APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

3T26



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 3T26

- **SÓLIDO CRESCIMENTO DE 21% DA REDE DE ACADEMIAS** VS. 3T25, COM **392** ACADEMIAS ADICIONADAS NOS ÚLTIMOS 12 MESES, TOTALIZANDO **2.259** UNIDADES EM 17 PAÍSES

- **RECEITA LÍQUIDA DE R$2,3 BI** NO 3T26, **FORTE CRESCIMENTO DE 29% VS. 3T25 E 8% VS. 2T26**

- **LUCRO BRUTO CAIXA[1]** DE **R$1,2 BI** NO 3T26, **CRESCIMENTO DE 33% VS. 3T25,** COM **MARGEM BRUTA CAIXA DE 51,3%, EXPANSÃO DE 1,7p.p. VS. 3T25**

- **EBITDA AJUSTADO[1] RECORDE** DE **R$763 M** NO 3T26, UM **FORTE CRESCIMENTO DE 30% VS. 3T25** E **MARGEM DE 32,5%, EXPANSÃO DE 0,3p.p. VS. 3T25**

- **ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL DE R$2,4 BI NO 3T26 LTM,** UMA **ALTA CONVERSÃO DE 88%** DE EBITDA

- **LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE[2]** DE **R$248 M** NO 3T26, **CRESCIMENTO DE 40% VS. 3T25,** COM **MARGEM LÍQUIDA RECORRENTE DE 10,5%, EXPANSÃO DE 0,8p.p. VS. 3T25**



(1) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC 06 e o impacto positivo do ganho não recorrente de R$9,7 milhões no 3T26, referente à reavaliação da participação detida no TotalPass México.
(2) O "Lucro Líquido Recorrente" exclui os impactos não recorrentes relacionados a aquisições, com destaque para a reavaliação da participação no TotalPass México de R$9,7 milhões no 3T26, além de FitMaster, Panamá/Costa Rica, Velocity e outras aquisições, bem como as despesas financeiras não recorrentes, líquidas de IR/CSLL, relacionadas ao pré-pagamento de dívidas, incluindo as notas comerciais no Brasil, a 7ª emissão (1ª série) e a 9ª emissão, além da operação de *exchange* da 8ª emissão e de outras iniciativas de *liability management*.

FORÇA DO ECOSSISTEMA E SINERGIA ENTRE AS MARCAS

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

O GRUPO:

2.259 ACADEMIAS
1.822 PRÓPRIAS

336 SALAS
202 STUDIOS

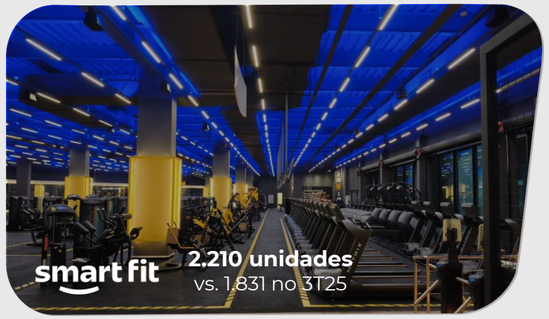
A REDE PARCEIRA:

50 MIL
ESTABELECIMENTOS[3]
FITNESS PARCEIROS

O ECOSSISTEMA:

GRUPO smart fit +8 MILHÕES DE CLIENTES[1]

PLATAFORMA INTEGRADA



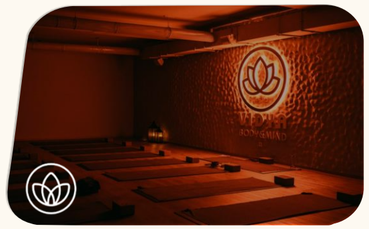


ACADEMIAS



AGREGADORES

STUDIOS



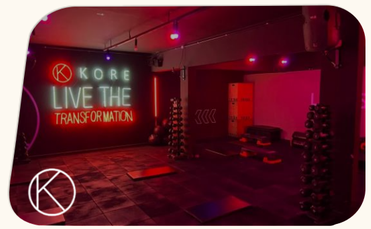












BE ON STUDIOS
336 salas
vs. 239 no 3T25

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

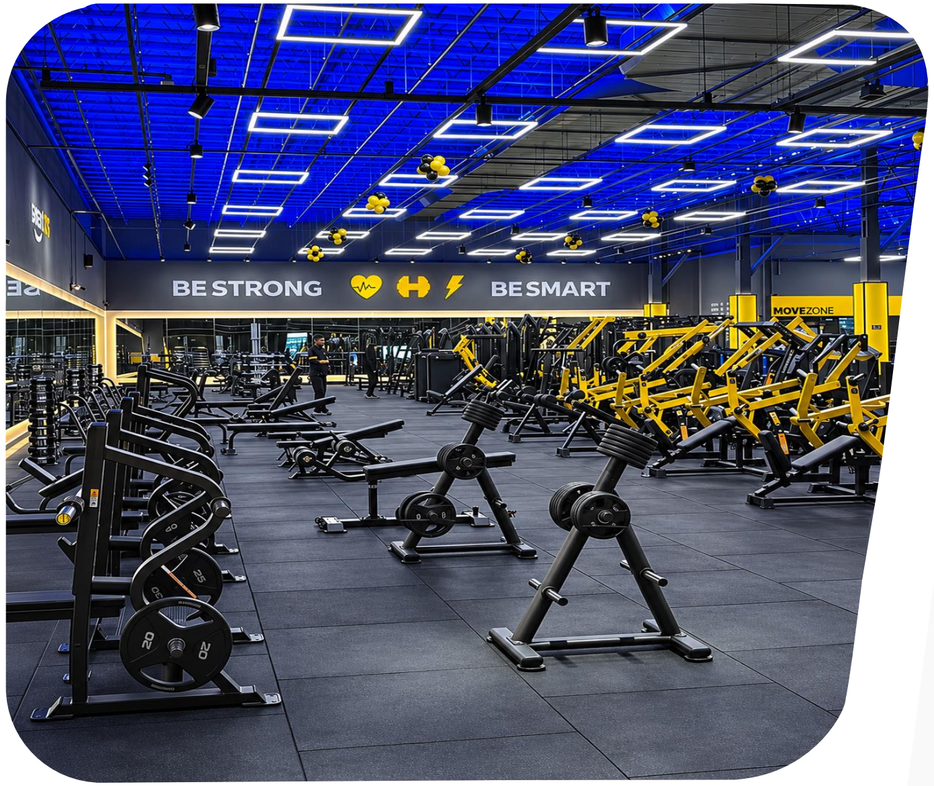
Excelência operacional sustenta a evolução do ecossistema e a **criação de valor de longo prazo**

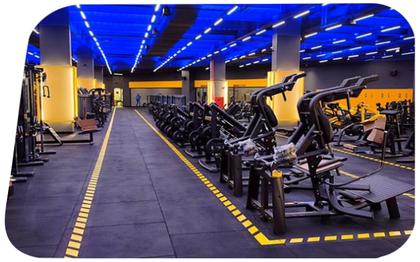
(1) "Clientes" inclui membros de academias e usuários do TotalPass. Não inclui clientes digitais; (2) Inclui 3 unidades da marca Nation CT no 3T26 e 2 unidades no 3T25; (3) Incluindo as marcas próprias

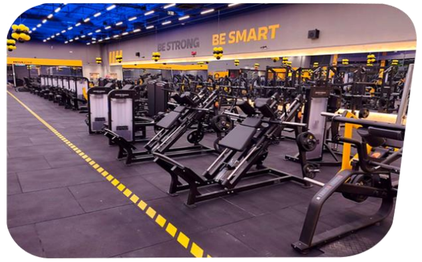
INOVAÇÃO: TESTAMOS, APRENDEMOS E ESCALAMOS

Novos formatos e produtos são testados, os aprendizados são incorporados e o que performa ganha escala na rede

smart fit — EVOLUÇÃO CONTÍNUA DO PRODUTO, NOVO CONCEITO “CT”







BIO RITMO — INAUGURAÇÃO DE ESPAÇO HYROX E ENTRADA EM NOVAS CAPITAIS



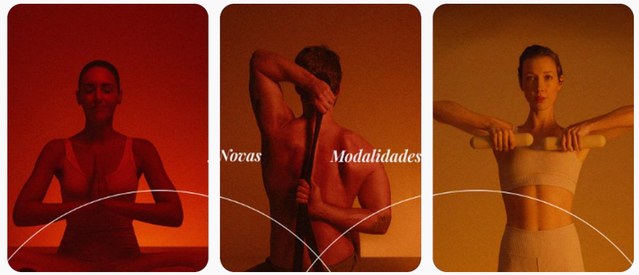


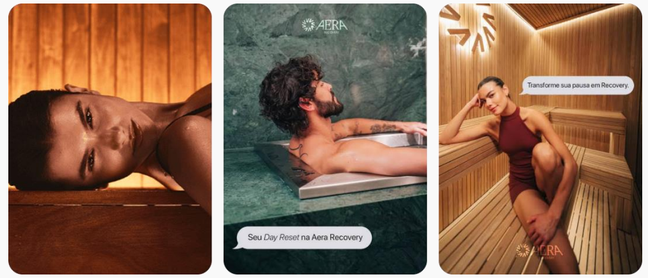
NOVO NATION CT EM OSASCO-SP





BEON STUDIOS — NOVAS MODALIDADES VIDYA E LANÇAMENTO AERA RECOVERY





SMART FIT: UMA MARCA, MÚLTIPLAS JORNADAS

Marca forte, serviços complementares e jornada digital integrada, visando ampliar o engajamento e a recorrência do aluno

Smart Fit: pela primeira vez entre as 50 marcas mais valiosas[1]

US$ 760 milhões
Valor de marca[1]

1 MARCA

Identidade modernizada, preservando os atributos que construíram a liderança

smart fit
2009-2026

smart fit
EVOLUÇÃO DA MARCA

É MAIS QUE FIT.
É smart fit.

2 PROPOSTA DE VALOR

Além do treino: uma marca, múltiplos pontos de contato

TREINO
smart) coach energy shake



SAÚDE
smart) body nutri spa



COMUNIDADE
smart) app RUN



3 EXPERIÊNCIA DIGITAL

Jornada digital mais fluida, contínua e integrada ao ecossistema



NOVO SITE: navegação mais simples, intuitiva e *user-friendly*.

INTEGRAÇÃO APP: maior sinergia entre produtos e serviços, incluindo app Smart Fit e Smart Nutri.

(1) Fonte: Ranking Kantar BrandZ 2026 - Ranking das marcas brasileiras

TOTALPASS: ROBUSTA PERFORMANCE NO 3T26

Expressivo ganho de market share no Brasil e manutenção da liderança no México, refletindo avanços em produto e experiência

DESTAQUES DO 3T26:

2,5M
Clientes,
+66% vs. 3T25

+10p.p.
de ***market share***[1] vs. 3T25, atingindo **37% em set/26**

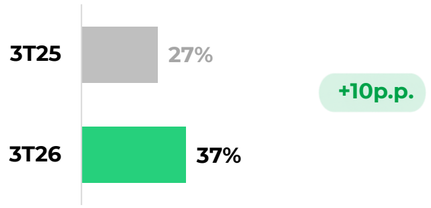
9 meses
consecutivos de **liderança** em ***downloads***[1]

78%
de ***market share***[1], **liderança** absoluta

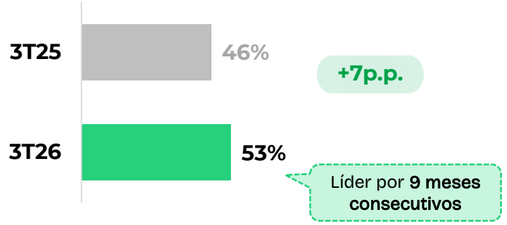
EVOLUÇÃO DE *MARKET SHARE* E DE *DOWNLOADS*[1]

Brasil

Market Share **de usuários ativos** (MAU)

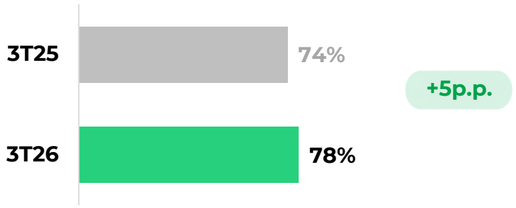


Share **de** ***Downloads***

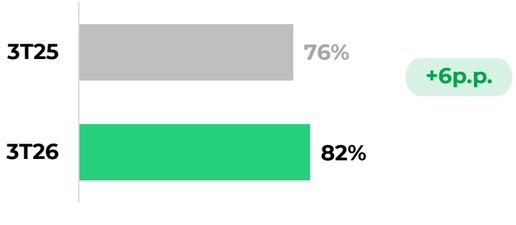


México

Market Share **de usuários ativos** (MAU)



Share **de** ***Downloads***



Evolução contínua do produto para aumentar engajamento, diferenciação e monetização.

39 mil
academias parceiras
+34% a/a

+ de 2 mil
cidades
+14% a/a

11 mil
academias parceiras
+32% a/a







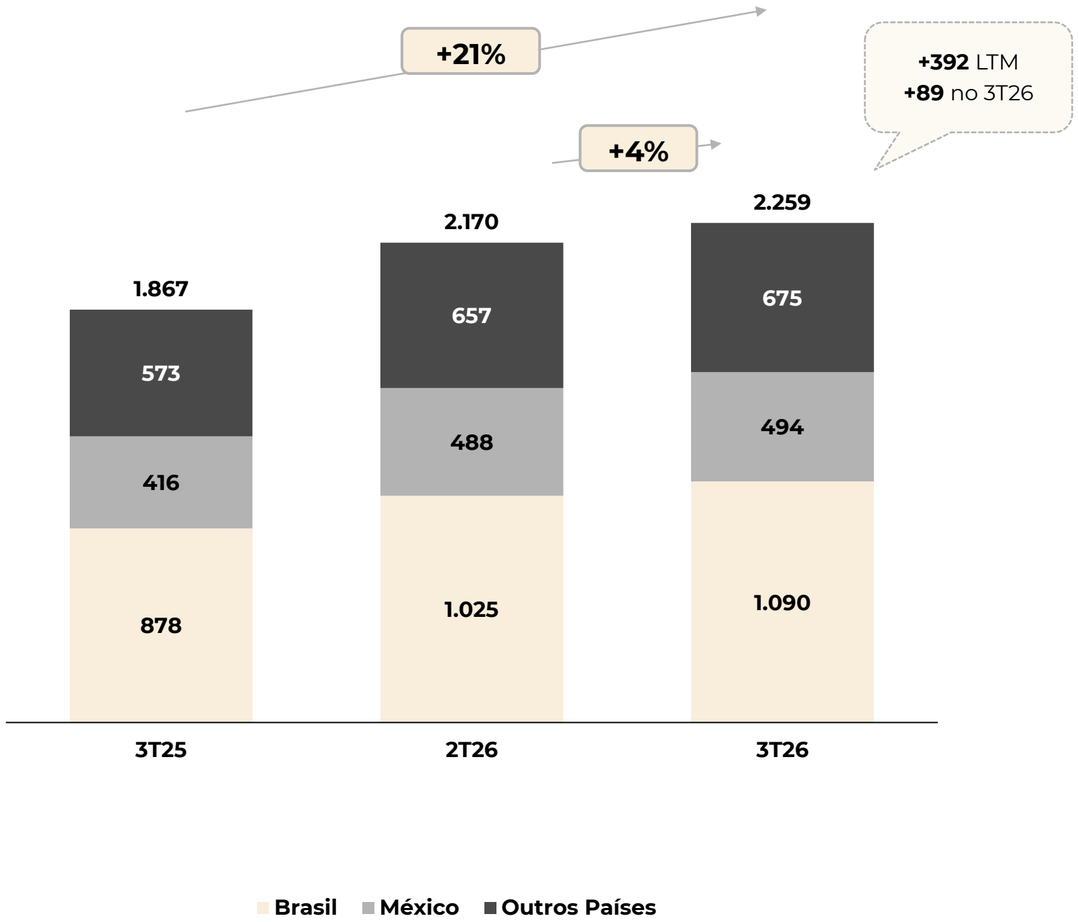


(1) Fonte: Sensor Tower. Os dados de Active Users são estimativas calculadas por meio de amostragem e inteligência artificial, utilizando painel proprietário de milhões de usuários, e não representam a totalidade absoluta do mercado. O market share apresentado considera apenas os principais players do segmento incluídos na base comparativa do Sensor Tower, não abrangendo a totalidade dos participantes do setor. No México, os dados consideram as operações do TotalPass México e da FitMaster. Adicionalmente, os dados referem-se ao final do período.

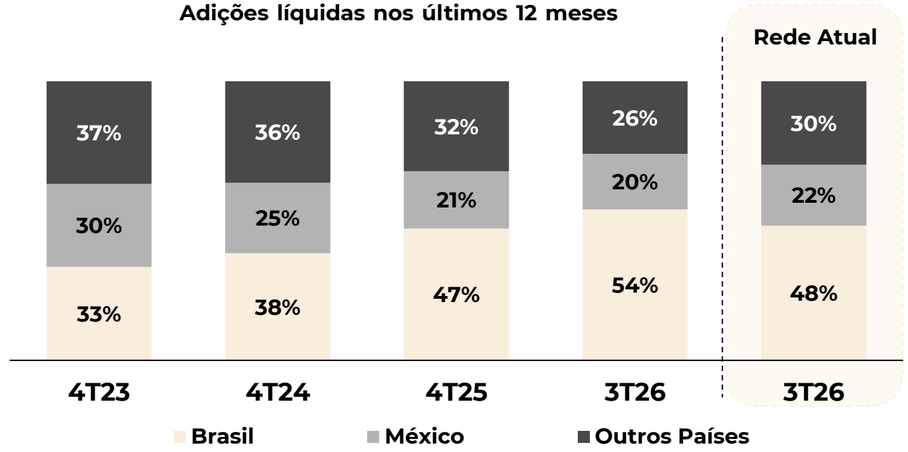
EXPANSÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Adição de 89 academias no 3T26, totalizando 2.259 em 17 países

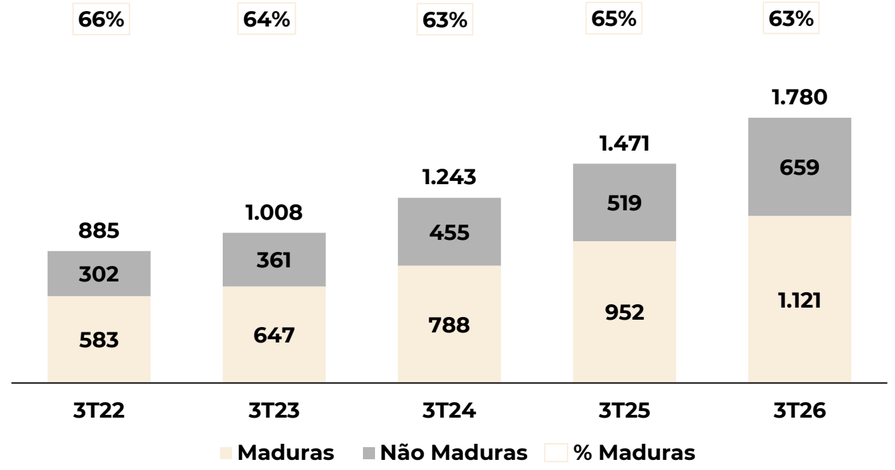
EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE ACADEMIAS[1]



COMPOSIÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS POR REGIÃO



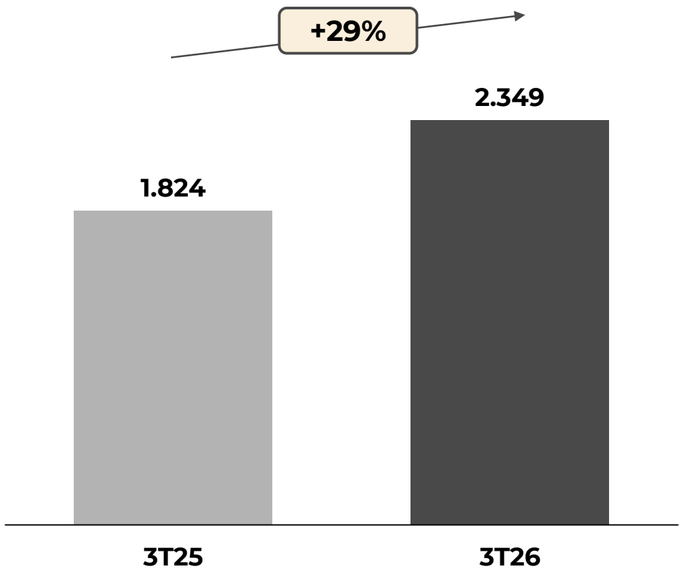
EVOLUÇÃO DAS ACADEMIAS PRÓPRIAS SMART FIT POR *AGING*[2]



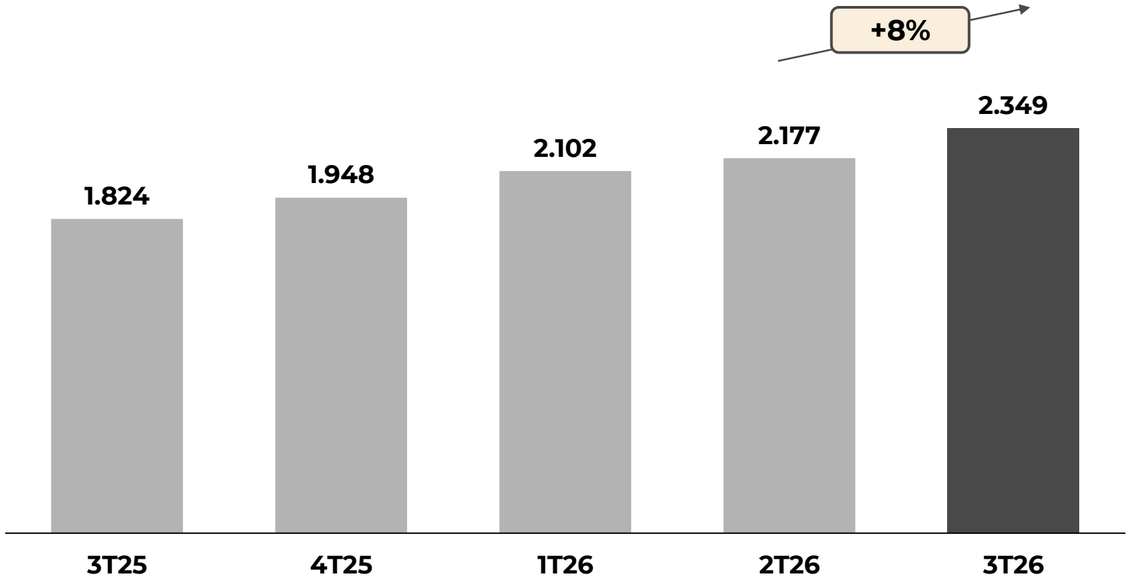
(1) Considera todas as academias da Companhia (não considera Studios); (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário.

RECEITA LÍQUIDA

VARIAÇÃO RECEITA LÍQUIDA
(R$ M)



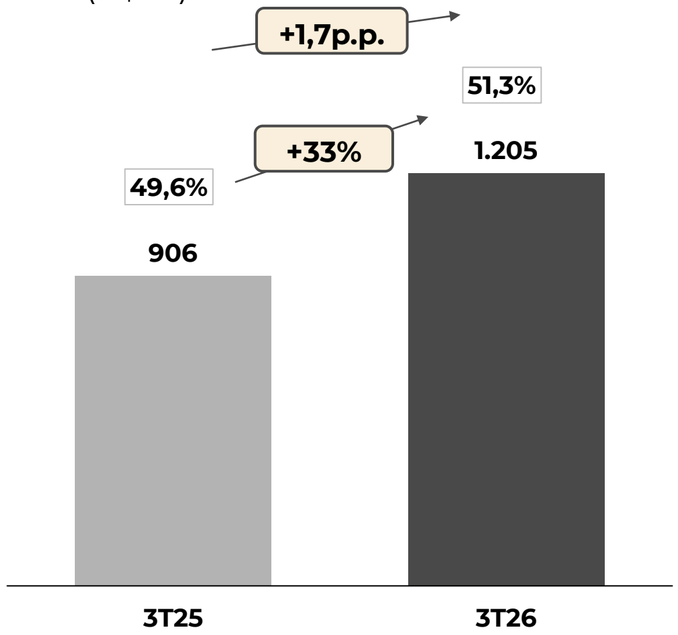
EVOLUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA
(R$ M)



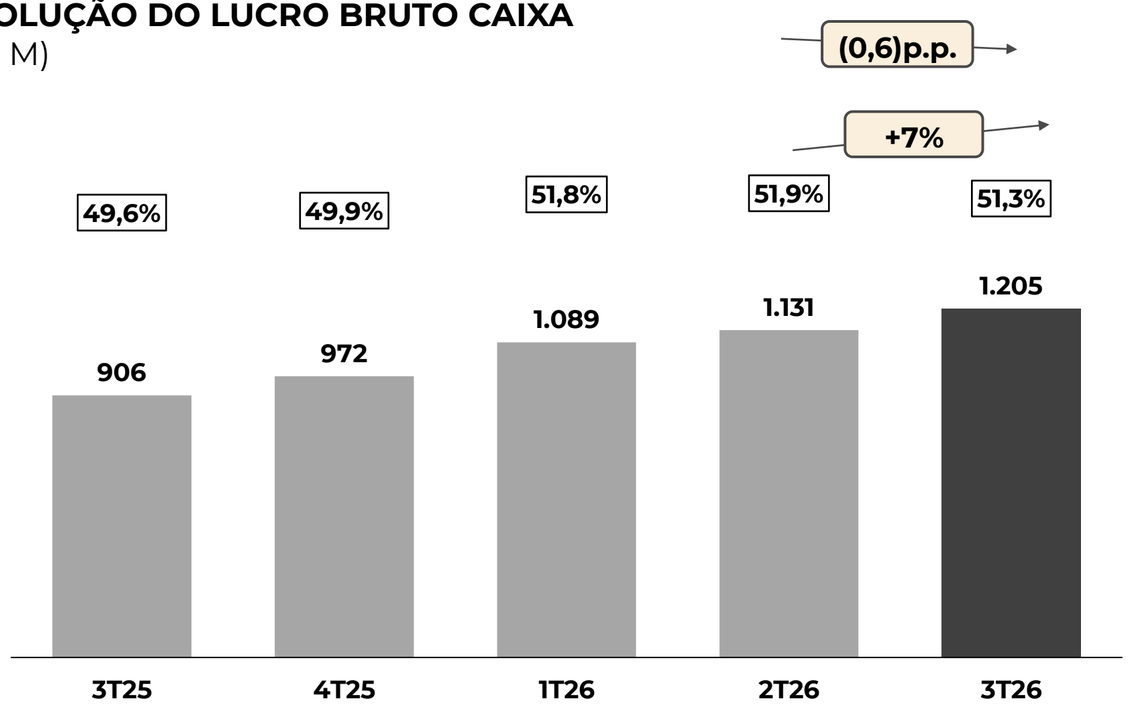
- A receita líquida do **3T26** totalizou **R$2.349 M**, um sólido crescimento de **29% vs. 3T25**, reflexo do aumento de **26%** na receita das academias próprias Smart Fit e do robusto crescimento de **50%** na linha de "Outras" vs. 3T25
- O ticket médio das academias próprias Smart Fit aumentou em **15% vs. 3T25**, com aceleração de crescimento em todas as regiões de atuação
- Nos últimos 12 meses, a receita líquida atingiu **patamar recorde** de **R$8.576 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$1.205 M** no 3T26, **+33% vs. 3T25**, resultado da robusta performance da linha de “Outras”, além da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos anos
- A margem bruta caixa atingiu o patamar de **51,3%** no 3T26 (**+1,7p.p. vs. 3T25**), 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).

OUTROS PAÍSES: ESCALA E LIDERANÇA CONSOLIDADA

Presença diversificada na região, com contribuição crescente para o resultado e oportunidades adicionais de expansão

OUTROS PAÍSES:

675 ACADEMIAS | smart fit BIO RITMO

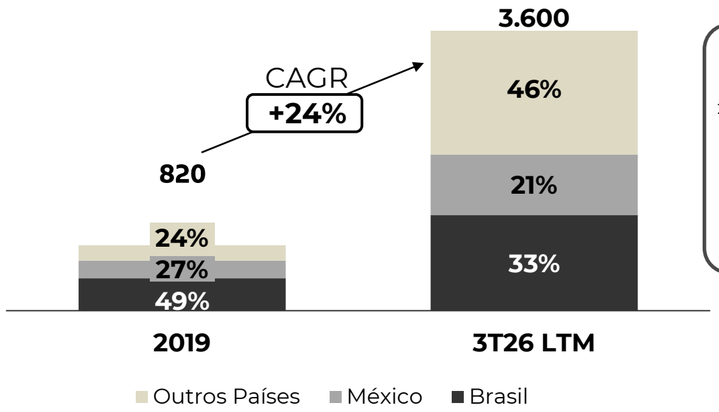
2,2M ALUNOS

OPERAÇÕES EM **15** PAÍSES

Bloco de **maior crescimento**, representando **46% do lucro bruto caixa de Smart Fits próprias** no LTM (**+22p.p.** vs. 2019)

LUCRO BRUTO CAIXA ACADEMIAS SMART FIT PRÓPRIAS

(% | R$ M) | POR GEOGRAFIA:



CAGR
2019 – 3T26 LTM

+37%
+20%
+17%

GESTÃO EM CLUSTERS PARA MAIOR GOVERNANÇA, INTEGRAÇÃO E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

CLUSTER I



421 unidades

CLUSTER II



171 unidades[1]

CLUSTER III*

* cluster sob gestão do México



83 unidades

Operação própria | **Operação via franquias** | **Operação híbrida**

MARCA LÍDER E ESCALA

Reconhecimento regional, capilaridade única e conveniência para os alunos.

75% dos alunos matriculados no **Plano Black**, patamar mais alto da companhia

LOCATION ESTRATÉGICO

Relacionamento com desenvolvedores imobiliários e acesso a localizações estratégicas.

102 academias adicionadas na região nos últimos 12 meses, sendo **100 Smart Fits** e **2 Bio Ritmos**

EXECUÇÃO E EXPANSÃO

Modelo operacional escalável, com oportunidades de crescimento nos mercados atuais.

Aceleração da expansão na **Argentina** e no **Marrocos**

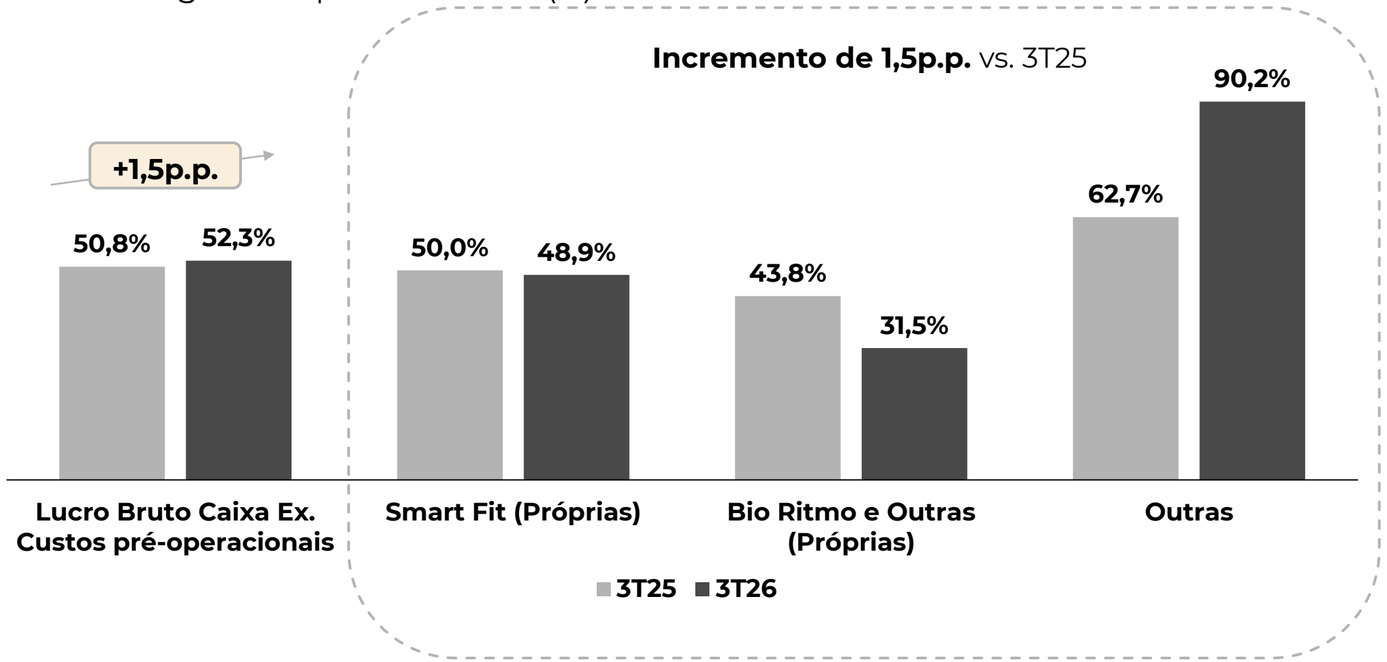
Notas: As operações no Equador, Honduras, Guatemala, República Dominicana, El Salvador e Venezuela são franqueadas;
(1) Considera duas unidades no Marrocos, que operam sob gestão do Cluster II.

MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais consolidada de 52,3%, expansão de 1,5p.p., impulsionada pela maior contribuição de “Outras”

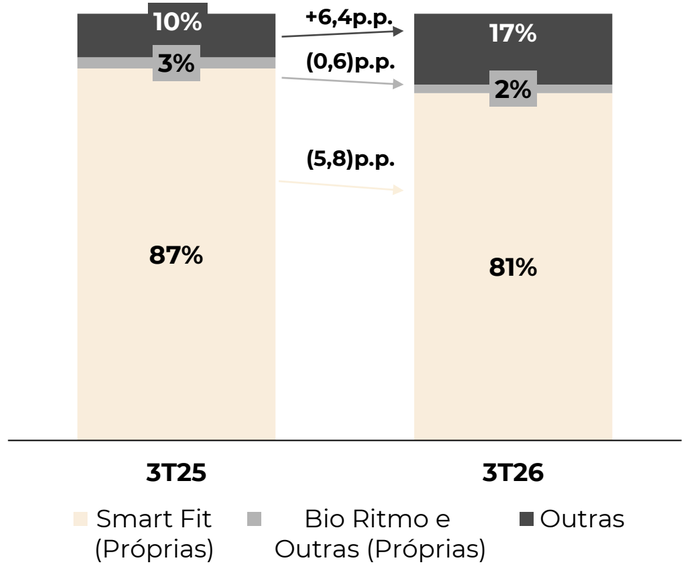
BREAKDOWN MARGEM BRUTA CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

Por segmento | 3T26 vs. 3T25 (%)



LUCRO BRUTO CAIXA ANTES DOS CUSTOS PRÉ-OP

Por Segmento (%) e variação vs. 3T25 (p.p.)



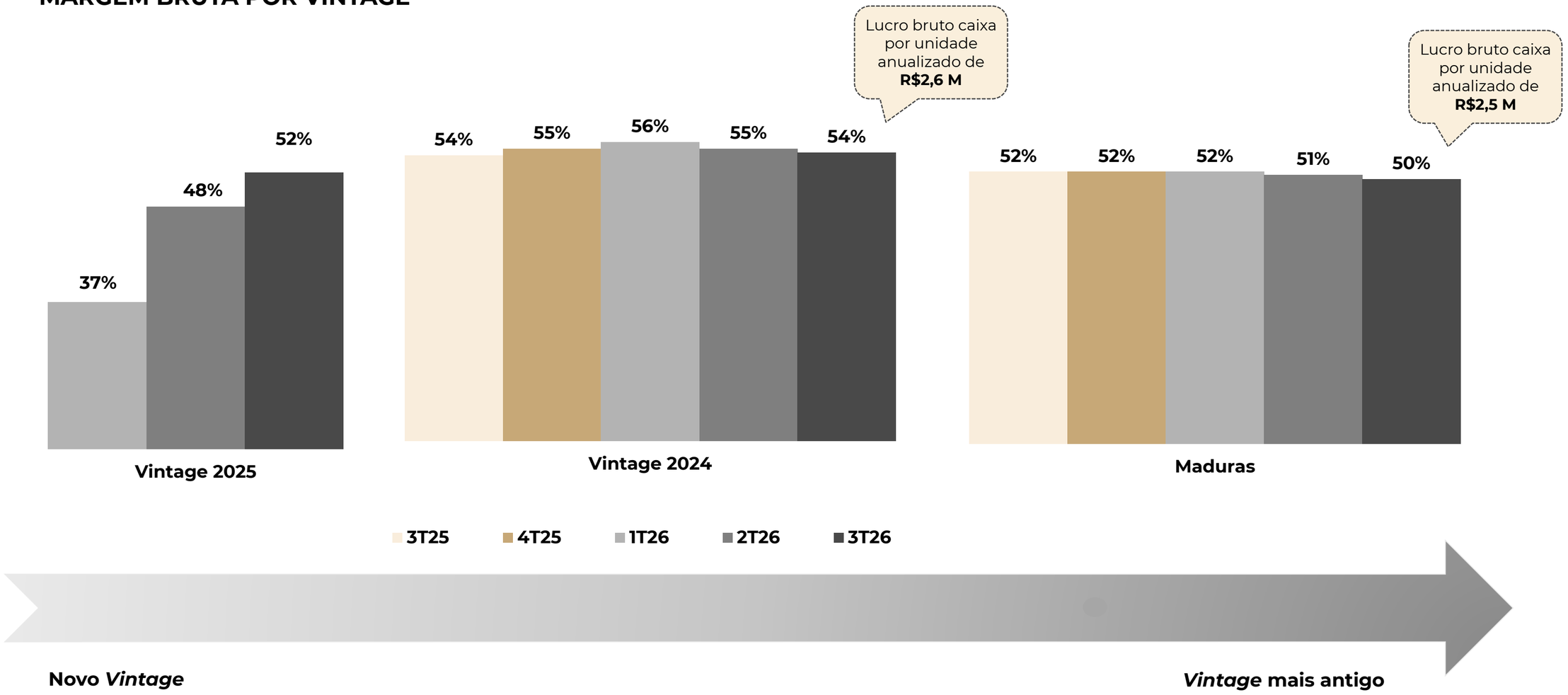
- No 3T26, a margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais da Companhia **aumentou 1,5p.p. vs. 3T25**, atingindo **52,3%**
- Segmento “Outras” manteve o **patamar de margem superior** aos demais segmentos da Companhia, encerrando o período em **90,2%, uma expansão de 27,6p.p. frente ao 3T25,** em função da maior representatividade do TotalPass Brasil
- **Efeito positivo** na margem bruta devido ao **ganho de representatividade** de “Outras”, combinado à melhora da sua rentabilidade, representando **17%** do lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais em 3T26 **(vs. 10% no 3T25)**

Nota: Custos pré-operacionais são aqueles relacionados à abertura de novas unidades; “Bio Ritmo e outras” inclui as operações da Bio Ritmo e Nation CT. “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, TotalPass México e FitMaster.

SÓLIDA MARGEM BRUTA DAS ACADEMIAS MADURAS

Pelo 14º trimestre consecutivo, a margem das academias maduras[1] permanece acima de 50%, e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico

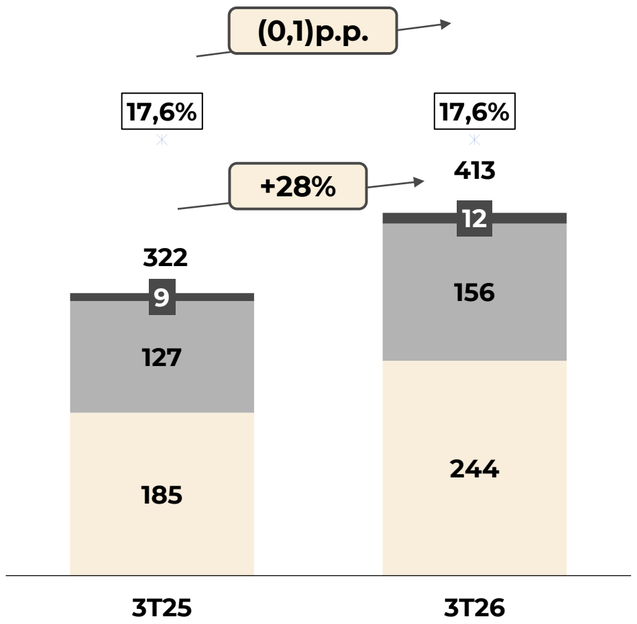
MARGEM BRUTA POR VINTAGE[1]



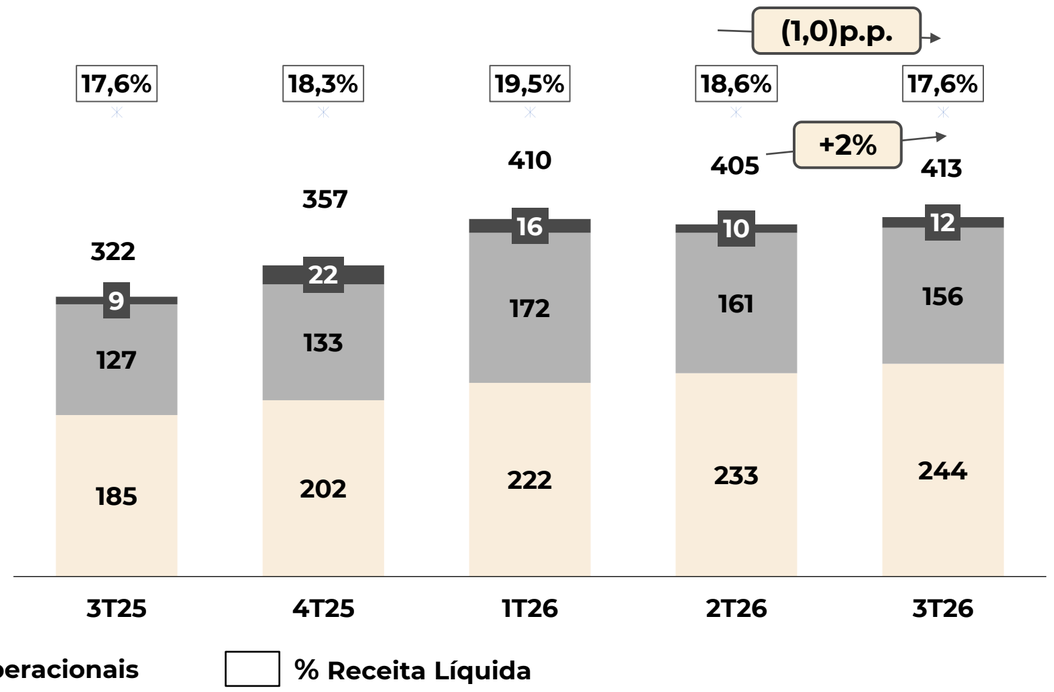
(1) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário. Considerando apenas unidades próprias da marca Smart Fit.

DESPESAS

VARIAÇÃO DAS DESPESAS[1]
(R$ M)



EVOLUÇÃO DAS DESPESAS[1]
(R$ M)

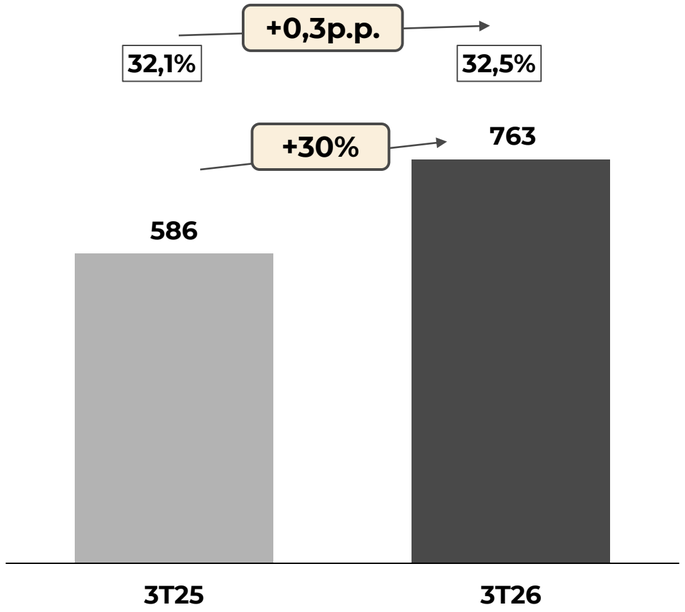


- As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram **R$412,8 M** no 3T26, **+28%** vs. 3T25, representando **17,6%** da receita líquida, em linha com o mesmo período do ano anterior
- As despesas gerais e administrativas (G&A) totalizaram **R$244,2 M** no 3T26, **+32%** vs. 3T25, representando **10,4%** da receita líquida (**+0,3p.p.** vs. 3T25). Desconsiderando o efeito das consolidações de Evolve, a partir do 3T26, e TotalPass México, a partir do 1T26, o G&A cresceu **22%** frente ao 3T25, representando **9,8%** da receita líquida, uma diluição de 0,3p.p. vs. 3T25, o menor patamar dos últimos 9 trimestres
- As despesas com vendas totalizaram **R$156,4 M** no 3T26, **+23%** vs. 3T25, representando **6,7%** da receita líquida (**-0,3p.p.** vs. 3T25)

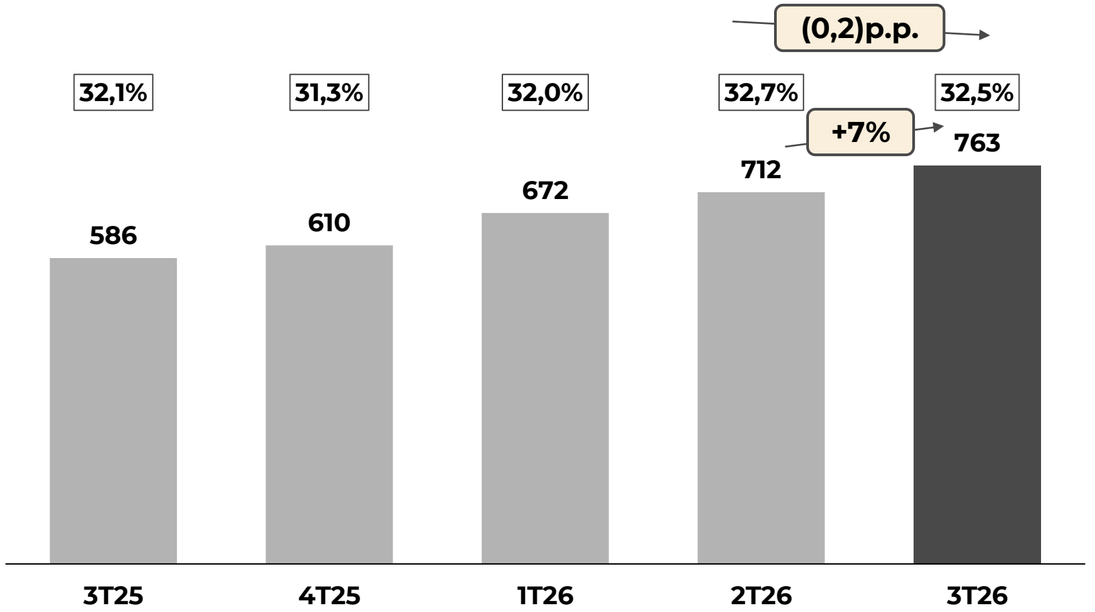
(1) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2).

EBITDA AJUSTADO

VARIAÇÃO DO EBITDA AJUSTADO
(R$ M)



EVOLUÇÃO DO EBITDA AJUSTADO
(R$ M)



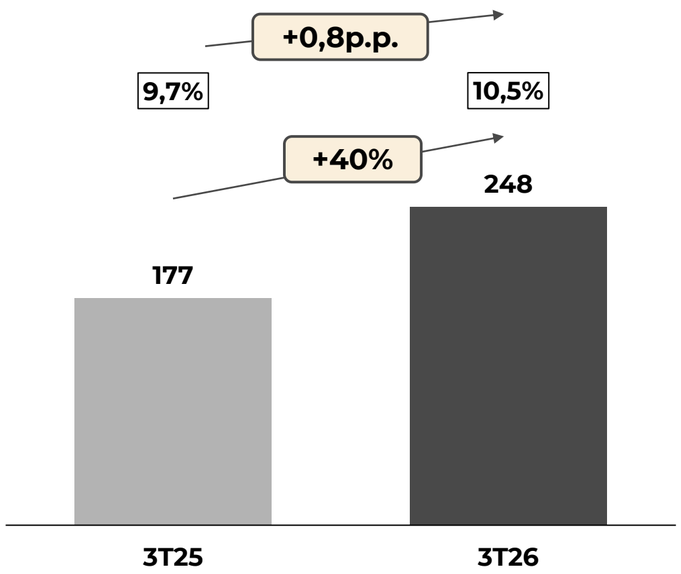
% Receita Líquida

- O EBITDA Aj. totalizou **R$762,8 M** no 3T26, o maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um forte crescimento de **30%** vs. 3T25, com margem de **32,5%** (**+0,3p.p.** vs. 3T25)
- Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado[1] totalizou **R$2.756,0 M**, com margem de **32,1%**
- O EBITDA Aj. antes dos gastos pré-operacionais totalizou **R$797,8 M** no 3T26, crescimento de **29%** frente ao 3T25, com margem de **34,0%** (**+0,1p.p.** vs. 3T25)

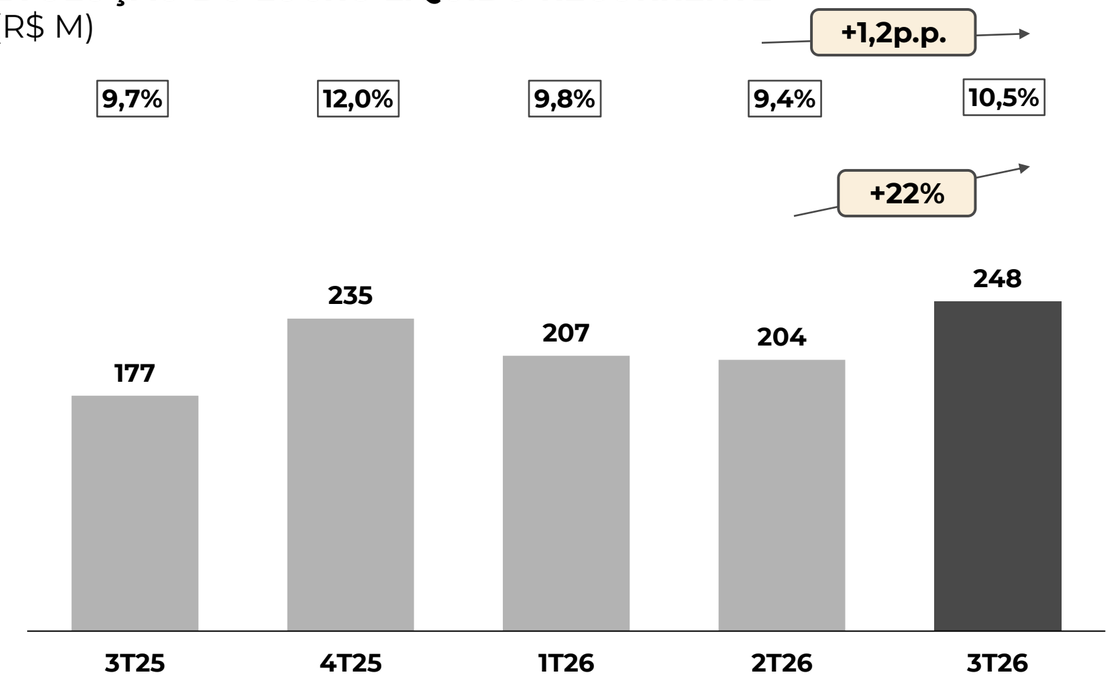
(1) "EBITDA ajustado" exclui os impactos não recorrentes de: (i) R$10,7 M no 4T25 referente à reavaliação da participação detida na FitMaster; e (ii) R$9,7 M no 3T26 referente à reavaliação da participação detida no TotalPass México.

LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

VARIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE
(R$ M)



EVOLUÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE
(R$ M)



- Lucro líquido recorrente cresceu **40%** vs. 3T25, totalizando **R$248 M**, resultando em uma margem de **10,5%** (**+0,8p.p.** vs. 3T25), reflexo do sólido crescimento do EBITDA no período, combinado com o menor impacto de IR/CSLL, parcialmente compensado pelo aumento das despesas financeiras recorrentes
- Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu **R$893 M**, com margem líquida recorrente de **10,4%**

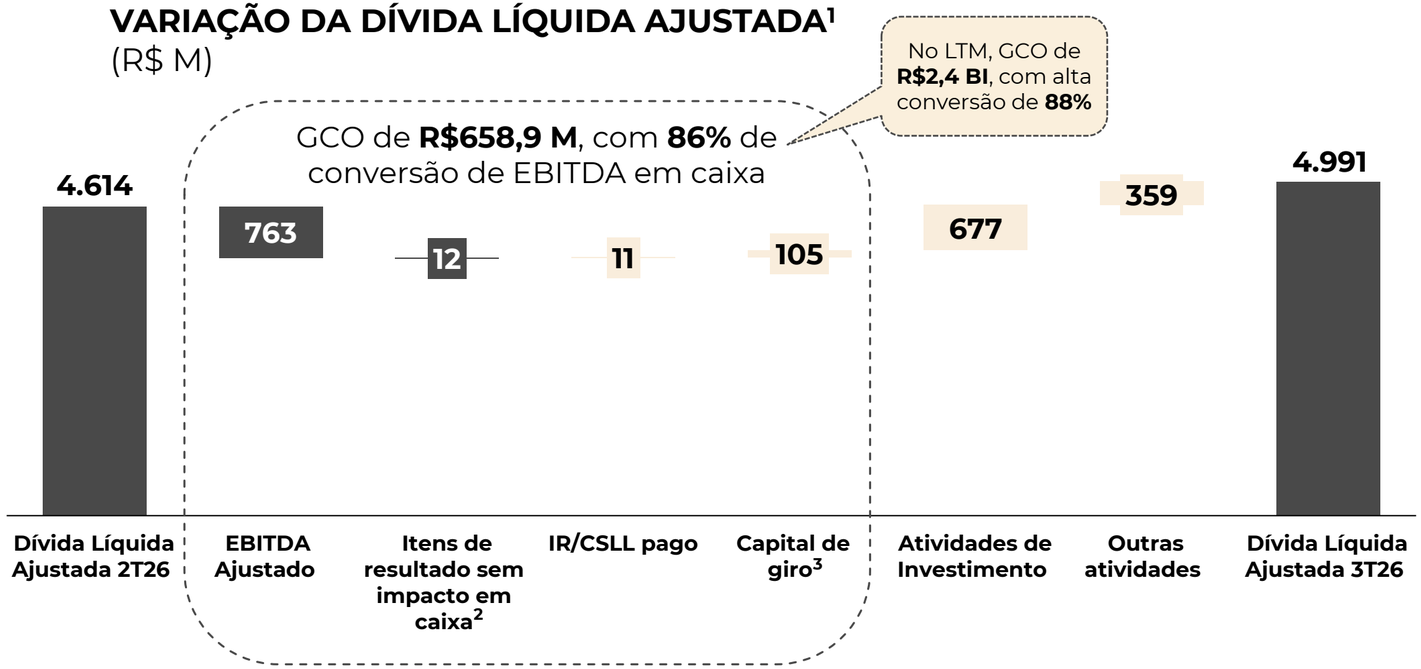
Nota: Para melhor análise da performance de nossas operações, todos os indicadores excluem os efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios. "Lucro líquido recorrente" exclui os impactos referentes aos itens não recorrentes de aquisições (com destaque para a reavaliação da participação no TotalPass México de R$9,7 M no 3T26, além de FitMaster, Panamá/Costa Rica e Velocity), bem como as despesas financeiras não recorrentes líquidas de IR/CSLL relacionadas a iniciativas de liability management e pré-pagamento de dívidas/debêntures, sendo: R$1,8 milhão no 3T25, R$21,1 milhões no 2T26 e R$0,8 milhão no 3T26.

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]

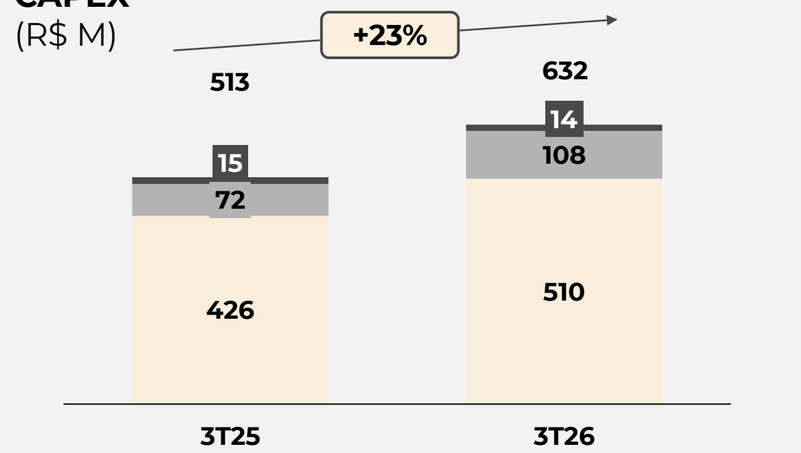
(R$ M)



- Aumento da dívida líquida de **R$378 M** no trimestre
- Geração de caixa operacional de **R$659 M**, com investimento de **R$677 M**, sendo **R$510 M** referentes ao capex de expansão
- Outras atividades com adição de **R$359 M** na dívida líquida ajustada

CAPEX[4]

(R$ M)



- O Capex de **R$632 M** no 3T26 (**+23%** vs. 3T25);
- O Capex de Expansão cresceu **20%** vs. 3T25, refletindo o maior volume de inaugurações, investimentos em unidades com abertura prevista nos próximos períodos e maior participação de Bio Ritmo no mix de expansão;
- Investimentos em Manutenção de **R$108 M** (**+50%** vs. 3T25), reflexo do maior número de academias maduras e do aumento da idade média da rede.

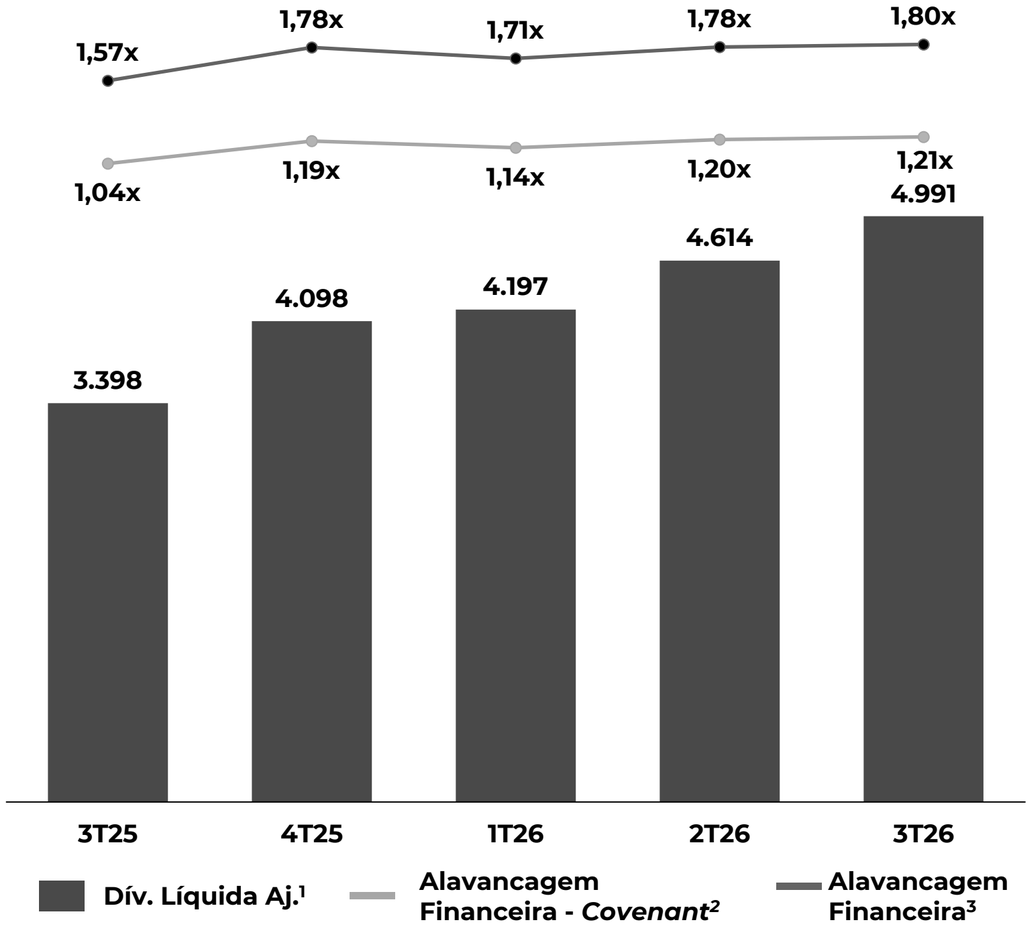
(1) "Dívida Líquida Ajustada" utiliza a definição das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, vide escritura das debêntures; (2) Inclui principalmente baixa de ativos, receita diferida e provisões; (3) A partir do 1T25, a Companhia passou a usar as variações no capital de giro conforme a Demonstração de Fluxo de Caixa das demonstrações financeiras; (4) 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

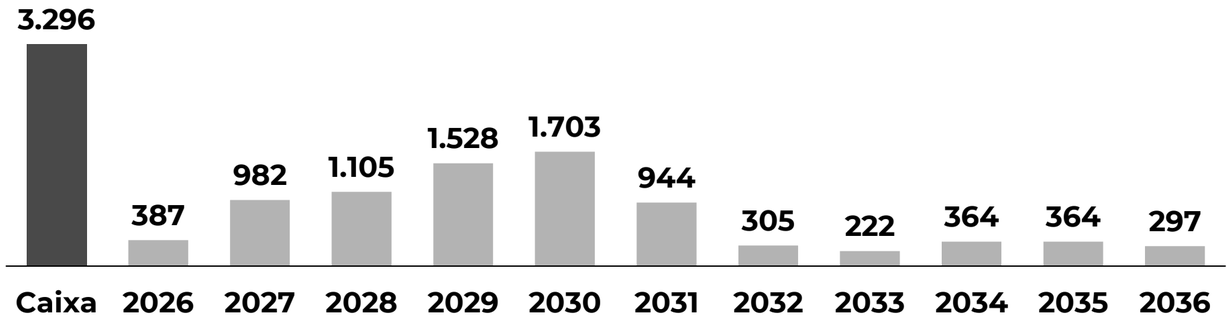
DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA[1] E ALAVANCAGEM FINANCEIRA[2,3]

(R$ M)



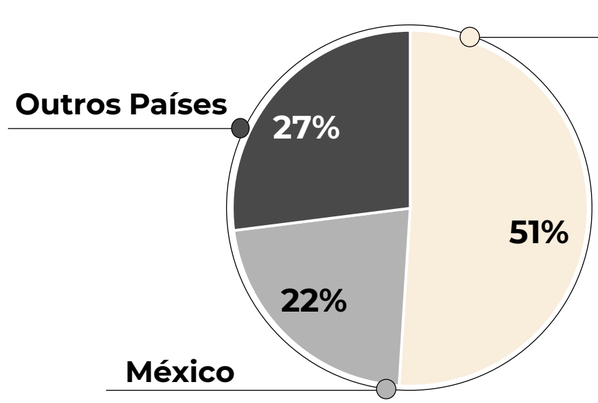
FLUXO DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA[4]

(R$ M)



DÍVIDA LÍQUIDA POR REGIÃO

(%)



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

(1) "Dívida Líquida Ajustada" 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 setembro 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!