



CONFERENCIA SOBRE LOS RESULTADOS 2T26

2026



INFORMACIÓN SOBRE ESTIMACIONES Y RIESGOS ASOCIADOS

La información que se presenta en este comunicado contiene ciertas declaraciones acerca del futuro e información relativa a Grupo Sports World, S.A.B. de C.V. y sus subsidiarias (en conjunto “Sports World” o la “Compañía”) las cuales están basadas en el entendimiento de sus administradores, así como en supuestos e información actualmente disponible para la Compañía. Tales declaraciones reflejan la visión actual de Sports World sobre eventos futuros y están sujetas a ciertos riesgos, factores inciertos y presunciones. Muchos factores podrían causar que los resultados, desempeño, o logros actuales de la Compañía sean materialmente diferentes con respecto a cualquier resultado futuro, desempeño o logro de Sports World que pudiera ser incluida, en forma expresa o implícita dentro de dichas declaraciones acerca del futuro, incluyendo, entre otros: cambios en las condiciones generales económicas y/o políticas, cambios gubernamentales y comerciales a nivel global y en los países en los que la Compañía hace negocios, cambios en las tasas de interés y de inflación, volatilidad cambiaria, cambios en la demanda y regulación de los productos comercializados por la Compañía, cambios en el precio de materias primas y otros insumos, cambios en la estrategia de negocios y varios otros factores. Si uno o más de estos riesgos o factores inciertos se materializan, o si los supuestos utilizados resultan ser incorrectos, los resultados reales podrían variar materialmente de aquellos descritos en el presente como anticipados, creídos, estimados o esperados. Sports World no pretende y no asume ninguna obligación de actualizar estas declaraciones acerca del futuro.

¿Qué pasó en el 2T26?

 Ejecución disciplinada enfocada en fortalecer la operación y consolidar las iniciativas implementadas.

 Cliente al centro de la estrategia, impulsando acciones alineadas a nuestros tres pilares estratégicos.

 Mayor participación de clientes, reflejada en un incremento del aforo promedio de clases grupales y de las visitas mensuales vs. 2T25.

 Fortalecimiento de la propuesta de valor mediante innovación en la oferta deportiva y mejoras continuas en la experiencia del cliente.

 Mejora continua en la satisfacción del cliente, alcanzando un NPS de 43.4 durante el trimestre.

Líneas de acción | Servicio de Excelencia

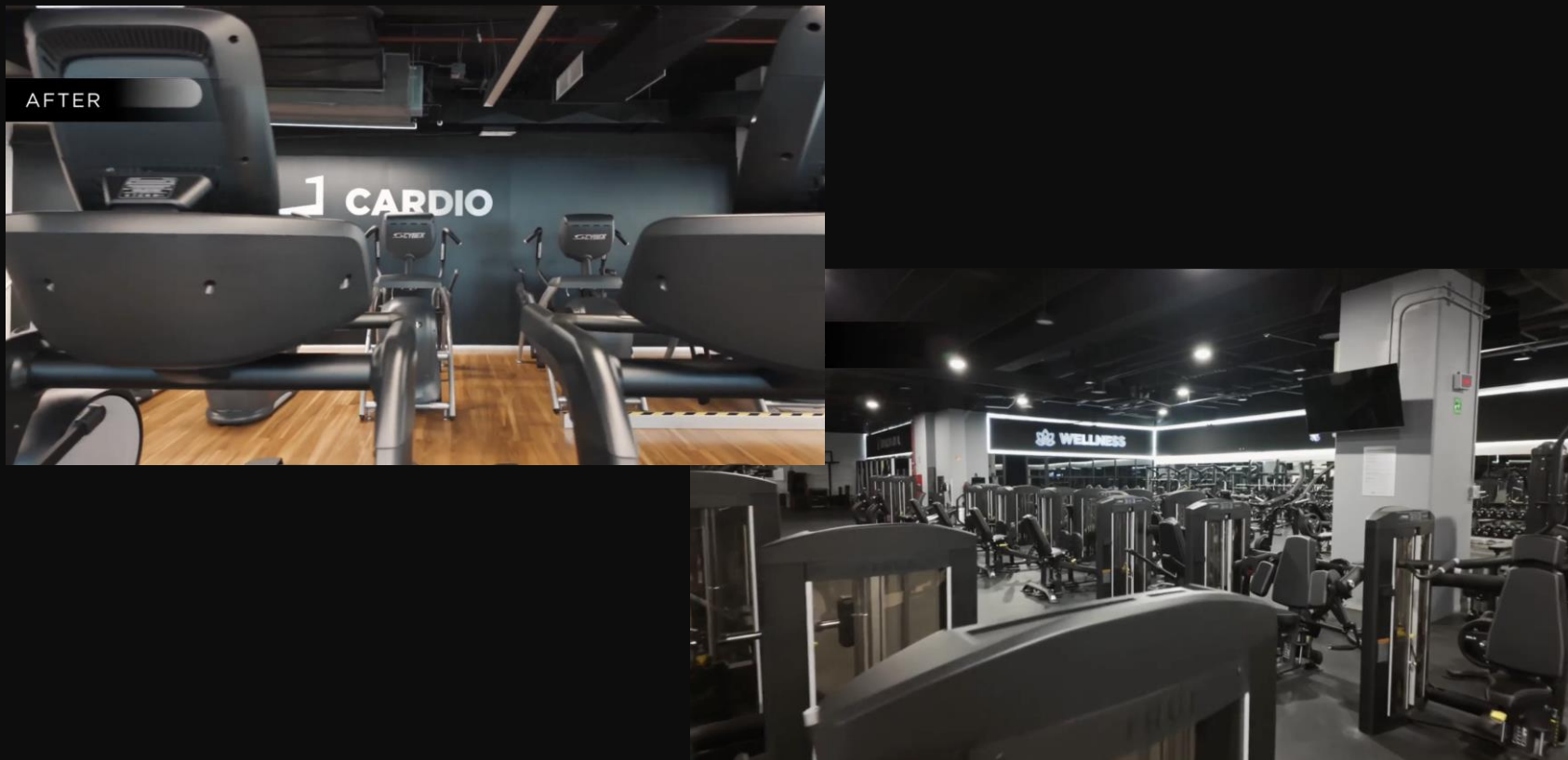
- Remodelación de un club, modernización de los sistemas de aire acondicionado en dos clubes e incorporación de camas de Pilates en 6 clubes .
- Avances en el cumplimiento de la normativa Código de Red y en negociaciones estratégicas.
- Implementación de la metodología de servicio SPORTS (Saludar, Prescribir, Orientar, Recorrer, Tacto y Seguimiento), con la finalidad de homologar la atención brindada por los profesores de piso y ofrecer una experiencia más consistente en toda la cadena.
- Actualización del programa TRAIINT y el lanzamiento de TRAIINT Ultimate para su implementación en los próximos meses
- Incremento de aforo derivado a las clases especiales, clases temáticas, relanzamiento de Les Mills así como activades de reactivación.
- Fortalecimiento de equipos mediante certificaciones especializadas y programas de capacitación en seguridad, primeros auxilios y salvamento acuático



Líneas de acción

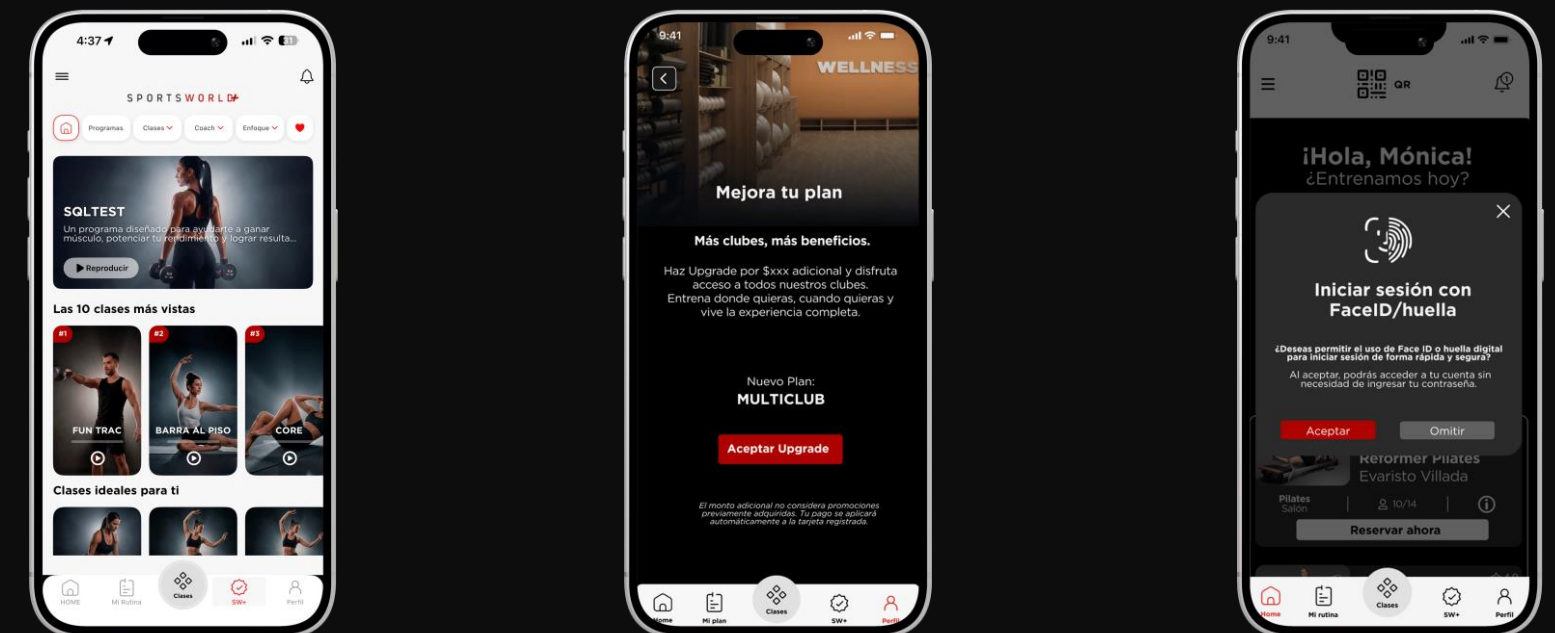
Sostenibilidad Operativa y Financiera

- Avances en la optimización de nuestra estrategia comercial mediante la homologación de membresías y servicios
- Mayor consistencia en la estrategia de *pricing*
- Estandarización de la oferta comercial para fortalecer la ejecución operativa
- Mejoras en eficiencia operativa que respaldan la rentabilidad de la Compañía.



Innovación y Tecnología

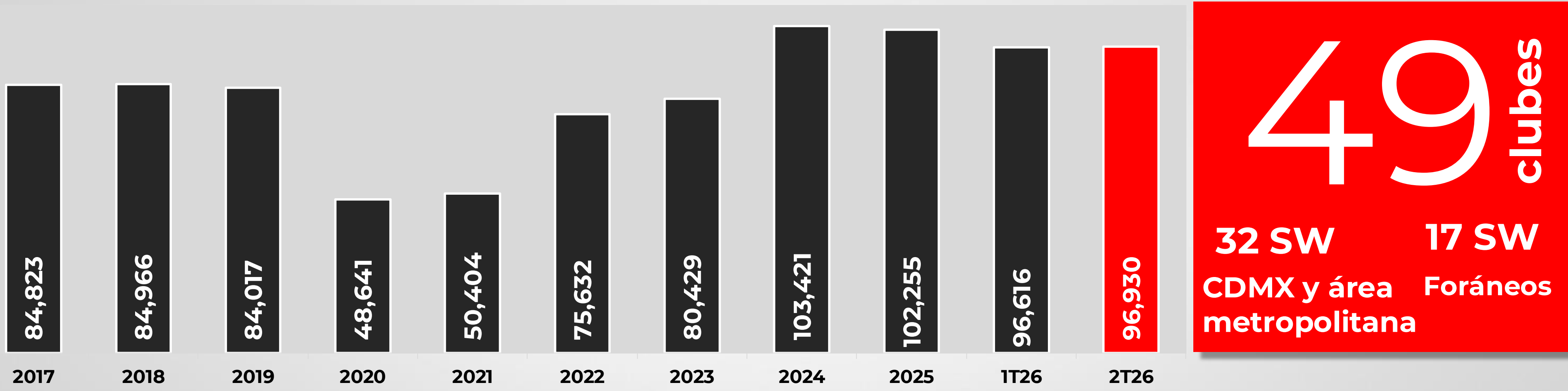
- Evolución de la App Sports World como canal estratégico de venta y generación de ingresos.
- Digitalización de procesos comerciales para mejorar la experiencia del socio.
- Automatización de procesos que incrementa la eficiencia operativa de los clubes.
- Fortalecimiento del ecosistema digital para impulsar nuevas oportunidades de crecimiento y rentabilidad.



Continuidad en nuestro crecimiento



Al cierre del 2T26 llegamos a **96,930 Clientes Activos Totales**, con una ligera reducción de 5.6% vs el 2T25. En línea con nuestra estrategia de rentabilización de clientes, mejoras en el servicio, calidad, precio, renovaciones de clubes, cambios de equipo, imagen, *layout* y menor deserción

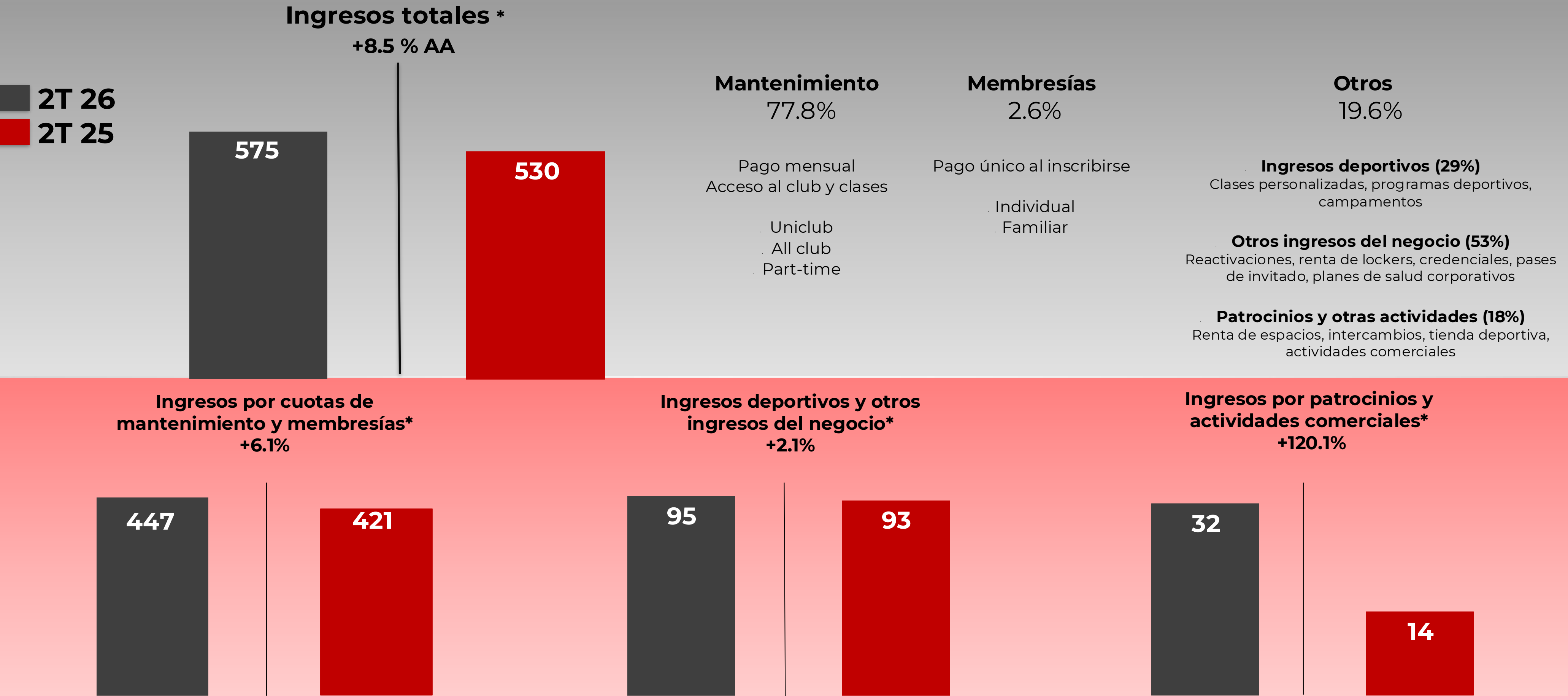


Aforo promedio mensual
2T26 869,039 visitas
2T25 768,765 visitas

Visita mensual por cliente
2T26 9.5 visitas
2T25 8.0 visitas

Nota: El número de Clientes Activos Totales considera: clientes activos de los clubes, clientes Virtuales, y clientes de Planes de Salud Corporativos, invitados especiales y clients de San Pedro Garza García.

Solidez financiera



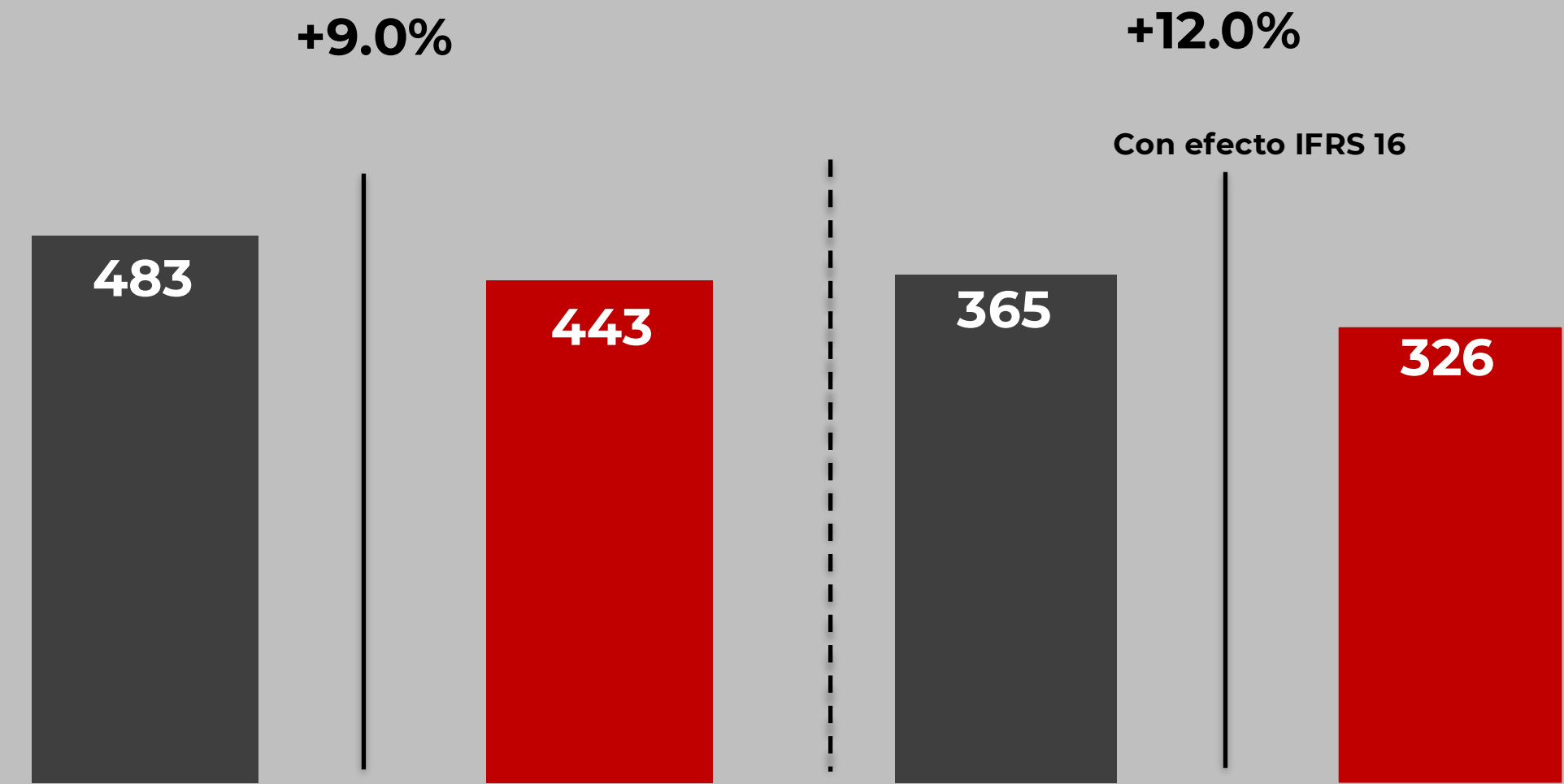
* Millones de pesos

Solidez financiera

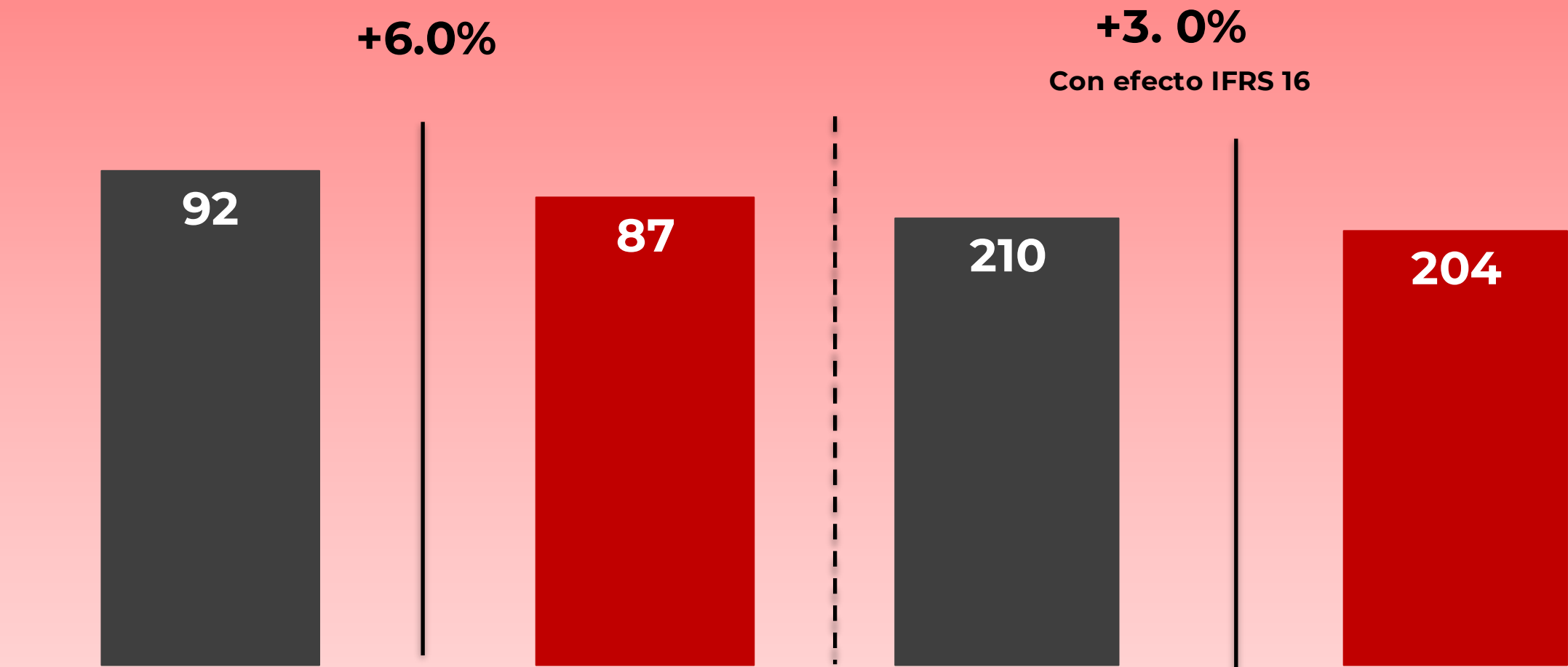
■ 2T 26
■ 2T 25



Gastos de operación ^{*1}



EBITDA ^{*}



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

- Mayor gasto en mercadotecnia así como los gastos relacionados a la mejora de la operación (consumo de agua, limpieza de toallas, y lo referente al aseo y limpieza)

El **EBITDA** incrementó derivado al:

- Aumento en ingresos por concepto de:
 - Mayores mantenimientos y membresías así como la normalización gradual de precios;
 - Mantenimiento nuestra base de clientes activos, mayor actividad dentro de los clubes,
 - Crecimiento por concepto de patrocinios, intercambios y nuestra tienda deportiva

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

Balance General*



Efectivo y Activo Circulante

418

Mejoras a Locales
Arrendados

695

Activos por derecho de uso

904

Otros Activos

932

ACTIVO



\$2,949

PASIVO

71

Proveedores y Acreedores

396

Deuda Financiera

1,234

Pasivo por
Arrendamiento

553

Otros Pasivos

696

Capital Contable

CAPITAL

* Con efecto IFRS16

GOBERNANZA

Publicación Narrativa IFRS
S1 & S2

Alcanzamos un hito corporativo fundamental al divulgar nuestra información bajo los estándares internacionales IFRS S1 y S2.

Este marco fortalece el gobierno de la información ESG garantizando una mayor **consistencia, trazabilidad y alineación global**, preparando a la Compañía ante las demandas de inversionistas institucionales y reguladores.

AMBIENTAL



-439 tCO2e reducción en emisiones
Alcance 1



93.6% promedio
mejora en el factor de potencia



2,543.8 kg recuperados, segregados y reciclados.

SOCIAL



3,782 personas impactadas :
Acciones dedicadas a fomentar la diversidad en colaboradores y socios, fortaleciendo el ambiente inclusivo.



4,311 participantes
227 clases y actividades:
Taekwondo, Fitness Fest, Les Mills, Interclubes de baile.



+ 2.3 toneladas de alimento para albergues caninos y gatunos



S P O R T S W O R L D

Gabriel Ramírez

CFO

Astrid Preciado

Relación con Inversionistas

Tel: +52 55 6966 4588

inversionistas@sportsworld.com.mx