



Resultados 4T25

Webinar de Resultados

12 de março de 2026

11hrs (Brasília) | 10hrs (NY) | 14hrs (Londres)

Teleconferência em português com tradução
simultânea em inglês

[Clique Aqui](#)

smart **fit**

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T25

São Paulo, 11 de março de 2026 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina em número de clientes e academias¹ anuncia os resultados do 4T25. 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 37.

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Sólido crescimento de 20% da rede de academias vs. 4T24, totalizando 2.084 unidades em 16 países**
Recorde de 341 academias adicionadas em 2025, em linha com o guidance² de aberturas líquidas.
- **Receita líquida atingiu R\$1,9 BI no 4T25, com forte crescimento de 26% vs. 4T24 e 7% vs. 3T25**
Receita líquida de R\$7,2 bilhões em 2025, incremento de 30% vs. 2024, devido ao crescimento de 88% na receita das Outras unidades de negócio, combinado com a expansão da base média de alunos em academias próprias e o incremento do ticket médio.
- **Lucro bruto caixa³ de R\$972 M no 4T25, crescimento de 26% vs. 4T24 e margem de 49,9%**
Em 2025, a margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais³ foi de 51,4% (+0,5p.p.vs. 2024), com margem das academias maduras⁴ em 52% e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico além do forte incremento do lucro bruto caixa de “Outros”.
- **EBITDA ajustado⁵ recorde de R\$610 M no 4T25, sólido crescimento de 25% vs. 4T24 e margem de 31,3%. Robusta geração de caixa operacional de R\$600 M, representando alta conversão de 98%**
EBITDA ajustado recorde de R\$2,3 bilhões em 2025, forte crescimento de 30% vs. 2024, com margem de 31,7%.
- **Crescimento de 19% do lucro líquido recorrente⁶ vs. 4T24, atingindo R\$235 M no 4T25 e uma margem líquida de 12,0%**
Em 2025, o lucro líquido recorrente atingiu R\$741 milhões, crescimento de 28% vs. 2024, com margem líquida de 10,2%.

Destaque do 4T25	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Academias	2.084	1.743	20%	1.867	12%	2.084	1.743	20%
Clientes em academias (000) ^a	5.210	4.839	8%	5.228	(0%)	5.210	4.839	8%
Receita Líquida (R\$ M)	1.948	1.541	26%	1.824	7%	7.242	5.580	30%
Lucro Bruto Caixa ³	972	772	26%	906	7%	3.639	2.792	30%
Margem Bruta Caixa	49,9%	50,1%	(0,2) p.p.	49,6%	0,2 p.p.	50,3%	50,0%	0,2 p.p.
EBITDA Ajustado ⁵ (R\$ M)	610	487	25%	586	4%	2.292	1.762	30%
Margem EBITDA	31,3%	31,6%	(0,3) p.p.	32,1%	(0,8) p.p.	31,7%	31,6%	0,1 p.p.
Lucro Líquido Recorrente ⁶ (R\$ M)	235	197	19%	177	33%	741	578	28%

(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”. 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) “EBITDA ajustado” exclui o impacto positivo da receita não recorrente de R\$10,7 M auferida no 4T25 correspondente à reavaliação da participação detida na FitMaster; e (6) Exclui os impactos não recorrentes de aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações da FitMaster, Panamá e Costa Rica, Velocity e outras aquisições e as despesas financeiras não-recorrentes sendo R\$1,8 milhão após IR/CSLL devido 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 outras iniciativas de *liability management*. Vide seção “Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente”; (a) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2025 representou mais um capítulo emblemático na trajetória da Companhia. Ultrapassamos a marca de 2.000 academias Smart Fit, registramos novo recorde de aberturas no período, iniciamos nossa expansão em um outro continente com a entrada no Marrocos e aceleramos o crescimento em mercados estratégicos.

Avançamos também no reposicionamento estratégico da Bio Ritmo no segmento *high-end* e na evolução do seu produto, além da expansão da plataforma de Studios (BeOn), com a integração da aquisição da Velocity e o fortalecimento da estrutura operacional da vertical. O TotalPass, por sua vez, superou a marca de 40.000 academias cadastradas no Brasil e México, consolidando-se como uma vertical de alto crescimento e um importante diferencial competitivo para o Grupo Smart Fit.

Esses marcos reforçam a solidez do nosso modelo de negócios, a força das nossas marcas e a consistência da nossa estratégia de crescimento com geração sustentável de valor.

Mais do que avanços pontuais, 2025 foi um ano de continuidade na evolução estrutural do Grupo Smart Fit. Ampliamos investimentos em pessoas, marketing e tecnologia, avançamos na integração das unidades de negócio e dos países e das regiões. Esse conjunto de iniciativas consolidou uma visão integrada do ecossistema, fortalecendo nosso posicionamento como um dos principais vetores de crescimento do setor *Fitness* e *Wellness* na América Latina.

No segmento de academias, a Companhia acelerou de forma significativa o ritmo de expansão em 2025, registrando um novo recorde anual de adições, com 341 novas unidades - cumprindo o plano de crescimento divulgado para o ano. Ultrapassamos a marca de 2.000 academias da marca Smart Fit, tornando-nos a primeira rede a atingir esse patamar na América Latina e uma das poucas no mundo. Encerramos o ano com 2.084 unidades em 16 países, consolidando nossa liderança absoluta na região.

Entre os marcos estratégicos do ano, destacam-se a entrada no Marrocos - que representou o início da expansão em um novo continente - e a aceleração da expansão na Argentina, ampliando a presença em mercados com sólido potencial de crescimento. Esses movimentos posicionam a Smart Fit como uma das maiores plataformas do setor do mundo, sustentada por um modelo de negócios escalável, eficiente e focado na democratização do acesso ao *fitness* de alta qualidade.

Paralelamente à expansão da rede de academias Smart Fit, avançamos de forma consistente no pilar de experiência do cliente, eixo central da nossa estratégia. Investimos continuamente na modernização e ampliação do portfólio de equipamentos e produtos, sempre alinhados às demandas e preferências dos nossos clientes.

Na Bio Ritmo, nossa rede de academias no segmento *high-end*, 2025 marcou o início de um novo ciclo estratégico. Reposicionamos a marca, redesenhamos o produto - com equipamentos diferenciados e evolução do projeto arquitetônico - e aprimoramos a experiência do cliente, aperfeiçoando o portfólio de aulas e serviços complementares. Trata-se de uma proposta inovadora no mercado brasileiro, alinhada às tendências globais, com foco em oferecer uma experiência integrada de *wellness*, baseada em atendimento personalizado, serviços diferenciados e uma jornada integrada de saúde e bem-estar.

A nova proposta reforça o papel das academias Bio Ritmo como espaço de convivência, socialização e conexão, elevando a entrega superior de valor oferecida pela marca junto ao seu público. Em paralelo, aceleramos o crescimento da Bio Ritmo, com 6 novas unidades em 2025, incluindo a entrada em dois novos países: Chile e Peru. Esses vetores estratégicos — posicionamento claro, relevância de Bio Ritmo, diferenciação de produto e forte aderência às tendências do setor — nos dão confiança para acelerar o crescimento da marca, com expansão nas praças mais relevantes do Brasil e em parte dos demais

mercados em que atuamos na América Latina.

Também aceleramos de forma significativa o desenvolvimento da nossa plataforma de Studios, atingindo 100 unidades da Velocity e consolidando a marca como uma das principais referências do segmento. O ano de 2025 foi determinante para o avanço da integração de processos e sistemas estabelecendo uma base operacional mais eficiente, padronizada e escalável. Com isso, entendemos que a unidade de negócios está preparada para acelerar o crescimento nos próximos anos, apoiada por uma rede de franqueados qualificada e por um portfólio de marcas bem-posicionadas nas principais modalidades do universo fitness.

Realizamos ainda o *relaunch* do nosso produto de Pilates, agora sob a marca Aera Pilates, com proposta mais moderna e fortemente orientada à experiência do cliente. Paralelamente, iniciativas de marketing de experiência, como o Race Run Club e o Vidya Sessions, reforçam o posicionamento estratégico dos Studios como o “terceiro espaço” na vida dos alunos, além do trabalho e da residência. O objetivo é fortalecer o senso de comunidade, ampliar o engajamento dos alunos e impulsionar a recorrência ao longo do tempo.

Nesse contexto, já no início de 2026, lançamos a marca corporativa BeOn para o segmento, com o propósito de ampliar a integração entre as marcas, franqueados e demais *stakeholders*, além de aprimorar a jornada e a experiência dos alunos em todos os pontos de contato. A iniciativa marca uma nova fase para os Studios, consolidando-se como a principal plataforma do segmento, com portfólio completo de produtos e presença nacional.

Outro vetor central da evolução do ecossistema do Grupo Smart Fit foi o crescimento do TotalPass, que se consolidou como uma plataforma agregadora relevante de bem-estar e atividade física, com aproximadamente 32.000 academias parceiras no Brasil, e presença em quase 1.900 cidades, e mais de 8.000 academias parceiras no México. Ao longo do ano, o TotalPass assumiu papel cada vez mais estratégico no *core business* da Companhia, ampliando sua relevância na geração de demanda, recorrência e diversificação de fontes de receita do ecossistema. Em 2025, os acessos de alunos TotalPass representaram 15% da frequência total dos usuários nas academias próprias Smart Fit no Brasil.

No TotalPass, observamos também um crescimento expressivo de empresas contratando o produto e oferecendo esse benefício com proposta de valor inigualável aos seus colaboradores, acompanhado pelo fortalecimento do relacionamento com parceiros e usuários finais. Esse movimento foi sustentado pela evolução da proposta de valor do produto, pelo fortalecimento da rede dos parceiros e das marcas próprias, e pela presença ativa junto à comunidade de RH, com posicionamento cada vez mais relevante da marca e presença ativa em eventos estratégicos do setor, além de campanhas de marketing direcionadas ao público B2C para ampliação de *brand awareness* em canais relevantes de mídia.

Esse conjunto de iniciativas reforça o potencial de crescimento de longo prazo do TotalPass e sua contribuição crescente para a estratégia integrada da Smart Fit, ampliando o alcance do ecossistema e fortalecendo a proposta de valor da Companhia.

No mercado de capitais, as ações da Smart Fit passaram a integrar o Ibovespa e o IBRX-50, os dois principais índices de liquidez da B3, além de ampliarem sua participação em índices globais relevantes, como o MSCI. Esses avanços reforçam a relevância e a maturidade da Companhia, ampliando sua visibilidade junto a investidores locais e internacionais e contribuindo para o aumento da liquidez de suas ações. A inclusão nesses índices representa um passo importante na diversificação e robustez da nossa base acionária e no fluxo de capital, consolidando a Smart Fit entre as principais companhias do setor listadas no Brasil.

Olhando para 2026, iniciamos um novo ciclo com a mesma confiança, vontade e determinação dos ciclos

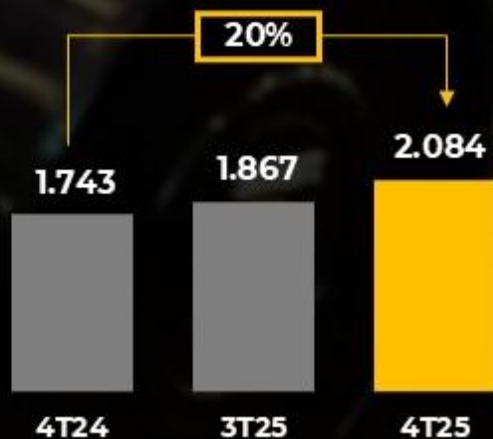
anteriores. Após mais um ano de expansão recorde, consolidação do nosso modelo de negócio, fortalecimento do TotalPass e evolução estratégica de Bio Ritmo e BeOn, estamos preparados para avançar com maior escala, integração e diferenciação operacional.

No início de 2026, anunciamos mudanças em nossa estrutura de liderança. Edgard Corona assumiu a Presidência Executiva do Conselho de Administração, fortalecendo sua atuação estratégica de longo prazo, enquanto Diogo Corona assumiu como CEO, dando continuidade à execução da estratégia e à consolidação do ecossistema Grupo Smart Fit. Na área financeira, José Luís Rizzardo assumiu como CFO, acumulando também a função de Diretor de Relações com Investidores, sucedendo André Pezeta. Essa transição foi conduzida de forma estruturada e planejada, com a ascensão de executivos da Companhia, visando à continuidade e perenidade do projeto de longo prazo, com geração sustentável de valor.

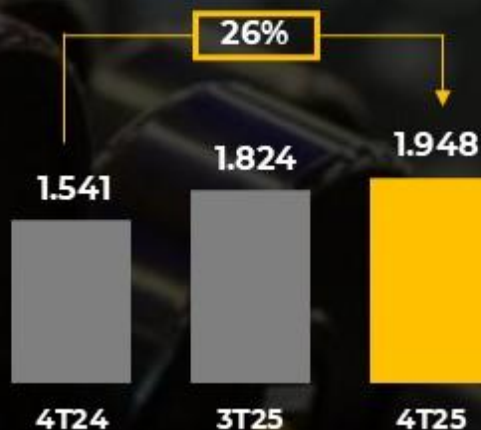
Somos uma empresa sólida, ágil e financeiramente robusta, preparada para navegar em um ambiente que combina desafios e oportunidades. Estamos construindo não apenas a maior plataforma de fitness da região, mas uma Companhia preparada para liderar a transformação estrutural do setor nos próximos anos. A disciplina na alocação de capital, o foco em rentabilidade no médio e longo-prazo junto com os pilares de foco no cliente e a capacidade de adaptação e inovação continuarão guiando nossas decisões e a evolução do ecossistema do Grupo Smart Fit.

Ao concluirmos mais um ano relevante na trajetória da Smart Fit, reiteramos nosso reconhecimento aos mais de 23 mil colaboradores, cujo comprometimento é decisivo para ampliar o acesso ao fitness de alto padrão na América Latina, bem como aos nossos clientes, fornecedores, parceiros, acionistas e debenturistas, que seguem confiando em nossa estratégia e contribuindo para a evolução do negócio. O desempenho de 2025 reforça a consistência da nossa execução e a solidez da visão de longo prazo, e entramos em 2026 confiantes nas oportunidades à frente, mantendo o foco na disciplina estratégica, na consolidação da liderança e na expansão da experiência Smart Fit para um número cada vez maior de pessoas.

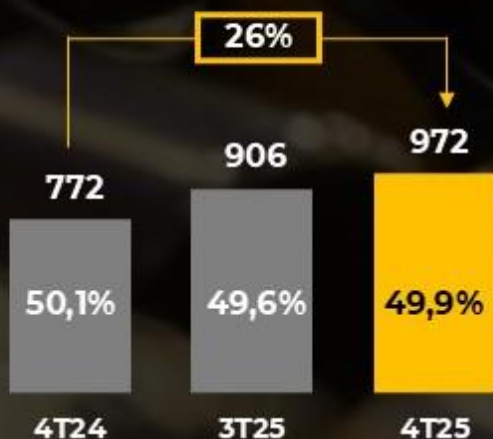
Academias



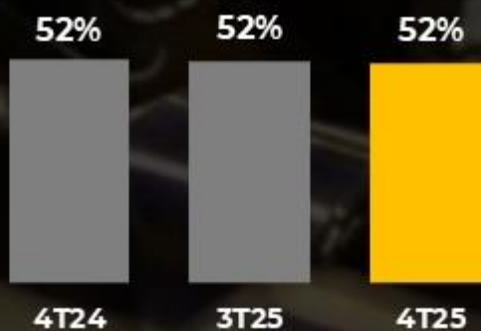
Receita Líquida (R\$ M)



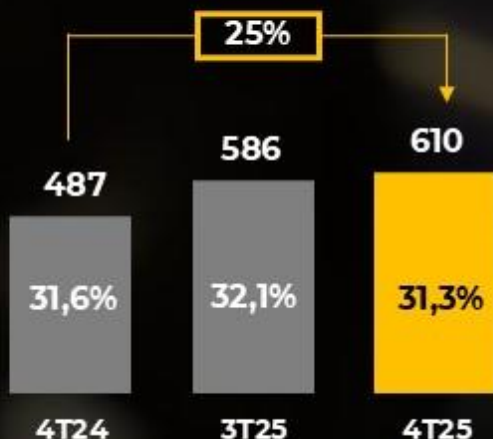
Lucro Bruto Caixa e Margem ^(a) (R\$ M)



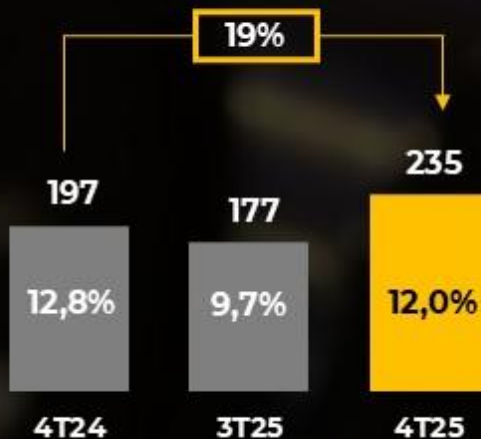
Margem Bruta Maduras ^(b) (%)



EBITDA Aj. (R\$ M) e Margem ^(a,c) (%)



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 não recorrentes, vide seção "EBITDA" e "Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente".

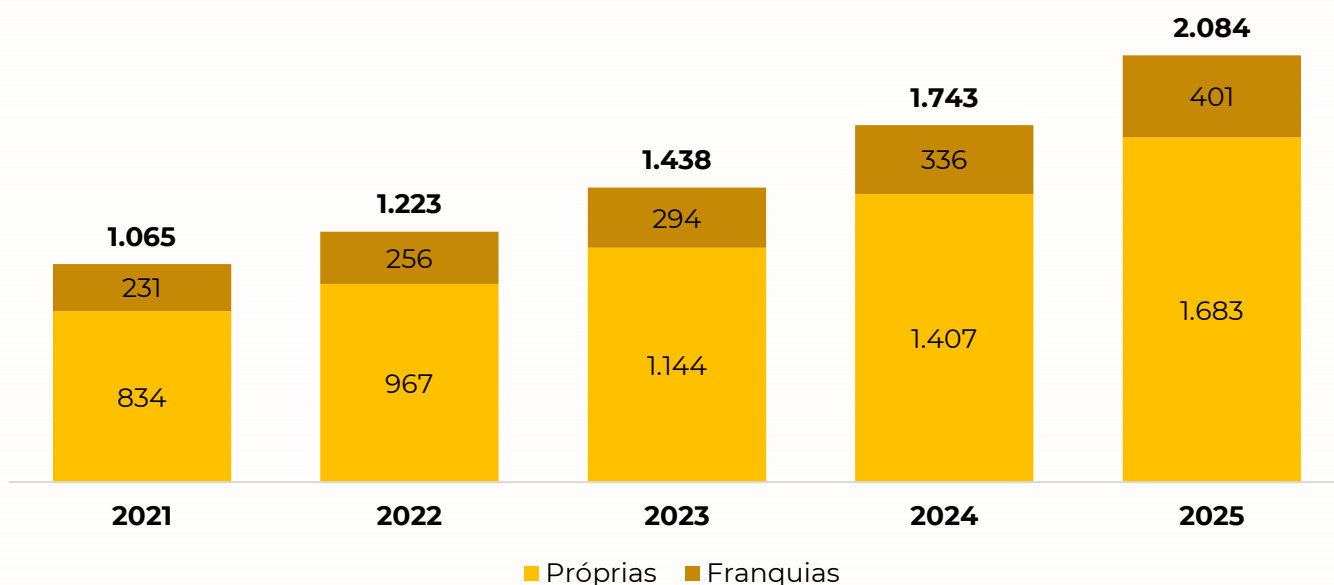
PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS

A Companhia ultrapassou a marca de 2.000 unidades e encerrou o ano de 2025 com 2.084 academias em 16 países, representando um crescimento de 20% da rede quando comparado ao ano anterior e reforçando sua posição de liderança no segmento *Fitness* na América Latina e uma das maiores do mundo. Ao final do período, a rede era composta por 1.683 unidades próprias (81% do total) e 401 franquias (19%).

Em 2025, foram adicionadas 341 academias, a maior expansão da história da Companhia e um incremento de 12% em relação a expansão de 305 unidades registrada em 2024. Vale destacar que, desde 2021, a rede apresentou uma sólida trajetória de crescimento, com CAGR²¹⁻²⁵ de 18%. Como resultado, a Companhia alcançou o marco recorde de mais de 1.000 academias inauguradas nesse período, totalizando 1.019 adições líquidas no período, o equivalente a uma média de 204 novas unidades ao ano.

Evolução da rede de academias desde 2021



Das adições líquidas de academias em 2025, 276 são unidades próprias (81% do total). Considerando a distribuição geográfica das aberturas, 161 academias foram adicionadas no Brasil (47% do total), 110 na região Outros Países (32%) e 70 no México (21%). Em conjunto, as operações da região Outros Países e do México representaram 53% das adições do ano versus 62% no ano anterior.

Na região Outros Países, destaca-se a entrada da Smart Fit no Marrocos, com a abertura de 2 unidades, marcando o início da expansão da Companhia em um novo continente. Também vale destacar a reaceleração da expansão na Argentina, com adição de 7 novas unidades, dobrando o número de academias no país. Em paralelo, iniciamos a implementação do modelo de franquias no mercado argentino, que apresenta um dos maiores níveis de penetração *fitness* da América Latina, ainda em um mercado fragmentado – que representa uma oportunidade para a expansão da rede.

A expansão de 2025 aumentou a capilaridade da rede de academias da Companhia, com a entrada em

mais de 80 novos municípios. Ao final do período, a Companhia possui presença em mais de 550 cidades em 16 países, incluindo Casablanca, no Marrocos.

No México, a Companhia encerrou 2025 com presença em todas as 32 entidades federativas do país. Em 24 delas, o número de unidades é igual ou superior a 5 academias, reforçando o efeito rede em todo território mexicano. No Brasil, a região Sudeste concentrou 48% das adições Smart Fit do período, seguida pelo Nordeste, com 19%.

A expansão de 2025 também aumentou a capilaridade da Smart Fit em cidades de médio porte. Enquanto capitais e regiões metropolitanas com população superior a 1 milhão de habitantes representaram 35% das inaugurações (vs. 41% em 2024), as cidades entre 300 mil e 1 milhão de habitantes elevaram sua participação para 31% da expansão do ano (vs. 24% no ano anterior). Ao final do período, praças com menos de 1 milhão de habitantes passaram a representar 51% da rede total, um incremento de 3p.p. frente a 2024.

No que se refere ao perfil imobiliário, as novas unidades localizadas em shoppings, centros comerciais, hipermercados e supermercados representaram 69% das aberturas em 2025. Esse movimento consolida a presença estratégica do Grupo em *clusters* de alta conveniência, alavancada por parcerias de longo prazo no setor de *real estate*, que asseguram acesso preferencial a ativos exclusivos e de alto valor comercial. Como resultado, ao final do 4T25, 68% da rede estava estabelecida nesses formatos de complexos comerciais.

O ano também foi marcado pela inauguração da unidade de número 2.000 da marca Smart Fit, localizada na cidade de São Paulo, no Brasil, tornando a Companhia a primeira rede de academias a alcançar esse patamar na América Latina. Esse marco consolida a liderança da Smart Fit no segmento *Fitness* da região e reforça sua posição como uma das maiores empresas do setor do mundo, sustentada por um modelo de negócios que democratiza o acesso ao *fitness* de alto padrão, combinando qualidade, conveniência, eficiência operacional e preços acessíveis.

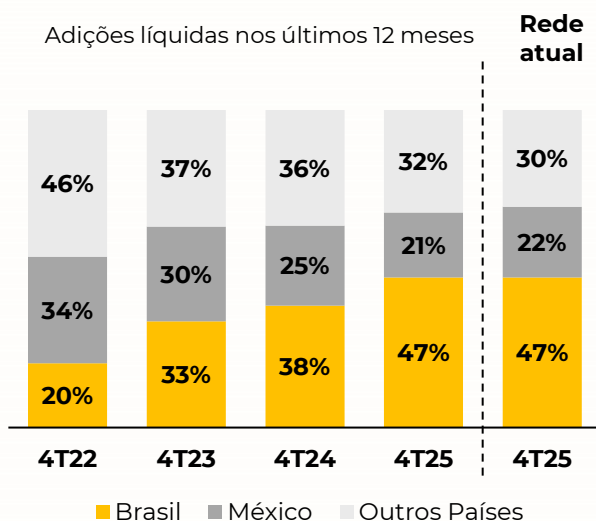
Para a Bio Ritmo e Outras, no segmento *high-end*, foram adicionadas 4 novas unidades em 2025. Vale destacar que, para essa unidade de negócios, o ano foi marcado por avanços significativos em seu posicionamento, identidade visual e melhorias na proposta de valor, alinhados às tendências globais do setor. Entre as inaugurações, destaca-se a academia do Shopping Ibirapuera, em São Paulo, a primeira sob o novo conceito da marca. Também foram abertas 2 unidades Bio Ritmo em Lima, no Peru, e a primeira unidade da marca no Chile, em Santiago.

O 4T25 foi marcado pela aceleração no ritmo de abertura de academias e pela maior expansão trimestral da história, com 217 adições no período, com destaque para o mês de dezembro que atingiu um novo recorde mensal, quando foram adicionadas 150 unidades. Das adições do trimestre, 182 são unidades próprias (84% do total) e 35 franquias. Em relação ao mix por geografia, 106 unidades estão no Brasil, 62 na região Outros Países e 49 no México.

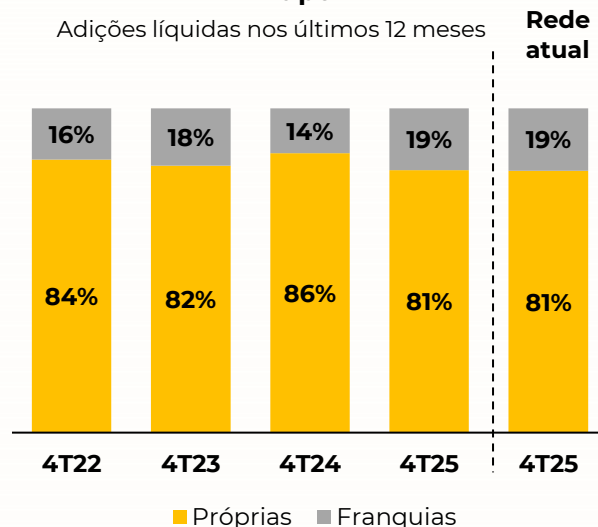
Vale ressaltar que, ao final do 4T25, 950 unidades próprias da Smart Fit eram maduras (57% da base de unidades próprias), versus 788 (57% da base) no mesmo período do ano anterior. Considera-se madura a unidade que possui pelo menos 24 meses de operação no início do ano.

No segmento de Studios, o ano de 2025 foi marcado por avanços estratégicos relevantes e aceleração da expansão. A Companhia encerrou o ano com 180 unidades de studios, sendo 154 franquias e 26 próprias. Em 2025, foram adicionadas 45 unidades (41 franquias e 4 próprias), representando mais de 90 novas salas. Destaca-se a marca Velocity atingiu o patamar de 100 unidades em operação, tornando-se a primeira rede de studios de *indoor cycling* do Brasil e da América Latina a alcançar esse marco. Em adição, a Companhia realizou o *rebranding* e *relançamento* do produto de Pilates, agora sob a marca Aera Pilates.

Composição das academias^(a) por região

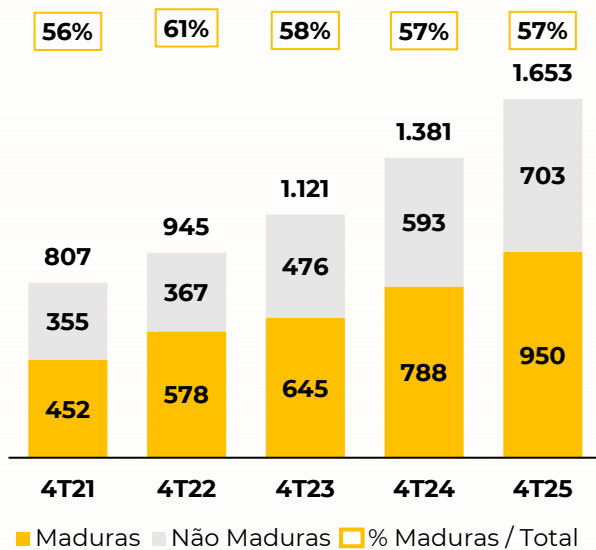


Composição das academias^(a) por tipo

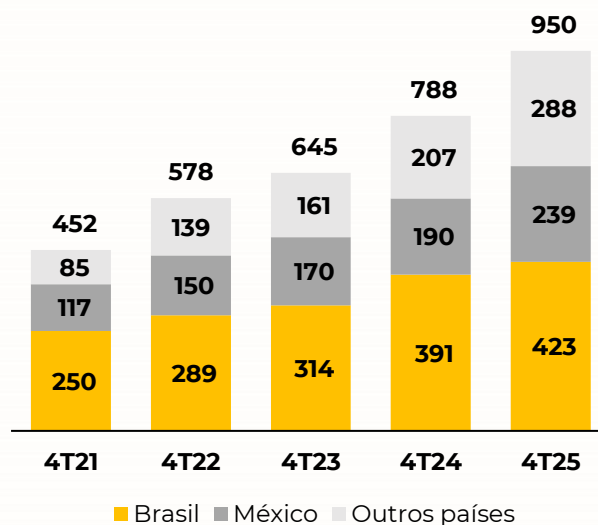


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

Composição Academias Smart Fit Próprias por aging



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



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

EVOLUÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Academias	Final de Período					Crescimento 4T25 vs.		Variação 4T25 vs.	
	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	3T25	4T24	3T25	4T24
Academias Total	1.743	1.759	1.818	1.867	2.084	217	341	12%	20%
Por Tipo									
Próprias	1.407	1.416	1.459	1.501	1.683	182	276	12%	20%
Franquias	336	343	359	366	401	35	65	10%	19%
Por Marca									
Smart Fit	1.711	1.726	1.783	1.831	2.048	217	337	12%	20%
Próprias	1.381	1.389	1.430	1.471	1.653	182	272	12%	20%
Brasil	569	573	587	605	693	88	124	15%	22%
México	372	372	379	390	435	45	63	12%	17%
Outros Países ^a	440	444	464	476	525	49	85	10%	19%
Franquias	330	337	353	360	395	35	65	10%	20%
Brasil	224	228	237	241	259	18	35	7%	16%
México	23	23	24	26	30	4	7	15%	30%
Outros Países ^a	83	86	92	93	106	13	23	14%	28%
Bio Ritmo e outras ^b	32	33	35	36	36	0	4	–	13%
Próprias	26	27	29	30	30	0	4	–	15%
Franquias	6	6	6	6	6	0	0	–	–
Por região									
Brasil	823	831	856	878	984	106	161	12%	20%
México	395	395	403	416	465	49	70	12%	18%
Outros Países ^a	525	533	559	573	635	62	110	11%	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 4T25, a base de clientes em academias alcançou 5,2 milhões, representando crescimento de 8% frente ao mesmo período do ano anterior, com adição de 370 mil clientes. Esse avanço reflete, principalmente, a forte expansão da rede e a sólida maturação das unidades inauguradas nos últimos anos. Em comparação ao 3T25, a base de clientes em academias permaneceu estável, em linha com a sazonalidade histórica do trimestre.

Cabe destacar que a maior concentração de inaugurações no final de 2025 resultou em uma menor contribuição dessas unidades para a base de clientes do ano, quando comparada a 2024. Esse efeito está associado ao estágio inicial de *ramp-up* das novas academias, dado que o cronograma de inaugurações foi mais concentrado nos últimos meses de 2025 comparado ao observado em 2024.

Vale ressaltar que a Base de Clientes em Academias, bem como as análises apresentadas abaixo, contempla exclusivamente o “canal de vendas direto (B2C)”. Dessa forma, os usuários que acessam as academias por meio do agregador (TotalPass), no Brasil e no México, não estão incluídos nesta seção. Para uma melhor visão da performance operacional nessas regiões, torna-se cada vez mais relevante considerar também a frequência dos clientes TotalPass nas unidades Smart Fit.

EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS

Clientes ('000)	Final de Período					Crescimento 4T25 vs.		Variação 4T25 vs.	
	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	3T25	4T24	3T25	4T24
Em academias ^a	4.839	5.253	5.151	5.228	5.210	(19)	370	(0%)	8%
Por Tipo									
Próprias	3.894	4.235	4.149	4.232	4.222	(11)	328	(0%)	8%
Franquias	945	1.018	1.002	996	988	(8)	43	(1%)	5%
Por Marca									
Smart Fit	4.786	5.201	5.097	5.174	5.157	(17)	371	(0%)	8%
Próprias	3.851	4.192	4.104	4.187	4.178	(10)	327	(0%)	8%
Brasil	1.560	1.715	1.635	1.620	1.595	(25)	35	(2%)	2%
México	949	1.039	1.035	1.042	1.007	(35)	58	(3%)	6%
Outros Países ^b	1.342	1.438	1.434	1.525	1.576	50	234	3%	17%
Franquias	936	1.009	993	987	979	(7)	44	(1%)	5%
Bio Ritmo e outras ^c	53	52	55	54	53	(2)	(0)	(3%)	(1%)
Por região									
Brasil	2.190	2.389	2.282	2.250	2.216	(34)	26	(2%)	1%
México	1.013	1.114	1.110	1.116	1.079	(37)	66	(3%)	7%
Outros Países ^b	1.635	1.750	1.760	1.862	1.915	53	279	3%	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.

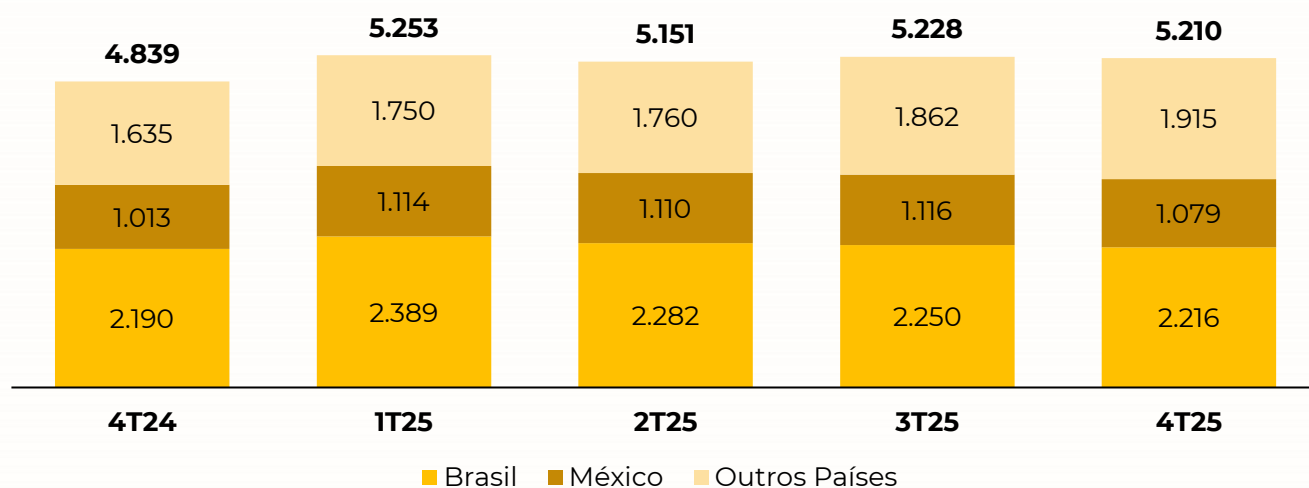
No Brasil, a base de clientes encerrou o 4T25 com 2,2 milhões, crescimento de 1% em relação ao 4T24, o que representa 1,0% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país. No período, foram adicionados 26 mil clientes, impulsionados pela maturação das unidades inauguradas nos últimos 24 meses. Em comparação ao 3T25, a base de clientes apresentou uma redução de 2%, refletindo as tendências de mercado observadas ao longo dos últimos períodos na região.

É importante destacar que a performance da base de clientes nas academias Smart Fit no Brasil vem sendo impactada pela crescente representatividade dos acessos (*check-ins*) dos usuários do TotalPass. Neste contexto os clientes TotalPass não estão contemplados na Base de Clientes reportada. Assim, vale mencionar que este canal de vendas vem aumentando a representatividade a cada trimestre, contribuindo positivamente com o fluxo de usuários e com a receita das academias. No consolidado de 2025, os *check-ins* dos alunos TotalPass corresponderam a 15% da frequência média nas academias próprias no país.

O México encerrou o 4T25 com 1,1 milhão de alunos, um crescimento de 7% em relação ao 4T24. Isso equivale a 0,8% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país. O avanço foi impulsionado pelo *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos 24 meses. Frente ao 3T25, a base apresentou uma retração de 37 mil alunos (3% abaixo), em função da sazonalidade histórica do trimestre na região e em linha com o observado no mesmo período em 2024.

Na região Outros Países, a base de clientes atingiu 1,9 milhão no 4T25, um sólido crescimento de 17% quando comparada ao 4T24, resultado do *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos. No trimestre, foram adicionados 53 mil alunos, sendo 3% superior em relação ao 3T25. A sólida performance das unidades inauguradas nos últimos 24 meses mais do que compensou a sazonalidade do trimestre na região, com destaque positivo para as operações no Chile e Peru.

Clientes em academias no final do período



No segmento de agregadores do mercado *fitness* B2B, a marca TotalPass apresentou novamente um forte crescimento, consolidando-se como um dos principais benefícios corporativos de bem-estar no Brasil e no México.

No Brasil, a base de academias parceiras atingiu aproximadamente 32 mil unidades no 4T25, com presença em cerca de 1.900 cidades, representando um marco importante para essa unidade de negócio. No México, a rede de parceiros do TotalPass encerrou o quarto trimestre com mais de 8 mil unidades credenciadas.

Com isso, os clientes do TotalPass passaram a poder frequentar mais de 40 mil estabelecimentos diferentes incluindo as academias e studios da própria Companhia, reforçando o posicionamento do TotalPass como uma das maiores plataformas de bem-estar corporativo da América Latina.

Com o crescimento da base de academias e a ampliação da cobertura geográfica, a proposta de valor do TotalPass torna-se progressivamente mais robusta e diferenciada para as empresas, usuários finais e potenciais parceiros. Vale ressaltar que o TotalPass encerrou o ano de 2025 com 1,7 milhão usuários finais no Brasil e no México.

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 diversificar suas fontes de receita.

Atualmente os principais serviços digitais incluem:

- (i) Queima Diária, uma das maiores plataformas digitais de *fitness* 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 4T25, a plataforma possuía 438 mil clientes, um crescimento de 3% comparado ao 3T25, e de 19% comparado ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado reflete o aumento das operações B2B, que contam com assinaturas exclusivas para empresas parceiras do Queima Diária;
- (ii) Add-ons digitais, incluindo o produto Smart Fit Nutri — serviço de acompanhamento nutricional oferecido via aplicativo, que inclui medição de bioimpedância por meio de balanças instaladas em academias Smart Fit e tele-consultas com nutricionistas. Em 2025, seguimos avançando na instalação de balanças na América Latina, que representa uma alavanca importante para o incremento da base de usuários. Também vale mencionar o Smart Fit Coach, um serviço de consultoria *on-line* individualizada voltado a orientar os clientes em suas rotinas de treino.

Ao final do quarto trimestre de 2025, os clientes exclusivamente digitais somavam 455 mil, incremento de 23% versus o 4T24 e 4% frente ao 3T25.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^a (R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Receita bruta	2.069,0	1.641,7	26%	1.937,9	7%	7.689,5	5.946,1	29%
Receita líquida	1.948,2	1.540,6	26%	1.824,2	7%	7.241,7	5.580,3	30%
Custo caixa dos serviços ^b	(976,4)	(768,6)	27%	(918,6)	6%	(3.602,6)	(2.788,2)	29%
Lucro bruto caixa^b	971,8	772,0	26%	905,6	7%	3.639,1	2.792,1	30%
Margem bruta caixa	49,9%	50,1%	(0,2) p.p.	49,6%	0,2 p.p.	50,3%	50,0%	0,2 p.p.
Custos pré-operacionais	(36,8)	(20,8)	77%	(21,6)	70%	(86,0)	(52,6)	64%
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	1.008,6	792,8	27%	927,2	9%	3.725,1	2.844,6	31%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	51,8%	51,5%	0,3 p.p.	50,8%	0,9 p.p.	51,4%	51,0%	0,5 p.p.
SG&A	(362,3)	(285,9)	27%	(322,4)	12%	(1.352,0)	(1.030,8)	31%
% Receita Líquida	(18,6%)	(18,6%)	(0,0) p.p.	(17,7%)	(0,9) p.p.	18,7%	18,5%	0,2 p.p.
Despesas com vendas ^c	(132,8)	(114,6)	16%	(127,1)	4%	(540,3)	(415,8)	30%
% Receita Líquida	6,8%	7,4%	(0,6) p.p.	7,0%	(0,2) p.p.	7,5%	7,5%	0,0 p.p.
Despesas gerais e administrativas ^d	(202,1)	(155,0)	30%	(185,1)	9%	(738,8)	(556,0)	33%
% Receita Líquida	10,4%	10,1%	0,3 p.p.	10,1%	0,2 p.p.	10,2%	10,0%	0,2 p.p.
Despesas pré-operacionais	(22,2)	(11,6)	92%	(9,4)	135%	(46,1)	(35,2)	31%
Outras (despesas) receitas	(5,3)	(4,7)	13%	(0,9)	517%	(26,8)	(23,9)	12%
Itens Extraordinários ^e	10,7	-	-	-	-	10,7	-	-
Equivalência patrimonial	0,2	1,0	(76%)	3,2	(92%)	5,0	0,8	494%
EBITDA^f	620,5	487,1	27%	586,4	6%	2.302,7	1.762,1	31%
Margem EBITDA	31,8%	31,6%	0,2 p.p.	32,1%	(0,3) p.p.	31,8%	31,6%	0,2 p.p.
EBITDA ajustado^g	609,8	487,1	25%	586,4	4%	2.292,1	1.762,1	30%
Margem EBITDA ajustada	31,3%	31,6%	(0,3) p.p.	32,1%	(0,8) p.p.	31,7%	31,6%	0,1 p.p.
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais^h	668,7	519,5	29%	617,4	8%	2.424,2	1.849,8	31%
Margem EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	34,3%	33,7%	0,6 p.p.	33,8%	0,5 p.p.	33,5%	33,1%	0,3 p.p.
Depreciação e amortização	(262,4)	(209,0)	26%	(250,0)	5%	(979,7)	(782,2)	25%
Resultado financeiro	(124,1)	(93,5)	33%	(110,2)	13%	(438,5)	(349,5)	25%
EBT	233,9	184,6	27%	226,3	3%	884,5	630,4	40%
IRPJ & CSLL	7,6	11,9	(36%)	(56,2)	-	(146,2)	(91,0)	61%
Lucro (prejuízo) líquido	241,5	196,5	23%	170,0	42%	738,4	539,4	37%
Margem líquida	12,4%	12,8%	(0,4) p.p.	9,3%	3,1 p.p.	10,2%	9,7%	0,5 p.p.

(a) Todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. "Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais" exclui também os custos pré-operacionais com aberturas de novas unidades. Vide seção "Lucro Bruto" para a memória de cálculo destas medições; (c) "Despesas com vendas" exclui despesas pré-operacionais; (d) "Despesas gerais e administrativas" exclui depreciação e os efeitos do IFRS-16; (e) Impacto extraordinário positivo referente a receita não recorrente de R\$10,7 M auferida no 4T25 correspondente à reavaliação da participação detida na FitMaster; (f) Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (g) "EBITDA ajustado" exclui os "Itens Extraordinários"; (h) "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 4T25 totalizou R\$1.948,2 milhões, um sólido crescimento de 26% em relação ao 4T24. O desempenho do trimestre reflete, principalmente, o aumento de 9% 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 unidades.

Além disso, o ticket médio apresentou incremento de 12% frente ao mesmo período do ano anterior, com crescimento em todas as regiões de atuação. Destaca-se também a contribuição da linha de “Outras”, que registrou forte crescimento de 80% frente ao mesmo período do ano anterior, com destaque para a robusta performance do TotalPass Brasil, além da consolidação da FitMaster. Com este desempenho, esta linha passou a representar 10% da receita líquida da Companhia (vs. 7% no 4T24).

O forte crescimento do ticket médio em 2025 reflete diversas iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Neste sentido, o sólido incremento de ticket médio dos alunos Smart Fit, registrado em todas as regiões, decorre principalmente dos assertivos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos, além de iniciativas comerciais e operacionais eficazes para captação e retenção de clientes, ancorados na força da marca e proposta de valor única do modelo da Companhia.

Adicionalmente, algumas iniciativas como o aumento da oferta de *add-ons* e o próprio avanço da expansão da rede de academias, têm contribuído para o robusto percentual de clientes matriculados no Plano “Black”, que representou 70% da base de clientes de academias próprias ao término do 4T25, um incremento de 4p.p. frente ao 4T24. Destaca-se também o aumento dos acessos (*check-ins*) dos usuários do TotalPass, que contribuem para o crescimento da receita da marca Smart Fit, no Brasil e no México.

Em 2025, a receita líquida superou pela primeira vez a marca histórica de R\$7,0 bilhões, atingindo R\$7.241,7 milhões, com forte crescimento de 30% em relação ao ano anterior. A receita líquida das academias próprias Smart Fit totalizou R\$6.432,4 milhões, expansão de 26% frente a 2024, representando 89% da receita líquida da Companhia no período. Esse crescimento foi acompanhado por um ganho de representatividade de 4p.p. das operações na região Outros Países. Como resultado, a região de Outros Países e o México combinados corresponderam a 63% da receita das academias próprias (+2p.p. vs. 2024).

Adicionalmente, destaca-se o robusto crescimento de 88% da receita do segmento de “Outras”, que totalizou R\$601,8 milhões no ano, representando 8% da receita líquida da Companhia frente a 6% em 2024.

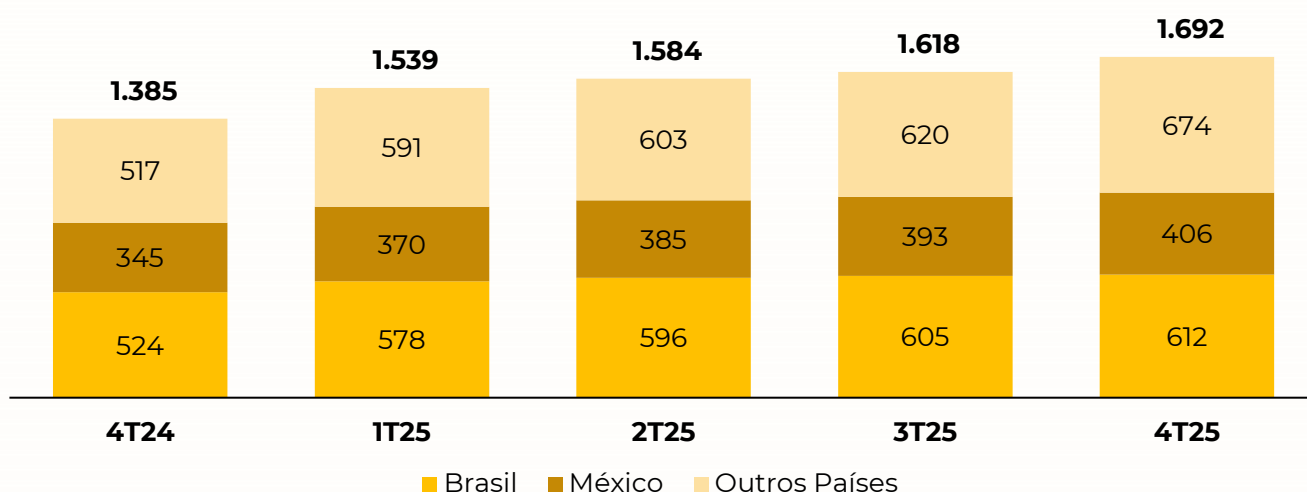
Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Smart Fit	1.692,2	1.385,4	22%	1.617,8	5%	6.432,4	5.095,7	26%
Brasil	611,7	524,0	17%	605,3	1%	2.390,2	1.974,6	21%
México	406,3	344,5	18%	392,7	3%	1.554,1	1.362,2	14%
Outros Países ^a	674,2	516,9	30%	619,8	9%	2.488,2	1.758,9	41%
Bio Ritmo e outras ^b	56,8	44,6	27%	55,7	2%	207,5	165,2	26%
Outras ^c	199,2	110,6	80%	150,6	32%	601,8	319,4	88%
Total	1.948,2	1.540,6	26%	1.824,2	7%	7.241,7	5.580,3	30%

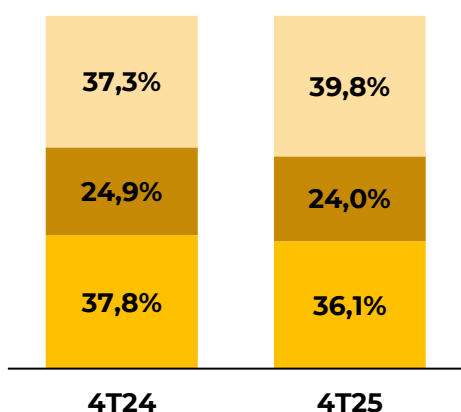
(a) A região “Outros Países” considera somente operações próprias controladas na região (Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos); (b) “Bio Ritmo e outras” inclui as operações da Bio Ritmo e Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação 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 a 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)

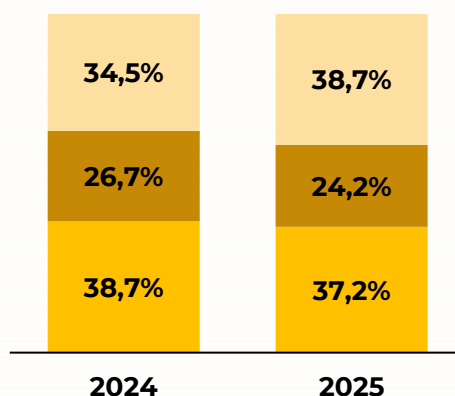
R\$ milhões



(%) 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 4T25, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$1.692,2 milhões, crescimento de 22% frente ao 4T24 e de 5% em relação ao 3T25. Esse desempenho em ambos os períodos comparativos foi impulsionado pelo incremento do ticket médio e pelo aumento no número médio de alunos em academias próprias. Em relação ao mix de geografia, destaca-se o ganho na participação da região de Outros Países que, em conjunto com México, representaram 64% da receita líquida das academias Smart Fit, +2p.p. frente ao 4T24.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$611,7 milhões no 4T25, sendo 17% superior em relação ao 4T24. Esse resultado reflete principalmente o sólido incremento de 13% no ticket médio e expansão de 3% na base média de clientes em academias próprias. Na comparação com o 3T25, a receita líquida cresceu 1%, refletindo o incremento do ticket médio.

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, somado à maior

representatividade dos acessos do agregador na frequência total dentro das academias próprias. Nesse sentido, a receita proveniente dos acessos de clientes TotalPass nas academias Smart Fit próprias representou 12% da receita líquida das unidades próprias no país em 2025 (vs. 8% em 2024).

No México, a receita líquida das academias Smart Fit ultrapassou pela primeira vez a marca de R\$400 milhões em um trimestre, encerrando o 4T25 em R\$406,3 milhões, um aumento de 18% frente ao 4T24. Esse resultado foi impulsionado pelo incremento de 11% no ticket médio e pela expansão de 6% na base média de clientes em academias próprias.

O aumento do ticket médio 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” e “Fit” ao longo dos últimos trimestres. Como resultado da estratégia de expansão baseada em *clusters* e no fortalecimento do efeito rede, a penetração dos clientes matriculados no plano “Black” em academias próprias atingiu 62% no 4T25, um expressivo crescimento de 15p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Quando comparada com o 3T25, a receita líquida cresceu 3% devido ao incremento no ticket médio.

A receita líquida das academias Smart Fit em Outros Países totalizou R\$674,2 milhões neste trimestre, sendo a região com maior nível de receita da marca e com um forte crescimento de 30% em relação ao 4T24. Esse crescimento ocorre devido à expansão de 19% 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” e “Fit”. Nesse contexto, a penetração de clientes em academias próprias matriculados no plano “Black” atingiu 75%, um incremento de 1p.p. frente ao 4T24. Na comparação com o 3T25, o crescimento da receita foi de 9%, reflexo da expansão de 5% da base média de alunos em academias próprias na região pelo *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos 24 meses e do incremento no ticket médio de 4%.

A linha de “Outras” totalizou R\$199,2 milhões no 4T25, sendo 80% superior ao montante registrado no mesmo período do ano anterior, representando 10% da receita líquida total (+3p.p. vs. 4T24). Este incremento é explicado pelo crescimento do resultado das outras unidades de negócios, com destaque para a robusta performance do TotalPass Brasil. Além disso, vale comentar a consolidação da Fitmaster, que passou a compor os resultados da linha de “Outras” após a aquisição do controle das operações em abril de 2025. Frente ao 3T25, a receita líquida de “Outras” aumentou 32% em função, principalmente, sazonalidade apresentada entre os períodos no TotalPass.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$976,4 milhões no 4T25, um aumento de 27% em relação ao 4T24, em linha com o crescimento da receita no período. Esse incremento dos custos reflete, principalmente, a expansão de 19% da base média de academias próprias, que suportou a forte adição de 328 mil alunos nas unidades próprias.

Em relação aos custos relacionados às academias, vale destacar também o aumento dos custos pré-operacionais, ou seja, os gastos relacionados principalmente às academias abertas no período e das unidades em construção que serão inauguradas nos próximos trimestres. Esse aumento reflete o forte crescimento no número de unidades inauguradas no período, bem como o aumento dos custos das academias em processo de *ramp-up*, especialmente das unidades inauguradas nos últimos 24 meses. Adicionalmente, destaca-se o crescimento na linha de Outros devido principalmente à consolidação do resultado da Fitmaster a partir do 2T25.

Considerando somente as academias maduras, os custos por unidade aumentaram 5% frente ao 4T24. Esse crescimento de custos nessas unidades ocorre, principalmente, devido aos dissídios e encargos aplicados no período na linha de pessoal e serviço de terceiros, mais do que compensando a redução nas despesas de consumo, reflexo dos projetos de eficiência energética.

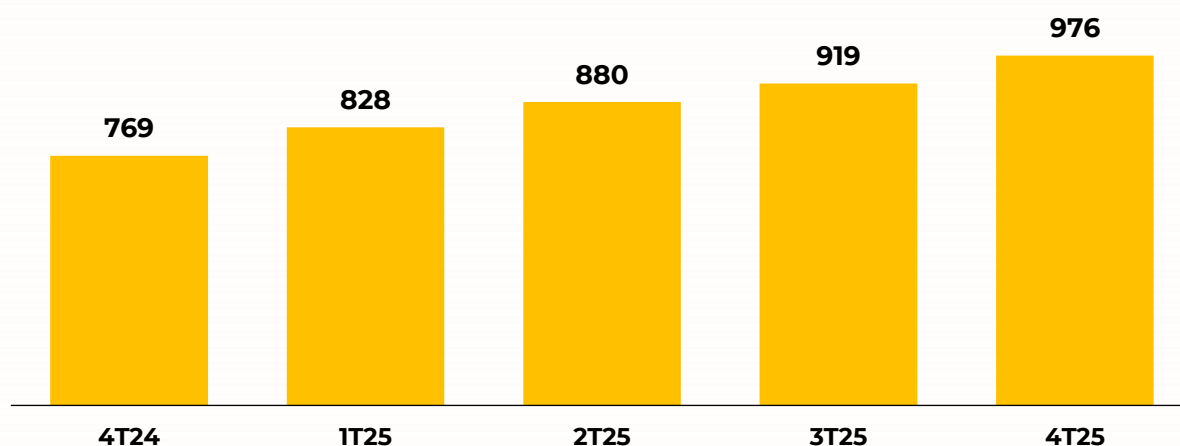
A Companhia continua focada na busca por maior eficiência operacional com o objetivo de mitigar o impacto do ambiente inflacionário sobre o negócio.

Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Ocupação	349,5	291,3	20%	335,0	4%	1.329,1	1.063,3	25%
Pessoal e serviços de terceiros	358,8	273,3	31%	335,8	7%	1.319,1	988,5	33%
Consumo	140,9	124,0	14%	137,7	2%	554,9	471,7	18%
Outros	127,2	80,1	59%	110,1	15%	399,5	264,7	51%
Custo Caixa dos Serviços Prestados	976,4	768,6	27%	918,6	6%	3.602,6	2.788,2	29%

(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 3T25, o custo caixa do trimestre apresentou um aumento de 6%, abaixo do crescimento da receita líquida de 7% no período. Esse incremento nos custos é resultado, principalmente, do incremento de 8% na base média de unidades próprias, além do crescimento dos gastos relacionados a abertura de novas unidades, incluindo tanto as unidades inauguradas no período quanto as que serão abertas nos trimestres subsequentes.

LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa no 4T25 atingiu R\$971,8 milhões, 26% acima do registrado no 4T24. Esse resultado reflete principalmente a maturação consistente das unidades inauguradas nos últimos dois anos e da manutenção do patamar de margem das unidades maduras no período, reforçando a resiliência do modelo de negócios. Adicionalmente, destaca-se o robusto crescimento de 75% no lucro bruto caixa da linha de Outros, com incremento de 4p.p. de representatividade no lucro bruto caixa da Companhia (14% no 4T25 frente a 10% no 4T24).

A margem bruta caixa atingiu 49,9% no 4T25, uma redução de 0,2p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse movimento reflete principalmente o aumento dos gastos relacionados à abertura de novas unidades, em função da maior concentração de unidades inauguradas no período e o crescimento nos custos das unidades em processo de *ramp-up*, com destaque para as academias inauguradas nos últimos 24 meses, que mais do que compensaram a gestão eficiente dos custos.

Em 2025, o lucro bruto caixa totalizou R\$3.639,1 milhões, crescimento de 30% vs. 2024, com uma margem bruta caixa de 50,3%, expansão de 0,2p.p. frente ao ano anterior.

A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais - ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi de 51,8% no 4T25 (+0,3p.p. vs. 4T24), com manutenção de margem das academias Smart Fit, mesmo com o forte aumento do número de inaugurações, e melhores margens sequenciais em "Outras". Esse resultado reflete a diversificação, 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.

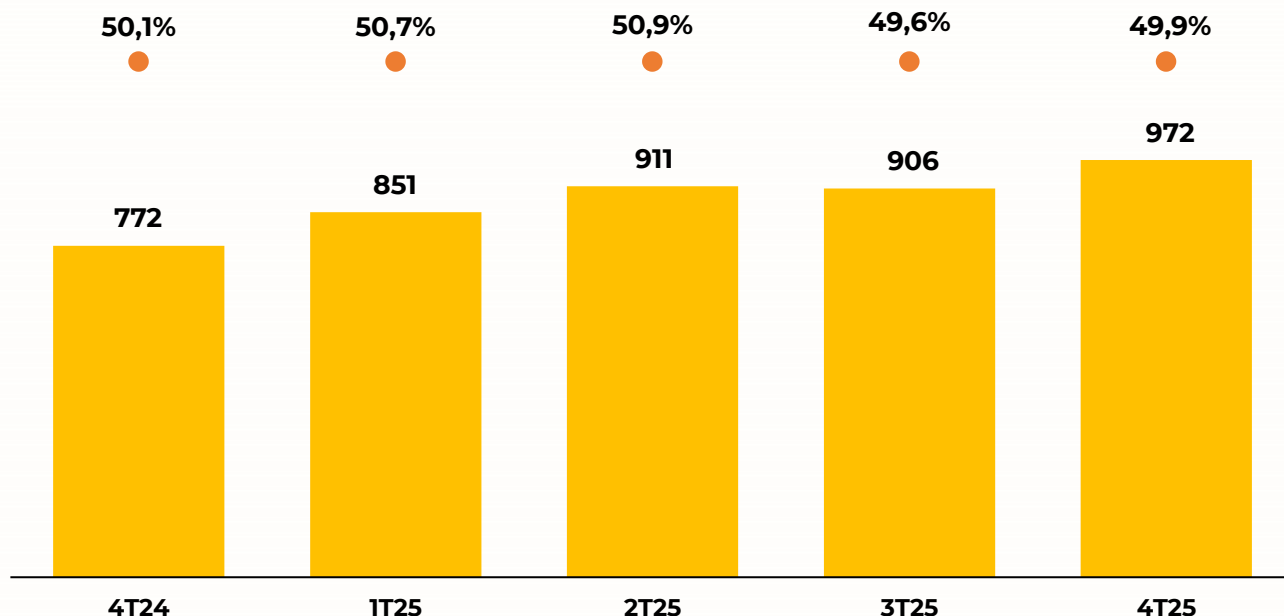
Em 2025, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais totalizou R\$3.725,1 milhões, crescimento de 31% vs. 2024, resultando em margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais de 51,4%, uma expansão de 0,5p.p. frente ao ano anterior, com destaque para a expansão de margem nas academias Smart Fit (+0,6p.p. vs. 2024).

Lucro Bruto Caixa ^a (R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Receita Líquida	1.948,2	1.540,6	26%	1.824,2	7%	7.241,7	5.580,3	30%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	976,4	768,6	27%	918,6	6%	3.602,6	2.788,2	29%
Lucro Bruto Caixa^b	971,8	772,0	26%	905,6	7%	3.639,1	2.792,1	30%
Margem Bruta Caixa	49,9%	50,1%	(0,2 p.p.)	49,6%	0,2 p.p.	50,3%	50,0%	0,2 p.p.
(+) Custos pré-operacionais	36,8	20,8	77%	21,6	70%	86,0	52,6	64%
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais^c	1.008,6	792,8	27%	927,2	9%	3.725,1	2.844,6	31%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	51,8%	51,5%	0,3 p.p.	50,8%	0,9 p.p.	51,4%	51,0%	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

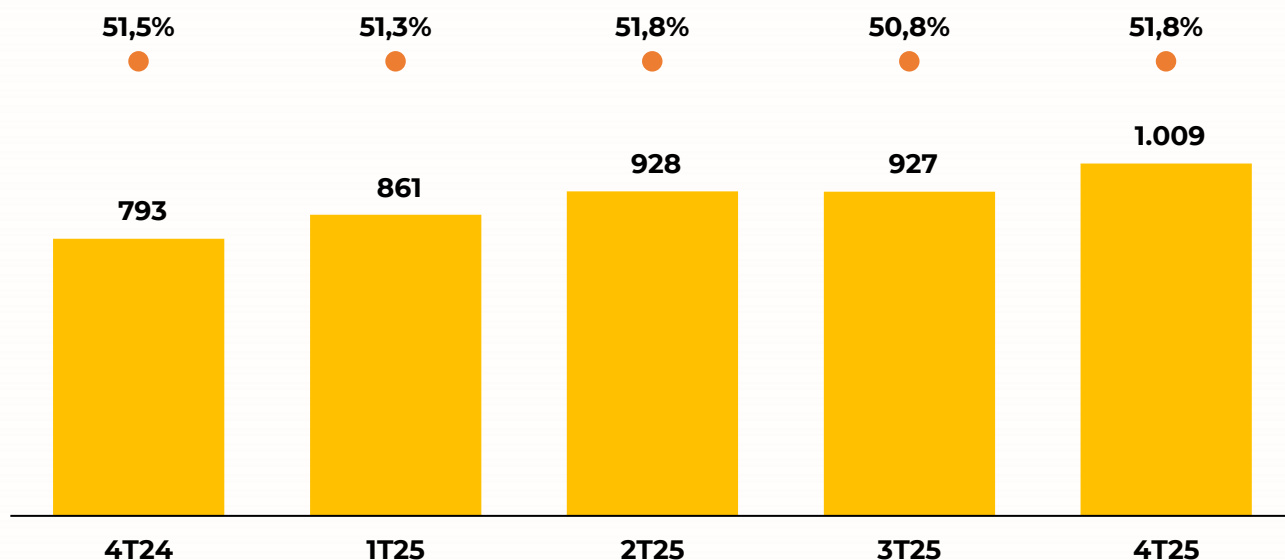


Em comparação ao 3T25, o lucro bruto caixa apresentou um crescimento de 7%, com um ganho de 0,2p.p. de margem bruta caixa devido, principalmente, ao impacto positivo da sazonalidade apresentada entre os períodos no TotalPass, além da melhor performance de Studios.

Esse efeito na unidade de negócio TotalPass ocorre também em função do menor patamar de repasses para as redes parceiras, explicado pela redução na frequência de uso no trimestre. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi 0,9p.p. acima 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 o objetivo de ampliar a transparência e permitir uma análise mais detalhada da performance e da contribuição de cada segmento, a Companhia passou a incluir, a partir do 3T25, no *Earnings Release* a abertura do lucro bruto caixa por segmento antes dos custos pré-operacionais.

Lucro Bruto Caixa ^{a,b,c} (Por Segmento R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Smart Fit	844,1	689,5	22%	808,4	4%	3.220,2	2.522,2	28%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	49,9%	49,8%	0,1 p.p.	50,0%	(0,1) p.p.	50,1%	49,5%	0,6 p.p.
Brasil	283,2	248,4	14%	289,8	(2%)	1.143,1	919,2	24%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	46,3%	47,4%	(1,1) p.p.	47,9%	(1,6) p.p.	47,8%	46,6%	1,3 p.p.
México	181,5	167,5	8%	176,2	3%	709,1	660,6	7%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	44,7%	48,6%	(4,0) p.p.	44,9%	(0,2) p.p.	45,6%	48,5%	(2,9) p.p.
Outros Países	379,4	273,6	39%	342,4	11%	1.368,0	942,4	45%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	56,3%	52,9%	3,3 p.p.	55,2%	1,0 p.p.	55,0%	53,6%	1,4 p.p.
Bio Ritmo e Outras^d	23,6	22,8	3%	24,4	(3%)	90,9	77,5	17%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	41,5%	50,6%	(9,1) p.p.	43,8%	(2,3) p.p.	43,8%	46,9%	(3,1) p.p.
Outras^e	140,7	80,4	75%	94,4	49%	413,7	245,0	69%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	73,1%	70,7%	2,4 p.p.	62,7%	10,4 p.p.	68,8%	76,7%	(7,9) p.p.
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-operacionais	1.008,3	792,8	27%	927,2	9%	3.724,8	2.844,6	31%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	51,8%	51,5%	0,3 p.p.	50,8%	0,9 p.p.	51,4%	51,0%	0,5 p.p.
Custos pré-operacionais	(36,8)	(20,8)	77%	(21,6)	70%	(86,0)	(52,6)	64%
Lucro Bruto Caixa^c	971,6	772,0	26%	905,6	7%	3.638,8	2.792,1	30%
Margem Bruta Caixa	49,9%	50,1%	(0,2 p.p.)	49,6%	0,2 p.p.	50,3%	50,0%	0,2 p.p.

Note que, com objetivo de aprimorar a análise por unidade de negócio, os critérios de segmentação apresentados na nota explicativa "Nota de Segmento" foram revisados a partir do 1T25 no Earnings Release. Assim, para fins comparativos, a tabela acima apresenta os dados de 2024 e 2025 de acordo com os novos critérios, enquanto, nas Demonstrações Financeiras, os dados de 2024 permanecem apresentados conforme o formato anterior. (a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro bruto caixa antes dos Custos Pré-operacionais" exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades; (c) "Lucro bruto caixa" exclui depreciação e amortização; (d) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e Nation. 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 4T25, o lucro bruto caixa das academias Smart Fit antes dos custos pré-operacionais totalizou R\$844,1 milhões, crescimento de 22% em relação ao 4T24 e de 4% frente ao 3T25. A margem bruta caixa no trimestre foi de 49,9%, em linha com o mesmo período do ano anterior e com o 3T25. Em 2025, o lucro bruto caixa das academias Smart Fit antes dos custos pré-operacionais totalizou R\$3.220,2 milhões, crescimento de 28% vs. 2024, expansão de 0,6p.p. na margem, que totalizou 50,1%, refletindo a maior rentabilidade na região de Outros Países e no Brasil, com destaque para a margem bruta nas maduras atingindo 48,5% (+0,6p.p. vs. 2024).

Na Smart Fit Brasil, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais no 4T25 foi de R\$283,2 milhões, 14% superior em relação ao 4T24. A margem bruta caixa do trimestre foi de 46,3%, redução de 1,1p.p. frente ao 4T24, negativamente impactada pela adição recorde de 88 unidades próprias em um trimestre (vs. 44 no 4T24), sendo 64 adicionadas no mês de dezembro. Essas unidades, por estarem em estágio inicial de maturação, contribuem com um patamar inferior de receita por unidade. Adicionalmente, esse desempenho reflete principalmente o aumento nos custos de manutenção, além de maiores custos de pessoal e serviço de terceiros nas unidades maduras.

Comparado ao 3T25, a margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais da Smart Fit Brasil reduziu 1,6p.p., refletindo o menor patamar de receita por academia nas unidades maduras em função da sazonalidade do período, além do incremento nos custos de consumo nas unidades maduras.

No México, o lucro bruto antes dos custos pré-operacionais das academias Smart Fit totalizou R\$181,5 milhões, crescimento de 8% frente ao 4T24. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais reduziu 4,0p.p. frente ao mesmo período do ano anterior refletindo principalmente a estabilidade no nível de receita por academia, combinada ao incremento nos custos de pessoal e serviço de terceiros

nas unidades maduras. Importante mencionar que parte desse aumento decorre do reforço da estrutura operacional, com destaque para o incremento do quadro de recepcionistas, que tem como objetivo aumentar a conversão de vendas.

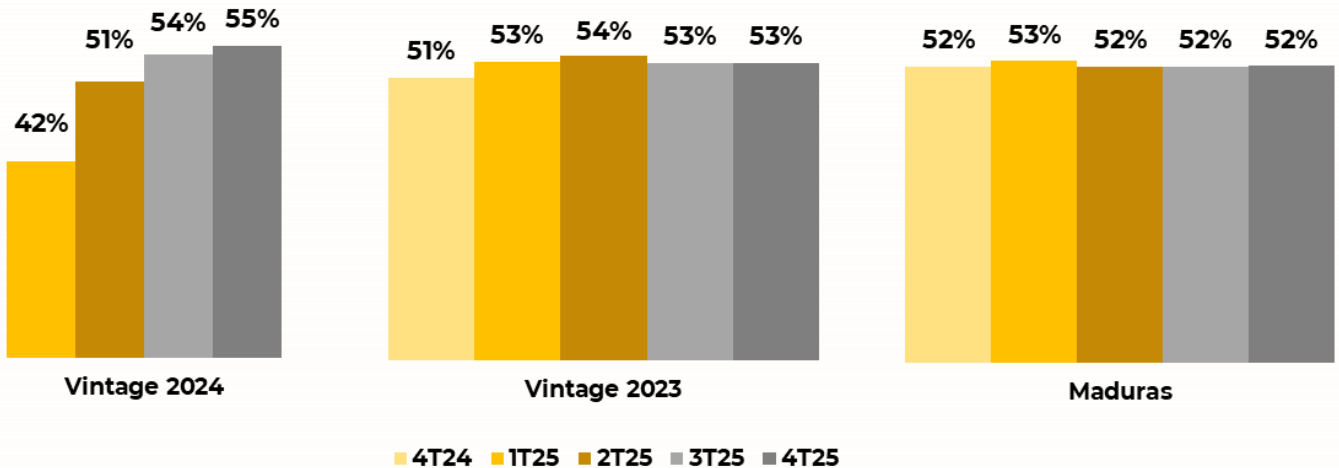
Na comparação com o 3T25, a margem bruta caixa reduziu em 0,2p.p. devido, principalmente, aos maiores custos de pessoal e serviço de terceiros e de manutenção nas academias maduras, que mais do que compensaram a *performance de ramp-up dos novos vintages* e a redução nos custos de consumo no trimestre.

Nos Outros Países, o lucro bruto caixa do 4T25 foi de R\$379,4 milhões, crescimento de 39% frente ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta caixa do trimestre foi de 56,3%, sendo 3,3p.p. superior ao 4T24, impulsionada pelo sólido ramp-up das unidades inauguradas nos últimos 24 meses somada à maior eficiência de custos de consumo nas unidades maduras. Se comparado ao 3T25, o lucro bruto caixa da região cresceu 11% no trimestre, com expansão de margem de 1,0p.p..

Na linha de Outras, o lucro bruto totalizou R\$140,9 milhões, 75% superior ao 4T24, em função do crescimento de outros negócios, especialmente do TotalPass, além da consolidação do resultado da Fitmaster a partir do 2T25.

Na comparação com o 3T25, o lucro bruto caixa apresentou um incremento de R\$46,3 milhões, com margem bruta 10,4p.p. superior, refletindo principalmente a melhor sazonalidade apresentada entre os períodos no TotalPass. Esse efeito ocorre devido ao menor patamar de repasse, explicado pela redução na frequência de uso no trimestre.

Margem Bruta por Vintage (Smart Fit Próprias)



No 4T25, a margem bruta caixa das academias Smart Fit Maduras atingiu 52%, patamar consistente com os últimos onze trimestres. Nesse mesmo conceito de unidades maduras, o lucro bruto caixa anualizado por unidade no trimestre foi de R\$2,5 milhões, crescimento de 1% frente ao 4T24. 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"), registraram uma margem bruta caixa de 53% no 4T25, mantendo desempenho acima do patamar das unidades maduras pelo quarto trimestre consecutivo. A sólida performance das unidades próprias do Vintage 2023, que concluíram o processo de maturação ao final do 4T25, reflete a inteligência da estratégia de expansão e força da marca Smart Fit, além de um custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras. O lucro bruto caixa anualizado por unidade atingiu R\$2,3 milhões no 4T25, crescimento de 2% frente ao 3T25.

Destaca-se também a sólida trajetória de maturação das unidades inauguradas em 2024 ("Vintage 2024"). As academias desse vintage apresentaram receita líquida média anualizada por unidade de R\$4,4 milhões e lucro bruto anualizado por unidade de R\$2,4 milhões, resultando em margem bruta caixa de 55% no 4T25, com expansão de margem em relação ao trimestre anterior. É importante ressaltar que o Vintage 2024 ainda se encontra em processo de maturação.

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Despesas com Vendas	132,7	114,6	16%	127,1	4%	540,3	415,8	30%
Gerais e Administrativas	202,0	155,0	30%	185,1	9%	738,8	556,0	33%
Despesas Pré-Operacionais	22,2	11,6	92%	9,4	135%	46,1	35,2	31%
Total	357,0	281,2	27%	321,6	11%	1.325,2	1.007,0	32%
% Receita Líquida	18,3%	18,3%	0,1 p.p.	17,6%	0,7 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 aos aluguéis das academias e escritórios (b) Não considera "Outras (despesas) receitas".

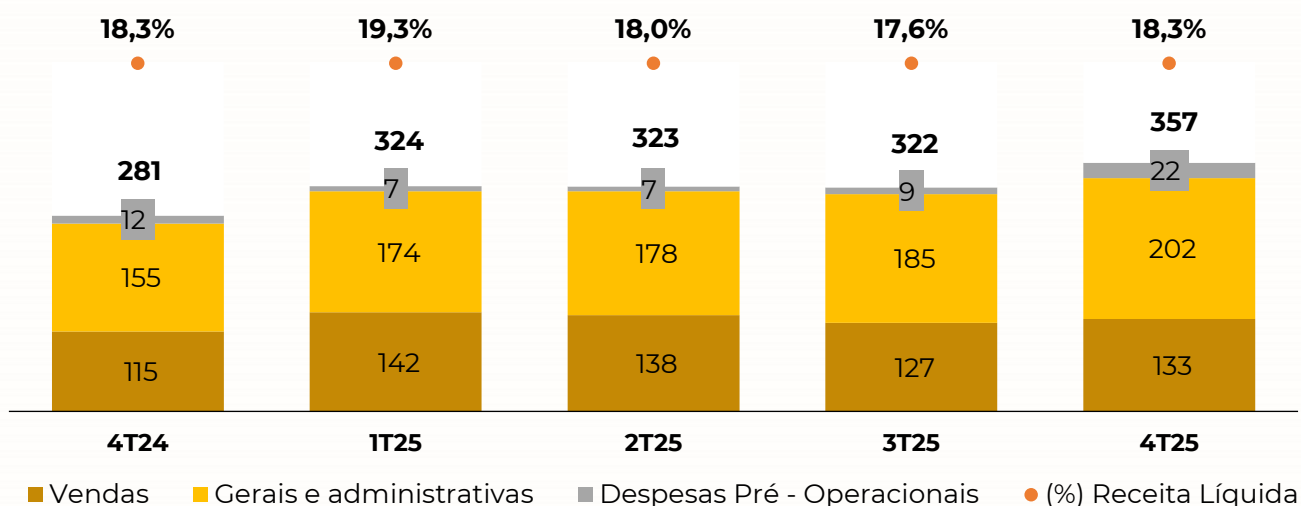
As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$357,0 milhões no trimestre, 27% superior ao 4T24, equivalente a 18,3% da receita líquida, estável em relação ao mesmo período do ano anterior.

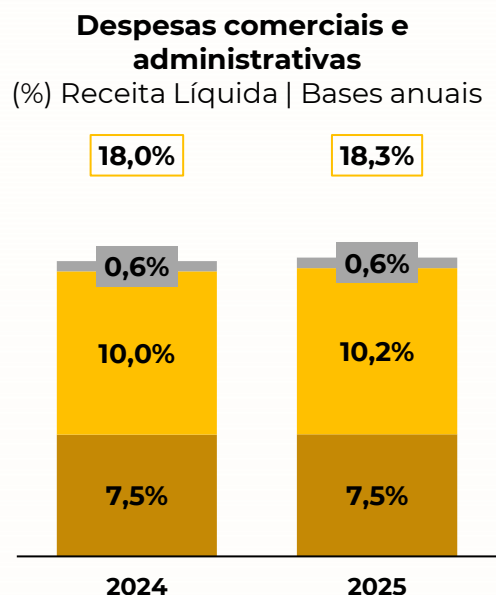
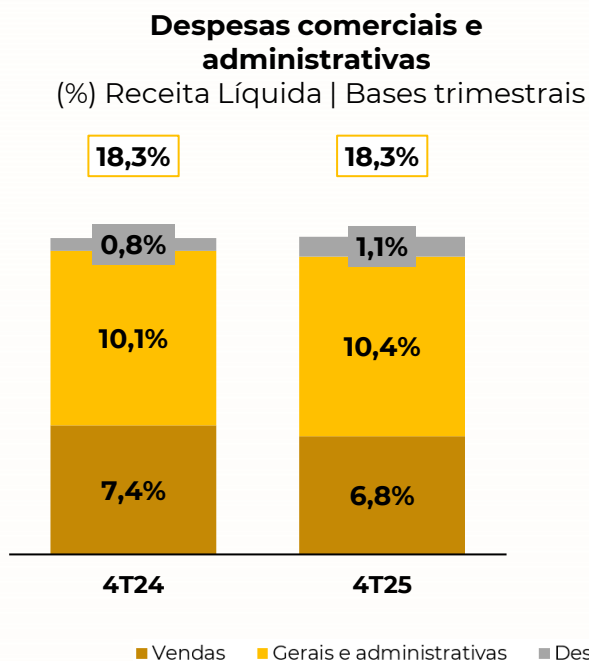
As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$202,0 milhões no 4T25, crescimento de 30% comparado ao mesmo trimestre do ano anterior, representando 10,4% da receita líquida do período (+0,3p.p. vs. 4T24). Esse desempenho reflete principalmente o impacto dos maiores investimentos na estruturação de novos negócios, especialmente relacionados ao TotalPass, além do efeito da consolidação da FitMaster, parcialmente compensado pela alavancagem operacional do negócio.

As despesas com vendas somaram R\$132,7 milhões no 4T25, 16% acima versus 4T24, representando 6,8% da receita líquida (0,6p.p. inferior comparado ao 4T24).

Por fim, as despesas pré-operacionais totalizaram R\$22,2 milhões no 4T25, vs. R\$11,6 milhões no mesmo período do ano anterior, refletindo o maior volume de aberturas de academias próprias no trimestre (184 adições no 4T25 vs. 122 no 4T24, desconsiderando a compra de unidades franqueadas na Colômbia).

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





Em comparação com o 3T25, as despesas com vendas, gerais e administrativas apresentaram um incremento de 0,7p.p. como percentual da receita líquida.

As despesas gerais e administrativas cresceram 9% frente ao 3T25, sendo 0,2p.p. superior como percentual da receita líquida. Essa performance reflete os maiores investimentos na estruturação de novos negócios, principalmente relacionados ao TotalPass, além de reforços na estrutura de pessoal no Brasil.

As despesas com vendas cresceram em 4% impulsionadas pelo maior volume de inaugurações no trimestre e pelo maior nível de investimento em marketing, em preparação para o período de vendas no início de 2026. Adicionalmente, as despesas pré-operacionais cresceram em R\$12,8 milhões frente ao 3T25, reflexo do maior ritmo de adição de academias próprias no trimestre.

EBITDA

Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Lucro (prejuízo) líquido	241,5	196,5	23%	170,0	42%	738,4	539,4	37%
(+) IR & CSLL	(7,6)	(11,9)	(36%)	56,2	–	146,2	91,0	61%
(+) Resultado Financeiro	124,1	93,5	33%	110,2	13%	438,5	349,5	25%
(+) Depreciação	262,4	209,0	26%	250,0	5%	979,7	782,2	25%
EBITDA	620,5	487,1	27%	586,4	6%	2.302,7	1.762,1	31%
Mg. EBITDA	31,8%	31,6%	0,2 p.p.	32,1%	(0,3) p.p.	31,8%	31,6%	0,2 p.p.
Itens Extraordinários ^b	(10,7)	–	–	–	–	(10,7)	–	–
EBITDA ajustado^c	609,8	487,1	25%	586,4	4%	2.292,1	1.762,1	30%
Mg. EBITDA ajustada	31,3%	31,6%	(0,3) p.p.	32,1%	(0,8) p.p.	31,7%	31,6%	0,1 p.p.
(+) Gastos pré-operacionais	59,0	32,4	82%	31,1	90%	132,1	87,8	51%
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	668,7	519,5	29%	617,4	8%	2.424,2	1.849,8	31%
Mg. EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	34,3%	33,7%	0,6 p.p.	33,8%	0,5 p.p.	33,5%	33,1%	0,3 p.p.

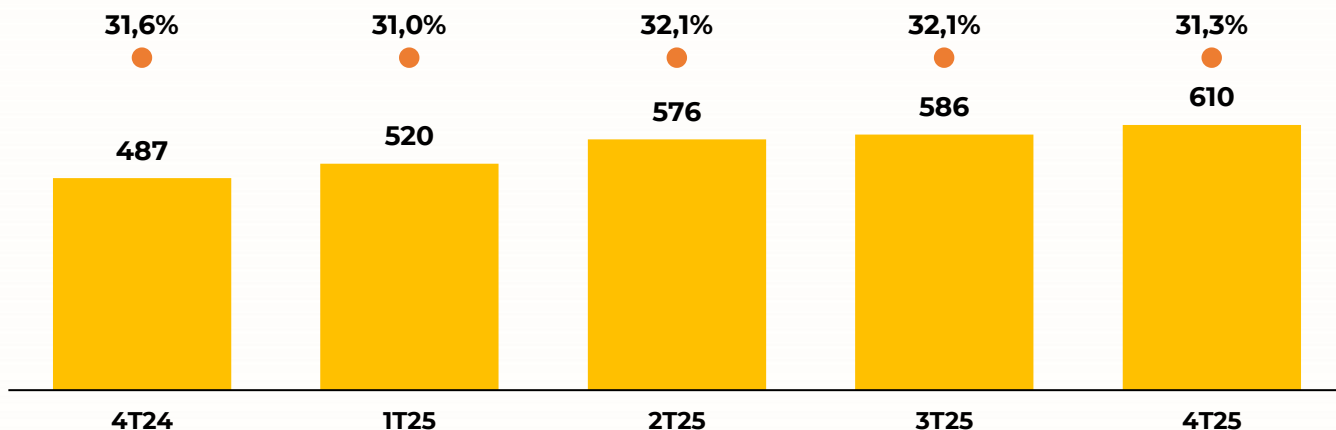
a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados aos aluguéis das academias e escritórios; (b) Impacto extraordinário pela receita não-recorrente de R\$10,7 M auferida no 4T25 correspondente à reavaliação da participação detida na FitMaster; (c) "EBITDA Extraordinário" exclui os "Itens Extraordinários"

O EBITDA ajustado superou a marca histórica de R\$600 milhões, atingindo R\$609,8 milhões no 4T25, com forte crescimento de 25% frente ao 4T24. A margem EBITDA ajustada alcançou 31,3% no trimestre, uma redução de 0,3p.p. comparado ao mesmo período do ano anterior.

Em 2025, o EBITDA ajustado totalizou R\$2.292,1 milhões, crescimento de 30% frente ao ano anterior, com margem ajustada de 31,7%, em linha com 2024.

Evolução do EBITDA ajustado e Margem EBITDA ajustada

R\$ milhões | % Receita Líquida

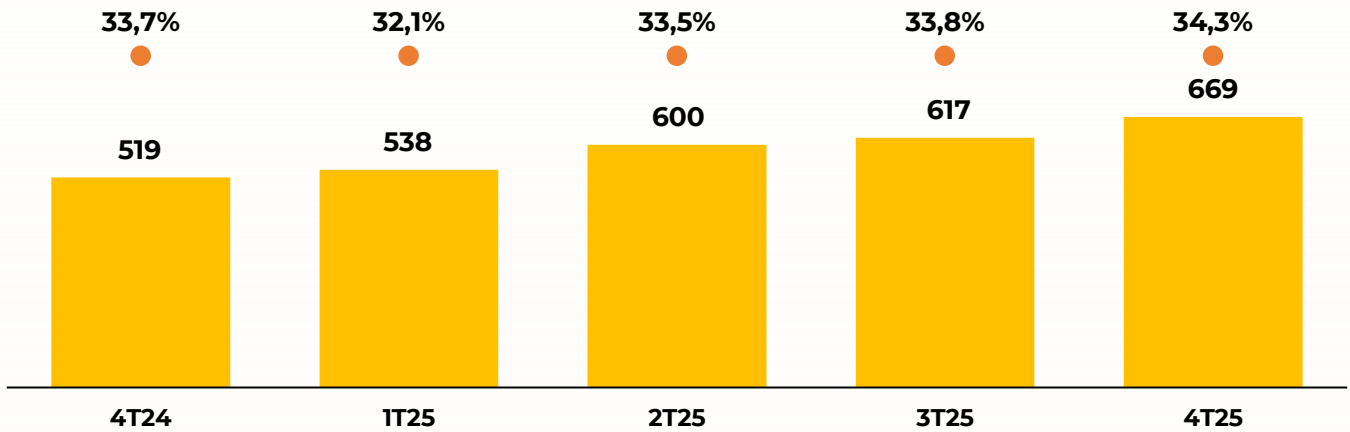


O EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$668,7 milhões no 4T25, um crescimento de 29% frente ao 4T24. A margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais atingiu 34,3% no período, uma expansão de 0,6p.p. vs. 4T24.

Em 2025, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$2.424,2 milhões, crescimento de 31% frente ao ano anterior, com margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais de 33,5%, uma expansão de 0,3p.p. em relação a 2024.

Evolução do EBITDA ajustado e Margem EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais

R\$ milhões | % Receita Líquida



Na comparação com o 3T25, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais do 4T25 apresentou crescimento de 8%, resultando em expansão de 0,5p.p. na margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais vs. o trimestre anterior.

LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

Composição do Lucro Líquido Recorrente ^a (R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Lucro (prejuízo) líquido	241,5	196,5	23%	170,0	42%	738,4	539,4	37%
Margem líquida	12,4%	12,8%	(0,4) p.p.	9,3%	3,1 p.p.	10,2%	9,7%	0,5 p.p.
(+) Não recorrente de aquisições	(6,9)	0,3	-	5,1	(236%)	1,1	11,6	(90%)
(+) Resgate antecipado de debêntures	-	-	-	1,8	(100%)	1,8	27,4	(93%)
Lucro (prejuízo) líquido recorrente^b	234,6	196,8	19%	176,9	33%	741,3	578,4	28%
Margem líquida recorrente	12,0%	12,8%	(0,7) p.p.	9,7%	2,3 p.p.	10,2%	10,4%	(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 da FitMaster, Panamá e Costa Rica, Velocity e outras aquisições; 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 iniciativas de *liability management*.

O lucro líquido totalizou R\$738,4 milhões em 2025, apresentando forte crescimento de 37% em relação a 2024 e resultando em margem líquida de 10,2%, um incremento de 0,5p.p. 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 disso, o lucro líquido foi positivamente impactado pelo incremento de representatividade dos Outros Negócios.

Em 2025, o lucro líquido recorrente totalizou R\$741,3 milhões, representando um forte crescimento de 28% em relação a 2024 e resultando em uma margem líquida recorrente de 10,2%. Essa performance é explicada principalmente pelo crescimento de 30% do EBITDA ajustado.

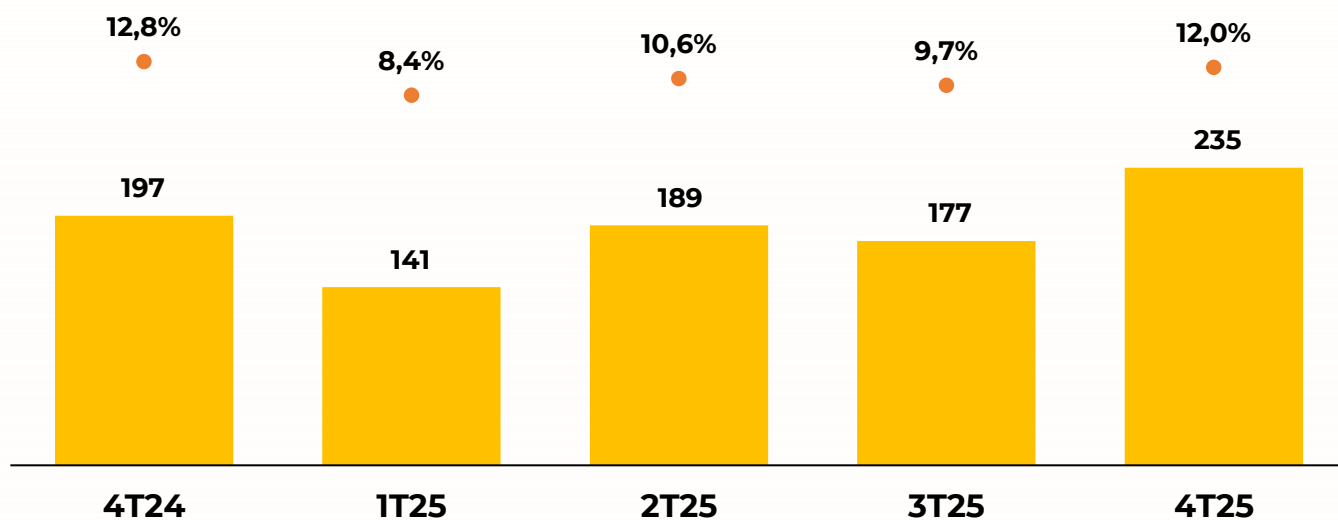
Destaca-se que o lucro líquido recorrente de 2025 desconsidera o impacto de R\$1,1 milhões referentes à reavaliação da participação em aquisições e de R\$1,8 milhão referente ao pré-pagamento da 7ª emissão de debêntures. Já em 2024, o lucro líquido recorrente desconsidera o impacto de R\$27,4 milhões referentes ao pré-pagamento das 6ª e 5ª emissões, bem como de outras dívidas bilaterais na Colômbia, além de R\$11,6 milhões referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica.

No 4T25, o lucro líquido recorrente totalizou R\$234,6 milhões, um crescimento de 19% em relação ao 4T24, resultando em uma margem líquida recorrente de 12,0%. Esse desempenho é explicado pelo aumento dos impostos referente aos resultados das operações fora do Brasil devido ao impacto da TBU (Tributação em Bases Universais), que compensou parcialmente o impacto positivo de um montante maior de declaração de juros sobre o capital próprio ("JCP") realizada no 4T25 vs. 4T24.

Adicionalmente, o lucro líquido recorrente do 4T25 desconsidera o impacto positivo da reavaliação da participação na FitMaster (R\$10,7 milhões) e ágio de aquisições, principalmente de Velocity, que somados totalizaram R\$6,9 milhões. O lucro líquido recorrente do 4T24 desconsidera o impacto de R\$0,3 milhões referente à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica.

Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente

R\$ milhões | % Receita Líquida



CAPEX

Capex ^{a,b} (R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Capex	920,7	721,4	28%	513,0	79%	2.332,0	1.843,5	26%
Expansão	783,5	602,4	30%	426,2	84%	1.915,6	1.532,7	25%
Manutenção	112,0	95,3	18%	72,1	55%	345,9	251,8	37%
Corporativo / Inovação	25,2	23,7	6%	14,7	71%	70,5	59,1	19%

(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\$8,9 milhões no 4T25 e R\$16,9 milhões em 2025.

No 4T25, o capex totalizou R\$920,7 milhões, um aumento de 28% em relação ao 4T24. O capex de expansão cresceu 30% frente ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$783,5 milhões no trimestre. Esse aumento reflete, principalmente, a aceleração no número de inaugurações de academias próprias no período (184 aberturas no 4T25 vs. 122 no 4T24, desconsiderando a compra de unidades franqueadas na Colômbia).

Em 2025, o capex de expansão totalizou R\$1.915,6 milhões, crescimento de 25% em relação ao ano anterior. O capex de expansão relacionado às academias da marca Smart Fit, excluindo Bio Ritmo e Studios, foi de R\$1.727,4 milhões, 21% superior a 2024, em função da forte aceleração na abertura de unidades próprias em 2025.

Foram inauguradas 275 unidades próprias da marca Smart Fit no ano de 2025, desconsiderando os encerramentos de academias e as aquisições de franqueados, um aumento de 14% frente às 242 unidades em 2024, resultando em um capex por unidade de R\$6,3 milhões, comparado aos R\$5,9 milhões registrados em 2024, refletindo a evolução contínua do produto Smart Fit. A Companhia vem ampliando e atualizando o seu conjunto de equipamentos, incorporando soluções mais completas e alinhadas às principais tendências do segmento fitness. Além disso, esse crescimento reflete as oscilações cambiais no período, bem como a própria inflação observada nas principais linhas de capex.

O capex de manutenção totalizou R\$112,0 milhões no 4T25, 18% acima do 4T24, devido (i) à estratégia de preservar a oferta de alto padrão em nossas unidades; e (ii) ao aumento na quantidade de academias maduras.

Em 2025, o capex de manutenção das academias da marca Smart Fit atingiu R\$321,8 milhões, representando 7,1% da receita líquida das unidades maduras, alinhado com a estratégia de oferecer continuamente uma experiência de alto padrão aos clientes. Esse capex também inclui investimentos no programa de ampliação da oferta de equipamentos e até da área útil em determinadas unidades, em resposta ao maior fluxo de alunos em algumas unidades e a mudança nos hábitos dos clientes, 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\$25,2 milhões no 4T25, um crescimento de 6% frente ao mesmo período do ano anterior. Em 2025, o capex relacionado aos projetos corporativos e de inovação somou R\$70,5 milhões, um crescimento de 19% frente a 2024. Esse crescimento é explicado, principalmente, pelos investimentos em *add-ons* e em sistemas para as marcas do grupo.

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA

4T25 vs. 3T25

A Companhia apresentou aumento da Dívida líquida ajustada de R\$699,5 milhões no trimestre em relação ao 3T25, refletindo principalmente os investimentos realizados no período, com foco na expansão da rede de academias. Esse movimento foi parcialmente compensado pela sólida Geração de caixa operacional de R\$599,6 milhões, impulsionada pelo EBITDA ajustado do período e pela alta conversão de EBITDA ajustado em caixa operacional, de 98%.

A Variação do capital de giro no 4T25 apresentou geração negativa de caixa de R\$21,5 milhões. Esse resultado é explicado principalmente pela variação na linha de impostos, que apresentou consumo de caixa de R\$73,9 milhões, decorrente do pagamento de IR sobre o JCP do período e de maiores desembolsos de PIS/COFINS, em função do término de saldo de créditos.

Adicionalmente, a linha de Clientes apresentou variação negativa de R\$39,1 milhões, refletindo o aumento da representatividade do TotalPass na receita do Grupo Smart Fit. Por outro lado, a linha de Fornecedores apresentou geração de caixa de R\$103,1 milhões, em função da aceleração do ritmo de expansão no trimestre, especialmente no mês de dezembro.

As Atividades de investimento totalizaram R\$947,4 milhões no 4T25, refletindo principalmente o capex referente à abertura de novas unidades, que totalizou R\$783,5 milhões no período. As Outras atividades representaram uma adição de R\$351,7 milhões à dívida líquida ajustada, devido ao serviço da dívida e a variação cambial, além da distribuição de juros sobre capital próprio.

2025 vs. 2024

A Companhia apresentou aumento da Dívida líquida ajustada de R\$993,3 milhões em 2025 em relação ao ano anterior, refletindo principalmente os investimentos realizados no período com foco na expansão da rede de academias. Esse movimento foi parcialmente compensado pela sólida Geração de caixa operacional de R\$2.218,3 milhões, impulsionada pelo EBITDA do período e pela elevada conversão de EBITDA em caixa operacional de 97%.

A Variação do capital de giro em 2025 apresentou geração negativa de caixa de R\$28,9 milhões. Essa performance é explicada principalmente pela variação na linha de Clientes e Impostos, que apresentaram consumo de caixa de R\$131,5 milhões e R\$39,5 milhões respectivamente. Esse movimento está relacionado ao aumento da representatividade do TotalPass, e do pagamento de IR sobre o JCP do período, além de maiores desembolsos de PIS/COFINS, em função do término de saldo de créditos. Por outro lado, a linha de Fornecedores apresentou uma geração de caixa de R\$182,1 milhões, reflexo da aceleração do ritmo de expansão no período, especialmente no mês de dezembro.

As Atividades de investimento totalizaram R\$2.525,2 milhões em 2025, devido principalmente ao capex relacionado à abertura de novas unidades, que somou R\$1.915,8 milhões no período. As Outras atividades representaram uma adição de R\$686,4 milhões à dívida líquida ajustada, refletindo principalmente o serviço da dívida e a variação cambial, além da distribuição de juros sobre capital próprio.

Variação da Dívida Líquida Ajustada (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	2025
Dívida Líquida Ajustada Inicial	3.104,1	3.114,8	3.294,3	3.398,0	3.104,1
EBITDA	520,2	575,7	586,4	620,4	2.302,7
Itens extraordinários ^a	-	-	-	(10,7)	(10,7)
EBITDA Ajustado	520,2	575,7	586,4	609,8	2.292,0
Itens de resultado sem impacto em caixa ^b	11,0	34,5	10,8	29,0	85,3
IR/CSLL pago	(24,8)	(83,2)	(4,4)	(17,7)	(130,1)
Variação no capital de giro^c	(13,7)	(6,3)	12,6	(21,5)	(28,9)
Clientes	(61,7)	(17,1)	(13,6)	(39,1)	(131,5)
Fornecedores	35,5	11,1	32,4	103,1	182,1
Salários, provisões e contribuições sociais	10,6	28,0	21,2	0,6	60,4
Impostos ^d	19,6	23,0	(8,2)	(73,9)	(39,5)
Outros	(17,7)	(51,3)	(19,3)	(12,2)	(100,5)
Geração de Caixa Operacional	492,7	520,6	605,4	599,6	2.218,3
Conversão EBITDA Aj. em Caixa Operacional	95%	90%	103%	98%	97%
Capex Expansão	(350,0)	(356,0)	(426,2)	(783,5)	(1.915,6)
Capex Manutenção	(74,2)	(87,6)	(72,1)	(112,0)	(345,9)
Capex Corporativo/Inovação	(17,1)	(13,5)	(14,7)	(25,2)	(70,5)
Outros Investimentos e aquisições	(10,7)	(106,4)	(49,2)	(26,7)	(193,1)
Atividades de investimento	(452,1)	(563,5)	(562,2)	(947,4)	(2.525,2)
Resultado Financeiro e variação cambial	(12,1)	(133,3)	(107,6)	(319,1)	(572,0)
Dividendos/JCP	(67,5)	(39,0)	(37,5)	(37,9)	(181,9)
Outras variações de ativos e passivos	28,4	35,6	(1,8)	5,4	67,5
Outras atividades	(51,3)	(136,7)	(146,8)	(351,7)	(686,4)
Variação da dívida líquida do período	(10,6)	(179,5)	(103,7)	(699,5)	(993,3)
Dívida Líquida Ajustada Final (4T25)	3.114,8	3.294,3	3.398,0	4.097,5	4.097,5

(a) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 e o impacto positivo da reavaliação da participação detida na FitMaster no 4T25 (R2). Vide seção "EBITDA"; (b) Impacto extraordinário positivo referente a receita não recorrente de R\$10,7 M auferida no 4T25 correspondente à reavaliação da participação detida na FitMaster; (c) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (d) 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; (e) Inclui impostos sobre vendas e serviços.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento ^{a,b} (R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
Caixa e aplicações financeiras	2.947	2.951	2.733	2.958	3.426
Dívida Bruta	5.945	5.965	5.979	6.316	7.504
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	5.915	5.945	5.952	6.290	7.477
Passivo de arrendamento - equipamentos	30	20	26	26	27
Por vencimento:					
Curto prazo	778	819	817	873	939
Longo prazo	5.167	5.145	5.161	5.442	6.538
Dívida Líquida	2.998	3.014	3.246	3.357	4.078
Outros Passivos e Ativos ^c	107	101	48	40	19
Dívida Líquida Ajustada	3.104	3.115	3.294	3.398	4.098
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	1,16x	1,09x	1,08x	1,04x	1,19x

(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 4T25, a Companhia possuía uma sólida posição de caixa de R\$3.426 milhões e dívida bruta de R\$7.504 milhões, sendo 87% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$4.098 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da Companhia, de 1,19x.

Esse índice apresentou leve elevação frente ao registrado no 3T25, refletindo principalmente os maiores investimentos na expansão de academias no período, que mais do que compensaram o sólido crescimento do EBITDA LTM da Companhia, combinado com a forte geração de caixa operacional.

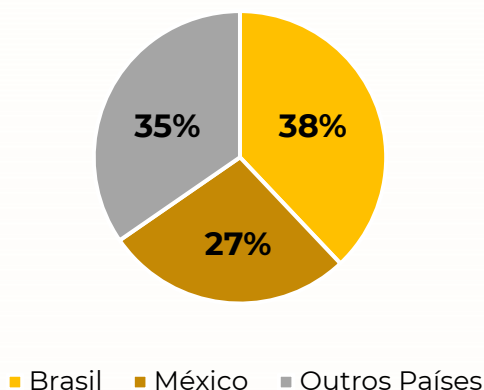
O índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, terminou o 4T25 em 1,78x (vs. 1,57x no 3T25), patamar considerado saudável, especialmente diante da alta previsibilidade de resultados da Companhia e do perfil de vencimento da dívida bastante alongado. Além disso, o índice dívida líquida ajustada/EBITDA 4T25 anualizado, também excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, é de 1,65x.

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

Adicionalmente, destaca-se a contínua execução de iniciativas de *liability management*, com destaque para a emissão da primeira série de 10 anos na história da Companhia como parte de uma das três séries da 13ª emissão. A operação foi concluída ao menor custo *all-in* dos últimos anos, evidenciando a disciplina financeira da Companhia, o acesso a capital com custos competitivos e capacidade de otimização da estrutura de capital mesmo em um ambiente macroeconômico desafiador.

A Companhia busca financiar sua necessidade de expansão em cada um dos países onde opera, combinando a geração de caixa das operações locais com captação de recursos junto a instituições financeiras. Nesse contexto, a composição da dívida líquida é diversificada: Brasil, México e Outros Países representaram, respectivamente, 38%, 27% e 35% da dívida líquida da Companhia ao final do 4T25.

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 4T25, a dívida líquida da Companhia apresentava a seguinte composição.



A Companhia mantém o perfil de vencimento de seus empréstimos e financiamentos alinhado à sua capacidade de geração de caixa operacional, utilizando linhas de financiamento locais para apoiar a expansão nos países em que atua. Ao final do 4T25, o cronograma de vencimentos da dívida bruta apresentava a seguinte composição:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta ^a	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	Total
% do total	13%	14%	22%	26%	14%	6%	2%	1%	1%	1%	100%
Total	950	1.083	1.648	1.945	1.080	450	150	67	67	67	7.504
Brasil	159	128	926	1.569	939	450	150	67	67	67	4.520
México	303	409	287	138	0	0	0	0	0	0	1.136
Outros Países ^b	488	545	435	238	141	0	0	0	0	0	1.848

(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

AUMENTO DE PARTICIPAÇÃO NA TOTALPASS MEXICO

Em 02 de janeiro de 2026, a subsidiária operacional da Smartfit, LATAMGYM, S.A.P.I. de C.V. ("Latamgym México"), exerceu o direito de subscrever ações que se encontravam em tesouraria da sociedade Total Pass, S.A.P.I. de C.V. Com essa operação, a participação acionária da Latamgym México passa de 33,33% para 66,67%, se tornando o acionista com maior participação, detendo o controle sobre a Companhia.

AUMENTO DE CAPITAL PRIVADO

Em 04 de fevereiro de 2026, a Companhia divulgou Aviso aos Acionistas para informar que foi homologado o aumento de capital da Companhia, através da subscrição privada de novas ações ordinárias mediante utilização do crédito relativo aos juros sobre capital próprio distribuído em 13 de janeiro de 2026 e aprovado em 01 de dezembro de 2025, totalizando R\$376.463.032,54 com a emissão de 18.879.791 novas ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal. O capital social passou de R\$3.147.667.884,00 para R\$3.524.130.916,54, dividido em 616.129.844 ações. As novas ações emitidas terão os mesmos direitos das ações já existentes, e farão jus ao recebimento integral de dividendos e/ou juros sobre o capital próprio, bem como quaisquer outros direitos.

ALIENAÇÃO DE PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA E ENCERRAMENTO DO ACORDO DE ACIONISTAS

Conforme Fato Relevante divulgado pela Companhia em 23 de fevereiro de 2026, os Fundos Patria alienaram a totalidade das ações ordinárias de emissão da Companhia por eles detidas, representativas de 6,88% do capital social, por meio de leilão organizado (*block trade*) realizado nesta data na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão. Em razão da referida alienação houve a resilição automática do Acordo de Acionistas, que deixou de produzir efeitos.

Em razão da referida alienação, a Companhia deixou de ter controlador definido, nos termos da legislação aplicável, mantendo-se a Família Corona como acionista de referência, titular de 14,88% do capital social da Companhia.

DÉCIMA QUARTA EMISSÃO DE DEBÊNTURES

Em reunião do Conselho de Administração realizada em 03 de março de 2026, a Companhia aprovou a 14ª emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em até duas séries, para distribuição pública sob o rito de registro automático (Resolução CVM nº 160). O montante inicial da oferta é de R\$ 1.320.000.000,00. A Companhia poderá optar por aumentar a quantidade de debêntures inicialmente ofertada em até 25% correspondente a até 330.000 debêntures adicionais. Os recursos líquidos captados serão destinados integralmente ao resgate antecipado da 1ª e 2ª séries da 9ª emissão de debêntures da Companhia, emitidas em abril de 2024, sendo o saldo remanescente, se houver destinado ao reforço do capital de giro e propósitos corporativos gerais. A conclusão da oferta está sujeita às condições de mercado e à demanda dos investidores na data da liquidação financeira.

DESTAQUES SUSTENTABILIDADE

Consolidamos nossa agenda ESG por meio da integração de eficiência tecnológica na operação e do fortalecimento de nossos pilares de governança, reforçando a resiliência do negócio e o reconhecimento do mercado.

No pilar ambiental, o foco central foi a otimização da matriz energética e a gestão de recursos naturais. Expandimos nossa base de unidades operando com energia renovável, seja por meio do Mercado Livre ou da Geração Distribuída, para 370 academias no Brasil, 52 unidades no México (Geração Distribuída) e 6 unidades na Colômbia (Geração *roof top*), um crescimento de 95% em relação ao 4T24, reduzindo nossa exposição à volatilidade tarifária e aumento da previsibilidade de custos.

O projeto de automação de ar-condicionado também evoluiu de maneira relevante, alcançando 608 unidades (+84% vs. 4T24), distribuídas no Brasil, México, Colômbia e Peru, com 249, 273, 123 e 69 academias operando com o sistema, respectivamente.

Além disso, a telemetria para monitoramento hídrico avançou para 509 unidades no Brasil e 273 no México, permitindo o acompanhamento em tempo real do consumo e maior controle de ineficiências.

Cabe destacar que o aumento desses indicadores em relação a 2024 reflete a implementação e contabilização desses projetos no México, Colômbia e Peru, uma vez que a base comparativa do ano anterior contemplava apenas os dados do Brasil.

Complementando nossa estratégia climática, concluímos o nosso 1º inventário de emissões de gases de efeito estufa, estabelecendo a linha de base para a definição de nossas metas de descarbonização.

No pilar social, a estratégia concentrou-se no fortalecimento do capital de marca e no impacto nas comunidades onde atuamos.

No Brasil, destinamos R\$ 2,1 milhões a 22 projetos, utilizando de forma eficiente incentivos para fomentar o esporte e a cultura. A colaboração com o UNICEF também apresentou alto engajamento, com destaque para o crescimento de doadores nas marcas Smart Fit (+86% vs. 4T24) e Bio Ritmo (+240% vs. 4T24), além de forte adesão em outros países da América Latina, evidenciando a escala e a capilaridade.

Regionalmente, mobilizamos campanhas de alto impacto, incluindo arrecadação de roupas e brinquedos no México, Peru e Cone Sul. No Chile, destacaram-se iniciativas de economia circular e acessibilidade, que transformaram resíduos têxteis em novos produtos e capacitaram equipes para um atendimento mais inclusivo, reforçando nosso compromisso com a comunidade.

No âmbito interno, a gestão de pessoas avançou na unificação de processos globais, apoiada por uma cultura de dados. A Pesquisa de Clima e Cultura do Grupo foi expandida para todos os países, alcançando adesão superior a 80%, que mapeou o engajamento e orientou decisões estratégicas do Grupo.

Por fim, no pilar de governança, fortalecemos nossa estrutura de compliance e transparência, elevando os padrões de reporte e aprimorando o diálogo com acionistas e demais stakeholders.

Concluímos o processo de Dupla Materialidade, ferramenta essencial para identificar impactos, riscos e oportunidades ESG que podem influenciar o valor do negócio no longo prazo, reforçando a integração da sustentabilidade à estratégia corporativa. O compromisso com a conformidade foi reforçado por meio de Treinamento de Governança Corporativa direcionado a 70 membros da alta liderança, contribuindo para o amadurecimento institucional e a padronização de práticas em todos os níveis da organização.

Esse avanço institucional foi reconhecido pelo mercado com a entrada da SMFT3 na carteira 2025 do IDIVERSA B3 e no prestigiado ranking Extel 2025 (Institutional Investor), onde a Companhia foi destaque na categoria de Melhor Programa de ESG, ratificando a confiança de investidores locais e internacionais na nossa gestão de sustentabilidade. Os detalhes completos dessas iniciativas e a evolução dos nossos indicadores estarão disponíveis no Relatório de Sustentabilidade 2025.

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)	4T25 Reportado	Impactos do IFRS 16	4T25 excluindo IFRS 16	4T24 Reportado	Impactos do IFRS 16	4T24 excluindo IFRS 16	2025 Reportado	Impactos do IFRS 16	2025 excluindo IFRS 16	2024 Reportado	Impactos do IFRS 16	2024 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	1.948,2	–	1.948,2	1.540,6	–	1.540,6	7.241,7	–	7.241,7	2.617,6	–	2.617,6
Custo dos serviços	(1.125,8)	98,1	(1.223,9)	(894,1)	77,3	(971,4)	(4.164,7)	372,3	(4.537,0)	(1.538,7)	134,0	(1.672,8)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(58,2)	310,0	(368,3)	(53,9)	248,0	(301,9)	(242,4)	1.138,8	(1.381,2)	(85,0)	424,1	(509,1)
Depreciação e amortização (custo)	(459,4)	(212,0)	(247,4)	(373,4)	(170,7)	(202,7)	(1.700,9)	(766,5)	(934,4)	(659,0)	(290,1)	(369,0)
Lucro bruto	822,4	98,1	724,4	646,5	77,3	569,2	3.077,0	372,3	2.704,6	1.078,8	134,0	944,8
SG&A	(365,9)	0,7	(366,6)	(291,5)	0,7	(292,2)	(1.384,1)	13,2	(1.397,3)	(490,3)	1,2	(491,5)
Despesas com vendas	(132,8)	–	(132,8)	(114,6)	–	(114,6)	(540,3)	–	(540,3)	(196,0)	–	(196,0)
Gerais e administrativas	(198,4)	3,6	(202,1)	(151,9)	3,1	(155,0)	(725,3)	13,5	(738,8)	(252,2)	5,0	(257,2)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(2,5)	3,6	(6,1)	(2,4)	3,1	(5,5)	(10,6)	13,5	(24,1)	(3,4)	5,0	(8,4)
Despesas com abertura de novas unidades	(22,2)	–	(22,2)	(11,6)	–	(11,6)	(46,1)	–	(46,1)	(13,8)	–	(13,8)
Depreciação e amortização (despesa)	(17,9)	(3,0)	(15,0)	(8,7)	(2,4)	(6,3)	(56,3)	(11,0)	(45,3)	(15,9)	(3,9)	(12,0)
Outras (despesas) receitas	(5,3)	–	(5,3)	(4,7)	–	(4,7)	(26,8)	–	(26,8)	(12,4)	–	(12,4)
Itens extraordinários ^a	10,7	–	10,7	–	–	–	10,7	–	10,7	(0,0)	–	(0,0)
Equivalência patrimonial	0,2	–	0,2	1,0	–	1,0	5,0	–	5,0	(1,6)	–	(1,6)
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	456,8	98,7	358,0	356,1	78,0	278,1	1.697,8	374,8	1.323,0	586,9	135,2	451,7
Resultado Financeiro	(265,3)	(141,2)	(124,1)	(215,1)	(121,6)	(93,5)	(953,4)	(514,9)	(438,5)	(359,0)	(190,8)	(168,2)
Imposto de Renda e Contribuição Social ^b	23,0	15,4	7,6	24,1	12,2	11,9	(103,9)	42,3	(146,2)	(39,1)	19,8	(58,9)
Lucro (prejuízo) líquido	214,4	(27,1)	241,5	165,1	(31,4)	196,5	640,5	(97,8)	738,4	188,9	(35,7)	224,6

Impactos do IFRS-16 na composição do EBITDA e do Lucro Bruto excluindo depreciação e amortização

Lucro bruto	822,4	98,1	724,4	646,5	77,3	569,2	3.077,0	372,3	2.704,6	1.078,8	134,0	944,8
(-) Depreciação e amortização (custo)	459,4	212,0	247,4	373,4	170,7	202,7	1.700,9	766,5	934,4	659,0	290,1	369,0
Lucro bruto excluindo depreciação	1.281,8	310,0	971,8	1.019,9	248,0	772,0	4.777,9	1.138,8	3.639,1	1.737,9	424,1	1.313,8
Margem Bruta excluindo depreciação	65,8%		49,9%	66,2%		50,1%	66,0%		50,3%	66,4%		50,2%
Lucro (prejuízo) líquido	214,4	(27,1)	241,5	165,1	(31,4)	196,5	640,5	(97,8)	738,4	188,9	(35,7)	224,6
(-) IR & CSLL	(23,0)	(15,4)	(7,6)	(24,1)	(12,2)	(11,9)	103,9	(42,3)	146,2	39,1	(19,8)	58,9
(-) Resultado Financeiro	265,3	141,2	124,1	215,1	121,6	93,5	953,4	514,9	438,5	359,0	190,8	168,2
(-) Depreciação e amortização	477,4	214,9	262,4	382,1	173,1	209,0	1.757,2	777,5	979,7	674,9	293,9	381,0
EBITDA	934,1	313,7	620,5	738,2	251,1	487,1	3.455,0	1.152,3	2.302,7	1.261,8	429,1	832,7
Margem EBITDA	47,9%		31,8%	47,9%		31,6%	47,7%		31,8%	48,2%		31,8%

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

(b) Efeito de IR diferido sobre as diferenças temporais de IFRS16 no 4T25, 4T24 e nos doze 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, Uruguai e Marrocos 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, Marrocos, 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)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
Receita Operacional Líquida	1.948,2	1.540,6	26%	1.824,2	7%	7.241,7	5.580,3	30%
Custo dos Serviços Prestados	(1.125,8)	(894,1)	26%	(1.061,1)	6%	(4.164,7)	(3.267,4)	27%
Lucro Bruto	822,4	646,5	27%	763,0	8%	3.077,0	2.312,9	33%
Receitas (despesas) operacionais								
Vendas	(154,9)	(126,2)	23%	(136,5)	13%	(586,4)	(451,0)	30%
Gerais e administrativas	(216,3)	(160,6)	35%	(197,8)	9%	(781,6)	(575,3)	36%
Equivalência patrimonial	0,2	1,0	(76%)	3,2	(92%)	5,0	0,8	494%
Outras (despesas) receitas	5,4	(4,7)	-	(0,9)	-	(16,1)	(23,9)	(32%)
Lucro antes do resultado financeiro	456,8	356,1	28%	431,0	6%	1.697,8	1.263,6	34%
Resultado financeiro	(265,3)	(215,1)	23%	(238,5)	11%	(953,4)	(767,3)	24%
Lucro antes do IR/CS	191,4	141,0	36%	192,5	(1%)	744,4	496,3	50%
Imposto de Renda e Contribuição Social	23,0	24,1	(5%)	(48,2)	-	(103,9)	(55,8)	86%
Lucro (prejuízo) líquido	214,4	165,1	30%	144,3	49%	640,5	440,6	45%

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	4T25	4T24
CIRCULANTE	4.798	4.112
Caixa e equivalentes de caixa	3.426	2.947
Clientes	685	554
Instrumentos financeiros derivativos	9	7
Outros Créditos	678	604
NÃO CIRCULANTE	16.700	14.238
Imobilizado	6.985	5.537
Ativos de direito de uso	5.713	4.934
Intangível	2.551	2.395
Investimentos	1	55
Outros ativos	1.450	1.316
TOTAL DO ATIVO	21.498	18.350

PASSIVO (R\$ milhões)	4T25	4T24
CIRCULANTE	3.646	2.792
Empréstimos	939	760
Passivos de arrendamentos	789	650
Fornecedores	626	442
Receita diferida	243	216
Outros passivos	1.048	724
NÃO CIRCULANTE	12.188	10.087
Empréstimos	6.538	5.155
Passivos de arrendamentos	5.485	4.751
Outros passivos	165	181
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.663	5.472
Capital social	3.148	2.970
Reservas de capital	831	848
Reserva legal	105	74
Reserva de lucros	810	825
Outros resultados abrangentes	768	739
Participação não controladora	2	16
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	21.498	18.350

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	3T25	4T25 vs. 3T25	2025	2024	2025 vs. 2024
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
Resultado do Período	214,4	165,1	30%	144,3	49%	640,5	440,6	45%
Depreciações e amortizações	477,4	382,1	25%	444,3	7%	1.757,2	1.412,3	24%
Baixa de intangível e imobilizado	15,7	19,6	(20%)	17,3	(10%)	56,8	44,0	29%
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	217,6	158,2	38%	204,5	6%	781,2	599,9	30%
Juros provisionados sobre arrendamentos	148,1	119,7	24%	135,8	9%	540,1	428,1	26%
Outros	(141,4)	(84,3)	68%	(61,8)	129%	(264,7)	(178,8)	48%
Variação no capital de giro	(21,5)	(77,3)	(72%)	12,6	-	(28,9)	(323,7)	(91%)
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	910,3	683,1	33%	897,0	1%	3.482,3	2.422,4	44%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(253,3)	(205,8)	23%	(130,3)	94%	(720,3)	(517,2)	39%
Juros pagos sobre arrendamentos	(148,0)	(119,2)	24%	(135,5)	9%	(539,2)	(425,4)	27%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(17,7)	(19,1)	(7%)	(4,4)	304%	(130,1)	(104,3)	25%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	491,4	339,1	45%	626,8	(22%)	2.092,7	1.375,5	52%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Adições do ativo imobilizado	(918,4)	(710,9)	29%	(509,8)	80%	(2.322,9)	(1.819,2)	28%
Adições do ativo intangível	(8,3)	(26,5)	(69%)	(4,1)	101%	(16,2)	(60,9)	(73%)
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(5,2)	(9,1)	(43%)	(19,6)	(74%)	(41,3)	(65,1)	(37%)
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(11,9)	(89,8)	(87%)	(4,1)	188%	(115,9)	(368,2)	(69%)
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-	0,1	-	-	-	(0,7)	(0,5)	58%
Aplicações financeiras	(227,8)	49,2	-	(6,6)	3372%	(289,9)	283,3	-
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	1,5	4,3	(65%)	0,5	184%	15,9	(24,5)	-
Pagamento de contraprestação contingente	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(1.170,0)	(782,7)	49%	(543,8)	115%	(2.771,1)	(2.055,0)	35%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Pagamento de empréstimos e custos	(184,0)	(130,2)	41%	(835,2)	(78%)	(1.314,8)	(2.070,9)	(37%)
Captação de empréstimos	1.204,9	730,3	65%	1.114,6	8%	2.761,4	3.803,5	(27%)
Pagamento de arrendamento	(186,3)	(154,2)	21%	(167,0)	12%	(677,6)	(605,9)	12%
Aquisição de participação de não controladores	(4,0)	(73,2)	(95%)	(23,6)	(83%)	(27,6)	(73,2)	(62%)
Aquisição de ações em tesouraria	-	-	-	(0,8)	-	(0,8)	-	-
Outros	(39,4)	(1,0)	4000%	(37,5)	5%	(184,1)	(47,2)	290%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	791,3	371,8	113%	50,6	1463%	556,5	1.006,4	(45%)
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.	112,6	(71,8)	-	133,7	(16%)	(121,9)	326,9	-
Saldo inicial	1.191,2	1.520,9	(22%)	1.059,2	12%	1.490,6	1.103,4	35%
Saldo final	1.330,8	1.490,6	(11%)	1.191,2	12%	1.330,8	1.490,6	(11%)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	27,0	41,6	(35%)	(1,7)	-	(37,9)	60,3	-



Relações com Investidores

José Luís Rizzardo | CFO e Diretor de RI

Matheus Nascimento | Gerente de RI

Juliana Pallot | Coordenadora de RI

Luis Fernando Campos | Especialista de RI

Marcelo Reis | Analista Sr. de RI

ri@smartfit.com

