

GRUPO smart fit

RESULTADOS 3T26

Webinar de Resultados

05 de novembro de 2026

13:30hrs (Brasília) | 11:30hrs (NY) | 16:30hrs (Londres)

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T26

São Paulo, 04 de novembro de 2026 – O Grupo Smart Fit (SMFT3), líder no setor *Fitness* na América Latina em número de clientes e academias[1], anuncia os resultados do 3T26. 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 36.

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Rede de academias com sólido crescimento de 21% vs. 3T25, totalizando 2.259 unidades em 17 países**

  Recorde de 392 academias adicionadas nos últimos 12 meses, sendo 349 da marca Smart Fit, 30 da Evolve e 13 da Bio Ritmo e outras. A BeOn Studios encerrou o trimestre com 336 salas, expansão de 41% vs. 3T25.

- **Receita líquida atingiu R$2,3 BI no 3T26, com forte crescimento de 29% vs. 3T25 e 8% vs. 2T26**

  O desempenho reflete o avanço de 26% na receita das academias próprias Smart Fit, a expansão de 50% na linha de "Outras[2]" e o crescimento de 40% em "Bio Ritmo e outras".

- **Lucro bruto caixa[3] de R$1,2 BI no 3T26, crescimento de 33% vs. 3T25 e margem de 51,3%, expansão de 1,7p.p. vs. 3T25**

  A evolução reflete a maior contribuição dos outros negócios do ecossistema, com "Outras[2]" atingindo 17% do lucro bruto caixa consolidado (vs. 10% no 3T25), a margem bruta caixa de 50% das academias maduras[4] e o ramp-up consistente das unidades inauguradas nos últimos anos.

- **EBITDA ajustado recorde de R$763 M no 3T26, forte crescimento de 30% vs. 3T25 e margem de 32,5%, 0,3p.p. superior ao 3T25**

  Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado[5] atingiu o recorde de R$2,8 bilhões, com margem de 32,1%. A geração de caixa operacional somou R$2,4 bilhões, com conversão de 88%.

- **Lucro líquido recorrente[6] de R$248 M no 3T26 com crescimento de 40% vs. 3T25 e margem líquida recorrente de 10,5%, expansão de 0,8p.p. vs. 3T25**

  Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu R$893 milhões, com margem de 10,4%.

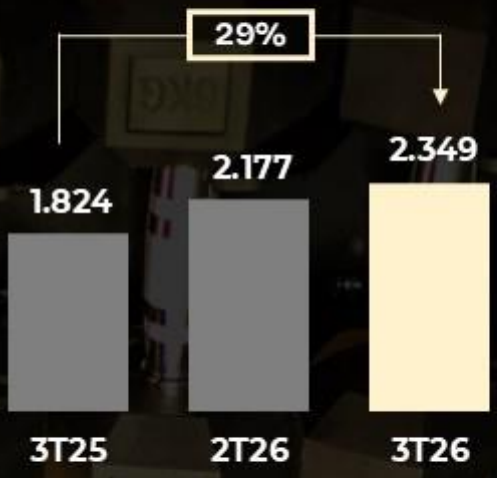
Destaques do 3T26	3T26	3T25	3T26 vs. 3T25	2T26	3T26 vs. 2T26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Academias	2.259	1.867	21%	2.170	4%	2.259	1.867	21%
Receita Líquida (R$ M)	2.349	1.824	29%	2.177	8%	6.628	5.293	25%
Lucro Bruto Caixa[3]	1.205	906	33%	1.131	7%	3.426	2.667	28%
Margem Bruta Caixa	51,3%	49,6%	1,7 p.p.	51,9%	(0,6) p.p.	51,7%	50,4%	1,3 p.p.
EBITDA Ajustado[5] (R$ M)	763	586	30%	712	7%	2.146	1.682	28%
Margem EBITDA Aj.	32,5%	32,1%	0,3 p.p.	32,7%	(0,2) p.p.	32,4%	31,8%	0,6 p.p.
Lucro Líquido Recorrente[6] (R$ M)	248	177	40%	204	22%	658	507	30%

(1) De acordo com os dados da Health & Fitness Association ("HFA"), divulgados em 2026, com data-base de 2025; (2) "Outras" inclui *royalties* recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass Brasil, Queima Diária e BeOn Studios e, no México, *FitMaster* e TotalPass México; (3) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2), vide seção "Lucro Bruto Caixa"; (4) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (5) "EBITDA ajustado" exclui os efeitos do IFRS/16/CPC06 (R2) e o ganho não recorrente de R$9,7 milhões auferido no 3T26 correspondente à reavaliação da participação nas operações da TotalPass México, assim como os R$10,7 milhões no 4T25 referente à reavaliação da participação na FitMaster. Vide seção "EBITDA"; (6) "Lucro Líquido Recorrente" exclui os impactos não recorrentes das aquisições, com destaque para TotalPass México, FitMaster, Panamá e Costa Rica, Velocity, além das despesas financeiras não recorrentes (R$0,8 milhão no 3T26, R$21,1 milhões no 2T26 e R$1,8 milhão no 3T25, todas após IR/CSLL). Essas despesas estão relacionadas ao pré-pagamento de dívidas, incluindo as notas comerciais no Brasil, a 7ª emissão (1ª série) e a 9ª emissão, além da operação de *exchange* da 8ª emissão e de outras iniciativas de *liability management*. Vide seção "Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente".

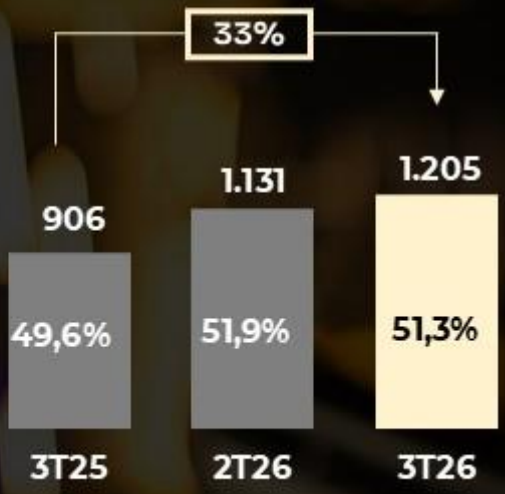
Academias



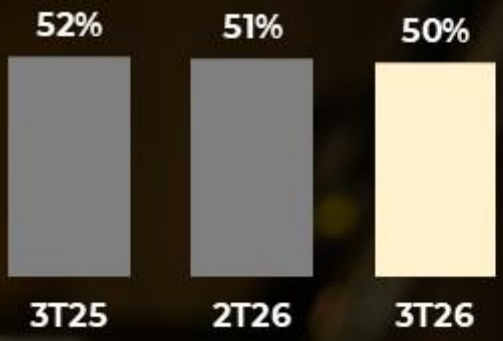
Receita Líquida (R$ M)



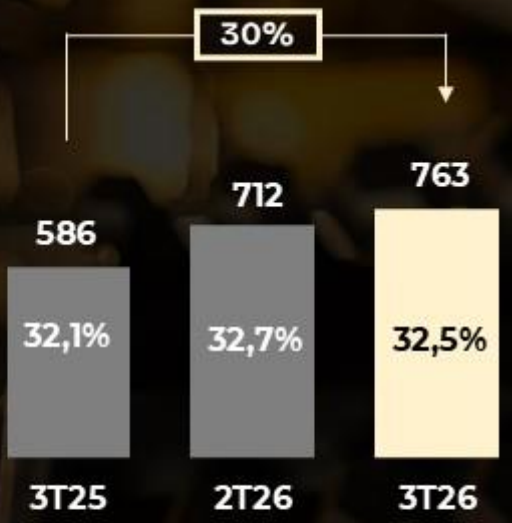
Lucro Bruto Caixa e Margem [a] (R$ M)



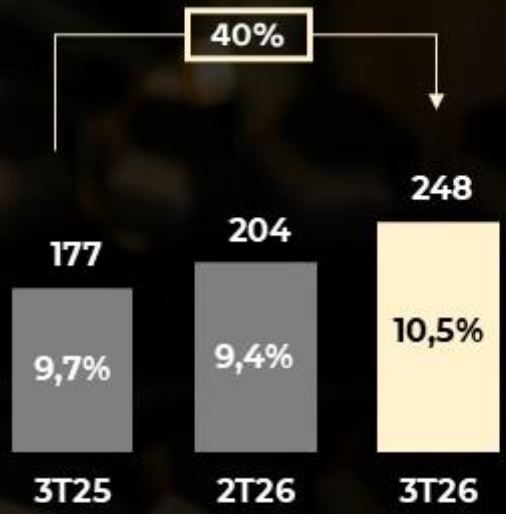
Margem Bruta Maduras [b] (%)



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", "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 "Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente".

GRUPO smart fit

PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS, STUDIOS E AGREGADORES

Evolução da rede de academias

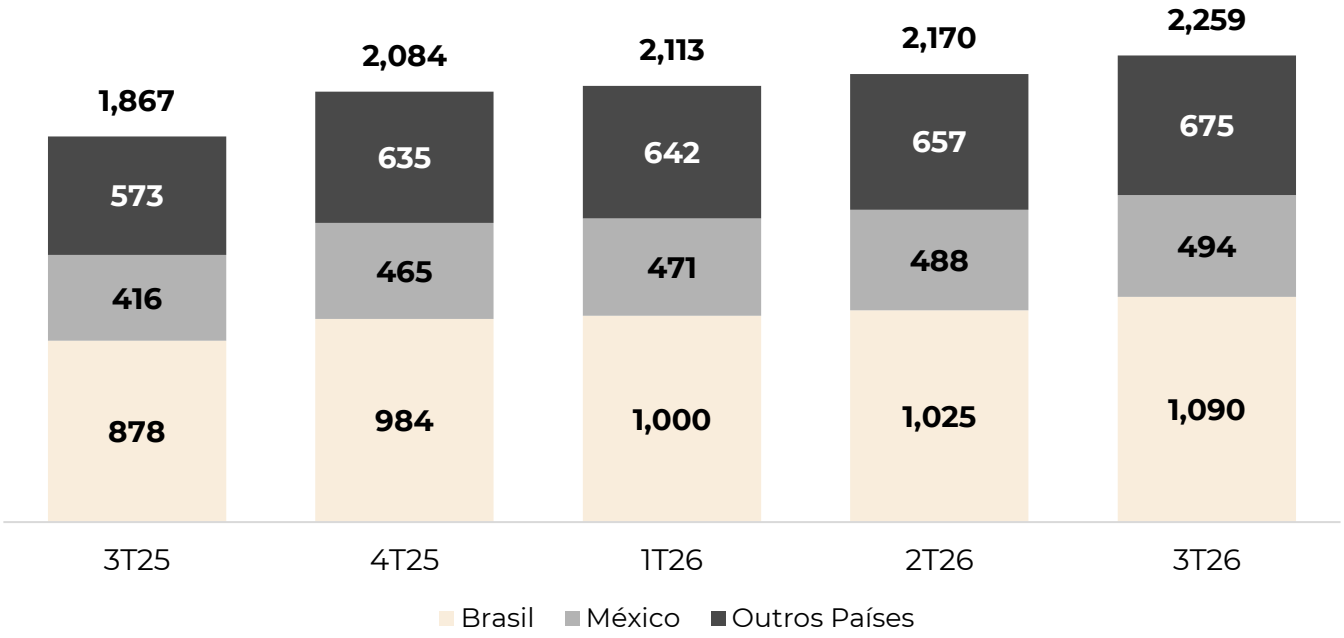
Academias	Final de Período					Crescimento 3T26 vs.		Variação 3T26 vs.	
	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	2T26	3T25	2T26	3T25
Academias Total	**1.867**	**2.084**	**2.113**	**2.170**	**2.259**	**89**	**392**	**4%**	**21%**
Por Tipo									
Próprias	1.501	1.683	1.703	1.746	1.822	76	321	4%	21%
Franquias	366	401	410	424	437	13	71	3%	19%
Por Marca									
Smart Fit	1.831	2.048	2.072	2.126	2.210	84	379	4%	21%
Próprias	1.471	1.653	1.668	1.708	1.780	72	309	4%	21%
Brasil[a]	605	693	701	718	773	55	168	8%	28%
México	390	435	439	452	458	6	68	1%	17%
Outros Países[b]	476	525	528	538	549	11	73	2%	15%
Franquias	360	395	404	418	430	12	70	3%	19%
Brasil	241	259	262	268	274	6	33	2%	14%
México	26	30	32	36	36	0	10	–	38%
Outros Países[b]	93	106	110	114	120	6	27	5%	29%
Bio Ritmo e outras[c]	36	36	41	44	49	5	13	11%	36%
Próprias	30	30	35	38	42	4	12	11%	40%
Franquias	6	6	6	6	7	1	1	17%	17%
Por região									
Brasil	878	984	1.000	1.025	1.090	65	212	6%	24%
México	416	465	471	488	494	6	78	1%	19%
Outros Países[b]	573	635	642	657	675	18	102	3%	18%

(a) Inclui 30 unidades da marca Evolve, integradas à linha de academias próprias da Smart Fit no Brasil após a conclusão da aquisição em agosto de 2026; (b) "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, Argentina e Venezuela; (c) "Bio Ritmo e outras" inclui 46 unidades Bio Ritmo e 3 unidades Nation CT.

A Companhia encerrou o 3T26 com 2.259 academias em 17 países, crescimento de 21% em relação ao 3T25, ou 19% desconsiderando as 30 unidades da Evolve, que passaram a integrar a base consolidada neste trimestre. A expansão da rede segue em ritmo consistente com a estratégia de crescimento da Companhia, reforçando sua liderança no segmento Fitness na América Latina e seu posicionamento entre as maiores empresas do setor no mundo. Ao final do período, a rede era composta por 1.822 unidades próprias (81% do total) e 437 franquias (19%). A distribuição das unidades - com Brasil representando 48%, Outros Países 30% e México 22% - materializa a estratégia de diversificação geográfica executada pela Companhia nos últimos anos.

No trimestre, a rede registrou 89 adições líquidas, sendo 59 orgânicas (54 da marca Smart Fit e 5 de "Bio Ritmo e outras") e 30 unidades da Evolve, que passaram a ser consolidadas após a aquisição de controle, concluída em agosto de 2026. Por geografia, foram 65 adições no Brasil (35 orgânicas), 18 em Outros Países e 6 no México. As unidades próprias representaram 85% das adições do trimestre (78% das orgânicas). O trimestre também marcou a entrada da Smart Fit em seu 17° país, com a inauguração da primeira academia franqueada na Venezuela.

Academias no final do período



Nos últimos 12 meses, foram adicionadas 392 academias, a maior expansão na história da Companhia, sendo 349 da marca Smart Fit, 30 da Evolve e 13 unidades "Bio Ritmo e outras", representando também recorde na adição de academias da marca Bio Ritmo no mesmo período. Do total de adições de academias, 82% correspondem a unidades próprias. Em termos de geografia, o Brasil representou 54% das adições, impactado positivamente pela aquisição da Evolve, a região de Outros Países 26% e México 20%.

O período também foi marcado pela inauguração da academia de número 1.000 da marca Smart Fit no Brasil, país onde a marca nasceu e um dos mercados mais relevantes para a Companhia. O marco reforça a liderança da Smart Fit no setor de fitness brasileiro e evidencia a força e a escalabilidade de seu modelo de negócios.

No segmento *high-end*, foram adicionadas 13 unidades de "Bio Ritmo e outras" nos últimos 12 meses, o maior número de inaugurações da história da marca Bio Ritmo. Entre os destaques do 3T26, estão as inaugurações de unidades em Recife (PE) e Goiânia (GO), que marcam a chegada da marca nessas capitais e reforçam a sua expansão nacional. Em Outros Países, a Bio Ritmo abriu a terceira unidade em Lima no Peru e entrou em El Salvador, com uma academia franqueada.

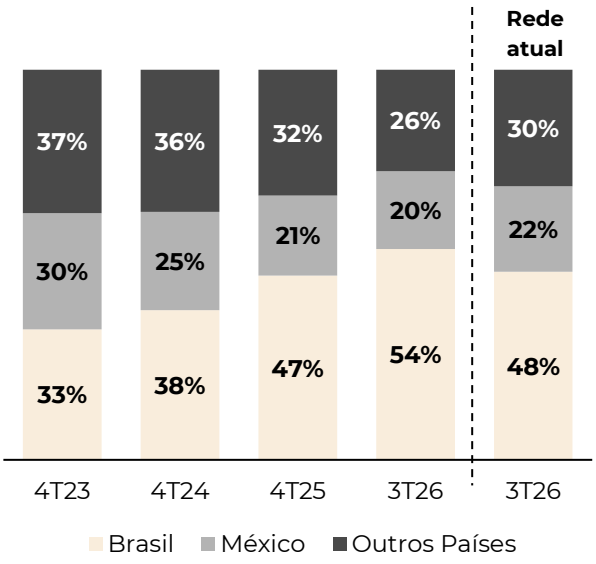
Até o final de outubro, a Companhia acumulava 197 adições no total do ano, incluindo a Evolve, além de 159 obras em andamento e mais de 140 contratos assinados para unidades com inauguração prevista em 2026 e 2027. O andamento operacional da expansão ao final de outubro segue compatível com o *guidance*[1] de aberturas de 330-350 academias no ano, sendo aproximadamente 80% unidades próprias. A manutenção do forte ritmo está ancorada na performance das safras recentes e no desempenho das academias maduras, na robustez da posição financeira aliada à disciplina na alocação de capital, no pipeline favorável de oportunidades imobiliárias e na demanda estruturalmente crescente do segmento Fitness. A Companhia preserva flexibilidade para ajustar o ritmo de aberturas conforme a performance das unidades de negócio e as condições de mercado, mantendo a disciplina de alocação de capital orientada à criação de valor no longo prazo.

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

Destaca-se que, ao final do 3T26, 1.121 unidades próprias da Smart Fit eram maduras, representando 63% da base de unidades próprias da marca (versus 65% 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.

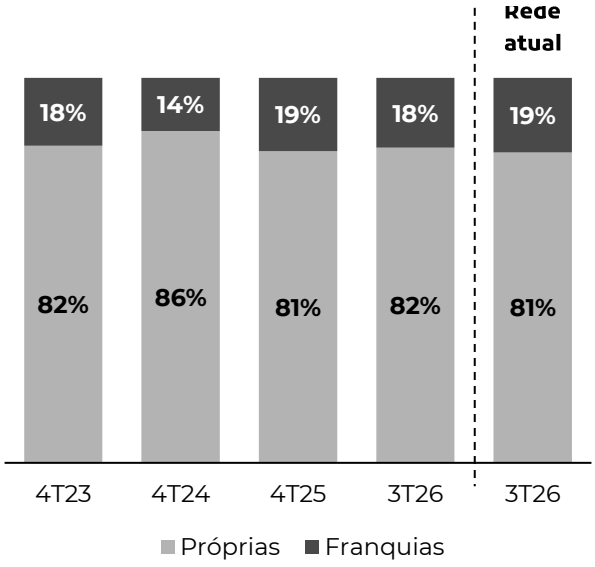
Composição das academias[(a)] por região

Adições líquidas nos últimos 12 meses



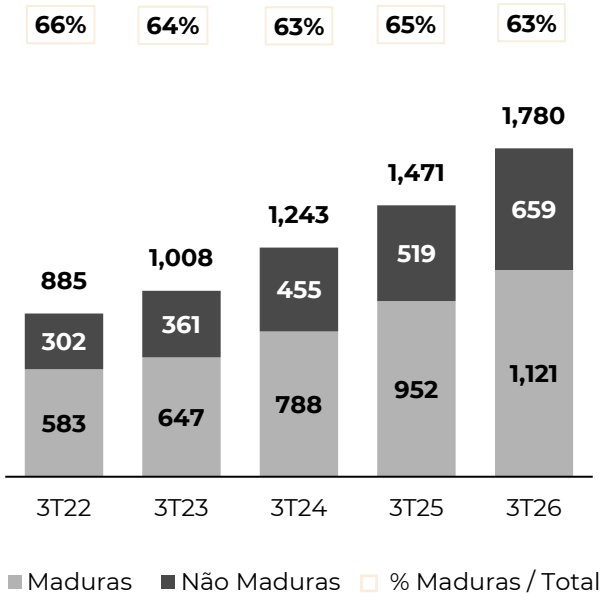
Composição das academias[(a)] por tipo

Adições líquidas nos últimos 12 meses

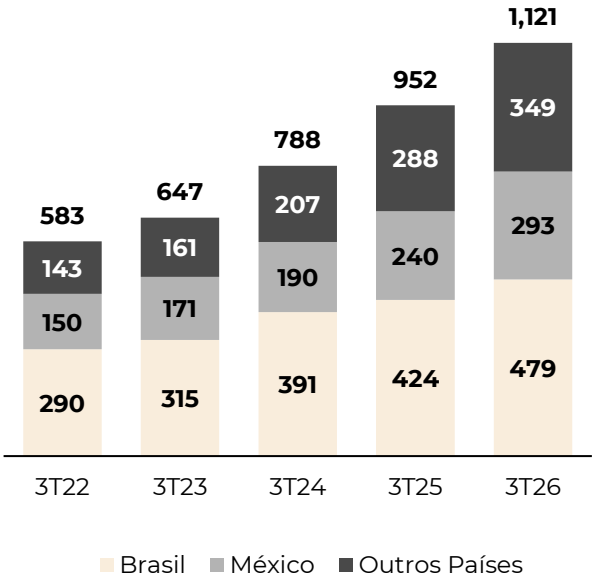


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

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 BeOn Studios e TotalPass

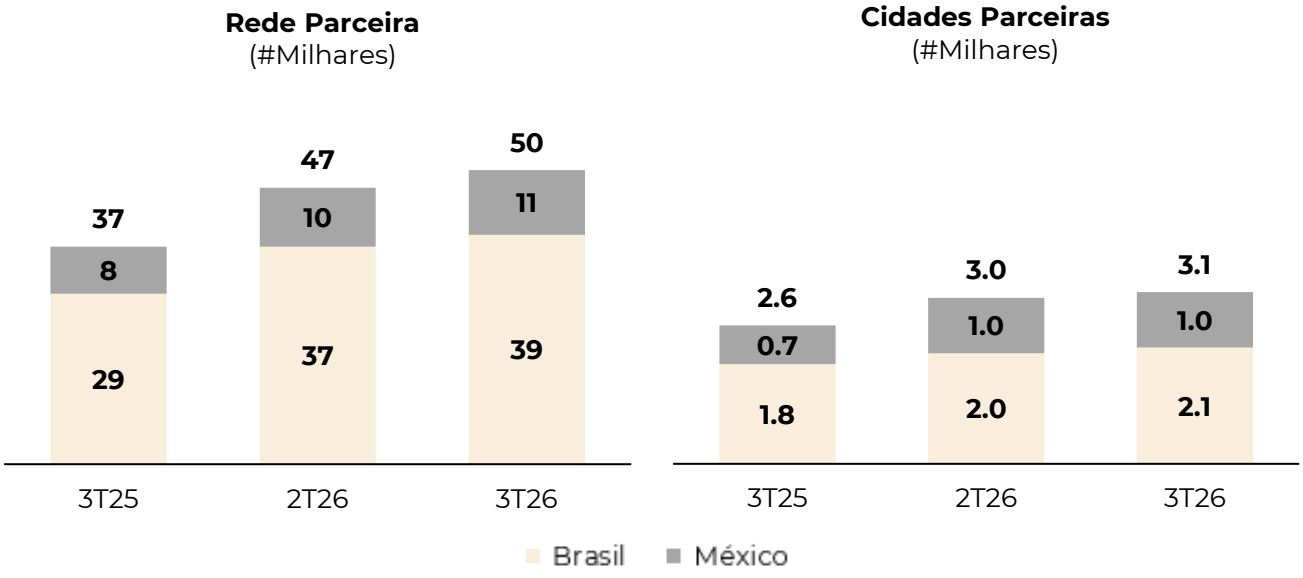
A BeOn Studios encerrou o trimestre com 336 salas, crescimento de 41% frente ao 3T25, com destaque para as inaugurações das marcas Vidya, Velocity, Aera Pilates e Tonus que, em conjunto, representaram aproximadamente 87% das novas salas adicionadas no período. A Aera Pilates registrou o maior crescimento trimestral de salas de sua história. Adicionalmente, a Vidya lançou novas práticas em salas aquecidas, como Hot Sculpt, Hot Stretch e Hot Meditation, expandindo sua proposta em experiências voltadas à força, mobilidade e relaxamento.

Ao final do trimestre, a BeOn Studios alcançou 202 unidades, sendo 181 franquias (90% do total), com adição de 38 unidades em relação ao 3T25 e 10 frente ao 2T26. Destaca-se que a região Sudeste do Brasil foi responsável por 67% dessa expansão de unidades, com destaque para o estado de São Paulo.

No TotalPass Brasil, a rede de academias parceiras totalizou cerca de 39 mil unidades no 3T26 (+34% vs. 3T25), presentes em mais de 2 mil cidades (+14% vs. 3T25). No TotalPass México[1], a rede de parceiros totalizou 11 mil unidades credenciadas, crescimento de 32% frente ao 3T25. Somados os dois mercados totalizaram aproximadamente 50 mil estabelecimentos parceiros, incluindo as academias e studios da própria Companhia.

A ampliação da base de parceiros e da cobertura geográfica fortalece a proposta de valor do TotalPass para as empresas e os usuários finais, ao mesmo tempo em que amplia o fluxo de clientes para os parceiros e consolida sua posição como uma das maiores plataformas de bem-estar corporativo da América Latina.

TotalPass (Brasil e México[1])



(1) No México, os dados consideram as operações do TotalPass México e da FitMaster.

BASE DE CLIENTES

Evolução da base de clientes em academias

Clientes ('000)	Final de Período					Crescimento 3T26 vs.		Variação 3T26 vs.	
	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	2T26	3T25	2T26	3T25
Em academias[a]	**5.228**	**5.210**	**5.582**	**5.582**	**5.696**	**113**	**467**	**2%**	**9%**
Por Tipo									
Próprias	4.232	4.222	4.528	4.539	4.656	117	424	3%	10%
Franquias	996	988	1.054	1.043	1.040	(4)	44	(0%)	4%
Por Marca									
Smart Fit	**5.174**	**5.157**	**5.527**	**5.526**	**5.635**	**109**	**461**	**2%**	**9%**
Próprias	4.187	4.178	4.482	4.491	4.605	114	417	3%	10%
Brasil[b]	1.620	1.595	1.703	1.638	1.676	38	56	2%	3%
México	1.042	1.007	1.103	1.156	1.173	17	131	1%	13%
Outros Países[c]	1.525	1.576	1.676	1.697	1.756	58	230	3%	15%
Franquias	987	979	1.046	1.035	1.030	(4)	44	(0%)	4%
Bio Ritmo e outras[d]	**54**	**53**	**55**	**57**	**61**	**4**	**6**	**7%**	**12%**
Por região									
Brasil	2.250	2.216	2.346	2.248	2.267	20	17	1%	1%
México	1.116	1.079	1.189	1.255	1.276	21	159	2%	14%
Outros Países[c]	1.862	1.915	2.047	2.080	2.153	73	291	3%	16%

(a) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass; (b) Inclui os clientes da marca Evolve, integrados à linha de academias próprias da Smart Fit no Brasil após a conclusão da aquisição em agosto de 2026; (c) "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, Argentina e Venezuela; (d) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e da Nation CT.

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 do TotalPass nas unidades do Grupo Smart Fit.

No 3T26, a base de clientes em academias atingiu 5,7 milhões, crescimento de 9% comparado ao 3T25 (+467 mil clientes). O resultado reflete a expansão da rede (+21% em unidades no período), o processo de *ramp-up* das safras inauguradas nos últimos anos e foi positivamente impactado pela aquisição da Evolve. Esse avanço foi impulsionado, principalmente, pela evolução da base em Outros Países e no México. Com esse resultado, as duas regiões ganharam relevância e passaram a representar 60% da base de clientes do canal de vendas direto (B2C), frente a 57% no 3T25.

O crescimento da base (+9%) segue abaixo do crescimento da rede (+21%), reflexo principalmente de três fatores: (i) a maior participação de unidades em *ramp-up* (37% das academias próprias da Smart Fit ainda não são maduras); (ii) o adensamento da rede em regiões já atendidas, que amplia a cobertura de mercado e fortalece a posição competitiva, mas dilui a base por unidade no curto prazo; e (iii) no México e principalmente no Brasil, a migração de parte da frequência do canal direto (B2C) para o TotalPass, cujos usuários não estão incluídos nesta base.

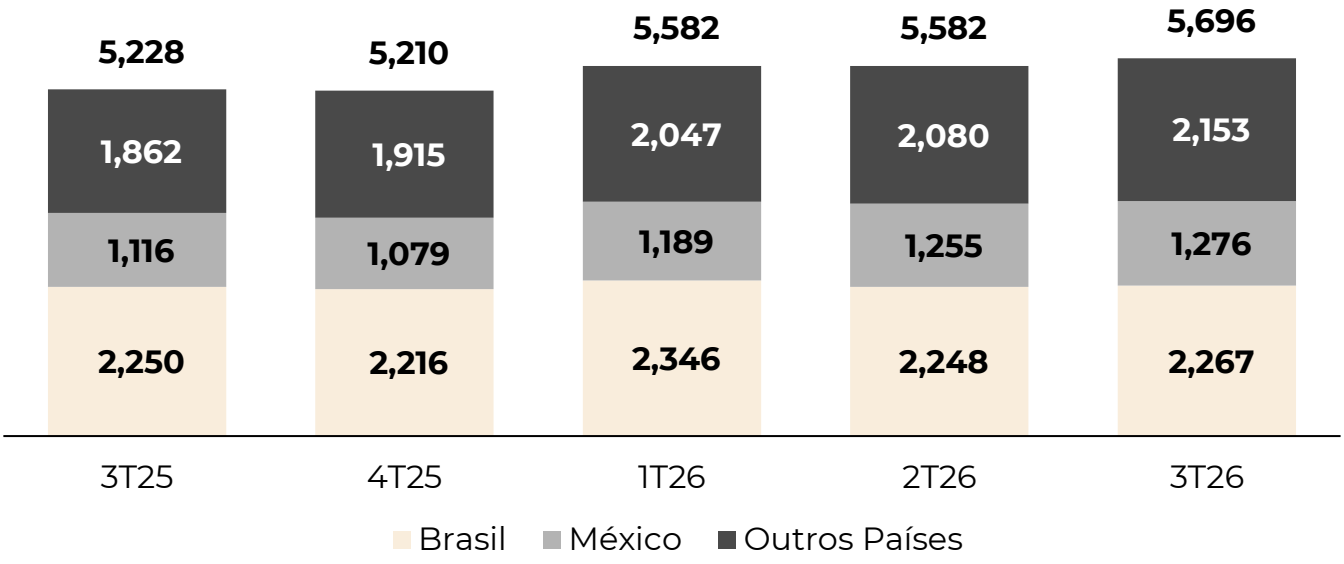
Em comparação ao 2T26, a base de clientes em academias apresentou crescimento de 2%, com destaque para a performance em Outros Países e no México, reflexo da maturação das unidades inauguradas nos últimos anos, além da contribuição positiva da consolidação da Evolve na base de clientes do Brasil.

No Brasil, a base de clientes encerrou o 3T26 com 2,3 milhões, um crescimento de 1% frente ao mesmo período do ano anterior, representando o equivalente a 1,0% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país. O crescimento da base de clientes no trimestre ocorreu devido à incorporação dos clientes da marca Evolve. A evolução da base no país vem sendo impactada, principalmente, pelo aumento da representatividade dos acessos *(check-ins)* dos usuários do TotalPass. Essa utilização cresce a cada trimestre, o que contribui de forma positiva para o fluxo de usuários e para a receita das academias. Em comparação ao 2T26, a base de clientes apresentou um incremento de 1%.

O México encerrou o 3T26 com 1,3 milhão de clientes, crescimento de 14% em relação ao 3T25, o maior desde o 1T25 (+16%), o equivalente a 1,0% da população do país. Na comparação com o 2T26, foram adicionados 21 mil clientes (+2%), impulsionados pela maturação das unidades inauguradas nos últimos anos. Adicionalmente, o percentual de clientes matriculados no "Plano Black" continua aumentando. Nas unidades maduras, a base de clientes manteve-se praticamente estável em relação ao trimestre anterior, desempenho positivo diante da sazonalidade típica do período na região. No acumulado de 2026, a base de clientes das unidades maduras cresceu em ritmo superior ao observado no mesmo período do ano anterior.

Na região Outros Países, a base de clientes totalizou 2,2 milhões, representando um sólido crescimento de 16% quando comparada ao 3T25, reflexo do *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos. No trimestre, foram adicionados 73 mil alunos, representando um incremento de 3% da base frente ao 2T26, em função da maturação das unidades inauguradas nos últimos anos, além da performance positiva das unidades maduras no Chile.

Clientes em academias no final do período

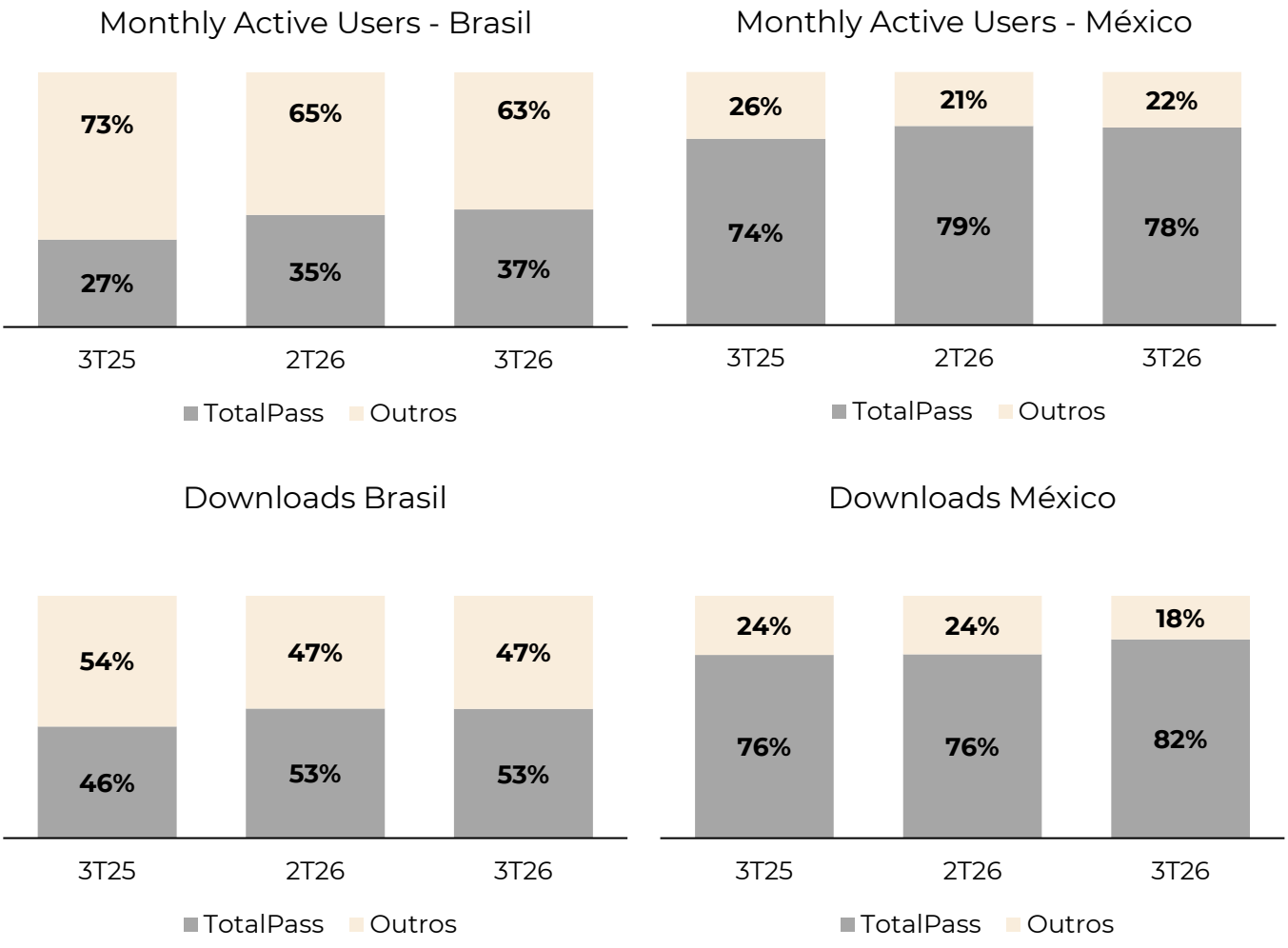


Evolução da base de clientes no TotalPass e serviços digitais

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[1] encerrou o 3T26 com 2,5 milhões de clientes no Brasil e no México, representando um sólido crescimento de 66% em relação ao mesmo período de 2025, 52% frente ao 4T25 e 13% na comparação com o 2T26. Ao final de setembro, o número de clientes do TotalPass no Brasil superou o patamar da base das academias Smart Fit no país, o que reforça a relevância crescente do agregador.

Além disso, com base nos dados de *Monthly Active Users (MAU)*, o TotalPass Brasil atingiu 37% de *market share* em 30 de setembro de 2026 (vs. 27% no mesmo período do ano anterior), um sólido crescimento de 10p.p. no período. Reforçando essa tendência, o aplicativo do TotalPass Brasil é o que apresenta consistentemente o maior número de *downloads* desde janeiro de 2026, capturando 53% dos downloads ao final do 3T26 vs. 46% no mesmo período do ano anterior.

No México, o TotalPass manteve liderança na região, atingindo 78% de *market share*, crescimento de 5p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Em *downloads* o TotalPass México encerrou o trimestre com 82% de *market share*.



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. Ressalta-se que os indicadores de *market share* e downloads indicados refletem a fatia do TotalPass em comparação direta com apenas um outro *player*. Essa base comparativa utiliza critério de relevância, limitando-se aos principais players do segmento.

(1) No México, os dados consideram as operações do TotalPass México e da FitMaster.

A Companhia vem expandindo e aperfeiçoando sua oferta de produtos e serviços digitais, com o objetivo de complementar a experiência presencial de treino, fortalecer o relacionamento com os clientes e diversificar as fontes de receita.

Atualmente, os principais serviços digitais incluem: Add-ons digitais, com destaque para o Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional via aplicativo que combina medição de bioimpedância — por balanças instaladas nas academias Smart Fit — e teleconsultas com nutricionistas. A instalação de balanças na América Latina segue avançando e representa uma alavanca relevante para a expansão da base de usuários. O Smart Fit Coach é o serviço de consultoria de treino individualizada online, que complementa o portfólio. Além disso, a Queima Diária, uma das maiores plataformas digitais de *fitness* na América Latina em número de usuários, oferece programas *on-demand* de exercícios físicos, nutrição e outros conteúdos voltados para hábitos de vida mais saudáveis.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros[a] (R$ milhões)	**3T26**	**3T25**	**3T26 vs. 3T25**	**2T26**	**3T26 vs. 2T26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Receita bruta	2.478,8	1.937,9	28%	2.297,2	8%	6.996,2	5.620,5	24%
Receita líquida	**2.348,7**	**1.824,2**	**29%**	**2.177,1**	**8%**	**6.627,9**	**5.293,5**	**25%**
Custo caixa dos serviços[b]	(1.143,3)	(918,6)	24%	(1.046,2)	9%	(3.202,4)	(2.626,2)	22%
Lucro bruto caixa[b]	**1.205,4**	**905,6**	**33%**	**1.130,9**	**7%**	**3.425,5**	**2.667,3**	**28%**
Margem bruta caixa	*51,3%*	*49,6%*	*1,7 p.p.*	*51,9%*	*(0,6) p.p.*	*51,7%*	*50,4%*	*1,3 p.p.*
Custos pré-operacionais	(22,8)	(21,6)	5%	(18,3)	25%	(58,7)	(49,2)	19%
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais[b]	1.228,2	927,2	32%	1.149,2	7%	3.484,2	2.716,5	28%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	*52,3%*	*50,8%*	*1,5 p.p.*	*52,8%*	*(0,5) p.p.*	*52,6%*	*51,3%*	*1,3 p.p.*
SG&A e Outras	(432,9)	(322,4)	34%	(419,4)	3%	(1.269,7)	(989,8)	28%
% Receita Líquida	*18,4%*	*17,7%*	*0,8 p.p.*	*19,3%*	*(0,8) p.p.*	*19,2%*	*18,7%*	*0,5 p.p.*
Despesas com vendas[c]	(156,4)	(127,1)	23%	(161,4)	(3%)	(489,9)	(407,6)	20%
% Receita Líquida	*6,7%*	*7,0%*	*(0,3) p.p.*	*7,4%*	*(0,8) p.p.*	*7,4%*	*7,7%*	*(0,3) p.p.*
Despesas gerais e administrativas[d]	(244,2)	(185,1)	32%	(232,9)	5%	(698,9)	(536,8)	30%
% Receita Líquida	*10,4%*	*10,1%*	*0,3 p.p.*	*10,7%*	*(0,3) p.p.*	*10,5%*	*10,1%*	*0,4 p.p.*
Despesas pré-operacionais	(12,2)	(9,4)	30%	(10,3)	18%	(38,8)	(23,9)	62%
Outras (despesas) receitas[e]	(20,2)	(0,9)	–	(14,8)	37%	(42,0)	(21,5)	95%
Equivalência patrimonial	–	3,2	–	–	–	–	4,8	–
EBITDA[f]	**772,5**	**586,4**	**32%**	**711,6**	**9%**	**2.155,8**	**1.682,3**	**28%**
Margem EBITDA	*32,9%*	*32,1%*	*0,7 p.p.*	*32,7%*	*0,2 p.p.*	*32,5%*	*31,8%*	*0,7 p.p.*
EBITDA ajustado[g]	**762,8**	**586,4**	**30%**	**711,6**	**7%**	**2.146,1**	**1.682,3**	**28%**
Margem EBITDA ajustada	*32,5%*	*32,1%*	*0,3 p.p.*	*32,7%*	*(0,2) p.p.*	*32,4%*	*31,8%*	*0,6 p.p.*
EBITDA Aj. antes dos gastos pré-operacionais[h]	**797,8**	**617,4**	**29%**	**740,1**	**8%**	**2.243,7**	**1.755,4**	**28%**
Margem EBITDA Aj. antes dos gastos pré-operacionais	*34,0%*	*33,8%*	*0,1 p.p.*	*34,0%*	*(0,0) p.p.*	*33,9%*	*33,2%*	*0,7 p.p.*
Depreciação e amortização	(316,4)	(250,0)	27%	(295,6)	7%	(894,7)	(717,3)	25%
Resultado financeiro	(161,9)	(110,2)	47%	(172,5)	(6%)	(459,0)	(314,3)	46%
EBT	**294,2**	**226,3**	**30%**	**243,5**	**21%**	**802,2**	**650,6**	**23%**
Margem EBT	*12,5%*	*12,4%*	*0,1 p.p.*	*11,2%*	*1,3 p.p.*	*12,1%*	*12,3%*	*(0,2) p.p.*
IRPJ & CSLL	(38,9)	(56,2)	(31%)	(65,2)	(40%)	(165,1)	(153,8)	7%
Lucro (prejuízo) líquido[i]	**255,3**	**170,0**	**50%**	**178,3**	**43%**	**637,1**	**496,9**	**28%**
Margem Líquida	*10,9%*	*9,3%*	*1,5 p.p.*	*8,2%*	*2,7 p.p.*	*9,6%*	*9,4%*	*0,2 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 Caixa" 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) Inclui "Itens Extraordinários" referente ao ganho não recorrente de R$9,7 milhões auferido no 3T26 correspondente à reavaliação da participação detida na TotalPass México; (f) Vide seção "EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (g) "EBITDA ajustado" exclui os "Itens Extraordinários"; (h) "EBITDA Aj. antes dos custos e despesas pré-operacionais" exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades e "Itens Extraordinários". Vide seção "EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (i) "Lucro (prejuízo) Líquido" inclui os impactos não recorrentes das aquisições, com destaque para TotalPass México, FitMaster, Panamá e Costa Rica, Velocity, além das despesas financeiras não recorrentes (R$0,8 milhão no 3T26, R$21,1 milhões no 2T26 e R$1,8 milhão no 3T25, todas após IR/CSLL). Essas despesas estão relacionadas ao pré-pagamento de dívidas, incluindo as notas comerciais no Brasil, a 7ª emissão (1ª série) e a 9ª emissão, além da operação de *exchange* da 8ª emissão e de outras iniciativas de *liability management*. Esses impactos foram excluídos do "Lucro (prejuízo) Líquido Recorrente". Vide seção "Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente".

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida consolidada totalizou R$2.348,7 milhões no 3T26, um sólido crescimento de 29% em relação ao 3T25. Esse desempenho foi impulsionado, principalmente, pelo avanço de 26% na receita das academias próprias da marca "Smart Fit". Destaca-se também o robusto crescimento de 50% na linha de "Outras", que passou a representar 10% da receita líquida da Companhia (+1p.p. vs. 3T25). Já a receita das academias próprias de "Bio Ritmo e outras" apresentou forte crescimento de 40% no período. Em relação ao 2T26, a receita líquida consolidada cresceu 8%.

Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R$ milhões)	**3T26**	**3T25**	**3T26 vs. 3T25**	**2T26**	**3T26 vs. 2T26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Smart Fit	2.044,7	1.617,8	26%	1.880,0	9%	5.771,9	4.740,2	22%
Brasil[a]	729,3	605,3	20%	695,1	5%	2.107,6	1.778,5	19%
México	486,6	392,7	24%	447,6	9%	1.378,9	1.147,7	20%
Outros Países[b]	828,9	619,8	34%	737,3	12%	2.285,4	1.814,0	26%
Bio Ritmo e outras[c]	77,9	55,7	40%	67,5	15%	207,5	150,6	38%
Outras[d]	226,1	150,6	50%	229,6	(2%)	648,5	402,6	61%
Total	**2.348,7**	**1.824,2**	**29%**	**2.177,1**	**8%**	**6.627,9**	**5.293,5**	**25%**

(a) Inclui a marca Evolve, integrada à linha de academias próprias da Smart Fit no Brasil após a conclusão da aquisição em agosto de 2026; (b) A região "Outros Países" considera somente operações próprias controladas na região (Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos); (c) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e Nation CT; (d) "Outras" inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass Brasil, Queima Diária e BeOn Studios e, no México, a *FitMaster* e o TotalPass México.

No 3T26, a receita líquida das academias próprias da marca Smart Fit superou, pela primeira vez na história da Companhia, o patamar de R$2,0 bilhões em um trimestre, totalizando R$2.044,7 milhões, crescimento de 26% frente ao 3T25, refletindo principalmente o incremento de 15% no ticket médio dessas unidades, com aceleração de crescimento em todas as regiões de atuação, e o aumento de 10% 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 2T26, a receita líquida de academias Smart Fit cresceu 9%.

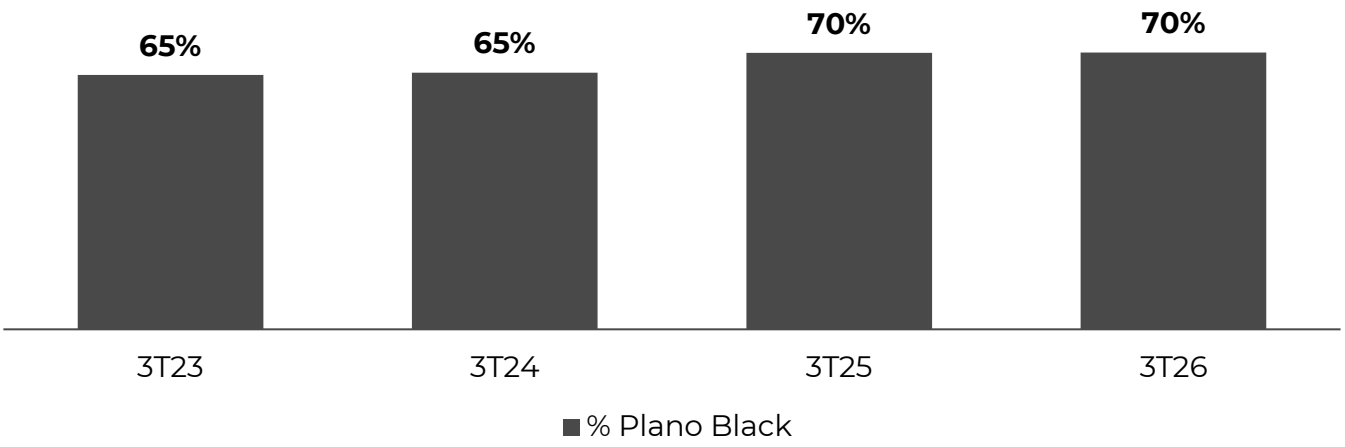
O forte crescimento do ticket médio no período reflete iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Nesse sentido, o incremento decorre principalmente dos assertivos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos, além de iniciativas comerciais e operacionais eficazes para captação e retenção de clientes, ancoradas na força da marca e proposta de valor única da Companhia. Por fim, a evolução do ticket médio na comparação anual também refletiu o efeito positivo da variação cambial entre os períodos.

Destaca-se também o aumento dos acessos *(check-ins)* dos usuários do TotalPass, que contribuem para o crescimento da receita e do ticket médio da marca Smart Fit, no Brasil e no México. Esse desempenho reflete a assertiva estratégia de distribuição das academias entre os diferentes planos do TotalPass, buscando otimizar a oferta de acordo com as características de cada mercado, assegurando a competitividade local e a rentabilidade.

Além disso, iniciativas como a ampliação da oferta de *add-ons* e a expansão da rede de academias têm contribuído para a elevada participação de clientes matriculados no Plano "Black", que representou 70% da base de clientes de academias próprias ao final do 3T26, mesmo patamar do 3T25.

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

(% clientes totais em academias próprias da Marca Smart Fit[a])



(a) Considera apenas as academias próprias da marca Smart Fit, excluindo a base de alunos da Evolve no Brasil, consolidada a partir do 3T26.

Em relação ao mix de geografia da receita das academias Smart Fit, destaca-se o ganho de participação da região de Outros Países que, em conjunto com México, representaram 64% da receita líquida no 3T26, um aumento de 2p.p. em relação ao 3T25.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R$729,3 milhões no 3T26, crescimento de 20% frente ao 3T25. Esse desempenho reflete principalmente o sólido incremento de 18% no ticket médio, combinado com o incremento de 2% na base média de alunos. A evolução do ticket médio reflete a estratégia de *pricing,* com destaque para o reajuste nas mensalidades do Plano "Black" no início de 2026, além da maior contribuição do agregador, tanto pelo aumento da participação dos acessos na frequência das academias próprias, quanto pelo crescimento da receita por acesso. Nesse contexto, uma parte relevante do crescimento do ticket médio na comparação anual veio da maior representatividade da receita de acessos (*check-ins*) de clientes TotalPass.

Adicionalmente, o resultado do trimestre incorpora a consolidação de dois meses do resultado da marca Evolve, cuja aquisição foi concluída em agosto de 2026. Excluindo esse efeito, a receita líquida da Smart Fit Brasil cresceu 17% frente ao 3T25.

Frente ao 2T26, a receita líquida das academias Smart Fit no Brasil cresceu 5%. Este desempenho é explicado, principalmente, pelo incremento de 6% do ticket médio. Destaca-se que a receita gerada por clientes de agregadores está atrelada à frequência de uso das academias. Assim, a crescente representatividade do agregador na receita das academias adiciona um componente de sazonalidade, uma vez que passa a variar com o volume de acessos ao longo dos trimestres.

No México, a receita líquida das academias Smart Fit totalizou R$486,6 milhões no 3T26, um aumento de 24% frente ao 3T25. Esse resultado foi impulsionado pela expansão de 12% na base média de clientes em academias próprias e pelo incremento de 10% no ticket médio. Em moeda constante, o crescimento anual foi acima do patamar do 2T26.

O aumento do ticket médio no México é reflexo da estratégia de precificação baseada em *clusters*, com aumentos de preços nos planos "Smart", "Fit" e "Black" ao longo dos últimos trimestres, e do aumento da penetração dos clientes matriculados no Plano "Black". Nesse sentido, a penetração desses clientes em academias próprias atingiu 66% no 3T26, um expressivo crescimento de 5p.p. frente ao mesmo período do ano anterior e de 1p.p. frente ao 2T26.

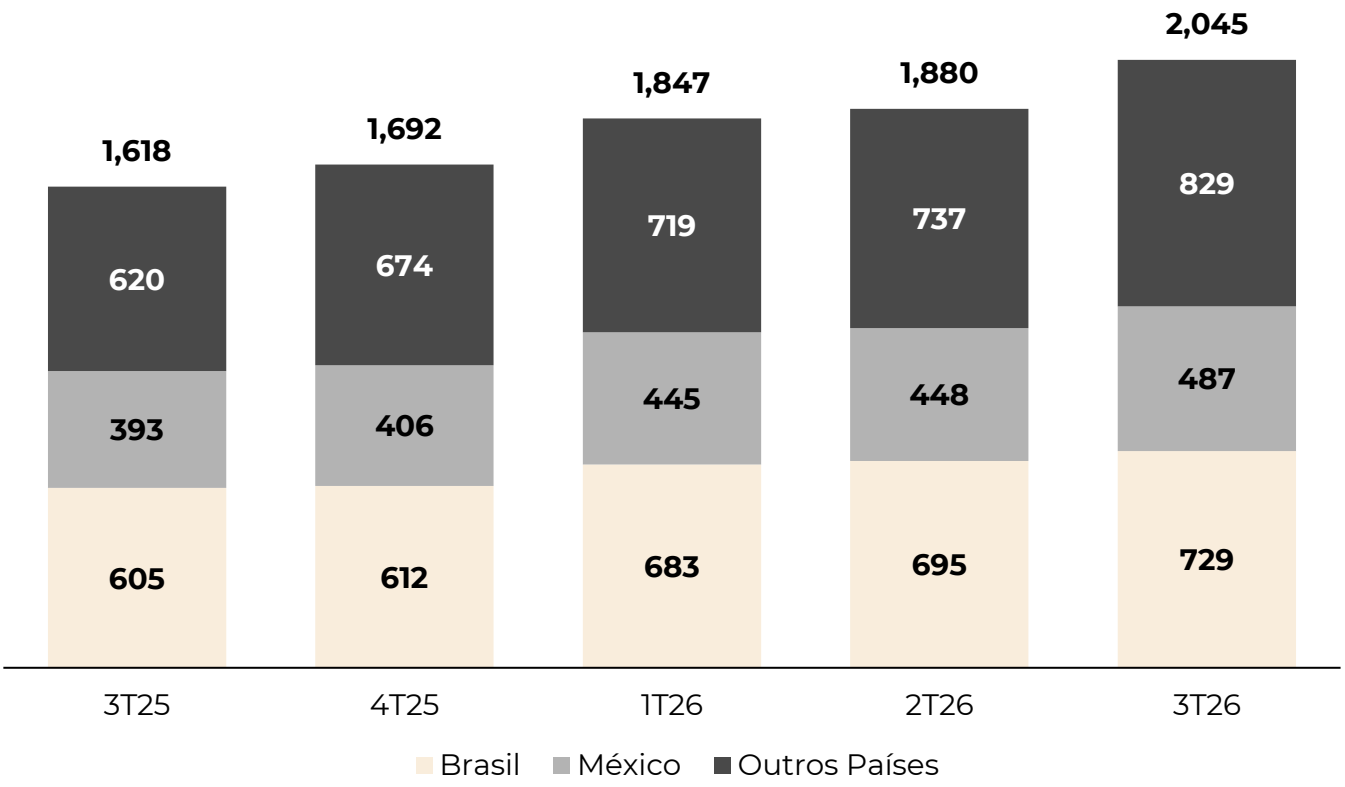
Quando comparada com o 2T26, a receita líquida cresceu 9%, refletindo o incremento de 6% no ticket médio e de 3% na base média de clientes em academias próprias.

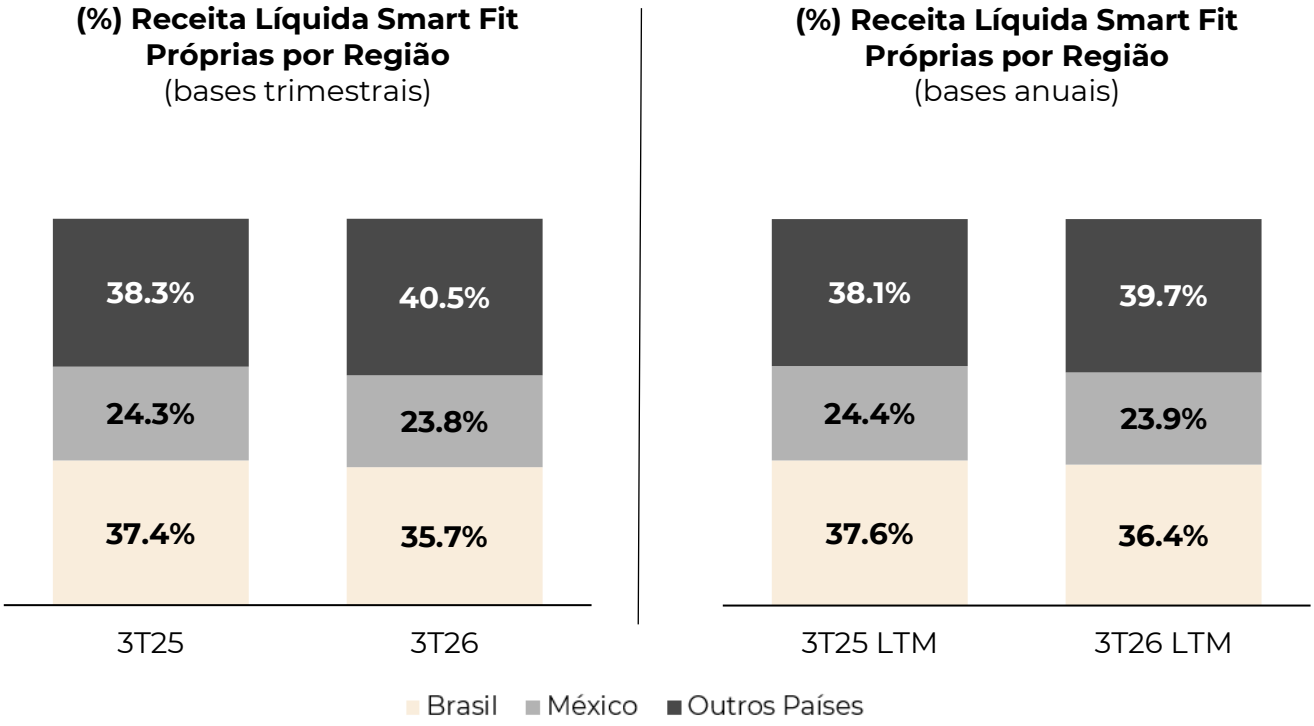
Pela primeira vez, a receita líquida das academias Smart Fit na região de Outros Países ultrapassou a marca de R$800 milhões em um trimestre, alcançando R$828,9 milhões, um expressivo crescimento de 34% em relação ao ano anterior. Esse avanço foi impulsionado pelo aumento de 17% na base média de alunos em unidades próprias e de 15% no ticket médio.

Vale destacar que, em Outros Países, a Companhia segue avançando com a agenda de pricing, com assertivos repasses de preços no Plano "Black" ao longo dos últimos períodos, com destaque para Colômbia, Chile, Panamá, Peru e Costa Rica, além de reajustes nas mensalidades dos planos "Smart" e "Fit". Nesse contexto, a penetração de clientes em academias próprias matriculados no plano "Black" permaneceu no sólido patamar de 75% da base. Em moeda constante, o crescimento anual foi em linha com o patamar do 2T26.

Na comparação com o 2T26, a receita cresceu 12%, com alta de 10% no ticket médio e de 2% da base média de alunos em academias próprias na região.

Evolução Receita Líquida Smart Fit Próprias (por Região)
R$ milhões





As academias próprias “Bio Ritmo e outras” registraram receita de R$77,9 milhões no 3T26, crescimento de 40% em relação ao 3T25, explicado pelo incremento de ticket médio no período e pela expansão da base de clientes. Em relação ao 2T26, o crescimento foi de 15%, impulsionado pelo crescimento da base de clientes devido principalmente ao *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos meses.

A linha de “Outras” totalizou uma receita de R$226,1 milhões no 3T26, forte alta de 50% frente ao mesmo período do ano anterior, representando 10% da receita líquida total (+1p.p. vs. 3T25). Este incremento é explicado pelo crescimento do resultado das outras unidades de negócios, com destaque para a performance do TotalPass Brasil. Além disso, destaca-se a consolidação do TotalPass México a partir do 1T26.

Frente ao 2T26, a receita líquida de “Outras” apresentou redução de 2%. Essa retração é explicada, principalmente, pela performance da Queima Diária e da FitMaster. Em contrapartida, destaque positivo para o TotalPass Brasil que, mesmo diante da sazonalidade no período, apresentou um resultado consistente frente ao 2T26, além da sólida performance da BeOn Studios.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

O custo caixa dos serviços prestados totalizou R$1.143,3 milhões no 3T26, crescimento de 24% em relação ao 3T25, refletindo principalmente a expansão de 20% da base média de academias próprias. O avanço do custo caixa ficou abaixo da evolução da receita líquida, reflexo da maior representatividade da linha de "Outras", cujos negócios possuem uma base de custos estruturalmente menor.

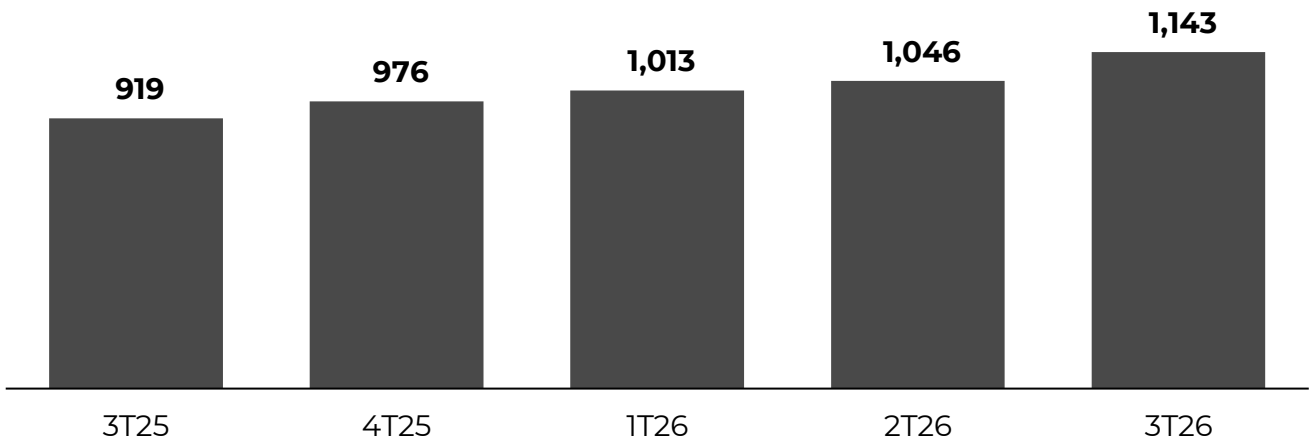
Considerando apenas as operações de academias Smart Fit e "Bio Ritmo e outras", os custos cresceram acima da receita líquida. Esse avanço reflete a combinação dos reajustes salariais previstos nos dissídios coletivos principalmente no México e na Colômbia e o crescimento do quadro de colaboradores em ambos os países. Adicionalmente, destacam-se os maiores custos de manutenção e de consumo. A Companhia continua focada na busca por maior eficiência operacional com o objetivo de mitigar o impacto do ambiente inflacionário sobre o negócio. Nas academias Smart Fit maduras, os custos por unidade avançaram 7% frente ao 3T25 — ou 4% em moeda constante, situando-se abaixo da inflação média ponderada pela receita dos países de atuação (5% no período).

Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados[a] (R$ milhões)	**3T26**	**3T25**	**3T26 vs. 3T25**	**2T26**	**3T26 vs. 2T26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Ocupação	423,8	335,0	27%	395,7	7%	1.214,4	979,6	24%
Pessoal e serviços de terceiros	441,5	335,8	31%	410,4	8%	1.244,0	960,3	30%
Consumo	174,6	137,7	27%	162,5	7%	487,7	414,0	18%
Outros[b]	103,4	110,1	(6%)	77,6	33%	256,3	272,3	(6%)
Custo Caixa dos Serviços Prestados	**1.143,3**	**918,6**	**24%**	**1.046,2**	**9%**	**3.202,4**	**2.626,2**	**22%**

(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, anteriormente alocados na linha de "Outros", em linha com a prática adotada no TotalPass Brasil e México.

Evolução do Custo Caixa dos Serviços Prestados
(R$ milhões)



Em comparação ao 2T26, o custo caixa do trimestre cresceu 9%, acima da expansão da receita líquida de 8% no período. Destaca-se que o trimestre foi impactado pela consolidação da Evolve. Adicionalmente, esse resultado reflete, principalmente, o aumento nos custos de manutenção no período, que mais do que compensou as eficiências obtidas em ocupação e consumo.

LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa atingiu R$1.205,4 milhões no 3T26, crescimento de 33% em relação ao 3T25, com margem bruta caixa de 51,3%, expansão de 1,7p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. O desempenho reflete a crescente contribuição dos outros negócios do ecossistema e a maturação consistente das academias inauguradas nos últimos anos.

Nesse contexto, destaca-se que o lucro bruto caixa da linha de "Outras" mais do que dobrou no período, ampliando sua participação no lucro bruto caixa consolidado de 10% para 17%. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais do segmento alcançou 90,2%, forte expansão de 27,6p.p. frente ao 3T25, impulsionada principalmente pelo forte desempenho do TotalPass Brasil e pela contribuição positiva dos agregadores no México. Essa evolução reforça a crescente relevância das diferentes unidades de negócio para a expansão da rentabilidade consolidada. Em contrapartida, a margem de "Bio Ritmo e outras" recuou 12,4p.p. na comparação com o 3T25, impactada principalmente pela aceleração da expansão da marca no período.

Excluindo os custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas de unidades, a margem bruta caixa foi de 52,3% no 3T26, um avanço de 1,5p.p. vs. 3T25. O resultado evidencia a capacidade da Companhia de combinar um ritmo acelerado de expansão com ganhos de rentabilidade, apoiado na maior diversificação das fontes de resultado, na resiliência das unidades maduras e no sólido *ramp-up* das academias mais recentes.

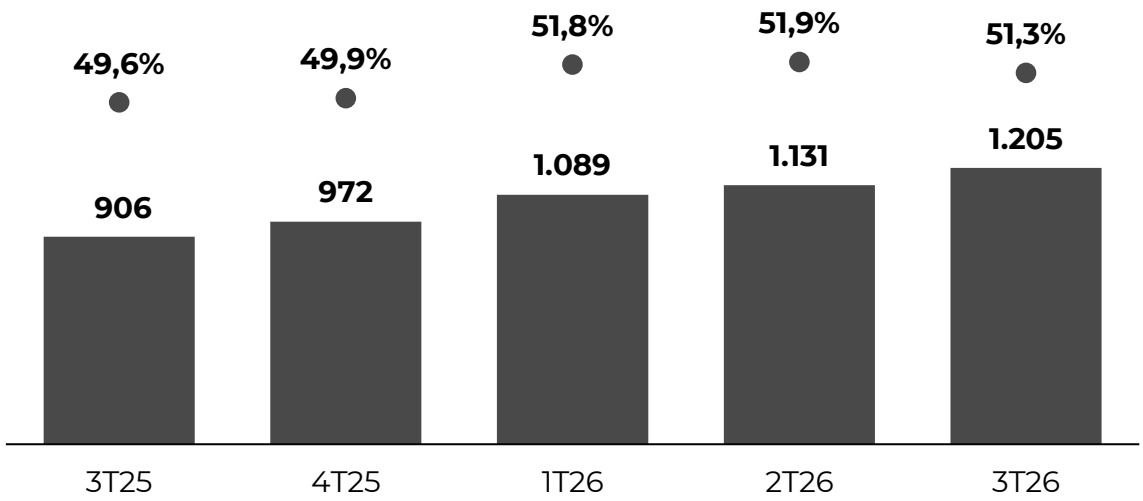
Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou R$4.397,3 milhões, com margem de 51,3%. Excluindo os custos pré-operacionais, o lucro bruto caixa alcançou R$4.492,8 milhões, com margem de 52,4%.

Lucro Bruto Caixa[a] (R$ milhões)	**3T26**	**3T25**	**3T26 vs. 3T25**	**2T26**	**3T26 vs. 2T26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Receita Líquida	**2.348,7**	**1.824,2**	**29%**	**2.177,1**	**8%**	**6.627,9**	**5.293,5**	**25%**
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	1.143,3	918,6	24%	1.046,2	9%	3.202,4	2.626,2	22%
Lucro Bruto Caixa[b]	**1.205,4**	**905,6**	**33%**	**1.130,9**	**7%**	**3.425,5**	**2.667,3**	**28%**
Margem Bruta Caixa	*51,3%*	*49,6%*	*1,7 p.p.*	*51,9%*	*(0,6) p.p.*	*51,7%*	*50,4%*	*1,3 p.p.*
(+) Custos pré-operacionais	22,8	21,6	5%	18,3	25%	58,7	49,2	19%
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais[c]	**1.228,2**	**927,2**	**32%**	**1.149,2**	**7%**	**3.484,2**	**2.716,5**	**28%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*52,3%*	*50,8%*	*1,5 p.p.*	*52,8%*	*(0,5) p.p.*	*52,6%*	*51,3%*	*1,3 p.p.*

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

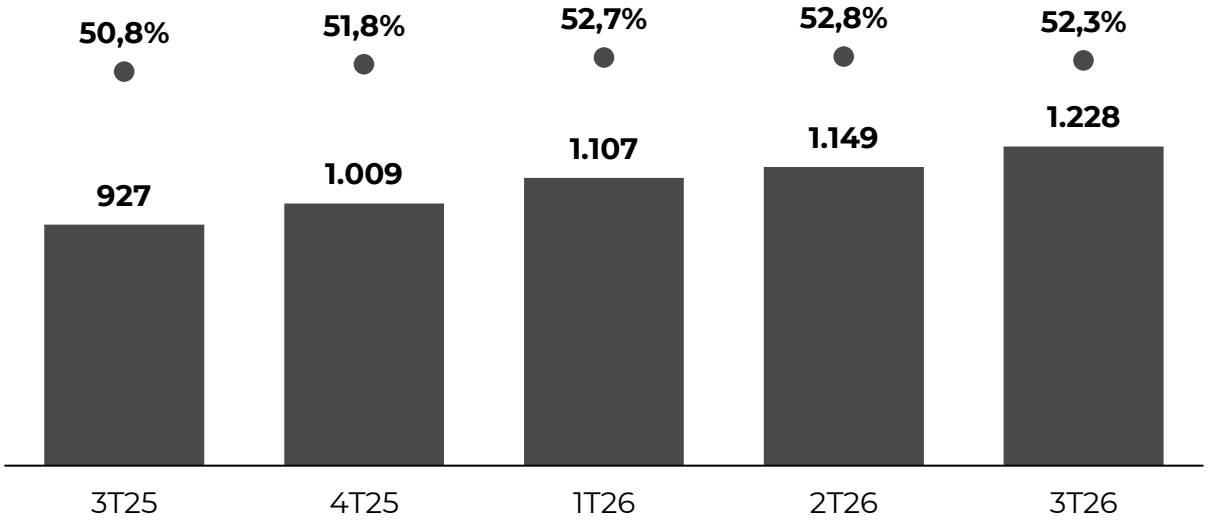
R$ milhões | % Receita Líquida



Na comparação com o 2T26, o lucro bruto caixa cresceu 7%, com margem bruta caixa apresentando uma retração de 0,6p.p., em função da retração de margem na marca “Bio Ritmo e outras”, reflexo da aceleração da expansão, e menor margem da Smart Fit Brasil que foi parcialmente compensada por melhores margens nos demais países. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais apresentou redução de 0,5p.p. frente 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

Lucro Bruto Caixa[a,b,c] (Por Segmento | R$ milhões)	**3T26**	**3T25**	**3T26 vs. 3T25**	**2T26**	**3T26 vs. 2T26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Smart Fit	**999,7**	**808,4**	**24%**	**921,9**	**8%**	**2.834,4**	**2.376,2**	**19%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*48,9%*	*50,0%*	*(1,1) p.p.*	*49,0%*	*(0,1) p.p.*	*49,1%*	*50,1%*	*(1,0) p.p.*
Brasil[f]	**315,1**	**289,8**	**9%**	**315,6**	**(0%)**	**956,8**	**860,0**	**11%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*43,2%*	*47,9%*	*(4,7) p.p.*	*45,4%*	*(2,2) p.p.*	*45,4%*	*48,4%*	*(3,0) p.p.*
México	**211,0**	**176,2**	**20%**	**191,5**	**10%**	**596,3**	**527,6**	**13%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*43,4%*	*44,9%*	*(1,5) p.p.*	*42,8%*	*0,6 p.p.*	*43,2%*	*46,0%*	*(2,7) p.p.*
Outros Países	**473,6**	**342,4**	**38%**	**414,8**	**14%**	**1.281,3**	**988,5**	**30%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*57,1%*	*55,2%*	*1,9 p.p.*	*56,3%*	*0,9 p.p.*	*56,1%*	*54,5%*	*1,6 p.p.*
Bio Ritmo e Outras[d]	**24,5**	**24,4**	**0%**	**32,8**	**(25%)**	**86,0**	**67,3**	**28%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*31,5%*	*43,8%*	*(12,4) p.p.*	*48,6%*	*(17,2) p.p.*	*41,4%*	*44,7%*	*(3,3) p.p.*
Outras[e]	**203,9**	**94,4**	**116%**	**194,5**	**5%**	**563,9**	**273,0**	**107%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*90,2%*	*62,7%*	*27,6 p.p.*	*84,7%*	*5,5 p.p.*	*86,9%*	*67,8%*	*19,1 p.p.*
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-operacionais	**1.228,2**	**927,2**	**32%**	**1.149,2**	**7%**	**3.484,2**	**2.716,5**	**28%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*52,3%*	*50,8%*	*1,5 p.p.*	*52,8%*	*(0,5) p.p.*	*52,6%*	*51,3%*	*1,3 p.p.*
Custos pré-operacionais	(22,8)	(21,6)	5%	(18,3)	25%	(58,7)	(49,2)	19%
Lucro Bruto Caixa[c]	**1.205,4**	**905,6**	**33%**	**1.130,9**	**7%**	**3.425,5**	**2.667,3**	**28%**
Margem Bruta Caixa	*51,3%*	*49,6%*	*1,7 p.p.*	*51,9%*	*(0,6) p.p.*	*51,7%*	*50,4%*	*1,3 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*. 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 de 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 CT; (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 BeOn e, no México, FitMaster e TotalPass; (f) Inclui a marca Evolve, integrada à linha de academias próprias da Smart Fit no Brasil após a conclusão da aquisição em agosto de 2026.

No 3T26, o lucro bruto caixa das academias Smart Fit antes dos custos pré-operacionais totalizou R$999,7 milhões, crescimento de 24% em relação ao 3T25 e 8% frente ao 2T26. A margem bruta caixa no trimestre foi de 48,9%, sendo 1,1p.p. inferior ao mesmo período do ano anterior e em linha com o 2T26. Destaca-se a performance de Outros Países, que apresentou uma expansão de margem de 1,9p.p. no período, e passou a representar 47% do lucro bruto caixa das academias Smart Fit antes dos custos pré-operacionais no 3T26, expansão de 5p.p. frente ao 3T25.

Na Smart Fit Brasil, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais foi de R$315,1 milhões no 3T26, 9% superior em relação ao 3T25, com margem bruta caixa de 43,2%, redução de 4,7p.p. no período. Esse resultado foi impactado pela pior performance das unidades maduras na região, devido ao menor patamar de receita por unidade e pelo aumento nos custos de manutenção. Esse incremento em manutenção, no entanto, decorre de uma concentração no trimestre, após um primeiro semestre com volume de gastos por unidade inferior ao registrado no mesmo período de 2025. Adicionalmente, a margem foi negativamente impactada pela aceleração da expansão orgânica na região, com adição de 138 academias próprias nos últimos 12 meses (vs. 80 no LTM 3T25). Por estarem em estágio inicial de maturação, essas unidades temporariamente diluem a margem devido à menor receita por academia.

Comparado ao 2T26, a margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais da Smart Fit Brasil apresentou uma redução de 2,2p.p., em função do menor patamar de receita por unidade e da concentração dos investimentos em manutenção.

No México, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais das academias Smart Fit ultrapassou, pela primeira vez, a marca de R$200 milhões em um trimestre, atingindo R$211,0 milhões no 3T26, um crescimento de 20% frente ao 3T25. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais recuou 1,5p.p. frente ao mesmo período do ano anterior, reflexo, principalmente, de maiores custos de pessoal e serviços de terceiros, que mais do que compensaram o crescimento da receita nas unidades maduras

(depois de 6 trimestres de queda) e o sólido *ramp-up* das academias inauguradas nos últimos trimestres. Destaca-se que parte desse incremento nas despesas decorre do reforço da estrutura operacional em algumas academias, com destaque para a ampliação do quadro de recepcionistas e o impacto do dissídio.

Na comparação com o 2T26, a margem bruta caixa das academias Smart Fit no México apresentou um incremento de 0,6p.p. Esse desempenho é reflexo do maior patamar de receita por unidade madura, que foi impulsionado pelo crescimento de ticket médio e estabilidade na base de alunos.

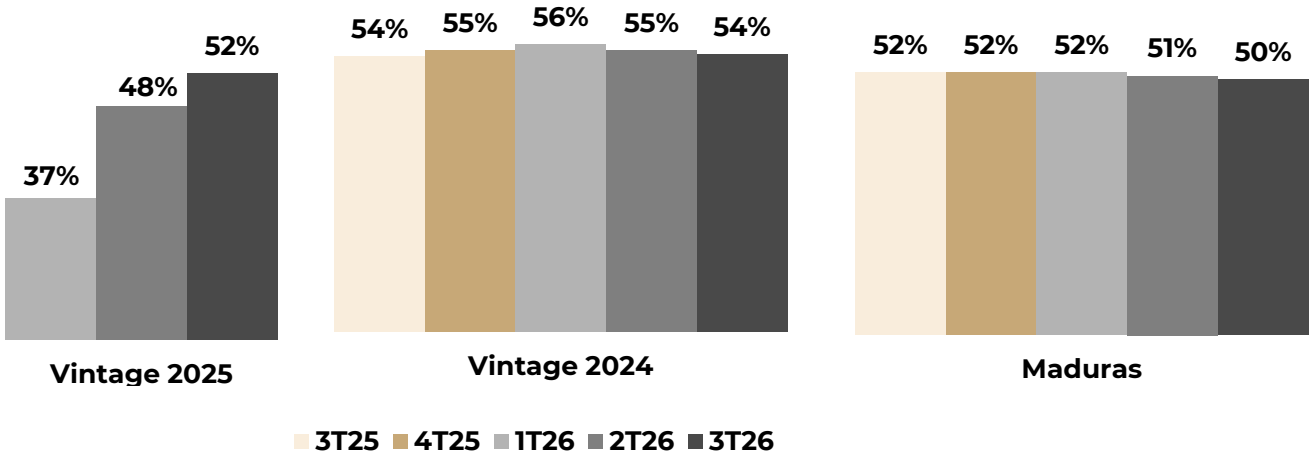
Nos Outros Países, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais do 3T26 totalizou R$473,6 milhões, crescimento de 38% frente ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta caixa do trimestre foi de 57,1%, sendo 1,9p.p. superior ao 3T25, impulsionada pelo sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos 24 meses e incremento de margem nas unidades maduras. Se comparado ao 2T26, o lucro bruto caixa da região cresceu 14% no trimestre, com incremento de 0,9p.p. na margem, mesmo com o impacto negativo do terremoto em parte das academias da Companhia na Colômbia.

Em “Bio Ritmo e outras”, a margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais foi de 31,5% no 3T26, redução de 12,4p.p. frente ao 3T25 e de 17,2p.p. frente ao 2T26, reflexo principalmente da aceleração da expansão, com 12 academias próprias adicionadas nos últimos 12 meses, ainda em fase de maturação. As unidades maduras, por sua vez, apresentaram leve melhora de margem frente ao 2T26.

Na linha de “Outras”, o lucro bruto caixa totalizou R$203,9 milhões, mais do que o dobro frente ao 3T25, em função do crescimento de outros negócios, principalmente do TotalPass Brasil. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais atingiu 90,2%, expandindo 27,6p.p. frente ao 3T25. O avanço foi impulsionado tanto pelo ganho de rentabilidade quanto pela maior representatividade do TotalPass Brasil na comparação anual, somados à contribuição positiva dos agregadores no México para a margem da linha “Outras”.

Na comparação com o 2T26, o lucro bruto caixa apresentou um incremento de R$9,5 milhões, com incremento de margem bruta de 5,5p.p. versus o trimestre anterior. Esse avanço reflete, principalmente, a sazonalidade positiva no segmento de Studios, combinada ao sólido desempenho do TotalPass Brasil, mesmo diante da sazonalidade típica do trimestre que é menos favorável quando comparada à do trimestre anterior.

Margem Bruta por Vintage (Smart Fit Próprias)



No 3T26, as unidades maduras mantiveram elevada rentabilidade, com lucro bruto caixa anualizado de R$2,5 milhões por academia, acima dos R$2,4 milhões no 2T26 e no 3T25, reforçando a resiliência do modelo de negócios e a consistência da geração de resultados das unidades maduras. A margem bruta caixa das academias Smart Fit maduras atingiu 50%, mantendo-se em nível considerado estruturalmente saudável pela Companhia pelo décimo quarto trimestre consecutivo. A evolução da margem está alinhada às expectativas da Companhia e reflete a dinâmica natural de operação das unidades maduras.

As unidades inauguradas em 2024 ("Vintage 2024") registraram margem bruta caixa de 54% no 3T26, com lucro bruto caixa anualizado por unidade de R$2,6 milhões, acima do patamar de R$2,5 milhões no 2T26. Destaca-se que o Vintage 2024 já apresenta um desempenho acima do patamar das unidades maduras tanto em margem quanto em lucro bruto caixa por academia. 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.

Destaca-se que as unidades inauguradas em 2025 ("Vintage 2025") mantêm a sólida trajetória de maturação. As academias do Vintage 2025 registraram lucro bruto caixa anualizado por unidade de R$2,0 milhões, crescimento de 28% frente ao 2T26, e a margem bruta caixa atingiu 52% no 3T26, expansão de margem de 4p.p. versus o trimestre anterior. Vale reforçar que das 272 academias próprias adicionadas em 2025, 182 foram inauguradas no 4T25, representando cerca de dois terços do Vintage ainda em estágio inicial de maturação.

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas e outras[a] (R$ milhões)	**3T26**	**3T25**	**3T26 vs. 3T25**	**2T26**	**3T26 vs. 2T26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Despesas com Vendas	156,4	127,1	23%	161,4	(3%)	489,9	407,6	20%
Gerais e Administrativas (G&A)	244,2	185,1	32%	232,9	5%	698,9	536,8	30%
Despesas Pré-Operacionais	12,2	9,4	30%	10,3	18%	38,8	23,9	62%
SG&A	**412,8**	**321,6**	**28%**	**404,6**	**2%**	**1.227,7**	**968,3**	**27%**
% Receita Líquida	*17,6%*	*17,6%*	*(0,1) p.p.*	*18,6%*	*(1,0) p.p.*	*18,5%*	*18,3%*	*0,2 p.p.*
Outras (despesas) receitas[b]	20,2	0,9	–	14,8	37%	42,0	21,5	95%
SG&A e Outras	**432,9**	**322,4**	**34%**	**419,4**	**3%**	**1.269,7**	**989,8**	**28%**
% Receita Líquida	*18,4%*	*17,7%*	*0,8 p.p.*	*19,3%*	*(0,8) p.p.*	*19,2%*	*18,7%*	*0,5 p.p.*

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados aos aluguéis das academias e escritórios; (b) Inclui "Itens Extraordinários" referente ao ganho não recorrente de R$9,7 milhões auferido no 3T26 correspondente à reavaliação da participação detida na TotalPass México.

As despesas com vendas, gerais e administrativas ("SG&A") totalizaram R$412,8 milhões no 3T26, crescimento de 28% frente ao 3T25 e equivalente a 17,6% da receita líquida, em linha com o mesmo período do ano anterior. Destaca-se o impacto da consolidação da Evolve no 3T26 e do TotalPass México a partir do 1T26. Excluindo esses efeitos, o SG&A cresceu 21% frente ao 3T25, representando 16,8% da receita líquida, uma diluição de 0,8p.p. frente ao 3T25.

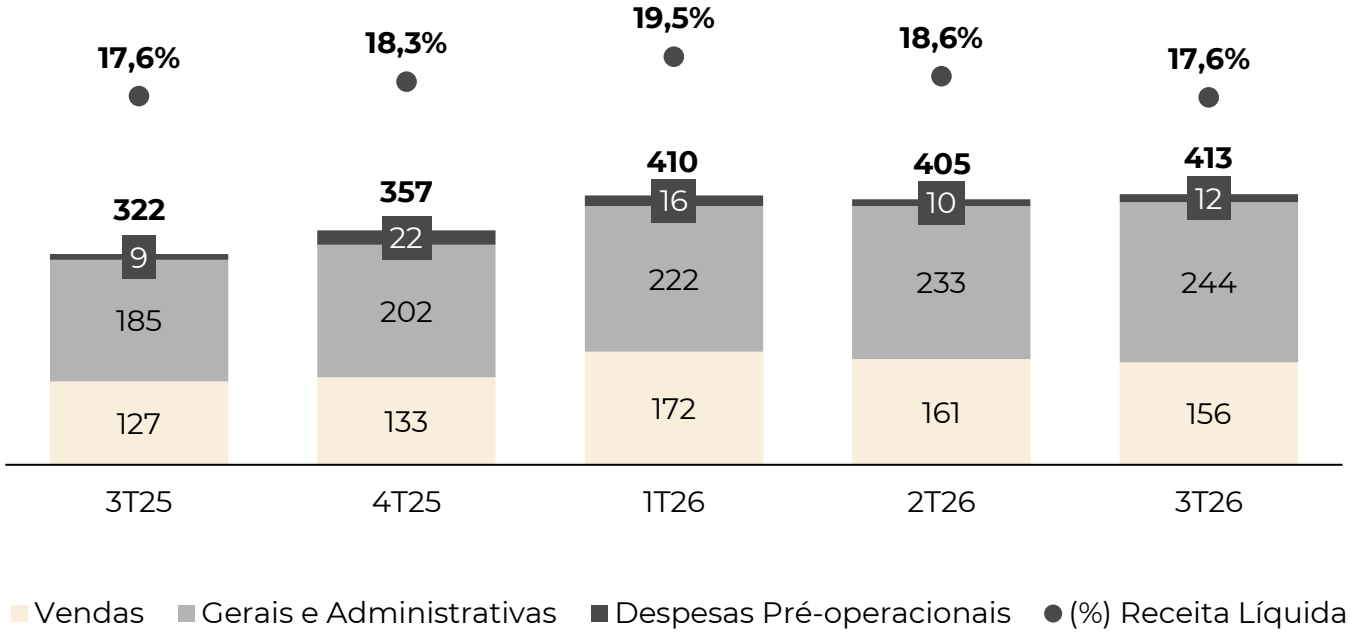
As despesas gerais e administrativas ("G&A") totalizaram R$244,2 milhões no 3T26, crescimento de 32% frente ao 3T25, representando 10,4% da receita líquida (+0,3p.p. na mesma base de comparação). Excluindo o efeito das consolidações das aquisições, o G&A cresceu 22% frente ao 3T25, representando 9,8% da receita líquida (-0,3p.p. vs. 3T25), o menor patamar dos últimos 9 trimestres. Esse desempenho reflete, principalmente, a alavancagem operacional do G&A nas operações de academias, que mais do que compensou os maiores investimentos na estruturação de novos negócios, com destaque para o TotalPass Brasil.

As despesas com vendas somaram R$156,4 milhões no 3T26, 23% acima do 3T25 e representaram 6,7% da receita líquida, 0,3p.p. inferior frente ao 3T25. Essa diluição foi impulsionada principalmente pela marca Smart Fit, como resultado da otimização dos investimentos em marketing. Desconsiderando a consolidação das aquisições, as despesas com vendas cresceram 18% frente ao mesmo período do ano anterior, representando 6,5% da receita líquida (-0,5p.p. versus o 3T25).

As despesas pré-operacionais – referentes aos gastos incorridos antes da inauguração e até 3 meses após o início da operação de academias - totalizaram R$12,2 milhões no 3T26, vs. R$9,4 milhões no mesmo período do ano anterior. Esse aumento reflete, principalmente, o maior volume de aberturas de academias próprias nos últimos meses.

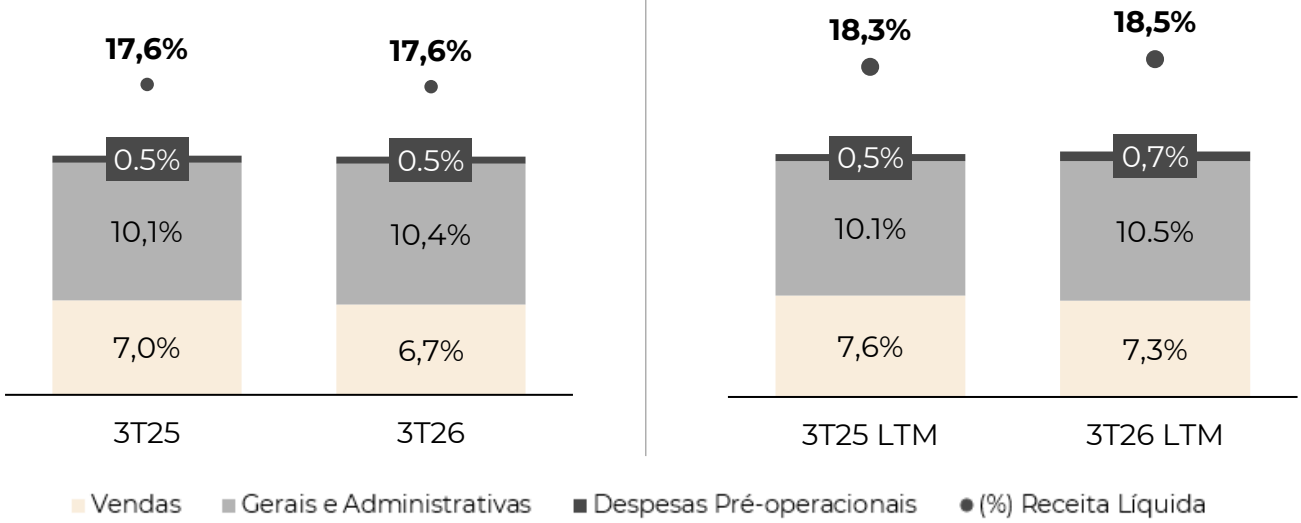
Por fim, as outras despesas totalizaram R$20,2 milhões no trimestre, incluindo o ganho não recorrente com a reavaliação da participação no TotalPass México, frente a R$0,9 milhão no mesmo período do ano anterior. Essa variação decorre das despesas com encerramentos e realocações de unidades no âmbito da gestão ativa do portfólio, dos custos com aquisições, das adições líquidas de provisões para contingências e da atualização pontual no saldo de algumas obrigações.

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



Em comparação com o 2T26, as despesas com vendas, gerais e administrativas aumentaram R$8,2 milhões, com diluição de 1,0p.p. como percentual da receita líquida. Excluindo o efeito da consolidação da Evolve, as despesas com vendas, gerais e administrativas aumentaram R$3,8 milhões, com diluição de 1,1p.p. frente ao trimestre anterior.

As despesas com vendas reduziram 3% em relação ao trimestre anterior, representando 6,7% da receita líquida (-0,8p.p. frente ao 2T26). As despesas gerais e administrativas diluíram 0,3p.p. como percentual da receita líquida comparado com o 2T26, apesar do crescimento de 5%.

Por fim, as despesas pré-operacionais aumentaram R$1,9 milhão em comparação ao 2T26, impulsionadas pelos maiores gastos de pré-venda em unidades inauguradas há menos de 90 dias e naquelas com abertura prevista para os próximos meses.

EBITDA

Composição do EBITDA[a] (R$ milhões)	3T26	3T25	3T26 vs. 3T25	2T26	3T26 vs. 2T26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Lucro (prejuízo) líquido	**255,3**	**170,0**	**50%**	**178,3**	**43%**	**637,1**	**496,9**	**28%**
(+) IR & CSLL	38,9	56,2	(31%)	65,2	(40%)	165,1	153,8	7%
(+) Resultado Financeiro	161,9	110,2	47%	172,5	(6%)	459,0	314,3	46%
(+) Depreciação e Amortização	316,4	250,0	27%	295,6	7%	894,7	717,3	25%
EBITDA	**772,5**	**586,4**	**32%**	**711,6**	**9%**	**2.155,8**	**1.682,3**	**28%**
Mg. EBITDA	*32,9%*	*32,1%*	*0,7 p.p.*	*32,7%*	*0,2 p.p.*	*32,5%*	*31,8%*	*0,7 p.p.*
Itens Extraordinários[b]	(9,7)	–	–	–	–	(9,7)	–	–
EBITDA ajustado[c]	**762,8**	**586,4**	**30%**	**711,6**	**7%**	**2.146,1**	**1.682,3**	**28%**
Mg. EBITDA ajustada	*32,5%*	*32,1%*	*0,3 p.p.*	*32,7%*	*(0,2) p.p.*	*32,4%*	*31,8%*	*0,6 p.p.*
(+) Gastos pré-operacionais	35,0	31,0	13%	28,6	22%	97,5	73,1	33%
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	**797,8**	**617,4**	**29%**	**740,1**	**8%**	**2.243,7**	**1.755,4**	**28%**
Mg. EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	*34,0%*	*33,8%*	*0,1 p.p.*	*34,0%*	*(0,0) p.p.*	*33,9%*	*33,2%*	*0,7 p.p.*

a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados aos aluguéis das academias e escritórios; (b) Inclui "Itens Extraordinários" referente ao ganho não recorrente de R$9,7 milhões auferido no 3T26 correspondente à reavaliação da participação detida na TotalPass México; (c) "EBITDA ajustado" exclui os "Itens Extraordinários".

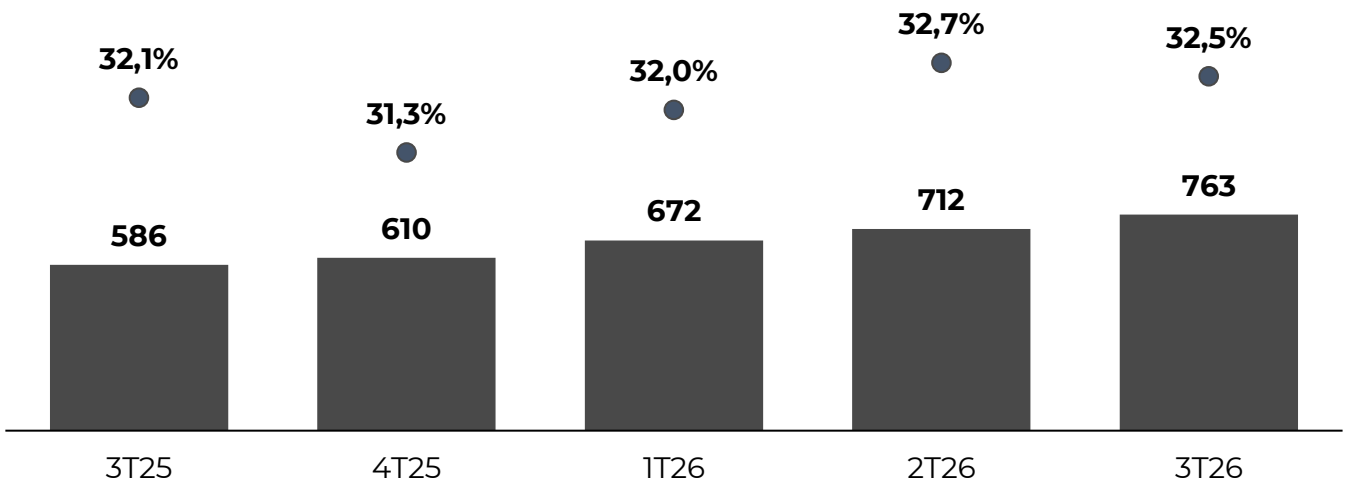
O EBITDA ajustado totalizou R$762,8 milhões no 3T26, com forte crescimento de 30% frente ao 3T25. A margem EBITDA ajustada alcançou 32,5%, com expansão de 0,3p.p. frente ao 3T25. Esse avanço reflete, principalmente, o ganho de 1,7p.p. na margem bruta caixa do período, impulsionado pela maior representatividade das unidades de negócio que fazem parte da linha de "Outras", que mais do que compensou o aumento de outras despesas (receitas).

Na comparação com o 2T26, o EBITDA ajustado apresentou crescimento de 7%, com redução de 0,2p.p. na margem EBITDA. Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado totalizou R$2.756,0 milhões, com margem de 32,1%.

Em base reportada, o EBITDA totalizou R$772,5 milhões no 3T26, crescimento de 32% frente ao 3T25, com margem de 32,9%, expansão de 0,7p.p. na comparação anual. Nos últimos 12 meses, o EBITDA foi de R$2.776,4 milhões, margem de 32,4%.

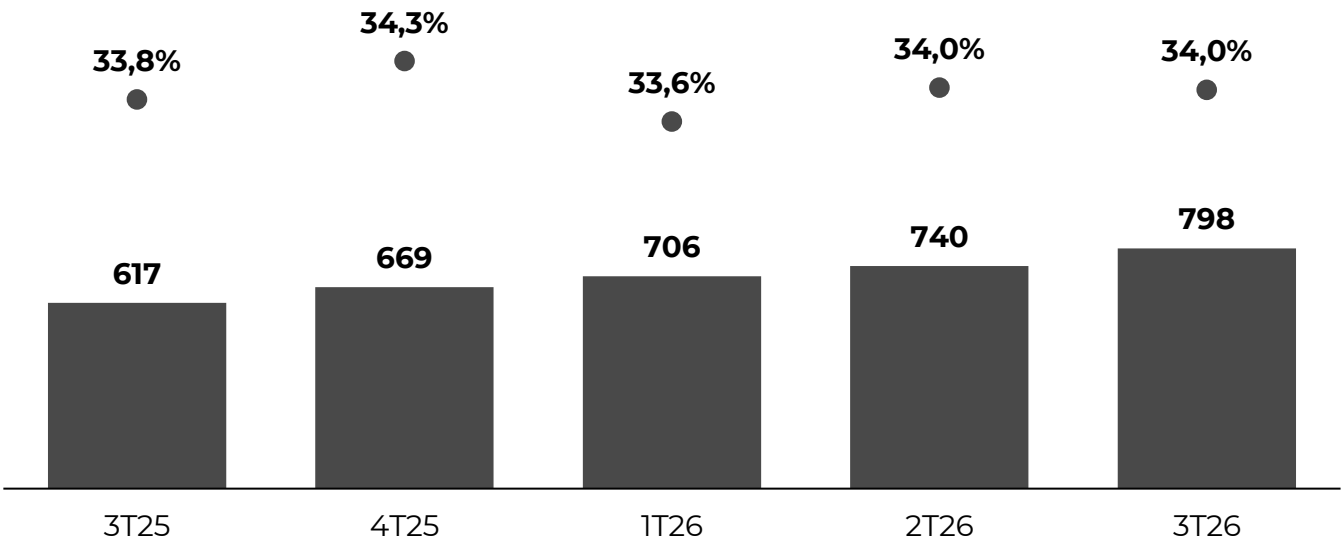
Evolução do EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Aj.

R$ milhões | % Receita Líquida



Evolução do EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Aj. antes dos gastos pré-operacionais

R$ milhões | % Receita Líquida



No 3T26, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R$797,8 milhões, um crescimento de 29% frente ao 3T25. A margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais alcançou 34,0% no período, sendo 0,1p.p. superior ao mesmo período do ano anterior. Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R$2.912,5 milhões, resultando em margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais de 34,0%.

Na comparação com o 2T26, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais cresceu 8%, mantendo a margem estável.

LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

Composição do Lucro Líquido Recorrente[a] (R$ milhões)	3T26	3T25	3T26 vs. 3T25	2T26	3T26 vs. 2T26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Lucro (prejuízo) líquido	**255,3**	**170,0**	**50%**	**178,3**	**43%**	**637,1**	**496,9**	**28%**
Margem líquida	*10,9%*	*9,3%*	*1,5 p.p.*	*8,2%*	*2,7 p.p.*	*9,6%*	*9,4%*	*0,2 p.p.*
(+) Não recorrente de aquisições	(8,3)	5,1	–	4,1	–	(0,7)	8,0	–
(+) Resgate antecipado de debêntures	0,8	1,8	(58%)	21,1	(96%)	21,9	1,8	–
Lucro (prejuízo) líquido recorrente[b]	**247,7**	**176,9**	**40%**	**203,6**	**22%**	**658,3**	**506,7**	**30%**
Margem líquida recorrente	*10,5%*	*9,7%*	*0,8 p.p.*	*9,4%*	*1,2 p.p.*	*9,9%*	*9,6%*	*0,4 p.p.*

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos os 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 não recorrentes relacionados a aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações da TotalPass México (R$9,7 milhões no 3T26), FitMaster, Panamá e Costa Rica, Velocity e outras aquisições, além das despesas financeiras não recorrentes (R$0,8 milhão no 3T26, R$21,1 milhões no 2T26 e R$1,8 milhão no 3T25, todas após IR/CSLL). Essas despesas estão relacionadas ao pré-pagamento de dívidas, incluindo as notas comerciais no Brasil no 3T26, da 7ª emissão (1ª série), 9ª emissão no 2T26, além da operação de *exchange* da 8ª emissão de debêntures no 3T25, bem como a outras iniciativas de *liability management*.

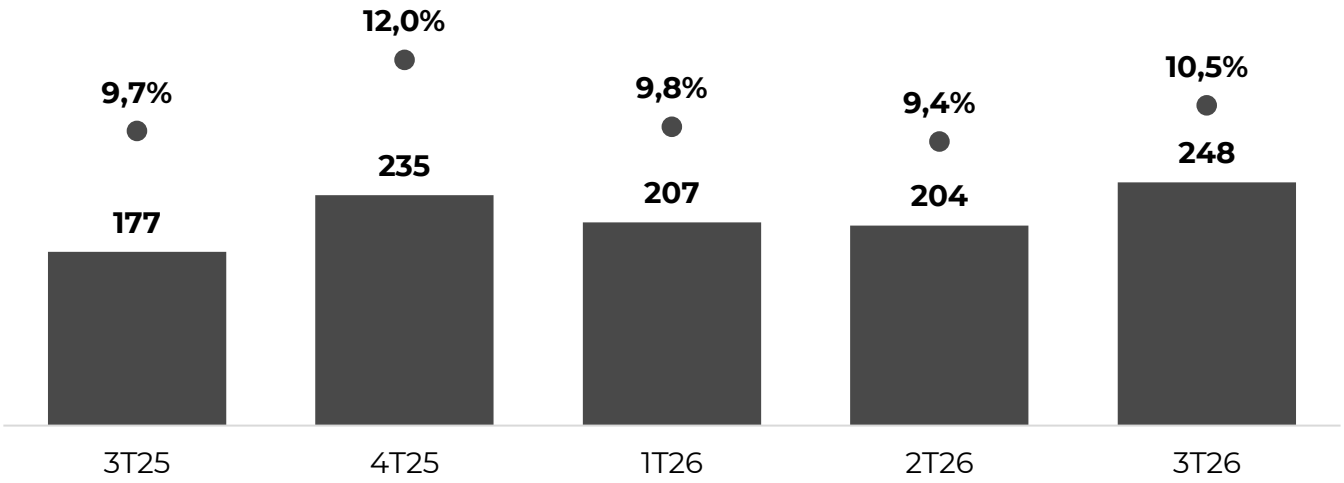
O lucro líquido totalizou R$255,3 milhões no 3T26, com um sólido crescimento de 50% frente ao 3T25 e resultando em uma margem líquida de 10,9%, um incremento de 1,5p.p. na comparação anual. Frente ao 2T26, o lucro líquido cresceu 43%, com expansão de 2,7p.p. de margem. Nos últimos 12 meses, o lucro líquido totalizou R$878,6 milhões, o que resultou em uma margem líquida de 10,2%.

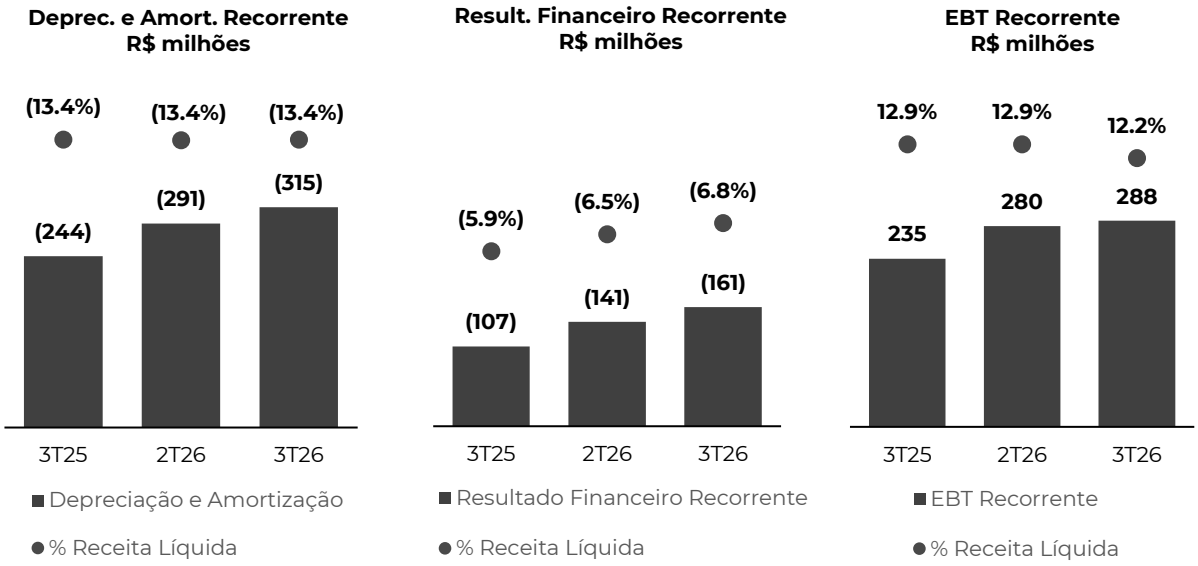
No 3T26, o lucro líquido recorrente totalizou R$247,7 milhões, forte crescimento de 40% em relação ao 3T25, com margem líquida recorrente de 10,5%, um incremento de 0,8p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete o robusto crescimento de 30% do EBITDA ajustado, resultado da crescente contribuição dos outros negócios do ecossistema, além da menor alíquota efetiva de IR/CSLL. Esses efeitos mais do que compensaram o impacto do resultado financeiro, decorrente do aumento do endividamento médio entre os períodos. Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente totalizou R$892,8 milhões, com margem líquida de 10,4%.

Na comparação com o 2T26, o lucro líquido recorrente cresceu 22%. Esse desempenho é explicado pelo crescimento de 7% do EBITDA ajustado devido a gestão eficiente de despesas com vendas, gerais e administrativas, além da menor alíquota de IR/CSLL.

Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente

R$ milhões | % Receita Líquida





"Resultado Financeiro Recorrente", "Depreciação e Amortização Recorrente" e "EBT Recorrente" desconsideram os impactos não recorrentes nas despesas financeiras em função do pré-pagamento de debêntures e outras iniciativas de *liability* management e os impactos referentes às aquisições.

CAPEX

Capex[a,b] (R$ milhões)	**3T26**	**3T25**	**3T26 vs. 3T25**	**2T26**	**3T26 vs. 2T26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Capex	**631,6**	**513,0**	**23%**	**624,6**	**1%**	**1.822,5**	**1.411,4**	**29%**
Expansão	509,6	426,2	20%	462,8	10%	1.461,5	1.132,3	29%
Manutenção	108,2	72,1	50%	151,6	(29%)	322,8	233,9	38%
Corporativo / Inovação	13,8	14,7	(6%)	10,2	36%	38,3	45,3	(15%)

(a) Não considera investimentos em cessão de direito de uso relacionados à compra de pontos comerciais. (b) A partir do 1T25, os montantes de capex não consideram os custos financeiros capitalizados, que totalizaram R$3,8 milhões no 3T26 e R$7,2 milhões no 2T26, R$21,4 milhões nos 9M26, R$8,0 milhões nos 9M25 e R$2,2 milhões no 3T25.

No 3T26, o capex totalizou R$631,6 milhões, um aumento de 23% em relação ao 3T25. O capex de expansão cresceu 20% frente ao mesmo período do ano anterior, totalizando R$509,6 milhões no trimestre. Essa evolução reflete, principalmente, o maior volume de inaugurações de academias da marca Smart Fit no período e a aceleração da expansão da "Bio Ritmo e outras", com 4 adições no trimestre comparado a 1 no mesmo período do ano anterior. As unidades "Bio Ritmo e outras", por atuarem no segmento *high-end* e possuírem área média superior, demandam um investimento por academia superior ao das unidades Smart Fit. Adicionalmente, o montante também é impactado pelo maior volume de capex referente às unidades que serão inauguradas nos próximos períodos.

O capex de manutenção totalizou R$108,2 milhões no 3T26, 50% acima do 3T25, reflexo do aumento na quantidade de academias maduras e de sua idade média, combinado à estratégia de preservar a oferta de alto padrão nas unidades, inclusive com ajustes de produto, principalmente, nas unidades da marca Bio Ritmo. Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção das academias da marca Smart Fit atingiu R$383,0 milhões, representando 7,4% da receita líquida das unidades maduras comparado a 7,2% no 2T26, nessas mesmas bases, alinhado com a estratégia de oferecer continuamente uma experiência de alto padrão aos clientes. Esse montante também inclui investimentos no programa de ampliação da oferta de equipamentos e da área útil em determinadas unidades, em resposta ao maior fluxo de alunos em algumas academias e à mudança nos hábitos dos clientes, bem como em projetos de eficiência energética, como a automação do sistema de ar-condicionado, entre outras iniciativas.

O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R$13,8 milhões no 3T26, 6% abaixo do mesmo período do ano anterior.

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA

3T26 vs. 2T26

A Companhia apresentou um aumento de R$377,8 milhões na dívida líquida ajustada no trimestre em relação ao 2T26. Essa evolução reflete, principalmente, os investimentos realizados no período, com foco na expansão da rede de academias, incluindo a aquisição da Evolve. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela sólida geração de caixa operacional de R$658,9 milhões, impulsionada pelo crescimento do EBITDA ajustado de 7%. Com isso, a taxa de conversão do EBITDA ajustado em caixa operacional foi de 86% no trimestre.

A variação do capital de giro no 3T26 foi negativa em R$105,0 milhões. Esse resultado é explicado principalmente pela variação na linha de Impostos, com consumo de R$39,4 milhões. Esse consumo decorre do descasamento temporal entre a apuração e o fluxo de pagamento do Imposto de Renda, além das antecipações do regime de lucro real anual ao longo do exercício. A linha de Fornecedores ficou negativa em R$38,3 milhões, impactada sobretudo pelos fluxos de pagamento relacionados ao processo de abertura de academias. A conta de Clientes consumiu R$32,5 milhões de caixa devido à sazonalidade típica do período no segmento de academias. Em Outros, houve consumo de R$28,6 milhões, refletindo principalmente a antecipação a fornecedores de equipamentos para a expansão e manutenção da rede de academias. Por fim, destaca-se o impacto positivo de R$33,8 milhões na linha de Salários no trimestre, reflexo da dinâmica usual do trimestre para essa linha.

As Atividades de investimento totalizaram R$677,5 milhões no 3T26, refletindo principalmente o capex referente à abertura de novas unidades, que totalizou R$509,6 milhões no período e o capex de manutenção. As Outras atividades representaram uma adição de R$359,2 milhões à dívida líquida ajustada, devido principalmente às outras variações de ativos e passivos de R$162,9 milhões em função da consolidação da dívida da Evolve, do resultado financeiro e variação cambial de R$130,6 milhões pelo pagamento do serviço da dívida no trimestre e da execução parcial do programa de recompra de ações da Companhia.

3T26 vs. 3T25

A Companhia apresentou aumento da Dívida líquida ajustada de R$1.593,5 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$2.423,3 milhões, impulsionada pelo EBITDA do período e pela elevada conversão de EBITDA ajustado em caixa operacional de 88%.

A Variação do capital de giro nos últimos 12 meses foi negativa em R$263,4 milhões, mantendo sua baixa representatividade em relação ao EBITDA do período. Essa performance é explicada principalmente pelo consumo de R$183,8 milhões na linha de Clientes, com destaque para o aumento de representatividade do TotalPass e de R$182,0 milhões na linha de Impostos devido à tributação de subsidiárias que atingiram lucratividade. Por outro lado, a linha de Fornecedores apresentou uma geração de caixa de R$85,6 milhões, reflexo da aceleração do ritmo de expansão no período e da maior participação de TotalPass.

As Atividades de investimento totalizaram R$2.808,8 milhões nos últimos 12 meses, devido principalmente ao capex relacionado à abertura de novas unidades, que somou R$2.244,9 milhões no período. As Outras atividades representaram uma adição de R$1.208,0 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)	**3T26**	**3T25**	**2T26**	**9M26**	**9M25**
Dívida Líquida Ajustada Inicial	**4.613,7**	**3.294,3**	**4.196,6**	**4.097,5**	**3.104,1**
EBITDA[a]	**772,5**	**586,4**	**711,6**	**2.155,8**	**1.682,3**
Itens extraordinários[b]	(9,7)	-	-	(9,7)	-
EBITDA Ajustado	**762,8**	**586,4**	**711,6**	**2.146,1**	**1.682,3**
Itens de resultado sem impacto em caixa[c]	12,3	10,8	32,8	59,0	56,3
IR/CSLL pago	(11,3)	(4,4)	(95,8)	(139,5)	(112,4)
Variação no capital de giro[d]	**(105,0)**	**12,6**	**(119,1)**	**(242,0)**	**(7,4)**
Clientes	*(32,5)*	*(13,6)*	*(2,1)*	*(144,8)*	*(92,4)*
Fornecedores	*(38,3)*	*32,4*	*(59,4)*	*(17,5)*	*79,0*
Salários, provisões e contribuições sociais	*33,8*	*21,2*	*37,7*	*82,1*	*59,9*
Impostos [e]	*(39,4)*	*(8,2)*	*(78,1)*	*(108,1)*	*34,4*
Outros	*(28,6)*	*(19,3)*	*(17,1)*	*(53,7)*	*(88,3)*
Geração de Caixa Operacional	**658,9**	**605,4**	**529,5**	**1.823,7**	**1.618,7**
Conversão EBITDA Aj. em Caixa Operacional	*86%*	*103%*	*74%*	*85%*	*96%*
Capex Expansão	(509,6)	(426,2)	(462,8)	(1.461,5)	(1.132,3)
Capex Manutenção	(108,2)	(72,1)	(151,6)	(322,8)	(233,8)
Capex Corporativo/Inovação	(13,8)	(14,7)	(10,2)	(38,3)	(45,3)
Outros Investimentos e aquisições	(45,9)	(48,5)	(8,8)	(38,9)	(165,6)
Atividades de investimento	**(677,5)**	**(561,5)**	**(633,5)**	**(1.861,4)**	**(1.577,0)**
Resultado Financeiro e variação cambial	(130,6)	(107,6)	(242,7)	(397,2)	(253,0)
Pagamento de Dividendos/JCP	(37,3)	(37,5)	(37,4)	(185,7)	(150,6)
Recebimento aumento de capital	-	-	-	12,0	6,6
Aquisições de ações em tesouraria	(28,4)	(0,8)	(2,8)	(81,1)	(0,8)
Outras variações de ativos e passivos	(162,9)	(1,8)	(30,3)	(204,3)	62,2
Outras atividades	**(359,2)**	**(147,6)**	**(313,2)**	**(856,3)**	**(335,5)**
Variação da dívida líquida do período	**(377,8)**	**(103,7)**	**(417,1)**	**(894,0)**	**(293,8)**
Dívida Líquida Ajustada Final	**4.991,5**	**3.397,9**	**4.613,7**	**4.991,5**	**3.397,9**

(a) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06; (b) Impacto positivo da reavaliação da participação detida na TotalPass México no 3T26; (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: (i) recompra de ações, antes classificado na linha de "Outros Investimentos e aquisições"; (ii) Recebimento de aumento de capital, antes classificado na linha de "Dividendos/JCP".

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento[a,b] (R$ milhões)	**3T25**	**4T25**	**1T26**	**2T26**	**3T26**
Caixa e aplicações financeiras	2.958	3.426	4.563	2.627	3.296
Dívida Bruta	6.316	7.504	8.740	7.217	8.201
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	6.290	7.477	8.666	7.136	8.127
Passivo de arrendamento - equipamentos	26	27	74	81	74
Por vencimento:					
Curto prazo	873	950	1.132	1.112	1.127
Longo prazo	5.442	6.554	7.608	6.105	7.074
Dívida Líquida	3.357	4.078	4.177	4.590	4.904
Outros Passivos e Ativos[c]	40	19	20	24	87
Dívida Líquida Ajustada	3.398	4.098	4.197	4.614	4.991
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM[d]	1,04x	1,19x	1,14x	1,20x	1,21x

(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 Aplicações Financeiras"; (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 3T26, a Companhia possuía uma sólida posição de caixa de R$3.296 milhões e dívida bruta de R$8.201 milhões, sendo 86% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R$4.991 milhões, superior ao nível do 2T26 refletindo principalmente os maiores investimentos no período na expansão de academias (incluindo a aquisição da Evolve e seu reflexo nos Outros Passivos e Ativos), execução de parte do programa de recompra de ações e o resultado financeiro referente ao pagamento do serviço da dívida. O índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM no 3T26, seguindo a definição das debêntures da Companhia, foi de 1,21x, em linha com o registrado no 2T26. Destaca-se que o limite do *covenant*, nessa mesma definição, é de 3,50x.

O índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, terminou o 3T26 em 1,80x (vs. 1,78x no 2T26), 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 3T26 anualizado, também excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, é de 1,62x. Nesta mesma métrica, mas excluindo os custos e despesas pré-operacionais, o índice é de 1,55x.

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. Essas operações proporcionaram o alongamento dos vencimentos da dívida, redução do custo financeiro e melhora nas demais condições comerciais.

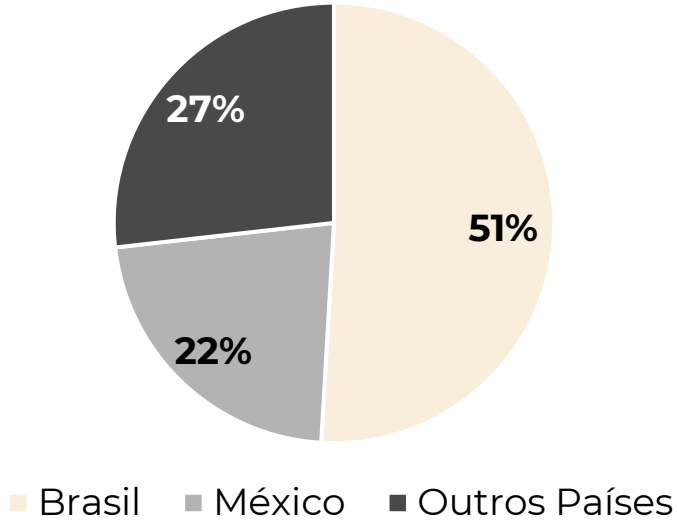
Adicionalmente, destaca-se a contínua execução de iniciativas de *liability management*. Nesse sentido, a Companhia realizou no trimestre a 15ª emissão de debêntures, no montante de R$1,2 bilhão. A operação foi estruturada em três séries: (i) primeira série com taxa de CDI+0,65% ao ano e vencimento em 5 anos; (ii) segunda série com taxa de CDI+0,75% ao ano e vencimento em 7 anos; e (iii) terceira série com taxa de

CDI+1,05% ao ano e vencimento em 10 anos. Os recursos líquidos captados são destinados ao resgate antecipado da 2ª emissão de notas comerciais escriturais, já efetuado no 3T26 e totalizando R$132 milhões, e da 8ª emissão de debêntures, realizada em outubro de 2026. Destaca-se que essas emissões possuíam custos superiores, sendo CDI + 1,37% e CDI + 1,95%, com vencimento do saldo remanescente em 3 e 4 anos, respectivamente. As operações evidenciam a disciplina financeira da Companhia, com acesso a capital a custos competitivos.

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, 51%, 22% e 27% da dívida líquida da Companhia ao final do 3T26.

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 3T26, a dívida líquida da Companhia apresentava a seguinte composição.

***Breakdown* da Dívida Líquida Por Região**



A Companhia mantém o perfil de vencimento de seus empréstimos e financiamentos alinhado à sua capacidade de geração de caixa operacional. Ao final do 3T26, 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**	**2036**	**Total**
% do total	5%	12%	13%	19%	21%	12%	4%	3%	4%	4%	4%	**100%**
Total	387	982	1.105	1.528	1.703	944	305	222	364	364	297	**8.201**
Brasil	109	47	383	1.025	1.296	809	305	222	364	364	297	**5.221**
México	119	313	214	230	233	111	0	0	0	0	0	**1.219**
Outros Países[b]	159	622	508	272	174	25	0	0	0	0	0	**1.760**

(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, Paraguai, Uruguai e Marrocos.

EVENTOS SUBSEQUENTES

INVESTIMENTO MINORITÁRIO NO BUDDHA SPA

Em 4 de outubro de 2026, a Companhia celebrou contrato para a aquisição e subscrição de ações ordinárias de emissão do Buddha Wellness Group Brasil S.A. ("Buddha Spa"). Fundado em 2001, o Buddha Spa é atualmente a maior rede de spas do Brasil, contando com 149 unidades distribuídas em 12 estados, das quais 96% operam sob o modelo de franquia. A entidade é especializada em serviços de bem-estar, oferecendo massagens em diversas modalidades, day spa, terapias faciais e tratamentos estéticos.

A Companhia poderá desembolsar até R$32 milhões para adquirir uma participação de até 20% do capital social total e votante do Buddha Spa.

Adicionalmente, o contrato prevê a celebração de um acordo de acionistas no fechamento da transação, o qual outorgará à Companhia uma opção de compra de ações representativas de 10% adicionais do capital social do Buddha Spa, podendo elevar sua participação total para até 30%. A referida transação está alinhada à estratégia contínua da Companhia de expandir sua atuação no segmento de saúde e bem-estar, fortalecendo seu ecossistema por meio da adição de marcas fortes e serviços complementares.

O fechamento da transação e os valores desembolsados estarão sujeitos ao cumprimento de condições precedentes usuais para esse tipo de operação no mercado, incluindo a aprovação da operação pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE.

RESGATE DA 8ª EMISSÃO DE DEBÊNTURES

Em 21 de outubro de 2026, a Companhia realizou o resgate antecipado facultativo da totalidade das debêntures, em série única, da 8ª emissão. Desta forma, a Companhia quitou integralmente o saldo no valor de R$264,5 milhões.

Os números financeiros apresentados a partir deste ponto refletem a adoção do IFRS-16

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)	**3T26** Reportado	**Impactos do IFRS 16**	**3T26** excluindo IFRS 16	**3T25** Reportado	**Impactos do IFRS 16**	**3T25** excluindo IFRS 16	**9M26** Reportado	**Impactos do IFRS 16**	**9M26** excluindo IFRS 16	**9M25** Reportado	**Impactos do IFRS 16**	**9M25** excluindo IFRS 16
Receita Líquida	2.348,7	–	2.348,7	1.824,2	–	1.824,2	6.627,9	–	6.627,9	5.293,5	–	5.293,5
Custo dos serviços	(1.324,8)	118,5	(1.443,4)	(1.061,1)	93,7	(1.154,9)	(3.711,4)	338,7	(4.050,1)	(3.038,9)	274,3	(3.313,2)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(79,5)	357,0	(436,5)	(63,6)	285,6	(349,2)	(234,3)	1.015,5	(1.249,9)	(184,2)	828,8	(1.012,9)
Depreciação e amortização (custo)	(538,5)	(238,4)	(300,1)	(428,1)	(191,8)	(236,3)	(1.524,5)	(676,8)	(847,7)	(1.241,5)	(554,5)	(687,0)
Lucro bruto	1.023,9	118,5	905,3	763,0	93,7	669,3	2.916,5	338,7	2.577,8	2.254,5	274,3	1.980,3
SG&A	(448,5)	0,8	(449,3)	(335,2)	0,9	(336,1)	(1.314,4)	2,2	(1.316,6)	(1.018,3)	1,8	(1.020,1)
Despesas com vendas	(156,4)	–	(156,4)	(127,1)	–	(127,1)	(489,9)	–	(489,9)	(407,6)	–	(407,6)
Gerais e administrativas	(240,2)	3,9	(244,2)	(181,6)	3,4	(185,1)	(687,3)	11,6	(698,9)	(526,9)	9,9	(536,8)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(3,9)	3,9	(7,8)	(2,4)	3,4	(5,9)	(9,6)	11,6	(21,2)	(8,1)	9,9	(18,0)
Despesas com abertura de novas unidades	(12,2)	–	(12,2)	(9,4)	–	(9,4)	(38,8)	–	(38,8)	(23,9)	–	(23,9)
Depreciação e amortização (despesa)	(19,5)	(3,2)	(16,3)	(16,2)	(2,5)	(13,6)	(56,3)	(9,4)	(46,9)	(38,4)	(8,1)	(30,3)
Outras (despesas) receitas[a]	(20,2)	–	(20,2)	(0,9)	–	(0,9)	(42,0)	–	(42,0)	(21,5)	–	(21,5)
Equivalência patrimonial	0,0	–	0,0	3,2	–	3,2	0,0	–	0,0	4,8	–	4,8
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	575,4	119,3	456,1	431,0	94,6	336,4	1.602,1	341,0	1.261,2	1.241,1	276,1	965,0
Resultado Financeiro	(328,4)	(166,5)	(161,9)	(238,5)	(128,4)	(110,2)	(940,4)	(481,5)	(459,0)	(688,1)	(373,7)	(314,3)
Imposto de Renda e Contribuição Social[b]	(34,8)	4,0	(38,9)	(48,2)	8,0	(56,2)	(121,5)	43,6	(165,1)	(126,9)	26,9	(153,8)
Lucro (prejuízo) líquido	212,2	(43,1)	255,3	144,3	(25,7)	170,0	540,2	(96,9)	637,1	426,1	(70,8)	496,9
Impactos do IFRS-16 na composição do EBITDA e do Lucro Bruto excluindo depreciação e amortização												
Lucro bruto	1.023,9	118,5	905,3	763,0	93,7	669,3	2.916,5	338,7	2.577,8	2.254,5	274,3	1.980,3
(-) Depreciação e amortização (custo)	538,5	238,4	300,1	428,1	191,8	236,3	1.524,5	676,8	847,7	1.241,5	554,5	687,0
Lucro bruto excluindo depreciação	1.562,4	357,0	1.205,4	1.191,2	285,6	905,6	4.441,0	1.015,5	3.425,5	3.496,0	828,8	2.667,3
Margem Bruta excluindo depreciação	*66,5%*		*51,3%*	*65,3%*		*49,6%*	*67,0%*		*51,7%*	*66,0%*		*50,4%*
Lucro (prejuízo) líquido	212,2	(43,1)	255,3	144,3	(25,7)	170,0	540,2	(96,9)	637,1	426,1	(70,8)	496,9
(-) IR & CSLL	34,8	(4,0)	38,9	48,2	(8,0)	56,2	121,5	(43,6)	165,1	126,9	(26,9)	153,8
(-) Resultado Financeiro	328,4	166,5	161,9	238,5	128,4	110,2	940,4	481,5	459,0	688,1	373,7	314,3
(-) Depreciação e amortização	558,0	241,6	316,4	444,3	194,4	250,0	1.580,9	686,2	894,7	1.279,8	562,6	717,3
EBITDA	1.133,4	360,9	772,5	875,4	289,0	586,4	3.183,0	1.027,2	2.155,8	2.520,9	838,6	1.682,3
Margem EBITDA	*48,3%*		*32,9%*	*48,0%*		*32,1%*	*48,0%*		*32,5%*	*47,6%*		*31,8%*

(a) Inclui "Itens Extraordinários" referente ao ganho não recorrente de R$9,7 milhões auferido no 3T26 correspondente à reavaliação da participação detida na TotalPass México;
(b) Efeito de IR diferido sobre as diferenças temporais de IFRS16 no 3T26, 3T25, 9M26 e 9M25
*Na tabela acima, os Custos, Despesas com Vendas e Gerais e Administrativas incluem gastos 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, Agregadores México[1] e Evolve[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, FitMaster (FitPass) a partir do 2T25. Anteriormente, os resultados do TotalPass México e FitMaster eram contabilizados por equivalência patrimonial. A Evolve foi consolidada a partir de agosto de 2026, após o fechamento da transação.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DRE (R$ milhões)	3T26	3T25	3T26 vs. 3T25	2T26	3T26 vs. 2T26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Receita Operacional Líquida	**2.348,7**	**1.824,2**	**29%**	**2.177,1**	**8%**	**6.627,9**	**5.293,5**	**25%**
Custo dos Serviços Prestados	(1.324,8)	(1.061,1)	25%	(1.215,6)	9%	(3.711,4)	(3.038,9)	22%
Lucro Bruto	**1.023,9**	**763,0**	**34%**	**961,5**	**6%**	**2.916,5**	**2.254,5**	**29%**
Receitas (despesas) operacionais								
Vendas	(168,6)	(136,5)	23%	(171,7)	(2%)	(528,7)	(431,5)	23%
Gerais e administrativas	(259,7)	(197,8)	31%	(248,4)	5%	(743,6)	(565,2)	32%
Equivalência patrimonial	–	3,2	–	–	–	–	4,8	–
Outras (despesas) receitas	(20,2)	(0,9)	–	(14,8)	37%	(42,0)	(21,5)	95%
Lucro antes do resultado financeiro	**575,4**	**431,0**	**33%**	**526,6**	**9%**	**1.602,1**	**1.241,1**	**29%**
Resultado financeiro	(328,4)	(238,5)	38%	(326,1)	1%	(940,4)	(688,1)	37%
Lucro antes do IR/CS	**247,0**	**192,5**	**28%**	**200,5**	**23%**	**661,7**	**553,0**	**20%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(34,8)	(48,2)	(28%)	(44,7)	(22%)	(121,5)	(126,9)	(4%)
Lucro (prejuízo) líquido	**212,2**	**144,3**	**47%**	**155,9**	**36%**	**540,2**	**426,1**	**27%**

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R$ milhões)	**3T26**	**3T25**
CIRCULANTE	**5.055**	**4.233**
Caixa, equivalentes e aplicações financeiras	3.296	2.958
Clientes	859	649
Instrumentos financeiros derivativos	5	8
Outros Créditos	894	617
NÃO CIRCULANTE	**17.923**	**14.863**
Imobilizado	7.721	6.047
Ativos de direito de uso	6.105	5.126
Intangível	2.577	2.431
Investimentos	0	1
Outros ativos	1.520	1.259
TOTAL DO ATIVO	**22.978**	**19.096**

PASSIVO (R$ milhões)	**3T26**	**3T25**
CIRCULANTE	**3.659**	**2.891**
Empréstimos	1.101	862
Passivos de arrendamentos	862	712
Fornecedores	662	532
Receita diferida	233	222
Outros passivos	802	562
NÃO CIRCULANTE	**13.181**	**10.481**
Empréstimos	7.026	5.428
Passivos de arrendamentos	5.910	4.916
Outros passivos	245	137
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**6.138**	**5.725**
Capital social	3.524	3.148
Reservas de capital	751	830
Reserva legal	106	74
Reserva de lucros	1.229	1.129
Outros resultados abrangentes	559	543
Participação não controladora	51	2
Ações em tesouraria	(82)	0
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**22.978**	**19.096**

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R$ milhões)	3T26	3T25	3T26 vs. 3T25	2T26	3T26 vs. 2T26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
Resultado do Período	212,2	144,3	47%	155,9	36%	540,2	426,1	27%
Depreciações e amortizações	558,0	444,3	26%	518,1	8%	1.580,9	1.279,8	24%
Baixa de intangível, imobilizado e arrendamento	14,6	17,3	(16%)	28,6	(49%)	52,4	41,2	27%
Juros sobre empréstimos	243,6	204,5	19%	243,4	0%	712,6	563,6	26%
Juros provisionados sobre arrendamentos	171,9	135,8	27%	159,1	8%	493,3	392,0	26%
Outros	(72,1)	(61,8)	17%	(32,6)	121%	(162,2)	(123,2)	32%
Variação no capital de giro	(105,0)	12,6	-	(119,1)	(12%)	(242,0)	(7,4)	3159%
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	**1.023,3**	**897,0**	**14%**	**953,5**	**7%**	**2.975,2**	**2.572,0**	**16%**
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(251,7)	(130,3)	93%	(337,7)	(25%)	(726,5)	(467,1)	56%
Juros pagos sobre arrendamentos	(171,9)	(135,5)	27%	(159,1)	8%	(493,3)	(391,3)	26%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(11,3)	(4,4)	156%	(95,8)	(88%)	(139,5)	(112,4)	24%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	**588,4**	**626,8**	**(6%)**	**360,9**	**63%**	**1.615,9**	**1.601,3**	**1%**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Adições do ativo imobilizado	(620,7)	(509,8)	22%	(615,6)	1%	(1.795,0)	(1.404,5)	28%
Adições do ativo intangível	(13,6)	(4,1)	228%	(10,4)	31%	(32,0)	(7,9)	306%
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(17,1)	(19,6)	(13%)	(2,3)	651%	(21,7)	(36,1)	(40%)
Recebimento por venda de imobilizado	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	14,5	(4,1)	-	(6,1)	-	26,8	(104,0)	-
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-	-	-	-	-	-	(0,7)	-
Aplicações financeiras	(537,1)	(6,6)	-	798,9	-	631,6	(62,2)	-
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	-	0,5	-	-	-	-	14,4	-
Pagamento de contraprestação contingente	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	**(1.174,0)**	**(543,8)**	**116%**	**164,6**	**-**	**(1.190,2)**	**(1.601,1)**	**(26%)**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Pagamento de empréstimos e custos	(393,3)	(835,2)	(53%)	(2.399,3)	(84%)	(2.948,0)	(1.130,7)	161%
Captação de empréstimos	1.348,5	1.114,6	21%	889,6	52%	3.653,6	1.556,5	135%
Captação de leasing - máquinas e equipamentos	0,6	-	-	10,2	(94%)	62,8	-	-
Pagamento de arrendamento	(208,9)	(167,0)	25%	(193,6)	8%	(588,8)	(491,4)	20%
Aquisição de participação de não controladores	(40,3)	(23,6)	71%	(0,3)	13513%	(40,6)	(23,6)	72%
Pagamento de dividendos/JCP e operações com derivativos	(37,3)	(37,5)	(1%)	(38,7)	(4%)	(187,0)	(151,3)	24%
Recebimento de aumento de capital	-	-	-	-	-	12,0	6,6	83%
Aquisições de ações em tesouraria	(28,4)	(0,8)	-	(2,8)	929%	(81,1)	(0,8)	10591%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	**641,1**	**50,6**	**-**	**(1.734,8)**	**-**	**(117,2)**	**(234,8)**	**(50%)**
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.	**55,5**	**133,7**	**(58%)**	**(1.209,3)**	**-**	**308,5**	**(234,5)**	**-**
Saldo inicial	1.540,2	1.059,2	45%	2.737,2	(44%)	1.330,8	1.490,6	(11%)
Saldo final	1.588,2	1.191,2	33%	1.540,2	3%	1.588,2	1.191,2	33%
Caixa adquirido por aquisição de grupo de ativos e combinação de negócio	-	-	-	-	-	-	-	-
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(7,4)	(1,7)	-	12,3	-	(51,1)	(64,9)	(21%)



GRUPO smart fit

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