



RESULTADOS 2T26

Webinar de Resultados

06 de agosto de 2026

11hrs (Brasília) | 10hrs (NY) | 15hrs (Londres)

BIO RITMO



BE



TOTALPASS

QUEIMA
DIARIA

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T26

São Paulo, 05 de agosto de 2026 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor *Fitness* na América Latina em número de clientes e academias¹ anuncia os resultados do 2T26. Para permitir melhor análise, os resultados são apresentados sem o efeito do IFRS-16/CPC 06 (R2). Os efeitos da adoção do IFRS-16/CPC 06 (R2) sobre o resultado são detalhados a partir da página 35.

DESTAQUES DO PERÍODO

➤ **Sólido crescimento de 19% da rede de academias vs. 2T25, totalizando 2.170 unidades em 16 países**

Forte ritmo de expansão, com 352 academias adicionadas nos últimos 12 meses.

➤ **Receita líquida atingiu R\$2,2 BI no 2T26, com sólido crescimento de 22% vs. 2T25 e 4% vs. 1T26**

Robusto desempenho impulsionado pelo avanço de 19% na receita das academias próprias e pelo robusto crescimento na linha de “Outras”², +47% vs. 2T25.

➤ **Lucro bruto caixa³ de R\$1,1 BI no 2T26, crescimento de 24% vs. 2T25 e margem recorde de 51,9%, +1,1p.p. vs. 2T25**

Sólida margem bruta caixa das academias maduras⁴ e consistente maturação das unidades inauguradas nos últimos anos, combinadas com o forte incremento do lucro bruto caixa de “Outras”².

➤ **EBITDA recorde de R\$712 M no 2T26, sólido crescimento de 24% vs. 2T25 e margem de 32,7% (+0,5p.p. vs. 2T25)**

EBITDA ajustado⁵ recorde de R\$2,6 bilhões nos últimos 12 meses, com margem de 32,0%. No mesmo período, robusta geração de caixa operacional de R\$2,4 bilhões, com alta conversão de 92%.

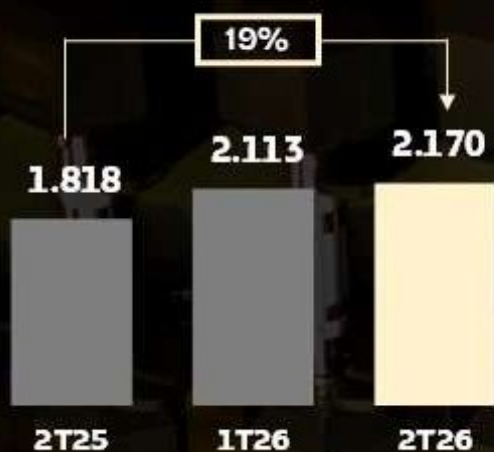
➤ **Lucro líquido recorrente⁶ de R\$204 M no 2T26, crescimento de 8% vs. 2T25, com margem líquida recorrente de 9,4%**

Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu R\$822 milhões, com margem líquida recorrente de 10,2%.

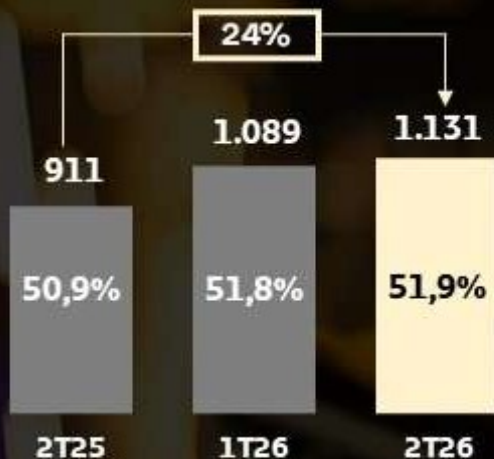
Destaques do 2T26	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Academias	2.170	1.818	19%	2.113	3%	2.170	1.818	19%
Receita Líquida (R\$ M)	2.177	1.791	22%	2.102	4%	4.279	3.469	23%
Lucro Bruto Caixa ³	1.131	911	24%	1.089	4%	2.220	1.762	26%
Margem Bruta Caixa	51,9%	50,9%	1,1 p.p.	51,8%	0,1 p.p.	51,9%	50,8%	1,1 p.p.
EBITDA ³ (R\$ M)	712	576	24%	672	6%	1.383	1.096	26%
Margem EBITDA	32,7%	32,1%	0,5 p.p.	32,0%	0,7 p.p.	32,3%	31,6%	0,7 p.p.
Lucro Líquido Recorrente ⁶ (R\$ M)	204	189	8%	207	(2%)	411	330	24%

(1) De acordo com os dados da Health & Fitness Association, divulgados em 2025, com data-base de 2024 (“HFA”); (2) “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 Studios e, no México, FitMaster e TotalPass México; (3) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2), vide seções “Lucro Bruto Caixa” e “EBITDA”; (4) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (5) “EBITDA ajustado” exclui o impacto positivo da receita não recorrente de R\$10,7 M auferida no 4T25 correspondente à reavaliação da participação detida na FitMaster; e (6) Exclui os impactos não recorrentes de aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações da FitMaster, Panamá e 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) e da 9ª emissão de debêntures e outras iniciativas de *liability management*. Vide seção “Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente”.

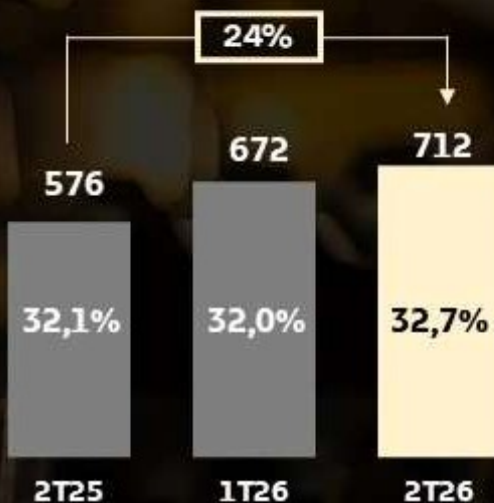
Academias



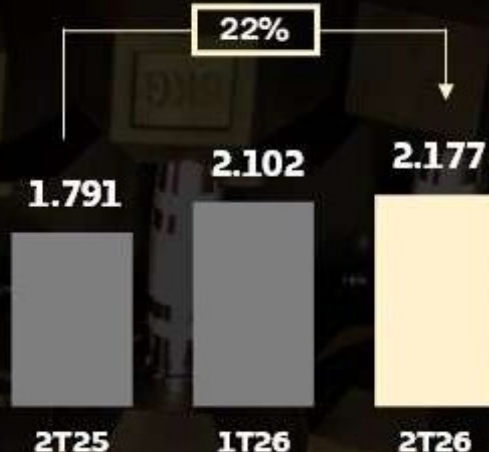
Lucro Bruto Caixa e Margem ^(a) (R\$ M)



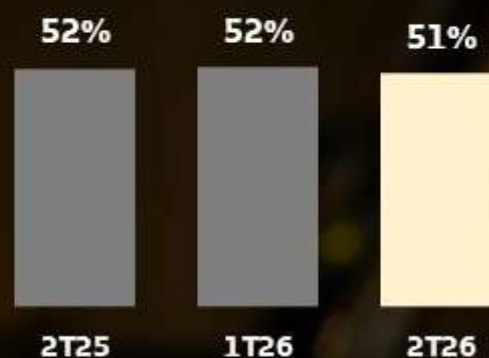
EBITDA (R\$ M) e Margem ^(a) (%)



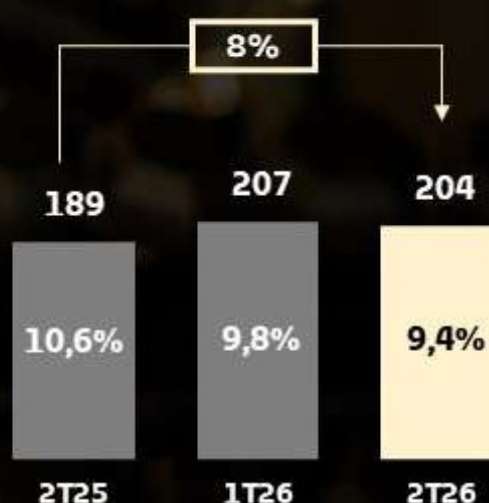
Receita Líquida (R\$ M)



Margem Bruta Maduras ^(b) (%)



Lucro Líquido Recorrente (R\$ M) e Margem ^(a,c) (%)



(a) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2), vide seções “Lucro Bruto Caixa” e “Composição do EBITDA” e “Lucro Líquido”;

(b) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; e

(c) Exclui os efeitos não recorrentes, vide seção “Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente”.

PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS, STUDIOS E AGREGADORES

Evolução da rede de academias

Academias	Final de Período					Crescimento 2T26 vs.		Variação 2T26 vs.	
	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	1T26	2T25	1T26	2T25
Academias Total	1.818	1.867	2.084	2.113	2.170	57	352	3%	19%
Por Tipo									
Próprias	1.459	1.501	1.683	1.703	1.746	43	287	3%	20%
Franquias	359	366	401	410	424	14	65	3%	18%
Por Marca									
Smart Fit	1.783	1.831	2.048	2.072	2.126	54	343	3%	19%
Próprias	1.430	1.471	1.653	1.668	1.708	40	278	2%	19%
Brasil	587	605	693	701	718	17	131	2%	22%
México	379	390	435	439	452	13	73	3%	19%
Outros Países ^a	464	476	525	528	538	10	74	2%	16%
Franquias	353	360	395	404	418	14	65	3%	18%
Brasil	237	241	259	262	268	6	31	2%	13%
México	24	26	30	32	36	4	12	13%	50%
Outros Países ^a	92	93	106	110	114	4	22	4%	24%
Bio Ritmo e outras ^b	35	36	36	41	44	3	9	7%	26%
Próprias	29	30	30	35	38	3	9	9%	31%
Franquias	6	6	6	6	6	0	0	-	-
Por região									
Brasil	856	878	984	1.000	1.025	25	169	2%	20%
México	403	416	465	471	488	17	85	4%	21%
Outros Países ^a	559	573	635	642	657	15	98	2%	18%

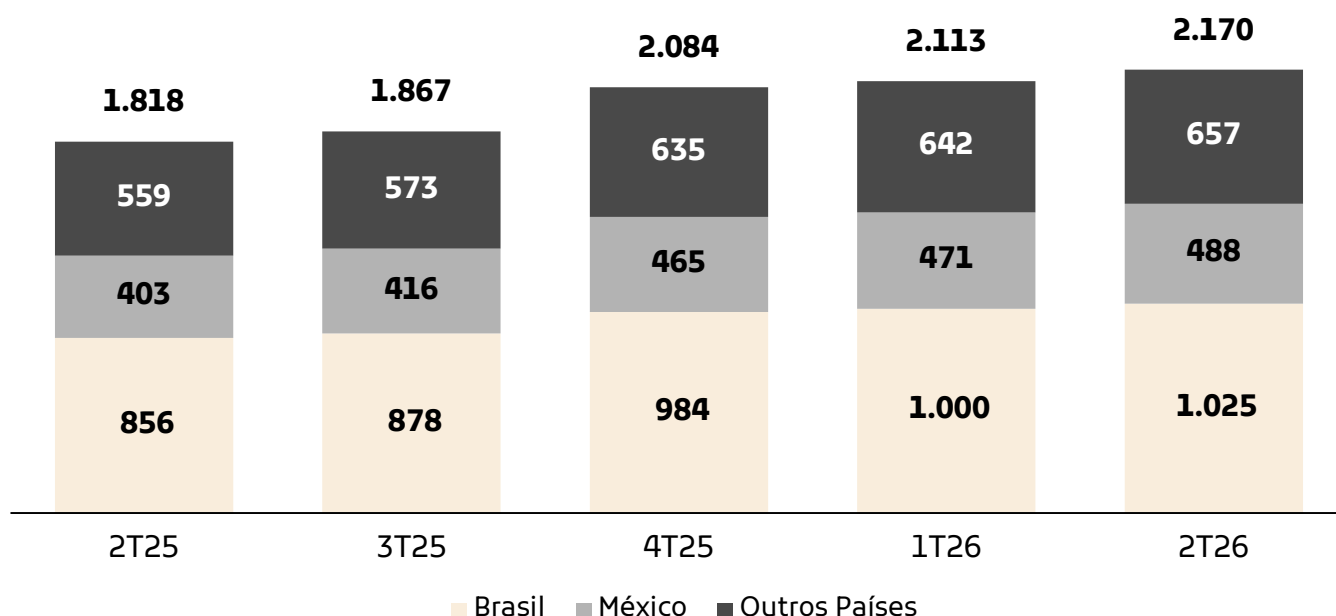
(a) "Outros Países" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana, Honduras e Argentina; (b) "Bio Ritmo e outras" inclui 42 unidades Bio Ritmo e 2 unidades Nation CT.

A Companhia encerrou o segundo trimestre de 2026 com 2.170 academias em 16 países, um crescimento de 19% da rede quando comparado ao mesmo período do ano anterior. A expansão segue em ritmo consistente com a estratégia de crescimento da Companhia, reforçando sua liderança no segmento *Fitness* na América Latina e posicionando-a entre as maiores empresas do setor no mundo. Ao final do período, a rede era composta por 1.746 unidades próprias (80% do total) e 424 franquias (20%).

A composição geográfica manteve-se estável em relação ao 2T25, com o Brasil representando 47% das unidades, seguido por Outros Países (30%) e México (23%), refletindo a estratégia de diversificação geográfica construída pela Companhia nos últimos anos.

No trimestre, foram adicionadas 57 academias — 54 da marca Smart Fit e 3 da "Bio Ritmo e outras" —, sendo 25 no Brasil, 17 no México e 15 em Outros Países. Do total de unidades inauguradas, 43 são próprias e 14 são franquias.

Academias no final do período



Nos últimos 12 meses, foram adicionadas 352 academias, sendo 343 da marca Smart Fit e 9 unidades “Bio Ritmo e outras”, representando a maior expansão na história da marca Bio Ritmo em um intervalo de 12 meses. Do total de adições de academias, 82% correspondem a unidades próprias. Em termos de geografia, o Brasil representou 48% das adições, a região de Outros Países 28% e México 24%.

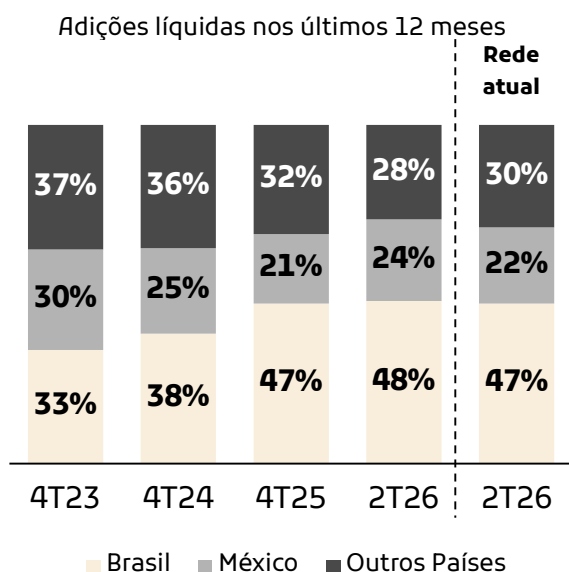
Ao final de julho, a Companhia encerrou o período com 98 adições no acumulado do ano, além de 134 obras em andamento e mais de 200 contratos assinados para unidades com inauguração prevista em 2026 e 2027. Assim como observado nos anos anteriores, a expansão concentra-se no segundo semestre — historicamente responsável por cerca de 70% a 75% das aberturas anuais — de modo que o ritmo acumulado até o momento é consistente com o plano de expansão para 2026.

Nesse contexto, o andamento operacional da expansão ao final de julho segue compatível com o *guidance*¹ de aberturas de 330-350 academias no ano, sendo aproximadamente 80% unidades próprias. A decisão de manter o forte ritmo está fundamentada (i) na maturação das safras recentes e no desempenho das academias maduras; (ii) na disciplina de alocação de capital para aprovação de novos projetos; (iii) na robustez da posição financeira da Companhia; (iv) no pipeline favorável de oportunidades imobiliárias; e (v) na demanda estruturalmente crescente do segmento Fitness. A Companhia preserva flexibilidade para ajustar o ritmo de aberturas conforme a performance das unidades de negócio e as condições de mercado, mantendo a disciplina de alocação de capital orientada à criação de valor no longo prazo.

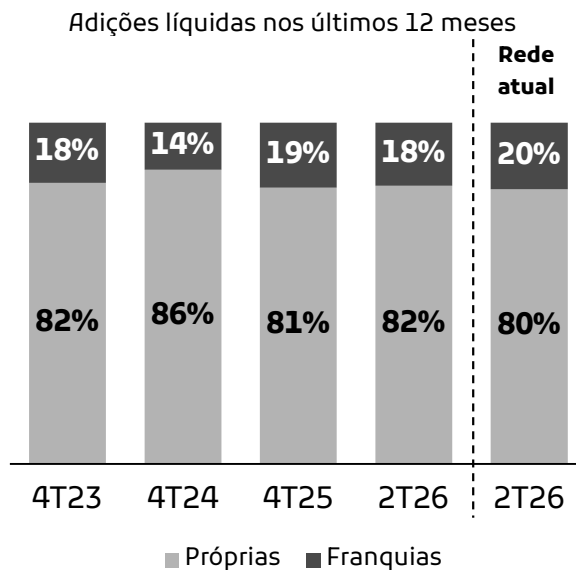
Destaca-se que, ao final do 2T26, 1.127 unidades próprias da Smart Fit eram maduras, representando 66% da base de unidades próprias da marca (versus 67% da base no mesmo período do ano anterior). Considera-se madura a unidade que possui pelo menos 24 meses de operação no início do ano.

(1) Conforme *guidance* divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2026.

Composição das academias^(a) por região

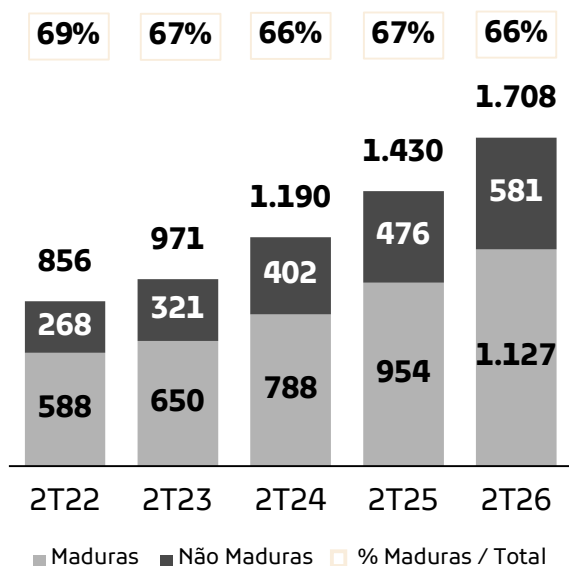


Composição das academias^(a) por tipo

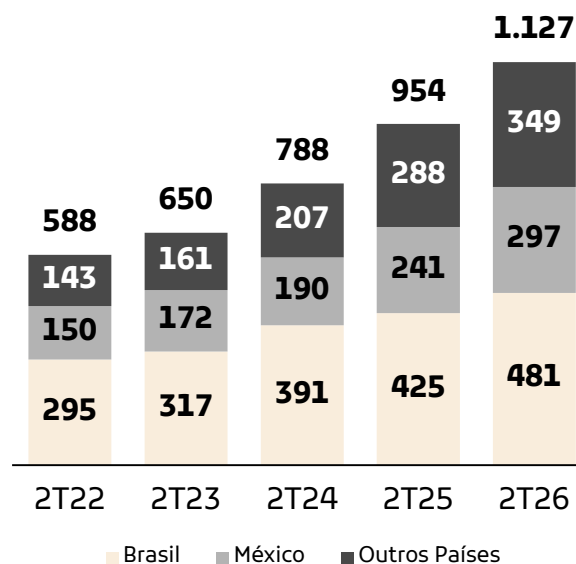


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

Composição Academias Smart Fit Próprias por aging



Composição Academias Smart Fit Próprias Maduras^(b) por região



(b) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário.

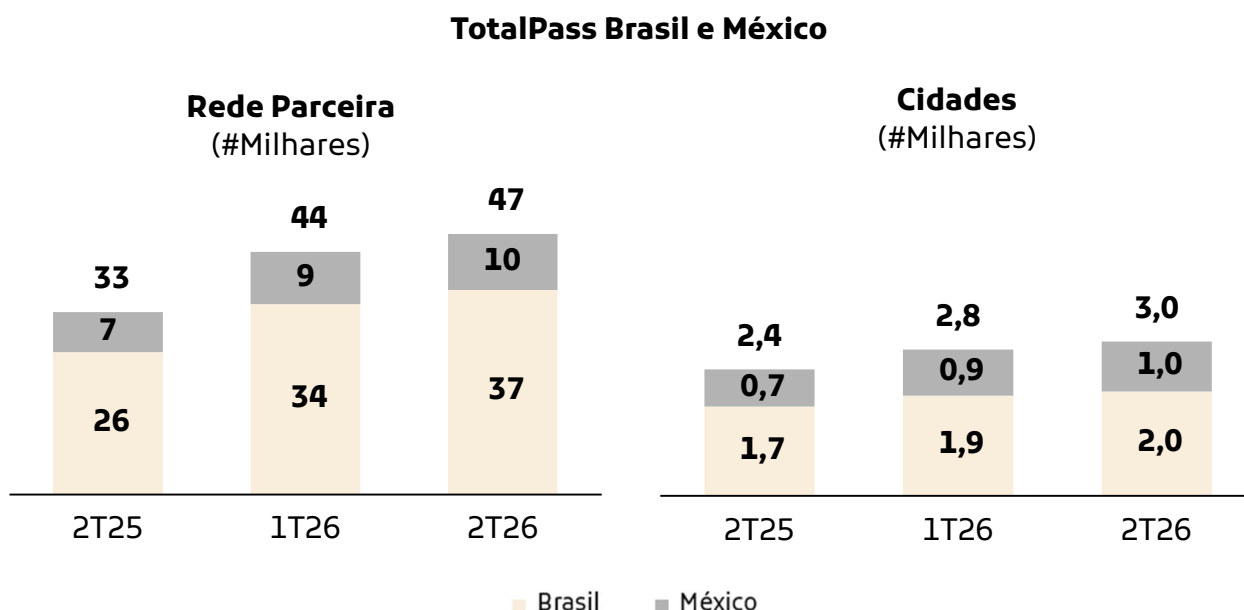
Evolução BeOn Studios e TotalPass

A BeOn Studios atingiu 311 salas no trimestre, um crescimento de 39% frente ao 2T25, com destaque para as inaugurações das marcas *Uidya*, *Velocity*, *Aera Pilates* e *Tonus* que, em conjunto, representaram aproximadamente 90% das novas salas adicionadas no período.

A BeOn Studios encerrou o trimestre com 192 unidades (sendo 171 franquias, ou 89% do total), representando uma sólida adição de 34 unidades em relação ao 2T25. Destaca-se que a região Sudeste do Brasil foi responsável por 68% dessa expansão no período, com destaque para o estado de São Paulo. Frente ao 1T26, foram adicionadas 6 unidades.

No TotalPass Brasil, a base de academias parceiras totalizou cerca de 37 mil unidades no 2T26 (+44% vs. 2T25), com presença em 2 mil cidades (+17% vs. 2T25). No TotalPass México, a rede de parceiros superou, pela primeira vez na história, o patamar de 10 mil unidades credenciadas, que representou um crescimento de 40% frente ao 2T25. Considerando os dois mercados, as redes de parceiros do TotalPass Brasil e México totalizaram aproximadamente 47 mil estabelecimentos, incluindo as academias e studios da própria Companhia.

A ampliação da base de parceiros e da cobertura geográfica fortalece a proposta de valor do TotalPass para as empresas, usuários finais e parceiros, consolidando seu posicionamento como uma das maiores plataformas de bem-estar corporativo da América Latina.



BASE DE CLIENTES

Evolução da base de clientes em academias

Clientes ('000)	Final de Período					Crescimento 2T26 vs.		Variação 2T26 vs.	
	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	1T26	2T25	1T26	2T25
Em academias^a	5.151	5.228	5.210	5.582	5.582	0	431	0%	8%
Por Tipo									
Próprias	4.149	4.232	4.222	4.528	4.539	11	390	0%	9%
Franquias	1.002	996	988	1.054	1.043	(11)	41	(1%)	4%
Por Marca									
Smart Fit	5.097	5.174	5.157	5.527	5.526	(2)	429	(0%)	8%
Próprias	4.104	4.187	4.178	4.482	4.491	9	387	0%	9%
Brasil	1.635	1.620	1.595	1.703	1.638	(65)	3	(4%)	0%
México	1.035	1.042	1.007	1.103	1.156	53	121	5%	12%
Outros Países ^b	1.434	1.525	1.576	1.676	1.697	21	263	1%	18%
Franquias	993	987	979	1.046	1.035	(11)	42	(1%)	4%
Bio Ritmo e outras ^c	55	54	53	55	57	2	2	3%	3%
Por região									
Brasil	2.282	2.250	2.216	2.346	2.248	(98)	(34)	(4%)	(2%)
México	1.110	1.116	1.079	1.189	1.255	66	145	6%	13%
Outros Países ^b	1.760	1.862	1.915	2.047	2.080	33	320	2%	18%

(a) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass; (b) "Outros Países" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana, Honduras e Argentina; (c) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e da Nation CT.

Destaca-se que tanto a base de clientes em academias, quanto as análises apresentadas a seguir, contemplam exclusivamente o "canal de vendas direto (B2C)". Dessa forma, os usuários que acessam as academias por meio de agregadores, no Brasil e no México, não estão incluídos nesta seção. Para uma melhor visão da performance operacional nessas regiões, torna-se cada vez mais relevante considerar também a frequência dos clientes do TotalPass nas unidades do Grupo Smart Fit.

No 2T26, a base de clientes em academias atingiu 5,6 milhões, alta de 8% frente ao 2T25 (+431 mil clientes). O crescimento reflete a expansão da rede (+19% em unidades no período) e o processo de *ramp-up* das safras inauguradas nos últimos anos.

Nas unidades maduras, o número de alunos por unidade recuou no comparativo anual, movimento associado principalmente à (i) estratégia de adensamento da rede, com novas unidades em regiões já atendidas. Esse movimento tem como objetivo ampliar a cobertura de mercado e fortalecer o posicionamento competitivo da Companhia, ainda que pressione a densidade das unidades existentes no curto prazo; e (ii) maior acesso via TotalPass no Brasil, que migra parte da frequência do canal direto (B2C) para o agregador.

Em comparação ao 1T26, a base de clientes em academias permaneceu estável, reflexo principalmente da sazonalidade histórica nas unidades maduras no período, quando a base por unidade recua tipicamente do primeiro para o segundo trimestre na maior parte das geografias. No período, o crescimento no México e nos Outros Países foi compensado pela performance do Brasil.

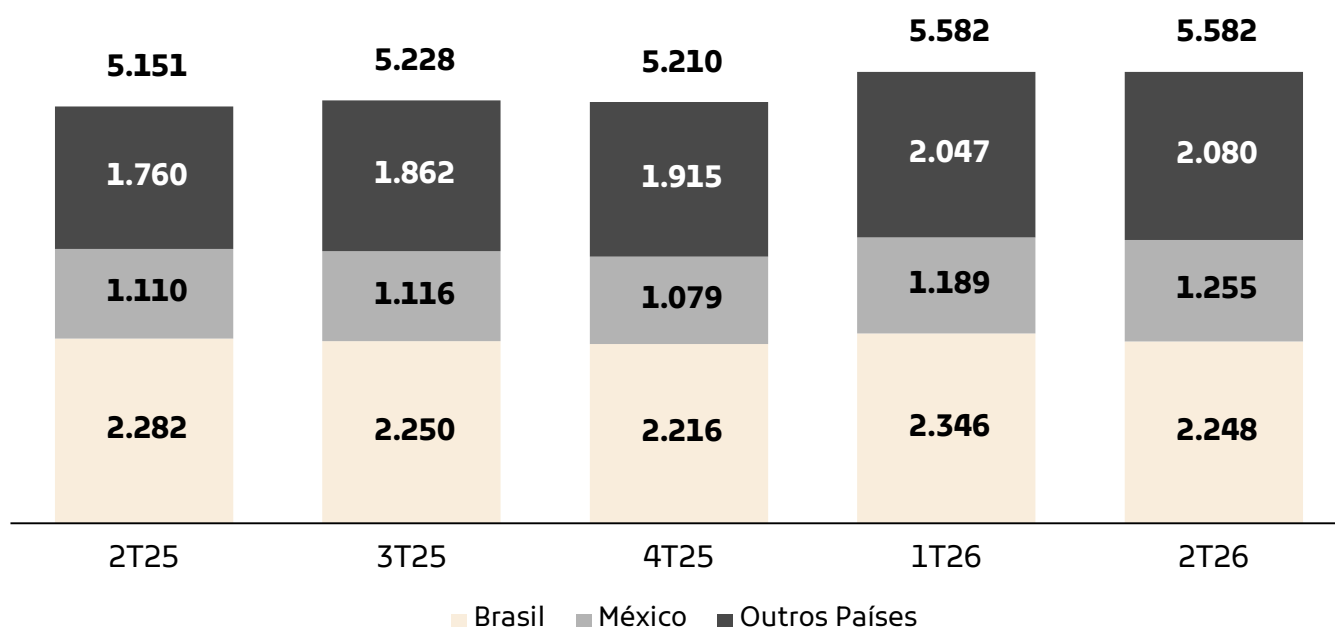
No Brasil, a base de clientes encerrou o 2T26 com 2,2 milhões, o que representa 1,0% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país. A redução de 2,0% na base de clientes em relação ao 2T25 reflete, principalmente, o aumento da representatividade dos acessos (*check-ins*) dos usuários do TotalPass. A utilização vem crescendo a cada trimestre, o que contribui de forma positiva para o fluxo de usuários e para a receita das academias. Em comparação ao 1T26, a base de clientes apresentou uma redução de 4%, devido à sazonalidade do trimestre na região e ao aumento da representatividade dos usuários do TotalPass.

O México encerrou o 2T26 com 1,3 milhão de alunos, um crescimento de 13% em relação ao 2T25. Isso equivale a 0,9% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país. No trimestre, a base apresentou uma adição de 66 mil alunos, representando um crescimento de 6% da base frente ao 1T26, em função da maturação das unidades inauguradas nos últimos anos e da sazonalidade favorável para o trimestre.

Destaca-se que a evolução da base de alunos nas unidades maduras apresentou melhora tanto no 2T26 quanto no primeiro semestre de 2026, em comparação aos mesmos períodos do ano anterior, embora ainda permaneça abaixo do histórico da Companhia. Adicionalmente, a base de alunos no país apresentou melhora no mix, refletindo a maior penetração de clientes matriculados no Plano Black.

Na região Outros Países, a base de clientes totalizou 2,1 milhões, representando um sólido crescimento de 18% quando comparada ao 2T25, resultado do *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos. No trimestre, foram adicionados 33 mil alunos, representando um incremento de 2% da base frente ao 1T26, em função da performance da maturação das unidades, que mais do que compensou a sazonalidade do trimestre na região.

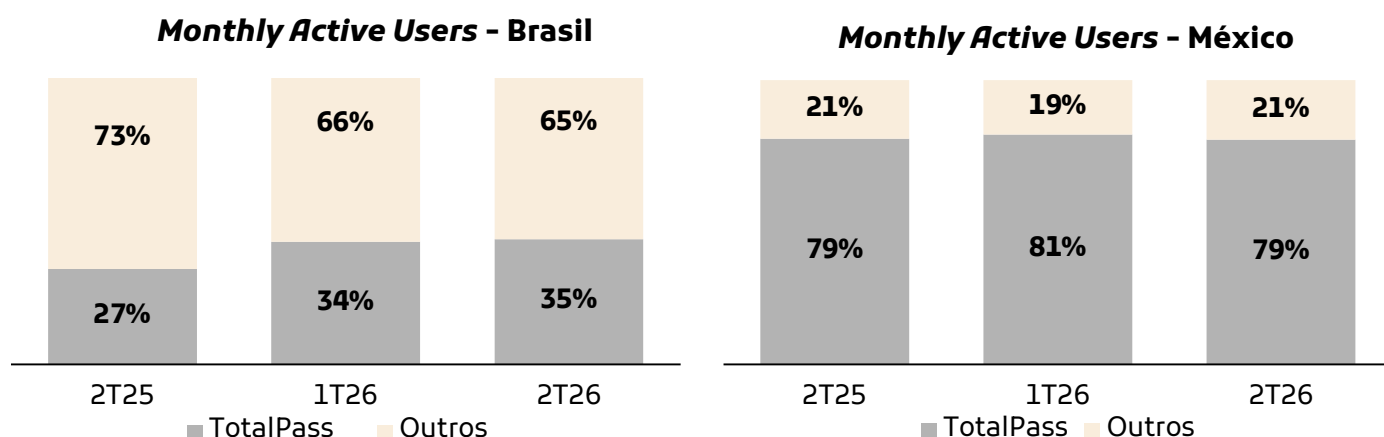
Clientes em academias no final do período



Evolução da base de clientes no TotalPass e serviços digitais

No segmento de agregadores do mercado *Fitness* B2B, o TotalPass apresentou novamente um forte crescimento, consolidando-se como um dos principais benefícios corporativos de bem-estar no Brasil e no México. Destaca-se que o TotalPass encerrou o 2T26 com 2,2 milhões de clientes no Brasil e no México, representando um sólido crescimento de 70% em relação ao mesmo período de 2025, 35% frente ao 4T25 e 7% na comparação com o 1T26.

Além disso, com base nos dados de *Monthly Active Users (MAU)* disponibilizados pela Sensor Tower, o TotalPass Brasil atingiu 35% de *market share* em 30 de junho de 2026 (vs. 27% no mesmo período do ano anterior), um sólido crescimento de 8p.p. no período. No México, o TotalPass manteve seu alto *market share* na região, atingindo 79%, estável frente ao mesmo período do ano anterior.



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. (a) Dados ao final do período.

A Companhia vem expandindo e aperfeiçoando sua oferta de produtos e serviços digitais, com o objetivo de complementar a experiência presencial de treino, fortalecer o relacionamento com os clientes e diversificar as fontes de receita.

Atualmente os principais serviços digitais incluem: Add-ons digitais, com destaque para o Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional via aplicativo que combina medição de bioimpedância — por balanças instaladas nas academias Smart Fit — e teleconsultas com nutricionistas. A instalação de balanças na América Latina segue avançando e representa uma alavanca relevante para a expansão da base de usuários. Destaca-se o Smart Fit Coach, serviço de consultoria de treino individualizada online, que complementa o portfólio. Além disso, Queima Diária, uma das maiores plataformas digitais de *fitness* na América Latina em número de usuários, oferece programas *on-demand* de exercícios físicos, nutrição e outros conteúdos voltados para hábitos de vida mais saudáveis.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^a (R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Receita bruta	2.297,2	1.901,2	21%	2.220,1	3%	4.517,4	3.682,7	23%
Receita líquida	2.177,1	1.791,1	22%	2.102,1	4%	4.279,2	3.469,3	23%
Custo caixa dos serviços ^b	(1.046,2)	(880,1)	19%	(1.012,9)	3%	(2.059,1)	(1.707,6)	21%
Lucro bruto caixa^b	1.130,9	911,1	24%	1.089,2	4%	2.220,1	1.761,7	26%
Margem bruta caixa	51,9%	50,9%	1,1 p.p.	51,8%	0,1 p.p.	51,9%	50,8%	1,1 p.p.
Custos pré-operacionais	(18,3)	(17,1)	7%	(17,6)	4%	(35,9)	(27,6)	30%
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	1.149,2	928,1	24%	1.106,8	4%	2.256,0	1.789,3	26%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	52,8%	51,8%	1,0 p.p.	52,7%	0,1 p.p.	52,7%	51,6%	1,1 p.p.
SG&A	(419,4)	(333,8)	26%	(417,4)	0%	(836,8)	(667,3)	25%
% Receita Líquida	19,3%	18,6%	0,6 p.p.	19,9%	(0,6) p.p.	19,6%	19,2%	0,3 p.p.
Despesas com vendas ^c	(161,4)	(138,3)	17%	(172,1)	(6%)	(333,5)	(280,5)	19%
% Receita Líquida	7,4%	7,7%	(0,3) p.p.	8,2%	(0,8) p.p.	7,8%	8,1%	(0,3) p.p.
Despesas gerais e administrativas ^d	(232,9)	(177,6)	31%	(221,9)	5%	(454,8)	(351,7)	29%
% Receita Líquida	10,7%	9,9%	0,8 p.p.	10,6%	0,1 p.p.	10,6%	10,1%	0,5 p.p.
Despesas pré-operacionais	(10,3)	(7,1)	44%	(16,3)	(37%)	(26,6)	(14,5)	84%
Outras (despesas) receitas	(14,8)	(10,8)	37%	(7,1)	109%	(21,9)	(20,7)	6%
Equivalência patrimonial	0,0	(1,5)	-	-	-	0,0	1,6	(100%)
EBITDA^e	711,6	575,7	24%	671,8	6%	1.383,3	1.095,9	26%
Margem EBITDA	32,7%	32,1%	0,5 p.p.	32,0%	0,7 p.p.	32,3%	31,6%	0,7 p.p.
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais^f	740,1	599,9	23%	705,7	5%	1.445,9	1.138,0	27%
Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	34,0%	33,5%	0,5 p.p.	33,6%	0,4 p.p.	33,8%	32,8%	1,0 p.p.
Depreciação e amortização	(295,6)	(239,0)	24%	(282,6)	5%	(578,2)	(467,3)	24%
Resultado financeiro	(172,5)	(98,8)	75%	(124,6)	38%	(297,1)	(204,2)	46%
EBT	243,5	237,9	2%	264,6	(8%)	508,0	424,4	20%
Margem EBT	11,2%	13,3%	(2,1) p.p.	12,6%	(1,4) p.p.	11,9%	12,2%	(0,4) p.p.
IRPJ & CSLL	(65,2)	(51,3)	27%	(61,0)	7%	(126,2)	(97,5)	29%
Lucro (prejuízo) líquido^g	178,3	186,6	(4%)	203,5	(12%)	381,8	326,9	17%
Margem Líquida	8,2%	10,4%	(2,2) p.p.	9,7%	(1,5) p.p.	8,9%	9,4%	(0,5) p.p.

(a) Todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. "Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais" exclui também os custos pré-operacionais com aberturas de novas unidades. Vide seção "Lucro Bruto" para a memória de cálculo destas medições; (c) "Despesas com vendas" exclui despesas pré-operacionais; (d) "Despesas gerais e administrativas" exclui depreciação e os efeitos do IFRS-16; (e) Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (f) "EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais" exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades. Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (g) "Lucro Líquido" inclui os impactos não recorrentes de aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações da FitMaster, Panamá e Costa Rica, Uelocity 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) e da 9ª emissão de debêntures e outras iniciativas de *liability management*.

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida do 2T26 totalizou R\$2.177,1 milhões, um sólido crescimento de 22% em relação ao 2T25. Esse desempenho foi impulsionado, principalmente, pelo avanço de 19% na receita das academias próprias da marca Smart Fit e pelo robusto crescimento de 47% na linha de “Outras”. Com isso, essa linha passou a representar 11% da receita líquida da Companhia (+2p.p. vs. 2T25).

Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Smart Fit	1.880,0	1.583,8	19%	1.847,1	2%	3.727,1	3.122,4	19%
Brasil	695,1	595,7	17%	683,2	2%	1.378,3	1.173,2	17%
México	447,6	384,8	16%	444,8	1%	892,3	755,0	18%
Outros Países ^a	737,3	603,4	22%	719,2	3%	1.456,5	1.194,1	22%
Bio Ritmo e outras ^b	67,5	50,9	33%	62,1	9%	129,6	94,9	36%
Outras ^c	229,6	156,4	47%	192,9	19%	422,5	252,0	68%
Total	2.177,1	1.791,1	22%	2.102,1	4%	4.279,2	3.469,3	23%

(a) A região “Outros Países” considera somente operações próprias controladas na região (Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos); (b) “Bio Ritmo e outras” inclui as operações da Bio Ritmo e Nation CT; (c) “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.

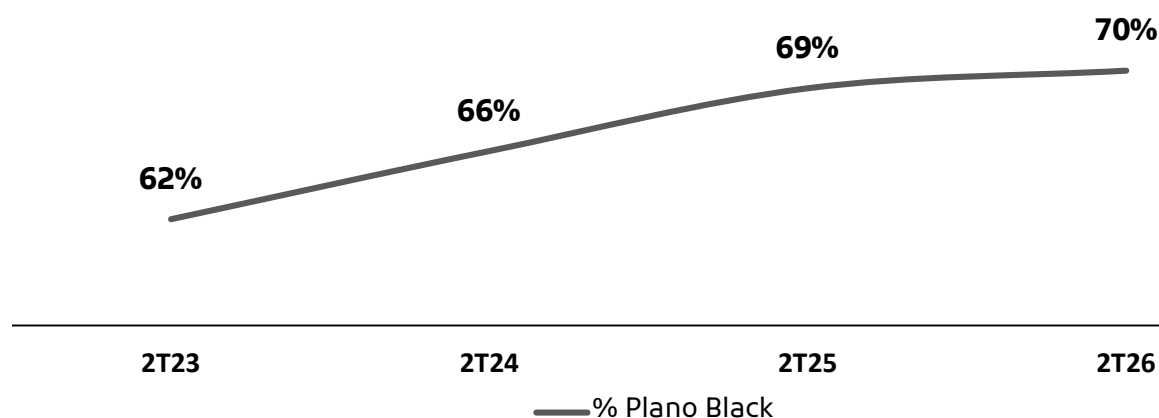
No 2T26, a receita líquida das academias próprias da marca Smart Fit atingiu R\$1.880,0 milhões, crescimento de 19% frente ao 2T25, refletindo principalmente o incremento de 10% no ticket médio das academias Smart Fit próprias frente ao mesmo período do ano anterior, com crescimento em todas as regiões de atuação, e o aumento de 8% na base média de alunos em academias, impulsionado pela expansão de 20% da rede média de unidades próprias da marca e pela maturação dessas academias. Em relação ao 1T26, a receita líquida de academias cresceu 2%.

O forte crescimento do ticket médio no período reflete diversas iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Nesse sentido, o incremento decorre principalmente dos assertivos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos, além de iniciativas comerciais e operacionais eficazes para captação e retenção de clientes, ancoradas na força da marca e proposta de valor única do modelo da Companhia.

Destaca-se também o aumento dos acessos (*check-ins*) dos usuários do TotalPass, que contribuem para o crescimento da receita e do ticket médio da marca Smart Fit, no Brasil e no México. Esse movimento reflete a assertiva estratégia de distribuição das academias da marca dentro dos diferentes planos disponíveis para os usuários do TotalPass.

Além disso, iniciativas como o aumento da oferta de *add-ons* e o próprio avanço da expansão da rede de academias têm contribuído para o robusto percentual de clientes matriculados no Plano “Black”, que representou 70% da base de clientes de academias próprias ao término do 2T26, um incremento de 1p.p. frente ao 2T25.

Evolução da penetração de clientes matriculados no Plano “Black” em Academias Próprias (% clientes totais em academias próprias)



Em relação ao mix de geografia, destaca-se o ganho de participação das academias Smart Fit na região de Outros Países que, em conjunto com México, representaram 63% da receita líquida das academias próprias Smart Fit, +1p.p. frente ao 2T25.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$695,1 milhões no 2T26, sendo 17% superior ao 2T25. O crescimento reflete principalmente o sólido incremento de 17% no ticket médio, com base média de alunos praticamente estável no período. O ticket médio foi positivamente impactado pela assertiva estratégia de *pricing*, com destaque para o reajuste de preços na mensalidade do Plano “Black”, realizado no início de 2026, somado à maior representatividade dos acessos do agregador na frequência total dentro das academias próprias.

Parte relevante do crescimento do ticket médio na comparação anual veio da maior representatividade da receita de acessos (*check-ins*) de clientes TotalPass nessas academias próprias, em conjunto com o incremento por acesso.

Frente ao 1T26, a receita líquida das academias Smart Fit no Brasil apresentou um crescimento de 2%. Este desempenho é explicado, principalmente, pelo incremento de 1% da base média de alunos em academias próprias.

Destaca-se que a receita gerada por clientes de agregadores está atrelada à frequência de uso das academias. Assim, o ganho de representatividade do agregador na receita das academias adiciona um componente de sazonalidade, visto que em trimestres com menor uso das academias, a receita gerada pelo agregador é naturalmente inferior.

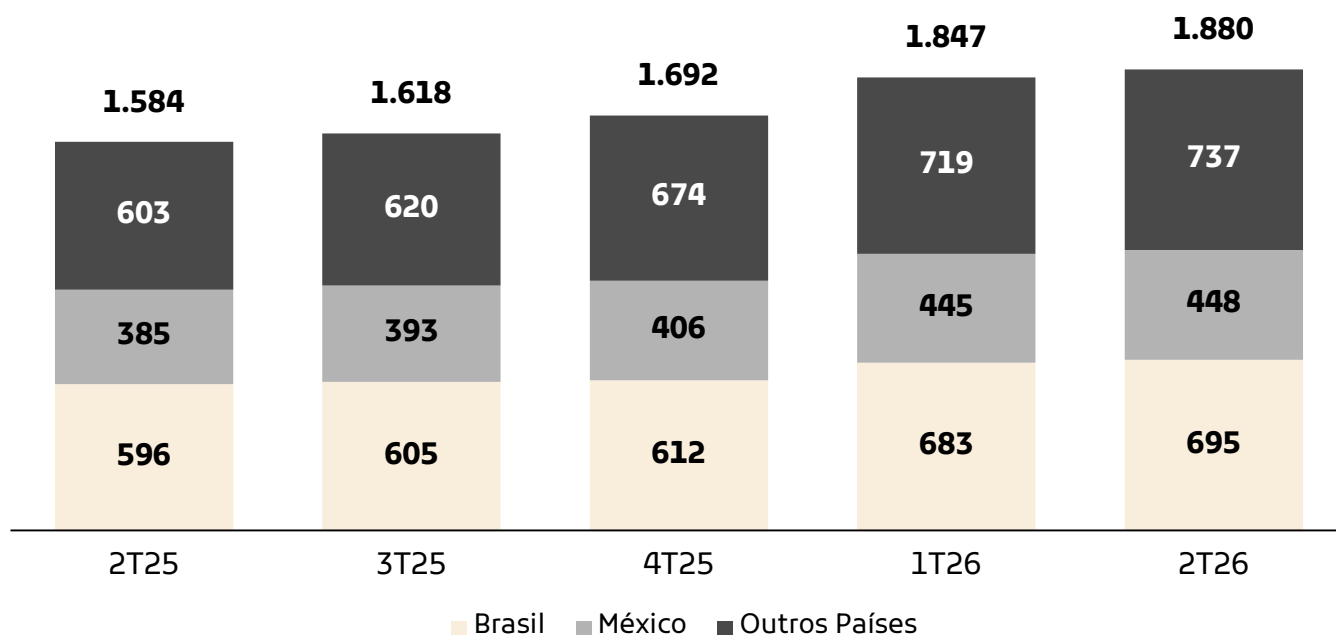
No México, a receita líquida das academias Smart Fit totalizou R\$447,6 milhões no 2T26, um aumento de 16% frente ao 2T25. Esse resultado foi impulsionado pela expansão de 9% na base média de clientes em academias próprias e pelo incremento de 7% no ticket médio.

O aumento do ticket médio no México é reflexo da estratégia de precificação baseada em *clusters*, com aumentos de preços no plano “Smart” e “Fit” ao longo dos últimos trimestres, e do aumento da penetração dos clientes matriculados no Plano “Black”. Nesse sentido, a penetração desses clientes em academias próprias atingiu 65% no 2T26, um expressivo crescimento de 8p.p. frente ao mesmo período do ano anterior e de 1p.p. frente ao 1T26. Adicionalmente, vale lembrar que o preço do plano “Black” não é reajustado desde o final de 2023. Quando comparada com o 1T26, a receita líquida cresceu 1% devido ao incremento de 7%

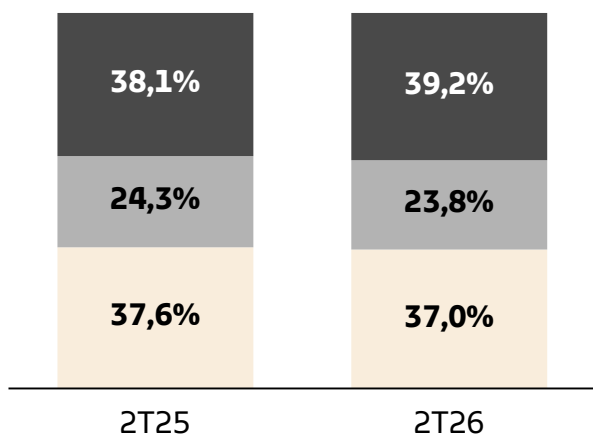
na base média de clientes em academias próprias, que mais do que compensou a redução de 6% no ticket médio. Esse desempenho do ticket médio é reflexo do impacto das atividades promocionais, em um momento de sazonalidade positiva para captação de alunos, e da apreciação do real frente ao peso mexicano no período.

A receita líquida das academias Smart Fit em Outros Países totalizou R\$737,3 milhões neste trimestre, sendo a região com maior nível de receita da marca e com um forte crescimento de 22% em relação ao 2T25. Esse crescimento ocorre devido à expansão de 17% da base média de alunos em academias próprias e ao incremento de 4% do ticket médio. Vale destacar que, em Outros Países, seguimos avançando com a agenda de *pricing*, com assertivos repasses de preços no Plano “Black” ao longo dos últimos períodos, com destaque para Colômbia, Chile, Panamá, Peru e Costa Rica, além de reajustes nas mensalidades do plano “Smart” e “Fit”. Nesse contexto, a penetração de clientes em academias próprias matriculados no plano “Black” atingiu 75%, mesmo patamar frente ao 2T25. Na comparação com o 1T26, o crescimento da receita foi de 3%, reflexo da expansão de 4% da base média de alunos em academias próprias na região devido ao *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos 24 meses.

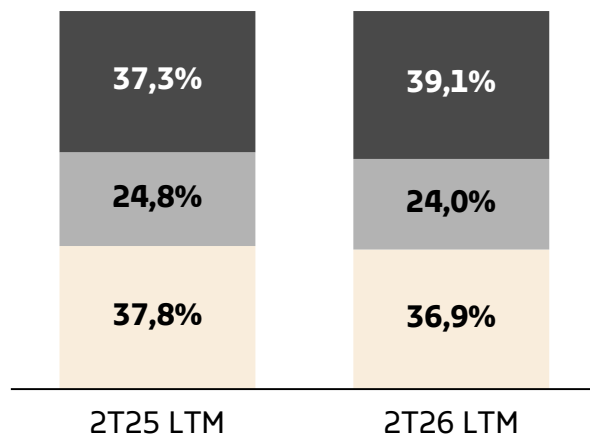
Evolução Receita Líquida Smart Fit Próprias (por Região)
R\$ milhões



**(%) Receita Líquida Smart Fit
Próprias por Região
(bases trimestrais)**



**(%) Receita Líquida Smart Fit
Próprias por Região
(bases anuais)**



■ Brasil ■ México ■ Outros Países

As academias próprias “Bio Ritmo e outras” registraram receita de R\$67,5 milhões no 2T26, crescimento de 33% em relação ao 2T25, explicado pelo incremento de ticket médio no período e pela expansão da base de clientes.

A linha de “Outras” totalizou uma receita de R\$229,6 milhões no 2T26, um crescimento de 47% frente ao mesmo período do ano anterior, representando 11% da receita líquida total (+2p.p. vs. 2T25). Este incremento é explicado pelo crescimento do resultado das outras unidades de negócios, com destaque para a performance do TotalPass Brasil. Além disso, vale comentar a consolidação do TotalPass México a partir do 1T26.

Frente ao 1T26, a receita líquida de “Outras” apresentou um incremento de 19% em função, principalmente, da sazonalidade apresentada entre os períodos no TotalPass Brasil.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$1.046,2 milhões no 2T26, alta de 19% em relação ao 2T25. Esse incremento reflete, principalmente, a expansão de 20% da base média de academias próprias. Destaca-se que o crescimento de custos foi em linha com o crescimento da receita de academias Smart Fit, Bio Ritmo e outras e inferior ao aumento da receita líquida do período em função do ganho de representatividade da linha de “Outras”, cujos negócios possuem uma base de custos estruturalmente menor.

Considerando somente as academias maduras, os custos por unidade aumentaram 1% frente ao 2T25, permanecendo abaixo da inflação média ponderada em reais de 4% no período. Esse desempenho é resultado da otimização dos custos de ocupação e dos esforços e investimentos em projetos de eficiência energética, que reduziram as contas de consumo. Tais eficiências, contudo, foram parcialmente compensadas pelos impactos dos dissídios e encargos aplicados no período na linha de pessoal e serviço de terceiros.

A Companhia continua focada na busca por maior eficiência operacional com o objetivo de mitigar o impacto do ambiente inflacionário sobre o negócio.

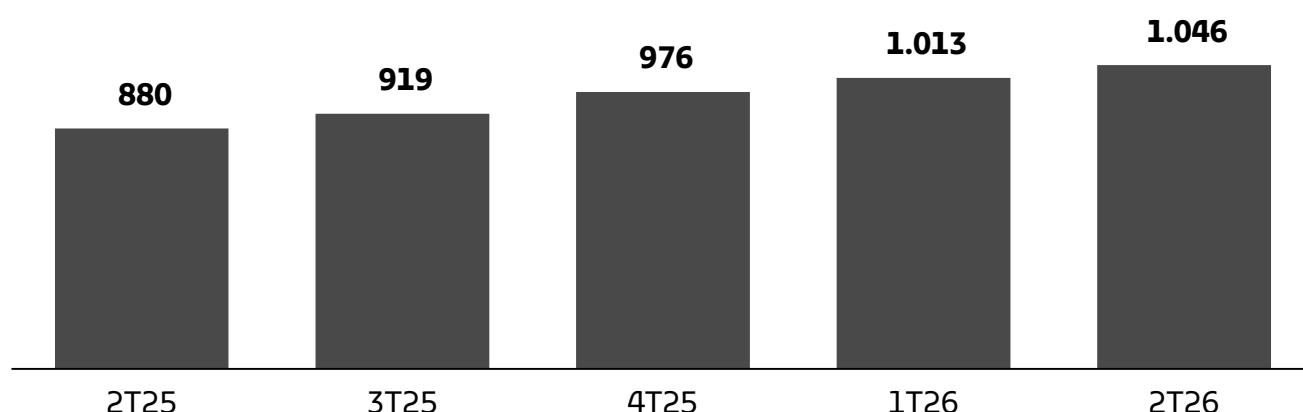
Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços (R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Ocupação	395,7	328,1	21%	394,9	0%	790,6	644,6	23%
Pessoal e serviços de terceiros	410,4	320,0	28%	392,2	5%	802,5	624,5	29%
Consumo	162,5	142,3	14%	150,7	8%	313,1	276,3	13%
Outros ^b	77,6	89,7	(13%)	75,2	3%	152,9	162,1	(6%)
Custo Caixa dos Serviços	1.046,2	880,1	19%	1.012,9	3%	2.059,1	1.707,6	21%

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o “Custo Caixa dos Serviços Prestados”, que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. O valor do aluguel dos imóveis é considerado nesta conta em “Ocupação”. (b) A partir do 1T26, os repasses da FitMaster para as academias parceiras são deduzidos da receita bruta, anteriormente alocadas na linha de “Outras”, em linha com a prática adotada no TotalPass Brasil e México.

Evolução do Custo Caixa dos Serviços Prestados

(R\$ milhões)



Em comparação ao 1T26, o custo caixa do trimestre apresentou um aumento de 3%, abaixo do crescimento da receita líquida de 4% no período.

LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa no 2T26 atingiu R\$1.130,9 milhões, 24% acima do registrado no 2T25, com margem bruta caixa recorde de 51,9%, sendo 1,1p.p. superior ao mesmo período do ano anterior. Destaca-se o robusto crescimento de 79% no lucro bruto caixa da linha de “Outras” frente ao 2T25. Com esse desempenho, o segmento ampliou a sua representatividade no lucro bruto caixa da Companhia, passando de 12% para 17%. Além disso, a margem bruta dessa linha alcançou 84,7%, uma sólida expansão de 15,1p.p. frente ao 2T25, resultado principalmente da performance do TotalPass Brasil, além da contribuição positiva dos agregadores do México.

Adicionalmente, o lucro bruto caixa foi positivamente impactado pela maturação consistente das unidades inauguradas nos últimos anos e pela manutenção da margem das academias maduras em patamares sólidos, reforçando a resiliência do modelo de negócios. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou R\$4.097,5 milhões, com uma margem bruta caixa de 50,9%.

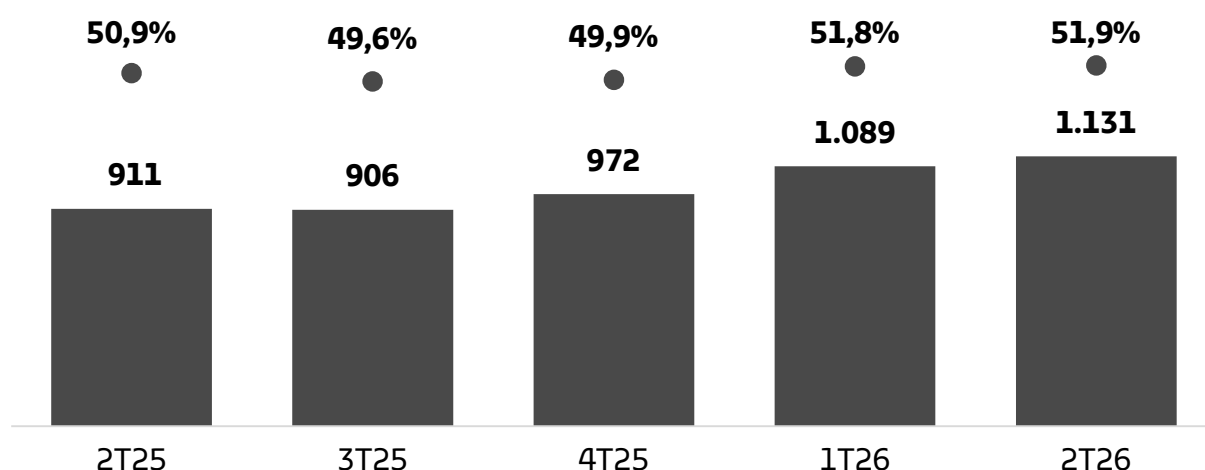
Excluindo os custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas de unidades, a margem bruta caixa foi de 52,8% no 2T26 (+1,0p.p. vs. 2T25), recorde para o período. Essa expansão evidencia a diversificação e a resiliência no negócio, impulsionada pelo aumento de representatividade da linha de “Outras”, além da manutenção da rentabilidade das unidades maduras e o sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais totalizou R\$4.191,8 milhões, com uma margem bruta caixa de 52,1%.

Lucro Bruto Caixa^a (R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Receita Líquida	2.177,1	1.791,1	22%	2.102,1	4%	4.279,2	3.469,3	23%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	1.046,2	880,1	19%	1.012,9	3%	2.059,1	1.707,6	21%
Lucro Bruto Caixa^b	1.130,9	911,1	24%	1.089,2	4%	2.220,1	1.761,7	26%
Margem Bruta Caixa	51,9%	50,9%	1,1 p.p.	51,8%	0,1 p.p.	51,9%	50,8%	1,1 p.p.
(+) Custos pré-operacionais	18,3	17,1	7%	17,6	4%	35,9	27,6	30%
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais^c	1.149,2	928,1	24%	1.106,8	4%	2.256,0	1.789,3	26%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	52,8%	51,8%	1,0 p.p.	52,7%	0,1 p.p.	52,7%	51,6%	1,1 p.p.

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos os indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações; (b) “Lucro bruto caixa” exclui depreciação e amortização; (c) “Lucro bruto caixa antes de Custos Pré-Operacionais” exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades.

Evolução Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa

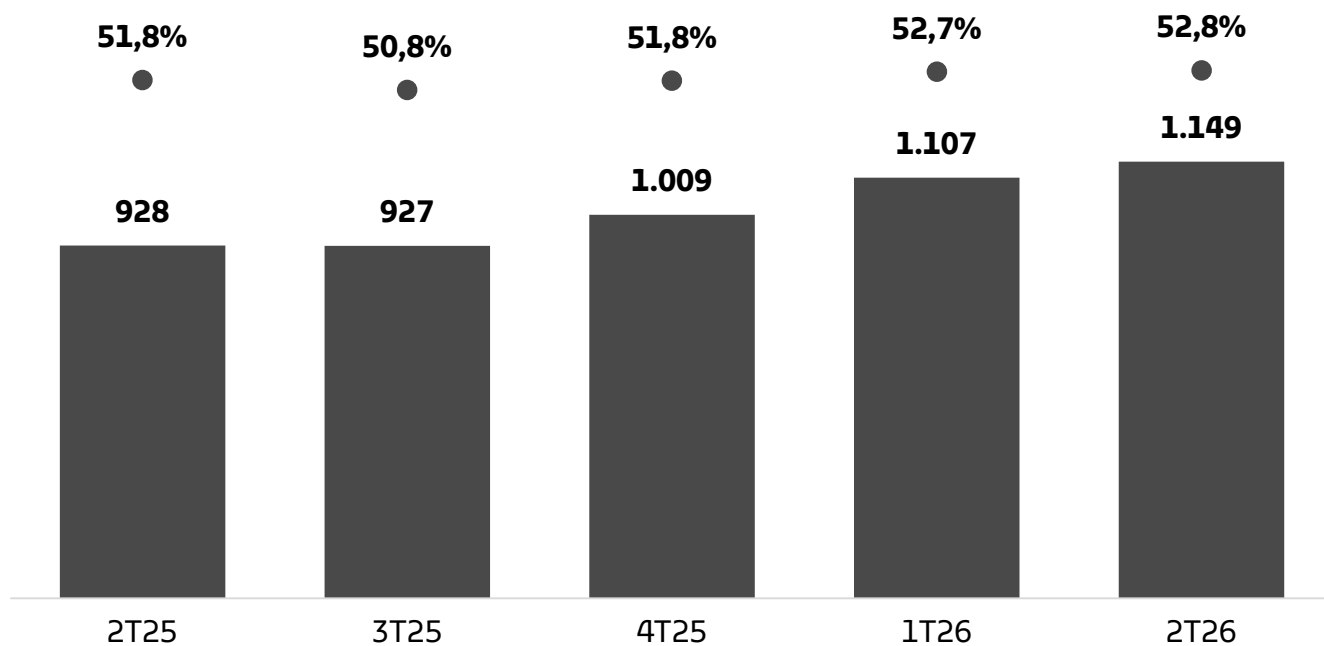
R\$ milhões | % Receita Líquida



Na comparação com o 1T26, o lucro bruto caixa cresceu 4%, com margem estável. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais também apresentou estabilidade. Esse resultado reflete, principalmente, o ganho de representatividade da linha de “Outras”, que compensou a redução de margem das academias Smart Fit.

Evolução Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais

R\$ milhões | % Receita Líquida



Lucro Bruto Caixa por Segmento antes dos Custos Pré-Operacionais

Lucro Bruto Caixa^{a,b,c} (Por Segmento R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Smart Fit	921,9	796,9	16%	912,7	1%	1.834,6	1.567,8	17%
<i>Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>49,0%</i>	<i>50,3%</i>	<i>(1,3) p.p.</i>	<i>49,4%</i>	<i>(0,4) p.p.</i>	<i>49,2%</i>	<i>50,2%</i>	<i>(1,0) p.p.</i>
Brasil	315,6	291,4	8%	326,1	(3%)	641,7	570,2	13%
<i>Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>45,4%</i>	<i>48,9%</i>	<i>(3,5) p.p.</i>	<i>47,7%</i>	<i>(2,3) p.p.</i>	<i>46,6%</i>	<i>48,6%</i>	<i>(2,0) p.p.</i>
México	191,5	178,6	7%	193,7	(1%)	385,3	351,4	10%
<i>Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>42,8%</i>	<i>46,4%</i>	<i>(3,6) p.p.</i>	<i>43,6%</i>	<i>(0,8) p.p.</i>	<i>43,2%</i>	<i>46,5%</i>	<i>(3,4) p.p.</i>
Outros Países	414,8	326,8	27%	392,8	6%	807,6	646,1	25%
<i>Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>56,3%</i>	<i>54,2%</i>	<i>2,1 p.p.</i>	<i>54,6%</i>	<i>1,6 p.p.</i>	<i>55,5%</i>	<i>54,1%</i>	<i>1,3 p.p.</i>
Bio Ritmo e Outras^d	32,8	22,4	47%	28,6	15%	61,5	42,9	43%
<i>Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>48,6%</i>	<i>44,0%</i>	<i>4,7 p.p.</i>	<i>46,2%</i>	<i>2,5 p.p.</i>	<i>47,4%</i>	<i>45,2%</i>	<i>2,2 p.p.</i>
Outras^e	194,5	108,9	79%	165,5	18%	359,9	178,6	102%
<i>Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>84,7%</i>	<i>69,6%</i>	<i>15,1 p.p.</i>	<i>85,8%</i>	<i>(1,1) p.p.</i>	<i>85,2%</i>	<i>70,9%</i>	<i>14,3 p.p.</i>
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-operacionais	1.149,2	928,1	24%	1.106,8	4%	2.256,0	1.789,3	26%
<i>Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>52,8%</i>	<i>51,8%</i>	<i>1,0 p.p.</i>	<i>52,7%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>52,7%</i>	<i>51,6%</i>	<i>1,1 p.p.</i>
Custos pré-operacionais	(18,3)	(17,1)	7%	(17,6)	4%	(35,9)	(27,6)	30%
Lucro Bruto Caixa^e	1.130,9	911,1	24%	1.089,2	4%	2.220,1	1.761,7	26%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	<i>51,9%</i>	<i>50,9%</i>	<i>1,1 p.p.</i>	<i>51,8%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>51,9%</i>	<i>50,8%</i>	<i>1,1 p.p.</i>

Com objetivo de aprimorar a análise por unidade de negócio, os critérios de segmentação apresentados na nota explicativa “Nota de Segmento” foram revisados a partir do 1T25 no Earnings Release. Nas Demonstrações Financeiras, os dados de 2024 permanecem apresentados conforme o formato anterior. (a) 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; (b) “Lucro bruto caixa antes dos Custos Pré-operacionais” exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades; (c) “Lucro bruto caixa” exclui depreciação e amortização; (d) “Bio Ritmo e outras” inclui as operações da Bio Ritmo e Nation CT; (e) “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, FitMaster e TotalPass.

No 2T26, o lucro bruto caixa das academias Smart Fit antes dos custos pré-operacionais totalizou R\$921,9 milhões, crescimento de 16% em relação ao 2T25 e 1% frente ao 1T26. A margem bruta caixa no trimestre foi de 49,0%, sendo 1,3p.p. inferior ao mesmo período do ano anterior e 0,4p.p. abaixo do patamar do 1T26.

Na Smart Fit Brasil, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais no 2T26 foi de R\$315,6 milhões, 8% superior em relação ao 2T25. A margem bruta caixa do trimestre foi de 45,4%, redução de 3,5p.p. frente ao 2T25, negativamente impactada pela aceleração da expansão na região, com adição de 131 academias próprias nos últimos 12 meses (vs. 81 nos últimos doze meses do mesmo período do ano anterior). Por estarem em estágio inicial de maturação, essas unidades ainda apresentam um menor patamar de receita por unidade. Adicionalmente, a comparação anual foi impactada pelo maior aproveitamento de créditos fiscais no mesmo período do ano anterior.

Comparado ao 1T26, a margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais da Smart Fit Brasil apresentou uma redução de 2,3p.p., em função do menor patamar de receita por unidade, além dos dissídios e encargos aplicados na linha de pessoal e de serviço de terceiros e do o maior patamar de manutenção nas unidades maduras.

No México, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais das academias Smart Fit foi de R\$191,5 milhões no 2T26, crescimento de 7% frente ao 2T25. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais reduziu 3,6p.p. frente ao mesmo período do ano anterior, reflexo, principalmente, do incremento nos custos de pessoal e serviço de terceiros e dos custos de ocupação, que mais do que compensaram o sólido *ramp-up*

das academias inauguradas ao longo dos últimos trimestres. Nas unidades maduras, é importante mencionar que parte desse aumento decorre do reforço da estrutura operacional em algumas unidades, com destaque para o incremento do quadro de recepcionistas e impacto do dissídio. Além disso, vale mencionar a contribuição limitada do Uintage 2025 para o incremento de lucro bruto e margens da região no trimestre, dado que cerca de 55% dessas academias do México foram inauguradas em dez/25.

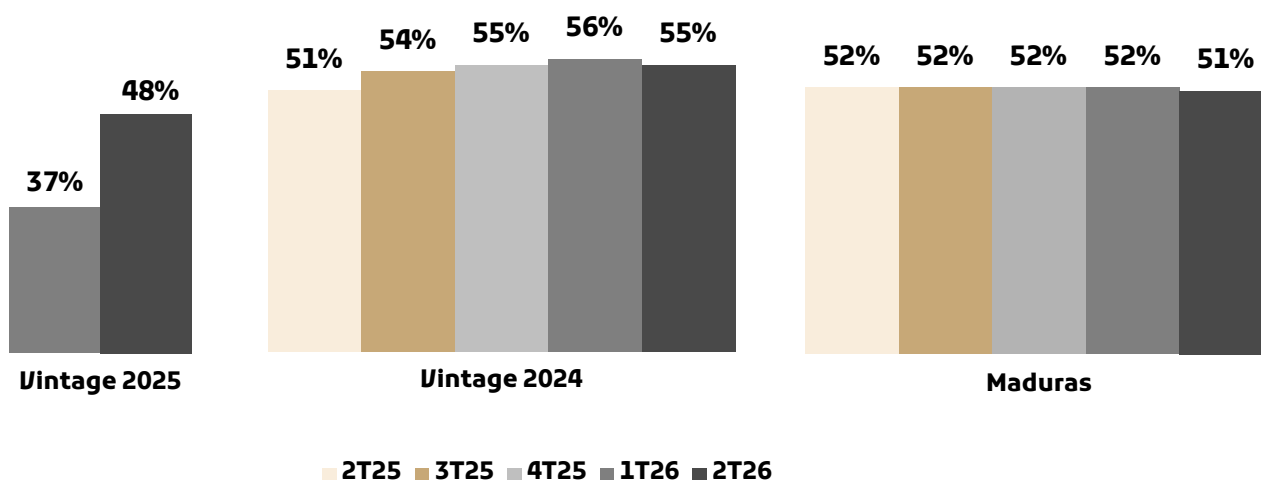
Na comparação com o 1T26, a margem bruta caixa das academias Smart Fit no México reduziu em 0,8p.p. Esse desempenho é reflexo do menor patamar de receita por unidade madura, mesmo com o incremento de alunos por academia, e da aceleração de abertura de academias no trimestre.

Nos Outros Países, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais do 2T26 ultrapassou, pela primeira vez, a marca de R\$400 milhões, totalizando R\$414,8 milhões, crescimento de 27% frente ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta caixa do trimestre foi de 56,3%, sendo 2,1p.p. superior ao 2T25, impulsionada pelo sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos 24 meses. Se comparado ao 1T26, o lucro bruto caixa da região cresceu 6% no trimestre, com incremento de 1,6p.p. na margem.

Na linha de “Outras”, o lucro bruto caixa totalizou R\$194,5 milhões, 79% superior ao 2T25, em função do crescimento de outros negócios, principalmente do TotalPass Brasil. A margem bruta antes dos custos pré-operacionais foi de 84,7%, uma expansão de 15,1p.p. frente ao 2T25, em função da maior representatividade do TotalPass Brasil combinada à melhora da sua rentabilidade na comparação anual. Além disso, os agregadores do México contribuíram positivamente para o incremento da margem bruta na linha de “Outras”.

Na comparação com o 1T26, o lucro bruto caixa apresentou um incremento de R\$29,0 milhões, com redução de margem bruta de 1,1p.p. versus o trimestre anterior. Esse desempenho de margem bruta reflete a sazonalidade negativa do período na maior parte das unidades de negócio, parcialmente compensada pelo TotalPass Brasil.

Margem Bruta por Vintage (Smart Fit Próprias)



No 2T26, a margem bruta caixa das academias Smart Fit maduras atingiu 51%, mantendo-se em nível considerado estruturalmente saudável pela Companhia pelo décimo terceiro trimestre consecutivo. A manutenção da margem nesses patamares evidencia a resiliência do modelo de negócios e os intensos e assertivos esforços nos pilares de eficiência operacional. Nesse mesmo conceito de unidades maduras, o lucro bruto caixa anualizado por unidade no trimestre foi de R\$2,4 milhões, comparado a R\$2,5 milhões no 1T26 e no 2T25.

As unidades inauguradas em 2024 (“Vintage 2024”) registraram uma margem bruta caixa de 55% no 2T26, com lucro bruto caixa anualizado por unidade de R\$2,5 milhões. Destaca-se que o Vintage 2024 já apresenta um desempenho acima do patamar das unidades maduras. Essa sólida performance reflete a inteligência da estratégia de expansão e a força da marca Smart Fit, além de um custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras.

Destaca-se que as unidades inauguradas em 2025 (“Vintage 2025”) mantêm a sólida trajetória de maturação. As academias do Vintage 2025 atingiram lucro bruto caixa anualizado por unidade de R\$1,7 milhão e margem bruta caixa de 48% no 2T26, apresentando uma forte expansão de margem versus o trimestre anterior. Vale reforçar que das 276 academias próprias adicionadas em 2025, 182 foram inauguradas no 4T25, ou seja, apresentando um estágio ainda inicial de maturação.

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Despesas com Vendas	161,4	138,3	17%	172,1	(6%)	333,5	280,5	19%
Gerais e Administrativas (G&A)	232,9	177,6	31%	221,9	5%	454,8	351,7	29%
Despesas Pré-Operacionais	10,3	7,1	44%	16,3	(37%)	26,6	14,5	84%
Total	404,6	323,0	25%	410,3	(1%)	814,9	646,7	26%
% Receita Líquida	18,6%	18,0%	0,5 p.p.	19,5%	(0,9) p.p.	19,0%	18,6%	0,4 p.p.

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados aos aluguéis das academias e escritórios; e (b) Não considera "Outras (despesas) receitas".

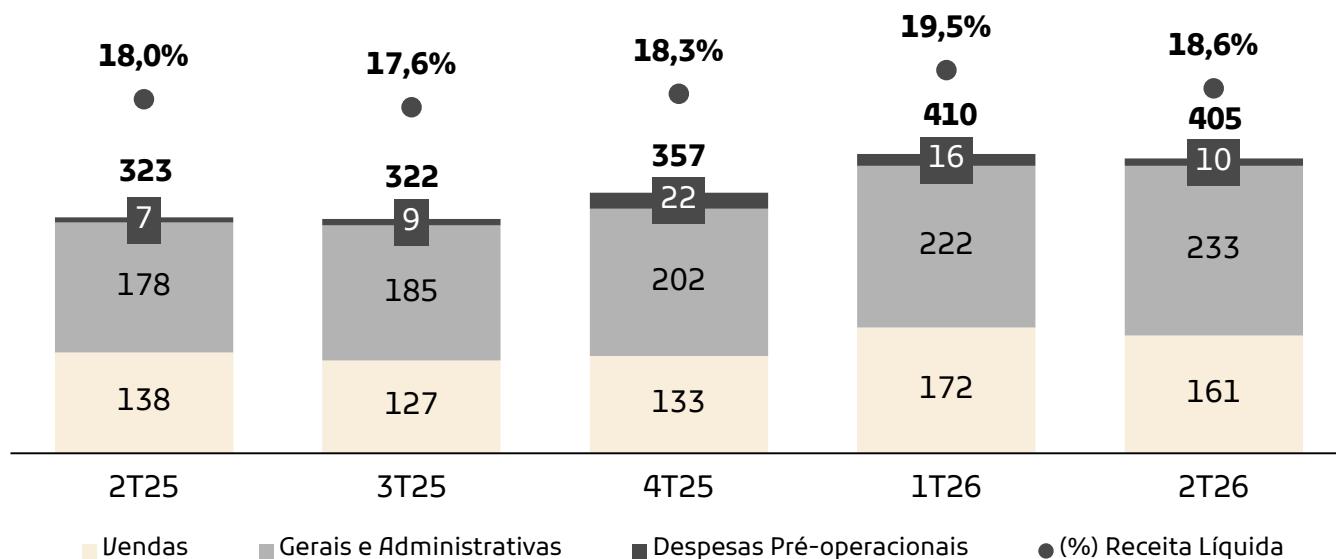
As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$404,6 milhões no 2T26, crescimento de 25% frente ao 2T25 e equivalente a 18,6% da receita líquida, aumento de 0,5p.p. na mesma base de comparação.

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$232,9 milhões no 2T26, crescimento de 31% frente ao 2T25 e representando 10,7% da receita líquida, incremento de 0,8p.p. na mesma base de comparação. O incremento como percentual da receita líquida decorre, principalmente, da maior representatividade do TotalPass, cujo modelo de negócios é estruturalmente mais intensivo em G&A do que a operação de academias e do maior investimento na estruturação de novos negócios. Na operação de academias, a alavancagem operacional do G&A continua se materializando. Adicionalmente, destaca-se o impacto da consolidação do TotalPass México a partir do 1T26. Excluindo esse efeito, as despesas gerais e administrativas apresentam um crescimento de 25% frente ao 2T25, representando 10,3% da receita líquida.

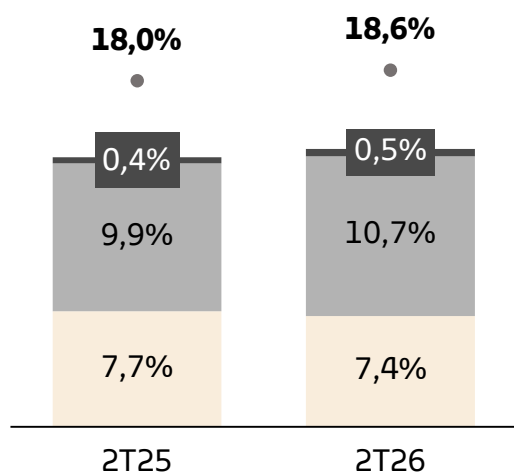
As despesas com vendas somaram R\$161,4 milhões no 2T26, 17% acima do 2T25 e representaram 7,4% da receita líquida, 0,3p.p. inferior frente ao 2T25. Essa diluição foi impulsionada principalmente pela marca Smart Fit, beneficiada pela otimização dos investimentos em marketing.

Por fim, as despesas pré-operacionais – referentes aos gastos incorridos antes da inauguração e até 3 meses após o início da operação de academias – totalizaram R\$10,3 milhões no 2T26, vs. R\$7,1 milhões no mesmo período do ano anterior. Esse aumento reflete, principalmente, o maior volume de aberturas de academias próprias nos últimos meses.

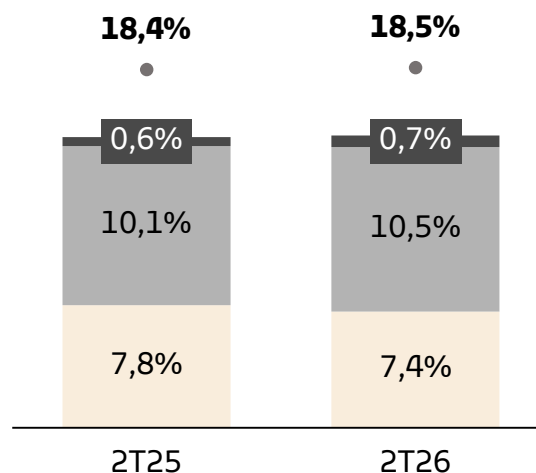
Evolução das Despesas com Vendas, Gerais, Administrativas e Despesas Pré-Operacionais (R\$ milhões)



Despesas comerciais e administrativas (%) Receita Líquida | Bases trimestrais



Despesas comerciais e administrativas (%) Receita Líquida | Bases anuais



■ Vendas ■ Gerais e Administrativas ■ Despesas Pré-operacionais ● (%) Receita Líquida

Em comparação com o 1T26, as despesas com vendas, gerais e administrativas reduziram em R\$5,7 milhões, com diluição de 0,9p.p. como percentual da receita líquida.

As despesas com vendas reduziram 6% em relação ao trimestre anterior, representando 7,4% da receita líquida (-0,8p.p. frente ao 1T26). Destaca-se que essa redução reflete, principalmente, os maiores investimentos realizados no trimestre anterior em campanhas para as vendas do início do ano e nas

iniciativas de fortalecimento das marcas do grupo. As despesas gerais e administrativas cresceram 5% frente ao 1T26, praticamente estável como percentual da receita líquida.

Por fim, as despesas pré-operacionais reduziram R\$6,0 milhões em comparação ao 1T26. Esse desempenho reflete o menor volume de inaugurações nos últimos seis meses do 2T26 frente ao mesmo período do acumulado no 1T26.

EBITDA

Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Lucro (prejuízo) líquido	178,3	186,6	(4%)	203,5	(12%)	381,8	326,9	17%
(+) IR & CSLL	65,2	51,3	27%	61,0	7%	126,2	97,5	29%
(+) Resultado Financeiro	172,5	98,8	75%	124,6	38%	297,1	204,2	46%
(+) Depreciação	295,6	239,0	24%	282,6	5%	578,2	467,3	24%
EBITDA	711,6	575,7	24%	671,8	6%	1.383,3	1.095,9	26%
<i>Mg. EBITDA</i>	<i>32,7%</i>	<i>32,1%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>32,0%</i>	<i>0,7 p.p.</i>	<i>32,3%</i>	<i>31,6%</i>	<i>0,7 p.p.</i>
(+) Gastos pré-operacionais	28,6	24,2	18%	33,9	(16%)	62,5	42,1	49%
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	740,1	599,9	23%	705,7	5%	1.445,9	1.138,0	27%
<i>Mg. EBITDA antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>34,0%</i>	<i>33,5%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>33,6%</i>	<i>0,4 p.p.</i>	<i>33,8%</i>	<i>32,8%</i>	<i>1,0 p.p.</i>

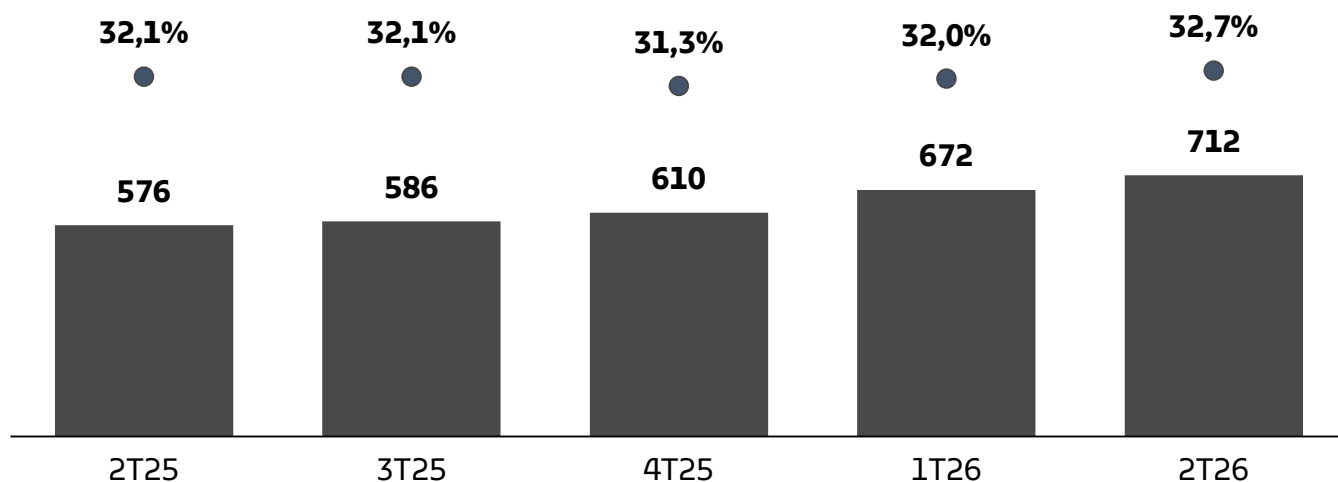
a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados aos aluguéis das academias e escritórios.

O EBITDA ultrapassou, pela primeira vez na história da Companhia, o patamar de R\$700 milhões em um trimestre, totalizando R\$711,6 milhões no 2T26, forte crescimento de 24% frente ao 2T25. A margem EBITDA alcançou 32,7%, entre as mais altas já registradas pela Companhia em um trimestre, com expansão de 0,5p.p. frente ao 2T25.

Na comparação com o 1T26, o EBITDA apresentou crescimento de 6%, com expansão de 0,7p.p. na margem EBITDA. Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou R\$2.590,3 milhões, com margem de 32,2%. Se excluído o impacto da reavaliação da participação da FitMaster no 4T25, o EBITDA ajustado totalizou R\$2.579,6 milhões, resultando em uma margem de 32,0%.

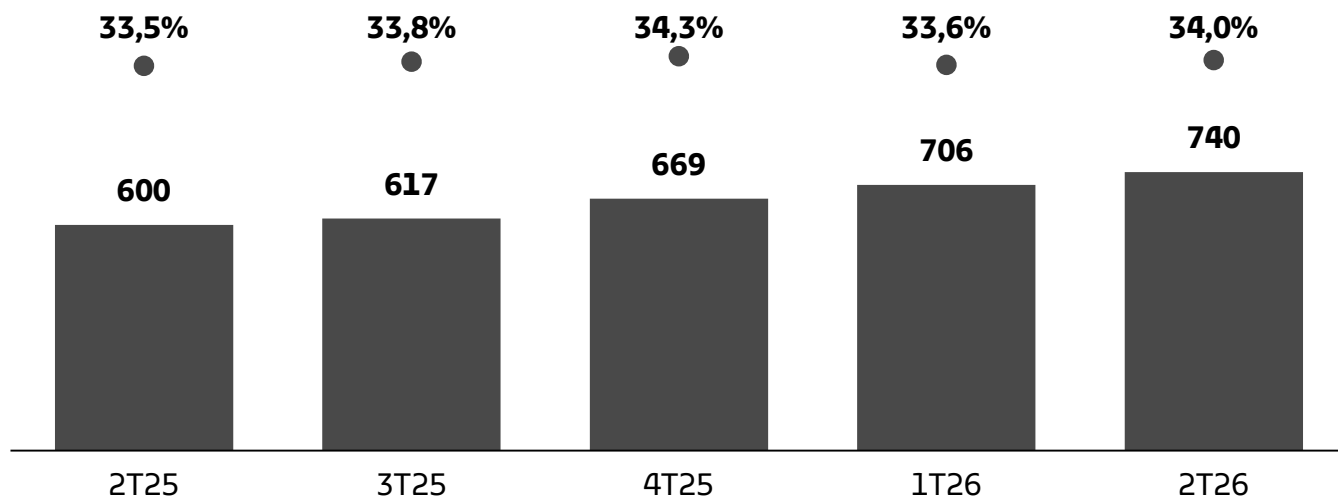
Evolução do EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Aj.

R\$ milhões | % Receita Líquida



Evolução do EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Aj. antes dos gastos pré-operacionais

R\$ milhões | % Receita Líquida



O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou o recorde de R\$740,1 milhões no 2T26, um crescimento de 23% frente ao 2T25. A margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais atingiu 34,0% no período, um incremento de 0,5p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$2.732,1 milhões, resultando em margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais de 33,9%.

Na comparação com o 1T26, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais cresceu 5%, com expansão de 0,4p.p. na margem.

LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

Composição do Lucro Líquido Recorrente ^a (R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Lucro (prejuízo) líquido	178,3	186,6	(4%)	203,5	(12%)	381,8	326,9	17%
Margem líquida	8,2%	10,4%	(2,2) p.p.	9,7%	(1,5) p.p.	8,9%	9,4%	(0,5) p.p.
(+) Não recorrente de aquisições	4,1	2,6	58%	3,5	20%	7,6	2,9	158%
(+) Resgate antecipado de debêntures	21,1	-	-	-	-	21,1	-	-
Lucro (prejuízo) líquido recorrente^b	203,6	189,2	8%	207,0	(2%)	410,5	329,8	24%
Margem líquida recorrente	9,4%	10,6%	(1,2) p.p.	9,8%	(0,5) p.p.	9,6%	9,5%	0,1 p.p.

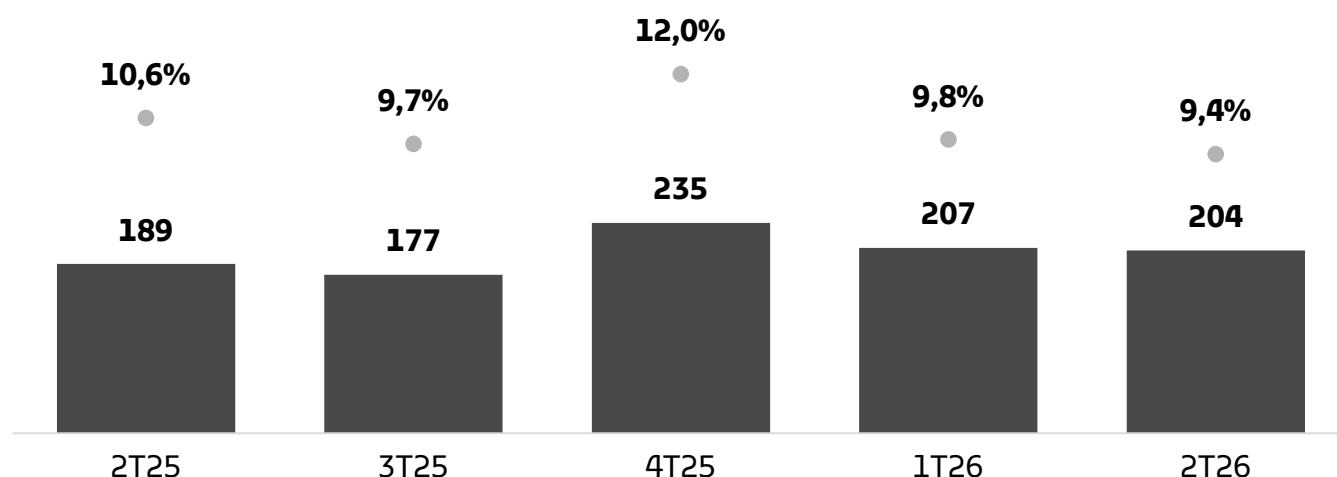
(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos os indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro (prejuízo) líquido recorrente" exclui os impactos referentes à não recorrente de aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações da FitMaster, Panamá e 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) e da 9ª emissão de debêntures e outras iniciativas de *liability management*.

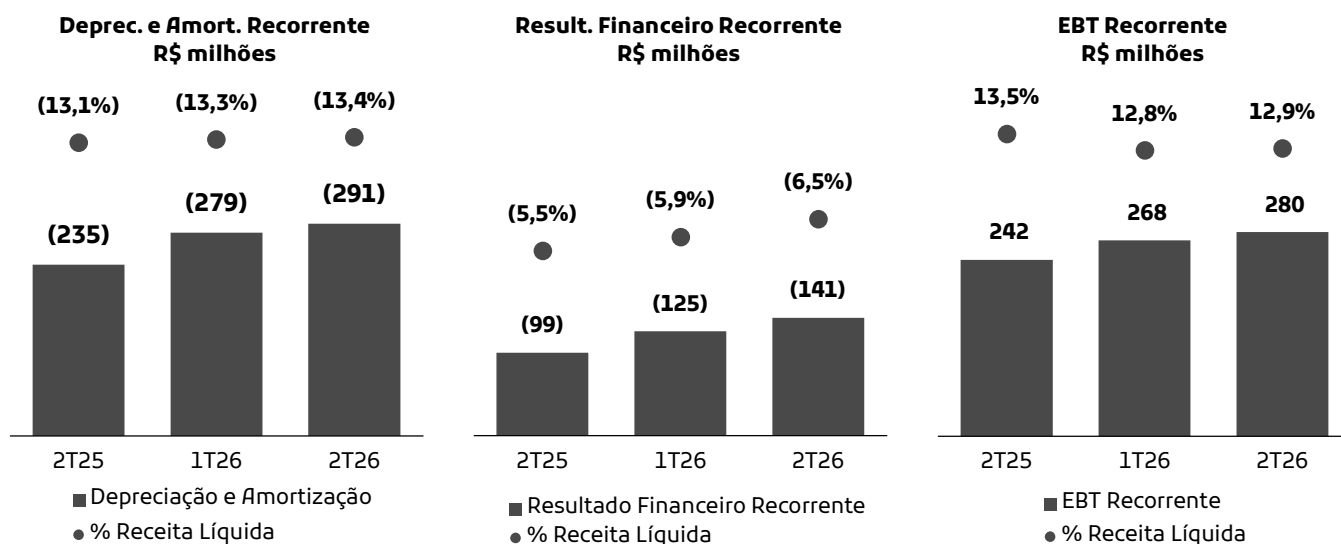
No 2T26, o lucro líquido recorrente totalizou R\$203,6 milhões, crescimento de 8% em relação ao 2T25, com margem líquida recorrente de 9,4%. Esse desempenho reflete o sólido crescimento de 24% do EBITDA no período, parcialmente compensado pelo aumento das despesas financeiras e por uma maior alíquota efetiva de IR/CSLL. Em relação às despesas financeiras, destaca-se que o resultado do 2T25 foi positivamente impactado pelo reconhecimento de uma receita financeira de R\$10,8 milhões, decorrente da atualização monetária do saldo de créditos a recuperar. Além disso, a maior alíquota efetiva de IR/CSLL reflete, principalmente, a tributação de subsidiárias que atingiram lucratividade. Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu R\$822,2 milhões, resultando em uma margem líquida de 10,2%.

Na comparação com o 1T26, o lucro líquido recorrente apresentou redução de 2%, refletindo o maior volume de despesas financeiras devido aos gastos incorridos nas diferentes iniciativas de *liability management*, incluindo os custos de pré-pagamento da 9ª emissão e 7ª emissão (1ª série), além da maior alíquota de IR/CSLL.

Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente

R\$ milhões | % Receita Líquida





Nota: “Despesas Financeiras Recorrentes” e “EBT Recorrente” desconsideram os impactos não recorrentes nas despesas financeiras em função do pré-pagamento de debêntures e outras iniciativas de *liability management* e os impactos referentes às aquisições.

O lucro líquido totalizou R\$178,3 milhões no 2T26, com uma margem líquida de 8,2%, apresentando uma redução de 4% em relação ao 2T25 e de 12% frente ao 1T26. Esse desempenho é reflexo do incremento das despesas financeiras e da maior alíquota de IR/CSLL. Destaca-se que as despesas financeiras foram pontualmente impactadas em R\$31,8 milhões pela continuidade da agenda de *liability management*, com o pré-pagamento (i) da 9ª emissão e da 7ª emissão (1ª série) de debêntures no Brasil; e (ii) de dívida no México. Embora gere uma despesa pontual no trimestre, essa estratégia aprimora o perfil de endividamento da Companhia, que tem acessado capital a custos e outras condições mais competitivas em relação ao estoque de dívida da companhia, principalmente aquelas captadas há mais tempo. Além disso, destaca-se que nem toda a despesa pontual do trimestre é uma despesa caixa. Nos últimos 12 meses, o lucro líquido totalizou R\$793,4 milhões, resultando em uma margem líquida de 9,9%.

CAPEX

Capex ^{a,b} (R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Capex	624,6	457,0	37%	566,3	10%	1.191,0	898,4	33%
Expansão	462,8	356,0	30%	489,1	(5%)	951,9	706,1	35%
Manutenção	151,6	87,6	73%	63,0	141%	214,6	161,8	33%
Corporativo / Inovação	10,2	13,5	(24%)	14,3	(29%)	24,5	30,6	(20%)

(a) Não considera investimentos em cessão de direito de uso relacionado a compra de pontos comerciais. (b) A partir do 1T25, os montantes de capex não consideram os custos financeiros capitalizados, que totalizaram R\$7,2 milhões no 2T26.

No 2T26, o capex totalizou R\$624,6 milhões, um aumento de 37% em relação ao 2T25. O capex de expansão cresceu 30% frente ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$462,8 milhões no trimestre. Essa evolução reflete, principalmente, o maior volume de inaugurações de academias próprias no primeiro semestre de 2026 (63 adições líquidas, comparadas a 52 na primeira metade de 2025), além da aceleração dos investimentos na construção das unidades que serão inauguradas nos próximos períodos e da mudança no mix de marcas. As unidades “Bio Ritmo e Outras” responderam por 13% da expansão no semestre (8 unidades), comparado a 6% (3 unidades) no mesmo período de 2025. Por atuarem no segmento *high-end*, essas marcas demandam um investimento médio por academia superior ao das unidades Smart Fit.

O capex de manutenção totalizou R\$151,6 milhões no 2T26, 73% acima do 2T25, reflexo do aumento na quantidade de academias maduras e sua idade média, combinado à estratégia de preservar a oferta de alto padrão nas unidades, inclusive com ajustes de produto nas unidades da marca Bio Ritmo. Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção das academias da marca Smart Fit atingiu R\$361,3 milhões, representando 7,2% da receita líquida das unidades maduras, alinhado com a estratégia de oferecer continuamente uma experiência de alto padrão aos clientes. Esse capex também inclui investimentos no programa de ampliação da oferta de equipamentos e da área útil em determinadas unidades, em resposta ao maior fluxo de alunos em algumas academias e à mudança nos hábitos dos clientes, bem como em projetos de eficiência energética, como a automação do sistema de ar-condicionado, entre outras iniciativas.

O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$10,2 milhões no 2T26, 24% abaixo do mesmo período do ano anterior.

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA

2T26 vs. 1T26

A Companhia apresentou um aumento de R\$417,1 milhões na dívida líquida ajustada no trimestre em relação ao 1T26. Essa evolução reflete, principalmente, os investimentos realizados no período, com foco na expansão da rede de academias, o incremento das despesas financeiras, devido ao cronograma de serviço da dívida e do impacto não recorrente referente à agenda de *liability management*, e o maior pagamento de IR/CSLL, em razão do fluxo de recolhimento dos tributos no período. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela sólida geração de caixa operacional de R\$529,5 milhões, impulsionada pelo crescimento do EBITDA de 6% e por uma taxa de conversão em caixa operacional de 74%.

A Variação do capital de giro no 2T26 foi negativa em R\$119,1 milhões. Esse resultado é explicado principalmente pela variação na linha de Impostos, que apresentou consumo de caixa de R\$78,1 milhões, refletindo o aumento no saldo de impostos a recuperar, e pela linha de Fornecedores, que apresentou consumo de caixa de R\$59,4 milhões, principalmente em razão do fluxo de pagamento referente à expansão. Por fim, vale mencionar o impacto positivo de R\$37,7 milhões na linha de Salários no trimestre, decorrente do provisionamento de bonificações e 13º salário.

As Atividades de investimento totalizaram R\$633,5 milhões no 2T26, refletindo principalmente o capex referente à abertura de novas unidades, que totalizou R\$462,8 milhões no período. As Outras atividades representaram uma adição de R\$313,2 milhões à dívida líquida ajustada, devido principalmente ao pagamento do serviço da dívida no trimestre.

2T26 vs. 2T25

A Companhia apresentou aumento da Dívida líquida ajustada de R\$1.319,4 milhões nos últimos 12 meses, refletindo principalmente os investimentos realizados no período com foco na expansão da rede de academias. Esse movimento foi parcialmente compensado pela sólida Geração de caixa operacional de R\$2.369,8 milhões, impulsionada pelo EBITDA do período e pela elevada conversão de EBITDA em caixa operacional de 92%.

A Variação do capital de giro nos últimos 12 meses foi negativa em R\$145,9 milhões, mantendo sua baixa representatividade em relação ao EBITDA do período. Essa performance é explicada principalmente pelo consumo de R\$164,9 milhões na linha de Clientes, com destaque para o aumento de representatividade do TotalPass. Por outro lado, a linha de Fornecedores apresentou uma geração de caixa de R\$156,4 milhões, reflexo da aceleração do ritmo de expansão no período e da maior participação de TotalPass.

As Atividades de investimento totalizaram R\$2.692,8 milhões nos últimos 12 meses, devido principalmente ao capex relacionado à abertura de novas unidades, que somou R\$2.161,5 milhões no período. As Outras atividades representaram uma adição de R\$996,4 milhões à dívida líquida ajustada, refletindo principalmente o serviço da dívida e a variação cambial, além da distribuição de juros sobre capital próprio.

Variação da Dívida Líquida Ajustada (R\$ milhões)	2T26	2T25	1T26	6M26	6M25
Dívida Líquida Ajustada Inicial	4.196,6	3.114,8	4.097,5	4.097,5	3.104,1
EBITDA^a	711,6	575,7	671,8	1.383,3	1.095,9
Itens de resultado sem impacto em caixa ^b	32,8	34,5	14,0	46,8	45,5
IR/CSLL pago	(95,8)	(83,2)	(32,5)	(128,3)	(108,0)
Variação no capital de giro^c	(119,1)	(6,3)	(17,9)	(137,0)	(20,0)
Clientes	(2,1)	(17,1)	(110,1)	(112,3)	(78,8)
Fornecedores	(59,4)	11,1	80,2	20,8	46,6
Salários, provisões e contribuições sociais	37,7	28,0	10,6	48,3	38,6
Impostos ^d	(78,1)	23,0	9,4	(68,7)	42,6
Outros	(17,1)	(51,3)	(8,0)	(25,1)	(69,0)
Geração de Caixa Operacional	529,5	520,6	635,4	1.164,8	1.013,3
Conversão EBITDA em Caixa Operacional	74%	90%	95%	84%	92%
Capex Expansão	(462,8)	(356,0)	(489,1)	(951,9)	(706,2)
Capex Manutenção	(151,6)	(87,6)	(63,0)	(214,6)	(161,7)
Capex Corporativo/Inovação	(10,2)	(13,5)	(14,3)	(24,5)	(30,6)
Outros Investimentos e aquisições	(8,8)	(106,4)	15,9	7,1	(117,1)
Atividades de investimento	(633,5)	(563,5)	(550,5)	(1.183,9)	(1.015,5)
Resultado Financeiro e variação cambial	(242,7)	(133,3)	(23,9)	(266,6)	(145,4)
Pagamento de Dividendos/JCP	(37,4)	(39,0)	(111,0)	(148,4)	(113,1)
Recebimento aumento de capital	-	-	12,0	12,0	-
Aquisições de ações em tesouraria	(2,8)	-	(50,0)	(52,8)	-
Outras variações de ativos e passivos	(30,3)	35,6	(11,0)	(41,3)	64,0
Outras atividades	(313,2)	(136,7)	(184,0)	(497,1)	(188,0)
Variação da dívida líquida do período	(417,1)	(179,5)	(99,1)	(516,2)	(190,1)
Dívida Líquida Ajustada Final	4.613,7	3.294,3	4.196,6	4.613,7	3.294,3

(a) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06; (b) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (c) 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; (d) Inclui impostos sobre vendas e serviços. Nota: A partir do 1T26, realizamos ajustes entre classificações de linhas referente aos movimentos de: (a) recompra de ações, antes classificado na linha de "Outros Investimentos e aquisições"; (b) Recebimento de aumento de capital, antes classificado na linha de "Dividendos/JCP".

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento^{a,b} (R\$ milhões)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Caixa e aplicações financeiras	2.733	2.958	3.426	4.563	2.627
Dívida Bruta	5.979	6.316	7.504	8.740	7.217
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	5.952	6.290	7.477	8.666	7.136
Passivo de arrendamento - equipamentos	26	26	27	74	81
Por vencimento:					
Curto prazo	817	873	939	1.112	1.085
Longo prazo	5.161	5.442	6.538	7.555	6.052
Dívida Líquida	3.246	3.357	4.078	4.177	4.590
Outros Passivos e Ativos ^c	48	40	19	20	24
Dívida Líquida Ajustada	3.294	3.398	4.098	4.197	4.614
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	1,08x	1,04x	1,19x	1,14x	1,20x

(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) "Dívida Líquida", considera "Dívida Bruta" menos "Caixa e Garantias"; (c) "Outros Passivos e Ativos" utiliza a definição das debêntures da Companhia referentes a outros itens a serem considerados no cálculo da dívida líquida, incluindo mas não se limitando a contraprestações contingentes e instrumentos financeiros derivativos, tais como parcelas a pagar de aquisições realizadas, opções de compra e venda de acionistas minoritários e/ou swap de taxa de juros; (d) "Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM", considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada" dividido pelo "EBITDA LTM", utilizando a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, vide [escritura das debêntures](#).

Ao final do 2T26, a Companhia possuía uma sólida posição de caixa de R\$2.627 milhões e dívida bruta de R\$7.217 milhões, sendo 84% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$4.614 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da Companhia, de 1,20x. Esse índice apresentou um aumento frente ao registrado no 1T26, refletindo principalmente os maiores investimentos na expansão de academia no período, que mais do que compensaram o sólido crescimento do EBITDA LTM da Companhia.

O índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, terminou o 2T26 em 1,78x (vs. 1,71x no 1T26), patamar considerado saudável, especialmente diante da alta previsibilidade de resultados da Companhia e do perfil de vencimento da dívida bastante alongado. Além disso, o índice dívida líquida ajustada/EBITDA 2T26 anualizado, também excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, é de 1,62x. Nesta mesma métrica, mas excluindo os custos e despesas pré-operacionais, o índice é de 1,56x.

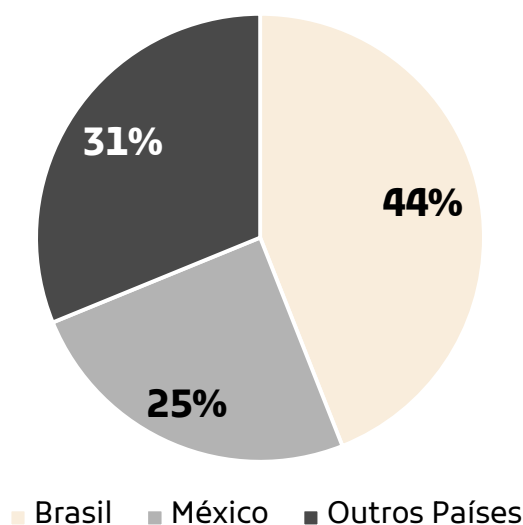
A Companhia apresenta robusta liquidez financeira, resultado da captação de R\$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e das captações de empréstimos, com melhoria gradual nos termos ao longo dos últimos 24 meses. Essas operações proporcionaram o alongamento dos vencimentos da dívida, redução do custo financeiro e melhora nas demais condições comerciais.

Adicionalmente, destaca-se a contínua execução de iniciativas de *liability management*, com destaque para emissão de uma nova dívida sindicalizada no México a custos inferiores comparado à dívida sindicalizada anterior e uso dos recursos principalmente da 14ª emissão para o pré-pagamento de dívidas com condições comerciais inferiores comparadas àquelas da 14ª emissão. As operações evidenciam a disciplina financeira da Companhia, com acesso a capital a custos competitivos e capacidade de otimização da estrutura de capital mesmo em um ambiente macroeconômico desafiador.

A Companhia busca financiar sua necessidade de expansão em cada um dos países onde opera, combinando a geração de caixa das operações locais com captação de recursos com instituições financeiras. Nesse contexto, a composição da dívida líquida é diversificada: Brasil, México e Outros Países representaram, respectivamente, 44%, 25% e 31% da dívida líquida da Companhia ao final do 2T26.

Na maioria dos países onde a Companhia opera academias próprias e possui dívida local, a perspectiva atual é de continuidade da redução da taxa de juros local. Ao final do 2T26, a dívida líquida da Companhia apresentava a seguinte composição.

Breakdown da Dívida Líquida Por Região



A Companhia mantém o perfil de vencimento de seus empréstimos e financiamentos alinhado à sua capacidade de geração de caixa operacional, utilizando linhas de financiamento locais para apoiar a expansão nos países em que atua. Ao final do 2T26, o cronograma de vencimentos da dívida bruta apresentava a seguinte composição:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta ^a	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	Total
% do total	9%	12%	16%	23%	22%	11%	3%	2%	1%	1%	100%
Total	632	839	1.147	1.640	1.581	829	250	167	67	67	7.217
Brasil	156	11	449	1.087	1.199	709	250	167	67	67	4.159
México	196	225	208	283	212	100	0	0	0	0	1.225
Outros Am. Latina ^b	280	602	491	270	171	19	0	0	0	0	1.833

(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) "Outros Países" inclui endividamento financeiro no Chile, Colômbia, Peru, Panamá, Argentina, Paraguai e Uruguai.

EVENTOS SUBSEQUENTES

DÉCIMA QUINTA EMISSÃO DE DEBÊNTURES

Em 24 de julho de 2026, o Conselho de Administração aprovou a 15ª emissão pública de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em até 3 séries, no valor inicial de R\$ 1 bilhão (com opção de lote adicional de até 25%).

As debêntures terão prazos de vencimento de até 5, 7 e 10 anos, com remuneração correspondente a 100% da Taxa DI acrescida de spreads de 0,65%, 0,75% e 1,05% a.a. Os recursos captados serão destinados ao resgate antecipado integral da 8ª emissão de debêntures e da 2ª emissão de notas comerciais da Companhia, além de propósitos gerais corporativos e reforço do capital de giro.

CONCLUSÃO DA AQUISIÇÃO DO CONTROLE DA EVOLVE

Em 3 de agosto de 2026, a Companhia concluiu a aquisição do controle da Evolve Participações em Sociedades S.A., mediante a subscrição de novas ações ordinárias representativas de 60% do capital social da empresa, conforme previamente divulgado ao mercado. A Evolve atualmente opera 30 academias próprias, sendo seis inauguradas nos últimos 12 meses, além de possuir unidades em construção, reforçando a estratégia de expansão da Smart Fit na região Centro-Oeste, especialmente no Distrito Federal.

Na mesma data, as partes celebraram aditamento ao Contrato de Investimento e Outras Avenças, estabelecendo, entre outros pontos, o montante final dos aportes a serem realizados pela Companhia. Foi efetuado um aporte inicial de R\$ 39,7 milhões no fechamento da transação, enquanto o saldo remanescente, de até R\$ 60,0 milhões, será aportado de forma condicionada ao cumprimento das obrigações previstas contratualmente. A participação societária final da Smart Fit na Evolve poderá ser ajustada após a apuração da dívida líquida da adquirida, sem impacto sobre os valores dos aportes previstos.

Os números financeiros apresentados a partir deste ponto refletem a adoção do IFRS-16

IMPACTO DA ADOÇÃO DO IFRS 16

A Companhia adotou em 1º de janeiro de 2019 a norma IFRS 16 / CPC 06 (R2) – Operações de arrendamento. A aplicação da norma afetou substancialmente a contabilização de contratos de aluguel dos espaços nos quais funcionam as academias da Companhia. Os compromissos futuros dos contratos de aluguel são reconhecidos como passivos de arrendamento, e o direito de uso dos espaços é reconhecido como um ativo de mesmo valor. Para fins de efeitos no resultado, os pagamentos fixos de aluguel são substituídos por uma depreciação do direito de arrendamento e uma despesa financeira sobre o passivo de arrendamento. Os pagamentos variáveis de aluguel continuam sendo reconhecidos como custo dos serviços prestados.

A Companhia optou na adoção do IFRS 16 / CPC 06(R2) pelo método retrospectivo modificado aplicado somente a partir de 1º de janeiro de 2019. Os impactos do IFRS 16 /CPC 06(R2) nos resultados da Companhia são detalhados abaixo.

Demonstração de Resultados	2T26	Impactos do	2T26	2T25	Impactos do	2T25	6M26	Impactos do	6M26	6M25	Impactos do	6M25
(R\$ milhões)	Reportado	IFRS 16	excluindo IFRS 16	Reportado	IFRS 16	excluindo IFRS 16	Reportado	IFRS 16	excluindo IFRS 16	Reportado	IFRS 16	excluindo IFRS 16
Receita Líquida	2.177,1	-	2.177,1	1.791,1	-	1.791,1	4.279,2	-	4.279,2	3.469,3	-	3.469,3
Custo dos serviços	(1.215,6)	110,0	(1.325,5)	(1.016,8)	92,1	(1.108,9)	(2.386,5)	220,2	(2.606,7)	(1.977,8)	180,5	(2.158,3)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(76,6)	329,4	(406,0)	(62,3)	276,9	(339,2)	(154,9)	658,5	(813,4)	(120,6)	543,2	(663,8)
Depreciação e amortização (custo)	(498,8)	(219,4)	(279,4)	(413,6)	(184,8)	(228,8)	(986,0)	(438,3)	(547,7)	(813,4)	(362,7)	(450,7)
Lucro bruto	961,5	110,0	851,6	774,4	92,1	682,3	1.892,7	220,2	1.672,5	1.491,5	180,5	1.311,0
SG&A	(434,9)	0,7	(435,6)	(343,4)	0,7	(344,1)	(865,9)	1,4	(867,4)	(683,0)	1,0	(684,0)
Despesas com vendas	(161,4)	-	(161,4)	(138,3)	-	(138,3)	(333,5)	-	(333,5)	(280,5)	-	(280,5)
Gerais e administrativas	(229,1)	3,8	(232,9)	(174,2)	3,4	(177,6)	(447,0)	7,7	(454,8)	(345,2)	6,5	(351,7)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(2,5)	3,8	(6,3)	(3,3)	3,4	(6,8)	(5,7)	7,7	(13,4)	(5,6)	6,5	(12,1)
Depreciação e amortização (despesa)	(19,3)	(3,1)	(16,2)	(12,9)	(2,7)	(10,2)	(36,9)	(6,3)	(30,6)	(22,2)	(5,5)	(16,6)
Outras (despesas) receitas	(14,8)	-	(14,8)	(10,8)	-	(10,8)	(21,9)	-	(21,9)	(20,7)	-	(20,7)
Equivalência patrimonial	0,0	-	0,0	(1,5)	-	(1,5)	0,0	-	0,0	1,6	-	1,6
Lucro (prejuízo) operacional antes do	526,6	110,7	415,9	429,5	92,8	336,7	1.026,7	221,6	805,1	810,0	181,5	628,6
Resultado Financeiro	(326,1)	(153,6)	(172,5)	(224,2)	(125,4)	(98,8)	(612,1)	(315,0)	(297,1)	(449,6)	(245,4)	(204,2)
Imposto de Renda e Contribuição Social ^b	(44,7)	20,5	(65,2)	(44,4)	6,9	(51,3)	(86,6)	39,6	(126,2)	(78,6)	18,9	(97,5)
Lucro (prejuízo) líquido	155,9	(22,4)	178,3	160,9	(25,7)	186,6	328,0	(53,8)	381,8	281,8	(45,0)	326,9
Impactos do IFRS-16 na composição do EBITDA e do Lucro Bruto excluindo depreciação e amortização												
Lucro bruto	961,5	110,0	851,6	774,4	92,1	682,3	1.892,7	220,2	1.672,5	1.491,5	180,5	1.311,0
(-) Depreciação e amortização (custo)	498,8	219,4	279,4	(413,6)	(184,8)	(228,8)	986,0	438,3	547,7	(813,4)	(362,7)	(450,7)
Lucro bruto excluindo depreciação	1.460,3	329,4	1.130,9	1.188,0	276,9	911,1	2.878,7	658,5	2.220,1	2.304,9	543,2	1.761,7
Margem Bruta excluindo depreciação	67,1%		51,9%	66,3%		50,9%	67,3%		51,9%	66,4%		50,8%
Lucro (prejuízo) líquido	155,9	(22,4)	178,3	160,9	(25,7)	186,6	328,0	(53,8)	381,8	281,8	(45,0)	326,9
(-) IR & CSLL	44,7	(20,5)	65,2	(44,4)	6,9	(51,3)	86,6	(39,6)	126,2	(78,6)	18,9	(97,5)
(-) Resultado Financeiro	326,1	153,6	172,5	(224,2)	(125,4)	(98,8)	612,1	315,0	297,1	(449,6)	(245,4)	(204,2)
(-) Depreciação e amortização	518,1	222,5	295,6	(426,5)	(187,5)	(239,0)	1.022,9	444,6	578,2	(835,5)	(368,2)	(467,3)
EBITDA	1.044,8	333,2	711,6	856,1	280,3	575,7	2.049,6	666,3	1.383,3	1.645,5	549,7	1.095,9
Margem EBITDA	48,0%		32,7%	47,8%		32,1%	47,9%		32,3%	47,4%		31,6%

(a) Impacto extraordinário positivo referente a receita não recorrente de R\$10,7 M auferida no 4T25 correspondente à reavaliação da participação detida na FitMaster

(b) Efeito de IR diferido sobre as diferenças temporais de IFRS16 no 1T26 e 1T25

*Custos, Despesas com Vendas e Gerais e Administrativas incluem despesas pré-operacionais

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

A Companhia possui operações próprias no Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Panamá, Costa Rica, Argentina, Paraguai, Uruguai e Marrocos e operações franqueadas no Brasil, México, Colômbia, República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras. Além do negócio de academias, a Companhia possui operação própria de agregadores no Brasil e no México. A consolidação na Demonstração de Resultado para cada período é detalhada abaixo:

Operação	Reconhecimento na Demonstração de Resultado do período		Reconhecimento no Balanço Patrimonial do período	
	2026	2025	2026	2025
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai, Panamá, Costa Rica, Uruguai, Marrocos, Queima Diária, TotalPass Brasil e Agregadores México ¹	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca	n/a	n/a

(1) Consolidação do TotalPass México a partir do 1T26 e FitMaster (FitPass) a partir do 2T25. Anteriormente, os resultados de ambos eram contabilizados por equivalência patrimonial.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DRE (R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
Receita Operacional Líquida	2.177,1	1.791,1	22%	2.102,1	4%	4.279,2	3.469,3	23%
Custo dos Serviços Prestados	(1.215,6)	(1.016,8)	20%	(1.171,0)	4%	(2.386,5)	(1.977,8)	21%
Lucro Bruto	961,5	774,4	24%	931,1	3%	1.892,7	1.491,5	27%
Receitas (despesas) operacionais								
Vendas	(171,7)	(145,4)	18%	(188,4)	(9%)	(360,2)	(295,0)	22%
Gerais e administrativas	(248,4)	(187,1)	33%	(235,5)	5%	(483,9)	(367,4)	32%
Equivalência patrimonial	0,0	(1,5)	-	(0,0)	-	0,0	1,6	(100%)
Outras (despesas) receitas	(14,8)	(10,8)	37%	(7,1)	109%	(21,9)	(20,7)	6%
Lucro antes do resultado financeiro	526,6	429,5	23%	500,1	5%	1.026,7	810,0	27%
Resultado financeiro	(326,1)	(224,2)	45%	(285,9)	14%	(612,1)	(449,6)	36%
Lucro antes do IR/CS	200,5	205,3	(2%)	214,2	(6%)	414,7	360,5	15%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(44,7)	(44,4)	0%	(42,0)	6%	(86,6)	(78,6)	10%
Lucro (prejuízo) líquido	155,9	160,9	(3%)	172,2	(9%)	328,0	281,8	16%

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	2T26	2T25
CIRCULANTE	4.203	3.966
Caixa e equivalentes de caixa	2.627	2.733
Clientes	817	631
Instrumentos financeiros derivativos	11	9
Outros Créditos	748	593
NÃO CIRCULANTE	17.288	14.490
Imobilizado	7.381	5.774
Ativos de direito de uso	5.892	5.003
Intangível	2.518	2.427
Investimentos	0	1
Outros ativos	1.497	1.285
TOTAL DO ATIVO	21.490	18.456
PASSIVO (R\$ milhões)	2T26	2T25
CIRCULANTE	3.501	2.726
Empréstimos	1.085	831
Passivos de arrendamentos	838	684
Fornecedores	676	497
Receita diferida	242	215
Outros passivos	660	499
NÃO CIRCULANTE	11.896	10.074
Empréstimos	6.052	5.121
Passivos de arrendamentos	5.692	4.813
Outros passivos	153	140
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	6.092	5.655
Capital social	3.524	3.148
Reservas de capital	835	851
Reserva legal	106	74
Reserva de lucros	1.057	1.025
Outros resultados abrangentes	608	542
Participação não controladora	16	16
Ações em tesouraria	(54)	0
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	21.490	18.456

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1T26	2T26 vs. 1T26	6M26	6M25	6M26 vs. 6M25
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
Resultado do Período	155,9	160,9	(3%)	172,2	(9%)	328,0	281,8	16%
Depreciações e amortizações	518,1	426,5	21%	504,7	3%	1.022,9	835,5	22%
Baixa de intangível e imobilizado	28,6	15,5	85%	9,1	215%	37,7	23,8	58%
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	243,4	186,2	31%	225,6	8%	469,0	359,1	31%
Juros provisionados sobre arrendamentos	159,1	130,9	22%	162,2	(2%)	321,3	256,2	25%
Outros	(32,6)	(18,7)	75%	(57,5)	(43%)	(90,1)	(61,4)	47%
Variação no capital de giro	(119,1)	(6,3)	1777%	(17,9)	564%	(137,0)	(20,0)	584%
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	953,5	895,0	7%	998,4	(5%)	1.951,9	1.675,0	17%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(337,7)	(246,7)	37%	(137,0)	146%	(474,8)	(336,8)	41%
Juros pagos sobre arrendamentos	(159,1)	(130,6)	22%	(162,2)	(2%)	(321,3)	(255,8)	26%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(95,8)	(83,2)	15%	(32,5)	195%	(128,3)	(108,0)	19%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	360,9	434,5	(17%)	666,6	(46%)	1.027,5	974,5	5%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Adições do ativo imobilizado	(615,6)	(456,2)	35%	(558,6)	10%	(1.174,2)	(894,7)	31%
Adições do ativo intangível	(10,4)	(0,8)	1159%	(8,0)	29%	(18,4)	(3,7)	393%
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(2,3)	(6,9)	(67%)	(2,4)	(5%)	(4,7)	(16,5)	(72%)
Recebimento por venda de imobilizado	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em	(6,1)	(98,8)	(94%)	18,5	-	12,3	(99,9)	-
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-	(0,7)	-	-	-	-	(0,7)	-
Aplicações financeiras	798,9	(106,3)	-	369,8	116%	1.168,7	(55,6)	-
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	-	7,1	-	-	-	-	13,8	-
Pagamento de contraprestação contingente	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	164,6	(662,9)	-	(180,8)	-	(16,2)	(1.057,3)	(98%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Pagamento de empréstimos e custos	(2.399,3)	(151,8)	1481%	(155,4)	1444%	(2.554,7)	(295,6)	764%
Captação de empréstimos	889,6	225,9	294%	1.415,4	(37%)	2.305,1	441,9	422%
Captação de leasing - máquinas e equipamentos	10,2	-	-	51,9	(80%)	62,1	-	-
Pagamento de arrendamento	(193,6)	(162,5)	19%	(186,3)	4%	(379,9)	(324,4)	17%
Aquisição de participação de não controladores	(0,3)	-	-	-	-	(0,3)	-	-
Pagamento de dividendos/JCP	(38,7)	(39,9)	(3%)	(111,0)	(65%)	(149,8)	(113,8)	32%
Recebimento de aumento de capital	-	-	-	12,0	(100%)	12,0	6,6	83%
Aquisições de ações em tesouraria	(2,8)	-	-	(50,0)	(94%)	(52,8)	-	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(1.734,8)	(128,4)	1252%	976,5	-	(758,3)	(285,4)	166%
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.								
Saldo inicial	2.737,2	1.441,5	90%	1.330,8	106%	1.330,8	1.490,6	(11%)
Saldo final	1.540,2	1.059,2	45%	2.737,2	(44%)	1.540,2	1.059,2	45%
Caixa adquirido por aquisição de grupo de ativos e combinação de negócios	-	-	-	-	-	-	-	-
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	12,3	(25,7)	-	(56,0)	-	(43,6)	(63,2)	(31%)



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

José Luís Rizzardo | CFO e Diretor de RI

Matheus Nascimento | Gerente de RI

Juliana Pallot | Coordenadora de RI

Luis Fernando Campos | Especialista de RI

Marcelo Reis | Analista Sênior de RI

Maria Fernanda Rodrigues | Estagiária de RI