



III SPORTS **WORLD**

**CONFERENCIA SOBRE
LOS RESULTADOS 2T25**

INFORMACIÓN SOBRE ESTIMACIONES Y RIESGOS ASOCIADOS

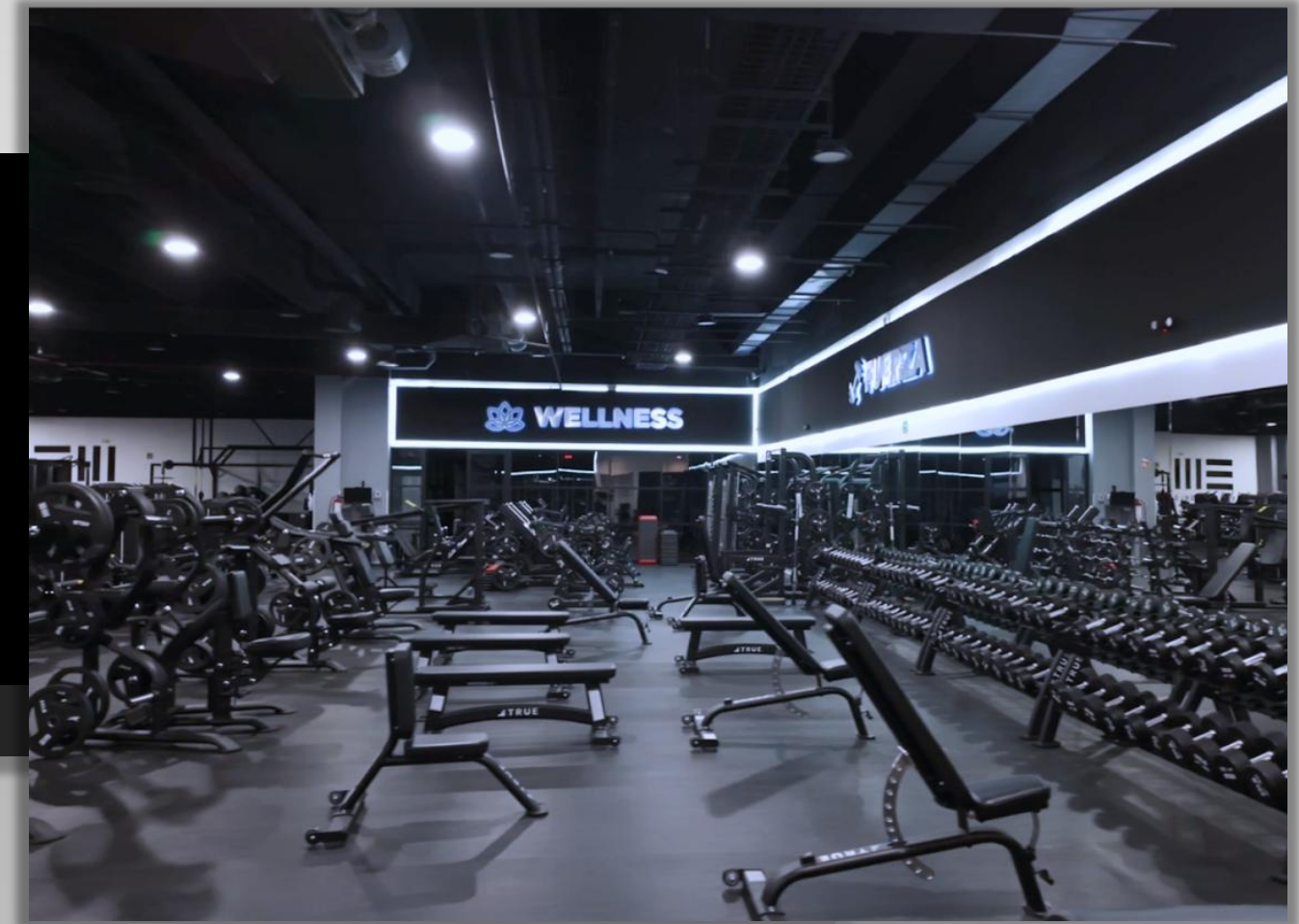
La información que se presenta en este comunicado contiene ciertas declaraciones acerca del futuro e información relativa a Grupo Sports World, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias (en conjunto “Sports World” o la “Compañía”) las cuales están basadas en el entendimiento de sus administradores, así como 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

- Digitalización de la App al 100%, mejorando la experiencia de oferta y reserva de clases, introduciendo el sistema de códigos QR para diversos trámites y fortaleciendo el ecosistema digital.
- Reestructura del proceso de ventas que, también fue digitalizado, lo que permitió reducir el tiempo de atención.



SERVICIO DE EXCELENCIA

- Mantenimiento (CAPEX Y OPEX), renovación total de 11 clubes, y mejora de la experiencia en otros cuatro.
- Seguimiento de la Membresía 21E, la cual impulsó nuestra base de cliente activos.
- Realización de eventos especiales como una oferta adicional de actividades para nuestros clientes y fortalecimiento de comunidades.
- Finalización del programa de mejora del protocolo de atención en clubes enfocado en aumentar nuestro NPS.

RENTABILIDAD

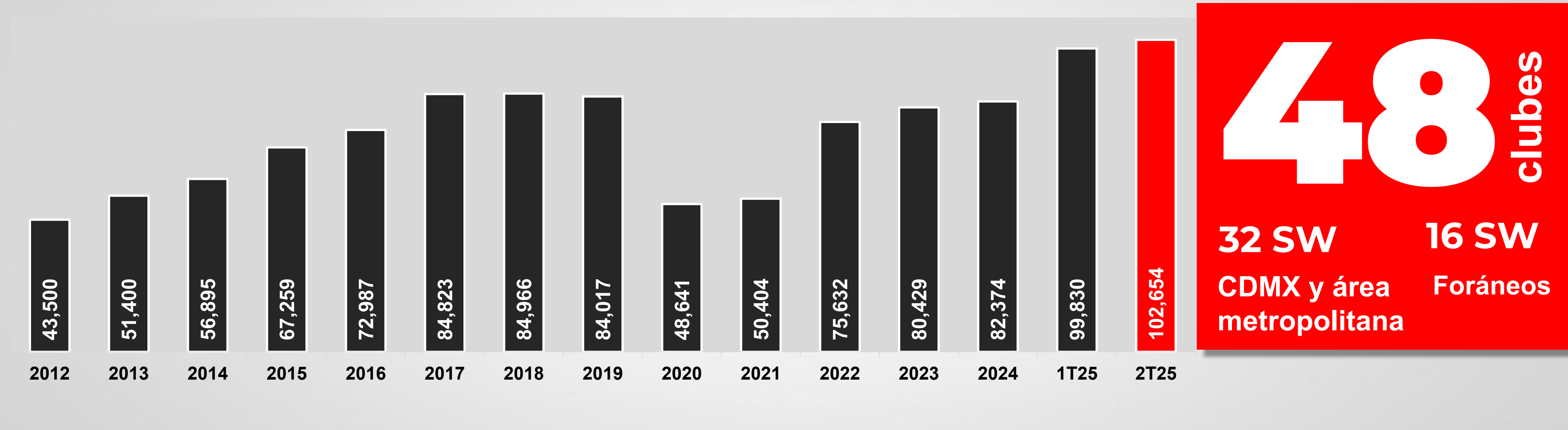
- Venta de ropa deportiva y termos como iniciativas para fortalecer y diversificar los ingresos.
- Calibración de la oferta comercial para contar con una propuesta de valor para el cliente, que permita mantener y mejorar la atención, y la calidad de las instalaciones y equipos.
- Atracción de nuevos clientes activos y contención de gastos como estrategia de la Compañía.
- Refinanciamiento de nuestra deuda para fortalecer la estructura financiera y asegurar mayor flexibilidad hacia el futuro.



Continuidad en nuestro crecimiento



Al cierre del 2T25 alcanzamos **102,654 Clientes Activos Totales**, un **aumento del 18.5% vs el 2T24**. Esto es derivado de nuestra mejoras en el servicio, calidad, precio, renovaciones de clubes, cambios de equipo, imagen, layout y menor deserción.



Aforo promedio mensual

2T25 768,765 visitas
2T24 740,752 visitas

Visita mensual por cliente

2T25 8.0 visitas
2T24 9.6 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.

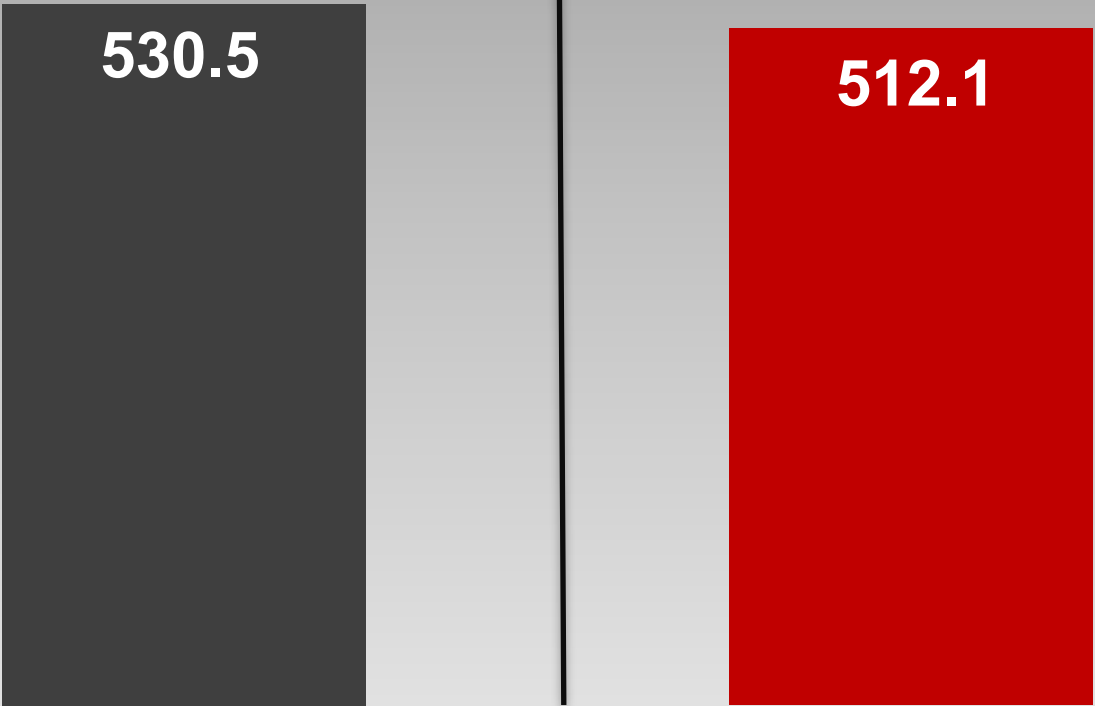
Solidez financiera



Ingresos totales *

+3.6 % AA

■ 2T 25
■ 2T 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%

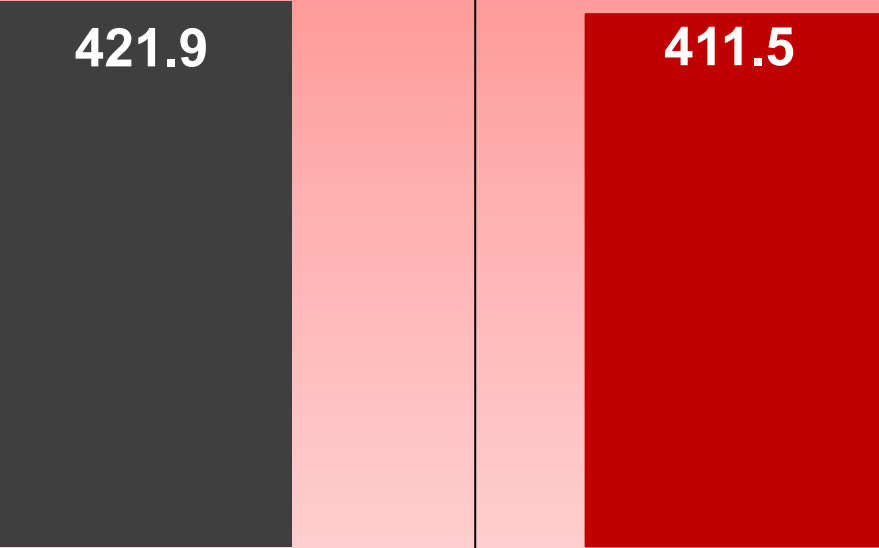
Ingresos deportivos (29%)
Clases personalizadas, programas deportivos, campamentos

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

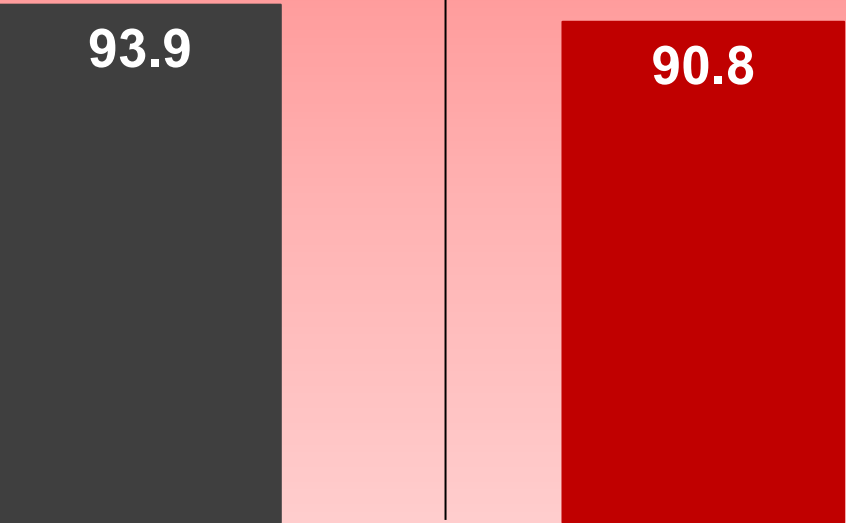
Ingresos por cuotas de mantenimiento y membresías*

+2.5%



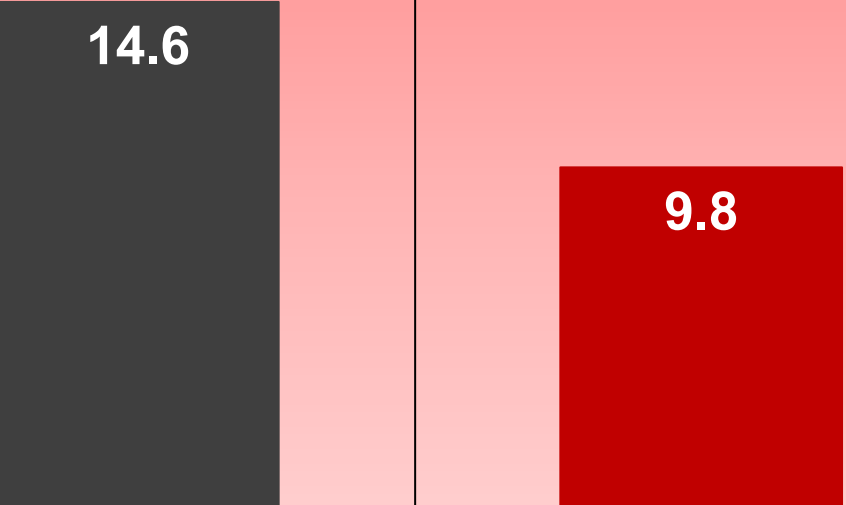
Ingresos deportivos y otros ingresos del negocio*

+3.4%



Ingresos por patrocinios y actividades comerciales*

+49.3%



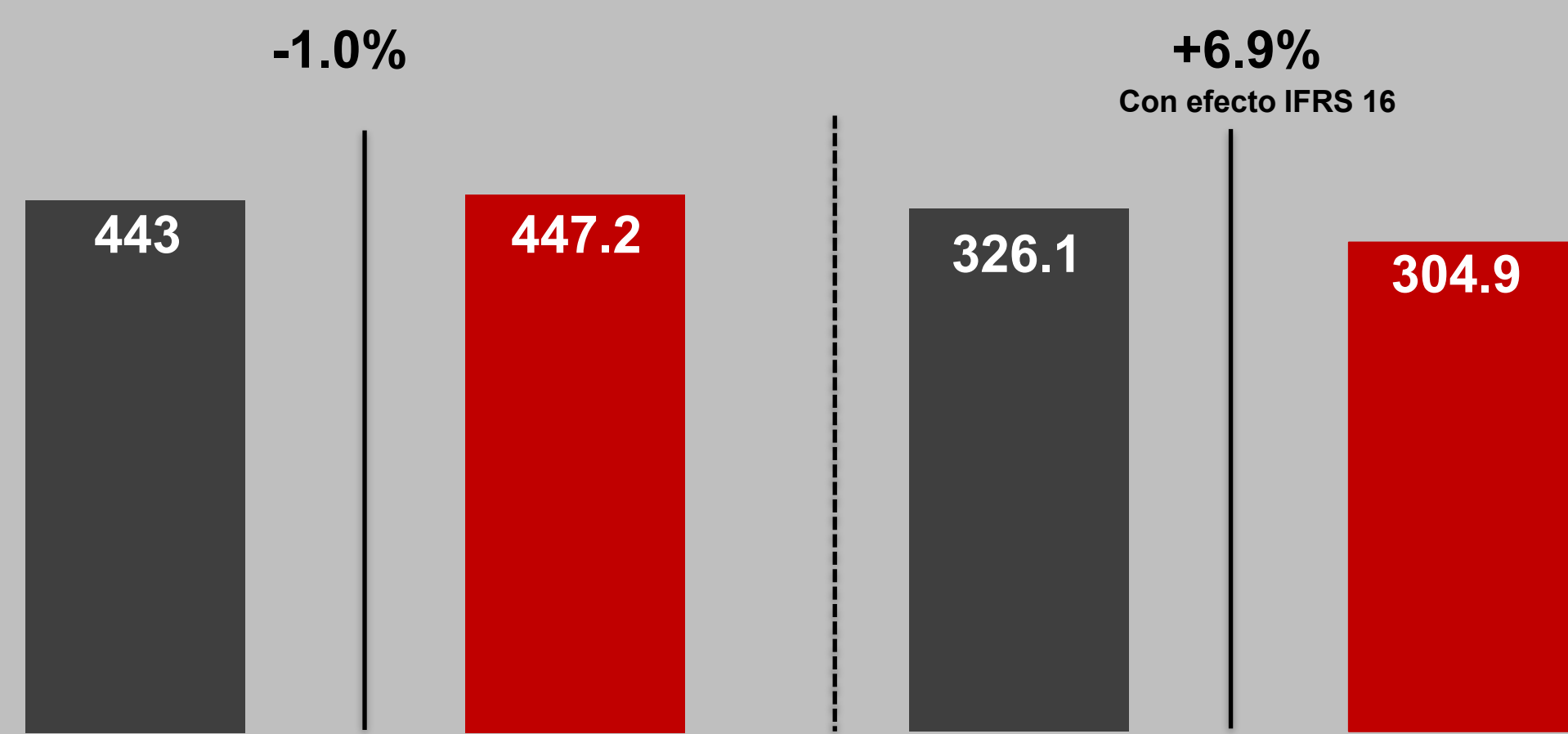
* Millones de pesos

Solidez financiera

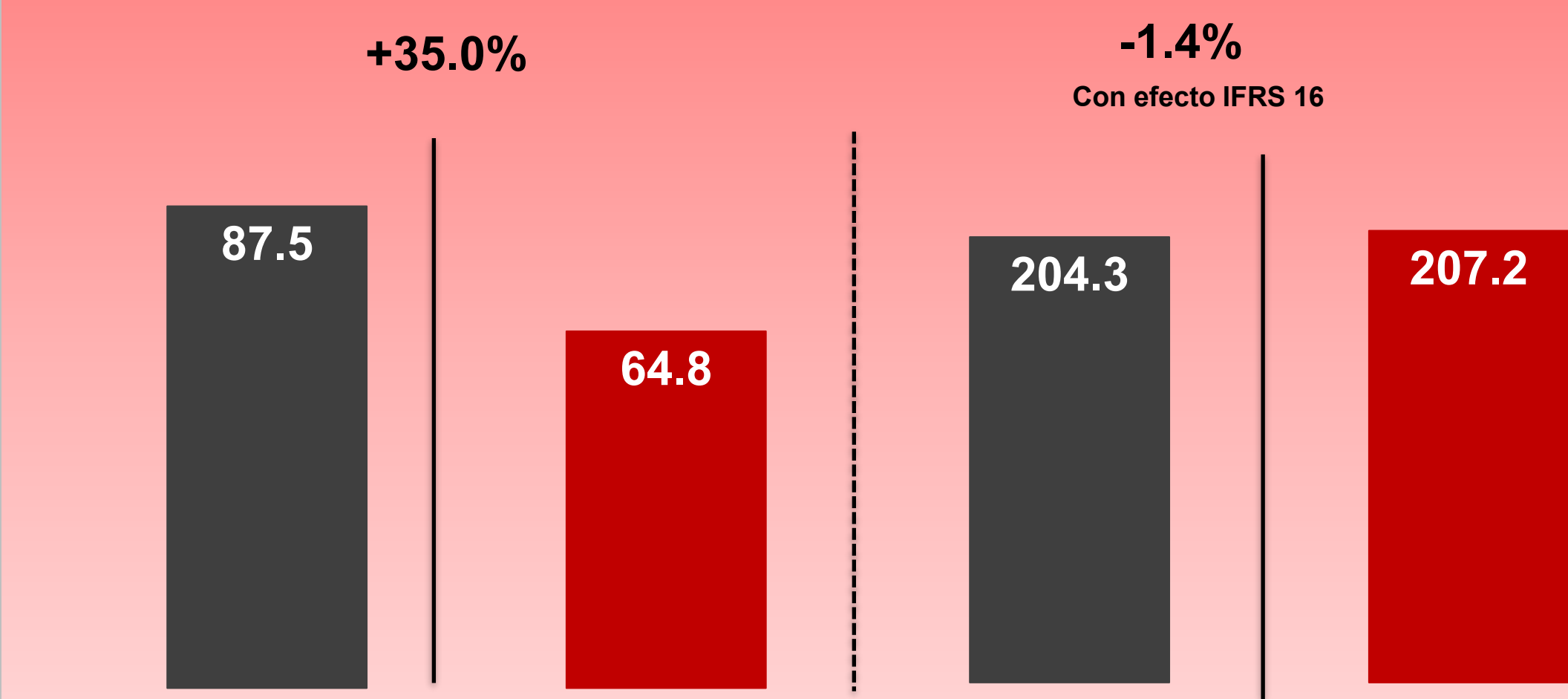
2T 25
2T 24



Gastos de operación * 1



EBITDA *



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

- Uso eficiente del gasto;
- Mayor inversión en CAPEX en lugar del Opex, con la finalidad de calibrar esfuerzos para optimizar el uso eficiente de los recursos;
- Reestructura de nuestros protocolos de servicio, reduciendo el número de colaboradores.

El **EBITDA** incrementó **35.0% vs 2T24** derivado al:

- Crecimiento en nuestra base de clientes activos, la normalización gradual de precios, mayor actividad dentro de los clubes;
- Mejora en el desempeño de nuestros eventos deportivos, incremento por concepto de patrocinios y nuestra tienda deportivos;
- Así como un ejercicio eficiente del gasto mediante una revisión constante de nuestras necesidades y protocolos de servicio.

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

Balance General*



* Con efecto IFRS16

\$2,793.2



CONTACTO

Gabriel Ramírez

Director de Administración y Finanzas

Astrid Preciado

Relación con Inversionistas

Tel: +52 55 6966 4588

inversionistas@sportsworld.com.mx