



CONFERENCIA SOBRE LOS
RESULTADOS

1 T 2 5



V I E R N E S 2 5 D E A B R I L D E 2 0 2 5

INFORMACIÓN SOBRE ESTIMACIONES Y RIESGOS ASOCIADOS

La información que se presenta en este comunicado contiene ciertas declaraciones acerca del futuro e información relativa a Grupo Sports World, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias (en conjunto “Sports World” o la “Compañía”) las cuales están basadas en el entendimiento de sus administradores, así como en supuestos e información actualmente disponible para la Compañía. Tales declaraciones reflejan la visión actual de Sports World sobre eventos futuros y están sujetas a ciertos riesgos, factores inciertos y presunciones. Muchos factores podrían causar que los resultados, desempeño, o logros actuales de la Compañía sean materialmente diferentes con respecto a cualquier resultado futuro, desempeño o logro de Sports World que pudiera ser incluida, en forma expresa o implícita dentro de dichas declaraciones acerca del futuro, incluyendo, entre otros: cambios en las condiciones generales económicas y/o políticas, cambios gubernamentales y comerciales a nivel global y en los países en los que la Compañía hace negocios, cambios en las tasas de interés y de inflación, volatilidad cambiaria, cambios en la demanda y regulación de los productos comercializados por la Compañía, cambios en el precio de materias primas y otros insumos, cambios en la estrategia de negocios y varios otros factores. Si uno o más de estos riesgos o factores inciertos se materializan, o si los supuestos utilizados resultan ser incorrectos, los resultados reales podrían variar materialmente de aquellos descritos en el presente como anticipados, creídos, estimados o esperados. Sports World no pretende y no asume ninguna obligación de actualizar estas declaraciones acerca del futuro.



LÍNEAS DE ACCIÓN

OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS

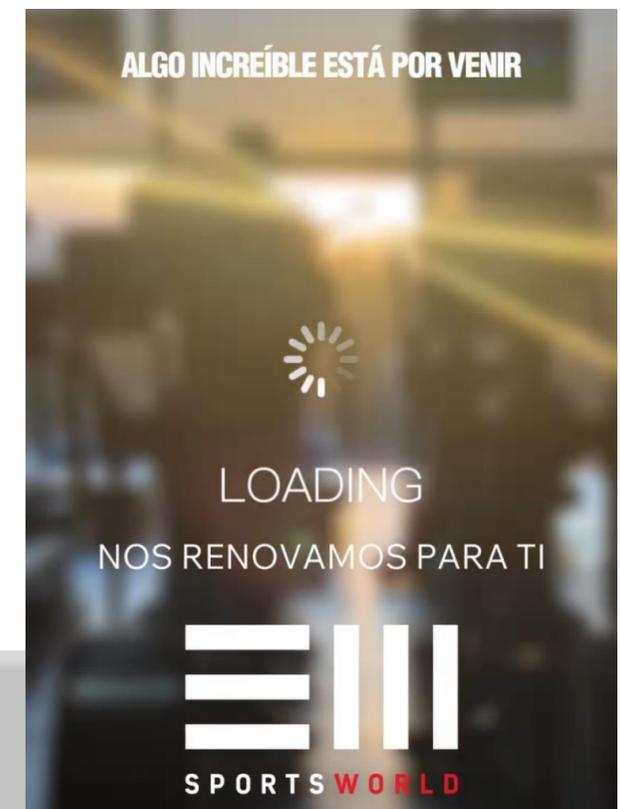
- Mantenimiento (CAPEX Y OPEX) en instalaciones y equipo deportivo
- Diseño de plantillas estratégicas para el fortalecimiento en nuestros equipos de trabajo mejorando el desempeño operativo de clubes
- Actualización de la App al implementar el sistema mediante código QR para agilizar trámites

SERVICIO DE EXCELENCIA

- Nuevos productos como la Membresía 21E, propuesta diseñada para impulsar la adherencia al ejercicio y acompañar a nuestros usuarios en el logro de sus objetivos personales
- Realización de eventos especiales como una oferta adicional de actividades para nuestros clientes
- Mejora del protocolo de atención en clubes enfocado en mejorar nuestro NPS

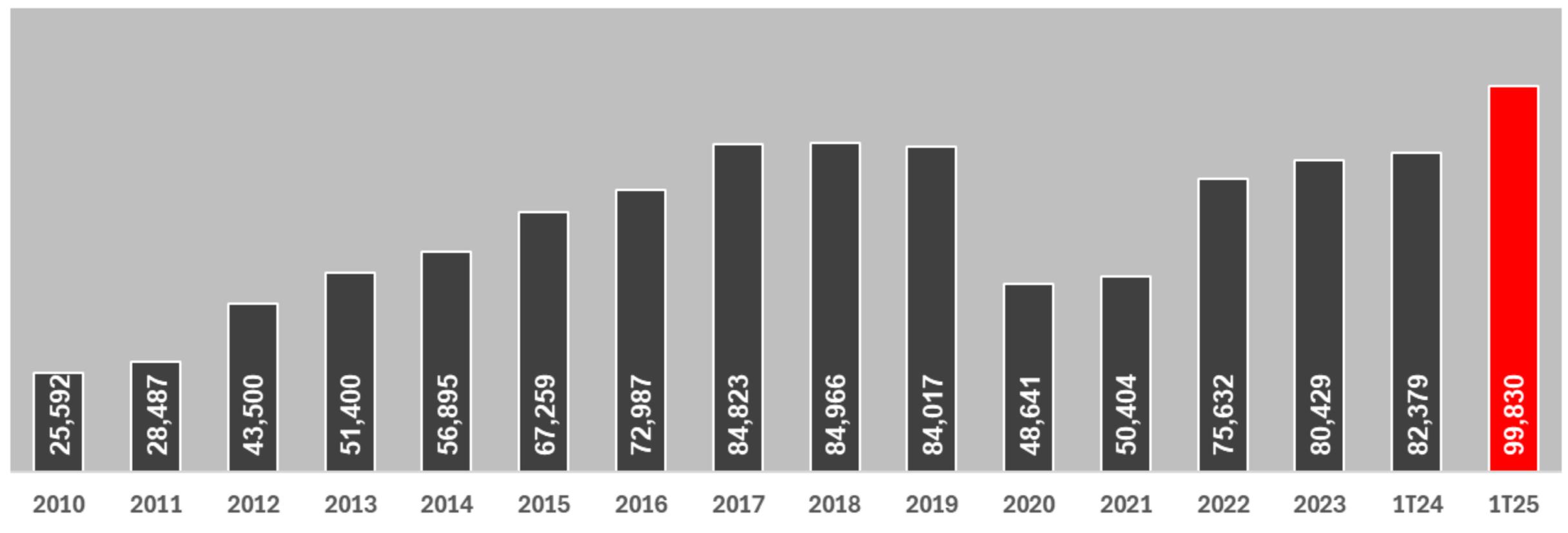
RENTABILIDAD

- Cierre de SW Studio Polanco como parte de la estrategia de optimización de portafolio
- Calibración de la oferta comercial para contar con una propuesta de valor para el cliente, que permita mantener y mejorar la atención y calidad de las instalaciones y equipos



CONTINUIDAD EN NUESTRO CRECIMIENTO

Derivado de las mejoras en el servicio e instalaciones, al cierre del 1T25 alcanzamos **99,830 Clientes Activos Totales**, lo que representa un **aumento del 24.0% vs el 1T24**



48 clubes

32 SW
CDMX y área metropolitana

16 SW
Foráneos

En el 1T24 consideraba los clubes Polanco y San Ángel los cuales a marzo 2025 han cerrado

Esto confirma el esfuerzo por mantener el crecimiento de clientes

Aforo promedio mensual

1T25 836,103 visitas
1T24 697,764 visitas

Visita mensual por cliente

1T25 8.9 visitas
1T24 9.3 visitas

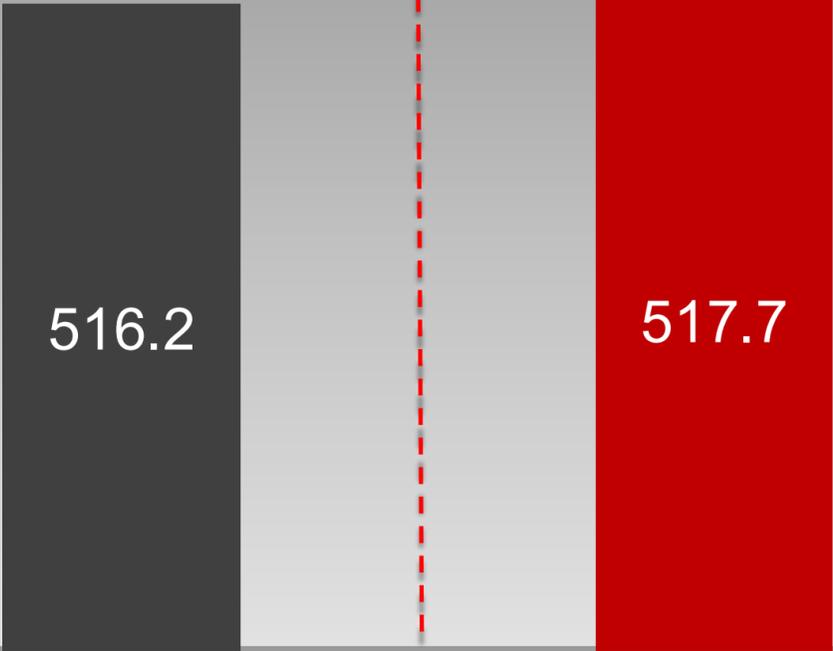
Nota: El número de Clientes Activos Totales considera: clientes activos de los clubes, clientes Virtuales, y clientes de Planes de Salud Corporativos e invitados especiales.

Solidez financiera

Ingresos totales *

-0.3 % AA

■ 1T 25
■ 1T 24



Mantenimiento 77.6%

Pago mensual
Acceso al club y clases

- Uniclub
- All club
- Part-time

Membresías 2.5%

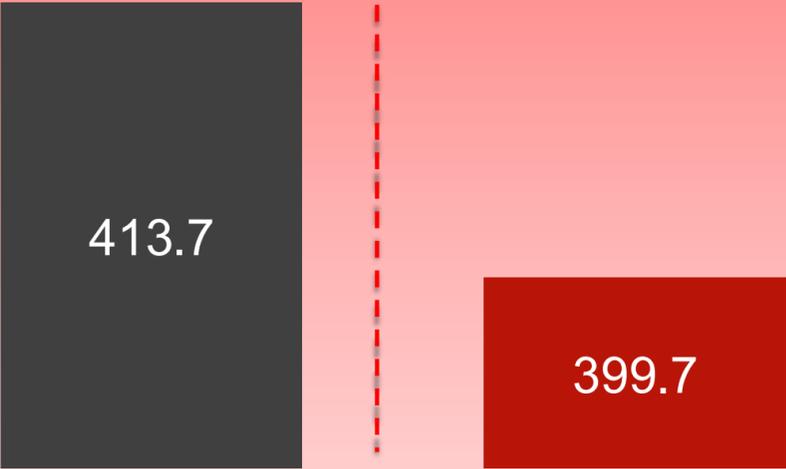
Pago único al inscribirse

- Individual
- Familiar

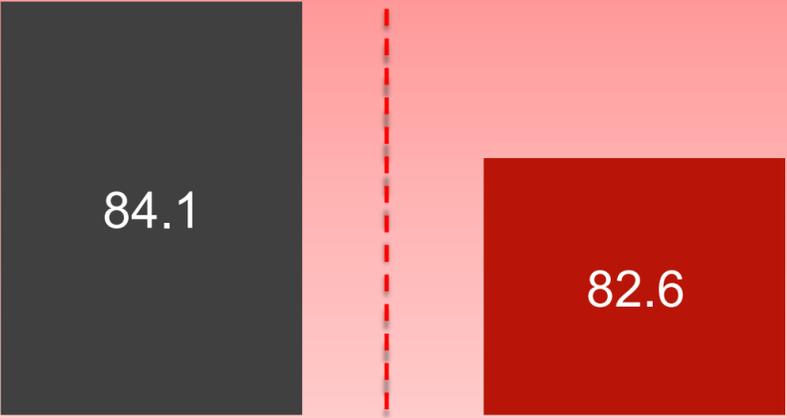
Otros 19.9%

- **Ingresos deportivos (29%)**
Clases personalizadas, programas deportivos, campamentos
- **Otros ingresos del negocio (53%)**
Reactivaciones, renta de lockers, credenciales, pases de invitado, planes de salud corporativos
- **Patrocinios y otras actividades (18%)**
Renta de espacios, intercambios, tienda deportiva, actividades comerciales

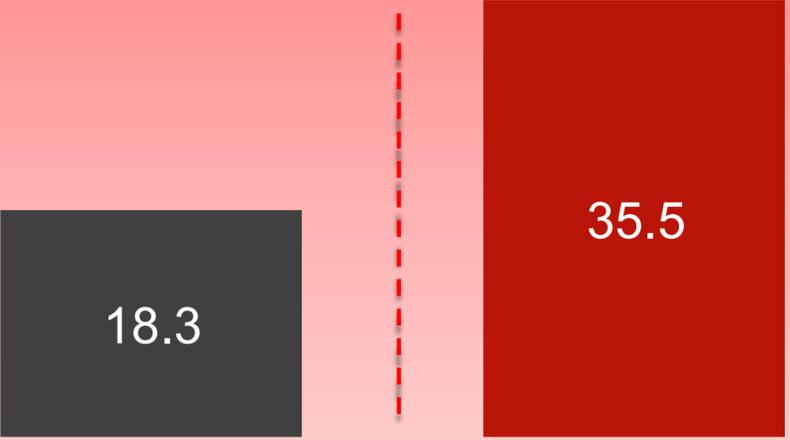
Ingresos por cuotas de mantenimiento y membresías* +3.5%



Ingresos deportivos y otros ingresos del negocio* +2.0%



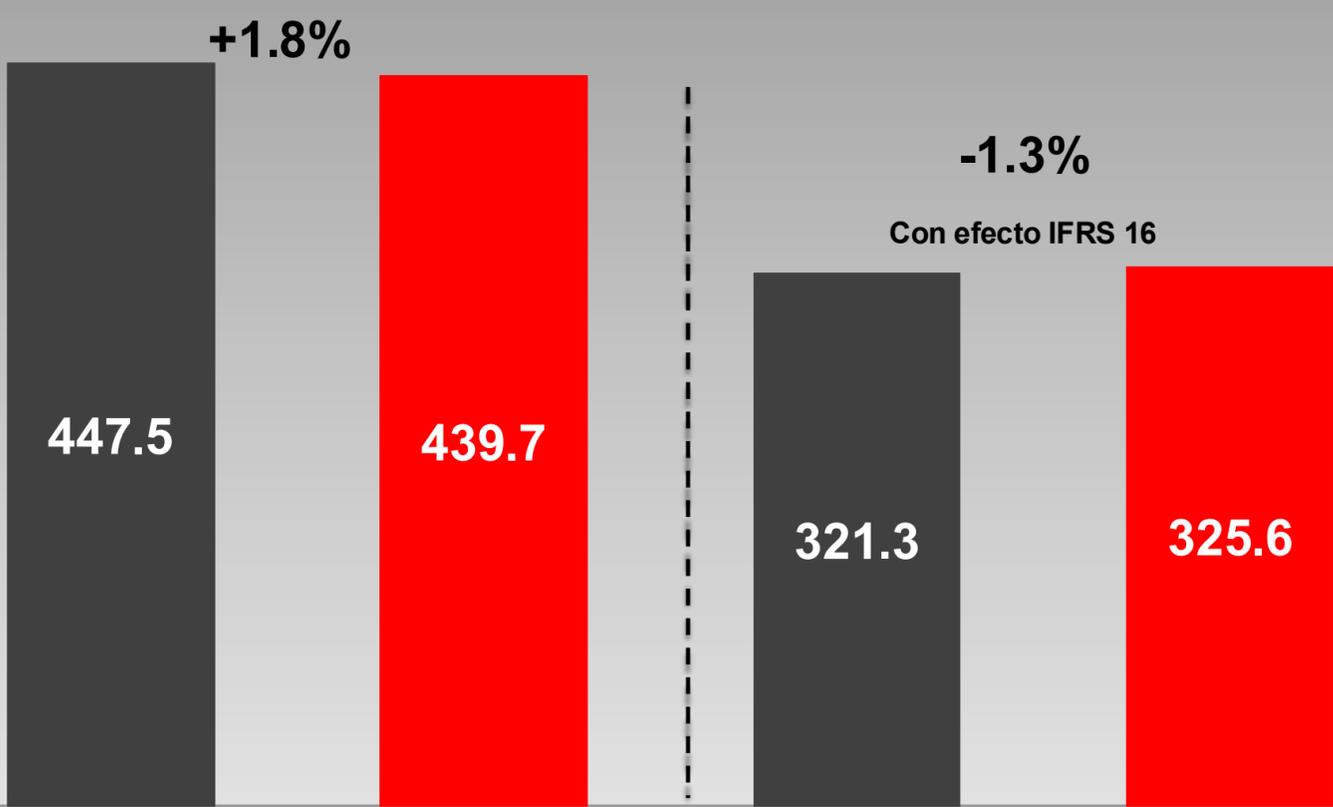
Ingresos por patrocinios y actividades comerciales* -48.2%



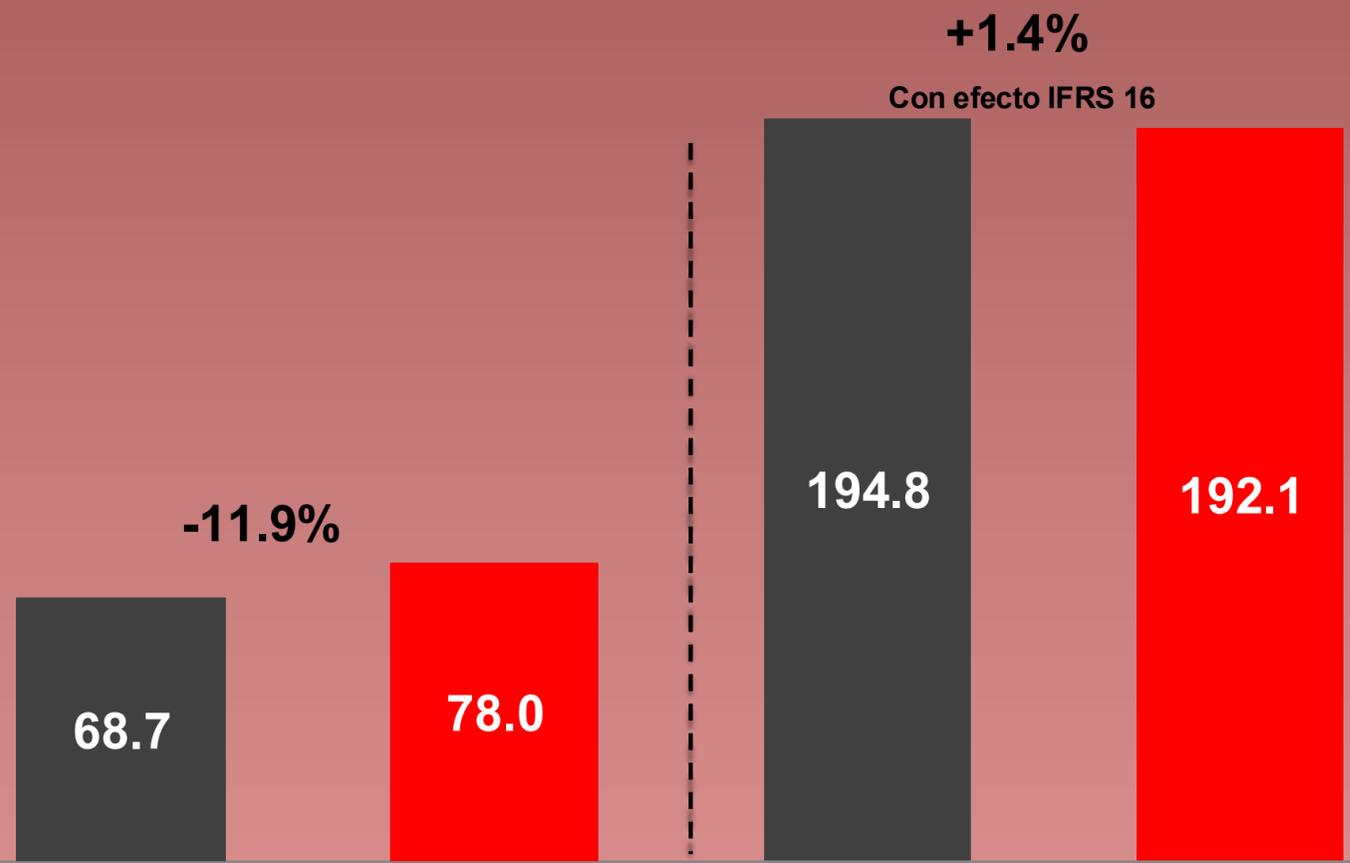
* Millones de pesos

Solidez financiera

Gastos de operación * 1



EBITDA *



■ 1T 25
■ 1T 24

Los **Gastos de Operación** ² incrementaron por:

- Mayores gastos de operación en línea con la estrategia de acelerar el mantenimiento de los clubes
- Mayores gastos de marketing derivado de las campañas implementadas a inicio de año para la captación de nuevos clientes

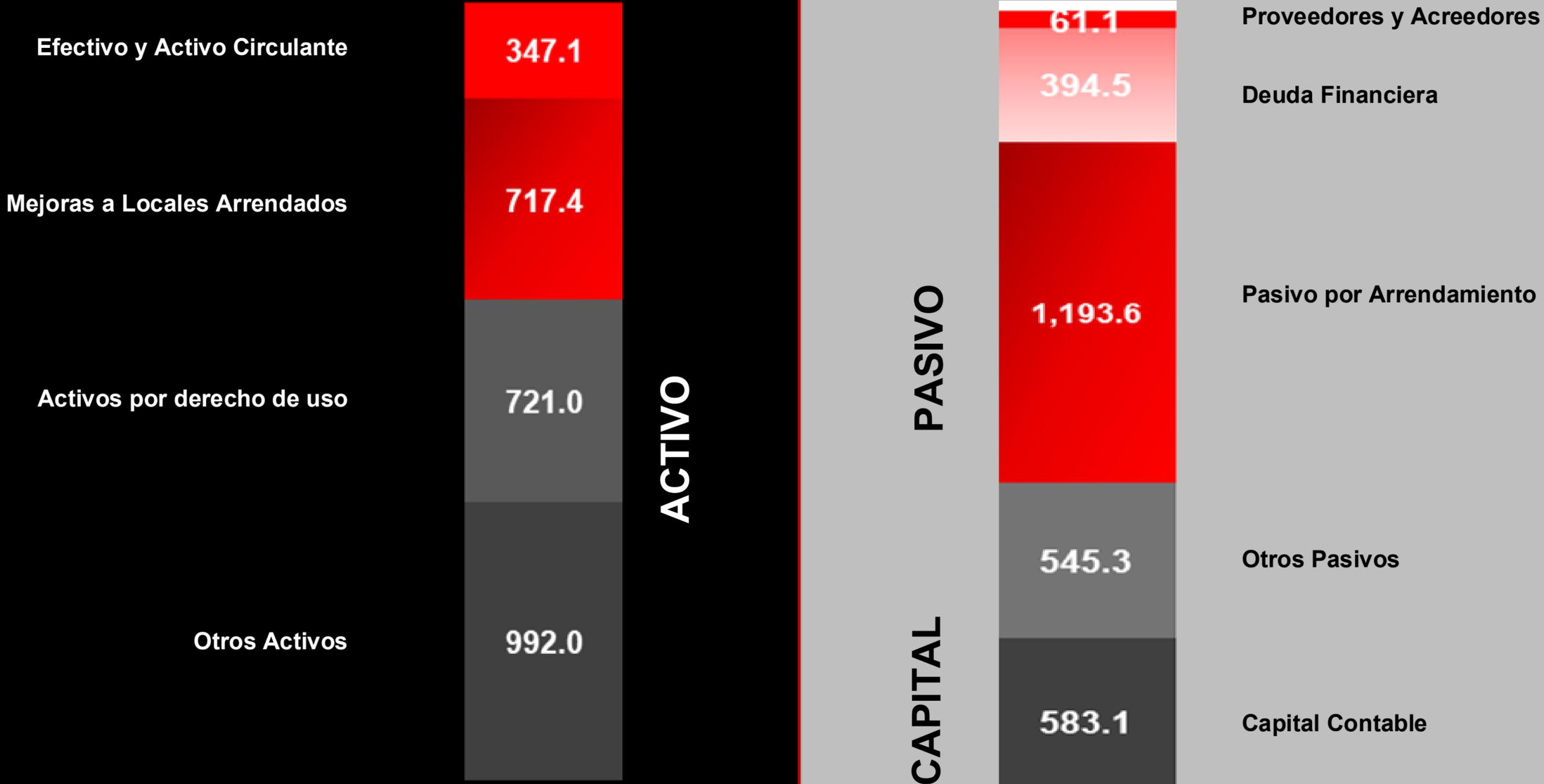
Con el efecto IFRS 16 el principal efecto es a nivel depreciación, lo cual refleja una disminución del 1.3% vs AA

El **EBITDA**:

- Menor vs 1T24 en 11.9% los cuales representan 9.3 millones de pesos
- Al no contar con el ingreso extarordinario no recurrente de la renovación con el operador de pases corporativos y con un ejercicio mayor del gasto

* Millones de pesos
 1 Gastos de Operación no incluye Depreciación y Amortización
 2 No considera IFRS16

Balance General*



\$2,777.7

* Con efecto IFRS16



Q & A



CONTACTO

Gabriel Ramírez

Director de Administración y Finanzas

Astrid Preciado

Relación con Inversionistas

Tel: +52 55 6966 4588

inversionistas@sportsworld.com.mx