



2026

**CONFERENCIA SOBRE
LOS RESULTADOS IT26**



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



SERVICIO DE EXCELENCIA

- Eliminación de procesos físicos en el registro de entrenamiento y primera etapa de venta a través de la App,
- Mantenimiento (CAPEX Y OPEX), 2 remodelaciones de áreas húmedas, 3 renovaciones de aire acondicionado.
- Cumplimiento del 90% de la normativa Código de Red
- Reforzamiento de nuestra estrategia de Bienestar Total a través de la realización de eventos especiales como una oferta adicional de actividades para nuestros clientes y fortalecimiento de comunidades



SOSTENIBILIDAD OPERATIVA Y FINANCIERA

- Avance en la alineación de nuestra oferta comercial con la estrategia de pricing, mediante la homologación de membresías y servicios disponibles para la venta. Lo anterior, nos permite mayor la consistencia en la ejecución y el fortalecimiento de la rentabilidad del negocio



INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

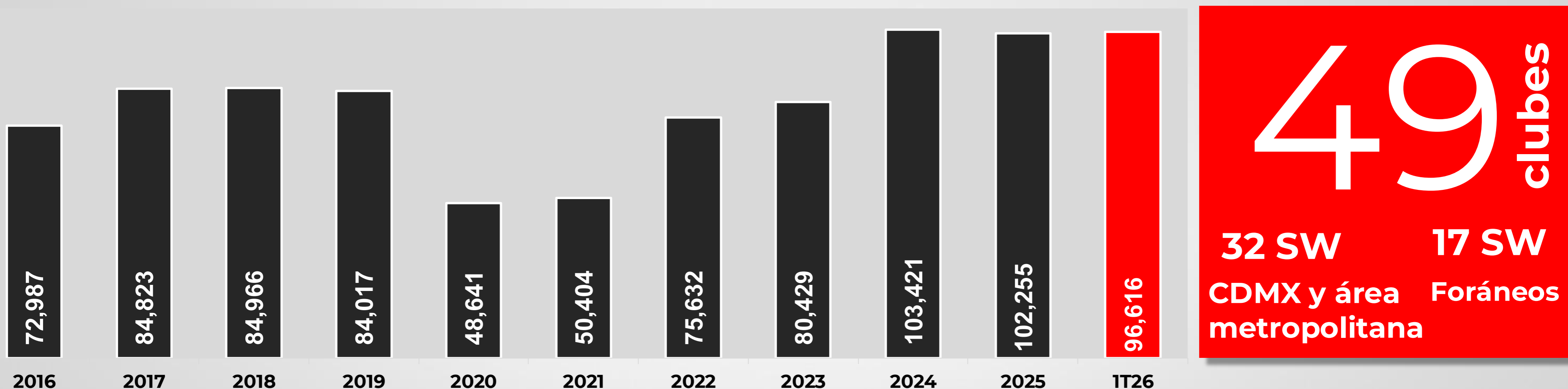
- Avances en el diseño e implementación de nuevos programas alineados a tendencias de mercado, con resultados positivos y generación de ingresos
- Avances en la digitalización del negocio, habilitándola venta de productos y programas a través de canales digitales
- Se inició la automatización de procesos clave en áreas financieras y comerciales,

Continuidad en nuestro crecimiento



Al cierre del 1T26 llegamos a **96,616 Clientes Activos Totales**,

con una ligera reducción de 3.2% vs el 1T25. En línea con nuestra estrategia de rentabilización de clientes, mejoras en el servicio, calidad, precio, renovaciones de clubes, cambios de equipo, imagen, *layout* y menor deserción



Aforo promedio mensual

1T26 877,678 visitas

1T25 836,103 visitas

Visita mensual por cliente

1T25 9.3 visitas

1T25 8.9 visitas

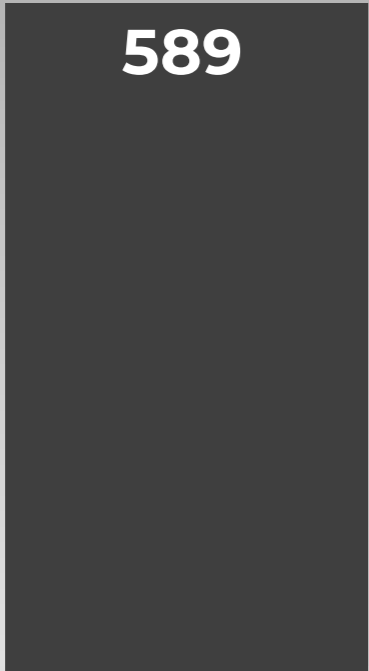
Solidez financiera



Ingresos totales *

+14.1 % AA

■ IT 26
■ IT 25



Mantenimiento

77.8%

Pago mensual
Acceso al club y clases

Uniclub
All club
Part-time

Membresías

2.6%

Pago único al inscribirse

Individual
Familiar

Otros

19.6%

Ingresos deportivos (29%)

Clases personalizadas, programas deportivos, campamentos

Otros ingresos del negocio (53%)

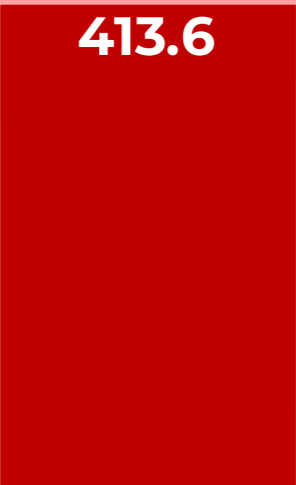
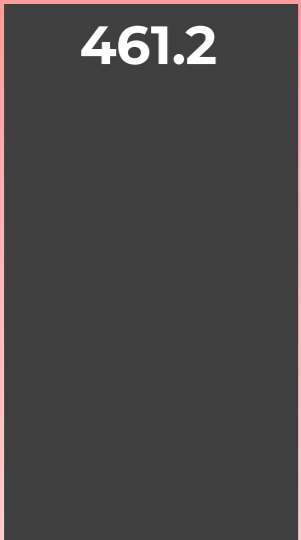
Reactivaciones, renta de lockers, credenciales, pases de invitado, planes de salud corporativos

Patrocinios y otras actividades (18%)

Renta de espacios, intercambios, tienda deportiva, actividades comerciales

Ingresos por cuotas de mantenimiento y membresías*

+11.5%



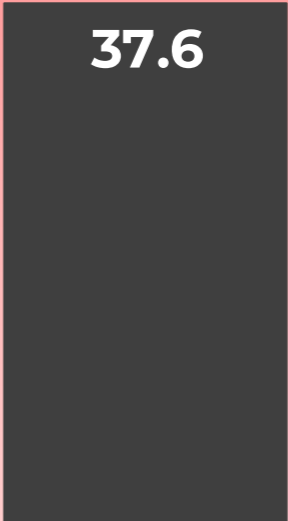
Ingresos deportivos y otros ingresos del negocio*

+7.1%



Ingresos por patrocinios y actividades comerciales*

+105.5%



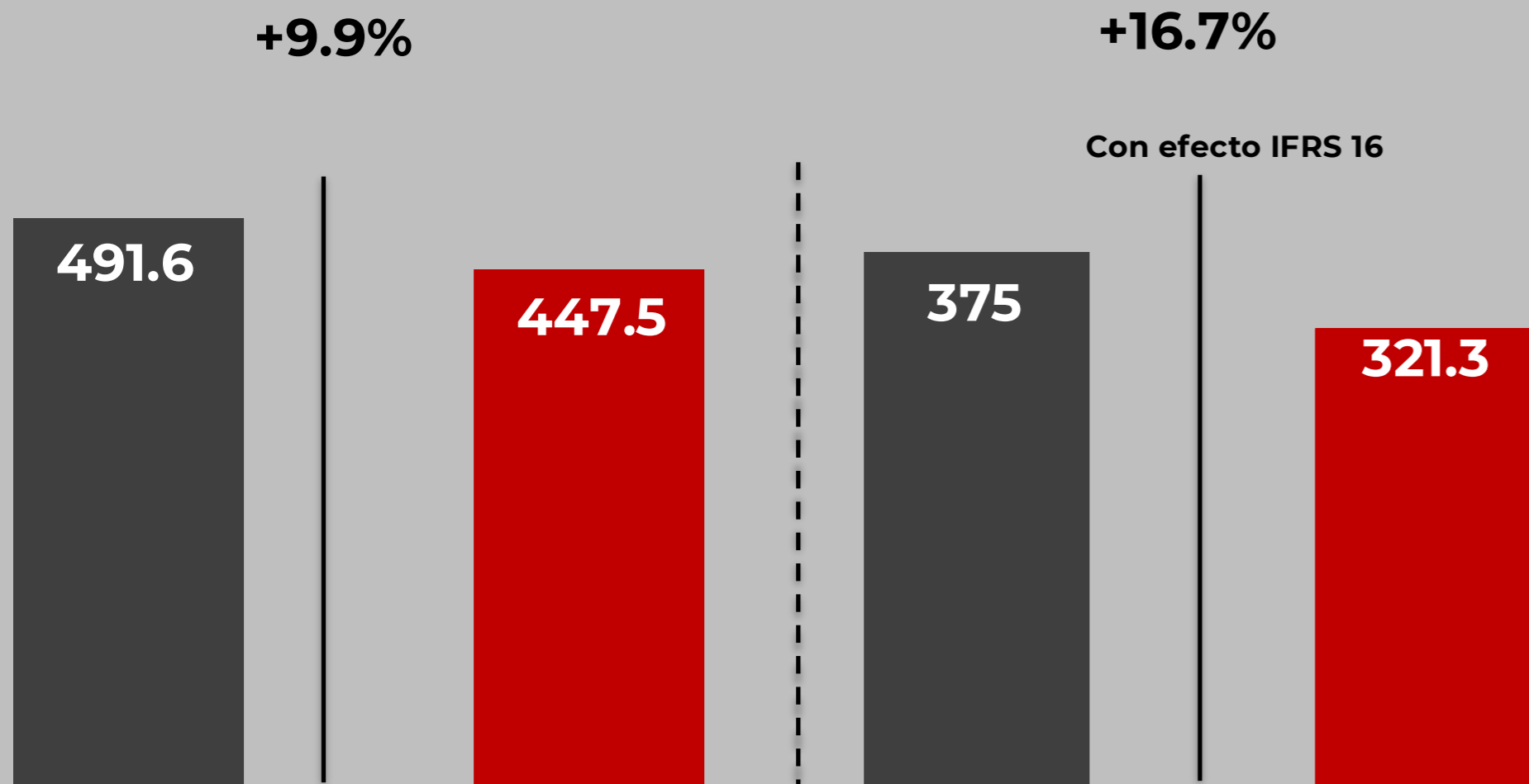
* Millones de pesos

Solidez financiera

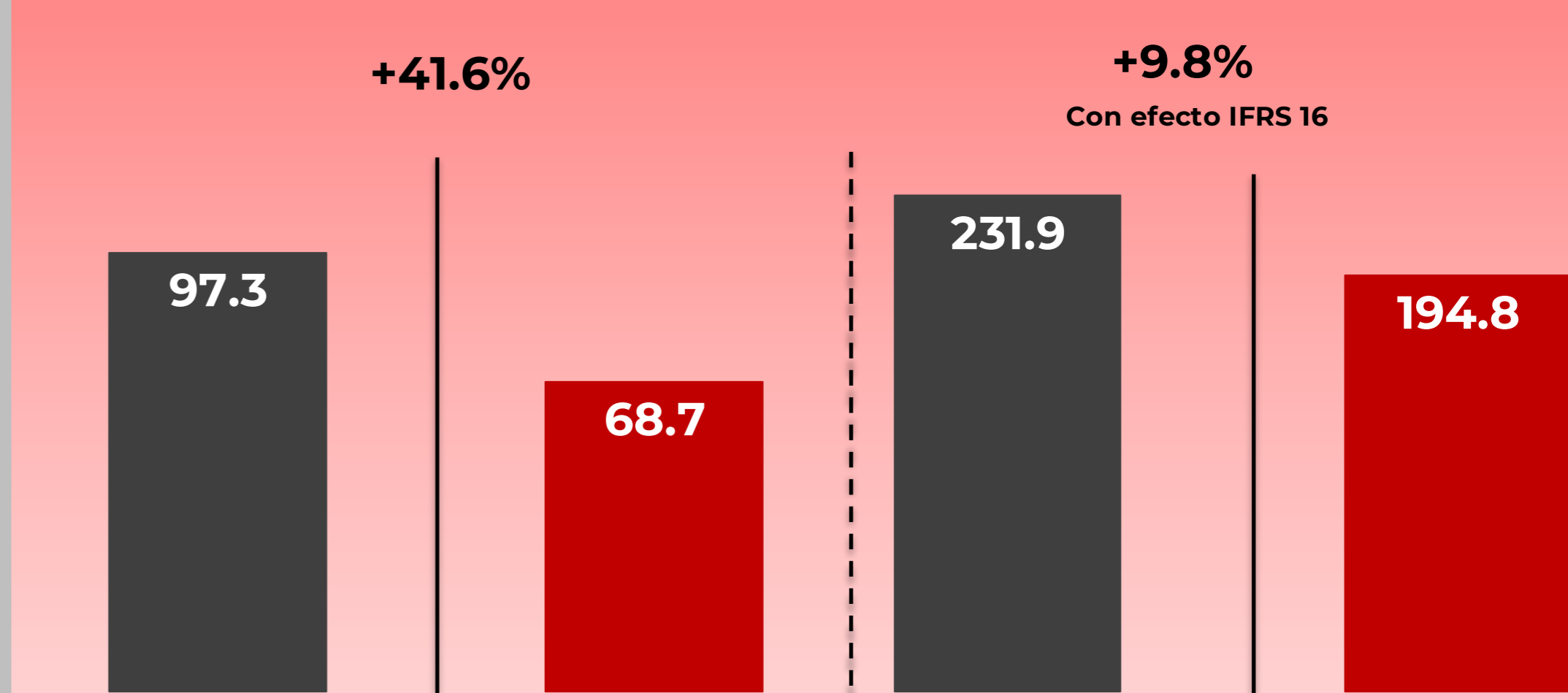


■ IT 26
■ IT 25

Gastos de operación *1



EBITDA *



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

- Costo de venta del activo fijo relacionado al ingreso por la operación *Sale and Lease Back*
- Mayores gastos de mercadotecnia así como los gastos relacionados al mantenimiento y mejora de la operación

El **EBITDA** incrementó derivado a:

- La mejora en ingresos, con crecimiento de doble dígito, y una contención de gastos, logrando un apalancamiento operativo
- El incremento de ingresos derivado del:
 - Mantenimiento nuestra base de clientes activos, la normalización gradual de precios
 - Mayor actividad dentro de los clubes, la mejora en el desempeño de eventos deportivos
 - Crecimiento por concepto de patrocinios, intercambios y nuestra tienda deportiva

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

Balance General*



Efectivo y Activo Circulante

369

Mejoras a Locales Arrendados

686

Activos por derecho de uso

836

Otros Activos

975

ACTIVO



\$2,866

PASIVO

CAPITAL

52

395

1,188

547

683

Proveedores y Acreedores

Deuda Financiera

Pasivo por Arrendamiento

Otros Pasivos

Capital Contable

* Con efecto IFRS16

ECONOMÍA CIRCULAR



450 kg de residuos electrónicos gestionados mediante reciclaje.

SOCIAL

+12, 219
Personas impactadas a través de eventos deportivos,

7,390 Km
Recorridos en la marcha simbólica 8M.

100%
Participación en Acelerador jóvenes ODS.

Encuentro líderes
ESTABILIZA



CAMBIO CLIMATICO

0.9 toneladas reducidas de emisiones mediante reciclaje.

79.5% clubes con cumplimiento código red.

55.1% clubes con migración a gas natural.

39% de gestión hídrica.

93.6% de eficiencia en factor de potencia.



S P O R T S W O R L D

Gabriel Ramírez

CFO

Astrid Preciado

Relación con Inversionistas

Tel: +52 55 6966 4588

inversionistas@sportsworld.com.mx