



Resultados 1T26

Webinar de Resultados

07 de maio de 2026

11hrs (Brasília) | 10hrs (NY) | 15hrs (Londres)

Teleconferência em português com tradução
simultânea em inglês

[Clique Aqui](#)

smart **fit**

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T26

São Paulo, 06 de maio de 2026 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor *fitness* na América Latina em número de clientes e academias¹ anuncia os resultados do 1T26. 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 34.

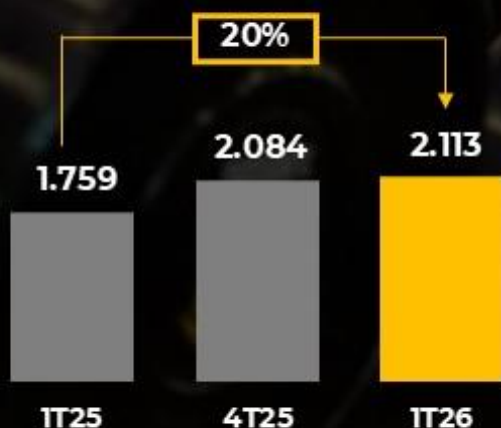
DESTAQUES DO PERÍODO

- **Sólido crescimento de 20% da rede de academias vs. 1T25, totalizando 2.113 unidades em 16 países**
*Recorde de 354 academias adicionadas nos últimos 12 meses. Seguimos confiantes em relação ao *guidance*² de aberturas de 330-350 em 2026.*
- **Receita líquida atingiu R\$2,1 BI no 1T26, com sólido crescimento de 25% vs. 1T25 e 8% vs. 4T25**
Forte desempenho impulsionado pelo avanço de 20% na receita das academias próprias da marca Smart Fit e pelo robusto crescimento na linha de “Outras³”, dobrando de tamanho vs. 1T25.
- **Lucro bruto caixa⁴ de R\$1.089 M no 1T26, crescimento de 28% vs. 1T25 e margem recorde de 51,8%, +1,1p.p. vs. 1T25**
Margem bruta caixa das academias maduras⁵ consistente e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos em linha com o histórico, combinado com forte incremento do lucro bruto caixa de “Outras”.
- **EBITDA ajustado⁶ recorde de R\$672 M no 1T26, sólido crescimento de 29% vs. 1T25 e margem de 32,0% (+1,0p.p. vs. 1T25). Robusta geração de caixa operacional de R\$635 M, e alta conversão de 95%**
EBITDA ajustado recorde de R\$2,4 bilhões nos últimos 12 meses, com margem de 31,9%.
- **Crescimento de 47% do lucro líquido recorrente⁷ vs. 1T25, atingindo R\$207 M no 1T26 e uma margem líquida recorrente de 9,8% (+1,5p.p. vs. 1T25)**
Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu R\$808 milhões, com margem líquida recorrente de 10,5%.

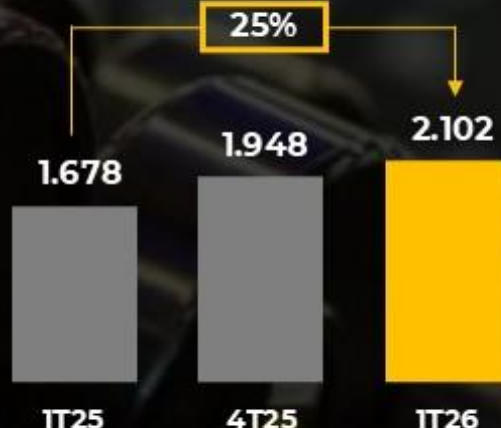
Destaque do 1T26	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Academias	2.113	1.759	20%	2.084	1%
Receita Líquida (R\$ M)	2.102	1.678	25%	1.948	8%
Lucro Bruto Caixa ⁴	1.089	851	28%	972	12%
Margem Bruta Caixa	51,8%	50,7%	1,1 p.p.	49,9%	1,9 p.p.
EBITDA Ajustado ⁶ (R\$ M)	672	520	29%	610	10%
Margem EBITDA	32,0%	31,0%	1,0 p.p.	31,3%	0,7 p.p.
Lucro Líquido Recorrente ⁷ (R\$ M)	207	141	47%	235	(12%)

(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 2026; (3) “Outras” inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass Brasil, Queima Diária e Studios e, no México a *FitMaster* e TotalPass México; (4) 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; (5) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (6) “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 (7) 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. Vide seção “Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente”.

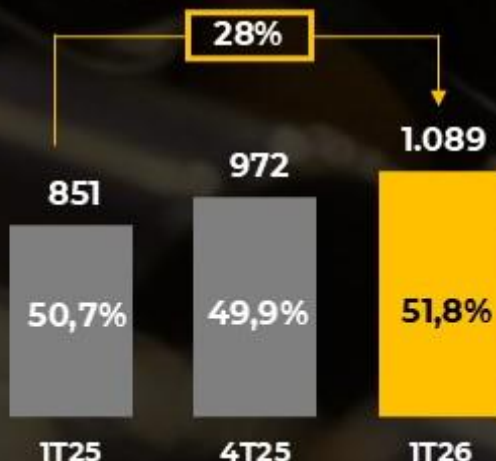
Academias



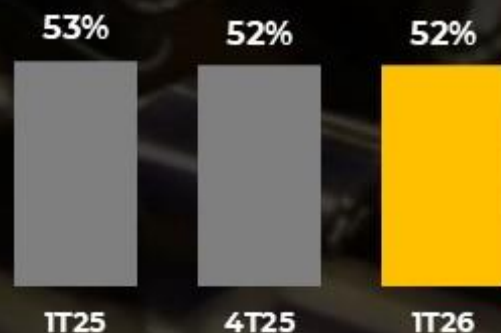
Receita Líquida (R\$ M)



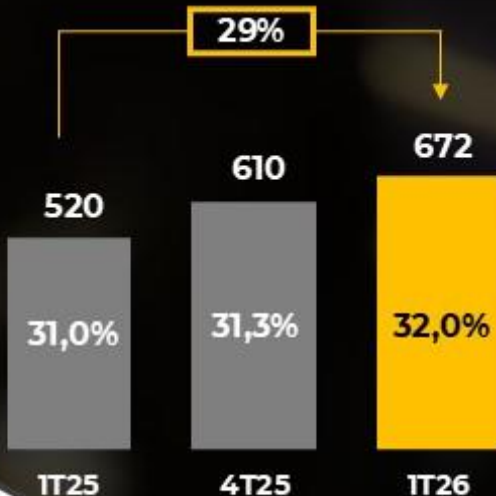
Lucro Bruto Caixa e Margem ^(a) (R\$ M)



Margem Bruta Maduras ^(b) (%)



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



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



(a) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2), vide seções "Lucro Bruto Caixa" e "Composição do EBITDA" e "Lucro Líquido"; (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, STUDIOS E AGREGADORES

Evolução da rede de academias

Academias	Final de Período					Crescimento 1T26 vs.		Variação 1T26 vs.	
	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	4T25	1T25	4T25	1T25
Academias Total	1.759	1.818	1.867	2.084	2.113	29	354	1%	20%
Por Tipo									
Próprias	1.416	1.459	1.501	1.683	1.703	20	287	1%	20%
Franquias	343	359	366	401	410	9	67	2%	20%
Por Marca									
Smart Fit	1.726	1.783	1.831	2.048	2.072	24	346	1%	20%
Próprias	1.389	1.430	1.471	1.653	1.668	15	279	1%	20%
Brasil	573	587	605	693	701	8	128	1%	22%
México	372	379	390	435	439	4	67	1%	18%
Outros Países ^a	444	464	476	525	528	3	84	1%	19%
Franquias	337	353	360	395	404	9	67	2%	20%
Brasil	228	237	241	259	262	3	34	1%	15%
México	23	24	26	30	32	2	9	7%	39%
Outros Países ^a	86	92	93	106	110	4	24	4%	28%
Bio Ritmo e outras ^b	33	35	36	36	41	5	8	14%	24%
Próprias	27	29	30	30	35	5	8	17%	30%
Franquias	6	6	6	6	6	0	0	-	-
Por região									
Brasil	831	856	878	984	1.000	16	169	2%	20%
México	395	403	416	465	471	6	76	1%	19%
Outros Países ^a	533	559	573	635	642	7	109	1%	20%

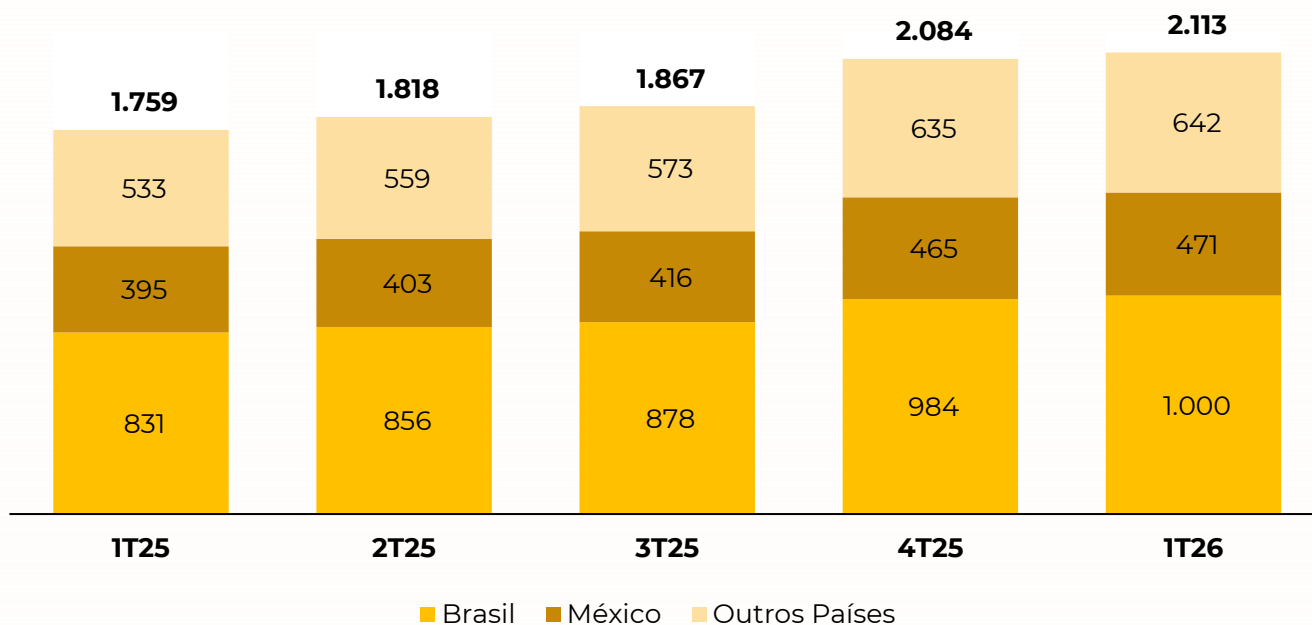
(a) "Outros Países" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana, Honduras e Argentina; (b) "Bio Ritmo e outras" inclui 39 unidades Bio Ritmo e 2 unidades Nation.

A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2026 com 2.113 academias em 16 países, um crescimento de 20% da rede quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reforça sua liderança no segmento *Fitness* na América Latina e sua posição como uma das maiores do mundo. Ao final do período, a rede era composta por 1.703 unidades próprias (81% do total) e 410 franquias (19%).

Em relação à composição geográfica, o mix apresentou estabilidade em relação ao 1T25, com o Brasil representando 47% das unidades, seguido por Outros Países (30%) e o México (22%). Destaca-se o atingimento do marco histórico de 1.000 academias no Brasil no 1T26, tornando a Companhia a primeira a alcançar este patamar no país ao considerar todas as marcas e reforçando a sua capilaridade e liderança na região, com atuação no *high-end* (Bio Ritmo e outras) e no *High Value / Low Price* (Smart Fit).

No trimestre, foram adicionadas 29 academias, sendo 24 da marca Smart Fit e 5 da Bio Ritmo - sendo a maior adição trimestral já registrada pela marca *high-end*, com inaugurações em capitais e regiões com elevada renda per capita. Das adições do trimestre, 16 estão localizadas no Brasil, 7 em Outros Países e 6 no México. Das academias inauguradas, 20 são unidades próprias e 9 franquias.

Academias no final do período



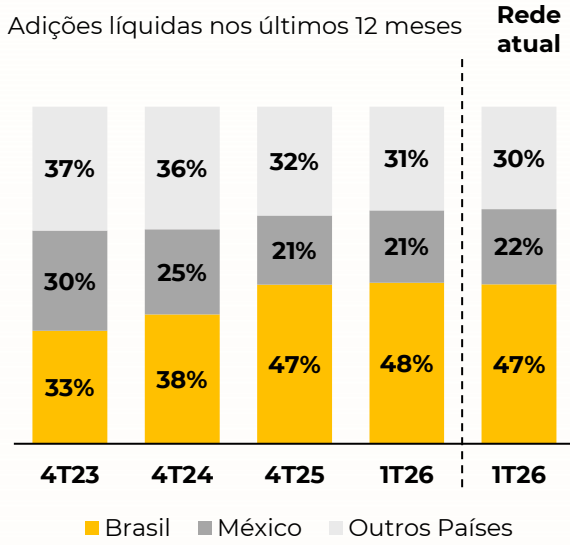
Nos últimos 12 meses, foram adicionadas 354 academias, recorde histórico de expansão em um período de 12 meses, sendo 346 da marca Smart Fit e 8 unidades “Bio Ritmo e outras”. Desse total, 81% correspondem a unidades próprias. Em termos de geografia, o Brasil representou 48% das adições, a região de Outros Países 31% e México 21%.

A Companhia encerrou o mês de abril com 51 adições acumuladas no ano, 108 em obras em andamento e 170 contratos assinados de unidades a serem inauguradas principalmente em 2026. Nesse contexto, seguimos confiantes em relação ao *guidance*¹ de aberturas de 330-350 academias no ano, sendo aproximadamente 80% unidades próprias. A decisão de sustentar o forte ritmo de expansão em relação às 341 unidades que foram adicionadas em 2025 está fundamentada (i) na performance consistente das academias maduras e no sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos; (ii) na forte disciplina na execução e no processo de alocação de capital para aprovação e abertura de novas unidades; (iii) na robustez da posição financeira da Companhia; (iv) nas condições favoráveis de mercado, especialmente no pipeline de oportunidades imobiliárias de alta qualidade; e (v) na crescente demanda do segmento Fitness, impulsionada por tendências seculares. A continuidade do plano de expansão para o ano de 2026, reforça a alta escalabilidade das operações de academias.

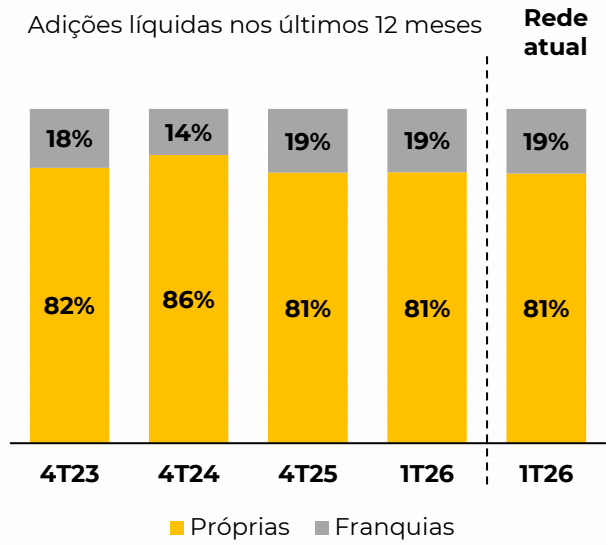
Vale ressaltar que, ao final do 1T26, 1.132 unidades próprias da Smart Fit eram maduras (68% da base de unidades próprias da marca), versus 956 (69% da base) no mesmo período do ano anterior. Considera-se madura a unidade que possui pelo menos 24 meses de operação no início do ano.

(1) Conforme *guidance* divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2026.

Composição das academias^(a) por região

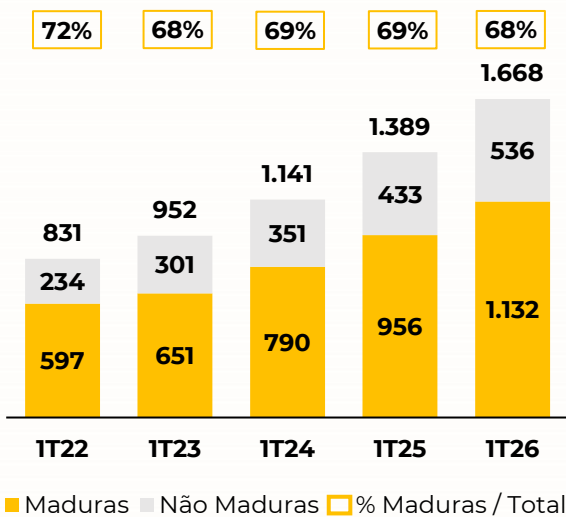


Composição das academias^(a) por tipo

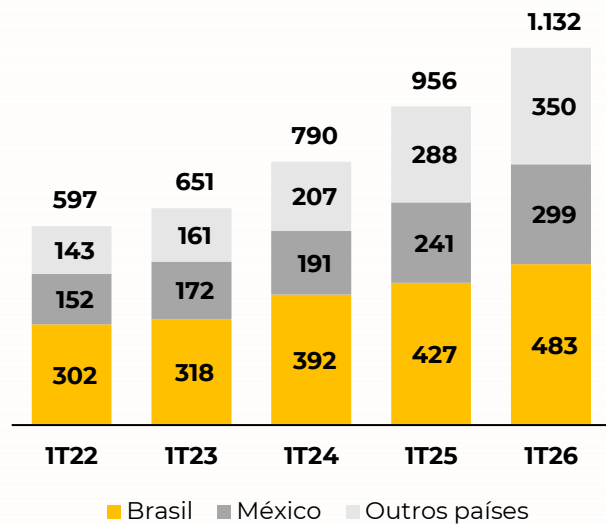


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

Composição Academias Smart Fit Próprias por aging



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



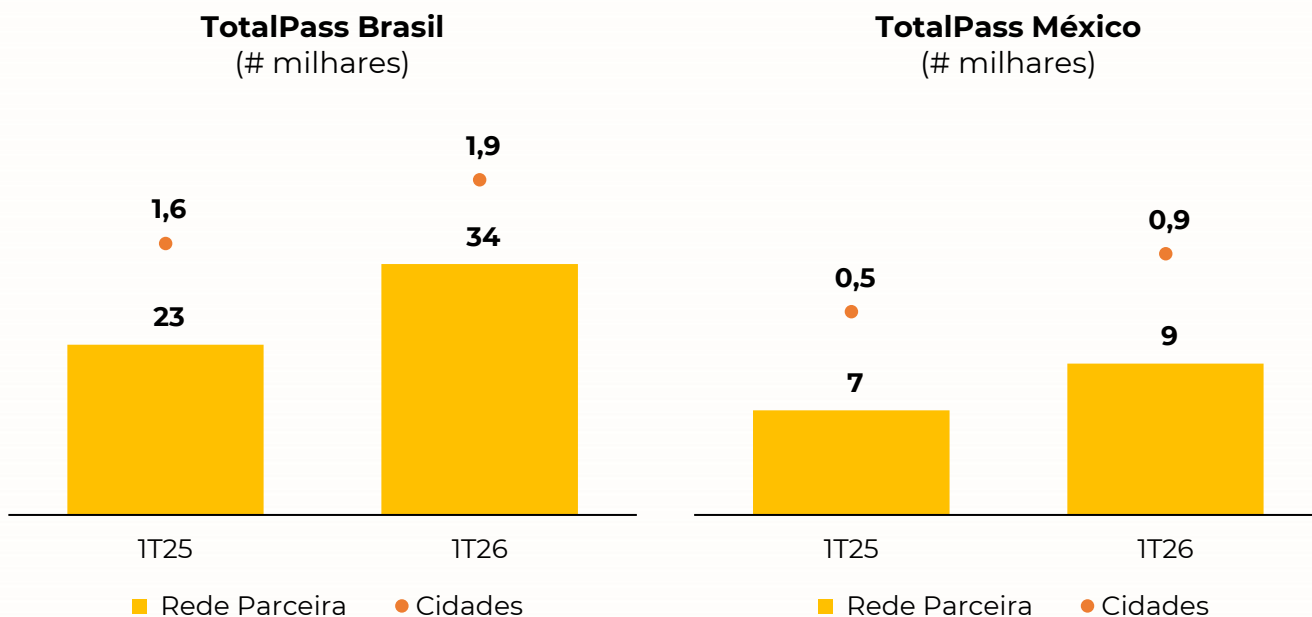
(b) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário.

Evolução Studios e TotalPass

No segmento de Studios, encerramos o trimestre com 186 unidades, sendo 161 franquias (87% do total), totalizando 299 salas. Esse número representa uma sólida adição de 33 unidades em relação ao 1T25, com destaque para a região sudeste do Brasil, responsável por cerca de 70% dessa expansão, especialmente o estado de São Paulo. Adicionalmente, destacam-se as inaugurações das marcas Vidya, Velocity, Aera Pilates e Tônus que, em conjunto, representaram aproximadamente 90% das novas salas. Frente ao 4T25, foram adicionadas 6 unidades.

No TotalPass Brasil, a base de academias parceiras ultrapassou 34 mil unidades no 1T26 (+47% vs. 1T25), com presença em cerca de 2 mil cidades (+23% vs. 1T25), representando um marco importante para essa unidade de negócio. No TotalPass México, a rede de parceiros encerrou o primeiro trimestre com mais de 9 mil unidades credenciadas (+45% vs. 1T25). Com isso, os clientes do TotalPass passaram a poder frequentar aproximadamente 44 mil estabelecimentos diferentes incluindo as academias e studios da própria Companhia.

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 parceiros, reforçando o posicionamento do TotalPass como uma das maiores plataformas de bem-estar corporativo da América Latina.



BASE DE CLIENTES

Evolução da base de clientes em academias

Clientes ('000)	Final de Período					Crescimento 1T26 vs.		Variação 1T26 vs.	
	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	4T25	1T25	4T25	1T25
Em academias^a	5.253	5.151	5.228	5.210	5.582	372	329	7%	6%
Por Tipo									
Próprias	4.235	4.149	4.232	4.222	4.528	306	293	7%	7%
Franquias	1.018	1.002	996	988	1.054	66	36	7%	4%
Por Marca									
Smart Fit	5.201	5.097	5.174	5.157	5.527	370	327	7%	6%
Próprias	4.192	4.104	4.187	4.178	4.482	304	290	7%	7%
Brasil	1.715	1.635	1.620	1.595	1.703	108	(12)	7%	(1%)
México	1.039	1.035	1.042	1.007	1.103	96	64	10%	6%
Outros Países ^b	1.438	1.434	1.525	1.576	1.676	100	238	6%	17%
Franquias	1.009	993	987	979	1.046	66	37	7%	4%
Bio Ritmo e outras ^c	52	55	54	53	55	2	3	4%	5%
Por região									
Brasil	2.389	2.282	2.250	2.216	2.346	130	(43)	6%	(2%)
México	1.114	1.110	1.116	1.079	1.189	110	75	10%	7%
Outros Países ^b	1.750	1.760	1.862	1.915	2.047	132	297	7%	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.

No 1T26, a base de clientes em academias alcançou 5,6 milhões, representando crescimento de 6% frente ao mesmo período do ano anterior, com adição de 329 mil clientes. Esse avanço reflete, principalmente, a forte expansão da rede e a sólida maturação das unidades inauguradas nos últimos anos. Em comparação ao 4T25, a base de clientes em academias apresentou crescimento de 7%, ou uma adição de 372 mil clientes, reflexo da sazonalidade favorável do trimestre.

Vale ressaltar que tanto a Base de Clientes em academias quanto as análises apresentadas a seguir contemplam exclusivamente o "canal de vendas direto (B2C)". Dessa forma, os usuários que acessam as academias por meio de agregadores, 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.

Considerando os usuários que acessam as academias por meio de agregadores, destaca-se que, nas unidades maduras, o resultado da captação de clientes no período foi similar ao histórico pré-Covid19 nos principais mercados de atuação.

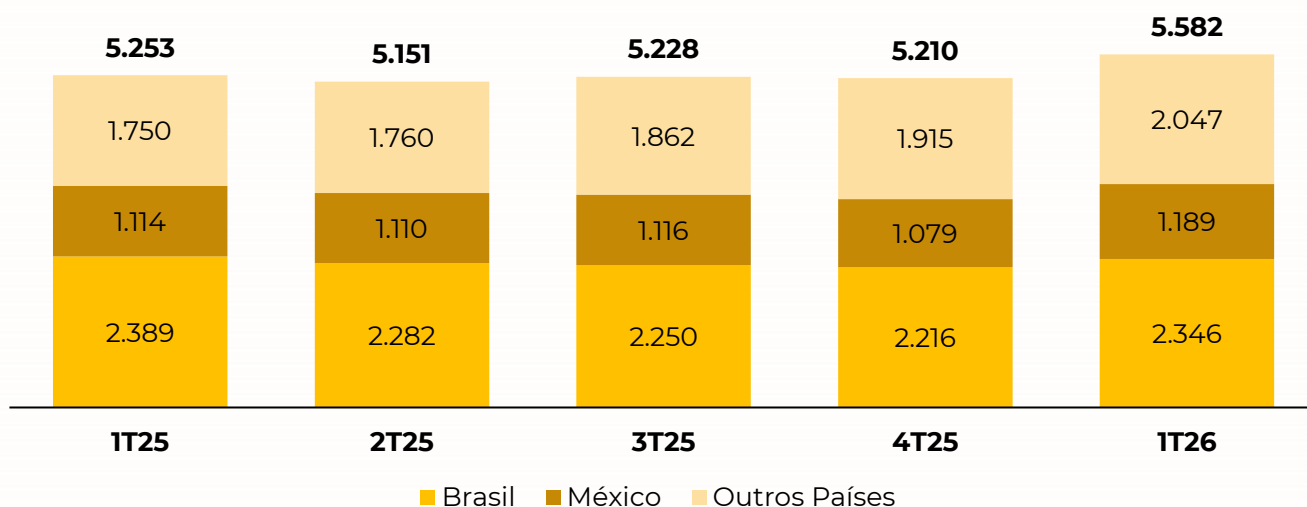
No Brasil, a base de clientes encerrou o 1T26 com 2,3 milhões, o que representa 1,0% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país. Embora a base de clientes apresente uma redução de 2% em relação ao 1T25, esse movimento reflete, principalmente, o aumento da representatividade dos acessos (*check-ins*) dos usuários do TotalPass. A utilização vem crescendo a representatividade a cada trimestre, o que contribui de forma positiva para o fluxo de usuários e para a receita das academias. Destaca-se que o ganho de participação dos *check-ins* dos acessos TotalPass apresentou um incremento trimestral superior ao patamar observado nos últimos 3 anos.

Em comparação ao 4T25, a base de clientes apresentou crescimento de 6%, impulsionado pela maturação das unidades inauguradas nos últimos anos e a sazonalidade favorável do período na região.

O México encerrou o 1T26 com 1,2 milhão de alunos, um crescimento de 7% em relação ao 1T25. Isso equivale a 0,9% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país. No trimestre, a base apresentou uma adição de 110 mil alunos, representando um crescimento de 10% da base frente ao 4T25, em função da maturação das unidades nos últimos anos e da sazonalidade favorável para o trimestre.

Na região Outros Países, a base de clientes ultrapassou pela primeira vez a marca de 2,0 milhões de clientes, representando um sólido crescimento de 17% quando comparada ao 1T25, resultado do *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos. No trimestre, foram adicionados 132 mil alunos, representando um incremento de 7% da base frente ao 4T25, em função da performance da maturação das unidades e da sazonalidade favorável do trimestre na região.

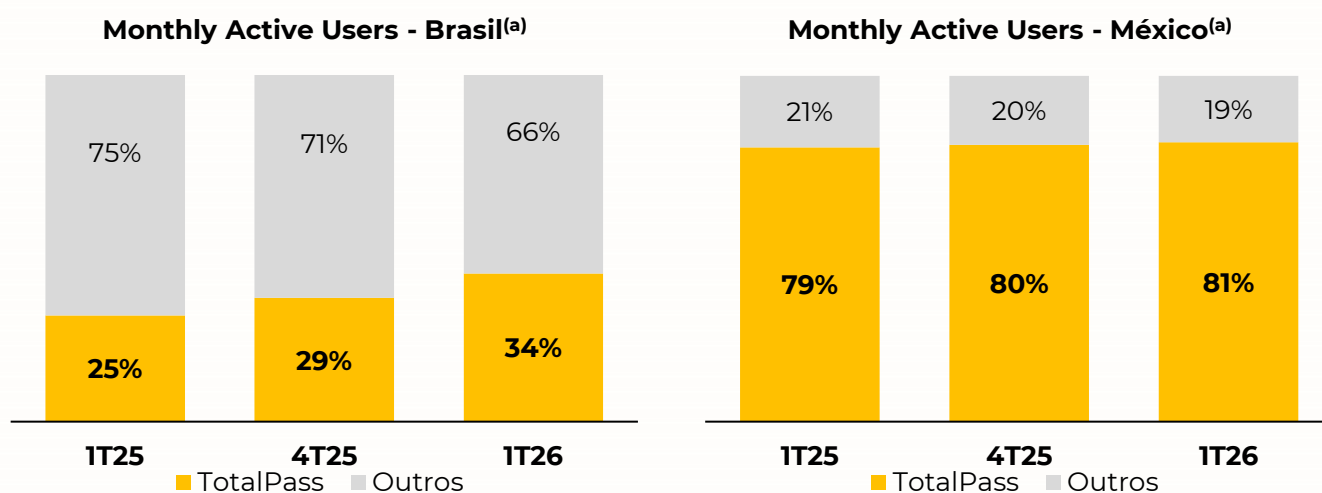
Clientes em academias no final do período



Evolução da base de clientes no TotalPass e serviços digitais

No segmento de agregadores do mercado *fitness* B2B, o TotalPass apresentou novamente um forte crescimento, consolidando-se como um dos principais benefícios corporativos de bem-estar no Brasil e no México. Destaca-se que o TotalPass encerrou o 1T26 com 2,1 milhões de clientes no Brasil e no México.

Além disso, com base nos dados de *Monthly Active Users* (MAU) disponibilizados pela Sensor Tower, o TotalPass Brasil atingiu 34% de *market share* em 31 de março de 2026 (vs. 25% no mesmo período do ano anterior), um sólido crescimento de 10p.p. no período. No México, o TotalPass manteve seu alto *market share* na região, atingindo 81% versus 79% no mesmo período do ano anterior.



Fonte: Sensor Tower. Os dados de "Active Users" são estimativas calculadas via amostragem e inteligência artificial, utilizando um painel proprietário de milhões de usuários. Desta forma, não representam a totalidade absoluta do mercado. (a) Dados ao final do período.

A Companhia vem expandindo e aperfeiçoando a oferta de produtos e serviços digitais, com o objetivo de complementar a experiência presencial de treino nas academias, fortalecer o relacionamento com os clientes, incrementar e 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 1T26, a plataforma possuía 446 mil clientes, um crescimento de 2% comparado ao 4T25, e de 12% 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. Nos últimos trimestres, 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 primeiro trimestre de 2026, os clientes exclusivamente digitais somavam 467 mil, incremento de 13% versus o 1T25 e 3% frente ao 4T25.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^a (R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Receita bruta	2.220,1	1.781,4	25%	2.069,0	7%
Receita líquida	2.102,1	1.678,2	25%	1.948,2	8%
Custo caixa dos serviços ^b	(1.012,9)	(827,6)	22%	(976,4)	4%
Lucro bruto caixa^b	1.089,2	850,6	28%	971,8	12%
Margem bruta caixa	51,8%	50,7%	1,1 p.p.	49,9%	1,9 p.p.
Custos pré-operacionais	(17,6)	(10,6)	67%	(36,8)	(52%)
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	1.106,8	861,2	29%	1.008,6	10%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	52,7%	51,3%	1,3 p.p.	51,8%	0,9 p.p.
SG&A	(417,4)	(333,5)	25%	(362,1)	15%
% Receita Líquida	19,9%	19,9%	(0,0) p.p.	18,6%	1,3 p.p.
Despesas com vendas ^c	(172,1)	(142,2)	21%	(132,7)	30%
% Receita Líquida	8,2%	8,5%	(0,3) p.p.	6,8%	1,4 p.p.
Despesas gerais e administrativas ^d	(221,9)	(174,1)	27%	(202,0)	10%
% Receita Líquida	10,6%	10,4%	0,2 p.p.	10,4%	0,2 p.p.
Despesas pré-operacionais	(16,3)	(7,3)	123%	(22,2)	(26%)
Outras (despesas) receitas	(7,1)	(9,9)	(28%)	(5,3)	35%
Itens Extraordinários ^e	-	-	-	10,7	-
Equivalência patrimonial	-	3,0	-	0,2	-
EBITDA^f	671,8	520,2	29%	620,6	8%
Margem EBITDA	32,0%	31,0%	1,0 p.p.	31,9%	0,1 p.p.
EBITDA ajustado^g	671,8	520,2	29%	609,8	10%
Margem EBITDA ajustada	32,0%	31,0%	1,0 p.p.	31,3%	0,7 p.p.
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais^h	705,7	538,0	31%	668,7	6%
Margem EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	33,6%	32,1%	1,5 p.p.	34,3%	(0,8) p.p.
Depreciação e amortização	(282,6)	(228,3)	24%	(262,4)	8%
Resultado financeiro	(124,6)	(105,4)	18%	(124,1)	0%
EBT	264,6	186,5	42%	234,0	13%
Margem EBT	12,6%	11,1%	1,5 p.p.	12,0%	0,6 p.p.
IRPJ & CSLL	(61,0)	(46,2)	32%	7,6	-
Lucro (prejuízo) líquido	203,5	140,3	45%	241,6	(16%)
Margem líquida	9,7%	8,4%	1,3 p.p.	12,4%	(2,7) 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 ultrapassou, pela primeira vez, o patamar de R\$2 bilhões em um trimestre, totalizando R\$2.102,1 milhões no 1T26, um sólido crescimento de 25% em relação ao 1T25. Esse desempenho foi impulsionado, principalmente, pelo avanço de 20% na receita das academias próprias da marca Smart Fit e pelo robusto crescimento na linha de “Outras”, que dobrou de tamanho na comparação anual. Com isso, essa linha passou a representar 9% da receita líquida da Companhia (vs. 6% no 1T25).

Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Smart Fit	1.847,1	1.538,5	20%	1.692,2	9%
Brasil	683,2	577,5	18%	611,7	12%
México	444,8	370,2	20%	406,3	9%
Outros Países ^a	719,2	590,8	22%	674,2	7%
Bio Ritmo e outras ^b	62,1	44,1	41%	56,8	9%
Outras ^c	192,9	95,6	102%	199,2	(3%)
Total	2.102,1	1.678,2	25%	1.948,2	8%

(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; (c) “Outras” inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass Brasil, Queima Diária e Studios e, no México a FitMaster e TotalPass México.

No 1T26, a receita líquida das academias próprias da marca Smart Fit atingiu R\$1.847,1 milhões, crescimento de 20% frente ao 1T25, refletindo principalmente o aumento de 8% na base média de alunos em academias, impulsionado pela expansão de 20% da rede média de unidades próprias da marca e pela maturação dessas academias. Em relação ao 4T25, a receita líquida cresceu 9%.

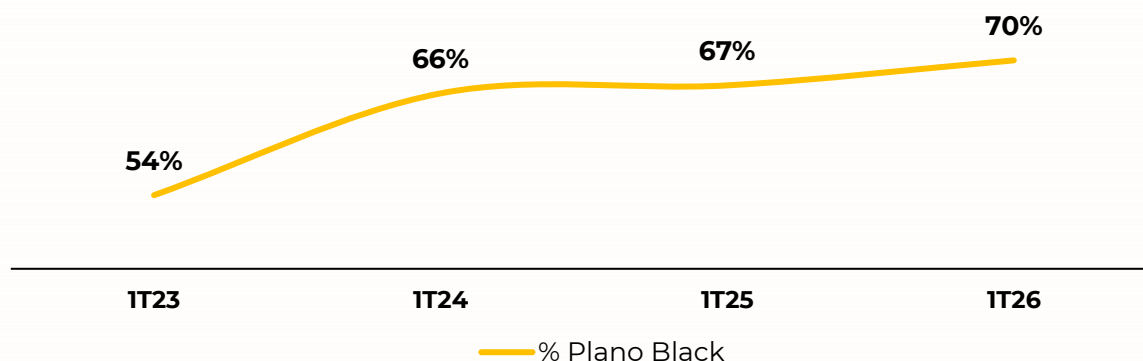
Adicionalmente, o ticket médio das academias Smart Fit próprias apresentou incremento de 12% frente ao mesmo período do ano anterior, com crescimento em todas as regiões de atuação. O forte crescimento do ticket médio no período reflete diversas iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Neste sentido, o incremento 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.

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, além da assertiva estratégia de distribuição das academias da marca dentro dos diferentes planos disponíveis para os usuários do TotalPass.

Além disso, 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 1T26, um incremento de 3p.p. frente ao 1T25.

Evolução da penetração de clientes matriculados no Plano “Black” em Academias Próprias

(% clientes totais em academias próprias)



Em relação ao mix de geografia, destaca-se o ganho na participação das academias Smart Fit na região de Outros Países que, em conjunto com México, representaram 63% da receita líquida das academias próprias Smart Fit, +1p.p. frente ao 1T25.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$683,2 milhões no 1T26, sendo 18% superior em relação ao 1T25. Esse resultado reflete principalmente o sólido incremento de 17% no ticket médio. Na comparação com o 4T25, a receita líquida cresceu 12%, refletindo o incremento do ticket médio de 9% e a expansão de 3% na base média de clientes em academias próprias.

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 2026, somado à maior representatividade dos acessos do agregador na frequência total dentro das academias próprias. Nesse sentido, aproximadamente metade do crescimento de ticket médio decorre da maior representatividade da receita proveniente dos acessos (*check in*) de clientes TotalPass nessas academias.

No México, a receita líquida das academias Smart Fit totalizou R\$444,8 milhões no 1T26, um aumento de 20% frente ao 1T25. Esse resultado foi impulsionado pelo incremento de 13% no ticket médio e pela expansão de 6% na base média de clientes em academias próprias.

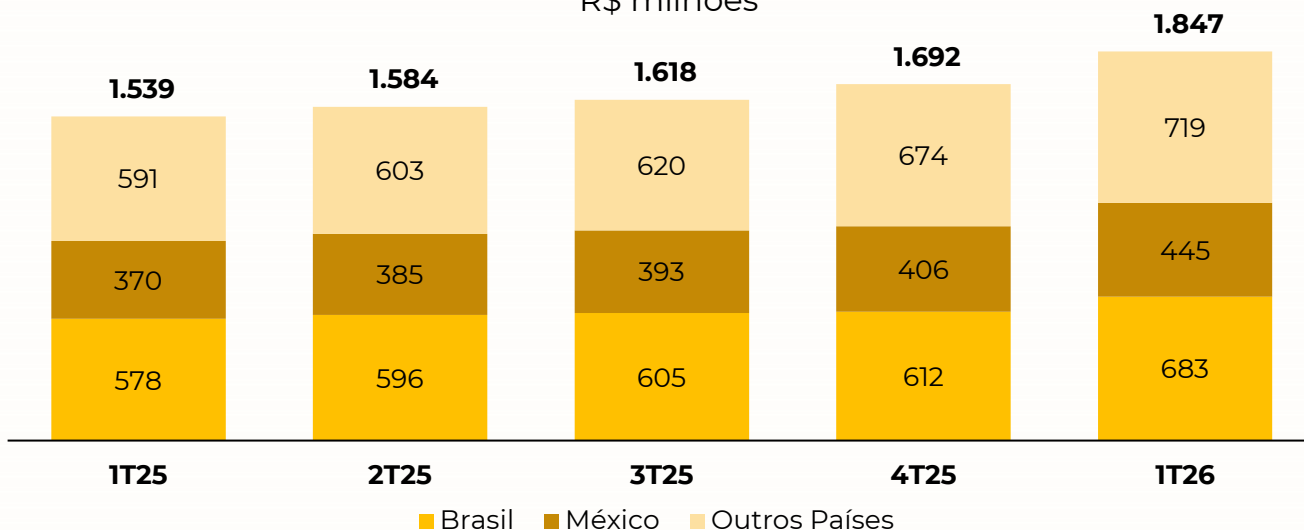
O aumento do ticket médio é reflexo da estratégia de precificação baseada em *clusters*, com aumentos de preços no plano “Smart” e “Fit” ao longo dos últimos trimestres, e do fortalecimento do efeito rede. Nesse sentido, a penetração dos clientes matriculados no plano “Black” em academias próprias atingiu 64% no 1T26, um expressivo crescimento de 11p.p. frente ao mesmo período do ano anterior e de 2p.p. frente ao 4T25. Adicionalmente, vale lembrar que o primeiro e único repasse de preços no plano “Black” na história foi realizado ao final de 2023. Quando comparada com o 4T25, a receita líquida cresceu 9% devido ao incremento de 6% no ticket médio e 3% na base média de clientes em academias próprias.

A receita líquida das academias Smart Fit em Outros Países totalizou R\$719,2 milhões neste trimestre, sendo a região com maior nível de receita da marca e com um forte crescimento de 22% em relação ao 1T25. Esse crescimento ocorre devido à expansão de 17% da base média de alunos em academias próprias na região e ao incremento de 4% 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

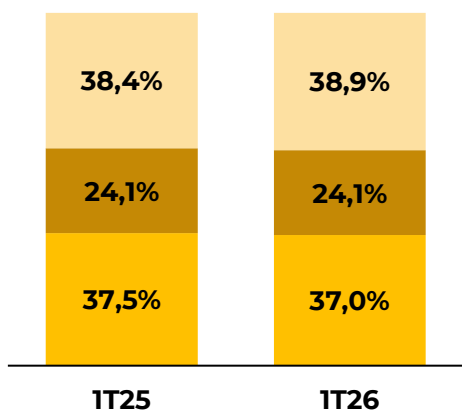
academias próprias matriculados no plano “Black” atingiu 75%, um incremento de 1p.p. frente ao 1T25. Na comparação com o 4T25, o crescimento da receita foi de 7%, reflexo da expansão de 5% da base média de alunos em academias próprias na região pelo *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos 24 meses e do incremento no ticket médio de 2%.

Evolução Receita Líquida Smart Fit (Por Região)

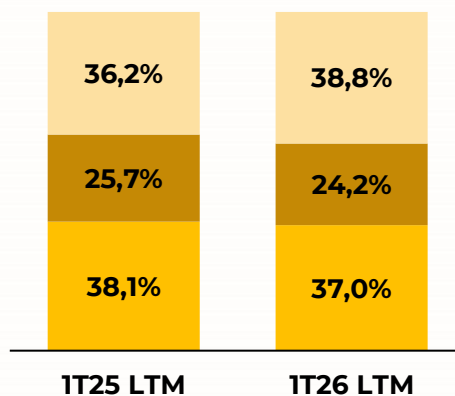
R\$ milhões



(%) 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.

As academias próprias “Bio Ritmo e outras” registraram receita de R\$62,1 milhões no 1T26, crescimento de 41% em relação ao 1T25, explicado pelo incremento de ticket médio e pela expansão da base de unidades no período.

A linha de “Outras” totalizou R\$192,9 milhões no 1T26, o dobro comparado ao mesmo período do ano anterior, representando 9% da receita líquida total (+3p.p. vs. 1T25). 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 do TotalPass México a partir do 1T26. Frente ao 4T25, a receita líquida de “Outras” reduziu em 3% em função, principalmente, da sazonalidade apresentada entre os períodos no TotalPass Brasil.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$1.012,9 milhões no 1T26, um aumento de 22% em relação ao 1T25, abaixo do crescimento da receita de 25% no período. Esse incremento dos custos reflete principalmente a expansão de 20% da base média de academias próprias. Nesse sentido, o custo caixa dos serviços prestados cresceu na mesma proporção que a receita líquida das academias próprias.

Em relação aos custos relacionados às academias, vale destacar 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. O aumento dos custos reflete o crescimento no número de unidades próprias inauguradas no trimestre, com adição de 20 academias próprias no 1T26 vs. 9 no mesmo período do ano anterior, bem como o aumento dos custos das academias em processo de *ramp-up*, especialmente das unidades inauguradas nos últimos 24 meses.

Considerando somente as academias maduras, os custos por unidade aumentaram 1% frente ao 1T25 comparado com inflação média ponderada em reais de 5% no período. Esse crescimento de custos abaixo da inflação é resultado dos esforços e investimentos em projetos de eficiência energética, que trouxeram reduções para as contas de consumo das unidades maduras. Essa economia em consumo foi mais do que compensada, principalmente, pelo impacto em dissídios e encargos aplicados no período na linha de pessoal e serviço de terceiros.

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

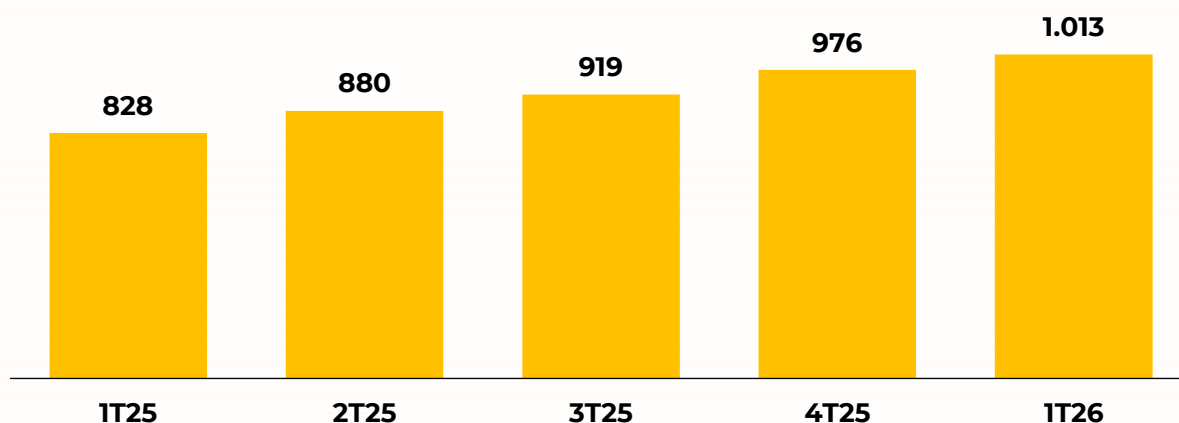
Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Ocupação	394,9	316,5	25%	349,5	13%
Pessoal e serviços de terceiros	392,2	304,5	29%	358,8	9%
Consumo	150,7	134,1	12%	140,9	7%
Outros ^b	75,2	72,5	4%	127,2	(41%)
Custo Caixa dos Serviços Prestados	1.012,9	827,6	22%	976,4	4%

(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". (b) A partir do 1T26, os repasses da FitMaster para as academias parceiras são deduzidos da receita bruta, em linha com a prática adotada no TotalPass Brasil e México.

Evolução do Custo Caixa dos Serviços Prestados

(R\$ milhões)



Em comparação ao 4T25, o custo caixa do trimestre apresentou um aumento de 4%, abaixo do crescimento da receita líquida de 8% no período.

LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa no 1T26 atingiu R\$1.089,2 milhões, 28% acima do registrado no 1T25, com margem bruta caixa de 51,8%, sendo 1,1p.p. superior em relação ao mesmo período do ano anterior. Destaca-se o robusto crescimento no lucro bruto caixa da linha de “Outras”, que mais que dobrou (+137%) versus o 1T25, elevando sua representatividade na geração de lucro bruto caixa da Companhia de 8% para 15%. Além disso, o segmento “Outras” apresentou margem bruta de 85,7%, com expansão de 13,3p.p. na comparação frente ao 1T25, resultado principalmente da sólida performance do TotalPass Brasil.

Adicionalmente, o lucro bruto caixa foi positivamente impactado pela maturação consistente das unidades inauguradas nos últimos anos e da manutenção da margem das academias maduras em patamares sólidos, reforçando a resiliência do modelo de negócios. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou R\$3.877,7 milhões, com uma margem bruta caixa de 50,6%.

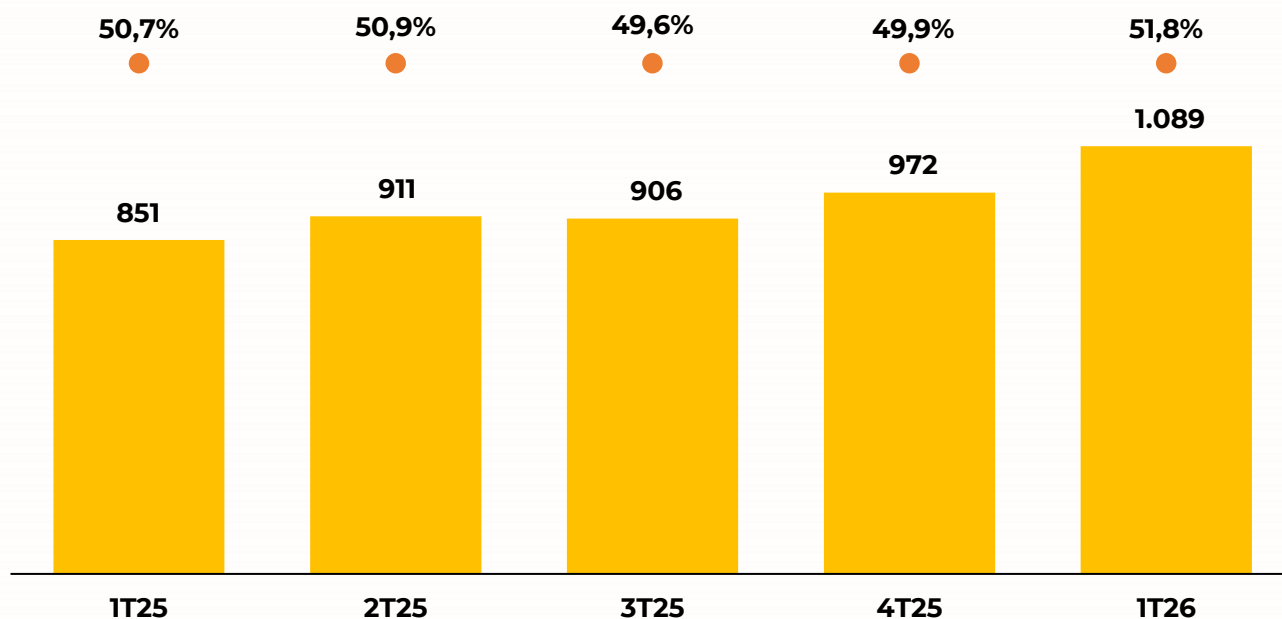
Excluindo os custos pré-operacionais - ou seja, aqueles relacionados às aberturas de unidades, a margem bruta caixa foi de 52,7% no 1T26 (+1,3p.p. vs. 1T25). Essa expansão evidencia a diversificação e a resiliência no negócio, impulsionada pelo aumento de representatividade da linha de “Outras”, além da manutenção da rentabilidade das unidades maduras e o sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais totalizou R\$3.970,7 milhões, com uma margem bruta caixa de 51,8%.

Lucro Bruto Caixa ^a (R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Receita Líquida	2.102,1	1.678,2	25%	1.948,2	8%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	1.012,9	827,6	22%	976,4	4%
Lucro Bruto Caixa^b	1.089,2	850,6	28%	971,8	12%
Margem Bruta Caixa	51,8%	50,7%	1,1 p.p.	49,9%	1,9 p.p.
(+) Custos pré-operacionais	17,6	10,6	67%	36,8	(52%)
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais^c	1.106,8	861,2	29%	1.008,6	10%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	52,7%	51,3%	1,3 p.p.	51,8%	0,9 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

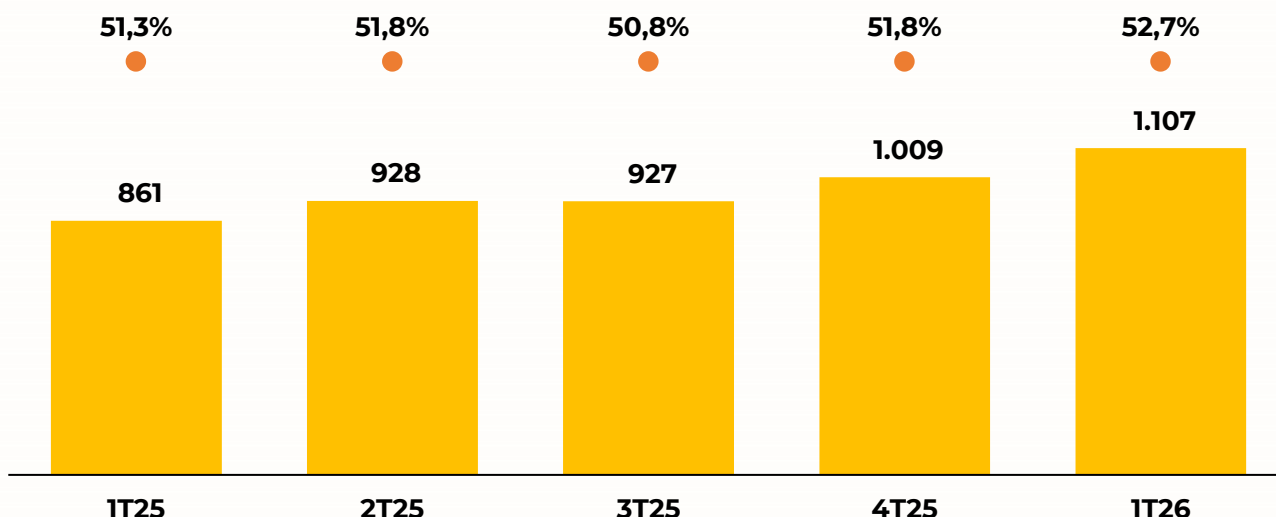
R\$ milhões | % Receita Líquida



Na comparação com o 4T25, o lucro bruto caixa cresceu 12%, com ganho de 1,9p.p. na margem. Esse avanço reflete, principalmente, o menor patamar de despesas pré-operacionais. 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

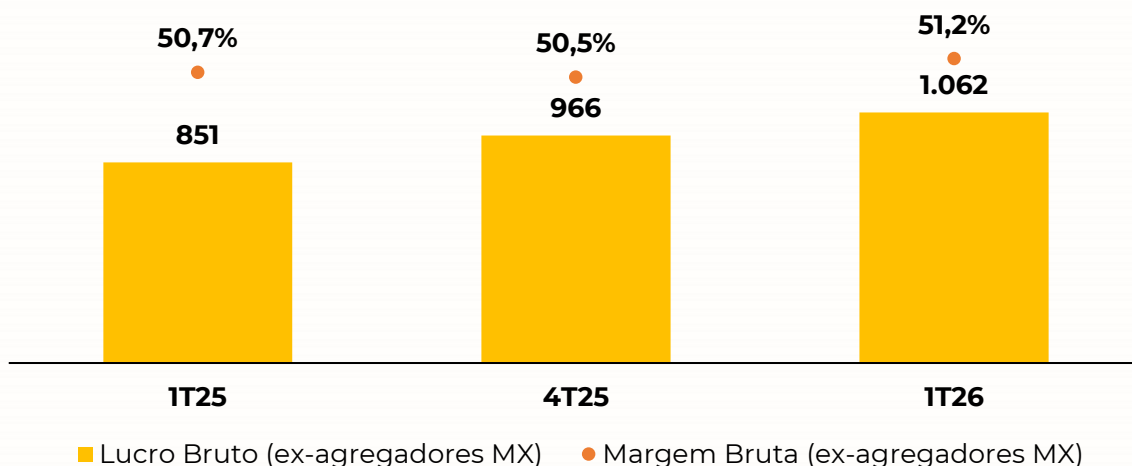
R\$ milhões | % Receita Líquida



Destaca-se que a consolidação dos agregadores México (TotalPass México e FitMaster) contribuiu positivamente no trimestre com R\$26,8 milhões de lucro bruto caixa. Excluindo esses efeitos, o lucro bruto caixa seria de R\$1.062,4 milhões e a margem bruta caixa de 51,2%, maior patamar desde o 1T20, uma expansão de 0,5p.p. e 0,7p.p. frente ao 1T25 e 4T25, respectivamente.

Evolução Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa da Companhia Excluindo Agregadores do México¹

R\$ milhões | % Receita Líquida



(1) Agregadores México considera as operações do TotalPass e FitMaster no país.

Lucro Bruto Caixa por Segmento antes dos Custos Pré-Operacionais

Lucro Bruto Caixa ^{a,b,c} (Por Segmento R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Smart Fit	912,7	770,9	18%	844,1	8%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	49,4%	50,1%	(0,7) p.p.	49,9%	(0,5) p.p.
Brasil	326,1	278,7	17%	283,2	15%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	47,7%	48,3%	(0,5) p.p.	46,3%	1,4 p.p.
México	193,7	172,9	12%	181,5	7%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	43,6%	46,7%	(3,1) p.p.	44,7%	(1,1) p.p.
Outros Países	392,8	319,3	23%	379,4	4%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	54,6%	54,0%	0,6 p.p.	56,3%	(1,7) p.p.
Bio Ritmo e Outras^d	28,6	20,6	39%	23,6	21%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	46,2%	46,7%	(0,5) p.p.	41,5%	4,7 p.p.
Outras^e	165,5	69,7	137%	140,9	17%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	85,8%	72,9%	12,8 p.p.	70,7%	15,0 p.p.
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-operacionais	1.106,8	861,2	29%	1.008,6	10%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	52,7%	51,3%	1,3 p.p.	51,8%	0,9 p.p.
Custos pré-operacionais	(17,6)	(10,6)	67%	(36,8)	(52%)
Lucro Bruto Caixa^c	1.089,2	850,6	28%	971,8	12%
Margem Bruta Caixa	51,8%	50,7%	1,1 p.p.	49,9%	1,9 p.p.

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 Brasil, Queima Diária e Studios, e no México, FitMaster e TotalPass.

No 1T26, o lucro bruto caixa das academias Smart Fit antes dos custos pré-operacionais totalizou R\$912,7 milhões, crescimento de 18% em relação ao 1T25 e de 8% frente ao 4T25. A margem bruta caixa no trimestre foi de 49,4%, sendo 0,7p.p. inferior ao mesmo período do ano anterior e 0,5p.p. frente ao 4T25. Destaca-se que, no mesmo período do ano anterior, a margem das maduras atingiu patamar recorde de 53%.

Na Smart Fit Brasil, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais no 1T26 foi de R\$326,1 milhões, 17% superior em relação ao 1T25. A margem bruta caixa do trimestre foi de 47,7%, redução de 0,5p.p. frente ao 1T25, negativamente impactada pela aceleração da expansão na região, com adição de 128 academias próprias nos últimos 12 meses (vs. 80 nos últimos doze meses do mesmo período do ano anterior). Essas unidades, por estarem em estágio inicial de maturação, contribuem com um patamar inferior de receita por unidade. Destaca-se que as unidades maduras apresentaram margem estável frente ao 1T25, resultado das iniciativas de *revenue management*, além das eficiências em custos, especialmente os projetos para otimização das contas de consumo.

Comparado ao 4T25, a margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais da Smart Fit Brasil apresentou um incremento de 1,4p.p., refletindo o maior patamar de receita por academia nas unidades maduras em função da sazonalidade do período.

No México, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais das academias Smart Fit foi de R\$193,7 milhões no 1T26, crescimento de 12% frente ao 1T25. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais reduziu 3,1p.p. frente ao mesmo período do ano anterior, reflexo, principalmente, do incremento nos custos de pessoal e serviço de terceiros nas unidades maduras, que mais do que compensou o incremento na receita por academia madura e o sólido *ramp-up* das academias

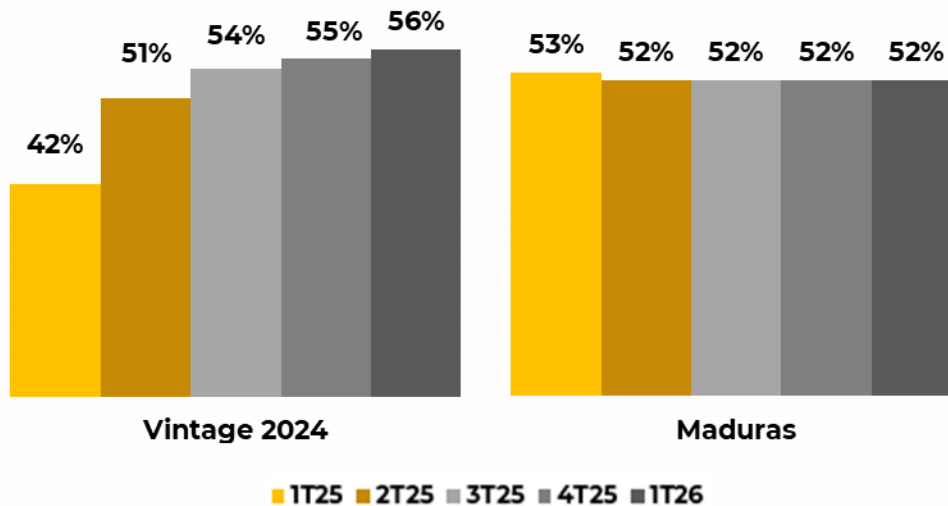
inauguradas ao longo dos últimos 24 meses. Além disso, vale mencionar a contribuição limitada do Vintage 2025 para o incremento de lucro bruto e margens da região no trimestre, dado que cerca de 55% dessas academias do México foram inauguradas em dez/25. Nas unidades maduras, é importante mencionar que parte desse aumento decorre do reforço da estrutura operacional em algumas unidades, com destaque para o incremento do quadro de recepcionistas e impacto do dissídio.

Na comparação com o 4T25, a margem bruta caixa das academias Smart Fit no México reduziu em 1,1p.p. em função do estágio inicial da curva de *ramp up* do Vintage 2025. Vale destacar que, no México, a representatividade dos *check-ins* dos alunos TotalPass nas unidades Smart Fit próprias é aproximadamente 40% superior à participação na receita que esses alunos geram nestas unidades.

Nos Outros Países, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais do 1T26 foi de R\$392,8 milhões, crescimento de 23% frente ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta caixa do trimestre foi de 54,6%, sendo 0,6p.p. superior ao 1T25, impulsionada pelo sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos 24 meses. Se comparado ao 4T25, o lucro bruto caixa da região cresceu 4% no trimestre, com redução de margem de 1,7p.p. em função do aumento nos custos de pessoal e serviço de terceiros.

Na linha de “Outras”, o lucro bruto caixa totalizou R\$165,5 milhões, 137% superior ao 1T25, em função do crescimento de outros negócios, principalmente do TotalPass Brasil. A margem bruta antes dos custos pré-operacionais foi de 85,8%, uma expansão de 12,8p.p. frente ao 1T25, em função da maior representatividade do TotalPass Brasil combinada a melhora da sua rentabilidade na comparação anual. Além disso, a consolidação dos agregadores México contribuiu positivamente para o incremento da margem bruta na linha de “Outras”. Na comparação com o 4T25, o lucro bruto caixa apresentou um incremento de R\$24,7 milhões, com expansão de margem bruta de 15,0p.p. versus o trimestre anterior.

Margem Bruta por Vintage (Smart Fit Próprias)



No 1T26, a margem bruta caixa das academias Smart Fit Maduras atingiu 52%, patamar consistente com o *range* esperado pela Companhia e com o nível observado nos últimos doze trimestres. Nesse mesmo conceito de unidades maduras, o lucro bruto caixa anualizado por unidade no trimestre foi de R\$2,5 milhões, sendo 2% superior ao 4T25 e estável frente ao 1T25. Esse resultado evidencia a resiliência do modelo de negócios e os intensos e assertivos esforços nos pilares de eficiência operacional.

As unidades inauguradas em 2024 ("Vintage 2024") registraram uma margem bruta caixa de 56% no 1T26, com lucro bruto caixa anualizado por unidade de R\$2,6 milhões, crescimento de 7% frente ao 4T25. Destaca-se que o Vintage 2024 já apresenta um desempenho acima do patamar das unidades maduras. Essa sólida performance reflete a inteligência da estratégia de expansão e a força da marca Smart Fit, além de um custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras.

Vale comentar que as unidades inauguradas em 2025 ("Vintage 2025") mantêm a sólida trajetória de maturação. As academias do Vintage 2025 atingiram receita líquida média anualizada por unidade de R\$2,7 milhões e margem bruta caixa de 38% no 1T26. Vale reforçar que das 276 academias próprias adicionadas em 2025, 182 foram inauguradas no 4T25, ou seja, apresentando estágio ainda inicial de processo de maturação.

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Despesas com Vendas	172,1	142,2	21%	132,7	30%
Gerais e Administrativas	221,9	174,1	27%	202,0	10%
Despesas Pré-Operacionais	16,3	7,3	123%	22,2	(27%)
Total	410,3	323,6	27%	357,0	15%
% Receita Líquida	19,5%	19,3%	0,2 p.p.	18,3%	1,2 p.p.

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

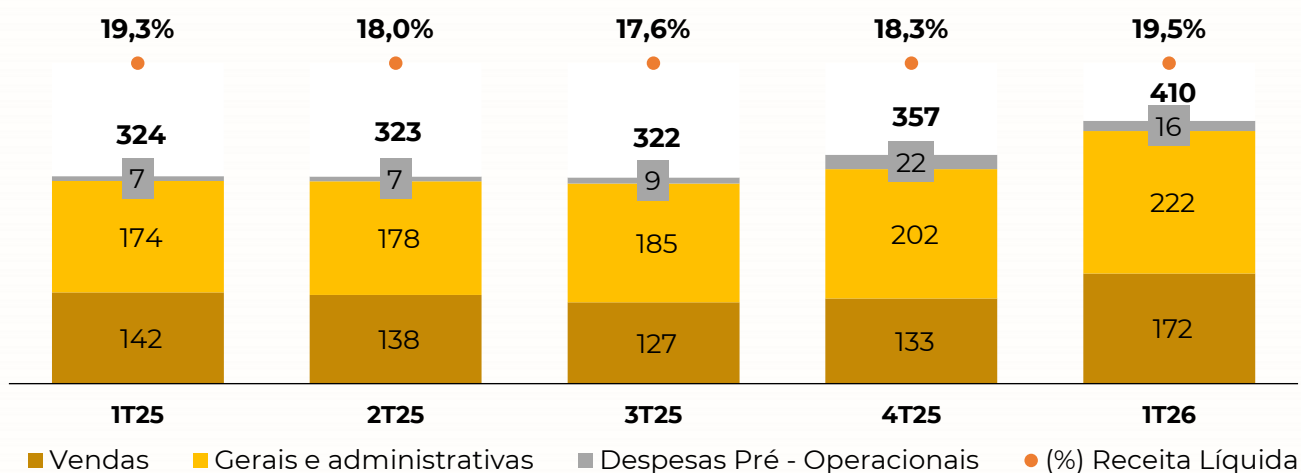
As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$410,3 milhões no trimestre, 27% superiores ao 1T25, equivalente a 19,5% da receita líquida, relativamente estável em relação ao mesmo período do ano anterior. Desconsiderando o impacto da consolidação dos agregadores no México (TotalPass México e FitMaster) no 1T26, as despesas com vendas, gerais e administrativas apresentaram diluição frente ao mesmo período do ano anterior devido à alavancagem operacional do negócio de academias.

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$221,9 milhões no 1T26, crescimento de 27% comparado ao mesmo trimestre do ano anterior, representando 10,6% da receita líquida do período, com incremento de 0,2p.p. frente ao 1T25. Nos negócios de academias, a alavancagem operacional continua se materializando, mas no nível consolidado, esse desempenho reflete os maiores investimentos na estruturação de novos negócios, além da consolidação do TotalPass México e da FitMaster.

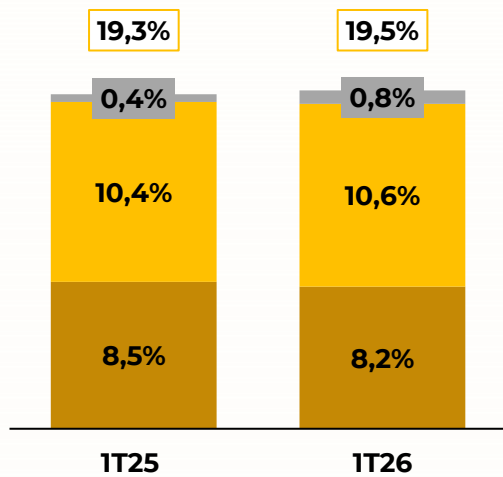
As despesas com vendas somaram R\$172,1 milhões no 1T26, 21% superiores ao 1T25, representando 8,2% da receita líquida, 0,3p.p. inferior frente ao 1T25. Essa diluição teve como destaque a performance da marca Smart Fit, impulsionada pela otimização dos investimentos em marketing.

Por fim, as despesas pré-operacionais totalizaram R\$16,3 milhões no 1T26, vs. R\$7,3 milhões no mesmo período do ano anterior. Esse aumento reflete, principalmente, o maior volume trimestral de aberturas de academias próprias nos últimos meses.

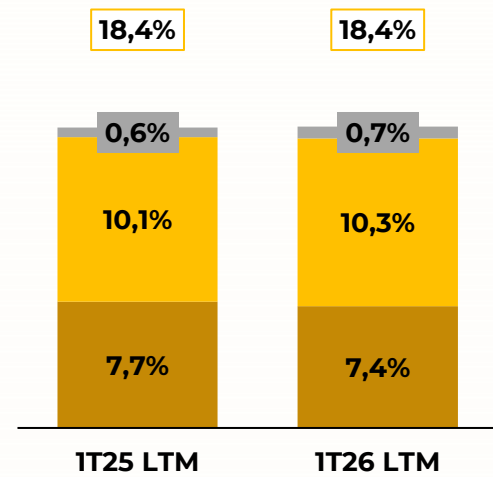
Evolução das Despesas com Vendas, Gerais, Administrativas e Despesas Pré-Operacionais (R\$ milhões)



Despesas comerciais e administrativas
(%) Receita Líquida | Bases trimestrais



Despesas comerciais e administrativas
(%) Receita Líquida | Bases anuais



■ Vendas ■ Gerais e administrativas ■ Despesas Pré - Operacionais □ (%) Receita Líquida

Em comparação com o 4T25, as despesas com vendas, gerais e administrativas apresentaram um incremento de 1,2p.p. como percentual da receita líquida.

As despesas com vendas cresceram 30% em relação ao trimestre anterior, acima da evolução da receita líquida, reflexo do aumento no número de inaugurações de unidades nos últimos 12 meses, do maior nível de investimento em marketing para o processo de vendas no início do ano, além de iniciativas voltadas para o fortalecimento das marcas do grupo.

As despesas gerais e administrativas cresceram 10% frente ao 4T25, incremento de 0,2p.p. como percentual da receita líquida. Essa performance reflete, principalmente, a consolidação do TotalPass México neste trimestre, sendo compensado pela alavancagem operacional do negócio.

Por fim, as despesas pré-operacionais reduziram R\$5,9 milhões em comparação ao 4T25, refletindo o menor volume de inaugurações de unidades próprias no início do ano.

EBITDA

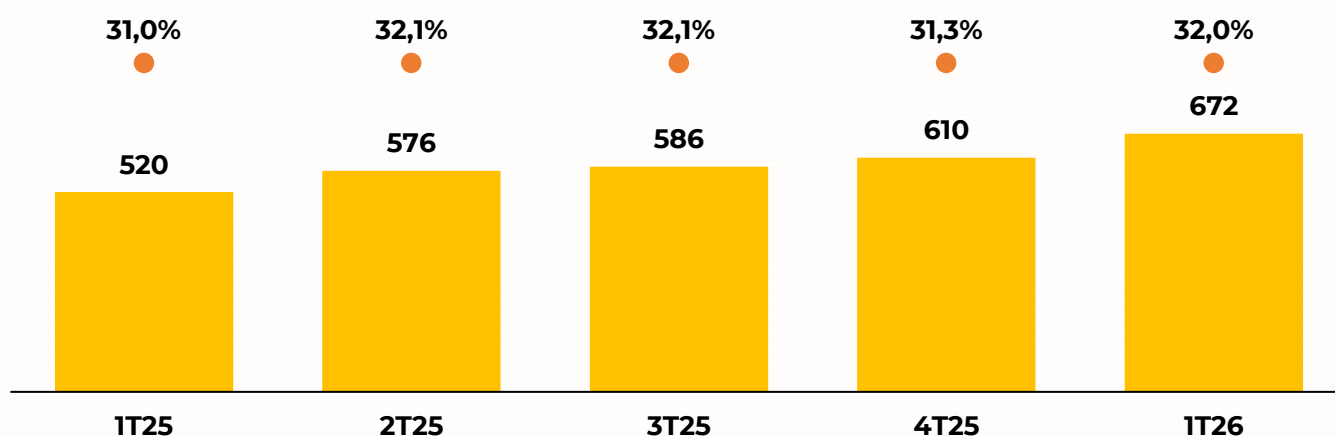
Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Lucro (prejuízo) líquido	203,5	140,3	45%	241,5	(16%)
(+) IR & CSLL	61,0	46,2	32%	(7,6)	–
(+) Resultado Financeiro	124,6	105,4	18%	124,1	0%
(+) Depreciação	282,6	228,3	24%	262,4	8%
EBITDA	671,8	520,2	29%	620,5	8%
Mg. EBITDA	32,0%	31,0%	1,0 p.p.	31,8%	0,1 p.p.
Itens Extraordinários ^b	–	–	–	(10,7)	(100%)
EBITDA ajustado^c	671,8	520,2	29%	609,8	10%
Mg. EBITDA ajustada	32,0%	31,0%	1,0 p.p.	31,3%	0,7 p.p.
(+) Gastos pré-operacionais	33,9	17,9	90%	59,0	(42%)
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	705,7	538,0	31%	668,7	6%
Mg. EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	33,6%	32,1%	1,5 p.p.	34,3%	(0,8) 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 alugueis 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 totalizou R\$671,8 milhões no 1T26, com forte crescimento de 29% frente ao 1T25. A margem EBITDA alcançou 32,0% no trimestre, aumento de 1p.p. comparado ao mesmo período do ano anterior. Na comparação com o 4T25, o EBITDA ajustado apresentou crescimento de 10%, com expansão de 0,7p.p. na margem EBITDA ajustada. Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado, excluindo o impacto da reavaliação da participação da FitMaster no 4T25, totalizou R\$2.443,7 milhões, resultando em uma margem de 31,9%.

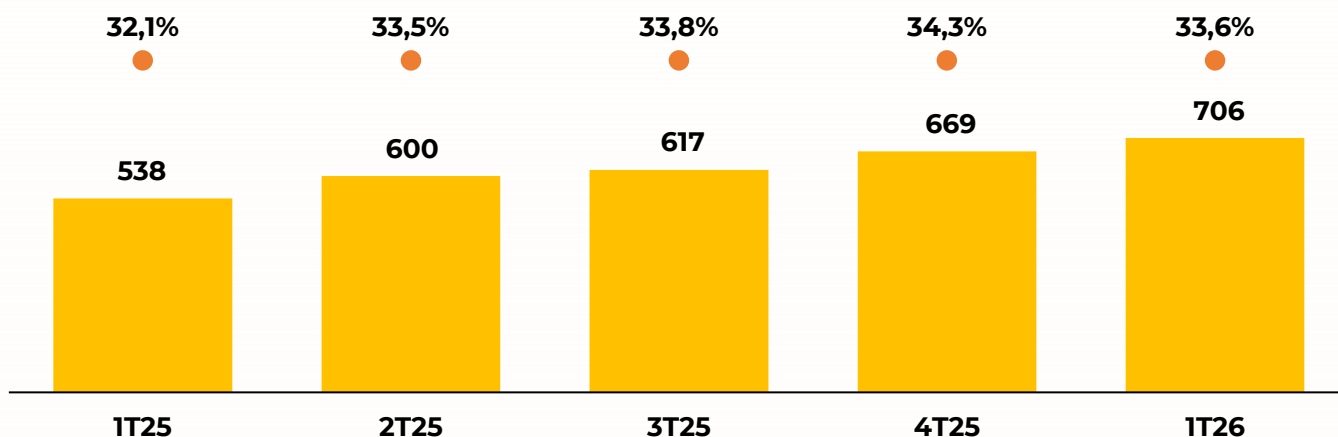
Evolução do EBITDA ajustado e Margem EBITDA ajustada

R\$ milhões | % Receita Líquida



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

R\$ milhões | % Receita Líquida



O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais superou a marca de R\$700 milhões, totalizando R\$705,7 milhões no 1T26, um crescimento de 31% frente ao 1T25. A margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais atingiu 33,6% no período, uma expansão de 1,5p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$2.591,8 milhões, resultando em margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais de 33,8%.

Na comparação com o 4T25, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais do 1T26 apresentou crescimento de 6%, com redução de 0,8p.p. na margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais.

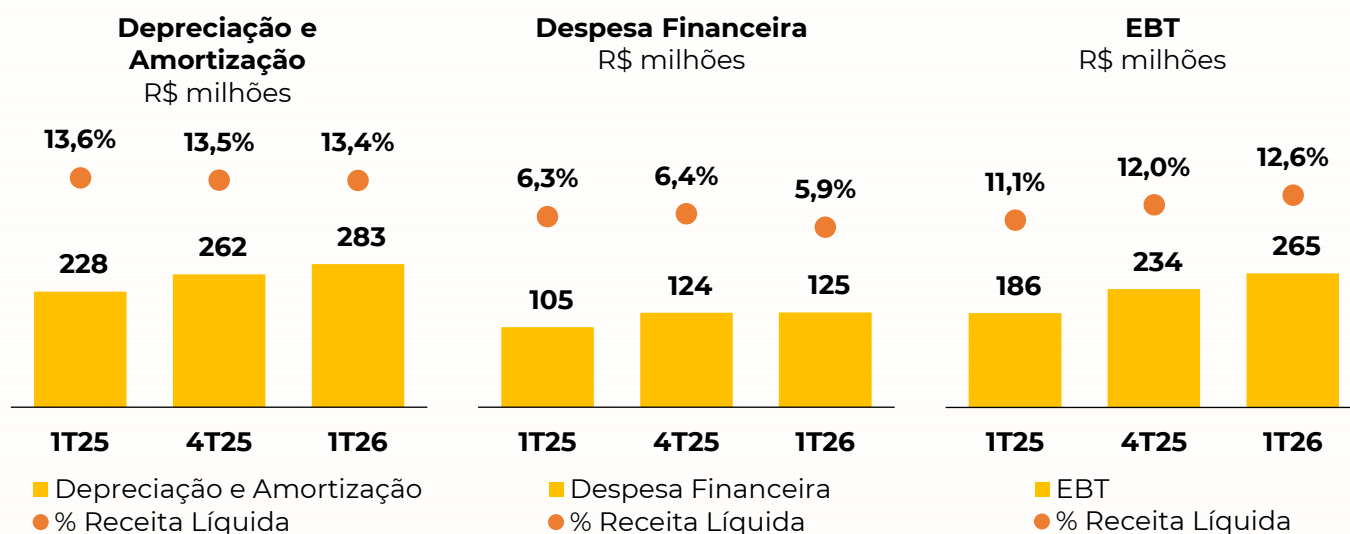
LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

Composição do Lucro Líquido Recorrente ^a (R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Lucro (prejuízo) líquido	203,5	140,3	45%	241,5	(16%)
Margem líquida	9,7%	8,4%	1,3 p.p.	12,4%	(2,7) p.p.
(+) Não recorrente de aquisições	3,5	0,3	-	(6,9)	(150%)
Lucro (prejuízo) líquido recorrente^b	207,0	140,6	47%	234,6	(12%)
Margem líquida recorrente	9,8%	8,4%	1,5 p.p.	12,0%	(2,2) p.p.

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro (prejuízo) líquido recorrente" exclui os impactos referentes à não recorrente de aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações da FitMaster, Panamá e Costa Rica, Velocity e outras aquisições.

No 1T26, o lucro líquido totalizou R\$203,5 milhões, apresentando forte crescimento de 45% em relação ao 1T25 e resultando em margem líquida de 9,7%, um incremento de 1,3p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Essa performance reflete o crescimento do EBITDA de 29% e a maior eficiência no resultado financeiro, com crescimento inferior ao da receita líquida no período, devido às iniciativas de *liability management* e queda das taxas de juros locais em parte dos países que a Companhia opera e possui endividamento, além da menor alíquota efetiva de IR/CSLL.

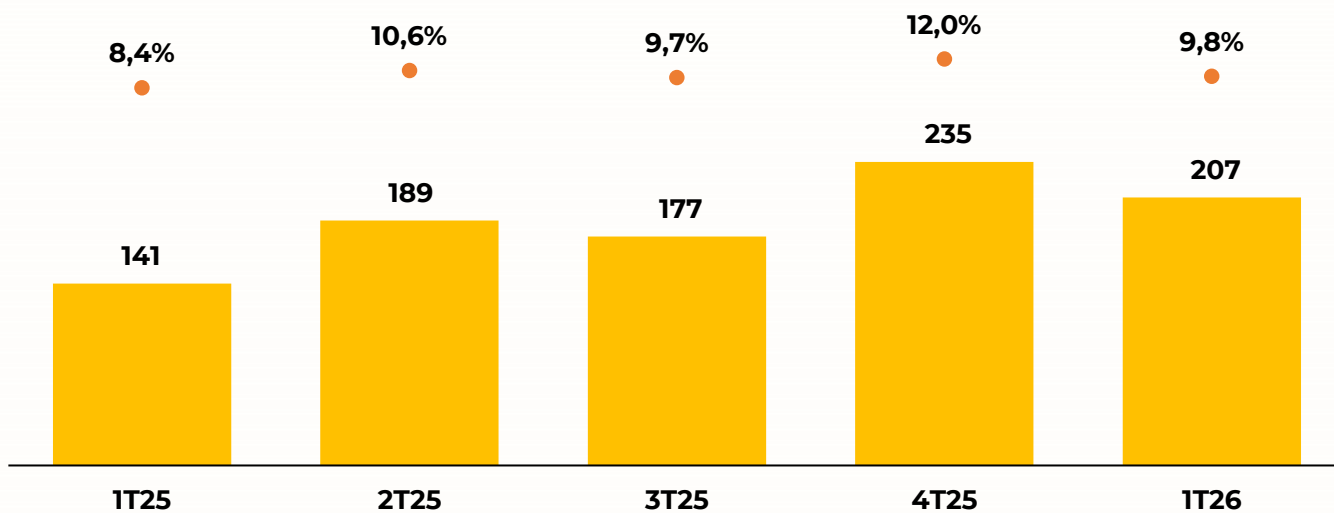
Adicionalmente, destaca-se que a depreciação e amortização apresentaram um crescimento de 24%, acompanhando a expansão do segmento de academias e crescendo ligeiramente abaixo da receita, porque as unidades de negócios *asset-light* com menor necessidade de capital investido vêm ganhando maior participação no consolidado da companhia, considerando que as marcas de agregadores e studios, com menor depreciação por receita. Nos últimos 12 meses, o lucro líquido ultrapassou a marca de R\$800 milhões, totalizando R\$801,6 milhões e resultando em uma margem líquida de 10,5%.



O lucro líquido recorrente totalizou R\$207,0 milhões, representando um sólido crescimento de 47% em relação ao mesmo período do ano anterior e resultando em uma margem líquida recorrente de 9,8%. Na comparação com o 4T25, o lucro líquido recorrente no 1T26 foi impactado, principalmente, pela maior alíquota de imposto de renda e contribuição social em razão da declaração de um montante significativamente maior de JCP no trimestre anterior, que totalizou R\$503 milhões frente a R\$40 milhões declarados no 1T26. Nos últimos 12 meses o lucro líquido recorrente totalizou R\$807,7 milhões, resultando em uma margem líquida recorrente de 10,5%.

Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente

R\$ milhões | % Receita Líquida



CAPEX

Capex ^{a,b} (R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Capex	566,3	441,4	28%	920,7	(38%)
Expansão	489,1	350,1	40%	783,5	(38%)
Manutenção	63,0	74,2	(15%)	112,0	(44%)
Corporativo / Inovação	14,3	17,1	(16%)	25,2	(43%)

(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\$9,6 milhões no 1T26.

No 1T26, o capex totalizou R\$566,3 milhões, um aumento de 28% em relação ao 1T25. O capex de expansão cresceu 40% frente ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$489,1 milhões no trimestre. Essa evolução reflete, principalmente, o fluxo de investimentos das unidades abertas no 4T25 – com destaque para aquelas inauguradas em dezembro -, além dos investimentos na construção de unidades inauguradas no período e daquelas com abertura prevista para os próximos trimestres.

O capex de manutenção totalizou R\$63,0 milhões no 1T26, 15% abaixo do 1T25. É importante mencionar que a Companhia intensificará os investimentos em manutenção ao longo de 2026, com o objetivo de preservar a alta qualidade ofertada em nossas unidades, além de ampliar a oferta de equipamentos de força.

Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção das academias da marca Smart Fit atingiu R\$307,2 milhões, representando 6,5% 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 academias 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\$14,3 milhões no 1T26, 16% abaixo do mesmo período do ano anterior.

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA

1T26 vs. 4T25

A Companhia apresentou aumento da Dívida líquida ajustada de R\$99,1 milhões no trimestre em relação ao 4T25, refletindo principalmente os investimentos realizados no período, com foco na expansão da rede de academias, além do pagamento de JCP e recompra de ações realizados no período. Esses movimentos foram parcialmente compensados pela sólida Geração de caixa operacional de R\$635,4 milhões, impulsionada pelo EBITDA do período e pela alta conversão de EBITDA ajustado em caixa operacional, de 95%.

A Variação do capital de giro no 1T26 apresentou geração negativa de caixa de R\$17,9 milhões. Esse resultado é explicado principalmente pela variação na linha de Clientes, que apresentou consumo de caixa de R\$110,1 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\$80,2 milhões, também refletindo a maior participação de TotalPass, principalmente no México. Por fim, vale mencionar o impacto positivo de R\$9,4 milhões na linha de Impostos no trimestre, decorrente do maior aproveitamento de crédito gerados em trimestres anteriores.

As Atividades de investimento totalizaram R\$550,5 milhões no 1T26, refletindo principalmente o capex referente à abertura de novas unidades, que totalizou R\$489,1 milhões no período. As Outras atividades representaram uma adição de R\$184,0 milhões à dívida líquida ajustada, devido a distribuição de juros sobre capital próprio e a recompra de ações.

1T26 vs. 1T25

A Companhia apresentou aumento da Dívida líquida ajustada de R\$1.081,8 milhões nos últimos 12 meses, 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\$2.360,9 milhões, impulsionada pelo EBITDA do período e pela elevada conversão de EBITDA em caixa operacional de 96%.

A Variação do capital de giro nos últimos 12 meses apresentou geração negativa de caixa de R\$33,1 milhões, mantendo sua baixa representatividade comparado ao EBITDA do período. Essa performance é explicada principalmente pela variação na linha de Clientes, reflexo do aumento de representatividade do TotalPass, que apresentou consumo de caixa de R\$179,9 milhões. Por outro lado, a linha de Fornecedores apresentou uma geração de caixa de R\$226,9 milhões, reflexo da aceleração do ritmo de expansão no período e da maior participação de TotalPass.

As Atividades de investimento totalizaram R\$2.622,8 milhões nos últimos 12 meses, devido principalmente ao capex relacionado à abertura de novas unidades, que somou R\$2.054,7 milhões no período. As Outras atividades representaram uma adição de R\$819,9 milhões à dívida líquida ajustada, refletindo principalmente o serviço da dívida e a variação cambial, além da distribuição de juros sobre capital próprio.

Varição da Dívida Líquida Ajustada (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Dívida Líquida Ajustada Inicial	3.104,1	3.114,8	3.294,3	3.398,0	4.097,5
EBITDA	520,2	575,7	586,4	620,4	671,8
Itens extraordinários ^a	-	-	-	(10,7)	-
EBITDA Ajustado	520,2	575,7	586,4	609,8	671,8
Itens de resultado sem impacto em caixa ^b	11,0	34,5	10,8	29,0	14,0
IR/CSLL pago	(24,8)	(83,2)	(4,4)	(17,7)	(32,5)
Varição no capital de giro^c	(13,7)	(6,3)	12,6	(21,5)	(17,9)
<i>Clientes</i>	(61,7)	(17,1)	(13,6)	(39,1)	(110,1)
<i>Fornecedores</i>	35,5	11,1	32,4	103,1	80,2
<i>Salários, provisões e contribuições sociais</i>	10,6	28,0	21,2	0,6	10,6
<i>Impostos^d</i>	19,6	23,0	(8,2)	(73,9)	9,4
<i>Outros</i>	(17,7)	(51,3)	(19,3)	(12,2)	(8,0)
Geração de Caixa Operacional	492,7	520,6	605,4	599,6	635,4
<i>Conversão EBITDA Aj. em Caixa Operacional</i>	95%	90%	103%	98%	95%
Capex Expansão	(350,1)	(356,0)	(426,2)	(783,5)	(489,1)
Capex Manutenção	(74,2)	(87,6)	(72,1)	(112,0)	(63,0)
Capex Corporativo/Inovação	(17,1)	(13,5)	(14,7)	(25,2)	(14,3)
Outros Investimentos e aquisições	(10,7)	(106,4)	(48,5)	(26,7)	15,9
Atividades de investimento	(452,1)	(563,5)	(561,5)	(947,4)	(550,5)
Resultado Financeiro e variação cambial	(12,1)	(133,3)	(107,6)	(319,1)	(23,9)
Pagamento de Dividendos/JCP	(74,1)	(39,0)	(37,5)	(37,9)	(111,0)
Recebimento aumento de capital	6,6	-	-	-	12,0
Aquisições de ações em tesouraria	-	-	(0,8)	-	(50,0)
Outras variações de ativos e passivos	28,4	35,6	(1,8)	5,4	(11,0)
Outras atividades	(51,3)	(136,7)	(147,6)	(351,7)	(184,0)
Varição da dívida líquida do período	(10,6)	(179,5)	(103,7)	(699,5)	(99,1)
Dívida Líquida Ajustada Final	3.114,8	3.294,3	3.398,0	4.097,5	4.196,6

(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. Nota: A partir do 1T26, realizamos ajustes entre classificações de linhas referente aos movimentos de: (a) recompra de ações, antes classificado na linha de "Outros Investimentos e aquisições"; (b) Recebimento de aumento de capital, antes classificado na linha de "Dividendos/JCP".

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento ^{a,b} (R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26
Caixa e aplicações financeiras	2.951	2.733	2.958	3.426	4.563
Dívida Bruta	5.965	5.979	6.316	7.504	8.740
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	5.945	5.952	6.290	7.477	8.666
Passivo de arrendamento - equipamentos	20	26	26	27	74
Por vencimento:					
Curto prazo	819	817	873	939	1.112
Longo prazo	5.145	5.161	5.442	6.538	7.555
Dívida Líquida	3.014	3.246	3.357	4.078	4.177
Outros Passivos e Ativos ^c	101	48	40	19	20
Dívida Líquida Ajustada	3.115	3.294	3.398	4.098	4.197
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	1,09x	1,08x	1,04x	1,19x	1,14x

(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 1T26, a Companhia possuía uma sólida posição de caixa de R\$4.563 milhões e dívida bruta de R\$8.740 milhões, sendo 87% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$4.197 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da Companhia, de 1,14x. Esse índice apresentou leve redução frente ao registrado no 4T25, refletindo o sólido crescimento do EBITDA LTM da Companhia, combinado à forte geração de caixa operacional no período, que foi principalmente direcionada às atividades de investimento.

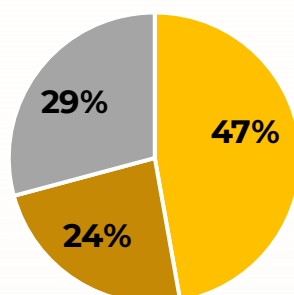
O índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, terminou o 1T26 em 1,71x (vs. 1,78x no 4T25), patamar considerado saudável, especialmente diante da alta previsibilidade de resultados da Companhia e do perfil de vencimento da dívida bastante alongado. Além disso, o índice dívida líquida ajustada/EBITDA 1T26 anualizado, também excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, é de 1,56x. Nesta mesma métrica, mas excluindo os custos e despesas pré-operacionais, o índice é de 1,49x.

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, redução do custo financeiro e melhora nas demais condições comerciais.

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 com instituições financeiras. Nesse contexto, a composição da dívida líquida é diversificada: Brasil, México e Outros Países representaram, respectivamente, 47%, 24% e 29% da dívida líquida da Companhia ao final do 1T26.

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 1T26, a dívida líquida da Companhia apresentava a seguinte composição.

Breakdown da Dívida Líquida Por Região



■ Brasil ■ México ■ Outros Países

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 1T26, 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	10%	12%	19%	22%	19%	12%	3%	2%	1%	1%	100%
Total	901	1.061	1.642	1.936	1.640	1.010	250	167	67	67	8.740
Brasil	254	125	926	1.569	1.499	1.010	250	167	67	67	5.932
México	265	396	278	139	11	0	0	0	0	0	1.089
Outros Países ^b	382	541	437	228	130	0	0	0	0	0	1.719

(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

AQUISIÇÃO E ALIENAÇÃO DE PARTICIPAÇÃO ACIONÁRIA

Em abril de 2026, a Companhia recebeu comunicados do acionista Norges Bank (Banco Central do Reino da Noruega) a respeito da oscilação de sua participação acionária, conforme faculta a Resolução CVM nº 44/21:

1. Aumento de Participação: Em 07 de abril de 2026, o acionista atingiu participação de 5,01% do capital social total da Companhia.
2. Alienação Posterior: Em 29 de abril de 2026, o referido acionista alienou 1.500.000 ações ordinárias, reduzindo sua participação para 4,91%.

Em decorrência dessas movimentações, o Norges Bank detém, de forma agregada, 30.237.243 ações ordinárias na data base de 29 de abril de 2026, não possuindo outros valores mobiliários ou instrumentos financeiros derivativos referenciados a tais ações.

De acordo com o acionista, a referida participação tem objetivo exclusivo de investimento, sem intenção de alterar a estrutura de controle ou administrativa da Companhia, inexistindo acordos de acionistas ou contratos regulando o exercício de direito de voto por parte do referido banco.

SÉTIMA EMISSÃO DE DEBÊNTURES

Em 13 de abril de 2026, a Companhia realizou o resgate antecipado facultativo da totalidade das debêntures da 1ª série da 7ª emissão. Desta forma quitou integralmente no valor de R\$396.182 milhares.

NONA EMISSÃO DE DEBÊNTURES

Em 10 de abril de 2026, a Companhia realizou o resgate antecipado facultativo da totalidade das debêntures da 1ª e 2ª série da 9ª emissão. Desta forma quitou integralmente no valor de R\$1.335.986 milhares.

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)	1T26 Reportado	Impactos do IFRS 16	1T26 excluindo IFRS 16	1T25 Reportado	Impactos do IFRS 16	1T25 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	2.102,1	–	2.102,1	1.678,2	–	1.678,2
Custo dos serviços	(1.171,0)	110,2	(1.281,2)	(961,1)	88,4	(1.049,5)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(78,3)	329,1	(407,4)	(58,3)	266,3	(324,6)
Depreciação e amortização (custo)	(487,2)	(218,9)	(268,3)	(399,8)	(177,9)	(221,9)
Lucro bruto	931,1	110,2	820,9	717,1	88,4	628,7
SG&A	(431,0)	0,7	(431,8)	(339,7)	0,3	(339,9)
Despesas com vendas	(172,1)	–	(172,1)	(142,2)	–	(142,2)
Gerais e administrativas	(218,0)	3,9	(221,9)	(171,0)	3,0	(174,1)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(3,2)	3,9	(7,2)	(2,3)	3,0	(5,3)
Despesas com abertura de novas unidades	(16,3)	–	(16,3)	(7,3)	–	(7,3)
Depreciação e amortização (despesa)	(17,5)	(3,2)	(14,4)	(9,2)	(2,8)	(6,4)
Outras (despesas) receitas	(7,1)	–	(7,1)	(9,9)	–	(9,9)
Itens extraordinários ^a	–	–	–	–	–	–
Equivalência patrimonial	(0,0)	–	(0,0)	3,0	–	3,0
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	500,1	110,9	389,2	380,5	88,6	291,9
Resultado Financeiro	(285,9)	(161,4)	(124,6)	(225,4)	(120,0)	(105,4)
Imposto de Renda e Contribuição Social ^b	(42,0)	19,1	(61,0)	(34,2)	12,0	(46,2)
Lucro (prejuízo) líquido	172,2	(31,3)	203,5	120,9	(19,3)	140,3
Impactos do IFRS-16 na composição do EBITDA e do Lucro Bruto excluindo depreciação e amortização						
Lucro bruto	931,1	110,2	820,9	717,1	88,4	628,7
(-) Depreciação e amortização (custo)	487,2	218,9	268,3	399,8	177,9	221,9
Lucro bruto excluindo depreciação	1.418,3	329,1	1.089,2	1.116,9	266,3	850,6
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	<i>67,5%</i>		<i>51,8%</i>	<i>66,6%</i>		<i>50,7%</i>
Lucro (prejuízo) líquido	172,2	(31,3)	203,5	120,9	(19,3)	140,3
(-) IR & CSLL	42,0	(19,1)	61,0	34,2	(12,0)	46,2
(-) Resultado Financeiro	285,9	161,4	124,6	225,4	120,0	105,4
(-) Depreciação e amortização	504,7	222,1	282,6	409,0	180,7	228,3
EBITDA	1.004,8	333,0	671,8	789,5	269,3	520,2
<i>Margem EBITDA</i>	<i>47,8%</i>		<i>32,0%</i>	<i>47,0%</i>		<i>31,0%</i>

(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 1T26 e 1T25

*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. Além do negócio de academias, a Companhia possui operação própria de agregadores no Brasil e no México. 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	
	2026	2025	2026	2025
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai, Panamá, Costa Rica, Uruguai, Marrocos, Queima Diária, TotalPass Brasil e Agregadores México ¹	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

(1) Consolidação do TotalPass México a partir do 1T26 e FitMaster (FitPass) a partir do 2T25. Anteriormente, os resultados de ambos eram contabilizados por equivalência patrimonial.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DRE (R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
Receita Operacional Líquida	2.102,1	1.678,2	25%	1.948,2	8%
Custo dos Serviços Prestados	(1.171,0)	(961,1)	22%	(1.125,8)	4%
Lucro Bruto	931,1	717,1	30%	822,4	13%
Receitas (despesas) operacionais					
Vendas	(188,4)	(149,6)	26%	(154,9)	22%
Gerais e administrativas	(235,5)	(180,2)	31%	(216,3)	9%
Equivalência patrimonial	(0,0)	3,0	-	0,2	-
Outras (despesas) receitas	(7,1)	(9,9)	(28%)	5,4	-
Lucro antes do resultado financeiro	500,1	380,5	31%	456,8	9%
Resultado financeiro	(285,9)	(225,4)	27%	(265,3)	8%
Lucro antes do IR/CS	214,2	155,1	38%	191,4	12%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(42,0)	(34,2)	23%	23,0	-
Lucro (prejuízo) líquido	172,2	120,9	42%	214,4	(20%)

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	1T26	1T25
CIRCULANTE	6.057	4.156
Caixa e equivalentes de caixa	4.563	2.951
Clientes	818	614
Instrumentos financeiros derivativos	10	8
Outros Créditos	665	584
NÃO CIRCULANTE	16.598	14.099
Imobilizado	6.975	5.551
Ativos de direito de uso	5.698	4.878
Intangível	2.479	2.360
Investimentos	0	50
Outros ativos	1.446	1.260
TOTAL DO ATIVO	22.655	18.255
PASSIVO (R\$ milhões)	1T26	1T25
CIRCULANTE	3.524	2.709
Empréstimos	1.112	810
Passivos de arrendamentos	795	659
Fornecedores	742	479
Receita diferida	243	216
Outros passivos	632	545
NÃO CIRCULANTE	13.202	10.003
Empréstimos	7.555	5.135
Passivos de arrendamentos	5.490	4.693
Outros passivos	158	175
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.929	5.544
Capital social	3.524	3.148
Reservas de capital	782	849
Reserva legal	106	74
Reserva de lucros	941	905
Outros resultados abrangentes	572	551
Participação não controladora	5	16
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	22.655	18.255

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25	4T25	1T26 vs. 4T25
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS					
Resultado do Período	172,2	120,9	42%	214,4	(20%)
Depreciações e amortizações	504,7	409,0	23%	477,4	6%
Baixa de intangível e imobilizado	9,1	8,3	9%	15,7	(42%)
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	225,6	172,9	30%	217,6	4%
Juros provisionados sobre arrendamentos	162,2	125,3	29%	148,1	9%
Outros	(57,5)	(42,8)	34%	(141,4)	(59%)
Variação no capital de giro	(17,9)	(13,7)	31%	(21,5)	(17%)
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	998,4	780,1	28%	910,3	10%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(137,0)	(90,1)	52%	(253,3)	(46%)
Juros pagos sobre arrendamentos	(162,2)	(125,1)	30%	(148,0)	10%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(32,5)	(24,8)	31%	(17,7)	83%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	666,6	540,0	23%	491,4	36%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO					
Adições do ativo imobilizado	(558,6)	(438,5)	27%	(918,4)	(39%)
Adições do ativo intangível	(8,0)	(2,9)	176%	(8,3)	(4%)
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(2,4)	(9,6)	(75%)	(5,2)	(54%)
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	18,5	(1,1)	-	(11,9)	-
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-	-	-	-	-
Aplicações financeiras	369,8	50,7	629%	(227,8)	-
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	-	6,7	-	1,5	(100%)
Pagamento de contraprestação contingente	-	-	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(180,8)	(394,4)	(54%)	(1.170,0)	(85%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO					
Pagamento de empréstimos e custos	(155,4)	(143,8)	8%	(184,0)	(16%)
Captação de empréstimos	1.415,4	216,0	555%	1.204,9	17%
Captação de leasing - máquinas e equipamentos	51,9	-	-	-	-
Pagamento de arrendamento	(186,3)	(161,9)	15%	(186,3)	0%
Aquisição de participação de não controladores	-	-	-	(4,0)	-
Pagamento de dividendos/JCP	(111,0)	(73,9)	50%	(39,4)	182%
Recebimento de aumento de capital	12,0	6,6	83%	-	-
Aquisições de ações em tesouraria	(50,0)	-	-	-	-
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	976,5	(157,0)	-	791,3	23%
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.					
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.	1.462,4	(11,4)	-	112,6	1198%
Saldo inicial	1.330,8	1.490,6	(11%)	1.191,2	12%
Saldo final	2.737,2	1.441,5	90%	1.330,8	106%
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(56,0)	(37,5)	49%	27,0	-



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 Sênior de RI

Maria Fernanda Rodrigues | Estagiária de RI

ri@smartfit.com

smart fit