



Resultados 3T25

Webinar de Resultados

07 de novembro de 2025

11hrs (Brasília) | 09hrs (NY) | 14hrs (Londres)

Teleconferência em português com
tradução simultânea em inglês

[Clique Aqui](#)

smart **fit**

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T25

São Paulo, 06 de novembro de 2025 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina em número de clientes e academias¹ anuncia os resultados do 3T25. 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 32.

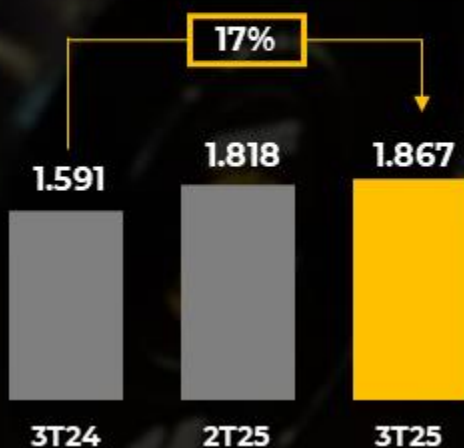
DESTAQUES DO PERÍODO

- **Sólido crescimento de 17% da rede de academias vs. 3T24, totalizando 1.867 unidades em 16 países**
276 academias adicionadas nos últimos 12 meses. Seguimos confiantes em relação ao guidance² de aberturas de 340-360 academias em 2025.
- **Receita líquida atingiu R\$1,8 BI no 3T25, com forte crescimento de 28% vs. 3T24 e 2% vs. 2T25**
A robusta performance reflete principalmente o aumento de 12% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit e o incremento de 10% do ticket médio no período vs. 3T24.
- **Lucro Bruto Caixa³ de R\$906 M, crescimento de 28% vs. 3T24**
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais³ de 50,8% (+0,3p.p. vs. 3T24), com margem das academias maduras⁴ em 52% e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico.
- **EBITDA recorde de R\$586 M no 3T25, forte crescimento de 33% e expansão de 1,0p.p. de margem vs. 3T24. Robusta geração de caixa operacional de R\$605 M, representando alta conversão de 103%**
EBITDA recorde dos últimos 12 meses de R\$2,2 bilhões, com margem de 31,7%.
- **Robusto crescimento de 43% do lucro líquido recorrente⁵ vs. 3T24, atingindo R\$177 M no 3T25 e uma margem líquida de 9,7% (+1,0p.p. vs. 3T24)**
Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu R\$704 milhões com margem líquida de 10,3%.

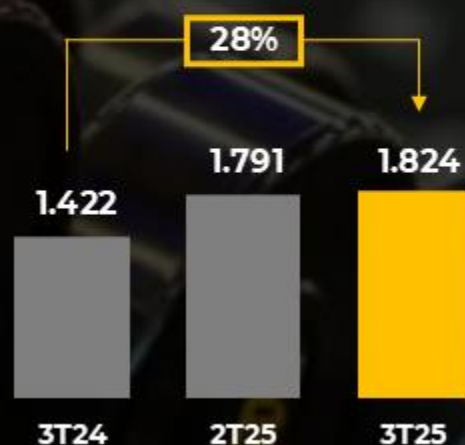
Destaques do 3T25	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Academias	1.867	1.591	17%	1.818	3%	1.867	1.591	17%
Clientes em academias (000) ^a	5.228	4.826	8%	5.151	1%	5.228	4.826	8%
Receita Líquida (R\$ M)	1.824	1.422	28%	1.791	2%	5.293	4.040	31%
Lucro Bruto Caixa ^b	906	706	28%	911	(1%)	2.667	2.020	32%
Margem Bruta Caixa	49,6%	49,7%	(0,0) p.p.	50,9%	(1,2) p.p.	50,4%	50,0%	0,4 p.p.
EBITDA ^c (R\$ M)	586	442	33%	576	2%	1.682	1.275	32%
Margem EBITDA	32,1%	31,1%	1,0 p.p.	32,1%	0,0 p.p.	31,8%	31,6%	0,2 p.p.
Lucro Líquido Recorrente ^d (R\$ M)	177	124	43%	189	(7%)	507	382	33%

(1) De acordo com os dados da Health & Fitness Association, divulgados em 2025, com data-base de 2024 ("HFA"); (2) Conforme guidance divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2025; (3) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2), vide seções "Lucro Bruto Caixa" e o "Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais" exclui também os custos pré-operacionais com aberturas de novas unidades; (4) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (5) Exclui os impactos referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica e ágio das aquisições, principalmente de Velocity, Fitmaster, e outras, além das despesas financeiras não-recorrentes no 3T25 de R\$ 1,8 milhão após IR/CSLL referente ao pré-pagamento parcial da 8ª emissão de debêntures e R\$5,3 milhões após IR/CSLL relacionadas ao pré-pagamento da 5ª emissão de debêntures e à outras dívidas bilaterais na Colômbia. Vide seção "Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente"; (a) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass; (b) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2). Vide seção "Lucro Bruto Caixa"; (c) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2). Vide seção "Composição do EBITDA"; (d) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2) e os impactos não recorrentes, conforme definição de Lucro Líquido Recorrente ("5"). Vide seção "Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente".

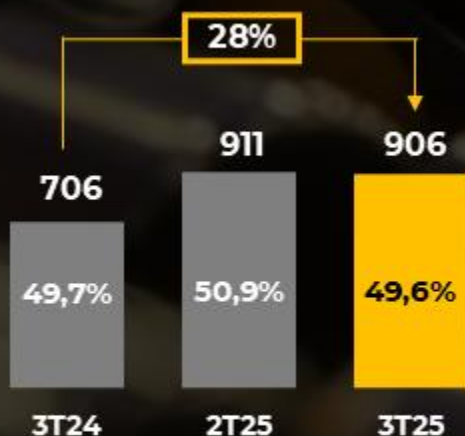
Academias



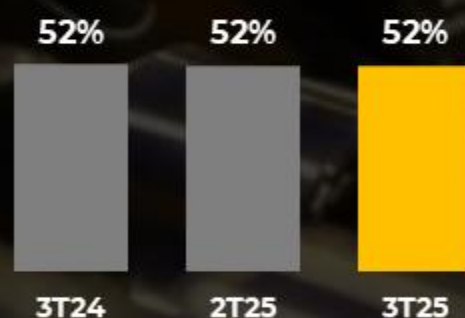
Receita Líquida (R\$ M)



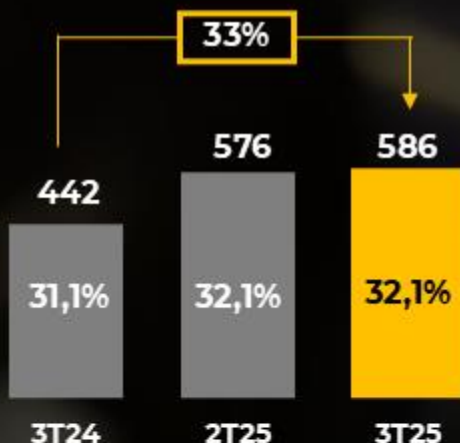
Lucro Bruto Caixa e Margem ^(a) (R\$ M)



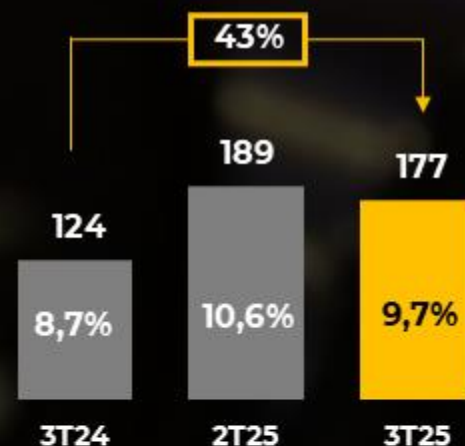
Margem Bruta Maduras ^(b) (%)



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



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



(a) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2), vide seções "Lucro Bruto Caixa" e "Composição do EBITDA";
 (b) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; e
 (c) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2) e efeitos não recorrentes, vide seção "Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente".

PERFORMANCE OPERACIONAL

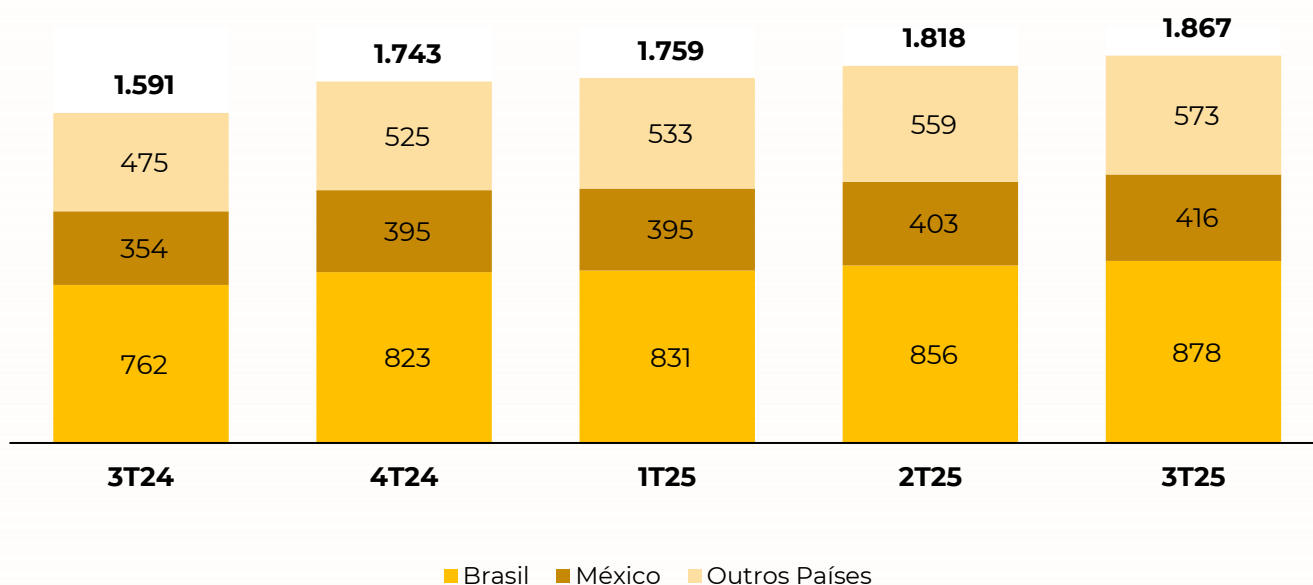
REDE DE ACADEMIAS

A Companhia encerrou o terceiro trimestre de 2025 com 1.867 academias em 16 países, um crescimento da rede de 17% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, reforçando a sua posição de liderança no segmento *fitness* na América Latina.

Ao final do período, a Companhia superou o marco de 1.500 unidades próprias, com a sua rede composta por 1.501 academias próprias (80% do total) e 366 franquias. Em relação ao mix de geografias, destaque para o aumento na participação de Outros Países, que terminou o período representando 31% das academias, +1p.p. frente ao 3T24, enquanto o Brasil e o México representavam 47% e 22%, respectivamente.

No trimestre, foram adicionadas 49 unidades, sendo 48 da marca Smart Fit e 1 da “Bio Ritmo e outras”. Das adições do trimestre, 22 estão localizadas no Brasil, 14 em Outros Países e 13 no México. Adicionalmente, das academias inauguradas, 42 são unidades próprias (86%) e 7 franquias. Importante destacar que, no trimestre, foi inaugurada a primeira academia Smart Fit no Marrocos, marco que simboliza a entrada da Companhia em um novo continente e que apresentou performance nas primeiras semanas consistente com as expectativas.

Academias no final do período



Nos últimos 12 meses, foram adicionadas 276 academias, sendo 270 da marca Smart Fit e 6 unidades “Bio Ritmo e outras” (3 no Brasil). Desse total, 85% correspondem a unidades próprias, dentre as quais 17 unidades franqueadas na Colômbia que foram convertidas em próprias no 4T24. Em termos de geografia, o Brasil representou 42% das adições, a região de Outros Países 36% e México 22%.

A Companhia encerrou o mês de outubro com 150 academias adicionadas em 2025 e 252 obras em andamento de unidades a serem inauguradas principalmente em 2025. Nesse contexto, seguimos confiantes em relação ao *guidance*¹ de aberturas de 340-360 academias no ano, sendo aproximadamente 80% unidades próprias. A decisão de acelerar o ritmo de expansão em relação as 305 unidades que foram adicionadas em 2024 está fundamentada na (i) performance consistente das

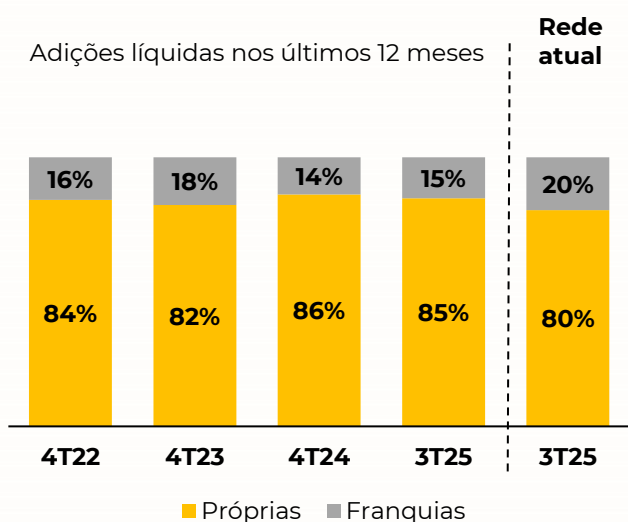
(1) Conforme *guidance* divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2025.

academias maduras e no sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos; (ii) na forte disciplina na execução e no processo de alocação de capital para aprovação e abertura de novas unidades; (iii) na robustez da posição financeira da Companhia; (iv) nas condições favoráveis do *pipeline* de oportunidade imobiliárias de alta qualidade; e (v) na crescente demanda do segmento *Fitness*, impulsionada por tendências seculares.

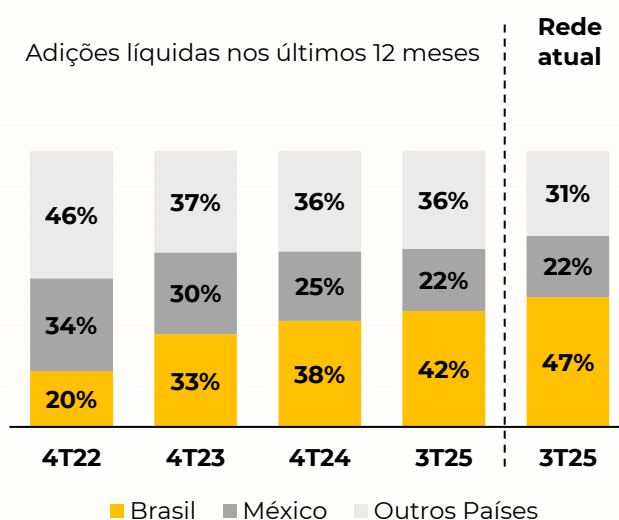
Vale ressaltar que, ao final do 3T25, 952 unidades próprias da Smart Fit eram maduras (65% da base de unidades próprias), versus 788 (63% da base) no mesmo período do ano anterior, considerando a definição que uma unidade é madura quando possui pelo menos 24 meses de operação no início do ano.

Adicionalmente, no segmento de Studios, encerramos o trimestre com 164 unidades, sendo 139 franquias (85% do total), representando um sólido crescimento em relação as 26 unidades ao final do 3T24, devido principalmente à aquisição da rede de studios Velocity concluída no 4T24. Foram adicionadas 29 unidades no ano (26 franqueadas) e 6 unidades comparado ao 2T25, todas elas franquias.

Composição das academias^(a) por tipo

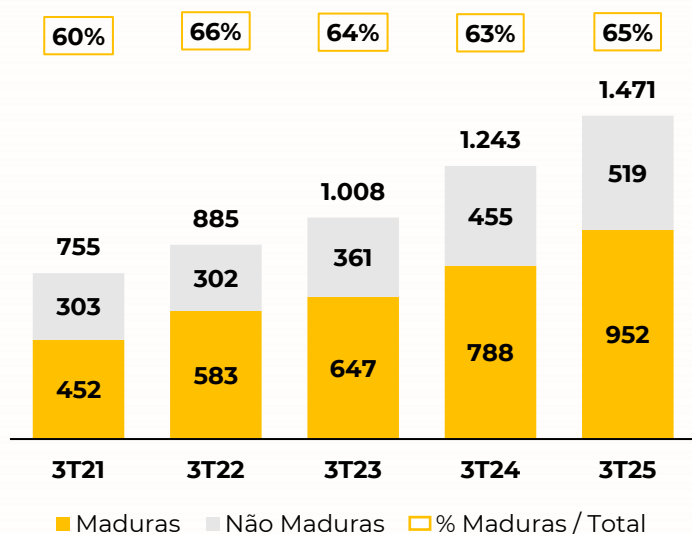


Composição das academias^(a) por região

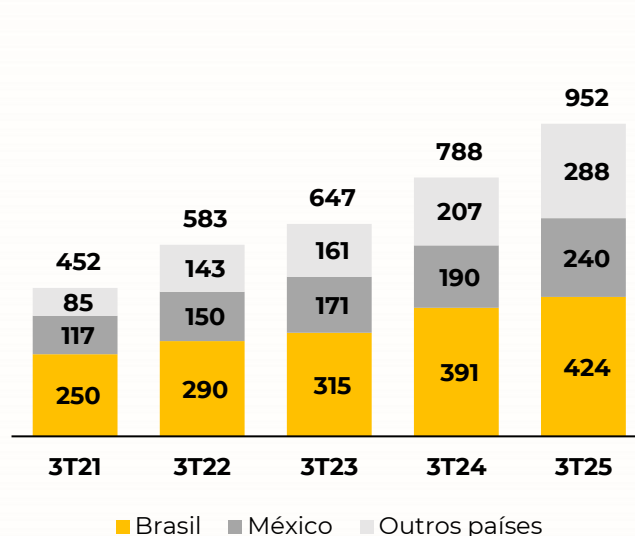


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

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 DA REDE DE ACADEMIAS

Academias	Final de Período					Crescimento 3T25 vs.		Variação 3T25 vs.	
	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	2T25	3T24	2T25	3T24
Academias Total	1.591	1.743	1.759	1.818	1.867	49	276	3%	17%
Por Tipo									
Próprias	1.267	1.407	1.416	1.459	1.501	42	234	3%	18%
Franquias	324	336	343	359	366	7	42	2%	13%
Por Marca									
Smart Fit	1.561	1.711	1.726	1.783	1.831	48	270	3%	17%
Próprias	1.243	1.381	1.389	1.430	1.471	41	228	3%	18%
Brasil	525	569	573	587	605	18	80	3%	15%
México	334	372	372	379	390	11	56	3%	17%
Outros Países ^a	384	440	444	464	476	12	92	3%	24%
Franquias	318	330	337	353	360	7	42	2%	13%
Brasil	208	224	228	237	241	4	33	2%	16%
México	20	23	23	24	26	2	6	8%	30%
Outros Países ^a	90	83	86	92	93	1	3	1%	3%
Bio Ritmo e outras ^b	30	32	33	35	36	1	6	3%	20%
Próprias	24	26	27	29	30	1	6	3%	25%
Franquias	6	6	6	6	6	0	0	–	–
Por região									
Brasil	762	823	831	856	878	22	116	3%	15%
México	354	395	395	403	416	13	62	3%	18%
Outros Países ^a	475	525	533	559	573	14	98	3%	21%

(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 34 unidades Bio Ritmo e 2 unidades Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025.

BASE DE CLIENTES

No 3T25, a base de clientes em academias totalizou 5,2 milhões, representando um crescimento de 8% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Frente ao 2T25, a base apresentou um aumento de 1% em função, principalmente, da expansão da Companhia nos últimos trimestres e da sólida maturação da rede de academias. Nos primeiros nove meses de 2025, foram adicionados 389 mil clientes, crescimento de 8% da base frente a dezembro de 2024.

EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS

Clientes ('000)	Final de Período					Crescimento 3T25 vs.		Variação 3T25 vs.	
	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	2T25	3T24	2T25	3T24
Em academias ^a	4.826	4.839	5.253	5.151	5.228	77	402	1%	8%
Por Tipo									
Próprias	3.833	3.894	4.235	4.149	4.232	83	399	2%	10%
Franquias	993	945	1.018	1.002	996	(6)	3	(1%)	0%
Por Marca									
Smart Fit	4.772	4.786	5.201	5.097	5.174	77	402	2%	8%
Próprias	3.789	3.851	4.192	4.104	4.187	83	398	2%	11%
Brasil	1.559	1.560	1.715	1.635	1.620	(15)	62	(1%)	4%
México	976	949	1.039	1.035	1.042	7	66	1%	7%
Outros Países ^b	1.255	1.342	1.438	1.434	1.525	91	271	6%	22%
Franquias	984	936	1.009	993	987	(6)	3	(1%)	0%
Bio Ritmo e outras ^c	54	53	52	55	54	(0)	1	(1%)	1%
Por região									
Brasil	2.189	2.190	2.389	2.282	2.250	(32)	61	(1%)	3%
México	1.043	1.013	1.114	1.110	1.116	7	74	1%	7%
Outros Países ^b	1.593	1.635	1.750	1.760	1.862	102	269	6%	17%

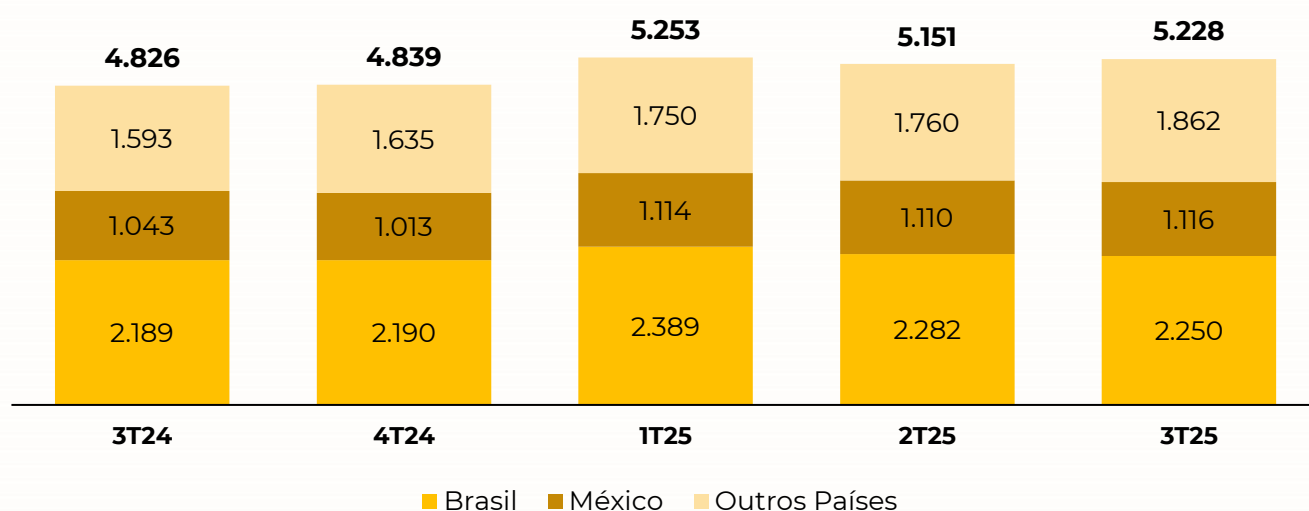
(a) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass; (b) "Outros Países" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana, Honduras e Argentina; (c) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e da Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025.

No Brasil, a base de clientes encerrou o 3T25 com 2,2 milhões, um crescimento de 3% quando comparada ao 3T24, o que representa 1,0% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país. No período, foram adicionados 61 mil clientes, impulsionados pela curva de maturação das 116 unidades inauguradas nos últimos 12 meses. Frente ao 2T25, a base de clientes apresentou uma redução de 1%. É importante destacar que a performance da base de clientes nas academias Smart Fit no Brasil vem sendo impactada pelos acessos (*check-ins*) dos usuários do TotalPass, aumentando a sua representatividade a cada trimestre.

O México encerrou o 3T25 com 1,1 milhão de alunos, o que representa 0,8% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país, um crescimento de 7% em relação ao 3T24. Frente ao 2T25, apresentou um crescimento de 1%. Este crescimento é reflexo da maturação das 62 academias adicionadas nos últimos 12 meses, que mais do que compensou a sazonalidade histórica do trimestre na região.

Na região Outros Países, a base de clientes atingiu 1,9 milhão no 3T25, um sólido crescimento de 17% quando comparada ao 3T24, resultado do *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos. No trimestre, foram adicionados 102 mil alunos, sendo 6% superior versus 2T25, em função da sólida performance das unidades inauguradas nos últimos 12 meses, além da sazonalidade favorável do trimestre na região, com destaque positivo para Colômbia e Peru.

Clientes em academias no final do período



A Companhia vem expandindo e aperfeiçoando a oferta de produtos e serviços digitais, com o objetivo de complementar a experiência presencial de treino nas academias, fortalecer o relacionamento com os clientes, incrementar e trazer novas fontes de receita para a Companhia.

Atualmente os principais serviços digitais incluem:

- (i) Queima Diária, uma das maiores plataformas *fitness* digital na América Latina, que oferece programas *on demand* de exercícios físicos, nutrição e outros conteúdos voltados para hábitos de vida mais saudáveis. Ao final do 3T25, a plataforma possuía 424 mil clientes, um crescimento de 5% comparado ao 2T25, e de 33% comparado ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado reflete o aumento das operações B2B, que conta com assinaturas exclusivas para empresas parceiras do Queima Diária;
- (ii) Como parte da sua estratégia de *add-ons* digitais, a Companhia conta em seu portfólio com os produtos Smart Fit Nutri — serviço de acompanhamento nutricional oferecido via aplicativo, que inclui medição de bioimpedância por meio de balança instaladas em

academias Smart Fit e tele consultas com nutricionistas — e Smart Fit Coach, um serviço de consultoria *on-line* individualizada focada em orientar os clientes em suas rotinas de treino.

Ao final do terceiro trimestre de 2025, os clientes exclusivamente digitais somavam 439 mil, incremento de 35% versus o 3T24 e 5% frente ao 2T25.

No 3T25, o TotalPass, agregador do mercado *fitness* B2B, apresentou novamente um crescimento consistente, consolidando-se como um dos principais benefícios corporativos de bem-estar no Brasil e no México. A base de academias parceiras no Brasil atingiu 29 mil unidades, com presença em mais de 1.800 cidades, um marco importante para essa unidade de negócio. No TotalPass México, o terceiro trimestre encerrou com mais de 8 mil unidades cadastradas. Os clientes do TotalPass podem frequentar 37 mil academias diferentes incluindo as academias e studios da Companhia. Com o crescente número de academias e ampliação da cobertura, a proposta de valor do TotalPass para as empresas, usuários finais e potenciais parceiros se torna cada vez mais diferenciada e atrativa.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^a (R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Receita bruta	1.937,9	1.515,1	28%	1.901,2	2%	5.620,5	4.304,4	31%
Receita líquida	1.824,2	1.422,1	28%	1.791,1	2%	5.293,5	4.039,7	31%
Custo caixa dos serviços ^b	(918,6)	(715,8)	28%	(880,1)	4%	(2.626,2)	(2.019,6)	30%
Lucro bruto caixa^b	905,6	706,3	28%	911,1	(1%)	2.667,3	2.020,1	32%
Margem bruta caixa	49,6%	49,7%	(0,0) p.p.	50,9%	(1,2) p.p.	50,4%	50,0%	0,4 p.p.
Custos pré-operacionais	(21,6)	(12,9)	68%	(17,1)	27%	(49,2)	(31,8)	55%
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	927,2	719,2	29%	928,1	(0%)	2.716,5	2.051,9	32%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	50,8%	50,6%	0,3 p.p.	51,8%	(1,0) p.p.	51,3%	50,8%	0,5 p.p.
SG&A	(322,4)	(265,5)	21%	(333,8)	(3%)	(989,8)	(744,9)	33%
% Receita Líquida	17,7%	18,7%	(1,0) p.p.	18,6%	(1,0) p.p.	18,7%	18,4%	0,3 p.p.
Despesas com vendas ^c	(127,1)	(105,2)	21%	(138,3)	(8%)	(407,6)	(301,2)	35%
% Receita Líquida	7,0%	7,4%	(0,4) p.p.	7,7%	(0,8) p.p.	7,7%	7,5%	0,2 p.p.
Despesas gerais e administrativas ^d	(185,1)	(143,7)	29%	(177,6)	4%	(536,8)	(401,0)	34%
% Receita Líquida	10,1%	10,1%	0,0 p.p.	9,9%	0,2 p.p.	10,1%	9,9%	0,2 p.p.
Despesas pré-operacionais	(9,4)	(9,8)	(4%)	(7,1)	32%	(23,9)	(23,6)	1%
Outras (despesas) receitas	(0,9)	(6,7)	(87%)	(10,8)	(92%)	(21,5)	(19,2)	12%
Equivalência patrimonial	3,2	1,4	123%	(1,5)	-	4,8	(0,2)	-
EBITDA^e	586,4	442,3	33%	575,7	2%	1.682,3	1.275,0	32%
Margem EBITDA	32,1%	31,1%	1,0 p.p.	32,1%	0,0 p.p.	31,8%	31,6%	0,2 p.p.
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais^f	617,4	465,0	33%	599,9	3%	1.755,4	1.330,4	32%
Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	33,8%	32,7%	1,2 p.p.	33,5%	0,4 p.p.	33,2%	32,9%	0,2 p.p.
Depreciação e amortização	(250,0)	(192,2)	30%	(239,0)	5%	(717,3)	(573,1)	25%
Resultado financeiro	(110,2)	(87,9)	25%	(98,8)	12%	(314,3)	(256,0)	23%
EBT	226,3	162,3	39%	237,9	(5%)	650,6	445,8	46%
IRPJ & CSLL	(56,2)	(44,0)	28%	(51,3)	10%	(153,8)	(102,9)	49%
Lucro (prejuízo) líquido	170,0	118,3	44%	186,6	(9%)	496,9	342,9	45%
Margem líquida	9,3%	8,3%	1,0 p.p.	10,4%	(1,1) p.p.	9,4%	8,5%	0,9 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.

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida do 3T25 totalizou R\$1.824,2 milhões, um forte crescimento de 28% em relação ao 3T24. O desempenho do trimestre reflete, principalmente, o aumento de 12% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit, impulsionado pela sólida expansão de 19% da rede média de unidades próprias da marca e pela maturação dessas academias, além do incremento de ticket médio de 10% frente ao mesmo período do ano anterior. No acumulado dos últimos 12 meses, a receita líquida foi de R\$6,8 bilhões.

O forte crescimento do ticket médio nos últimos doze meses é reflexo das diversas iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Neste sentido, vale mencionar que o sólido incremento de ticket médio dos alunos Smart Fit, registrado no Brasil e Outros Países, ocorre, principalmente, em razão dos assertivos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos, além dos eficazes esforços comerciais e operacionais para captação e retenção de clientes, ancorados na força da marca e proposta de valor única do nosso modelo de negócio. Algumas iniciativas comerciais e operacionais, 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 3T25, um incremento de 5p.p. frente ao 3T24. Vale destacar também o aumento dos acessos (*check-ins*) dos usuários do TotalPass, incrementando a receita da marca Smart Fit, principalmente no Brasil.

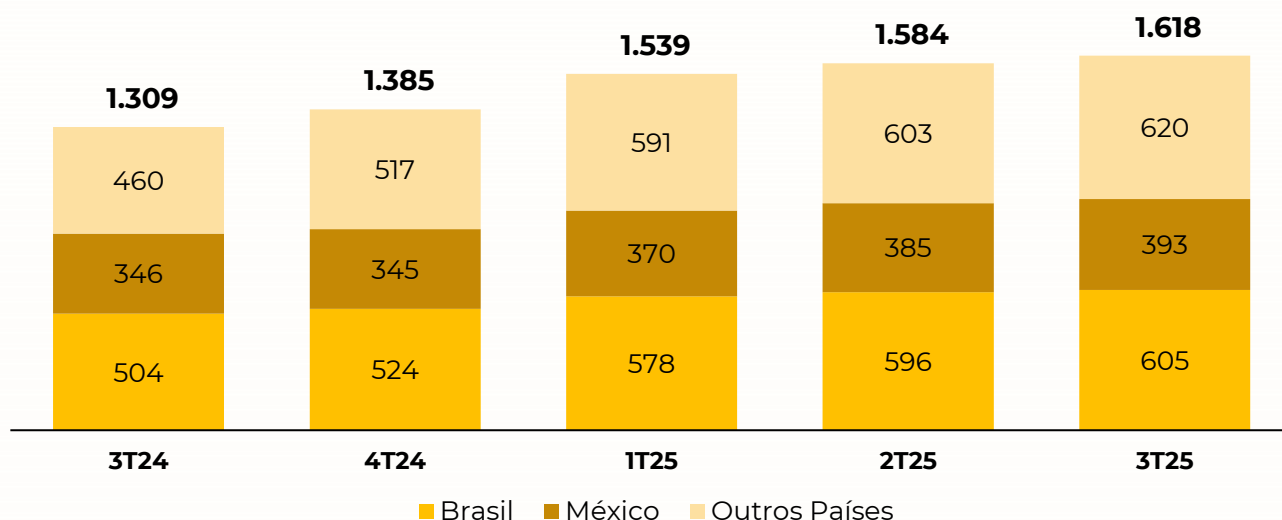
Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Smart Fit	1.617,8	1.308,8	24%	1.583,8	2%	4.740,2	3.710,2	28%
Brasil	605,3	503,7	20%	595,7	2%	1.778,5	1.450,5	23%
México	392,7	345,5	14%	384,8	2%	1.147,7	1.017,7	13%
Outros Países ^a	619,8	459,5	35%	603,4	3%	1.814,0	1.242,0	46%
Bio Ritmo e outras ^b	55,7	42,0	33%	50,9	9%	150,6	120,6	25%
Outras ^c	150,6	71,4	111%	156,4	(4%)	402,6	208,8	93%
Total	1.824,2	1.422,1	28%	1.791,1	2%	5.293,5	4.039,7	31%

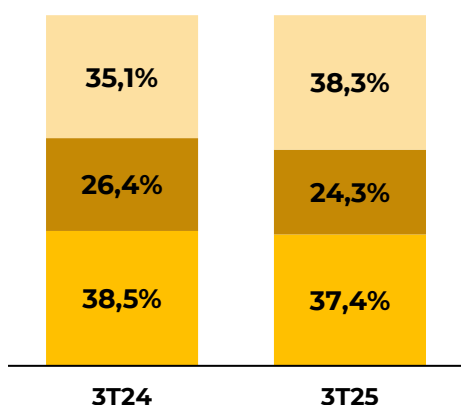
(a) A região “Outros Países” considera somente operações próprias controladas na região (Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos); (b) “Bio Ritmo e outras” inclui as operações da Bio Ritmo e Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025; (c) “Outras” inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México e Colômbia) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass, Queima Diária e Studios e, no México, *Fitmaster*. Até o 3T24, os royalties referentes as franquias da Colômbia, que foram convertidas em unidades próprias no 4T24, também não eram somados à linha de “Outras”.

Evolução Receita Líquida Smart Fit (por Região)

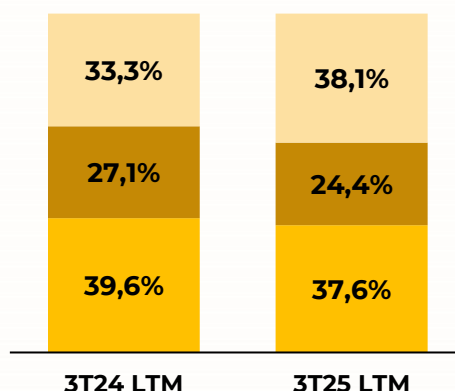
R\$ milhões



(%) Receita Líquida por Região (bases trimestrais)



(%) Receita Líquida por Região (bases anuais)



■ Brasil ■ México ■ Outros Países

(%) Receita Líquida por Região considera apenas a receita líquida das academias próprias da marca Smart Fit.

No 3T25, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$1.617,8 milhões, crescimento de 24% frente ao 3T24. Esse desempenho foi impulsionado pelo aumento no número médio de alunos em academias próprias e pelo incremento do ticket médio. Frente ao 2T25, a receita líquida cresceu 2%, refletindo o aumento do ticket médio no período. Em relação ao mix de geografia, nos últimos 12 meses, destaque para o aumento na participação de Outros Países na receita líquida, que, junto com o México representaram 62% da receita líquida das academias Smart Fit ao final do período, +2p.p. vs. mesmo período do ano anterior.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit ultrapassou pela primeira vez a marca de R\$600 milhões em um trimestre, encerrando o 3T25 em R\$605,3 milhões, sendo 20% superior em relação ao 3T24. Esse crescimento ocorre devido ao sólido incremento de 13% no ticket médio e expansão de 6% na base média de clientes em academias próprias. Vale destacar que, frente ao mesmo período do ano anterior, 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 2025, somadas a maior

representatividade do agregador nas academias próprias Smart Fit. Na comparação com o 2T25, a receita líquida cresceu 2%, refletindo o incremento do ticket médio.

No México, a receita líquida das academias Smart Fit no trimestre foi de R\$392,7 milhões, um aumento de 14% frente ao 3T24, que reflete principalmente a expansão de 8% da base média de clientes em academias próprias e incremento de 6% no ticket médio. Este aumento é reflexo do primeiro e único repasse de preços no Plano “Black” na história da região, realizado ao final de 2023, e dos aumentos de preços no Plano “Smart” ao longo dos últimos trimestres. Devido a assertiva estratégia de expansão com criação de *cluster* e efeito rede, a penetração dos clientes matriculados no Plano “Black” em academias próprias atingiu 61% no 3T25, um expressivo crescimento de 14p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Quando comparada com o 2T25, a receita líquida cresceu 2% devido ao incremento no ticket médio.

A receita líquida das academias Smart Fit em Outros Países totalizou R\$619,8 milhões neste trimestre, sendo a região com maior nível de receita da marca e com um forte crescimento de 35% em relação ao 3T24. Esse crescimento ocorre devido à expansão de 23% da base média de alunos em academias próprias na região e ao incremento de 9% 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 a Colômbia, Chile, Panamá, Peru e Costa Rica e dos reajustes nas mensalidades do Plano “Smart”. Nesse contexto, a penetração de clientes em academias próprias matriculados no Plano “Black” atingiu 76%, um incremento de 1p.p. frente ao 3T24. Na comparação com o 2T25, o crescimento da receita foi de 3%, reflexo da expansão de 3% da base média de alunos em academias próprias na região.

A linha de “Outras” encerrou o 3T25 com receita de R\$150,6 milhões, mais do que dobro do montante registrado no mesmo período do ano anterior, representando 8,3% da receita líquida total, incremento de 3,2p.p. frente ao 3T24. Este incremento é explicado pelo crescimento do resultado das outras unidades de negócios e pela aquisição do Grupo Velocity, concluída no 4T24, e do controle das operações da Fitmaster, concluída em abril de 2025. Frente ao 2T25, a receita líquida de “Outras” reduziu 4% em função, principalmente, da sazonalidade apresentada entre os períodos na linha de outras unidades de negócio.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$918,6 milhões no 3T25, um aumento de 28% em relação ao 3T24. Esse incremento dos custos reflete, principalmente, a expansão de 19% da base média de academias próprias, que suportou a forte adição de 399 mil alunos nas unidades próprias. Com relação aos custos relacionados às academias, vale destacar também o aumento dos custos pré-operacionais, ou seja, os gastos relacionados principalmente às academias em construção que serão inauguradas nos próximos trimestres e das unidades abertas no período, além do crescimento de custos das academias em processo de *ramp-up*, especialmente das unidades inauguradas nos últimos 24 meses. Em adição, vale destacar o crescimento na linha de Outros devido, principalmente, ao aumento nos custos de manutenção e a consolidação do resultado da Fitmaster a partir do 2T25.

Considerando somente as academias maduras, os custos por unidade aumentaram 3% frente ao 3T24. O crescimento de custos nessas unidades ocorre, principalmente, devido aos dissídios e encargos aplicados no período na linha de pessoal e serviço de terceiros e ao impacto inflacionário nos custos de ocupação, que mais do que compensaram a redução nas despesas de consumo, reflexo dos projetos de eficiência energética. A Companhia continua focada na busca por maior eficiência operacional com o objetivo de mitigar o impacto do ambiente inflacionário sobre o negócio.

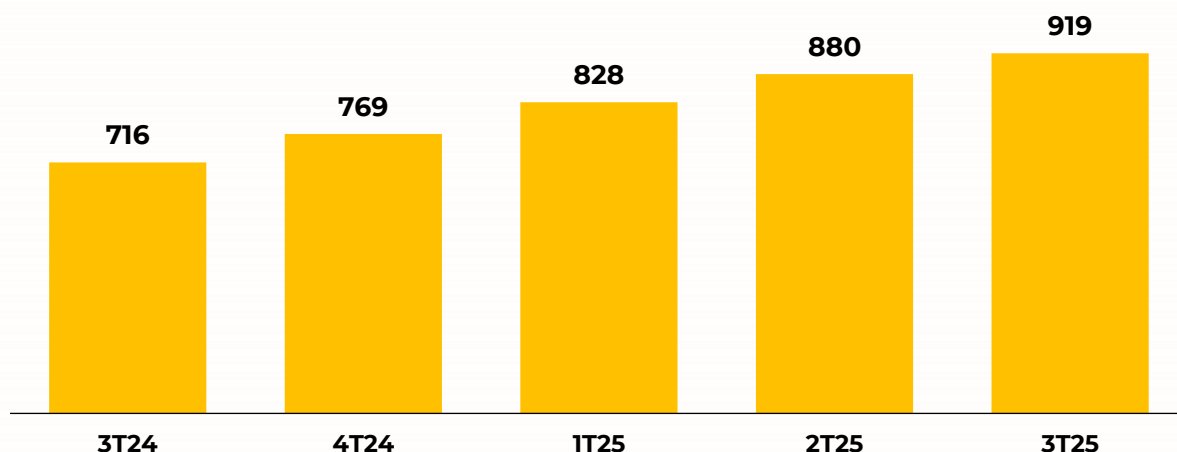
Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Ocupação	335,0	272,1	23%	328,1	2%	979,6	772,0	27%
Pessoal e serviços de terceiros	335,8	258,4	30%	320,0	5%	960,3	715,3	34%
Consumo	137,7	116,8	18%	142,3	(3%)	414,0	347,7	19%
Outros	110,1	68,4	61%	89,7	23%	272,3	184,6	47%
Custo Caixa dos Serviços Prestados	918,6	715,8	28%	880,1	4%	2.626,2	2.019,6	30%

(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".

Evolução do Custo Caixa dos Serviços Prestados

(R\$ milhões)



Em comparação ao 2T25, o custo caixa do trimestre apresentou um aumento de 4%, acima do crescimento da receita líquida de 2% no período. Esse incremento nos custos é resultado, principalmente, do (i) crescimento dos gastos relacionados a abertura de novas unidades, incluindo tanto as unidades inauguradas no período quanto as que serão abertas nos trimestres subsequentes e da dinâmica de *ramp-up* das novas academias; (ii) do aumento dos custos de pessoal; e (iii) do aumento

da representatividade dos novos negócios, que possuem uma dinâmica de custo caixa com relação à receita distinta do negócio de academias.

LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa no 3T25 totalizou R\$905,6 milhões, um crescimento de 28% quando comparado ao 3T24, resultado principalmente da maturação consistente das unidades inauguradas nos últimos três anos e da manutenção do patamar de margem das unidades maduras no período, reforçando a resiliência do modelo de negócios. A margem bruta caixa atingiu 49,6% no 3T25, em linha frente ao 3T24 devido, principalmente, à gestão eficiente dos custos, que compensou o aumento nos gastos relacionados à abertura de novas unidades, incluindo as unidades inauguradas no período e as academias que serão abertas nos trimestres subsequentes e o incremento de custos das unidades em processo de *ramp-up*, com destaque para as academias inauguradas nos últimos 24 meses. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou R\$3.439,2 milhões, com uma margem bruta caixa de 50,3%.

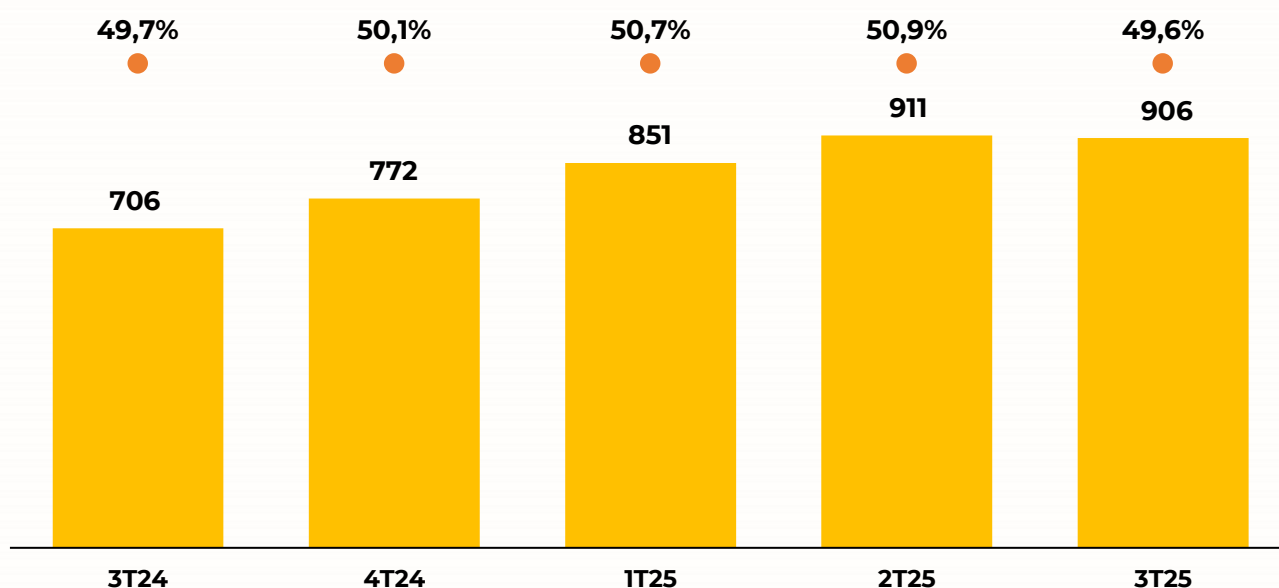
A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi de 50,8% no 3T25 (+0,3p.p. vs. 3T24). Esse resultado de margem reflete a resiliência do negócio e a combinação entre o contínuo incremento da receita média por academia, especialmente nas unidades em maturação, e uma gestão eficiente de custos. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ultrapassou o patamar de R\$3.500 milhões, atingindo R\$3.509,3 milhões e resultando em margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais de 51,3%.

Lucro Bruto Caixa^a (R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Receita Líquida	1.824,2	1.422,1	28%	1.791,1	2%	5.293,5	4.039,7	31%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	918,6	715,8	28%	880,1	4%	2.626,2	2.019,6	30%
Lucro Bruto Caixa^b	905,6	706,3	28%	911,1	(1%)	2.667,3	2.020,1	32%
Margem Bruta Caixa	49,6%	49,7%	(0,0 p.p.)	50,9%	(1,2 p.p.)	50,4%	50,0%	0,4 p.p.
(+) Custos pré-operacionais	21,6	12,9	68%	17,1	27%	49,2	31,8	55%
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais^c	927,2	719,2	29%	928,1	(0%)	2.716,5	2.051,9	32%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	50,8%	50,6%	0,3 p.p.	51,8%	(1,0 p.p.)	51,3%	50,8%	0,5 p.p.

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos 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

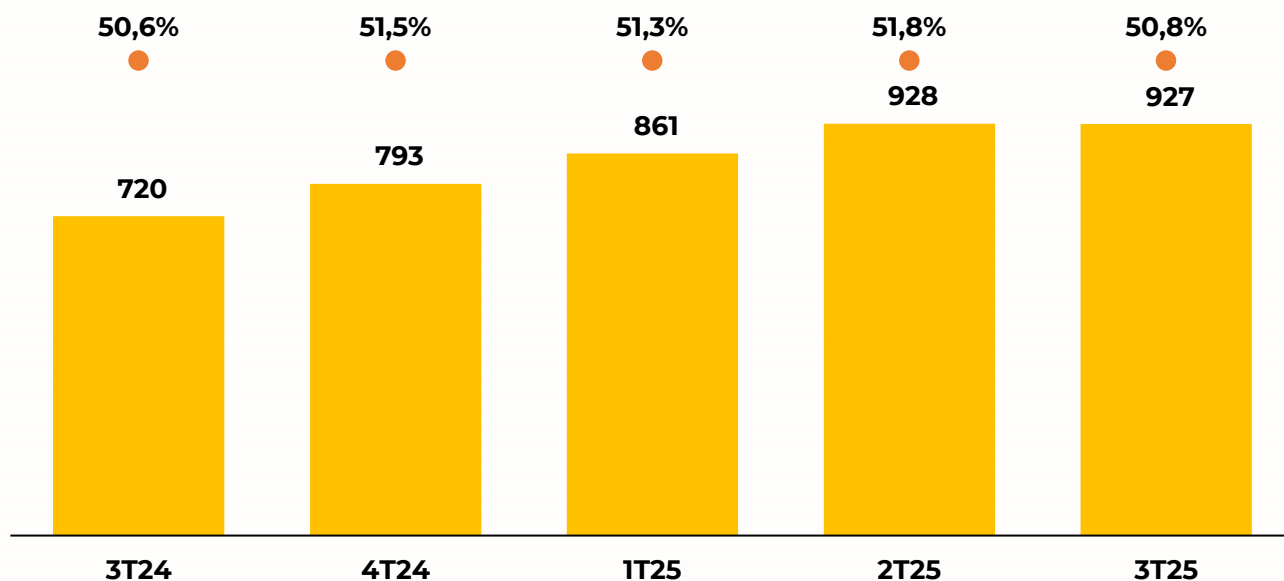
R\$ milhões | % Receita Líquida



Se comparado ao 2T25, o lucro bruto caixa reduziu R\$5,5 milhões no 3T25, sendo 1% inferior, e a margem bruta caixa apresentou uma retração de 1,2p.p., reflexo, principalmente, da sazonalidade apresentada entre os períodos em parte das outras unidades de negócio consolidados na linha de Outras, além dos maiores custos de pessoal, concentrados no México, e custos de manutenção nas unidades Smart Fit. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi 1,0p.p. inferior quando comparada ao trimestre anterior.

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

Com a finalidade de permitir uma melhor análise da performance e contribuição de cada segmento, a partir do 3T25, Companhia passou a incluir no *Earnings Release* a visão do lucro bruto caixa por segmento antes dos custos pré-operacionais.

Lucro Bruto Caixa por Segmento ^{a,b,c} (Por Segmento R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Smart Fit	808,4	647,7	25%	796,9	1%	2.376,2	1.832,7	30%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	50,0%	49,5%	0,5 p.p.	50,3%	(0,3) p.p.	50,1%	49,4%	0,7 p.p.
Brasil	289,8	236,9	22%	291,4	(1%)	860,0	670,7	28%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	47,9%	47,0%	0,8 p.p.	48,9%	(1,0) p.p.	48,4%	46,2%	2,1 p.p.
México	176,2	164,6	7%	178,6	(1%)	527,6	493,1	7%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	44,9%	47,6%	(2,8) p.p.	46,4%	(1,5) p.p.	46,0%	48,5%	(2,5) p.p.
Outros Países	342,4	246,2	39%	326,8	5%	988,5	668,8	48%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	55,2%	53,6%	1,7 p.p.	54,2%	1,1 p.p.	54,5%	53,8%	0,6 p.p.
Bio Ritmo e Outras^d	24,4	19,2	27%	22,4	9%	67,3	54,6	23%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	43,8%	46,3%	(2,5) p.p.	44,0%	(0,2) p.p.	44,7%	45,5%	(0,8) p.p.
Outras^e	94,4	52,3	81%	108,9	(13%)	273,0	164,6	66%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	62,7%	72,7%	(10,1) p.p.	69,6%	(7,0) p.p.	67,8%	78,6%	(10,8) p.p.
Custos pré-operacionais	(21,6)	(12,9)	68%	(17,1)	27%	(49,2)	(31,8)	55%
Lucro Bruto Caixa^c	905,6	706,3	28%	911,1	(1%)	2.667,3	2.020,1	32%
Margem Bruta Caixa	49,6%	49,7%	(0,0) p.p.	50,9%	(1,2) p.p.	50,4%	50,0%	0,4 p.p.

(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. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025; (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, Queima Diária e Studios, no México, Fitmaster. Até o 3T24, os royalties referentes as franquias da Colômbia, que foram convertidas em unidades próprias no 4T24, também não eram somados à linha de "Outras".

No 3T25, o lucro bruto caixa das academias Smart Fit totalizou R\$808,4 milhões, um crescimento de 25% em relação ao 3T24. A margem bruta caixa no trimestre foi de 50,0%, apresentando uma expansão de 0,5p.p. frente ao mesmo período do ano anterior, com destaque para a sólida performance da região Outros Países e Brasil. Em relação ao 2T25, o lucro bruto caixa cresceu R\$11,5 milhões, com margem bruta 0,3p.p. inferior em função, principalmente, dos maiores custos de pessoal concentrados no México e custos de manutenção.

Na Smart Fit Brasil, o lucro bruto caixa no 3T25 foi de R\$289,8 milhões, 22% superior em relação ao 3T24, devido a elevação na receita média por academia própria. A margem bruta caixa do trimestre foi de 47,9%, apresentando uma expansão de 0,8p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Essa performance é explicada, principalmente, pela maior eficiência nos custos de consumo nas unidades maduras. Em relação ao 2T25, a margem bruta caixa da Smart Fit foi 1,0p.p. inferior devido, principalmente, aos maiores custos de manutenção nas academias maduras e o menor aproveitamento de créditos fiscais no trimestre.

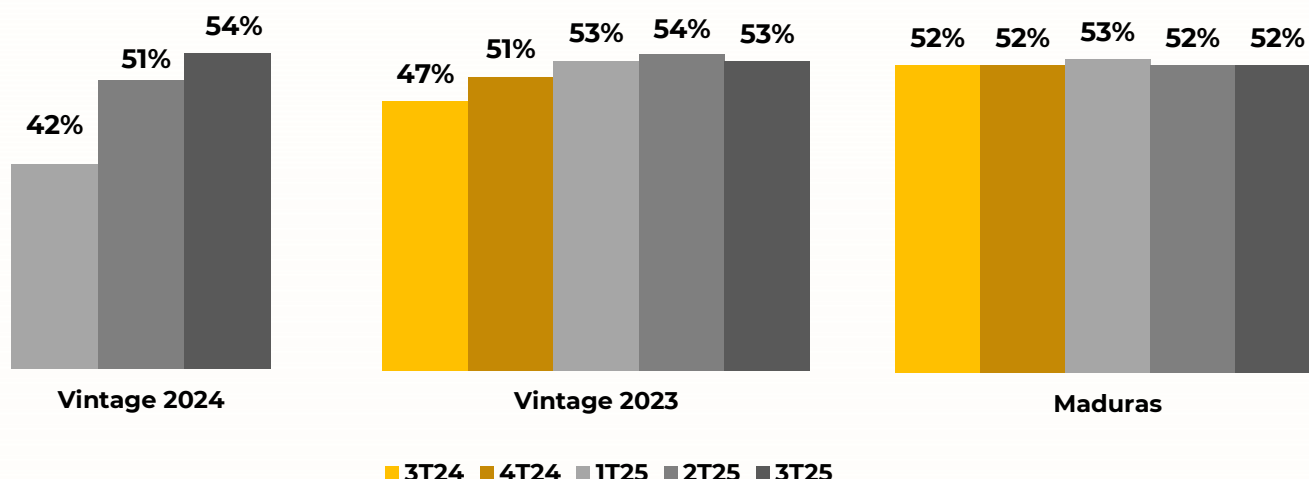
No México, o lucro bruto das academias Smart Fit totalizou R\$176,2 milhões, crescimento de 7% frente ao 3T24, com margem inferior em 2,8p.p. devido a estabilidade no nível de receita por academia com incremento de custos de manutenção nas unidades maduras e de pessoal, que mais que compensaram a eficiência nos custos de consumo nas unidades maduras. Frente ao 2T25, a margem bruta caixa retraiu em 1,5p.p. reflexo, principalmente, da elevação nos custos de manutenção.

Nos Outros Países, o lucro bruto caixa do 3T25 foi de R\$342,4 milhões, crescimento de 39% frente ao mesmo período do ano anterior, positivamente impactado pela forte elevação da receita média por academia. A margem bruta caixa do trimestre foi de 55,2%, sendo 1,7p.p. superior ao 3T24 em função, principalmente, da redução nos custos de consumo. Se comparado ao 2T25, o lucro bruto caixa da região cresceu 5% no trimestre.

Na linha de Outras, o lucro bruto totalizou R\$94,4 milhões, 81% superior ao 3T24, em função do crescimento de outros negócios, principalmente do TotalPass, além da consolidação do resultado da Velocity, a partir do 4T24 e da Fitmaster no 2T25. Se comparado ao 2T25, o lucro bruto caixa apresentou

uma redução de R\$14,5 milhões em função, principalmente, da sazonalidade apresentada entre os períodos em parte das outras unidades de negócio consolidados na linha de Outras.

Margem Bruta por Vintage (Smart Fit Próprias)



No 3T25, a margem bruta caixa das academias Smart Fit Maduras atingiu 52%, patamar consistente com os últimos dez trimestres. Nesse mesmo conceito de unidades maduras, o lucro bruto caixa por unidade anualizado do trimestre foi de R\$2,4 milhões, mantendo o mesmo patamar comparado ao 3T24. Esse resultado evidencia a resiliência do modelo de negócios e os intensos e assertivos esforços nos pilares de eficiência operacional.

As unidades inauguradas em 2023 ("Vintage 2023"), apresentaram uma margem bruta caixa de 53% no 3T25, apresentando uma performance acima do patamar nas unidades maduras pelo terceiro trimestre consecutivo. Esse resultado é reflexo da inteligência de expansão e força da marca Smart Fit, além de um custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras. O lucro bruto caixa por unidade anualizado atingiu R\$2,2 milhões no 3T25. Importante destacar que o Vintage 2023 ainda está em processo de maturação.

Vale destacar a sólida trajetória de maturação das unidades inauguradas em 2024 ("Vintage 2024"). As academias do Vintage 2024 apresentaram 2,8 mil alunos em setembro de 2025, com receita líquida média anualizada por unidade de R\$4,1 milhões e margem bruta caixa de 54% no 3T25, apresentando uma forte expansão de margem versus o trimestre anterior. Vale comentar que das 242 academias próprias adicionadas em 2024, 120 foram inauguradas no 4T24, ou seja, apresentando estágio ainda inicial de processo de maturação.

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Despesas com Vendas	127,1	105,2	21%	138,3	(8%)	407,6	301,2	35%
Gerais e Administrativas	185,1	143,7	29%	177,6	4%	536,8	401,0	34%
Despesas Pré-Operacionais	9,4	9,8	(4%)	7,1	32%	23,9	23,6	1%
Total	321,6	258,7	24%	323,0	(0%)	968,3	725,7	33%
% Receita Líquida	17,6%	18,2%	(0,6) p.p.	18,0%	(0,4) p.p.	18,3%	18,0%	0,3 p.p.

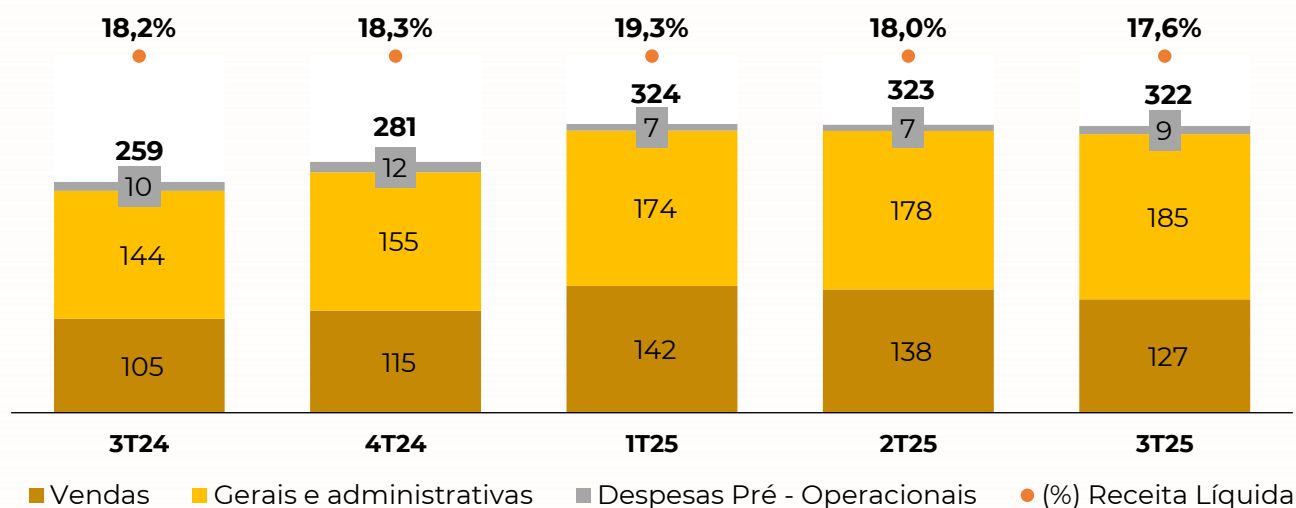
(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios (b) Não considera "Outras (despesas) receitas".

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$321,6 milhões no trimestre, 24% superior ao 3T24, representando 17,6% da receita líquida, redução de 0,6p.p. em comparação a 18,2% no mesmo período do ano anterior.

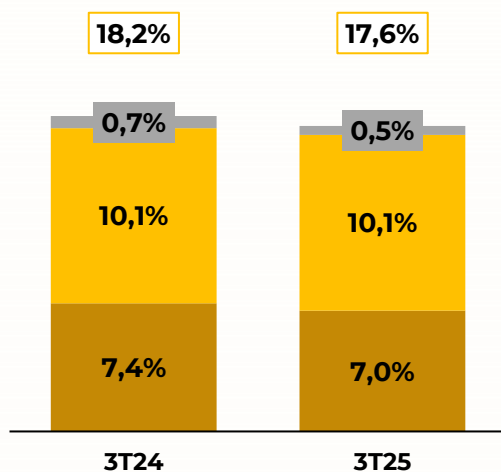
As despesas com vendas somaram R\$127,1 milhões no 3T25, 21% acima versus 3T24, representando 7,0% da receita líquida (sendo 0,4p.p. inferior comparado ao 3T24). A redução da representatividade das despesas com vendas em relação a receita líquida no trimestre é reflexo da concentração, no primeiro semestre de 2025, dos investimentos em fortalecimento de marca.

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$185,1 milhões no 3T25, um crescimento de 29% versus o 3T24, representando 10,1% da receita líquida do período, estável frente ao mesmo período do ano anterior. Essa manutenção das despesas gerais e administrativas reflete a alavancagem operacional do negócio, que compensou o impacto dos maiores investimentos na estruturação de novos negócios, principalmente relacionados ao TotalPass.

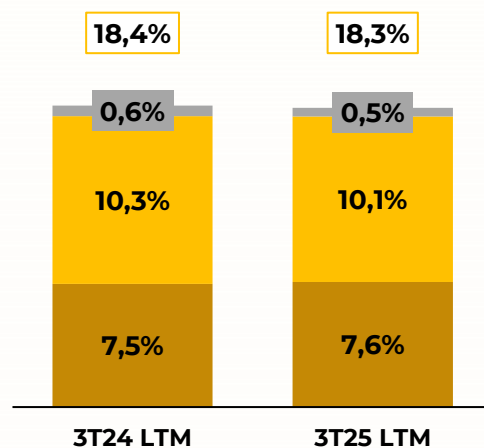
Evolução das Despesas com Vendas, Gerais, Administrativas e Despesas Pré-Operacionais (R\$ milhões)



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 2T25, as despesas com vendas, gerais e administrativas diluíram 0,4p.p. como percentual da receita líquida, permanecendo no mesmo patamar nominal. As despesas com vendas reduziram em 8%, representando 7,0% da receita líquida (-0,8p.p. frente ao 2T25). As despesas gerais e administrativas cresceram 4% frente ao 2T25, com aumento de 0,2p.p. como percentual da receita líquida.

EBITDA

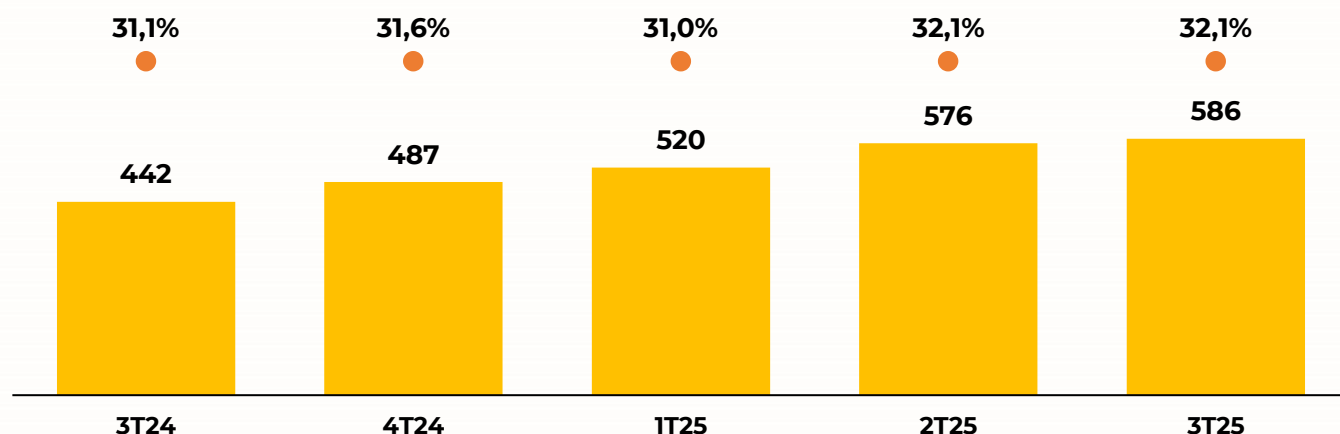
Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Lucro (prejuízo) líquido	170,0	118,3	44%	186,6	(9%)	496,9	342,9	45%
(+) IR & CSLL	56,2	44,0	28%	51,3	10%	153,8	102,9	49%
(+) Resultado Financeiro	110,2	87,9	25%	98,8	12%	314,3	256,0	23%
(+) Depreciação	250,0	192,2	30%	239,0	5%	717,3	573,1	25%
EBITDA	586,4	442,3	33%	575,7	2%	1.682,3	1.275,0	32%
Mg. EBITDA	32,1%	31,1%	1,0 p.p.	32,1%	0,0 p.p.	31,8%	31,6%	0,2 p.p.
(+) Gastos pré-operacionais	31,1	22,7	37%	24,2	28%	73,2	55,4	32%
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	617,4	465,0	33%	599,9	3%	1.755,4	1.330,4	32%
Mg. EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	33,8%	32,7%	1,2 p.p.	33,5%	0,4 p.p.	33,2%	32,9%	0,2 p.p.

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.

O EBITDA totalizou R\$586,4 milhões no 3T25, maior nível já registrado para um trimestre, apresentando um expressivo crescimento de 33% frente ao mesmo período do ano anterior, com margem de 32,1%, uma expansão de 1,0p.p. frente ao 3T24. Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou R\$2.169,3 milhões, resultando em uma margem de 31,7%.

Evolução do EBITDA e Margem EBITDA

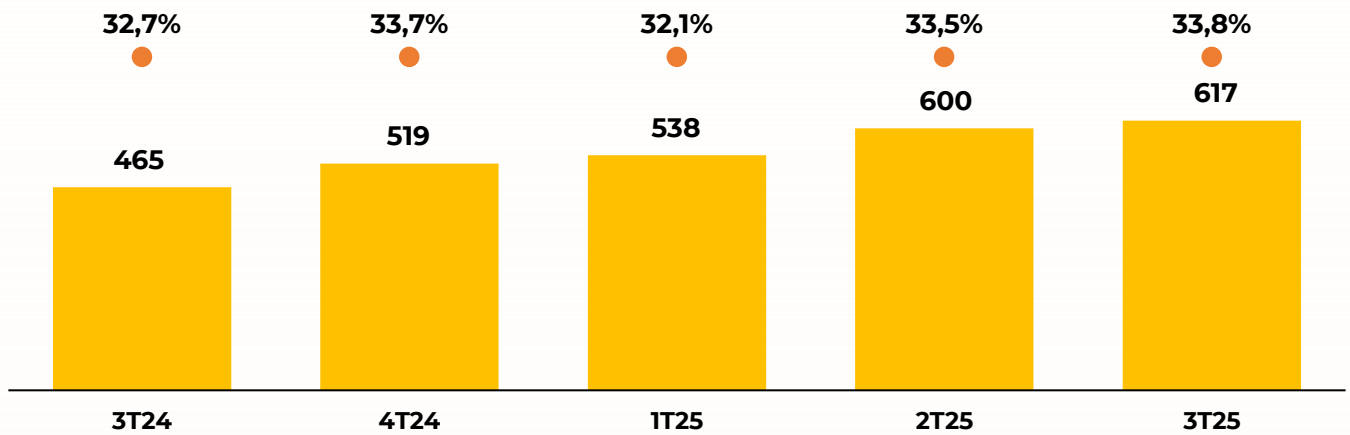
R\$ milhões | % Receita Líquida



O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$617,4 milhões no 3T25, um crescimento de 33% frente ao 3T24. A margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais foi de 33,8% no período, uma expansão de 1,2p.p. vs. 3T24. Nos últimos 12 meses, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$2.274,9 milhões, resultando em margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais de 33,3%.

Evolução do EBITDA e Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais

R\$ milhões | % Receita Líquida



Se comparado ao 2T25, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais do 3T25 apresentou um crescimento de 3%, o que resultou em uma expansão de 0,4p.p. na margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais vs. o trimestre anterior.

LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

Composição do Lucro Líquido Recorrente ^a (R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Lucro (prejuízo) líquido	170,0	118,3	44%	186,6	(9%)	496,9	342,9	45%
Margem líquida	9,3%	8,3%	1,0 p.p.	10,4%	(1,1) p.p.	9,4%	8,5%	0,9 p.p.
(+) Não recorrente de aquisições	5,1	0,3	-	2,6	94%	8,0	11,2	(29%)
(+) Resgate antecipado de debêntures	1,8	5,3	(65%)	-	-	1,8	27,4	(93%)
Lucro (prejuízo) líquido recorrente^b	176,9	123,9	43%	189,2	(7%)	506,7	381,5	33%
Margem líquida recorrente	9,7%	8,7%	1,0 p.p.	10,6%	(0,9) p.p.	9,6%	9,4%	0,1 p.p.

(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 (prejuízo) líquido recorrente" exclui os impactos referentes à: (i) não recorrente de aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica, da Velocity e da FitMaster; e (ii) das despesas financeiras não-recorrentes relacionadas à agenda de *liability management*, sendo R\$1,8 milhão após IR/CSLL referente ao pré-pagamento parcial da 8ª emissão de debêntures no 3T25, R\$22,1 milhões após IR/CSLL no 2T24 relacionadas ao pré-pagamento da 6ª emissão de debêntures e R\$5,3 milhões no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão e à outras dívidas bilaterais na Colômbia.

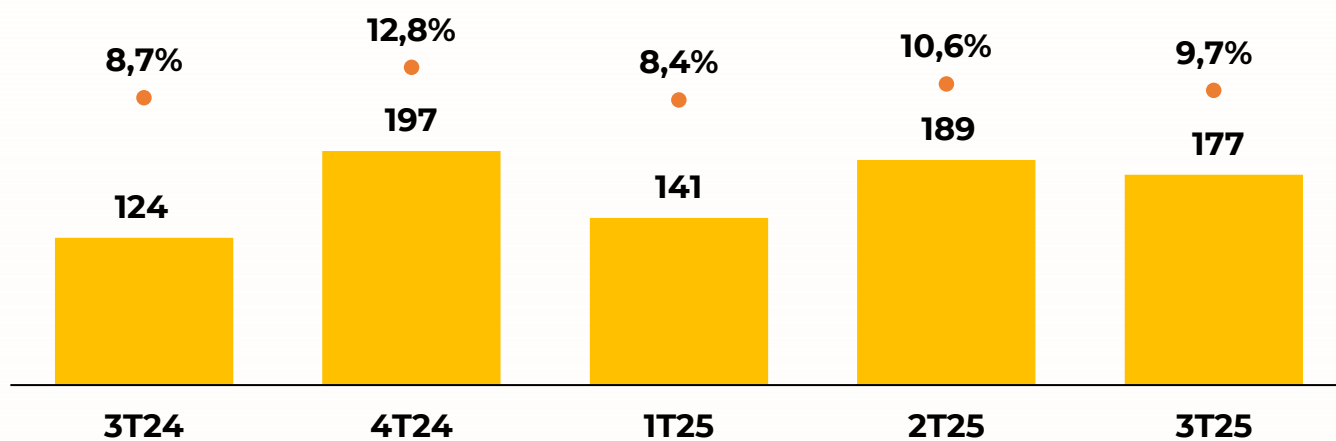
O lucro líquido recorrente apresentou um forte crescimento de 43% no 3T25 em comparação com o 3T24, totalizando R\$176,9 milhões. Essa performance é explicada principalmente em função do crescimento do EBITDA de 33%, além da menor alíquota de imposto, em função da declaração de JCP no 3T25, que mais do que compensaram o aumento da depreciação e amortização e também das despesas financeiras, reflexo da aceleração do plano de expansão de academias. Vale mencionar que o lucro líquido recorrente do 3T25 desconsidera o impacto de R\$1,8 milhão referente ao pré-pagamento da 7ª emissão de debêntures, enquanto o do 3T24 desconsidera o impacto de R\$5,3 milhões referente ao pré-pagamento da 5ª emissão de debêntures e à outras dívidas bilaterais na Colômbia. Nos últimos 12 meses do 3T25, o lucro líquido recorrente ultrapassou a marca de R\$700 milhões, totalizando R\$703,6 milhões e resultando em uma margem líquida recorrente de 10,3%.

Na comparação com o 2T25, o lucro líquido recorrente apresentou uma redução de 7% em função, principalmente, do impacto positivo no segundo trimestre de 2025 referente ao reconhecimento de receita financeira de R\$10,8 milhões em decorrência da atualização do saldo de créditos a recuperar, além do incremento na linha de depreciação e amortização.

O lucro líquido totalizou R\$170,0 milhões no 3T25, apresentando um forte crescimento de 44% em relação aos R\$118,3 milhões do 3T24. Essa performance reflete principalmente a alavancagem operacional do negócio, impulsionada pela rentabilidade consistente das unidades maduras e pelo sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos, além da menor alíquota de imposto de renda e contribuição social, sendo 2p.p. inferior frente ao mesmo período do ano anterior, em função da declaração de JCP no 3T25. Esses efeitos mais do que compensaram o crescimento da depreciação e amortização e das despesas financeiras no período. Nos últimos 12 meses do 3T25, o lucro líquido atingiu R\$693,4 milhões, resultando em uma margem líquida de 10,1%.

Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente

R\$ milhões | % Receita Líquida



CAPEX

Capex ^{a,b} (R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Capex	513,0	453,5	13%	457,0	12%	1.411,3	1.122,1	26%
Expansão	426,2	388,9	10%	356,0	20%	1.132,2	930,3	22%
Manutenção	72,1	53,4	35%	87,6	(18%)	233,8	156,5	49%
Corporativo / Inovação	14,7	11,2	32%	13,5	9%	45,3	35,3	28%

(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\$8,0 milhões no trimestre.

No 3T25, o capex foi de R\$513,0 milhões, um aumento de 13% em relação ao 3T24. O capex de expansão apresentou um crescimento de 10% frente ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$426,2 milhões no trimestre. Essa evolução reflete principalmente a construção de unidades que serão inauguradas nos trimestres subsequentes. Nos últimos 12 meses, o capex de expansão totalizou R\$1.734,6 milhões.

O capex de manutenção totalizou R\$72,1 milhões no 3T25, 35% acima do 3T24, devido (i) à estratégia de preservar a oferta de alto padrão em nossas unidades; e (ii) ao incremento na quantidade de academias maduras. Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção das academias da marca Smart Fit atingiu R\$306,0 milhões, representando 7,1% da receita líquida das unidades maduras, alinhado com a estratégia de continuamente oferecer uma experiência de alto padrão. Vale mencionar que o capex de manutenção também inclui os investimentos no programa para aumentar a oferta de equipamentos em algumas unidades, em resposta ao maior fluxo de alunos e a mudança de hábito dos alunos, bem como o projeto de eficiência energética, como a automação do sistema de ar-condicionado, entre outras iniciativas.

O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$14,7 milhões no 3T25, um crescimento de 32% frente ao mesmo período do ano anterior.

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA

A Companhia apresentou um aumento da Dívida líquida ajustada de R\$103,7 milhões no trimestre frente ao 2T25, reflexo dos investimentos realizados no período focados na expansão da rede de academias, sendo parcialmente compensados pela sólida Geração de caixa operacional de R\$605,4 milhões, devido ao EBITDA recorde do período e a alta conversão de EBITDA em caixa operacional de 103%.

A Variação do capital de giro no 3T25 apresentou uma geração de caixa de R\$12,6 milhões. Essa performance é explicada principalmente pela variação na linha de Fornecedores, que apresentou uma geração de caixa de R\$32,4 milhões, reflexo do aumento da representatividade do TotalPass e da aceleração do ritmo de obras em andamento no trimestre.

As Atividades de investimento totalizaram R\$562,2 milhões no 3T25, devido principalmente ao capex referente à abertura de novas unidades, que totalizou R\$426,2 milhões no período. As Outras atividades representaram uma adição de R\$146,8 milhões na dívida líquida ajustada, devido principalmente ao serviço da dívida e distribuição de juros sobre capital próprio.

Variação da Dívida Líquida Ajustada (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	9M25
Dívida Líquida Ajustada Inicial	3.104,1	3.114,8	3.294,3	3.104,1
EBITDA	520,2	575,7	586,4	1.682,3
Itens de resultado sem impacto em caixa ^a	11,0	34,5	10,8	56,3
IR/CSLL pago	(24,8)	(83,2)	(4,4)	(112,4)
Variação no capital de giro^b	(13,7)	(6,3)	12,6	(7,4)
<i>Clientes</i>	<i>(61,7)</i>	<i>(17,1)</i>	<i>(13,6)</i>	<i>(92,4)</i>
<i>Fornecedores</i>	<i>35,5</i>	<i>11,1</i>	<i>32,4</i>	<i>79,0</i>
<i>Salários, provisões e contribuições sociais</i>	<i>10,6</i>	<i>28,0</i>	<i>21,2</i>	<i>59,9</i>
<i>Impostos^c</i>	<i>19,6</i>	<i>23,0</i>	<i>(8,2)</i>	<i>34,4</i>
<i>Outros</i>	<i>(17,7)</i>	<i>(51,3)</i>	<i>(19,3)</i>	<i>(88,3)</i>
Geração de Caixa Operacional	492,7	520,6	605,4	1.618,7
<i>Conversão EBITDA em Caixa Operacional</i>	<i>95%</i>	<i>90%</i>	<i>103%</i>	<i>96%</i>
Capex Expansão	(350,1)	(356,0)	(426,2)	(1.132,3)
Capex Manutenção	(74,2)	(87,6)	(72,1)	(233,8)
Capex Corporativo/Inovação	(17,1)	(13,5)	(14,7)	(45,3)
Outros Investimentos e aquisições	(10,7)	(106,4)	(49,2)	(166,4)
Atividades de investimento	(452,1)	(563,5)	(562,2)	(1.577,8)
Resultado Financeiro e variação cambial	(12,1)	(133,3)	(107,6)	(253,0)
Dividendos/JCP	(67,5)	(39,0)	(37,5)	(144,0)
Outras variações de ativos e passivos	28,4	35,6	(1,8)	62,2
Outras atividades	(51,3)	(136,7)	(146,8)	(334,8)
Variação da dívida líquida do período	(10,6)	(179,5)	(103,7)	(293,8)
Dívida Líquida Ajustada Final (3T25)	3.114,8	3.294,3	3.398,0	3.398,0

(a) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (b) 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; (c) Inclui impostos sobre vendas e serviços.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento^{a,b} (R\$ milhões)	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Caixa e aplicações financeiras	2.967	2.947	2.951	2.733	2.958
Dívida Bruta	5.212	5.945	5.965	5.979	6.316
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	5.176	5.915	5.945	5.952	6.290
Passivo de arrendamento - equipamentos	36	30	20	26	26
Por vencimento:					
Curto prazo	650	778	819	817	873
Longo prazo	4.562	5.167	5.145	5.161	5.442
Dívida Líquida	2.245	2.998	3.014	3.246	3.357
Outros Passivos e Ativos ^c	81	107	101	48	40
Dívida Líquida Ajustada	2.326	3.104	3.115	3.294	3.398
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	0,94x	1,16x	1,09x	1,08x	1,04x

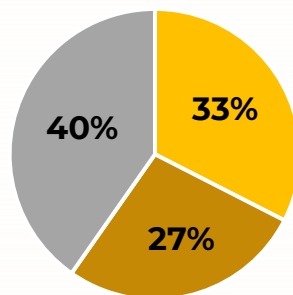
(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) "Dívida líquida", considera "Dívida Bruta" menos "Caixa e Garantias"; (c) "Outros Passivos e Ativos" utiliza a definição das 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 3T25, a Companhia possuía uma sólida posição de caixa de R\$2.958 milhões e dívida bruta de R\$6.316 milhões, sendo 86% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$3.398 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da Companhia, de 1,04x. Esse índice apresentou uma redução frente ao registrado no 2T25 devido ao sólido crescimento do EBITDA LTM da Companhia combinado com a forte geração de caixa operacional no período que foi principalmente usada nas atividades de investimento.

Vale comentar que o índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, terminou o 3T25 em 1,57x (vs. 1,63x no 2T25), patamar saudável, especialmente devido à alta previsibilidade de resultados da Companhia e o perfil de vencimento da dívida bastante alongado. Além disso, o índice dívida líquida ajustada/EBITDA 3T25 anualizado excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis é de 1,45x.

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 gradual melhoria nos termos nos últimos 24 meses, que proporcionaram o alongamento dos vencimentos da dívida com menor custo financeiro.

A Companhia busca financiar sua necessidade de expansão em cada um dos países onde opera, combinando a geração de caixa da operação local com captação de recursos junto a bancos. Nesse cenário, é importante destacar que a composição da dívida líquida da Companhia é diversificada, sendo que Brasil, México e Outros Países representam, respectivamente, 33%, 27% e 40% da dívida líquida da Companhia ao final do 3T25. 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 3T25, a dívida líquida da Companhia era composta da seguinte forma.



■ Brasil ■ México ■ Outros Países

A Companhia mantém os vencimentos de empréstimos e financiamentos adequados à capacidade de geração de caixa operacional e acessa linhas de financiamento locais para suportar a expansão nos diferentes países em que opera. Ao final do 3T25, o cronograma de vencimentos da dívida bruta era composto da seguinte forma:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta ^a	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Total
% do total	6%	11%	15%	24%	26%	13%	5%	100%
Total	360	724	942	1.519	1.621	850	300	6.316
Brasil	184	14	129	927	1.320	690	300	3.564
México	63	270	330	213	87	0	0	962
Outros Países ^b	113	440	483	380	214	160	0	1.789

(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 Terceira Emissão De Debêntures

Em 9 de outubro de 2025, a Companhia emitiu a 13ª Emissão de Debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em 3 (três) séries, para distribuição pública, sob o rito de registro automático no montante de R\$1.000.000.000, sendo R\$500.000.000 referentes às Debêntures da Primeira série, com taxa de CDI+0,58%, e vencimento em 5 anos (outubro de 2030); R\$300.000.000 referente às Debêntures da Segunda Série, com taxa de CDI+0,68% e vencimento em 7 anos (outubro de 2032); e R\$200.000.000 referente às Debêntures da Terceira Série, com taxa de CDI+0,95% e vencimento em 10 anos (outubro de 2035). A integralização dos recursos ocorreu em 30 de outubro de 2025. A totalidade dos recursos líquidos obtidos por meio da Emissão será destinada ao resgate antecipado da totalidade das debêntures da 1ª (primeira) série da 7ª (sétima) emissão da Emissora, sendo que eventual montante remanescente será utilizado pela Companhia para propósitos corporativos gerais e reforço de capital de giro.

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 (R\$ milhões)	3T25 Reportado	Impactos do IFRS 16	3T25 excluindo IFRS 16	3T24 Reportado	Impactos do IFRS 16	3T24 excluindo IFRS 16	9M25 Reportado	Impactos do IFRS 16	9M25 excluindo IFRS 16	9M24 Reportado	Impactos do IFRS 16	9M24 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	1.824,2	–	1.824,2	1.422,1	–	1.422,1	5.293,5	–	5.293,5	2.617,6	–	2.617,6
Custo dos serviços	(1.061,1)	93,7	(1.154,9)	(834,6)	70,0	(904,6)	(3.038,9)	274,3	(3.313,2)	(1.538,7)	134,0	(1.672,8)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(63,6)	285,6	(349,2)	(47,8)	230,7	(278,6)	(184,2)	828,8	(1.012,9)	(85,0)	424,1	(509,1)
Depreciação e amortização (custo)	(428,1)	(191,8)	(236,3)	(349,5)	(160,8)	(188,8)	(1.241,5)	(554,5)	(687,0)	(659,0)	(290,1)	(369,0)
Lucro bruto	763,0	93,7	669,3	587,6	70,0	517,6	2.254,5	274,3	1.980,3	1.078,8	134,0	944,8
SG&A	(335,2)	0,9	(336,1)	(268,4)	0,5	(268,9)	(1.018,3)	1,8	(1.020,1)	(490,3)	1,2	(491,5)
Despesas com vendas	(127,1)	–	(127,1)	(105,2)	–	(105,2)	(407,6)	–	(407,6)	(196,0)	–	(196,0)
Gerais e administrativas	(181,6)	3,4	(185,1)	(140,9)	2,8	(143,7)	(526,9)	9,9	(536,8)	(252,2)	5,0	(257,2)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(2,4)	3,4	(5,9)	(1,9)	2,8	(4,7)	(8,1)	9,9	(17,9)	(3,4)	5,0	(8,4)
Despesas com abertura de novas unidades	(9,4)	–	(9,4)	(9,8)	–	(9,8)	(23,9)	–	(23,9)	(13,8)	–	(13,8)
Depreciação e amortização (despesa)	(16,2)	(2,5)	(13,6)	(5,7)	(2,3)	(3,4)	(38,4)	(8,1)	(30,3)	(15,9)	(3,9)	(12,0)
Outras (despesas) receitas	(0,9)	–	(0,9)	(6,7)	–	(6,7)	(21,5)	–	(21,5)	(12,4)	–	(12,4)
Equivalência patrimonial	3,2	–	3,2	1,4	–	1,4	4,8	–	4,8	(1,6)	–	(1,6)
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	431,0	94,6	336,4	320,6	70,5	250,1	1.241,1	276,1	965,0	586,9	135,2	451,7
Resultado Financeiro	(238,5)	(128,4)	(110,2)	(193,2)	(105,4)	(87,9)	(688,1)	(373,7)	(314,3)	(359,0)	(190,8)	(168,2)
Imposto de Renda e Contribuição Social ^a	(48,2)	8,0	(56,2)	(40,7)	3,2	(44,0)	(126,9)	26,9	(153,8)	(39,1)	19,8	(58,9)
Lucro (prejuízo) líquido	144,3	(25,7)	170,0	86,6	(31,7)	118,3	426,1	(70,8)	496,9	188,9	(35,7)	224,6
Impactos do IFRS-16 na composição do EBITDA e do Lucro Bruto excluindo depreciação e amortização												
Lucro bruto	763,0	93,7	669,3	587,6	70,0	517,6	2.254,5	274,3	1.980,3	1.078,8	134,0	944,8
(-) Depreciação e amortização (custo)	428,1	191,8	236,3	349,5	160,8	188,8	1.241,5	554,5	687,0	659,0	290,1	369,0
Lucro bruto excluindo depreciação	1.191,2	285,6	905,6	937,1	230,7	706,3	3.496,0	828,8	2.667,3	1.737,9	424,1	1.313,8
Margem Bruta excluindo depreciação	65,3%		49,6%	65,9%		49,7%	66,0%		50,4%	66,4%		50,2%
Lucro (prejuízo) líquido	144,3	(25,7)	170,0	86,6	(31,7)	118,3	426,1	(70,8)	496,9	188,9	(35,7)	224,6
(-) IR & CSLL	48,2	(8,0)	56,2	40,7	(3,2)	44,0	126,9	(26,9)	153,8	39,1	(19,8)	58,9
(-) Resultado Financeiro	238,5	128,4	110,2	193,2	105,4	87,9	688,1	373,7	314,3	359,0	190,8	168,2
(-) Depreciação e amortização	444,3	194,4	250,0	355,2	163,1	192,2	1.279,8	562,6	717,3	674,9	293,9	381,0
EBITDA	875,4	289,0	586,4	675,8	233,5	442,3	2.520,9	838,6	1.682,3	1.261,8	429,1	832,7
Margem EBITDA	48,0%		32,1%	47,5%		31,1%	47,6%		31,8%	48,2%		31,8%

(a) Efeito de IR diferido sobre as diferenças temporais de IFRS16 no 3T25, 3T24 e nos nove primeiros meses de 2025 e 2024;

*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 e Uruguai e operações franqueadas no Brasil, México, Colômbia, República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras. 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	
	2025	2024	2025	2024
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai, Panamá, Costa Rica, Uruguai, Queima Diária e TotalPass Brasil	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

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DRE (R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
Receita Operacional Líquida	1.824,2	1.422,1	28%	1.791,1	2%	5.293,5	4.039,7	31%
Custo dos Serviços Prestados	(1.061,1)	(834,6)	27%	(1.016,8)	4%	(3.038,9)	(2.373,3)	28%
Lucro Bruto	763,0	587,6	30%	774,4	(1%)	2.254,5	1.666,4	35%
Receitas (despesas) operacionais								
Vendas	(136,5)	(115,0)	19%	(145,4)	(6%)	(431,5)	(324,8)	33%
Gerais e administrativas	(197,8)	(146,6)	35%	(187,1)	6%	(565,2)	(414,7)	36%
Equivalência patrimonial	3,2	1,4	123%	(1,5)	–	4,8	(0,2)	–
Outras (despesas) receitas	(0,9)	(6,7)	(87%)	(10,8)	(92%)	(21,5)	(19,2)	12%
Lucro antes do resultado financeiro	431,0	320,6	34%	429,5	0%	1.241,1	907,5	37%
Resultado financeiro	(238,5)	(193,2)	23%	(224,2)	6%	(688,1)	(552,2)	25%
Lucro antes do IR/CS	192,5	127,4	51%	205,3	(6%)	553,0	355,3	56%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(48,2)	(40,7)	18%	(44,4)	9%	(126,9)	(79,8)	59%
Lucro (prejuízo) líquido	144,3	86,6	67%	160,9	(10%)	426,1	275,5	55%

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	3T25	3T24
CIRCULANTE	4.233	3.952
Caixa e equivalentes de caixa	2.958	2.967
Clientes	649	509
Instrumentos financeiros derivativos	8	8
Outros Créditos	617	468
NÃO CIRCULANTE	14.863	12.436
Imobilizado	6.047	4.750
Ativos de direito de uso	5.126	4.387
Intangível	2.431	2.013
Investimentos	1	49
Outros ativos	1.259	1.237
TOTAL DO ATIVO	19.096	16.388

PASSIVO (R\$ milhões)	3T25	3T24
CIRCULANTE	2.891	2.255
Empréstimos	862	628
Passivos de arrendamentos	712	610
Fornecedores	532	376
Receita diferida	222	213
Outros passivos	562	427
NÃO CIRCULANTE	10.481	8.858
Empréstimos	5.428	4.548
Passivos de arrendamentos	4.916	4.183
Outros passivos	137	127
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.725	5.276
Capital social	3.148	2.970
Reservas de capital	830	842
Reserva legal	74	771
Reserva de lucros	1.129	222
Outros resultados abrangentes	543	454
Participação não controladora	2	16
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	19.096	16.388

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	3T25	3T24	3T25 vs. 3T24	2T25	3T25 vs. 2T25	9M25	9M24	9M25 vs. 9M24
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
Resultado do Período	144,3	86,6	67%	160,9	(10%)	426,1	275,5	55%
Depreciações e amortizações	444,3	355,2	25%	426,5	4%	1.279,8	1.030,1	24%
Baixa de intangível e imobilizado	17,3	9,4	84%	15,5	12%	41,2	24,4	69%
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	204,5	153,1	34%	186,2	10%	563,6	441,8	28%
Juros provisionados sobre arrendamentos	135,8	110,6	23%	130,9	4%	392,0	308,4	27%
Outros	(61,8)	(29,7)	108%	(18,7)	231%	(123,2)	(94,5)	30%
Variação no capital de giro	12,6	(45,9)	-	(6,3)	-	(7,4)	(246,4)	(97%)
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	897,0	639,3	40%	895,0	0%	2.572,0	1.739,4	48%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(130,3)	(67,9)	92%	(246,7)	(47%)	(467,1)	(311,5)	50%
Juros pagos sobre arrendamentos	(135,5)	(110,0)	23%	(130,6)	4%	(391,3)	(306,2)	28%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(4,4)	(30,3)	-	(83,2)	(95%)	(112,4)	(85,2)	32%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	626,8	431,1	45%	434,5	44%	1.601,3	1.036,5	54%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Adições do ativo imobilizado	(509,8)	(446,9)	14%	(456,2)	12%	(1.404,5)	(1.108,3)	27%
Adições do ativo intangível	(4,1)	(22,3)	(81%)	(0,8)	405%	(7,9)	(34,4)	(77%)
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(19,6)	(4,9)	-	(6,9)	183%	(36,1)	(56,0)	(36%)
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(4,1)	(7,8)	(47%)	(98,8)	-	(104,0)	(278,4)	(63%)
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-	0,3	-	(0,7)	-	(0,7)	(0,6)	21%
Aplicações financeiras	(6,6)	18,7	-	(106,3)	(94%)	(62,2)	234,2	-
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	0,5	(0,6)	-	7,1	(93%)	14,4	(28,8)	-
Pagamento de contraprestação contingente	-	-	-	-	-	-	-	-
Aquisição de ações em tesouraria	(0,8)	-	-	-	-	(0,8)	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(544,5)	(463,5)	17%	(662,7)	(18%)	(1.601,8)	(1.272,3)	26%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Pagamento de empréstimos e custos	(835,2)	(432,8)	93%	(151,8)	450%	(1.130,7)	(1.940,7)	(42%)
Captação de empréstimos	1.114,6	797,4	-	225,9	394%	1.556,5	3.073,3	(49%)
Pagamento de arrendamento	(167,0)	(170,7)	(2%)	(162,5)	3%	(491,4)	(451,7)	9%
Aquisição de participação de não controladores	(23,6)	-	-	-	-	(23,6)	-	-
Outros	(37,5)	(46,2)	(19%)	(39,9)	(6%)	(144,8)	(46,3)	213%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	51,4	147,6	(65%)	(128,4)	-	(234,0)	634,6	-
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.								
Saldo inicial	1.059,2	1.434,8	(26%)	1.446,8	(27%)	1.490,6	1.103,4	35%
Saldo final	1.191,2	1.520,9	(22%)	1.059,2	12%	1.191,2	1.520,9	(22%)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(1,7)	(29,2)	(94%)	(30,8)	(95%)	(64,9)	18,7	-



Relações com Investidores

André Pezeta | CFO

José Luís Rizzardo | Diretor de RI, M&A, FP&A e Tesouraria

Matheus Nascimento | Gerente de RI

Juliana Pallot | Coordenadora de RI

Luis Fernando Campos | Especialista de RI

Marcelo Reis | Analista Sr.

Marcelo Dias | Estagiário

ri@smartfit.com

