j) motivo pelo qual o processo é considerado relevante	O valor envolvido é de R\$ 23.990,45 e envolve discussão com o Sindicato. Trata-se de um processo em que se discute as diferenças das contribuições sindicais referentes aos anos de 2012, 2013, 2014, 2015 e 2016, de todos os profissionais de educação física empregados nas unidades da Reclamada no município do Rio de Janeiro, em razão da contribuição ter sido feita a outro sindicato.
k) Análise do impacto em caso de perda do processo	Em caso de condenação, a Companhia deverá arcar com o pagamento das contribuições sindicais que está liquidado até o momento no valor de R\$ 23.990,45

0100651-78.2017.5.01.0038 – Ação Civil Pública

a) Juízo	38ª Vara do Trabalho do Rio de Janeiro.
b) Instância	Tribunal Superior do Trabalho (TST).
c) Data de instauração	17/12/2018
d) Partes do processo	Reclamante: Sindicato Dos Profissionais Em Educação Física Do Rio De Janeiro; 1ª Reclamada: SmartFit Escola De Ginastica E Dança Ltda; 2ª Reclamada: Smart Rio Academia De Ginastica S.A.
e) Valores, bens ou direitos envolvidos	R\$ 29.277,98
f) Principais fatos	Trata-se de ação ajuizada pelo Sindicato Dos Profissionais Em Educação Física Do Rio De Janeiro reivindicando a contribuição sindical, onde se discute a representatividade sindical dos empregados e as categorias as quais cada um deles pertence. O valor foi recolhido em favor de outro sindicato "SINDICLUBES".
g) resumo das decisões de mérito proferidas	A sentença condenou as Reclamadas ao pagamento das contribuições sindicais ao SINPEF e honorários advocatícios em 15%. Apesar da Smartfit ter interposto Recurso Ordinário, o Acórdão manteve a sentença. Diante disso, a Smartfit apresentou Embargos de Declaração e Recurso de Revista que não foram providos. A Smartfit interpôs Agravo de Instrumento, que está pendente de julgamento no TST. Em 17/12/2024, foi concedida dilação de prazo ao perito.
h) estágio do processo	Execução
i) Chance de perda	Provável
j) motivo pelo qual o processo é considerado relevante	O valor envolvido é de R\$23.415,29 e envolve discussão com o Sindicato. Trata-se de um processo em que se discute as diferenças das contribuições sindicais referentes aos anos de 2012, 2013, 2014, 2015 e 2016, de todos os profissionais de educação física empregados nas unidades da Reclamada no município do Rio de Janeiro, em razão da contribuição ter sido feita a outro sindicato.
k) Análise do impacto em caso de perda do processo	Após o trânsito em julgado, a Companhia será obrigada a pagar as contribuições sindicais dos anos de 2012 a 2016. Este valor já está sendo discutido nos autos da ExProvas nº 0100377-46.2019.5.01.0038.

0100650-66.2017.5.01.0047 – Ação Civil Pública	
a) Juízo	47ª Vara do Trabalho do Rio de Janeiro.
b) Instância	1ª Instância.
c) Data de instauração	09/05/2017.
d) Partes do processo	Polo Passivo: SMART RIO ACADEMIA DE GINÁSTICA S.A. Polo Ativo: SINDICATO DOS PROFISSIONAIS EM EDUCAÇÃO FÍSICA DO RIO DE JANEIRO – SINPEF
e) Valores, bens ou direitos envolvidos	R\$ 224.615,73
f) Principais fatos	O Sindicato dos Profissionais de Educação Física do Município do Rio de Janeiro (“ <u>SINPEF</u> ”) alega que o valor da hora/aula considerado pela companhia para remuneração dos profissionais de educação física do município do Rio de Janeiro no exercício de 2016 está em desacordo com o valor previsto na legislação estadual do Rio de Janeiro. O SINPEF pleiteia, em resumo, a condenação da Companhia ao pagamento de (i) diferença salarial e reflexos de todos os profissionais de educação física do município do Rio de Janeiro com base no piso salarial previsto na lei estadual nº 7267/2016, retroativo à vigência da lei; (ii) indenização por danos morais coletivos, no importe de R\$ 20.000,00.
g) resumo das decisões de mérito proferidas	Em 04/11/2022, os autos foram conclusos para proferir sentença. Em 15/03/2023, a sentença julgou procedentes os pedidos do Sindicato. Em 13/05/2023 a SmartFit foi intimada sobre a sentença. Em 23/05/2023, a Smartfit opôs Embargos de declaração. Em 07/11/2023, a sentença não conheceu os Embargos. Em 22/11/2023, a Smartfit interpôs Recurso Ordinário. Em 07/12/2023, o sindicato foi intimado para contrarrazoar o RO mas não o fez. Em 29/01/2024 o MP foi intimado para se manifestar. Em 09/02/2024, o MP apresentou parecer desfavorável à Smartfit. Em 10/12/2024, foi proferido prazo ao sindicato para se manifestar quanto ao agravo de instrumento interposto pela SmartFit.
h) estágio do processo	Aguardando julgamento.
i) Chance de perda	Possível
j) motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Além do valor indicado no item “e”, envolve discussão com o Sindicato. Trata-se de um processo em que se discute as diferenças salariais de todos os profissionais de educação física empregados nas unidades da Reclamada no Rio de Janeiro, em razão do piso salarial previsto na lei estadual. Além disso, também há pedido de condenação por danos morais coletivos requeridos no valor atualizado de R\$ 75.010,33.
k) Análise do impacto em caso de perda do processo	Em caso de condenação, a Companhia será obrigada a pagar indenização por danos morais coletivos e pagar diferenças salariais aos profissionais de educação física do município do Rio de Janeiro, além do valor indicado no item “e”.

Contingências Ambientais

Em 31 de dezembro de 2024, a Companhia não possuía contingências ambientais consideradas relevantes.

O valor total provisionado para os processos não sigilosos relevantes em que a Companhia e suas controladas figuravam como parte, descritos no item 4.4 acima, é de R\$ 10.000,00 para as contingências cíveis e R\$ 253.893,71 para as contingências trabalhistas.

• Processo Arbitral Nº CAM-CCBC Arb. 07/2023/SEC1	
Valores, bens ou direitos envolvidos	R\$ 85.000.000,00 - valor atribuído à causa pelos Requerentes, estimado por eles como a base para o preço de aquisição da Just Fit pela Companhia. Aludido valor poderá ser alterado a depender do resultado da arbitragem.
Análise do impacto em caso de perda	Chance de perda possível. Eventual condenação dependerá de liquidação posterior e a Companhia está sujeita ao pagamento de eventual diferença apurada no preço ou rescisão do contrato, o que poderia resultar na obrigação de devolução de tais unidades.

Inquérito nº 4.781 – Supremo Tribunal Federal

Como é de conhecimento público, em março de 2019, o Supremo Tribunal Federal, por ordem de seu presidente, Ministro Dias Toffoli, instaurou inquérito tendo como objeto a purificação, entre outros, de notícias fraudulentas (*fake news*), falsas comunicações de crimes, denúncias caluniosas e ameaças, que visam a honorabilidade e a segurança do Supremo Tribunal Federal e de seus membros, assim como a verificação da existência de esquemas de financiamento e divulgação em redes sociais dos atos mencionados acima.

O Sr. Edgard Gomes Corona, fundador, acionista integrante do bloco de controle e Diretor Presidente da Companhia, faz parte do rol de investigados em tal inquérito, por suposta prática de financiamento de publicações com conteúdo difamante. O inquérito tramita sob segredo de justiça e, atualmente, encontra-se em fase investigativa. Até o momento, as investigações não foram concluídas, de forma que não há qualquer acusação ou denúncia formalizada contra qualquer dos investigados, dentre os quais o Sr. Corona. Em caso de repercussões adicionais na mídia a respeito do inquérito, desdobramentos da investigação envolvendo o Sr. Corona ou oferecimento de denúncia penal contra o Sr. Corona, a imagem e reputação da Companhia poderá ser adversamente afetada, o que poderá causar efeito adverso relevante em seus negócios e no preço de suas ações. Em 03 de fevereiro de 2025, foi proferida decisão desbloqueando as redes sociais do Sr. Edgard Gomes Corona, uma vez que os referidos bloqueios não se mostram mais necessários.

Termos de Ajustamento de Conduta Relevantes

A Companhia é parte, ainda, de Termos de Ajustamento de Conduta (“TAC”) celebrados com o Ministério Público e/ou Órgãos de Defesa do Direito do Consumidor, os quais estão sendo cumpridos integralmente pela Companhia. Destacamos abaixo informações a respeito dos TAC:

Termo de Ajustamento de Conduta – Anterioridade	
Signatários	Smartfit Escola de Ginástica e Dança S.A. Ministério Público do Estado do Rio de Janeiro
Data da celebração	13/08/2015
Descrição dos fatos que levaram à celebração do termo	Disposição de aviso prévio de 30 dias constante no contrato e termo de adesão dos planos Smart e Black.
Obrigações assumidas	Redução do aviso prévio de 30 dias para 20 dias constante no contrato e termo de adesão dos planos Smart e Black
Prazo, se houver	N/A
Informações sobre as condutas que estão sendo adotadas para observância das obrigações assumidas no termo	Regularmente cumpridas.
Consequências em caso de descumprimento	Multa diária de R\$5.000,00

Termo de Ajustamento de Conduta – Multa	
Signatários	Smartfit Escola de Ginástica e Dança S.A. Ministério Público do Estado de São Paulo

Data da celebração	21/09/2017
Descrição dos fatos que levaram à celebração do termo	Multa em caso de rescisão do contrato superior a 20% do valor das parcelas vincendas.
Obrigações assumidas	Limitar a multa em caso de rescisão ao percentual de 20%.
Prazo, se houver	N/A
Informações sobre as condutas que estão sendo adotadas para observância das obrigações assumidas no termo	Regularmente cumpridas.
Consequências em caso de descumprimento	Multa diária de R\$5.000,00

Termo de Ajustamento de Conduta – Cancelamento Online	
Signatários	Smartfit Escola de Ginástica e Dança S.A. Ministério Público do Estado de Minas Gerais
Data da celebração	24/06/2019
Descrição dos fatos que levaram à celebração do termo	Impossibilidade do usuário de cancelar o plano pela internet.
Obrigações assumidas	Permitir que o cancelamento seja feito usuário de modo online.
Prazo, se houver	N/A
Informações sobre as condutas que estão sendo adotadas para observância das obrigações assumidas no termo	Regularmente cumpridas.
Consequências em caso de descumprimento	Multa diária de R\$10.000,00

Termo de Ajustamento de Conduta – Supressão de vegetação sem autorização legal	
Signatários	Smartfit Escola de Ginástica e Dança S.A. Ministério Público do Estado da Bahia
Data da celebração	12/05/2021
Descrição dos fatos que levaram à celebração do termo	Supressão, por parte da Smart Fit, de vegetação sem autorização legal para tanto.
Obrigações assumidas	I - Se compromete se abster de realizar qualquer tipo de supressão de vegetação, na área em que se localiza seu estabelecimento, sem as pertinentes autorizações (ASV) dos órgãos competentes, sob pena de multa de R\$5.000,00 (cinco mil reais); II - Compensação do dano no pagamento do

	valor referente a UM SALÁRIO MÍNIMO, que foi depositado na conta corrente 24190-3, agência 2864-9, banco Bradesco, da Fundação José Silveira, cujo montante será revertido para o custeio de ações em projetos na seara ambiental; III - Afixar do Termo de Ajustamento, em local visível do referido estabelecimento para ampla divulgação do teor nele contido.
Prazo, se houver	N/A
Informações sobre as condutas que estão sendo adotadas para observância das obrigações assumidas no termo	Foram regularmente cumpridas.
Consequências em caso de descumprimento	Multa de R\$5.000,00.

(a) Se o emissor possui uma política formalizada de gerenciamento de riscos, destacando, em caso afirmativo, o órgão que a aprovou e a data de sua aprovação, e, em caso negativo, as razões pelas quais o emissor não adotou uma política

Com o objetivo de controlar ou mitigar riscos que possam impactar de forma adversa suas atividades e resultados, a Companhia implementou uma Política de Gestão Estratégica de Riscos, aprovada pelo seu Conselho de Administração, em reunião realizada no dia 18 de maio de 2021 e alterada em reunião do Conselho de Administração realizada em 22 de junho de 2021.

Além da Política de Gestão Estratégica de Riscos, a Companhia adota diversas práticas, controles, instrumentos e estruturas que a auxiliam na gestão de riscos, tais como:

a) Comissão de Gestão de Riscos, com reuniões trimestrais, para acompanhamento, identificação, quantificação e mitigação de riscos, por meio da avaliação e monitoramento de diversos indicadores de riscos, além da revisão periódica de processos, controles e práticas internas e discussão a respeito de novas leis e oportunidades. A Comissão de Gestão de Riscos é composta pelo Diretor Financeiro, Diretor Jurídico, Diretor de Controladoria e Gerente de Controles Internos da Companhia, além de ser coordenada por uma consultoria externa especializada no assunto;

b) Fiscalizações contínuas das áreas de tecnologia, financeira e contábil;

c) Contratação de apólices de seguros empresariais e de responsabilidade civil, incluindo cláusulas de lucros cessantes;

d) Auditorias Internas; e

e) Exigência que seus fornecedores e franqueados assumam compromissos de responsabilidade social, agindo em conformidade com as leis anticorrupção, e não admitam qualquer forma de trabalho escravo, forçado, infantil, discriminatório ou em condições contrárias à legislação trabalhista.

Apesar de entender que suas práticas, controles e instrumentos de gestão de riscos atuais são suficientes, a Companhia busca o seu aperfeiçoamento contínuo, com objetivo de estar em conformidade com as melhores práticas observadas em companhias de capital aberto.

(b) Os objetivos e estratégias da política de gerenciamento de riscos, quando houver, incluindo:

O objetivo da Política de Gestão Estratégica de Riscos adotada pela Companhia é estabelecer e divulgar princípios, diretrizes e responsabilidades a serem observados no processo de gestão de riscos da Companhia, de forma a possibilitar a identificação, avaliação, tratamento, monitoramento e a comunicação de riscos inerentes às atividades da Companhia e que possam afetar a realização de suas estratégias e objetivos.

O processo de gestão de riscos da Companhia é baseado (mas não se limita) no modelo do COSO-ERM (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*), padrão internacionalmente reconhecido. O processo é composto por 4 (quatro) etapas:

a) Identificação dos riscos: identificação dos fatores (causas) de riscos e implicações para os objetivos (metas e resultados) projetados;

b) Avaliação: cálculo do impacto e probabilidade de ocorrência dos riscos sobre os resultados projetados. A avaliação inclui o desenvolvimento de modelagens a partir de fatores de risco, bem como sua correlação com outros riscos;

c) Proposta de Limites: nível de risco que os acionistas estão dispostos a assumir na busca pelo retorno e geração de valor. Os limites de riscos serão definidos tanto para o impacto quanto para os indicadores;

e

d) Planos de Ação: conjunto de iniciativas definidas e implementadas pelo proprietário/responsável do risco a fim de adequar as exposições aos limites aprovados (objeto de acompanhamento periódico).

(i) Os riscos para os quais se busca proteção

Os riscos foram classificados em 4 (quatro) grupos: (i) riscos estratégicos (que, dentre outros, englobam o risco político); (ii) riscos operacionais (que, dentre outros, englobam os riscos tecnológicos e ambientais); (iii) riscos financeiros; e (iv) riscos de conformidade (que, dentre outros, englobam o risco regulatório).

A Companhia atualmente monitora os riscos que estão descritos no item 4.1 e 4.3 deste Formulário de Referência e busca detectar, prevenir, mitigar e tratar todo e qualquer tipo de risco que possa impactar de forma negativa as suas atividades e operações, o alcance dos seus objetivos e os padrões de geração de valor estabelecidos no seu plano estratégico.

Os grupos de riscos aos quais a Companhia está exposta foram indicados no seu mapa de riscos, descrito abaixo:



(ii) Os instrumentos utilizados para proteção

A Política de Gestão Estratégica de Riscos, descrita no item 5.1 (a) acima, prevê os seguintes instrumentos para fins de proteção contra os riscos aos quais a Companhia está exposta:

- **Avaliação de riscos:** As avaliações dos riscos compreendem o cálculo do impacto e probabilidade de ocorrência dos riscos aos quais a Companhia está sujeita, incluindo o desenvolvimento de modelagens a partir de fatores de riscos específicos e da sua correlação com outros riscos. As modelagens, por sua vez, devem ser utilizadas como ferramentas de análise e apoio às decisões das Diretorias e departamentos da Companhia, cabendo ao Comitê de Auditoria Estatutário com o apoio da Comissão de Gestão de Riscos ao Comitê de Auditoria Estatutário da Companhia fornecer o apoio necessário para o seu desenvolvimento junto aos proprietários dos riscos.
- **Atividades de controle:** A Companhia alocou responsabilidades pelo monitoramento e controle das atividades de gerenciamento de riscos entre as suas instâncias internas. Deste modo, cabe ao Comitê de Auditoria Estatutário o monitoramento do cumprimento da Política de Gestão Estratégica de Riscos da Companhia com apoio da Comissão de Gestão de Riscos.

- **Monitoramento:** Os processos de gerenciamento de riscos da Companhia são executados pela área de Controles Internos da Companhia e serão monitorados continuamente pelo Comitê de Auditoria Estatutário, com apoio da Comissão de Gestão de Riscos. Com o auxílio da Auditoria Interna, o Comitê de Auditoria Estatutário poderá sugerir ao Conselho de Administração aprimoramentos aos processos de gerenciamento de riscos da Companhia.

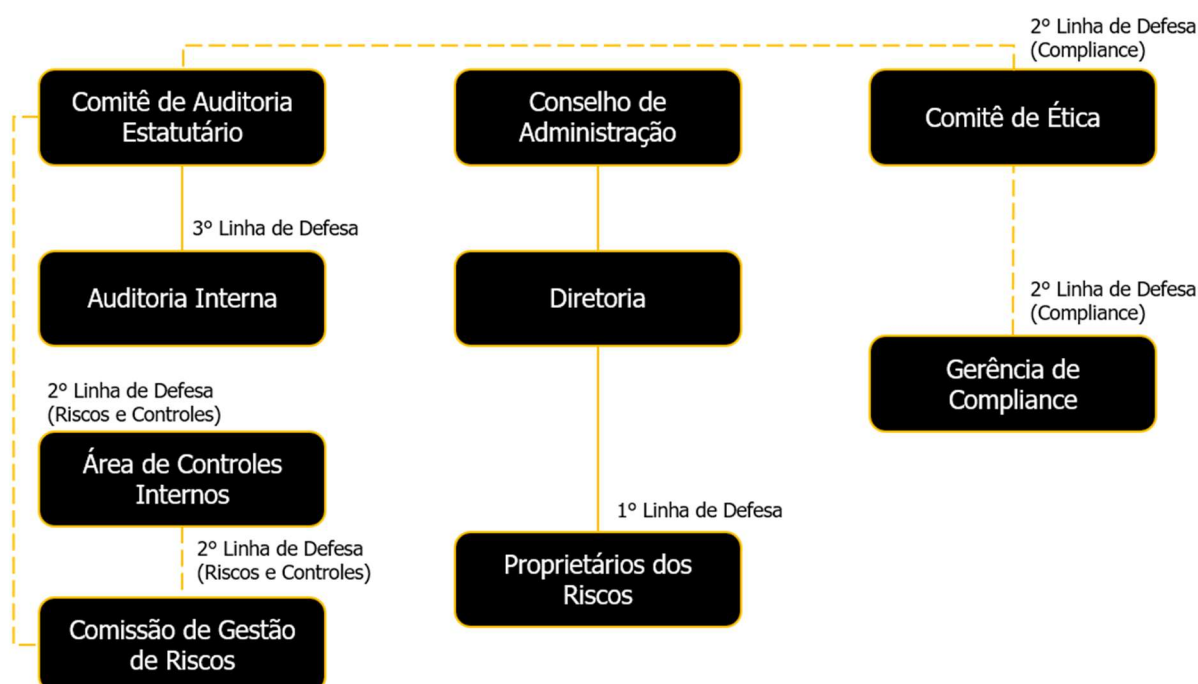
A estratégia de gestão de Riscos da Companhia prevê ainda um conjunto de ações, cujas iniciativas visam a dar resposta ao Risco. As opções de ação de resposta compreendem:

- Eliminar: eliminar totalmente o Risco, protegendo os objetivos da Companhia dos impactos associados ao Risco;
- Transferir: transferir o Risco a terceiros por meio de contratos de seguros, terceirização de operações e atividades;
- Reduzir/Gerir/Mitigar: reduzir parcialmente a exposição ou adotar ações pontuais visando a minimizar potenciais impactos; e
- Aceitar: assumir os potenciais impactos do Risco e respectivas oportunidades.

(iii) A estrutura organizacional de gerenciamento de riscos

A Companhia adota uma estrutura organizacional de controle e gerenciamento de riscos integrada entre os diversos órgãos da administração, comitês e comissão. A Companhia acredita que a integração e coordenação entre suas diferentes instâncias e áreas permite uma melhor identificação e avaliação dos riscos associados ao seu negócio.

A estrutura organizacional de gerenciamentos de riscos da Companhia é formada pelos seguintes órgãos e instâncias: (i) Conselho de Administração; (ii) Comitê de Auditoria Estatutário; (iii) Comissão de Gestão de Riscos; (iv) Diretoria; (v) Conselho Fiscal; (vi) Auditoria Interna; (vii) Gerência de Compliance; (viii) Área de Controles Internos; e (ix) proprietários de riscos, que devem compreender as práticas e competências delimitadas na Política de Gestão Estratégica de Riscos, de forma a garantir o cumprimento adequado de suas responsabilidades no processo de gestão de Riscos da Companhia e fortalecer os seus padrões de governança corporativa.



Nesse contexto, competes ao Conselho de Administração da Companhia:

- a) aprovar as políticas, diretrizes, mapa e matrizes de risco da Companhia, bem como os limites de exposição e impactos propostos;
- b) estabelecer o Limite de exposição ao Risco (Apetite de Risco) e influenciar na priorização dos Riscos a serem tratados;
- c) avaliar, quando necessário, mudanças nos limites de exposição a Riscos (Apetite de Riscos); e
- d) avaliar a adequação da estrutura operacional, controles internos e do sistema de integridade/conformidade (compliance) para o Gerenciamento de Riscos.

Compete ao Comitê de Auditoria Estatutário da Companhia, além do previsto no seu regimento interno:

- a) avaliar e monitorar a exposição da Companhia a riscos que possam afetar a sua sustentabilidade;
- b) acompanhar as atividades da Auditoria Interna e da área de Controles Internos e de Gestão de Riscos;
- c) avaliar a efetividade do modelo de gestão de riscos da Companhia e sugerir soluções de aprimoramento dos processos e procedimentos internos de gerenciamento de riscos ao Conselho de Administração, apontando as causas e responsabilidades;
- d) recomendar ao Conselho de Administração a revisão ou a implementação de alterações, priorizações e inclusões ao mapa e/ou à matriz de riscos da Companhia;
- e) enviar ao Conselho de Administração da Companhia reportes das atividades da Auditoria Interna, e assessorar o Conselho de Administração na avaliação, ao menos anual, acerca de se a estrutura e orçamento da Auditoria Interna são suficientes ao desempenho de suas funções;
- f) assessorar o Conselho de Administração da Companhia na avaliação de políticas, limites e planos de ação; e
- g) avaliar e monitorar o cumprimento e a efetividade da Política de Gestão Estratégica de Riscos e das demais políticas da Companhia e recomendar correções ou aprimoramentos necessários ao Conselho de Administração.

Compete ao Conselho Fiscal, sem prejuízo das demais disposições constantes da legislação aplicável e de seu regimento interno:

- a) fiscalizar, por qualquer de seus membros, os atos dos Administradores e verificar o cumprimento dos seus deveres legais e estatutários; e
- b) denunciar, por qualquer de seus membros, aos órgãos da administração e, se estes não tomarem as providências necessárias para a proteção dos interesses da Companhia, à Assembleia Geral de Acionistas, os erros, fraudes ou crimes que descobrir, e recomendar as correlatas medidas.

Compete à Diretoria da Companhia:

- a) estabelecer priorização dos riscos a partir do impacto e probabilidade, visando estabelecer uma comparação individual dos riscos para fins de priorização e gestão;
- b) avaliar e tomar decisões estratégicas com base nas diretrizes e limites, aprovados pelo Conselho de Administração da Companhia, e em critérios de impacto e probabilidade, e recomendar ações de respostas adequadas;

- c) acompanhar periodicamente a evolução da exposição da Companhia aos riscos, considerando os limites aprovados pelo Conselho de Administração;
- d) Promover a execução dos planos de ação para a mitigação dos Riscos;
- e) disseminar a cultura da gestão de risco em toda Companhia; e
- f) revisar periodicamente a matriz de riscos de modo a adequar continuamente o processo de gerenciamento e monitoramento de riscos à estrutura organizacional da Companhia.

Compete à Auditoria Interna da Companhia:

- a) monitorar a qualidade e a efetividade dos processos de gerenciamento dos riscos e de governança, bem como dos controles internos da Companhia e do cumprimento das normas e regulamentos associados às suas operações;
- b) fornecer ao Conselho de Administração e ao Comitê de Auditoria Estatutário avaliações independentes, imparciais e tempestivas e reportes sobre os resultados do processo de gerenciamento dos riscos; e
- c) consolidar, avaliar, monitorar e comunicar os riscos (estratégicos, financeiros, operacionais e de compliance) da Companhia ao Comitê de Auditoria Estatutário, e demais órgãos aplicáveis conforme suas respectivas competências e funções, bem como ao Conselho de Administração.

A Auditoria Interna deverá reportar suas atividades ao Comitê de Auditoria Estatutário que, por sua vez, se reportará ao Conselho de Administração da Companhia.

Compete à Área de Controles Internos, no cumprimento das funções de gerenciamento de riscos e controles internos:

- a) identificar, preventivamente, riscos nos processos internos da Companhia e fazer sua necessária gestão, avaliando a probabilidade de ocorrência e adotando medidas para sua prevenção e mitigação, de acordo com a estratégia de gerenciamento de riscos corporativos da Companhia;
- b) consolidar a avaliação de riscos da Companhia, por meio da elaboração de relatórios periódicos, e reportá-los ao Comitê de Auditoria Estatutário da Companhia;
- c) coordenar e definir os procedimentos e padrões a serem utilizados na gestão de controles internos e gerenciamento de riscos da Companhia, tais como ferramentas, metodologias, sistemas de suporte, as formas e a periodicidade dos seus reportes ao Conselho de Administração e Comitê de Auditoria Estatutário da Companhia, conforme o caso;
- d) reportar ao Comitê de Auditoria Estatutário os resultados do processo de gerenciamento dos riscos, por meio da elaboração de relatórios periódicos, assessorando o referido órgão para desempenho de suas atividades previstas no Regulamento do Novo Mercado; e
- e) apoiar a Diretoria na identificação de riscos corporativos.

A Área de Controles Internos não acumula funções ou atividades operacionais e se reporta funcionalmente ao Comitê de Auditoria Estatutário que, por sua vez, se reportará ao Conselho de Administração da Companhia.

Compete à Gerência de Compliance da Companhia exercer as funções de compliance na Companhia, incluindo, entre outras:

- a) reavaliar periodicamente o conteúdo do Código da Ética e Conduta da Companhia, com auxílio do Comitê de Ética, de forma garantir a sua readequação às atividades da Companhia e aos riscos aos quais a Companhia está exposta durante a condução de seus negócios;

b) apurar, com auxílio do Comitê de Ética, as comunicações de potenciais irregularidades feitas ao canal de denúncias da Companhia – reportando o recebimento de comunicações e o resultado das apurações ao Comitê de Auditoria Estatutário; e

c) implementar, aplicar e monitorar, com o auxílio do Comitê de Ética, o cumprimento do Código de Ética e Conduta – reportando-se diretamente ao Conselho de Administração da Companhia e atuando na prevenção e identificação tempestiva de quaisquer condutas que possam representar uma violação ao Código de Ética e Conduta da Companhia, às suas políticas e/ou às leis e regulamentações vigentes aplicáveis às suas atividades.

A Gerência de Compliance da Companhia possui reporte administrativo à Diretoria Jurídica e, no que tange os temas de compliance e integridade, reporte ao Comitê de Auditoria Estatutário.

Compete ao Comitê de Ética, dentre outras atribuições descritas no Regimento Interno do Comitê de Ética (disponível no site da Companhia em: smartfit.com.br/ri, e da CVM em: www.cvm.gov.br):

a) receber, por meio da Função de Compliance da Companhia, informações acerca do descumprimento do Código de Ética e Conduta, respectivas políticas internas, bem como à dispositivos legais e normativos aplicáveis à Companhia;

b) tratar, com o apoio da Função de Compliance, e decidir acerca das denúncias internas e externas recebidas por meio do canal de denúncias da Companhia e reportar suas conclusões e decisões ao Comitê de Auditoria Estatutário da Companhia;

c) acompanhar e supervisionar o processo de aplicação, implementação e supervisão do Código de Ética e Conduta e respectivas políticas internas pela Função de Compliance, por meio do monitoramento constante dos documentos internos, métodos, sistemas de controles interno e ações executadas pelos colaboradores da Companhia; e

d) parametrizar as regras do Canal de Denúncias e assegurar que o Canal seja operado de forma independente e imparcial e garantir o anonimato de seus usuários, além de promover que os Colaboradores conheçam o Canal de Denúncias para relatar eventuais violações.

Compete à Comissão de Gestão de Riscos, além do previsto em seu regimento interno:

a) Fornecer apoio metodológico a Companhia, incluindo administração e aos departamentos operacionais e funcionais, por meio de ferramentas e serviços sob demanda;

b) Fornecer informações precisas, íntegras e suficientes para a modelagem de riscos;

c) Apresentar percepção quanto à exposição ao risco (magnitude de impacto e probabilidade de ocorrência), se possível, pautada também em indicadores de mercado;

d) Propor limites para exposição aos riscos e sugerir, avaliar e, mediante aprovação, implantar e monitorar as ações, com o objetivo de reduzir a exposição ao risco;

e) Supervisionar o processo de avaliação de riscos em conjunto com a Diretoria e assegurar monitoramento constante de riscos de fontes externas, com visão prospectiva sobre os Riscos emergentes;

f) Acompanhar a Diretoria na implantação da Política de Gestão Estratégica de Riscos por meio da disseminação de ferramentas e boas práticas;

g) Observar os Limites de Riscos aprovados pelo Conselho de Administração na execução de suas atribuições;

h) Comunicar, tempestivamente, os eventos de riscos que apresentarem tendência de ocorrência e/ou eventual extrapolação de limites, para discussão nos fóruns e alçadas apropriadas; e

- i) Assegurar as informações disponibilizadas à Diretoria sobre riscos ou incidentes, bem como coordenar o sistema de gerenciamento dos riscos em momentos de crises em caso de grandes acontecimentos.

A Comissão de Gestão de Riscos reporta suas atividades ao Comitê de Auditoria Estatutário da Companhia.

Compete aos proprietários dos riscos da Companhia:

- a) identificar os fatores de riscos e indicadores para a mensuração e monitoramento dos riscos, mantendo a matriz de riscos atualizada;
- b) fornecer informações precisas, íntegras e suficientes para a modelagem;
- c) apresentar percepção quanto à exposição ao risco (magnitude de impacto e probabilidade de ocorrência), se possível, pautada também em indicadores de mercado;
- d) propor limites para exposição aos riscos sob a sua responsabilidade, de acordo com a estratégia de gerenciamento de riscos corporativos da Companhia;
- e) sugerir, avaliar, implantar e monitorar as ações com o objetivo de reduzir a exposição ao risco sob sua responsabilidade;
- f) Definir e promover a execução dos planos de ação para a mitigação dos Riscos;
- g) tomar decisões e aplicar a estratégia de gestão de riscos da Companhia de modo a adequar a sua exposição aos limites de riscos aprovados pelo Conselho de Administração; e
- h) comunicar, tempestivamente, os eventos de risco que apresentarem tendência de ocorrência e/ou eventual extrapolação de limites, para discussão nos fóruns e alçadas apropriadas.

Para fins de adequação à listagem da Companhia no segmento do Novo Mercado da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão, a Companhia constituiu Comitê de Auditoria Estatutário, contratou a PWC – PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes, empresa de auditoria independente registrada perante a CVM para desempenho das funções de auditoria interna, reformulou as demais atribuições e estruturas organizacionais de gerenciamento de riscos. Atualmente, a Função de Controles Internos e Gerenciamento de Riscos da Companhia é exercida pela área de Controles Internos e, além disso, a Companhia conta com Comitê de Auditoria Estatutário.

As funções de compliance, controles internos e riscos corporativos são exercidas por órgãos da Companhia que não acumulam atividades operacionais.

(c) A adequação da estrutura operacional e de controles internos para verificação da efetividade da política adotada

Com base nas informações descritas nesta seção 5.1, a Companhia entende que possui uma estrutura operacional adequada para monitorar a efetividade da Política de Gestão Estratégica de Riscos.

Conforme avaliação realizada pelo Conselho de Administração, a Companhia considera que a área de Auditoria Interna dispõe de estrutura e orçamento suficientes ao desempenho de suas funções.

(a) As principais práticas de controles internos e o grau de eficiência de tais controles, indicando eventuais imperfeições e as providências adotadas para corrigi-las

As demonstrações financeiras individuais e consolidadas são elaboradas e apresentadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem os pronunciamentos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), aprovados pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e pelo *International Financial Reporting Standards – IFRS*.

Para assegurar a confiabilidade das demonstrações financeiras e aperfeiçoar o processo para sua elaboração, a Companhia dispõe de uma série de práticas em relação aos seus controles internos tais como:

- A utilização de sistema integrado ERP (*Enterprise Resource Planning*), com automatização da maioria dos lançamentos contábeis, controle dos acessos lógicos aos sistemas, segregação de funções para transações críticas em relação à segurança dos processos;
- A adoção de controles internos nos processos que suportam a elaboração das demonstrações financeiras, revisão gerencial dos fechamentos contábeis, das conciliações bancárias e de lançamentos contábeis manuais;
- A implementação de melhorias identificadas pela equipe e das ações corretivas identificadas pelas auditorias interna e externa, para aperfeiçoamento dos controles;
- A avaliação periódica se os processos internos estão adequados à legislação vigente.

Desta forma, a administração da Companhia entende que tem adotado práticas necessárias para assegurar um ambiente de controles internos adequado para a elaboração das demonstrações financeiras.

Os resultados são acompanhados e avaliados por auditoria independente. Esse acompanhamento é reforçado pela Auditoria Interna e pelo Comitê de Auditoria Estatutário, os quais têm responsabilidade de deliberar sobre eventuais recomendações e imperfeições em relação aos controles internos da Companhia, incluindo o tratamento de planos de ação para correções e melhorias contínuas.

(b) As estruturas organizacionais envolvidas

A área de contabilidade da Companhia é responsável pela preparação das demonstrações financeiras. A equipe de contabilidade realiza o fechamento contábil mensal e, após a finalização, a equipe de consolidação – subordinada ao gerente contábil – recebe informações para início dos trabalhos de consolidação.

Além de finalizar a elaboração das demonstrações financeiras, a equipe de consolidação conduz também a primeira revisão das informações com base nas normas internacionais – e em conformidade com todas as instruções normativas aplicáveis.

As informações contábeis são encaminhadas ao gerente contábil, que analisa o fechamento e as reconciliações verificando, inclusive, a razoabilidade de variações. Em seguida, o fechamento das demonstrações é enviado: (i) para o diretor de Controladoria (Controller); e (ii) à verificação pelo Diretor Financeiro (CFO) e de Relações com Investidores.

O sistema de controles internos da Companhia conta com a área de Controles Internos e a Auditoria Interna é terceirizada.

Cabe à Área de Controles Internos:

- (i) endereçar junto à Diretoria Executiva ações que reduzam ou eliminem a exposição da Companhia aos riscos, mediante o aperfeiçoamento dos controles;

- (ii) garantir um ambiente de integridade corporativa que garanta uma atuação sustentável e perene;
- (iii) assegurar a adequação dos controles internos que tragam confiabilidade e integridade às demonstrações financeiras;
- (iv) estabelecer rotina de monitoramento que garanta constante acompanhamento e aprimoramento de todo o sistema de controles internos;
- (v) executar também as funções de gerenciamento de riscos corporativos;
- (vi) identificar, preventivamente, e gerir os riscos existentes nos processos internos da Companhia de acordo com a sua estratégia de gerenciamento de riscos; e
- (vii) coordenar e definir os procedimentos, padrões e ferramentas a serem utilizados na gestão de controles internos para mitigação de riscos.

A Auditoria Interna é responsável por aferir a qualidade e a efetividade dos processos de gerenciamento de riscos e de controles internos administrados pela área de Controles Internos.

A área de Controles Internos e Auditoria Interna são auxiliadas pela Diretoria Financeira, e pelos Departamentos Jurídico, de Relações com Investidores e de Tecnologia da Informação, sempre que necessário.

(c) Se e como a eficiência dos controles internos é supervisionada pela administração do emissor, indicando o cargo das pessoas responsáveis pelo referido acompanhamento

A eficiência dos controles internos é monitorada pela Diretoria Executiva e pelo Comitê de Auditoria Estatutário e reportada periodicamente ao Conselho de Administração da Companhia. Para as deficiências apresentadas, são definidas ações de aprimoramento de processos e controles, com responsáveis definidos e prazos de implantação, que são objeto de “follow-up” destinados a promover a sua efetiva e tempestiva aplicação.

(d) Deficiências e recomendações sobre os controles internos presentes no relatório circunstanciado, preparado e encaminhado à Companhia pelo auditor independente, nos termos da regulamentação emitida pela CVM que trata do registro e do exercício da atividade de auditoria independente

Em conexão com a auditoria de nossas demonstrações financeiras individuais e consolidadas relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, nossos auditores independentes obtiveram o entendimento dos controles internos sobre relatórios financeiros com o objetivo de determinar a natureza, época e extensão de nossos procedimentos de auditoria. A partir desses trabalhos, não foram identificadas deficiências significativas em nossos controles.

(e) Comentários dos diretores sobre as deficiências apontadas no relatório circunstanciado preparado pelo auditor independente e sobre as medidas corretivas adotadas

Conforme indicado no item (d) acima, não foram apontadas deficiências significativas nos controles internos da Companhia, com relação às demonstrações financeiras relativas ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024.

(a) Se o emissor possui regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública, identificando, em caso positivo:

A Companhia adota um Código de Ética e Conduta de modo a prevenir, detectar e remediar atos de corrupção, fraudes corporativas e outras práticas ilícitas, bem como uma Política Anticorrupção formalizada, conforme descrito no item 5.4 (i)(d) abaixo.

(i) Os principais mecanismos e procedimentos de integridade adotados e sua adequação ao perfil e riscos identificados pelo emissor, informando com que frequência os riscos são reavaliados e as políticas, procedimentos e as práticas são adaptadas

Os principais mecanismos e procedimentos de integridade adotados pela Companhia são:

a. Código de Ética e Conduta: O Código de Ética e Conduta da Companhia, aprovado em 08 de outubro de 2019 e atualizado em 26 de agosto de 2021 pelo seu Conselho de Administração, é aplicável a todos que agem em nome da Companhia, incluindo colaboradores, fornecedores, prestadores de serviço, franqueados, acionistas, administradores, entre outros. O Código de Ética e Conduta descreve quais são os valores, princípios e condutas éticas que deverão ser observados pela Companhia na condução de suas atividades, e pelas pessoas abrangidas pelo Código de Ética e Conduta. O Código de Ética e Conduta ainda prevê disposições relacionadas ao combate à corrupção, à proteção de informações sensíveis no contexto da relação entre a Companhia, concorrência e associações e entidades de classe, proteção de dados pessoais, aos compromissos socioambientais da Companhia, às relações regulares de trabalho, às regras para o relacionamento com terceiros e agentes públicos, à manutenção dos registros e livros contábeis da Companhia, entre outras. O conteúdo do Código de Ética e Conduta é periodicamente reavaliado pela equipe de Compliance, com o auxílio do Comitê de Ética da Companhia, de forma a garantir a sua readequação às atividades da Companhia e aos riscos aos quais a Companhia está exposta durante a condução de seus negócios.

b. Canal de Denúncias: O Canal de Denúncias da Companhia foi criado em 08 de outubro de 2019 e está disponível a qualquer pessoa que tenha interesse em comunicar uma suspeita ou ocorrência de qualquer violação ao Código de Ética e Conduta, às demais políticas da Companhia e/ou às leis e regulamentações aplicáveis às suas atividades. O Canal de Denúncias da Companhia pode ser acessado de forma gratuita, 24 horas por dia, 7 dias por semana, por meio do seu website (www.canaldedenuncia.com.br/smartfit) ou do endereço de e-mail smartfit@canaldedenuncia.com.br.

As denúncias feitas ao Canal de Denúncias são confidenciais e podem ser feitas de forma anônima, se o denunciante assim o desejar. A Companhia não tolera retaliação contra qualquer indivíduo que reporte, de boa-fé, uma preocupação, suspeita ou a ocorrência de uma violação por meio do Canal de Denúncias.

Cabe à equipe de Compliance, com auxílio do Comitê de Ética da Companhia, apurar, de forma detalhada, as comunicações feitas ao Canal de Denúncias, devendo ainda reportar suas conclusões e decisões ao Comitê de Auditoria Estatutário da Companhia.

c. Política de Contratação com Terceiros: A Política de Contratação com Terceiros da Companhia, aprovada pelo Conselho de Administração em 08 de outubro de 2019, prevê um processo de avaliação do perfil de integridade de cada fornecedor ou intermediário anteriormente à sua contratação (*background check*), voltada à identificação de possíveis riscos advindos da realização da contratação como, por exemplo, o envolvimento do terceiro em investigações, processos administrativos ou judiciais, ou ainda em quaisquer alegações relacionadas a atos de corrupção ou de qualquer conduta ilícita. Além disso, os terceiros considerados de risco elevado ou para os quais sejam identificados sinais de alerta devem ser sujeitos a auditorias legais prévias, refeitas periodicamente (*due diligence*).

d. Política Anticorrupção: A Companhia adota uma Política Anticorrupção, aprovada em 08 de outubro de 2019 e atualizada em 20 de julho de 2023 pelo Conselho de Administração, a qual estabelece as condutas esperadas na condução dos negócios da Companhia, em relação à prevenção e combate à corrupção e foi elaborada com base na Lei Anticorrupção bem como nas melhores práticas de

integridade corporativa. A Política é aplicável a todos os colaboradores da Companhia, independentemente do nível hierárquico, função e/ou cargo exercidos e da localidade em que se encontram, bem como a terceiros que se relacionem direta ou indiretamente com a Companhia. De acordo com a Política, é proibida a prática, por qualquer colaborador ou terceiro, de qualquer conduta entendida como um ato de corrupção ou, ainda, que de alguma forma possa ser considerada ato lesivo à Administração Pública, nacional ou estrangeira.

e. Política de Doações e Patrocínios: A Companhia adota Política de Doações e Patrocínios, aprovada em 08 de outubro de 2019 pelo Conselho de Administração, a qual estabelece as condutas esperadas na condução dos negócios da Companhia em relação ao fluxo a ser adotado para análise, aprovação e liberação das doações e/ou patrocínios solicitados. A política é aplicável a todos os colaboradores e a terceiros que se relacionem com a Companhia. A Política estabelece que Doações e/ou Patrocínios devem ser destinados para fins filantrópicos ou de fomento à cultura, esportes, pesquisas científicas, estudos clínicos ou afins, visando a democratizar a prática de atividades físicas, garantindo o acesso e difundindo uma cultura voltada para a saúde e a qualidade de vida para populações e segmentos da sociedade até então excluídos. Para isso, a Política estabelece uma série de diretrizes aplicáveis para sua realização, como o fluxo geral de aprovação (das áreas de *marketing* e contabilidade, até um Comitê de Doações e Patrocínios e o Departamento Jurídico).

f. Política Antitruste: Adicionalmente ao Programa de Integridade acima, a Companhia adota Política Antitruste, aprovada em 08 de outubro de 2019 pelo Conselho de Administração, a qual estabelece as condutas esperadas na condução dos negócios da Companhia, em relação à prevenção de infrações contra a ordem econômica, de modo a assegurar a liberdade de iniciativa, a livre concorrência, a função social da propriedade, a defesa dos consumidores e a repressão ao abuso do poder econômico, e foi elaborada com base na legislação aplicável, bem como nas melhores práticas de governança corporativa. A Política é aplicável a todos os colaboradores da Companhia, independentemente do nível hierárquico, função e/ou cargo exercidos e da localidade em que se encontram, bem como a terceiros que se relacionem direta ou indiretamente com a Companhia. A Política estabelece diretrizes sobre: (i) realização de atos desconcentração; e (ii) condução de negócios sem a prática de condutas anticompetitivas, de modo a assegurar que a Companhia observe a Lei Antitruste.

g. Política de Conflito de Interesses: A Companhia adota Política de Conflito de Interesses, aprovada em 08 de outubro de 2019 e revisada em 24 de abril de 2024 pelo Conselho de Administração, a qual estabelece as condutas esperadas na condução dos negócios da Companhia em relação a situações que caracterizem ou possam caracterizar conflitos de interesses, a fim de tratá-las de forma adequada, com adoção dos mais altos parâmetros de integridade, lealdade e transparência. Aplicável a todos os colaboradores da Companhia, independentemente do nível hierárquico, função ou cargo exercido, e a terceiros que relacionem, direta ou indiretamente, com a Companhia, a Política define diretrizes sobre a condução de operações com ética, transparência e foi elaborada em conformidade com as legislações aplicáveis.

h. Treinamentos preventivos: A Companhia oferece treinamentos obrigatórios a seus colaboradores com foco: (i) nas disposições do seu Código de Ética e Conduta; (ii) no cumprimento das leis anticorrupção; e (iii) no conteúdo das demais políticas da Companhia. Tais treinamentos são realizados periodicamente.

Além disso, no momento da contratação, os colaboradores da Companhia são orientados a acessar o “Portal de Treinamento”, efetuar a leitura do Código de Ética e Conduta, participar do treinamento obrigatório sobre o tema e firmar o Termo de Ciência e Compromisso de que cumprirão as normas e diretrizes previstas no Código de Ética e Conduta.

- Monitoramento do cumprimento do Código de Ética e Conduta: A equipe de Compliance, com auxílio do Comitê de Ética da Companhia, monitora continuamente o cumprimento do Código de Ética e Conduta, atuando na prevenção e identificação tempestiva de quaisquer condutas que possam representar uma violação ao Código de Ética e Conduta da Companhia, às suas políticas e/ou às leis e regulamentações vigentes aplicáveis às suas atividades, em especial, as leis anticorrupção.

A efetividade e a adequação do Código de Ética e Conduta da Companhia às leis anticorrupção são continuamente avaliadas pelo Conselho de Administração, com o apoio da equipe de Compliance e do Comitê de Ética, de forma a aperfeiçoar o seu conteúdo aos riscos aos quais a Companhia está exposta durante a condução de seus negócios.

(ii) As estruturas organizacionais envolvidas no monitoramento do funcionamento e da eficiência dos mecanismos e procedimentos internos de integridade, indicando suas atribuições, se sua criação foi formalmente aprovada, órgãos do emissor a que se reportam, e os mecanismos de garantia da independência de seus dirigentes, se existentes

Conforme descrito no Código de Ética e Conduta da Companhia, aprovado pelo Conselho de Administração em 08 de outubro de 2019 e atualizado em 26 de agosto de 2021, a equipe de Compliance, com auxílio do Comitê de Ética da Companhia, é responsável pela implementação, aplicação e monitoramento do cumprimento do Código de Ética e Conduta, reportando-se diretamente ao Conselho de Administração ou indiretamente, por meio do Comitê de Auditoria Estatutário, conforme o caso. Para mais informações das estruturas organizacionais da Companhia, de monitoramento do funcionamento e da eficiência dos mecanismos e procedimentos internos de integridade, vide item 5.3 (a)(i) deste Formulário de Referência.

(iii) Se o emissor possui código de ética ou de conduta formalmente aprovado, indicando:

A Companhia possui um Código de Ética e Conduta, conforme descrito no item 5.3(a)(i) acima.

• Se ele se aplica a todos os diretores, conselheiros fiscais, conselheiros de administração e empregados e se abrange também terceiros, tais como fornecedores, prestadores de serviço, agentes intermediários e associados

O Código de Ética e Conduta da Companhia, conforme descrito acima, é aplicável a todos que agem em nome da companhia, incluindo colaboradores, fornecedores, prestadores de serviço, franqueados, acionistas, administradores, entre outros.

Ademais, todos os colaboradores, bem como os fornecedores e demais intermediários contratados pela Companhia, devem atestar seu conhecimento sobre o Código de Ética e Conduta, se comprometendo a cumprir as suas disposições e a legislação e regulamentação vigentes, em especial, as leis anticorrupção.

• As sanções aplicáveis na hipótese de violação ao código ou a outras normas relativas ao assunto, identificando o documento onde essas sanções estão previstas

O Código de Ética e Conduta da Companhia prevê sanções disciplinares aos colaboradores que violarem quaisquer das suas disposições, as demais políticas da Companhia, bem como as leis e regulamentações aplicáveis às suas atividades. O Código de Ética e Conduta ainda reforça o compromisso da Companhia de tomar todas as medidas cabíveis para apuração das denúncias, para interrupção de condutas impróprias eventualmente identificadas.

De acordo com o Código de Ética e Conduta da Companhia, as medidas disciplinares incluem: (i) advertência oral ou por escrito; e até (ii) demissão por justa causa. Em relação às violações causadas por terceiros (como, por exemplo, fornecedores ou intermediários), estes podem ser sancionados por meio do encerramento dos vínculos contratuais que tenham com a Companhia.

Vale ressaltar que, em todos os casos, a Companhia poderá adotar medidas legais que entender cabíveis para o ressarcimento dos danos eventualmente causados ou comunicar eventuais ilícitos/crimes que tenham sido praticados às autoridades competentes. Qualquer sanção só poderá ser aplicada de forma gradual e proporcional à irregularidade identificada e ao dano causado.

• Órgão que aprovou o código, data da aprovação e, caso o emissor divulgue o código de conduta, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado

O Código de Ética e Conduta da Companhia foi aprovado em 08 de outubro de 2019 e atualizado em 26 de agosto de 2021, pelo Conselho de Administração.

O Código de Ética e Conduta da Companhia pode ser consultado neste link: https://www.canaldedenuncia.com.br/smartfit/files/Codigo_de_Etica__Grupo_SF_versao_final_pt.pdf , bem como no site da CVM.

(b) Se o emissor possui canal de denúncia, indicando, em caso positivo:

(i) Se o canal de denúncias é interno ou se está a cargo de terceiros

O Canal de Denúncias da Companhia é administrado por uma empresa independente e pode ser acessado de forma gratuita, 24 horas por dia, 7 dias por semana, por meio do seu website (www.canaldedenuncia.com.br/smartfit) ou do endereço de e-mail: smartfit@canaldedenuncia.com.br.

(ii) Se o canal está aberto para o recebimento de denúncias de terceiros ou se recebe denúncias somente de empregados

O Canal de Denúncias da Companhia está disponível para todos os públicos internos e externos, incluindo os seus colaboradores, fornecedores, intermediários e demais terceiros que queiram reportar qualquer tipo de suspeita ou ocorrência de violação ao Código de Ética e Conduta, às demais políticas da Companhia e/ou às leis e regulamentações aplicáveis às suas atividades

(iii) Se há mecanismos de anonimato e de proteção a denunciantes de boa-fé

O Canal de Denúncias da Companhia foi projetado de forma a manter a confidencialidade das denúncias e informações comunicadas. Todas as comunicações realizadas ao Canal de Denúncias da Companhia são confidenciais e, caso o denunciante deseje, poderão ser feitas de forma anônima, conforme descrito no Código de Ética e Conduta da Companhia. O Canal de Denúncias da Companhia é administrado por uma empresa independente especializada, que garante o sigilo de todas as comunicações recebidas por ele.

Além disso, o Código de Ética e Conduta reforça o compromisso da Companhia de não tolerar e combater qualquer medida de retaliação contra um denunciante que reporte, de boa-fé, uma suspeita ou a ocorrência de uma violação por meio do Canal de Denúncias.

(iv) Órgão do emissor responsável pela apuração de denúncias

As comunicações feitas ao Canal de Denúncias serão encaminhadas à equipe de Compliance, que será responsável por apurar, de forma detalhada, as violações supostamente praticadas e reportar as conclusões para decisões do Comitê de Ética da Companhia.

A equipe de Compliance, com auxílio do Comitê de Ética reportará suas conclusões e decisões ao Comitê de Auditoria Estatutário da Companhia.

(c) Número de casos confirmados nos últimos 3 (três) exercícios sociais de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública e medidas corretivas adotadas

Nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024, 2023 e 2022, a Companhia não verificou casos de confirmados desvios, fraudes, irregularidades, atos ilícitos contra a administração pública.

(d) Caso o emissor não possua regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública, identificar as razões pelas quais o emissor não adotou controles nesse sentido

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia possui regras, políticas, procedimentos e práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de fraudes e ilícitos praticados contra a administração pública, conforme descrito nesta seção 5.3.

5.4 – Alterações significativas: informar se, em relação ao último exercício social, houve alterações significativas nos principais riscos a que o emissor está exposto ou na política de gerenciamento de riscos adotada, comentando, ainda, eventuais expectativas de redução ou aumento na exposição do emissor a tais riscos

Não houve alterações significativas nos riscos identificados pela Companhia, tampouco alterações significativas na Política de Gestão Estratégica de Riscos, no último exercício social, embora a Companhia realize um trabalho contínuo e focado no aprimoramento e lapidação de sua matriz de riscos, nos últimos meses. Além disso, na data deste Formulário de Referência, não há expectativas de redução ou aumento da exposição de risco da Companhia.

Não há outras informações que a Companhia julgue relevantes em relação a este item 5 que não tenham sido divulgadas nos demais itens deste Formulário de Referência.