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 CAIXA**[1] 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**

- **EBITDA**[1] **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 RECORRENTE**[2] 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

GRUPO smart fit

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%** (VS. 27,8% EM 2019)

ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

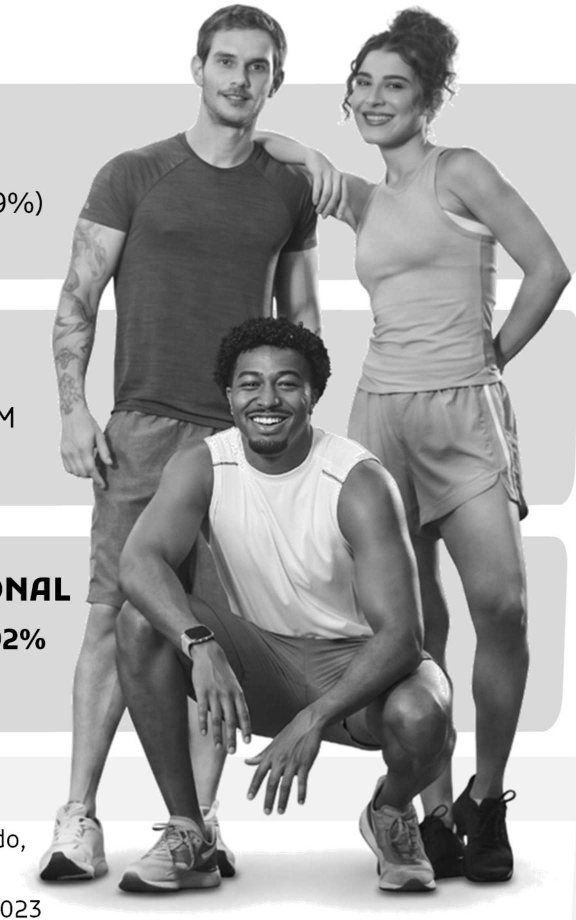
R$2,4 BILHÕES NO LTM, COM CONVERSÃO DE **92%** DO EBITDA EM CAIXA OPERACIONAL

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

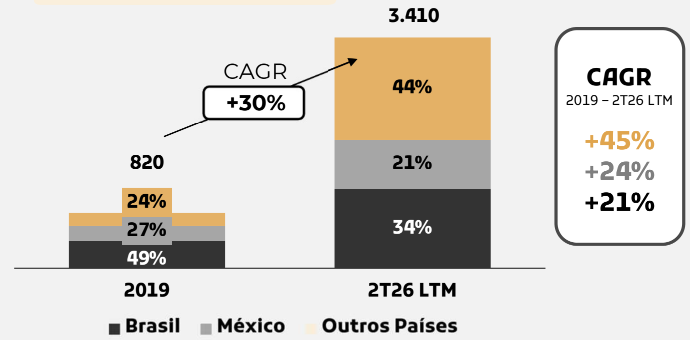
Rating*[2]** da Companhia **elevado** para ***AA+(bra)



DIVERSIFICAÇÃO DE RESULTADO

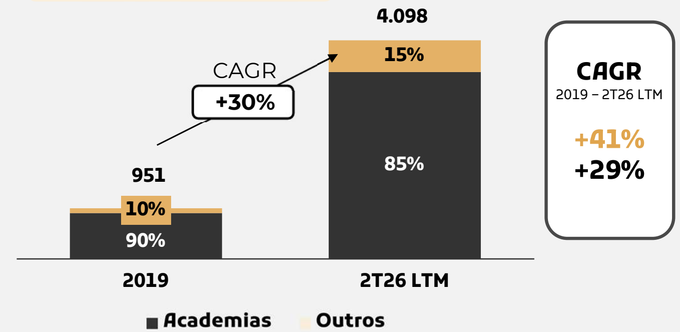
LUCRO BRUTO CAIXA (% | R$ M)

POR GEOGRAFIA[3]:



LUCRO BRUTO CAIXA (% | R$ M)

POR SEGMENTO:



(1) HVLP = High-Value & Low-Price; (2) Classificação atribuída pela Fitch Ratings; (3) Considera apenas academias da marca Smart Fit

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

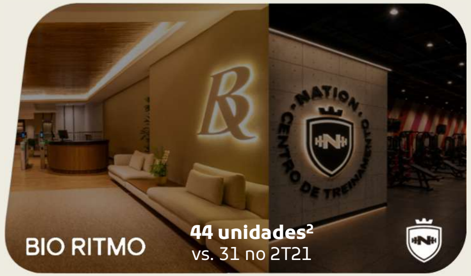
A REDE PARCEIRA:

47 MIL ESTABELECIMENTOS[3] *FITNESS* PARCEIROS

O ECOSSISTEMA:

8 MILHÕES DE CLIENTES[1]

PLATAFORMA INTEGRADA



ACADEMIAS

AGREGADORES

STUDIOS

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

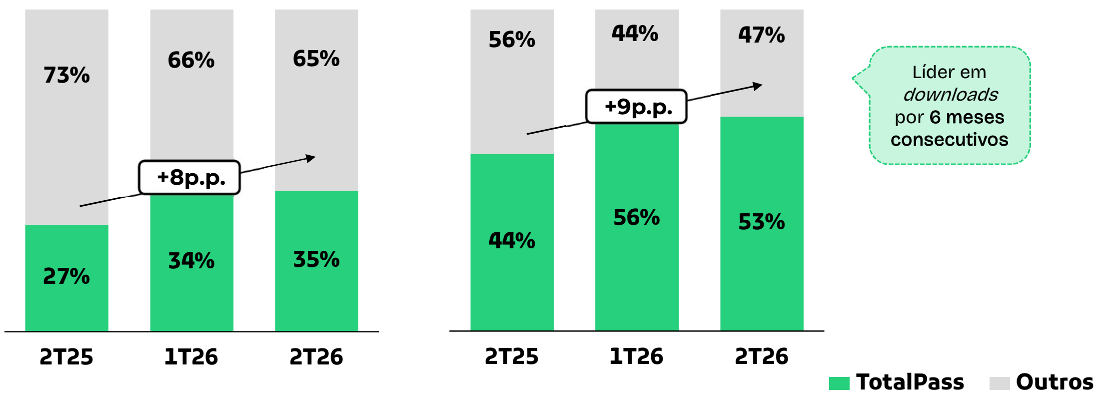
ROBUSTA PERFORMANCE DO TOTALPASS NO 2T26

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 **BRASIL**[1]

MARKET SHARE DE USUÁRIOS
Sensor Tower: Monthly Active Users (EoP)

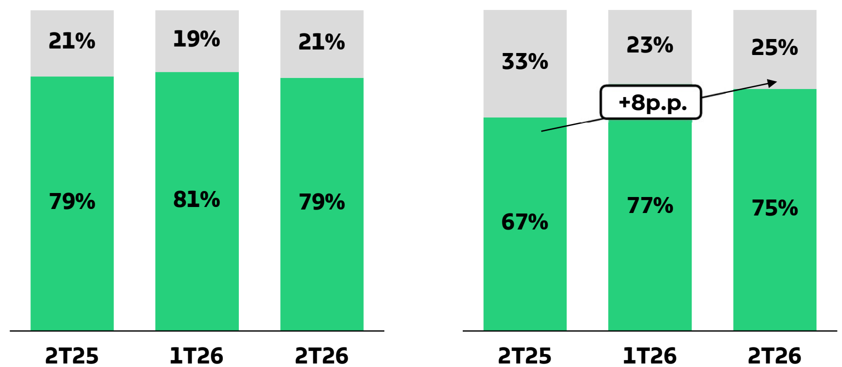
SHARE DE DOWNLOADS
Sensor Tower: Downloads nas principais lojas de apps (EoP)



TOTALPASS EM NÚMEROS NO **MEXICO**[1]

MARKET SHARE DE USUÁRIOS
Sensor Tower: Monthly Active Users (EoP)

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



BASE **CLIENTES B2C**[2]

2,2M 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**

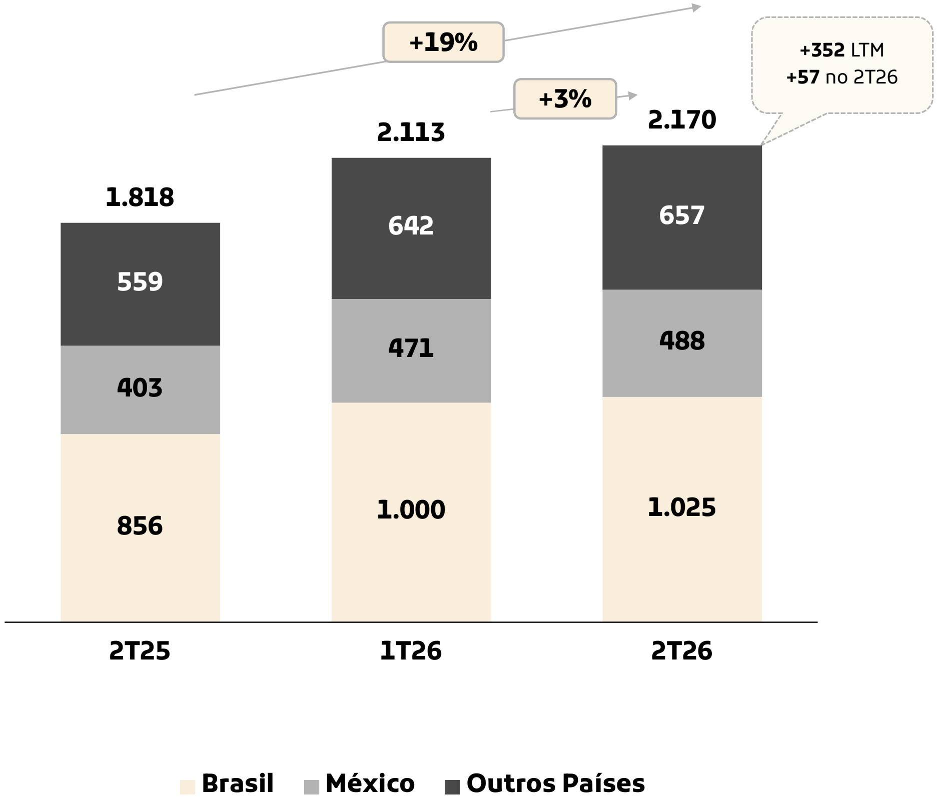
No resultado consolidado, a linha de **"Outras"[3] atingiu 11% da receita líquida e 17% do lucro bruto caixa** (vs. 9% e 12% no 2T25, respectivamente), impulsionada, principalmente, por **TotalPass Brasil**

(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.

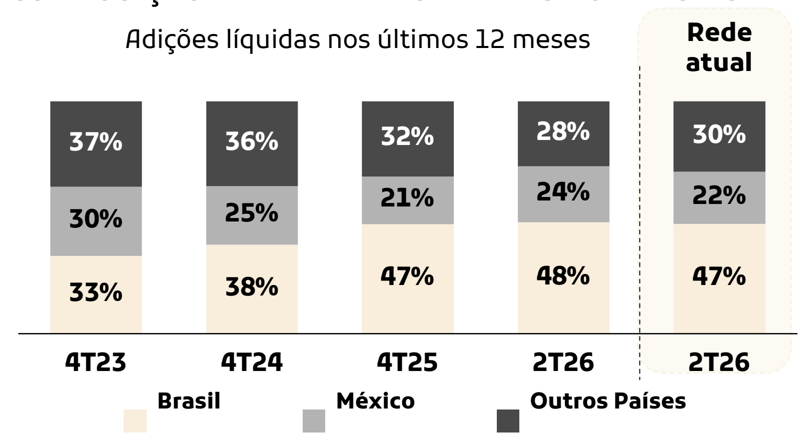
EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

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

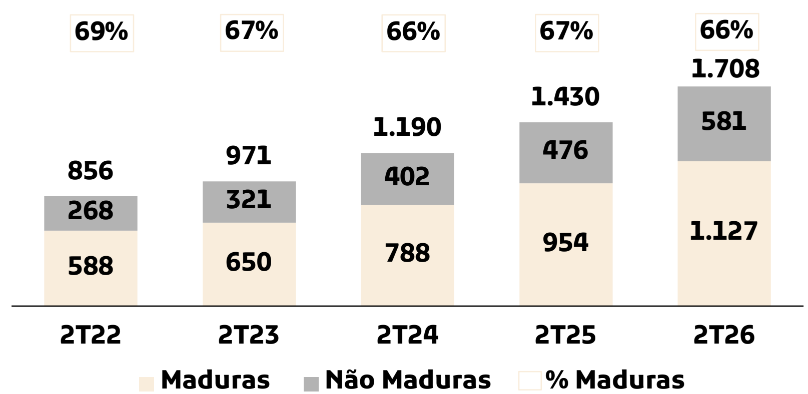
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS[1]



COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO



EVOLUÇÃO ACADEMIAS PRÓPRIAS SMART FIT POR *AGING*[2]

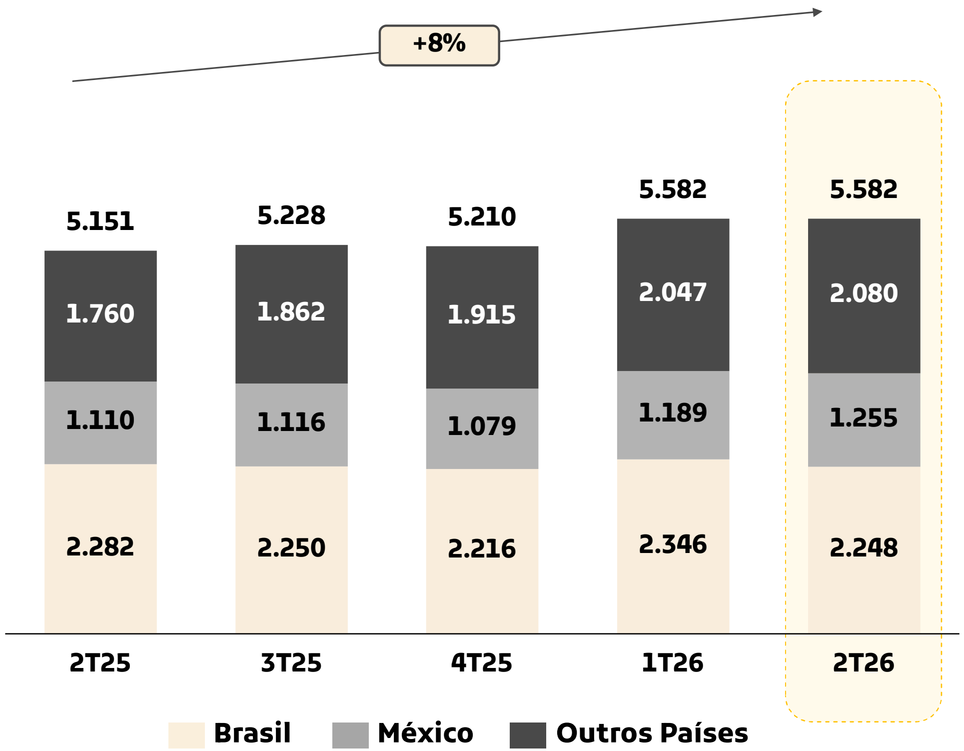


(1) Considera todas as academias da Companhia (não considera Studios); (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário.

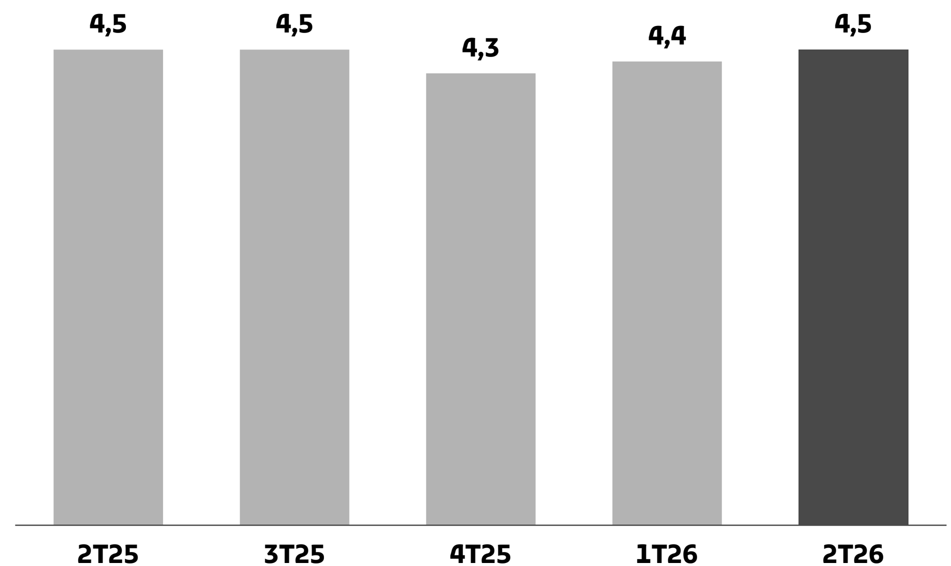
CONTÍNUO CRESCIMENTO DE CLIENTES E RECEITA

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

BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS[1]
(# '000 final do período)



RECEITA LÍQUIDA MÉDIA POR SMART FIT PRÓPRIA
(Anualizado | R$ M)

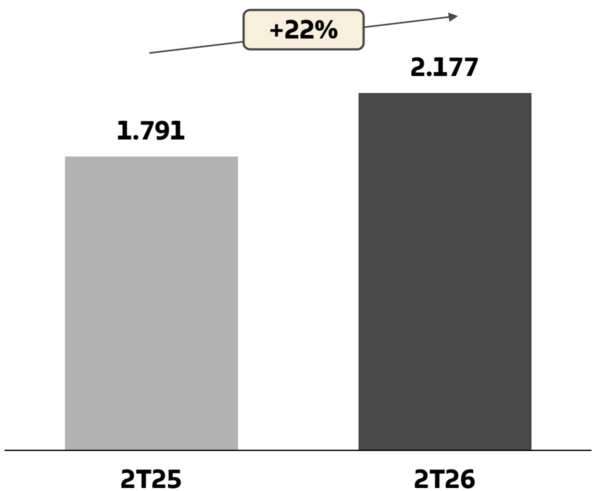


Manutenção da receita líquida média anualizada por academia própria **vs. 2T25** e **vs. 1T26**

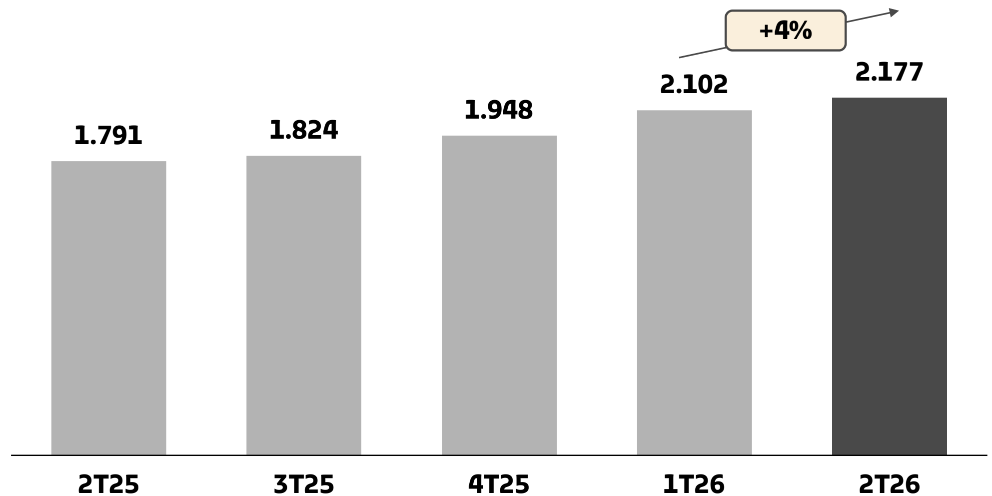
(1) Base de clientes em academias não inclui os alunos de agregadores (TotalPass e FitMaster).

RECEITA LÍQUIDA

VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA
(R$ M)



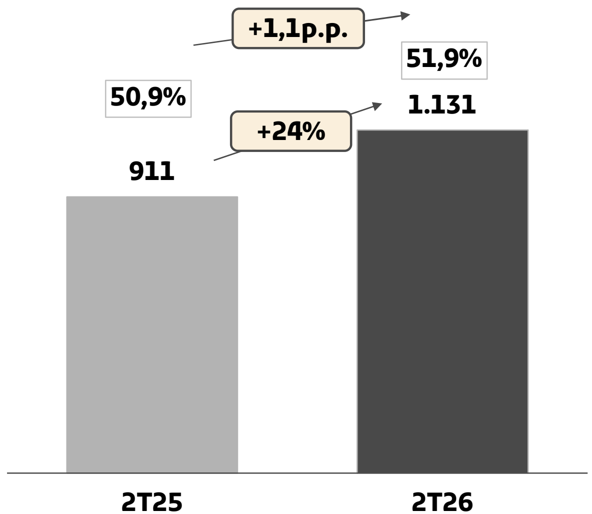
EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA
(R$ M)



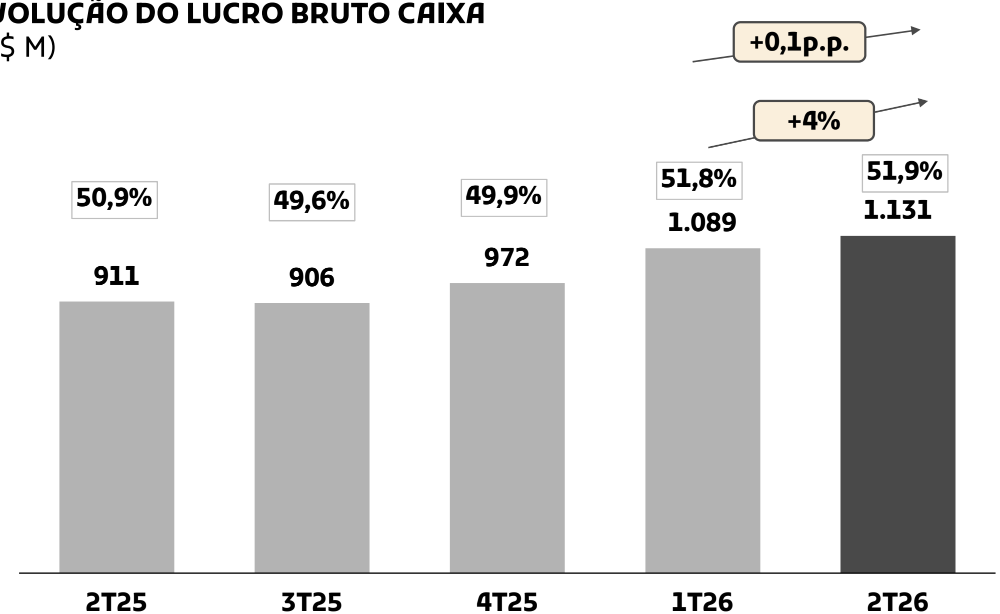
- A receita líquida do **2T26** totalizou **R$2.177 M**, um sólido crescimento de **22% vs. 2T25**, reflexo do aumento de **19%** na receita das academias próprias Smart Fit e do robusto crescimento de **47%** na linha de "Outras" vs. 2T25
- O ticket médio das academias próprias Smart Fit aumentou em **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 CAIXA[1]
(R$ M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO BRUTO CAIXA
(R$ M)



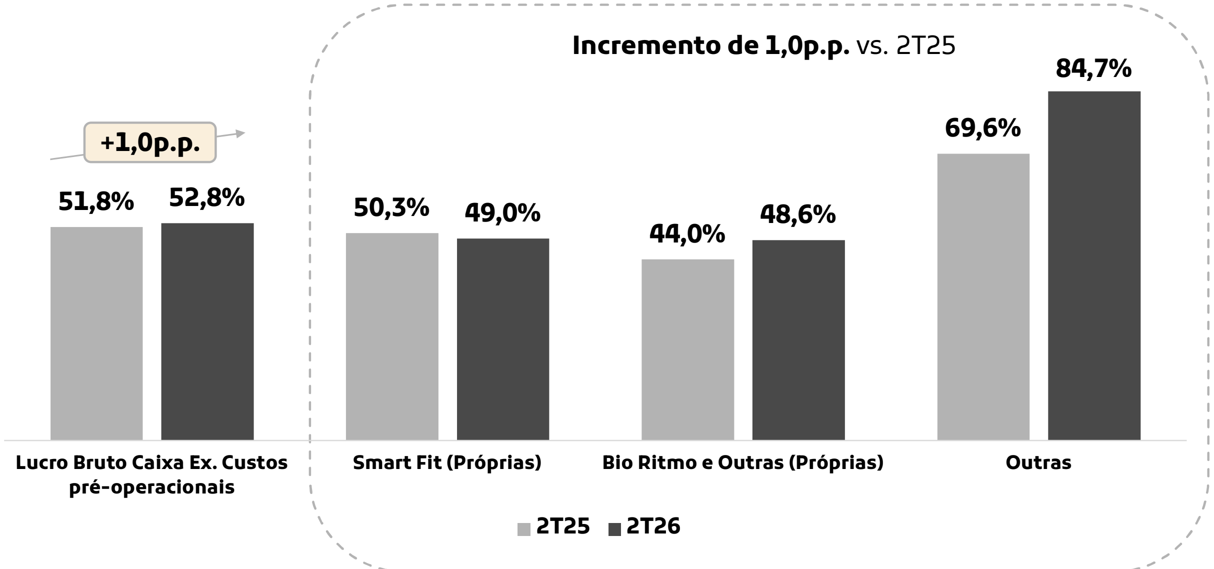
% Receita Líquida

- 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"

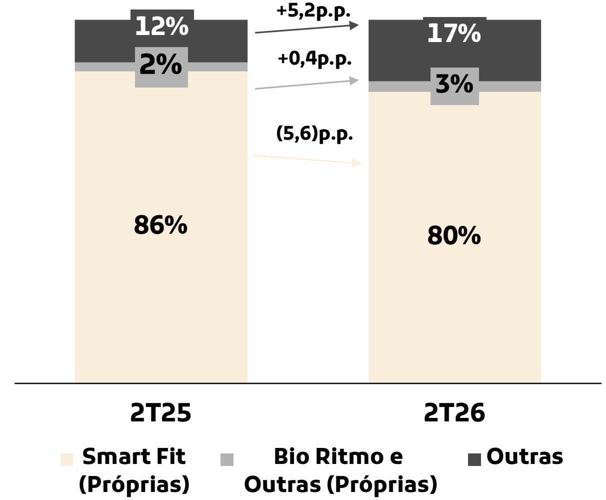
(1) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2).

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.)



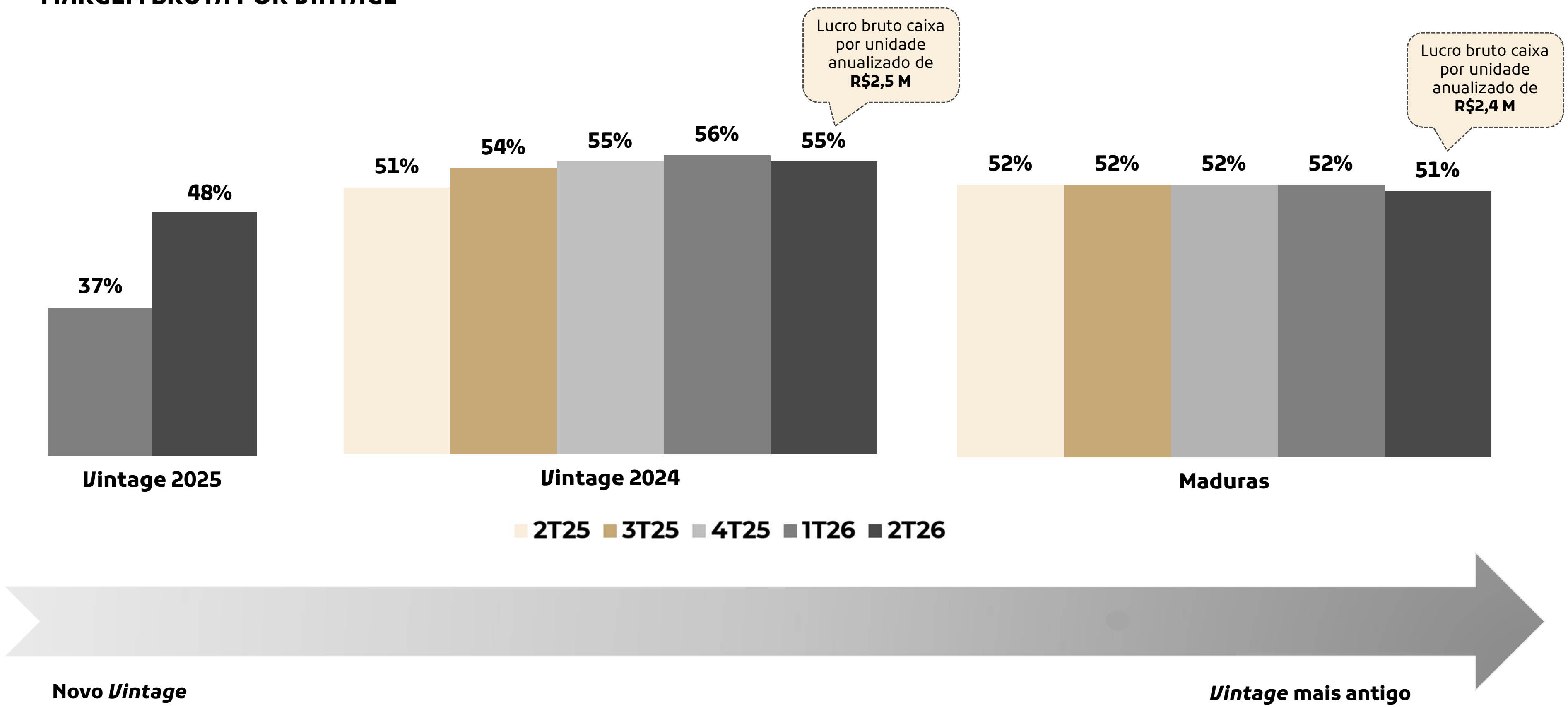
- No 2T26, a margem bruta antes dos custos pré-operacionais da Companhia **expandiu 1,0p.p. vs. 2T25**, atingindo **52,8%**
- Segmento "Outras" manteve o **patamar de margem superior** aos demais segmentos da Companhia, encerrando o período em **84,7%, uma expansão de +15,1p.p. frente ao 2T25,** em função 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 maduras[1] permanece em patamares sólidos, atingindo 51%, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

MARGEM BRUTA POR *VINTAGE*[1]

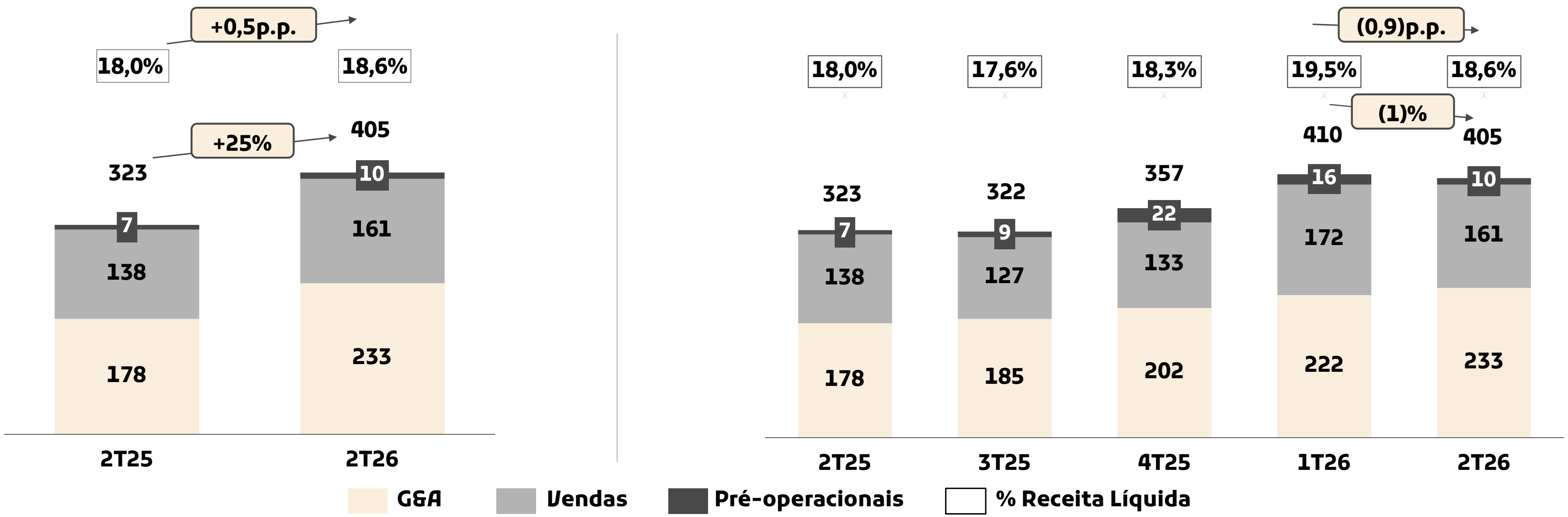


(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit;

DESPESAS

VARIAÇÃO DAS DESPESAS
(R$ M)

EVOLUÇÃO DAS DESPESAS
(R$ M)

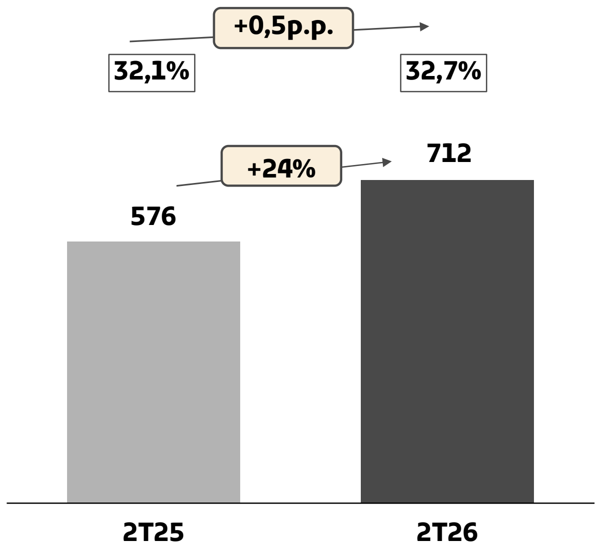


- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R$405 M** no 2T26, **+25%** vs. 2T25, representando **18,6%** da receita líquida, **+0,5p.p.** frente ao mesmo período do ano anterior
- As despesas gerais e administrativas (G&A) totalizaram **R$233 M** no 2T26, **+31%** vs. 2T25, representando **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)

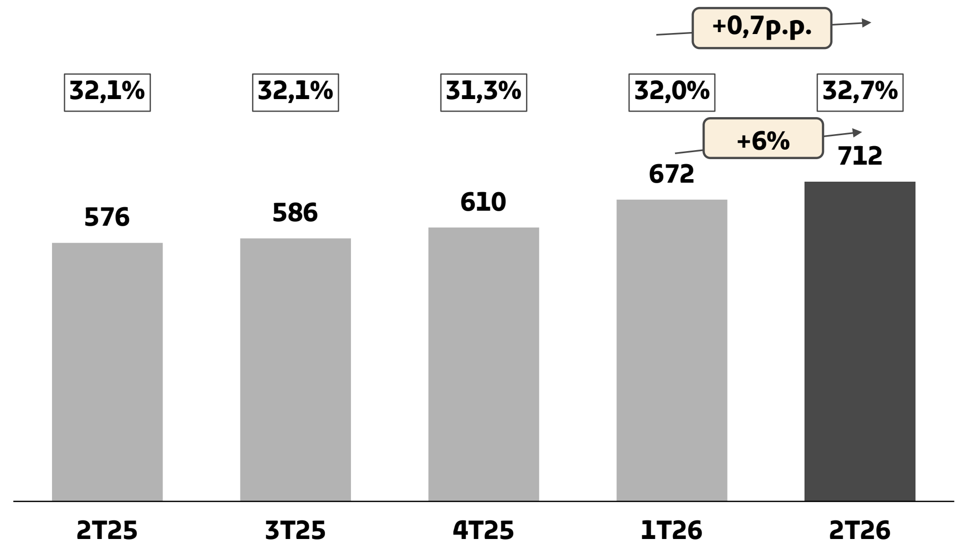
(1) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2)

EBITDA

VARIAÇÃO DO EBITDA
(R$ M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA
(R$ M)



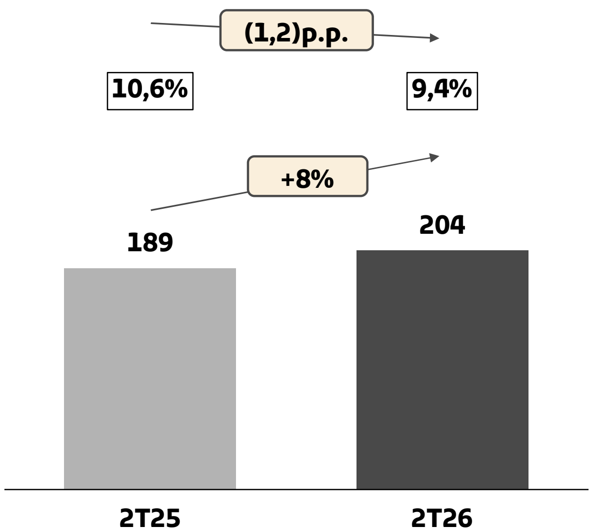
% Receita Líquida

- 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 ajustado[1] 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)

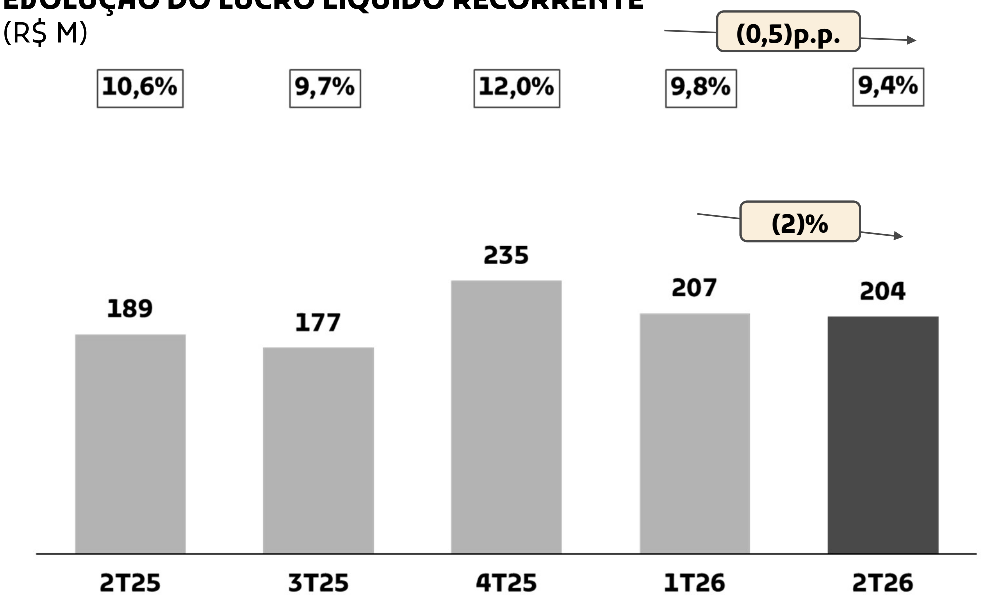
(1) "EBITDA ajustado" exclui o impacto extraordinário pela receita não-recorrente de R$10,7 M auferida no 4T25 correspondente à reavaliação da participação detida na FitMaster.

LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE
(R$ M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE
(R$ M)



Margem Líquida Recorrente

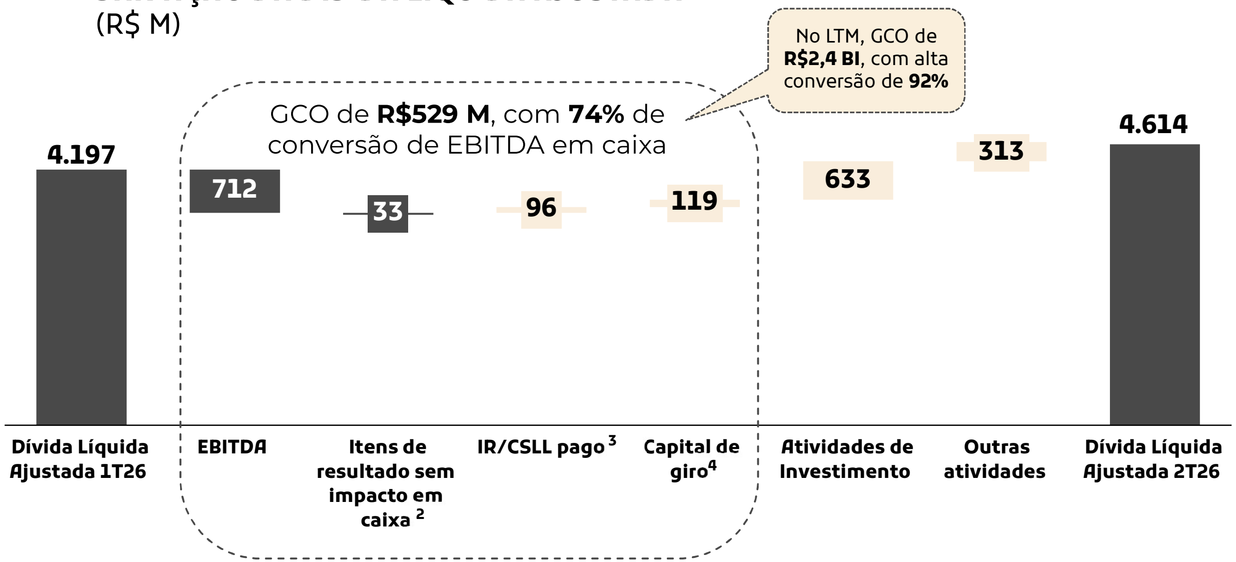
- Lucro líquido recorrente cresceu **8%** vs. 2T25, totalizando **R$204 M**, resultando em uma margem de **9,4%** (-1,2p.p. vs. 2T25), reflexo do sólido crescimento do EBITDA no período, parcialmente compensado pelo aumento das despesas financeiras e por uma maior alíquota efetiva de IR/CSLL
- Nos últimos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

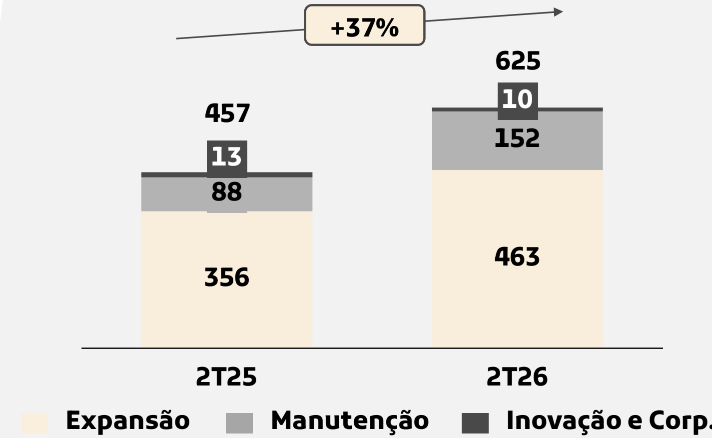
VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA E CAPEX

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

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA[1]
(R$ M)



CAPEX[5]
(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

- 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.

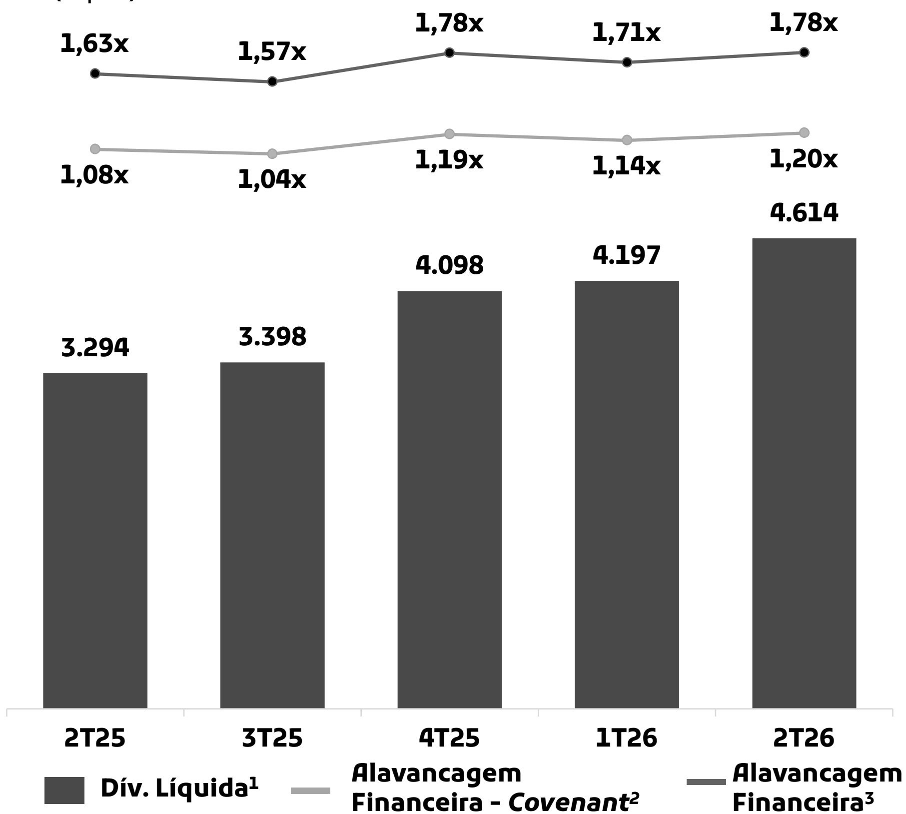
(1) "Dívida Líquida Ajustada" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, vide escritura das debêntures; (2) Inclui principalmente baixa de ativos, receita diferida e provisões; (3) Inclui impostos sobre vendas e serviços; (4) A partir do 1T25, a Companhia passou a usar as variações 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

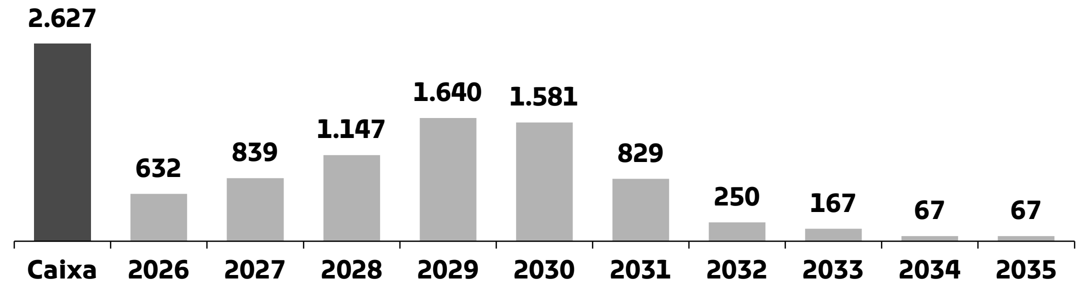
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA[1] E ALAVANCAGEM FINANCEIRA[2,3]

(R$ M)



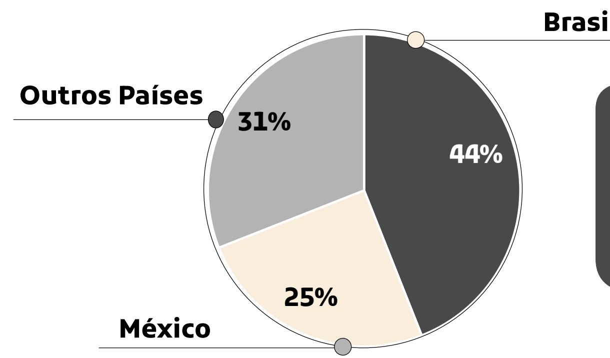
FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA[4]

(R$ M)



DÍVIDA LÍQUIDA POR REGIÃO

(%)



Combinação entre **geração de caixa operacional e captação local de recursos**

(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!

RESULTS PRESENTATION

2Q26

DISCLAIMER

This presentation contains forward-looking statements and information related to the Company that reflect the current views and/or expectations of the Company and its Management regarding its performance, business, and future events. Forward-looking statements include, without limitation, any statements containing forecasts, estimates and projections regarding future results, performance, or objectives, as well as terms such as “we believe”, “we anticipate”, “we expect”, “we estimate”, “we project”, and other expressions of similar meaning. Such forward-looking statements are subject to risks, uncertainties and future events. We caution investors that several factors may cause actual results to differ materially from the plans, objectives, expectations, projections, and intentions expressed in this presentation. Under no circumstances shall the Company, its subsidiaries, Board members, officers, agents, or employees be liable to any third party (including investors) for any investment decision made based on the information and statements contained in this presentation, or for any resulting, consequential, or specific damages. Information regarding competitive positioning, including market projections referred to throughout this presentation, as well as information regarding the potential of the markets in which the Company operates, was obtained through internal research, market research, publicly available information, and business publications. This presentation and its contents are proprietary information of the Company and may not be reproduced or circulated, in whole or in part, without the Company’s prior written consent.

2Q26 HIGHLIGHTS

- **SOLID 19% GROWTH IN THE CLUB NETWORK** VS. 2Q25, WITH **352** CLUBS ADDED IN THE LTM, TOTALING **2,170** CLUBS ACROSS 16 COUNTRIES

- **NET REVENUE OF R$ 2.2 BILLION** IN 2Q26, **STRONG GROWTH OF 22% VS. 2Q25 AND 4% VS. 1Q26**

- **CASH GROSS PROFIT[1]** OF **R$ 1.1 BILLION** IN 2Q26, **UP BY 24% OVER 2Q25,** WITH A **RECORD CASH GROSS MARGIN OF 51.9%, AN EXPANSION OF 1.1 p.p. VS. 2Q25**

- **RECORD EBITDA[1]** OF **R$ 712 MILLION** IN 2Q26, A **SOLID GROWTH OF 24% VS. 2Q25,** WITH A **MARGIN OF 32.7%, AN EXPANSION OF 0.5 p.p. VS. 2Q25**

- **STRONG OPERATING CASH GENERATION OF R$ 2.4 BILLION IN LTM 2Q26,** REPRESENTING A **HIGH EBITDA CONVERSION OF 92%**

- **RECURRING NET INCOME[2]** OF **R$ 204 MILLION** IN 2Q26, **UP BY 8% OVER 2Q25,** WITH A **RECURRING NET MARGIN OF 9.4%**

(1) Excludes the effects of IFRS 16/CPC 06 (R2); (2) "Recurring Net Income" excludes non-recurring acquisition-related impacts, primarily the remeasurement of the Company's equity interests in the FitMaster, Panama/Costa Rica, and Velocity operations, as well as other acquisitions, in addition to non-recurring financial expenses of R$21.1 million in 2Q26, net of income tax and social contribution, related to the prepayment of the 7th debenture issuance (1st series) and the 9th debenture issuance, as well as other liability management initiatives.

5 YEARS SINCE THE IPO: HIGH GROWTH, PROFITABILITY AND DIVERSIFICATION

Consolidated leadership in the HVLP[1] segment across the main Latin American markets, supported by the continuous evolution of products and the development of new business verticals

Financial Evolution: 2019 vs. LTM 2Q26

STRONG REVENUE GROWTH

R$8.1 BILLION IN NET REVENUE (CAGR: +29%)

WITH ENHANCED PROFITABILITY

R$2.6 BILLION IN EBITDA (32% CAGR), WITH A **32.1% MARGIN** (VS. 27.8% IN 2019)

STRONG OPERATING CASH GENERATION

R$2.4 BILLION OVER THE LTM, WITH A **92%** EBITDA-TO-OPERATING CASH CONVERSION

OTHER HIGHLIGHTS SINCE THE IPO

SMFT3 included in **+70** benchmark Indices, including **9 FTSE** and **12 B3** Indices

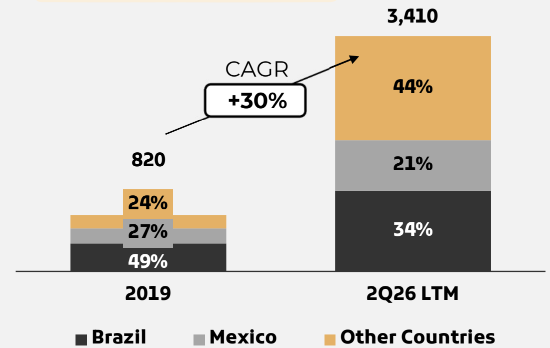
~R$1.3 billion distributed to shareholders through **Interest on Equity (IoE)** since 2023

Company ***Rating***[2] **upgraded** to ***AA+(bra)***

RESULTS DIVERSIFICATION

CASH GROSS PROFIT (% | R$ M)

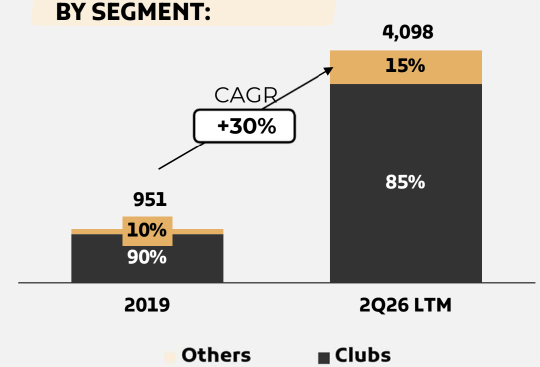
BY REGION[3]:



CAGR
2019 – 2Q26 LTM
+45%
+24%
+21%

CASH GROSS PROFIT (% | R$ M)

BY SEGMENT:



CAGR
2019 – 2Q26 LTM
+41%
+29%

(1) HVLP = High-Value & Low-Price; (2) Rating assigned by Fitch Ratings; (3) Includes only Smart Fit branded clubs

5 YEARS SINCE THE IPO: ECOSYSTEM STRENGTH AND BRAND SYNERGIES

Revenue diversification and operational integration, expanding the Group's addressable market

THE GROUP:

2,170 CLUBS
1,746 OWNED

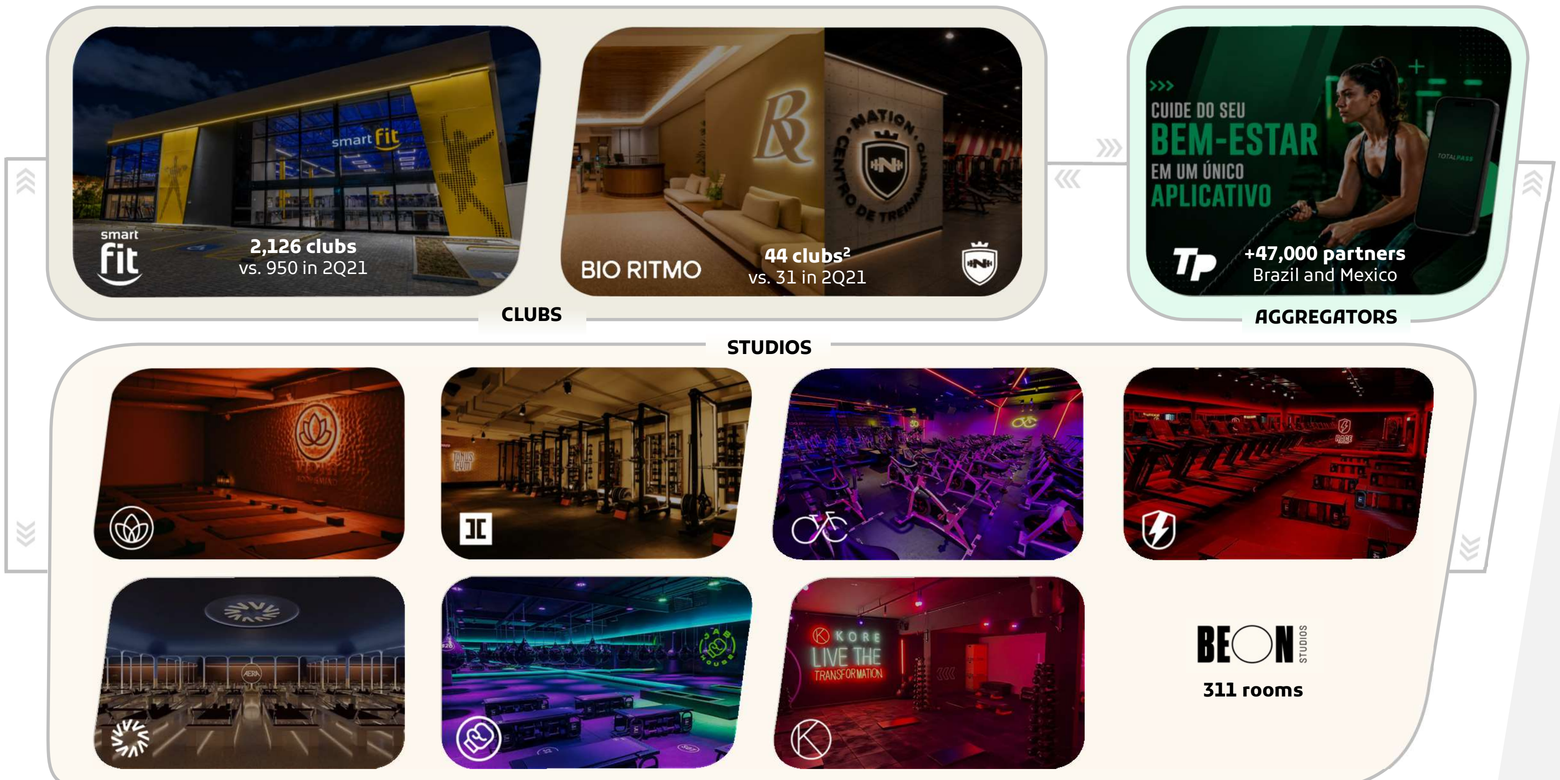
311 ROOMS
192 STUDIOS

THE PARTNER NETWORK:

+47,000 PARTNER FITNESS FACILITIES[3]

THE ECOSYSTEM:

GRUPO smart fit **8 MILLION CLIENTS[1]**



INTEGRATED PLATFORM

Strong brands that enhance the customer journey and **expand the Company's TAM**

BUs operate complementarily across **different segments of the fitness market**

Integration across businesses strengthens the Group's and each BU's value proposition

Operational excellence drives ecosystem evolution and **long-term value creation**

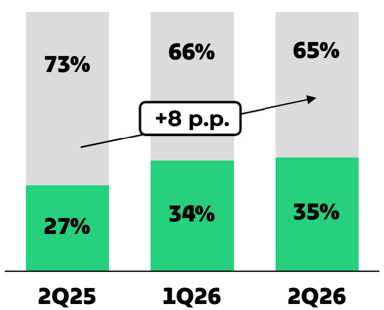
(1) "Clients" includes club members and the TotalPass user base (B2C clients). Digital customers are excluded; (2) Includes 2 Nation clubs in 2Q26 and included 3 O2 clubs in 2Q21; (3) Including proprietary brands.

STRONG TOTALPASS PERFORMANCE IN 2Q26

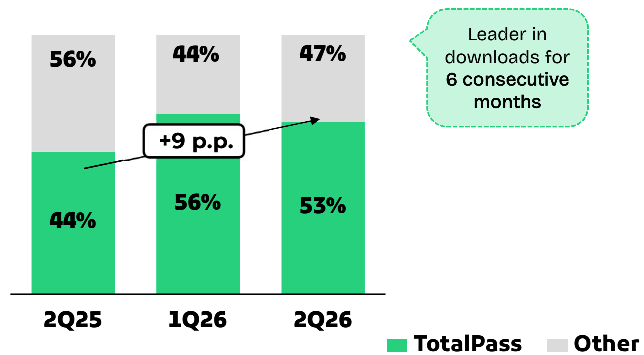
Significant market share gains in Brazil and continued leadership in Mexico, with more than 2.2 million end users

TOTALPASS IN NUMBERS IN BRAZIL[1]

MARKET SHARE OF USERS
Sensor Tower: Monthly Active Users (EoP)

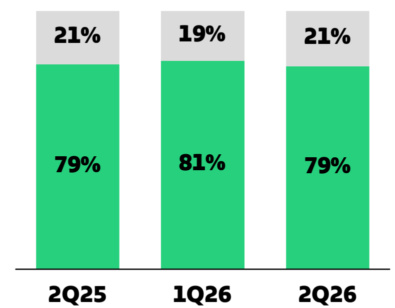


SHARE OF DOWNLOADS
Sensor Tower: Downloads on major app stores (EoP)

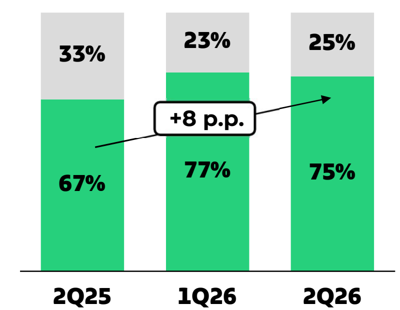


TOTALPASS IN NUMBERS IN MEXICO[1]

MARKET SHARE OF USERS
Sensor Tower: Monthly Active Users (EoP)



SHARE OF DOWNLOADS
Sensor Tower: Downloads on major app stores (EoP)



B2C MEMBER BASE[2]

2.2M End users (+7% vs. 1Q26 and +70% vs. 2Q25)

GROWTH DRIVERS

- **Investment in branding**
- Acquisition of **new contracts with HR departments**
- Increased **perceived value of the benefit among employees**

TOTALPASS WITHIN THE SMART FIT GROUP

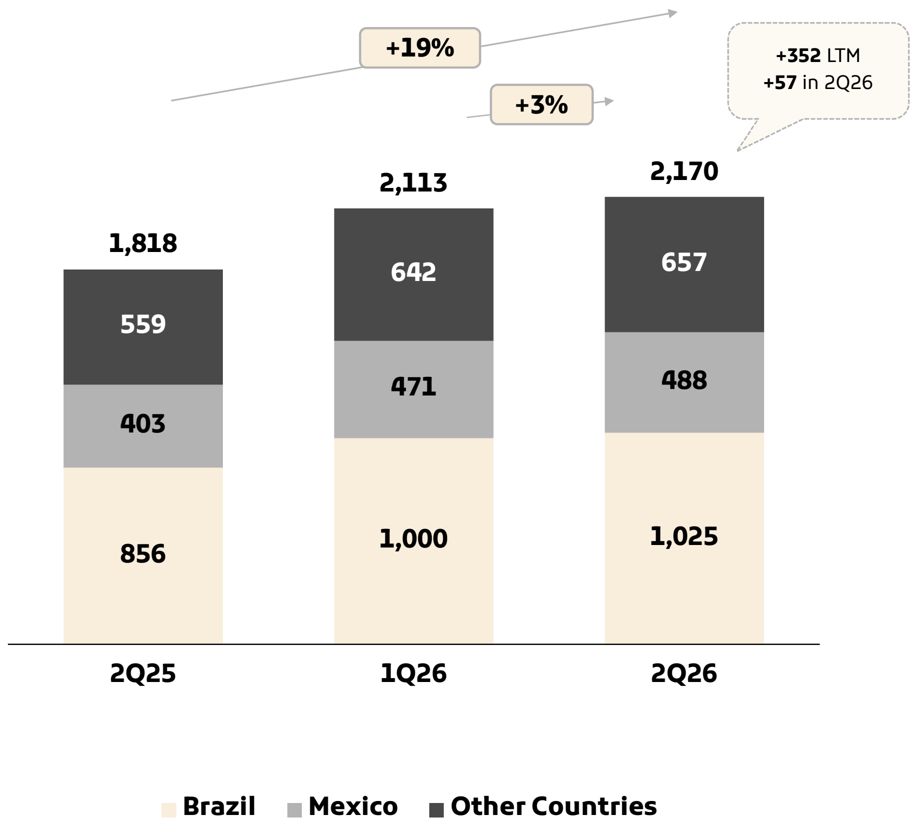
In the consolidated results, the **"Other"[3] line reached 11% of net revenue and 17% of cash gross profit** (vs. 9% and 12% in 2Q25, respectively), mainly driven by **TotalPass Brazil**

(1) Source: Sensor Tower. The Active Users data are estimates generated using sampling and artificial intelligence, based on a proprietary panel of millions of users. Therefore, they do not represent the market in its entirety. Additionally, the data refer to the end of the period; (2) Company proprietary data, based on paying users; (3) "Others" includes royalties received from franchises in Brazil and other countries (except Mexico), as well as revenue from other brands operated by the Company in Brazil, including TotalPass Brazil, Queima Diária, and BeOn (Studios), and FitMaster and TotalPass Mexico in Mexico.

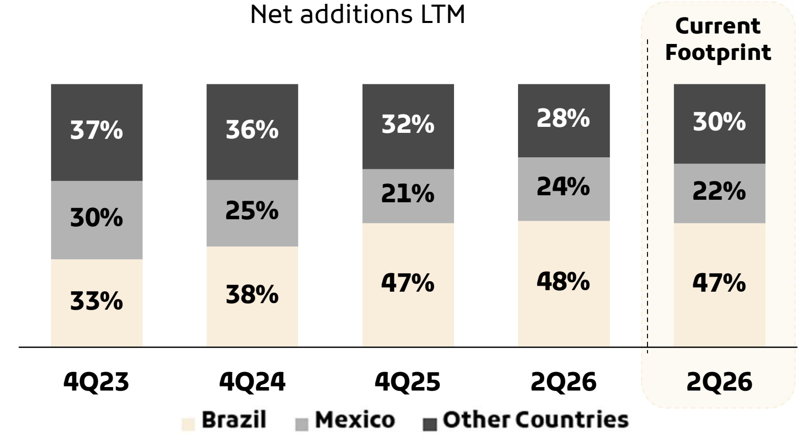
EXPANSION OF THE CLUB NETWORK

Addition of 57 clubs in 2Q26, totaling 2,170 in 16 countries

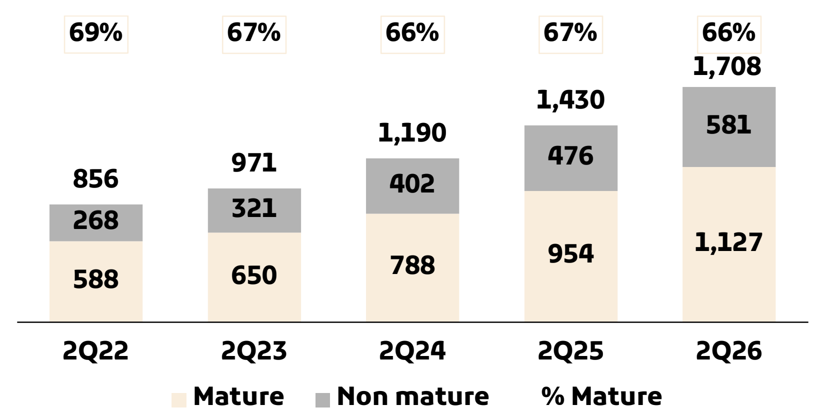
EVOLUTION OF THE NUMBER OF CLUBS[1]



BREAKDOWN OF THE CLUB NETWORK BY REGION



EVOLUTION OF SMART FIT-OWNED CLUBS BY AGING[2]

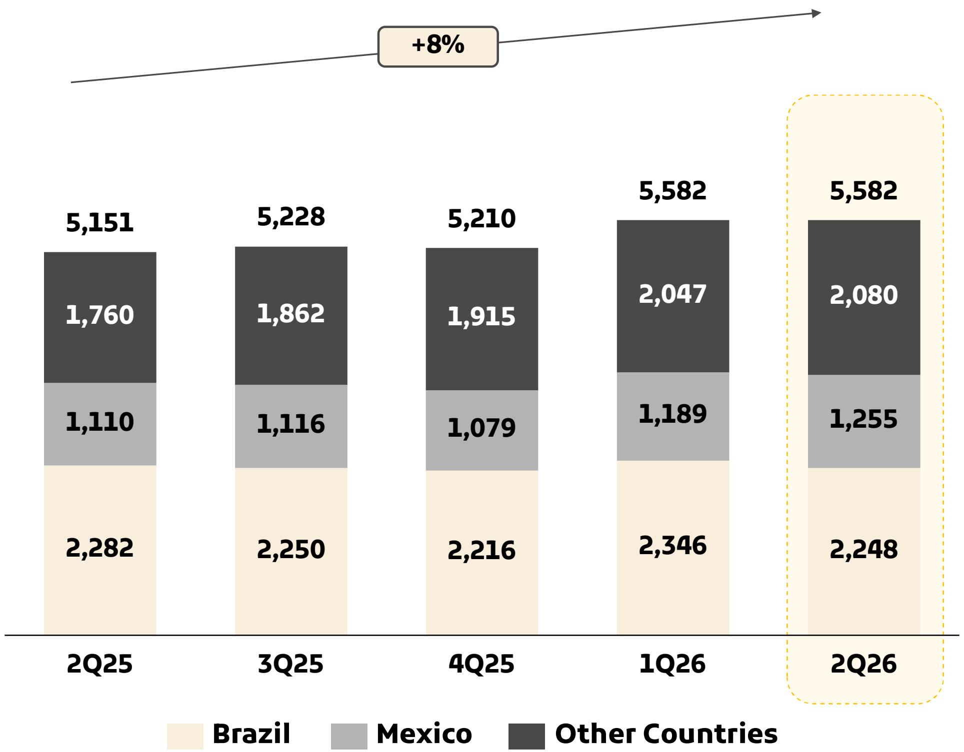


(1) Considers all Company clubs (excluding Studios); (2) A club is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year.

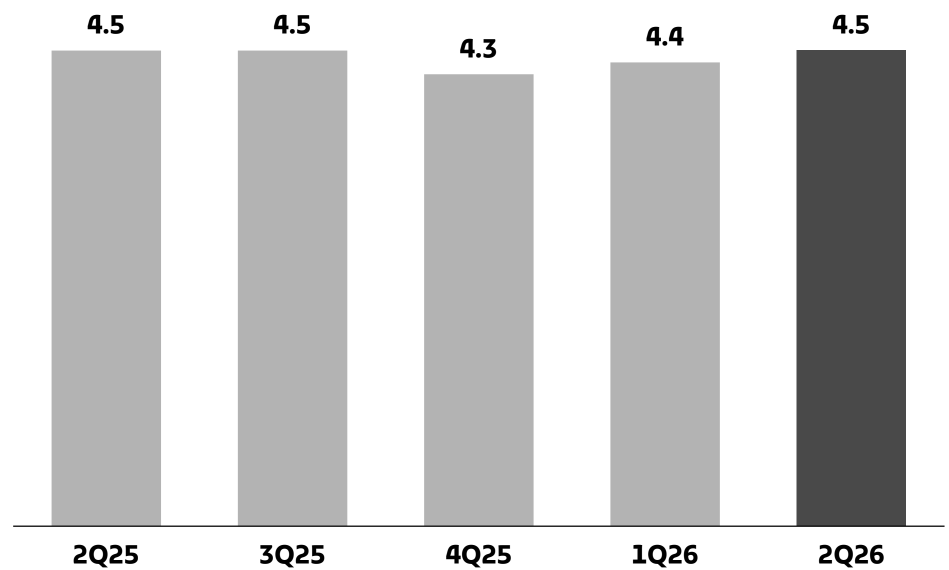
CONTINUOUS GROWTH IN MEMBERS AND REVENUE

In 2Q26, the member base in clubs surpassed 5.6 million (+8% vs. 2Q25)

MEMBER BASE IN CLUBS[1]
(# '000 at the end of the period)



AVERAGE NET REVENUE PER SMART FIT-OWNED CLUB
(Annualized | R$ million)

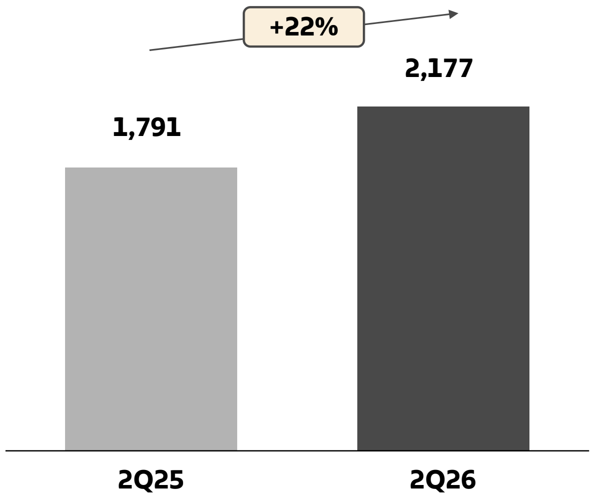


Annualized average net revenue per owned club **remained flat vs. 2Q25** and **1Q26**

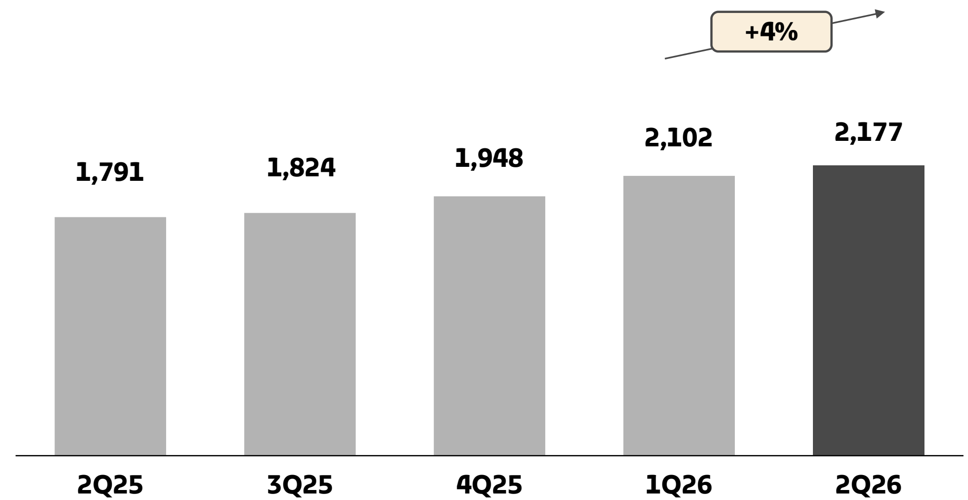
(1) The member base in clubs does not include aggregator members (TotalPass and FitMaster).

NET REVENUE

CHANGES IN NET REVENUE
(R$ million)



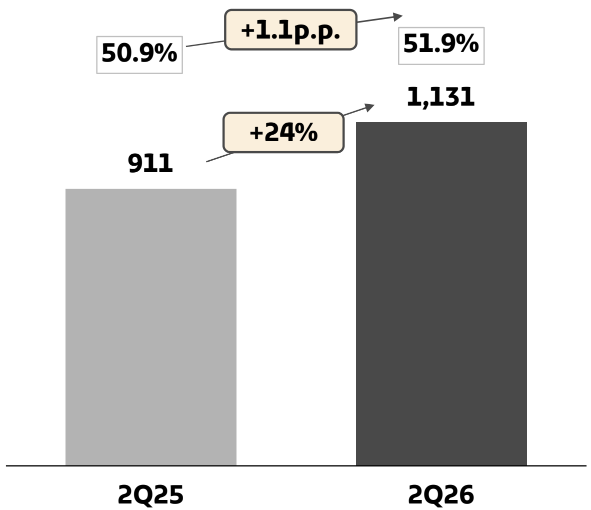
EVOLUTION OF NET REVENUE
(R$ million)



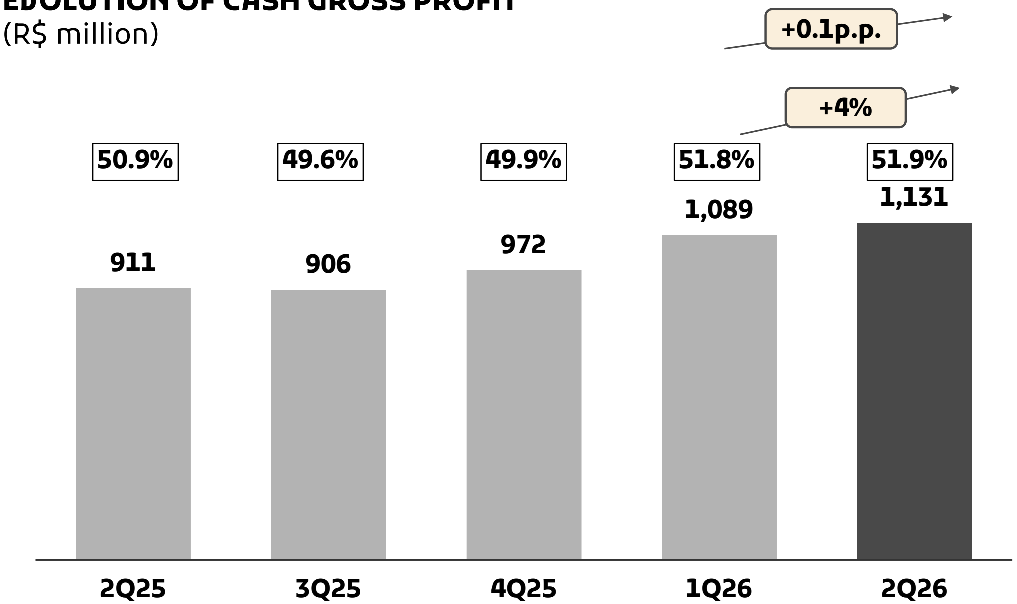
- Net revenue totaled **R$ 2,177 million** in **2Q26**, a solid **22% increase vs. 2Q25**, reflecting the **19%** increase in revenue from Smart Fit-owned clubs and the robust **47%** growth in the "Others" line vs. 2Q25
- The average ticket from Smart Fit-owned clubs increased by **10% over 2Q25**, with growth across all operating regions
- In the last 12 months, net revenue reached a **record R$ 8,052 million**

CASH GROSS PROFIT

CHANGES IN CASH GROSS PROFIT[1]
(R$ million)



EVOLUTION OF CASH GROSS PROFIT
(R$ million)



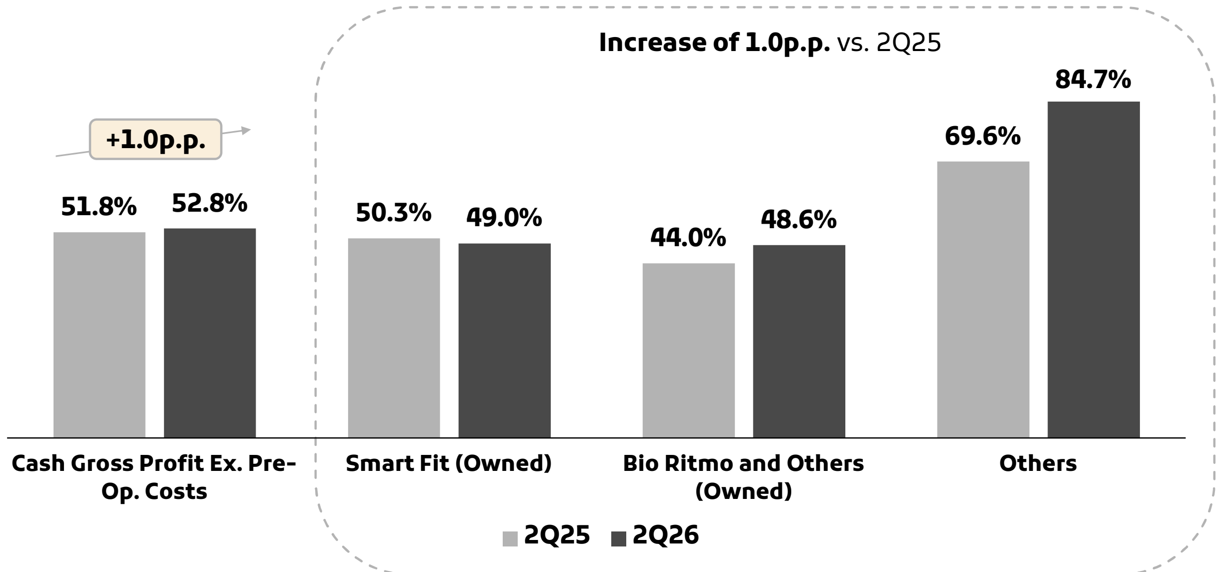
% of Net Revenue

- Cash gross profit totaled **R$ 1,131 million** in 2Q26, **up by 24% over 2Q25**, reflecting the strong performance of the "Others" line, in addition to the consistent maturation of clubs opened over the past years and the maintenance of the margin levels in mature clubs at solid levels
- Cash gross margin reached a **record 51.9%** in 2Q26 **(+1.1 p.p. vs. 2Q25)**, supported by operational resilience and the solid performance of clubs in the ramp-up process, as well as the performance of the "Others" line

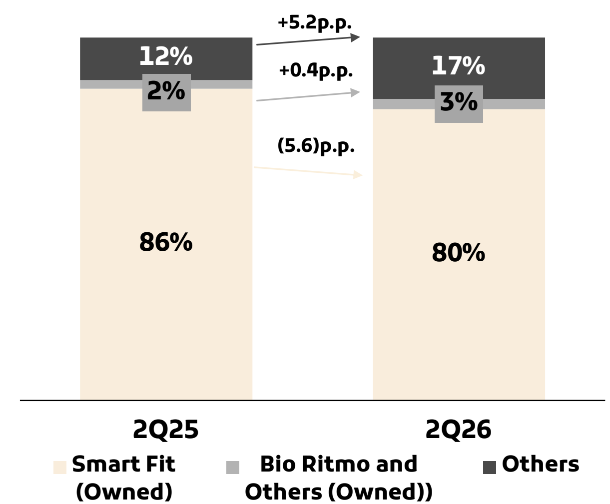
(1) Excludes the effects of IFRS 16/CPC06 (R2);

CASH GROSS MARGIN BEFORE PRE-OPERATING COSTS

BREAKDOWN OF THE CASH GROSS MARGIN BEFORE PRE-OPERATING COSTS
By segment | 2Q26 vs. 2Q25 (%)



CASH GROSS PROFIT BEFORE PRE-OPERATING COSTS
By Segment (%) and variation vs. 2Q25 (p.p.)

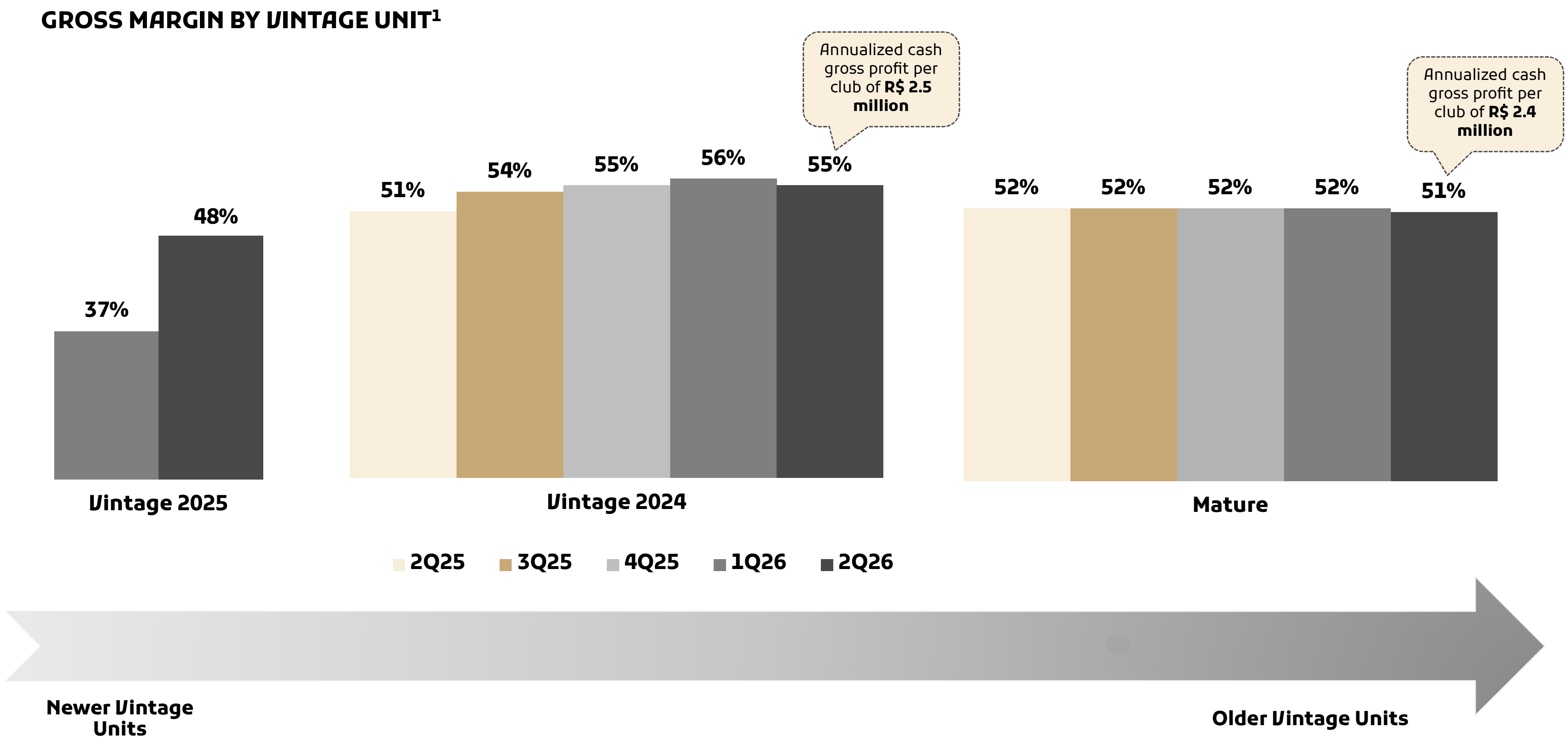


- In 2Q26, the Company's gross margin before pre-operating costs **expanded by 1.0 p.p. vs. 2Q25**, reaching **52.8%**
- The "Others" segment maintained a **margin level higher** than the Company's other segments, ending the period at **84.7% an expansion of 15.1p.p. compared to 2Q25**, primarily driven by the higher contribution of TotalPass Brazil.
- **Positive impact** on gross margin due to the **increased share** of the "Others" segment, which accounted for **17%** of cash gross profit before pre-operating costs in 2Q26 **(vs. 12% in 2Q25)**

Note: Pre-operating costs refer to those related to new club openings; "Bio Ritmo and others" includes operations under the Bio Ritmo and Nation CT brands. "Others" includes royalties received from franchises in Brazil and other countries (except Mexico), as well as revenue from other brands operated by the Company in Brazil, including TotalPass, Queima Diária, and Studios and, in Mexico, TotalPass and FitMaster.

SOLID GROSS MARGIN OF MATURE CLUBS

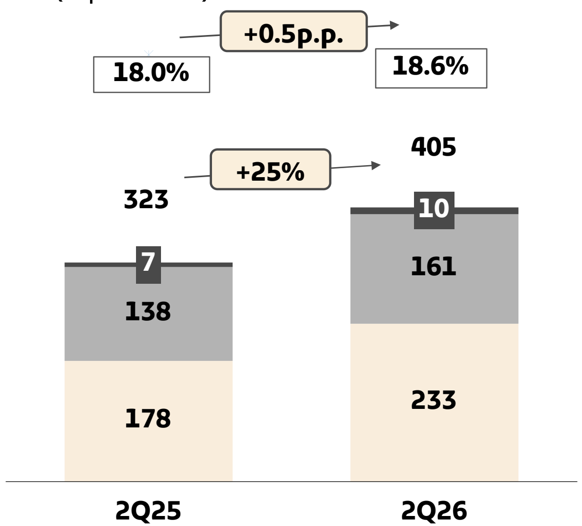
For the thirteenth consecutive quarter, mature club margin[1] remained at a solid 51%, while the maturation of clubs opened in recent years remained consistent with historical levels



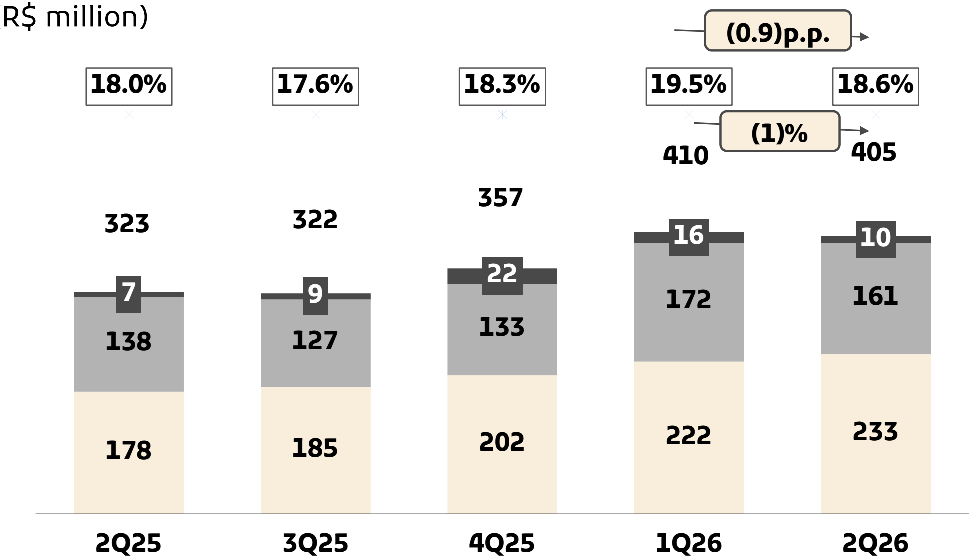
(1) A club is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year. Considering only Smart Fit-owned clubs;

EXPENSES

CHANGES IN EXPENSES
(R$ million)



EVOLUTION IN EXPENSES
(R$ million)



G&A Selling Pre-operational % of Net Revenue

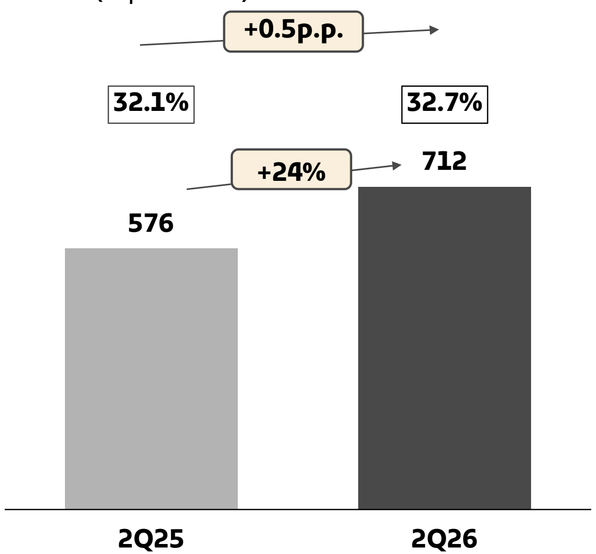
- Selling, general, and administrative expenses totaled **R$ 405 million** in 2Q26, **+25%** vs. 2Q25, accounting for **18.6%** of net revenue, **+0.5p.p.** over the previous year
- General and administrative (G&A) expenses totaled **R$ 233 million** in 2Q26, **+31%** vs. 2Q25, accounting for **10.7%** of net revenue **(+0.8 p.p.** vs. 2Q25**)**, reflecting higher investments in structuring new businesses. Excluding the impact of TP Mexico consolidation, as of 1Q26, G&A grew by 25% over 2Q25, accounting for 10.3% of net revenue
- Selling expenses totaled **R$ 161 million** in 2Q26, **+17%** vs. 2Q25, accounting for **7.4%** of net revenue **(-0.3 p.p.** vs. 2Q25)

(1) Excludes the effects of IFRS 16/CPC06 (R2);

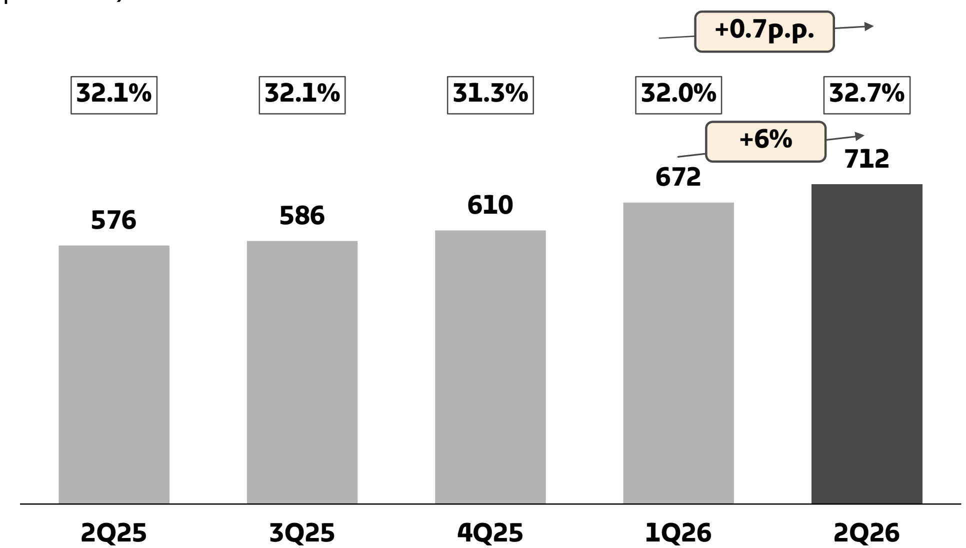
EBITDA

GRUPO smart fit

VARIATION OF EBITDA
(R$ million)



EVOLUTION IN EBITDA
(R$ million)



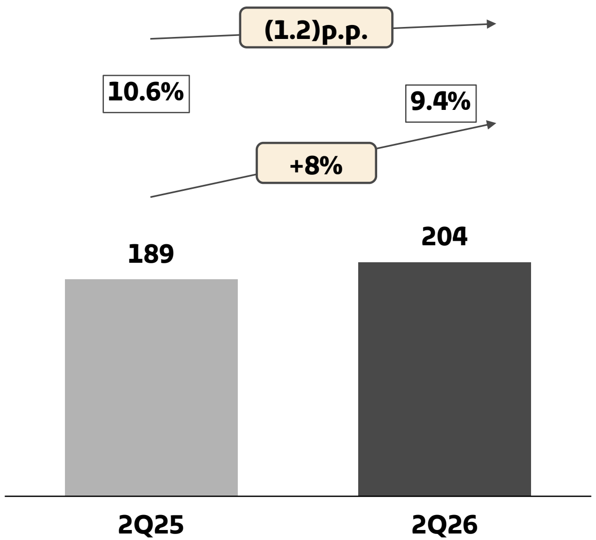
% of Net Revenue

- EBITDA totaled **R$ 712 million** in 2Q26, the highest level ever recorded for a quarter, posting a significant **24%** increase vs. 2Q25, with a margin of **32.7% (+0.5p.p. vs.** 2Q25)
- Over the last 12 months, Adj. EBITDA[1] totaled **R$ 2,580 million**, with a margin of **32.0%**
- EBITDA before pre-operating expenses totaled **R$ 740 million** in 2Q26, up by **23%** over 2Q25, with a margin of **34.0% (+0.5 p.p.** vs. 2Q25)

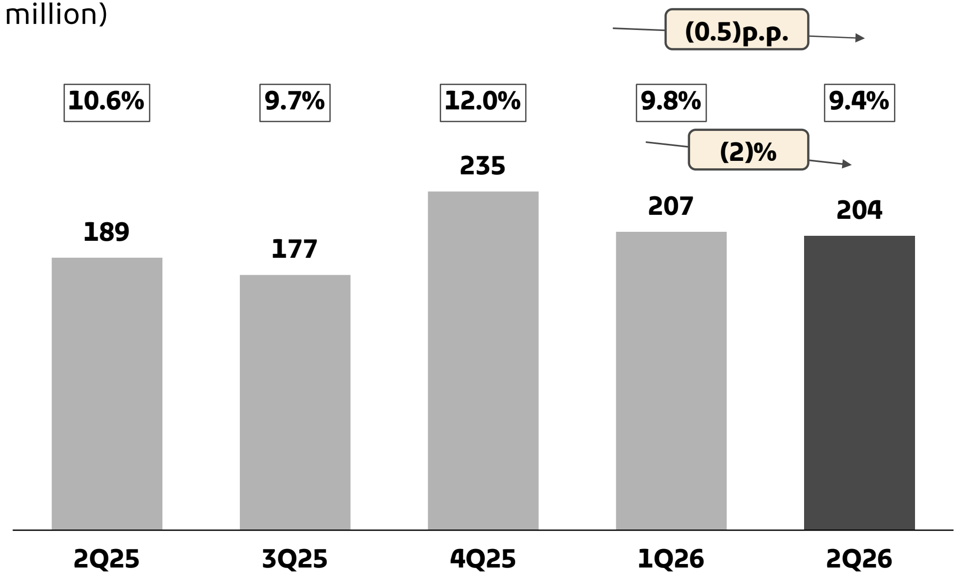
(1): "Adjusted EBITDA" excludes the non-recurring impact due to the non-recurring profit of R$ 10.7 million recognized in 4Q25 related to the remeasurement of the stake held in FitMaster.

RECURRING NET INCOME

CHANGES IN RECURRING NET INCOME
(R$ million)



EVOLUTION IN RECURRING NET INCOME
(R$ million)



Recurring Net Margin

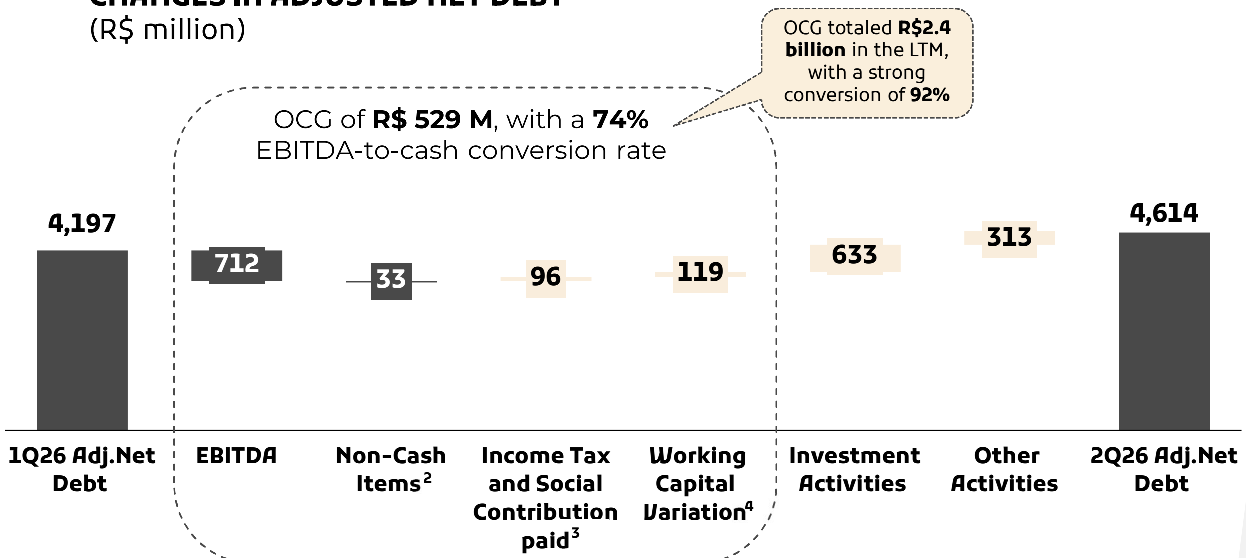
- Recurring net income increased by **8%** over 2Q25, totaling **R$204 million**, resulting in a **9.4%** margin (-1.2 p.p. vs. 2Q25), reflecting solid EBITDA growth during the period, partially offset by higher financial expenses and a higher effective income tax and social contribution rate.
- Over the last 12 months, recurring net income totaled **R$822 million**, with a recurring net margin of **10.2%.**

For a better analysis of our operational performance, all indicators exclude the effects of IFRS 16 related to commercial leases for clubs and offices. "Recurring Net Income (Loss)" excludes non-recurring acquisition-related impacts, primarily the remeasurement of the Company's equity interests in the FitMaster, Panama/Costa Rica, and Velocity operations, as well as other acquisitions, in addition to non-recurring financial expenses of R$21.1 million in 2Q26, net of income tax and social contribution, related to the prepayment of the 7th debenture issuance (1st series) and the 9th debenture issuance, as well as other liability management initiatives.

CHANGES IN ADJUSTED NET DEBT AND CAPEX

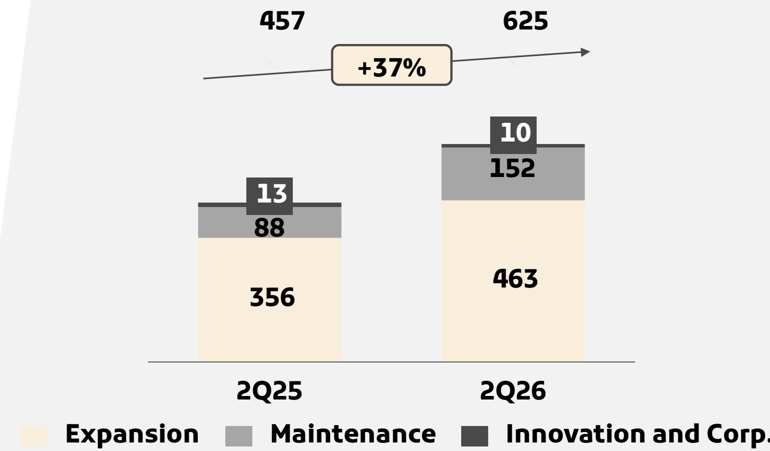
Solid EBITDA-to-operating cash conversion alongside accelerated investments

CHANGES IN ADJUSTED NET DEBT[1]
(R$ million)



- Net debt increased by **R$ 417 million** during the quarter
- Operating cash generation totaled **R$ 529 million**, with investments of **R$ 633 million**, of which **R$ 463 million** were related to expansion Capex
- Other activities added **R$ 313 million** to adjusted net debt

CAPEX[5]
(R$ million)



- Capex totaled **R$625 million**, up by **37%** over 2Q25;
- Expansion Capex increased by **30%** over 2Q25, driven by: (i) club openings in 1H26; (ii) clubs under construction; and (iii) changes in the brand mix;
- Maintenance Capex totaled **R$152 million**, up by **73%** over 2Q25, reflecting the strategy of preserving a high-standard offering, the increase in the number of mature clubs, as well as the club enlargement process.

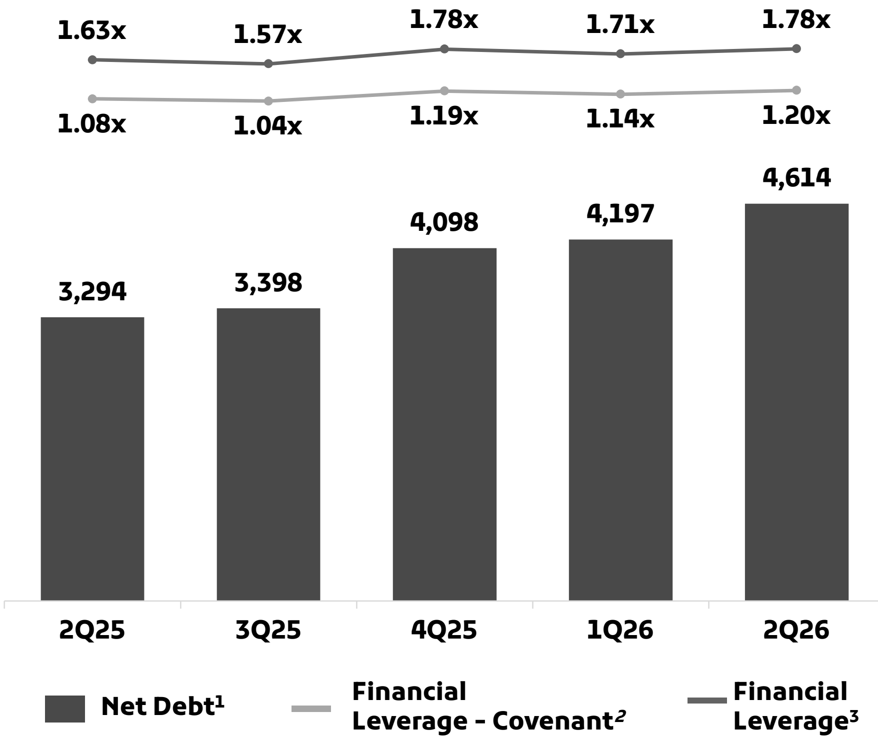
(1) "Adjusted Net Debt" is calculated based on the definition set forth in the Company's debenture indentures. For further details, see the debenture indentures; (2) Includes mainly asset write-offs, deferred revenue, and provisions; (3) Includes sales and service taxes; (4) Starting in 1Q25, the Company began using working capital variations according to the Cash Flow Statement in the financial statements; (5) Excludes investments related to right-of-use assignments associated with the acquisition of commercial locations.

LEVERAGE AT HEALTHY LEVELS

Diversified capital structure across the geographies where we operate, with efficient and agile management

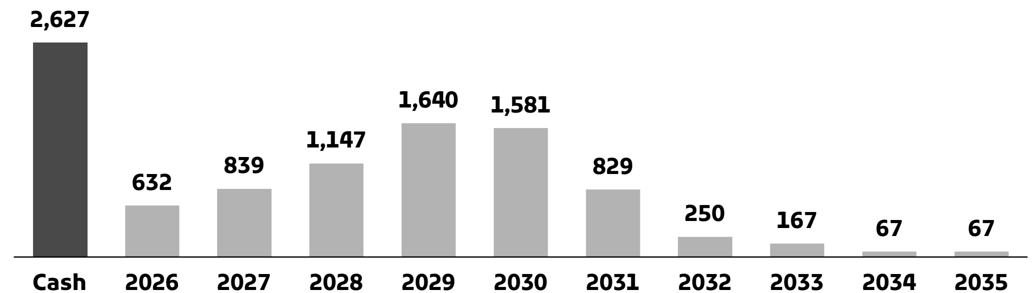
ADJUSTED NET DEBT[1] AND FINANCIAL LEVERAGE[2,3]

(R$ million)



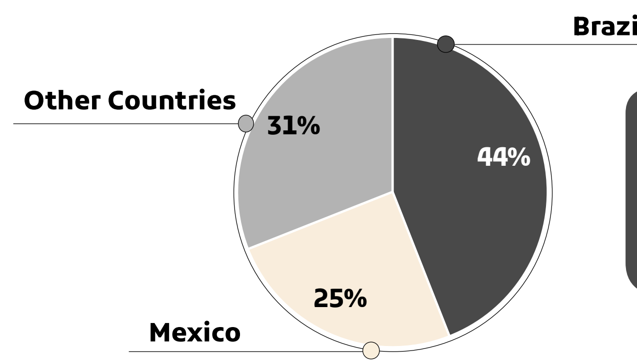
GROSS DEBT AMORTIZATION SCHEDULE[4]

(R$ million)



NET DEBT BY REGION

(%)



Combination of **operational cash generation** and **local funding**

(1) "Net Debt" follows the definition established in the Company's debentures. For more details, see the indenture; (2) The "Financial Leverage – Covenant" indicator considers the "Adjusted Net Debt" indicator divided by "LTM EBITDA", using the definitions of net debt and EBITDA established in the Company's debentures; (3) The "Financial Leverage" indicator considers the "Adjusted Net Debt" metric, based on the definition established in the Company's debentures, and the "LTM EBITDA" metric, excluding the effects of IFRS 16 related to lease liabilities associated with the rental of clubs and offices; (4) "Gross Debt" includes loans, financing, and operating leases (excluding real estate leases) with financial institutions, both short- and long-term, outstanding as of the end of June 2026.

Q&A

Instructions:

To ask a question, please click on the Q&A icon at the bottom of your screen.

When your name is announced, a request to activate your microphone will appear on your screen. Please enable your microphone to ask your question.

We kindly ask that all questions be asked at once.

Thank you!