



## Resultados 3T25

### Webinar de Resultados

07 de novembro de 2025

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

Teleconferência em português com  
tradução simultânea em inglês

[Clique Aqui](#)

smart **fit**

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T25

São Paulo, 06 de novembro de 2025 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina em número de clientes e academias<sup>1</sup> anuncia os resultados do 3T25. Para permitir melhor análise, os resultados são apresentados sem o efeito do IFRS-16/CPC 06 (R2). Os efeitos da adoção do IFRS-16/CPC 06 (R2) sobre o resultado são detalhados a partir da página 32.

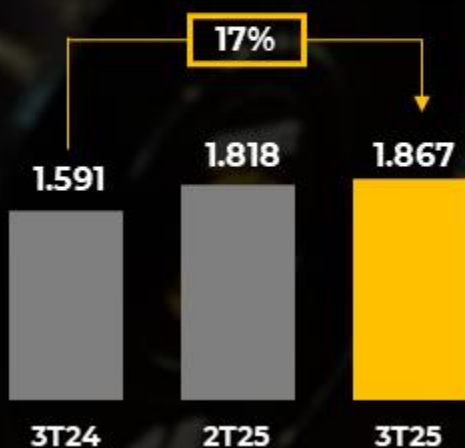
## DESTAQUES DO PERÍODO

- **Sólido crescimento de 17% da rede de academias vs. 3T24, totalizando 1.867 unidades em 16 países**  
*276 academias adicionadas nos últimos 12 meses. Seguimos confiantes em relação ao guidance<sup>2</sup> de aberturas de 340-360 academias em 2025.*
- **Receita líquida atingiu R\$1,8 BI no 3T25, com forte crescimento de 28% vs. 3T24 e 2% vs. 2T25**  
*A robusta performance reflete principalmente o aumento de 12% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit e o incremento de 10% do ticket médio no período vs. 3T24.*
- **Lucro Bruto Caixa<sup>3</sup> de R\$906 M, crescimento de 28% vs. 3T24**  
*Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais<sup>3</sup> de 50,8% (+0,3p.p. vs. 3T24), com margem das academias maduras<sup>4</sup> em 52% e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico.*
- **EBITDA recorde de R\$586 M no 3T25, forte crescimento de 33% e expansão de 1,0p.p. de margem vs. 3T24. Robusta geração de caixa operacional de R\$605 M, representando alta conversão de 103%**  
*EBITDA recorde dos últimos 12 meses de R\$2,2 bilhões, com margem de 31,7%.*
- **Robusto crescimento de 43% do lucro líquido recorrente<sup>5</sup> vs. 3T24, atingindo R\$177 M no 3T25 e uma margem líquida de 9,7% (+1,0p.p. vs. 3T24)**  
*Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente atingiu R\$704 milhões com margem líquida de 10,3%.*

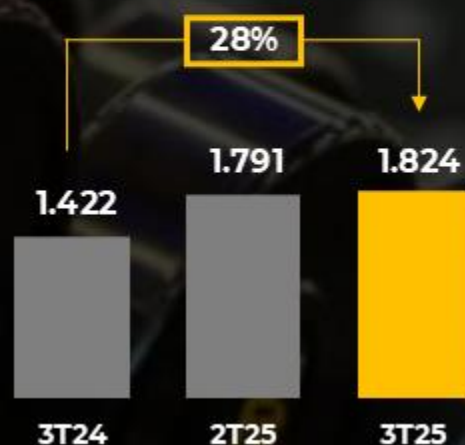
| Destaques do 3T25                             | 3T25  | 3T24  | 3T25 vs. 3T24 | 2T25  | 3T25 vs. 2T25 | 9M25  | 9M24  | 9M25 vs. 9M24 |
|-----------------------------------------------|-------|-------|---------------|-------|---------------|-------|-------|---------------|
| Academias             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

(1) De acordo com os dados da Health & Fitness Association, divulgados em 2025, com data-base de 2024 ("HFA"); (2) Conforme guidance divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2025; (3) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2), vide seções "Lucro Bruto Caixa" e o "Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais" exclui também os custos pré-operacionais com aberturas de novas unidades; (4) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (5) Exclui os impactos referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica e ágio das aquisições, principalmente de Velocity, Fitmaster, e outras, além das despesas financeiras não-recorrentes no 3T25 de R\$ 1,8 milhão após IR/CSLL relacionado à ao pré-pagamento da 7ª emissão de debêntures e R\$5,3 milhões após IR/CSLL relacionadas ao pré-pagamento da 5ª emissão de debêntures e à outras dívidas bilaterais na Colômbia. Vide seção "Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente"; (a) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass; (b) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2). Vide seção "Lucro Bruto Caixa"; (c) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2). Vide seção "Composição do EBITDA"; (d) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2) e os impactos não recorrentes, conforme definição de Lucro Líquido Recorrente ("5"). Vide seção "Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente".

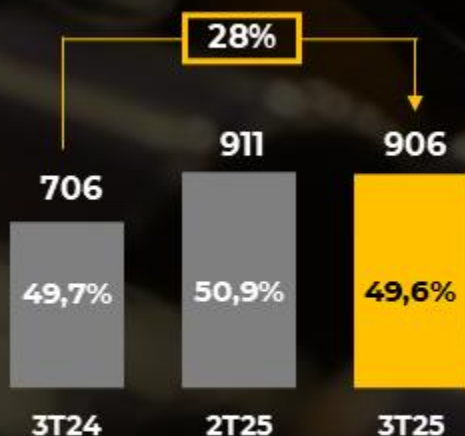
## Academias



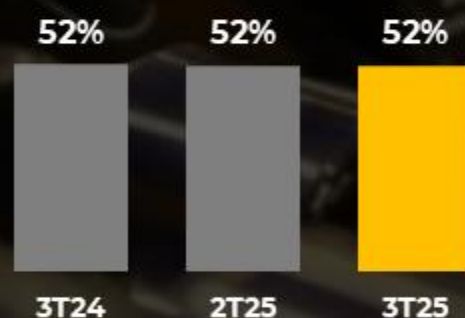
## Receita Líquida (R\$ M)



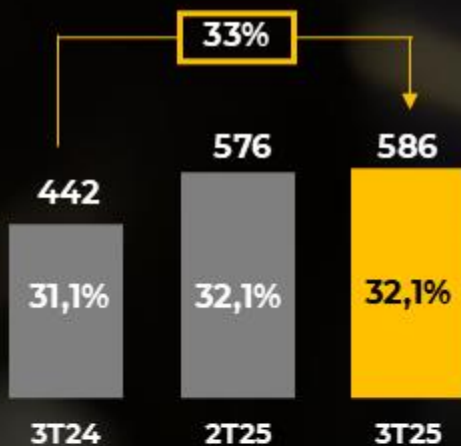
## Lucro Bruto Caixa e Margem <sup>(a)</sup> (R\$ M)



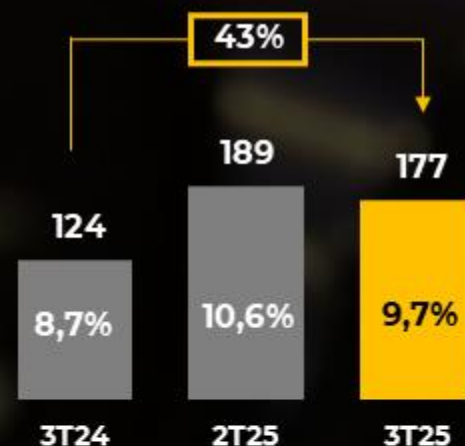
## Margem Bruta Maduras <sup>(b)</sup> (%)



## EBITDA (R\$ M) e Margem <sup>(a)</sup> (%)



## Lucro Líquido Recorrente (R\$ M) e Margem <sup>(c)</sup> (%)



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

# PERFORMANCE OPERACIONAL

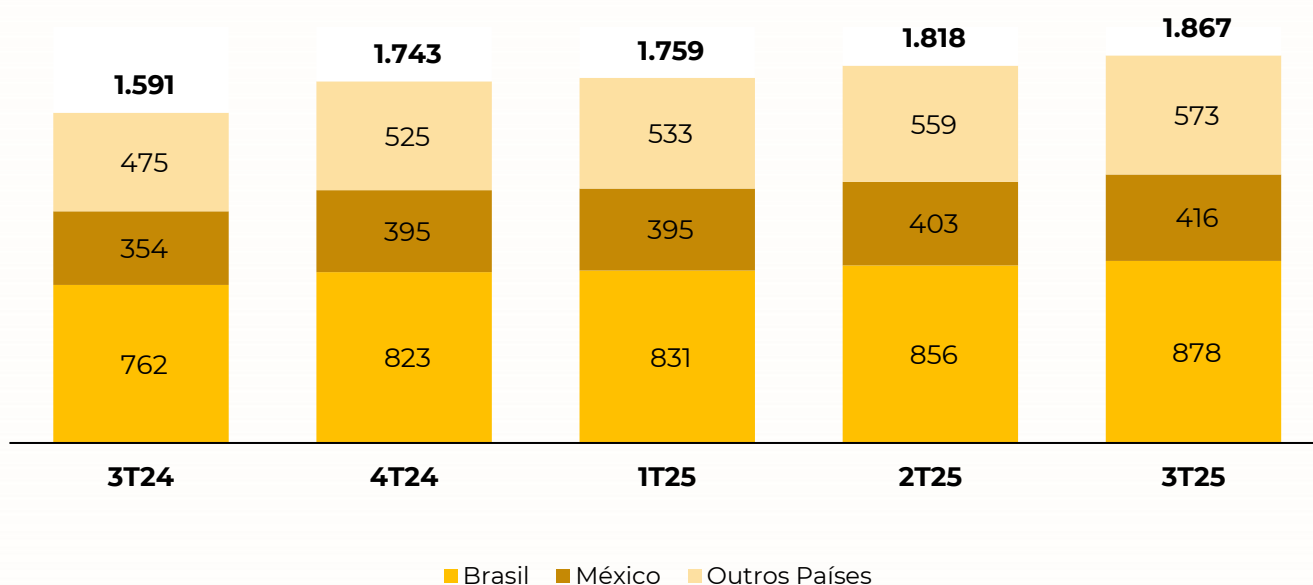
## REDE DE ACADEMIAS

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

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

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

### Academias no final do período



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

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

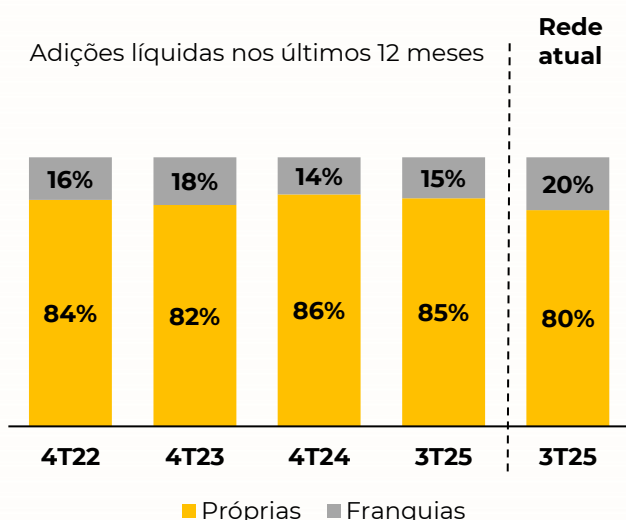
(1) Conforme *guidance* divulgado ao mercado, por meio de Fato Relevante, em março de 2025.

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

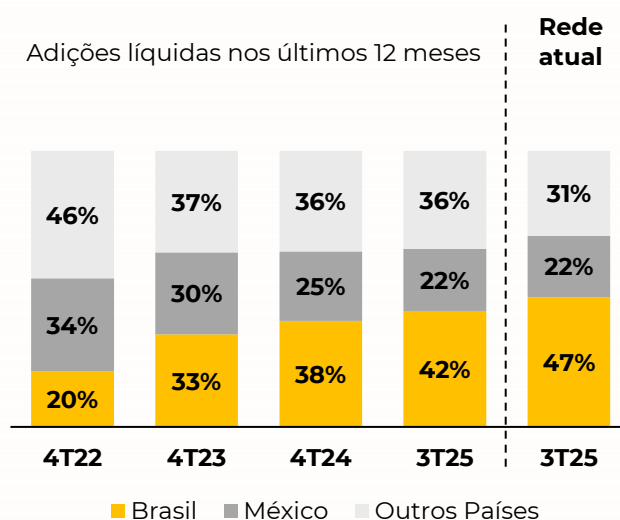
Vale ressaltar que, ao final do 3T25, 952 unidades próprias da Smart Fit eram maduras (65% da base de unidades próprias), versus 788 (63% da base) no mesmo período do ano anterior, considerando a definição que uma unidade é madura quando possui pelo menos 24 meses de operação no início do ano.

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

**Composição das academias<sup>(a)</sup> por tipo**

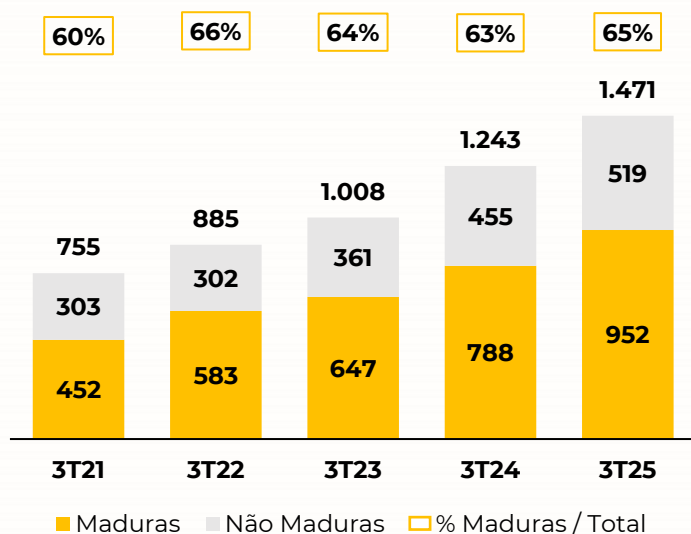


**Composição das academias<sup>(a)</sup> por região**

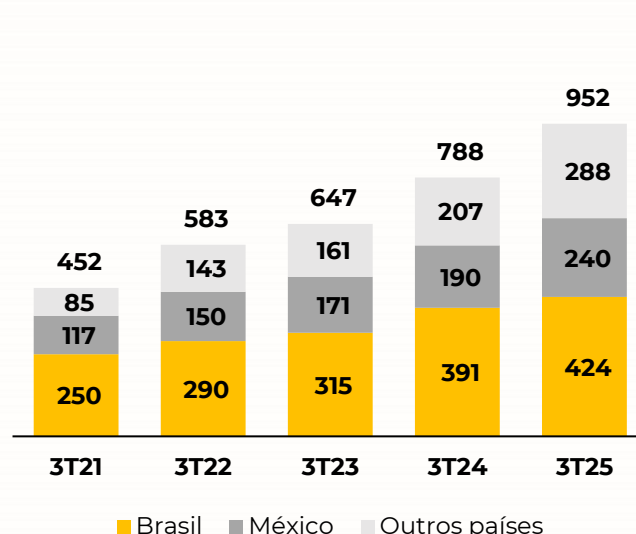


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

**Composição Academias Smart Fit Próprias por aging**



**Composição Academias Smart Fit Próprias Maduras<sup>(b)</sup> por região**



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

EVOLUÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS

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

(a) "Outros Países" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana, Honduras e Argentina; (b) "Bio Ritmo e outras" inclui 34 unidades Bio Ritmo e 2 unidades Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025.

# BASE DE CLIENTES

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

## EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES EM ACADEMIAS

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

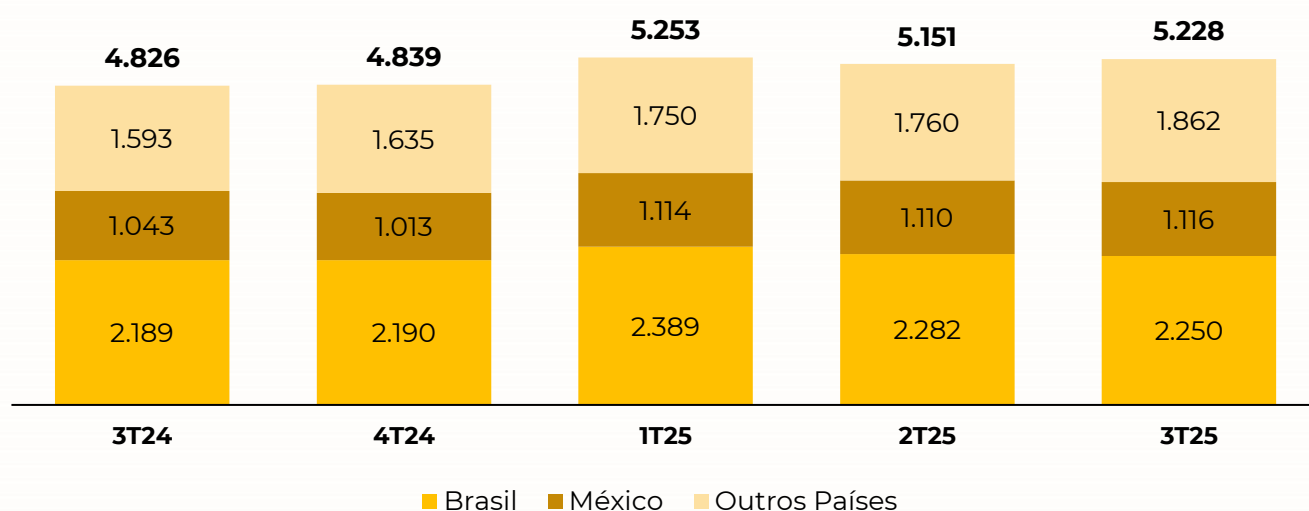
(a) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass; (b) "Outros Países" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana, Honduras e Argentina;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

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

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

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

### Clientes em academias no final do período



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

Atualmente os principais serviços digitais incluem:

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

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

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

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

# DESEMPENHO FINANCEIRO

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

(a) Todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. "Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais" exclui também os custos pré-operacionais com aberturas de novas unidades. Vide seção "Lucro Bruto" para a memória de cálculo destas medições; (c) "Despesas com vendas" exclui despesas pré-operacionais; (d) "Despesas gerais e administrativas" exclui depreciação e os efeitos do IFRS-16; (e) Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (f) "EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais" exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades. Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição.

## RECEITA LÍQUIDA

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

O forte crescimento do ticket médio nos últimos doze meses é reflexo das diversas iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Neste sentido, vale mencionar que o sólido incremento de ticket médio dos alunos Smart Fit, registrado no Brasil e Outros Países, ocorre, principalmente, em razão dos assertivos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos, além dos eficazes esforços comerciais e operacionais para captação e retenção de clientes, ancorados na força da marca e proposta de valor única do nosso modelo de negócio. Algumas iniciativas comerciais e operacionais, como o aumento da oferta de *add-ons* e o próprio avanço da expansão da rede de academias, têm contribuído para o robusto percentual de clientes matriculados no Plano “Black”, que representou 70% da base de clientes de academias próprias ao término do 3T25, um incremento de 5p.p. frente ao 3T24. Vale destacar também o aumento dos acessos (*check-ins*) dos usuários do TotalPass, incrementando a receita da marca Smart Fit, principalmente no Brasil.

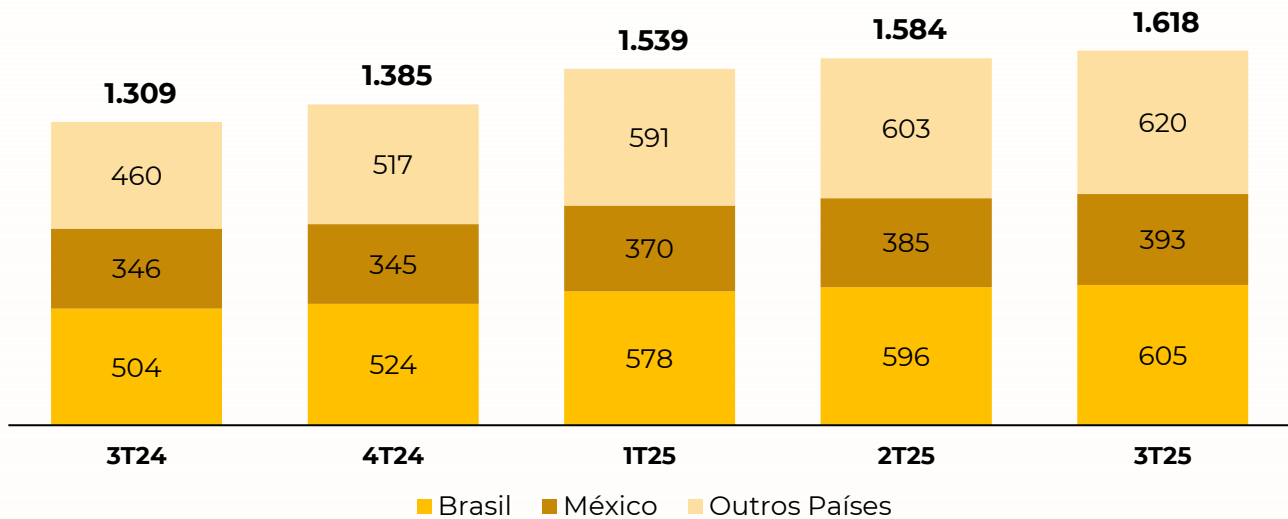
### Receita Líquida por Marca e Região

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

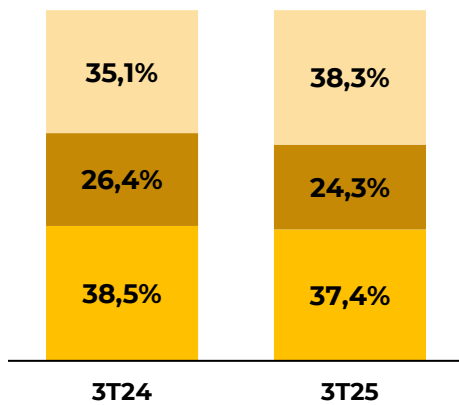
(a) A região “Outros Países” considera somente operações próprias controladas na região (Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos); (b) “Bio Ritmo e outras” inclui as operações da Bio Ritmo e Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação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

## Evolução Receita Líquida Smart Fit (por Região)

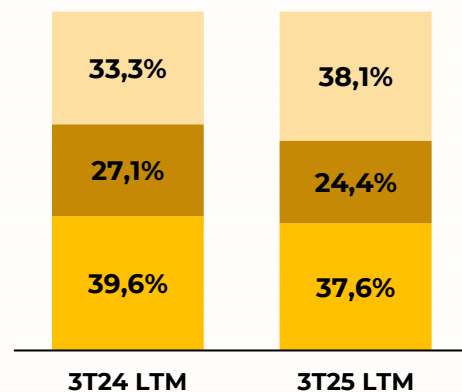
R\$ milhões



### (%) Receita Líquida por Região (bases trimestrais)



### (%) Receita Líquida por Região (bases anuais)



■ Brasil ■ México ■ Outros Países

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

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

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit ultrapassou pela primeira vez a marca de R\$600 milhões em um trimestre, encerrando o 3T25 em R\$605,3 milhões, sendo 20% superior em relação ao 3T24. Esse crescimento ocorre devido ao sólido incremento de 13% no ticket médio e expansão de 6% na base média de clientes em academias próprias. Vale destacar que, frente ao mesmo período do ano anterior, o ticket médio foi positivamente impactado pela assertiva estratégia de *pricing*, com destaque para o reajuste de preços na mensalidade do Plano “Black”, realizado no início de 2025, somadas a maior

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

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

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

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

## CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

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

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

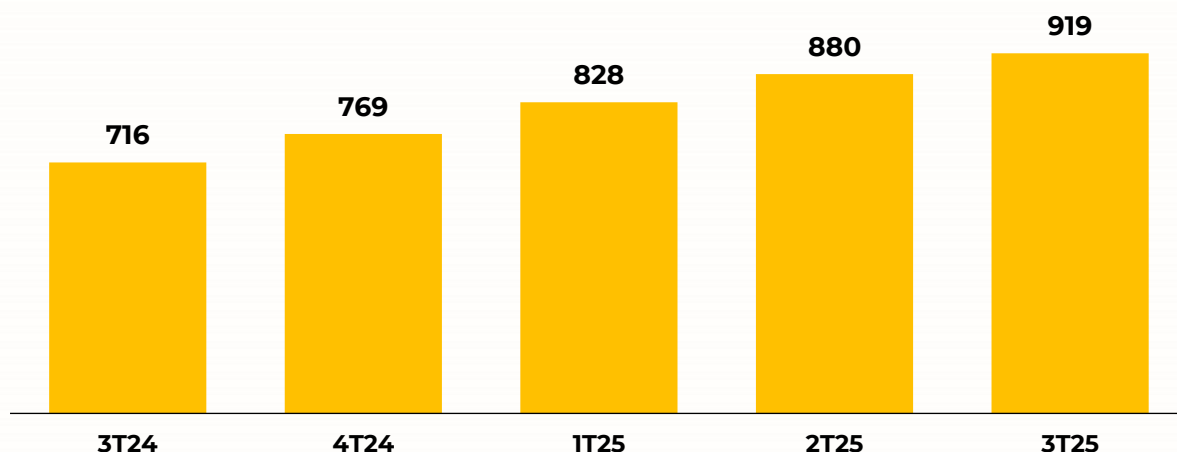
### Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

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

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços Prestados", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. O valor do aluguel dos imóveis é considerado nesta conta em "Ocupação".

### Evolução do Custo Caixa dos Serviços Prestados

(R\$ milhões)



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

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



## LUCRO BRUTO CAIXA

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

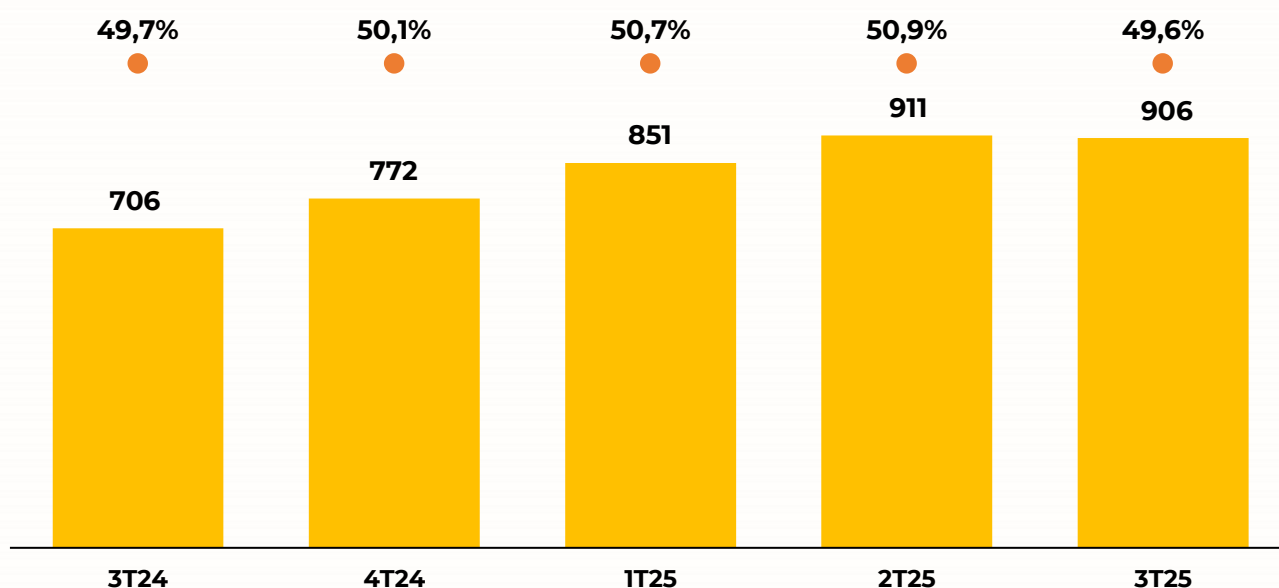
A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi de 50,8% no 3T25 (+0,3p.p. vs. 3T24). Esse resultado de margem reflete a resiliência do negócio e a combinação entre o contínuo incremento da receita média por academia, especialmente nas unidades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

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

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações; (b) "Lucro bruto caixa" exclui depreciação e amortização; (c) "Lucro bruto caixa antes de Custos Pré-operacionais" exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades.

### Evolução Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa

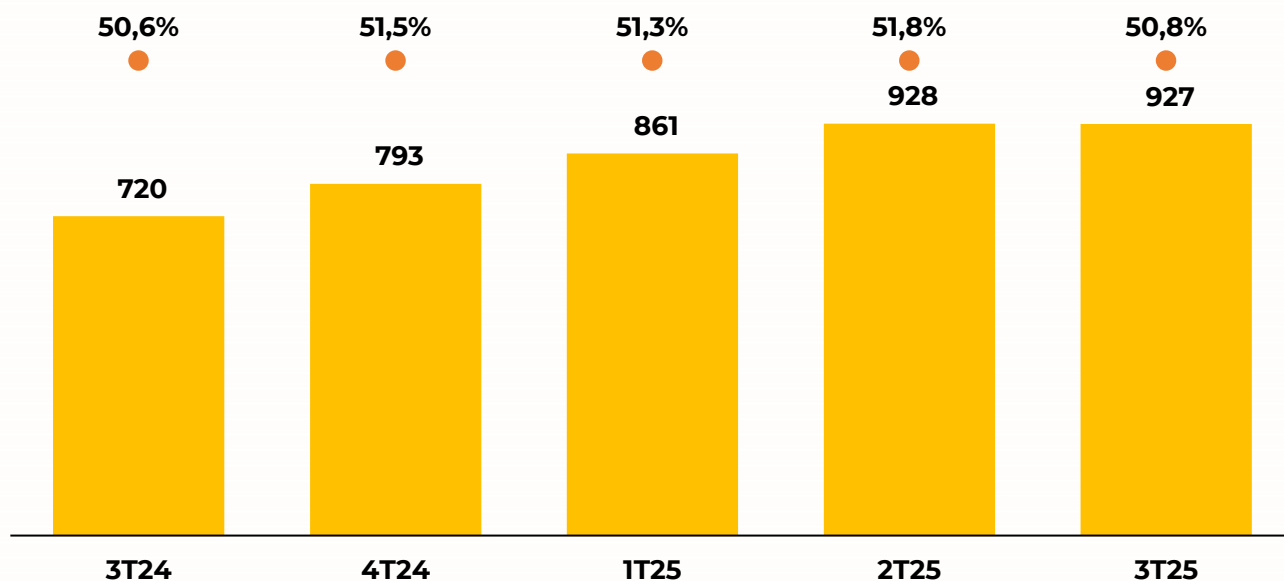
R\$ milhões | % Receita Líquida



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

### Evolução Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa antes dos custos pré-operacionais

R\$ milhões | % Receita Líquida



## Lucro Bruto Caixa por Segmento antes dos Custos Pré-Operacionais

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

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

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro bruto caixa antes dos Custos Pré-operacionais" exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades; (c) "Lucro bruto caixa" exclui depreciação e amortização; (d) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e Nation. Até 2024, esta linha também incluía a academia da operação da marca O2 no Chile, unidade esta que foi convertida em Bio Ritmo em 2025; (e) "Outras" inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass, Queima Diária e Studios, no México, Fitmaster. Até o 3T24, os royalties referentes as franquias da Colômbia, que foram convertidas em unidades próprias no 4T24, também não eram somados à linha de "Outras".

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

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

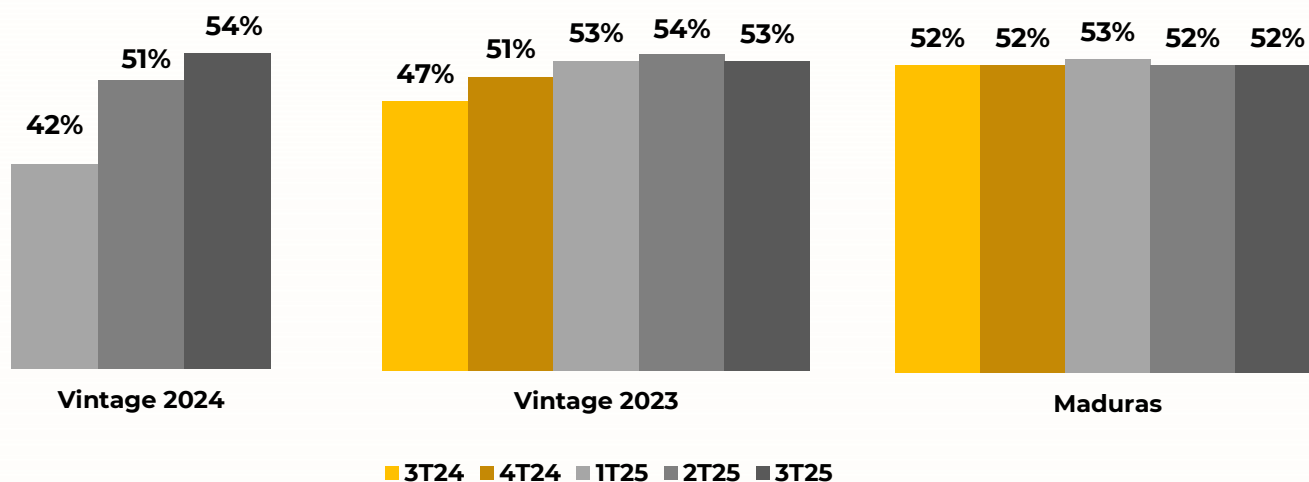
No México, o lucro bruto das academias Smart Fit totalizou R\$176,2 milhões, crescimento de 7% frente ao 3T24, com margem inferior em 2,8p.p. devido a estabilidade no nível de receita por academia com incremento de custos de manutenção nas unidades maduras e de pessoal, que mais que compensaram a eficiência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

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

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

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

### Margem Bruta por Vintage (Smart Fit Próprias)



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

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

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

## DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

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

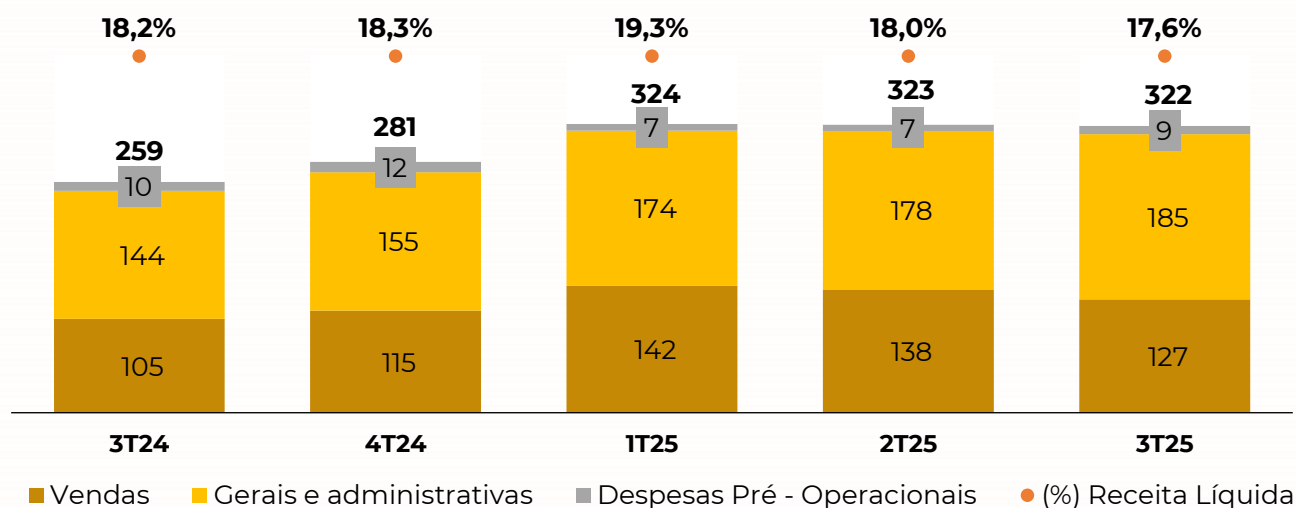
(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios (b) Não considera "Outras (despesas) receitas".

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

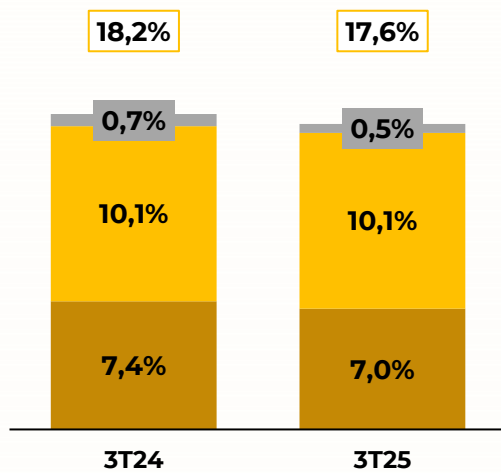
As despesas com vendas somaram R\$127,1 milhões no 3T25, 21% acima versus 3T24, representando 7,0% da receita líquida (sendo 0,4p.p. inferior comparado ao 3T24). A redução da representatividade das despesas com vendas em relação a receita líquida no trimestre é reflexo da concentração, no primeiro semestre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

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

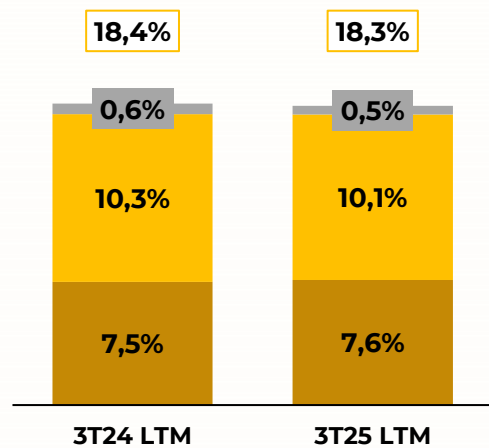
### Evolução das Despesas com Vendas, Gerais, Administrativas e Despesas Pré-Operacionais (R\$ milhões)



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



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



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

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

## EBITDA

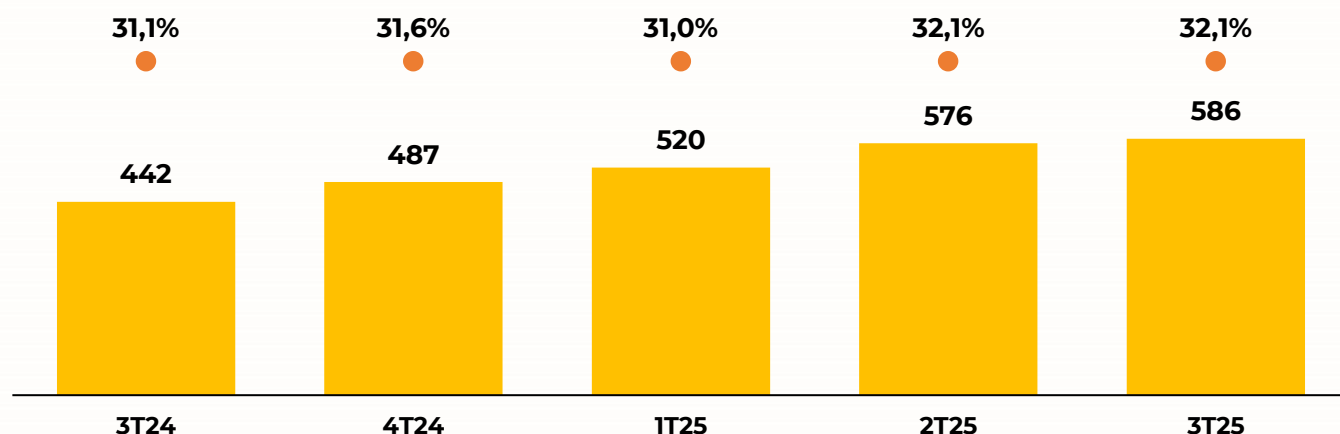
| Composição do EBITDA <sup>a</sup><br>(R\$ milhões) | 3T25         | 3T24         | 3T25 vs.<br>3T24 | 2T25         | 3T25 vs.<br>2T25 | 9M25           | 9M24           | 9M25 vs.<br>9M24 |
|----------------------------------------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|------------------|----------------|----------------|--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

a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios.

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

### Evolução do EBITDA e Margem EBITDA

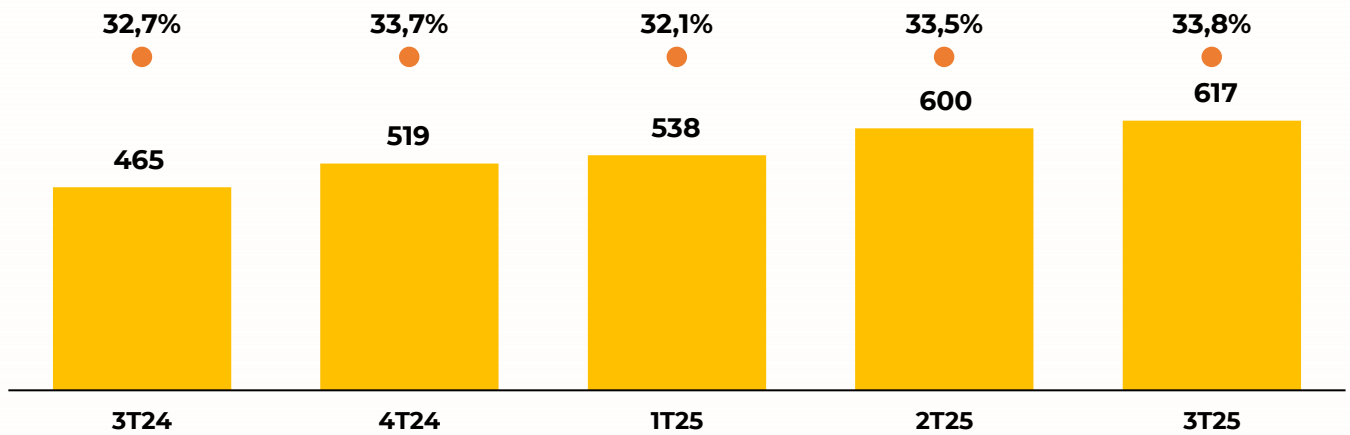
R\$ milhões | % Receita Líquida



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

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

R\$ milhões | % Receita Líquida



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

## LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

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

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro (prejuízo) líquido recorrente" exclui os impactos referentes à: (i) não recorrente de aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica, da Velocity e da FitMaster; e (ii) das despesas financeiras não-recorrentes relacionadas à agenda de *liability management*, sendo R\$1,8 milhão referente ao pré-pagamento da 7ª emissão de debêntures no 3T25, R\$22,1 milhões após IR/CSLL no 2T24 relacionadas ao pré-pagamento da 6ª emissão de debêntures e R\$5,3 milhões no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão e à outras dívidas bilaterais na Colômbia.

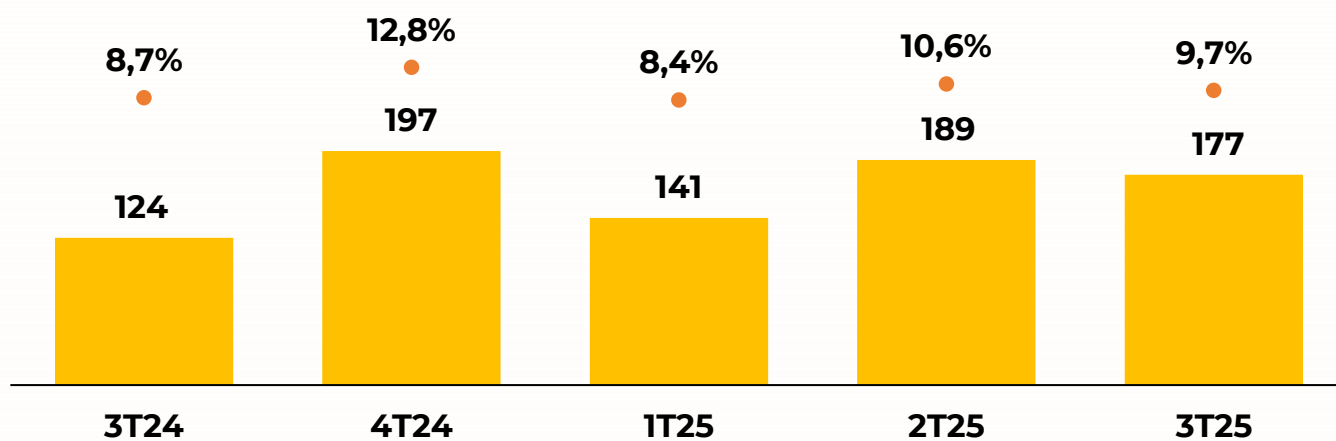
O lucro líquido recorrente apresentou um forte crescimento de 43% no 3T25 em comparação com o 3T24, totalizando R\$176,9 milhões. Essa performance é explicada principalmente em função do crescimento do EBITDA de 33%, além da menor alíquota de imposto, em função da declaração de JCP no 3T25, que mais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

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

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

## Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente

R\$ milhões | % Receita Líquida



## CAPEX

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

(a) Não considera investimentos em cessão de direito de uso relacionado a compra de pontos comerciais. (b) A partir do 1T25, os montantes de capex não consideram os custos financeiros capitalizados, que totalizaram R\$8,0 milhões no trimestre.

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

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

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

## VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA

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

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

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

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

(a) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (b) A partir do 1T25, a Companhia passou a usar as variações no capital de giro conforme a Demonstração de Fluxo de Caixa das demonstrações financeiras; (c) Inclui impostos sobre vendas e serviços.

## CAIXA E ENDIVIDAMENTO

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

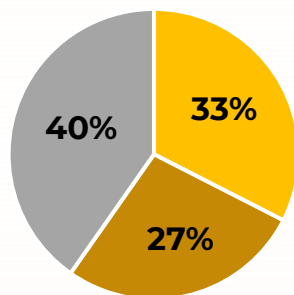
(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) "Dívida líquida", considera "Dívida Bruta" menos "Caixa e Garantias"; (c) "Outros Passivos e Ativos" utiliza a definição das debêntures da Companhia referentes a outros itens a serem considerados no cálculo da dívida líquida, incluindo mas não se limitando a contraprestações contingentes e instrumentos financeiros derivativos, tais como parcelas a pagar de aquisições realizadas, opções de compra e venda de acionistas minoritários e/ou swap de taxa de juros; (d) "Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM", considera o indicador "Dívida Líquida Ajustada" dividido pelo "EBITDA LTM", utilizando a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia. Para mais detalhes, vide escritura das debêntures.

Ao final do 3T25, a Companhia possuía uma sólida posição de caixa de R\$2.958 milhões e dívida bruta de R\$6.316 milhões, sendo 86% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$3.398 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da Companhia, de 1,04x. Esse índice apresentou uma redução frente ao registrado no 2T25 devido ao sólido crescimento do EBITDA LTM da Companhia combinado com a forte geração de caixa operacional no período que foi principalmente usada nas atividades de investimento.

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

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

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



■ Brasil ■ México ■ Outros Países

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

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

(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) "Outros Países" inclui endividamento financeiro no Chile, Colômbia, Peru, Panamá, Argentina, Paraguai e Uruguai.

## EVENTOS SUBSEQUENTES

### Décima Terceira Emissão De Debêntures

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

### IMPACTO DA ADOÇÃO DO IFRS 16

A Companhia adotou em 1º de janeiro de 2019 a norma IFRS 16 / CPC 06 (R2) – Operações de arrendamento. A aplicação da norma afetou substancialmente a contabilização de contratos de aluguel dos espaços nos quais funcionam as academias da Companhia. Os compromissos futuros dos contratos de aluguel são reconhecidos como passivos de arrendamento, e o direito de uso dos espaços é reconhecido como um ativo de mesmo valor. Para fins de efeitos no resultado, os pagamentos fixos de aluguel são substituídos por uma depreciação do direito de arrendamento e uma despesa financeira sobre o passivo de arrendamento. Os pagamentos variáveis de aluguel continuam sendo reconhecidos como custo dos serviços prestados.

A Companhia optou na adoção do IFRS 16 / CPC 06(R2) pelo método retrospectivo modificado aplicado somente a partir de 1º de janeiro de 2019. Os impactos do IFRS 16 /CPC 06(R2) nos resultados da Companhia são detalhados abaixo.

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

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

\*Custos, Despesas com Vendas e Gerais e Administrativas incluem despesas pré-operacionais

## APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

A Companhia possui operações próprias no Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Panamá, Costa Rica, Argentina, Paraguai e Uruguai e operações franqueadas no Brasil, México, Colômbia, República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras. A consolidação na Demonstração de Resultado para cada período é detalhada abaixo:

| Operação                                                                                                                  | Reconhecimento na Demonstração de Resultado do período |                             | Reconhecimento no Balanço Patrimonial do período |             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------------------|-------------|
|                                                                                                                           | 2025                                                   | 2024                        | 2025                                             | 2024        |
| Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai, Panamá, Costa Rica, Uruguai, Queima Diária e TotalPass Brasil | Consolidado                                            | Consolidado                 | Consolidado                                      | Consolidado |
| República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras                                                          | Royalties pelo uso da marca                            | Royalties pelo uso da marca | n/a                                              | n/a         |

## DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

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

## BALANÇO PATRIMONIAL

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

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

## FLUXO DE CAIXA

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



# Relações com Investidores

**André Pezeta** | CFO

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

**Matheus Nascimento** | Gerente de RI

**Juliana Pallot** | Coordenadora de RI

**Luis Fernando Campos** | Especialista de RI

**Marcelo Reis** | Analista Sr.

**Marcelo Dias** | Estagiário

[ri@smartfit.com](mailto:ri@smartfit.com)





## 3Q25 Results

### Results Webinar

November 07, 2025

11 a.m. (Brasília) | 9 a.m. (NY) | 2 p.m. (London)

Conference call in Portuguese with  
simultaneous translation into English

[Click here](#)

smart **fit**

## 3Q25 EARNINGS RELEASE

São Paulo, November 6, 2025 – Smart Fit (SMFT3), the leader in the Latin America fitness industry in terms of members and clubs<sup>1</sup>, announces its results for 3Q25. To enable better comparability, the figures are presented excluding the effects of IFRS 16/CPC 06 (R2). The impacts of adopting IFRS 16/CPC 06 (R2) on the results are detailed starting on page 30.

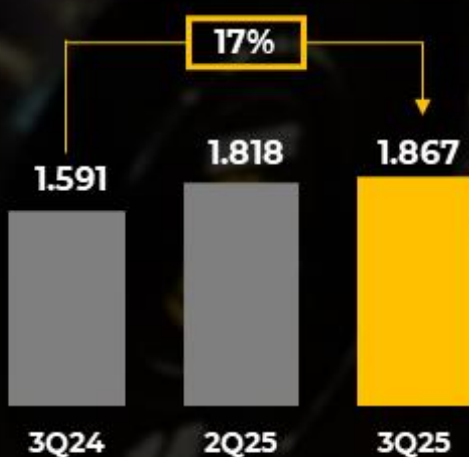
### PERIOD HIGHLIGHTS

- **Solid 17% growth in the club network vs. 3Q24, totaling 1,867 units across 16 countries**  
*276 clubs were added in the last 12 months. We remain confident in our 2025 opening guidance<sup>2</sup> of 340-360 new clubs.*
- **Net revenue reached R\$ 1.8 billion in 3Q25, strong growth of 28% over 3Q24 and 2% over 2Q25**  
*The solid performance primarily reflects a 12% increase in the average member base at Smart Fit-owned clubs and a 10% increase in the average ticket over the period vs. 3Q24.*
- **Cash gross profit<sup>3</sup> totaled R\$906 million, up 28% vs. 3Q24**  
*Cash gross margin before pre-operating costs<sup>3</sup> reached 50.8% (+0.3 p.p. vs. 3Q24), with the cash gross margin of mature clubs<sup>4</sup> at 52%, and the ramp-up of recently opened units remained consistent with historical trends.*
- **Record EBITDA of R\$ 586 million in 3Q25, up by 33% and margin expansion of 1.0 p.p. vs. 3Q24. Strong operating cash generation of R\$ 605 million, representing a high 103% conversion rate**  
*EBITDA LTM reached a record R\$ 2.2 billion, with a margin of 31.7%.*
- **Robust growth of 43% of recurring net income<sup>5</sup> over 3Q24, reaching R\$ 177 million in 3Q25, and a net margin of 9.7% (+1.0 p.p. vs. 3Q24)**  
*In the last 12 months, recurring net income reached R\$ 704 million, with net margin of 10.3%.*

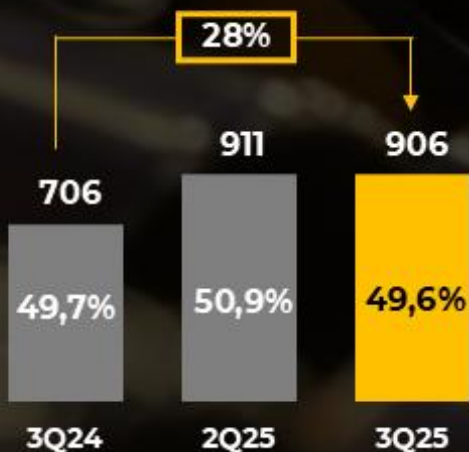
| 3Q25 Highlights                                 | 3Q25  | 3Q24  | 3Q25 vs. 3Q24 | 2Q25  | 3Q25 vs. 2Q25 | 9M25  | 9M24  | 9M25 vs. 9M24 |
|-------------------------------------------------|-------|-------|---------------|-------|---------------|-------|-------|---------------|
| Clubs                                           | 1,867 | 1,591 | 17%           | 1,818 | 3%            | 1,867 | 1,591 | 17%           |
| Total Members (000) <sup>a</sup>                | 5,228 | 4,826 | 8%            | 5,151 | 1%            | 5,228 | 4,826 | 8%            |
| Net Revenue (R\$ million)                       | 1,824 | 1,422 | 28%           | 1,791 | 2%            | 5,293 | 4,040 | 31%           |
| Cash Gross Profit <sup>b</sup>                  | 906   | 706   | 28%           | 911   | (1%)          | 2,667 | 2,020 | 32%           |
| Cash Gross Margin                               | 49.6% | 49.7% | (0.0) p.p.    | 50.9% | (1.2) p.p.    | 50.4% | 50.0% | 0.4 p.p.      |
| EBITDA <sup>c</sup> (R\$ million)               | 586   | 442   | 33%           | 576   | 2%            | 1,682 | 1,275 | 32%           |
| EBITDA Margin                                   | 32.1% | 31.1% | 1.0 p.p.      | 32.1% | 0.0 p.p.      | 31.8% | 31.6% | 0.2 p.p.      |
| Recurring Net Income <sup>d</sup> (R\$ million) | 177   | 124   | 43%           | 189   | (7%)          | 507   | 382   | 33%           |

(1) As reported by the Health & Fitness Association in 2025, referencing 2024 data ("HFA"); (2) According to the guidance disclosed to the market through a Material Fact in March 2025; (3) Excludes the effects of IFRS 16/CPC06 (R2), see the "Cash Gross Profit" section, and "Cash Gross Profit before Pre-Operational Costs" also excludes pre-operational costs related to the opening of new units; (4) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year; (5) Excludes the effects from the revaluation of the Company's stake in the Panama and Costa Rica operations and goodwill from the acquisitions, mainly of Velocity, Fitmaster, and others, as well as non-recurring financial expenses of R\$1.8 million in 3Q25 after income tax and social contribution related to the prepayment of the 7th debenture issue, and R\$5.3 million after income tax and social contribution related to the prepayment of the 5th debenture issue and other bilateral debts in Colombia. See the "Net Income and Recurring Net Income" section; (a) Member base in clubs does not include TotalPass members; (b) Excludes the effects of IFRS 16/CPC06 (R2). See the "Cash Gross Profit" (c) Excludes the effects of IFRS-16/CPC06 (R2). See the "EBITDA Breakdown" section; (d) Excludes the effects of IFRS-16/CPC06 (R2) and non-recurring impacts, as defined in Recurring Net Income ("5"). See the "Net Income and Recurring Net Income" section.

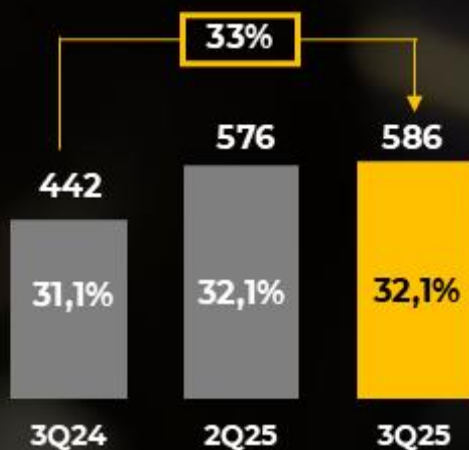
## Clubs



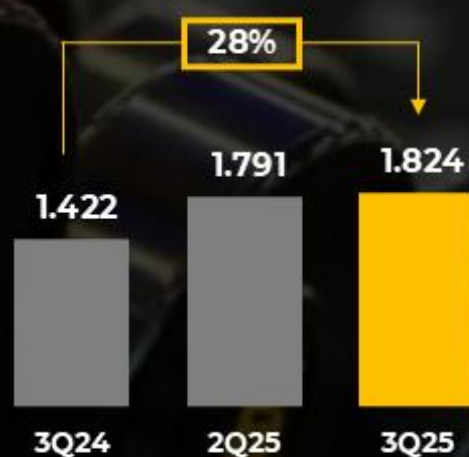
## Gross Profit and Margin <sup>(a)</sup> (R\$ M)



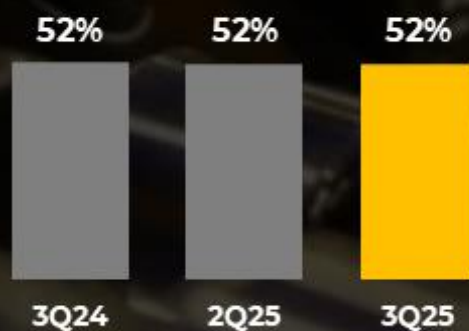
## EBITDA (R\$ M) and Margin <sup>(a)</sup> (%)



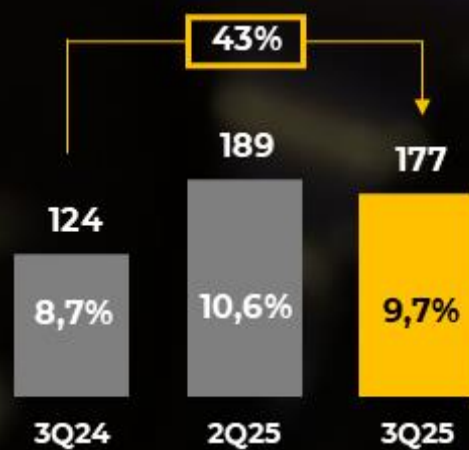
## Net Revenue (R\$ M)



## Gross Margin Mature Clubs <sup>(b)</sup> (%)



## Recurring Net Profit (R\$ M) and Recurring Margin <sup>(c)</sup> (%)



(a) Excludes the effects of IFRS 16/CPC06 (R2). See the "Cash Gross Profit" and "EBITDA breakdown" sections;  
 (b) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year; and  
 (c) Excludes the effects of IFRS 16/CPC06 (R2) and non-recurring effects. See the "Net Income and Recurring Net Income" section.

# OPERATING PERFORMANCE

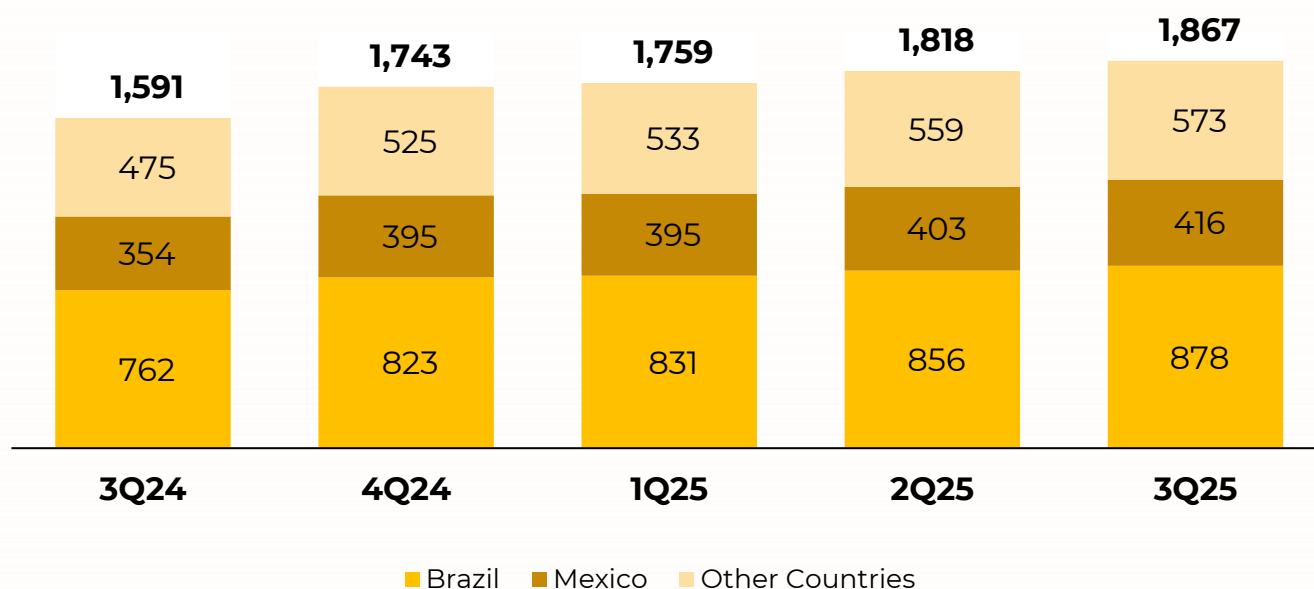
## CLUB NETWORK

The Company ended 3Q25 with 1,867 clubs across 16 countries, representing a 17% over 3Q24, and reinforcing its leadership position in the Latin American fitness industry.

At the end of the period, the Company surpassed the milestone of 1,500 owned units, with its network comprising 1,501 owned clubs (80% of the total), and 366 franchises. In terms of geographic mix, the share of Other Countries increased by 1 p.p. over 3Q24, accounting for 31% of the total at the end of the period, while Brazil and Mexico accounted for 47% and 22%, respectively.

During the quarter, 49 units were added – 48 under the Smart Fit brand and 1 under "Bio Ritmo and others". Of these openings, 22 are in Brazil, 14 in Other Countries, and 13 in Mexico. Additionally, 42 are owned clubs (86%) and 7 franchises. It is important to highlight that, during the quarter, the first Smart Fit club in Morocco was opened, a milestone that marks the Company's entry into a new continent, with performance in the first weeks consistent with expectations.

Clubs at the end of the quarter



Over the last 12 months, 276 clubs were added, comprising 270 under the Smart Fit brand and 6 under "Bio Ritmo and others" (3 in Brazil). Of this total, 85% are owned clubs, including 17 franchised units in Colombia that were converted to owned clubs in 4Q24. By geography, Brazil accounted for 42% of the additions, the Other Countries for 36%, and Mexico for 22%.

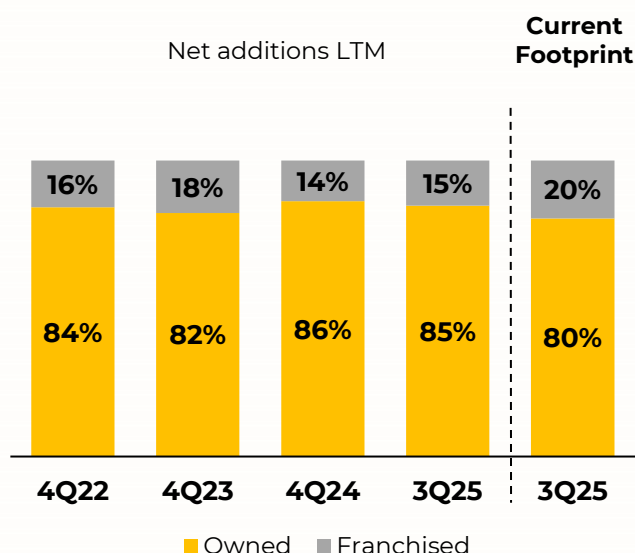
The Company ended October with 150 clubs added in 2025, and 252 units under construction to be opened primarily in 2025. In this context, we remain confident in the guidance<sup>1</sup> for 340-360 club openings in 2025, with approximately 80% of these expected to be owned clubs. The decision to accelerate the pace of expansion compared to the 305 clubs added in 2024 is supported by (i) the consistent performance of mature clubs and the solid ramp-up of units opened in recent years; (ii) strict discipline in execution and capital allocation for new openings; (iii) the Company's robust financial position; (iv) favorable conditions of the pipeline of high-quality real estate opportunities; and (v) the growing demand for fitness, driven by long-term trends.

(1) According to the guidance disclosed to the market through a Material Fact in March 2025.

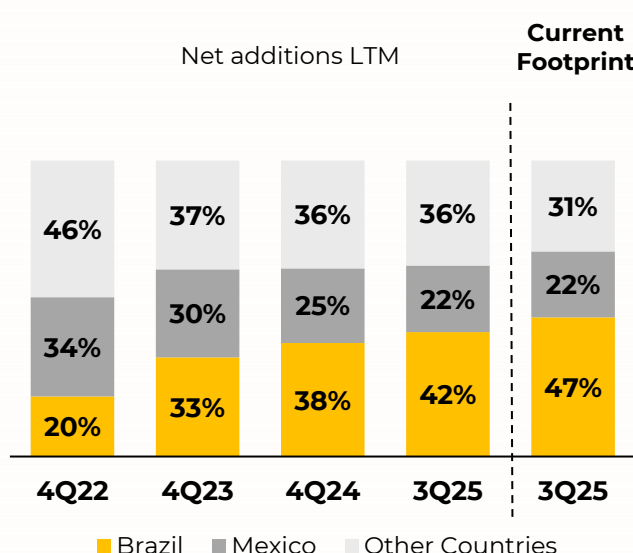
Note that, at the end of 3Q25, 952 Smart Fit-owned clubs were mature (65% of the owned base), compared to 788 (63% of the base) in the same period last year, based on the definition that a club is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the year.

In the Studios segment, the Company ended the quarter with 164 units, of which 139 are franchises (85% of the total), representing strong growth from the 26 units at the end of 3Q24, primarily due to the acquisition of the Velocity studios network, completed in 4Q24. A total of 29 units were added in the year (26 franchises) and 6 compared to 2Q25, all of which were franchises.

**Club distribution<sup>(a)</sup> by type**

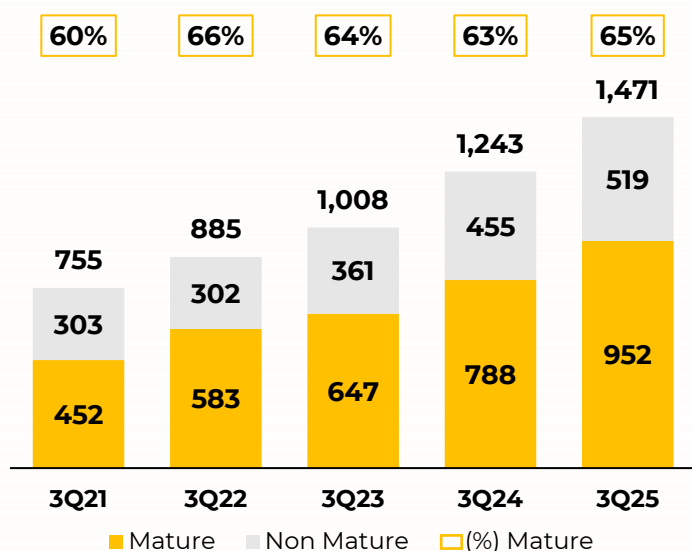


**Club distribution<sup>(a)</sup> by region**

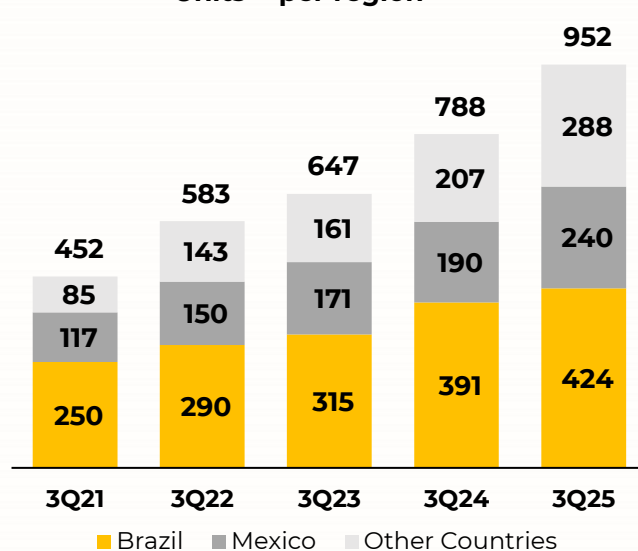


(a) Includes only the Company's clubs (excludes Studios).

**Smart Fit Own Units per aging**



**Smart Fit Own Mature Units<sup>(b)</sup> per region**



(b) A unit is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year.

## EVOLUTION OF THE CLUB NETWORK

| Clubs                             | End of Period |              |              |              |              | Growth 1Q25 vs. |            | Variation 1Q25 vs. |            |
|-----------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|------------|--------------------|------------|
|                                   | 1Q24          | 2Q24         | 3Q24         | 4Q24         | 1Q25         | 4Q24            | 1Q24       | 4Q24               | 1Q24       |
| <b>Total Clubs</b>                | <b>1,469</b>  | <b>1,529</b> | <b>1,591</b> | <b>1,743</b> | <b>1,759</b> | <b>16</b>       | <b>290</b> | <b>1%</b>          | <b>20%</b> |
| <b>By Type</b>                    |               |              |              |              |              |                 |            |                    |            |
| Owned                             | 1,164         | 1,214        | 1,267        | 1,407        | 1,416        | 9               | 252        | 1%                 | 22%        |
| Franchised                        | 305           | 315          | 324          | 336          | 343          | 7               | 38         | 2%                 | 12%        |
| <b>By Brand</b>                   |               |              |              |              |              |                 |            |                    |            |
| Smart Fit                         | 1,441         | 1,500        | 1,561        | 1,711        | 1,726        | 15              | 285        | 1%                 | 20%        |
| Owned                             | 1,141         | 1,190        | 1,243        | 1,381        | 1,389        | 8               | 248        | 1%                 | 22%        |
| Brazil                            | 493           | 506          | 525          | 569          | 573          | 4               | 80         | 1%                 | 16%        |
| Mexico                            | 304           | 320          | 334          | 372          | 372          | 0               | 68         | –                  | 22%        |
| Other Countries <sup>a</sup>      | 344           | 364          | 384          | 440          | 444          | 4               | 100        | 1%                 | 29%        |
| Franchised                        | 300           | 310          | 318          | 330          | 337          | 7               | 37         | 2%                 | 12%        |
| Brazil                            | 200           | 202          | 208          | 224          | 228          | 4               | 28         | 2%                 | 14%        |
| Mexico                            | 16            | 19           | 20           | 23           | 23           | 0               | 7          | –                  | 44%        |
| Other Countries <sup>a</sup>      | 84            | 89           | 90           | 83           | 86           | 3               | 2          | 4%                 | 2%         |
| Bio Ritmo and others <sup>b</sup> | 28            | 29           | 30           | 32           | 33           | 1               | 5          | 3%                 | 18%        |
| Owned                             | 23            | 24           | 24           | 26           | 27           | 1               | 4          | 4%                 | 17%        |
| Franchised                        | 5             | 5            | 6            | 6            | 6            | 0               | 1          | –                  | 20%        |
| <b>By Region</b>                  |               |              |              |              |              |                 |            |                    |            |
| Brazil                            | 720           | 736          | 762          | 823          | 831          | 8               | 111        | 1%                 | 15%        |
| Mexico                            | 320           | 339          | 354          | 395          | 395          | 0               | 75         | –                  | 23%        |
| Other Countries <sup>a</sup>      | 429           | 454          | 475          | 525          | 533          | 8               | 104        | 2%                 | 24%        |

(a) "Other Countries" includes owned operations in Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay, and Morocco, and franchises in El Salvador, Ecuador, Guatemala, the Dominican Republic, Honduras, and Argentina; (b) "Bio Ritmo and others" includes 34 Bio Ritmo clubs and 2 Nation clubs. Until 2024, this line also included the O2-branded club in Chile, which was converted to Bio Ritmo in 2025.

## MEMBER BASE

In 3Q25, the member base totaled 5.2 million, representing an 8% increase over 3Q24. Compared to 2Q25, the base increased by 1%, mainly driven by the Company's expansion in recent quarters and the solid maturation of the club network. In the first nine months of 2025, 389,000 members were added, representing an 8% increase from December 2024.

### EVOLUTION OF THE MEMBER BASE IN CLUBS

| Clients ('000)                    | End of Period |              |              |              |              | Growth 3Q25 vs. |            | Variation 3Q25 vs. |           |
|-----------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------------|------------|--------------------|-----------|
|                                   | 3Q24          | 4Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 3Q25         | 2Q25            | 3Q24       | 2Q25               | 3Q24      |
| <b>Clubs<sup>a</sup></b>          | <b>4,826</b>  | <b>4,839</b> | <b>5,253</b> | <b>5,151</b> | <b>5,228</b> | <b>77</b>       | <b>402</b> | <b>1%</b>          | <b>8%</b> |
| <b>By Type</b>                    |               |              |              |              |              |                 |            |                    |           |
| Owned                             | 3,833         | 3,894        | 4,235        | 4,149        | 4,232        | 83              | 399        | 2%                 | 10%       |
| Franchised                        | 993           | 945          | 1,018        | 1,002        | 996          | (6)             | 3          | (1%)               | 0%        |
| <b>By Brand</b>                   |               |              |              |              |              |                 |            |                    |           |
| Smart Fit                         | <b>4,772</b>  | <b>4,786</b> | <b>5,201</b> | <b>5,097</b> | <b>5,174</b> | <b>77</b>       | <b>402</b> | <b>2%</b>          | <b>8%</b> |
| Owned                             | 3,789         | 3,851        | 4,192        | 4,104        | 4,187        | 83              | 398        | 2%                 | 11%       |
| Brazil                            | 1,559         | 1,560        | 1,715        | 1,635        | 1,620        | (15)            | 62         | (1%)               | 4%        |
| Mexico                            | 976           | 949          | 1,039        | 1,035        | 1,042        | 7               | 66         | 1%                 | 7%        |
| Other Countries <sup>b</sup>      | 1,255         | 1,342        | 1,438        | 1,434        | 1,525        | 91              | 271        | 6%                 | 22%       |
| Franchised                        | 984           | 936          | 1,009        | 993          | 987          | (6)             | 3          | (1%)               | 0%        |
| Bio Ritmo and others <sup>c</sup> | <b>54</b>     | <b>53</b>    | <b>52</b>    | <b>55</b>    | <b>54</b>    | <b>(0)</b>      | <b>1</b>   | <b>(1%)</b>        | <b>1%</b> |
| <b>By Region</b>                  |               |              |              |              |              |                 |            |                    |           |
| Brazil                            | 2,189         | 2,190        | 2,389        | 2,282        | 2,250        | (32)            | 61         | (1%)               | 3%        |
| Mexico                            | 1,043         | 1,013        | 1,114        | 1,110        | 1,116        | 7               | 74         | 1%                 | 7%        |
| Other Countries <sup>b</sup>      | 1,593         | 1,635        | 1,750        | 1,760        | 1,862        | 102             | 269        | 6%                 | 17%       |

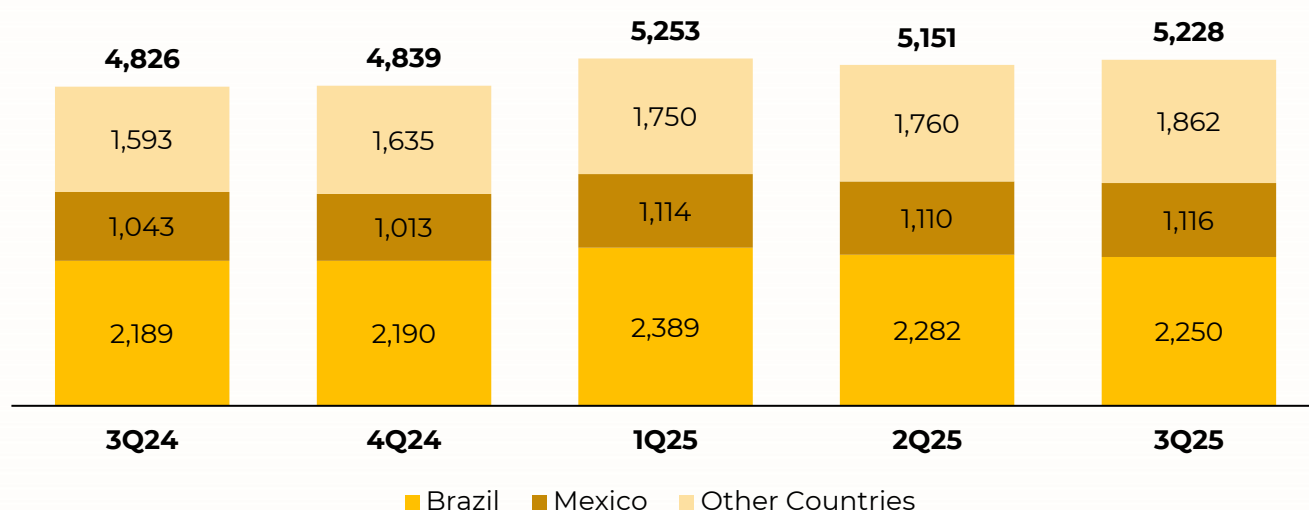
(a) The member base in clubs does not include TotalPass members; (b) "Other Countries" includes owned clubs in Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay, and Morocco, as well as franchises in El Salvador, Ecuador, Guatemala, the Dominican Republic, Honduras, and Argentina; (c) "Bio Ritmo and others" includes operations under the Bio Ritmo and Nation brands. Until 2024, this line also included the O2-branded club in Chile, which was converted to Bio Ritmo in 2025.

In Brazil, the member base totaled 2.2 million in 3Q25, up by 3% over 3Q24, and accounting for 1.0% of Brazil's population enrolled in one of the Company's clubs. During the quarter, 61,000 members were added, driven by the maturation of the 116 clubs opened in the last 12 months. Compared to 2Q25, the member base was down by 1%. It is worth noting that the performance of the member base in Smart Fit clubs in Brazil has been impacted by the share of check-ins from TotalPass users, which has been increasing its share each quarter.

In Mexico, the member base totaled 1.1 million in 3Q25, up by 7% over 3Q24, accounting for 0.8% of the country's population enrolled in one of the Company's clubs. Compared to 2Q25, the base was up 1%. This growth reflects the maturation of the 62 clubs added over the last 12 months, which more than offset the region's historical seasonality in the quarter.

In Other Countries, the member base reached 1.9 million in 3Q25, a solid increase of 17% over 3Q24, driven by the ramp-up of units opened in recent years. During the quarter, 102,000 members were added, up by 6% over 2Q25, reflecting the strong performance of the clubs opened over the last 12 months, as well as the favorable seasonal trend in the region, with Colombia and Peru as the main highlights.

### Club members at the end of the period



The Company continues to expand and enhance its digital products and services, aiming to complement the in-person training experience at its clubs, strengthen relationships with members, increase, and bring new sources of revenue to the Company.

The main digital services currently include:

- (i) (i) *Queima Diária*, one of Latin America's largest digital fitness platforms, which offers on-demand exercise programs, nutrition content, and other materials promoting healthier lifestyles. At the end of 3Q25, the platform had 424,000 members, up by 5% over 2Q25 and by 33% over 3Q24. This performance reflects growth in both B2B operations – through exclusive subscriptions for *Queima Diária's* partner companies;
- (ii) As part of its digital add-ons' strategy, the Company offers Smart Fit Nutri — a nutrition-tracking service available through an app, including bioimpedance assessments using scales installed in Smart Fit clubs and teleconsultations with nutritionists — and Smart Fit Coach, a personalized online consulting service designed to guide members through their training routines.

At the end of 3Q25, exclusively digital members totaled 439,000, up by 35% over 3Q24 and by 5% over 2Q25.

In 3Q25, TotalPass, the Company's B2B fitness aggregator, delivered consistent growth, consolidating its position as one of the leading corporate wellness benefits in Brazil and Mexico. In Brazil, the partner network has reached 29,000 clubs across more than 1,800 cities, marking a significant milestone for this business unit. In Mexico, TotalPass ended the third quarter with over 8,000 registered clubs. TotalPass members can access 37,000 clubs, including the Company's clubs and studios. As the number of partner clubs and geographic coverage continue to grow, TotalPass' value proposition for companies, end users, and potential partners becomes increasingly attractive and differentiated.

# FINANCIAL PERFORMANCE

| Main financial indicators <sup>a</sup><br>(R\$ million)   | 3Q25           | 3Q24           | 3Q25 vs.<br>3Q24 | 2Q25           | 3Q25 vs.<br>2Q25 | 9M25           | 9M24           | 9M25 vs.<br>9M24 |
|-----------------------------------------------------------|----------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| Gross Revenue                                             | 1,937.9        | 1,515.1        | 28%              | 1,901.2        | 2%               | 5,620.5        | 4,304.4        | 31%              |
| <b>Net Revenue</b>                                        | <b>1,824.2</b> | <b>1,422.1</b> | <b>28%</b>       | <b>1,791.1</b> | <b>2%</b>        | <b>5,293.5</b> | <b>4,039.7</b> | <b>31%</b>       |
| Cash costs of services <sup>b</sup>                       | (918.6)        | (715.8)        | 28%              | (880.1)        | 4%               | (2,626.2)      | (2,019.6)      | 30%              |
| <b>Cash gross profit<sup>b</sup></b>                      | <b>905.6</b>   | <b>706.3</b>   | <b>28%</b>       | <b>911.1</b>   | <b>(1%)</b>      | <b>2,667.3</b> | <b>2,020.1</b> | <b>32%</b>       |
| Cash gross margin                                         | 49.6%          | 49.7%          | (0.0) p.p.       | 50.9%          | (1.2) p.p.       | 50.4%          | 50.0%          | 0.4 p.p.         |
| Pre-operating Costs                                       | (21.6)         | (12.9)         | 68%              | (17.1)         | 27%              | (49.2)         | (31.8)         | 55%              |
| Cash gross profit before pre-operating costs <sup>b</sup> | 927.2          | 719.2          | 29%              | 928.1          | (0%)             | 2,716.5        | 2,051.9        | 32%              |
| Gross margin before pre-operating costs                   | 50.8%          | 50.6%          | 0.3 p.p.         | 51.8%          | (1.0) p.p.       | 51.3%          | 50.8%          | 0.5 p.p.         |
| SG&A                                                      | (322.4)        | (265.5)        | 21%              | (333.8)        | (3%)             | (989.8)        | (744.9)        | 33%              |
| % Net Revenue                                             | 17.7%          | 18.7%          | (1.0) p.p.       | 18.6%          | (1.0) p.p.       | 18.7%          | 18.4%          | 0.3 p.p.         |
| Selling Expenses <sup>c</sup>                             | (127.1)        | (105.2)        | 21%              | (138.3)        | (8%)             | (407.6)        | (301.2)        | 35%              |
| % Net Revenue                                             | 7.0%           | 7.4%           | (0.4) p.p.       | 7.7%           | (0.8) p.p.       | 7.7%           | 7.5%           | 0.2 p.p.         |
| General and administrative expenses <sup>d</sup>          | (185.1)        | (143.7)        | 29%              | (177.6)        | 4%               | (536.8)        | (401.0)        | 34%              |
| % Net Revenue                                             | 10.1%          | 10.1%          | 0.0 p.p.         | 9.9%           | 0.2 p.p.         | 10.1%          | 9.9%           | 0.2 p.p.         |
| Pre-operating expenses                                    | (9.4)          | (9.8)          | (4%)             | (7.1)          | 32%              | (23.9)         | (23.6)         | 1%               |
| Other (expenses) revenues                                 | (0.9)          | (6.7)          | (87%)            | (10.8)         | (92%)            | (21.5)         | (19.2)         | 12%              |
| Equity Income                                             | 3.2            | 1.4            | 123%             | (1.5)          | –                | 4.8            | (0.2)          | –                |
| <b>EBITDA<sup>e</sup></b>                                 | <b>586.4</b>   | <b>442.3</b>   | <b>33%</b>       | <b>575.7</b>   | <b>2%</b>        | <b>1,682.3</b> | <b>1,275.0</b> | <b>32%</b>       |
| EBITDA Margin                                             | 32.1%          | 31.1%          | 1.0 p.p.         | 32.1%          | 0.0 p.p.         | 31.8%          | 31.6%          | 0.2 p.p.         |
| <b>EBITDA before pre-operating expenses<sup>f</sup></b>   | <b>617.4</b>   | <b>465.0</b>   | <b>33%</b>       | <b>599.9</b>   | <b>3%</b>        | <b>1,755.4</b> | <b>1,330.4</b> | <b>32%</b>       |
| EBITDA Margin before pre-operating expenses               | 33.8%          | 32.7%          | 1.2 p.p.         | 33.5%          | 0.4 p.p.         | 33.2%          | 32.9%          | 0.2 p.p.         |
| Depreciation and amortization                             | (250.0)        | (192.2)        | 30%              | (239.0)        | 5%               | (717.3)        | (573.1)        | 25%              |
| Financial Result                                          | (110.2)        | (87.9)         | 25%              | (98.8)         | 12%              | (314.3)        | (256.0)        | 23%              |
| <b>EBT</b>                                                | <b>226.3</b>   | <b>162.3</b>   | <b>39%</b>       | <b>237.9</b>   | <b>(5%)</b>      | <b>650.6</b>   | <b>445.8</b>   | <b>46%</b>       |
| Income tax and Social Contribution                        | (56.2)         | (44.0)         | 28%              | (51.3)         | 10%              | (153.8)        | (102.9)        | 49%              |
| <b>Profit (loss) for the period</b>                       | <b>170.0</b>   | <b>118.3</b>   | <b>44%</b>       | <b>186.6</b>   | <b>(9%)</b>      | <b>496.9</b>   | <b>342.9</b>   | <b>45%</b>       |
| Net Margin                                                | 9.3%           | 8.3%           | 1.0 p.p.         | 10.4%          | (1.1) p.p.       | 9.4%           | 8.5%           | 0.9 p.p.         |

(a) All indicators exclude the effects of IFRS-16 related to the lease agreements of clubs and offices; (b) To provide a better view of our operating performance, we present the "Cash Cost of Services," which excludes the effects of IFRS-16, depreciation, and amortization. "Cash gross profit before pre-operating expenses" also excludes pre-operating costs associated with the opening of new clubs. See the "Gross Profit" section for further details on these calculations; (c) "Selling expenses" excludes pre-operating expenses; (d) "General and administrative expenses" exclude depreciation and effects of IFRS-16; (e) See the "EBITDA Breakdown" section for further details on this calculation; (f) "EBITDA before pre-operating costs and expenses" excludes costs and expenses related to the opening of new clubs. See the "EBITDA Breakdown" section for further details on this calculation.

## NET REVENUE

In 3Q25, net revenue totaled R\$ 1,824.2 million, a strong increase of 28% over 3Q24. The quarterly performance primarily reflects a 12% increase in the average member base of Smart Fit-owned clubs, driven by the solid 19% expansion of the brand's average network of owned clubs and their maturation, in addition to a 10% increase in the average ticket compared to 3Q24. Over the last 12 months, net revenue reached R\$ 6.8 billion.

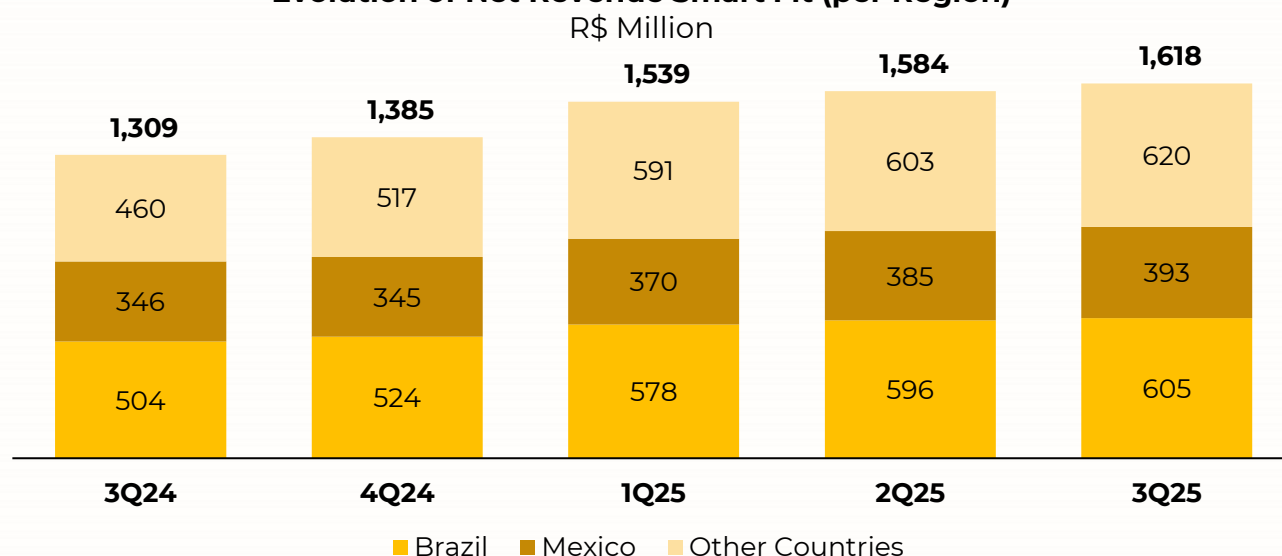
The strong growth in the average ticket in the last twelve months reflects several initiatives aimed at sustainably optimizing revenue per club. In this regard, the significant increase in the average ticket of Smart Fit members, both in Brazil and Other Countries, mainly stems from the effective price adjustments implemented over the past few years, as well as commercial and operational efforts to attract and retain members, supported by the brand's strength and the unique value proposition of our business model. Some of these commercial and operational initiatives, such as the increased offer of add-ons and continued expansion of the club network, have contributed to the solid share of members enrolled in the 'Black' Card Membership, which accounted for 70% of the member base of owned clubs at the end of 3Q25, up by 5 p.p. over 3Q24. It is also worth highlighting the increase in TotalPass users' check-ins, which boosted Smart Fit's revenue, especially in Brazil.

### Net Revenue by Brand and Region

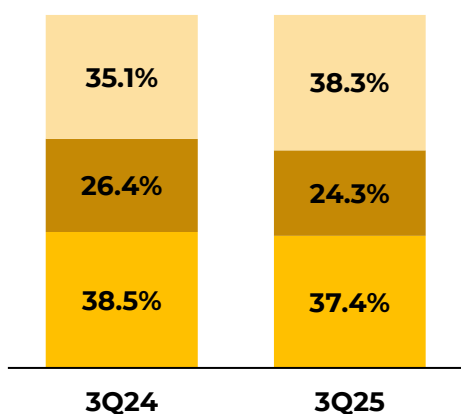
| Net Revenue<br>(R\$ million)      | 3Q25           | 3Q24           | 3Q25 vs.<br>3Q24 | 2Q25           | 3Q25 vs.<br>2Q25 | 9M25           | 9M24           | 9M25 vs.<br>9M24 |
|-----------------------------------|----------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| Smart Fit                         | 1,617.8        | 1,308.8        | 24%              | 1,583.8        | 2%               | 4,740.2        | 3,710.2        | 28%              |
| Brazil                            | 605.3          | 503.7          | 20%              | 595.7          | 2%               | 1,778.5        | 1,450.5        | 23%              |
| Mexico                            | 392.7          | 345.5          | 14%              | 384.8          | 2%               | 1,147.7        | 1,017.7        | 13%              |
| Other Countries <sup>a</sup>      | 619.8          | 459.5          | 35%              | 603.4          | 3%               | 1,814.0        | 1,242.0        | 46%              |
| Bio Ritmo and others <sup>b</sup> | 55.7           | 42.0           | 33%              | 50.9           | 9%               | 150.6          | 120.6          | 25%              |
| Others <sup>c</sup>               | 150.6          | 71.4           | 111%             | 156.4          | (4%)             | 402.6          | 208.8          | 93%              |
| <b>Total</b>                      | <b>1,824.2</b> | <b>1,422.1</b> | <b>28%</b>       | <b>1,791.1</b> | <b>2%</b>        | <b>5,293.5</b> | <b>4,039.7</b> | <b>31%</b>       |

(a) The "Other Countries" region includes only owned operations in Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay, and Morocco; (b) "Bio Ritmo and others" includes the operations of Bio Ritmo and Nation. Until 2024, this line also included the O2 brand operation in Chile, which was converted to Bio Ritmo in 2025; (c) "Others" includes royalties received from franchises in Brazil and other countries (except Mexico and Colombia), as well as revenue from other brands operated by the Company in Brazil, including TotalPass, *Queima Diária*, and Studios, and Fitmaster in Mexico. Until 3Q24, royalties from Colombia franchises, which were converted to owned clubs in 4Q24, were also excluded from the "Others" line.

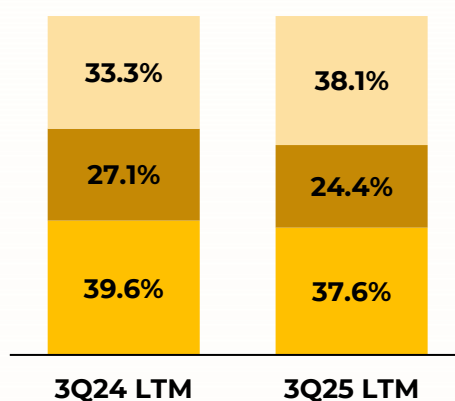
### Evolution of Net Revenue Smart Fit (per Region)



**(%) Net Revenue per Region**  
(quarterly basis)



**(%) Net Revenue per Region**  
(annual basis)



■ Brazil ■ Mexico ■ Other Countries

(%) Net Revenue per Region considers only the net revenue of the Smart Fit brand clubs.

In 3Q25, net revenue from Smart Fit clubs totaled R\$ 1,617.8 million, up by 24% over 3Q24. This performance was driven by the growth in the average member base of owned clubs and the increase in the average ticket. Compared to 2Q25, net revenue rose 2%, reflecting the higher average ticket in the period. Over the last 12 months, "Other Countries" gained share in net revenue, and together with Mexico, accounted for 62% of Smart Fits club revenue, up by 2 p.p. over 3Q24.

In Brazil, net revenue from Smart Fit clubs surpassed the R\$ 600 million mark for the first time in a quarter, totaling R\$ 605.3 million in 3Q25, up by 20% over 3Q24. This growth was driven by a 13% increase in the average ticket and a 6% increase in the average member base of owned clubs. Note that, compared to 3Q24, the average ticket was positively impacted by the assertive pricing strategy, mainly due to the adjustment in the 'Black' Card Membership monthly fee implemented in early 2025 and by the greater share of this plan in Smart Fit's owned clubs. Compared to 2Q25, net revenue grew by 2%, reflecting the increase in the average ticket.

In Mexico, net revenue from Smart Fit clubs reached R\$ 392.7 million in 3Q25, up by 14% over 3Q24, mainly reflecting an 8% expansion in the average member base of owned clubs and a 6% increase in the average ticket. This growth results from the first and only price adjustment of the 'Black' Card Membership in the region's history, at the end of 2023, and from price increases in the "Smart" plan over the past few quarters. As a result of the successful cluster-based expansion strategy and network effects, the penetration of members enrolled in the 'Black' Card Membership in owned clubs reached 61% in 3Q25, an increase of 14 p.p. from 3Q24. Compared to 2Q25, net revenue rose 2%, reflecting to higher average ticket.

Net revenue from Smart Fit clubs in Other Countries totaled R\$ 619.8 million in 3Q25, the highest among the brand's regions, up by 35% over 3Q24. This growth was driven by a 23% increase in the average member base of the region's owned clubs and a 9% increase in the average ticket. In Other Countries, we continue to advance our pricing agenda, with effective price adjustments to the 'Black' Card Membership plan in recent quarters, particularly in Colombia, Chile, Panama, Peru, and Costa Rica, and to the monthly fee of the "Smart" plan. In this context, the penetration of members enrolled in the 'Black' Card Membership in owned clubs reached 76%, up by 1 p.p. over 3Q24. Compared to 2Q25, revenue increased by 3%, reflecting a 3% expansion in the average member base of the region's owned clubs.

Revenue from "Others" totaled R\$ 150.6 million in 3Q25, more than doubling the amount recorded in 3Q24, accounting for 8.3% of total net revenue, up by 3.2 p.p. over 3Q24. This increase reflects the higher contribution from other business units and the acquisition of the Velocity Group, completed in 4Q24, and Fitmaster, completed in April 2025. Compared to 2Q25, net revenue from "Others" fell by 4%, mainly due to seasonal effects in the performance of other business units.

## CASH COST OF SERVICES PROVIDED

The cash cost of services provided totaled R\$ 918.6 million in 3Q25, up 28% from 3Q24. This increase mainly reflects the 19% expansion in the average number of owned clubs, which supported the strong addition of 399,000 members in these units. Regarding club-related costs, it is also worth noting the increase in pre-operating expenses, that is, expenses mainly related to clubs under construction that will open in the coming quarters, as well as those opened during the period, and higher costs from clubs in the ramp-up phase, particularly those opened in the past 24 months. In addition, it is worth highlighting the growth in the “Others” line, mainly due to higher maintenance costs and the consolidation of Fitmaster’s results starting in 2Q25.

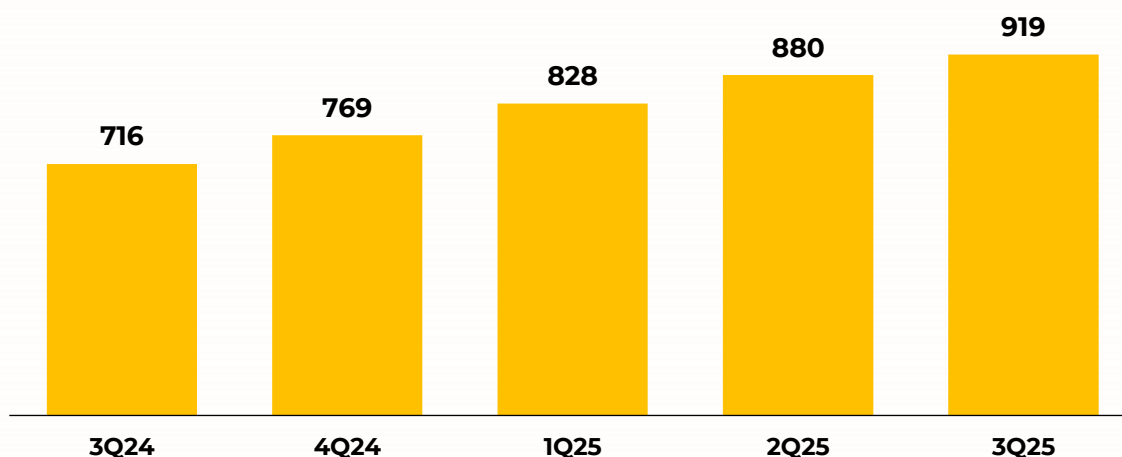
Considering only mature clubs, unit costs rose 3% compared to 3Q24. Labor agreements and related charges primarily drove the increase in these units’ costs during the period in the “Personnel and third-party services” line, and by the inflationary impact on occupancy costs, which more than offset lower consumption expenses resulting from energy efficiency projects. The Company remains focused on improving operational efficiency to mitigate the effects of inflationary pressure on the business.

### Cash Cost of Services Provided by Nature

| Cash Cost of Services Provided <sup>a</sup><br>(R\$ million) | 3Q25         | 3Q24         | 3Q25 vs.<br>3Q24 | 2Q25         | 3Q25 vs.<br>2Q25 | 9M25           | 9M24           | 9M25 vs.<br>9M24 |
|--------------------------------------------------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| Occupation                                                   | 335.0        | 272.1        | 23%              | 328.1        | 2%               | 979.6          | 772.0          | 27%              |
| Personnel and third-party services                           | 335.8        | 258.4        | 30%              | 320.0        | 5%               | 960.3          | 715.3          | 34%              |
| Consumption                                                  | 137.7        | 116.8        | 18%              | 142.3        | (3%)             | 414.0          | 347.7          | 19%              |
| Other                                                        | 110.1        | 68.4         | 61%              | 89.7         | 23%              | 272.3          | 184.6          | 47%              |
| <b>Cash Cost of Services Provided</b>                        | <b>918.6</b> | <b>715.8</b> | <b>28%</b>       | <b>880.1</b> | <b>4%</b>        | <b>2,626.2</b> | <b>2,019.6</b> | <b>30%</b>       |

(a) For a better analysis of our operating performance, we present “Cash Cost of Services Provided,” which excludes the effects of IFRS-16, depreciation, and amortization. Rent expenses are included under “Occupation”.

### Evolution of Cash Cost of Services Provided (R\$ million)



Compared to 2Q25, cash costs increased by 4% in 3Q25, outpacing the 2% growth in net revenue for the period. This increase mainly reflects (i) higher expenses related to the opening of new units, including both those inaugurated during the period and those to be opened in the coming quarters, and the ramp-up dynamics of new clubs; (ii) higher personnel expenses; and (iii) the growing share of new businesses, whose cash cost structure relative to revenue differs from that of the clubs’ business.

## CASH GROSS PROFIT

Cash gross profit totaled R\$ 905.6 million in 3Q25, up by 28% over 3Q24, primarily driven by the consistent maturation of units opened over the past three years and the solid margin levels in mature clubs during the period, reinforcing the resilience of the business model. Cash gross margin reached 49.6% in 3Q25, in line with the 3Q24, mainly reflecting efficient cost management, which offset the increase in expenses related to the opening of new units – both those opened during the period and those to be opened in subsequent quarters – and the higher costs in clubs in the ramp-up phase, particularly those opened in the last 24 months. Over the last 12 months, cash gross profit totaled R\$ 3,439.2 million, with a cash gross margin of 50.3%.

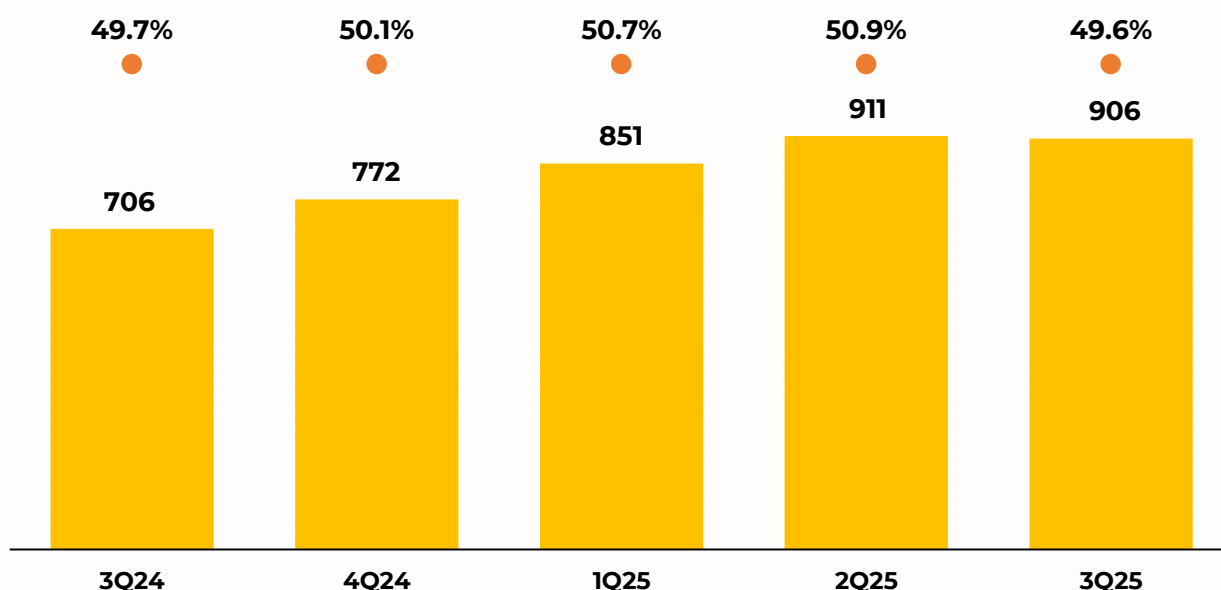
Cash gross margin before pre-operating costs, that is, those related to openings, was 50.8% in 3Q25 (+0.3 p.p. vs. 3Q24). This result reflects the resilience of the business and the combination of continued growth in average revenue per club, especially in maturing units, and efficient cost management. Over the last 12 months, cash gross profit before pre-operating costs exceeded R\$ 3,500 million, reaching R\$ 3,509.3 million, resulting in a cash gross margin of 51.3% before pre-operating costs.

| Cash Gross Profit <sup>a</sup><br>(R\$ million)                 | 3Q25           | 3Q24           | 3Q25 vs.<br>3Q24 | 2Q25           | 3Q25 vs.<br>2Q25 | 9M25           | 9M24           | 9M25 vs.<br>9M24 |
|-----------------------------------------------------------------|----------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Net Revenue</b>                                              | <b>1,824.2</b> | <b>1,422.1</b> | <b>28%</b>       | <b>1,791.1</b> | <b>2%</b>        | <b>5,293.5</b> | <b>4,039.7</b> | <b>31%</b>       |
| (-) Cash Costs of Services Provided                             | 918.6          | 715.8          | 28%              | 880.1          | 4%               | 2,626.2        | 2,019.6        | 30%              |
| <b>Cash Gross Profit<sup>b</sup></b>                            | <b>905.6</b>   | <b>706.3</b>   | <b>28%</b>       | <b>911.1</b>   | <b>(1%)</b>      | <b>2,667.3</b> | <b>2,020.1</b> | <b>32%</b>       |
| Cash Gross Margin                                               | 49.6%          | 49.7%          | (0.0 p.p.)       | 50.9%          | (1.2 p.p.)       | 50.4%          | 50.0%          | 0.4 p.p.         |
| (+) Pre-Operating Costs                                         | 21.6           | 12.9           | 68%              | 17.1           | 27%              | 49.2           | 31.8           | 55%              |
| <b>Cash Gross Profit before Pre-Operating Costs<sup>c</sup></b> | <b>927.2</b>   | <b>719.2</b>   | <b>29%</b>       | <b>928.1</b>   | <b>(0%)</b>      | <b>2,716.5</b> | <b>2,051.9</b> | <b>32%</b>       |
| Cash Gross Margin before Pre-Operating Costs                    | 50.8%          | 50.6%          | 0.3 p.p.         | 51.8%          | (1.0 p.p.)       | 51.3%          | 50.8%          | 0.5 p.p.         |

(a) For a better analysis of our operating performance, all indicators exclude the effects of IFRS-16, depreciation, and amortization; (b) "Cash gross profit" excludes depreciation and amortization; (c) "Cash gross profit before pre-operating costs" excludes depreciation, amortization, and costs related to the opening of new units.

### Evolution of Cash Gross Profit and Cash Gross Margin

R\$ million | % of Net Revenue

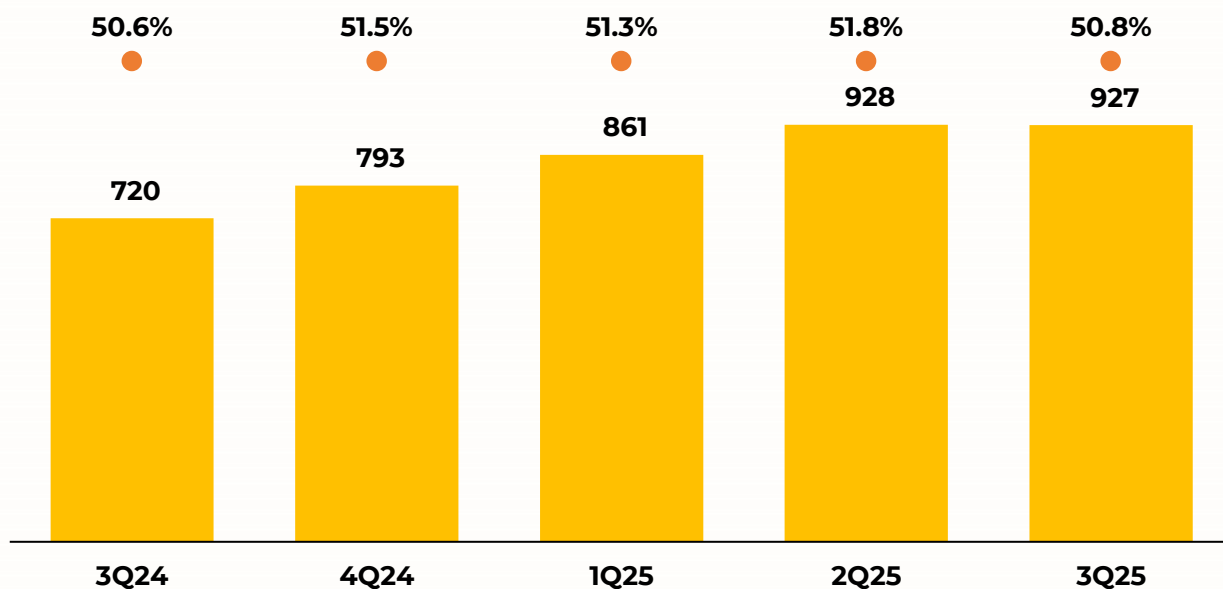


Compared to 2Q25, cash gross profit decreased by R\$ 5.5 million in 3Q25, or -1%, while cash gross margin fell 1.2 p.p., mainly reflecting the seasonality observed between periods in part of the other business units consolidated under the "Others" line, in addition to higher personnel costs, concentrated in Mexico, and

maintenance costs in Smart Fit units. Cash gross margin before pre-operating costs, that is, excluding costs related to new openings, decreased by 1.0 p.p. compared to the previous quarter.

### Evolution of Cash Gross Profit and Cash Gross Margin before pre-operating costs

R\$ million | % of Net Revenue



## Cash Gross Profit by Segment before Pre-Operating Costs

To enable a better analysis of the performance and contribution of each segment, as of 3Q25, the Company began including a breakdown of cash gross profit by segment before pre-operating costs in its Earnings Release.

| Cash Gross Profit <sup>a,b,c</sup><br>(Per Segment   R\$ Million) | 3Q25          | 3Q24          | 3Q25 vs.<br>3Q24 | 2Q25          | 3Q25 vs.<br>2Q25 | 9M25           | 9M24           | 9M25 vs.<br>9M24 |
|-------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|------------------|---------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Smart Fit</b>                                                  | <b>808.4</b>  | <b>647.7</b>  | <b>25%</b>       | <b>796.9</b>  | <b>1%</b>        | <b>2,376.2</b> | <b>1,832.7</b> | <b>30%</b>       |
| Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs                      | 50.0%         | 49.5%         | 0.5 p.p.         | 50.3%         | (0.3) p.p.       | 50.1%          | 49.4%          | 0.7 p.p.         |
| <b>Brazil</b>                                                     | <b>289.8</b>  | <b>236.9</b>  | <b>22%</b>       | <b>291.4</b>  | <b>(1%)</b>      | <b>860.0</b>   | <b>670.7</b>   | <b>28%</b>       |
| Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs                      | 47.9%         | 47.0%         | 0.8 p.p.         | 48.9%         | (1.0) p.p.       | 48.4%          | 46.2%          | 2.1 p.p.         |
| <b>Mexico</b>                                                     | <b>176.2</b>  | <b>164.6</b>  | <b>7%</b>        | <b>178.6</b>  | <b>(1%)</b>      | <b>527.6</b>   | <b>493.1</b>   | <b>7%</b>        |
| Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs                      | 44.9%         | 47.6%         | (2.8) p.p.       | 46.4%         | (1.5) p.p.       | 46.0%          | 48.5%          | (2.5) p.p.       |
| <b>Other Countries</b>                                            | <b>342.4</b>  | <b>246.2</b>  | <b>39%</b>       | <b>326.8</b>  | <b>5%</b>        | <b>988.5</b>   | <b>668.8</b>   | <b>48%</b>       |
| Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs                      | 55.2%         | 53.6%         | 1.7 p.p.         | 54.2%         | 1.1 p.p.         | 54.5%          | 53.8%          | 0.6 p.p.         |
| <b>Bio Ritmo and Others<sup>d</sup></b>                           | <b>24.4</b>   | <b>19.2</b>   | <b>27%</b>       | <b>22.4</b>   | <b>9%</b>        | <b>67.3</b>    | <b>54.6</b>    | <b>23%</b>       |
| Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs                      | 43.8%         | 46.3%         | (2.5) p.p.       | 44.0%         | (0.2) p.p.       | 44.7%          | 45.5%          | (0.8) p.p.       |
| <b>Outras<sup>e</sup></b>                                         | <b>94.4</b>   | <b>52.3</b>   | <b>81%</b>       | <b>108.9</b>  | <b>(13%)</b>     | <b>273.0</b>   | <b>164.6</b>   | <b>66%</b>       |
| Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs                      | 62.7%         | 72.7%         | (10.1) p.p.      | 69.6%         | (7.0) p.p.       | 67.8%          | 78.6%          | (10.8) p.p.      |
| <b>Pre-Operating Costs</b>                                        | <b>(21.6)</b> | <b>(12.9)</b> | <b>68%</b>       | <b>(17.1)</b> | <b>27%</b>       | <b>(49.2)</b>  | <b>(31.8)</b>  | <b>55%</b>       |
| <b>Cash Gross Profit<sup>c</sup></b>                              | <b>905.6</b>  | <b>706.3</b>  | <b>28%</b>       | <b>911.1</b>  | <b>(1%)</b>      | <b>2,667.3</b> | <b>2,020.1</b> | <b>32%</b>       |
| Cash Gross Margin                                                 | 49.6%         | 49.7%         | (0.0) p.p.       | 50.9%         | (1.2) p.p.       | 50.4%          | 50.0%          | 0.4 p.p.         |

(a) For a better analysis of our operational performance, all indicators exclude the effects of IFRS 16 related to commercial leases for clubs and offices. (b) "Cash gross profit before pre-operating expenses" excludes depreciation, amortization, and costs related to the opening of new units; (c) "Cash gross profit" excludes depreciation and amortization; (d) "Bio Ritmo and others" includes operations under the Bio Ritmo and Nation brands. Until 2024, this line also included the O2-branded club in Chile, which was converted to Bio Ritmo in 2025; (e) "Others" includes royalties received from franchises in Brazil and other countries (except Mexico), as well as revenue from other brands operated by the Company in Brazil, including TotalPass, Queima Diária, Studios, and Fitmaster in Mexico. Until 3Q24, royalties from Colombia franchises, which were converted to owned clubs in 4Q24, were also excluded from the "Others" line.

In 3Q25, cash gross profit from Smart Fit clubs totaled R\$ 808.4 million, up by 25% over 3Q24. Cash gross margin for the quarter reached 50.0%, up by 0.5 p.p. over 3Q24, with strong performance in the "Other Countries" region and Brazil. Compared to 2Q25, cash gross profit increased by R\$ 11.5 million, while gross margin fell by 0.3 p.p., mainly due to higher personnel costs concentrated in Mexico and maintenance costs.

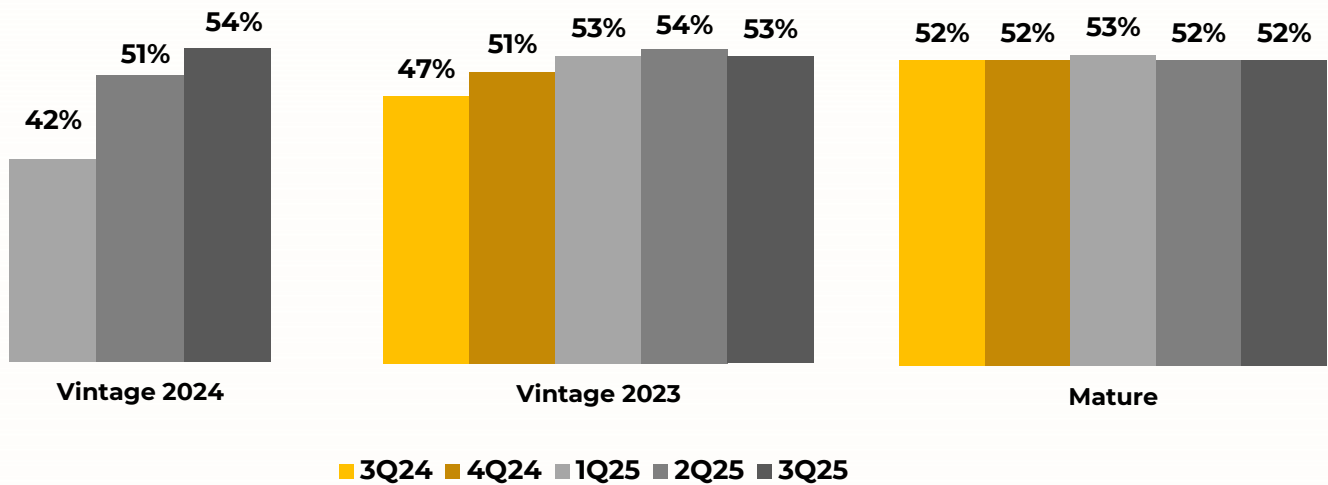
In Smart Fit Brazil, cash gross profit totaled R\$ 289.8 million in 3Q25, up by 22% over 3Q24, driven by higher average revenue per owned club. Cash gross margin was 47.9% for the quarter, up by 0.8 p.p. over 3Q24, mainly reflecting efficiency gains in consumption costs at mature clubs. Compared to 2Q25, Smart Fit's cash gross margin declined 1.0 p.p., mainly due to higher maintenance costs at mature clubs and lower tax credit utilization in the quarter.

In Mexico, Smart Fit clubs posted gross profit of R\$ 176.2 million, up by 7% over 3Q24. Margin decreased 2.8 p.p., mainly due to the stable revenue per gym, along with higher maintenance and personnel costs at mature clubs, which more than offset efficiency gains in consumption costs. Compared to 2Q25, cash gross margin declined by 1.5 p.p., mainly due to higher maintenance costs.

In "Other Countries," cash gross profit totaled R\$ 342.4 million in 3Q25, up by 39% over 3Q24, positively impacted by strong growth in average revenue per club. Cash gross margin reached 55.2% in 3Q25, up by 1.7 p.p. over 3Q24, mainly due to lower consumption costs. Compared to 2Q25, cash gross profit grew by 5% in the quarter.

In the "Other" segment, cash gross profit totaled R\$ 94.4 million, up by 81% over 3Q24, driven by growth in other businesses, particularly TotalPass, as well as consolidation of Velocity's results as of 4Q24 and Fitmaster since 2Q25. Cash gross profit fell by R\$ 14.5 million compared to 2Q25, mainly due to seasonal effects between periods in some of the other business units consolidated under the "Others" line.

### Gross Margin per Vintage Unit (Owned Smart Fit units)



In 3Q25, the cash gross margin of mature Smart Fit clubs reached 52%, in line with the past ten quarters. Within the same mature unit concept, the annualized cash gross profit per unit was R\$ 2.4 million in the quarter, in line with 3Q24, highlighting the resilience of the business model and the Company's focused efforts on operational efficiency.

Units opened in 2023 ("2023 Vintage") posted a cash gross margin of 53% in the quarter, outperforming mature units for the third consecutive quarter. This result reflects intelligence expansion and the strength of the Smart Fit brand, as well as structurally lower occupancy costs compared to mature units. Annualized cash gross profit per unit reached R\$ 2.2 million in 3Q25. It is important to mention that the 2023 Vintage remains in the maturation phase.

It is worth noting that units opened in 2024 ("2024 Vintage Units") demonstrated a solid ramp-up trajectory. In September 2025, these units had 2,800 members, with an average annualized net revenue per unit of R\$ 4.1 million and a cash gross margin of 54%, representing strong margin growth compared to the previous quarter. Notably, of the 242 owned clubs added in 2024, 120 were inaugurated in 4Q24, still in the early stage of their ramp-up phase.

## SELLING, GENERAL, AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

| Selling, general, and administrative expenses <sup>a,b</sup> (R\$ million) | 3Q25         | 3Q24         | 3Q25 vs. 3Q24 | 2Q25         | 3Q25 vs. 2Q25 | 9M25         | 9M24         | 9M25 vs. 9M24 |
|----------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Selling expenses                                                           | 127.1        | 105.2        | 21%           | 138.3        | (8%)          | 407.6        | 301.2        | 35%           |
| General and administrative expenses                                        | 185.1        | 143.7        | 29%           | 177.6        | 4%            | 536.8        | 401.0        | 34%           |
| Pre-operating expenses                                                     | 9.4          | 9.8          | (4%)          | 7.1          | 32%           | 23.9         | 23.6         | 1%            |
| <b>Total</b>                                                               | <b>321.6</b> | <b>258.7</b> | <b>24%</b>    | <b>323.0</b> | <b>(0%)</b>   | <b>968.3</b> | <b>725.7</b> | <b>33%</b>    |
| % Net Revenue                                                              | 17.6%        | 18.2%        | (0.6) p.p.    | 18.0%        | (0.4) p.p.    | 18.3%        | 18.0%        | 0.3 p.p.      |

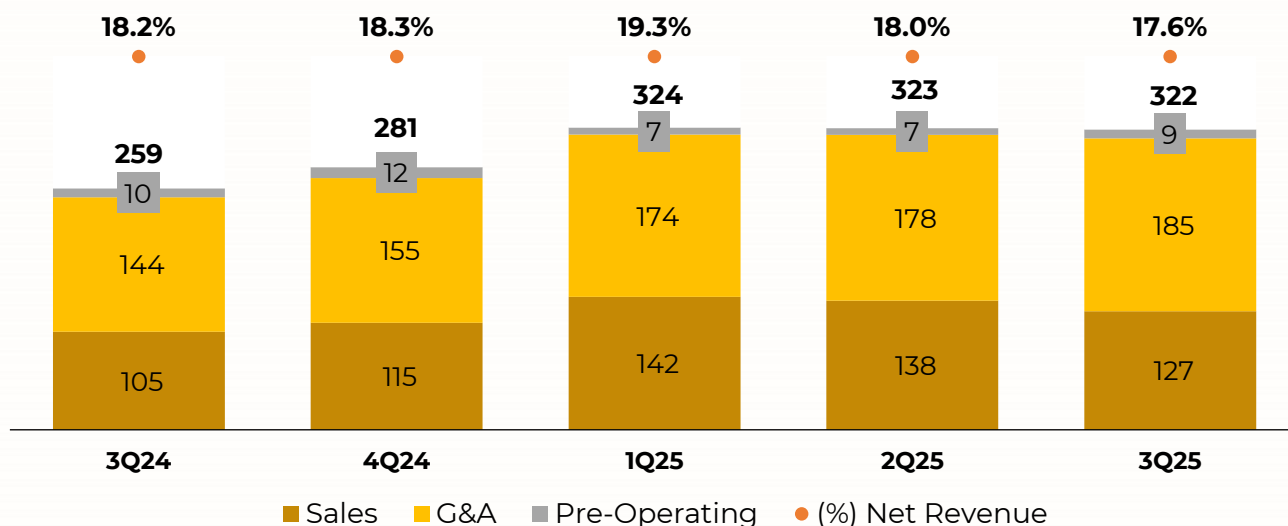
(a) For a better analysis of our operational performance, all indicators exclude the effects of IFRS-16 related to commercial leases for rents of clubs and offices; (b) Excludes "Other (expenses) / revenues."

Selling, general, and administrative expenses totaled R\$ 321.6 million in 3Q25, up by 24% over 3Q24, accounting for 17.6% of net revenue, down by 0.6 p.p. from the 18.2% reported in 3Q24.

Selling expenses totaled R\$ 127.1 million in 3Q25, up by 21% over 3Q24, accounting for 7.0% of net revenue (down 0.4 p.p. from 3Q24). The lower share of selling expenses as a percentage of net revenue reflects the concentration of brand-strengthening investments in the first half of 2025.

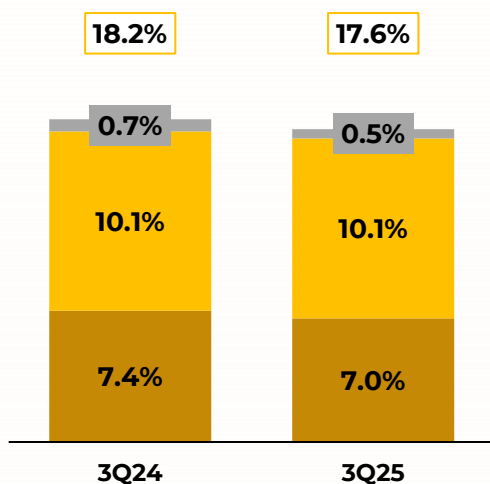
General and administrative expenses totaled R\$ 185.1 million in 3Q25, up 29% from 3Q24, accounting for 10.1% of net revenue, unchanged from 3Q24. This maintenance, in general and administrative expenses, reflects the operational leverage of the business, which offsets higher investments in structuring new business initiatives, particularly related to TotalPass.

### Evolution of Selling, General, and Administrative Expenses and Pre-Operating Expenses (R\$ million)



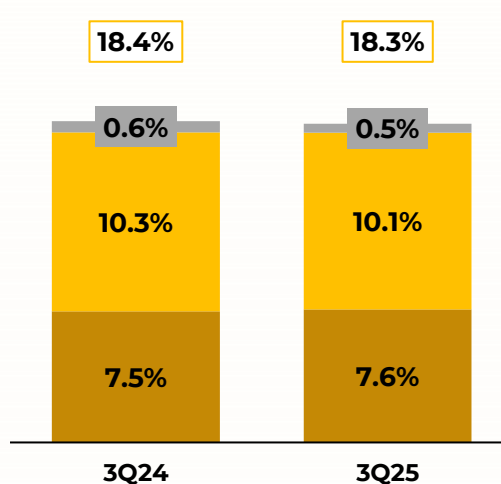
### Commercial and administrative expenses

(%) Net Revenue | Quarterly basis



### Commercial and administrative expenses

(%) Net Revenue | Annual basis



■ Sales ■ G&A ■ Pre-Operating □ (%) Net Revenue

Compared to 2Q25, selling, general, and administrative expenses decreased 0.4 p.p. as a percentage of net revenue and remained at the same nominal level. Selling expenses decreased by 8%, accounting for 7.0% of net revenue, down by 0.8 p.p. from 2Q25. General and administrative expenses increased 4% over 2Q25, up by 0.2 p.p. as a percentage of net revenue.

## EBITDA

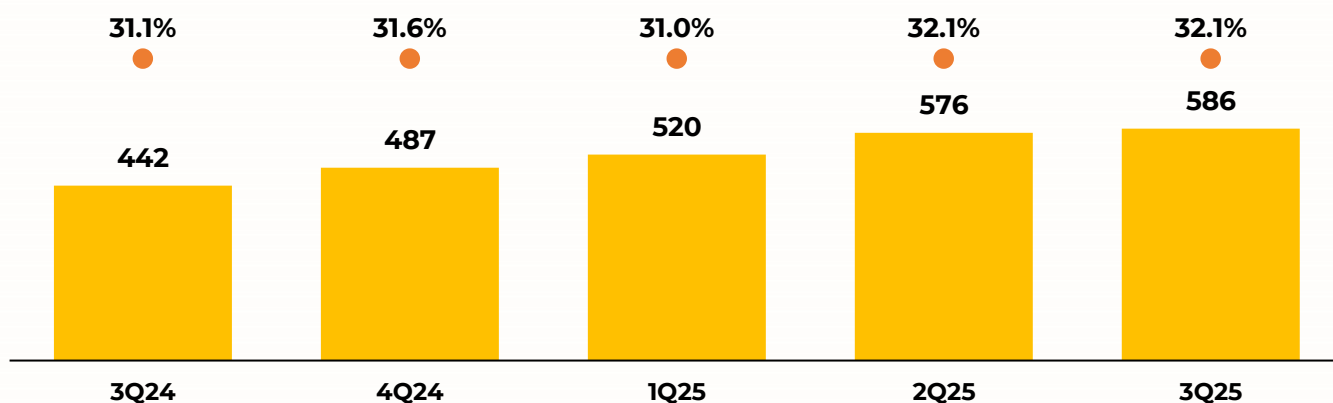
| EBITDA Breakdown <sup>a</sup><br>(R\$ million) | 3Q25         | 3Q24         | 3Q25 vs.<br>3Q24 | 2Q25         | 3Q25 vs.<br>2Q25 | 9M25           | 9M24           | 9M25 vs.<br>9M24 |
|------------------------------------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Net Income</b>                              | <b>170.0</b> | <b>118.3</b> | <b>44%</b>       | <b>186.6</b> | <b>(9%)</b>      | <b>496.9</b>   | <b>342.9</b>   | <b>45%</b>       |
| (+) Income Taxes (IR & CSLL)                   | 56.2         | 44.0         | 28%              | 51.3         | 10%              | 153.8          | 102.9          | 49%              |
| (+) Financial Result                           | 110.2        | 87.9         | 25%              | 98.8         | 12%              | 314.3          | 256.0          | 23%              |
| (+) Depreciation                               | 250.0        | 192.2        | 30%              | 239.0        | 5%               | 717.3          | 573.1          | 25%              |
| <b>EBITDA</b>                                  | <b>586.4</b> | <b>442.3</b> | <b>33%</b>       | <b>575.7</b> | <b>2%</b>        | <b>1,682.3</b> | <b>1,275.0</b> | <b>32%</b>       |
| EBITDA Margin                                  | 32.1%        | 31.1%        | 1.0 p.p.         | 32.1%        | 0.0 p.p.         | 31.8%          | 31.6%          | 0.2 p.p.         |
| (+) Pre-operating costs and expenses           | 31.1         | 22.7         | 37%              | 24.2         | 28%              | 73.2           | 55.4           | 32%              |
| <b>EBITDA before pre-operating expenses</b>    | <b>617.4</b> | <b>465.0</b> | <b>33%</b>       | <b>599.9</b> | <b>3%</b>        | <b>1,755.4</b> | <b>1,330.4</b> | <b>32%</b>       |
| EBITDA margin before pre-operating expenses    | 33.8%        | 32.7%        | 1.2 p.p.         | 33.5%        | 0.4 p.p.         | 33.2%          | 32.9%          | 0.2 p.p.         |

a) For a better analysis of our operational performance, all indicators exclude the effects of IFRS 16 related to commercial leases for clubs and offices.

EBITDA totaled R\$ 586.4 million in 3Q25, the highest quarterly level ever recorded, representing a strong growth of 33% compared to 3Q24, with a margin of 32.1%, up by 1.0 p.p. over 3Q24. Over the last 12 months, EBITDA totaled R\$ 2,169.3 million, corresponding to a margin of 31.7%.

### Evolution of EBITDA and EBITDA Margin

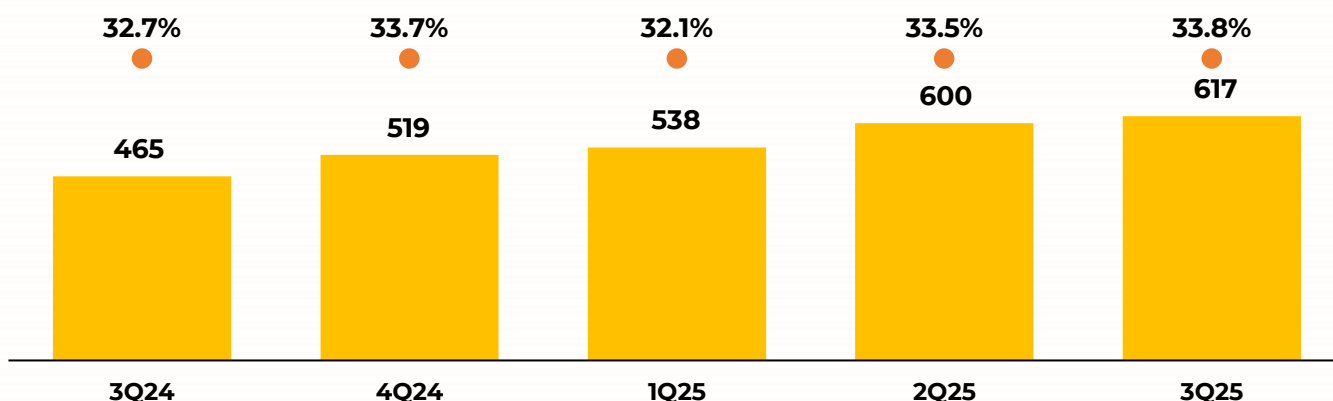
R\$ million | % of Net Revenue



EBITDA before pre-operating expenses totaled R\$ 617.4 million in 3Q25, up by 33% over 3Q24. EBITDA margin before pre-operating expenses was 33.8% in the period, an expansion of 1.2 p.p. versus 3Q24. Over the last 12 months, EBITDA before pre-operating expenses totaled R\$ 2,274.9 million, with a margin of 33.3%.

### Evolution of EBITDA and EBITDA Margin before pre-operating expenses

R\$ million | % of Net Revenue



Compared to 2Q25, EBITDA before pre-operating expenses grew by 3% in 3Q25, which resulted in an expansion of 0.4 p.p. in EBITDA margin before pre-operating costs compared to the previous quarter.

## NET INCOME AND RECURRING NET INCOME

| <b>Recurring Net Profit<sup>a</sup></b><br>(R\$ million) | <b>3Q25</b>  | <b>3Q24</b>  | <b>3Q25 vs.<br/>3Q24</b> | <b>2Q25</b>  | <b>3Q25 vs.<br/>2Q25</b> | <b>9M25</b>  | <b>9M24</b>  | <b>9M25 vs.<br/>9M24</b> |
|----------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------------------|--------------|--------------------------|--------------|--------------|--------------------------|
| <b>Net profit (loss)</b>                                 | <b>170.0</b> | <b>118.3</b> | <b>44%</b>               | <b>186.6</b> | <b>(9%)</b>              | <b>496.9</b> | <b>342.9</b> | <b>45%</b>               |
| <i>Net margin</i>                                        | 9.3%         | 8.3%         | 1.0 p.p.                 | 10.4%        | (1.1) p.p.               | 9.4%         | 8.5%         | 0.9 p.p.                 |
| (+) Non-recurring from acquisitions                      | 5.1          | 0.3          | -                        | 2.6          | 94%                      | 8.0          | 11.2         | (29%)                    |
| (+) Early Remption of debentures                         | 1.8          | 5.3          | (65%)                    | -            | -                        | 1.8          | 27.4         | (93%)                    |
| <b>Recurring net profit (loss)<sup>b</sup></b>           | <b>176.9</b> | <b>123.9</b> | <b>43%</b>               | <b>189.2</b> | <b>(7%)</b>              | <b>506.7</b> | <b>381.5</b> | <b>33%</b>               |
| <i>Recurring net margin</i>                              | 9.7%         | 8.7%         | 1.0 p.p.                 | 10.6%        | (0.9) p.p.               | 9.6%         | 9.4%         | 0.1 p.p.                 |

a) For a better analysis of our operational performance, all indicators exclude the effects of IFRS 16 related to commercial leases for clubs and offices; (b) "Recurring net income (loss)" excludes the impacts related to (i) non-recurring acquisition effects, notably the revaluation of the Company's stake in the Panama and Costa Rica operations, from Velocity and FitMaster; and (ii) non-recurring financial expenses related to the liability management agenda, including R\$ 1.8 million for the prepayment of the 7<sup>th</sup> debenture issue in 3Q25, R\$ 22.1 million after income tax and social contribution in 2Q24 related to the prepayment of the 6<sup>th</sup> debenture issue, and R\$ 5.3 million in 3Q24 related to the prepayment of the 5<sup>th</sup> issue and other bilateral debts in Colombia.

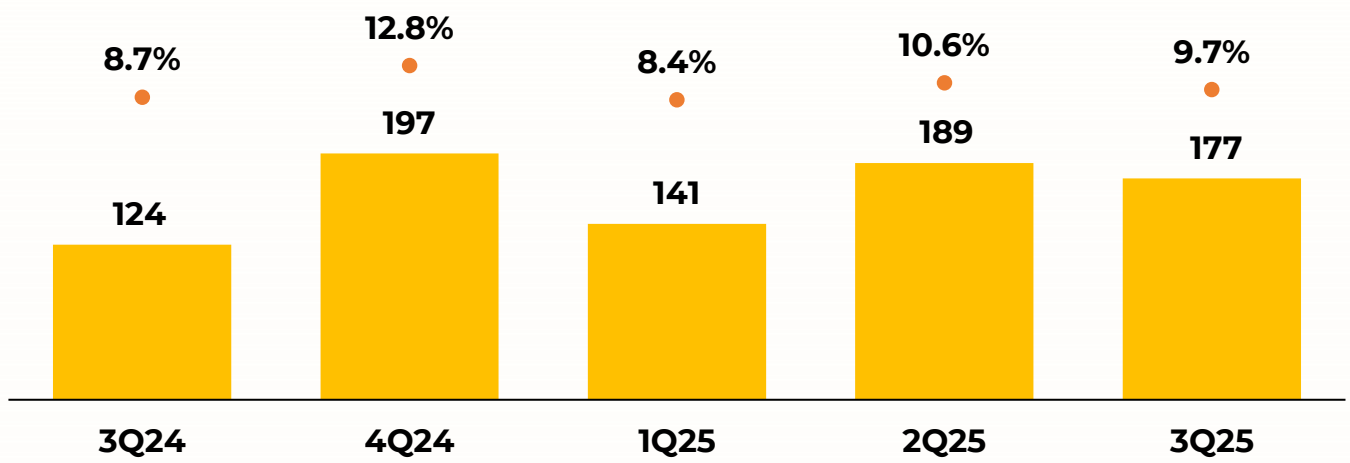
Recurring net income posted a strong 43% increase in 3Q25 compared to 3Q24, totaling R\$ 176.9 million. This performance is mainly driven by a 33% growth in EBITDA, besides a lower effective tax rate, due to the declaration of IoE in the 3Q25, which more than offset higher depreciation and amortization, and also higher financial expenses, resulting from the accelerated club expansion plan. It is worth noting that recurring net income for 3Q25 excludes the impact of R\$ 1.8 million related to the prepayment of the 7<sup>th</sup> debenture issue, while 3Q24 excludes the impact of R\$ 5.3 million related to the prepayment of the 5<sup>th</sup> issue and other bilateral debts in Colombia. Over the last 12 months of 3Q25, recurring net income surpassed R\$ 700 million, totaling R\$ 703.6 million and resulting in a recurring net margin of 10.3%.

Compared to 2Q25, recurring net income decreased by 7%, mainly due to the positive impact in 2Q25 from the recognition of R\$ 10.8 million in financial income related to the update of receivable balances, in addition to higher depreciation and amortization.

Net income totaled R\$ 170.0million in 3Q25, posting a substantial 44% increase compared to R\$ 118.3 million in 3Q24. This performance mainly reflects the operational leverage of the business, driven by the consistent profitability of mature clubs and the solid ramp-up of recently opened units, as well as a lower effective income tax and social contribution rate, 2 p.p. below the same period last year due to the declaration of interest on equity (IoE) in 3Q25. These effects more than offset the increase in depreciation and amortization, as well as the financial expenses during the period. Over the last 12 months, the net income totaled R\$ 693.4 million, corresponding to a net margin of 10.1%.

## Evolution of Recurring Net Income and Recurring Net Margin

R\$ million | % of Net Revenue



## CAPEX

| Capex <sup>a,b</sup><br>(R\$ milhões) | 3Q25         | 3Q24         | 3Q25 vs.<br>3Q24 | 2Q25         | 3Q25 vs.<br>2Q25 | 9M25           | 9M24           | 9M25 vs.<br>9M24 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Capex</b>                          | <b>513.0</b> | <b>453.5</b> | <b>13%</b>       | <b>457.0</b> | <b>12%</b>       | <b>1,411.3</b> | <b>1,122.1</b> | <b>26%</b>       |
| Expansion                             | 426.2        | 388.9        | 10%              | 356.0        | 20%              | 1,132.2        | 930.3          | 22%              |
| Maintenance                           | 72.1         | 53.4         | 35%              | 87.6         | (18%)            | 233.8          | 156.5          | 49%              |
| Corporate and Innovation              | 14.7         | 11.2         | 32%              | 13.5         | 9%               | 45.3           | 35.3           | 28%              |

(a) Excludes investments in right-of-use assignments related to the acquisition of commercial points. (b) Since 1Q25, capex amounts do not include capitalized financial costs, which totaled R\$ 8.0 million in the quarter.

In 3Q25, capex reached R\$ 513.0 million, up by 13% over 3Q24. Expansion capex grew by 10% over 3Q24, totaling R\$ 426.2 million for the quarter. This increase mainly reflects the construction of units scheduled to open in the coming quarters. Over the last 12 months, expansion capex totaled R\$ 1,734.6 million.

Maintenance capex totaled R\$ 72.1 million in 3Q25, up by 35% over 3Q24, driven by (i) the strategy to preserve a high-standard offering in our units; and (ii) the increase in the number of mature clubs. Over the last 12 months, maintenance capex for Smart Fit clubs totaled R\$ 306.0 million, accounting for 7.1% of net revenue from mature units, in line with the strategy of continuously providing a high-standard experience. It is worth noting that maintenance capex also includes investments to expand the equipment offerings in selected units, responding to higher member traffic and changing usage habits, as well as energy efficiency initiatives, such as air conditioning system automation, among other projects.

Capex for corporate and innovation projects reached R\$ 14.7 million in 3Q25, up by 32% over 3Q24.

## VARIATION OF ADJUSTED NET DEBT

The Company recorded an increase in adjusted net debt of R\$ 103.7 million in the quarter compared to 2Q25, reflecting investments made during the period focused on the expansion of the club network, partially offset by strong operating cash generation of R\$ 605.4 million, driven by record EBITDA for the period and a high 103% EBITDA-to-cash conversion rate.

In 3Q25, working capital changes resulted in a cash generation of R\$ 12.6 million. This performance was primarily driven by the variation in the Suppliers line, which generated R\$ 32.4 million in cash, resulting from the increased share of TotalPass and the accelerated pace of construction work in progress during the quarter.

Investing activities totaled R\$ 562.2 million, primarily due to capex related to the opening of new clubs, which amounted to R\$ 426.2 million in 3Q25. Other activities added R\$ 146.8 million to adjusted net debt, mainly due to debt service and the payment of interest on equity.

| Variation in Adjusted Net Debt (R\$ million)        | 1Q25           | 2Q25           | 3Q25           | 9M25             |
|-----------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Initial Adjusted Net Debt</b>                    | <b>3,104.1</b> | <b>3,114.8</b> | <b>3,294.3</b> | <b>3,104.1</b>   |
| <b>EBITDA</b>                                       | <b>520.2</b>   | <b>575.7</b>   | <b>586.4</b>   | <b>1,682.3</b>   |
| Items of result with no impact in cash <sup>a</sup> | 11.0           | 34.5           | 10.8           | 56.3             |
| IR/CSLL paid                                        | (24.8)         | (83.2)         | (4.4)          | (112.4)          |
| <b>Working capital variation<sup>b</sup></b>        | <b>(13.7)</b>  | <b>(6.3)</b>   | <b>12.6</b>    | <b>(7.4)</b>     |
| Receivables                                         | (61.7)         | (17.1)         | (13.6)         | (92.4)           |
| Suppliers                                           | 35.5           | 11.1           | 32.4           | 79.0             |
| Wages, provisions and social contributions          | 10.6           | 28.0           | 21.2           | 59.9             |
| Taxes <sup>c</sup>                                  | 19.6           | 23.0           | (8.2)          | 34.4             |
| Others                                              | (17.7)         | (51.3)         | (19.3)         | (88.3)           |
| <b>Operating Cash Flow</b>                          | <b>492.7</b>   | <b>520.6</b>   | <b>605.4</b>   | <b>1,618.7</b>   |
| Conversion of EBITDA into operating cash            | 95%            | 90%            | 103%           | 96%              |
| Expansion Capex                                     | (350.1)        | (356.0)        | (426.2)        | (1,132.3)        |
| Maintenance Capex                                   | (74.2)         | (87.6)         | (72.1)         | (233.8)          |
| Corporate and Innovation Capex                      | (17.1)         | (13.5)         | (14.7)         | (45.3)           |
| Other Investments and Acquisitions                  | (10.7)         | (106.4)        | (49.2)         | (166.4)          |
| <b>Investment activities</b>                        | <b>(452.1)</b> | <b>(563.5)</b> | <b>(562.2)</b> | <b>(1,577.8)</b> |
| Financial Result and FX Rate Variations             | (12.1)         | (133.3)        | (107.6)        | (253.0)          |
| Dividends/Interest on equity                        | (67.5)         | (39.0)         | (37.5)         | (144.0)          |
| Other variations in assets and liabilities          | 28.4           | 35.6           | (1.8)          | 62.2             |
| <b>Other Activities</b>                             | <b>(51.3)</b>  | <b>(136.7)</b> | <b>(146.8)</b> | <b>(334.8)</b>   |
| <b>Variation of Adjusted Net Debt in the Period</b> | <b>(10.6)</b>  | <b>(179.5)</b> | <b>(103.7)</b> | <b>(293.8)</b>   |
| <b>Final Adjusted Net Debt</b>                      | <b>3,114.8</b> | <b>3,294.3</b> | <b>3,398.0</b> | <b>3,398.0</b>   |

(a) Primarily includes equity pick-up, asset write-offs, deferred revenue, and provisions; (b) Since the Company began using working capital variations according to the Cash Flow Statement in the financial statements; (c) Includes taxes on sales and services.

## CASH AND INDEBTEDNESS

| Cash and Debt <sup>a,b</sup><br>(R\$ million) | 3Q24  | 4Q24  | 1Q25  | 2Q25  | 3Q25  |
|-----------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Cash and financial investments                | 2,967 | 2,947 | 2,951 | 2,733 | 2,958 |
| Gross Debt                                    | 5,212 | 5,945 | 5,965 | 5,979 | 6,316 |
| By nature:                                    |       |       |       |       |       |
| Loans and debentures                          | 5,176 | 5,915 | 5,945 | 5,952 | 6,290 |
| Lease liability - equipment                   | 36    | 30    | 20    | 26    | 26    |
| By maturity                                   |       |       |       |       |       |
| Short-term                                    | 650   | 778   | 819   | 817   | 873   |
| Long-term                                     | 4,562 | 5,167 | 5,145 | 5,161 | 5,442 |
| Net Debt (Net Cash)                           | 2,245 | 2,998 | 3,014 | 3,246 | 3,357 |
| Other Liabilities and Assets <sup>c</sup>     | 81    | 107   | 101   | 48    | 40    |
| Adjusted Net Debt                             | 2,326 | 3,104 | 3,115 | 3,294 | 3,398 |
| Adjusted Net Debt / EBITDA LTM <sup>d</sup>   | 0.94x | 1.16x | 1.09x | 1.08x | 1.04x |

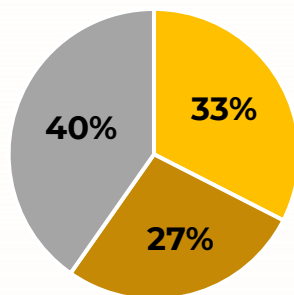
(a) "Gross Debt" includes loans, financing, and operating leases (excluding real estate leases) with financial institutions, both short- and long-term; (b) "Net Debt" considers "Gross Debt" minus "Cash and Guarantees"; (c) "Other Liabilities and Assets" uses the Company's debenture definitions for other items to be considered in the net debt calculation, including, but not limited to, contingent considerations and derivative financial instruments, such as acquisition payables, minority shareholder put and call options, and/or interest rate swaps; (d) "Adjusted Net Debt/LTM EBITDA" considers the "Adjusted Net Debt" indicator divided by "LTM EBITDA", using the definitions of net debt and EBITDA from the Company's debentures. For more details, see the [indenture](#).

At the end of 3Q25, the Company held a strong cash position of R\$ 2,958 million and gross debt of R\$ 6,316 million, with 86% maturing in the long term. Adjusted net debt stood at R\$ 3,398 million, resulting in an adjusted net debt/LTM EBITDA ratio, based on the Company's debenture definitions, of 1.04x. This ratio decreased compared to 2Q25 due to solid LTM EBITDA growth combined with strong operating cash generation during the period, which was primarily used for investing activities.

It is worth noting that the adjusted net debt/LTM EBITDA ratio, excluding the effects of IFRS 16 related to real estate leases, ended 3Q25 at 1.57x (vs. 1.63x in 2Q25), a healthy level, especially considering the Company's highly predictable results and the long-term maturity profile of its debt. Additionally, the annualized adjusted net debt/LTM EBITDA ratio of 3Q25, excluding the effects of IFRS 16 on real estate leases, stands at 1.45x.

The Company demonstrates robust financial liquidity, driven by the R\$ 2.6 billion raised in the primary public offering of shares and loan financing, with gradual improvement in terms over the past 24 months, which allowed for the extension of debt maturities at lower financial costs.

The Company seeks to finance its expansion needs in each country where it operates by combining local operating cash generation with funding from banks. In this context, it is important to highlight that the Company's net debt composition is diversified, with Brazil, Mexico, and Other Countries accounting for 33%, 27%, and 40% of the Company's net debt at the end of 3Q25, respectively. In most countries where the Company operates owned clubs and holds local debt, the current outlook is for continued reductions in local interest rates. At the end of 3Q25, the Company's net debt was composed as follows.



■ Brazil ■ Mexico ■ Other Countries

The Company maintains debt and financing maturities aligned with its operational cash generation capacity and accesses local financing lines to support expansion in the different countries where it operates. At the end of 3Q25, the gross debt maturity schedule was as follows:

| Gross Debt Maturities <sup>a</sup> | 2025 | 2026 | 2027 | 2028  | 2029  | 2030 | 2031 | Total |
|------------------------------------|------|------|------|-------|-------|------|------|-------|
| % of total                         | 6%   | 11%  | 15%  | 24%   | 26%   | 13%  | 5%   | 100%  |
| Total                              | 360  | 724  | 942  | 1,519 | 1,621 | 850  | 300  | 6,316 |
| Brazil                             | 184  | 14   | 129  | 927   | 1,320 | 690  | 300  | 3,564 |
| Mexico                             | 63   | 270  | 330  | 213   | 87    | 0    | 0    | 962   |
| Other Countries <sup>b</sup>       | 113  | 440  | 483  | 380   | 214   | 160  | 0    | 1,789 |

(a) "Gross Debt" includes loans, financing, and operating leases (excluding real estate leases) with financial institutions, both short- and long-term; (b) "Other Countries" includes financial debt in Chile, Colombia, Peru, Panama, Argentina, Paraguay, and Uruguay.

## SUBSEQUENT EVENTS

### Thirteenth Debenture Issue

On October 9<sup>th</sup>, 2025, the Company held its 13<sup>th</sup> Issue of simple, unsecured Debentures, not convertible into shares, in 3 (three) series, for public distribution under automatic registration, totaling R\$ 1,000,000,000. Of this amount, R\$ 500,000,000 refers to the First Series Debentures, with a CDI + 0.58% rate and a 5-year maturity (October 2030); R\$ 300,000,000 refers to the Second Series Debentures, with a CDI + 0.68% rate and a 7-year maturity (October 2032); and R\$ 200,000,000 refers to the Third Series Debentures, with a CDI + 0.95% rate and a 10-year maturity (October 2035). The funds were paid-up on October 30, 2025. All net proceeds from the Issue will be used to early redeem all debentures of the 1<sup>st</sup> Series of the Issuer's 7<sup>th</sup> issue. Any remaining proceeds will be used by the Company for general corporate purposes and to strengthen working capital.

### IMPACT OF THE ADOPTION OF IFRS 16

The Company adopted IFRS 16 / CPC 06 (R2) – Leases – on January 01, 2019. The application of this standard substantially affected the accounting of lease contracts for the spaces where the Company's clubs operate. Future lease obligations are recognized as lease liabilities, and the right-of-use assets are recognized at the same value. For income statement purposes, fixed lease payments are replaced by depreciation of the right-of-use asset and financial expense on the lease liability. Variable lease payments continue to be recognized as the cost of services provided.

The Company opted for the modified retrospective approach upon adoption of IFRS 16 / CPC 06 (R2), applied only from January 01, 2019. The impacts of IFRS 16 / CPC 06 (R2) on the Company's results are detailed below.

| Statement of Profit and Loss<br>(R\$ million)   | 3Q25<br>Reported | Impacts of<br>IFRS 16 | 3Q25<br>excluding<br>IFRS 16 | 2Q24<br>Reported | Impacts of<br>IFRS 16 | 2Q24<br>excluding<br>IFRS 16 | 9M25<br>Reported | Impacts of<br>IFRS 16 | 9M25<br>excluding<br>IFRS 16 | 9M24<br>Reported | Impacts of<br>IFRS 16 | 9M24<br>excluding<br>IFRS 16 |
|-------------------------------------------------|------------------|-----------------------|------------------------------|------------------|-----------------------|------------------------------|------------------|-----------------------|------------------------------|------------------|-----------------------|------------------------------|
| Net Revenue                                     | 1,824.2          | –                     | 1,824.2                      | 1,422.1          | –                     | 1,422.1                      | 5,293.5          | –                     | 5,293.5                      | 2,617.6          | –                     | 2,617.6                      |
| Cost of services                                | (1,061.1)        | 93.7                  | (1,154.9)                    | (834.6)          | 70.0                  | (904.6)                      | (3,038.9)        | 274.3                 | (3,313.2)                    | (1,538.7)        | 134.0                 | (1,672.8)                    |
| Rents and other occupation costs                | (63.6)           | 285.6                 | (349.2)                      | (47.8)           | 230.7                 | (278.6)                      | (184.2)          | 828.8                 | (1,012.9)                    | (85.0)           | 424.1                 | (509.1)                      |
| Depreciation and amortization (cost)            | (428.1)          | (191.8)               | (236.3)                      | (349.5)          | (160.8)               | (188.8)                      | (1,241.5)        | (554.5)               | (687.0)                      | (659.0)          | (290.1)               | (369.0)                      |
| Gross profit                                    | 763.0            | 93.7                  | 669.3                        | 587.6            | 70.0                  | 517.6                        | 2,254.5          | 274.3                 | 1,980.3                      | 1,078.8          | 134.0                 | 944.8                        |
| SG&A                                            | (335.2)          | 0.9                   | (336.1)                      | (268.4)          | 0.5                   | (268.9)                      | (1,018.3)        | 1.8                   | (1,020.1)                    | (490.3)          | 1.2                   | (491.5)                      |
| Selling expenses                                | (127.1)          | –                     | (127.1)                      | (105.2)          | –                     | (105.2)                      | (407.6)          | –                     | (407.6)                      | (196.0)          | –                     | (196.0)                      |
| General and administrative                      | (181.6)          | 3.4                   | (185.1)                      | (140.9)          | 2.8                   | (143.7)                      | (526.9)          | 9.9                   | (536.8)                      | (252.2)          | 5.0                   | (257.2)                      |
| Rents and other occupation costs                | (2.4)            | 3.4                   | (5.9)                        | (1.9)            | 2.8                   | (4.7)                        | (8.1)            | 9.9                   | (17.9)                       | (3.4)            | 5.0                   | (8.4)                        |
| Pre-operating expenses                          | (9.4)            | –                     | (9.4)                        | (9.8)            | –                     | (9.8)                        | (23.9)           | –                     | (23.9)                       | (13.8)           | –                     | (13.8)                       |
| Depreciation and amortization (costs)           | (16.2)           | (2.5)                 | (13.6)                       | (5.7)            | (2.3)                 | (3.4)                        | (38.4)           | (8.1)                 | (30.3)                       | (15.9)           | (3.9)                 | (12.0)                       |
| Others (expenses) revenue                       | (0.9)            | –                     | (0.9)                        | (6.7)            | –                     | (6.7)                        | (21.5)           | –                     | (21.5)                       | (12.4)           | –                     | (12.4)                       |
| Equity Income                                   | 3.2              | –                     | 3.2                          | 1.4              | –                     | 1.4                          | 4.8              | –                     | 4.8                          | (1.6)            | –                     | (1.6)                        |
| Operating profit (loss) before financial result | 431.0            | 94.6                  | 336.4                        | 320.6            | 70.5                  | 250.1                        | 1,241.1          | 276.1                 | 965.0                        | 586.9            | 135.2                 | 451.7                        |
| Financial Result                                | (238.5)          | (128.4)               | (110.2)                      | (193.2)          | (105.4)               | (87.9)                       | (688.1)          | (373.7)               | (314.3)                      | (359.0)          | (190.8)               | (168.2)                      |
| Income tax and Social Contribution <sup>a</sup> | (48.2)           | 8.0                   | (56.2)                       | (40.7)           | 3.2                   | (44.0)                       | (126.9)          | 26.9                  | (153.8)                      | (39.1)           | 19.8                  | (58.9)                       |
| Net profit                                      | 144.3            | (25.7)                | 170.0                        | 86.6             | (31.7)                | 118.3                        | 426.1            | (70.8)                | 496.9                        | 188.9            | (35.7)                | 224.6                        |

**Impacts of IFRS-16 in the breakdown of Gross Profit excluding depreciation, amortization, and EBITDA**

|                                            |         |        |       |       |        |       |         |        |         |         |        |         |
|--------------------------------------------|---------|--------|-------|-------|--------|-------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|
| Gross profit                               | 763.0   | 93.7   | 669.3 | 587.6 | 70.0   | 517.6 | 2,254.5 | 274.3  | 1,980.3 | 1,078.8 | 134.0  | 944.8   |
| Depreciation and amortization (costs)      | 428.1   | 191.8  | 236.3 | 349.5 | 160.8  | 188.8 | 1,241.5 | 554.5  | 687.0   | 659.0   | 290.1  | 369.0   |
| Gross profit excluding depreciation        | 1,191.2 | 285.6  | 905.6 | 937.1 | 230.7  | 706.3 | 3,496.0 | 828.8  | 2,667.3 | 1,737.9 | 424.1  | 1,313.8 |
| <i>Gross Margin excluding depreciation</i> | 65.3%   |        | 49.6% | 65.9% |        | 49.7% | 66.0%   |        | 50.4%   | 66.4%   |        | 50.2%   |
| Net profit                                 | 144.3   | (25.7) | 170.0 | 86.6  | (31.7) | 118.3 | 426.1   | (70.8) | 496.9   | 188.9   | (35.7) | 224.6   |
| (-) IR & CSLL                              | 48.2    | (8.0)  | 56.2  | 40.7  | (3.2)  | 44.0  | 126.9   | (26.9) | 153.8   | 39.1    | (19.8) | 58.9    |
| (-) Financial Result                       | 238.5   | 128.4  | 110.2 | 193.2 | 105.4  | 87.9  | 688.1   | 373.7  | 314.3   | 359.0   | 190.8  | 168.2   |
| (-) Depreciation and amortization          | 444.3   | 194.4  | 250.0 | 355.2 | 163.1  | 192.2 | 1,279.8 | 562.6  | 717.3   | 674.9   | 293.9  | 381.0   |
| EBITDA                                     | 875.4   | 289.0  | 586.4 | 675.8 | 233.5  | 442.3 | 2,520.9 | 838.6  | 1,682.3 | 1,261.8 | 429.1  | 832.7   |
| <i>EBITDA Margin</i>                       | 48.0%   |        | 32.1% | 47.5% |        | 31.1% | 47.6%   |        | 31.8%   | 48.2%   |        | 31.8%   |

(a) Deferred income tax effect on IFRS 16 temporary differences in 3Q25, 3Q24, and the first nine months of 2025 and 2024;

\*Costs, Selling, and General & Administrative Expenses include pre-operating expenses.

## RESULTS PRESENTATION

The Company operates owned clubs in Brazil, Mexico, Colombia, Chile, Peru, Panama, Costa Rica, Argentina, Paraguay, and Uruguay, and franchised operations in Brazil, Mexico, Colombia, the Dominican Republic, El Salvador, Ecuador, Guatemala, and Honduras. Consolidation in the Income Statement for each period is detailed below:

| Operation                                                                                                                            | Recognition in the<br>Income Statement for the<br>period |                         | Recognition in the<br>Balance Sheet for the period |              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------|----------------------------------------------------|--------------|
|                                                                                                                                      | 2025                                                     | 2024                    | 2025                                               | 2024         |
| Brazil, Mexico, Colombia, Chile, Peru, Argentina, Paraguay, Panama, Costa Rica, Uruguay, <i>Queima Diária</i> , and TotalPass Brazil | Consolidated                                             | Consolidated            | Consolidated                                       | Consolidated |
| Dominican Republic, El Salvador, Ecuador, Guatemala, and Honduras                                                                    | Royalties for brand use                                  | Royalties for brand use | n/a                                                | n/a          |

## INCOME STATEMENT

| INCOME STATEMENT<br>(R\$ million)     | 3Q25           | 3Q24           | 3Q25 vs.<br>3Q24 | 2Q25           | 3Q25 vs.<br>2Q25 | 9M25           | 9M24           | 9M25 vs.<br>9M24 |
|---------------------------------------|----------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Net Revenue</b>                    | <b>1,824.2</b> | <b>1,422.1</b> | <b>28%</b>       | <b>1,791.1</b> | <b>2%</b>        | <b>5,293.5</b> | <b>4,039.7</b> | <b>31%</b>       |
| Costs of Services Rendered            | (1,061.1)      | (834.6)        | 27%              | (1,016.8)      | 4%               | (3,038.9)      | (2,373.3)      | 28%              |
| <b>Gross Profit</b>                   | <b>763.0</b>   | <b>587.6</b>   | <b>30%</b>       | <b>774.4</b>   | <b>(1%)</b>      | <b>2,254.5</b> | <b>1,666.4</b> | <b>35%</b>       |
| Operating revenues (expenses)         |                |                |                  |                |                  |                |                |                  |
| Sales                                 | (136.5)        | (115.0)        | 19%              | (145.4)        | (6%)             | (431.5)        | (324.8)        | 33%              |
| General and administrative            | (197.8)        | (146.6)        | 35%              | (187.1)        | 6%               | (565.2)        | (414.7)        | 36%              |
| Equity accounting                     | 3.2            | 1.4            | 123%             | (1.5)          | –                | 4.8            | (0.2)          | –                |
| Other (expenses) revenues             | (0.9)          | (6.7)          | (87%)            | (10.8)         | (92%)            | (21.5)         | (19.2)         | 12%              |
| <b>Profit before financial result</b> | <b>431.0</b>   | <b>320.6</b>   | <b>34%</b>       | <b>429.5</b>   | <b>0%</b>        | <b>1,241.1</b> | <b>907.5</b>   | <b>37%</b>       |
| Financial result                      | (238.5)        | (193.2)        | 23%              | (224.2)        | 6%               | (688.1)        | (552.2)        | 25%              |
| <b>Profit before IR/CS</b>            | <b>192.5</b>   | <b>127.4</b>   | <b>51%</b>       | <b>205.3</b>   | <b>(6%)</b>      | <b>553.0</b>   | <b>355.3</b>   | <b>56%</b>       |
| Income tax and Social Contributio     | (48.2)         | (40.7)         | 18%              | (44.4)         | 9%               | (126.9)        | (79.8)         | 59%              |
| <b>Net profit (loss)</b>              | <b>144.3</b>   | <b>86.6</b>    | <b>67%</b>       | <b>160.9</b>   | <b>(10%)</b>     | <b>426.1</b>   | <b>275.5</b>   | <b>55%</b>       |

## BALANCE SHEET

| ASSETS (R\$ million)             | 3Q25          | 3Q24          |
|----------------------------------|---------------|---------------|
| <b>CURRENT</b>                   | <b>4,233</b>  | <b>3,952</b>  |
| Cash and cash equivalents        | 2,958         | 2,967         |
| Customers                        | 649           | 509           |
| Derivative financial instruments | 8             | 8             |
| Other receivables                | 617           | 468           |
| <b>NON-CURRENT</b>               | <b>14,863</b> | <b>12,436</b> |
| Permanent assets                 | 6,047         | 4,750         |
| Right-of-use assets              | 5,126         | 4,387         |
| Intangible assets                | 2,431         | 2,013         |
| Investment                       | 1             | 49            |
| Other assets                     | 1,259         | 1,237         |
| <b>TOTAL ASSETS</b>              | <b>19,096</b> | <b>16,388</b> |

| LIABILITY (R\$ million)                         | 3Q25          | 3Q24          |
|-------------------------------------------------|---------------|---------------|
| <b>CURRENT</b>                                  | <b>2,891</b>  | <b>2,255</b>  |
| Borrowings                                      | 862           | 628           |
| Lease liabilities                               | 712           | 610           |
| Suppliers                                       | 532           | 376           |
| Deferred revenue                                | 222           | 213           |
| Other liabilities                               | 562           | 427           |
| <b>NON-CURRENT</b>                              | <b>10,481</b> | <b>8,858</b>  |
| Borrowings                                      | 5,428         | 4,548         |
| Lease liabilities                               | 4,916         | 4,183         |
| Other liabilities                               | 137           | 127           |
| <b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>                     | <b>5,725</b>  | <b>5,276</b>  |
| Share capital                                   | 3,148         | 2,970         |
| Capital reserves                                | 830           | 842           |
| Legal reserves                                  | 74            | 771           |
| Profit Reserve                                  | 1,129         | 222           |
| Other comprehensive income                      | 543           | 454           |
| Noncontrolling interest                         | 2             | 16            |
| <b>TOTAL LIABILITY AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b> | <b>19,096</b> | <b>16,388</b> |

## CASH FLOW

| Cash Flow Statement (R\$ million)                                             | 3Q25    | 3Q24    | 3Q25 vs.<br>3Q24 | 2Q25    | 3Q25 vs.<br>2Q25 | 9M25      | 9M24      | 9M25 vs.<br>9M24 |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|------------------|---------|------------------|-----------|-----------|------------------|
| CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES                                           |         |         |                  |         |                  |           |           |                  |
| Result for the Period                                                         | 144.3   | 86.6    | 67%              | 160.9   | (10%)            | 426.1     | 275.5     | 55%              |
| Depreciation and amortization                                                 | 444.3   | 355.2   | 25%              | 426.5   | 4%               | 1,279.8   | 1,030.1   | 24%              |
| Write-off of intangible assets and fixes assets                               | 17.3    | 9.4     | 84%              | 15.5    | 12%              | 41.2      | 24.4      | 69%              |
| Accrued interest on debt and exchange variation                               | 204.5   | 153.1   | 34%              | 186.2   | 10%              | 563.6     | 441.8     | 28%              |
| Accrued interest on leases                                                    | 135.8   | 110.6   | 23%              | 130.9   | 4%               | 392.0     | 308.4     | 27%              |
| Others                                                                        | (61.8)  | (29.7)  | 108%             | (18.7)  | 231%             | (123.2)   | (94.5)    | 30%              |
| Working capital variation                                                     | 12.6    | (45.9)  | -                | (6.3)   | -                | (7.4)     | (246.4)   | (97%)            |
| Cash generated by (used in) operating activities                              | 897.0   | 639.3   | 40%              | 895.0   | 0%               | 2,572.0   | 1,739.4   | 48%              |
| Interest paid on loans and debentures                                         | (130.3) | (67.9)  | 92%              | (246.7) | (47%)            | (467.1)   | (311.5)   | 50%              |
| Interest paid on leases                                                       | (135.5) | (110.0) | 23%              | (130.6) | 4%               | (391.3)   | (306.2)   | 28%              |
| Income tax and social contribution paid                                       | (4.4)   | (30.3)  | -                | (83.2)  | (95%)            | (112.4)   | (85.2)    | 32%              |
| Net cash generated by (used in) operating activities                          | 626.8   | 431.1   | 45%              | 434.5   | 44%              | 1,601.3   | 1,036.5   | 54%              |
| CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES                                          |         |         |                  |         |                  |           |           |                  |
| Additions to fixed asset                                                      | (509.8) | (446.9) | 14%              | (456.2) | 12%              | (1,404.5) | (1,108.3) | 27%              |
| Additions to intangible assets                                                | (4.1)   | (22.3)  | (81%)            | (0.8)   | 405%             | (7.9)     | (34.4)    | (77%)            |
| Initial direct costs of right-of-use assets                                   | (19.6)  | (4.9)   | -                | (6.9)   | 183%             | (36.1)    | (56.0)    | (36%)            |
| Payments for the acquisition of group of assets, subsidiary and joint venture | (4.1)   | (783%)  | (47%)            | (98.8)  | -                | (104.0)   | (27837%)  | (63%)            |
| Capital increase in subsidiary and joint venture                              | -       | 32%     | -                | (71%)   | -                | (71%)     | (0.6)     | 21%              |
| Financial Investments                                                         | (6.6)   | 18.7    | -                | (106.3) | (94%)            | (62.2)    | 234.2     | -                |
| Related parties and loans with third parties                                  | 0.5     | (0.6)   | -                | 7.1     | (93%)            | 14.4      | (28.8)    | -                |
| Payment of contingent consideration                                           | -       | -       | -                | -       | -                | 0.0       | 0.0       | -                |
| Net cash used in investment activities                                        | (544.5) | (463.5) | 17%              | (662.7) | (18%)            | (1,601.8) | (1,272.3) | 26%              |
| CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES                                           |         |         |                  |         |                  |           |           |                  |
| Payment of loans and costs                                                    | (835.2) | (432.8) | 93%              | (151.8) | 450%             | (1,130.7) | (1,940.7) | (42%)            |
| Proceeds from loans                                                           | 1,114.6 | 797.4   | -                | 225.9   | 394%             | 1,556.5   | 3,073.3   | (49%)            |
| Payment of lease                                                              | (167.0) | (170.7) | (2%)             | (162.5) | 3%               | (491.4)   | (451.7)   | 9%               |
| Repurchase of shares, net of receipts                                         | (23.6)  | 0.0     | -                | 0.0     | -                | (23.6)    | 0.0       | -                |
| Others                                                                        | (37.5)  | (46.2)  | (19%)            | (39.9)  | (6%)             | (144.8)   | (46.3)    | 213%             |
| Net cash generated by (used in) financing activities                          | 51.4    | 147.6   | (65%)            | (128.4) | -                | (234.0)   | 634.6     | -                |
| INCREASE (REDUCTION) OF BALANCE OF CASH AND EQUIVALENT                        | 133.7   | 115.3   | 16%              | (356.8) | -                | (234.5)   | 398.7     | -                |
| Opening balance                                                               | 1,059.2 | 1,434.8 | (26%)            | 1,446.8 | (27%)            | 1,490.6   | 1,103.4   | 35%              |
| Closing balance                                                               | 1,191.2 | 1,520.9 | (22%)            | 1,059.2 | 12%              | 1,191.2   | 1,520.9   | (22%)            |
| Exchange variation on cash and cash equivalents                               | (1.7)   | (29.2)  | (94%)            | (30.8)  | (95%)            | (64.9)    | 18.7      | -                |



# Investor Relations

**André Pezeta** | CFO

**José Luís Rizzardo** | IRO, M&A, FP&A, and Treasury Director

**Matheus Nascimento** | IR Manager

**Juliana Pallot** | IR Coordinator

**Luis Fernando Campos** | IR Specialist

**Marcelo Reis** | IR Analyst

**Marcelo Dias** | IR Intern

[ri@smartfit.com](mailto:ri@smartfit.com)

