

GRUPO smart fit

RESULTADOS 3T26

Webinar de Resultados

05 de novembro de 2026

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

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T26

São Paulo, 04 de novembro de 2026 – O Grupo Smart Fit (SMFT3), líder no setor *Fitness* na América Latina em número de clientes e academias[1], anuncia os resultados do 3T26. Para permitir melhor análise, os resultados são apresentados sem o efeito do IFRS-16/CPC 06 (R2). Os efeitos da adoção do IFRS-16/CPC 06 (R2) sobre o resultado são detalhados a partir da página 36.

DESTAQUES DO PERÍODO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

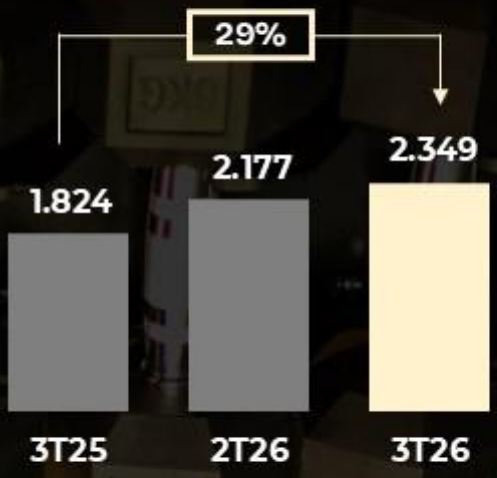
Destaques do 3T26	3T26	3T25	3T26 vs. 3T25	2T26	3T26 vs. 2T26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Academias	2.259	1.867	21%	2.170	4%	2.259	1.867	21%
Receita Líquida (R$ M)	2.349	1.824	29%	2.177	8%	6.628	5.293	25%
Lucro Bruto Caixa[3]	1.205	906	33%	1.131	7%	3.426	2.667	28%
Margem Bruta Caixa	51,3%	49,6%	1,7 p.p.	51,9%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

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

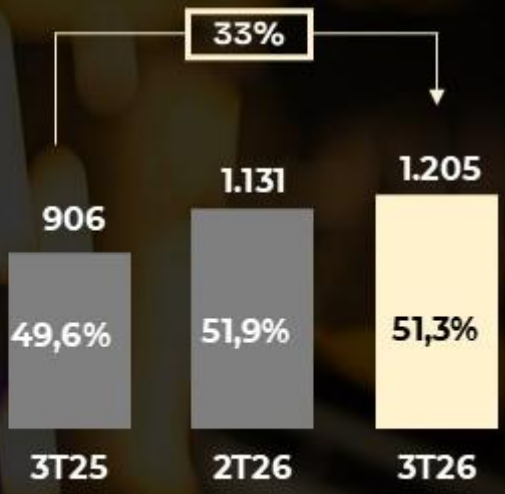
Academias



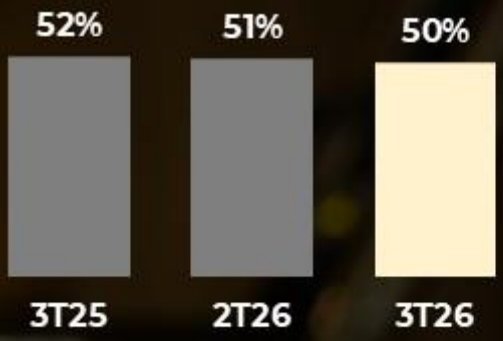
Receita Líquida (R$ M)



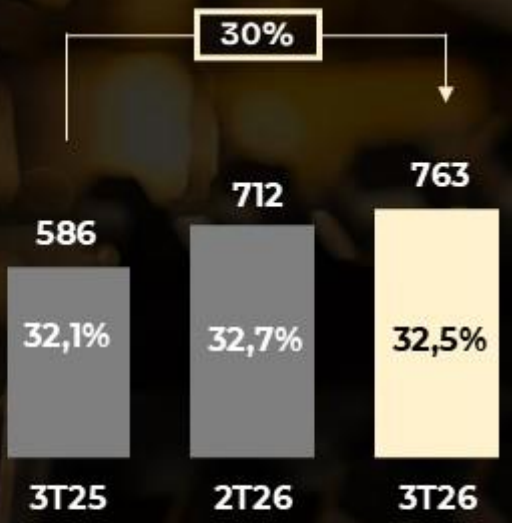
Lucro Bruto Caixa e Margem [a] (R$ M)



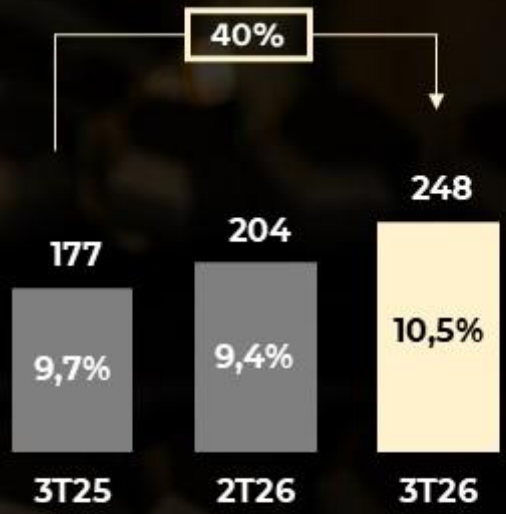
Margem Bruta Maduras [b] (%)



EBITDA aj. (R$ M) e Margem [a,c] (%)



Lucro Líquido Recorrente (R$ M) e Margem [a,c] (%)



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

GRUPO smart fit

PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS, STUDIOS E AGREGADORES

Evolução da rede de academias

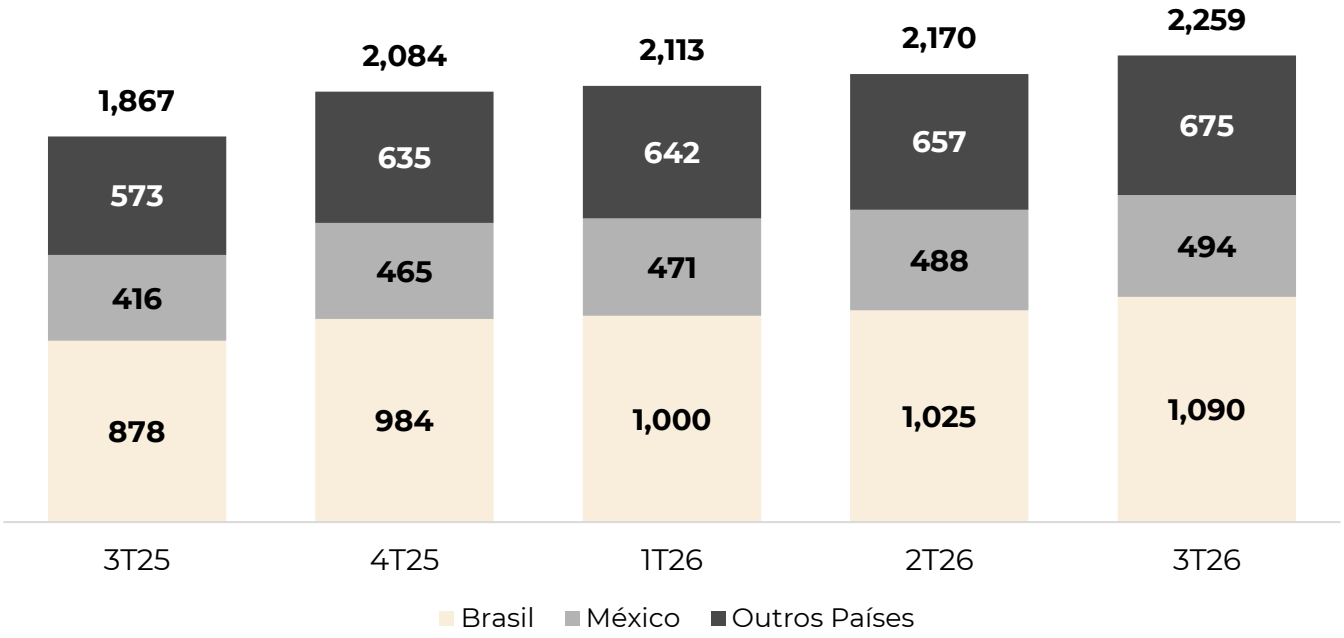
Academias	Final de Período					Crescimento 3T26 vs.		Variação 3T26 vs.	
	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	2T26	3T25	2T26	3T25
Academias Total	**1.867**	**2.084**	**2.113**	**2.170**	**2.259**	**89**	**392**	**4%**	**21%**
Por Tipo									
Próprias	1.501	1.683	1.703	1.746	1.822	76	321	4%	21%
Franquias	366	401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

(a) Inclui 30 unidades da marca Evolve, integradas à linha de academias próprias da Smart Fit no Brasil após a conclusão da aquisição em agosto de 2026; (b) "Outros Países" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana, Honduras, Argentina e Venezuela; (c) "Bio Ritmo e outras" inclui 46 unidades Bio Ritmo e 3 unidades Nation CT.

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

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

Academias no final do período



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

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

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

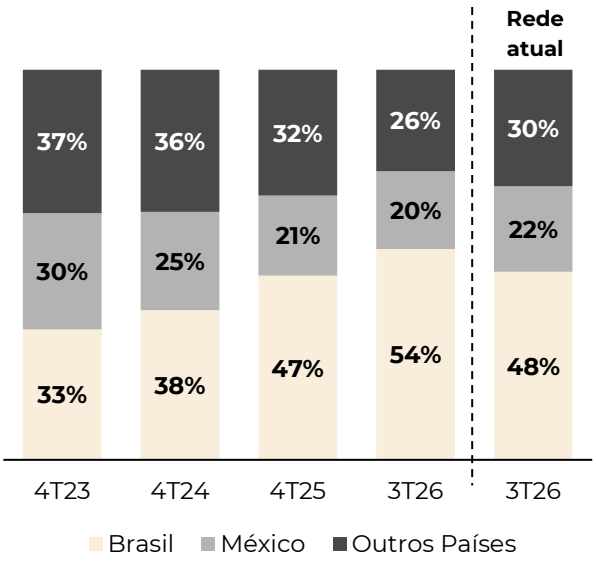
Até o final de outubro, a Companhia acumulava 197 adições no total do ano, incluindo a Evolve, além de 159 obras em andamento e mais de 140 contratos assinados para unidades com inauguração prevista em 2026 e 2027. O andamento operacional da expansão ao final de outubro segue compatível com o *guidance*[1]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

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

Destaca-se que, ao final do 3T26, 1.121 unidades próprias da Smart Fit eram maduras, representando 63% da base de unidades próprias da marca (versus 65% da base no mesmo período do ano anterior). Considera-se madura a unidade que possui pelo menos 24 meses de operação no início do ano.

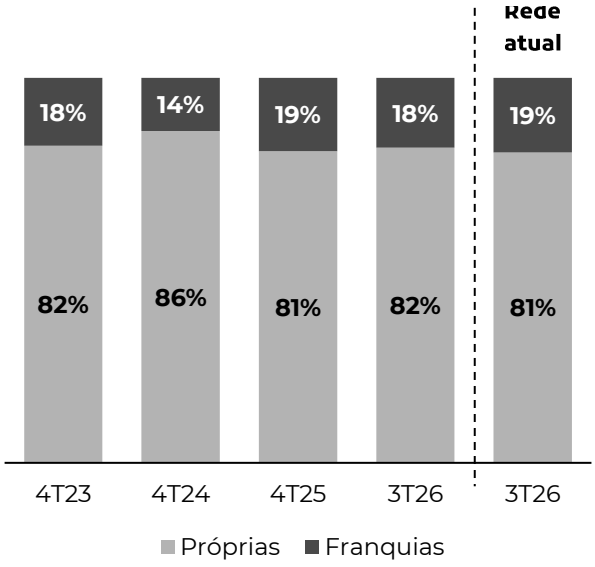
Composição das academias[(a)] por região

Adições líquidas nos últimos 12 meses



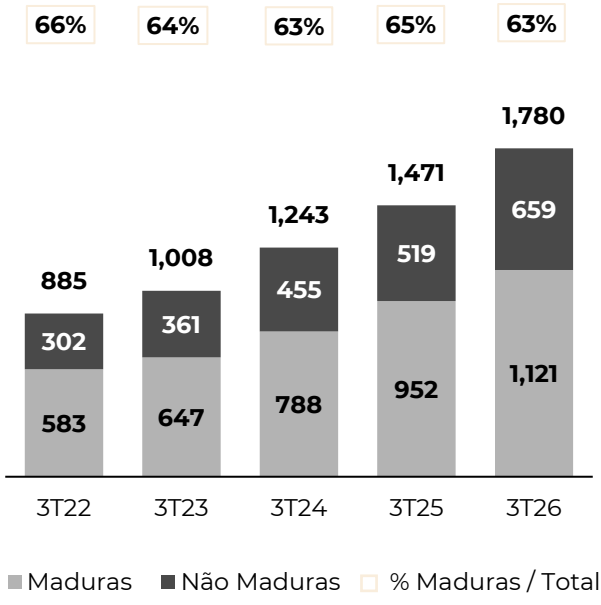
Composição das academias[(a)] por tipo

Adições líquidas nos últimos 12 meses

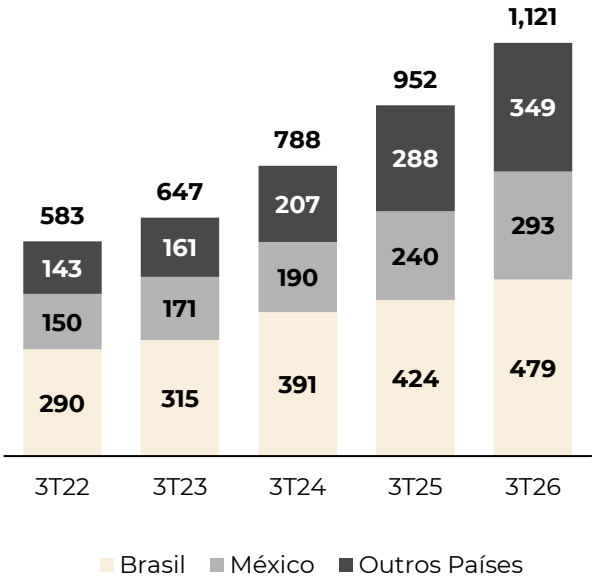


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

Composição Academias Smart Fit Próprias por aging



Composição Academias Smart Fit Próprias Maduras[(b)] por região



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

Evolução BeOn Studios e TotalPass

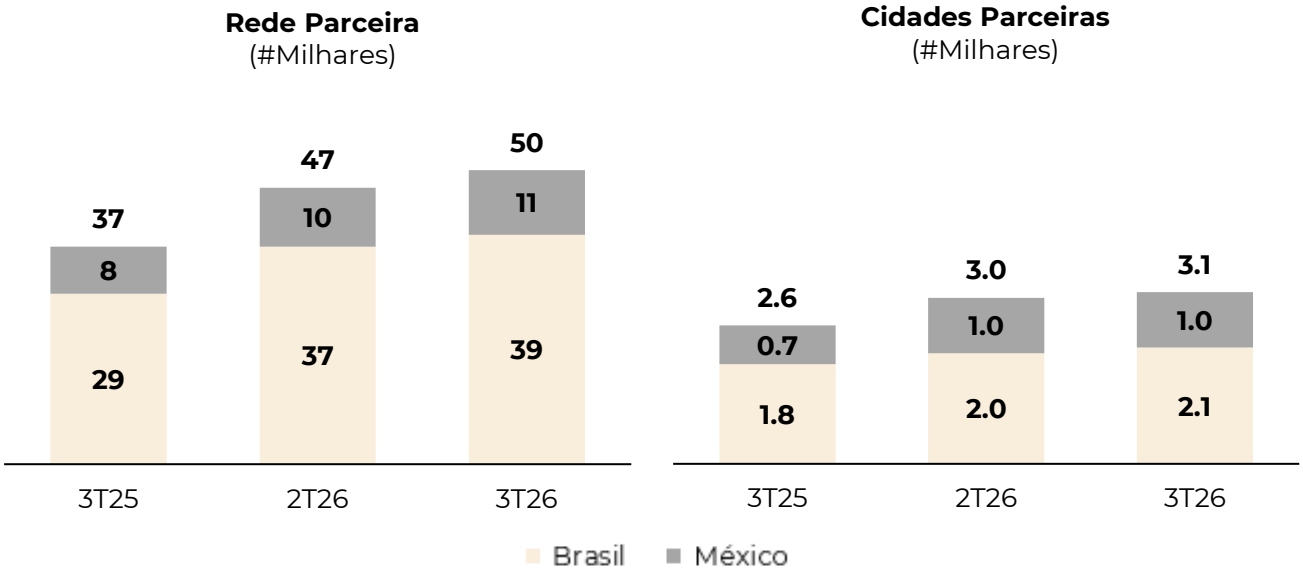
A BeOn Studios encerrou o trimestre com 336 salas, crescimento de 41% frente ao 3T25, com destaque para as inaugurações das marcas Vidya, Velocity, Aera Pilates e Tonus que, em conjunto, representaram aproximadamente 87% das novas salas adicionadas no período. A Aera Pilates registrou o maior crescimento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

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

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

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

TotalPass (Brasil e México[1])



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

BASE DE CLIENTES

Evolução da base de clientes em academias

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

(a) Base de clientes em academias não inclui os alunos do TotalPass; (b) Inclui os clientes da marca Evolve, integrados à linha de academias próprias da Smart Fit no Brasil após a conclusão da aquisição em agosto de 2026; (c) "Outros Países" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Marrocos. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana, Honduras, Argentina e Venezuela; (d) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e da Nation CT.

As análises apresentadas a seguir contemplam exclusivamente o "canal de vendas direto (B2C)". Dessa forma, os usuários que acessam as academias por meio de agregadores, no Brasil e no México, não estão incluídos nesta seção. Para uma melhor visão da performance operacional nessas regiões, torna-se cada vez mais relevante considerar também a frequência dos clientes do TotalPass nas unidades do Grupo Smart Fit.

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

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

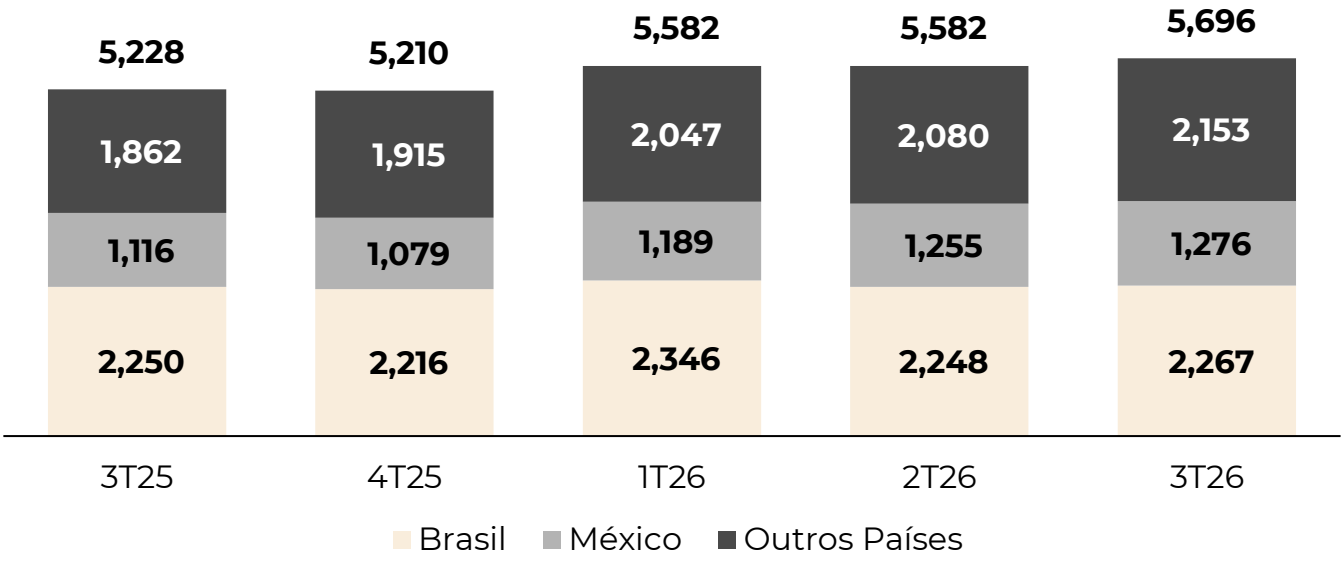
Em comparação ao 2T26, a base de clientes em academias apresentou crescimento de 2%, com destaque para a performance em Outros Países e no México, reflexo da maturação das unidades inauguradas nos últimos anos, além da contribuição positiva da consolidação da Evolve na base de clientes do Brasil.

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

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

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

Clientes em academias no final do período

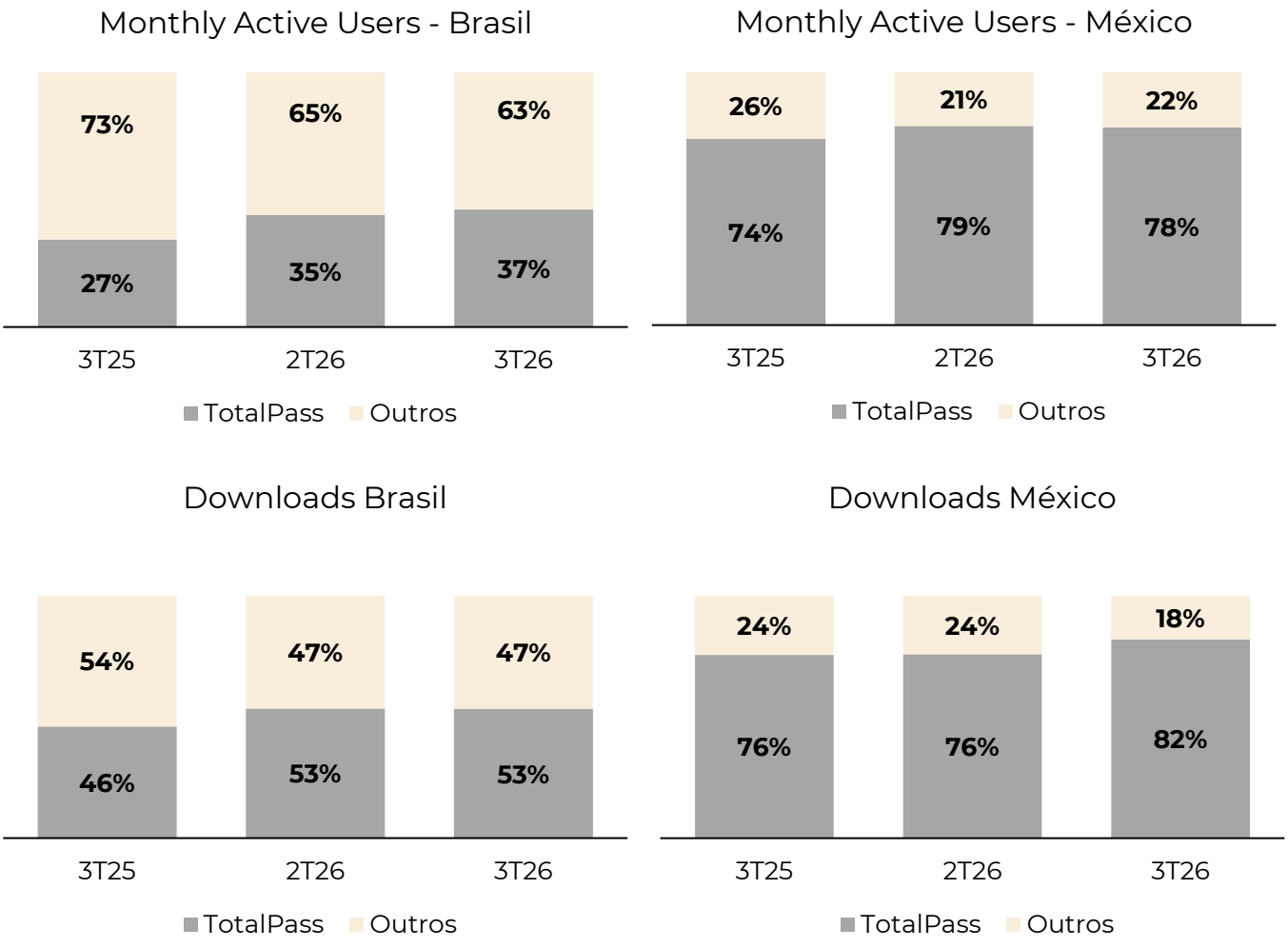


Evolução da base de clientes no TotalPass e serviços digitais

No segmento de agregadores do mercado *Fitness* B2B, o TotalPass apresentou novamente um forte crescimento, consolidando-se como um dos principais benefícios corporativos de bem-estar no Brasil e no México. Destaca-se que o TotalPass[1] encerrou o 3T26 com 2,5 milhões de clientes no Brasil e no México, representando um sólido crescimento de 66% em relação ao mesmo período de 2025, 52% frente ao 4T25 e 13% na comparação com o 2T26. Ao final de setembro, o número de clientes do TotalPass no Brasil superou o patamar da base das academias Smart Fit no país, o que reforça a relevância crescente do agregador.

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

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



Fonte: Sensor Tower. Os dados de "*Active Users*" são estimativas calculadas via amostragem e inteligência artificial, utilizando um painel proprietário de milhões de usuários. Desta forma, não representam a totalidade absoluta do mercado. (a) Dados ao final do período. Ressalta-se que os indicadores de *market share* e downloads indicados refletem a fatia do TotalPass em comparação direta com apenas um outro *player*. Essa base comparativa utiliza critério de relevância, limitando-se aos principais players do segmento.

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

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

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

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros[a] (R$ milhões)	**3T26**	**3T25**	**3T26 vs. 3T25**	**2T26**	**3T26 vs. 2T26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Receita bruta	2.478,8	1.937,9	28%	2.297,2	8%	6.996,2	5.620,5	24%
Receita líquida	**2.348,7**	**1.824,2**	**29%**	**2.177,1**	**8%**	**6.627,9**	**5.293,5**	**25%**
Custo caixa dos serviços[b]	(1.143,3)	(918,6)	24%	(1.046,2)	9%	(3.202,4)	(2.626,2)	22%
Lucro bruto caixa[b]	**1.205,4**	**905,6**	**33%**	**1.130,9**	**7%**	**3.425,5**	**2.667,3**	**28%**
Margem bruta caixa	*51,3%*	*49,6%*	*1,7 p.p.*	*51,9%*	*(0,6) p.p.*	*51,7%*	*50,4%*	*1,3 p.p.*
Custos pré-operacionais	(22,8)	(21,6)	5%	(18,3)	25%	(58,7)	(49,2)	19%
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais[b]	1.228,2	927,2	32%	1.149,2	7%	3.484,2	2.716,5	28%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	*52,3%*	*50,8%*	*1,5 p.p.*	*52,8%*	*(0,5) p.p.*	*52,6%*	*51,3%*	*1,3 p.p.*
SG&A e Outras	(432,9)	(322,4)	34%	(419,4)	3%	(1.269,7)	(989,8)	28%
% Receita Líquida	*18,4%*	*17,7%*	*0,8 p.p.*	*19,3%*	*(0,8) p.p.*	*19,2%*	*18,7%*	*0,5 p.p.*
Despesas com vendas[c]	(156,4)	(127,1)	23%	(161,4)	(3%)	(489,9)	(407,6)	20%
% Receita Líquida	*6,7%*	*7,0%*	*(0,3) p.p.*	*7,4%*	*(0,8) p.p.*	*7,4%*	*7,7%*	*(0,3) p.p.*
Despesas gerais e administrativas[d]	(244,2)	(185,1)	32%	(232,9)	5%	(698,9)	(536,8)	30%
% Receita Líquida	*10,4%*	*10,1%*	*0,3 p.p.*	*10,7%*	*(0,3) p.p.*	*10,5%*	*10,1%*	*0,4 p.p.*
Despesas pré-operacionais	(12,2)	(9,4)	30%	(10,3)	18%	(38,8)	(23,9)	62%
Outras (despesas) receitas[e]	(20,2)	(0,9)	–	(14,8)	37%	(42,0)	(21,5)	95%
Equivalência patrimonial	–	3,2	–	–	–	–	4,8	–
EBITDA[f]	**772,5**	**586,4**	**32%**	**711,6**	**9%**	**2.155,8**	**1.682,3**	**28%**
Margem EBITDA	*32,9%*	*32,1%*	*0,7 p.p.*	*32,7%*	*0,2 p.p.*	*32,5%*	*31,8%*	*0,7 p.p.*
EBITDA ajustado[g]	**762,8**	**586,4**	**30%**	**711,6**	**7%**	**2.146,1**	**1.682,3**	**28%**
Margem EBITDA ajustada	*32,5%*	*32,1%*	*0,3 p.p.*	*32,7%*	*(0,2) p.p.*	*32,4%*	*31,8%*	*0,6 p.p.*
EBITDA Aj. antes dos gastos pré-operacionais[h]	**797,8**	**617,4**	**29%**	**740,1**	**8%**	**2.243,7**	**1.755,4**	**28%**
Margem EBITDA Aj. antes dos gastos pré-operacionais	*34,0%*	*33,8%*	*0,1 p.p.*	*34,0%*	*(0,0) p.p.*	*33,9%*	*33,2%*	*0,7 p.p.*
Depreciação e amortização	(316,4)	(250,0)	27%	(295,6)	7%	(894,7)	(717,3)	25%
Resultado financeiro	(161,9)	(110,2)	47%	(172,5)	(6%)	(459,0)	(314,3)	46%
EBT	**294,2**	**226,3**	**30%**	**243,5**	**21%**	**802,2**	**650,6**	**23%**
Margem EBT	*12,5%*	*12,4%*	*0,1 p.p.*	*11,2%*	*1,3 p.p.*	*12,1%*	*12,3%*	*(0,2) p.p.*
IRPJ & CSLL	(38,9)	(56,2)	(31%)	(65,2)	(40%)	(165,1)	(153,8)	7%
Lucro (prejuízo) líquido[i]	**255,3**	**170,0**	**50%**	**178,3**	**43%**	**637,1**	**496,9**	**28%**
Margem Líquida	*10,9%*	*9,3%*	*1,5 p.p.*	*8,2%*	*2,7 p.p.*	*9,6%*	*9,4%*	*0,2 p.p.*

(a) Todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. "Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais" exclui também os custos pré-operacionais com aberturas de novas unidades. Vide seção "Lucro Bruto Caixa" para a memória de cálculo destas medições; (c) "Despesas com vendas" exclui despesas pré-operacionais; (d) "Despesas gerais e administrativas" exclui depreciação e os efeitos do IFRS-16; (e) Inclui "Itens Extraordinários" referente ao ganho não recorrente de R$9,7 milhões auferido no 3T26 correspondente à reavaliação da participação detida na TotalPass México; (f) Vide seção "EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (g) "EBITDA ajustado" exclui os "Itens Extraordinários"; (h) "EBITDA Aj. antes dos custos e despesas pré-operacionais" exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades e "Itens Extraordinários". Vide seção "EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (i) "Lucro (prejuízo) Líquido" inclui os impactos não recorrentes das aquisições, com destaque para TotalPass México, FitMaster, Panamá e Costa Rica, Velocity, além das despesas financeiras não recorrentes (R$0,8 milhão no 3T26, R$21,1 milhões no 2T26 e R$1,8 milhão no 3T25, todas após IR/CSLL). Essas despesas estão relacionadas ao pré-pagamento de dívidas, incluindo as notas comerciais no Brasil, a 7ª emissão (1ª série) e a 9ª emissão, além da operação de *exchange* da 8ª emissão e de outras iniciativas de *liability management*. Esses impactos foram excluídos do "Lucro (prejuízo) Líquido Recorrente". Vide seção "Lucro Líquido e Lucro Líquido Recorrente".

RECEITA LÍQUIDA

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

Receita Líquida por Marca e Região

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

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

No 3T26, a receita líquida das academias próprias da marca Smart Fit superou, pela primeira vez na história da Companhia, o patamar de R$2,0 bilhões em um trimestre, totalizando R$2.044,7 milhões, crescimento de 26% frente ao 3T25, refletindo principalmente o incremento de 15% no ticket médio dessas unidades, com aceleração de crescimento em todas as regiões de atuação, e o aumento de 10% na base média de alunos em academias, impulsionado pela expansão de 20% da rede média de unidades próprias da marca e pela maturação dessas academias. Em relação ao 2T26, a receita líquida de academias Smart Fit cresceu 9%.

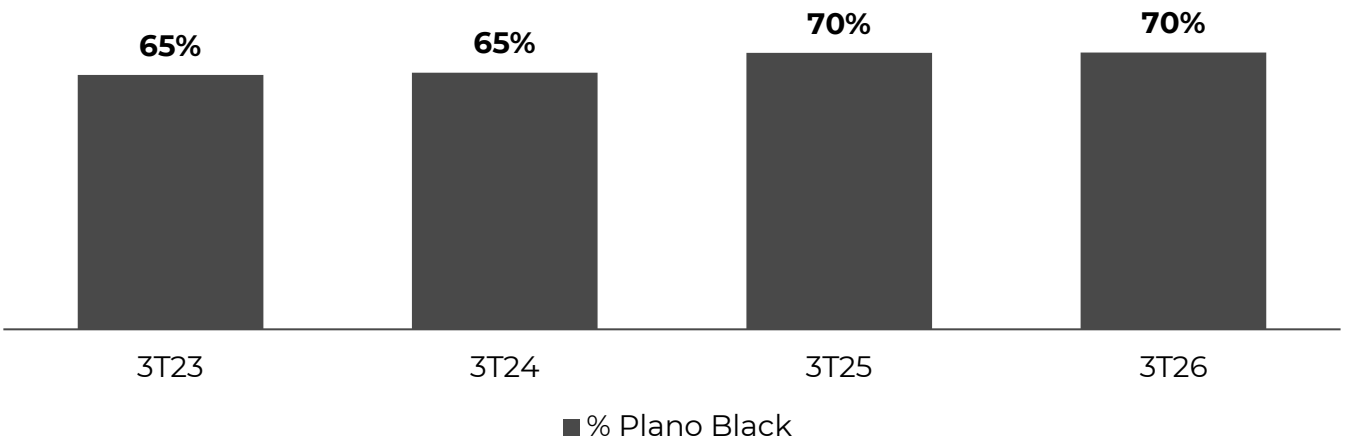
O forte crescimento do ticket médio no período reflete iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Nesse sentido, o incremento decorre principalmente dos assertivos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos, além de iniciativas comerciais e operacionais eficazes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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

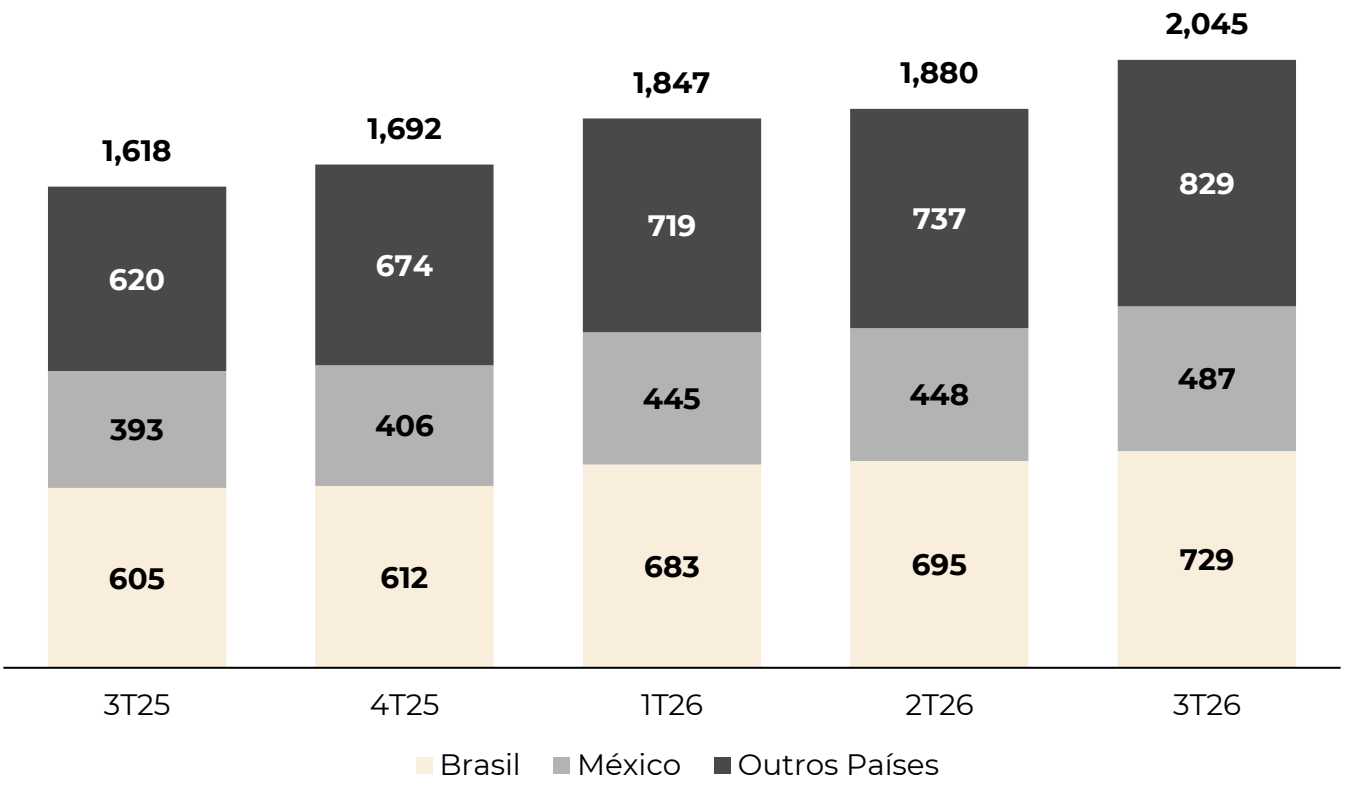
Quando comparada com o 2T26, a receita líquida cresceu 9%, refletindo o incremento de 6% no ticket médio e de 3% na base média de clientes em academias próprias.

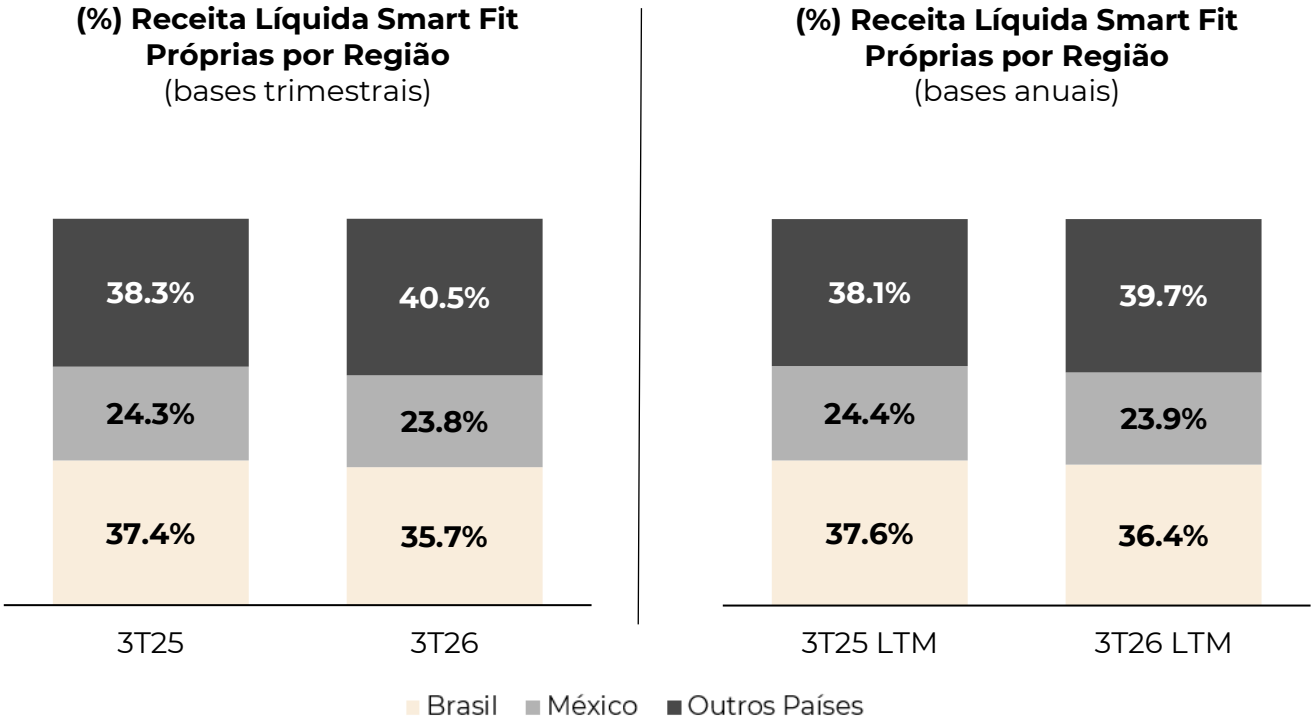
Pela primeira vez, a receita líquida das academias Smart Fit na região de Outros Países ultrapassou a marca de R$800 milhões em um trimestre, alcançando R$828,9 milhões, um expressivo crescimento de 34% em relação ao ano anterior. Esse avanço foi impulsionado pelo aumento de 17% na base média de alunos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

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

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

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





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

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

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

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

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

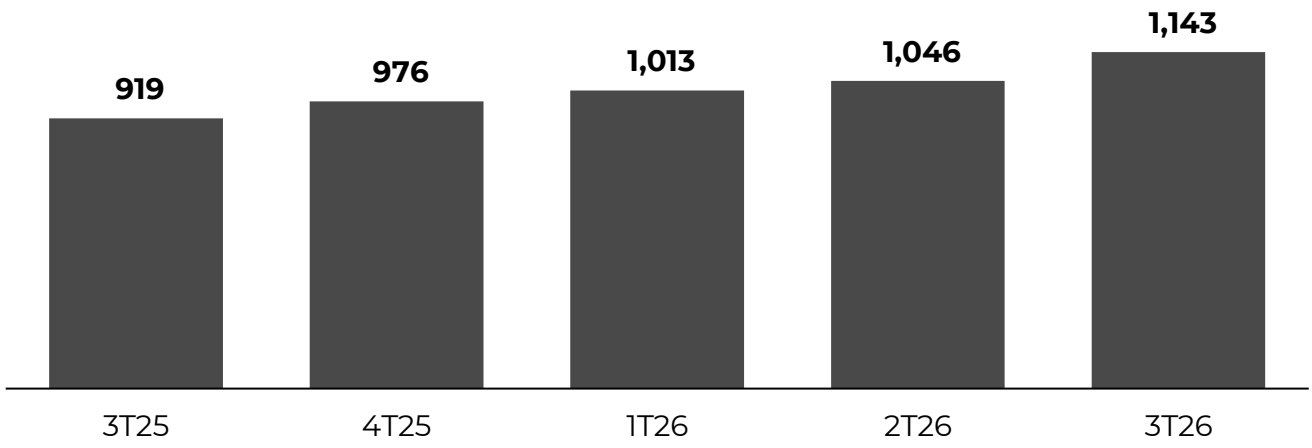
Considerando apenas as operações de academias Smart Fit e "Bio Ritmo e outras", os custos cresceram acima da receita líquida. Esse avanço reflete a combinação dos reajustes salariais previstos nos dissídios coletivos principalmente no México e na Colômbia e o crescimento do quadro de colaboradores em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

Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

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

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços Prestados", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. O valor do aluguel dos imóveis é considerado nesta conta em "Ocupação". (b) A partir do 1T26, os repasses da FitMaster para as academias parceiras são deduzidos da receita bruta, anteriormente alocados na linha de "Outros", em linha com a prática adotada no TotalPass Brasil e México.

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



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

LUCRO BRUTO CAIXA

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

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

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

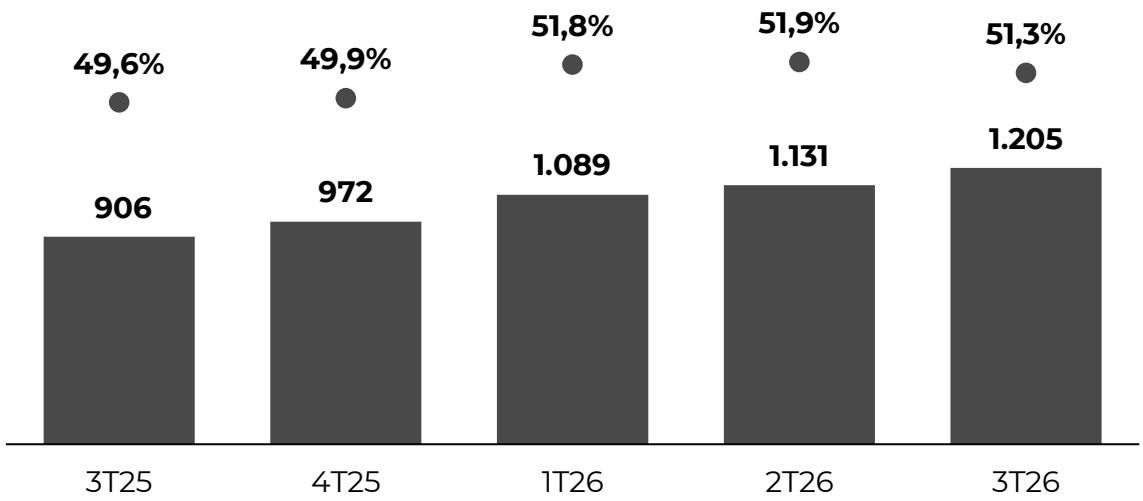
Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou R$4.397,3 milhões, com margem de 51,3%. Excluindo os custos pré-operacionais, o lucro bruto caixa alcançou R$4.492,8 milhões, com margem de 52,4%.

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

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

Evolução Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa

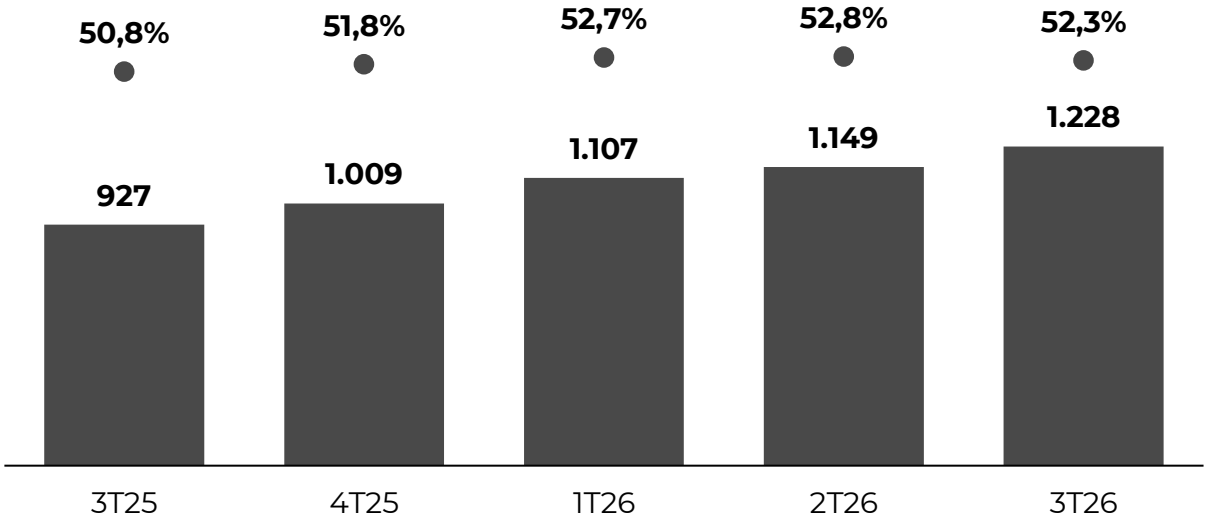
R$ milhões | % Receita Líquida



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

Evolução Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais

R$ milhões | % Receita Líquida



Lucro Bruto Caixa por Segmento antes dos Custos Pré-Operacionais

Lucro Bruto Caixa[a,b,c] (Por Segmento | R$ milhões)	**3T26**	**3T25**	**3T26 vs. 3T25**	**2T26**	**3T26 vs. 2T26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Smart Fit	**999,7**	**808,4**	**24%**	**921,9**	**8%**	**2.834,4**	**2.376,2**	**19%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*48,9%*	*50,0%*	*(1,1) p.p.*	*49,0%*	*(0,1) p.p.*	*49,1%*	*50,1%*	*(1,0) p.p.*
Brasil[f]	**315,1**	**289,8**	**9%**	**315,6**	**(0%)**	**956,8**	**860,0**	**11%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*43,2%*	*47,9%*	*(4,7) p.p.*	*45,4%*	*(2,2) p.p.*	*45,4%*	*48,4%*	*(3,0) p.p.*
México	**211,0**	**176,2**	**20%**	**191,5**	**10%**	**596,3**	**527,6**	**13%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*43,4%*	*44,9%*	*(1,5) p.p.*	*42,8%*	*0,6 p.p.*	*43,2%*	*46,0%*	*(2,7) p.p.*
Outros Países	**473,6**	**342,4**	**38%**	**414,8**	**14%**	**1.281,3**	**988,5**	**30%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*57,1%*	*55,2%*	*1,9 p.p.*	*56,3%*	*0,9 p.p.*	*56,1%*	*54,5%*	*1,6 p.p.*
Bio Ritmo e Outras[d]	**24,5**	**24,4**	**0%**	**32,8**	**(25%)**	**86,0**	**67,3**	**28%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*31,5%*	*43,8%*	*(12,4) p.p.*	*48,6%*	*(17,2) p.p.*	*41,4%*	*44,7%*	*(3,3) p.p.*
Outras[e]	**203,9**	**94,4**	**116%**	**194,5**	**5%**	**563,9**	**273,0**	**107%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*90,2%*	*62,7%*	*27,6 p.p.*	*84,7%*	*5,5 p.p.*	*86,9%*	*67,8%*	*19,1 p.p.*
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-operacionais	**1.228,2**	**927,2**	**32%**	**1.149,2**	**7%**	**3.484,2**	**2.716,5**	**28%**
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	*52,3%*	*50,8%*	*1,5 p.p.*	*52,8%*	*(0,5) p.p.*	*52,6%*	*51,3%*	*1,3 p.p.*
Custos pré-operacionais	(22,8)	(21,6)	5%	(18,3)	25%	(58,7)	(49,2)	19%
Lucro Bruto Caixa[c]	**1.205,4**	**905,6**	**33%**	**1.130,9**	**7%**	**3.425,5**	**2.667,3**	**28%**
Margem Bruta Caixa	*51,3%*	*49,6%*	*1,7 p.p.*	*51,9%*	*(0,6) p.p.*	*51,7%*	*50,4%*	*1,3 p.p.*

Com objetivo de aprimorar a análise por unidade de negócio, os critérios de segmentação apresentados na nota explicativa "Nota de Segmento" foram revisados a partir do 1T25 no *Earnings Release*. Nas Demonstrações Financeiras, os dados de 2024 permanecem apresentados conforme o formato anterior. (a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro bruto caixa antes de Custos Pré-operacionais" exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades; (c) "Lucro bruto caixa" exclui depreciação e amortização; (d) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo e Nation CT; (e) "Outras" inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais (exceto México) e a receita de outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass Brasil, Queima Diária e BeOn e, no México, FitMaster e TotalPass; (f) Inclui a marca Evolve, integrada à linha de academias próprias da Smart Fit no Brasil após a conclusão da aquisição em agosto de 2026.

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

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

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

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

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

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

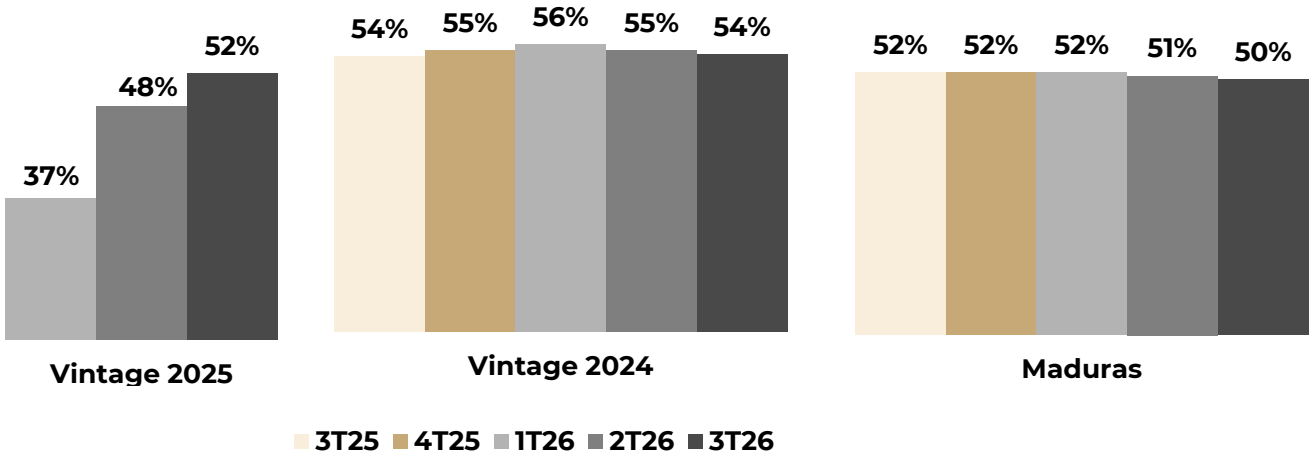
Nos Outros Países, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais do 3T26 totalizou R$473,6 milhões, crescimento de 38% frente ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta caixa do trimestre foi de 57,1%, sendo 1,9p.p. superior ao 3T25, impulsionada pelo sólido *ramp-up* das unidades inauguradas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

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

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

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

Margem Bruta por Vintage (Smart Fit Próprias)



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

As unidades inauguradas em 2024 ("Vintage 2024") registraram margem bruta caixa de 54% no 3T26, com lucro bruto caixa anualizado por unidade de R$2,6 milhões, acima do patamar de R$2,5 milhões no 2T26. Destaca-se que o Vintage 2024 já apresenta um desempenho acima do patamar das unidades maduras tanto em margem quanto em lucro bruto caixa por academia. Essa sólida performance reflete a inteligência da estratégia de expansão e a força da marca Smart Fit, além de um custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras.

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

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

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

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

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

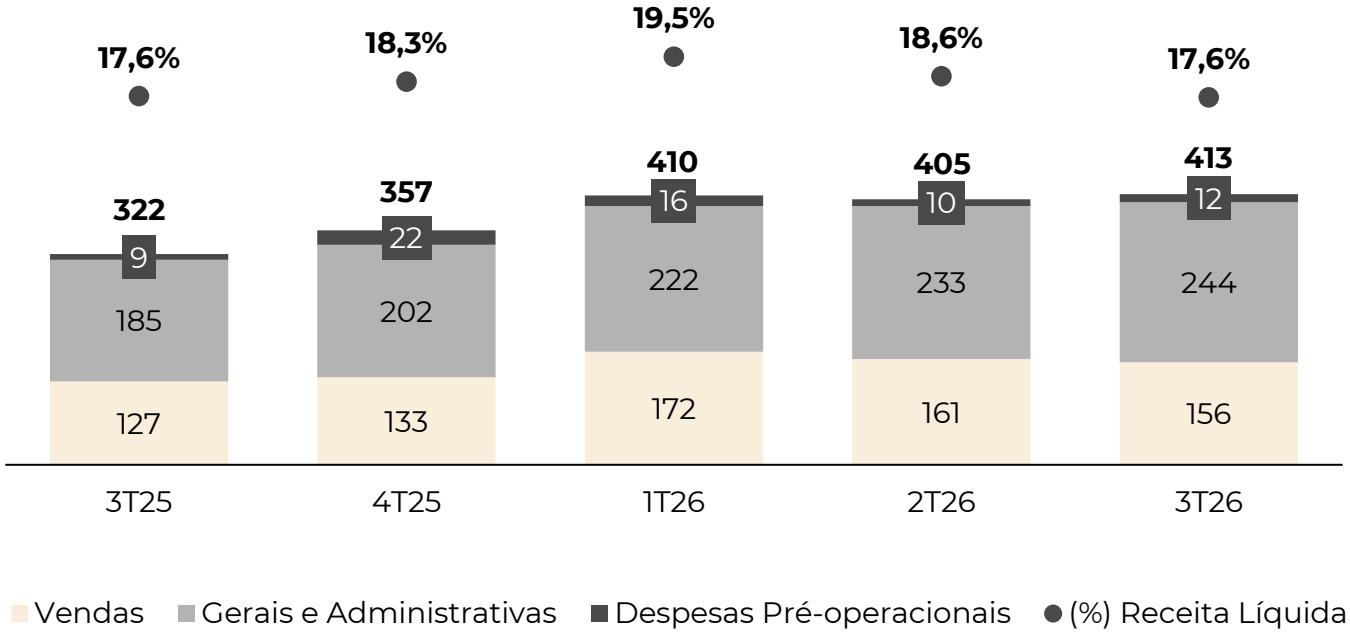
As despesas gerais e administrativas ("G&A") totalizaram R$244,2 milhões no 3T26, crescimento de 32% frente ao 3T25, representando 10,4% da receita líquida (+0,3p.p. na mesma base de comparação). Excluindo o efeito das consolidações das aquisições, o G&A cresceu 22% frente ao 3T25, representando 9,8%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

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

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

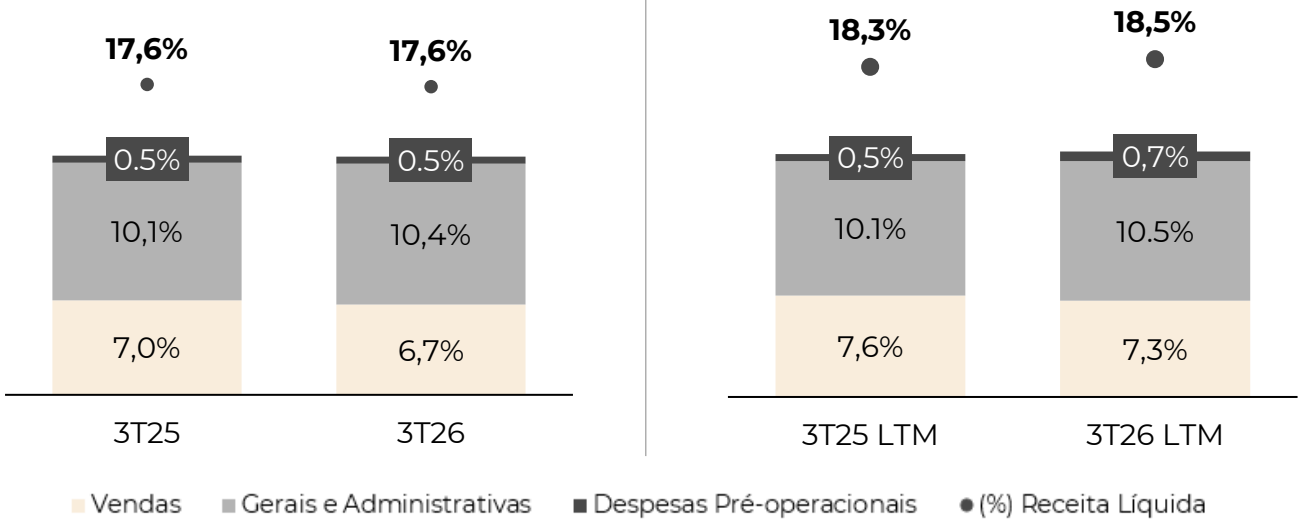
Por fim, as outras despesas totalizaram R$20,2 milhões no trimestre, incluindo o ganho não recorrente com a reavaliação da participação no TotalPass México, frente a R$0,9 milhão no mesmo período do ano anterior. Essa variação decorre das despesas com encerramentos e realocações de unidades no âmbito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

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



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

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



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

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

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

EBITDA

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

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

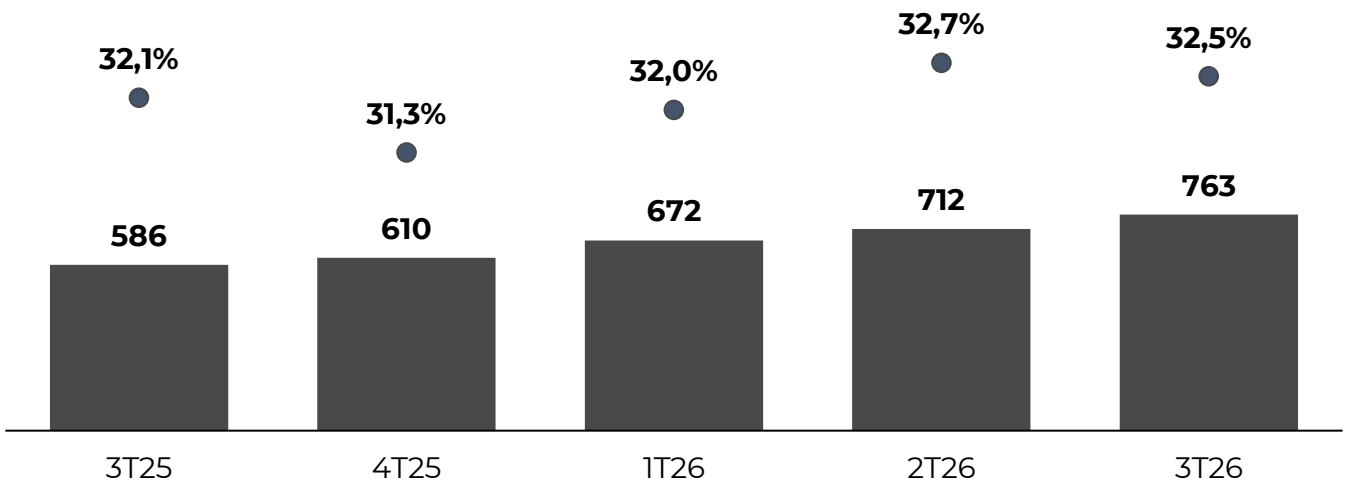
O EBITDA ajustado totalizou R$762,8 milhões no 3T26, com forte crescimento de 30% frente ao 3T25. A margem EBITDA ajustada alcançou 32,5%, com expansão de 0,3p.p. frente ao 3T25. Esse avanço reflete, principalmente, o ganho de 1,7p.p. na margem bruta caixa do período, impulsionado pela maior representatividade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

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

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

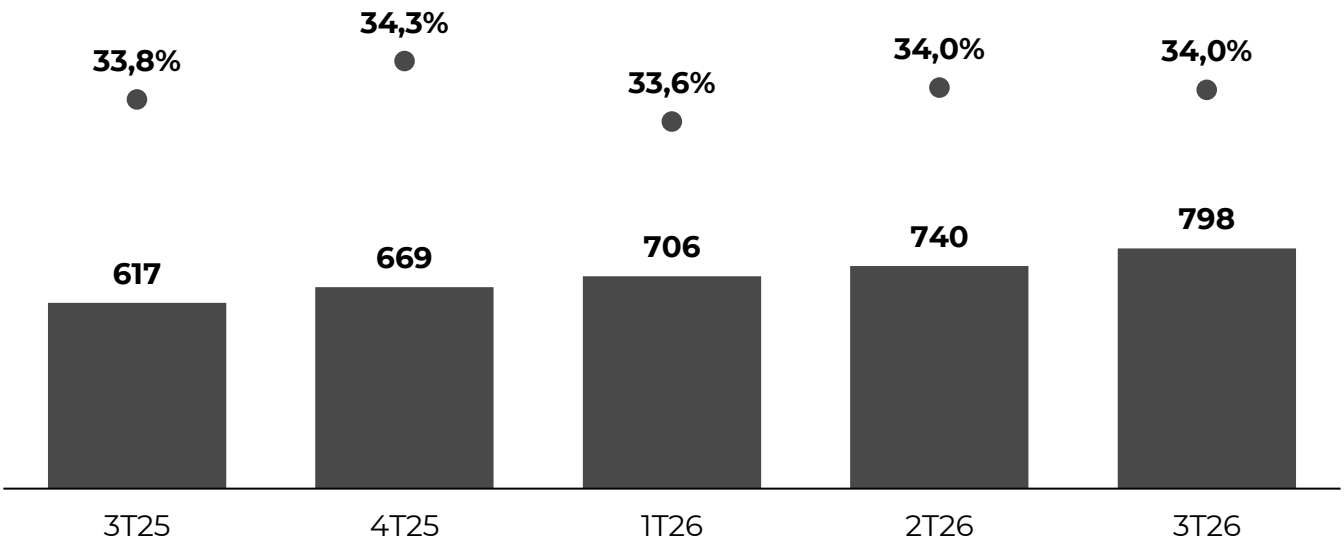
Evolução do EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Aj.

R$ milhões | % Receita Líquida



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

R$ milhões | % Receita Líquida



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

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

LUCRO LÍQUIDO E LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

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

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos os indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro (prejuízo) líquido recorrente" exclui os impactos não recorrentes relacionados a aquisições, com destaque para a reavaliação da participação nas operações da TotalPass México (R$9,7 milhões no 3T26), FitMaster, Panamá e Costa Rica, Velocity e outras aquisições, além das despesas financeiras não recorrentes (R$0,8 milhão no 3T26, R$21,1 milhões no 2T26 e R$1,8 milhão no 3T25, todas após IR/CSLL). Essas despesas estão relacionadas ao pré-pagamento de dívidas, incluindo as notas comerciais no Brasil no 3T26, da 7ª emissão (1ª série), 9ª emissão no 2T26, além da operação de *exchange* da 8ª emissão de debêntures no 3T25, bem como a outras iniciativas de *liability management*.

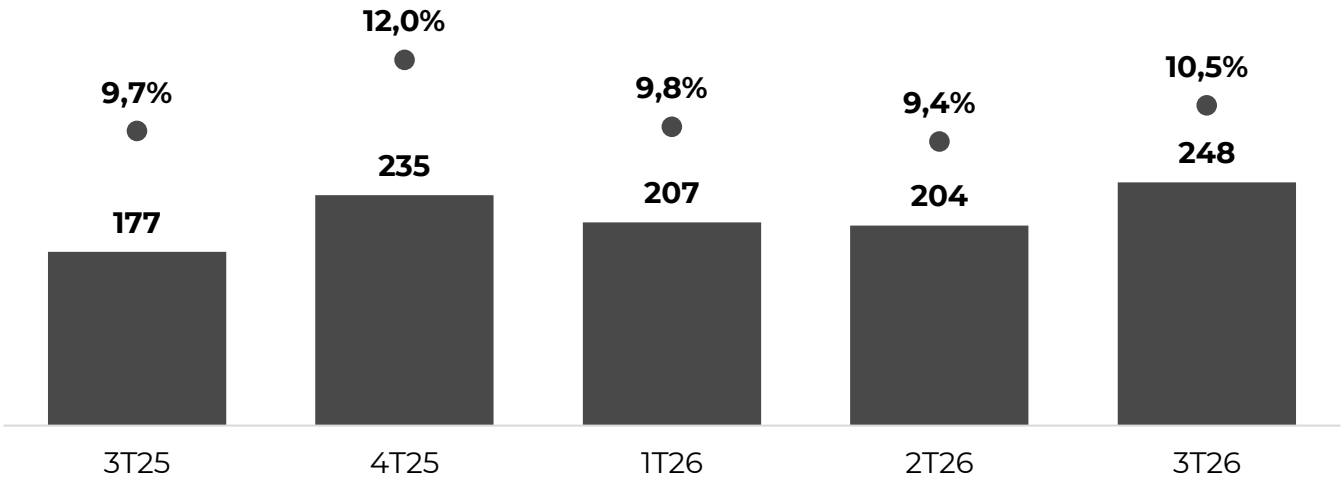
O lucro líquido totalizou R$255,3 milhões no 3T26, com um sólido crescimento de 50% frente ao 3T25 e resultando em uma margem líquida de 10,9%, um incremento de 1,5p.p. na comparação anual. Frente ao 2T26, o lucro líquido cresceu 43%, com expansão de 2,7p.p. de margem. Nos últimos 12 meses, o lucro líquido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

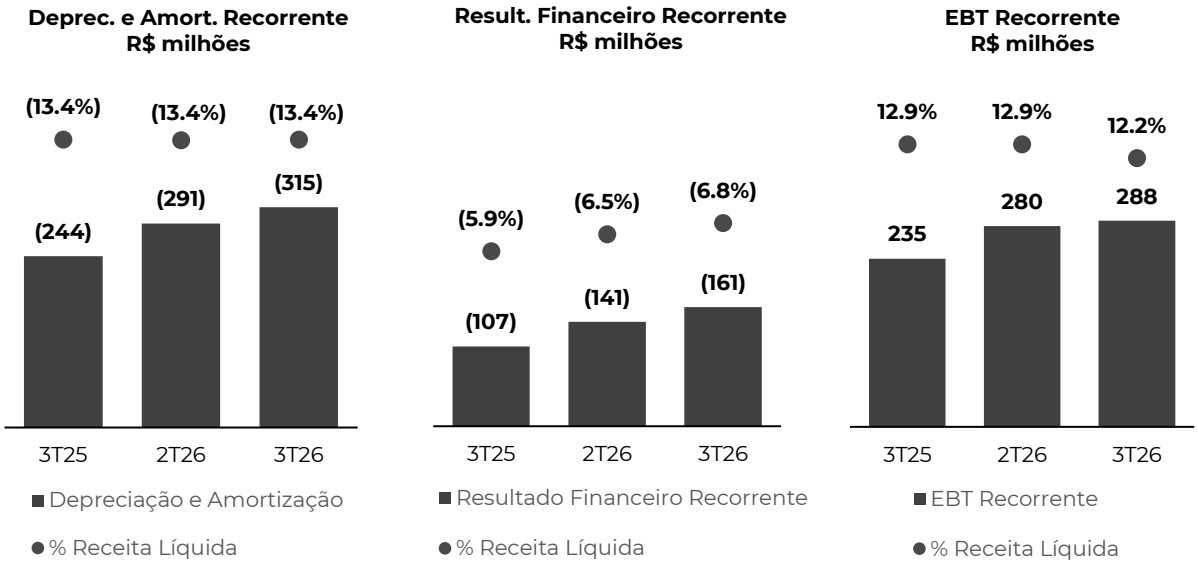
No 3T26, o lucro líquido recorrente totalizou R$247,7 milhões, forte crescimento de 40% em relação ao 3T25, com margem líquida recorrente de 10,5%, um incremento de 0,8p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete o robusto crescimento de 30% do EBITDA ajustado, resultado da crescente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

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

Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente

R$ milhões | % Receita Líquida





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

CAPEX

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

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

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

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

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

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA AJUSTADA

3T26 vs. 2T26

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

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

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

3T26 vs. 3T25

A Companhia apresentou aumento da Dívida líquida ajustada de R$1.593,5 milhões nos últimos 12 meses, refletindo principalmente os investimentos realizados no período com foco na expansão da rede de academias. Esse movimento foi parcialmente compensado pela sólida Geração de caixa operacional de R$2.423,3 milhões, impulsionada pelo EBITDA do período e pela elevada conversão de EBITDA ajustado em caixa operacional de 88%.

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

As Atividades de investimento totalizaram R$2.808,8 milhões nos últimos 12 meses, devido principalmente ao capex relacionado à abertura de novas unidades, que somou R$2.244,9 milhões no período. As Outras atividades representaram uma adição de R$1.208,0 milhões à dívida líquida ajustada, refletindo principalmente o serviço da dívida e a variação cambial, além da distribuição de juros sobre capital próprio.

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

(a) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06; (b) Impacto positivo da reavaliação da participação detida na TotalPass México no 3T26; (c) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (d) A partir do 1T25, a Companhia passou a usar as variações no capital de giro conforme a Demonstração de Fluxo de Caixa das demonstrações financeiras; (e) Inclui impostos sobre vendas e serviços. Nota: A partir do 1T26, realizamos ajustes entre classificações de linhas referente aos movimentos de: (i) recompra de ações, antes classificado na linha de "Outros Investimentos e aquisições"; (ii) Recebimento de aumento de capital, antes classificado na linha de "Dividendos/JCP".

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

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

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

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

O índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, terminou o 3T26 em 1,80x (vs. 1,78x no 2T26), patamar considerado saudável, especialmente diante da alta previsibilidade de resultados da Companhia e do perfil de vencimento da dívida bastante alongado. Além disso, o índice dívida líquida ajustada/EBITDA 3T26 anualizado, também excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis, é de 1,62x. Nesta mesma métrica, mas excluindo os custos e despesas pré-operacionais, o índice é de 1,55x.

A Companhia apresenta robusta liquidez financeira, resultado da captação de R$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e das captações de empréstimos. Essas operações proporcionaram o alongamento dos vencimentos da dívida, redução do custo financeiro e melhora nas demais condições comerciais.

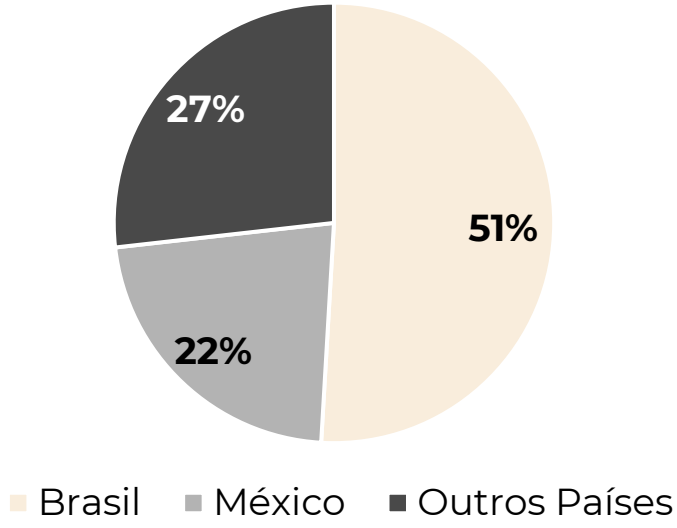
Adicionalmente, destaca-se a contínua execução de iniciativas de *liability management*. Nesse sentido, a Companhia realizou no trimestre a 15ª emissão de debêntures, no montante de R$1,2 bilhão. A operação foi estruturada em três séries: (i) primeira série com taxa de CDI+0,65% ao ano e vencimento em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

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

A Companhia busca financiar sua necessidade de expansão em cada um dos países onde opera, combinando a geração de caixa das operações locais com captação de recursos com instituições financeiras. Nesse contexto, a composição da dívida líquida é diversificada: Brasil, México e Outros Países representaram, respectivamente, 51%, 22% e 27% da dívida líquida da Companhia ao final do 3T26.

Na maioria dos países onde a Companhia opera academias próprias e possui dívida local, a perspectiva atual é de continuidade da redução da taxa de juros local. Ao final do 3T26, a dívida líquida da Companhia apresentava a seguinte composição.

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



A Companhia mantém o perfil de vencimento de seus empréstimos e financiamentos alinhado à sua capacidade de geração de caixa operacional. Ao final do 3T26, o cronograma de vencimentos da dívida bruta apresentava a seguinte composição:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta[a]	**2026**	**2027**	**2028**	**2029**	**2030**	**2031**	**2032**	**2033**	**2034**	**2035**	**2036**	**Total**
% do total	5%	12%	13%	19%	21%	12%	4%	3%	4%	4%	4%	**100%**
Total	387	982	1.105	1.528	1.703	944	305	222	364	364	297	**8.201**
Brasil	109	47	383	1.025	1.296	809	305	222	364	364	297	**5.221**
México	119	313	214	230	233	111	0	0	0	0	0	**1.219**
Outros Países[b]	159	622	508	272	174	25	0	0	0	0	0	**1.760**

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

EVENTOS SUBSEQUENTES

INVESTIMENTO MINORITÁRIO NO BUDDHA SPA

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

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

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

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

RESGATE DA 8ª EMISSÃO DE DEBÊNTURES

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

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

IMPACTO DA ADOÇÃO DO IFRS 16

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

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

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

(a) Inclui "Itens Extraordinários" referente ao ganho não recorrente de R$9,7 milhões auferido no 3T26 correspondente à reavaliação da participação detida na TotalPass México;
(b) Efeito de IR diferido sobre as diferenças temporais de IFRS16 no 3T26, 3T25, 9M26 e 9M25
*Na tabela acima, os Custos, Despesas com Vendas e Gerais e Administrativas incluem gastos pré-operacionais

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

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

Operação	**Reconhecimento na Demonstração de Resultado do período**		**Reconhecimento no Balanço Patrimonial do período**	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai, Panamá, Costa Rica, Uruguai, Marrocos, Queima Diária, TotalPass Brasil, Agregadores México[1] e Evolve[1]	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca	n/a	n/a

(1) Consolidação do TotalPass México a partir do 1T26, FitMaster (FitPass) a partir do 2T25. Anteriormente, os resultados do TotalPass México e FitMaster eram contabilizados por equivalência patrimonial. A Evolve foi consolidada a partir de agosto de 2026, após o fechamento da transação.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

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

BALANÇO PATRIMONIAL

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

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

FLUXO DE CAIXA

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



GRUPO smart fit

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

José Luís Rizzardo | CFO e Diretor de RI
Matheus Nascimento | Gerente de RI
Juliana Pallot | Coordenadora de RI
Luis Fernando Campos | Especialista de RI
Marcelo Reis | Analista Sênior de RI
Maria Fernanda Rodrigues | Estagiária de RI



GRUPO smart fit

3Q26 RESULTS

Results Webinar

November 05, 2026

1:30 p.m. (Brasília) | 11:30 a.m. (NY) | 4:30 p.m. (London)

3Q26 EARNINGS RELEASE

São Paulo, November 04, 2026 – Smart Fit Group (SMFT3), the leader in the fitness industry in Latin America in terms of members and clubs[1], announces its results for 3Q26. To facilitate analysis, the results presented exclude the effects of IFRS-16/CPC 06 (R2). The impacts of adopting IFRS-16/CPC 06 (R2) on the results are detailed beginning on page 36.

PERIOD HIGHLIGHTS

- **Club network with a solid 21% growth compared to 3Q25, totaling 2,259 clubs in 17 countries**

  Record 392 clubs added in the last 12 months, including 349 Smart Fit clubs, 30 Evolve clubs and 13 Bio Ritmo and other clubs. BeOn Studios ended the quarter with 336 rooms, up 41% vs. 3Q25.

- **Net revenue reached R$ 2.3 billion in 3Q26, strong growth of 29% over 3Q25 and 8% over 2Q26**

  Strong performance driven by a 26% increase in net revenue from Smart Fit owned clubs, alongside a 50% expansion in the "Others[2]" segment and 40% growth in "Bio Ritmo and others".

- **Cash gross profit[3] of R$ 1.2 billion in 3Q26, up by 33% over 3Q25, with a margin of 51.3%, expansion of 1.7 p.p. vs. 3Q25**

  The improvement reflects the greater contribution from the ecosystem's other businesses, with "Others[2]" reaching 17% of consolidated cash gross profit (vs. 10% in 3Q25), alongside the 50% margin of mature clubs[4] and the consistent ramp-up of units opened in recent years.

- **Record adjusted EBITDA of R$ 763 million in 3Q26, a strong growth of 30% over 3Q25, with a margin of 32.5% (+0.3 p.p. vs. 3Q25)**

  Record adjusted EBITDA[5] of R$ 2.8 billion over the last 12 months, with a margin of 32.1%. Operating cash generation totaled R$ 2.4 billion in the same period, with a high conversion of 88%.

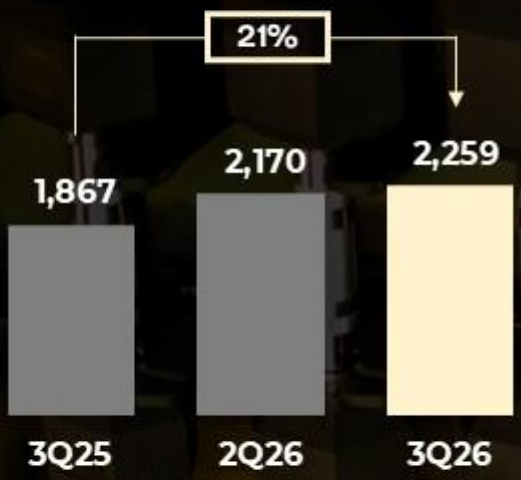
- **Recurring net income[6] of R$ 248 million in 3Q26, up by 40% over 3Q25, with a recurring net margin of 10.5%, expansion of 0.8 p.p. vs. 3Q25**

  Over the last 12 months, recurring net income reached R$ 893 million, with a recurring net margin of 10.4%.

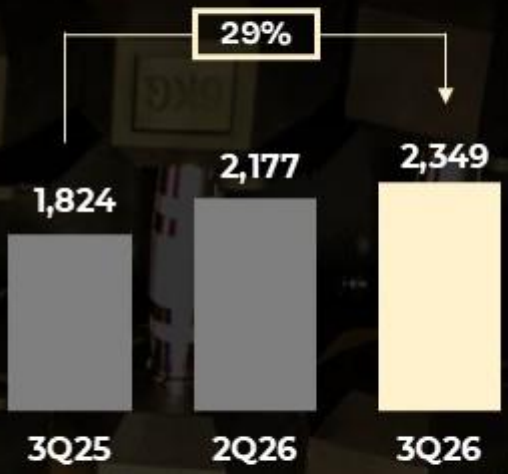
Highlights of 3Q26	3Q26	3Q25	3Q26 vs. 3Q25	2Q26	3Q26 vs. 2Q26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Clubs	2,259	1,867	21%	2,170	4%	2,259	1,867	21%
Net Revenue (R$ million)	2,349	1,824	29%	2,177	8%	6,628	5,293	25%
Cash Gross Profit[3]	1,205	906	33%	1,131	7%	3,426	2,667	28%
Cash Gross Margin	51.3%	49.6%	1.7 p.p.	51.9%	(0.6) p.p.	51.7%	50.4%	1.3 p.p.
Adjusted EBITDA[5] (R$ million)	763	586	30%	712	7%	2,146	1,682	28%
Adjusted EBITDA Margin	32.5%	32.1%	0.3 p.p.	32.7%	(0.2) p.p.	32.4%	31.8%	0.6 p.p.
Recurring Net Income[6] (R$ million)	248	177	40%	204	22%	658	507	30%

(1) As reported by the Health & Fitness Association in 2026, referencing 2025 data ("HFA"); (2) "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 Brazil, Queima Diária and BeOn Studios, and FitMaster and TotalPass Mexico in Mexico; (3) Excludes the effects of IFRS 16/CPC06 (R2). See the "Cash Gross Profit" section; (4) A club is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the calendar year; (5) "Adjusted EBITDA" excludes the effects of IFRS 16/CPC06 (R2) and the non-recurring gain of R$9.7 million recognized in 3Q26 related to the remeasurement of the equity interest in TotalPass Mexico, as well as R$10.7 million in 4Q25 related to the remeasurement of the equity interest in FitMaster. See the "EBITDA" section; (6) "Recurring Net Income" excludes non-recurring acquisition-related impacts, primarily related to TotalPass Mexico, FitMaster, Panama and Costa Rica, and Velocity, as well as non-recurring financial expenses (R$0.8 million in 3Q26, R$21.1 million in 2Q26 and R$1.8 million in 3Q25, all net of income tax and social contribution). These expenses are related to the prepayment of debt, including commercial notes in Brazil, the 7th issue (1st series) and the 9th issue, as well as the exchange transaction involving the 8th issue and other liability management initiatives. See the "Net Income and Recurring Net Income" section.

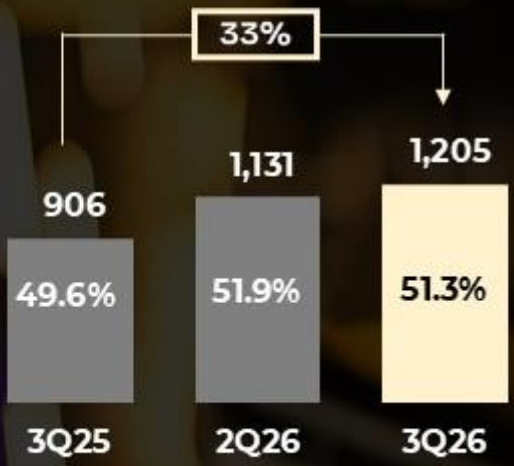
Clubs



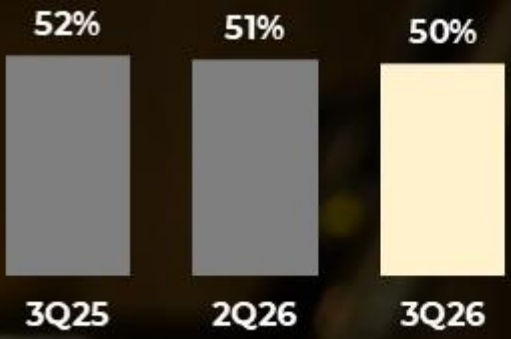
Net Revenue (R$ M)



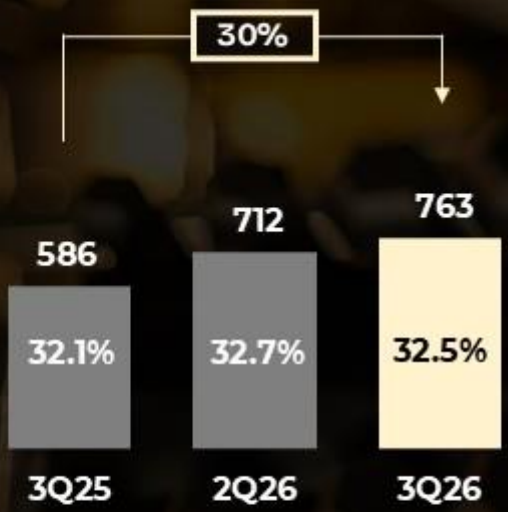
Cash Gross Profit and Margin [a] (R$ M)



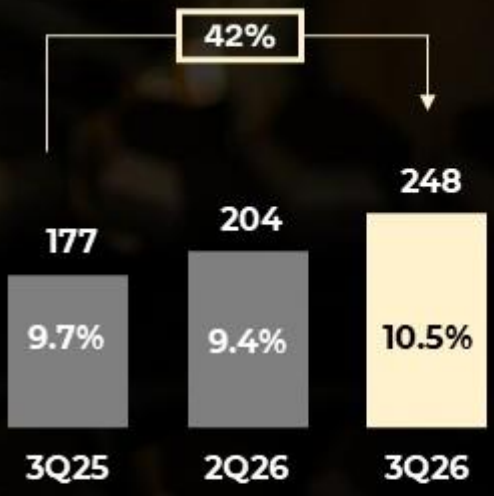
Gross Margin Mature Clubs [b] (%)



Adj. EBITDA (R$ M) and Margin [a,c] (%)



Recurring Net Income (R$ M) and Margin [a,c] (%)



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

GRUPO smart fit

OPERATING PERFORMANCE

CLUB NETWORK, STUDIOS, AND AGGREGATORS

Evolution of the club network

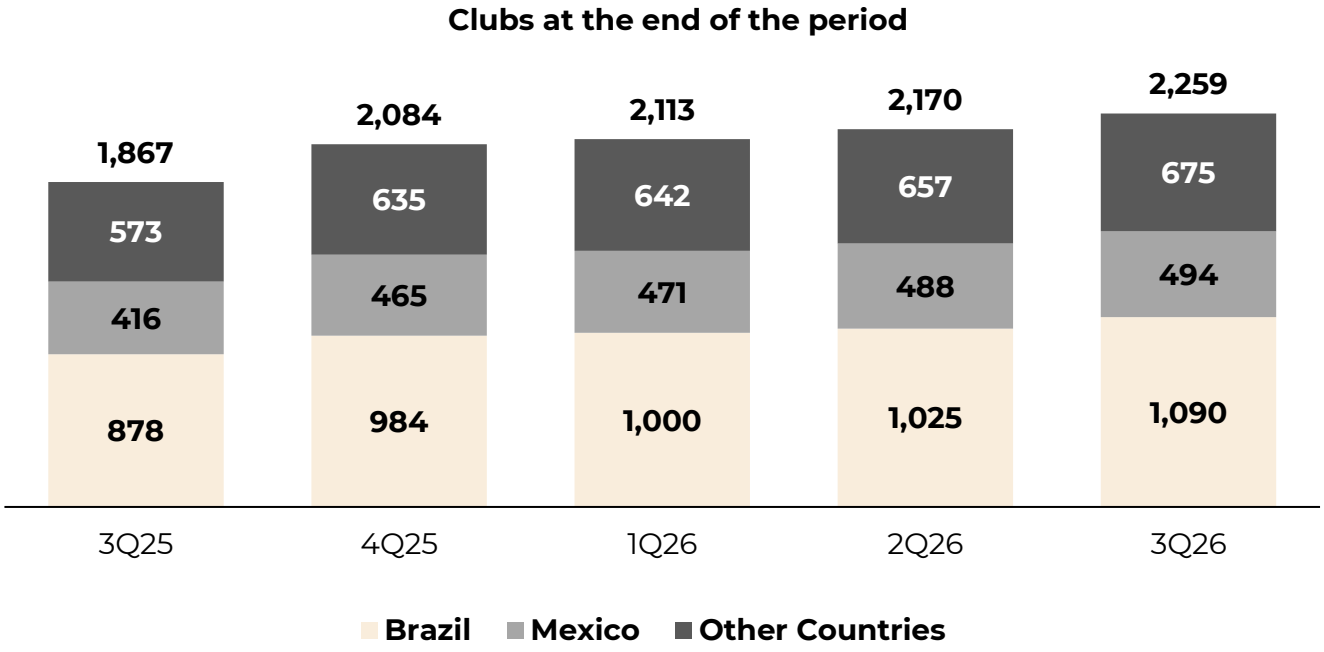
Clubs	End of Period					Growth 3Q26 vs.		Variation 3Q26 vs.	
	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	2Q26	3Q25	2Q26	3Q25
Total Clubs	**1,867**	**2,084**	**2,113**	**2,170**	**2,259**	**89**	**392**	**4%**	**21%**
By Type									
Owned	1,501	1,683	1,703	1,746	1,822	76	321	4%	21%
Franchised	366	401	410	424	437	13	71	3%	19%
By Brand									
Smart Fit	1,831	2,048	2,072	2,126	2,210	84	379	4%	21%
Owned	1,471	1,653	1,668	1,708	1,780	72	309	4%	21%
Brazil[a]	605	693	701	718	773	55	168	8%	28%
Mexico	390	435	439	452	458	6	68	1%	17%
Other Countries[b]	476	525	528	538	549	11	73	2%	15%
Franchised	360	395	404	418	430	12	70	3%	19%
Brazil	241	259	262	268	274	6	33	2%	14%
Mexico	26	30	32	36	36	0	10	–	38%
Other Countries[b]	93	106	110	114	120	6	27	5%	29%
Bio Ritmo and others[c]	36	36	41	44	49	5	13	11%	36%
Owned	30	30	35	38	42	4	12	11%	40%
Franchised	6	6	6	6	7	1	1	17%	17%
By Region									
Brazil	878	984	1,000	1,025	1,090	65	212	6%	24%
Mexico	416	465	471	488	494	6	78	1%	19%
Other Countries[b]	573	635	642	657	675	18	102	3%	18%

(a) Includes 30 Evolve-branded clubs, integrated into Smart Fit-owned clubs in Brazil following the completion of the acquisition in August 2026; (b) "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, Argentina, and Venezuela; (c) "Bio Ritmo and others" includes 46 Bio Ritmo clubs and 3 Nation CT clubs.

The Company ended 3Q26 with 2,259 clubs across 17 countries, up by 21% over 3Q25, or 19% excluding the 30 Evolve clubs added to the consolidated base this quarter. The club network continues to expand at a steady pace in line with the Company's growth strategy, reinforcing its leadership in the fitness segment in Latin America and its position among the largest companies in the industry worldwide. At the end of the period, the network comprised 1,822 owned clubs (81% of the total) and 437 franchises (19%). The distribution of clubs, with Brazil accounting for 48% of the clubs, "Other Countries" for 30% and Mexico for 22%, reflects the geographic diversification strategy executed by the Company over the past few years.

During the quarter, the network recorded 89 net club additions, comprising 59 organic additions (54 Smart Fit clubs and 5 "Bio Ritmo and others" clubs) and 30 Evolve clubs, which were consolidated following the acquisition of a controlling stake, completed in August 2026. By geography, Brazil recorded 65 additions (35 organic), followed by 18 in Other Countries and 6 in Mexico. Owned clubs accounted for

85% of the quarter's additions (78% of organic additions). The quarter also marked Smart Fit's entry into its 17th country, with the opening of its first franchised club in Venezuela.



Over the past 12 months, 392 clubs were added, marking the largest expansion in the Company's history. These additions comprised 349 Smart Fit clubs, 30 Evolve clubs, and 13 "Bio Ritmo and others" clubs, also setting a record for Bio Ritmo club additions over the same period. Company-owned clubs accounted for 82% of total additions. By geography, Brazil accounted for 54% of the additions, positively impacted by the acquisition of Evolve, followed by the "Other Countries" region (26%) and Mexico (20%).

The period also saw the opening of Smart Fit's 1,000th club in Brazil, the brand's home market and one of the Company's most important markets. This milestone reinforces Smart Fit's leadership in the Brazilian fitness industry and highlights the strength and scalability of its business model.

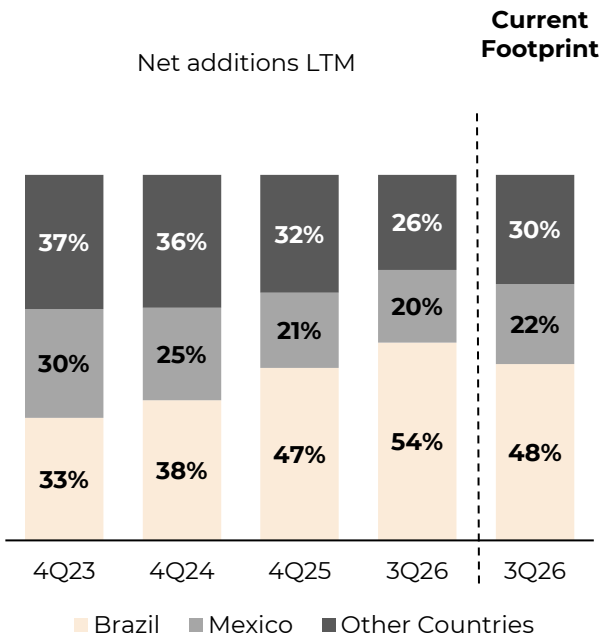
In the high-end segment, 13 "Bio Ritmo and others" clubs were added over the past 12 months, marking the highest number of openings in Bio Ritmo's history. Highlights of 3Q26 included the opening of clubs in Recife (PE) and Goiânia (GO), marking the brand's entry into these state capitals and reinforcing its nationwide expansion. In Other Countries, Bio Ritmo opened its third club in Lima, Peru, and entered El Salvador with a franchised club.

As of the end of October, the Company had recorded 197 total club additions year to date, including Evolve, with 159 clubs under construction and more than 140 signed contracts for clubs scheduled to open in 2026 and 2027. The pace of expansion at the end of October remained consistent with the guidance[1] of 330–350 club openings for the year, approximately 80% of which are expected to be company-owned clubs. The sustained strong pace of expansion is supported by the performance of recent club cohorts and the performance of mature clubs, a solid financial position combined with disciplined capital allocation, a favorable pipeline of real estate opportunities, and structurally growing demand in the fitness segment. The Company retains the flexibility to adjust the pace of club openings based on the performance of its business units and market conditions, while maintaining disciplined capital allocation focused on long-term value creation.

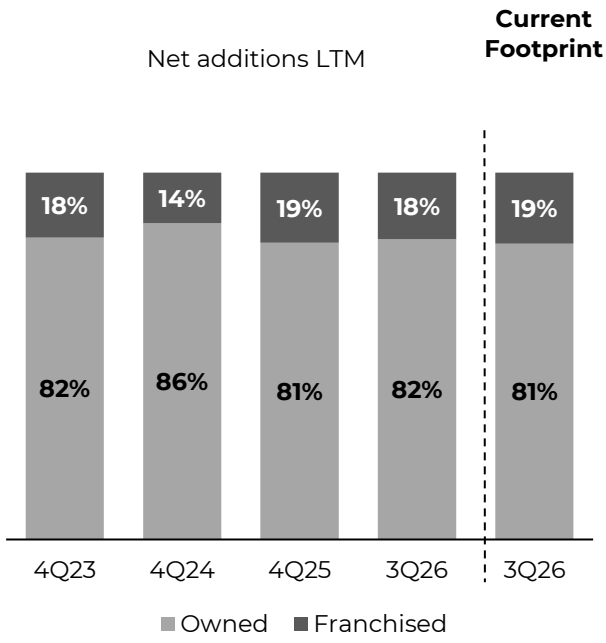
(1) According to the guidance disclosed to the market through a Material Fact in March 2026.

Note that, at the end of 3Q26, 1,121 Smart Fit-owned clubs were mature, accounting for 63% of the owned base, compared to 65% of the base in the same period last year. A club is considered mature when it has been operating for at least 24 months at the start of the year.

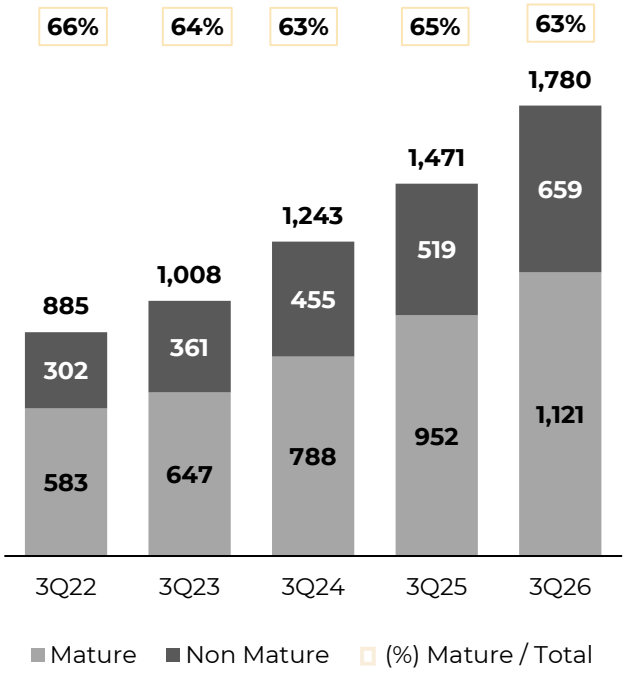
Club distribution[a] by region



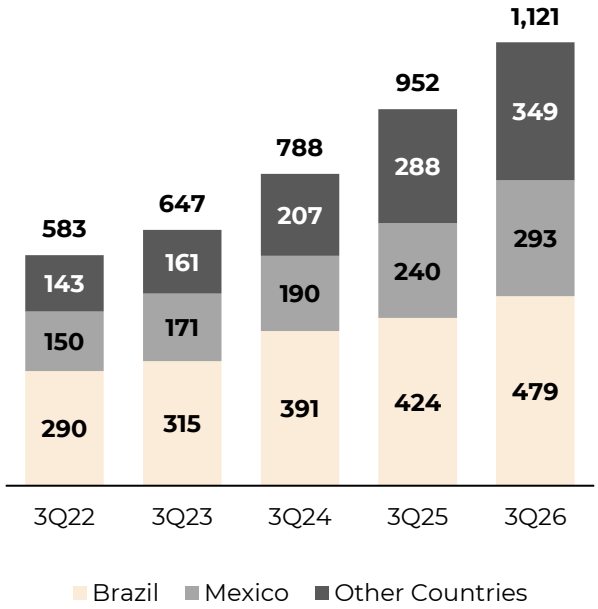
Club distribution[a] by type



Smart Fit-owned clubs by aging



Smart Fit-owned mature clubs(b) by region



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

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

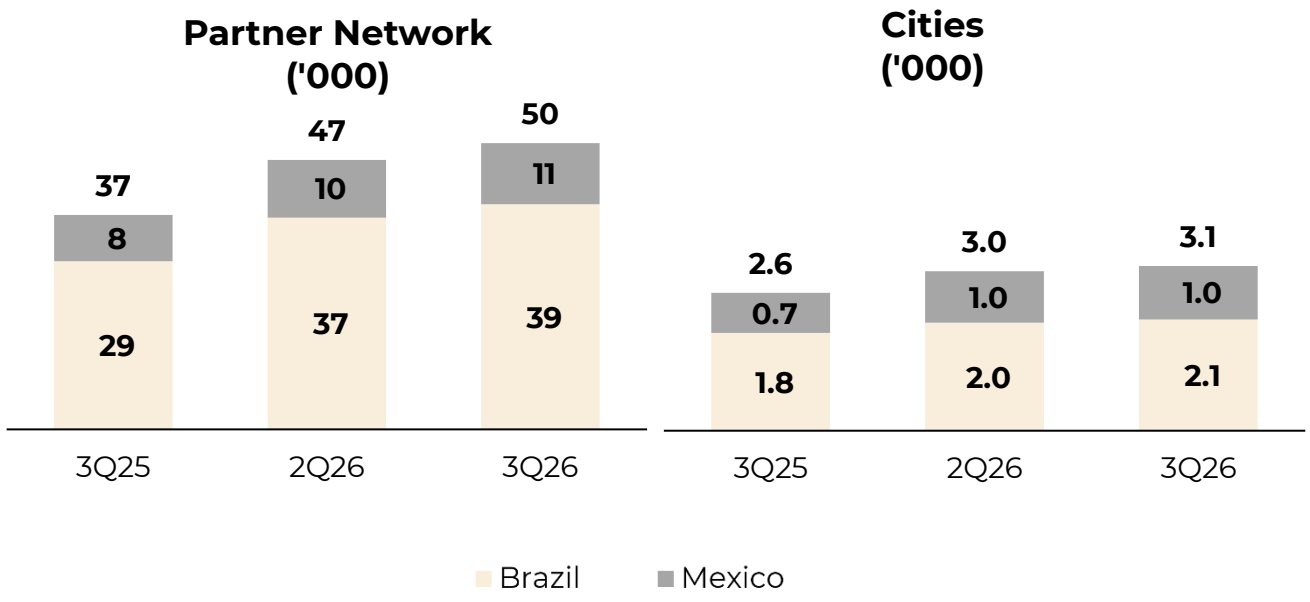
Evolution of BeOn Studios and TotalPass

BeOn Studios ended the quarter with 336 rooms, up by 41% over 3Q25. This growth was primarily driven by the opening of Vidya, Velocity, Aera Pilates, and Tonus units, which together accounted for approximately 87% of the new rooms added during the period. Aera Pilates recorded the largest quarterly increase in the number of rooms in its history. Additionally, Vidya launched new practices in heated rooms, including Hot Sculpt, Hot Stretch and Hot Meditation, expanding its offering with experiences focused on strength, mobility and relaxation.
At the end of the quarter, BeOn Studios reached 202 units, of which 181 were franchises (90% of the total), with 38 units added compared to 3Q25 and 10 compared to 2Q26. Brazil's Southeast region accounted for 67% of this expansion, led by the State of São Paulo.

TotalPass Brazil's partner club network totaled approximately 39,000 units in 3Q26 (+34% vs. 3Q25), with a presence in over 2,000 cities (+14% vs. 3Q25). TotalPass Mexico's partner network[1] totaled 11,000 accredited clubs (+32% vs. 3Q25). Together, the two markets totaled approximately 50,000 partner locations, including the Company's own clubs and studios.

The expansion of the partner network and geographic coverage strengthens TotalPass's value proposition for corporate clients and end users, while increasing member traffic to partner locations and consolidating its position as one of the largest corporate wellness platforms in Latin America.

TotalPass Brazil and Mexico[1]



(1) In Mexico, the data include the operations of TotalPass Mexico and FitMaster.

MEMBER BASE

Evolution of the member base in clubs

Clients ('000)	End of Period					Growth 3Q26 vs.		Variation 3Q26 vs.	
	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26	2Q26	3Q25	2Q26	3Q25
Clubs[a]	**5,228**	**5,210**	**5,582**	**5,582**	**5,696**	**113**	**467**	**2%**	**9%**
By Type									
Owned	4,232	4,222	4,528	4,539	4,656	117	424	3%	10%
Franchised	996	988	1,054	1,043	1,040	(4)	44	(0%)	4%
By Brand									
Smart Fit	**5,174**	**5,157**	**5,527**	**5,526**	**5,635**	**109**	**461**	**2%**	**9%**
Owned	4,187	4,178	4,482	4,491	4,605	114	417	3%	10%
Brazil[b]	1,620	1,595	1,703	1,638	1,676	38	56	2%	3%
Mexico	1,042	1,007	1,103	1,156	1,173	17	131	1%	13%
Other Countries[c]	1,525	1,576	1,676	1,697	1,756	58	230	3%	15%
Franchised	987	979	1,046	1,035	1,030	(4)	44	(0%)	4%
Bio Ritmo and others[d]	**54**	**53**	**55**	**57**	**61**	**4**	**6**	**7%**	**12%**
By Region									
Brazil	2,250	2,216	2,346	2,248	2,267	20	17	1%	1%
Mexico	1,116	1,079	1,189	1,255	1,276	21	159	2%	14%
Other Countries[c]	1,862	1,915	2,047	2,080	2,153	73	291	3%	16%

(a) The member base in clubs does not include TotalPass members; (b) Includes Evolve members, integrated into Smart Fit-owned clubs in Brazil following the completion of the acquisition in August 2026; (c) "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, Argentina, and Venezuela; (d) "Bio Ritmo and others" includes operations under the Bio Ritmo and Nation CT brands.

The analyses presented below include exclusively the "direct sales channel (B2C)". Accordingly, members who access the clubs through aggregators in Brazil and Mexico are not included in this section. For a more comprehensive view of operating performance in these regions, it is increasingly important to also consider the attendance levels of TotalPass members at clubs of the Smart Fit Group.

In 3Q26, the member base in clubs reached 5.7 million, up 9% vs. 3Q25 (+467,000 members). The result reflects the expansion of the network (+21% in the number of clubs during the period), the ramp-up of clubs opened over the past few years, and was positively impacted by the acquisition of Evolve. This growth was driven primarily by the expansion of the member base in the "Other Countries" region and Mexico. With this result, the two regions gained importance, accounting for 60% of the B2C direct sales channel's member base, compared to 57% in 3Q25.

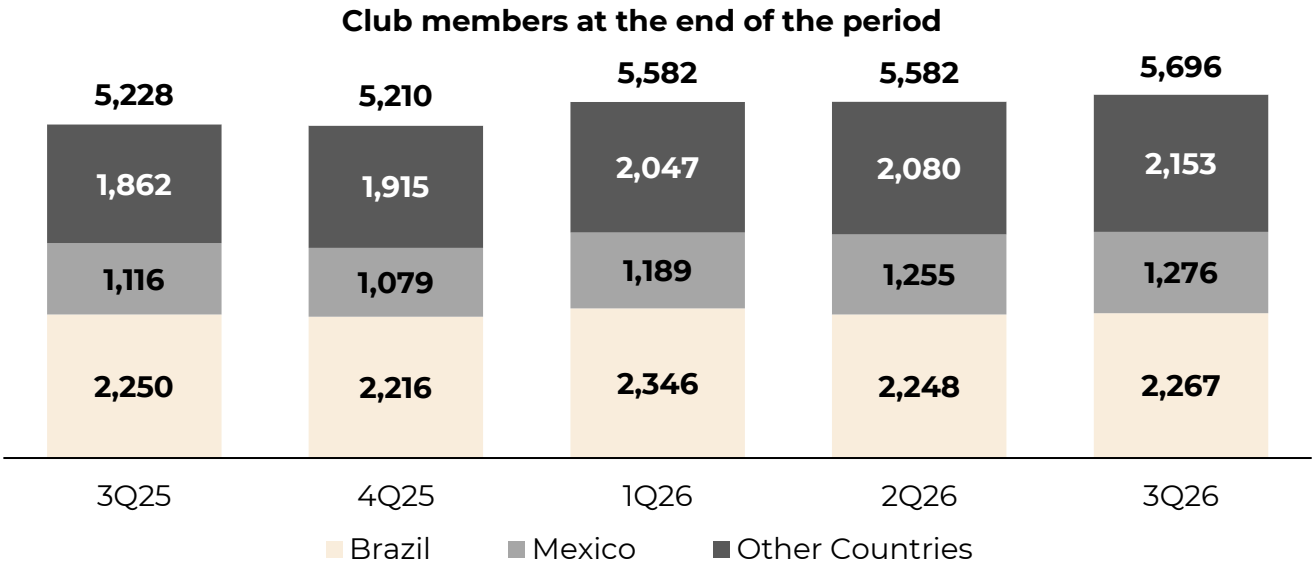
Member base growth (+9%) remains below network growth (+21%), mainly reflecting three factors: (i) the higher share of clubs in the ramp-up phase (37% of Smart Fit-owned clubs are still not mature); (ii) the increased density of the network in regions already served, which expands market coverage and strengthens the Company's competitive position but dilutes the member base per club in the short term; and (iii) in Mexico and, especially, Brazil, the migration of some check-ins from the direct sales channel (B2C) to TotalPass, whose members are not included in this base.

Compared to 2Q26, the member base in clubs grew 2%, with strong performance in the "Other Countries" region and Mexico, mainly driven by maturation of clubs opened in recent years, as well as the positive contribution from the consolidation of Evolve to the member base in Brazil.

In Brazil, the member base totaled 2.3 million in 3Q26, up by 1% over 3Q25, and accounting for 1.0% of Brazil's population enrolled in one of the Company's clubs. Quarterly member base growth was driven by the addition of Evolve members. The evolution of the member base in the country has been mainly impacted by the increasing share of check-ins from TotalPass users. Such utilization increases quarter after quarter, contributing positively to user traffic and club revenue. Compared to 2Q26, the member base increased 1%.

Mexico ended 3Q26 with 1.3 million members, up by 14% over 3Q25, marking the highest growth rate since 1Q25 (+16%) and equivalent to 1.0% of the country's population. Compared to 2Q26, 21,000 members were added (+2%), driven by the maturation of the clubs opened in recent years. Furthermore, the percentage of members enrolled in the Black Card Membership continues to increase. At mature clubs, the member base remained virtually flat compared to the previous quarter, a positive performance given the typical seasonality of the period in the region. Year to date in 2026, member base growth at these clubs outpaced the performance recorded over the same period of the previous year.

In the "Other Countries" region, the member base reached 2.2 million in 3Q26, a strong 16% growth over 3Q25, due to the ramp-up of the clubs opened over the last few years. During the quarter, 73,000 members were added, representing a 3% increase in the member base compared to 2Q26, driven by the maturation of clubs opened in recent years and the positive performance of mature clubs in Chile.

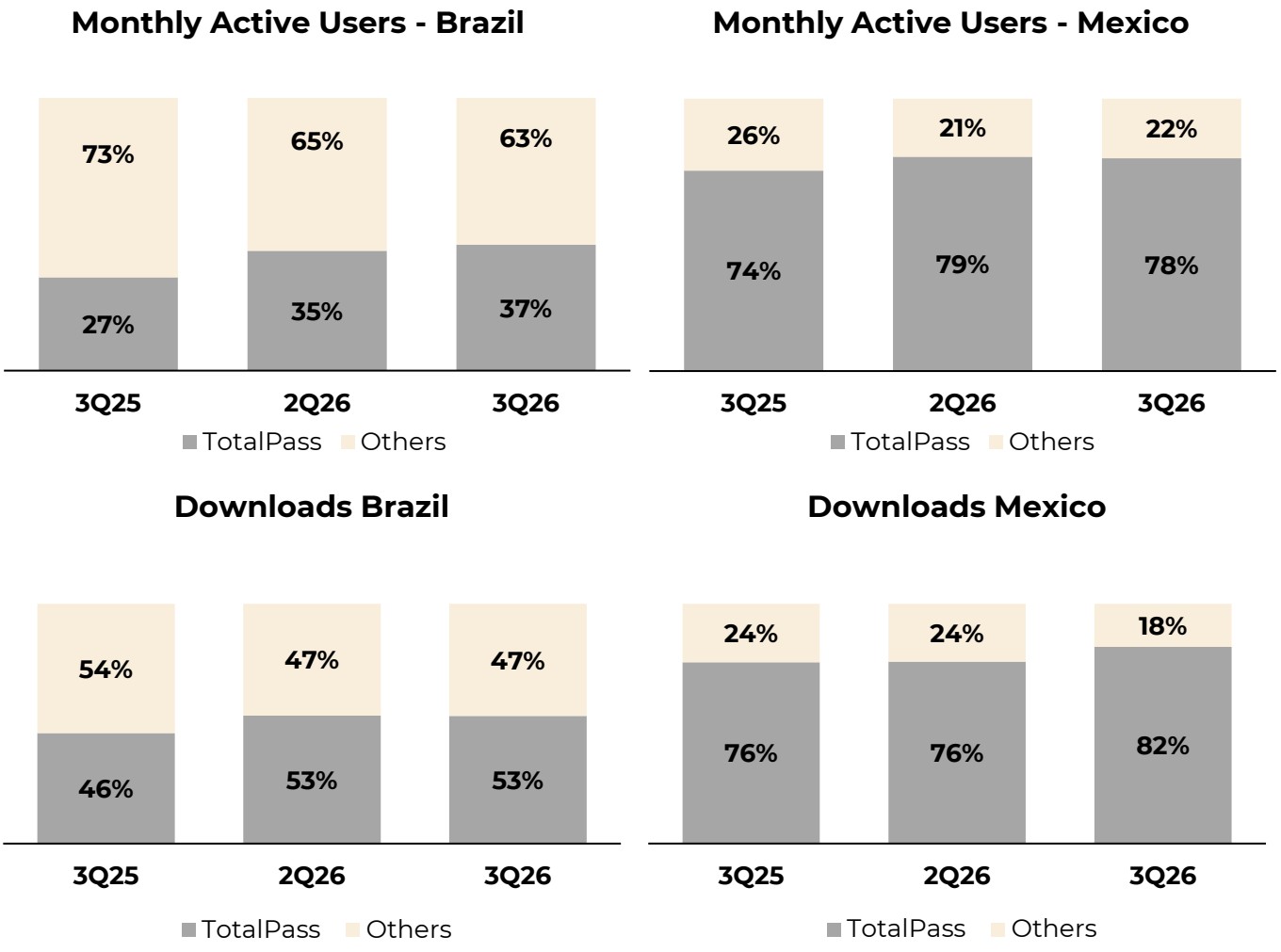


Evolution of the member base in TotalPass and digital services

In the B2B fitness aggregator segment, TotalPass once again delivered strong growth, consolidating its position as one of the leading corporate wellness benefits in Brazil and Mexico. Notably, TotalPass[1] ended 3Q26 with 2.5 million members in Brazil and Mexico, up 66% vs. 3Q25, 52% vs. 4Q25 and 13% vs. 2Q26. By the end of September, TotalPass's member base in Brazil had surpassed the member base of Smart Fit clubs in the country, reinforcing the aggregator's growing relevance.

Additionally, based on Monthly Active Users (MAU) data, TotalPass Brazil reached a 37% market share as of September 30, 2026 (vs. 27% in 3Q25), a strong growth of 10 p.p. in the period. Reinforcing this trend, the TotalPass Brazil app has consistently ranked first in downloads since January 2026, accounting for 53% of downloads at the end of 3Q26, compared to the 46% reported in the same period last year.

In Mexico, TotalPass maintained its regional leadership, reaching a 78% market share, up by 5 p.p. over the same period last year. In terms of downloads, TotalPass Mexico ended the quarter with an 82% market share.



Source: Sensor Tower. Active Users data are estimates generated using sampling and artificial intelligence, based on a proprietary panel of millions of users. Therefore, they do not represent the market in its entirety. (a) Data as of the end of the period. It is worth noting that the market share and download figures presented reflect TotalPass's share in a direct comparison with only one other player. This comparison is based on relevance criteria and is limited to the segment's leading players.

(1) In Mexico, the data include the operations of TotalPass Mexico and FitMaster.

The Company continues to expand and enhance its digital products and services, aiming to complement the in-person training experience, strengthen relationships with members, and diversify its revenue streams.

The main digital services currently include digital add-ons, featuring Smart Fit Nutri, a nutrition-tracking service available through an app that combines bioimpedance assessments using scales installed in Smart Fit clubs and teleconsultations with nutritionists. The installation of scales across Latin America, which represents a significant lever to expand the user base, continues to advance. Smart Fit Coach, an individualized online workout consulting service, complements the portfolio. We also highlight *Queima Diária*, one of Latin America's largest digital fitness platforms in number of users that offers on-demand exercise programs, nutrition content, and other materials promoting healthier lifestyles.

FINANCIAL PERFORMANCE

Main financial indicators[a] (R$ million)	3Q26	3Q25	3Q26 vs. 3Q25	2Q26	3Q26 vs. 2Q26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Gross Revenue	2,478.8	1,937.9	28%	2,297.2	8%	6,996.2	5,620.5	24%
Net Revenue	**2,348.7**	**1,824.2**	**29%**	**2,177.1**	**8%**	**6,627.9**	**5,293.5**	**25%**
Cash costs of services[b]	(1,143.3)	(918.6)	24%	(1,046.2)	9%	(3,202.4)	(2,626.2)	22%
Cash gross profit[b]	**1,205.4**	**905.6**	**33%**	**1,130.9**	**7%**	**3,425.5**	**2,667.3**	**28%**
Cash gross margin	*51.3%*	*49.6%*	*1.7 p.p.*	*51.9%*	*(0.6) p.p.*	*51.7%*	*50.4%*	*1.3 p.p.*
Pre-operating Costs	(22.8)	(21.6)	5%	(18.3)	25%	(58.7)	(49.2)	19%
Cash gross profit before pre-operating costs[b]	1,228.2	927.2	32%	1,149.2	7%	3,484.2	2,716.5	28%
Gross margin before pre-operating costs	*52.3%*	*50.8%*	*1.5 p.p.*	*52.8%*	*(0.5) p.p.*	*52.6%*	*51.3%*	*1.3 p.p.*
SG&A and Other	(432.9)	(322.4)	34%	(419.4)	3%	(1,269.7)	(989.8)	28%
% Net Revenue	*18.4%*	*17.7%*	*0.8 p.p.*	*19.3%*	*(0.8) p.p.*	*19.2%*	*18.7%*	*0.5 p.p.*
Selling Expenses[c]	(156.4)	(127.1)	23%	(161.4)	(3%)	(489.9)	(407.6)	20%
% Net Revenue	*6.7%*	*7.0%*	*(0.3) p.p.*	*7.4%*	*(0.8) p.p.*	*7.4%*	*7.7%*	*(0.3) p.p.*
General and administrative expenses[d]	(244.2)	(185.1)	32%	(232.9)	5%	(698.9)	(536.8)	30%
% Net Revenue	*10.4%*	*10.1%*	*0.3 p.p.*	*10.7%*	*(0.3) p.p.*	*10.5%*	*10.1%*	*0.4 p.p.*
Pre-operating expenses	(12.2)	(9.4)	30%	(10.3)	18%	(38.8)	(23.9)	62%
Other (expenses) revenues	(20.2)	(0.9)	–	(14.8)	37%	(42.0)	(21.5)	95%
Equity Income	-	3.2	–	-	–	-	4.8	–
EBITDA[f]	**772.5**	**586.4**	**32%**	**711.6**	**9%**	**2,155.8**	**1,682.3**	**28%**
EBITDA Margin	*32.9%*	*32.1%*	*0.7 p.p.*	*32.7%*	*0.2 p.p.*	*32.5%*	*31.8%*	*0.7 p.p.*
Adjusted EBITDA[g]	**762.8**	**586.4**	**30%**	**711.6**	**7%**	**2,146.1**	**1,682.3**	**28%**
Adjusted EBITDA Margin	*32.5%*	*32.1%*	*0.3 p.p.*	*32.7%*	*(0.2) p.p.*	*32.4%*	*31.8%*	*0.6 p.p.*
Adj. EBITDA before pre-operating expenses[h]	**797.8**	**617.4**	**29%**	**740.1**	**8%**	**2,243.7**	**1,755.4**	**28%**
Adj. EBITDA Margin before pre-operating expenses	*34.0%*	*33.8%*	*0.1 p.p.*	*34.0%*	*(0.0) p.p.*	*33.9%*	*33.2%*	*0.7 p.p.*
Depreciation and amortization	(316.4)	(250.0)	27%	(295.6)	7%	(894.7)	(717.3)	25%
Financial Result	(161.9)	(110.2)	47%	(172.5)	(6%)	(459.0)	(314.3)	46%
EBT	**294.2**	**226.3**	**30%**	**243.5**	**21%**	**802.2**	**650.6**	**23%**
EBT Margin	*12.5%*	*12.4%*	*0.1 p.p.*	*11.2%*	*1.3 p.p.*	*12.1%*	*12.3%*	*(0.2) p.p.*
Income Tax and Social Contribution	(38.9)	(56.2)	(31%)	(65.2)	(40%)	(165.1)	(153.8)	7%
Profit (loss) for the period[i]	**255.3**	**170.0**	**50%**	**178.3**	**43%**	**637.1**	**496.9**	**28%**
Net Margin	*10.9%*	*9.3%*	*1.5 p.p.*	*8.2%*	*2.7 p.p.*	*9.6%*	*9.4%*	*0.2 p.p.*

(a) All indicators exclude the effects of IFRS-16 related to lease agreements for clubs and offices; (b) To provide a better view of our operating performance, we present "Cash Cost of Services," which excludes the effects of IFRS-16, depreciation and amortization. "Cash gross profit before pre-operating costs" also excludes pre-operating costs related to the opening of new clubs. See the "Cash Gross Profit" section for further details on these calculations; (c) "Selling expenses" exclude pre-operating expenses; (d) "General and administrative expenses" exclude depreciation and the effects of IFRS-16; (e) Includes "Extraordinary Items" related to non-recurring gain of R$9.7 million recognized in 3Q26, corresponding to the remeasurement of the equity interest held in TotalPass Mexico; (f) See the "EBITDA" section for further details on this calculation; (g) "Adjusted EBITDA" excludes "Extraordinary Items"; (h) "Adjusted EBITDA before Pre-Operating Costs and Expenses" excludes costs and expenses related to the opening of new clubs and "Extraordinary Items." See the "EBITDA" section for further details on this calculation; (i) "Net Income (Loss)" includes non-recurring impacts related to acquisitions, primarily TotalPass Mexico, FitMaster, Panama and Costa Rica, and Velocity, as well as non-recurring financial expenses (R$0.8 million in 3Q26, R$21.1 million in 2Q26 and R$1.8 million in 3Q25, all net of income tax and social contribution). These expenses are related to the prepayment of debt, including commercial notes in Brazil, the 7th issuance (1st series) and the 9th issuance, as well as the exchange transaction involving the 8th issuance and other liability management initiatives. These impacts were excluded from "Recurring Net Income (Loss)." See the "Net Income and Recurring Net Income" section.

NET REVENUE

In 3Q26, consolidated net revenue totaled R$2,348.7 million, a strong growth of 29% vs. 3Q25. This performance was primarily driven by a 26% increase in net revenue from Smart Fit-owned clubs. The "Others" line also stood out, with strong growth of 50%, reaching 10% of the Company's net revenue (+1 p.p. vs. 3Q25). Meanwhile, revenue from "Bio Ritmo and others" owned clubs posted strong growth of 40% over the period. Compared to 2Q26, consolidated net revenue grew 8%.

Net Revenue by Brand and Region

Net Revenue (R$ million)	3Q26	3Q25	3Q26 vs. 3Q25	2Q26	3Q26 vs. 2Q26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Smart Fit	2,044.7	1,617.8	26%	1,880.0	9%	5,771.9	4,740.2	22%
Brazil[a]	729.3	605.3	20%	695.1	5%	2,107.6	1,778.5	19%
Mexico	486.6	392.7	24%	447.6	9%	1,378.9	1,147.7	20%
Other Countries[b]	828.9	619.8	34%	737.3	12%	2,285.4	1,814.0	26%
Bio Ritmo and others[c]	77.9	55.7	40%	67.5	15%	207.5	150.6	38%
Others[d]	226.1	150.6	50%	229.6	(2%)	648.5	402.6	61%
Total	**2,348.7**	**1,824.2**	**29%**	**2,177.1**	**8%**	**6,627.9**	**5,293.5**	**25%**

(a) Includes the Evolve brand, integrated into Smart Fit-owned clubs in Brazil following the completion of the acquisition in August 2026; (b) The "Other Countries" region includes only owned operations in Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay, and Morocco; (c) "Bio Ritmo and others" includes operations under the Bio Ritmo and Nation CT brands; (d) "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 Brazil, Queima Diária, and BeOn Studios, and FitMaster and TotalPass Mexico in Mexico.

In 3Q26, net revenue from Smart Fit-owned clubs exceeded R$2.0 billion in a single quarter for the first time in the Company's history, reaching R$2,044.7 million, up 26% vs. 3Q25, mainly reflecting a 15% increase in the average ticket, with growth accelerating across all regions of operation, and a 10% increase in the average member base in clubs, driven by a 20% expansion in the brand's average network of owned clubs and the maturation of these clubs. Compared to 2Q26, net revenue from Smart Fit clubs grew 9%.

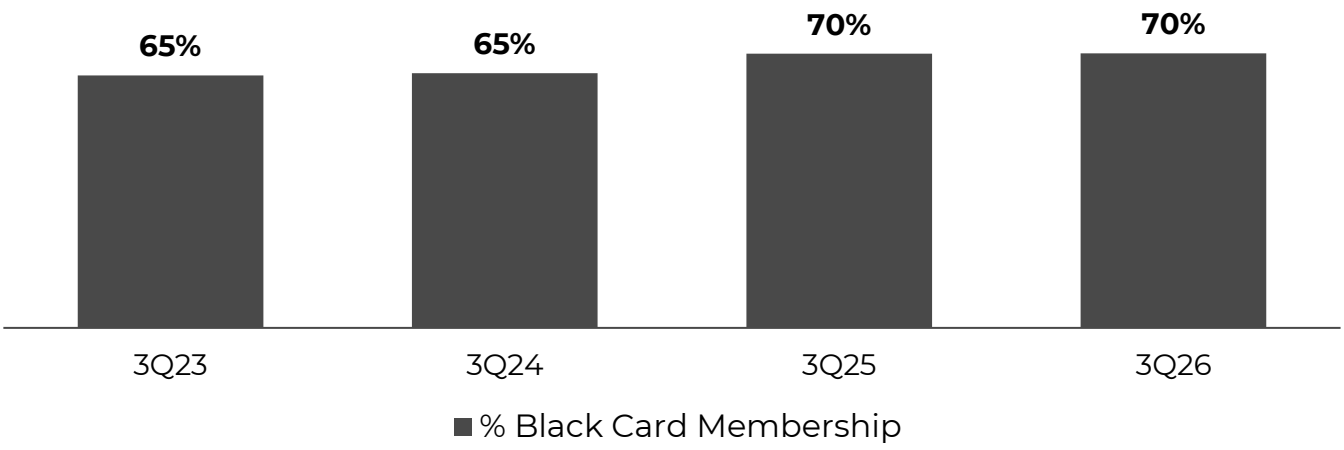
The strong growth in the average ticket in the period reflects initiatives aimed at sustainably optimizing revenue per club. In this regard, the increase mainly stems from the effective price adjustments implemented over the past few years, as well as effective commercial and operational initiatives to attract and retain members, supported by the brand's strength and the Company's unique value proposition. Finally, year-over-year growth in average ticket also reflected the positive impact of exchange rate fluctuations between the periods.

It is also worth noting the increase in TotalPass members' check-ins, which contribute to the growth in revenue and average ticket for the Smart Fit brand in Brazil and Mexico. This performance reflects the Company's well-designed strategy for distributing clubs across TotalPass plans, aiming to optimize the offering based on the characteristics of each market while ensuring local competitiveness and profitability.

In addition, initiatives such as expanding the range of add-ons and growing the club network have contributed to the high share of members enrolled in the Black Card Membership, which accounted for 70% of the member base at owned clubs at the end of 3Q26, unchanged from 3Q25.

Evolution of the Black Card Membership Penetration Among Members at Owned Clubs

(% of total members at Smart Fit-owned clubs[a])



(a) Considers only Smart Fit-owned clubs, excluding Evolve's member base in Brazil, which has been consolidated since 3Q26.

Regarding the geographic mix of revenue from Smart Fit clubs, the "Other Countries" region stood out for its increased share. Together with Mexico, it accounted for 64% of net revenue in 3Q26, up by 2 p.p. over 3Q25.

In Brazil, net revenue from Smart Fit clubs totaled R$729.3 million in 3Q26, up 20% vs. 3Q25. This performance mainly reflects the strong 18% increase in the average ticket, combined with a 2% increase in the average member base. The increase in average ticket reflects the Company's pricing strategy, particularly the adjustment in the Black Card Membership monthly fee in early 2026, as well as the aggregator's greater contribution, driven both by the higher share of check-ins in the traffic of Smart Fit-owned clubs and by increased revenue per check-in. In this context, a significant portion of the year-over-year growth in average ticket came from the higher contribution of revenue from TotalPass member check-ins.

Additionally, the quarter's results include two months of Evolve's results, following the completion of the acquisition in August 2026. Excluding this effect, Smart Fit Brazil's net revenue grew by 17% over 3Q25.

Compared to 2Q26, net revenue from Smart Fit clubs in Brazil increased 5%. This performance was mainly driven by the 6% increase in the average ticket. It is worth noting that revenue generated by aggregator members is directly linked to club usage frequency. As a result, the aggregator's growing share of club revenue introduces an additional seasonal component, as revenue varies with the volume of check-ins across quarters.

In Mexico, net revenue from Smart Fit clubs totaled R$ 486.6 million in 3Q26, up by 24% over 3Q25. This result was driven by the 12% increase in the average member base of owned clubs and the 10% growth in the average ticket. On a constant currency basis, year-over-year growth was above the level recorded in 2Q26.

The increase in average ticket in Mexico reflects the cluster-based pricing strategy, including price increases implemented for the "Smart", "Fit" and "Black Card Membership" plans over the past few quarters, as well as the higher penetration of members enrolled in the Black Card Membership. Accordingly, the penetration of these members at owned clubs reached 66% in 3Q26, a significant increase of 5 p.p. vs. 3Q25 and 1 p.p. vs. 2Q26.

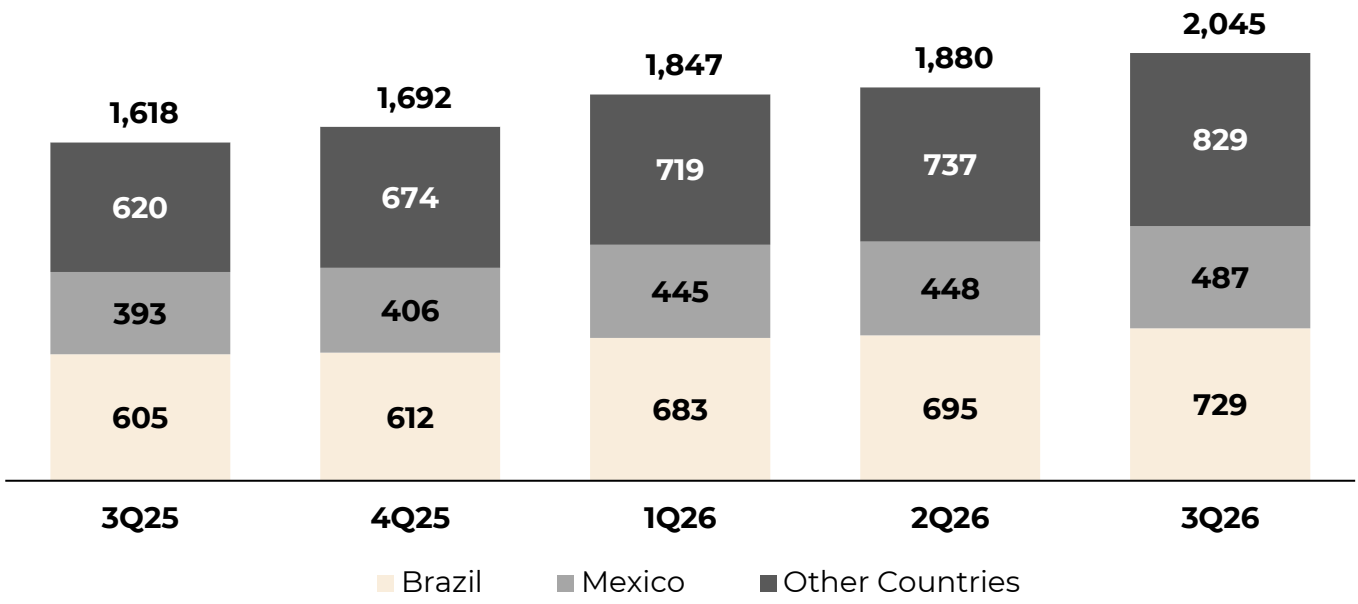
Compared to 2Q26, net revenue grew by 9%, reflecting the 6% growth in the average ticket and a 3% increase in the average member base of owned clubs.

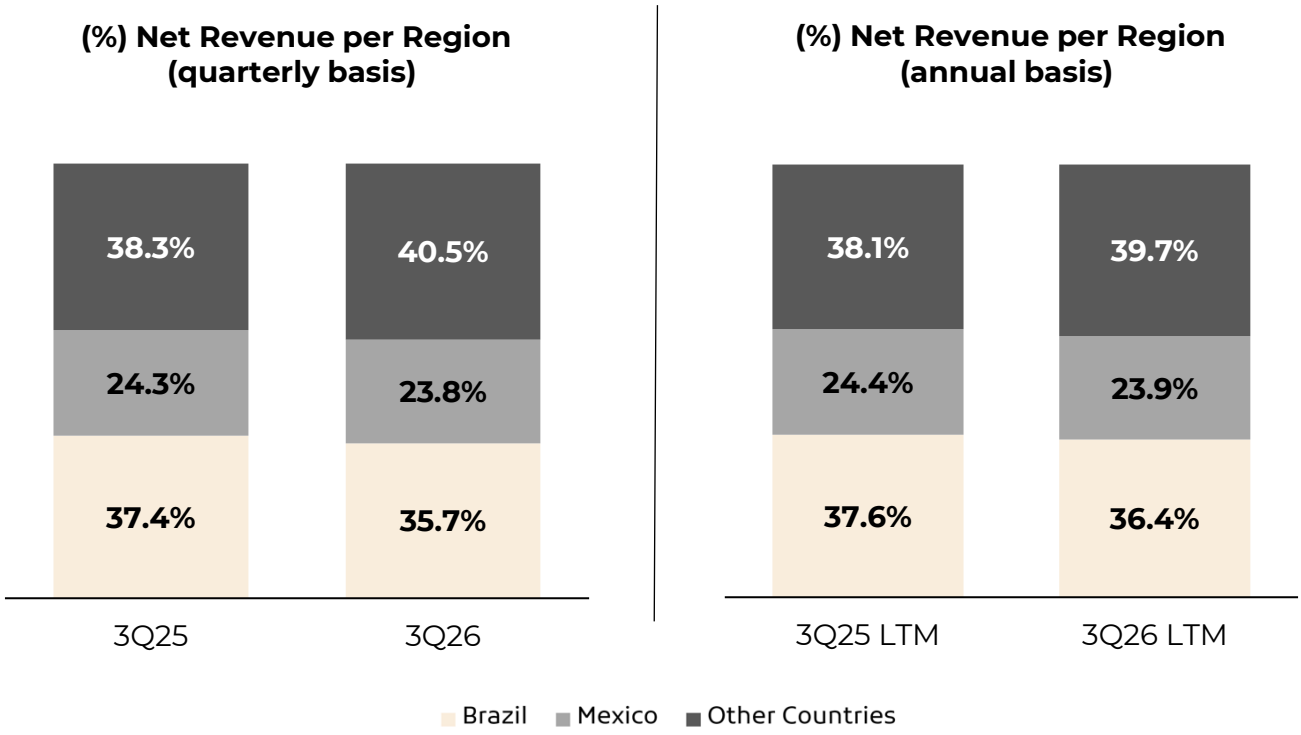
For the first time, net revenue from Smart Fit clubs in the “Other Countries” region surpassed the R$ 800 million mark in a quarter, reaching R$ 828.9 million, a significant 34% growth over 3Q25. This evolution was driven by the 17% increase in the average member base of owned clubs and the 15% growth in the average ticket.

In “Other Countries”, the Company continues to advance its pricing agenda, with effective price adjustments to the Black Card Membership over recent periods, particularly in Colombia, Chile, Panama, Peru and Costa Rica, as well as adjustments to the monthly fees of the “Smart” and “Fit” plans. In this context, the share of members at owned clubs enrolled in the Black Card Membership remained at a solid 75% of the base. On a constant currency basis, year-over-year growth was in line with the level recorded in 2Q26.

Compared to 2Q26, revenue grew by 12%, reflecting a 10% increase in the average ticket and a 2% expansion in the average member base at owned clubs in the region.

Evolution of Net Revenue Smart Fit (per Region)
R$ million





"Bio Ritmo and others" owned clubs recorded revenue of R$ 77.9 million in 3Q26, up by 40% over 3Q25, driven by the higher average ticket during the period and the expansion of the member base. Compared to 2Q26, revenue grew by 15%, driven by growth in the member base, primarily reflecting the ramp-up of clubs opened in recent months.

Revenue from the "Others" segment totaled R$226.1 million in 3Q26, a strong increase of 50% vs. 3Q25, accounting for 10% of total net revenue (+1 p.p. vs. 3Q25). This increase reflects the growth of the other business units, particularly the performance of TotalPass Brazil. Additionally, it is worth highlighting the consolidation of TotalPass Mexico as of 1Q26.

Compared to 2Q26, net revenue from the "Others" segment fell by 2%. This decrease was mainly driven by the performance of Queima Diária and FitMaster. In contrast, TotalPass Brazil delivered consistent results vs. 2Q26 despite seasonal factors during the period, while BeOn Studios also posted solid performance.

CASH COST OF SERVICES PROVIDED

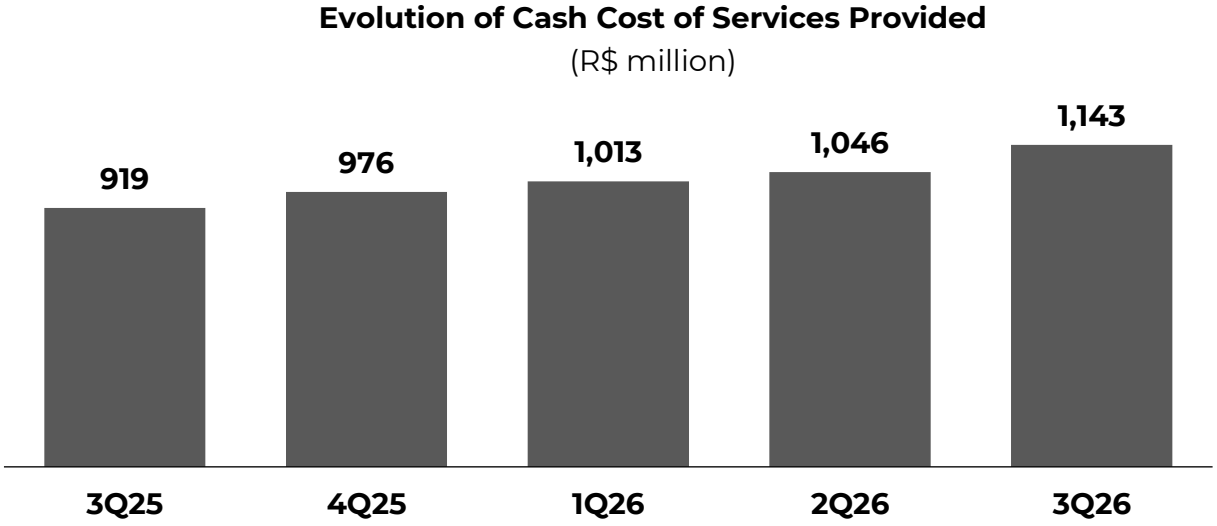
The cash cost of services provided totaled R$ 1,143.3 million in 3Q26, up by 24% over 3Q25, mainly reflecting a 20% expansion in the average number of owned clubs. Cash cost growth remained below net revenue growth, reflecting the higher contribution of the "Others" line, whose businesses have a structurally lower cost base.

Considering only Smart Fit and "Bio Ritmo and others" club operations, costs grew faster than net revenue. This increase reflects the combination of wage adjustments under collective bargaining agreements, mainly in Mexico and Colombia, and headcount growth in both countries. Maintenance and utility costs were also higher. The Company remains focused on improving operating efficiency to mitigate the impact of the inflationary environment on the business. At mature Smart Fit clubs, costs per club increased 7% vs. 3Q25 — or 4% on a constant currency basis — remaining below the revenue-weighted average inflation across the countries where the Company operates (5% during the period).

Cash Cost of Services Provided by Nature

Cash Cost of Services Provided[a] (R$ million)	**3Q26**	**3Q25**	**3Q26 vs. 3Q25**	**2Q26**	**3Q26 vs. 2Q26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Occupation	423.8	335.0	27%	395.7	7%	1,214.4	979.6	24%
Personnel and third-party services	441.5	335.8	31%	410.4	8%	1,244.0	960.3	30%
Consumption	174.6	137.7	27%	162.5	7%	487.7	414.0	18%
Other[b]	103.4	110.1	(6%)	77.6	33%	256.3	272.3	(6%)
Cash Cost of Services Provided	**1,143.3**	**918.6**	**24%**	**1,046.2**	**9%**	**3,202.4**	**2,626.2**	**22%**

(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". (b) Beginning in 1Q26, FitMaster transfers to partner clubs, previously recorded under "Others", have been deducted from gross revenue, in line with the practice adopted by TotalPass Brazil and Mexico.



Compared to 2Q26, cash costs increased by 9% in 3Q26, outpacing the 8% growth in net revenue for the period. The quarter's results were impacted by the consolidation of Evolve. In addition, this performance mainly reflects higher maintenance costs during the period, which more than offset efficiencies in occupancy and consumption.

CASH GROSS PROFIT

Cash gross profit reached R$ 1,205.4 million in 3Q26, up by 33% over 3Q25, with a cash gross margin of 51.3%, an expansion of 1.7 p.p. compared to the same period last year. This performance reflects the growing contribution of the ecosystem's other businesses and the consistent maturation of clubs opened in recent years.

In this context, cash gross profit from the "Others" line more than doubled during the period, increasing its share of consolidated cash gross profit from 10% to 17%. Cash gross margin before pre-operating costs reached 90.2% in this segment, expanding by a significant 27.6 p.p. compared to 3Q25, mainly driven by the strong performance of TotalPass Brazil and the positive contribution from aggregators in Mexico. This improvement reinforces the growing importance of the Company's different business units in expanding consolidated profitability. In contrast, the margin of "Bio Ritmo and others" was 12.4 p.p. lower, mainly reflecting the acceleration of the brand's expansion.

Excluding pre-operating costs, that is, those related to club openings, cash gross margin was 52.3% in 3Q26 (+1.5 p.p. vs. 3Q25). This result demonstrates the Company's ability to combine an accelerated expansion pace with profitability gains, supported by greater diversification of earnings sources, the resilience of mature clubs, and the solid ramp-up of more recently opened clubs.

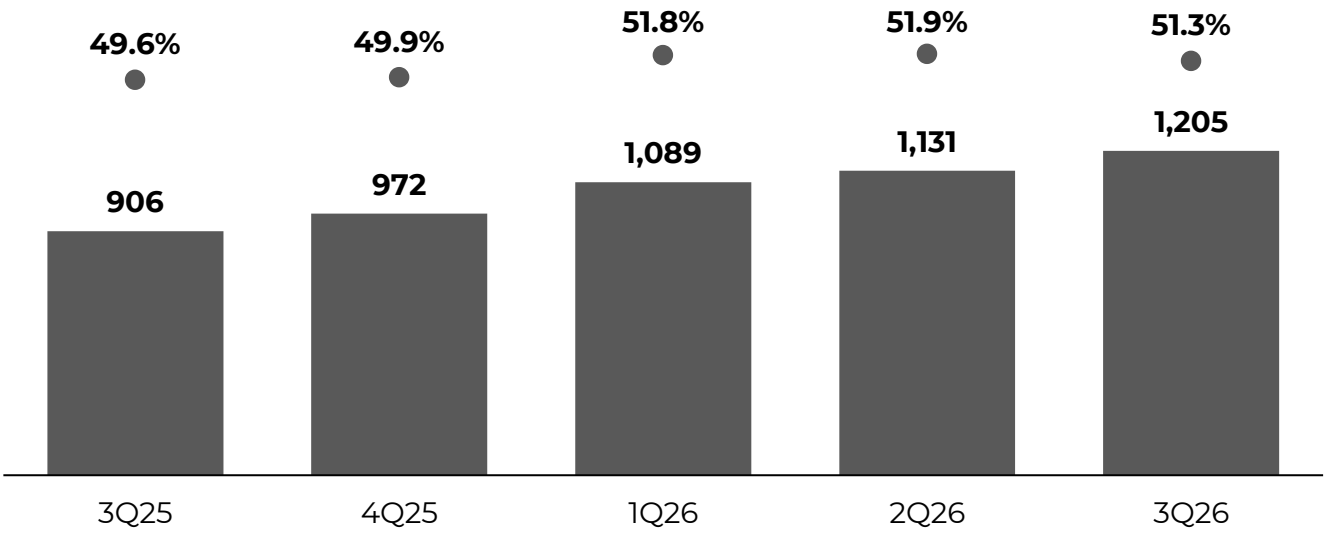
Over the last 12 months, cash gross profit totaled R$ 4,397.3 million, with a margin of 51.3%. Excluding pre-operating costs, cash gross profit reached R$ 4,492.8 million, with a margin of 52.4%.

Cash Gross Profit[a] (R$ million)	**3Q26**	**3Q25**	**3Q26 vs. 3Q25**	**2Q26**	**3Q26 vs. 2Q26**	**9M26**	**9M25**	**9M26 vs. 9M25**
Net Revenue	**2,348.7**	**1,824.2**	**29%**	**2,177.1**	**8%**	**6,627.9**	**5,293.5**	**25%**
(-) Cash Costs of Services Provided	1,143.3	918.6	24%	1,046.2	9%	3,202.4	2,626.2	22%
Cash Gross Profit[b]	**1,205.4**	**905.6**	**33%**	**1,130.9**	**7%**	**3,425.5**	**2,667.3**	**28%**
Cash Gross Margin	*51.3%*	*49.6%*	*1.7 p.p.*	*51.9%*	*(0.6 p.p.)*	*51.7%*	*50.4%*	*1.3 p.p.*
(+) Pre-Operating Costs	22.8	21.6	5%	18.3	25%	58.7	49.2	19%
Cash Gross Profit before Pre-Operating Costs[c]	**1,228.2**	**927.2**	**32%**	**1,149.2**	**7%**	**3,484.2**	**2,716.5**	**28%**
Cash Gross Margin before Pre-Operating Costs	*52.3%*	*50.8%*	*1.5 p.p.*	*52.8%*	*(0.5 p.p.)*	*52.6%*	*51.3%*	*1.3 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

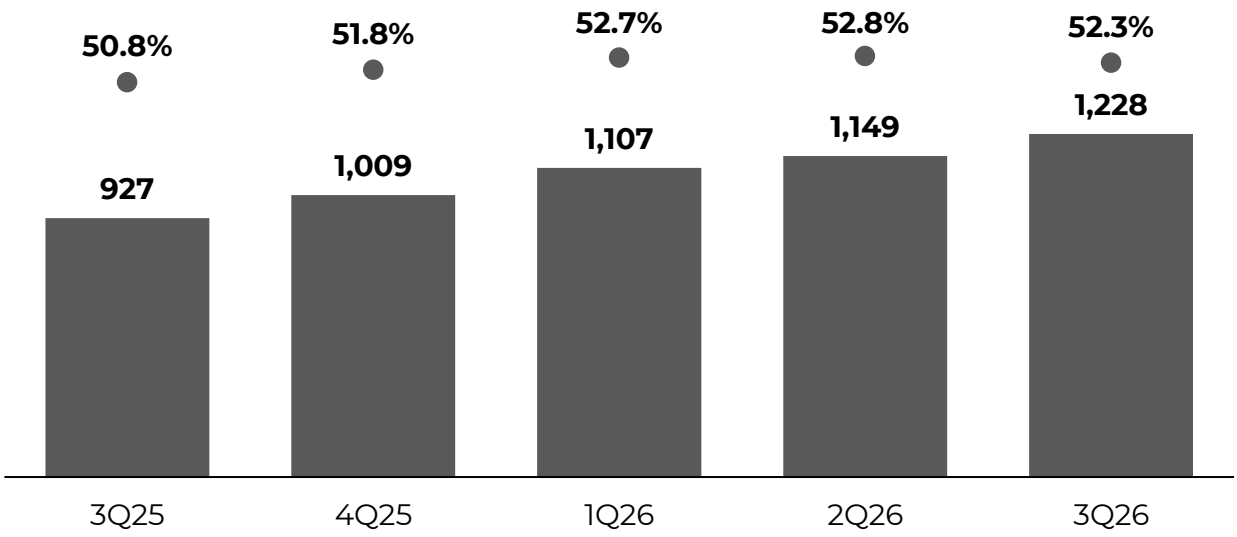
R$ million | % of Net Revenue



Compared to 2Q26, cash gross profit increased by 7%, while cash gross margin declined by 0.6 p.p., due to lower margins at “Bio Ritmo and others” clubs, due to the acceleration of the brand’s expansion, as well as a lower margin at Smart Fit Brazil, partially offset by improved margins in the other countries. Cash gross margin before pre-operating costs declined by 0.5 p.p. from 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

Cash Gross Profit[a,b,c] (Per Segment | R$ million)	3Q26	3Q25	3Q26 vs. 3Q25	2Q26	3Q26 vs. 2Q26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Smart Fit	**999.7**	**808.4**	**24%**	**921.9**	**8%**	**2,834.4**	**2,376.2**	**19%**
Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs	*48.9%*	*50.0%*	*(1.1) p.p.*	*49.0%*	*(0.1) p.p.*	*49.1%*	*50.1%*	*(1.0) p.p.*
Brazil[f]	**315.1**	**289.8**	**9%**	**315.6**	**(0%)**	**956.8**	**860.0**	**11%**
Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs	*43.2%*	*47.9%*	*(4.7) p.p.*	*45.4%*	*(2.2) p.p.*	*45.4%*	*48.4%*	*(3.0) p.p.*
Mexico	**211.0**	**176.2**	**20%**	**191.5**	**10%**	**596.3**	**527.6**	**13%**
Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs	*43.4%*	*44.9%*	*(1.5) p.p.*	*42.8%*	*0.6 p.p.*	*43.2%*	*46.0%*	*(2.7) p.p.*
Other Countries	**473.6**	**342.4**	**38%**	**414.8**	**14%**	**1,281.3**	**988.5**	**30%**
Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs	*57.1%*	*55.2%*	*1.9 p.p.*	*56.3%*	*0.9 p.p.*	*56.1%*	*54.5%*	*1.6 p.p.*
Bio Ritmo and Others[d]	**24.5**	**24.4**	**0%**	**32.8**	**(25%)**	**86.0**	**67.3**	**28%**
Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs	*31.5%*	*43.8%*	*(12.4) p.p.*	*48.6%*	*(17.2) p.p.*	*41.4%*	*44.7%*	*(3.3) p.p.*
Others[e]	**203.9**	**94.4**	**116%**	**194.5**	**5%**	**563.9**	**273.0**	**107%**
Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs	*90.2%*	*62.7%*	*27.6 p.p.*	*84.7%*	*5.5 p.p.*	*86.9%*	*67.8%*	*19.1 p.p.*
Cash Gross Profit Before Pre-Operating Costs	**1,228.2**	**927.2**	**32%**	**1,149.2**	**7%**	**3,484.2**	**2,716.5**	**28%**
Cash Gross Margin Before Pre-Operating Costs	*52.3%*	*50.8%*	*1.5 p.p.*	*52.8%*	*(0.5 p.p.)*	*52.6%*	*51.3%*	*1.3 p.p.*
Pre-Operating Costs	(22.8)	(21.6)	5%	(18.3)	25%	(58.7)	(49.2)	19%
Cash Gross Profit[c]	**1,205.4**	**905.6**	**33%**	**1,130.9**	**7%**	**3,425.5**	**2,667.3**	**28%**
Cash Gross Margin	*51.3%*	*49.6%*	*1.7 p.p.*	*51.9%*	*(0.6 p.p.)*	*51.7%*	*50.4%*	*1.3 p.p.*

To enhance the analysis by business unit, the segmentation criteria presented in the explanatory note "Segment Note" were revised as of 1Q25 in the Earnings Release. In the Financial Statements, 2024 figures remain presented under the previous format. (a) For a better analysis of our operating performance, all indicators exclude the effects of IFRS 16 related to commercial leases for clubs and offices; (b) "Cash gross profit before pre-operating costs" excludes depreciation, amortization, and costs related to the opening of new clubs; (c) "Cash gross profit" excludes depreciation and amortization; (d) "Bio Ritmo and others" includes operations under the Bio Ritmo and Nation CT brands; (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 Brazil, *Queima Diária*, and BeOn, and FitMaster and TotalPass in Mexico; (f) Includes the Evolve brand, integrated into Smart Fit-owned clubs in Brazil following the completion of the acquisition in August 2026.

In 3Q26, cash gross profit from Smart Fit clubs before pre-operating costs totaled R$ 999.7 million, up by 24% over 3Q25 and by 8% over 2Q26. Cash gross margin for the quarter reached 48.9%, down by 1.1 p.p. from 3Q25 and in line with 2Q26. Other Countries stood out, with a 1.9 p.p. margin expansion in the period, and accounted for 47% of cash gross profit of Smart Fit clubs before pre-operating costs in 3Q26, up 5 p.p. vs. 3Q25.

At Smart Fit Brazil, cash gross profit before pre-operating costs reached R$315.1 million in 3Q26, up 9% vs. 3Q25, while cash gross margin stood at 43.2%, down 4.7 p.p. over the period. This result was impacted by the weaker performance of mature clubs in the region, due to lower revenue per club and higher maintenance costs. The increase in maintenance costs, however, reflects a concentration of expenses during the quarter, following a first half in which expenses per club were lower than in the same period of 2025. Additionally, the margin was negatively impacted by the acceleration of organic expansion in the region, with the addition of 138 owned clubs over the last 12 months (vs. 80 in LTM 3Q25). As these clubs are still in the early stages of maturation, they temporarily dilute margins due to lower revenue per club.

Compared to 2Q26, Smart Fit Brazil's cash gross margin before pre-operating costs declined by 2.2 p.p., reflecting lower revenue per club and the concentration of maintenance spending during the quarter.

In Mexico, cash gross profit from Smart Fit clubs before pre-operating costs exceeded R$200 million in a single quarter for the first time, reaching R$211.0 million in 3Q26, up 20% vs. 3Q25. Cash gross margin before pre-operating costs declined by 1.5 p.p. compared to 3Q25, primarily reflecting higher personnel and third-party service costs, which more than offset revenue growth at mature clubs, following six quarters of decline, and the solid ramp-up of clubs opened over the past few quarters. It is worth noting that part of this increase in expenses reflects the strengthening of the operating structure at some clubs, particularly the expansion of front desk staff and the impact of collective bargaining adjustments.

Compared to 2Q26, cash gross margin at Smart Fit clubs in Mexico increased by 0.6 p.p. This performance primarily reflects higher revenue per mature club, driven by average ticket growth and a stable member base.

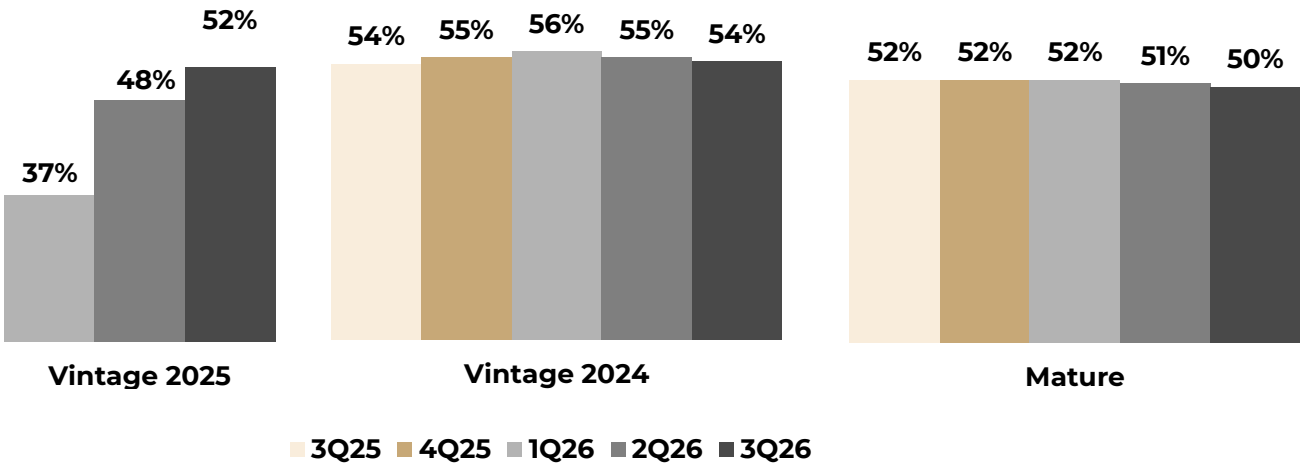
In "Other Countries", cash gross profit before pre-operating costs totaled R$ 473.6 million in 3Q26, up by 38% over 3Q25. Cash gross margin reached 57.1% in the quarter, up by 1.9 p.p. over 3Q25, driven by the strong ramp-up of clubs opened over the past 24 months and higher margins at mature clubs. Compared to 2Q26, cash gross profit grew by 14% in 3Q26, with a 0.9 p.p. increase in margin, despite the negative impact of the earthquake on some of the Company's clubs in Colombia.

In "Bio Ritmo and others," cash gross margin before pre-operating costs was 31.5% in 3Q26, down 12.4 p.p. vs. 3Q25 and 17.2 p.p. vs. 2Q26, mainly reflecting the acceleration of the brand's expansion, with 12 owned clubs added over the last 12 months that are still in the maturation phase. Mature clubs, in turn, posted a slight margin improvement compared to 2Q26.

The "Others" line recorded cash gross profit of R$203.9 million, more than doubling vs. 3Q25, driven by growth in other businesses, particularly TotalPass Brazil. Cash gross margin before pre-operating costs reached 90.2%, expanding by 27.6 p.p. vs. 3Q25. This improvement was driven by both higher profitability and the greater contribution of TotalPass Brazil year over year, together with the positive contribution from aggregators in Mexico to the margin of the "Others" line.

Compared to 2Q26, cash gross profit grew by R$ 9.5 million, with a gross margin increase of 5.5 p.p. compared to the previous quarter. This growth mainly reflects positive seasonality in the Studios segment, combined with TotalPass Brazil's solid performance, despite the quarter's typical seasonality being less favorable than that of the previous quarter.

Gross Margin by Vintage Unit (Smart Fit Owned Clubs)



In 3Q26, mature clubs maintained high profitability, with annualized cash gross profit of R$ 2.5 million per club, above the R$ 2.4 million reported in 2Q26 and 3Q25, reinforcing the resilience of the business model and the consistent results generated by mature clubs. Cash gross margin at mature Smart Fit clubs reached 50%, remaining at a level the Company considers structurally healthy for the fourteenth consecutive quarter. The margin trend is in line with the Company's expectations and reflects the natural operating dynamics of mature clubs.

Units opened in 2024 ("2024 Vintage Units") posted a cash gross margin of 54% in 3Q26, with annualized cash gross profit per unit of R$2.6 million, above the R$2.5 million reported in 2Q26. Notably, the 2024 Vintage Units are already outperforming mature clubs both in terms of margin and cash gross profit per club. This strong performance reflects the effectiveness of the Company's expansion strategy and the strength of the Smart Fit brand, as well as structurally lower occupancy costs compared to mature clubs.

Units opened in 2025 ("2025 Vintage Units") continue to follow a solid maturation trajectory. The 2025 Vintage Units recorded annualized cash gross profit per unit of R$2.0 million, up 28% vs. 2Q26, while cash gross margin reached 52% in 3Q26, an expansion of 4 p.p. vs. the previous quarter. It is worth noting that, of the 272 owned clubs added in 2025, 182 were opened in 4Q25, representing approximately two-thirds of the Vintage still in the early stages of maturation.

SELLING, GENERAL, AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

Selling, general, and administrative expenses[a,b] (R$ million)	3Q26	3Q25	3Q26 vs. 3Q25	2Q26	3Q26 vs. 2Q26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Selling expenses	156.4	127.1	23%	161.4	(3%)	489.9	407.6	20%
General and administrative expenses	244.2	185.1	32%	232.9	5%	698.9	536.8	30%
Pre-operating expenses	12.2	9.4	30%	10.3	18%	38.8	23.9	62%
Total	**412.8**	**321.6**	**28%**	**404.6**	**2%**	**1,227.7**	**968.3**	**27%**
% Net Revenue	*17.6%*	*17.6%*	*(0.1) p.p.*	*18.6%*	*(1.0) p.p.*	*18.5%*	*18.3%*	*0.2 p.p.*
Other (expenses) revenue[b]	20.2	0.9	–	14.8	37%	42.0	21.5	95%
SG&A and Others	**432.9**	**322.4**	**34%**	**419.4**	**3%**	**1,269.7**	**989.8**	**28%**
% Net Revenue	*18.4%*	*17.7%*	*0.8 p.p.*	*19.3%*	*(0.8) p.p.*	*19.2%*	*18.7%*	*0.5 p.p.*

(a) For a better analysis of our operating performance, all indicators exclude the effects of IFRS-16 related to lease agreements for clubs and offices. (b) Includes "Extraordinary Items" related to non-recurring revenue of R$9.7 million recognized in 3Q26, corresponding to the remeasurement of the equity interest held in TotalPass Mexico.

Selling, general and administrative expenses ("SG&A") totaled R$412.8 million in 3Q26, up 28% vs. 3Q25 and representing 17.6% of net revenue, in line with the same period of the previous year. We highlight the impact of the consolidation of Evolve in 3Q26 and TotalPass Mexico as of 1Q26. Excluding these effects, SG&A grew 21% vs. 3Q25, representing 16.8% of net revenue, a dilution of 0.8 p.p. vs. 3Q25.

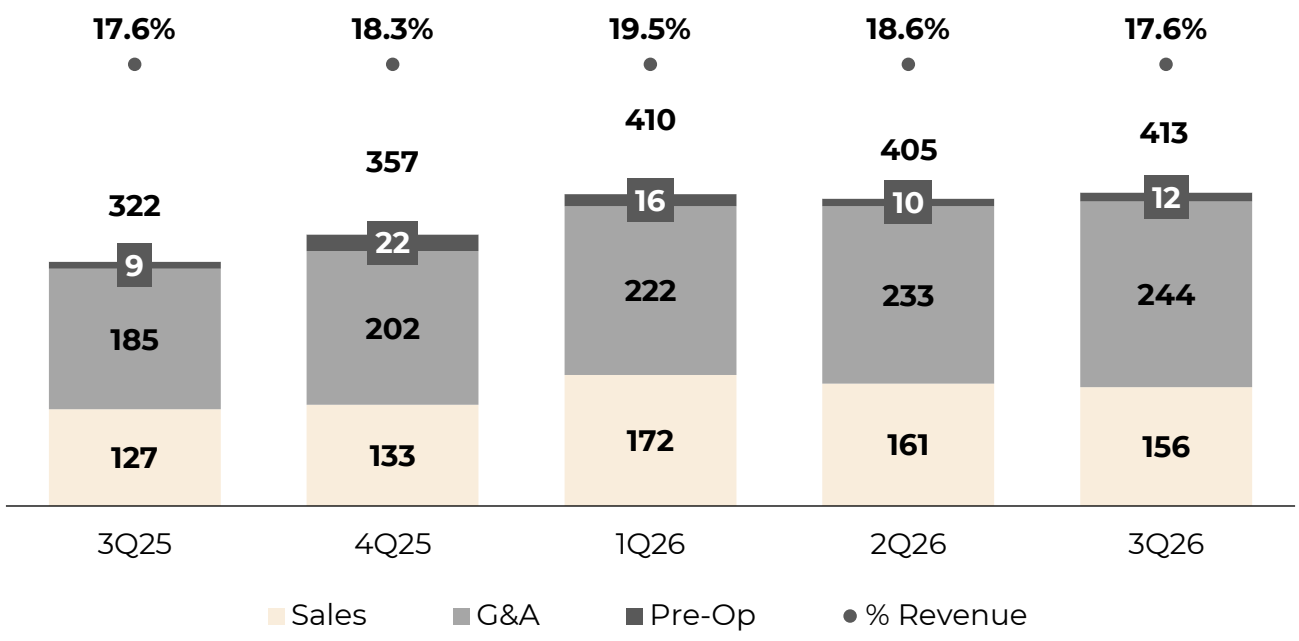
General and administrative expenses ("G&A") totaled R$244.2 million in 3Q26, up 32% vs. 3Q25 and representing 10.4% of net revenue (+0.3 p.p. vs. 3Q25). Excluding the effect of the acquisition consolidations, G&A grew 22% vs. 3Q25, representing 9.8% of net revenue (-0.3 p.p. vs. 3Q25), the lowest level in the last nine quarters. This performance mainly reflects operating leverage in G&A across club operations, which more than offset higher investments in building out new businesses, particularly TotalPass Brazil.

Selling expenses totaled R$156.4 million in 3Q26, up 23% vs. 3Q25 and representing 6.7% of net revenue, 0.3 p.p. lower than in 3Q25. This dilution was mainly driven by the Smart Fit brand, as a result of the optimization of marketing investments. Excluding the consolidation of the acquisitions, selling expenses grew 18% vs. the same period of the previous year, representing 6.5% of net revenue (-0.5 p.p. vs. 3Q25).

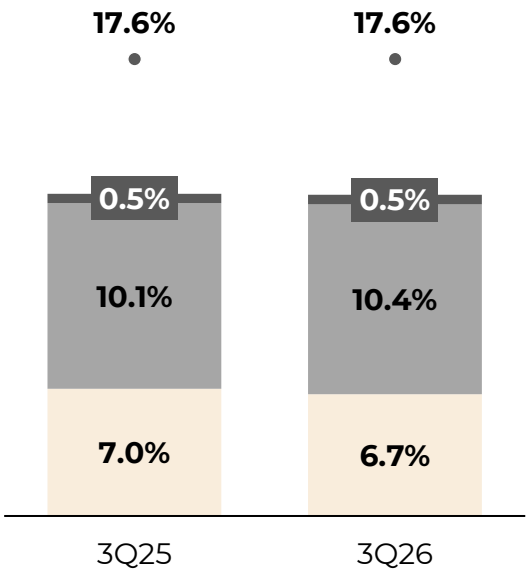
Pre-operating expenses — related to costs incurred before club openings and up to three months after the start of operations — totaled R$12.2 million in 3Q26, compared to R$9.4 million in the same period of the previous year. This increase primarily reflects the higher volume of owned club openings in recent months.

Lastly, other expenses totaled R$ 20.2 million in 3Q26, including the non-recurring gain from the remeasurement of the equity interest in TotalPass Mexico, compared to R$0.9 million in 3Q25. This variation reflects expenses related to club closures and relocations as part of active portfolio management, acquisition-related costs, net additions to provisions for contingencies, and a one-off update to the balance of certain obligations.

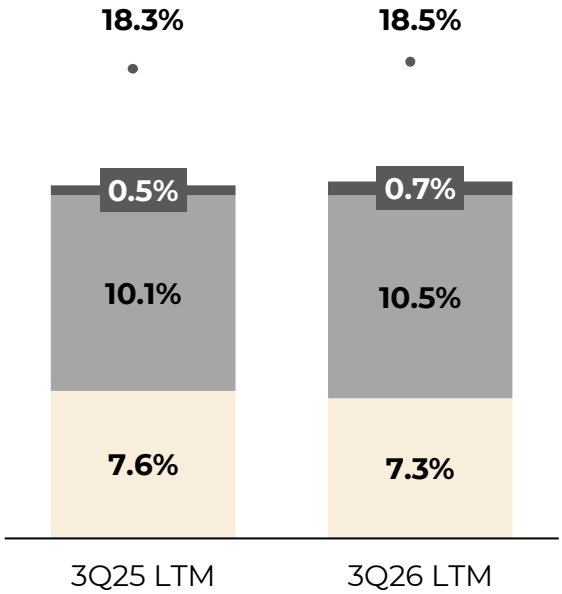
Evolution of Selling, General, and Administrative Expenses and Pre-Operating Expenses
(R$ million)



SG&A
(%) Net Revenue | Quarterly basis



SG&A
(%) Net Revenue | Annual basis



Compared to 2Q26, selling, general, and administrative expenses increased by R$ 8.2 million, a 1.0 p.p. dilution as a percentage of net revenue. Excluding the effect of the consolidation of Evolve, selling, general and administrative expenses increased by R$3.8 million, with a 1.1 p.p. dilution compared to the previous quarter.

Selling expenses decreased by 3% from the previous quarter, accounting for 6.7% of net revenue (-0.8 p.p. vs. 2Q26). General and administrative expenses fell by 0.3 p.p. as a percentage of net revenue compared to 2Q26, despite the 5% growth.

Finally, pre-operating expenses increased by R$ 1.9 million compared to 2Q26, driven by higher pre-sales expenses at clubs opened less than 90 days ago and at clubs scheduled to open in the coming months.

EBITDA

EBITDA Breakdown[a] (R$ million)	3Q26	3Q25	3Q26 vs. 3Q25	2Q26	3Q26 vs. 2Q26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Net Income	**255.3**	**170.0**	**50%**	**178.3**	**43%**	**637.1**	**496.9**	**28%**
(+) Income Taxes (IR & CSLL)	38.9	56.2	(31%)	65.2	(40%)	165.1	153.8	7%
(+) Financial Result	161.9	110.2	47%	172.5	(6%)	459.0	314.3	46%
(+) Depreciation and Amortization	316.4	250.0	27%	295.6	7%	894.7	717.3	25%
EBITDA	**772.5**	**586.4**	**32%**	**711.6**	**9%**	**2,155.8**	**1,682.3**	**28%**
EBITDA Margin	*32.9%*	*32.1%*	*0.7 p.p.*	*32.7%*	*0.2 p.p.*	*32.5%*	*31.8%*	*0.7 p.p.*
Extraordinary Items[b]	(9.7)	–	–	–	–	(9.7)	–	–
Adjusted EBITDA[c]	**762.8**	**586.4**	**30%**	**711.6**	**7%**	**2,146.1**	**1,682.3**	**28%**
Adjusted EBITDA Margin	*32.5%*	*32.1%*	*0.3 p.p.*	*32.7%*	*(0.2) p.p.*	*32.4%*	*31.8%*	*0.6 p.p.*
(+) Pre-operating costs and expenses	35.0	31.0	13%	28.6	22%	97.5	73.1	33%
Adjusted EBITDA before pre-operating expenses	**797.8**	**617.4**	**29%**	**740.1**	**8%**	**2,243.7**	**1,755.4**	**28%**
Adjusted EBITDA margin before pre-operating expenses	*34.0%*	*33.8%*	*0.1 p.p.*	*34.0%*	*(0.0) p.p.*	*33.9%*	*33.2%*	*0.7 p.p.*

(a) For a better analysis of our operating performance, all indicators exclude the effects of IFRS-16 related to lease agreements for clubs and offices; (b) Includes "Extraordinary Items" related to the non-recurring gain of R$9.7 million recognized in 3Q26, corresponding to the remeasurement of the equity interest held in TotalPass Mexico; (c) "Adjusted EBITDA" excludes "Extraordinary Items."

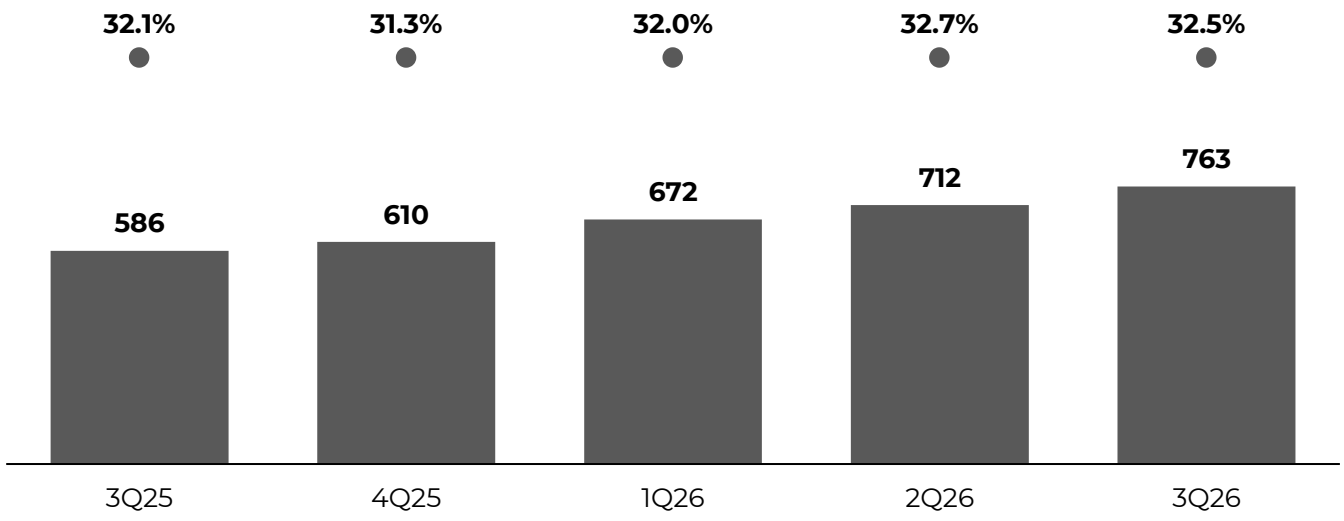
Adjusted EBITDA totaled R$762.8 million in 3Q26, with strong growth of 30% vs. 3Q25. Adjusted EBITDA margin reached 32.5%, expanding by 0.3 p.p. vs. 3Q25. This improvement mainly reflects the 1.7 p.p. increase in cash gross margin during the period, driven by the greater contribution from the business units included in the "Others" segment, which more than offset the increase in other expenses (income).

Compared to 2Q26, adjusted EBITDA grew 7%, with a 0.2 p.p. decrease in EBITDA margin. Over the last 12 months, adjusted EBITDA totaled R$2,756.0 million, with a margin of 32.1%.

On a reported basis, EBITDA totaled R$772.5 million in 3Q26, up 32% vs. 3Q25, with a margin of 32.9%, an expansion of 0.7 p.p. year over year. Over the last 12 months, EBITDA totaled R$2,776.4 million, with a margin of 32.4%.

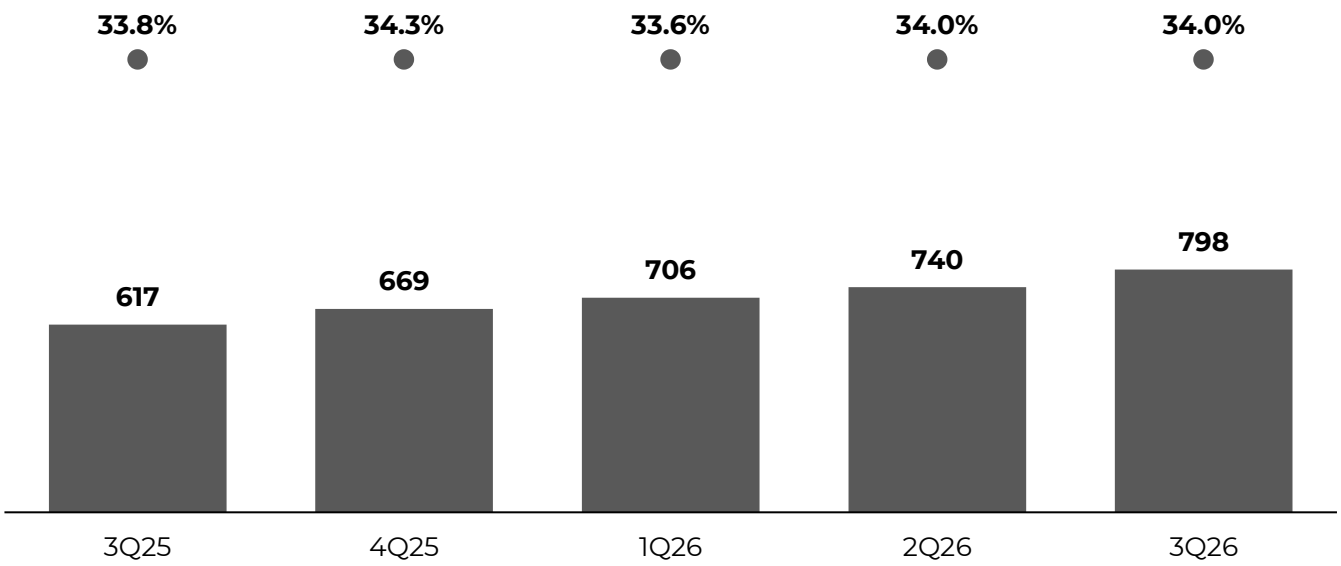
Evolution of Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin

R$ million | % of Net Revenue



Evolution of Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA margin before pre-operating expenses

R$ million | % of Net Revenue



In 3Q26, adjusted EBITDA before pre-operating expenses totaled R$797.8 million, up 29% vs. 3Q25. The adjusted EBITDA margin before pre-operating expenses reached 34.0% in the period, 0.1 p.p. higher than in the same period of the previous year. Over the last 12 months, adjusted EBITDA before pre-operating expenses totaled R$2,912.5 million, with an adjusted EBITDA margin before pre-operating expenses of 34.0%.

Compared to 2Q26, adjusted EBITDA before pre-operating expenses grew 8%, with the margin remaining stable.

NET INCOME AND RECURRING NET INCOME

Recurring Net Profit[a] (R$ million)	3Q26	3Q25	3Q26 vs. 3Q25	2Q26	3Q26 vs. 2Q26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Net Income (loss)	**255.3**	**170.0**	**50%**	**178.3**	**43%**	**637.1**	**496.9**	**28%**
Net margin	*10.9%*	*9.3%*	*1.5 p.p.*	*8.2%*	*2.7 p.p.*	*9.6%*	*9.4%*	*0.2 p.p.*
(+) Non-recurring from acquisitions	(8.3)	5.1	–	4.1	–	(0.7)	8.0	–
(+) Early Remption of debentures	0.8	1.8	(58%)	21.1	(96%)	21.9	1.8	–
Recurring net income (loss)[b]	**247.7**	**176.9**	**40%**	**203.6**	**22%**	**658.3**	**506.7**	**30%**
Recurring net margin	*10.5%*	*9.7%*	*0.8 p.p.*	*9.4%*	*1.2 p.p.*	*9.9%*	*9.6%*	*0.4 p.p.*

(a) For a better analysis of our operating performance, all indicators exclude the effects of IFRS 16 related to lease agreements for clubs and offices; (b) "Recurring net income (loss)" excludes non-recurring impacts related to acquisitions, primarily the remeasurement of the Company's equity interest in TotalPass Mexico (R$9.7 million in 3Q26), FitMaster, Panama and Costa Rica, Velocity and other acquisitions, as well as non-recurring financial expenses (R$0.8 million in 3Q26, R$21.1 million in 2Q26 and R$1.8 million in 3Q25, all net of income tax and social contribution). These expenses are related to the prepayment of debt, including commercial notes in Brazil in 3Q26, the 7th issuance (1st series) and the 9th issuance in 2Q26, as well as the exchange transaction involving the 8th debenture issuance in 3Q25 and other liability management initiatives.

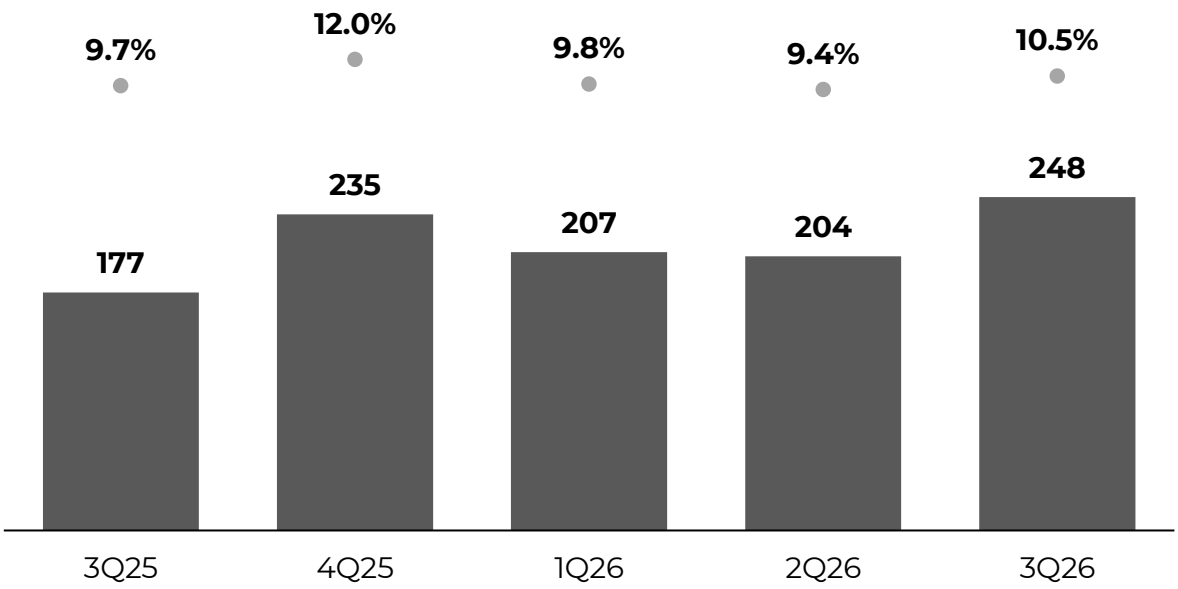
Net income totaled R$255.3 million in 3Q26, representing solid growth of 50% vs. 3Q25 and resulting in a net margin of 10.9%, up 1.5 p.p. year over year. Compared to 2Q26, net income grew 43%, with a 2.7 p.p. margin expansion. Over the last 12 months, net income totaled R$878.6 million, resulting in a net margin of 10.2%.

In 3Q26, recurring net income totaled R$247.7 million, up 40% vs. 3Q25, with a recurring net margin of 10.5%, an increase of 0.8 p.p. compared to the same period of the previous year. This performance reflects robust 30% growth in adjusted EBITDA, driven by the growing contribution of other businesses within the ecosystem, as well as a lower effective income tax/social contribution rate. These effects more than offset the impact of financial results, driven by the increase in average debt between the periods. Over the last 12 months, recurring net income totaled R$892.8 million, with a net margin of 10.4%.

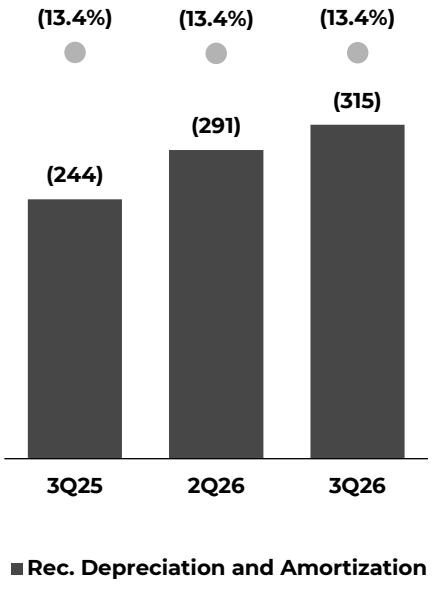
Compared to 2Q26, recurring net income grew 22%. This performance was driven by 7% growth in adjusted EBITDA due to efficient management of selling, general and administrative expenses, as well as a lower income tax/social contribution rate.

Evolution of Recurring Net Income and Recurring Net Margin

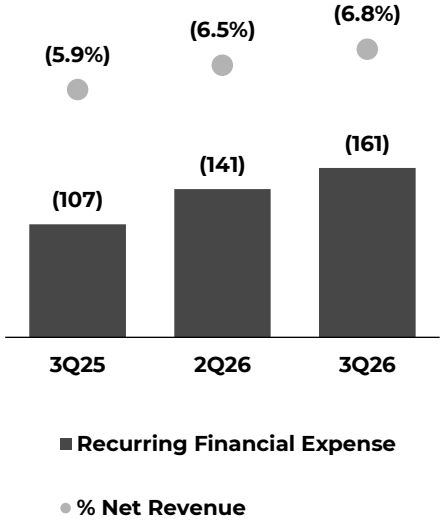
R$ million | % of Net Revenue



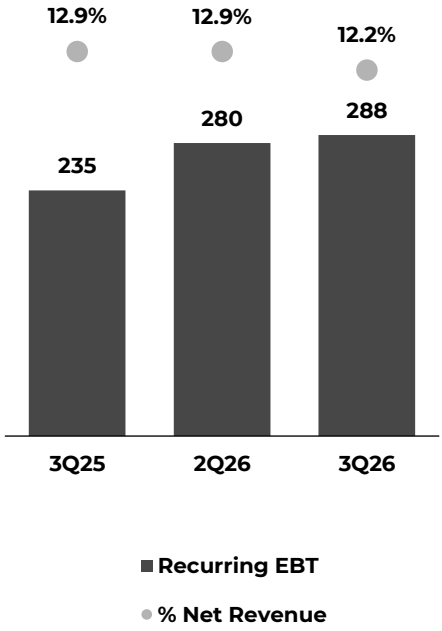
Recurring Depreciation and Amortization
R$ million



Recurring Financial Expense
R$ million



Recurring EBT
R$ million



"Recurring Financial Result", "Recurring Depreciation and Amortization", and "Recurring EBT" exclude non-recurring impacts on financial expenses arising from the prepayment of debentures and other liability management initiatives, as well as impacts related to acquisitions.

CAPEX

Capex[a,b] (R$ million)	3Q26	3Q25	3Q26 vs. 3Q25	2Q26	3Q26 vs. 2Q26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Capex	**631.6**	**513.0**	**23%**	**624.6**	**1%**	**1,822.5**	**1,411.4**	**29%**
Expansion	509.6	426.2	20%	462.8	10%	1,461.5	1,132.3	29%
Maintenance	108.2	72.1	50%	151.6	(29%)	322.8	233.9	38%
Corporate and Innovation	13.8	14.7	(6%)	10.2	36%	38.3	45.3	(15%)

(a) Excludes investments in right-of-use assignments related to the acquisition of commercial points; (b) Starting in 1Q25, CAPEX amounts do not include capitalized financial costs, which totaled R$ 3.8 million in 3Q26 and R$ 7.2 million in 2Q26, R$ 21.4 million in 9M26, R$ 8.0 million in 9M25, and R$ 2.2 million in 3Q25.

In 3Q26, CAPEX totaled R$631.6 million, up 23% vs. 3Q25. Expansion CAPEX grew 20% over the same period of the previous year, totaling R$509.6 million in the quarter. This increase primarily reflects the higher number of Smart Fit club openings during the period and the acceleration of the expansion of "Bio Ritmo and others," with 4 clubs added in the quarter compared to 1 in the same period of the previous year. As "Bio Ritmo and others" clubs operate in the high-end segment and have a larger average area, they require higher investment per club than Smart Fit clubs. Additionally, the amount was impacted by the higher volume of CAPEX related to clubs scheduled to open in the coming periods.

Maintenance CAPEX totaled R$ 108.2 million in 3Q26, 50% higher than in 3Q25, reflecting the increase in the number of mature clubs and their average age, combined with the strategy of maintaining a high-quality offering across clubs, including product upgrades, mainly at Bio Ritmo clubs. Over the last 12 months, maintenance CAPEX for Smart Fit clubs totaled R$ 383.0 million, accounting for 7.4% of net revenue from mature clubs, compared to 7.2% in 2Q26 on the same basis, in line with the strategy of continuously providing members with a high-standard experience. This amount also includes investments to expand the equipment offering and, in certain clubs, the usable area, in response to higher member traffic in some clubs and changes in member habits, as well as energy efficiency initiatives, such as air-conditioning system automation, among other projects.

CAPEX for corporate and innovation projects reached R$ 13.8 million in 3Q26, down by 6% from 3Q25.

CHANGE IN ADJUSTED NET DEBT

3Q26 vs. 2Q26

Adjusted net debt increased by R$377.8 million during the quarter compared to 2Q26. This evolution mainly reflects the investments made during the period, with a focus on expanding the club network, including the acquisition of Evolve. These effects were partially offset by solid operating cash generation of R$658.9 million, driven by 7% growth in adjusted EBITDA. As a result, the conversion rate of adjusted EBITDA into operating cash flow was 86% in the quarter.

The variation in working capital was negative by R$105.0 million in 3Q26. This was primarily attributable to changes in the Taxes line, which consumed R$39.4 million in cash. This consumption reflects the timing mismatch between income tax assessment and payment, as well as advance payments under the annual taxable income regime throughout the year. The Suppliers line had a negative impact of R$38.3 million, mainly due to payment flows related to the club opening process. The Accounts Receivable line consumed R$32.5 million in cash due to the seasonality typical of the period in the club segment. The Others line consumed R$28.6 million in cash, primarily reflecting advance payments to equipment suppliers for the expansion and maintenance of the club network. Lastly, the Salaries line generated a positive cash impact of R$33.8 million during the quarter, reflecting the usual quarterly dynamics for this line.

Investing activities totaled R$677.5 million in 3Q26, primarily reflecting CAPEX related to the opening of new clubs, which totaled R$509.6 million in the period, as well as maintenance CAPEX. Other activities increased adjusted net debt by R$359.2 million, mainly due to other changes in assets and liabilities of R$162.9 million related to the consolidation of Evolve's debt, financial results and foreign exchange variation of R$130.6 million due to debt service payments during the quarter, and the partial execution of the Company's share repurchase program.

3Q26 vs. 3Q25

The Company reported an increase of R$1,593.5 million in adjusted net debt over the last 12 months, mainly reflecting the investments made during the period, with a focus on expanding the club network. This movement was partially offset by strong operating cash generation of R$2,423.3 million, driven by the period's EBITDA and a high 88% adjusted EBITDA-to-operating cash conversion rate.

Working capital variation was negative by R$263.4 million over the last 12 months, remaining relatively small compared to EBITDA generated during the period. This performance was primarily driven by cash consumption of R$183.8 million in the Accounts Receivable line, mainly reflecting the increased contribution of TotalPass, and R$182.0 million in the Taxes line due to the taxation of subsidiaries that became profitable. On the other hand, the Suppliers line generated R$85.6 million in cash, reflecting the accelerated pace of expansion during the period and the increased contribution of TotalPass.

Investing activities totaled R$2,808.8 million over the last 12 months, primarily due to CAPEX related to the opening of new clubs, which totaled R$2,244.9 million in the period. Other activities increased adjusted net debt by R$1,208.0 million, mainly reflecting debt service and foreign exchange variation, in addition to the distribution of interest on equity.

Variation in Adjusted Net Debt (R$ million)	3Q26	3Q25	2Q26	9M26	9M25
Initial Adjusted Net Debt	**4,613.7**	**3,294.3**	**4,097.5**	**4,097.5**	**3,104.1**
EBITDA[a]	**772.5**	**586.4**	**671.8**	**2,155.8**	**1,682.3**
Extraordinary Items[b]	(9.7)	-	-	(9.7)	-
Adjusted EBITDA	**762.8**	**586.4**	**671.8**	**2,146.1**	**1,682.3**
Non-cash items[c]	12.3	10.8	14.0	59.0	56.3
Income tax and social contribution paid	(11.3)	(4.4)	(32.5)	(139.5)	(112.4)
Working capital variation[d]	**(105.0)**	**12.6**	**(17.9)**	**(242.0)**	**(7.4)**
Receivables	*(32.5)*	*(13.6)*	*(110.1)*	*(144.8)*	*(92.4)*
Suppliers	*(38.3)*	*32.4*	*80.2*	*(17.5)*	*79.0*
Wages, provisions and social contributions	*33.8*	*21.2*	*10.6*	*82.1*	*59.9*
Taxes[e]	*(39.4)*	*(8.2)*	*9.4*	*(108.1)*	*34.4*
Others	*(28.6)*	*(19.3)*	*(8.0)*	*(53.7)*	*(88.3)*
Operating Cash Flow	**658.9**	**605.4**	**635.4**	**1,823.7**	**1,618.7**
Conversion of EBITDA into operating cash	*86%*	*103%*	*95%*	*85%*	*96%*
Expansion Capex	(509.6)	(426.2)	(489.1)	(1,461.5)	(1,132.3)
Maintenance Capex	(108.2)	(72.1)	(63.0)	(322.8)	(233.8)
Corporate and Innovation Capex	(13.8)	(14.7)	(14.3)	(38.3)	(45.3)
Other Investments and Acquisitions	(45.9)	(48.5)	15.9	(38.9)	(165.6)
Investment Activities	**(677.5)**	**(561.5)**	**(550.5)**	**(1,861.4)**	**(1,577.0)**
Financial Result and FX Rate Variations	(130.6)	(107.6)	(23.9)	(397.2)	(253.0)
Dividends/Interest on equity	(37.3)	(37.5)	(111.0)	(185.7)	(150.6)
Proceeds from Capital Increase	-	-	12.0	12.0	6.6
Treasury share acquisitions	(28.4)	(0.8)	(50.0)	(81.1)	(0.8)
Other variations in assets and liabilities	(162.9)	(1.8)	(11.0)	(204.3)	62.2
Other Activities	**(359.2)**	**(147.6)**	**(184.0)**	**(856.3)**	**(335.5)**
Variation of Adjusted Net Debt in the Period	**(377.8)**	**(103.7)**	**(99.1)**	**(894.0)**	**(293.8)**
Final Adjusted Net Debt	**4,991.5**	**3,397.9**	**4,196.6**	**4,991.5**	**3,397.9**

(a) Excludes the effects of IFRS-16/CPC06; (b) Positive impact from the remeasurement of the stake held in TotalPass Mexico in 3Q26; (c) Includes mainly equity income, asset write-offs, deferred revenue, and provisions; (d) Starting in 1Q25, the Company began using working capital variations according to the Cash Flow Statement in the financial statements; (e) Includes sales and service taxes. Note: Beginning in 1Q26, we revised the classification of certain line items related to: (i) share repurchases, previously classified under "Other investments and acquisitions"; and (ii) proceeds from capital increases, previously classified under "Dividends/Interest on Equity".

CASH AND INDEBTEDNESS

Cash and Debt[a,b] (R$ million)	**3Q25**	**4Q25**	**1Q26**	**2Q26**	**3Q26**
Cash and financial investments	2,958	3,426	4,563	2,627	3,296
Gross Debt	6,316	7,504	8,740	7,217	8,201
By nature:					
Loans and debentures	6,290	7,477	8,666	7,136	8,127
Lease liability - equipment	26	27	74	81	74
By maturity:					
Short-term	873	950	1,132	1,112	1,127
Long-term	5,442	6,554	7,608	6,105	7,074
Net Debt	3,357	4,078	4,177	4,590	4,904
Other Liabilities and Assets[c]	40	19	20	24	87
Adjusted Net Debt	3,398	4,098	4,197	4,614	4,991
Adjusted Net Debt / EBITDA LTM[d]	1.04x	1.19x	1.14x	1.20x	1.21x

(a) "Gross Debt" includes short- and long-term loans, financing and operating leases (excluding real estate leases) with financial institutions; (b) "Net Debt" is calculated as "Gross Debt" less "Cash and Financial Investments"; (c) "Other Liabilities and Assets" uses the definitions set forth in the Company's debentures for other items to be considered in the calculation of net debt, including, but not limited to, contingent considerations and derivative financial instruments, such as acquisition-related payables, put and call options held by minority shareholders and/or interest rate swaps; (d) "Adjusted Net Debt / LTM EBITDA" is calculated as "Adjusted Net Debt" divided by "LTM EBITDA," using the net debt and EBITDA definitions set forth in the Company's debentures. For further details, see the debenture indenture.

At the end of 3Q26, the Company held a strong cash position of R$3,296 million and gross debt of R$8,201 million, with 86% maturing in the long term. Adjusted net debt stood at R$4,991 million, above the level recorded in 2Q26, mainly reflecting higher investments in club expansion during the period, including the acquisition of Evolve and its impact on Other Liabilities and Assets, the partial execution of the share repurchase program, and financial results related to debt service payments. The adjusted net debt/LTM EBITDA ratio in 3Q26, based on the Company's debenture definitions, was 1.21x, in line with 2Q26. The covenant limit under the same definition is 3.50x.

The adjusted net debt/LTM EBITDA ratio, excluding the effects of IFRS 16 related to real estate leases, ended 3Q26 at 1.80x (vs. 1.78x in 2Q26), a healthy level, especially considering the Company's highly predictable results and the long-term maturity profile of its debt. Additionally, the adjusted net debt/annualized 3Q26 EBITDA ratio, also excluding the effects of IFRS 16 related to real estate leases, was 1.62x. On the same basis, excluding pre-operating costs and expenses, the ratio was 1.55x.

The Company maintains strong financial liquidity, supported by the R$2.6 billion raised through the primary public offering of shares and loan financings. These transactions enabled the extension of debt maturities, lower financial costs and improved commercial terms.

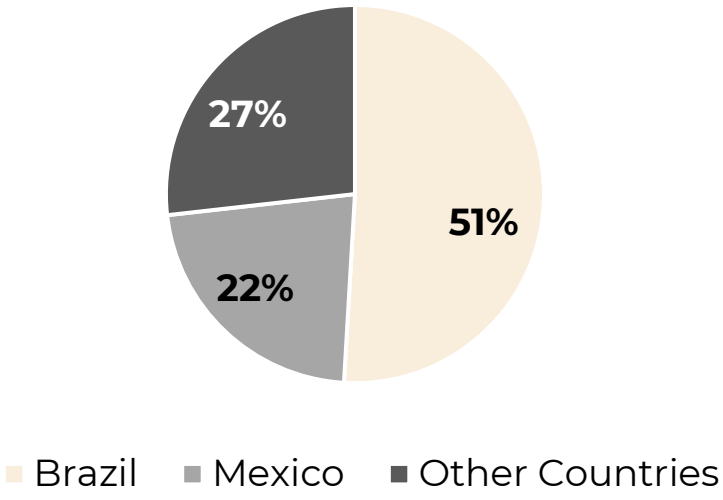
Additionally, the Company continues to execute its liability management initiatives. In this context, during the quarter, the Company completed its 15th issuance of debentures, totaling R$1.2 billion. The transaction was structured in three tranches: (i) the first tranche bears interest at CDI + 0.65% per year and matures in 5 years; (ii) the second tranche bears interest at CDI + 0.75% per year and matures in 7 years; and (iii) the third tranche bears interest at CDI + 1.05% per year and matures in 10 years. The net proceeds are intended to fund the early redemption of the 2nd issuance of book-entry commercial notes, which was completed in 3Q26 and totaled R$132 million, and the 8th issuance of debentures, which was redeemed in October 2026. These issuances carried higher costs, at CDI + 1.37% and CDI + 1.95%, with the remaining balances

maturing in 3 and 4 years, respectively. These transactions demonstrate the Company's financial discipline and access to capital at competitive costs.

The Company seeks to finance its expansion needs in each country where it operates by combining local operating cash generation with funding from financial institutions. In this context, the net debt breakdown is diversified: Brazil, Mexico and Other Countries accounted for 51%, 22% and 27% of the Company's net debt, respectively, at the end of 3Q26.

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 3Q26, the Company's net debt had the following breakdown.

Net Debt by Region



The Company maintains the maturity profile of its loans and financing aligned with its operating cash generation capacity. At the end of 3Q26, the gross debt maturity schedule was as follows:

Gross Debt Maturities[a]	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	Total
% of total	5%	12%	13%	19%	21%	12%	4%	3%	4%	4%	4%	**100%**
Total	387	982	1,105	1,528	1,703	944	305	222	364	364	297	**8,201**
Brazil	109	47	383	1,025	1,296	809	305	222	364	364	297	**5,221**
Mexico	119	313	214	230	233	111	0	0	0	0	0	**1,219**
Other Countries[b]	159	622	508	272	174	25	0	0	0	0	0	**1,760**

(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, Paraguay, Uruguay, and Morocco.

SUBSEQUENT EVENTS

MINORITY INVESTMENT IN BUDDHA SPA

On October 04, 2026, the Company entered into an agreement to acquire and subscribe for common shares issued by Buddha Wellness Group Brasil S.A. ("Buddha Spa"). Founded in 2001, Buddha Spa is currently the largest spa chain in Brazil, with 149 locations across 12 states, 96% of which operate under a franchise model. The company specializes in wellness services, offering various types of massages, day spa experiences, facial therapies, and aesthetic treatments.

The Company may disburse up to R$ 32 million to acquire an interest of up to 20% of Buddha Spa's total share capital and voting rights.

Additionally, the agreement provides for the execution of a shareholders' agreement at closing, which will grant the Company an option to purchase shares representing an additional 10% of Buddha Spa's share capital, potentially increasing its total stake to up to 30%. This transaction is aligned with the Company's ongoing strategy to expand its presence in the health and wellness segment, strengthening its ecosystem through the addition of strong brands and complementary services.

Closing of the Transaction and the amounts disbursed will be subject to the fulfillment of customary conditions precedent for this type of market transaction, including approval by the Brazilian Antitrust Authority (CADE).

REDEMPTION OF THE 8TH ISSUANCE OF DEBENTURES

On October 21, 2026, the Company voluntarily redeemed in advance all debentures issued under its 8th issuance, which comprised a single series. Accordingly, the Company fully settled the outstanding balance of R$ 264.5 million.

Financial figures presented from this point onward reflect the adoption of IFRS-16

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 (R$ million)	3Q26 Reported	Impacts of IFRS 16	3Q26 Excluding IFRS	3Q25 Reported	Impacts of IFRS 16	3Q25 Excluding IFRS	9M26 Reported	Impacts of IFRS 16	9M26 Excluding IFRS	9M25 Reported	Impacts of IFRS 16	9M25 Excluding IFRS
Net Revenue	2,348.7	–	2,348.7	1,824.2	–	1,824.2	6,627.9	–	6,627.9	5,293.5	–	5,293.5
Cost of services	(1,324.8)	118.5	(1,443.4)	(1,061.1)	93.7	(1,154.9)	(3,711.4)	338.7	(4,050.1)	(3,038.9)	274.3	(3,313.2)
Rents and other occupation costs	(79.5)	357.0	(436.5)	(63.6)	285.6	(349.2)	(234.3)	1,015.5	(1,249.9)	(184.2)	828.8	(1,012.9)
Depreciation and amortization (cost)	(538.5)	(238.4)	(300.1)	(428.1)	(191.8)	(236.3)	(1,524.5)	(676.8)	(847.7)	(1,241.5)	(554.5)	(687.0)
Gross profit	1,023.9	118.5	905.3	763.0	93.7	669.3	2,916.5	338.7	2,577.8	2,254.5	274.3	1,980.3
SG&A	(448.5)	0.8	(449.3)	(335.2)	0.9	(336.1)	(1,314.4)	2.2	(1,316.6)	(1,018.3)	1.8	(1,020.1)
Selling expenses	(156.4)	–	(156.4)	(127.1)	–	(127.1)	(489.9)	–	(489.9)	(407.6)	–	(407.6)
General and administrative	(240.2)	3.9	(244.2)	(181.6)	3.4	(185.1)	(687.3)	11.6	(698.9)	(526.9)	9.9	(536.8)
Rents and other occupation costs	(3.9)	3.9	(7.8)	(2.4)	3.4	(5.9)	(9.6)	11.6	(21.2)	(8.1)	9.9	(18.0)
Expenses related to new openings	(12.2)	–	(12.2)	(9.4)	–	(9.4)	(38.8)	–	(38.8)	(23.9)	–	(23.9)
Depreciation and amortization (costs)	(19.5)	(3.2)	(16.3)	(16.2)	(2.5)	(13.6)	(56.3)	(9.4)	(46.9)	(38.4)	(8.1)	(30.3)
Others (expenses) revenue[a]	(20.2)	–	(20.2)	(0.9)	–	(0.9)	(42.0)	–	(42.0)	(21.5)	–	(21.5)
Equity Income	0.0	–	0.0	3.2	–	3.2	0.0	–	0.0	4.8	–	4.8
Operating profit (loss) before financial result	575.4	119.3	456.1	431.0	94.6	336.4	1,602.1	341.0	1,261.2	1,241.1	276.1	965.0
Financial Result	(328.4)	(166.5)	(161.9)	(238.5)	(128.4)	(110.2)	(940.4)	(481.5)	(459.0)	(688.1)	(373.7)	(314.3)
Income Tax and Social Contribution[b]	(34.8)	4.0	(38.9)	(48.2)	8.0	(56.2)	(121.5)	43.6	(165.1)	(126.9)	26.9	(153.8)
Net profit	212.2	(43.1)	255.3	144.3	(25.7)	170.0	540.2	(96.9)	637.1	426.1	(70.8)	496.9
Impacts of IFRS-16 in the breakdown of Gross Profit excluding depreciation, amortization, and EBITDA												
Gross profit	1,023.9	118.5	905.3	763.0	93.7	669.3	2,916.5	338.7	2,577.8	2,254.5	274.3	1,980.3
Depreciation and amortization (costs)	538.5	238.4	300.1	428.1	191.8	236.3	1,524.5	676.8	847.7	1,241.5	554.5	687.0
Gross profit excluding depreciation	1,562.4	357.0	1,205.4	1,191.2	285.6	905.6	4,441.0	1,015.5	3,425.5	3,496.0	828.8	2,667.3
Gross Margin excluding depreciation	*66.5%*	*0.0%*	*51.3%*	*65.3%*	*0.0%*	*49.6%*	*67.0%*	*0.0%*	*51.7%*	*66.0%*	*0.0%*	*50.4%*
Net profit	212.2	(43.1)	255.3	144.3	(25.7)	170.0	540.2	(96.9)	637.1	426.1	(70.8)	496.9
(-) IR & CSLL	34.8	(4.0)	38.9	48.2	(8.0)	56.2	121.5	(43.6)	165.1	126.9	(26.9)	153.8
(-) Financial Result	328.4	166.5	161.9	238.5	128.4	110.2	940.4	481.5	459.0	688.1	373.7	314.3
(-) Depreciation and amortization	558.0	241.6	316.4	444.3	194.4	250.0	1,580.9	686.2	894.7	1,279.8	562.6	717.3
EBITDA	1,133.4	360.9	772.5	875.4	289.0	586.4	3,183.0	1,027.2	2,155.8	2,520.9	838.6	1,682.3
EBITDA Margin	*48.3%*	*0.0%*	*32.9%*	*48.0%*	*0.0%*	*32.1%*	*48.0%*	*0.0%*	*32.5%*	*47.6%*	*0.0%*	*31.8%*

(a) Includes "Extraordinary Items" related to the non-recurring gain of R$9.7 million recognized in 3Q26, corresponding to the remeasurement of the equity interest held in TotalPass Mexico;
(b) Deferred income tax effect on IFRS 16 temporary differences in 3Q26, 3Q25, 9M26 and 9M25.

*In the table above, Costs, Selling Expenses and General and Administrative Expenses include pre-operating expenses.

RESULTS PRESENTATION

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

Operation	Recognition in the Income Statement for the period		Recognition in the Balance Sheet for the period	
	2026	2025	2026	2025
Brazil, Mexico, Colombia, Chile, Peru, Argentina, Paraguay, Panama, Costa Rica, Uruguay, Morocco, Queima Diária, TotalPass Brazil, Mexican Aggregators[1] and Evolve[1]	Consolidated	Consolidated	Consolidated	Consolidated
Dominican Republic, El Salvador, Ecuador, Guatemala, and Honduras	Royalties for brand use	Royalties for brand use	n/a	n/a

(1) Consolidation of TotalPass Mexico as of 1Q26 and FitMaster (FitPass) as of 2Q25. Previously, the results of both businesses were accounted for under the equity method. Evolve has been consolidated since August 2026, following the closing of the transaction.

INCOME STATEMENT

INCOME STATEMENT (R$ million)	3Q26	3Q25	3Q26 vs. 3Q25	2Q26	3Q26 vs. 2Q26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
Net Revenue	**2,348.7**	**1,824.2**	**29%**	**2,177.1**	**8%**	**6,627.9**	**5,293.5**	**25%**
Costs of Services Rendered	(1,324.8)	(1,061.1)	25%	(1,215.6)	9%	(3,711.4)	(3,038.9)	22%
Gross Profit	**1,023.9**	**763.0**	**34%**	**961.5**	**6%**	**2,916.5**	**2,254.5**	**29%**
Operating revenues (expenses)								
Sales	(168.6)	(136.5)	23%	(171.7)	(2%)	(528.7)	(431.5)	23%
General and administrative	(259.7)	(197.8)	31%	(248.4)	5%	(743.6)	(565.2)	32%
Equity accounting	-	3.2	–	–	–	-	4.8	–
Other (expenses) revenues	(20.2)	(0.9)	–	(14.8)	37%	(42.0)	(21.5)	95%
Profit before financial result	**575.4**	**431.0**	**33%**	**526.6**	**9%**	**1,602.1**	**1,241.1**	**29%**
Financial result	(328.4)	(238.5)	38%	(326.1)	1%	(940.4)	(688.1)	37%
Profit before income tax and social contribution	**247.0**	**192.5**	**28%**	**200.5**	**23%**	**661.7**	**553.0**	**20%**
Income tax and Social Contribution	(34.8)	(48.2)	(28%)	(44.7)	(22%)	(121.5)	(126.9)	(4%)
Net profit (loss)	**212.2**	**144.3**	**47%**	**155.9**	**36%**	**540.2**	**426.1**	**27%**

BALANCE SHEET

ASSETS (R$ million)	**3Q26**	**3Q25**
CURRENT	**5,055**	**4,233**
Cash and cash equivalents	3,296	2,958
Trade receivables	859	649
Derivative financial instruments	5	8
Other receivables	894	617
NON-CURRENT	**17,923**	**14,863**
Property and equipment	7,721	6,047
Right-of-use assets	6,105	5,126
Intangible assets	2,577	2,431
Investments	0	1
Other assets	1,520	1,259
TOTAL ASSETS	**22,978**	**19,096**

LIABILITY (R$ million)	**3Q26**	**3Q25**
CURRENT	**3,659**	**2,891**
Borrowings	1,101	862
Lease liabilities	862	712
Trade payables	662	532
Deferred revenue	233	222
Other liabilities	802	562
NON-CURRENT	**13,181**	**10,481**
Borrowings	7,026	5,428
Lease liabilities	5,910	4,916
Other liabilities	245	137
SHAREHOLDERS' EQUITY	**6,138**	**5,725**
Share capital	3,524	3,148
Capital reserves	751	830
Legal reserves	106	74
Profit Reserves	1,229	1,129
Other comprehensive income	559	543
Non-controlling interest	51	2
Treasury shares	(82)	0
TOTAL LIABILITY AND SHAREHOLDERS' EQUITY	**22,978**	**19,096**

CASH FLOW

Cash Flow Statement (R$ million)	3Q26	3Q25	3Q26 vs. 3Q25	2Q26	3Q26 vs. 2Q26	9M26	9M25	9M26 vs. 9M25
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES								
Result for the Period	212.2	144.3	47%	155.9	36%	540.2	426.1	27%
Depreciation and amortization	558.0	444.3	26%	518.1	8%	1,580.9	1,279.8	24%
Write-off of intangible assets and fixes assets	14.6	17.3	(16%)	28.6	(49%)	52.4	41.2	27%
Accrued interest on debt and exchange variation	243.6	204.5	19%	243.4	0%	712.6	563.6	26%
Accrued interest on leases	171.9	135.8	27%	159.1	8%	493.3	392.0	26%
Others	(72.1)	(61.8)	17%	(32.6)	121%	(162.2)	(123.2)	32%
Working capital variation	(105.0)	12.6	-	(119.1)	(12%)	(242.0)	(7.4)	3159%
Cash generated by (used in) operating activities	**1,023.3**	**897.0**	**14%**	**953.5**	**7%**	**2,975.2**	**2,572.0**	**16%**
Interest paid on loans and debentures	(251.7)	(130.3)	93%	(337.7)	(25%)	(726.5)	(467.1)	56%
Interest paid on leases	(171.9)	(135.5)	27%	(159.1)	8%	(493.3)	(391.3)	26%
Income tax and social contribution paid	(11.3)	(4.4)	156%	(95.8)	(88%)	(139.5)	(112.4)	24%
Net cash generated by (used in) operating activities	**588.4**	**626.8**	**(6%)**	**360.9**	**63%**	**1,615.9**	**1,601.3**	**1%**
CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES								
Additions to fixed asset	(620.7)	(509.8)	22%	(615.6)	1%	(1,795.0)	(1,404.5)	28%
Additions to intangible assets	(13.6)	(4.1)	228%	(10.4)	31%	(32.0)	(7.9)	306%
Initial direct costs of right-of-use assets	(17.1)	(19.6)	(13%)	(2.3)	651%	(21.7)	(36.1)	(40%)
Receipt for sale of fixed assets	-	-	-	-	-	0.0	0.0	-
Payments for the acquisition of group of assets, subsidiary and joint venture	14.5	(4.1)	-	(6.1)	-	26.8	(104.0)	-
Capital increase in subsidiary and joint venture	-	-	-	-	-	-	(0.7)	-
Financial Investments	(537.1)	(6.6)	-	798.9	-	631.6	(62.2)	-
Related parties and loans with third parties	0.0	0.5	-	0.0	-	0.0	14.4	-
Payment of contingent consideration	-	-	-	-	-	0.0	0.0	-
Net cash used in investment activities	**(1,174.0)**	**(543.8)**	**116%**	**164.6**	**-**	**(1,190.2)**	**(1,601.1)**	**(26%)**
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES								
Payment of loans and costs	(393.3)	(835.2)	(53%)	(2,399.3)	(84%)	(2,948.0)	(1,130.7)	161%
Proceeds from loans	1,348.5	1,114.6	21%	889.6	52%	3,653.6	1,556.5	135%
Lease financing – machinery and equipment	0.6	0.0	-	10.2	(94%)	62.8	0.0	-
Lease payments	(208.9)	(167.0)	25%	(193.6)	8%	(588.8)	(491.4)	20%
Acquisition of non-controlling interests	(40.3)	(23.6)	71%	(0.3)	13513%	(40.6)	(23.6)	72%
Payment of interest on equity	(37.3)	(37.5)	(1%)	(38.7)	(4%)	(187.0)	(151.3)	0.2
Proceeds from capital increase	-	-	-	-	-	12.0	6.6	0.8
Acquisition of treasure shares	(28.4)	(0.8)	-	(2.8)	929%	(81.1)	(0.8)	105.9
Net cash generated by (used in) financing activities	**641.1**	**50.6**	**-**	**(1,734.8)**	**-**	**(117.2)**	**(234.8)**	**(50%)**
INCREASE (REDUCTION) OF BALANCE OF CASH AND EQUIVALENT	**55.5**	**133.7**	**(58%)**	**(1,209.3)**	**-**	**308.5**	**(234.5)**	**-**
Opening balance	1,540.2	1,059.2	45%	2,737.2	(44%)	1,330.8	1,490.6	(11%)
Closing balance	1,588.2	1,191.2	33%	1,540.2	3%	1,588.2	1,191.2	33%
Cash acquired by acquisition of group of assets and business combinati	–	–	-	–	-	0.0	0.0	-
Exchange variation on cash and cash equivalents	(7.4)	(1.7)	-	12.3	-	(51.1)	(64.9)	(21%)



GRUPO smart fit

Investor Relations

José Luís Rizzardo | CFO and IRO
Matheus Nascimento | IR Manager
Juliana Pallot | IR Coordinator
Luis Fernando Campos | IR Specialist
Marcelo Reis | IR Senior Analyst
Maria Fernanda Rodrigues | IR Intern