

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 2T26



AVISO LEGAL

Esta apresentação contém declarações futuras e informações relacionadas à Companhia que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Companhia e de sua Administração com respeito à sua performance, seus negócios e eventos futuros. Declarações prospectivas incluem, sem limitação, qualquer declaração que possua previsões, estimativas e projeções sobre resultados futuros, performance ou objetivos, bem como os termos "acreditamos", "antecipamos", "esperamos", "estimamos", "projetamos", entre outros com significado semelhante. Referidas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e eventos futuros. Advertimos os investidores que diversos fatores fazem com que os resultados efetivos diferenciem-se de modo relevante de tais planos, objetivos, expectativas, projeções e intenções expressadas nesta apresentação. Em nenhuma circunstância, nem a Companhia, nem suas subsidiárias, conselheiros, diretores, agentes ou funcionários serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações e declarações presentes nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante, correspondente ou específico. As informações de posição competitiva, incluindo projeções de mercado citadas ao longo desta apresentação, e informações sobre o potencial do mercado de atuação da Companhia, foram obtidas por meio de pesquisas internas, pesquisas de mercado, informações de domínio público e publicações empresariais. Esta apresentação e seu conteúdo são informações de propriedade da Companhia e não podem ser reproduzidas ou circuladas, parcial e/ou totalmente, sem o prévio consentimento por escrito da Companhia.



DESTAQUES 2T26

- **SÓLIDO CRESCIMENTO DE 19% DA REDE DE ACADEMIAS VS. 2T25, COM 352 ACADEMIAS ADICIONADAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES, TOTALIZANDO 2.170 UNIDADES EM 16 PAÍSES**
- **RECEITA LÍQUIDA DE R\$2,2 BI NO 2T26, SÓLIDO CRESCIMENTO DE 22% VS. 2T25 E 4% VS. 1T26**
- **LUCRO BRUTO CAIXA¹ DE R\$1,1 BI NO 2T26, CRESCIMENTO DE 24% VS. 2T25, COM MARGEM BRUTA CAIXA RECORDE DE 51,9%, EXPANSÃO DE 1,1p.p. VS. 2T25**
- **EBITDA¹ RECORDE DE R\$712 M NO 2T26, UM FORTE CRESCIMENTO DE 24% VS. 2T25 E MARGEM DE 32,7%, EXPANSÃO DE 0,5p.p. VS. 2T25**
- **ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R\$2,4 BI NO 2T26 LTM, UMA ALTA CONVERSÃO DE 92% DE EBITDA**
- **LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE² DE R\$204 M NO 2T26, CRESCIMENTO DE 8% VS. 2T25, COM MARGEM LÍQUIDA RECORRENTE DE 9,4%**

(1) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2); (2) "Lucro Líquido Recorrente" exclui os impactos não recorrentes de aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações da FitMaster, Panamá/Costa Rica, Velocity e outras aquisições, além das despesas financeiras não recorrentes no 2T26 de R\$21,1 milhões, após IR/CSLL, relacionadas ao pré-pagamento da 7ª emissão (1ª série), da 9ª emissão de debêntures e de outras iniciativas de *liability management*.



5 ANOS DO IPO: ALTO CRESCIMENTO, RENTABILIDADE E DIVERSIFICAÇÃO

Consolidação da liderança no *HVLP*⁽¹⁾ nos principais mercados da Am. Latina, com evolução contínua dos produtos e desenvolvimento de novas verticais de negócio

Evolução financeira: 2019 vs. 2T26 LTM

SÓLIDO CRESCIMENTO DA RECEITA

R\$8,1 BILHÕES DE RECEITA LÍQUIDA (CAGR: +29%)

COM EVOLUÇÃO NA RENTABILIDADE

R\$2,6 BILHÕES DE EBITDA (CAGR: +32%), COM
MARGEM DE 32,1% (US. 27,8% EM 2019)

ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

R\$2,4 BILHÕES NO LTM, COM CONVERSÃO DE **92%**
DO EBITDA EM CAIXA OPERACIONAL

OUTROS DESTAQUES DESDE O IPO

SMFT3 presente em **+70** Índices de referência de mercado,
sendo **9** no **FTSE** e **12** na **B3**

~**R\$1,3 bilhão** distribuídos aos acionistas via **JCP** desde 2023

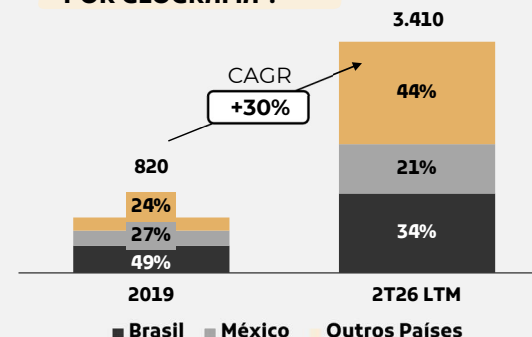
Rating² da Companhia **elevado** para **AA+(bra)**



DIVERSIFICAÇÃO DE RESULTADO

LUCRO BRUTO CAIXA (% | R\$ M)

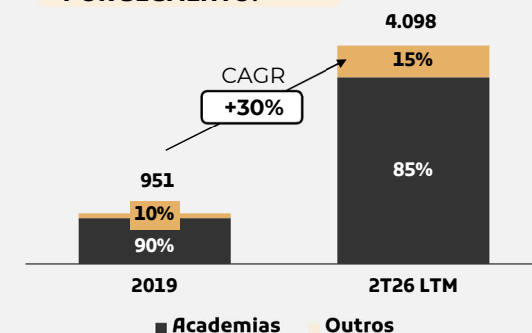
POR GEOGRAFIA³:



CAGR
2019 - 2T26 LTM
+45%
+24%
+21%

LUCRO BRUTO CAIXA (% | R\$ M)

POR SEGMENTO:



CAGR
2019 - 2T26 LTM
+41%
+29%

5 ANOS DO IPO: FORÇA DO ECOSSISTEMA E SINERGIA ENTRE AS MARCAS

Diversificação de receitas e integração operacional ampliando o mercado endereçável do Grupo

O GRUPO:

2.170 ACADEMIAS
1.746 PRÓPRIAS

311 SALAS
192 STUDIOS

A REDE PARCEIRA:

47 MIL ESTABELECIMENTOS³
FITNESS PARCEIROS

O ECOSSISTEMA:

GRUPO
smart fit

8 MILHÕES DE CLIENTES¹

PLATAFORMA INTEGRADA



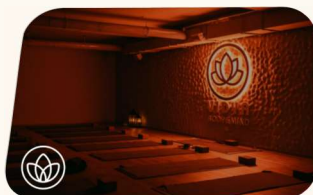
ACADEMIAS



STUDIOS



AGREGADORES



BEON
STUDIOS
311 salas

Marcas fortes que ampliam a jornada do cliente e **expandem o TAM** da Companhia

BUs atuam de forma complementar em **diferentes segmentos do mercado fitness**

Integração entre os negócios fortalece a proposta de valor do Grupo e de cada BU

Excelência operacional sustenta a evolução do ecossistema e a **criação de valor de longo prazo**

(1) "Clientes" inclui membros de academias e a base de usuários do TotalPass (cliente "B2C"). Não inclui clientes digitais; (2) Inclui 2 unidades da marca Nation no 2T26 e incluía 3 unidades da marca O2 no 2T21; (3) Incluindo as marcas próprias

ROBUSTA PERFORMANCE DO TOTALPASS NO 2T26

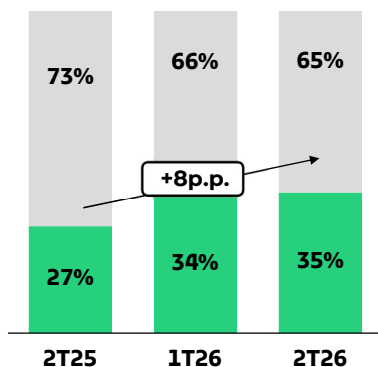
Expressivo ganho de *market share* no Brasil e manutenção da liderança no México, com mais de 2,2 M de usuários finais



TOTALPASS EM NÚMEROS NO BRASIL¹

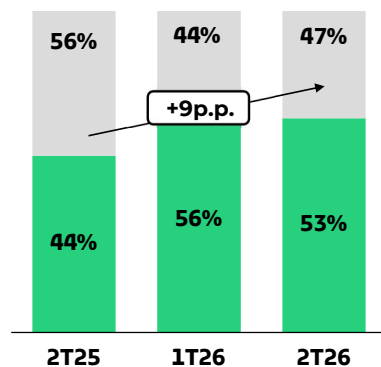
MARKET SHARE DE USUÁRIOS

Sensor Tower: Monthly Active Users (EoP)



SHARE DE DOWNLOADS

Sensor Tower: Downloads nas principais lojas de apps (EoP)



Líder em downloads por 6 meses consecutivos

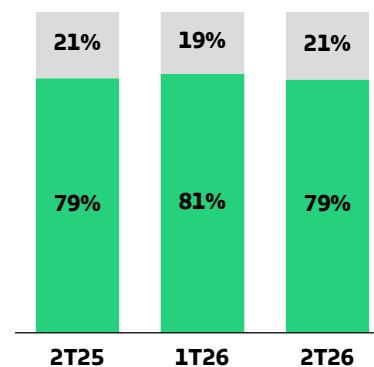
■ TotalPass ■ Outros



TOTALPASS EM NÚMEROS NO MÉXICO¹

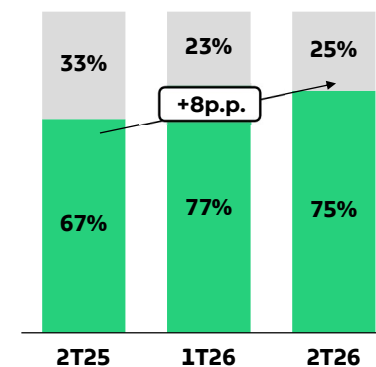
MARKET SHARE DE USUÁRIOS

Sensor Tower: Monthly Active Users (EoP)



SHARE DE DOWNLOADS

Sensor Tower: Downloads nas principais lojas de apps (EoP)



BASE CLIENTES B2C²



Usuários finais
(+7% vs. 1T26 e
+70% vs. 2T25)

ALAVANCAS DE CRESCIMENTO

- ✓ Investimento em *branding*
- ✓ Aquisição de novos contratos junto aos RHs
- ✓ Aumento da percepção de valor do benefício por parte dos colaboradores

TOTALPASS NO GRUPO SMART FIT

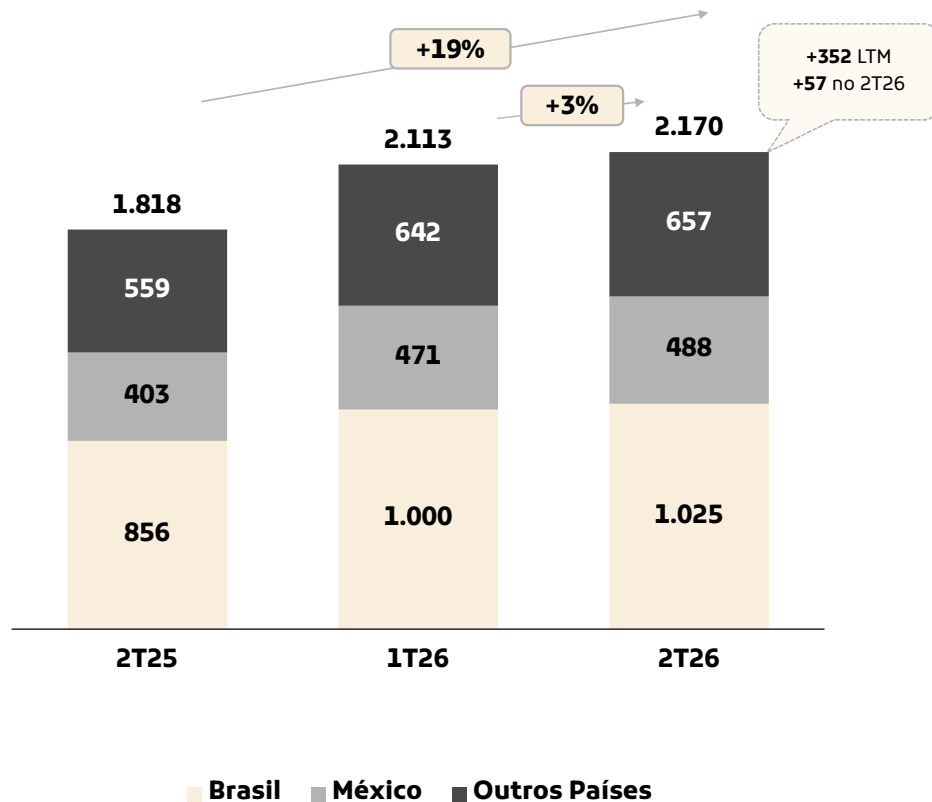
No resultado consolidado, a linha de "Outras"³ atingiu 11% da receita líquida e 17% do lucro bruto caixa (vs. 9% e 12% no 2T25, respectivamente), impulsionada, principalmente, por TotalPass Brasil

(1) Fonte: Sensor Tower. Os dados de "Active Users" são estimativas calculadas via amostragem e inteligência artificial, utilizando um painel proprietário de milhões de usuários. Desta forma, não representam a totalidade absoluta do mercado. Adicionalmente, considera os dados ao final do período.; (2) Dados proprietários da Companhia, com base nos usuários pagantes; (3) "Outras" inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass Brasil, Queima Diária e BeOn (Studios) e, no México, a FitMaster e TotalPass México.

EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

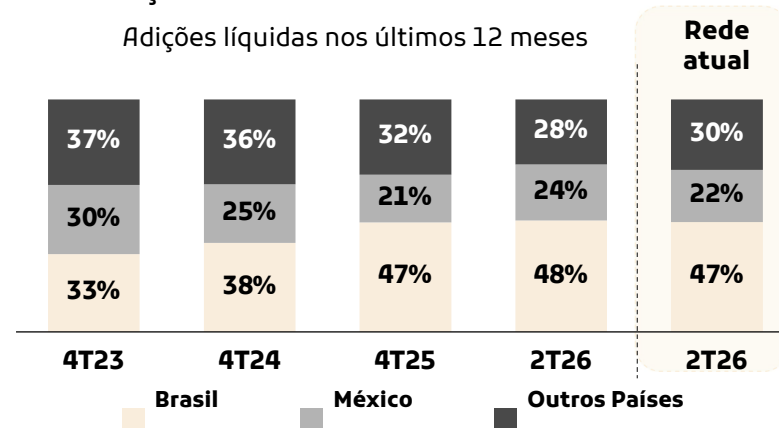
Adição de 57 academias no 2T26, totalizando 2.170 em 16 países

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS¹

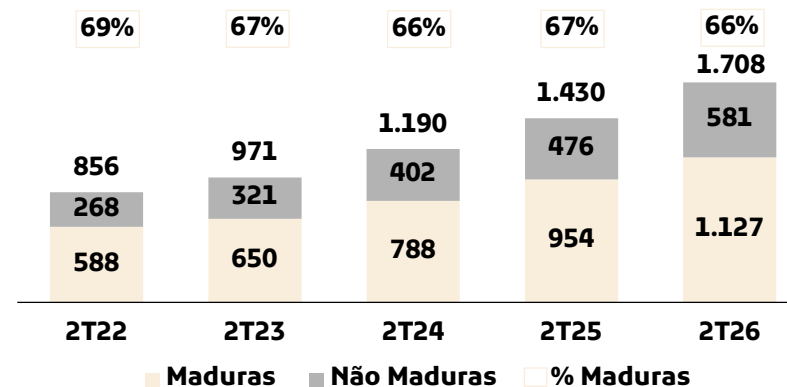


COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO

Adições líquidas nos últimos 12 meses



EVOLUÇÃO ACADEMIAS PRÓPRIAS SMART FIT POR AGING²



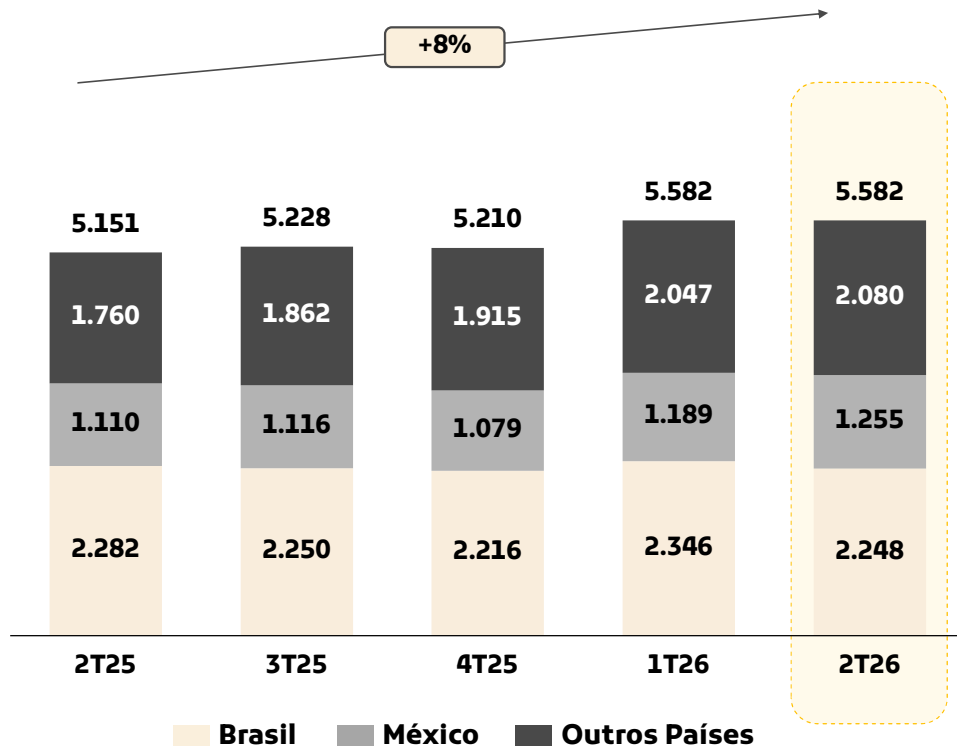
(1) Considera todas as academias da Companhia (não considera Studios); (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário.

CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA

No 2T26, a base de clientes em academias totalizou 5,6 M (+8% vs. 2T25)

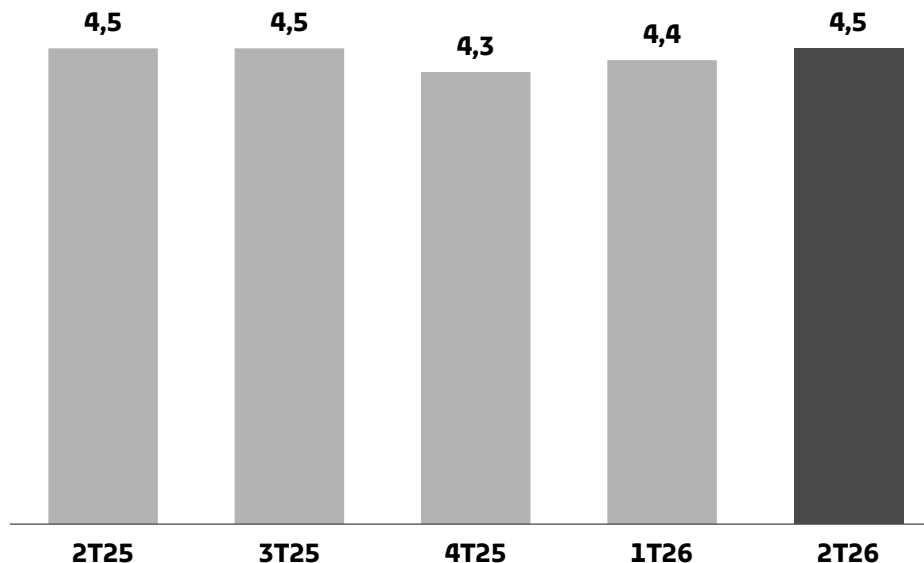
BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS¹

(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA

(Atualizado | R\$ M)

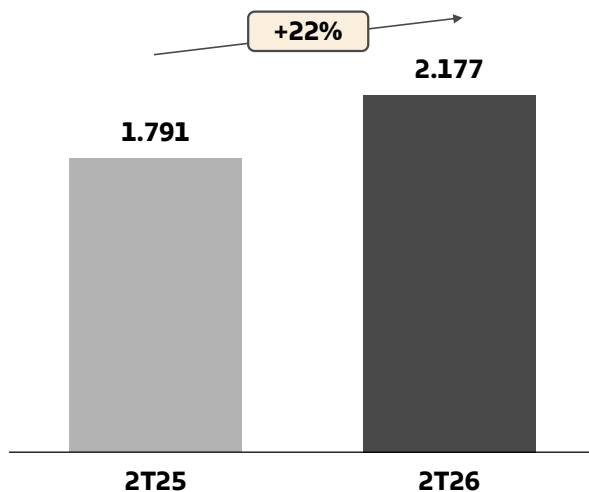


Manutenção da receita líquida média anualizada por academia própria **vs. 2T25** e **vs. 1T26**

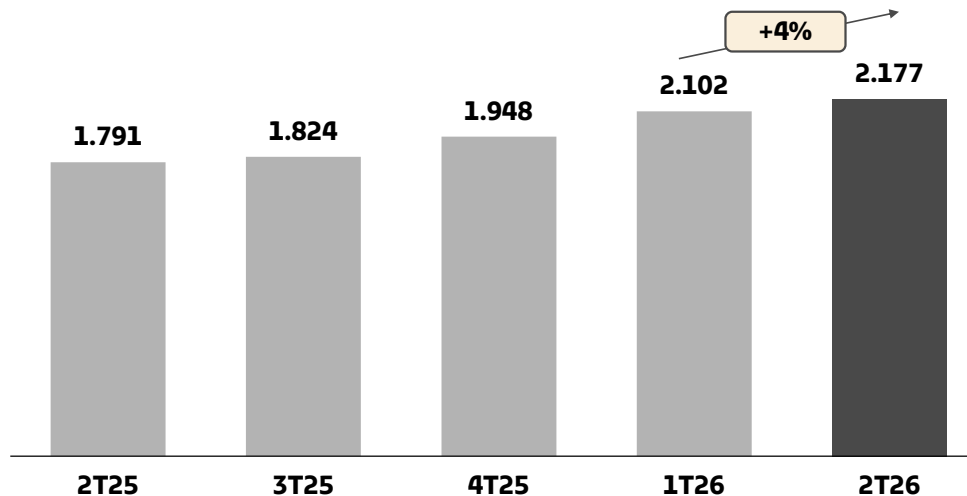
(1) Base de clientes em academias não inclui os alunos de agregadores (TotalPass e FitMaster).

RECEITA LÍQUIDA

VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA
(R\$ M)



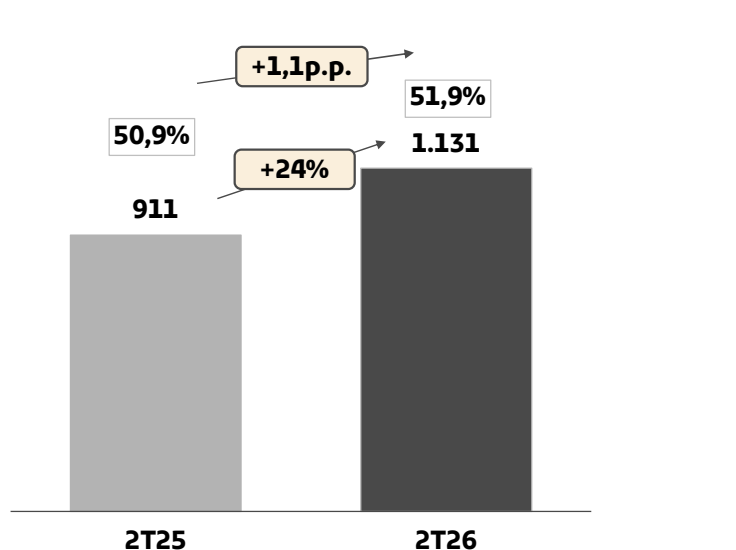
EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA
(R\$ M)



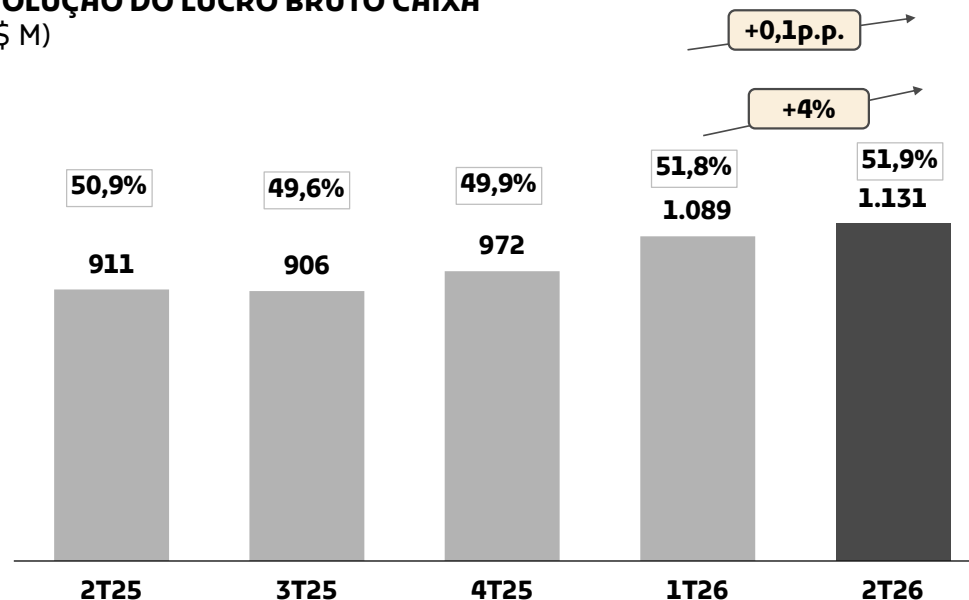
- A receita líquida do **2T26** totalizou **R\$2.177 M**, um sólido crescimento de **22% vs. 2T25**, reflexo do aumento de **19%** na receita das academias próprias Smart Fit e do robusto crescimento de **47%** na linha de "Outras" vs. 2T25
- O ticket médio das academias próprias Smart Fit aumentou em **10% vs. 2T25**, com crescimento em todas as regiões de atuação
- Nos últimos 12 meses, a receita líquida totalizou **patamar recorde de R\$8.052 M**

LUCRO BRUTO CAIXA

VARIAÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA¹
(R\$ M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA
(R\$ M)



□ % Receita Líquida

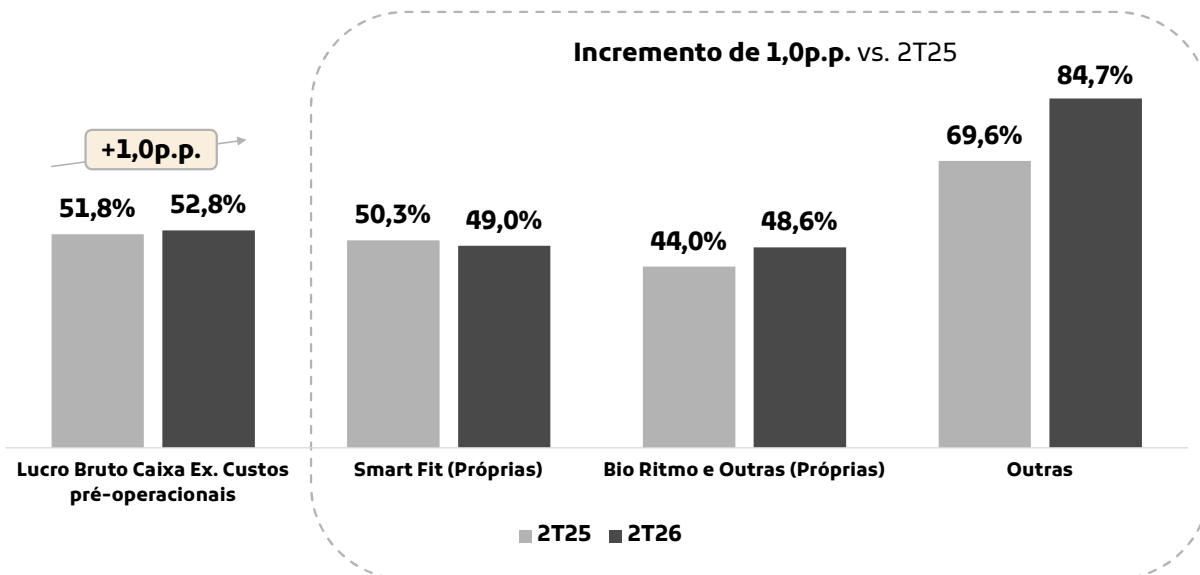
- Lucro bruto caixa totalizou **R\$1.131 M** no 2T26, **+24% vs. 2T25**, resultado da robusta performance da linha de “Outras”, além da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos anos e da manutenção da margem das unidades maduras em patamares sólidos
- A margem bruta caixa atingiu **patamar recorde de 51,9%** no 2T26 (**+1,1p.p. vs. 2T25**), sustentada pela resiliência operacional e pelo sólido desempenho das unidades em processo de *ramp-up*, além da performance da linha de “Outras”

(1) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2).

MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

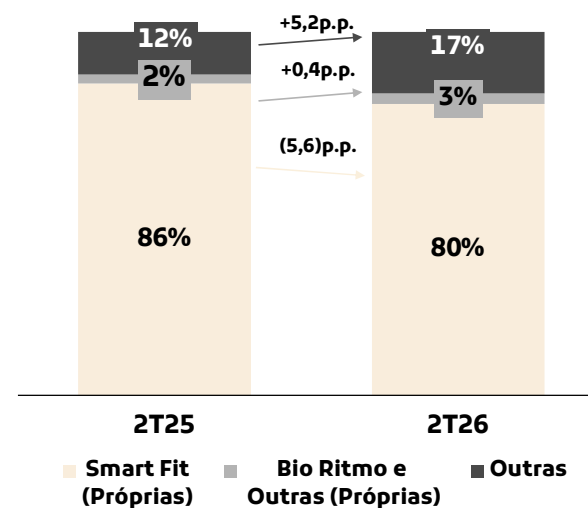
BREAKDOWN MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

Por segmento | 2T26 vs. 2T25 (%)



LUCRO BRUTO CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

Por Segmento (%) e variação vs. 2T25 (p.p.)



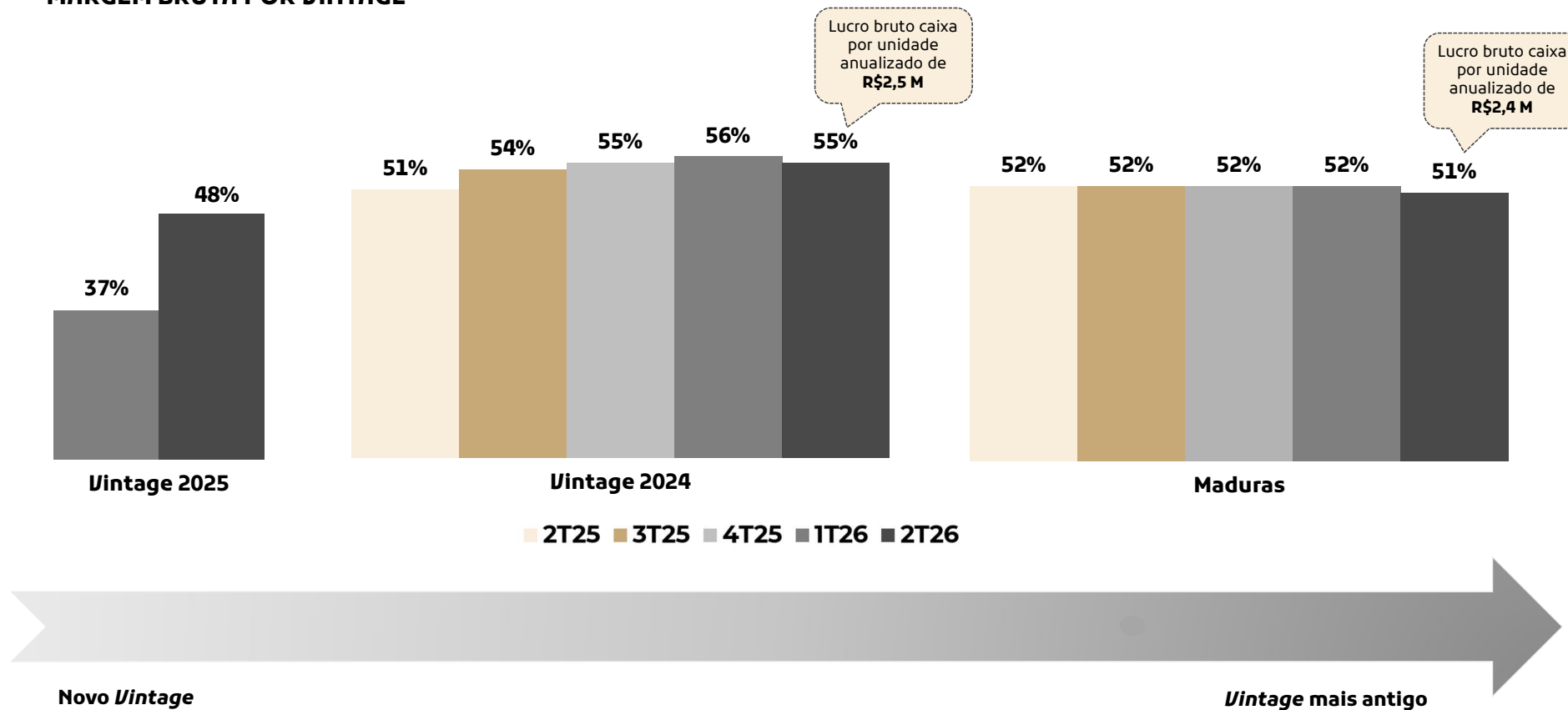
- No 2T26, a margem bruta antes dos custos pré-operacionais da Companhia **expandiu 1,0p.p. vs. 2T25**, atingindo **52,8%**
- Segmento "Outras" manteve o **patamar de margem superior** aos demais segmentos da Companhia, encerrando o período em **84,7%**, uma **expansão de +15,1p.p. frente ao 2T25**, em função da maior representatividade do TotalPass Brasil
- Efeito positivo** na margem bruta devido ao **ganho de representatividade** de "Outras", representando **17%** do lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais em 2T26 (**vs. 12% no 2T25**)

Nota: Custos pré-operacionais são aqueles relacionados à abertura de novas unidades; "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e Nation. "Outras" inclui *royalties* recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass, Queima Diária e Studios e no México, TotalPass e Fitmaster.

SÓLIDA MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS

Pelo décimo terceiro trimestre consecutivo, a margem das academias maduras¹ permanece em patamares sólidos, atingindo 51%, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

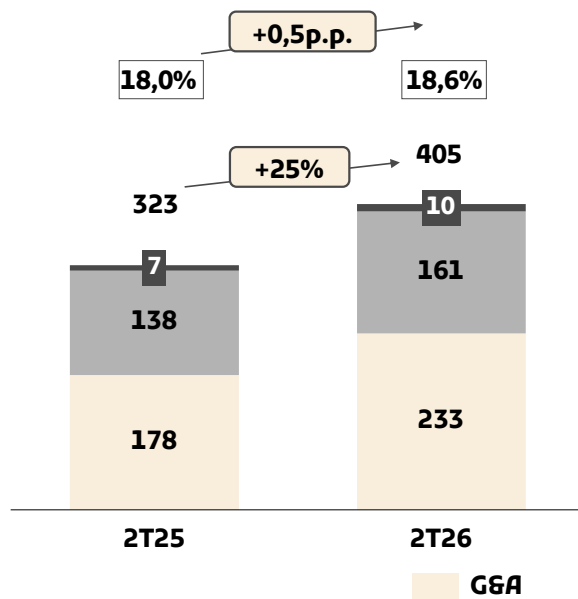
MARGEM BRUTA POR VINTAGE¹



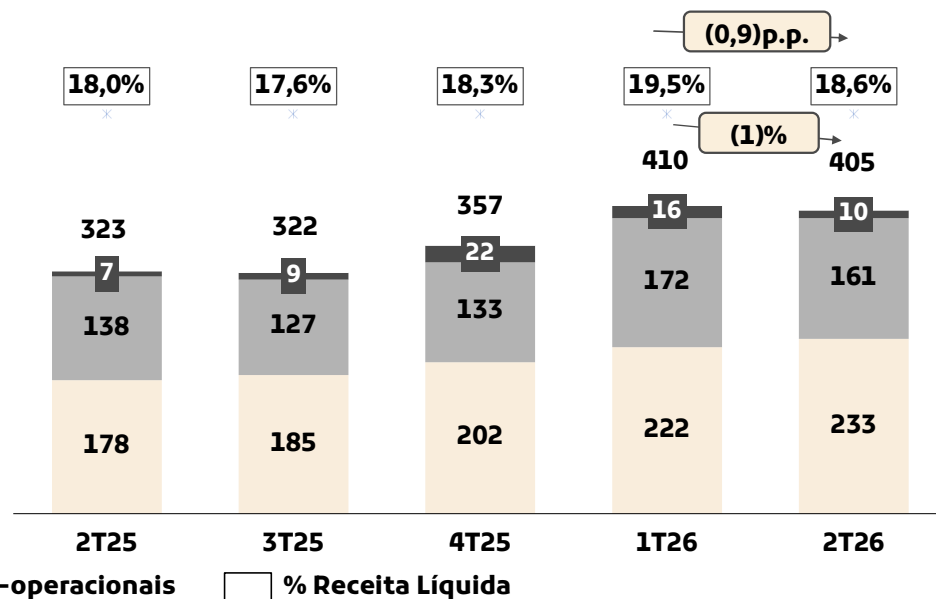
(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit;

DESPESAS

VARIAÇÃO DAS DESPESAS
(R\$ M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS
(R\$ M)

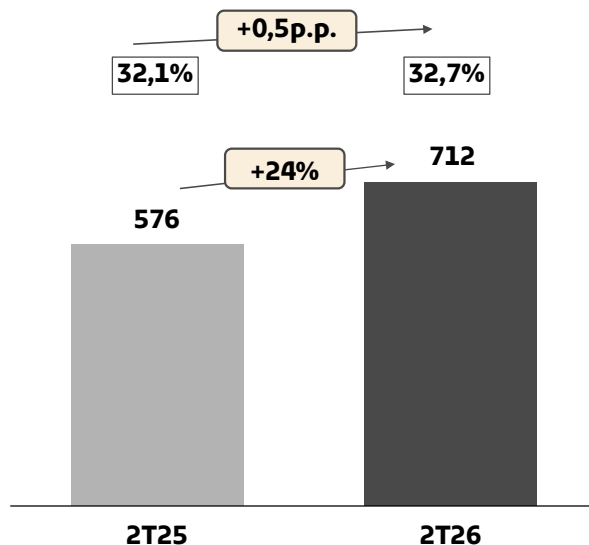


- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$405 M no 2T26, +25% vs. 2T25, representando 18,6% da receita líquida, +0,5p.p. frente ao mesmo período do ano anterior
- As despesas gerais e administrativas (G&A) totalizaram R\$233 M no 2T26, +31% vs. 2T25, representando 10,7% da receita líquida (+0,8p.p. vs. 2T25), refletindo os maiores investimentos na estruturação de novos negócios. Desconsiderando o efeito da consolidação do TP México, a partir do 1T26, o G&A cresceu 25% frente ao 2T25, representando 10,3% da receita líquida
- As despesas com vendas totalizaram R\$161 M no 2T26, +17% vs. 2T25, representando 7,4% da receita líquida (-0,3p.p. vs. 2T25)

EBITDA

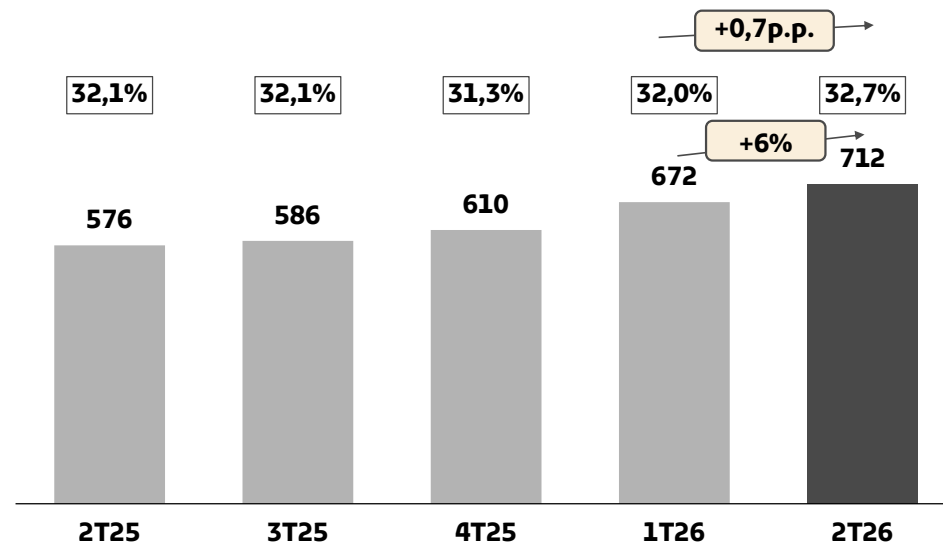
VARIAÇÃO DO EBITDA

(R\$ M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA

(R\$ M)



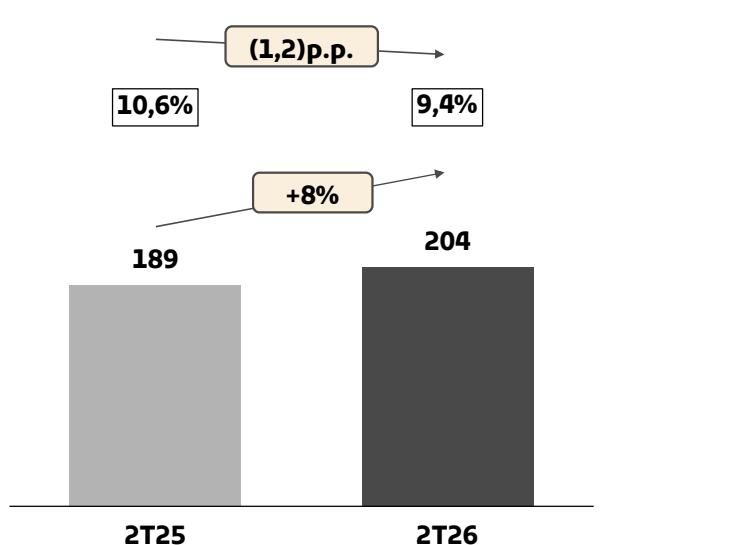
□ % Receita Líquida

- O EBITDA totalizou **R\$712 M** no 2T26, o maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um forte crescimento de **24%** vs. 2T25, com margem de **32,7%** (+0,5p.p. vs. 2T25)
- Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado¹ totalizou **R\$2.580 M**, com margem de **32,0%**
- O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou **R\$740 M** no 2T26, crescimento de **23%** frente ao 2T25, com margem de **34,0%** (+0,5p.p. vs. 2T25)

(1) "EBITDA ajustado" exclui o impacto extraordinário pela receita não-recorrente de R\$10,7 M auferida no 4T25 correspondente à reavaliação da participação detida na FitMaster.

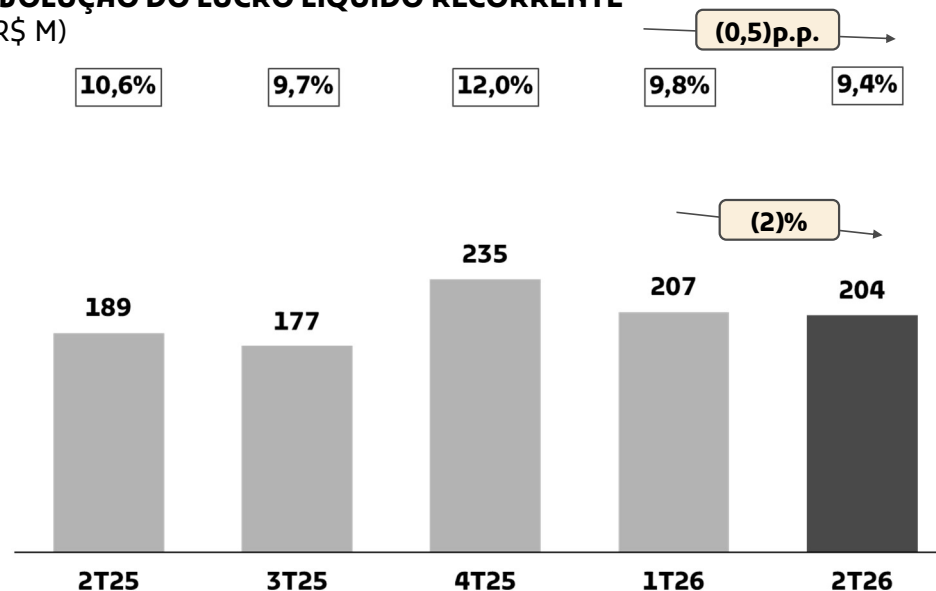
LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE
(R\$ M)



□ Margem Líquida Recorrente

EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE
(R\$ M)



- Lucro líquido recorrente cresceu **8%** vs. 2T25, totalizando **R\$204 M**, resultando em uma margem de **9,4%** (-1,2p.p. vs. 2T25), reflexo do sólido crescimento do EBITDA no período, parcialmente compensado pelo aumento das despesas financeiras e por uma maior alíquota efetiva de IR/CSLL
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu **R\$822 M**, com margem líquida recorrente de **10,2%**

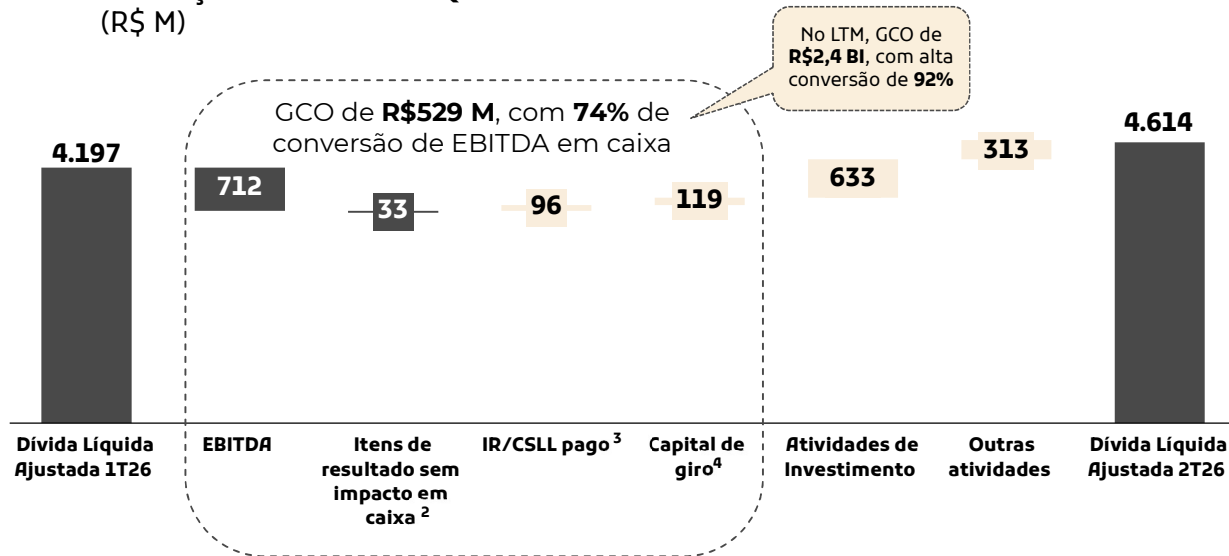
Nota: Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios. Lucro (prejuízo) líquido recorrente exclui os impactos referentes aos itens não recorrente de aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações da FitMaster, Panamá/Costa Rica, Velocity e outras aquisições, além das despesas financeiras não recorrentes no 2T26 de R\$21,1 milhões, após IR/CSLL, relacionadas ao pré-pagamento da 7ª emissão (1ª série), da 9ª emissão de debêntures e de outras iniciativas de *liability management*.

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

Sólida conversão de EBITDA ajustado em caixa operacional com aceleração dos investimentos

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹

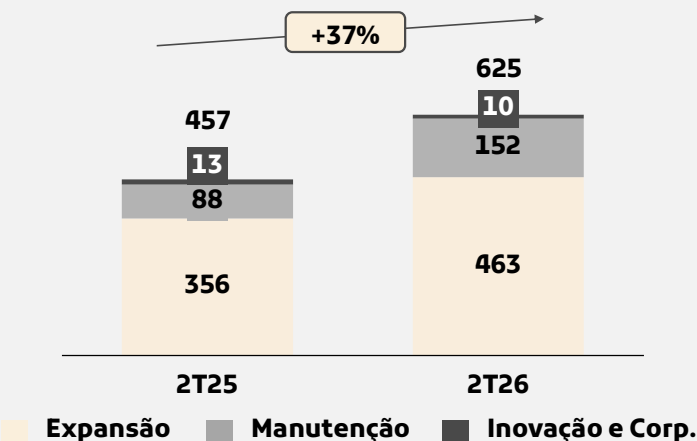
(R\$ M)



- Aumento da dívida líquida de R\$417 M no trimestre
- Geração de caixa operacional de R\$529 M, com investimento de R\$633 M, sendo R\$463 M referentes ao Capex de expansão
- Outras atividades com adição de R\$313 M na dívida líquida ajustada

CAPEX⁵

(R\$ M)



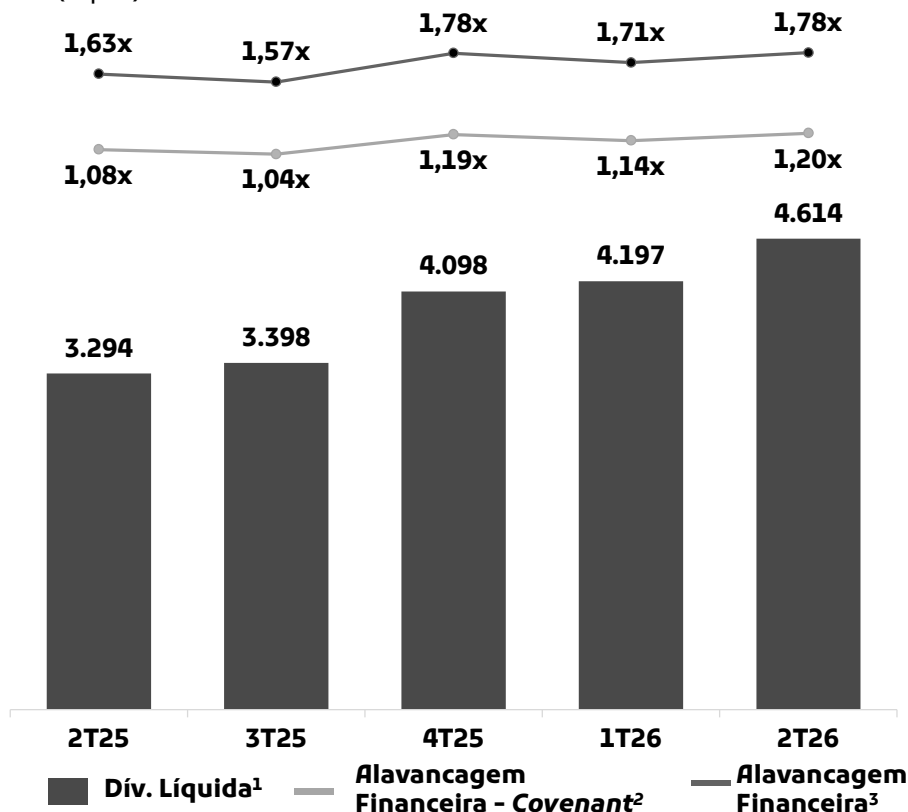
- Capex de R\$625 M no 2T26 (+37% vs. 2T25);
- O Capex de Expansão cresceu +30% vs. 2T25, devido a: (i) aberturas no 1S26; (ii) unidades em construção; e (iii) mudança no mix de marcas;
- Investimentos em Manutenção de R\$152 M (+73% vs. 2T25) devido à estratégia de preservar a oferta de alto padrão, incremento na quantidade de academias maduras e no processo de ampliação de unidades.

(1) "Dívida Líquida Ajustada" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, vide escritura das debêntures; (2) Inclui principalmente 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; (5) Não considera investimentos em cessão de direito de uso relacionado a compra de pontos comerciais.

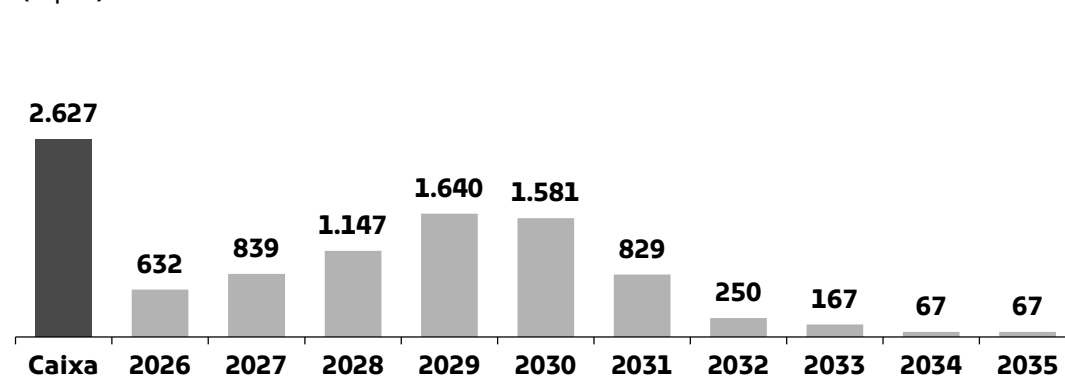
ALAVANCAGEM EM PATAMARES SAUDÁVEIS

Estrutura de capital diversificada entre as geografias de atuação, com gestão eficiente e ágil

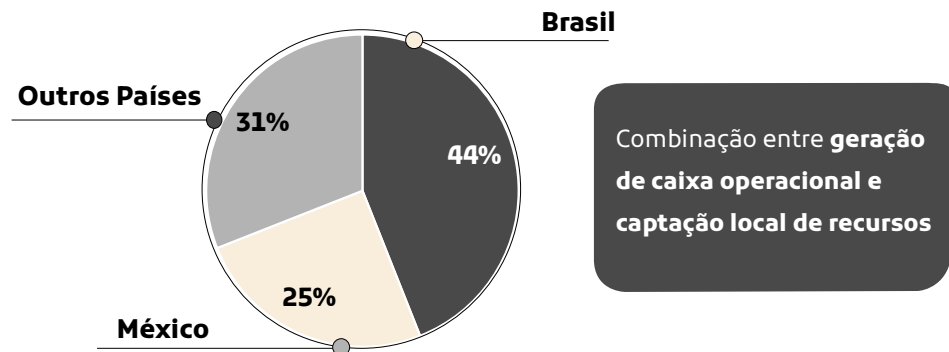
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA¹ E ALAVANCAGEM FINANCEIRA^{2,3}
(R\$ M)



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



DÍVIDA LÍQUIDA POR REGIÃO
(%)



(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 debêntures da Companhia, e o indicador "EBITDA LTM", desconsiderando os efeitos do IFRS16 em relação aos arrendamentos mercantis referentes a aluguel das academias e escritórios; (4) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo ao final de junho de 2026.

Q&A

Instruções:

Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A na parte inferior da tela.

Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

GRUPO
smart fit





Obrigado!