

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL
Dezembro, 2025



BIO RITMO



TOTALPASS



VELOCITY



NATION
CT



O MAIOR GRUPO FITNESS DA AMÉRICA LATINA¹



1.867

Academias⁽²⁾

+17%

3T25 vs. 3T24

5,2 MM

Alunos⁽³⁾

+8%

3T25 vs. 3T24

439 mil

Assinantes digitais⁽⁴⁾

PRESENTE EM

16 países,
Sendo 15 na América Latina



Brasil:
📍 **878** academias
+116 LTM (+15%)

México
📍 **416** academias
+62 LTM (+21%)

Outros Países⁽⁶⁾:
📍 **573** academias
+98 LTM (+21%)

+276 academias
3T25 LTM

RECEITA LÍQUIDA (3T25 LTM)

R\$ 6,8 bi

23% CAGR
2019-3T25 LTM

EBITDA (3T25 LTM) ⁽⁵⁾

R\$ 2,2 bi

32% Margem
EBITDA

Em 30 de setembro de 2025;

(1) De acordo com os dados da Health & Fitness Association, divulgados em 2025, com data-base de 2024 ("HFA"); (2) Inclui franquias e exclui studios; (3) Clientes em academias; (4) Considera clientes exclusivamente digitais; (5) Exclui impacto do IFRS 16; (6) "Outros Países" inclui as operações da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai, El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana, Honduras e Marrocos



UMA HISTÓRIA MARCADA POR NOSSA HABILIDADE CONSTANTE DE ADAPTAÇÃO

B I O
R I T M O
ACADEMIA

1996



Experiência e *design*

1997

Mudanças no *benchmarking*
Academias menores em zonas primárias

1999



(200 academias) (500 academias)

Metanoia

Estrutura organizacional horizontal

Foco no consumidor

Engajamento dos funcionários

Crescimento da Bio Ritmo

2003

GALLUP

REX
Roundtables

2008



smart
fit

2009

Inclusão *Group Fitness*

Smart Fit
América Latina

2011 / 2012



TOTAL **PASS**

2016

Smart Fit 2.0
Lançamento Aplicativo



2017

Lançamento Studios

Nova rodada de investimentos
+195 academias abertas

2019

Nova fase do Total Pass como unidade negócio

TOTAL **PASS**

QUEIMADIÁRIA

2020

IPO
2021

[B]³
BRASIL
BOLSA
BALCÃO

Expansão e recuperação pós-pandemia

Smart Fit alcança 4,5 MM de clientes

2023



VELOCITY

2024

Consolidação do mercado e mais de 5MM de clientes

“O
**VENCEDOR
LEVA TUDO**”



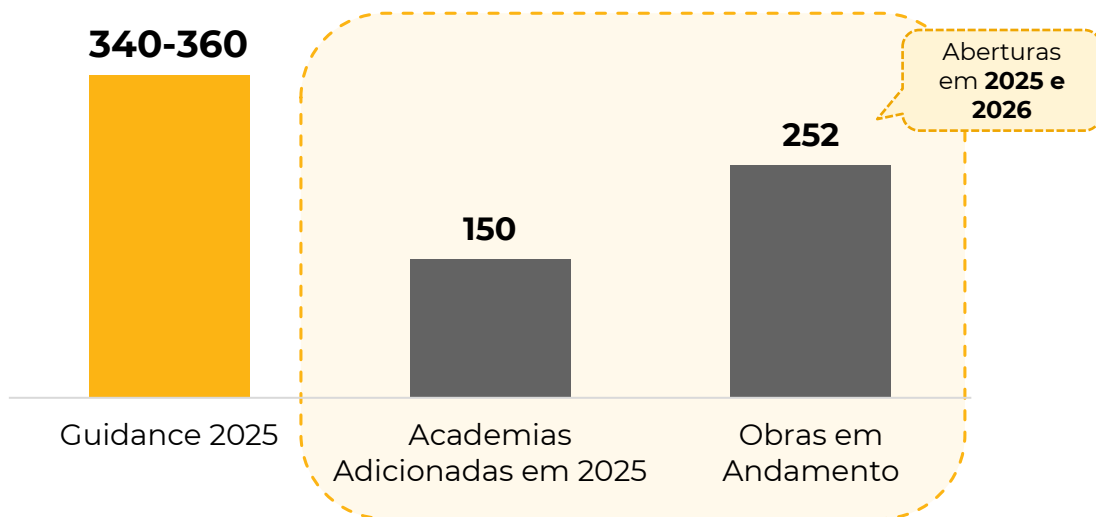


GUIDANCE 2025 DE ABERTURAS ON-TRACK

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

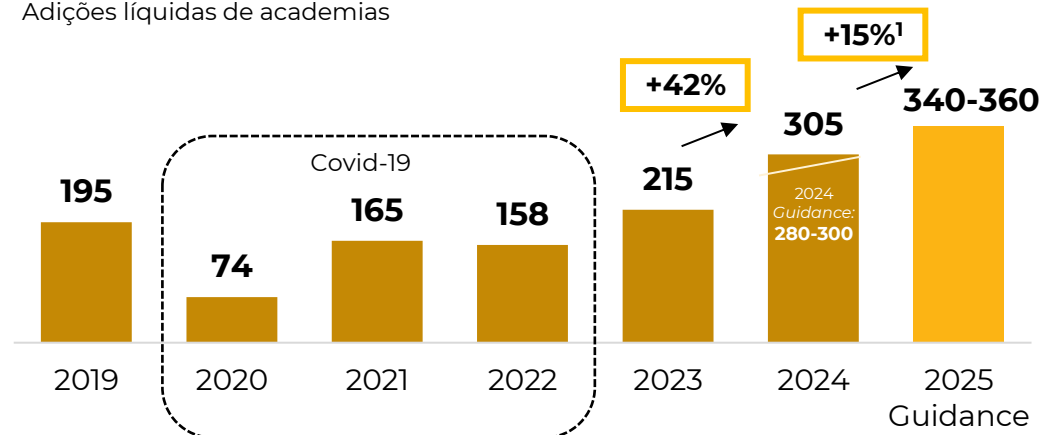
PIPELINE DE ABERTURA DE ACADEMIAS

Data base: 31/10/2025



TRAJETÓRIA DE EXECUÇÃO

Adições líquidas de academias

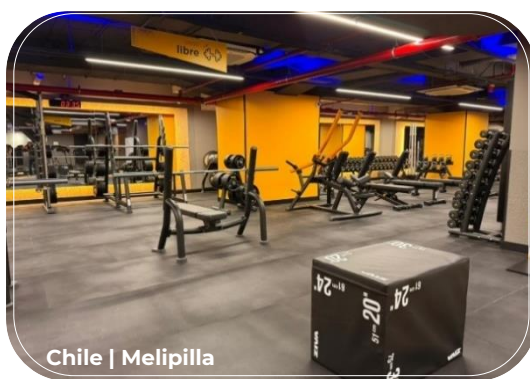


RACIONAL DA ACELERAÇÃO DA EXPANSÃO

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



Colômbia | Cartagena de Índias



Chile | Melipilla

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



SMART FIT: LIDERANÇA ABSOLUTA NA AMÉRICA LATINA



Modelo altamente escalável, com ampla presença regional e flexibilidade para alocação de capital

PILARES PARA CONSOLIDAÇÃO DA LIDERANÇA NA REGIÃO



MODELO DE NEGÓCIO COM UNIT ECONOMICS ROBUSTO E ESCALÁVEL

PROPOSTA DE VALOR ÚNICA COM SÓLIDO POSICIONAMENTO COMPETITIVO

RELACIONAMENTO LONGEVO COM OS PRINCIPAIS DESENVOLVEDORES DE REAL ESTATE

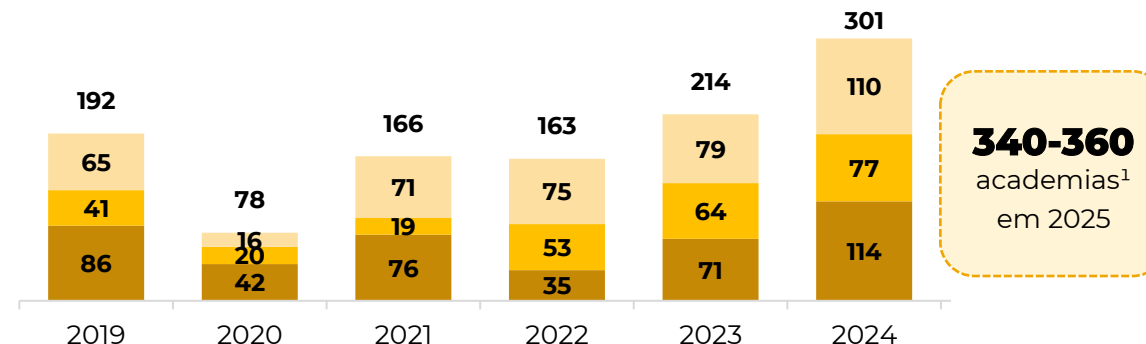
DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL, OTIMIZANDO RETORNO



TIME DE GESTÃO COM ROBUSTA EXPERTISE E ESTRATÉGIA DATA-DRIVEN

CRESCIMENTO CONSISTENTE EM TODAS AS REGIÕES DE ATUAÇÃO

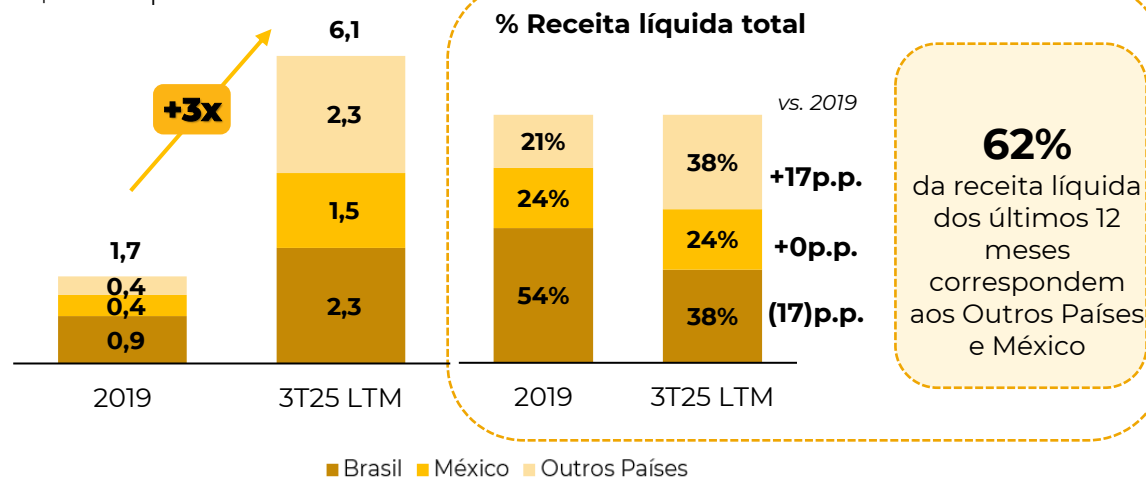
Academias adicionadas | Smart Fit (próprias e franquias)



340-360
academias¹
em 2025

RECEITA LÍQUIDA SMART FIT POR REGIÃO

R\$ bilhão | Em 3T25 LTM



62%
da receita líquida
dos últimos 12
meses
correspondem
aos Outros Países
e México

DIVERSIFICAÇÃO GEOGRÁFICA COM GERAÇÃO DE VALOR

(1) Conforme Fato Relevante divulgado ao mercado em 14 de março de 2025 referente a projeção de abertura de academias para o ano de 2025;



SMART FIT MÉXICO: ESCALA, RENTABILIDADE E LIDERANÇA smart fit

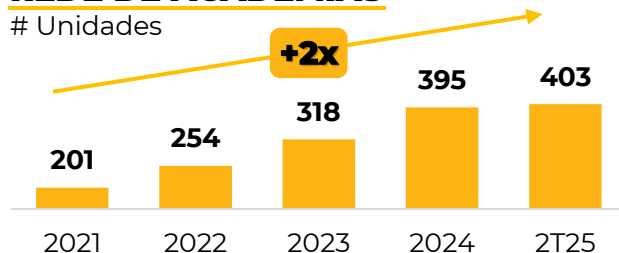
Com 15 anos de atuação, a Smart Fit possui liderança absoluta no México, o 2º maior mercado Latam

PILARES ESTRATÉGICOS QUE IMPULSIONARAM EXPANSÃO SUSTENTÁVEL E ESCALÁVEL

- EVOLUÇÃO REDE DE ACADEMIAS**
Rede com presença nacional, reflexo do relacionamento com parceiros de *real estate* e disciplina na seleção de pontos
- REVENUE MANAGEMENT**
Estratégia de *pricing*, com 1º reajuste de preços no Plano "Black" em dez/23 e introdução do Plano "Fit"
- CONTROLE DE CUSTOS**
Eficiência energética, revisão do modelo de contratação de pessoal e negociação com fornecedores
- CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE**
Manutenção da margem bruta caixa das unidades maduras e *ramp-up* consistente dos novos *vintages*

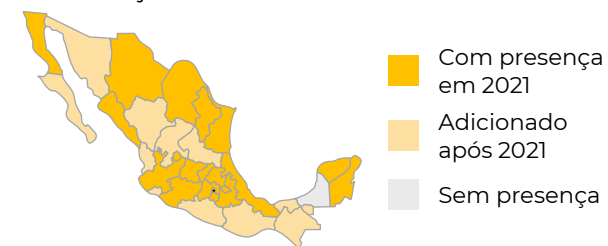
REDE DE ACADEMIAS

Unidades



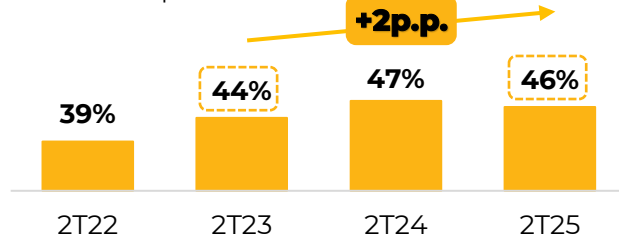
PRESENÇA GEOGRÁFICA

Data base: junho de 2025



MARGEM BRUTA CAIXA

% Receita Líquida



EVOLUÇÃO CONTÍNUA DOS PILARES ESTRATÉGICOS



FORTALECIMENTO DA ESTRUTURA DE PESSOAL E GESTÃO

Desenvolvimento da estrutura com gestão focada por todo território



EVOLUÇÃO DA ESTRATÉGIA DE MARKETING E VENDAS

Campanhas mais assertivas nos planos com maior *lifetime value*



OTIMIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS

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



MELHORIAS CONTÍNUAS DE PRODUTO

Aumento da oferta de equipamentos de peso livre e força



ALTO POTENCIAL DE CRESCIMENTO

Iniciativas em curso contribuem para manutenção da expansão sustentável, reforçando a liderança no México



PRINCIPAIS PILARES DO NOSSO MODELO DE NEGÓCIO



PLAYER DOMINANTE NA REGIÃO



Player Top of mind com **liderança indiscutível** em número de clientes e academias¹ na América Latina

~1,9 MIL
academias
(~10x maior que #2 player¹)

VENCEDOR LEVA TUDO



Oportunidades de **consolidação de mercado nos 15 países em operação**, com expansão diligente focada na rentabilidade

+5,2 M
Clientes em academias
(+402 mil LTM)

MODELO DE NEGÓCIO COMPROVADO E RESILIENTE



Fluxo de receita **recorrente e previsível** em um **mercado em expansão**, beneficiado por tendências seculares

+276
Academias
adicionadas LTM

PROPOSTA DE VALOR DIFERENCIADA



Portfólio de planos competitivo, combinando recorrência, por meio do modelo de **mensalidade**, com **preços atrativos e capilaridade única**

70%
clientes no **Plano Black²**

HISTÓRICO DE EXECUÇÃO COMPROVADO COM EQUIPE DE GESTÃO EXPERIENTE



Entregando consistentemente um modelo de negócios de **alto crescimento** com cultura **centrada no cliente** e bom nível de retornos

75
NPS

SÓLIDA RENTABILIDADE E ESTRUTURA DE CAPITAL



Forte histórico financeiro combinando alto crescimento, **unit economics** atraente e estrutura de **capital sólida**

R\$3,0 BI
Posição de caixa

Em 30 de setembro de 2025

(1) De acordo com os dados da Health & Fitness Association, divulgados em 2025, com data-base de 2024 ("HFA")

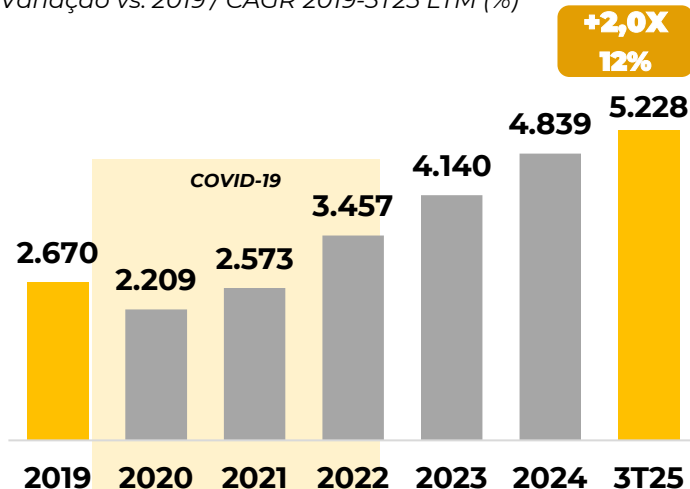
(2) Considera a base de alunos em academias Smart Fit Próprias



ALTO CRESCIMENTO COM SÓLIDA RENTABILIDADE

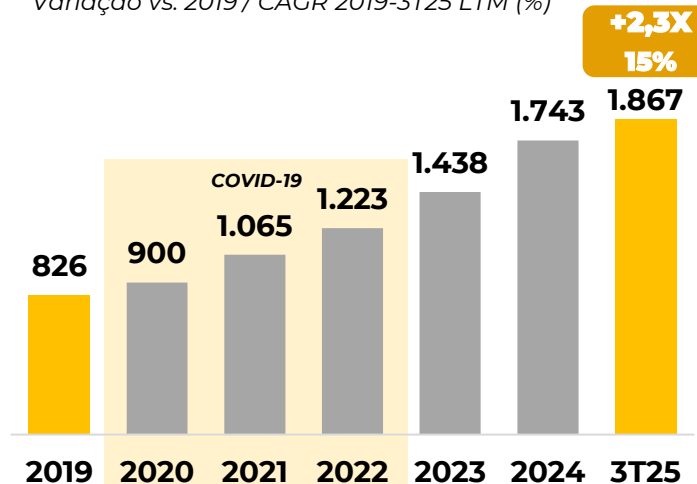
CLIENTES EM ACADEMIAS ('000)

Varição vs. 2019 / CAGR 2019-3T25 LTM (%)



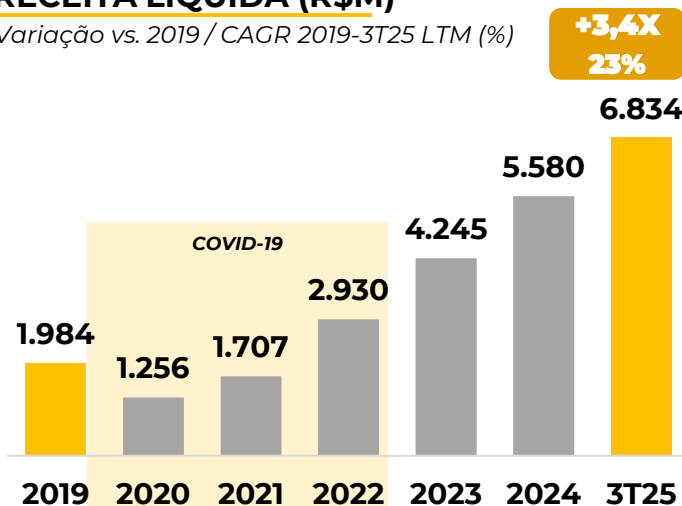
ACADEMIAS

Varição vs. 2019 / CAGR 2019-3T25 LTM (%)



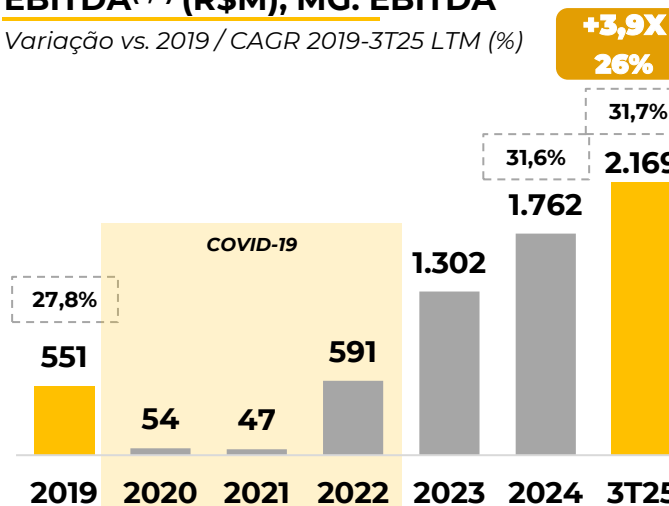
RECEITA LÍQUIDA (R\$M)

Varição vs. 2019 / CAGR 2019-3T25 LTM (%)



EBITDA^(1,2) (R\$M), MG. EBITDA

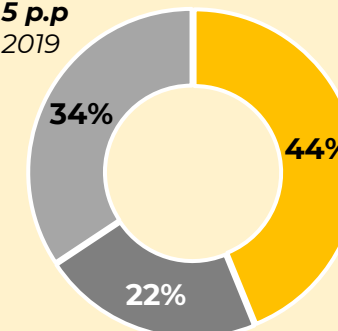
Varição vs. 2019 / CAGR 2019-3T25 LTM (%)



ABERTURA DA RECEITA POR GEOGRAFIA (%)

3T25 LTM

+13,5 p.p.
vs. 2019



(14,1 p.p.)
vs. 2019

+1,7 p.p.
vs. 2019

■ Brasil ■ México ■ Outros Países

EXPANSÃO DIVERSIFICADA

Consolidando nossa liderança no setor de fitness na América Latina nas **16 geografias de atuação**

(1) Exclui impacto do IFRS 16; (2) Exclui ganho de R\$ 176,6 milhões no 2T23, obtido com a reavaliação da participação existente de 50% do Panamá



SMART FIT, 3ª MAIOR REDE DO MUNDO

Liderança absoluta LatAm com sólidas tendências seculares

CRESCENTE DEMANDA POR SERVIÇOS FITNESS E DE BEM-ESTAR



A demanda por serviços **fitness** no México deve crescer **5x nos próximos 10 anos**.



82% dos consumidores dos EUA consideram **o bem-estar uma prioridade máxima**.

IMPULSIONADO PELOS SEGMENTOS HIGH-VALUE/LOW-PRICE E STUDIOS



A expansão no Brasil é **amplamente impulsionada pelo mercado high-value & low-price**.



Para o futuro, é esperado que os segmentos **high-value & low-price e studios** liderem o mercado na América Latina.

O grupo Smart Fit está bem posicionado para continuar crescendo e capturando as sólidas oportunidades do mercado fitness

RANKING GLOBAL 2024

		# academias próprias ¹
#1	Player 1	1.782
#2	Player 2	1.575
#3	smart fit	1.407

#3 rede de academias próprias do mundo

RANKING AMÉRICA LATINA 2024

		# academias
#1	smart fit	1.743
#2	Player 2	180
#3	Player 3	160

#1 rede da América Latina ~10x maior vs. #2

Fonte: Health & Fitness Association ("HFA"), divulgados em 2025 e 2024, com data-base de 2024 e 2023

(1) Considera apenas a base de academias próprias. Desconsidera unidades do segmento de studios e outras modalidades do segmento fitness e bem-estar

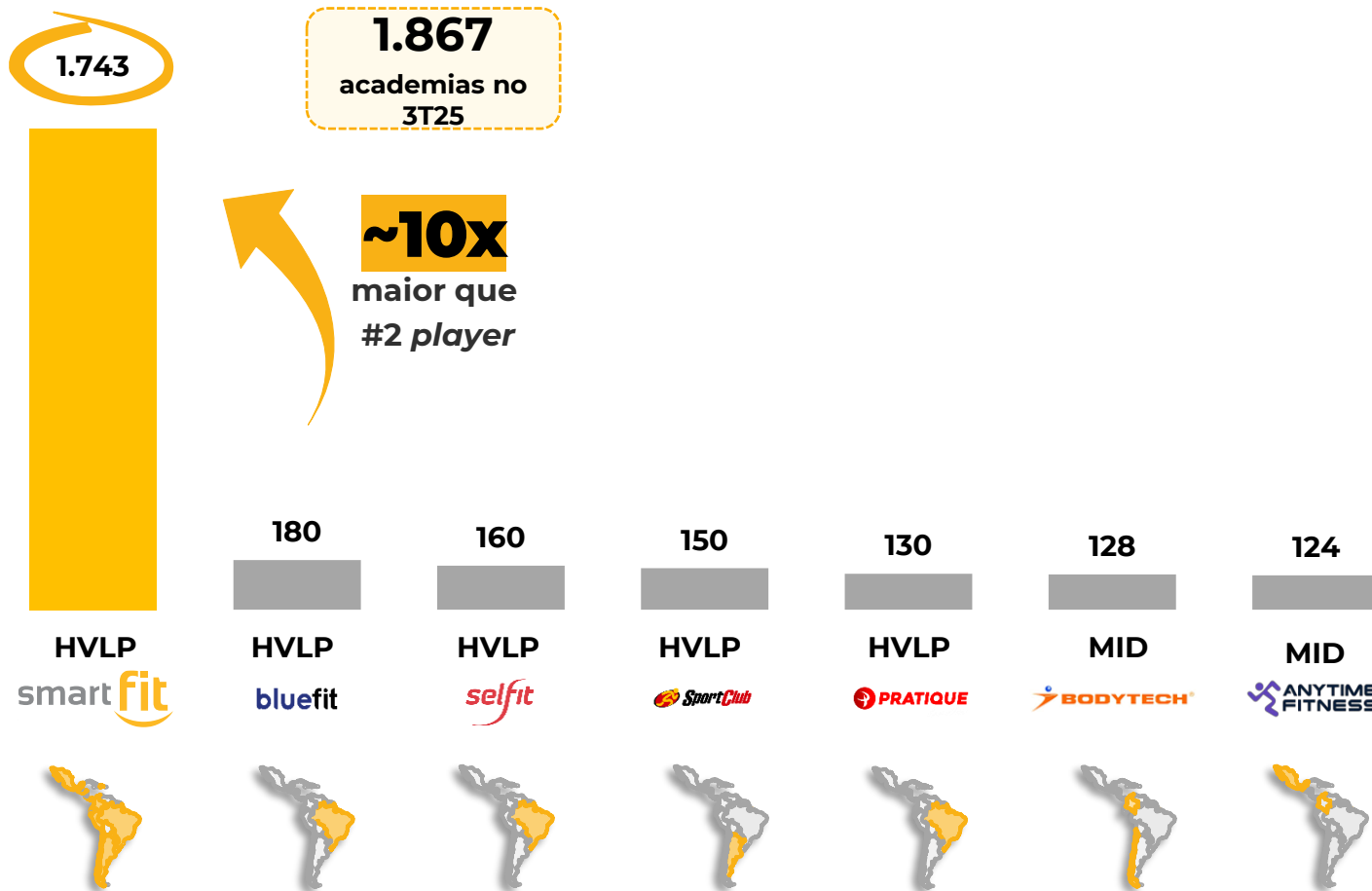


O VENCEDOR LEVA TUDO

Smart Fit é o maior grupo de academias na América Latina, ~10x maior que o segundo player

PRINCIPAIS PLAYERS DE ACADEMIA NA AMÉRICA LATINA^{1,2}

(número de academias em 2024)

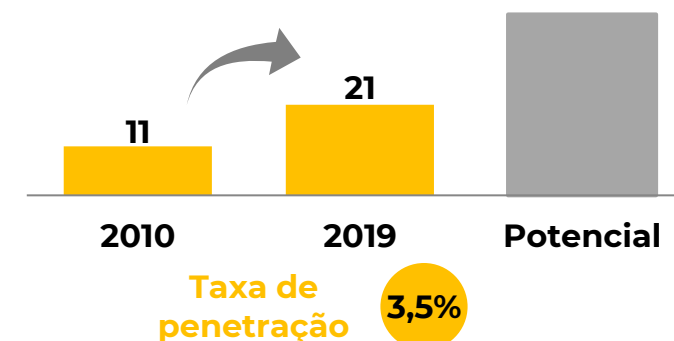


SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO...

MERCADO FITNESS NA AMÉRICA LATINA³

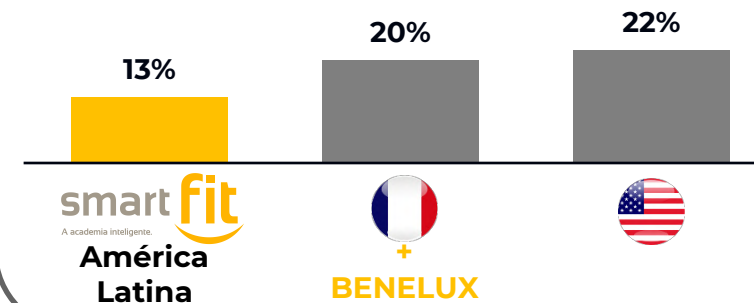
Número de alunos (M)

CAGR (2010-2019): ~7%



COM POTENCIAL PARA CONSOLIDAÇÃO

MARKET SHARE 2019 DO LÍDER EM MERCADOS SELECIONADOS³



Fonte: Relatório Global HFA (antigo IHRSA) de 2011, 2015, 2020, 2022, 2023, 2024 e 2025

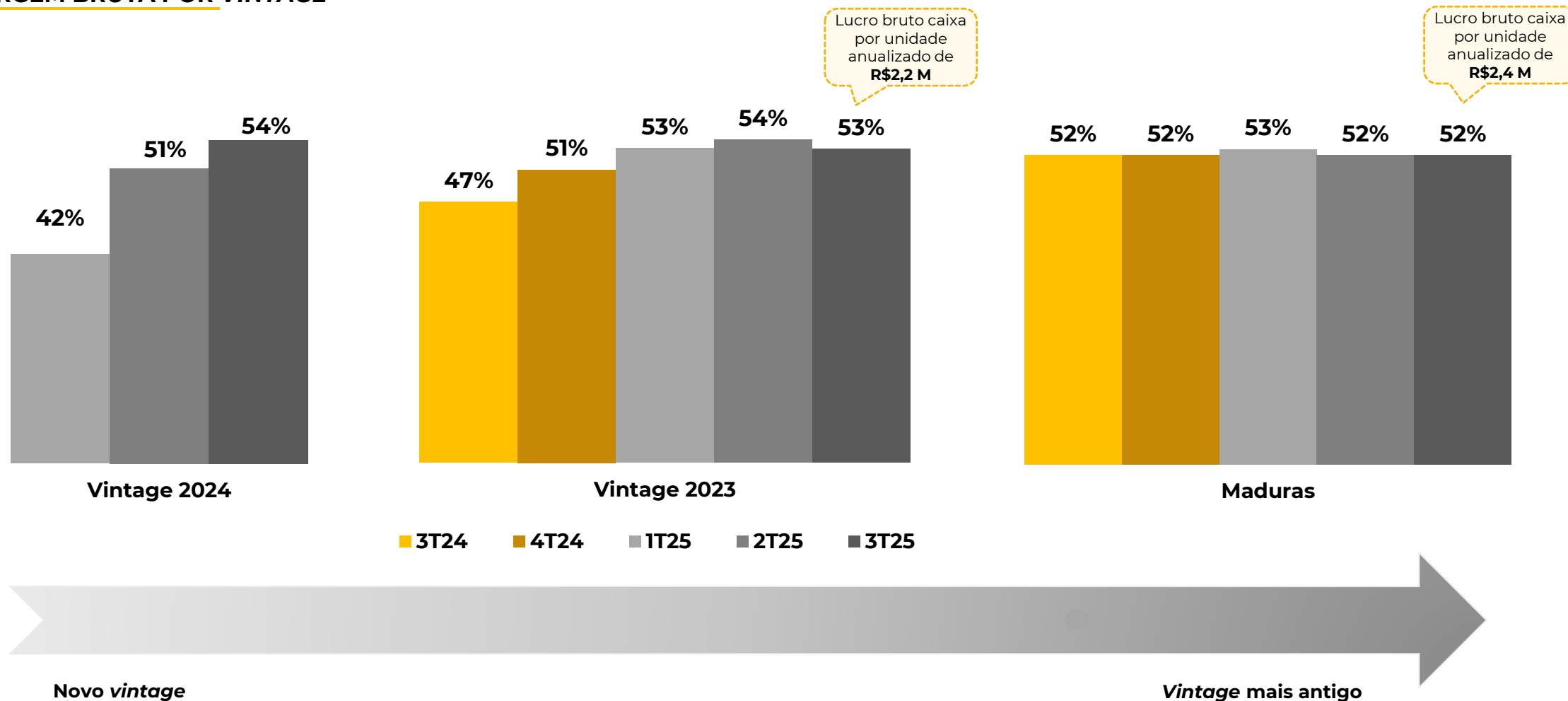
(1) Considera dados do Relatório Global HFA 2025; (2) HVLP (Alto valor / Baixo Preço); H-E (high-end); MID (mid-market); (3) Fonte: IHRSA Global Report 2020



SÓLIDA MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS

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

MARGEM BRUTA POR VINTAGE¹



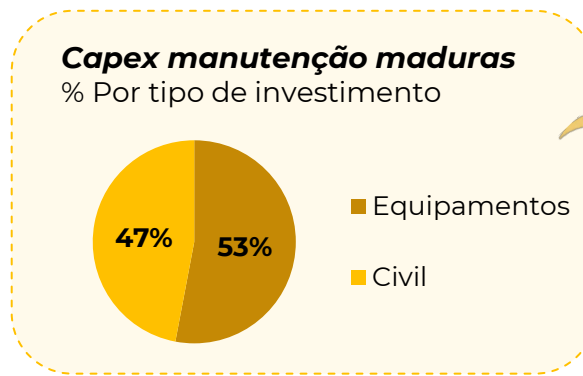
(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit;



RETORNO SÓLIDO E CONSISTENTE POR ACADEMIA

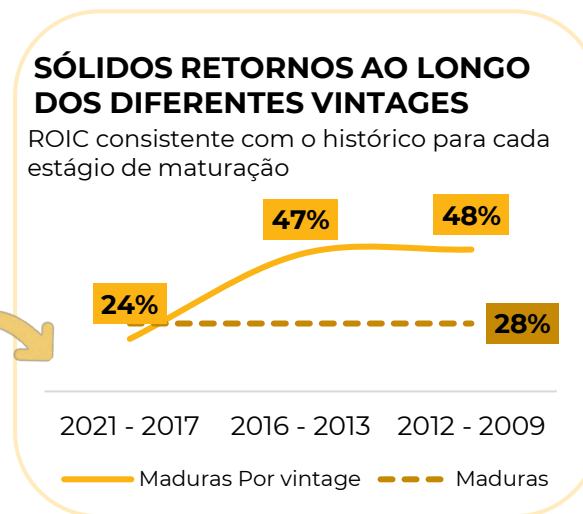
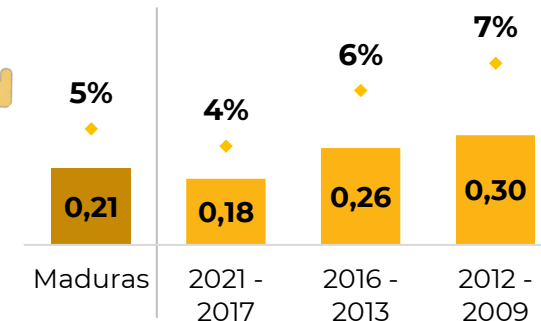
Alta rentabilidade com investimentos em manutenção que garantem a proposta de valor diferenciada ao longo dos anos. Depreciação atingindo 7% da receita líquida após 12 anos de operação

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



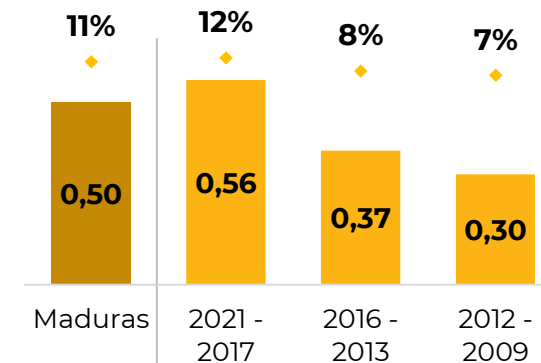
CAPEX manutenção maduras¹

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



Depreciação maduras¹

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



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

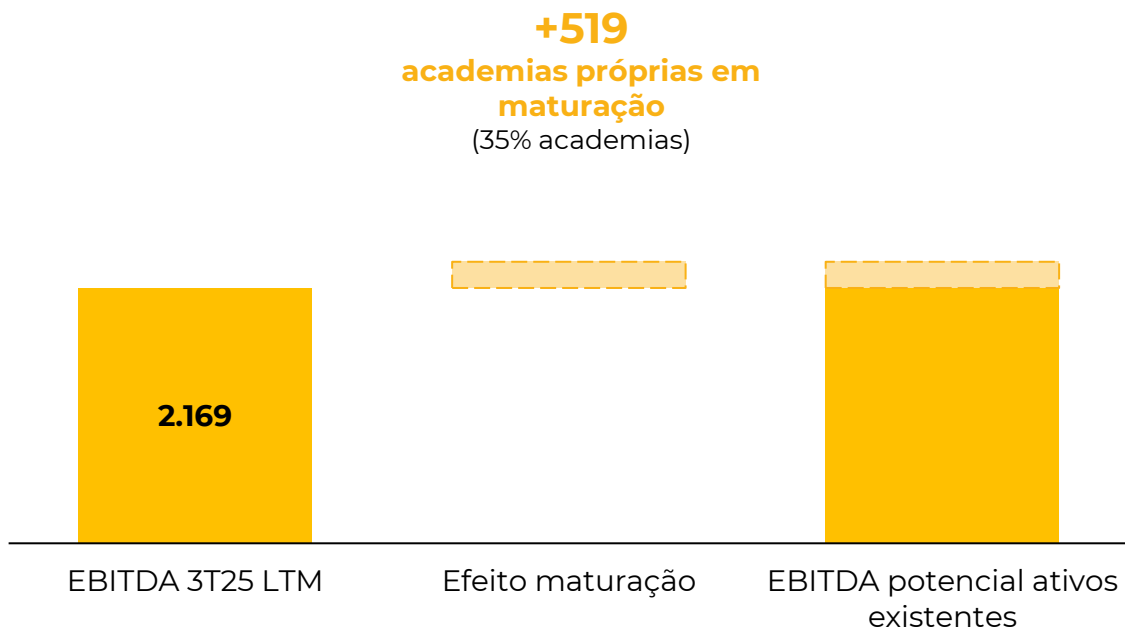


EXPANSÃO PREVISÍVEL DO EBITDA POR MEIO DA MATURAÇÃO DE ACADEMIAS

FORTE POTENCIAL DE CRESCIMENTO PELA MATURAÇÃO¹ DAS ACADEMIAS

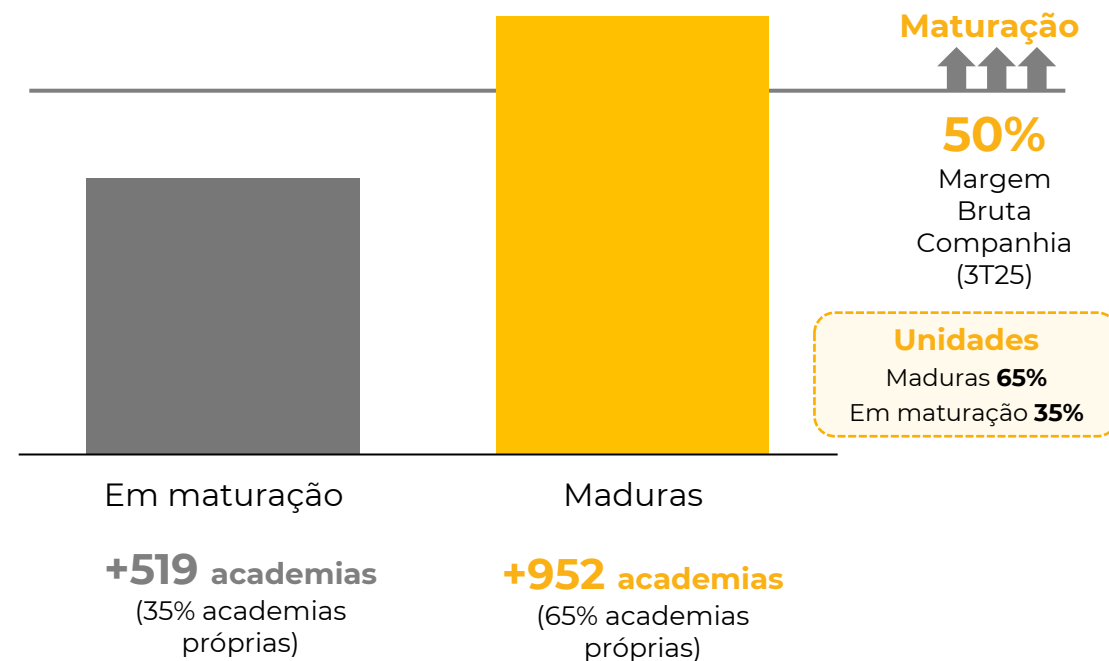
R\$ MM, no 3T25

(Total de 1.471 academias próprias Smart Fit)



MARGEM BRUTA ESTÁ CONVERGINDO AO NÍVEL DE ACADEMIAS MADURAS¹

Margem Bruta por vintage de academias Smart Fit próprias (3T25)



(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário;

EQUIPE DE GESTÃO EXPERIENTE

Equipe multidisciplinar formada por profissionais experientes com vários anos de Companhia

							
	Edgard Corona	Andre Pezeta	Alexandre Gregianin	Diogo Corona	Itamar Hercolano	José Luís Rizzardo	Juana Pimentel
	CEO	CFO	CTO	COO	Expansão	DRI, M&A, Tesouraria e FP&A	Jurídico, Compliance e ESG
Anos de experiência	30+	20	15	14	23	12	26
Anos na Smart Fit	27	14	15	14	8	5	5
Experiências Prévias	 	 				 	 



CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO⁽¹⁾ ATIVO E FORTE BASE DE INVESTIDORES



Conselho de Administração



Daniel Sorrentino

Presidente do Conselho de Administração

Diretoria Estatutária



Edgard Corona

CEO



Diogo Corona

COO



Felipe Affonso

Membro



Luis Cruz

Membro



Thiago Borges

Membro



Claudia Elisa

Membro independente



Ricardo Castro

Membro independente



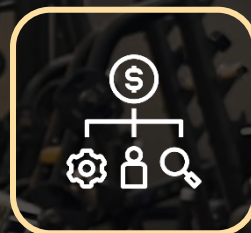
Wolfgang Schwerdtle

Membro independente

(1) Os membros do Conselho de Administração foram eleitos na Assembleia Geral Ordinária de 25 de abril de 2024.

PRINCIPAIS PILARES ESTRATÉGICOS DE 2025

MANUTENÇÃO DE MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS E SÓLIDO *RAMP-UP* DOS NOVOS VINTAGES



DISCIPLINA CONTÍNUA NA GESTÃO DE DESPESAS E DE CAPEX

MÚLTIPLAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO COM OPORTUNIDADE DE CONSOLIDAÇÃO DE MERCADO

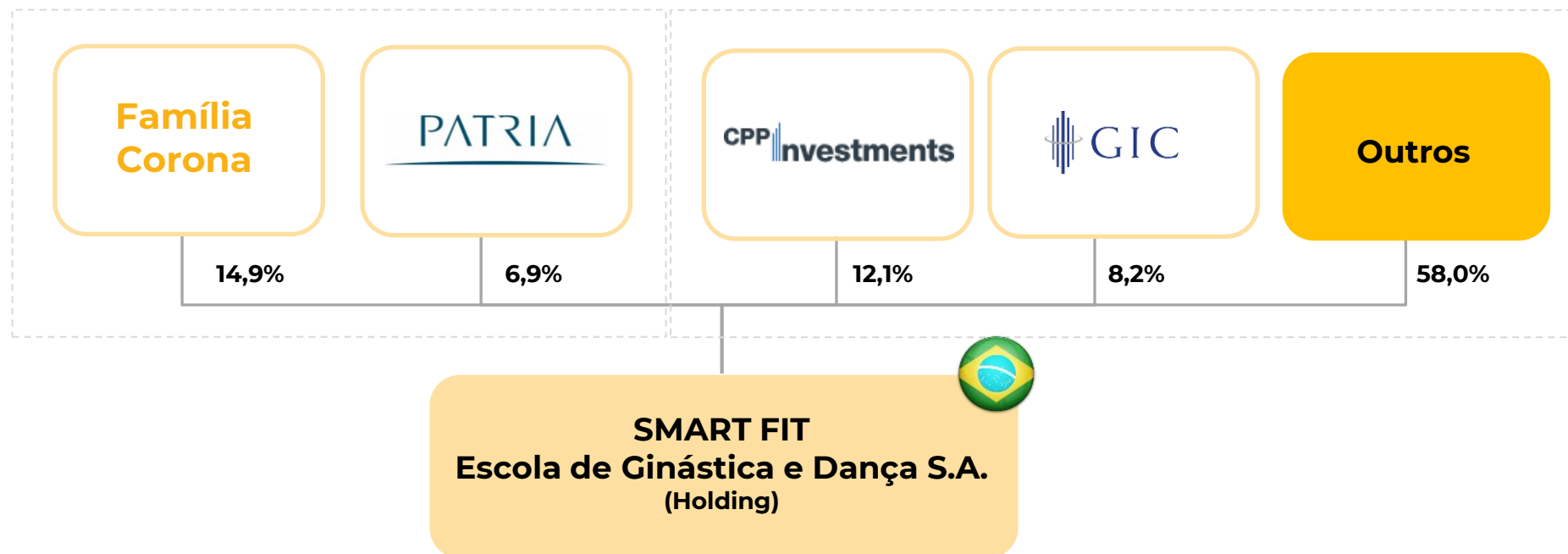


MANUTENÇÃO DO ROBUSTO PERFIL DE LIQUIDEZ

SÓLIDA POSIÇÃO FINANCEIRA + LIDERANÇA NA AMÉRICA LATINA + EXTENSO *KNOW HOW* = POTENCIAL DE CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO

Acionistas Controladores
21,7%

Free Float
78,2%



Acionistas controladores permanecem os mesmos após IPO (R\$ 2,6 bilhões)

Patria é investidor da companhia desde 2010, mas em 2019 trocou de fundos, reiniciando seu ciclo de investimento

GIC juntou-se à Smart Fit em 2014 e o CPPIB em 2019

A APÊNDICE

DESTAQUES DA SMART FIT

01**COMPANHIA #1 EM UM MERCADO****AMPLO E EM RÁPIDO CRESCIMENTO,
IMPULSIONADO POR TENDÊNCIAS SECULARES****02****MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO****COM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO
SUPERIORES****03****SÓLIDO HISTÓRICO FINANCEIRO****COMBINANDO ALTO CRESCIMENTO E UNIT
ECONOMICS ATRATIVO****04****CRIAÇÃO DE VALOR****OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS DE
CRESCIMENTO**

01

COMPANHIA #1 EM UM MERCADO

AMPLO E EM RÁPIDO CRESCIMENTO,
IMPULSIONADO POR TENDÊNCIAS SECULARES

LÍDERES EM FITNESS NA AMÉRICA LATINA

RANKING – AMÉRICA LATINA



(academias, 2024)

	Sede	# academias
#1	smart fit <small>A academia inteligente.</small>	1.743
#2	bluefit	180
#3	selfit	160
#4	SportClub	150
#5	PRATIQUE <small>Evolution</small>	130
#6	BODYTECH	128
#7	PURPOSE BRANDS	124
#8	bt bodytech	96
#9	STATION	71
#10	M MEGATLON	56

RANKING – GLOBAL



(academias próprias, 2024)²

	Sede	# academias próprias
#1	RIZAP GROUP	1.782
#2	BASIC-FIT	1.575
#3	smart fit <small>A academia inteligente.</small>	1.407
#4	中田集团 ZHONGTIAN GROUP	1.300
#5	PUREGYM	657
#6	NORDICWELLNESS	369
#7	FITNESS & LIFESTYLE GROUP	323
#8	planet fitness	277
#9	cure.fit	228
#10	VIA LEISURE	197

#1 na América Latina

um mercado de **US\$6Bi⁽¹⁾**
10x maior que o 2º competidor

De #18 para **#3 no mundo** em 6 anos⁽¹⁾

Fonte: Relatório HFA Global, Relatório HFA Global 25

(1) Em 2019;

(2) Considera apenas a base de academias próprias, Desconsidera unidades do segmento de studios e outras modalidades do segmento fitness e bem-estar









LÍDERANÇA ABSOLUTA COM MODELO ALTAMENTE ESCALÁVEL



Modelo altamente escalável, permitindo forte crescimento e rentabilidade em toda a América Latina

Presença Geográfica



País	Inauguração Smart Fit	# Academias ¹	% Membros / população
 Brasil	2009	878	1,1%
 México	2011	416	0,8%
 Colômbia	2016	212	1,3%
 Chile	2014	100	1,7%
 Peru	2016	91	0,8%
 Outros Países	-	170	-



UM SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO E INEXPLORADO

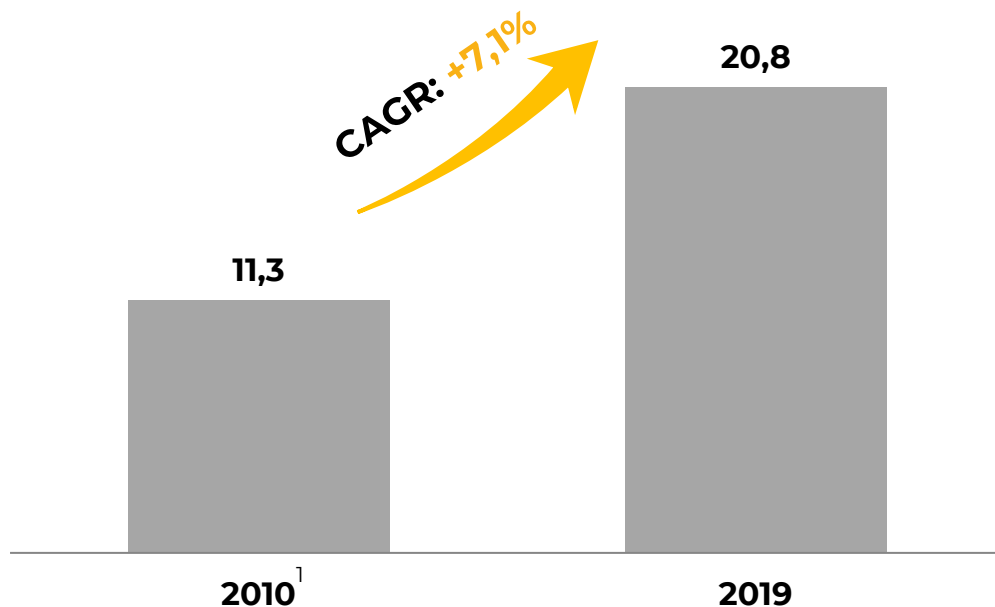


O setor fitness da América Latina cresceu 7% CAGR¹⁰⁻¹⁹, mas ainda permanece bastante inexplorado. Smart Fit ajudou a impulsionar esse crescimento trazendo uma oferta única aos consumidores

OPERANDO EM UM SETOR DE RÁPIDO CRESCIMENTO...

MERCADO FITNESS NA AMÉRICA LATINA

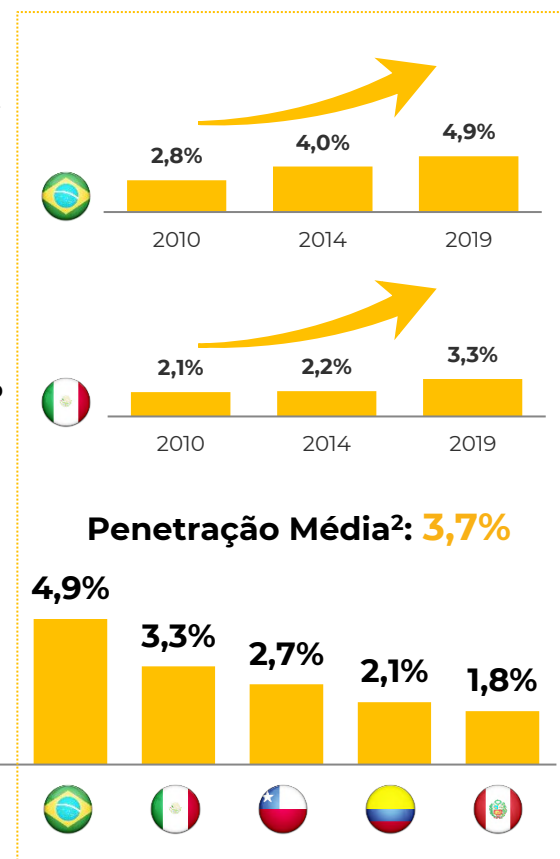
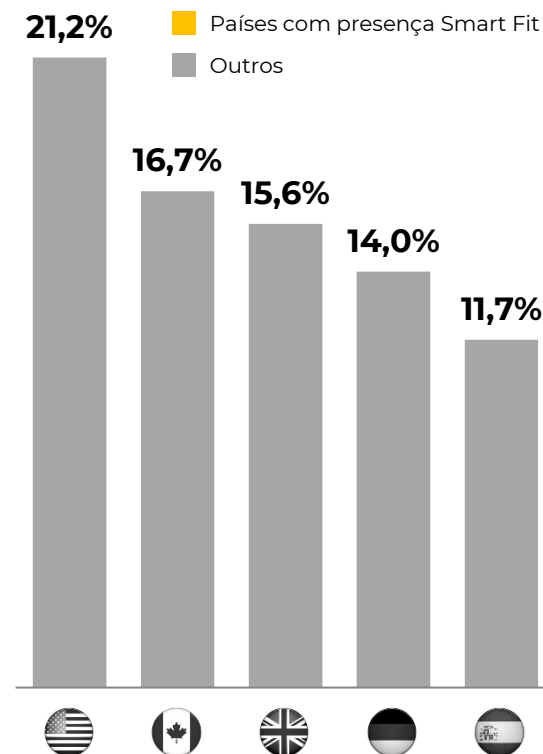
Número de clientes (MM)



...EM UMA REGIÃO BASTANTE INEXPLORADA

PENETRAÇÃO POR PAÍS

Penetração (%) – 2019



Fonte: Relatório Global IHRSA (2011, 2015 e 2020), Banco Mundial, Lincoln International – Tendências em Fitness Digital (Abril 2020), estudo PwC “Academias de Baixo Custo no Reino Unido – aumento de previsões de margem de mercado”, Março 2019; IHRSA, Basic-Fit Companhia/website, Perspectivas Mundiais de População ONU, FMI, Apresentação Institucional Sports World, La Nación

(1) Taxa de crescimento reflete apenas países da América Latina presentes no banco de dados da IHRSA de 2011 e 2020, desconsiderando os seguintes países: Colômbia, Peru, Equador, Venezuela, Costa Rica, República Dominicana, Paraguai, Bolívia, Guatemala, Panamá, Honduras, El Salvador e Nicaragu / (2) Penetração média dos 15 países onde a Smart Fit esteve presente em 2019 (Brasil, México, Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru, Panamá, Uruguai, El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras)



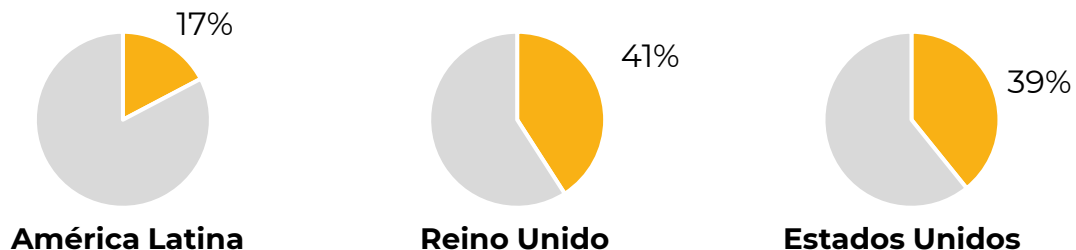
BENEFICIANDO-SE DE UM MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO

Smart Fit atingiu 12,8% de participação de mercado, crescendo ~7x mais rápido que a indústria fitness na América Latina

UM MERCADO ALTAMENTE FRAGMENTADO...

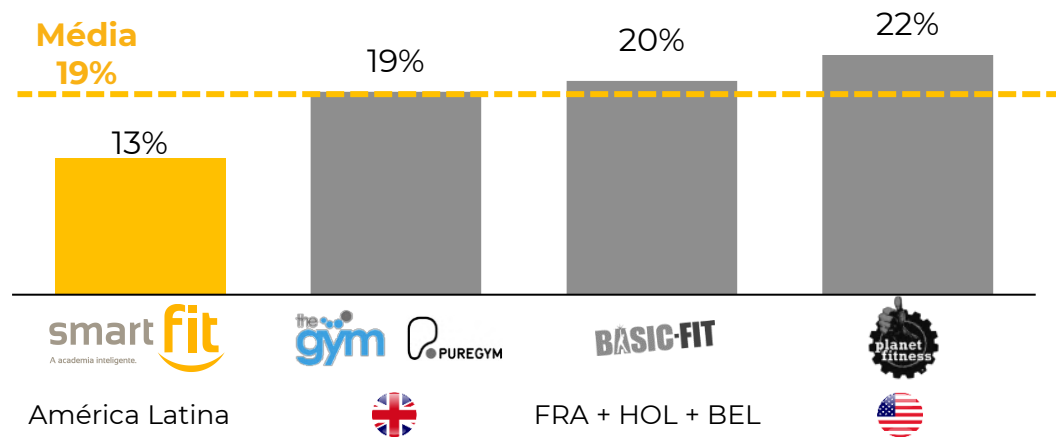
PARTICIPAÇÃO DAS TOP 5 ACADEMIAS

em # de membros – 2019 (%)



PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PLAYERS

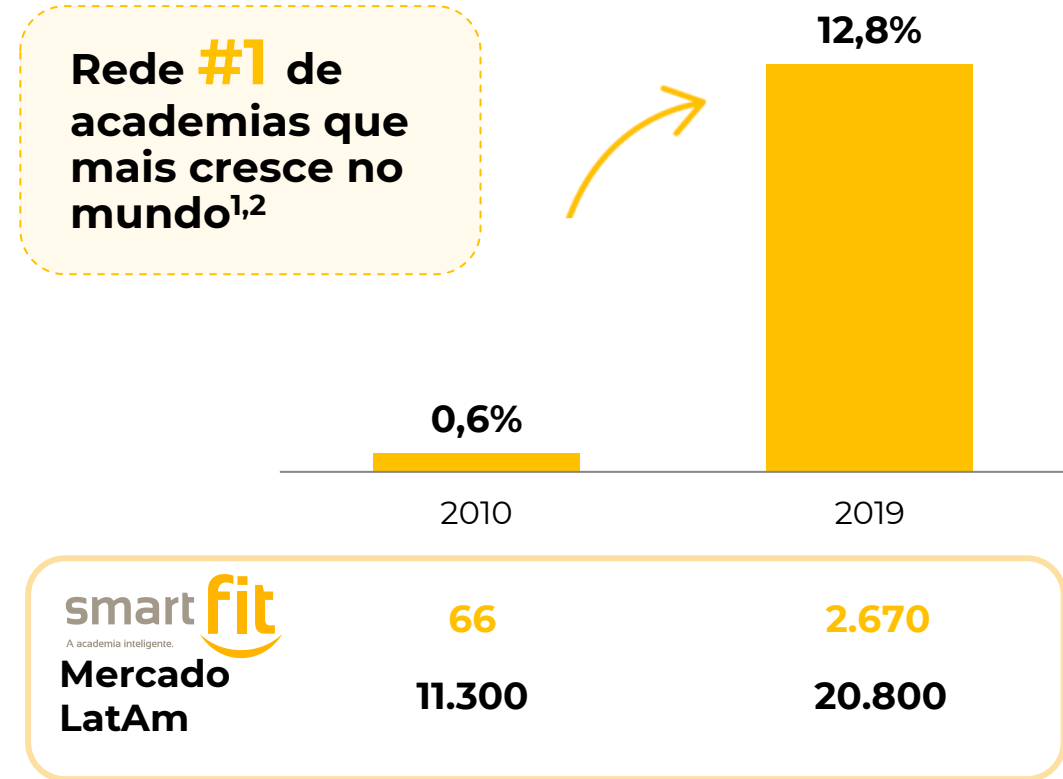
em # de membros – 2019 (%)



... PARA CONSOLIDAR NOSSA POSIÇÃO DE LIDERANÇA

MARKET SHARE DE MEMBROS EM ACADEMIAS NA AMÉRICA LATINA

membros ('000)



	2010	2019
smart fit	66	2.670
Mercado LatAm	11.300	20.800

Fonte: IHRSA Global Report 2020
 (1) Academias próprias
 (2) Considera os dados de 2014-19 e entre as 25 maiores globais



DOMINANDO O MODELO DE ALTO VALOR E BAIXO PREÇO

Apelo de Massa

Mensalidade

Performance

Baixo Preço

Crescendo Rápido

Alto Valor/ Baixo Preço ("HVLP")

UM SEGMENTO DE ALTO CRESCIMENTO

Participação de Mercado de Academias de Baixo Preço ^(1,2) (%)

Média de Mercado

US\$30 - US\$70

Perdendo Mercado



37,9%

24,8%



Premium

US\$70+

Lucratividade Saudável com Potencial Limitado

BIO RITMO

Boutique



Alto crescimento, porém mercado nichado e pequeno

4,0%

4,7%

2011

2018

2010

2019

Líder na América Latina no Modelo de Alto Valor/ Baixo Preço

Fontes: Sites das empresas, com base na taxa de adesão, número total de atividades oferecidas, horários abertos e principais marcas de equipamentos; Relatório do Reino Unido da Indústria fitness de 2012 e 2019; Relatório Global IHRSA 2020.

(1) Somente no setor privado; (2) Considera o Planet Fitness, Blink e Crunch como academias de baixo preço dos EUA

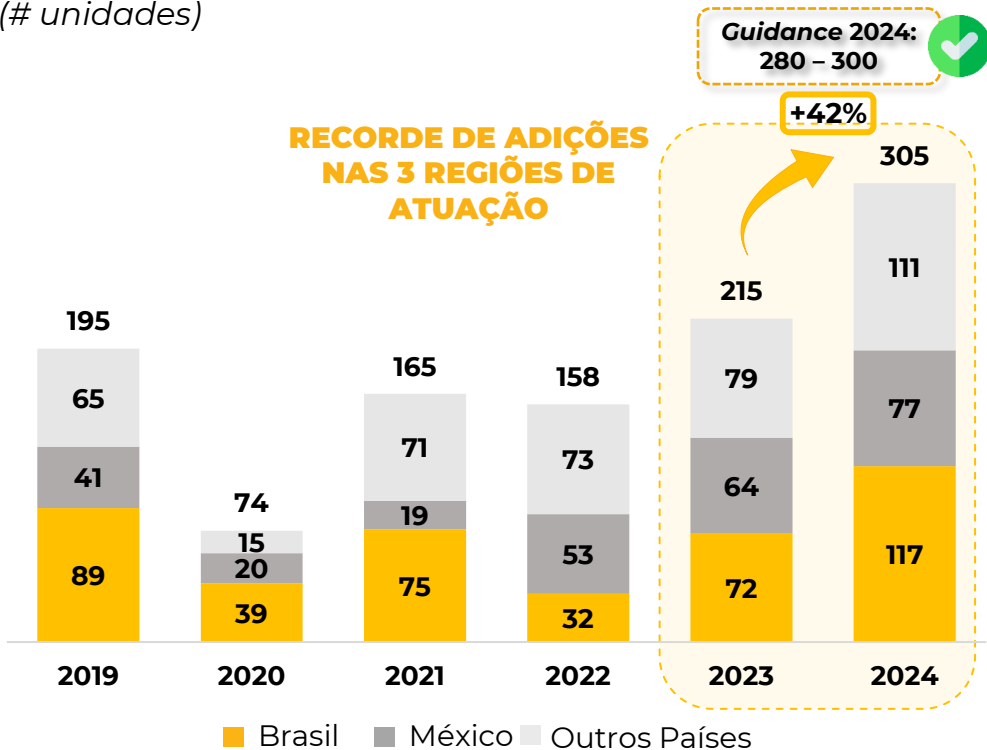


EXPANSÃO EM RITMO ACELERADO, COM RECORDE EM 2024 smart fit

Modelo de negócio escalável, com proposta de valor única e *Unit Economics* atrativo e sustentável

NÚMERO DE ADIÇÕES LÍQUIDAS DE ACADEMIAS

(# unidades)



Estratégia **data-driven** aliada a **sólida governança e disciplina** no processo de alocação de capital



Crescimento impulsionado pela **eficiência e excelência na gestão e execução** do negócio

MODELO DE NEGÓCIO RENTÁVEL E ESCALÁVEL

Unit Economics atrativo e sustentável



LOCALIZAÇÃO ÚNICA

Imóveis únicos e parceria de longa data



TOP OF MIND

Marca forte, sinônimo de categoria



SÓLIDA EXECUÇÃO

Time com extensa expertise na expansão e operação



EFEITO REDE

Capilaridade única oferecendo conveniência com escala



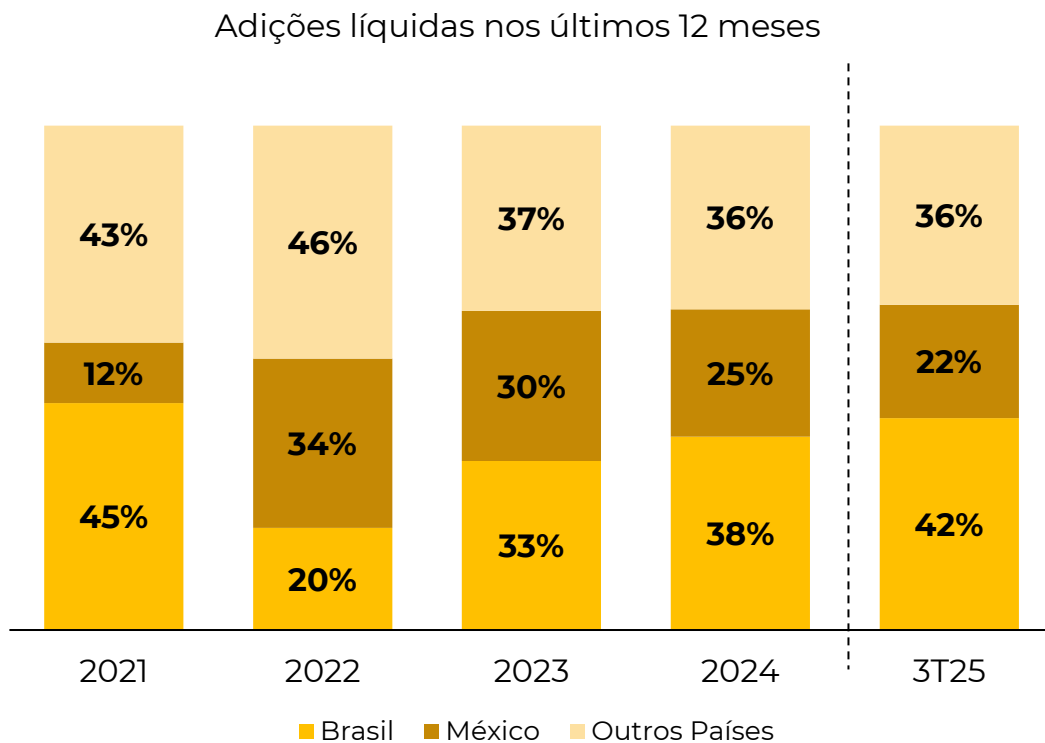
PROPOSTA DE VALOR ÚNICA: EXPERIÊNCIA PREMIUM COM PREÇO ACESSÍVEIS

SMART FIT: LIDERANÇA ABSOLUTA NA AMÉRICA LATINA

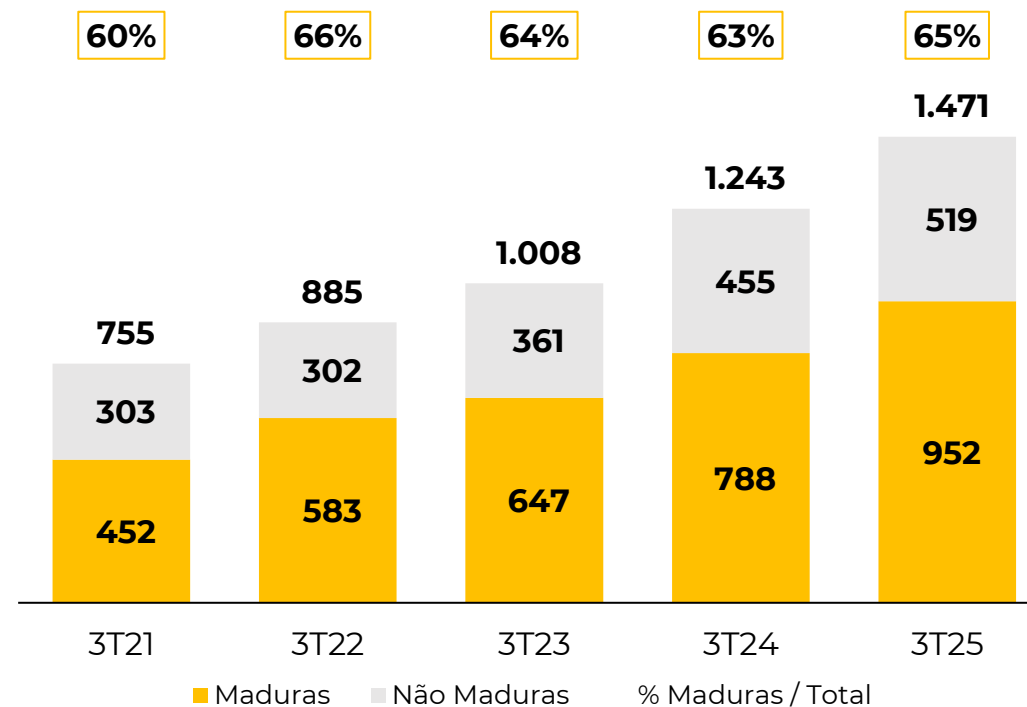


ATUALIZAÇÃO DO PLANO DE EXPANSÃO

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA (% de academias)



COMPOSIÇÃO SMART FIT PRÓPRIAS POR AGING



(1) Uma unidade é considerada madura quando tiver pelo menos 24 meses de funcionamento no início do ano; Uma unidade está em maturação quando tem entre 12 e 24 meses de operação; Uma unidade é considerada nova quando tem até 12 meses de operação.

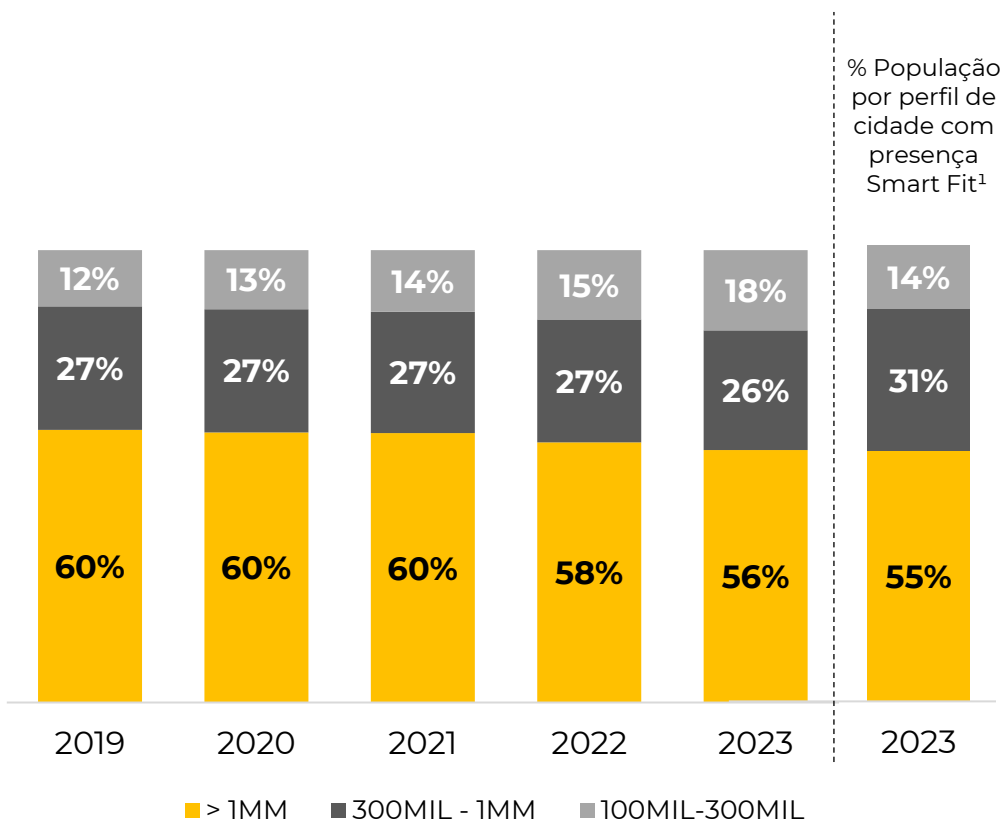


REDE CAPILARIZADA COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO

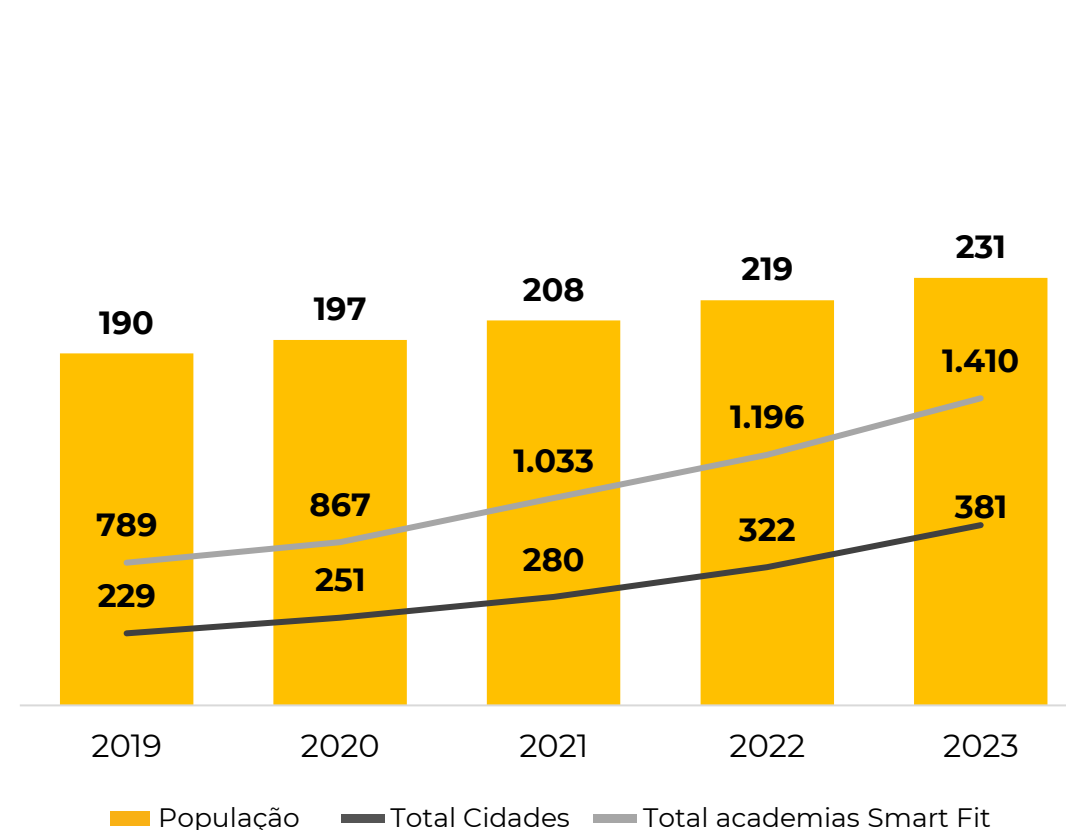


Captura de oportunidades de crescimento em diferentes perfis de cidade

REDE DE ACADEMIAS POR PERFIL DE CIDADE (%)



NÚMERO DE CIDADES E POPULAÇÃO COM PRESENÇA SMART FIT (%)



Performance do lucro bruto das unidades sem correlação ($R^2=0,0008$) com o perfil da cidade em quantidade de habitantes, reforçando o potencial de crescimento da Companhia

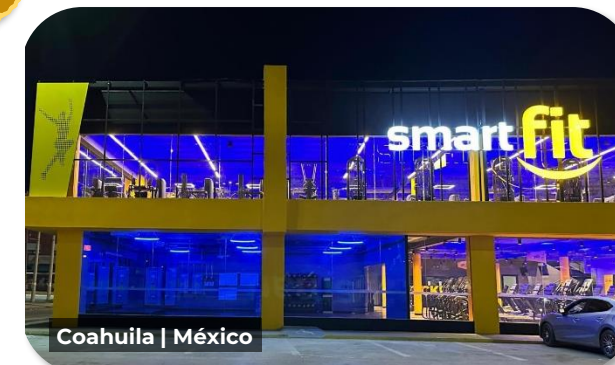
Fonte: Institutos de produção e análise de informações geográficas relacionados aos países com presença Smart Fit, consolidados nas três principais fontes: (i) Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); (ii) City Population; e (iii) World Population Review
(1) Considera o número de habitantes por perfil de cidades onde a Smart Fit está presente.



AMPLO ESPAÇO DE CRESCIMENTO

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

ESTUDO DE CASO WHITE SPACE



CONTEXTO/OBJETIVO

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

METODOLOGIA

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

Fonte: 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 2T25 com 1.783 unidades.



SÓLIDAS TENDÊNCIAS SECULARES NA AMÉRICA LATINA

Alta demanda e potencial de crescimento para os serviços fitness

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

78%

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

53%

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



PILARES DA ROTINA SEMANAL DAS PESSOAS

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

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DE UMA VIDA MAIS ATIVA

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

Fonte: Health & Fitness Association (HFA): Destaques da “2024 LatAm Fitness Consumer Survey”

(1) Considera os entrevistados fisicamente ativos nas principais áreas metropolitanas da América Latina que nunca foram membros de uma academia.

musculação


02

MODELO DE NEGÓCIOS ÚNICO
COM EXECUÇÃO E CULTURA DE INOVAÇÃO
SUPERIORES



PLANOS REFORÇAM PROPOSTA DE VALOR ÚNICA

Benefício do efeito rede como importante atrativo para os clientes do Plano Black

		Single-Club	Multi-Club
Permanência mínima ¹	Com	Plano FIT Pague menos para treinar na sua unidade R\$99 - R\$129	<i>O mais vantajoso</i> Plano BLACK Acesso a todas as academias da rede e outros benefícios R\$ 139
	Sem	Plano SMART Treine na sua unidade, sem taxa de cancelamento R\$119 - R\$159	 OFERTA DE PLANOS POTENCIALIZA VANTAGEM COMPETITIVA

Mensalidade⁴

PLANO BLACK: OFERTA ÚNICA COM ATRIBUTOS DIFERENCIADOS



~50% da base³ em 2023 (vs. 38% em 2019) utilizou o benefício *Multi-Club* em um intervalo de 1 mês



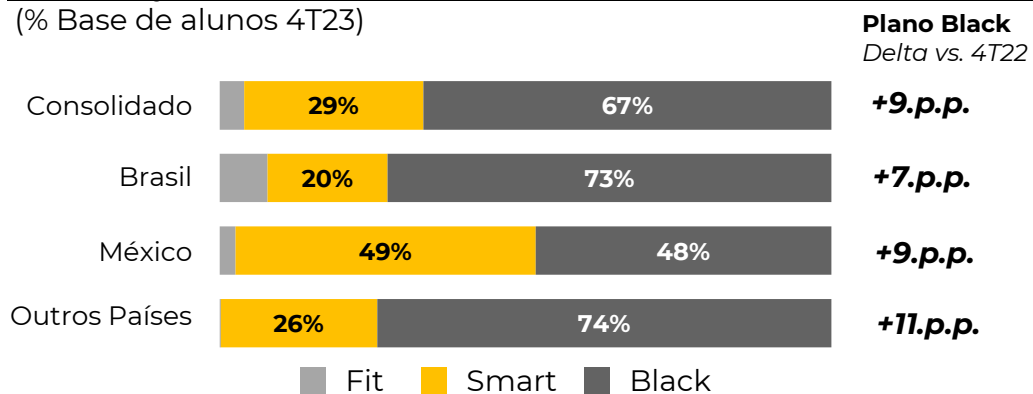
Efeito rede como diferencial competitivo, potencializando a proposta de valor do Plano Black



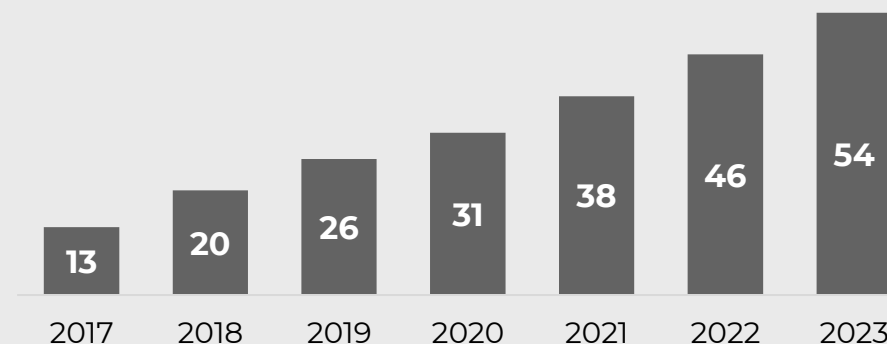
54 cidades da América Latina tem 5 ou mais academias Smart Fit

Penetração dos planos por regiões²

(% Base de alunos 4T23)



Evolução de cidades com 5 ou mais academias Smart Fit



(1) Sujeito a taxa de cancelamento de 20% do valor remanescente do contrato; (2) Considera unidades Smart Fit Próprias ao final de 2023; (3) Média dos alunos Plano "Black" que frequentaram academia utilizando o benefício *multi-club* no intervalo de 30 dias; (4) Valor mensalidade referência Brasil;



ROBUSTA AGENDA DE REVENUE MANAGEMENT



Otimização do portfólio de planos e da precificação, mantendo a competitividade do modelo de negócios com sólidos retornos



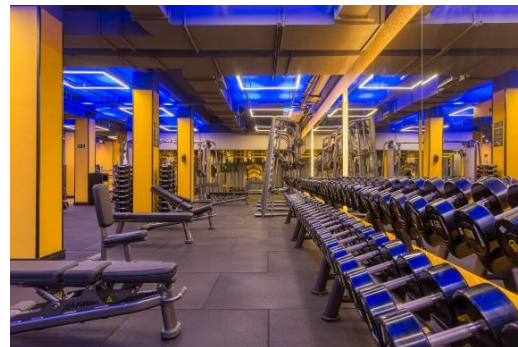
PORTFÓLIO DE PLANOS

Portfólio de planos que apresenta **amplitude de precificação com atributos únicos e diferenciados** por produto

FORÇA DA MARCA

REDE
CAPILARIZADA

EXPERIÊNCIA
PREMIUM



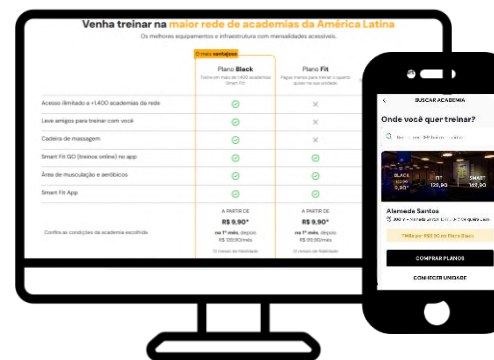
INTELIGÊNCIA DE PRICING

Processo **data-driven** que reforça potencial de mercado com ganhos de eficiências

COMPETITIVIDADE

PRODUTIVIDADE

MAIOR
CONVERSÃO



Aumento de preços realizado ao longo dos últimos anos nas diferentes regiões alinhado com demais iniciativas realizadas no período para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia



ALTO VALOR / BAIXO PREÇO DA SMART FIT: PROPOSTA DE VALOR



CONVENIÊNCIA PARA OS MEMBROS



- Maior rede da América Latina com alcance mais extenso: **1.831 academias¹** em 16 países²
- Academias estrategicamente localizadas perto de membros potenciais



MODERNAS INSTALAÇÕES & EQUIPAMENTOS



- Ambiente agradável e acolhedor
- Arquitetura, iluminação e design modernos
 - Foco no *core*: cárdio, musculação e peso-livre



SERVIÇO AO CLIENTE SUPERIOR



- Abordagem centrada no cliente
- Funcionários motivados a oferecer o melhor serviço
- Inovação constante das ofertas de serviços



OMNICANAL FITNESS DIGITAL



- Dentro da academia: melhora da experiência dos membros
- Fora da academia: *fitness* a qualquer hora, em qualquer lugar
- Atividade física e serviços adicionais

MENSALIDADE COM PREÇOS ATRATIVOS E PROPOSTA DE VALOR DIFERENCIADA

Mensalidade de US\$15-30

(1) Apenas unidades Smart Fit (próprias e franquias)
 (2) Em 30 de setembro de 2025



EFICIÊNCIA COMO PILAR PARA EXPANSÃO

Busca constante por eficiência, mantendo a proposta de valor e reforçando os diferenciais competitivos

Eficiência no Capex, preservando experiência diferenciada

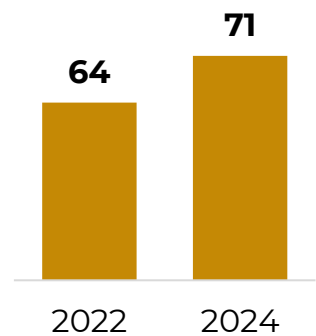
Evolução CAPEX/Unidade (R\$ M)



Sendo, aproximadamente:

- 70%:** Obra civil, adequações estruturais e design
- 30%:** Equipamentos de musculação, cardio e peso livre

Evolução NPS (Net Promoter Score)



Evolução Inflação (2022 até out/24)

9%	9%	15%
Brasil	México	Colômbia

Principais pilares estratégicos para expansão

Garantem a experiência premium, com eficiência no processo



Sofisticado processo de seleção de ponto comercial

Wishlist pautada em dados e intensa análise local



CARDIO



MUSCULAÇÃO



Layout eficiente e funcional

Alta produtividade por m², garantindo otimização de capex e experiência fluida



PESO LIVRE



AULAS COLETIVAS
Em algumas unidades



Equipamentos com alta qualidade

Durabilidade garante performance com alta disponibilidade para uso durante os treinos



Arquitetura moderna

Inovação com design moderno e sofisticado

Sólida governança e time com extenso know-how

Processo estruturado e maduro na abertura e operação de academias



CAPEX MÉXICO: OTIMIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS



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

EVOLUÇÃO NO PILAR ESTRATÉGICO DE EXPANSÃO



Estratégia de **seniorização da equipe de expansão**, com sólida experiência no modelo de negócios da Smart Fit



Revisão de projeto, a partir de sucessos de eficiência obtidos em projetos no Brasil, com engenharia aprimorada, **mantendo a qualidade e a segurança**



1ª unidade, após revisão de projeto, inaugurada em Cancún em abril/25. **Nos 9M25, foram adicionadas 18 unidades próprias**



Aumento da eficiência operacional, **preservando a satisfação do cliente**

EFICIÊNCIA NO INVESTIMENTO PARA MANUTENÇÃO DA RENTABILIDADE E ALOCAÇÃO ESTRATÉGICA DE RECURSOS



Maior eficiência no investimento por m²



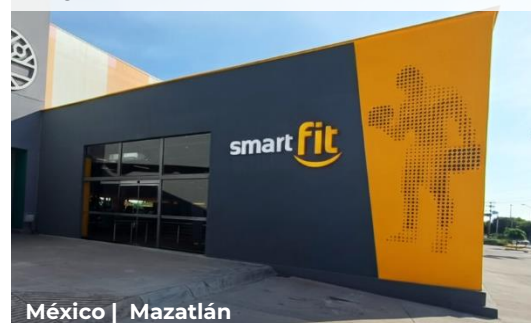
Com alto nível de satisfação do cliente

Redução de ~20%¹

NPS em linha com o histórico

CAPEX OTIMIZADO, MANTENDO O PADRÃO EM ACADEMIAS

FACHADA



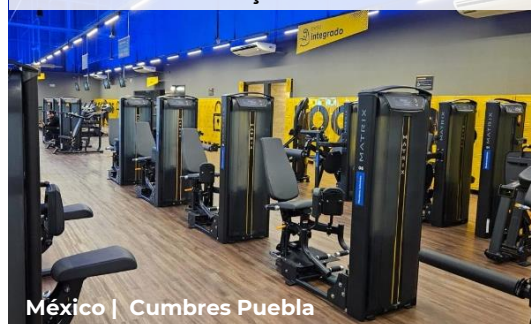
México | Mazatlán

ÁREA DE CÁRDIO



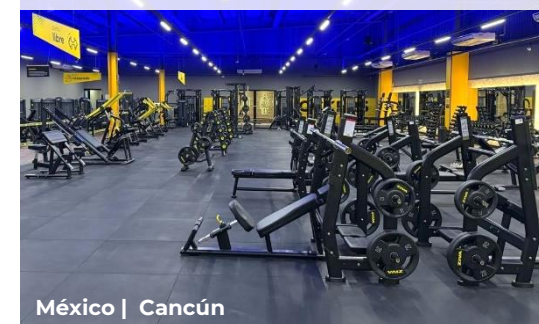
México | Saltillo

ÁREA DE MUSCULAÇÃO



México | Cumbres Puebla

ÁREA DE PESO LIVRE



México | Cancún

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



MELHORIAS CONSTANTES NO PRODUTO

Iniciativas para atender as principais demandas dos alunos, que geram maior produtividade e uma experiência cada vez melhor dentro das academias

Mudança de hábito dos alunos com maior procura por exercícios de força



Musculação para garantir saúde, bem-estar físico e mental

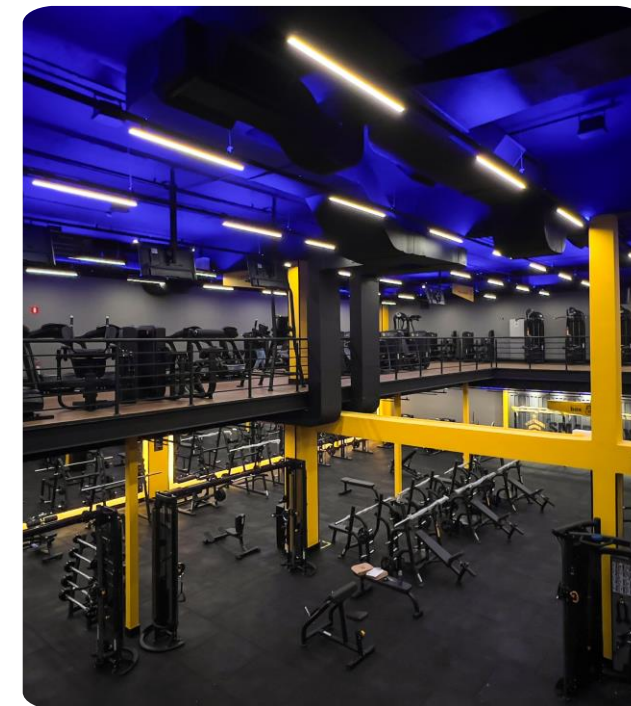
Estudos científicos comprovam a **eficácia da musculação para emagrecimento e longevidade**

Mudança comportamental, independente do gênero e da idade

AUMENTO DA OFERTA DE EXERCÍCIOS DE FORÇA



- ✓ Programa para ampliar a oferta de exercícios de força, com adição de equipamentos;
- ✓ Início em 2023, contemplando centenas de unidades – principalmente no Brasil. *Pipeline* de 2024 já em implementação;
- ✓ Investimento de R\$43,4 milhões nos últimos 12 meses, compondo o montante do CAPEX de manutenção, que representou 6,0% da receita bruta das academias Smart Fit maduras.



As unidades do programa tiveram um **aumento de acessos de 9,4% e +9 no NPS em fev/24 vs. fev/23**



PROCESSO DISCIPLINADO DE SELEÇÃO DE NOVAS LOCALIZAÇÕES, POTENCIALIZANDO OS RESULTADOS

Estratégia

Cidade

Principalmente áreas metropolitanas de cidades com mais de 100 mil habitantes

Bairro

Alta renda per capita e densidade

Estratégia de Clusters

Estratégia para dominar um bairro

CrITÉRIOS de Avaliação

Aspectos de Mercado

Sociodemográficos

Aspectos Técnicos no Nível de Cada Propriedade

Regulatórios

Processo Estruturado



Experiência adquirida com a abertura de +1.867 unidades¹



Equipe multidisciplinar de +80 pessoas em todos países



Reputação forte, trazendo os melhores leads



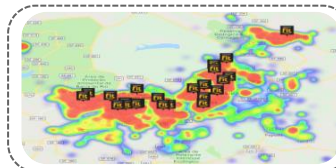
Fluxo consistente de leads imobiliários suportado por forte relacionamento com proprietários

Ferramentas

Geofusion



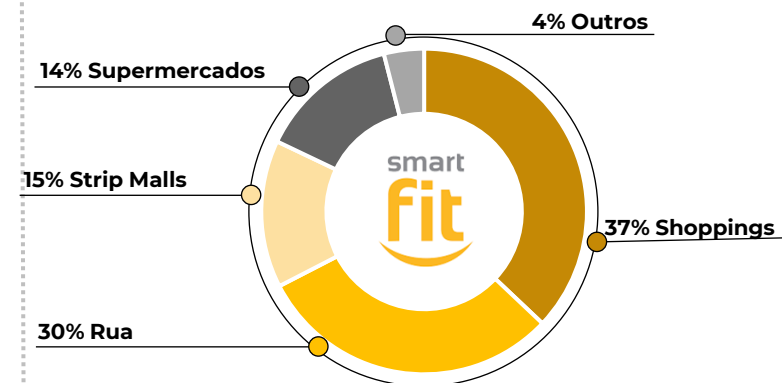
Mapa de Calor da Base de Membros



Relacionamento de longa data com marcas traz localizações melhores e únicas



Breakdown de academias por tipo de imóvel² (Unidades Smart Fit)



(1) Considera todas as academias da Companhia (não considera Studios);
 (2) Em 31 de Dezembro de 2024;

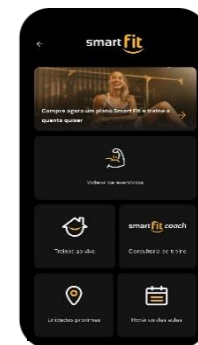


JORNADA DO CONSUMIDOR SUPERIOR E EFICIENTE

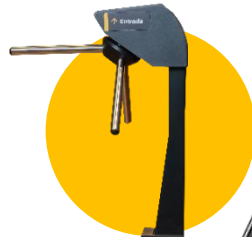


Quiosque

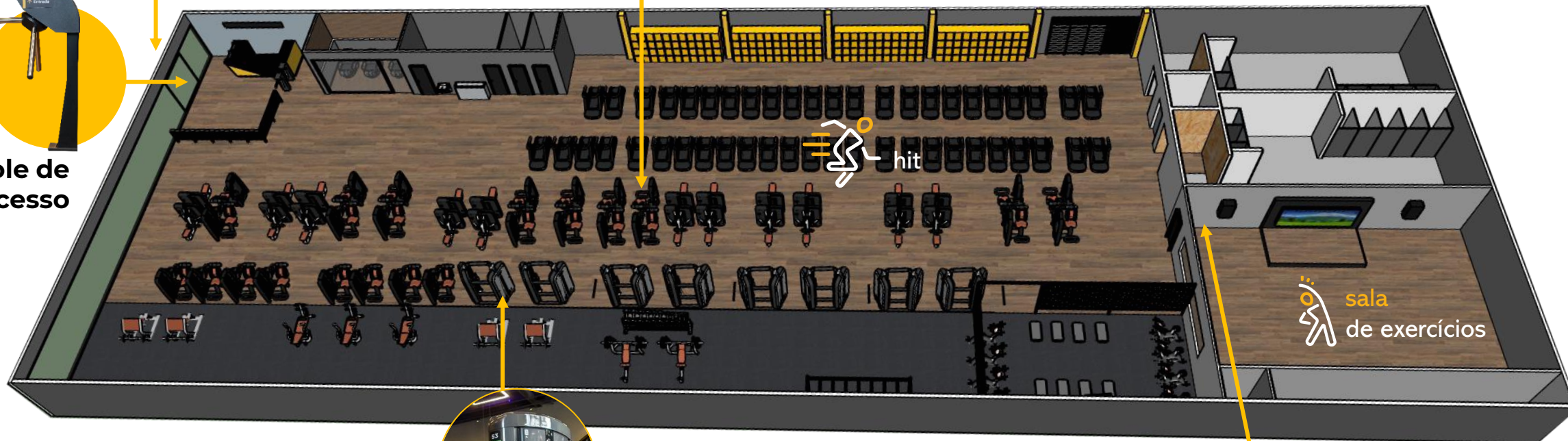
Botão



Aplicativo



Controle de acesso



Identificação de equipamentos



Contagem automática de pessoas



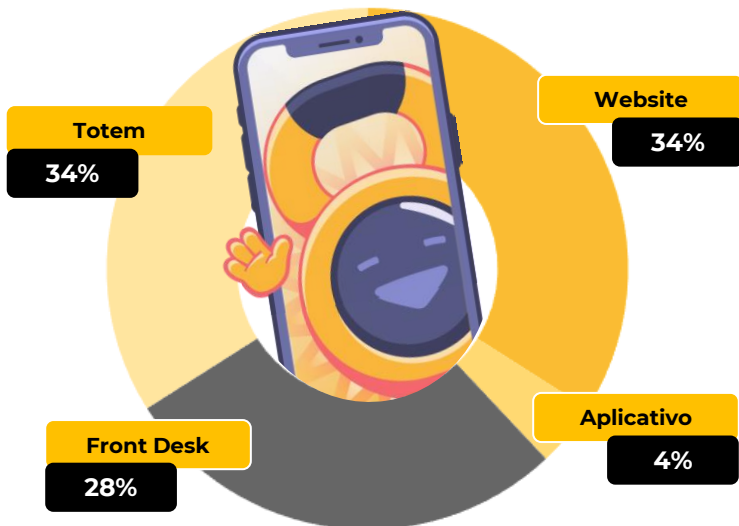


72% DAS VENDAS ATRAVÉS DE CANAIS DIGITAIS

Representatividade dos canais digitais continua em crescimento, com mais de 79% das transações feitas digitalmente

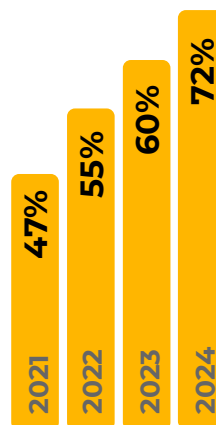
Mix de canais

% de vendas por canal em Dez/2024



Penetração dos canais digitais nas vendas

% canais digitais no total de vendas

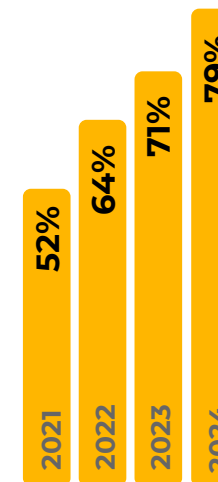


Aplicativo

Vendas via aplicativo já estão disponíveis para todos os países

Transações digitais

% das operações financeiras e operacionais feitas via canais digitais



+22,0M

de transações através dos canais digitais em **2024**

Maior eficiência operacional

Transações como *upgrades* de planos, pagamentos, acesso convidados, transferência e etc.

Vendas via Aplicativo já supera balcão nas unidades *Vintage* 2023 e 2024 no Brasil

Maior produtividade CAC

Alavanca de eficiência nos investimentos para aquisição de clientes

Entregas



Personal Trainer Marketplace

Disponibilizamos um marketplace de pessoais no aplicativo

Por vir em 2025



Social Perfil do Aluno e Amigos

Em breve lançaremos, dentro do app, uma rede social interna da Smart



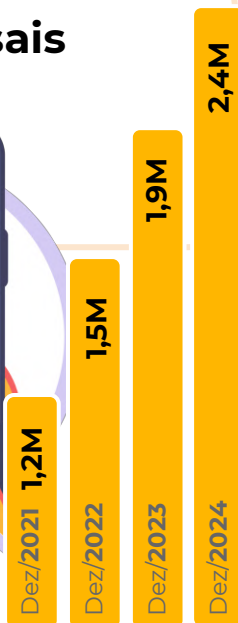
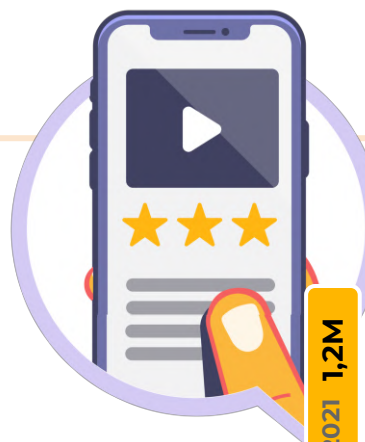
2,4 MILHÕES DE USUÁRIOS DIGITAIS ATIVOS MENSAIS

Crescimento expressivo nos treinos prescritos automaticamente, atingindo 6,7M em 2024 (vs. 3,0M em 2023)

Usuários Ativos Mensais

(Aplicativo Smart Fit)

2,4M

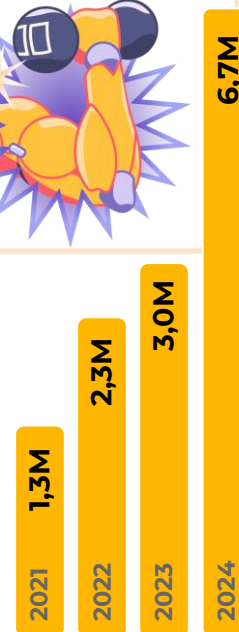


Treinos Prescritos Automaticamente (2024)

6,7M



Ao responder anamnese, alunos recebem treino adequado às suas necessidades na hora, automaticamente



Retrospectiva Fitness Anual

107 mil

Compartilhamentos em Redes Sociais (+42% a/a)



1,5 M retrospectivas

visualizadas pelos alunos (+176% a/a)

Entregas



Área Gratuita App



Destaque

Agora não alunos também podem ter acesso ao app e ecossistema Smart Fit, com vídeos e treinos exclusivos



Convidado Black & Acesso TotalPass

Liberação de acesso para convidados e beneficiário TotalPass direto pelo aplicativo, sem filas

FOCO NO CLIENTE

AUTOMAÇÃO DOS PROCESSOS



SISTEMA DE MONITORAMENTO DE NPS



Times dedicados a reduzir processos administrativos

SATISFAÇÃO DO CLIENTE COMO PRINCIPAL KPI

TREINAMENTO

PROTOCOLOS



UNIVERSIDADE SMART FIT



Equipe especializada focada na difusão do conhecimento

ESCALABILIDADE, PRÁTICAS PADRONIZADAS

ENGAJAMENTO DA EQUIPE

OBJETIVOS CLAROS



AUTONOMIA



PLANO DE CARREIRA



Mensuração de resultados, não de processos - Inovação de baixo para cima

EQUIPE ALTAMENTE MOTIVADA



CULTURA FOCADA NO CLIENTE

Prêmios relevantes refletem a cultura de servir com excelência e a força da marca

PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

Reader's
Digest

veja São Paulo

AMANHÃ

veja Rio



ReclameAQUI

A TRIBUNA

O GLOBO

Valor
ECONÔMICO

BienPremios

MARCAS DOS CARIOCAS

MARCA MAIS LEMBRADA
O GLOBO 2023 e 2024

CASE TIKTOK
AUMENTO DE 10% NA LEMBRANÇA
DE AUNCIO E 5,6% NO
RECONHECIMENTO DA MARCA
BRAND MISSION

SHARE OF MIND
MARCA MAIS LEMBRADA
O POPULAR 2023

OS MAIS AMADOS DE SÃO PAULO

ACADEMIA MAIS QUERIDA DOS
CONSUMIDORES
VEJA SÃO PAULO 2023 e 2024

**A MARCA MAIS CONFIÁVEL
DO MÉXICO**
ACADEMIA MAIS CONFIÁVEL
THE READER'S DIGEST 2023

TOP DE MARCAS 2024
VENCEDORA DA
CATEGORIA TOP SAÚDE /
ACADEMIA DE GINÁSTICA
TOP DE MARCAS 2024

PRÊMIO TOP OF MIND

ACADEMIA MAIS LEMBRADA
PELOS CONSUMIDORES
A TRIBUNA 2023

**OS MAIS AMADOS DO RIO
DE JANEIRO**
ACADEMIA MAIS AMADA
DO RIO DE JANEIRO
VEJA RIO 2024

VALOR 1000
VENCEDORA DA
CATEGORIA SERVIÇOS
ESPECIALIZADOS
VALOR ECONÔMICO 2024

TOP OF MIND E LOVE BRANDS

ACADEMIA MAIS LEMBRADA
DE PORTO ALEGRE
GRUPO AMANHÃ 2024

RECLAME AQUI 2023
MELHORES EMPRESAS
PARA O CONSUMIDOR
PORTAL RECLAME AQUI
2023 e 2024

**MELHOR ACADEMIA NO
MÉXICO**
CENTRO ESPORTIVO
BIEN PRÊMIOS 2022

MELHOR DE SÃO PAULO
MELHOR ACADEMIA DA
CIDADE DE SÃO PAULO
FOLHA DE SÃO PAULO 2024

**AS 100 EMPRESAS MAIS
INFLUENTES DO BRASIL**
DA REVISTA VEJA 2024





MODELO DE ASSINATURA DIGITAL

Alavancando na oferta principal para atingir o CAC mais baixo no espaço digital



Smart Fit Nutri
Saúde e Dieta

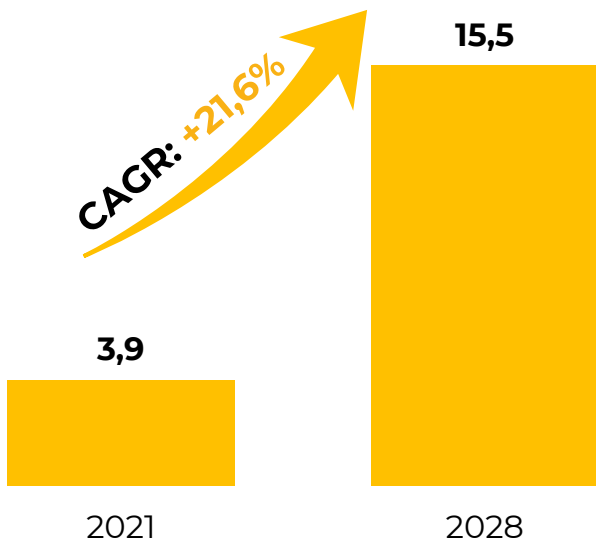


★★★★★⁽¹⁾ 14 mil

APLICATIVOS DE SAÚDE E FITNESS SÃO UM MERCADO DE ALTO CRESCIMENTO

MERCADO GLOBAL DE APLICATIVOS DE SAÚDE E FITNESS

Mercado global de aplicativos de saúde e fitness – US\$ bi



Conselhos e planos de refeição **personalizados** no aplicativo

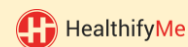
Consulta **online** com **nutricionista** através do nosso **marketplace**

Medição de resultados na academia **Smart Fit** com a máquina de bioimpedância

PLAYERS INTERNACIONAIS SIMILARES



noom



CRESCIMENTO

smart **fit** coach

Programas de treinamento personalizados



OUTRAS OPORTUNIDADES EM GRANDES MERCADOS



Saúde



Fitness



Bem estar



UPDATE SMART FIT NUTRI E SMART FIT COACH

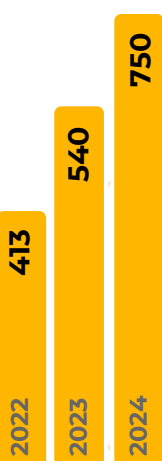
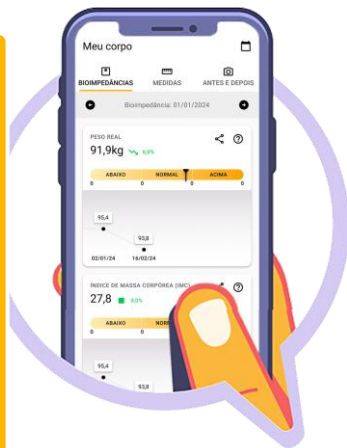
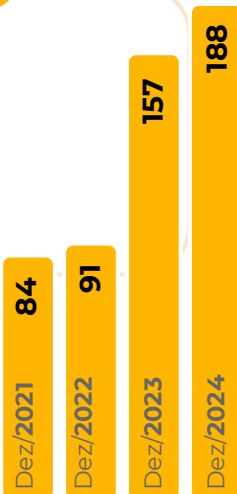
188 mil assinantes de Smart Fit Nutri em Dez/24

Smart Fit Nutri

Usuários

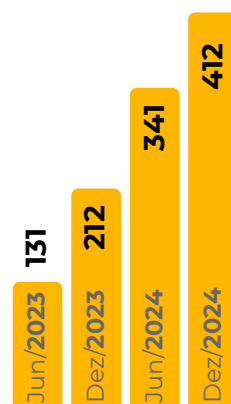
Brasil ('000)

188 mil



750 mil

Exames de Bioimpedâncias realizados em 2024



412
Totens de bioimpedância

COBERTURA DEZ/24
48%

Smart Fit Coach

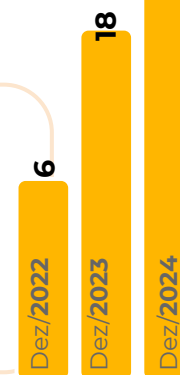
Consultas online com profissionais especializados para definição de objetivos e criação de rotina personalizada

Não é necessário o aluno ter acesso à academia para ser cliente do produto



+3x

de crescimento de usuários em 2024 YoY



Operação em 10 países

Brasil, Chile, México, Colômbia, Peru

NEW Com entrada em Panamá, Costa Rica, Uruguai, Paraguai e Argentina no 2S24

Por vir em 2025

Expansão Coach

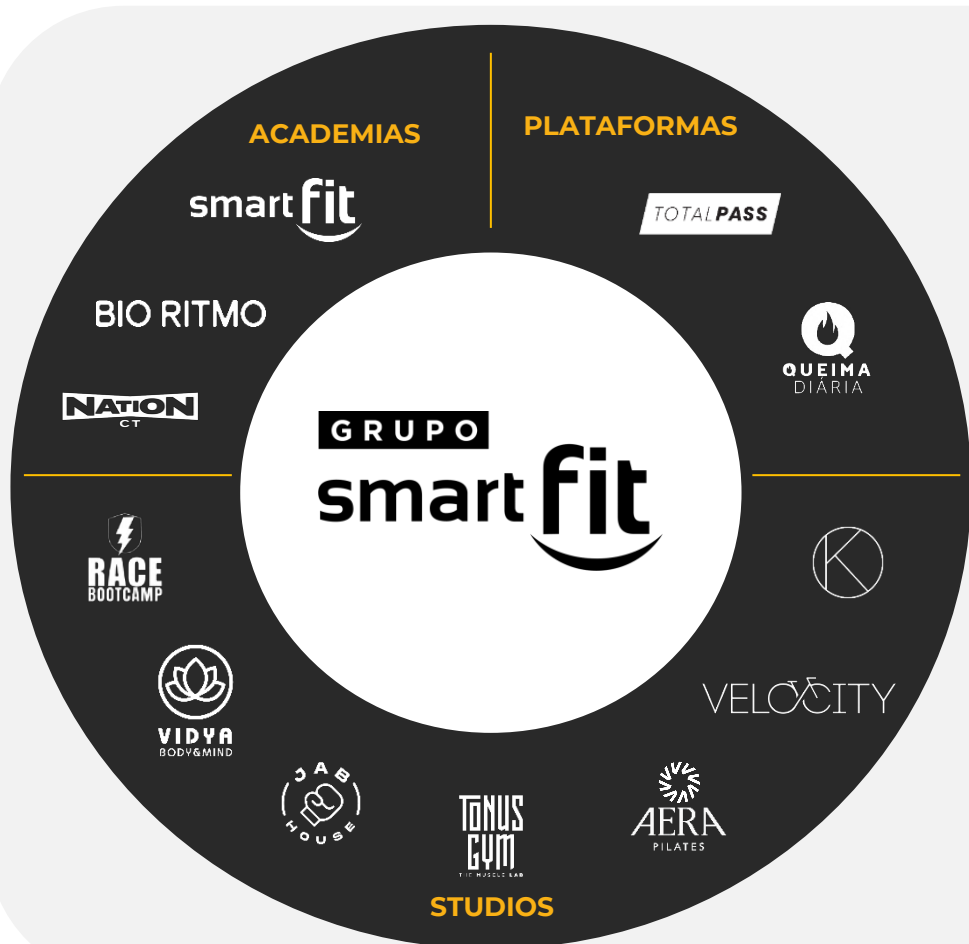
Cobertura de 100% dos países Latam com Smart Fit



Planos anuais de **R\$ 39,90/mês**



NOSSAS CAPACIDADES CRIAM DIFERENCIAIS COMPETITIVOS SIGNIFICATIVOS



	Vantagem de First Mover	<ul style="list-style-type: none"> • Líder e criador de tendências
	Marca	<ul style="list-style-type: none"> • Marca <i>top of mind</i> • 10x maior do que o 2º player na América Latina • Forte engajamento nas redes sociais
	Escala	
	Efeito de Rede	<ul style="list-style-type: none"> • Efeito de rede como diferencial competitivo, difícil de replicar, potencializando a proposta de valor do Plano Black
	Real Estate	<ul style="list-style-type: none"> • Parceiro de escolha para os principais <i>players do setor imobiliário</i>
	Digital	<ul style="list-style-type: none"> • Uma das maiores plataformas em conteúdo digital de fitness
	Novas assinaturas	<ul style="list-style-type: none"> • Serviços adicionais que são relevantes para o cliente principal
	Cultura	<ul style="list-style-type: none"> • Todos os funcionários são treinados para oferecer o melhor CX e inovação, resultando em uma cultura focada em NPS em patamares de excelência

Ecosistema completo para atrair e reter clientes (físicos e digitais)

03

SÓLIDO HISTÓRICO FINANCEIRO

COMBINANDO ALTO CRESCIMENTO E *UNIT ECONOMICS* ATRATIVO

FORTE CRESCIMENTO, COM SÓLIDA RENTABILIDADE E ALTA CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA OPERACIONAL



Sólido crescimento de 17% da rede de academias vs. 3T24, totalizando 1.867 unidades em 16 países da América Latina e África

276 academias adicionadas nos últimos 12 meses. Seguimos confiantes em relação ao *guidance* de aberturas de 340-360 academias em 2025.



Receita líquida atingiu R\$1,8 BI no 3T25, com forte crescimento de 28% vs. 3T24 e 2% vs. 2T25

A robusta performance reflete o aumento de 12% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit e o incremento de 10% do ticket médio vs. 3T24.



Margem bruta caixa antes dos custos pré-op de 50,8% no 3T25, expansão de 0,3p.p. vs. 3T24, combinando manutenção da margem de maduras¹ e consistente *ramp-up* de novos vintages

Margem bruta caixa das academias maduras em 52% e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico



EBITDA² recorde de R\$586 M no 3T25, forte crescimento de 33% vs. 3T24, com geração de caixa operacional de R\$605 M, representando uma alta conversão de 103%

EBITDA dos últimos 12 meses recorde de R\$2,2 bilhões, com margem de 31,7%.



Lucro líquido recorrente³ de R\$177 M no 3T25, robusto crescimento de 43% vs. 3T24

Margem líquida recorrente de 9,7%, impulsionada pela rentabilidade consistente das unidades maduras e pelo sólido *ramp-up* das academias inauguradas nos últimos anos, mesmo com o forte crescimento.

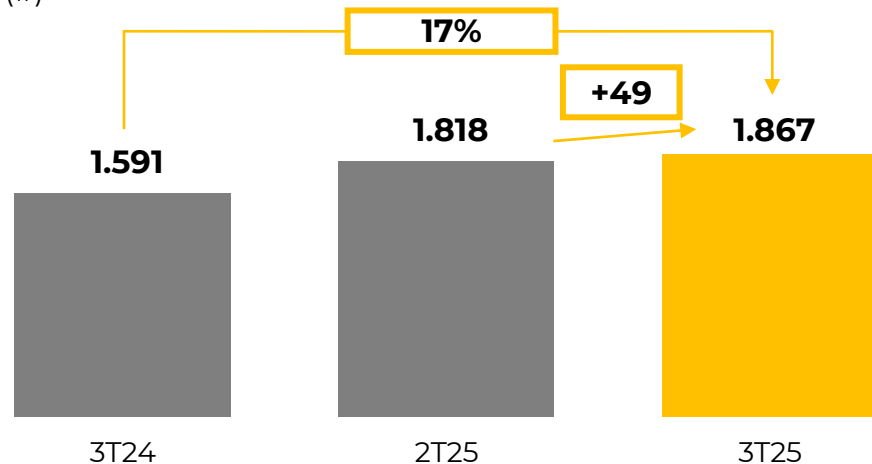
(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit; (2) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2); (3) Exclui os impactos referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica e o ágio de outras aquisições, além das despesas financeiras não-recorrentes em função da agenda de *liability management*.



ESTAMOS EM FORMA PARA CONTINUAR TREINANDO

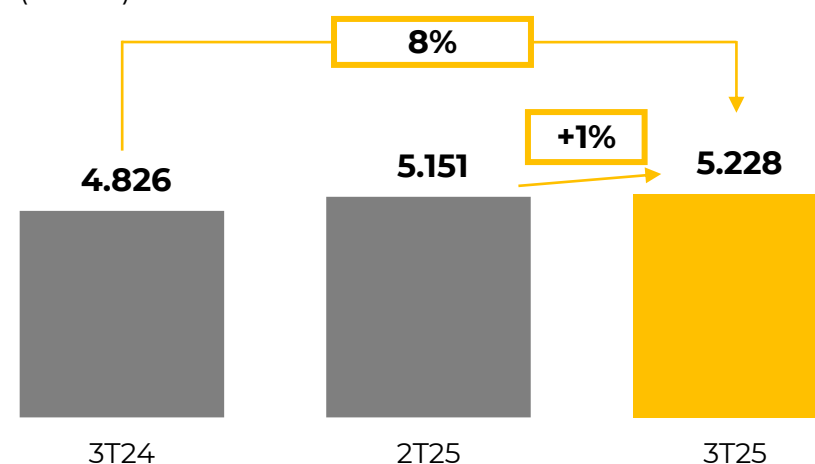
ACADEMIAS

(#)



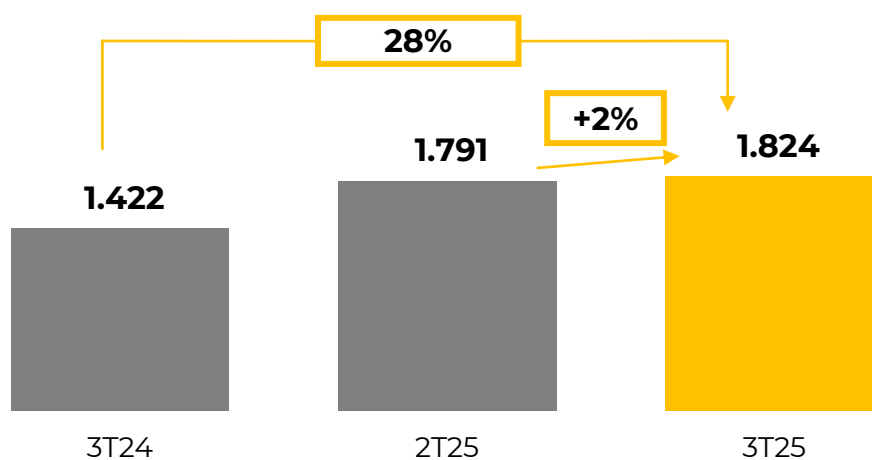
CLIENTES EM ACADEMIAS

(# '000)



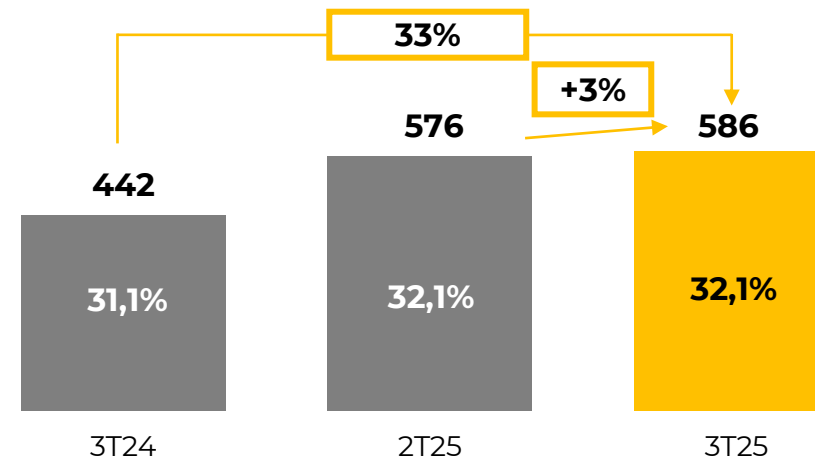
RECEITA LÍQUIDA

(R\$ MM)



EBITDA¹ E MARGEM

(R\$ MM e %)



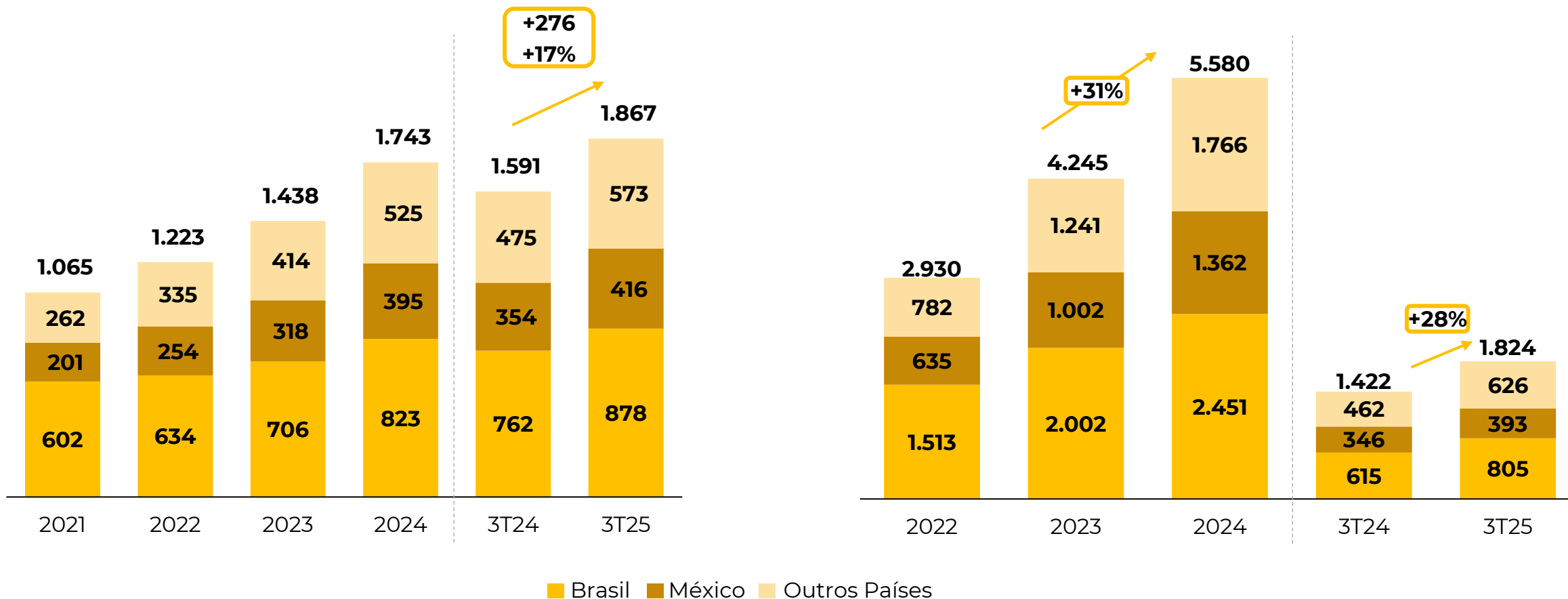
(1) Exclui impacto do IFRS 16;



HISTÓRICO DE CRESCIMENTO COMPROVADO

NÚMERO DE ACADEMIAS (#)

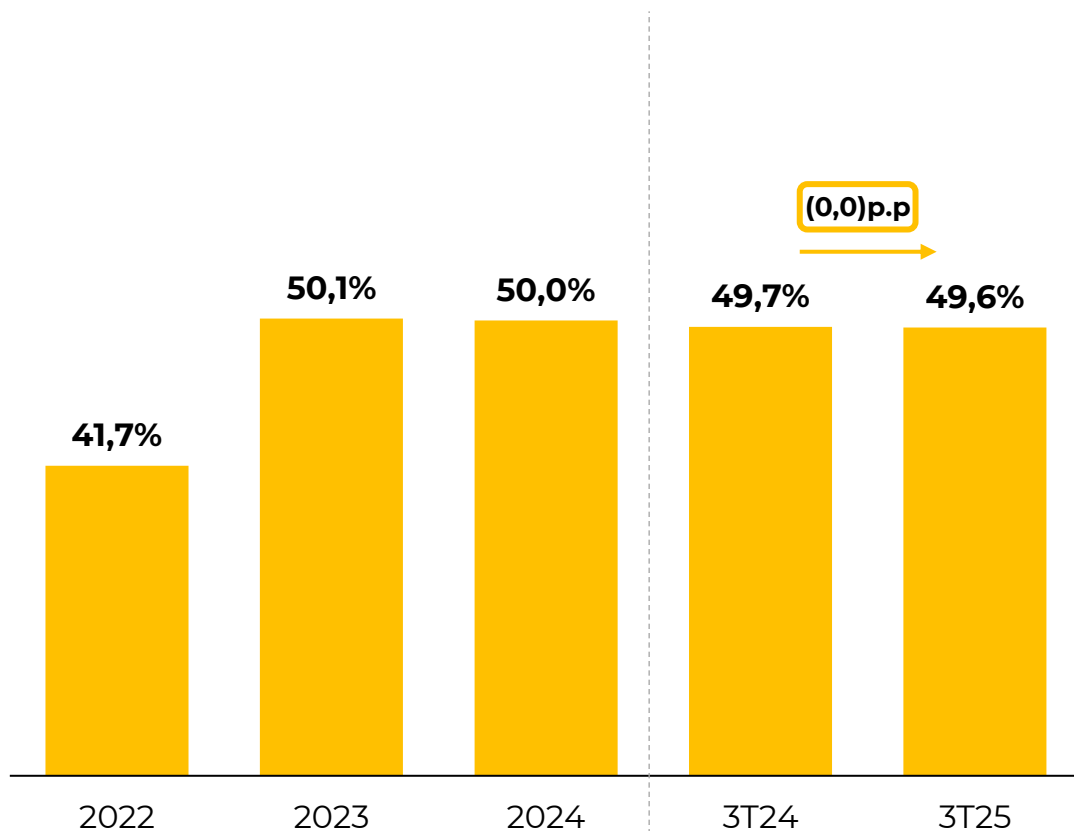
RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM)



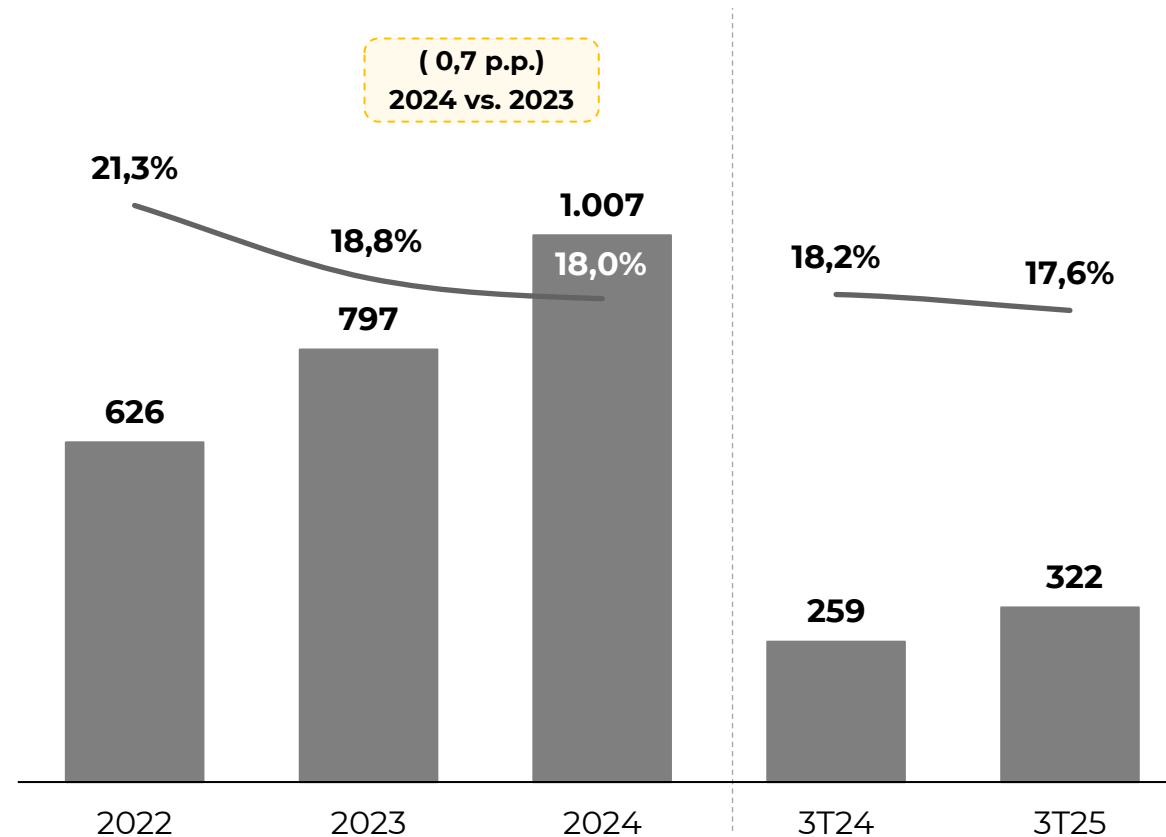


ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO PARA AUMENTAR A EFICIÊNCIA

MARGEM BRUTA CAIXA¹ (%)



DESPESAS E % DA RECEITA LÍQUIDA (R\$ MM & %)

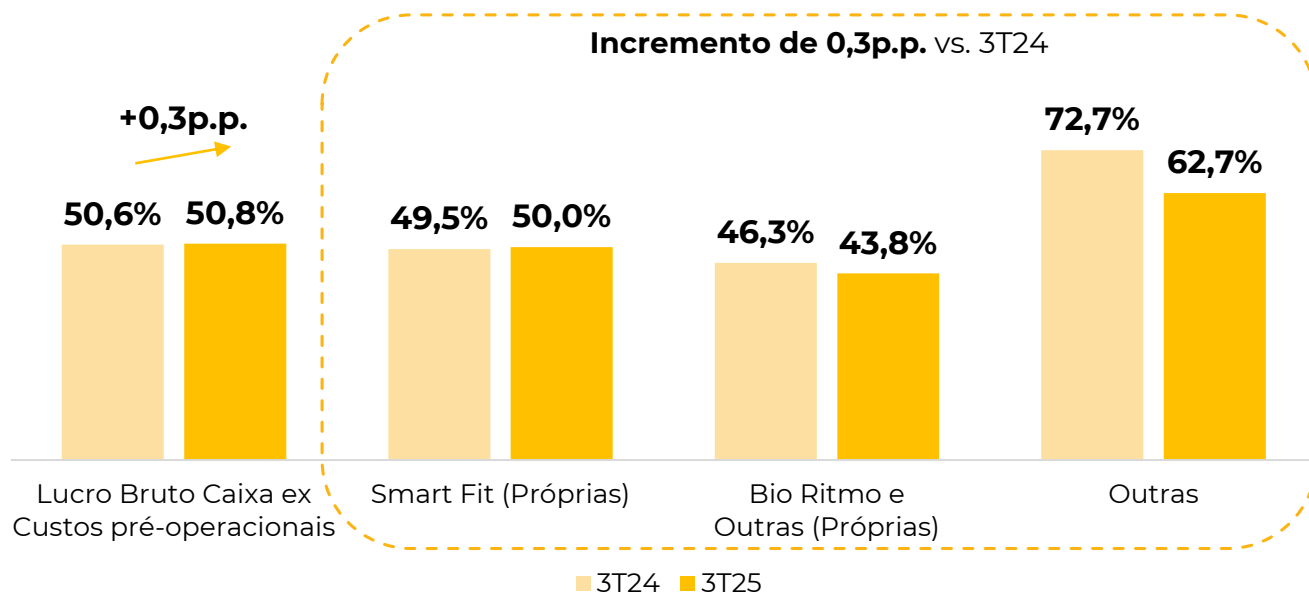


(1) Exclui impacto do IFRS 16

MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS

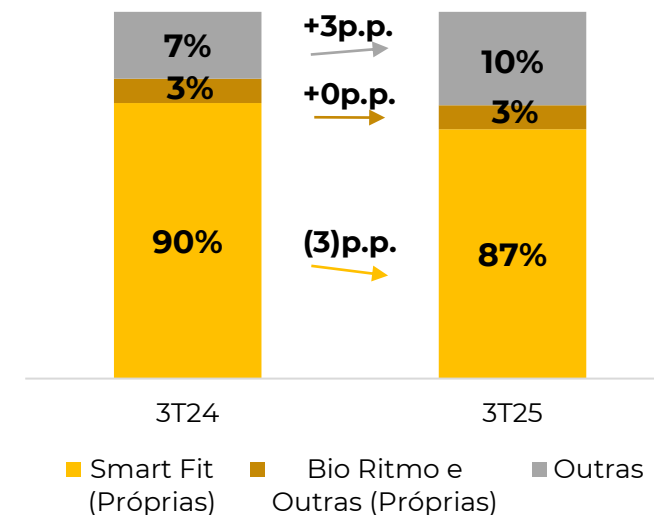
BREAKDOWN MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OPERACIONAIS

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



LUCRO BRUTO CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

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

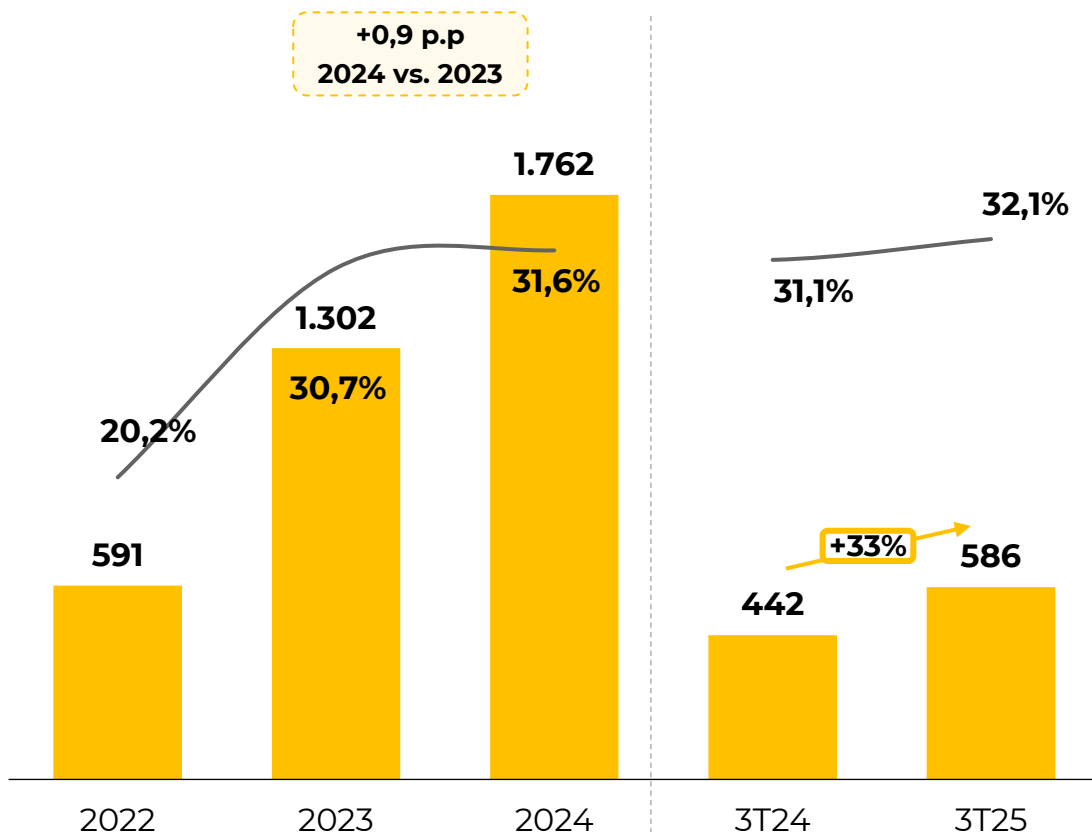


- No 3T25, a **Margem Bruta antes dos Custos Pré-Operacionais da Smart Fit** apresentou incremento frente ao mesmo período do ano anterior, sendo **50,0% (vs. 49,5% no 3T24)**
- **Segmento “Outras” manteve o patamar de margem superior aos demais segmentos da Companhia**, encerrando o período em 62,7%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

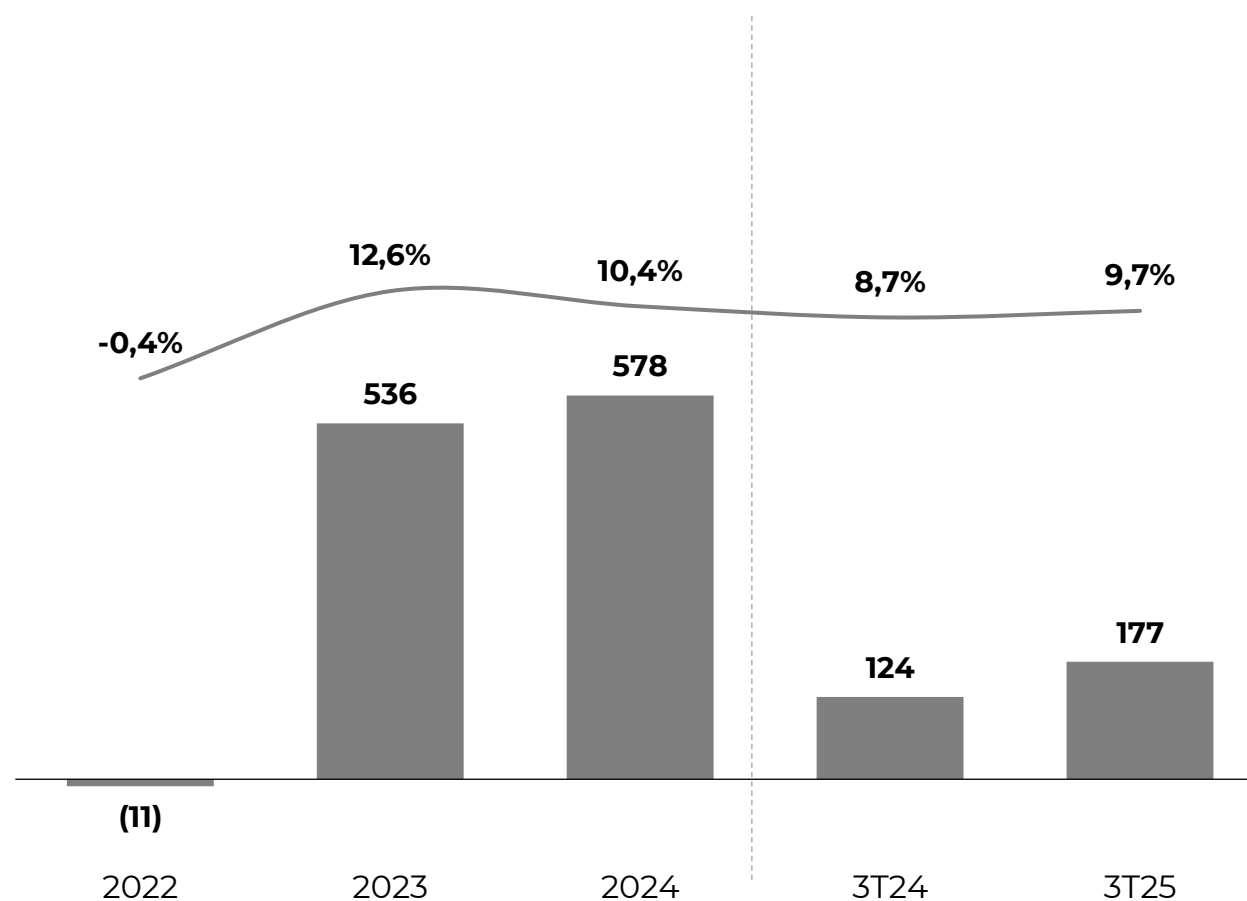


EBITDA ACUMULADO DOS ÚLTIMOS 12 MESES ATINGINDO PATAMAR RECORDE DE R\$1,6 BI

EBITDA AJ.¹ & MARGEM EBITDA AJ. (R\$ MM & %)



LUCRO LÍQUIDO & MARGEM LÍQUIDA RECORRENTES² (R\$ MM & %)



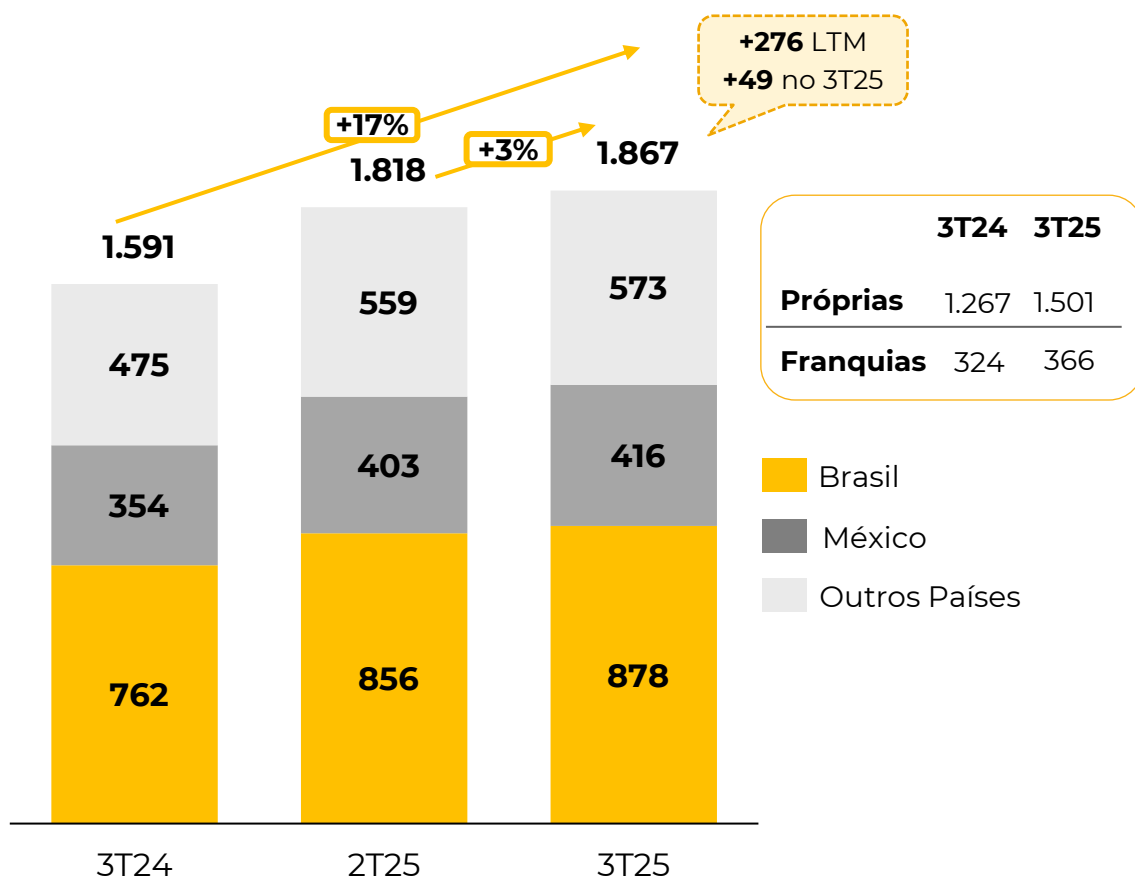
(1) Exclui o efeito positivo de R\$176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido a aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período
 (2) "Lucro (prejuízo) Líquido Recorrente" exclui os impactos referentes à (i) reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica; e (ii) despesas financeiras não-recorrentes no 2T24 de R\$22,1 milhões após IR/CSLL relacionadas ao pré-pagamento da 6ª emissão de debêntures e de R\$5,3 M no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão em conjunto com outras iniciativas de *liability management*.



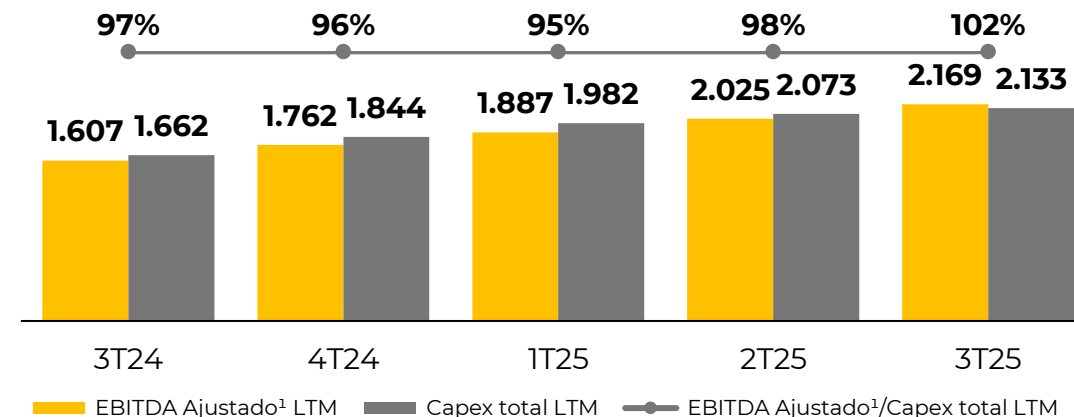
DISCIPLINA PARA EXPANSÃO BASEADA EM RESULTADO

Adição de 276 academias nos últimos 12 meses, atingindo 1.867 unidades (+17% vs. 3T24)

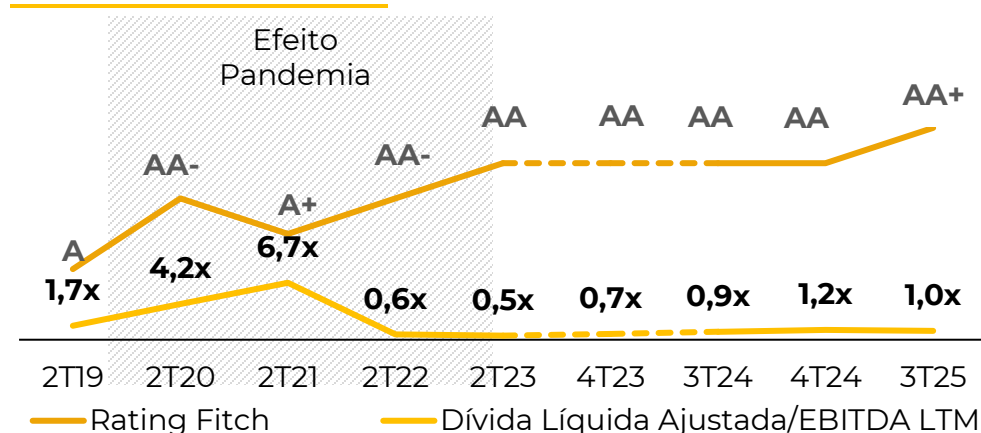
EVOLUÇÃO NÚMERO DE ACADEMIAS



EBITDA AJUSTADO¹ E CAPEX TOTAL LTM (R\$M)



EVOLUÇÃO DO RATING E DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA/EBITDA LTM²



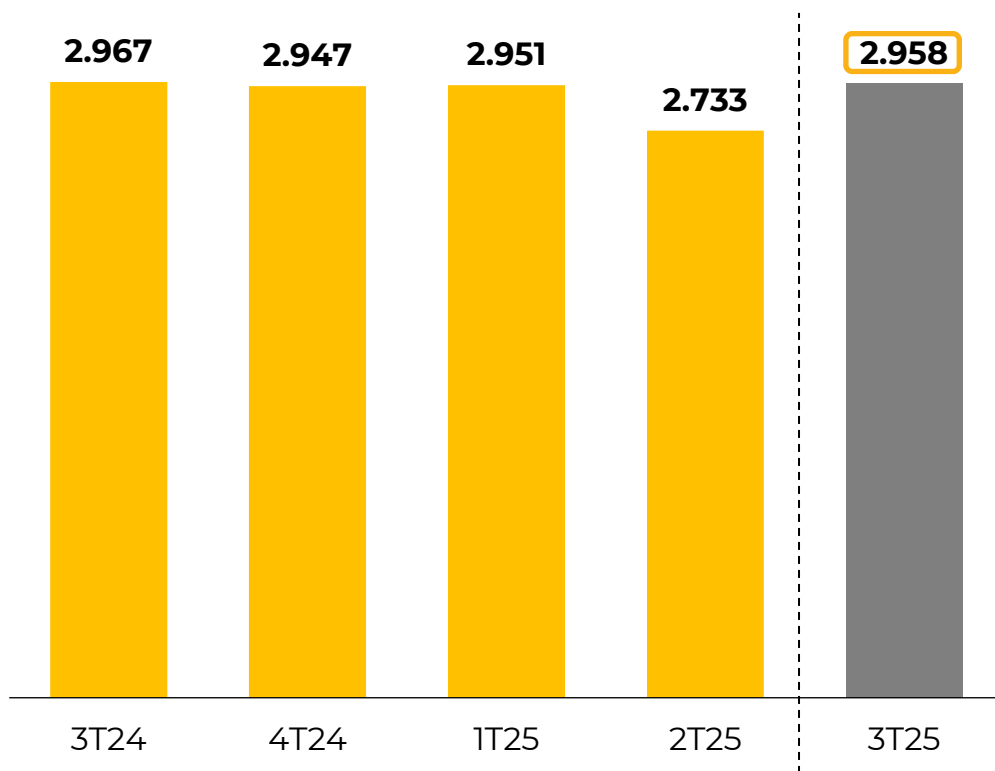
(1) Exclui (i) o impacto da IFRS 16 (ii) ganho de R\$ 176,6 milhões no 2T23 obtido com a reavaliação da participação de 50% existente no Panamá (2) O indicador "Dívida Líquida Ajustada/EBITDA LTM" utiliza a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia; Documento Gerencial da Devedora indicando cálculo realizado com base em números auditados, disponíveis no site de RI.



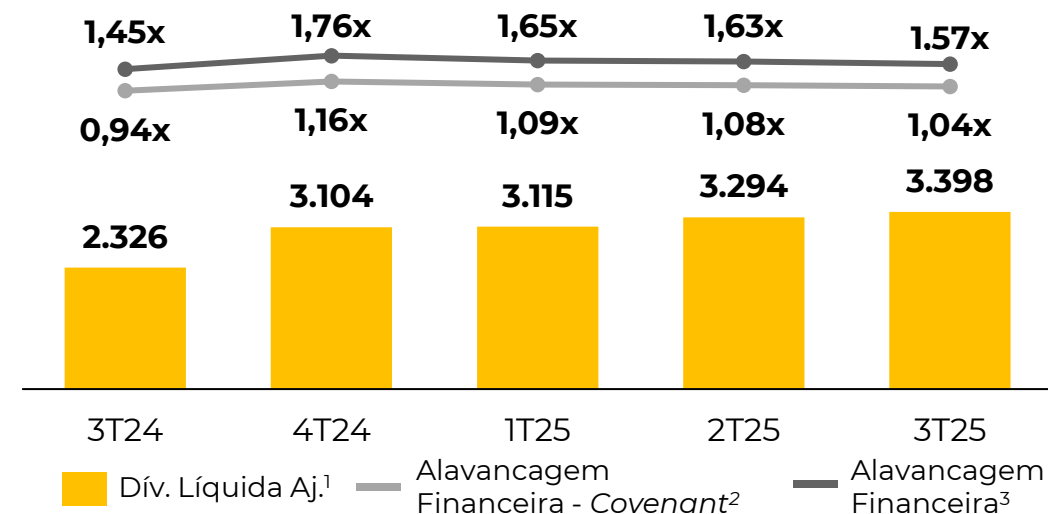
SÓLIDA POSIÇÃO DE CAIXA DE R\$ 2,7 BI E PERFIL DE ENDIVIDAMENTO DE LONGO PRAZO

Posição financeira única no setor

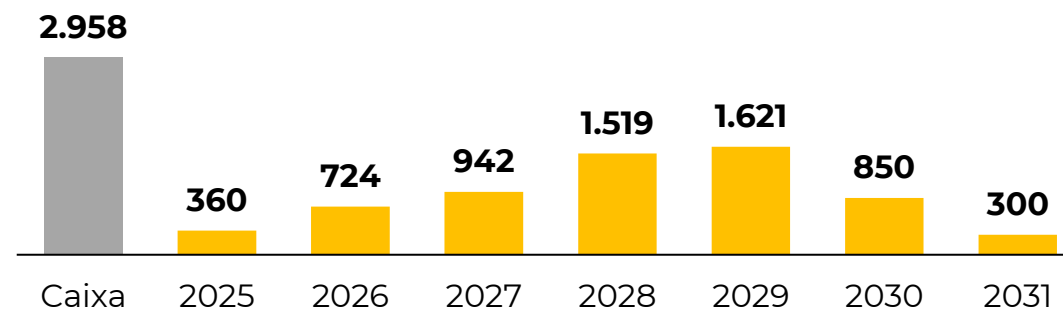
POSIÇÃO DE CAIXA (R\$ M)



DÍVIDA LÍQUIDA AJ. (R\$M) E ALAVANCAGEM FINANCEIRA



FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA⁴ (R\$M)



(1) "Dívida Líquida" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, vide [escritura das debêntures](#);

(2) Indicador "Alavancagem Financeira - Covenant" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada" dividido pelo "EBITDA LTM", utilizando a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia;

(3) Indicador "Alavancagem Financeira" considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada", utilizando a definição das debentures da Companhia, e o indicador "EBITDA LTM", desconsiderando os efeitos do IFRS16 em relação aos arrendamentos mercantis referentes a aluguel das academias.

(4) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo ao final do 3T25.

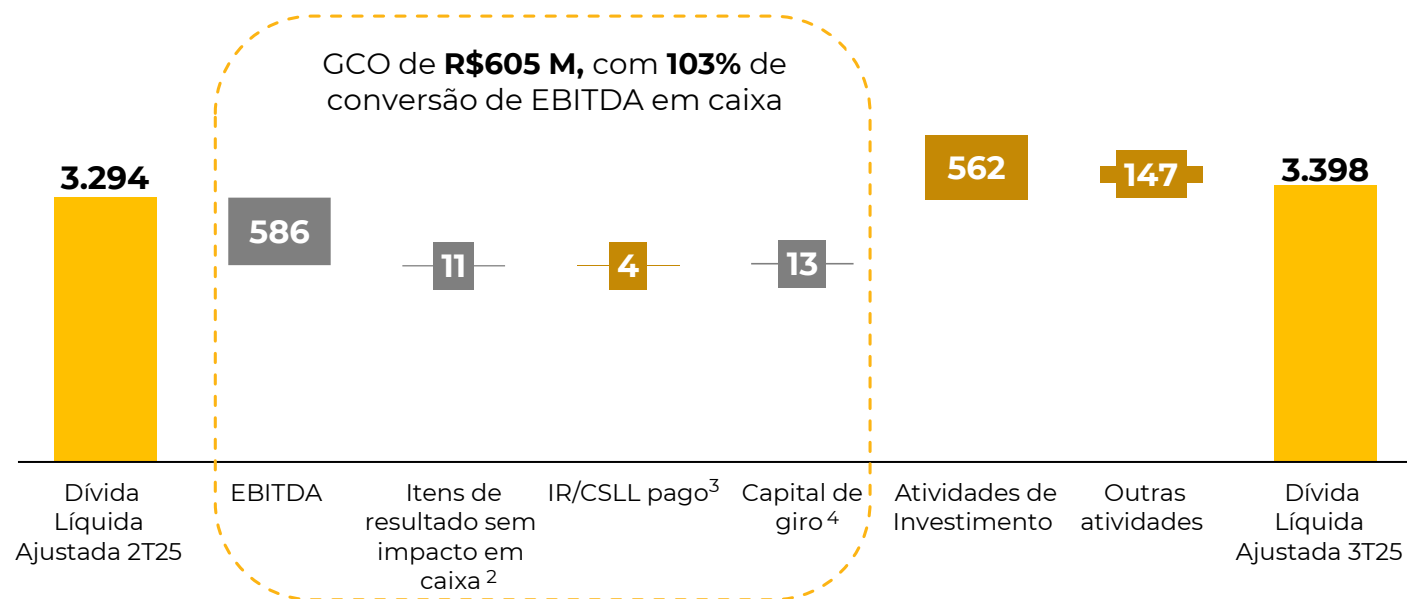


VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

Alta conversão de EBITDA em caixa operacional e estrutura de capital diversificada entre as geografias

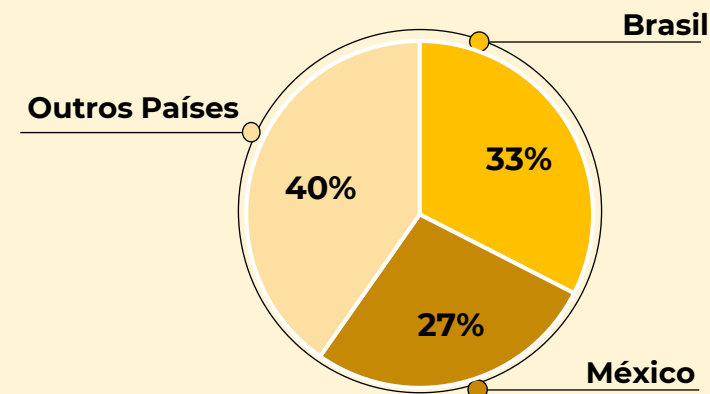
VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹

(R\$M)



DÍVIDA LÍQUIDA POR REGIÃO

(%)



Combinação entre **geração de caixa da operação** com **captação local de recursos**

(1) "Dívida Líquida Ajustada" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, [vide escritura das debêntures](#); (2) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (3) Inclui impostos sobre vendas e serviços; (4) A partir do 1T25, a Companhia passou a usar as variações no capital de giro conforme a Demonstração de Fluxo de Caixa das demonstrações financeiras.

04

CRIAÇÃO DE VALOR
OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS DE
CRESCIMENTO



MATURAÇÃO ACADEMIAS

- ✓ **35%¹ das academias** ainda não atingiram a maturidade
- ✓ **Potencial de crescimento de receita a ser capturado** via rede atual de academias e *revenue management*



EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

- ✓ **Potencial significativo de whitespace** nas 16 geografias atuais
- ✓ **M&A e recompra de franquias** oportunistas para acelerar o crescimento
- ✓ Potenciais novas geografias



ADD-ON E DIGITALIZAÇÃO

- ✓ **Add-on** para aumentar a receita por membro, oferecendo produtos e serviços de valor agregado
- ✓ **Aumentar o tráfego e a escalabilidade** da plataforma digital
- ✓ Criação de conteúdo como um pilar para **aumentar o engajamento do usuário** no app



OUTROS NEGÓCIOS

- ✓ *High-end*: expansão da marca **Bio Ritmo**
- ✓ *Studios*: crescimento e consolidação das marcas **Race Bootcamp, Vydia, Jab House, Tonus Gym, Aera Pilates, Velocity e Kore**
- ✓ Agregador fitness B2B2C: expansão da rede de parceiros e aumento da base de clientes do **TotalPass**



INICIATIVAS AMBIENTAIS E PARCERIA PARA AMPLIAÇÃO DE ENERGIA RENOVÁVEL



389 UNIDADES

+42% vs. 2T24

Com Sistema de Automação de Ar Condicionado

Sendo 229 unidades no Brasil, 146 no México e 14 na Colômbia, com maior eficiência energética.



257 UNIDADES

+34% vs. 2T24

Operando com Energia Renovável no Brasil

44% da base de academias próprias (vs. 38% no 2T24), com redução dos custos por kWh utilizado.



496 UNIDADES

+55% vs. 2T24

Monitoramento Online do Consumo de Água no Brasil e México

Sendo 450 unidades no Brasil e 46 unidades no México. Redução de aproximadamente 2,2 mil m³ e R\$ 131 mil mensais





DESTAQUES ESG 1º SEMESTRE DE 2025 (2/2)

Iniciativas do pilar social e governança



Campanha de Inverno Acolhedor

Campanha do agasalho envolvendo nossas marcas e arrecadando mais de 7 toneladas de roupas.



Apoio às comunidades afetadas pelas chuvas - Colômbia

Doação de água, alimentos e suprimentos para diversas famílias impactadas.



Campanha “Transformando vidas a través del movimiento” no México

Desenvolver habilidades motoras e promover o trabalho em equipe por meio de atividades físicas para crianças em escolas (4.780 crianças beneficiadas)



“De vuelta a clases con Smart Fit” no Peru

Entrega de kits escolares às crianças que vivem em região de vulnerabilidade social.



Parceria com Casa de la Mujer

Doação de materiais utilizados no estande da Smart Fit no Lollapalooza Chile, para um espaço dedicado ao acolhimento e apoio a mulheres vítimas de violência.



OPERAÇÃO COM INCLUSÃO

Lançamento do curso de Libras na Universidade Corporativa e realização do curso sobre a Língua de Sinais Chilena para 230 colaboradores.



IFRS S1 E IFRS S2

Contratação de consultoria externa para projeto de diagnóstico de aderência às normas IFRS S1 (Sustentabilidade) e S2 (Fatores Climáticos), para definição dos próximos passos.

DESTAQUES EM GOVERNANÇA

O **Relatório Anual 2024** foi publicado em conformidade com diretrizes da *GRI* e *SASB* e as informações contaram com verificação externa independente, realizada pela ABNT.

Compliance:

Brasil - lançamento de novos treinamentos em formato de pílulas de conhecimento, voltado à atualização rápida e interativa.

Chile, Argentina, Uruguai e Paraguai - capacitação de 65 líderes e representantes regionais sobre o programa de compliance da Companhia.



ESTAMOS CONFIANTES NO NOSSO FUTURO

MERCADO EM
EXPANSÃO BENEFICIADO
POR TENDÊNCIAS
SECULARES



LÍDER ABSOLUTO NA
REGIÃO COM ESCALA E
RENTABILIDADE

HISTÓRICO DE EXECUÇÃO
COMPROVADO COM
EQUIPE DE GESTÃO
EXPERIENTE



MÚLTIPLAS AVENIDAS
DE CRESCIMENTO COM
OPORTUNIDADES DE
CONSOLIDAÇÃO DE
MERCADO

COMPANY
PRESENTATION
December, 2025



BIO RITMO



TOTALPASS



VELOCITY



NATION
CT



THE LARGEST LATIN AMERICA FITNESS GROUP¹



1,867 **+17%**
Clubs⁽²⁾ 3Q25 vs. 3Q24

5.2 MM **+8%**
Members⁽³⁾ 3Q25 vs. 3Q24

439k
Digital Members⁽⁴⁾

PRESENT IN

16 countries,
15 in Latin America



Brazil:
878 clubs
+116 LTM (+15%)

Mexico
416 clubs
+62 LTM (+21%)

Other Countries⁽⁶⁾:
573 clubs
+98 LTM (+21%)

+276 clubs
3Q25 LTM

NET REVENUE (3Q25 LTM)

R\$ 6.8 bn **23%** CAGR
2019-3Q25 LTM

EBITDA (3Q25 LTM) ⁽⁵⁾

R\$ 2.2 bn **32%** EBITDA
Margin

As of September 30, 2025

(1) According to data from the Health & Fitness Association, released in 2025, with a 2024 reference date ("HFA"); (2) Includes franchises and excludes studios; (3) Gym members; (4) Considers exclusively digital customers; (5) Excludes the impact of IFRS 16; (6) "Other Countries" includes operations in Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay, El Salvador, Ecuador, Guatemala, the Dominican Republic, Honduras, and Morocco.



HISTORY MARKED BY OUR ABILITY TO ADAPT

B I O
R I T M O
ACADEMIA

1996



Design experience

1997

Benchmarking changes
Smaller clubs in primary zones

1999

TOWN
TOWN SPORTS INTERNATIONAL
(200 Clubs)

F Fitness First
(500 Clubs)

Metanoia
Flat Organizational Structure
Focus on customer
Staff engagement
Bio Ritmo growth

2003

GALLUP

REX
Roundtables

2008



smart
fit

2009

Add Group Fitness

Smart Fit
Latin America

2011 / 2012



TOTAL PASS

2016

Smart Fit 2.0
Launch Smart Fit App



2017

Studios

New Investment Round
+195 Clubs Opened

2019

Total Pass new phase
as a business unit

TOTAL PASS

QUEIMADIÁRIA

2020

IPO
2021

[B]³
BRASIL
BOLSA
BALÇÃO

Post-pandemic recovery
and expansion

Smart Fit reaches
4.5 MM members

2023



VELOCITY

2024

Market consolidation
and more than **5MM**
members

**“THE WINNER
TAKES IT ALL”**



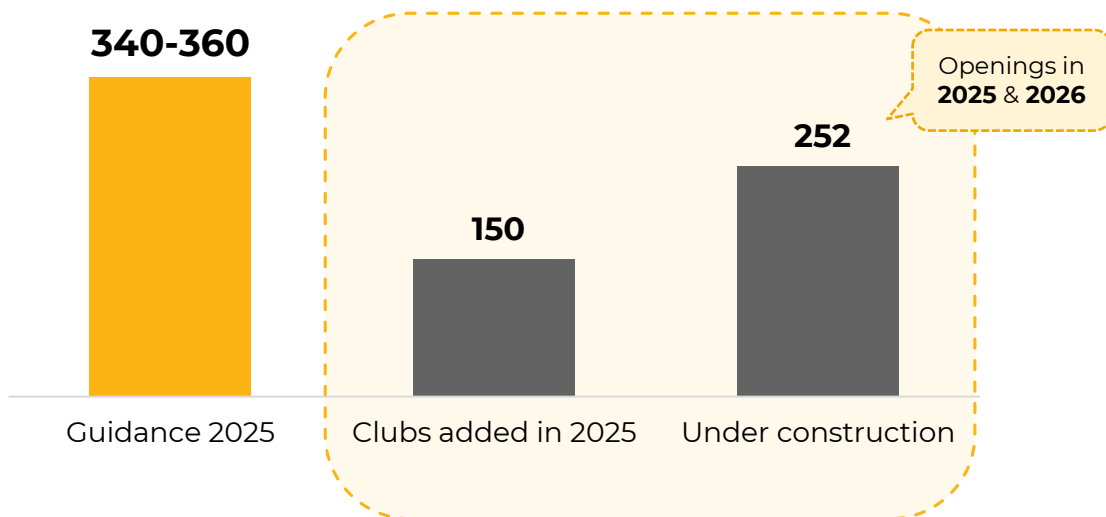


2025 GUIDANCE FOR OPENINGS ON TRACK

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

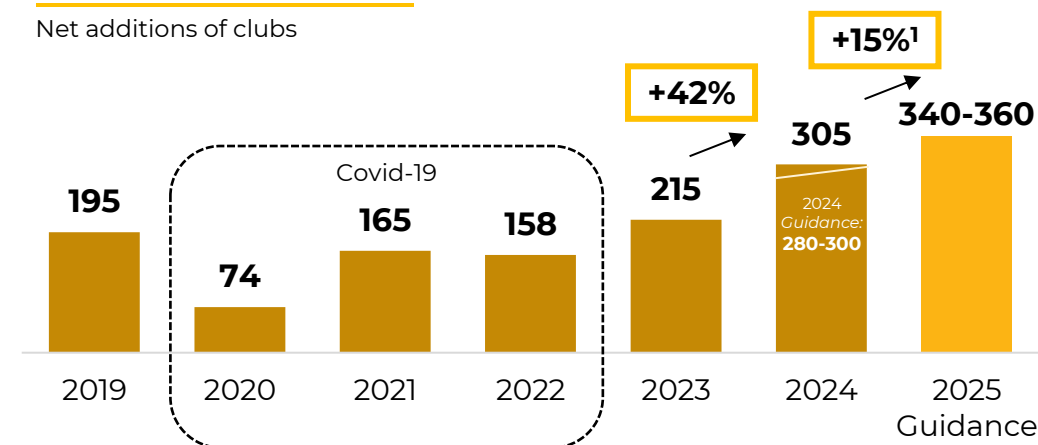
CLUB OPENING PIPELINE

Reference date: October 31, 2025



EXECUTION TRACK RECORD

Net additions of clubs

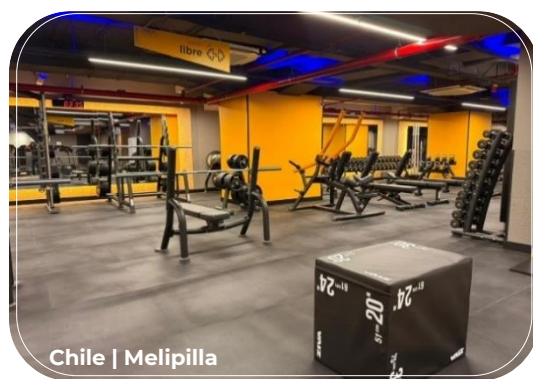


RATIONALE OF EXPANSION PACE ACCELERATION

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



Colombia | Cartagena de Indias



Chile | Melipilla

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



SMART FIT: ABSOLUTE LEADERSHIP IN LATIN AMERICA



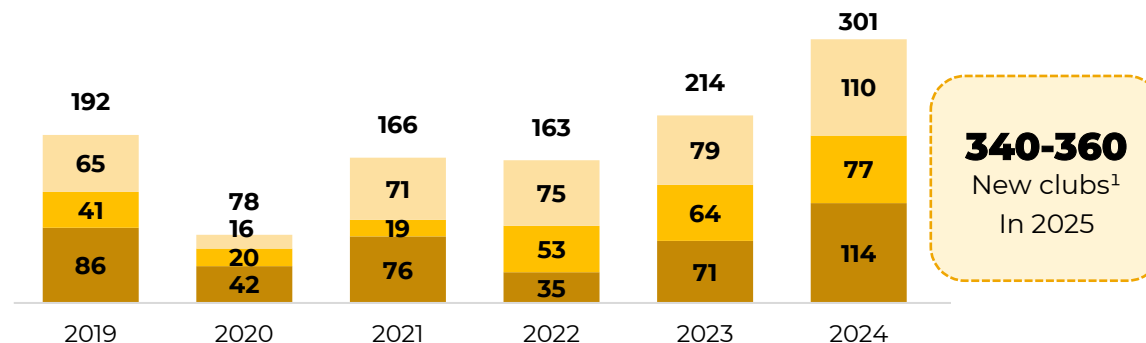
Highly scalable model with broad regional presence and flexibility for capital allocation

PILLARS FOR CONSOLIDATING LEADERSHIP IN THE REGION

- BUSINESS MODEL WITH ROBUST AND SCALABLE UNIT ECONOMICS**
- UNIQUE VALUE PROPOSITION WITH A SOLID COMPETITIVE POSITIONING**
- LONG-STANDING RELATIONSHIP WITH THE TOP REAL ESTATE DEVELOPERS**
- DISCIPLINE IN CAPITAL ALLOCATION, OPTIMIZING RETURN**
- MANAGEMENT TEAM WITH ROBUST EXPERTISE AND DATA-DRIVEN STRATEGY**

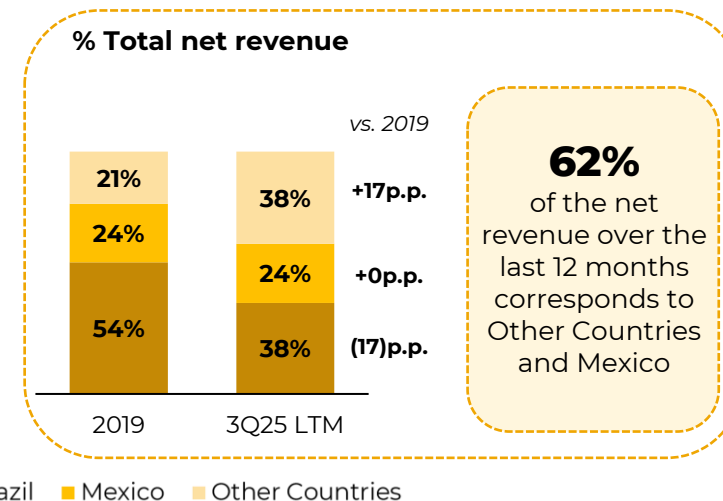
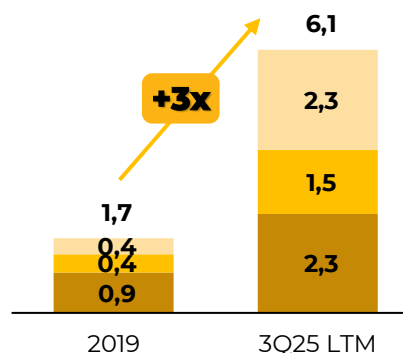
CONSISTENT GROWTH IN ALL REGIONS OF OPERATION

Clubs added | Smart Fit (own and franchises)



SMART FIT NET REVENUE BY REGION

R\$ billion | In 3Q25 LTM



GEOGRAPHIC DIVERSIFICATION WITH VALUE CREATION

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



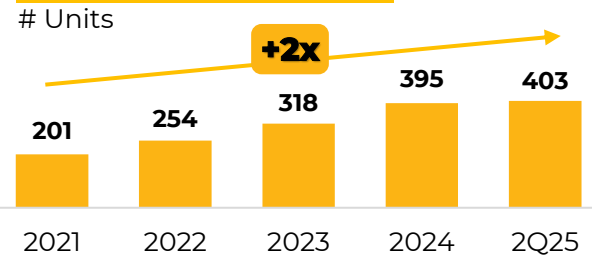
SMART FIT MEXICO: SCALE, PROFITABILITY, AND LEADERSHIP smart fit

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

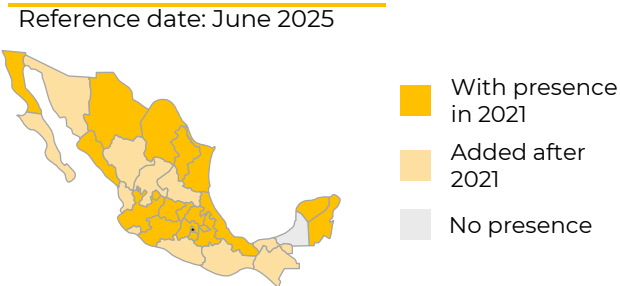
STRATEGIC PILLARS THAT DROVE SUSTAINABLE AND SCALABLE EXPANSION

- EXPANSION OF CLUB NETWORK**
A network with a national presence, demonstrating strong relationships with real estate partners and a disciplined approach to selecting commercial locations
- PRICING/REVENUE MANAGEMENT**
Dec/23: First-ever price adjustment for the Black plan and introduction of the Fit Plan
- COST CONTROL**
Energy efficiency, revision of the personnel hiring model, and negotiations with suppliers
- GROWTH WITH PROFITABILITY**
Maintenance of the cash gross margin for mature units and a consistent ramp-up of new vintages

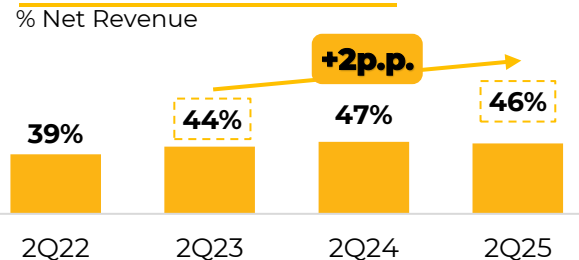
CLUB NETWORK



GEOGRAPHIC PRESENCE



CASH GROSS MARGIN



CONTINUOUS EVOLUTION OF THE STRATEGIC PILLARS

STRENGTHENING OF THE PERSONNEL AND MANAGEMENT STRUCTURE
Development of the structure with focused management throughout the entire territory

EVOLUTION OF MARKETING AND INTAKE STRATEGY
More targeted campaigns for plans with higher *lifetime value*

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

CONTINUOUS PRODUCT IMPROVEMENTS
Expansion of free weight and strength equipment offerings

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



KEY PILLARS OF OUR UNIQUE BUSINESS MODEL

**DOMINANT PLAYER
IN THE REGION**



Top of mind player with **leadership** in number of members and clubs¹ In Latin America

~1.9 K
clubs
(~10x bigger than the #2 player¹)

WINNER TAKES IT ALL



Market consolidation opportunities in the **15 operating countries**, with diligent expansion focused on profitability

+5.2 MM
Members in clubs
(+402 K LTM)

**PROVEN AND RESILIENT
BUSINESS MODEL**



Recurring and predictable revenue stream in an **expanding market**, driven by secular trends

+276
Clubs added
LTM

**UNIQUE VALUE
PROPOSITION**



Competitive portfolio of plans, combining recurrence through the **subscription** model with **attractive pricing and a unique coverage**

70%
Black Card
members²

**PROVEN EXECUTION TRACK-
RECORD WITH SEASONED
MANAGEMENT TEAM**



Consistently delivering a **high-growth** business model with a **customer-centric** culture and a strong level of returns

75
NPS

**SOLID PROFITABILITY AND
CAPITAL STRUCTURE**



Strong financial track record combining high growth, attractive **unit economics**, and a **solid capital** structure

R\$3.0 BN
Cash
position

As of September 30, 2025

(1) Source: Health & Fitness Association, 2025, data-base of 2024 ("HFA")

(2) Considers Smart Fit owned clubs member base

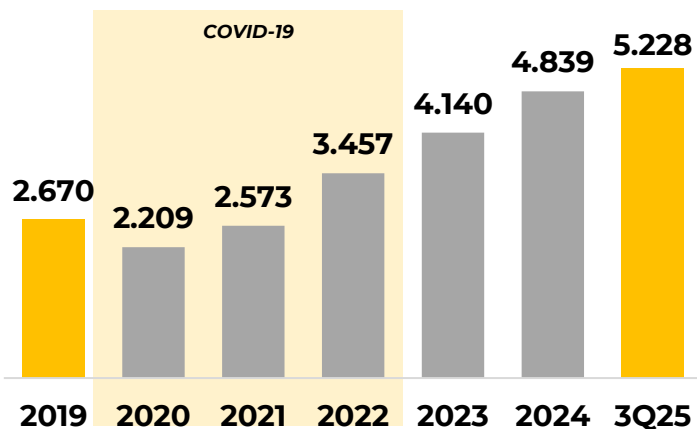


HIGH GROWTH WITH SOLID PROFITABILITY

MEMBER BASE IN CLUBS ('000)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-3Q25 LTM (%)

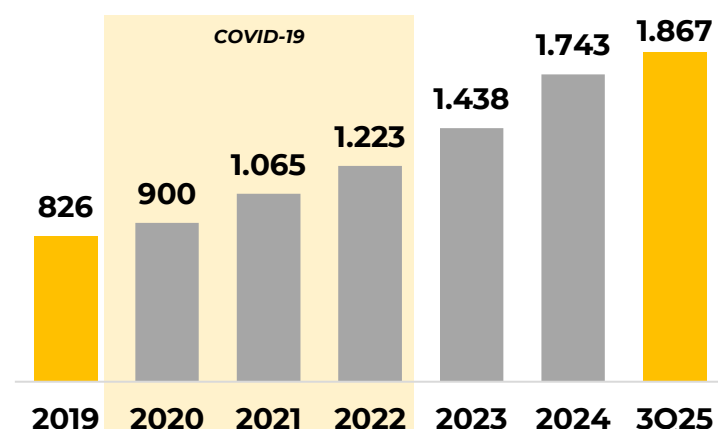
+2.0X
12%



CLUBS

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-3Q25 LTM (%)

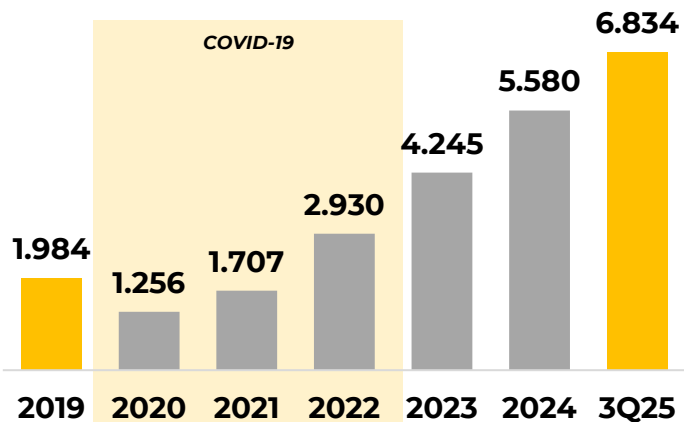
+2.3X
15%



NET REVENUE (R\$M)

Delta vs. 2019 / CAGR 2019-3Q25 LTM (%)

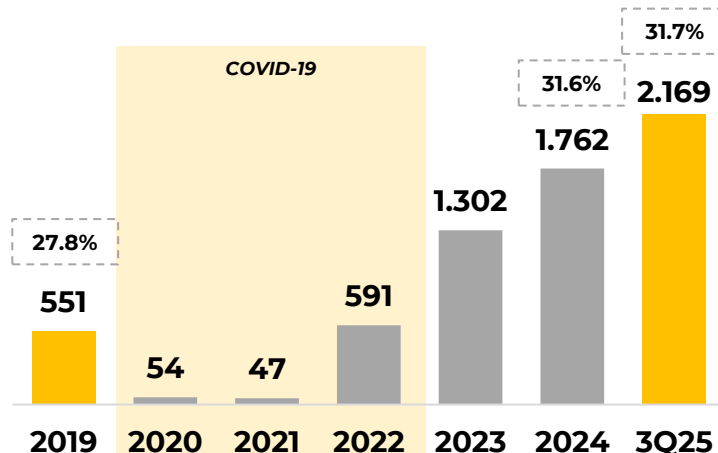
+3.4X
23%



EBITDA^(1,2) (R\$M), EBITDA MG.

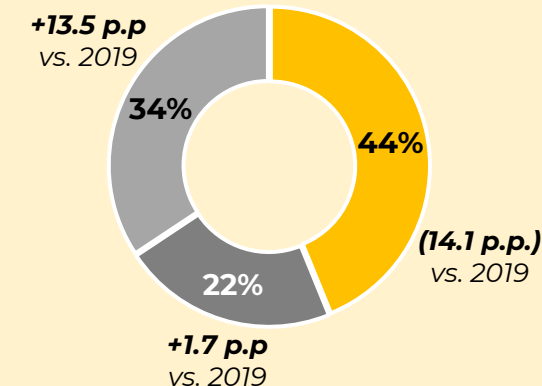
Delta vs. 2019 / CAGR 2019-3Q25 LTM (%)

+3.9X
26%



BREAKDOWN OF REVENUE BY GEOGRAPHY (%)

3Q25 LTM



■ Brazil ■ Mexico ■ Other Countries

DIVERSIFIED EXPANSION

Consolidating our leadership in the fitness sector in Latin America across the **16 operating geographies**

(1) Excludes impact of IFRS 16; (2) Excludes gain of R\$ 176.6 million in the 2Q23 obtained from the revaluation of the existing 50% stake in Panama.



THE WORLD'S 3rd LARGEST¹ NETWORK

Undisputed leadership in LatAm with solid secular trends

GROWING DEMAND FOR FITNESS AND WELL-BEING SERVICES



The **demand for fitness services** in Mexico is expected to grow **5x over the next 10 years.**



82% of US consumers consider **well-being to be a top priority.**

DRIVEN BY THE SEGMENTS OF HIGH-VALUE/LOW-PRICE AND STUDIOS



The expansion in Brazil is largely driven by **high-value & low-price networks.**



For the future, **high-value & low-price, and studios** segments are expected to lead the LatAm market.

The Smart Fit Group is well-positioned to continue growing and seizing the solid fitness market opportunities

2024 GLOBAL RANKING

		# owned clubs ¹
#1	Player 1	1,782
#2	Player 2	1,575
#3	smart fit	1,407

#3 network of owned clubs in the world

2024 LATIN AMERICA RANKING

		# clubs
#1	smart fit	1,743
#2	Player 2	180
#3	Player 3	160

#1 network in Latin America 10x bigger vs. #2

Source: Health & Fitness Association ("HFA"), published in 2025 and 2024, with reference dates of 2024 and 2023.
(1) Considers only the owned gym base. Excludes units in the studios segment and other fitness and wellness modalities.

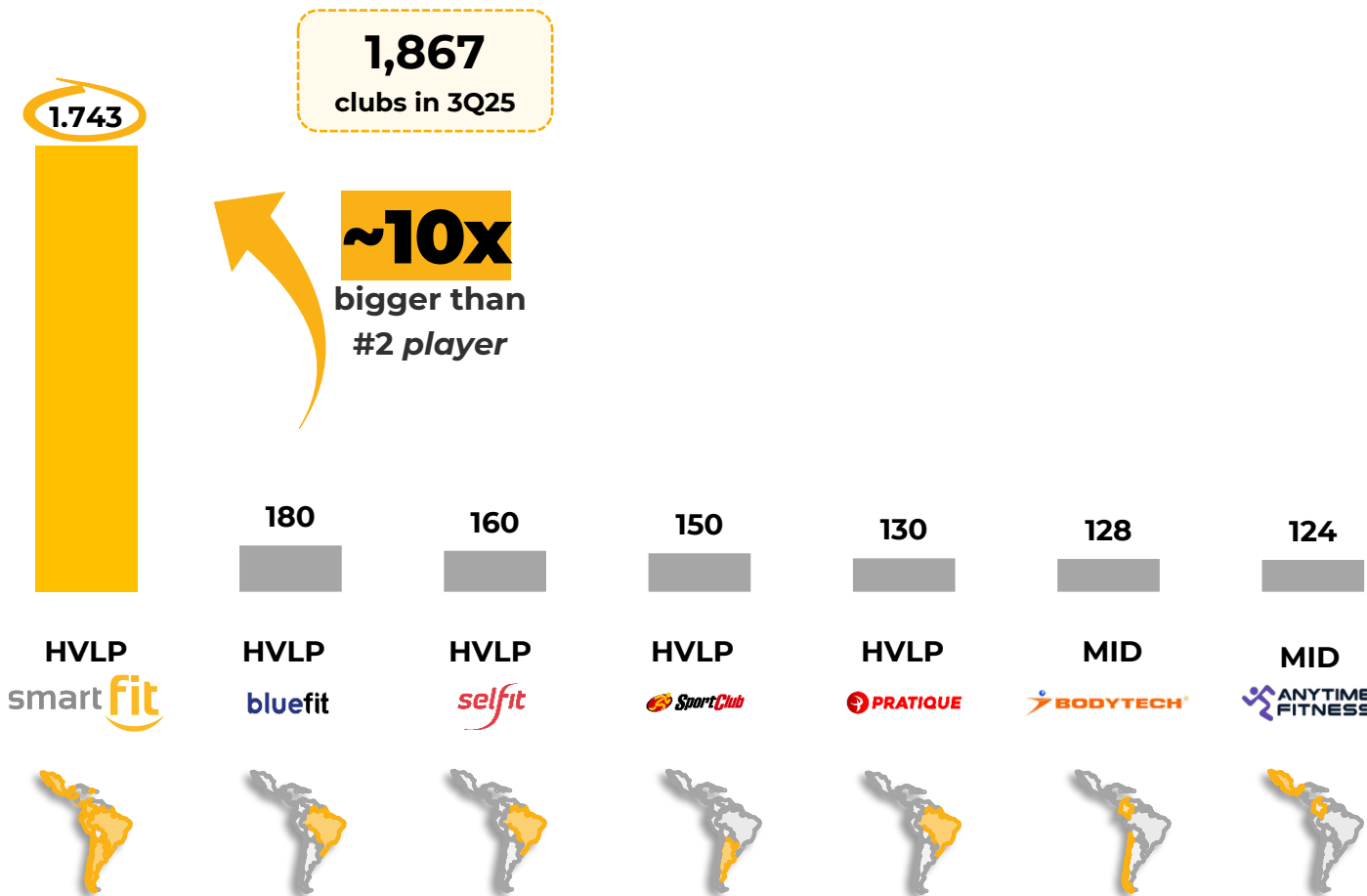


THE WINNER TAKES IT ALL

Smart Fit is the undisputed largest gym operator in LatAm, being ~10x bigger than the second player

MAIN GYM BRANDS IN LATIN AMERICA^{1,2}

(number of clubs in 2024)

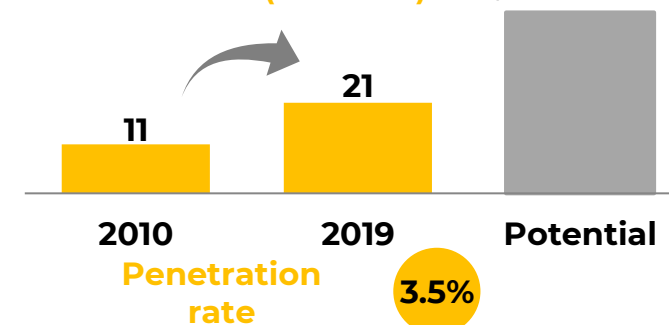


FAST GROWING INDUSTRY...

LATIN AMERICA MARKET FITNESS³

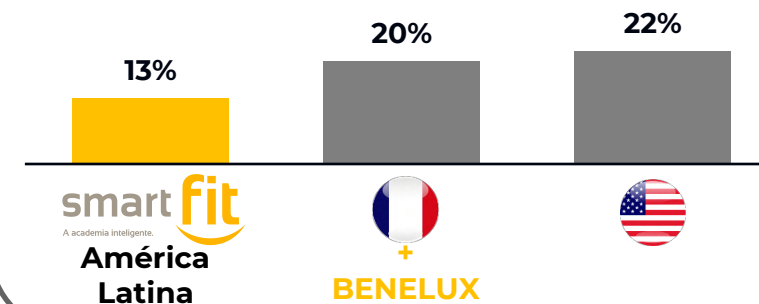
Number of members (M)

CAGR (2010-2019): ~7%



WITH POTENTIAL FOR CONSOLIDATION

2019 LEADER MARKET SHARE IN SELECTED MARKETS³



Source: HFA Global Report (formerly IHRSA) - 2011, 2015, 2020, 2022, 2023, 2024 and 2025

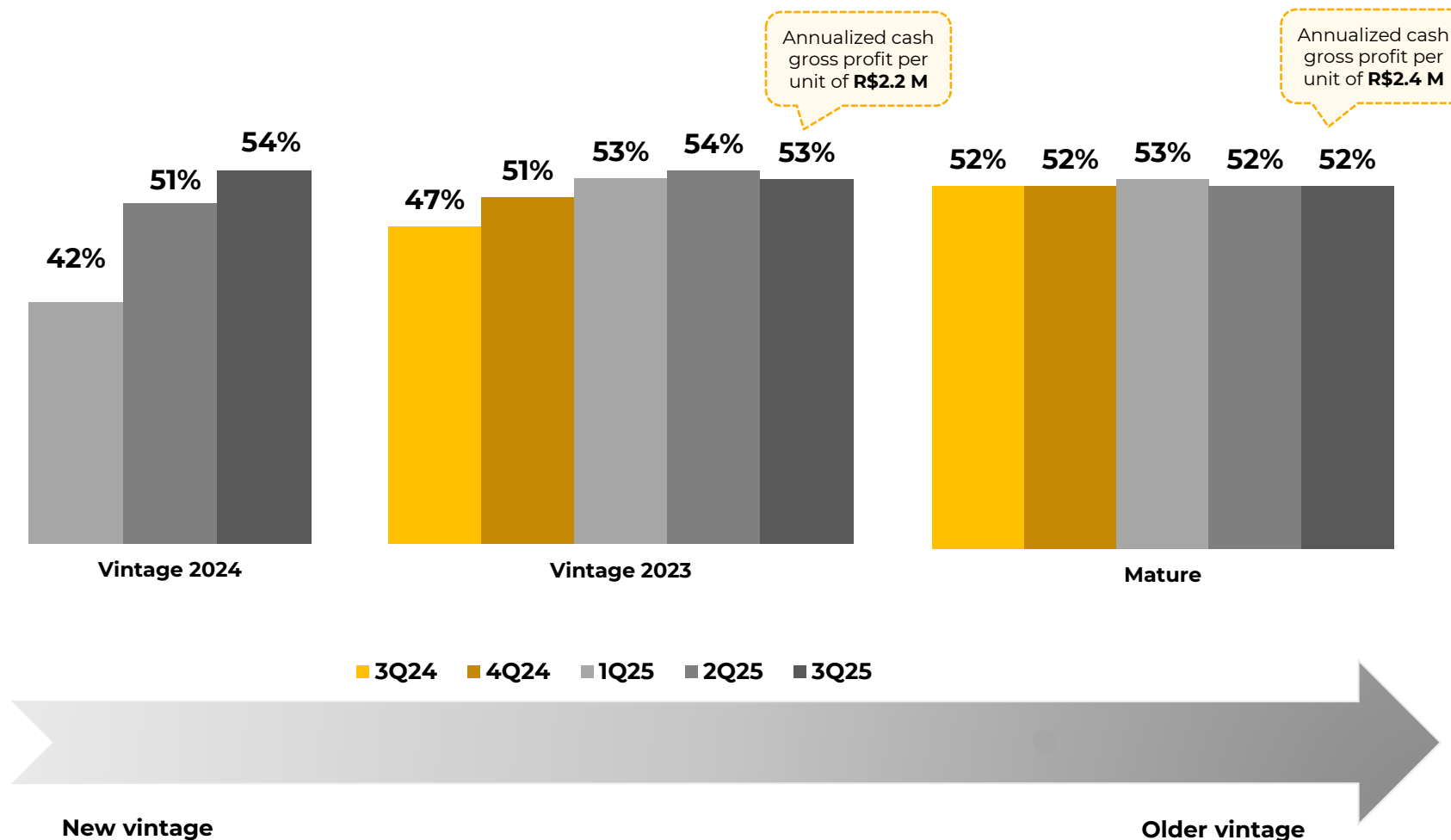
(1) Based on data from the HFA Global Report 2025; (2) HVLP (High Value / Low Price); H-E (High-End); MID (Mid-Market); (3) Source: IHRSA Global Report 2020.



SOLID GROSS MARGIN OF MATURE CLUBS

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

GROSS MARGIN PER VINTAGE¹



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



SOLID AND CONSISTENT RETURN PER CLUB

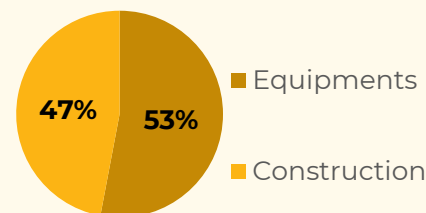
High profitability with maintenance investments that ensure the continuity of the differentiated value proposition over the years. Depreciation reaching 7% of net revenue after 12 years of operation

Mature units by vintage

Smart Fit Club R\$ Million in 2024	Mature Units ¹	2021- 2017	2016- 2013	2012- 2009
Units	788	556	178	54
Net Revenue	4.6	4.7	4.4	4.2
Cash gross profit	2.4	2.5	2.2	2.2
<i>Cash gross margin</i>	52%	53%	51%	51%
<i>Depreciation</i>	(0.5)	(0.6)	(0.4)	(0.3)
<i>(%) Deprec. / Net Revenue</i>	(11%)	(12%)	(8%)	(7%)
NOPAT <small>(SG&A of 18%, Income Tax of 34%)^{2,3}</small>	0.7	0.7	0.7	0.7
Fixed asset base⁴	2.5	2.9	1.5	1.5
ROIC (MATURE UNITS 2024)	28%	24%	47%	48%

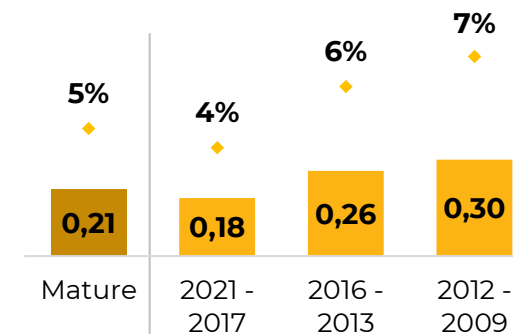
Maintenance Capex - Mature Units

% By investment type



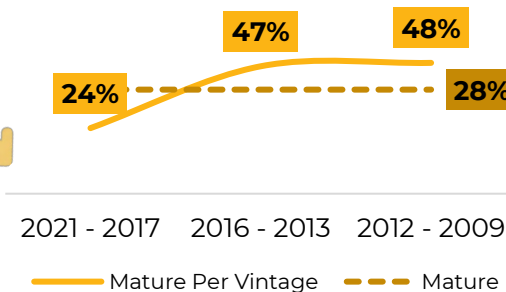
Maintenance CAPEX for mature units¹

R\$ million/club and % of Net Revenue



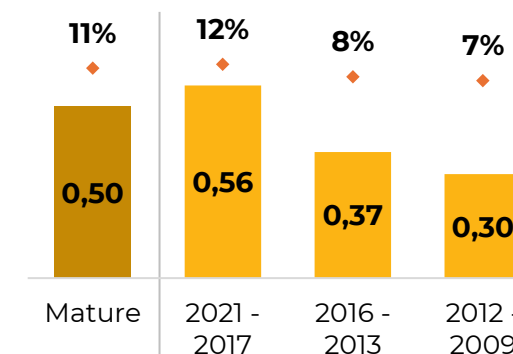
CONSISTENT RETURNS ACROSS VINTAGES

ROIC is in line with historical performance across all maturity stages



Depreciation for mature units¹

R\$ million/club and % of Net Revenue



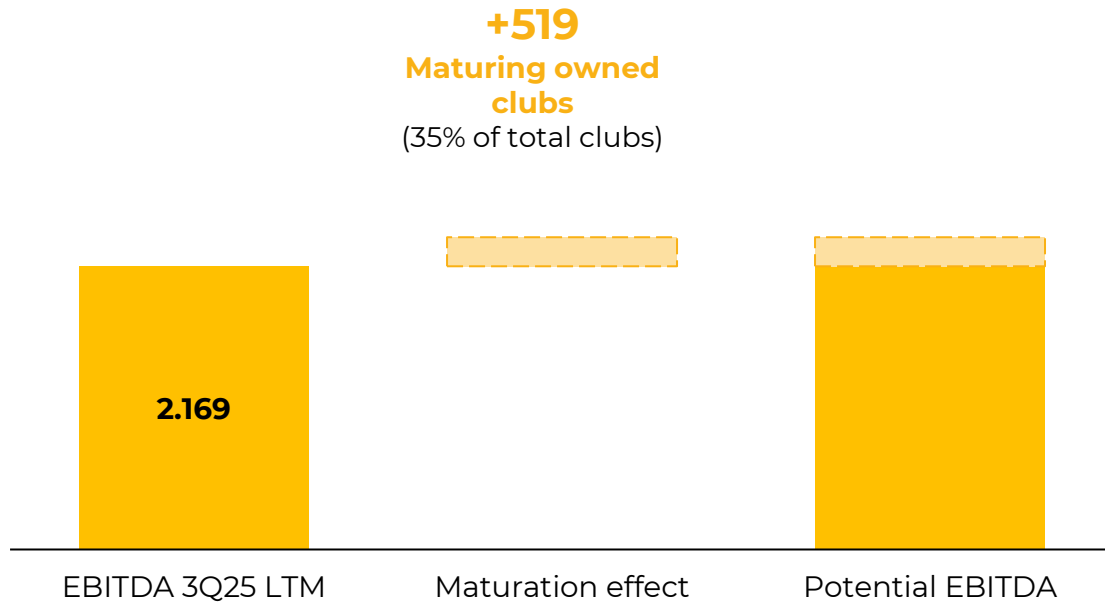
(1) Considers the 788 owned mature Smart Fit at the end of 2024; (2) According to the sum of selling expenses excluding pre-operating expenses), general and administrative expenses, and other (expenses) income, as a percentage of net revenue, totaling 17.8% for 2024; (3) Marginal Income Tax and Social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



PREDICTABLE EBITDA EXPANSION THROUGH CLUB MATURATION

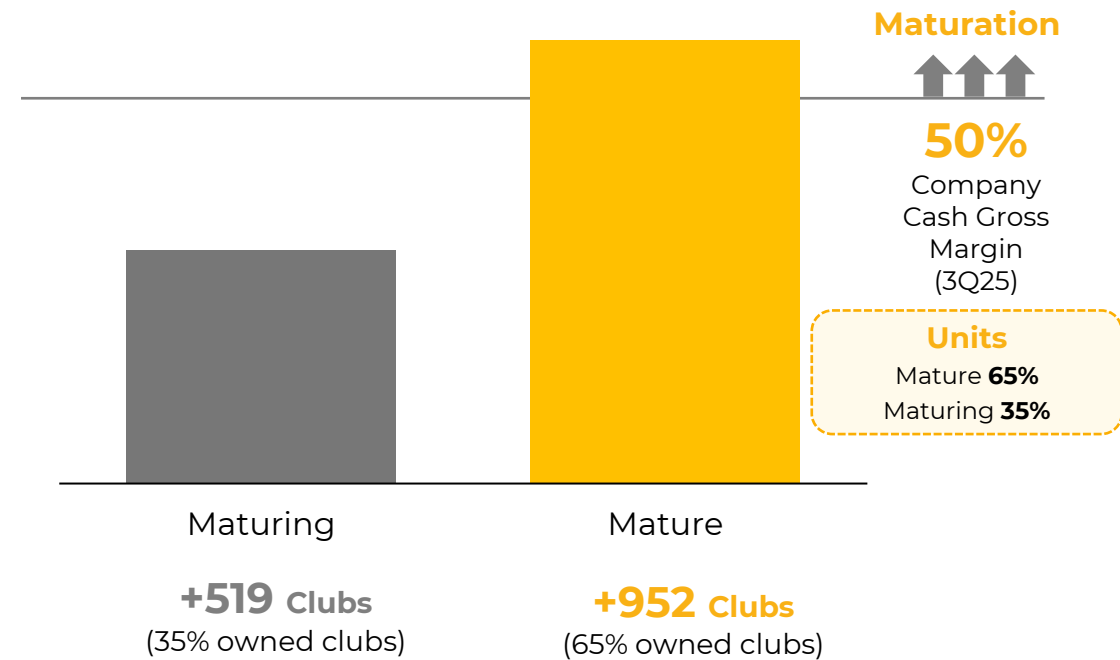
STRONG GROWTH POTENTIAL FROM MATURATION¹

R\$ MM, in 3Q25
(Total of 1,471 Smart Fit owned Clubs)



GROSS MARGIN IS CONVERGING TO THE LEVEL OF MATURE UNITS¹

Gross Margin per Vintage of Smart Fit owned clubs (3Q25)



(1) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year

SEASONED MANAGEMENT TEAM

Multi-disciplinary team formed by experienced professionals with several years at the Company



Edgard Corona

CEO



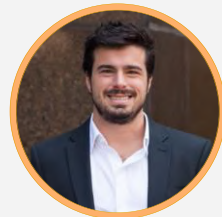
Andre Pezeta

CFO



Alexandre Gregianin

CTO



Diogo Corona

COO



Itamar Hercolano

Expansion



José Luís Rizzardo

IRO, M&A, Treasury and FP&A



Juana Pimentel

Legal, Compliance and ESG

Years of experience

30+

20

15

14

23

12

26

Years at Smart Fit

27

14

15

14

8

5

5

Previous experiences





ACTIVE BOARD OF DIRECTORS¹ AND STRONG INVESTOR BASE



Board of Directors



Daniel Sorrentino
Chairman of Board of Directors

Statutory executive board



Edgard Corona
CEO



Diogo Corona
COO



Felipe Affonso
Member



Luis Cruz
Member



Thiago Borges
Member



Claudia Elisa
Independent Member



Ricardo Castro
Independent Member



Wolfgang Schwerdtle
Independent Member

(1) The members of the Board of Directors were elected at the Annual General Meeting on April 25th, 2024.

KEY STRATEGIC PILLARS FOR 2025

MAINTENANCE OF GROSS MARGIN IN MATURE GYMS AND SOLID RAMP-UP OF NEW VINTAGES



CONTINUOUS DISCIPLINE IN EXPENSE AND CAPEX MANAGEMENT

MULTIPLE GROWTH AVENUES WITH MARKET CONSOLIDATION OPPORTUNITIES



MAINTENANCE OF THE STRONG LIQUIDITY PROFILE.

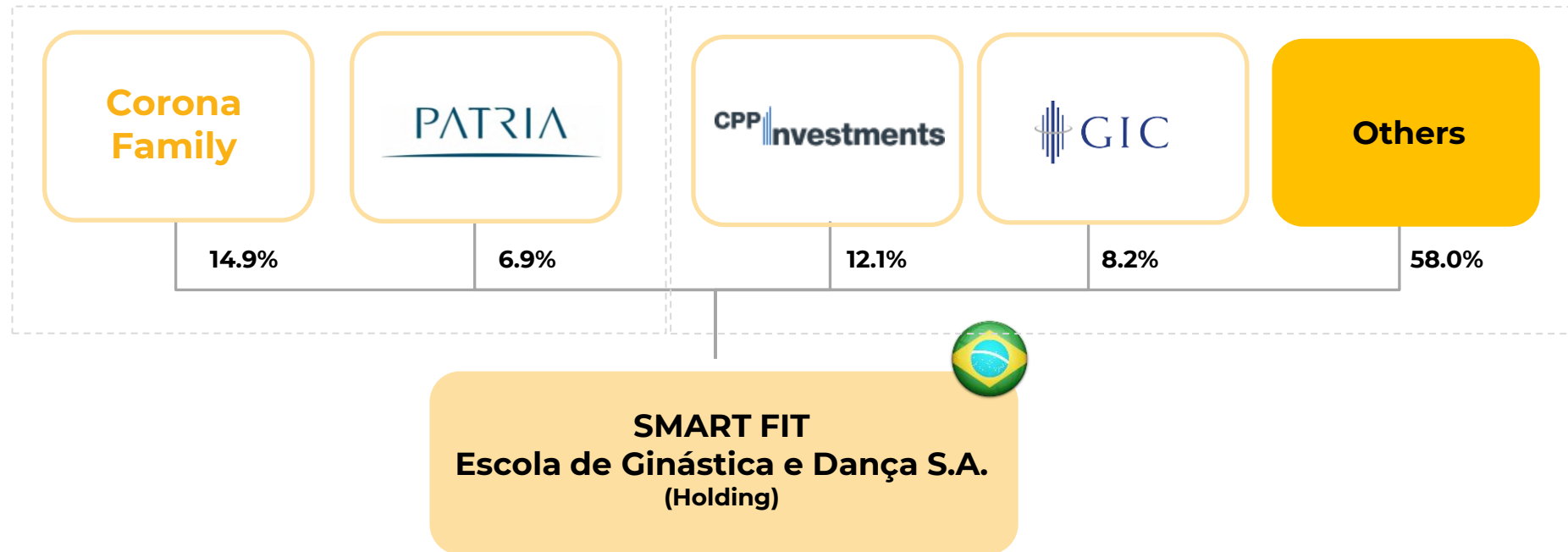
SOLID FINANCIAL POSITION + LEADERSHIP IN LATIN AMERICA + EXTENSIVE KNOW HOW = MARKET CONSOLIDATION POTENTIAL



SOLID SHAREHOLDER STRUCTURE

Controlling shareholders
21.7%

Free Float
78.2%



Controlling shareholders remain the same after the IPO (R\$ 2.6 billions)

Patria has been invested in the company since 2010 but in 2019 exchanged funds, restarting its investment cycle

GIC joined Smart Fit in 2014 and CPPIB in 2019

A APPENDIX

SMART FIT HIGH LIGHTS

01

**#1 PLAYER IN A
IN A LARGE, FAST-GROWING MARKET,
FUELED BY SECULAR TRENDS**

02

**UNIQUE BUSINESS MODEL
WITH SUPERIOR EXECUTION AND
INNOVATION CULTURE**

03

**STRONG FINANCIAL TRACK RECORD
COMBINING HIGH GROWTH AND ATTRACTIVE
UNIT ECONOMICS**

04

**VALUE CREATION
SIGNIFICANT GROWTH AND VALUE CREATION
OPPORTUNITIES**



01

#1 PLAYER

**IN A LARGE, FAST-GROWING MARKET, FUELED
BY SECULAR TRENDS**

LEADERS IN FITNESS IN LATIN AMÉRICA

RANKING – LatAm



(Clubs, 2024)

	HQ	# Clubs
#1 smart fit <small>A academia inteligente.</small>		1,743
#2 bluefit		180
#3 selfit		160
#4 SportClub		150
#5 PRATIQUE <small>Evolution</small>		130
#6 BODYTECH		128
#7 PURPOSE BRANDS		124
#8 bt bodytech		96
#9 STATION		71
#10 MEGATLON		56

RANKING – GLOBAL



(Owned Clubs, 2024)²

	HQ	# Owned Clubs
#1 RIZAP GROUP		1,782
#2 BASIC-FIT		1,575
#3 smart fit <small>A academia inteligente.</small>		1,407
#4 中田集团 ZHONGTIAN GROUP		1,300
#5 PUREGYM		657
#6 NORDICWELLNESS		369
#7 FITNESS & LIFESTYLE GROUP		323
#8 planet fitness		277
#9 cure.fit		228
#10 VIA LEISURE		197

#1 in Latin America

**A US\$6Bn market⁽¹⁾
10x larger than the 2nd
competitor**

**From #18 to
#3 in the
world
In 6 years⁽¹⁾**

Source: ReportHFA Global, Report HFA Global 25

(1) In 2019

(2) Considers only the company-owned club's base. Studios and other formats are not included;









LEADERSHIP POSITION WITH A HIGHLY SCALABLE MODEL

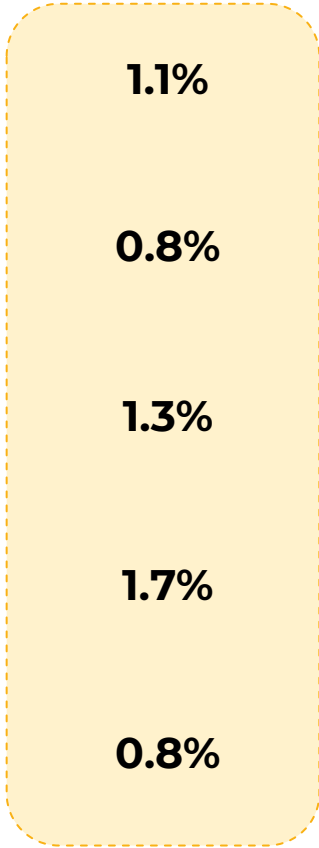


Allowing high growth and profitability throughout LatAm

Geographic Footprint



Country	Smart Fit Entry	# Clubs ¹	% Members / population
 Brazil	2009	878	1.1%
 Mexico	2011	416	0.8%
 Colombia	2016	212	1.3%
 Chile	2014	100	1.7%
 Peru	2016	91	0.8%
 Other Countries	-	170	-



(1) As of September 30, 2025



FAST-GROWING AND UNDERPENETRATED INDUSTRY

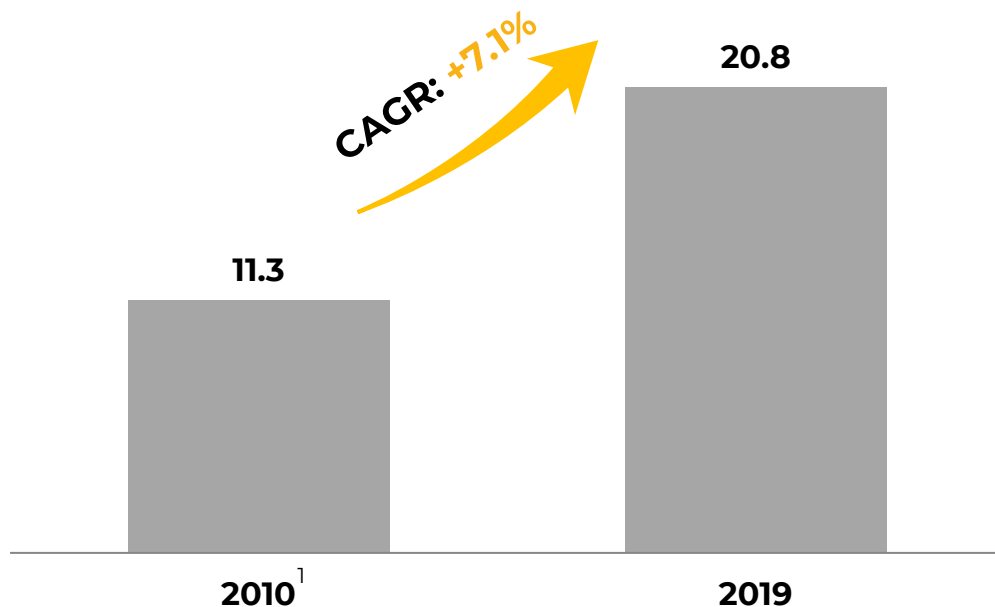


The Latin American fitness industry expanded at a 7% CAGR¹⁰⁻¹⁹, but remains significantly untapped. Smart Fit helped drive this expansion by delivering a unique value proposition to consumers

OPERATING IN A FAST-GROWING INDUSTRY...

LATIN AMERICAN FITNESS MARKET¹

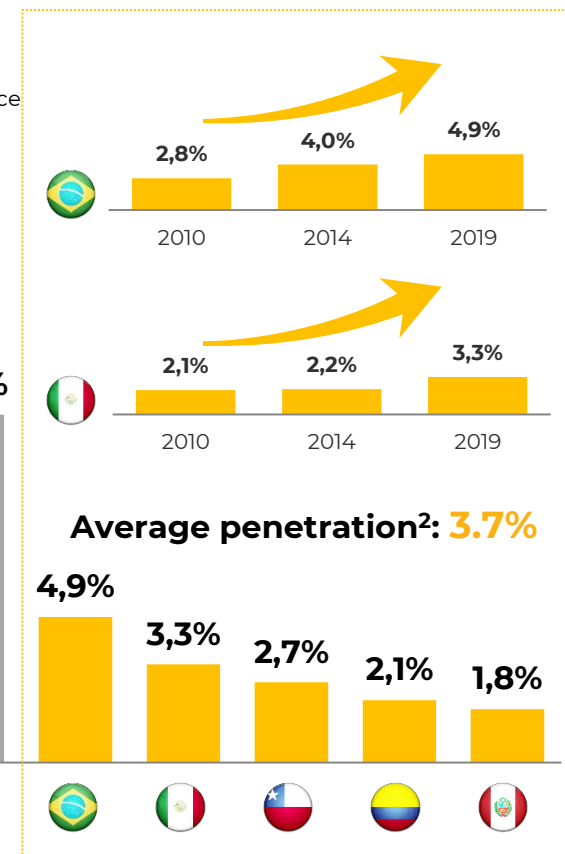
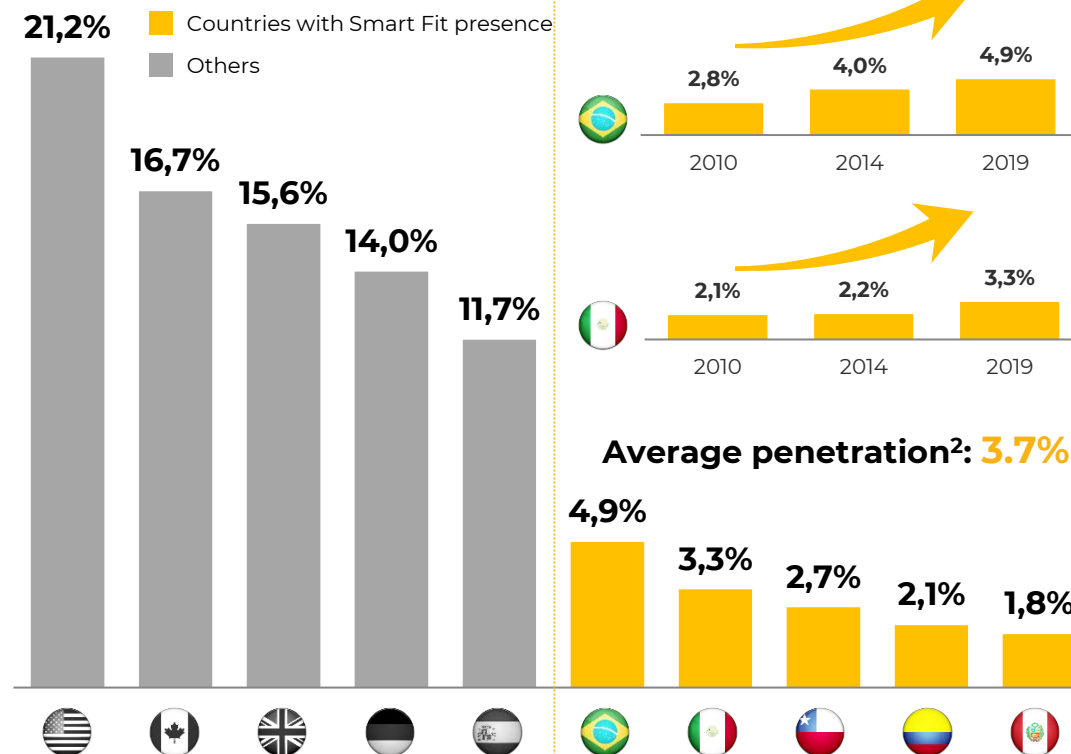
Number of members (MM)



...IN A HIGHLY UNDERPENETRATED REGION

PENETRATION BY COUNTRY

Penetration (%) – 2019



Source: IHRSA Global Report (2011, 2015, and 2020), World Bank, Lincoln International – Digital Fitness Trends (April 2020), PwC study “Low-cost gyms in the UK – increasing market margin forecasts,” March 2019; IHRSA, Basic-Fit Company/website, UN World Population Prospects, IMF, Sports World Institutional Presentation, La Nación.

(1) Growth rate reflects only Latin American countries present in the IHRSA 2011 and 2020 databases, excluding the following countries: Colombia, Peru, Ecuador, Venezuela, Costa Rica, Dominican Republic, Paraguay, Bolivia, Guatemala, Panama, Honduras, El Salvador, and Nicaragua / (2) Average penetration of the 15 countries where Smart Fit was present in 2019 (Brazil, Mexico, Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Paraguay, Peru, Panama, Uruguay, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Dominican Republic, and Honduras).



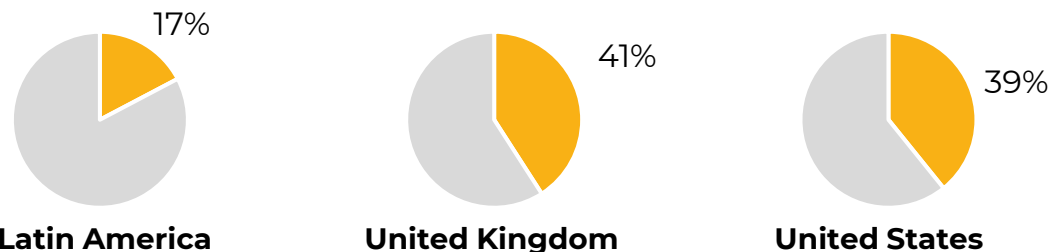
BENEFITING FROM A FRAGMENTED MARKET

Smart Fit reached a 12.8% market share, growing ~7x faster than the Latin American fitness industry.

A HIGHLY FRAGMENTED MARKET ...

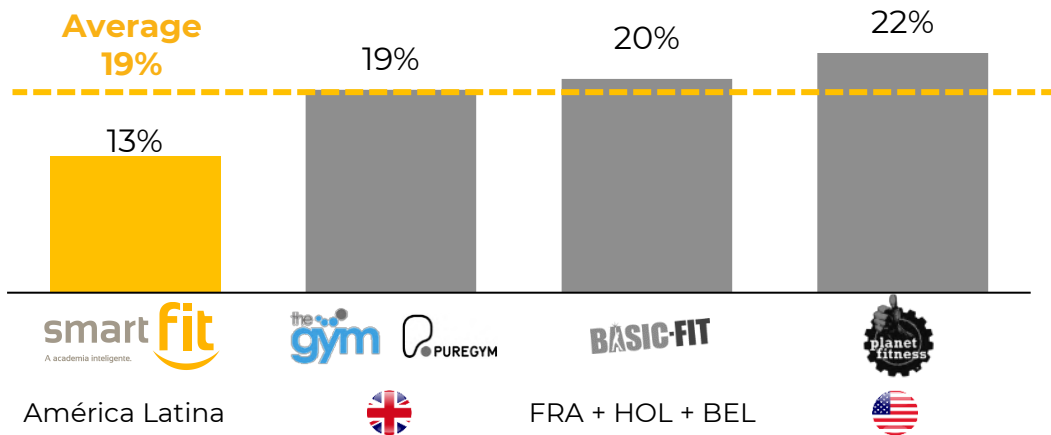
SHARE OF TOP 5 CLUBS

in # of members – 2019 (%)



SHARE OF TOP PLAYERS

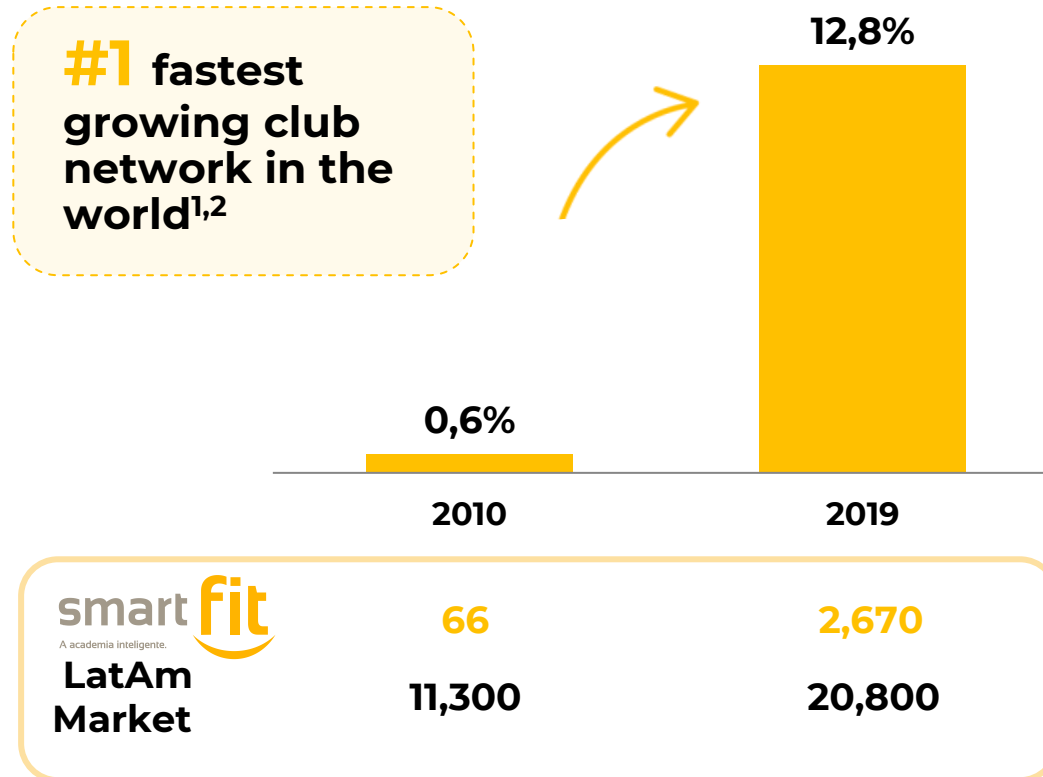
in # of members – 2019 (%)



... TO CONSOLIDATE OUR LEADERSHIP POSITION

FITNESS MEMBERS MARKET SHARE IN LATAM

members ('000)



	2010	2019
smart fit A academia inteligente.	66	2,670
LatAm Market	11,300	20,800

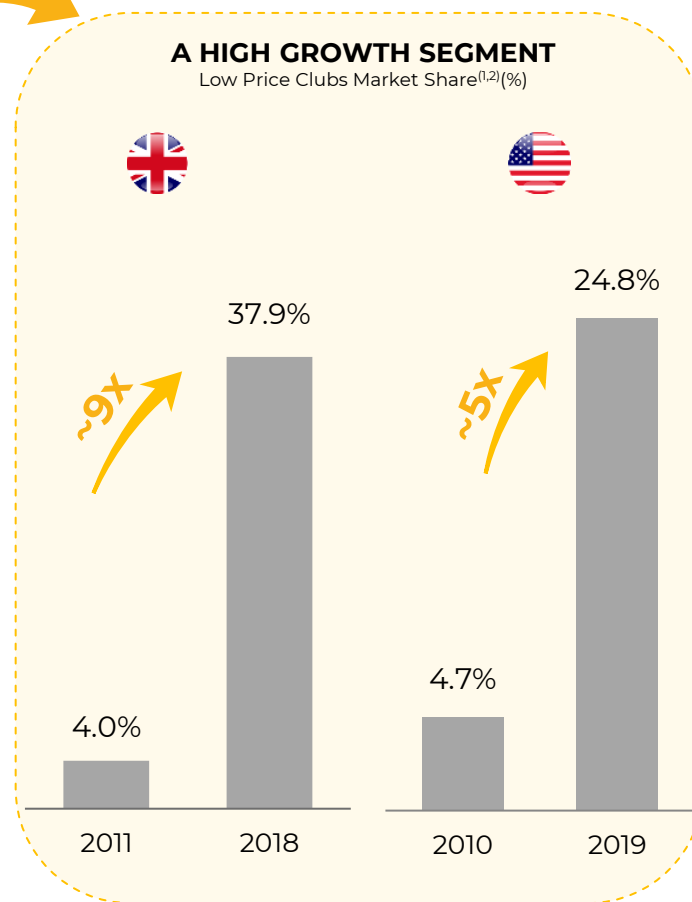
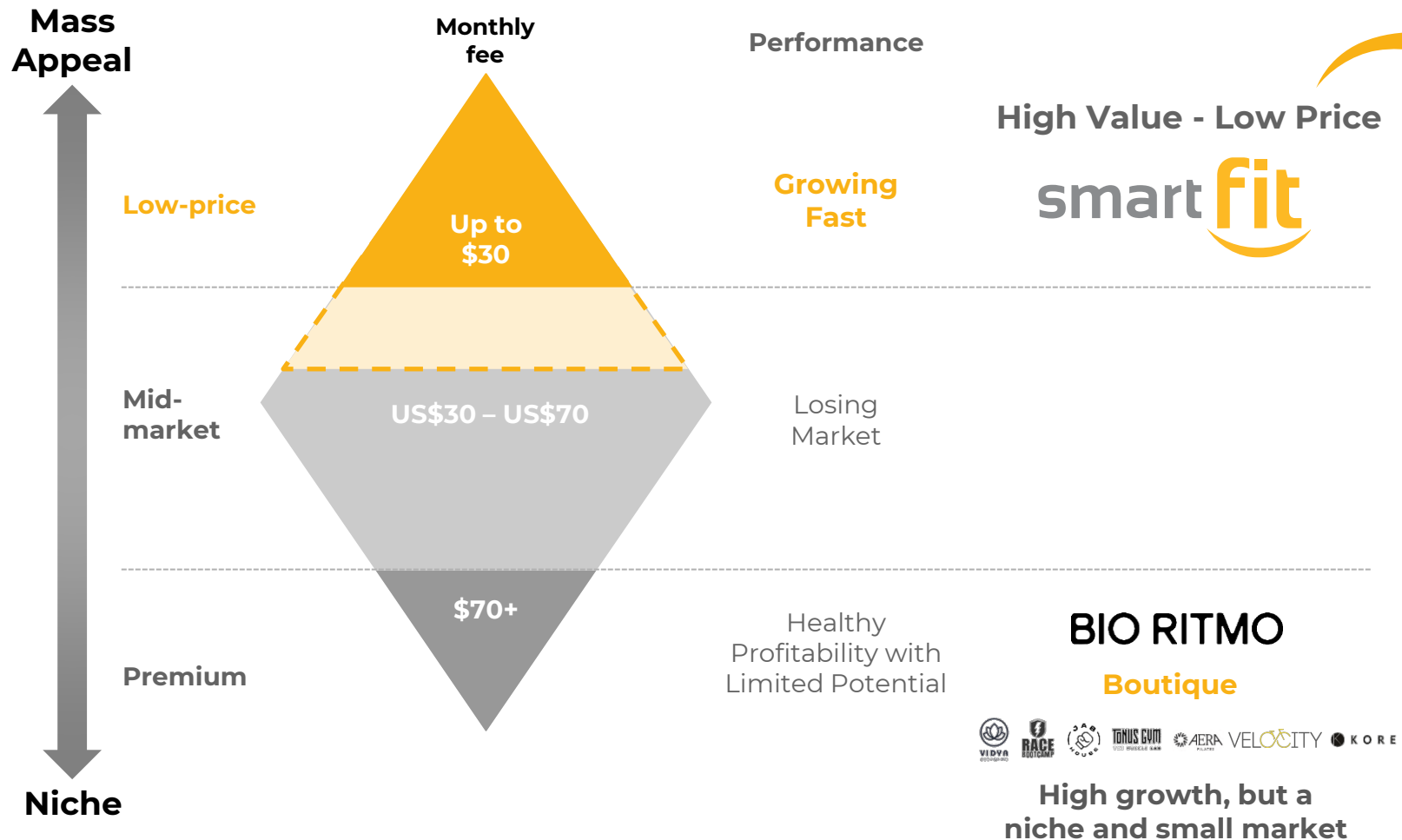
Source: IHRSA Global Report 2020

(1) Owned clubs

(2) Considers 2014-19 data and the top 25 global players.



LEADING THE PREVAILING HVLP MODEL



Latin America Leader in the High Value Low Price Model

Source: Companies' websites, based on membership fee, total number of activities offered, opened hours and key equipment brands; 2012 and 2019 State of the UK Fitness Industry Report; IHRSA Global Report 2020.
(1) Private sector only; (2) Considers Planet Fitness, Blink and Crunch as US low price Clubs

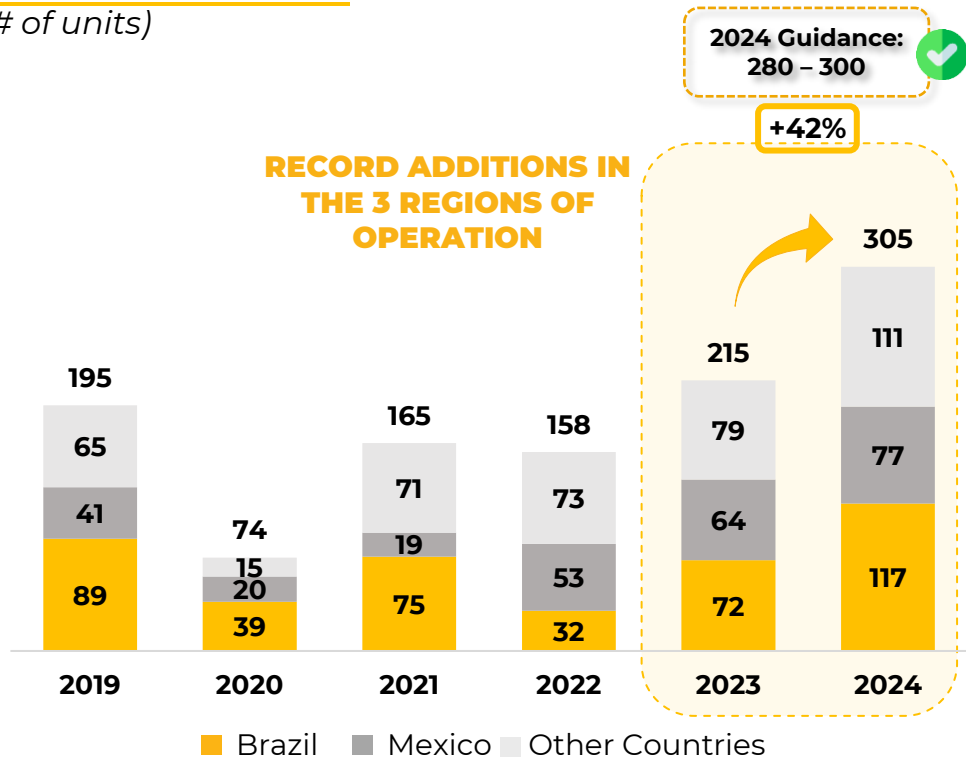


EXPANSION AT AN ACCELERATED PACE, WITH A RECORD IN 2024 smart fit

Scalable business model with a unique value proposition, attractive and sustainable Unit Economics

NUMBER OF NET ADDITIONS OF CLUBS

(# of units)



✓ Data-driven strategy combined with **solid governance and discipline** in the capital allocation process

✓ Growth driven by **efficiency and excellence** in managing and executing the business

PROFITABLE AND SCALABLE BUSINESS MODEL

Attractive and sustainable Unit Economics



UNIQUE LOCATION

Unique properties and long-standing partnership



TOP OF MIND

Strong brand, synonymous with its category



SOLID EXECUTION

Team with wide expertise in expansion and operation



NETWORK EFFECT

Unique reach, offering convenience with scale



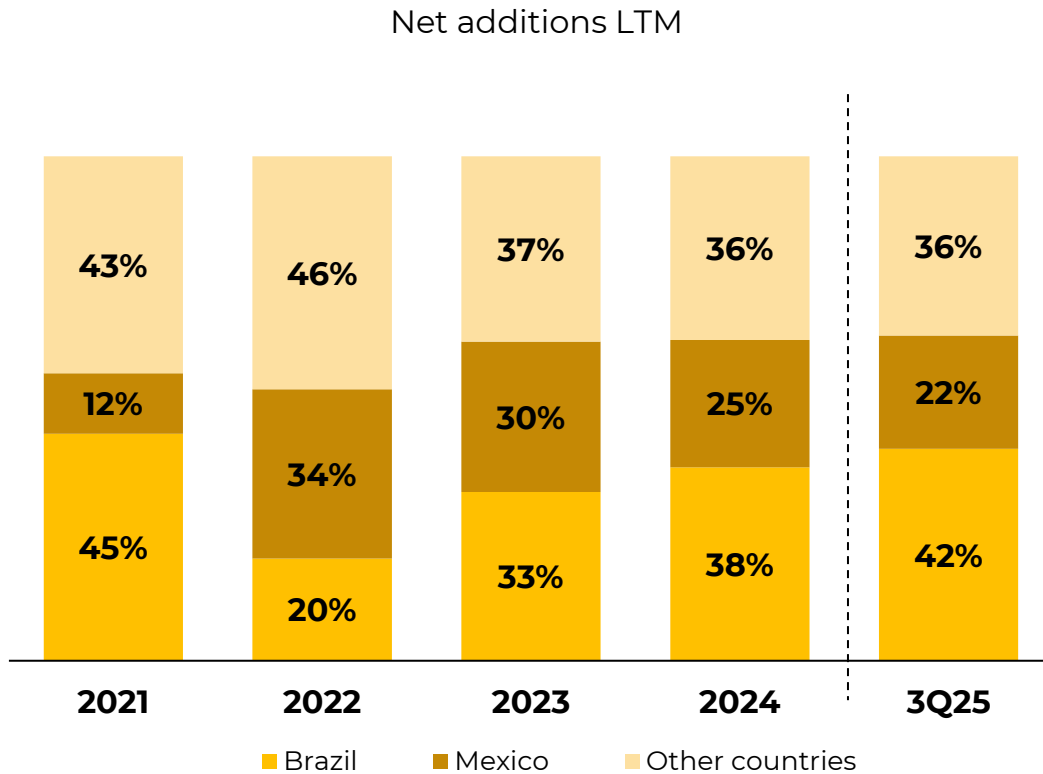
UNIQUE VALUE PROPOSITION: PREMIUM EXPERIENCE AT AFFORDABLE PRICES

SMART FIT: UNDISPUTED LEADERSHIP IN LATIN AMERICA

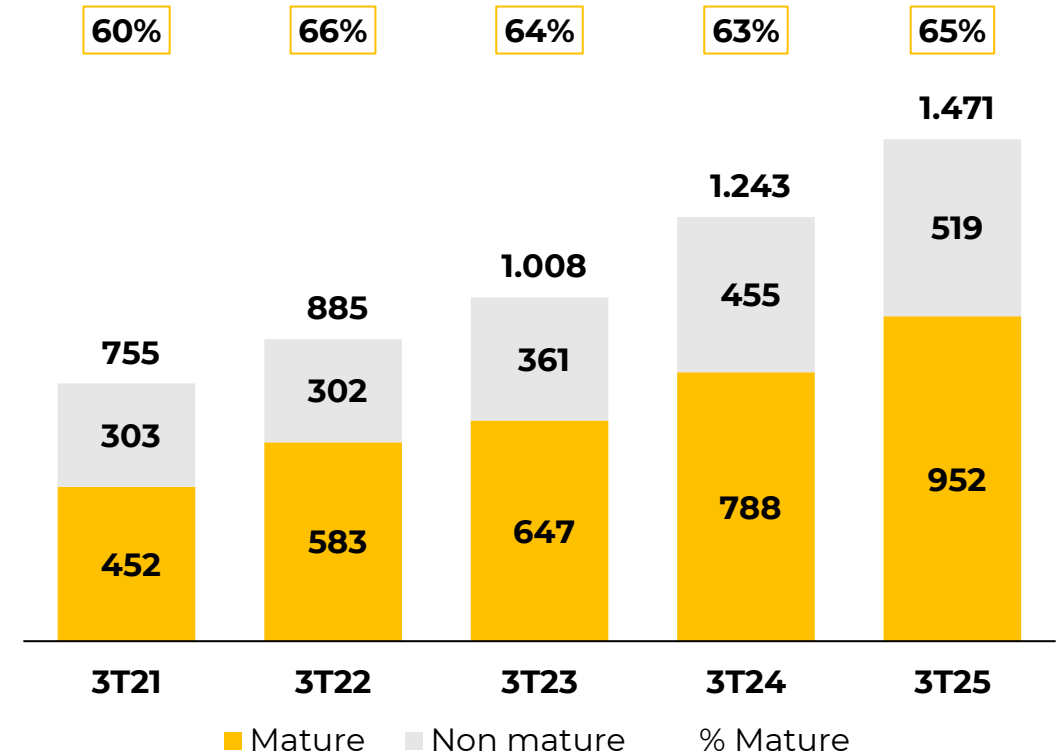


UPDATE ON CURRENT EXPANSION PLAN

GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION (% of clubs)



OWN SMART FIT CLUBS BY AGE



(1) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year; A unit is maturing when it has between 12 and 24 months of operation; A unit is consider new When it has been in operation up to 12 months

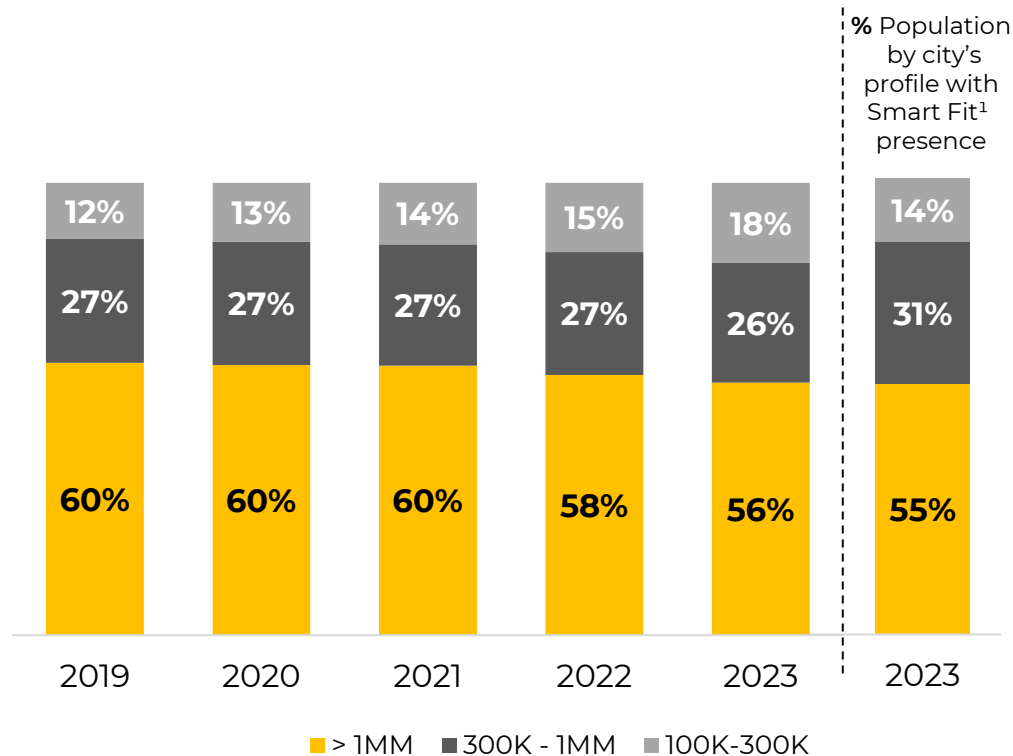


UNIQUE GYM NETWORK WITH GROWTH POTENTIAL



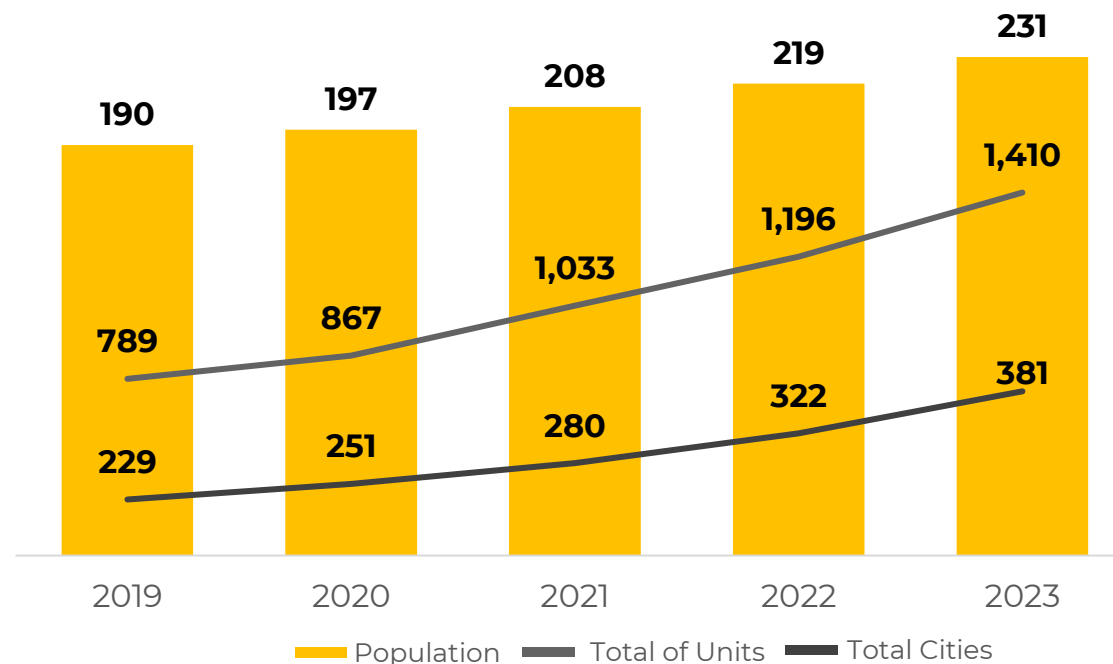
Smart Fit presence at the main cities in Latin America regions

CLUB NETWORK BY CITY PROFILE (%)



% Population by city's profile with Smart Fit¹ presence

NUMBER OF CITIES AND POPULATION WITH SMART FIT PRESENCE (%)



Gross profit performance of units without correlation ($R^2=0,0008$) with the city's profile in # inhabitants, reinforcing the Company's growth potential

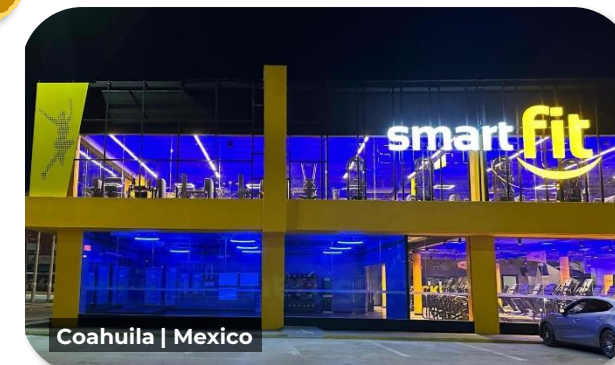
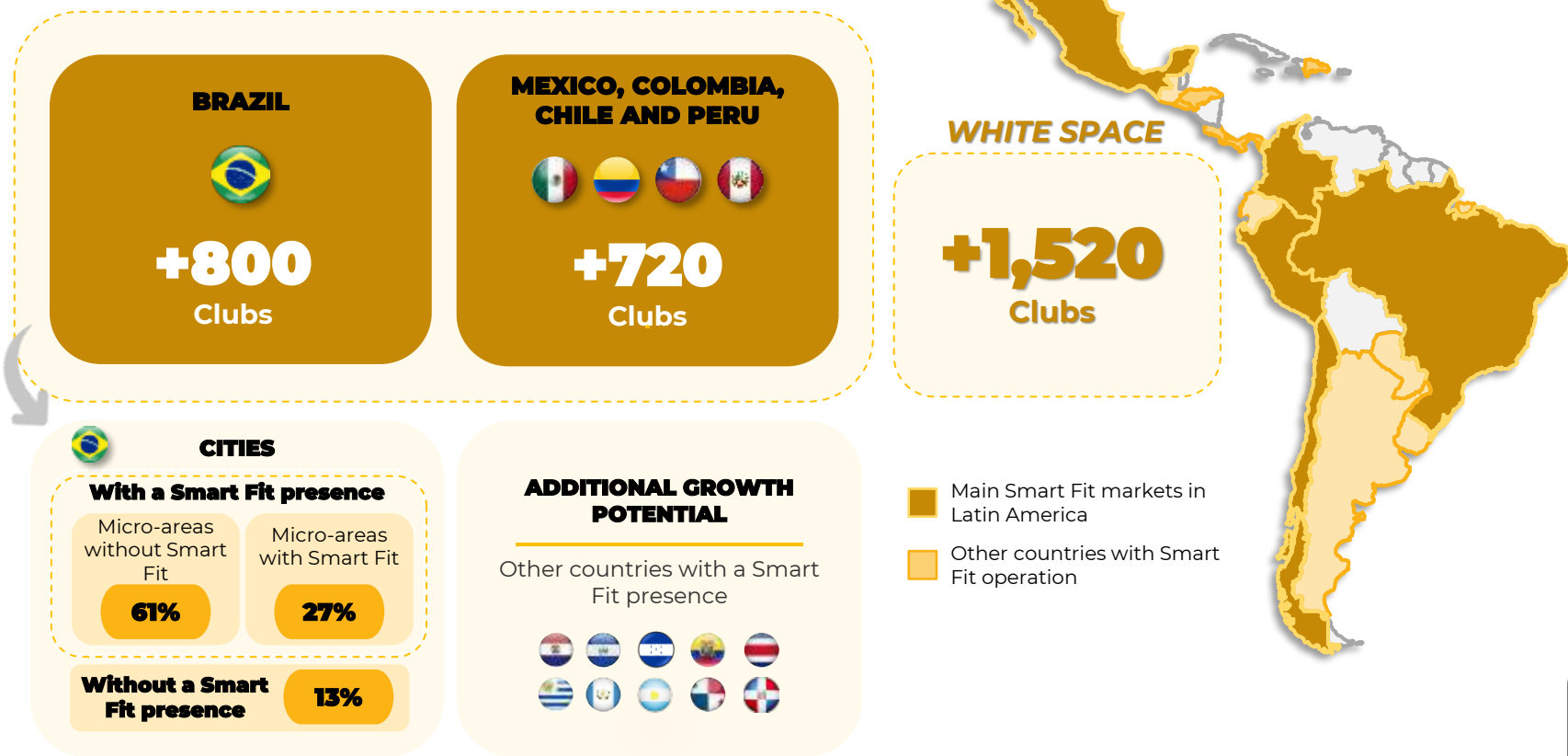
Source: Institutes of production and analysis of geographic information related to countries with Smart Fit presence, consolidated in the three main sources: (i) Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE); (ii) City Population; e (iii) World Population Review
(1) Considers the number of inhabitants per city's profile Where Smart Fit is present.



SIGNIFICANT GROWTH POTENTIAL

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

WHITE SPACE CASE STUDY



CONTEXT/OBJECTIVE

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

METHODOLOGY

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

Source: The study was carried out with an external consulting firm in April 2025. Company's internal data.
1. Consider Smart Fit clubs in Brazil, Mexico, Chile, and Peru. Considering the total number of Smart Fit clubs, the Company ended 2Q25 with 1,783 units.



SOLID SECULAR TRENDS IN LATIN AMERICA

High demand and growth potential for fitness services

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

78%

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

53%

of **non-members**¹ intend to join a club within the next 12 months



PILLARS OF A WEEKLY ROUTINE

✓ **STRENGTH TRAINING**

✓ HEALTHY SLEEP HABITS

✓ NUTRITION

MAIN BENEFITS OF A MORE ACTIVE LIFESTYLE

✓ Physical wellness

✓ Stress reduction

✓ Prevention of diseases

✓ Energy boost

✓ Healthy aging

Source: Health & Fitness Association (HFA); Key Findings from the "2024 LatAm Fitness Consumer Survey";

(1) Considers respondents who are physically active in major Latin American metro areas who were never members of a health or fitness organization or facility

musculação


02

UNIQUE BUSINESS MODEL
WITH SUPERIOR EXECUTION AND
INNOVATION CULTURE



PLANS REINFORCES UNIQUE VALUE PROPOSITION

The network effect benefit as a compelling factor for Black card members

		Single Club	Multi-Club
Minimum stay ¹	With	FIT Card Pay less to train in your unit <i>R\$99 - R\$129</i>	<i>The most beneficial</i> BLACK Card Access to all network units and other benefits <i>R\$ 139</i>
	Without	SMART Card Train in your unit, without cancellation fee <i>R\$119 - R\$159</i>	 OFFERING PLANS ENHANCES COMPETITIVE ADVANTAGE

Monthly fee⁴

BLACK CARD: UNIQUE OFFER WITH DIFFERENTIATED ATTRIBUTES



~50% of the client base³ in 2023, (vs. 38% in 2019) used the Multi-Club benefit



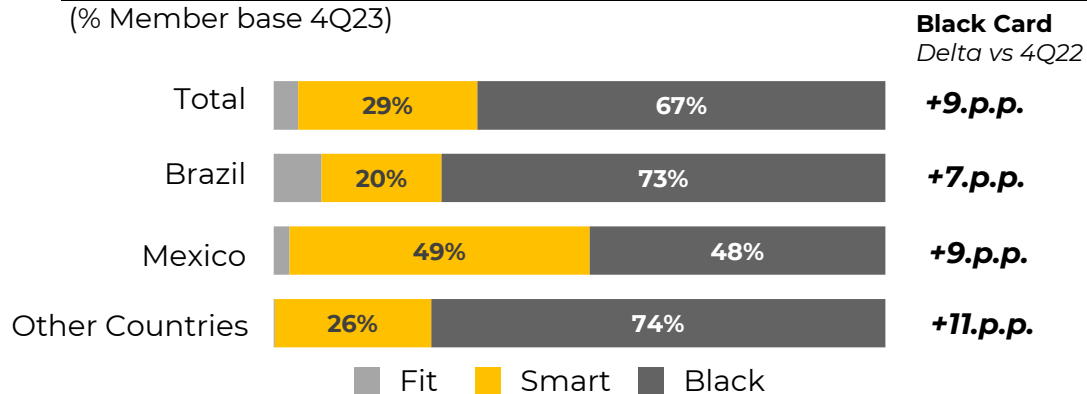
Network effect as a competitive advantage, enhancing the value proposition of the Black Card



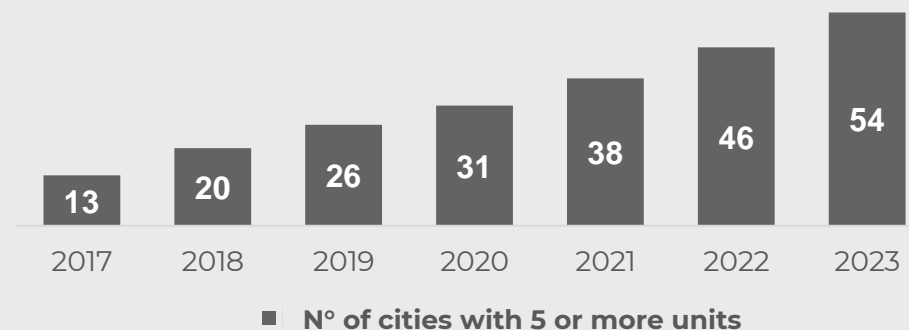
54 Latin America cities have 5 or more Smart Fit units

Cards penetration by region²

(% Member base 4Q23)



Evolution of cities with 5 or more Smart Fit units



(1) Subject to a cancellation fee of 20% of the remaining contract value; (2) Considers Smart Fit own units at the end of 2023; (3) on average of "Black" card clients who visited one of our gyms in a 30-day period used this benefit (4) Monthly reference in Brazil;



ROBUST REVENUE MANAGEMENT AGENDA

Optimization of plan portfolio and pricing, sustaining business model competitiveness with solid returns



PLAN PORTFOLIO

Portfolio of plans that presents a **range of pricing with unique and differentiated** attributes by product

BRAND EQUITY

CLUB NETWORK

PREMIUM EXPERIENCE



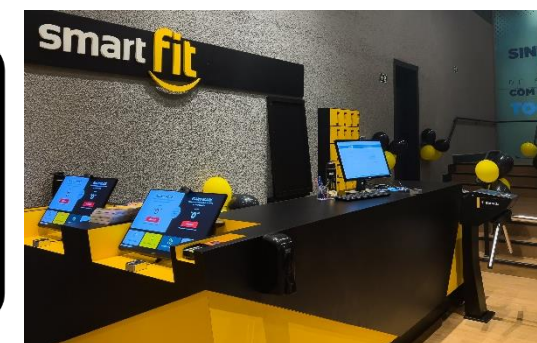
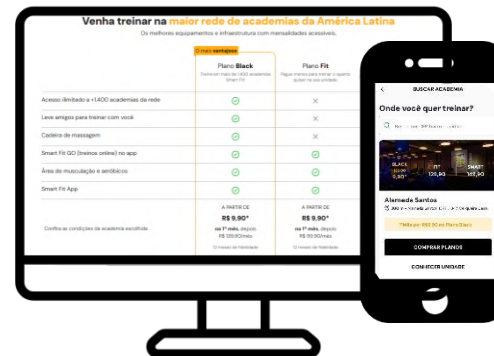
PRICING INTELLIGENCE

Data-driven process that reinforces market potential with efficiency gains

COMPETITIVENESS

PRODUCTIVITY

HIGHER CONVERSION



Pricing increases carried out over the last few years in different regions in line with other initiatives implemented in the period to sustainably optimize revenue per gym



SMART FIT HIGH VALUE LOW PROCE: VALUE PROPOSITION



MEMBER CONVENIENCE



- Largest chain in Latin Maerica with the widest reach: **1,831 Clubs¹** in 16 countries²
- Clubs strategically located near potential members



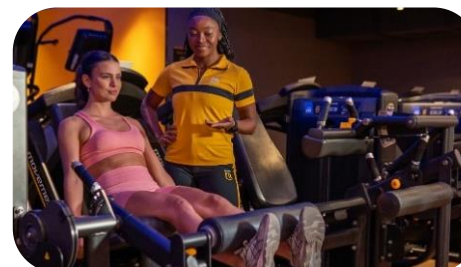
MODERN FACILITIES & EQUIPMENT



- Pleasant and welcoming environment
- Modern architecture, lighting, and design
- Focus on the *core*: cardio, strength exercises and free weights



SUPERIOR CUSTOMER SERVICE



- Customer-centric approach
- Employees motivated to deliver the best service
- Constant innovation of service offerings



OMNICHANNEL DIGITAL FITNESS



- Inside the club: enhances member experience
- Outside the club: fitness anytime, anywhere
- Physical activity and additional services

MONTHLY FEES WITH ATTRACTIVE PRICES AND VALUE PROPOSITION

Monthly fee of US\$15-30

(1) Smart Fit units only (owned and franchised)
 (2) As of September 30th

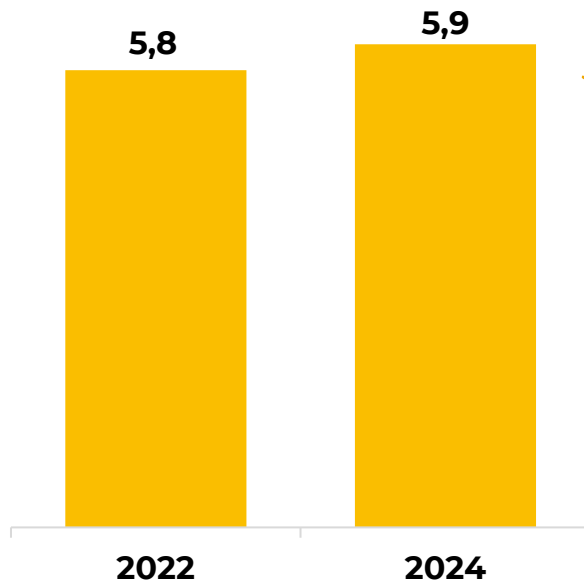


EFFICIENCY AS A PILLAR FOR EXPANSION

Ongoing pursuit of efficiency, preserving the value proposition, and strengthening competitive advantages

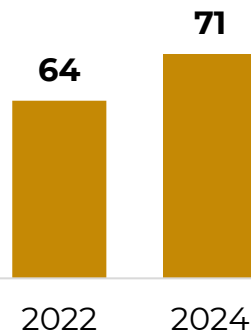
Capex efficiency, maintaining differentiated experience

CAPEX/Unit Evolution (R\$ M)



Approximately:
70%: construction, structural adjustments and design
30%: Strength training, cardio, and free weight equipment

NPS Evolution (Net Promoter Score)



Inflation Evolution (2022 until oct/24)

+9%	+9%	+15%
Brazil	Mexico	Colombia

Key strategic pillars for expansion

Ensure premium experience with process efficiency



Sophisticated location selection process

Data-driven Wishlist and intense local analysis



CARDIO



STRENGTH



Efficient and functional layout

High productivity per square meter, ensuring capex optimization and fluid experience



FREE WEIGHT



GROUP CLASSES
Available at select gyms



High-quality equipment

Durability ensures performance with high availability for use during workouts



Modern architecture

Innovation with modern and sophisticated design

Solid governance and team with extensive know-how

Structured and mature process in the opening and operation of clubs



MEXICO CAPEX: OPTIMIZATION OF INVESTMENTS



Higher productivity of expansion capex per sqm, maintaining customer experience

EVOLUTION IN THE STRATEGIC EXPANSION PILLAR



Strategy to build a **more senior expansion team**, leveraging solid experience in Smart Fit's business model



Project review based on efficiency gains achieved in projects in Brazil, with enhanced engineering **while maintaining quality and safety**



1st unit after project review opened in Cancún on April 25. **In 9M25, 18 units were added**



Enhancing operational efficiency while **maintaining customer satisfaction**

EFFICIENCY IN INVESTMENTS TO MAINTAIN PROFITABILITY AND STRATEGIC RESOURCE ALLOCATION



Higher efficiency in investment per sqm



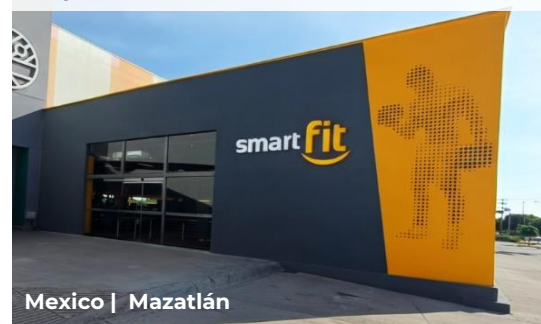
High level of customer satisfaction

Reduction of ~20%¹

NPS in line with historical levels

OPTIMIZED CAPEX WHILE MAINTAINING CLUB STANDARDS

FACADE



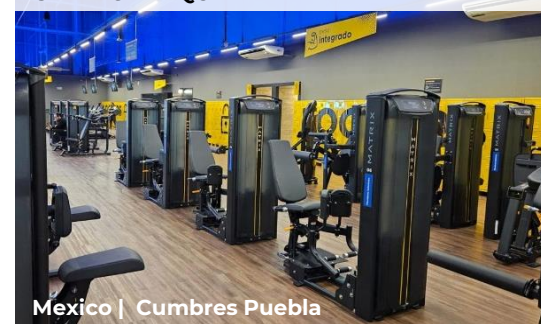
Mexico | Mazatlán

CARDIO AREA



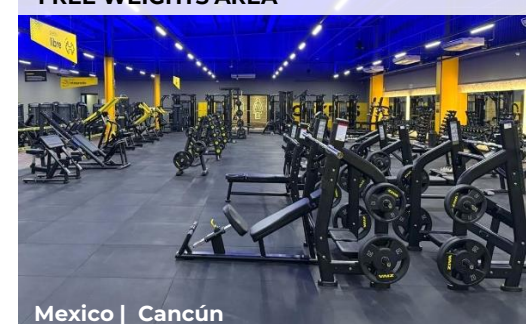
Mexico | Saltillo

STRENGTH EQUIPMENT AREA



Mexico | Cumbres Puebla

FREE WEIGHTS AREA



Mexico | Cancún

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



CONSTANT PRODUCT IMPROVEMENTS

Initiatives to attend the members main demands, that generate greater productivity and a better experience at the gyms

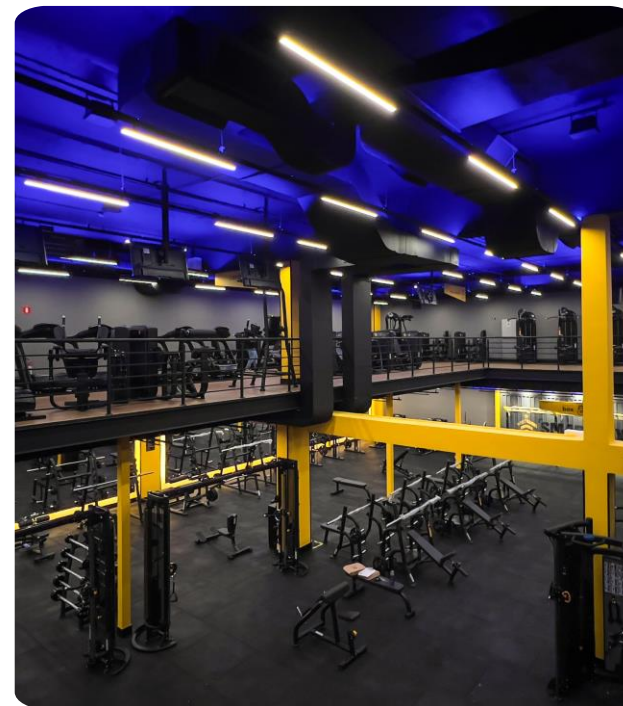
Change of members habits with a higher demand for strength exercises



INCREASED OFFER OF STRENGTH EXERCISES



- ✓ Program to expand the offer of strength exercises with more gym equipment;
- ✓ Beginning in 2023, covering hundreds of units – mainly in Brazil. 2024 pipeline being implemented;
- ✓ Investment of R\$43.4 million in the last 12 months, composing the amount of maintenance CAPEX, represented 6.1% of the gross revenue of Smart Fit mature units.



Strength training to ensure health, physical and mental well-being

Scientific studies prove the **efficiency of strength exercises for weight loss and longevity;**

Behavior change, regardless of gender and age.



The units in the program had an **increase of access in 9.4% and +9 in NPS in Feb/24 vs. Feb/23**



DISCIPLINED SITE SELECTION PROCESS BOOSTING RESULTS OF NEW CLUBS

Strategy

City	From metropolitan areas to cities with more than 100k citizens
Neighborhood	High per capita income and density
Cluster Strategy	Strategy to dominate a neighborhood

Evaluation Criteria

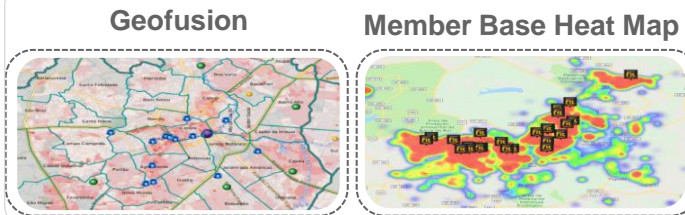
Market Aspects Socio-demographic Technicalities on Property Level Regulatory



Structured Process

- ✓ Know-how from **1,867+ club openings¹**
- ✓ **More than 80+ people** multi-disciplinary **team in all countries**
- ✓ **Strong reputation** brings the **best leads**
- ✓ Consistent flow of real estate leads backed by **strong relationship with landlords**

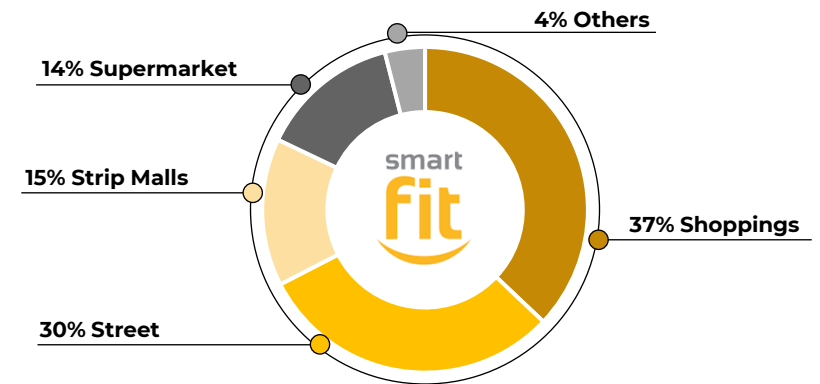
Tools



Long-standing relationship and renowned brand brings best and unique locations



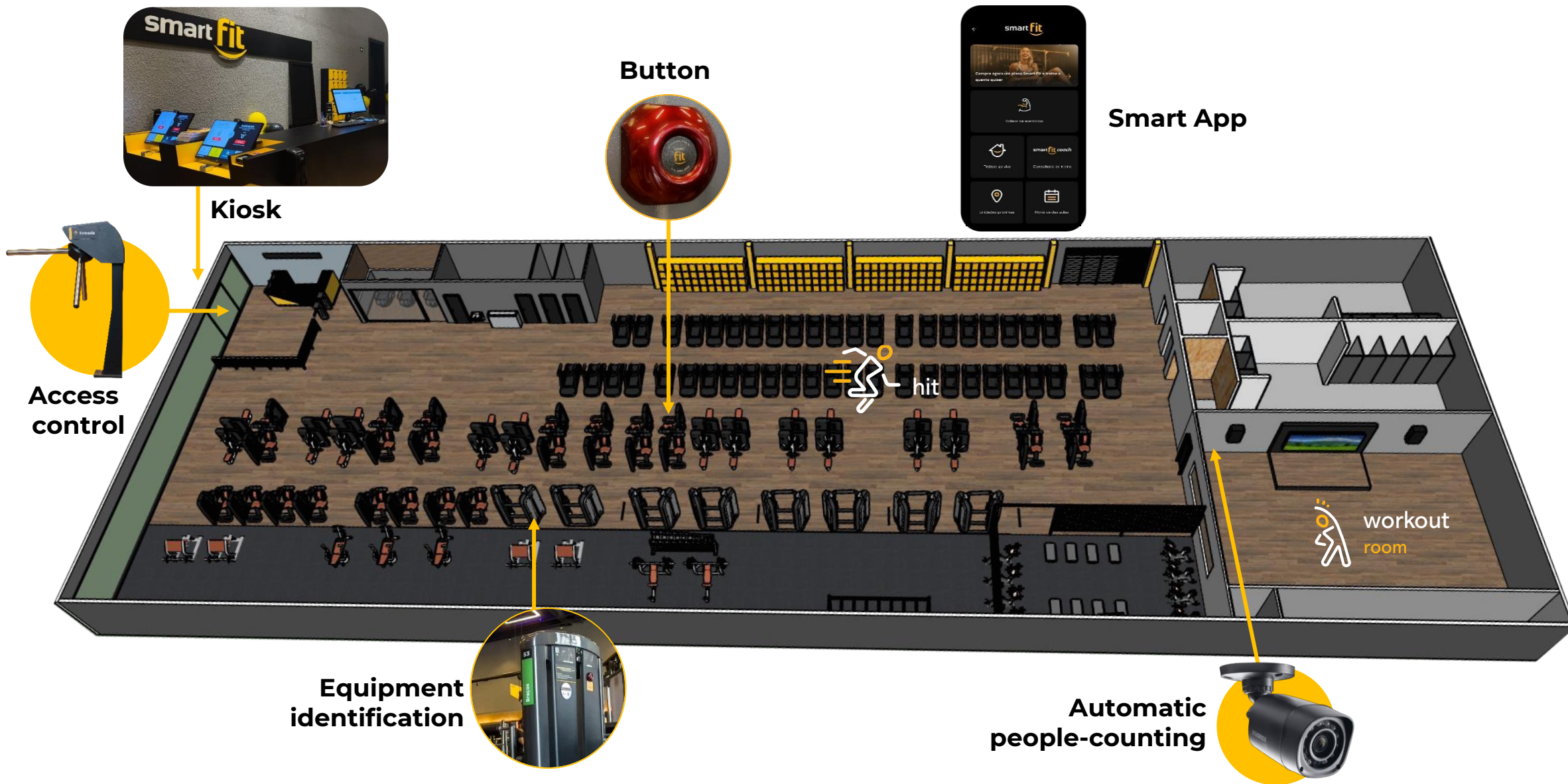
Breakdown of clubs by property² (Smart Fit Units)



(1) Includes all group clubs (excludes Studios);
 (2) As of December 31st 2024,



SUPERIOR AND EFFICIENT CUSTOMER JOURNEY



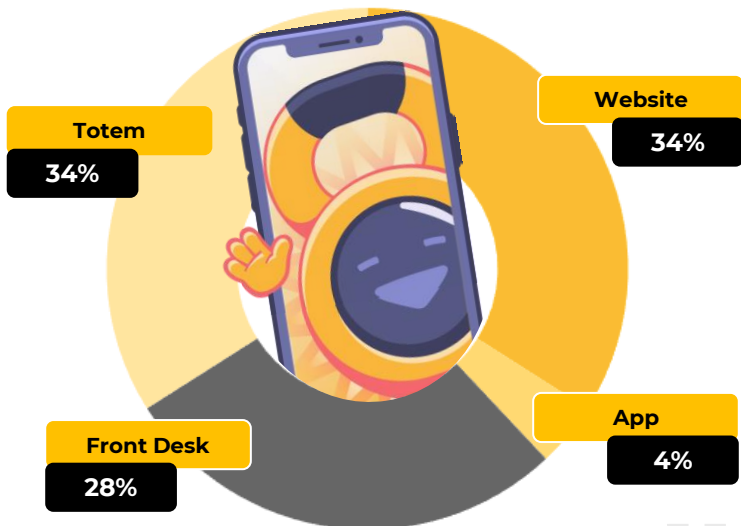


72% OF SALES VIA DIGITAL CHANNELS

Share of digital channels continues to grow, with over 79% of transactions made digitally

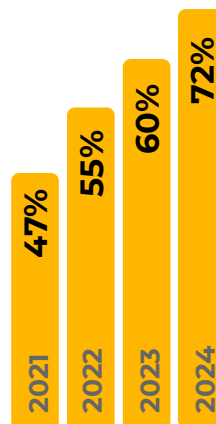
Channel sales mix

% by channel in Dec/2024



Share of digital channels of sales

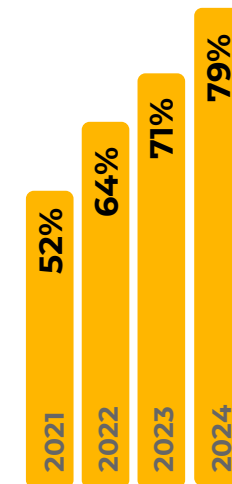
% digital channels of total sales



App
Sales via app are now available for all countries

Digital transactions

% of financial and operational transactions conducted through digital channels



+22.0 M
of transactions through digital channels in **2024**

Greater operating efficiency
Transactions such as plan upgrades, payments, guest access, transfer, etc.

Sales via App already surpass counter sales in the 2023 and 2024 Vintage Units in Brazil

CAC increased productivity
Efficiency lever in investments for member acquisition

Deliveries



Personal Trainer Marketplace

We offer a marketplace for personal trainers within the app

Coming in 2025



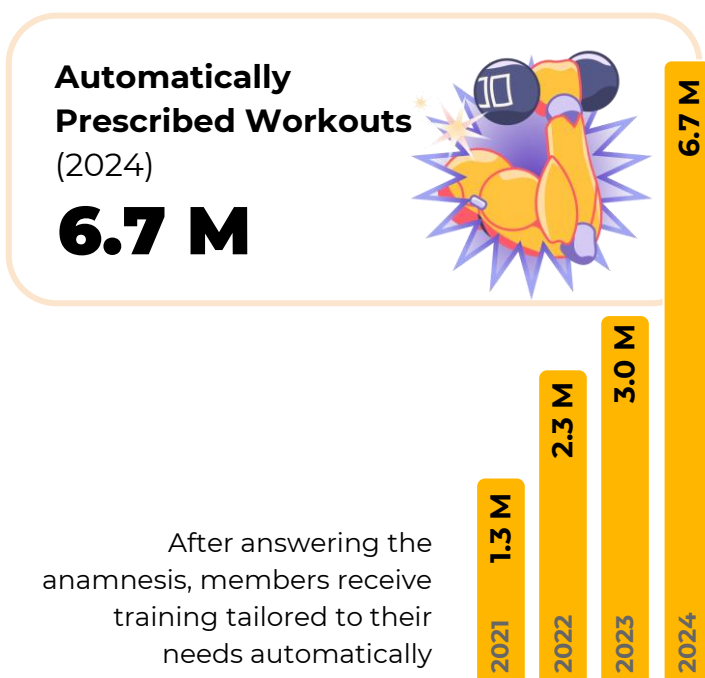
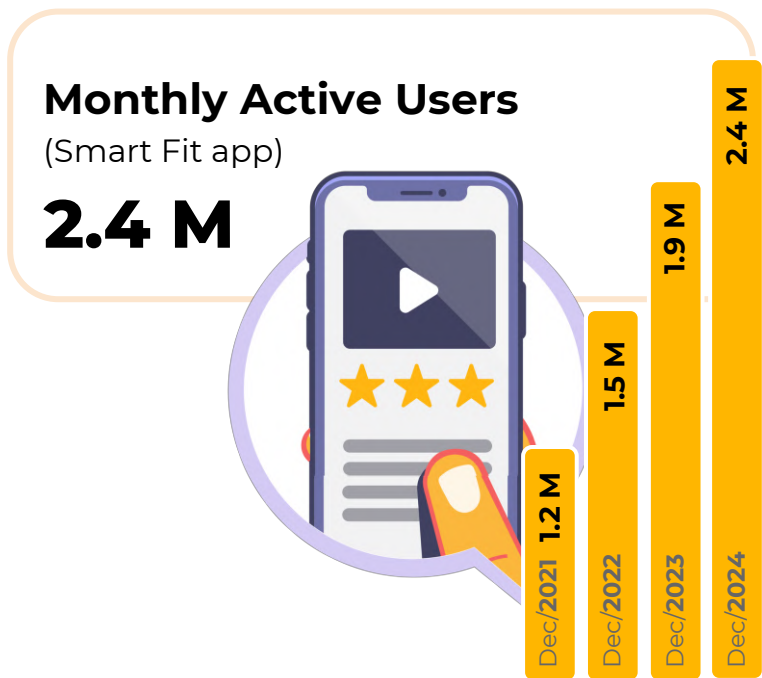
Social Member and Friends Profile

We will soon launch an internal social network for Smart within the app.



2.4 MILLION MONTHLY ACTIVE DIGITAL USERS

Significant growth in automatically prescribed workouts, reaching 6.7 M in 2024 (vs. 3.0 M in 2023)



Deliveries



Free Area App

Now, non-members can also access the Smart Fit app and ecosystem, featuring exclusive videos and workouts



Highlight

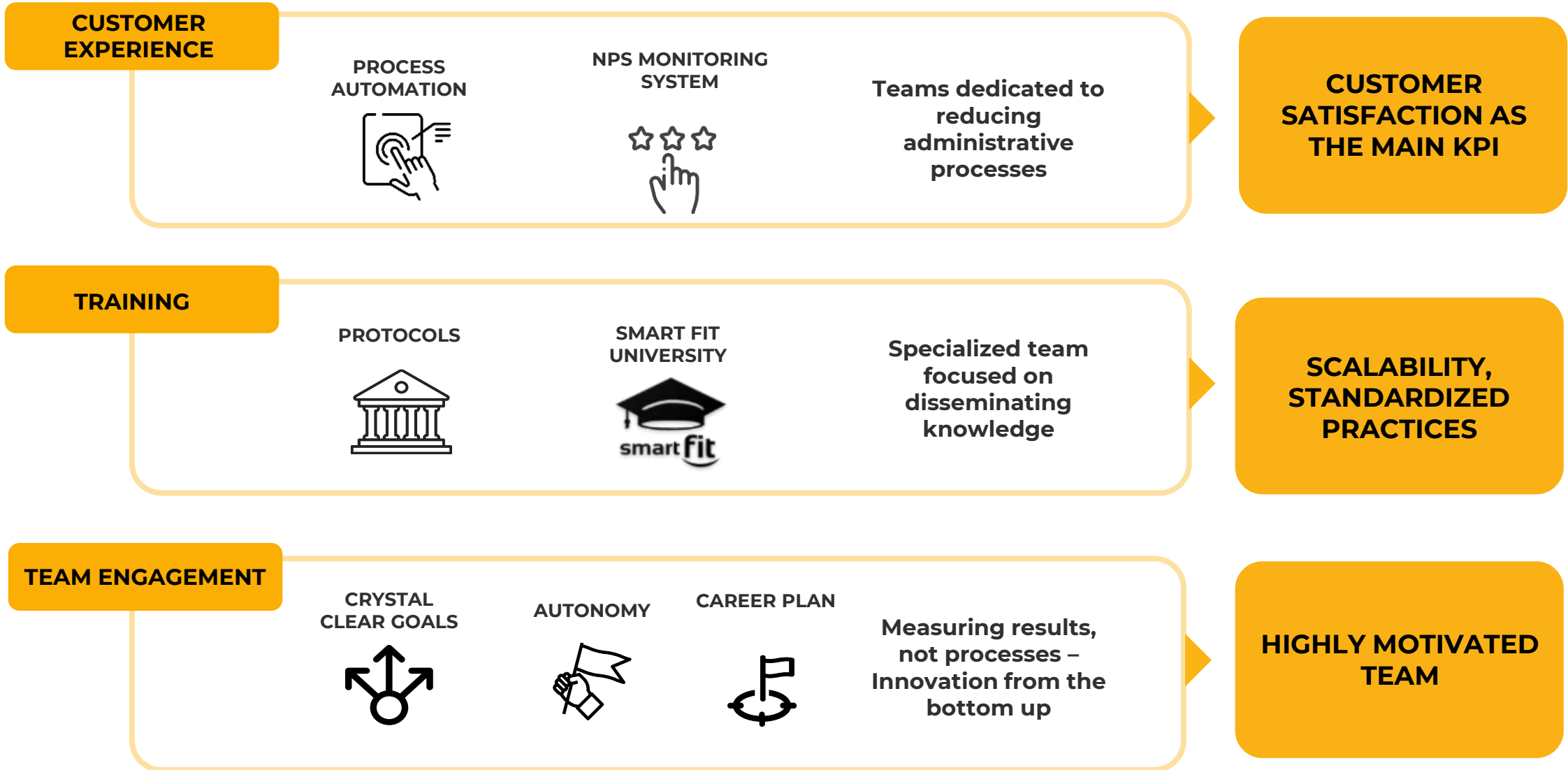


Black Guest & TotalPass Access

Granting access to guests and TotalPass beneficiaries directly via the app, without any waiting lines



CUSTOMER CENTERED CULTURE





CUSTOMER CENTERED CULTURE

Relevant awards that reflects the culture of serving with excellence and the brand strength

AWARDS AND RECOGNITIONS



Reader's
Digest

veja São Paulo

AMANHÃ

veja Rio

ReclameAQUI

A TRIBUNA

O GLOBO

Valor
ECONÔMICO



MARCAS DOS CARIOCAS

MARCA MAIS LEMBRADA
O GLOBO 2023 e 2024

CASE TIKTOK
AUMENTO DE 10% NA LEMBRANÇA
DE AUNCIO E 5,6% NO
RECONHECIMENTO DA MARCA
BRAND MISSION

SHARE OF MIND
MARCA MAIS LEMBRADA
O POPULAR 2023

OS MAIS AMADOS DE SÃO PAULO

ACADEMIA MAIS QUERIDA DOS
CONSUMIDORES
VEJA SÃO PAULO 2023 e 2024

A MARCA MAIS CONFIÁVEL DO MÉXICO

ACADEMIA MAIS CONFIÁVEL
THE READER'S DIGEST 2023

TOP DE MARCAS 2024

VENCEDORA DA
CATEGORIA TOP SAÚDE /
ACADEMIA DE GINÁSTICA
TOP DE MARCAS 2024

PRÊMIO TOP OF MIND

ACADEMIA MAIS LEMBRADA
PELOS CONSUMIDORES
A TRIBUNA 2023

OS MAIS AMADOS DO RIO DE JANEIRO

ACADEMIA MAIS AMADA
DO RIO DE JANEIRO
VEJA RIO 2024

VALOR 1000

VENCEDORA DA
CATEGORIA SERVIÇOS
ESPECIALIZADOS
VALOR ECONÔMICO 2024

TOP OF MIND E LOVE BRANDS

ACADEMIA MAIS LEMBRADA
DE PORTO ALEGRE
GRUPO AMANHÃ 2024

RECLAME AQUI 2023

MELHORES EMPRESAS
PARA O CONSUMIDOR
PORTAL RECLAME AQUI
2023 e 2024

MELHOR ACADEMIA NO MÉXICO

CENTRO ESPORTIVO
BIEN PRÉMIOS 2022

MELHOR DE SÃO PAULO

MELHOR ACADEMIA DA
CIDADE DE SÃO PAULO
FOLHA DE SÃO PAULO 2024

AS 100 EMPRESAS MAIS INFLUENTES DO BRASIL

DA REVISTA VEJA 2024





DIGITAL SUBSCRIPTION MODEL

Leverage on Core Offering to achieve the lowest CAC in the digital space



Smart Fit Nutri
Health & Fitness

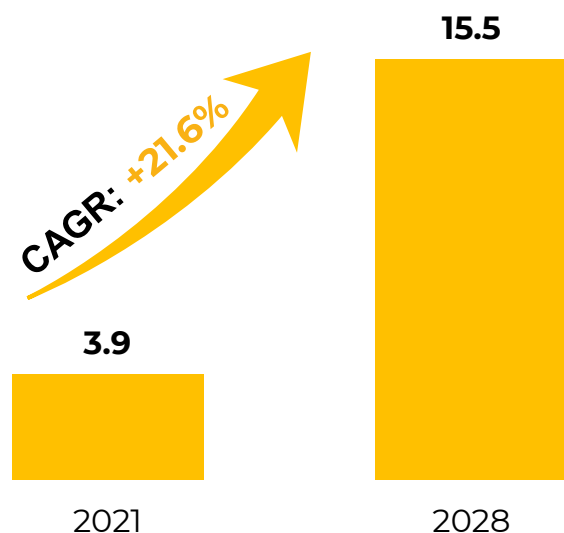


★★★★★14K⁽¹⁾

HEALTH AND FITNESS APPS ARE A HIGH GROWTH MARKET

GLOBAL HEALTH AND FITNESS APP MARKET

Global health and fitness app market – US\$ bn



GROWTH



Customized meal plans and advice in app

Online appointments with nutritionist via our marketplace

Measure rest at Smart Fit club with the bioimpedance scale



Development of personalized training programs



OTHER OPPORTUNITIES IN HUGE MARKETS



Health

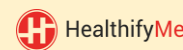


Fitness



Wellness

SIMILAR INTERNATIONAL PLAYERS

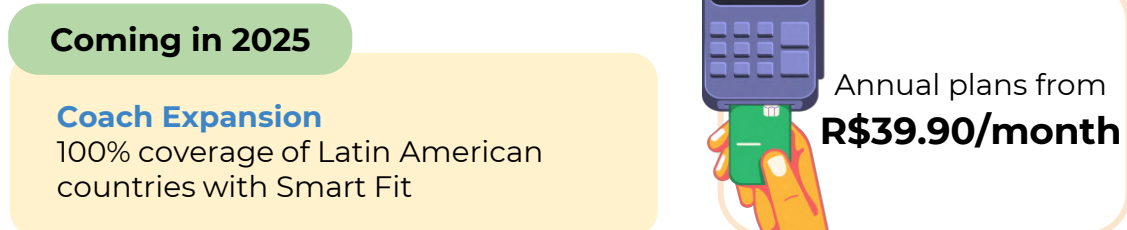
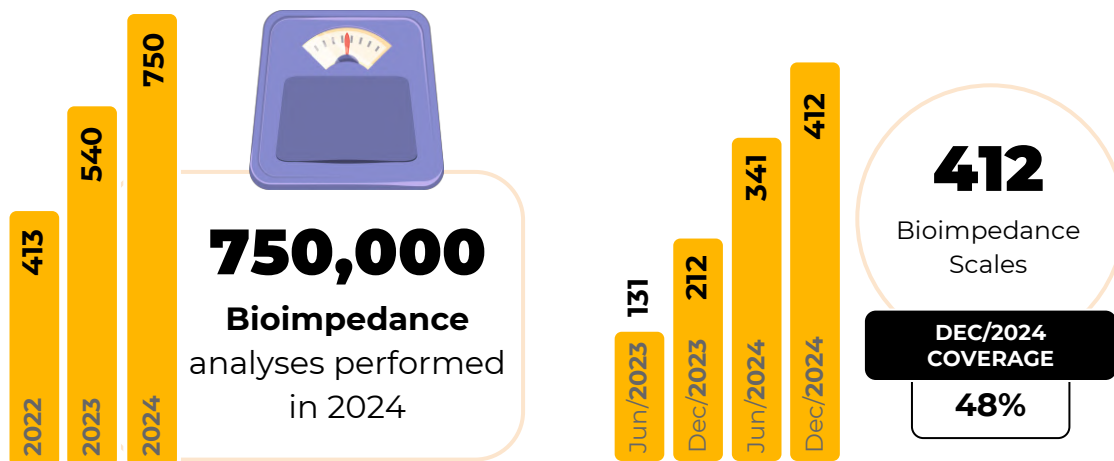
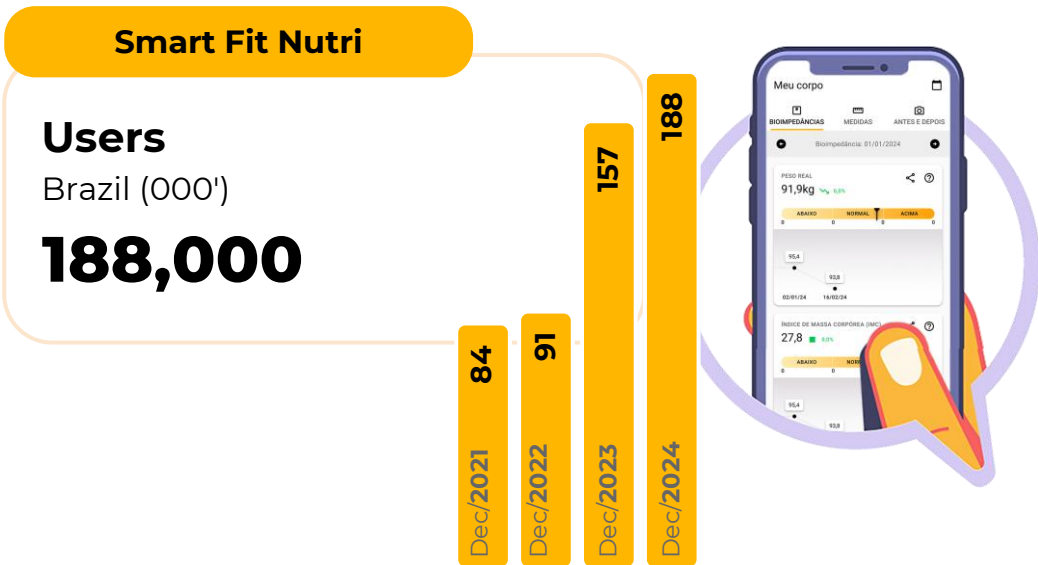


(1) Source: Grand View Research
(2) (1) May, 2024



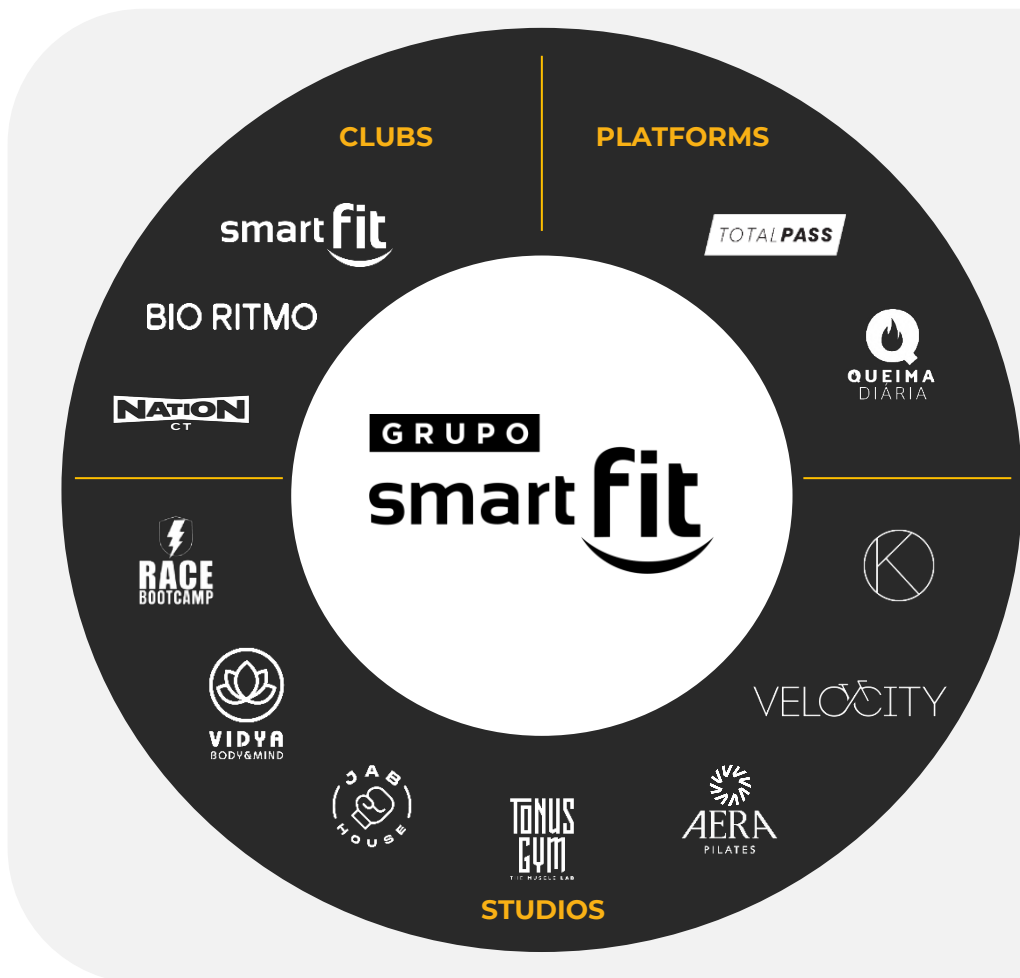
UPDATES ON SMART FIT NUTRI AND SMART FIT COACH

188,000 Smart Fit Nutri subscribers in Dec/2024





OUR CAPABILITIES CREATE COMPETITIVE ADVANTAGES



	First Mover advantage	<ul style="list-style-type: none"> • Leader and trend setter
	Brand	<ul style="list-style-type: none"> • Top of mind brand
	Scale	<ul style="list-style-type: none"> • 10x bigger than the 2nd player in LatAm • Strong engagement on social media
	Network effect	<ul style="list-style-type: none"> • Network effect as a competitive Advantage, hard to replicate, enhancing the value proposition of the Black Card
	Real Estate	<ul style="list-style-type: none"> • One of the main partners of choice for main Real Estate players
	Digital	<ul style="list-style-type: none"> • Major player indigital fitness content
	New subscriptions	<ul style="list-style-type: none"> • Additional services that are relevant for core client
	Culture	<ul style="list-style-type: none"> • All of our employees are trained to deliver the best CX and innovation, resulting in a culture focused on NPS at levels of excellence

Full ecosystem to attract and retain our customers (physical and digital)

03

STRONG FINANCIAL TRACK RECORD

COMBINING HIGH GROWTH AND ATTRACTIVE UNIT ECONOMICS



STRONG GROWTH, WITH SOLID PROFITABILITY AND HIGH CONVERSION OF EBITDA INTO OPERATING CASH



Solid growth of 17% in the club network vs. 3Q24, totaling 1,867 units in 16 countries in Latin America and Africa

276 clubs added in the last 12 months. We remain confident about the guidance of 340 to 360 new club openings in 2025.



Net revenue reached R\$1.8 billion in 3Q25, with strong growth of 28% vs. 3Q24 and 2% vs. 2Q25

The robust performance reflects a 12% increase in the average member base across Smart Fit owned clubs and a 10% increase in the average ticket price during the period.



Cash gross margin before pre-operating costs of 50.8% in 3Q25, a 0.3p.p. expansion vs. 3Q24, driven by stable margins in mature clubs¹ and the consistent ramp-up of new vintages.

The cash gross margin of mature clubs was 52%, and the maturation of units opened in recent years is consistent with historical levels.



Record EBITDA² of R\$586 million in 3Q25, strong growth of 33% vs. 3Q24, with operating cash flow of R\$605 million, representing a high conversion of 103%

EBITDA in the last 12 months was a record R\$2.2 billion, with a margin of 31.7%.



Recurring net income³ of R\$177 million in 3Q25, a robust growth of 43% vs. 3Q24

Recurring net margin was 9.7%, driven by the consistent profitability of mature units and the solid ramp-up process of the clubs opened in recent years, despite the strong growth.

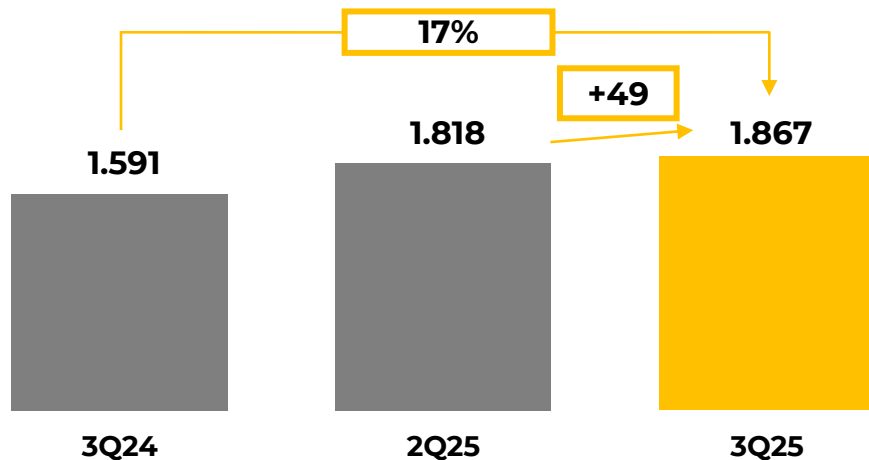
(1) A unit is considered mature when it has reached at least 24 months of operations by the beginning of the calendar year. Considers only Smart Fit company-owned units; (2) Excludes IFRS 16/CPC 06 (R2) effects; (3) Excludes impacts related to the revaluation of the stake in Panama and Costa Rica operations and goodwill from other acquisitions, as well as non-recurring financial expenses resulting from liability management initiatives.



WE ARE IN SHAPE TO KEEP WORKING OUT

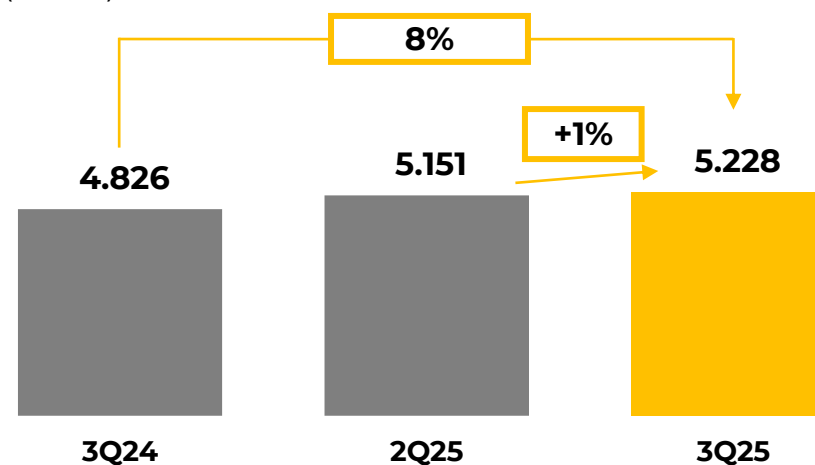
CLUBS

(#)



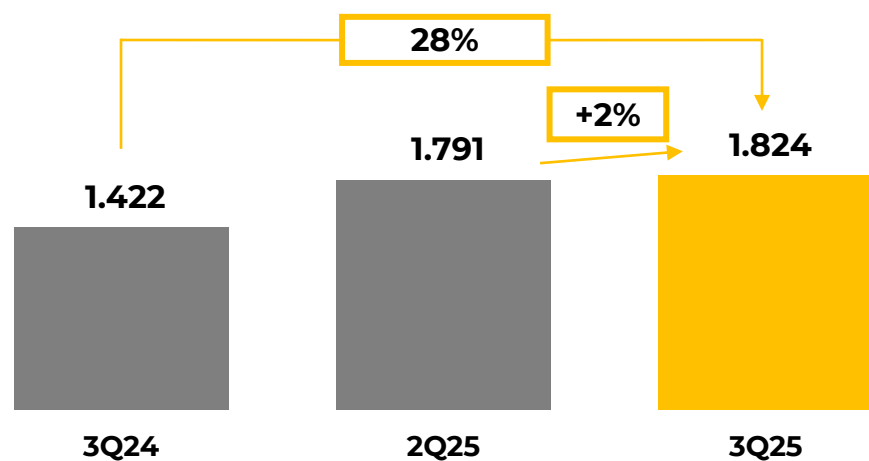
CLUB MEMBERS

(# '000)



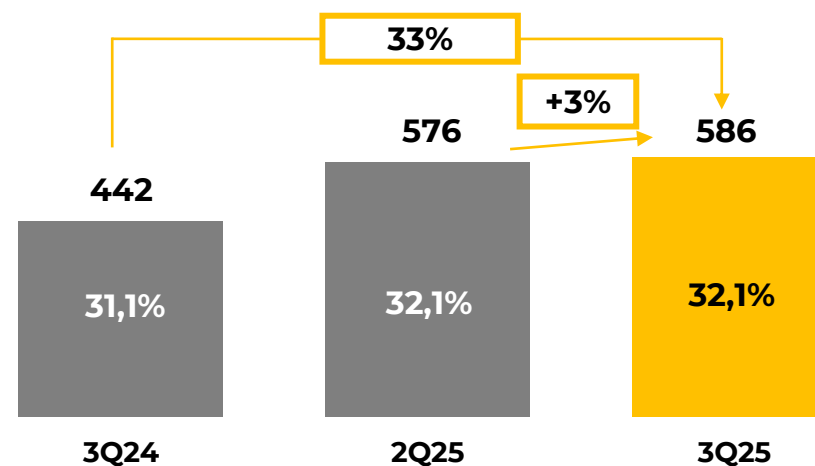
NET REVENUE

(R\$ MM)



ADJ. EBITDA ADJ.¹ EBITDA MARGIN

(R\$ MM;%)



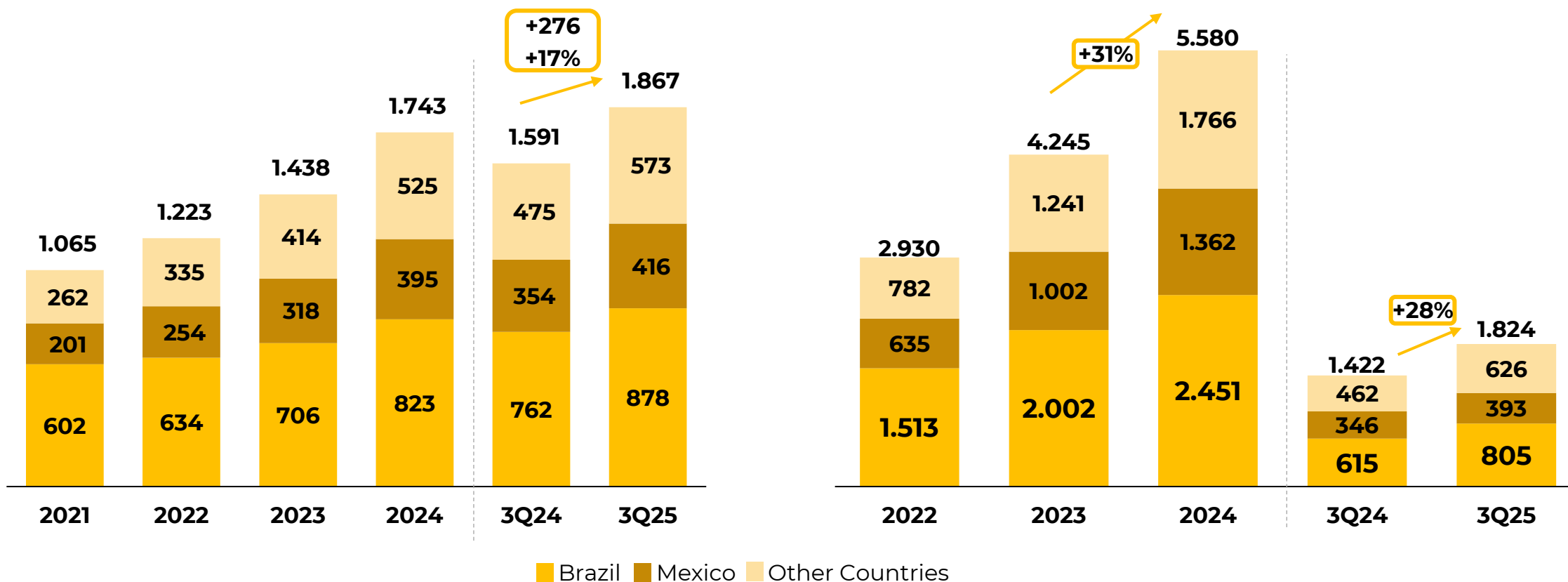
(1) Excludes the effects of IFRS-16/CPC06 (R2)



PROVEN GROWTH TRACK RECORD

NUMBER OF CLUBS (#)

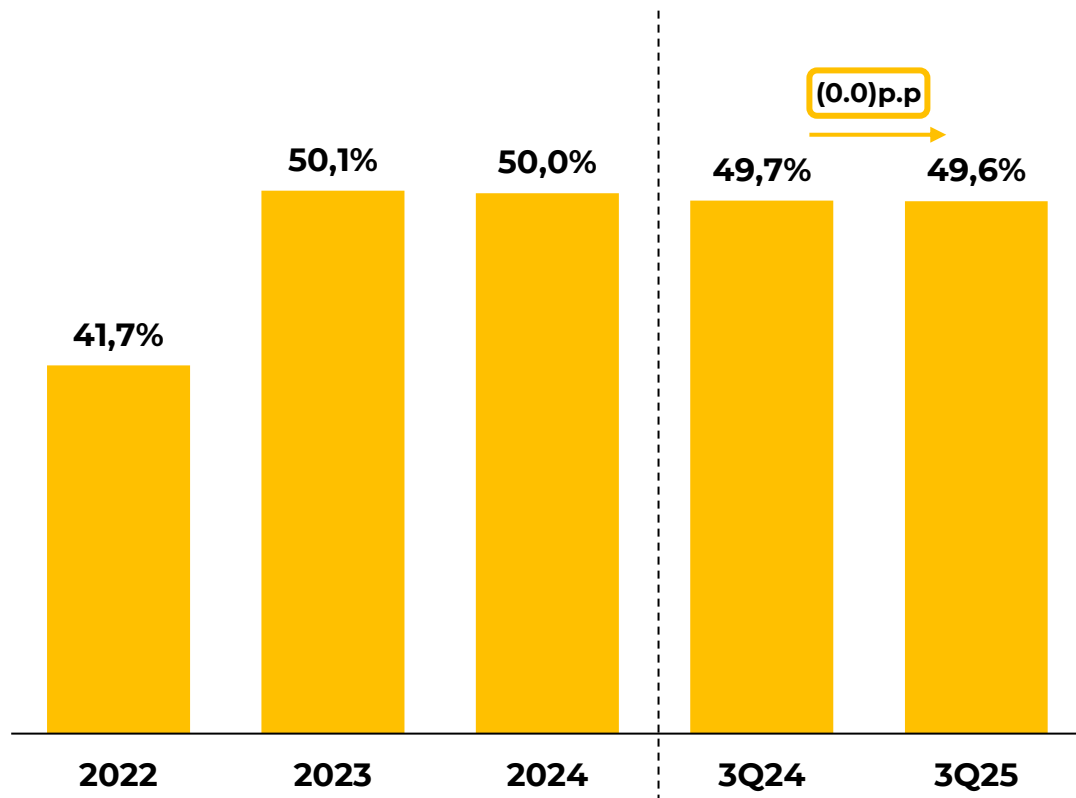
NET OPERATING REVENUE (R\$ MM)



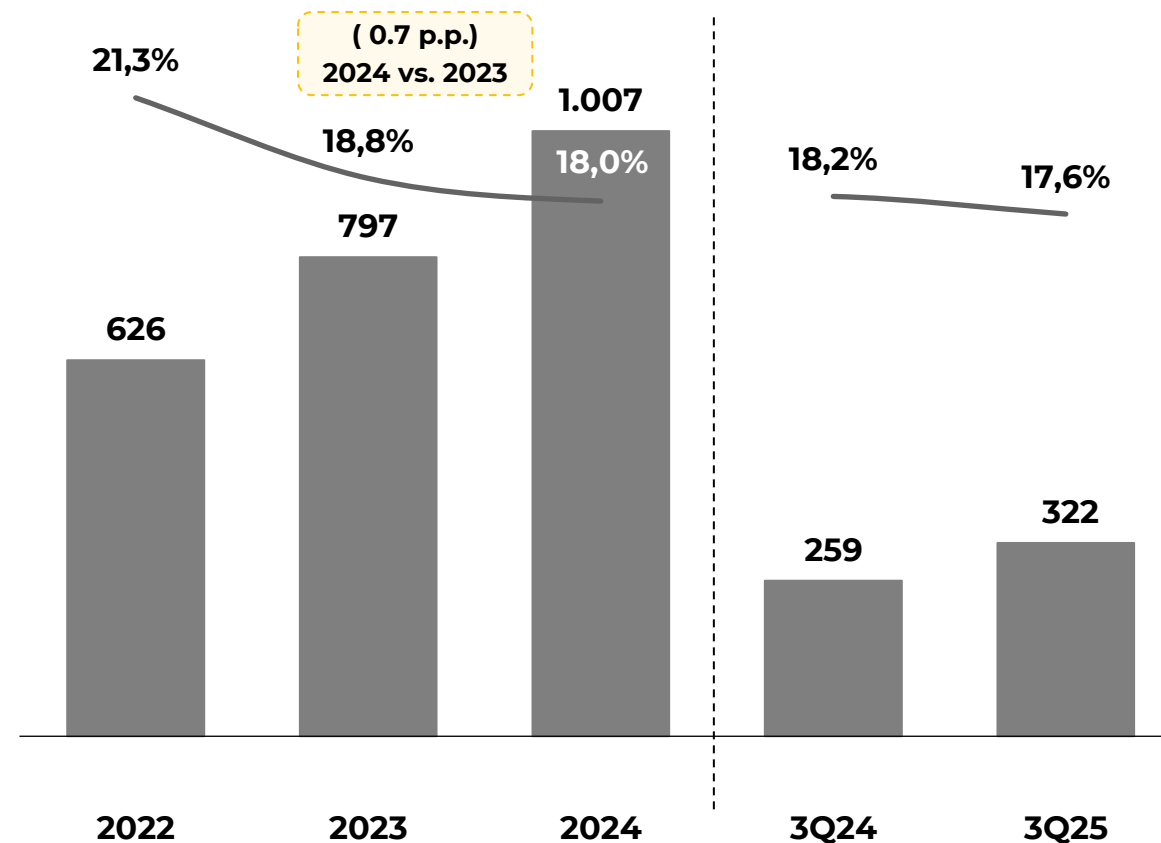


LONG-TERM STRATEGY TO INCREASE EFFICIENCY

CASH GROSS MARGIN¹ (%)



SG&A & % OF NET OPERATING REVENUE (R\$ MM & %)



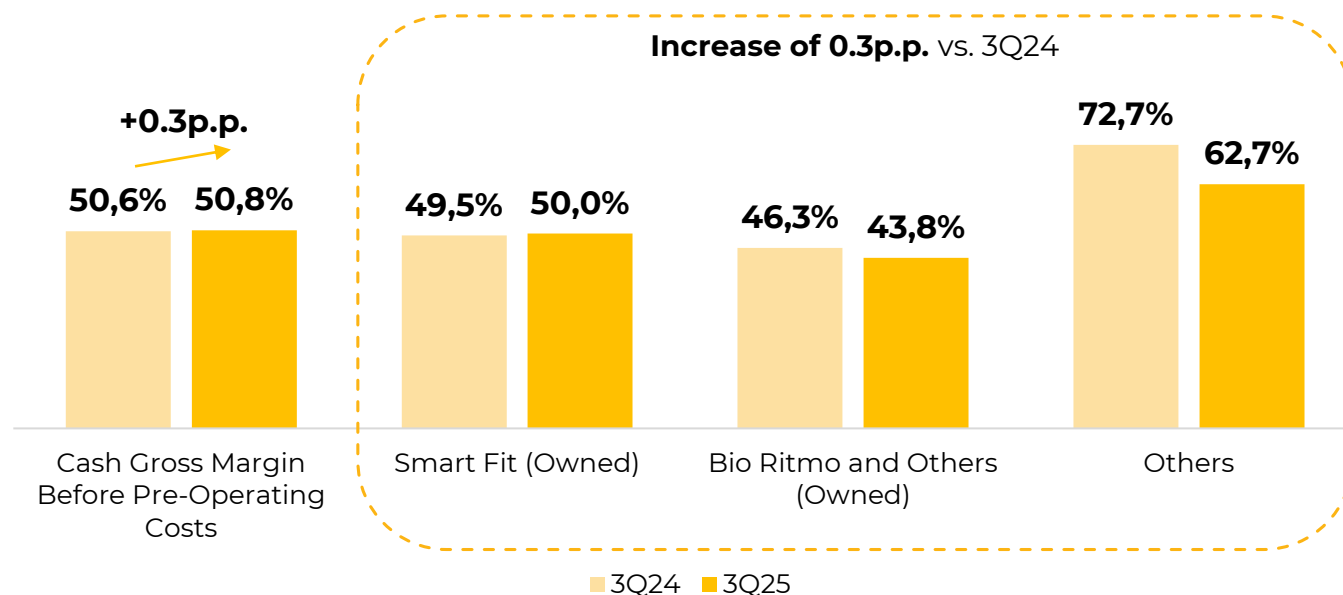
(1) Excludes impact of IFRS 16



CASH GROSS MARGIN BEFORE PRE-OPERATING COSTS

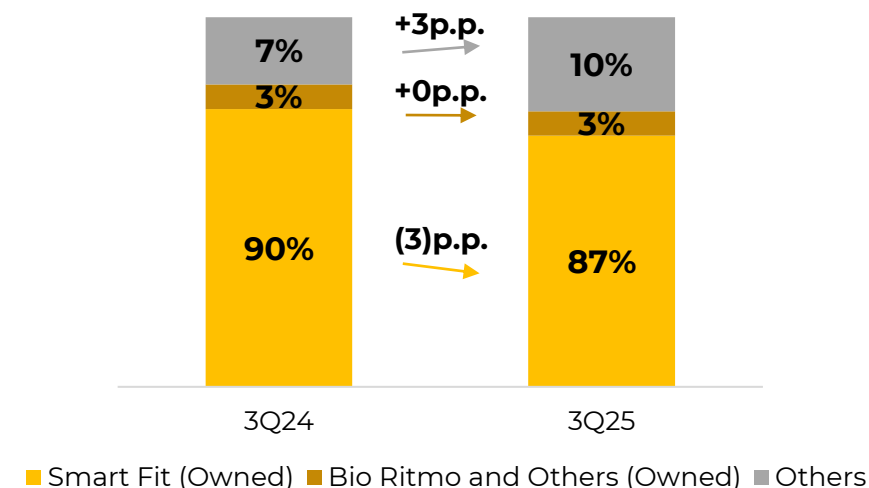
CASH GROSS MARGIN BEFORE PRE-OPERATING COSTS BREAKDOWN

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



CASH GROSS PROFIT BEFORE PRE-OP

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



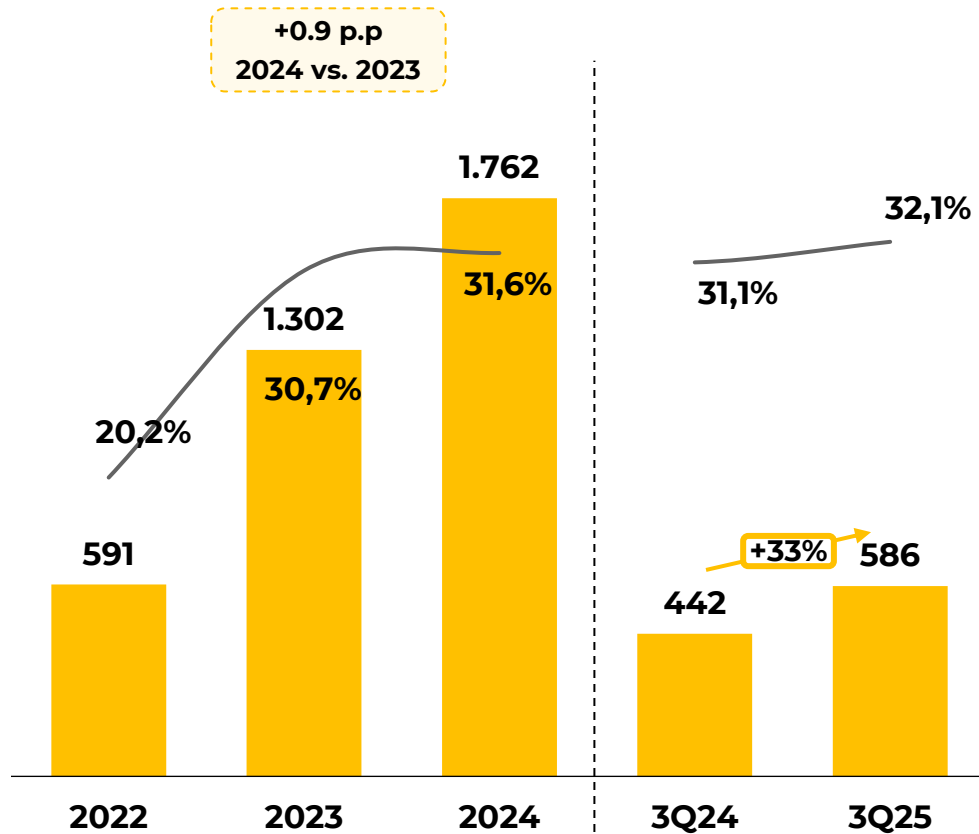
- In 3Q25, **Smart Fit's Gross margin before pre-operating costs increased** compared to the same period last year, reaching **50.0% (vs. 49.5% in 3Q24)**
- **"Others" remained the segment with the highest margin level within the Company**, closing the quarter at 62.7% (vs. 72.7% in 3Q24). It is important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

Note: Pre-operating costs are those related to the opening of new unit; "Bio Ritmo and others" includes the operations of Bio Ritmo and Nation. Until 2024, this line also included the gym under the O2 brand in Chile, which was converted into a Bio Ritmo unit in 2025; "Others" includes royalties received from franchises in Brazil and international markets (except Mexico), as well as revenue from other brands operated by the Company in Brazil, including TotalPass, Queima Diária and Studios, and in Mexico, Fitmaster. Until 3Q24, the royalties related to franchises in Colombia, which were converted into owned units in 4Q24, were also not included in the "Others" line.

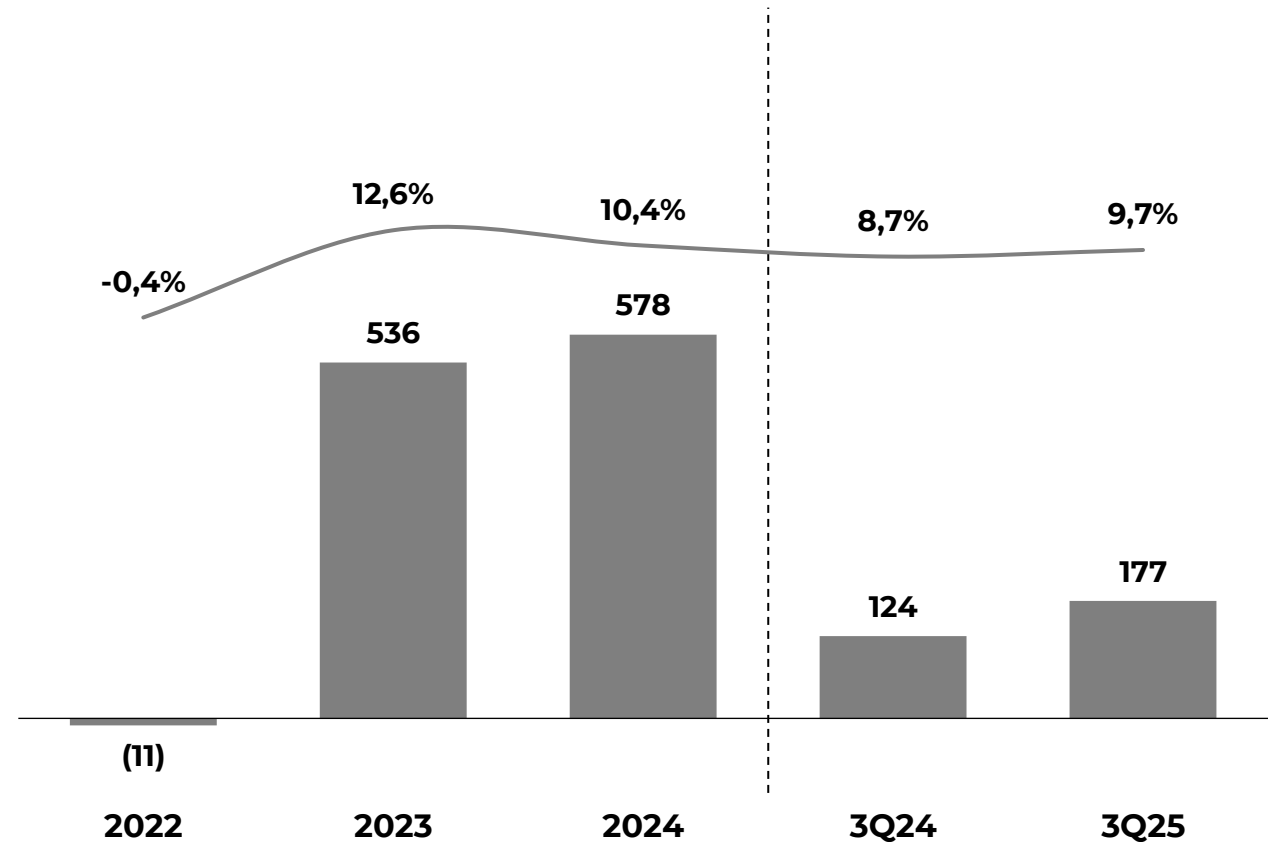


EBITDA IN THE LAST 12 MONTHS REACHING A RECORD LEVEL OF R\$ 1.6 BILLION

ADJ. EBITDA¹ & ADJ. EBITDA MARGIN (R\$ MM & %)



RECURRING NET INCOME & NET MARGIN² (R\$ MM & %)



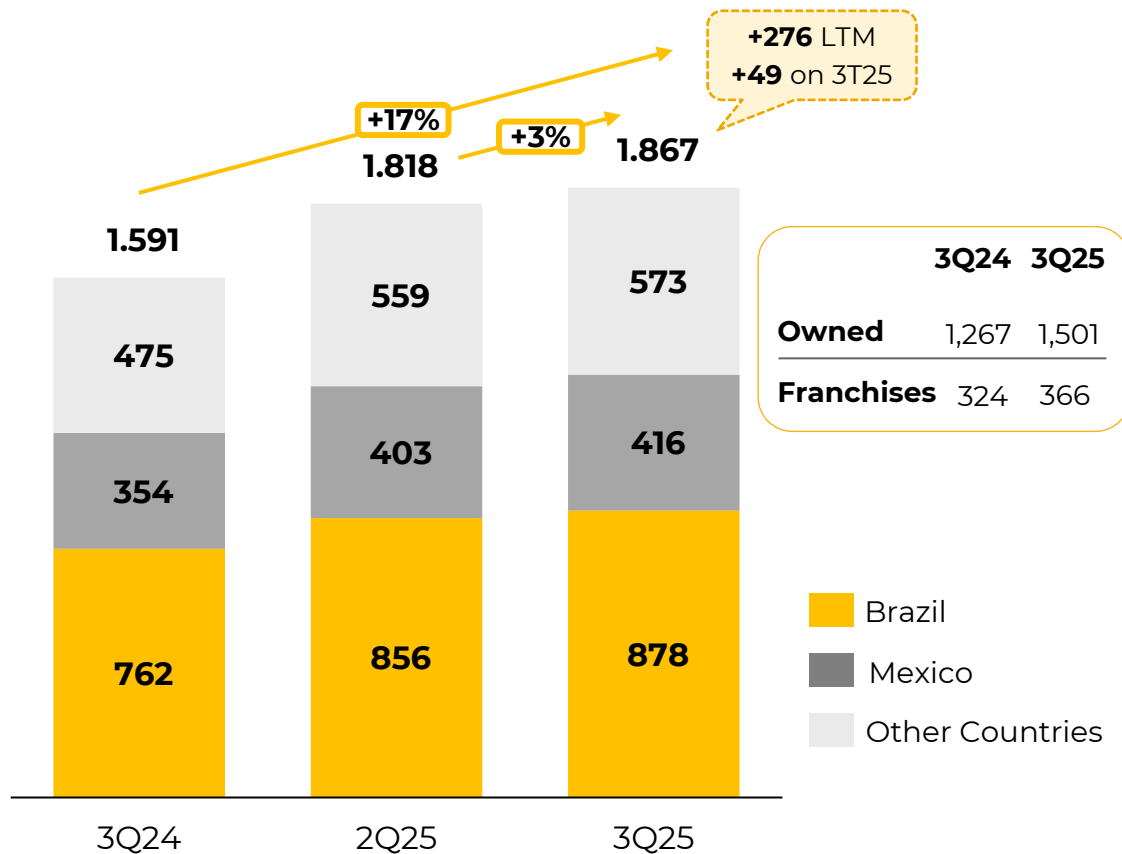
(1) Excludes the positive effect of R\$176.6 million registered in 2Q23 with the revaluation of existing 50% interest in Panama due to the acquisition of control of this operation, in accordance with accounting standards in effect in the period
 (2) "Recurring Net Income (loss)" excludes impacts related to (i) revaluation of existing 50% interest in Panama and Costa Rica operations; and (ii) non-recurring financial expenses in 2Q24 of R\$22.1 million after income tax/CSLL related to the prepayment of the 6th issue of debentures and R\$5.3 M in 3Q24 related to the prepayment of the 5th issue in conjunction with other liability management initiatives.



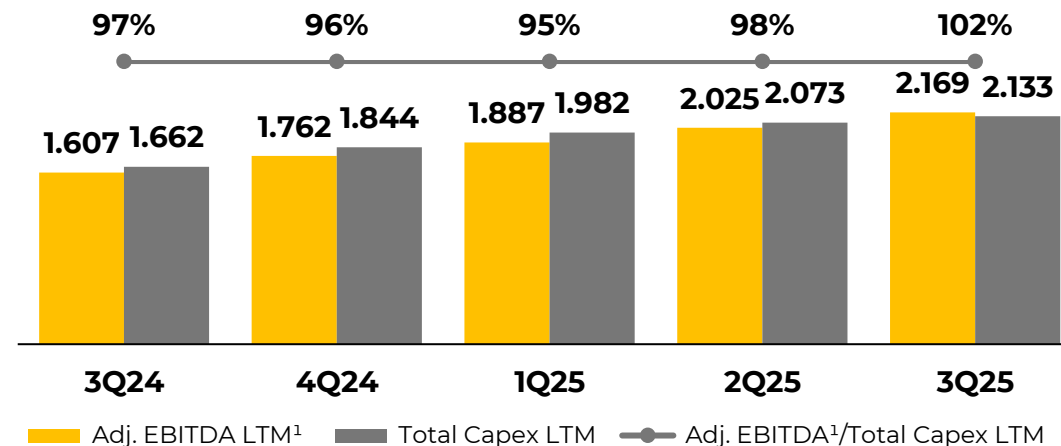
DISCIPLINED EXPANSION FOCUSED ON RESULTS

Addition of 276 clubs in the last 12 months, reaching 1,867 clubs (+17% vs. 3Q24)

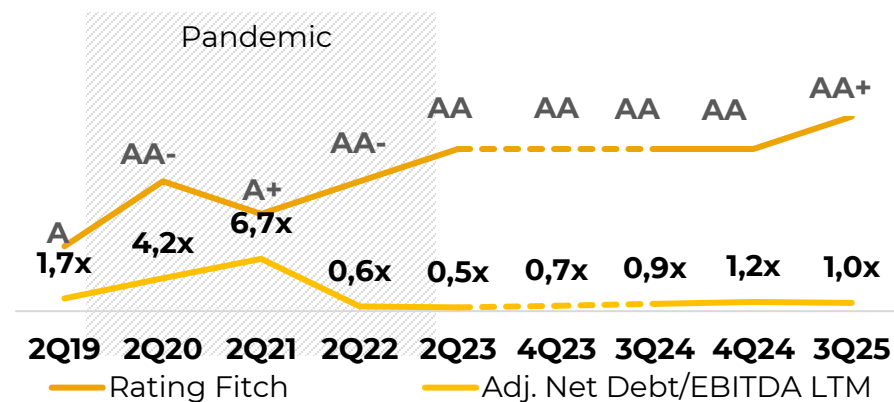
EVOLUTION OF CLUB NETWORK



ADJ. EBITDA¹ AND TOTAL CAPEX LTM (R\$M)



RATINGS EVOLUTION AND ADJ. NET DEBT / EBITDA LTM²



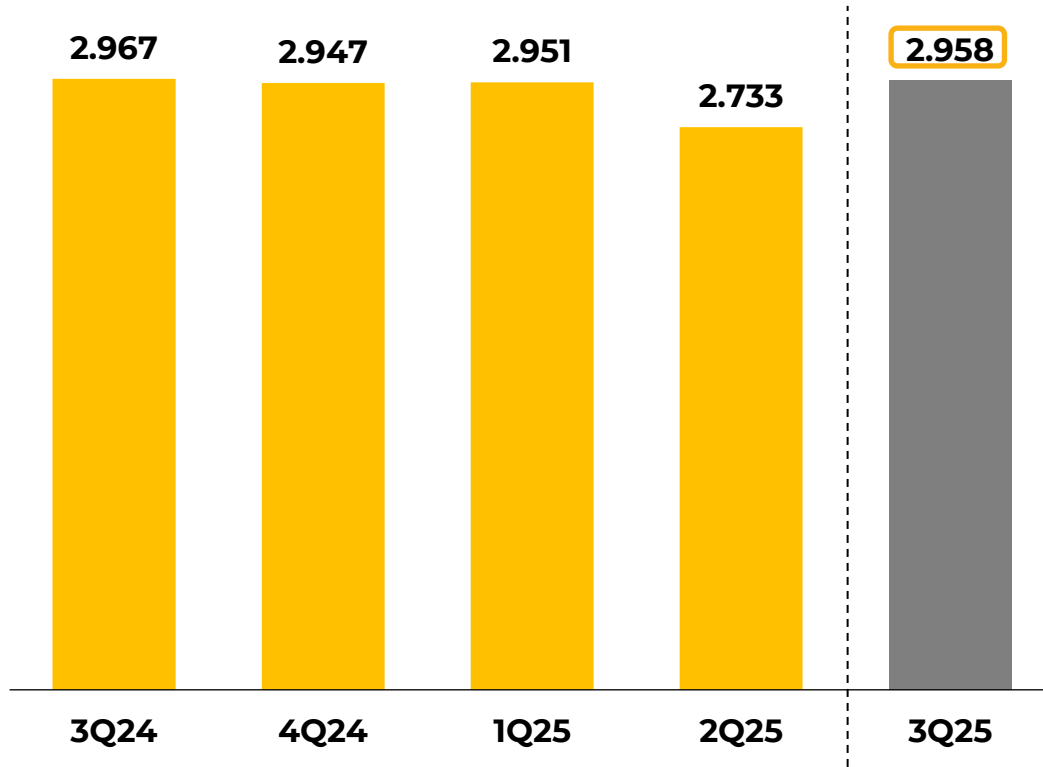
(1) Excludes (i) IFRS 16 impact; (ii) R\$ 176.6 million gain in 2Q23 from the revaluation of the existing 50% stake in Panama. (2) The "Adjusted Net Debt/LTM EBITDA" ratio follows the Net Debt and EBITDA definitions from the Company's debentures; Debtor's Management Document indicating calculations based on audited figures, available on the IR website.



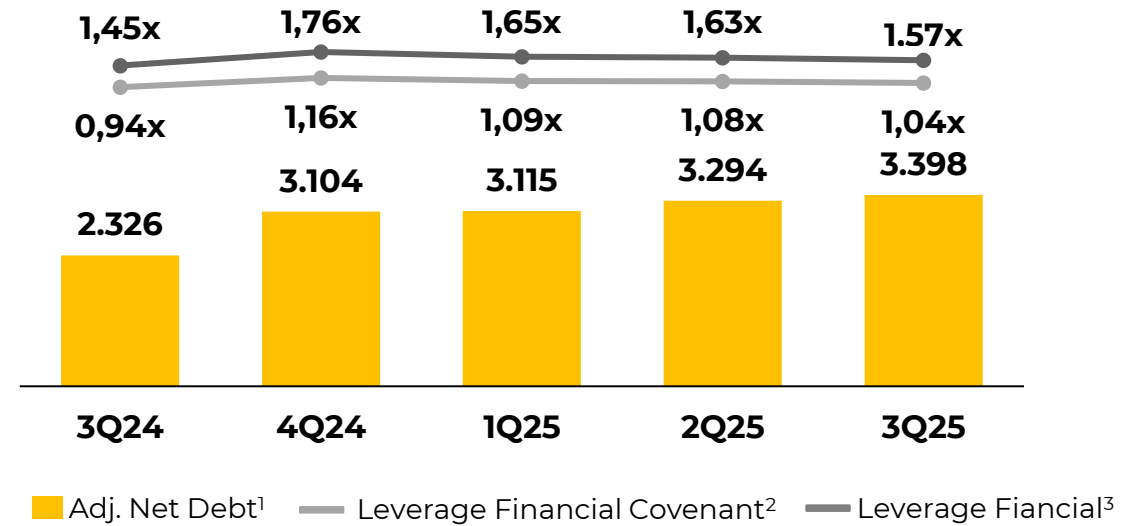
SOLID CASH POSITION OF R\$2.7 BN AND LENGTHY DEBT PROFILE

Unique financial position in the industry

CASH POSITION (R\$ M)

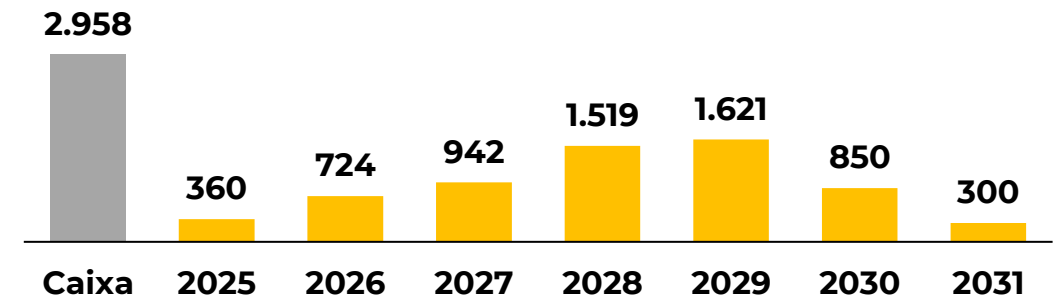


ADJ. NET DEBT (R\$ MILLION) AND FINANCIAL LEVERAGE



GROSS DEBT REPAYMENT FLOW⁴

(R\$ million)



(1) "Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more details, [see the indenture](#);

(2) The indicator "Financial Leverage - Covenant" considers the indicator "Adjusted Net Debt" divided by "EBITDA LTM," using the definition of net debt and EBITDA of the Company's debentures;

(3) The indicator "Financial Leverage" considers the indicator "Adjusted Net Debt," using the definition of Company's debentures, and the indicator "EBITDA LTM," excluding the effects from IFRS16 regarding commercial leases related to the rents of clubs and offices;

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

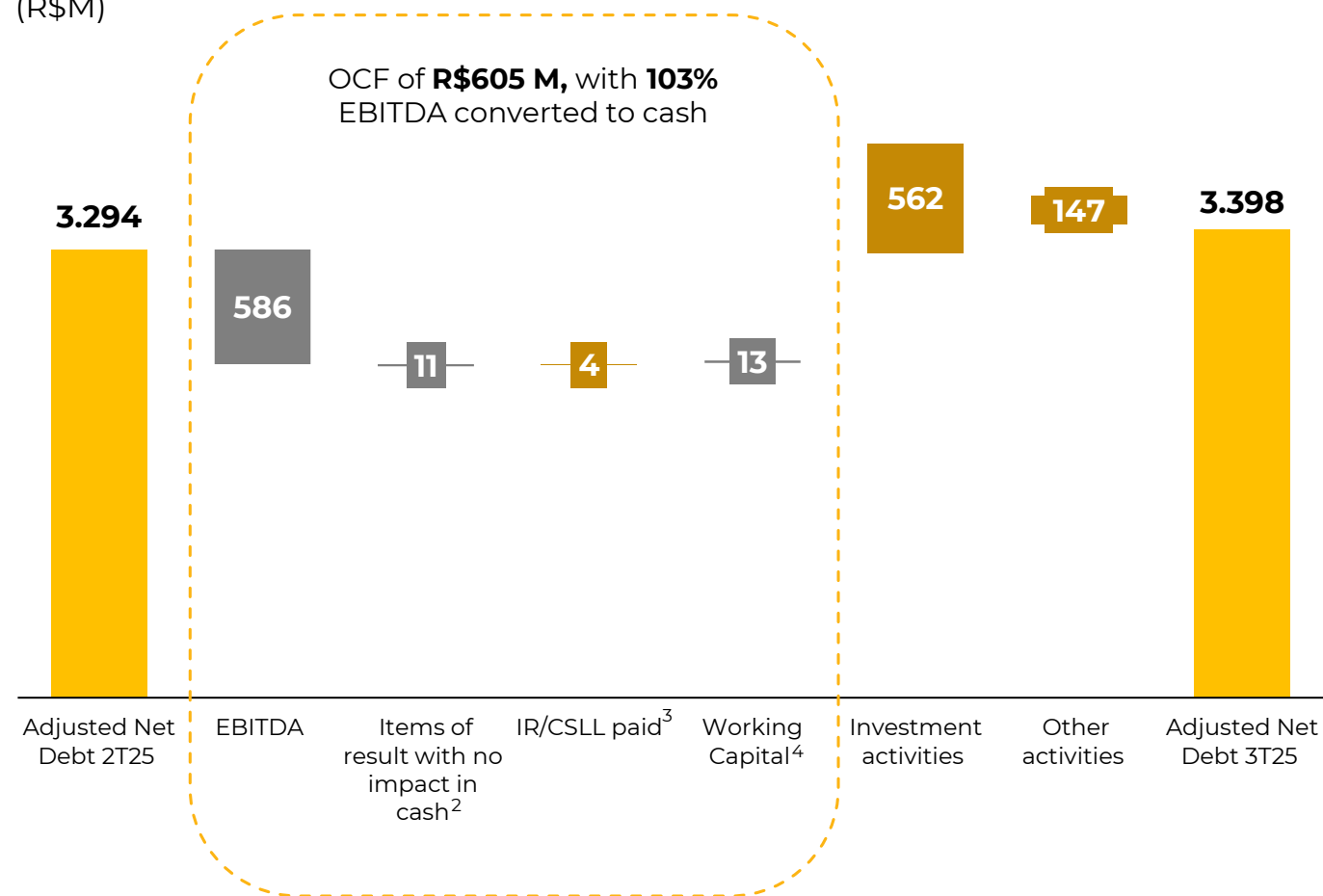


VARIATION IN ADJUSTED NET DEBT

High conversion of EBITDA into operational cash and diversified capital structure across the regions

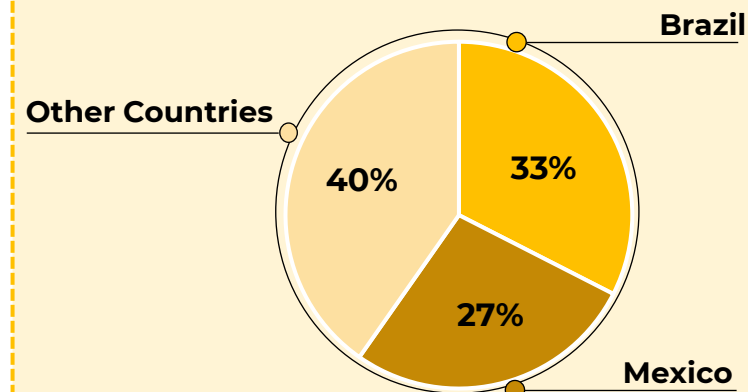
VARIATION IN ADJUSTED NET DEBT¹

(R\$M)



NET DEBT BY REGION

(%)



Combination of **operating cash flow** and **local funding**

(1) "Adjusted Net Debt" uses the definition of the Company's debentures. For more information, see the indenture (Portuguese only); (2) Mainly includes equity income, asset write-offs, deferred revenue, and provisions; (3) Includes taxes on sales and services; (4) As of 1Q25, the Company began using changes in working capital as presented in the Statement of Cash Flows of the financial statements.

04

VALUE CREATION
SIGNIFICANT GROWTH AND VALUE CREATION
OPPORTUNITIES



OPPORTUNITIES FOR PROFITABLE GROWTH



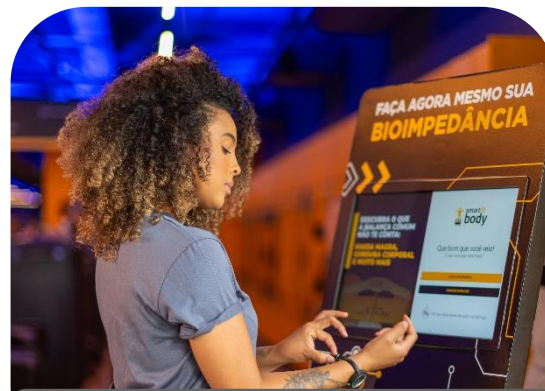
MATURATION OF CLUBS

- ✓ **35%¹ of clubs** yet to achieve maturity
- ✓ **Revenue growth potential to be captured** through the current network of gyms and revenue management



EXPANSION OF CLUB NETWORK

- ✓ **Significant whitespace potential** in the current 16 geographies.
- ✓ **M&A and franchise buyback** opportunities to accelerate growth
- ✓ Potential new geographies.



ADD-ON AND DIGITALIZATION

- ✓ **Add-on** to increase revenue per member, offering value-added products and services
- ✓ **Increase traffic and scalability** of the digital platform.
- ✓ Content creation as a pillar to **increase user engagement** in the app.



OTHER BUSINESS

- ✓ *High-end: expansion of **Bio Ritmo** brand*
- ✓ *Studios: growth and consolidation of the brands **Race Bootcamp, Vydia, Jab House, Tonus Gym, Aera Pilates, Velocity and Kore***
- ✓ Fitness aggregator B2B2C: expansion of the partners network and increase of the corporate member base of **TotalPass**
- ✓ **New Business lines?**

(1) As of september 30th, 2025



ENVIRONMENTAL INITIATIVES AND PARTNERSHIP FOR THE EXPANSION OF RENEWABLE ENERGY



389 UNITS

+42% vs. 2Q24

With an air conditioning automation system

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



257 UNITS

+34% vs. 2Q24

Operating with renewable energy

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



496 UNITS

+55% vs. 2Q24

With online monitoring of water consumption

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





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

Social pillar and governance initiatives



Warm Winter Campaign

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



Supporting communities affected by the rains – Colombia

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



"Transforming Lives through Movement" Campaign in Mexico

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



"Back to school with Smart Fit" in Peru

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



Partnership with Casa de la Mujer

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



OPERATION WITH INCLUSION

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



IFRS S1 AND IFRS S2

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

GOVERNANCE HIGHLIGHTS

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

Compliance:

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

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



WE ARE CONFIDENT IN OUR FUTURE



SIZEABLE AND
EXPANDING MARKET
BENEFITED BY SECULAR
TRENDS



UNDISPUTED LEADER IN
THE REGION WITH SCALE
AND PROFITABILITY

PROVEN EXECUTION
TRACK RECORD WITH
SEASONED
MANAGEMENT TEAM



MULTIPLE GROWTH
AVENUES WITH MARKET
CONSOLIDATION
OPPORTUNITIES