

RESULTADOS **3T23**



WEBINAR DE RESULTADOS

09 de novembro de 2023

11hrs (Brasília) / 09hrs (Nova York)

Teleconferência em português
com tradução simultânea para inglês
[Clique aqui](#)

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Thiago Borges - CFO e DRI

José Luís Rizzardo - RI

contato: ri@smartfit.com

DIVULGAÇÃO DE RESULTADO 3T23

São Paulo, 08 de novembro de 2023 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina em número de academias¹ anuncia os resultados do 3T23. 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 19.

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Base de clientes em contínua expansão, atingindo 4,4 M, 18% acima do 3T22**

Assertivos esforços na captação, retenção de clientes e na expansão de unidades, têm contribuído com o aumento da base de clientes com incremento de 134 mil alunos em academias no trimestre.
- **Receita líquida de R\$1.089 M, +42% vs. 3T22 e incremento em todas as regiões de atuação vs. 2T23**

9º trimestre consecutivo de crescimento com contínua evolução da receita líquida média por academia Smart Fit somado à expansão da rede própria de academias.
- **Margem bruta caixa das unidades maduras² em 52% e aumento do lucro bruto caixa nas unidades inauguradas desde 2021**

Margem bruta caixa da companhia de 50,2%, com destaque para a estável margem de 52% das unidades maduras e sólida performance das unidades inauguradas desde 2021.
- **Margem EBITDA de 30,0%, +7,4p.p. vs. 3T22 e geração de caixa operacional de R\$314 M no período**

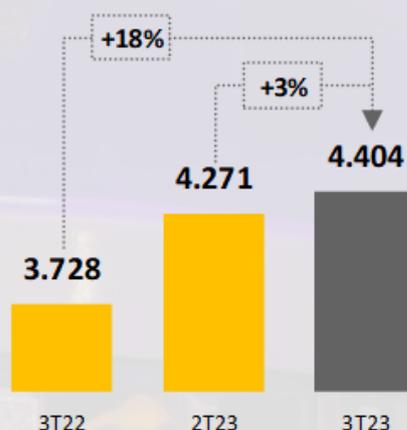
EBITDA de R\$327 M, robusto crescimento de 88% vs. 3T22 e geração de caixa operacional acumulada 9M23 de R\$1.062 M (vs. R\$441 M no 9M22).
- **Lucro líquido recorrente³ de R\$101 M, mais que o triplo do mesmo período do ano anterior**

Contínua melhora da rentabilidade consolida a trajetória de crescimento do lucro líquido, marcada por cinco trimestres consecutivos de resultados positivos, com margem líquida recorrente de 9,3% no 3T23.

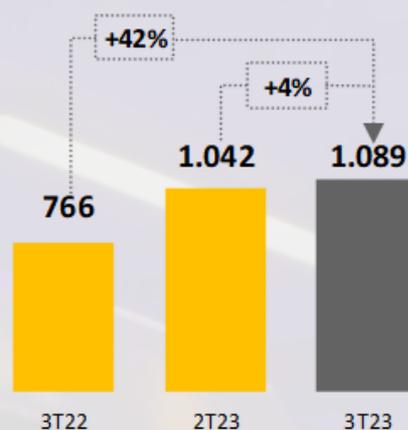
Destques do 3T23 ^a	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
Academias	1.306	1.157	13%	1.259	4%	1.306	1.157	13%
Clientes totais (000) ^b	4.404	3.728	18%	4.271	3%	4.404	3.728	18%
Receita Líquida (R\$ M)	1.089	766	42%	1.042	4%	3.114	2.077	50%
EBITDA Ajustado ^c (R\$ M)	327	174	88%	339	(4%)	970	362	168%
Margem EBITDA Ajustado	30,0%	22,7%	7,4 p.p.	32,6%	(2,5) p.p.	31,2%	17,4%	13,8 p.p.
Lucro Líquido (R\$ M)	94	30	216%	284	(67%)	484	(86)	–
Geração de Caixa Operacional ^d (R\$ M)	314	169	86%	380	(17%)	1.062	441	141%

(1) De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2023, com data-base de 2022 (“IHRSA”); (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (3) Exclui o efeito negativo de R\$7 M no lucro líquido no 3T23 decorrente da aquisição e reavaliação da participação existente de 50% no Panamá (a) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (b) Inclui clientes de academias, Studios e canal digital; (c) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2) e o ganho com a reavaliação do investimento do Panamá. Vide seção “Composição do EBITDA”; (d) Vide seção “Geração de caixa operacional”.

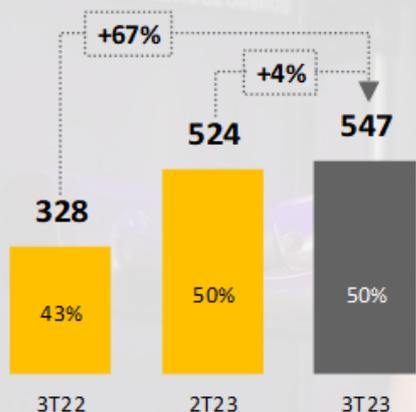
Clientes Totais (000)



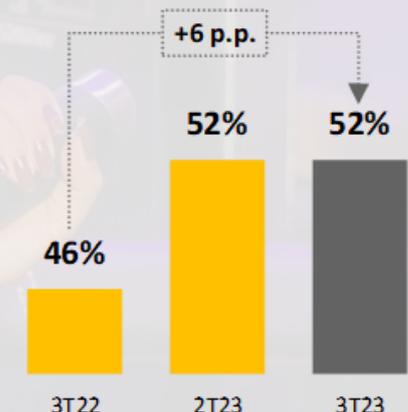
Receita Líquida (R\$ M)



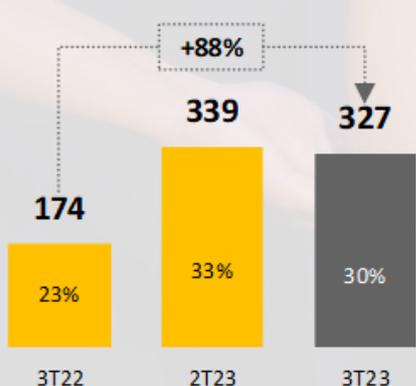
Lucro Bruto Caixa (R\$ M) e Margem (%)



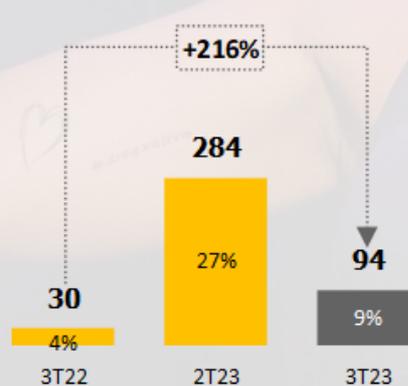
Margem Bruta (%) unidades maduras^a



EBITDA Aj.^b (R\$ M) e Margem (%)



Lucro Líquido (R\$ M) e Margem (%)



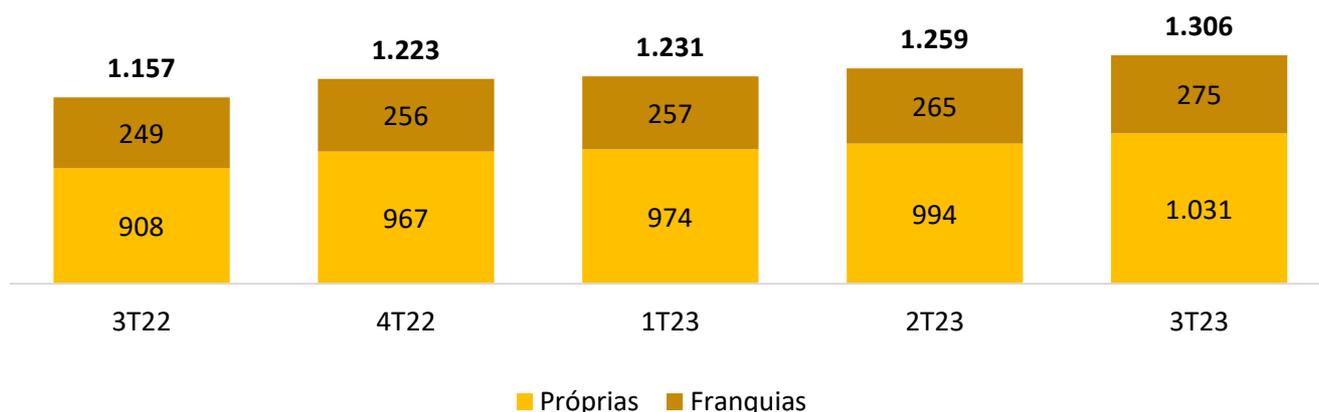
(a) Unidade é considerada **madura** quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (b) "EBITDA Aj." exclui o ganho de R\$ 176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá.

PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS

A companhia encerrou o terceiro trimestre de 2023 com 1.306 academias, crescimento de 13% versus 3T22, sendo 14% de unidades próprias e 10% em franquias. Todas as aberturas de academias são da marca Smart Fit, com adição de 37 unidades próprias e 10 franquias da marca. Das adições do trimestre, 19 foram no Brasil, 12 no México e 16 na região Outros América Latina. Além disso, no período foram inaugurados 2 Studios no Brasil.

Academias no final do período



No acumulado do ano foram adicionadas 83 academias e ao final do 3T23 existiam 112 obras em andamento. Em adição, a companhia encerrou o 3T23 com mais de 90 contratos assinados de novas unidades a serem inauguradas principalmente a partir de 2024.

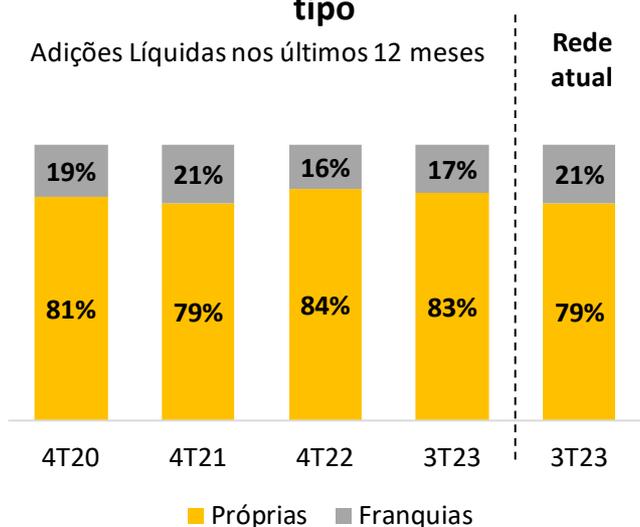
Evolução da Rede de Academias

Unidades	Final de Período					Crescimento 3T23 vs.		Variação 3T23 vs.	
	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	2T23	3T22	2T23	3T22
Total	1.169	1.236	1.244	1.274	1.323	49	154	4%	13%
Academias	1.157	1.223	1.231	1.259	1.306	47	149	4%	13%
Por Tipo									
Próprias	908	967	974	994	1.031	37	123	4%	14%
Franquias	249	256	257	265	275	10	26	4%	10%
Por Marca									
Smart Fit	1.129	1.196	1.204	1.231	1.278	47	149	4%	13%
Próprias	885	945	952	971	1.008	37	123	4%	14%
Brasil	419	429	431	431	448	17	29	4%	7%
México	223	245	250	264	274	10	51	4%	23%
Outros Am. Latina ^a	243	271	271	276	286	10	43	4%	18%
Franquias	244	251	252	260	270	10	26	4%	11%
Brasil	175	179	177	181	183	2	8	1%	5%
México	9	9	10	12	14	2	5	17%	56%
Outros Am. Latina ^a	60	63	65	67	73	6	13	9%	22%
Bio Ritmo e O2	28	27	27	28	28	0	0	–	–
Próprias	23	22	22	23	23	0	0	–	–
Franquias	5	5	5	5	5	0	0	–	–
Por região									
Brasil	621	634	634	639	658	19	37	3%	6%
México	232	254	260	276	288	12	56	4%	24%
Outros Am. Latina ^a	304	335	337	344	360	16	56	5%	18%
Studios^b	12	13	13	15	17	2	5	13%	42%

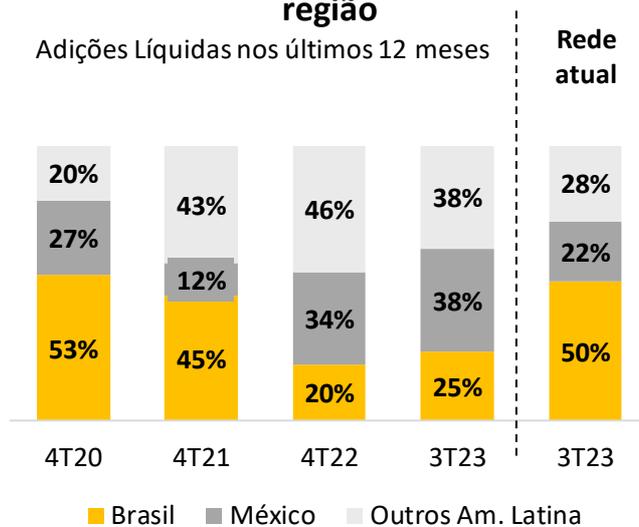
(a) A região “Outros América Latina” inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru e Panamá e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) Studios incluem 9 unidades próprias e 8 franquias.

Ao final do terceiro trimestre de 2023, a rede de academias era composta por 1.031 unidades próprias (79% do total) e 275 franquias. Nos últimos 12 meses, 83% das aberturas foram de unidades próprias. Nesse mesmo período, o México representou 38% das adições de unidades, a região Outros América Latina 38% e o Brasil 25%. Da base total, o Brasil detém 50% das academias, seguido por Outros América Latina e México, com 28% e 22%, respectivamente.

Composição das academias^a por tipo



Composição das academias^a por região



(a) Considera somente as academias do grupo (não considera Studios)

Vale ressaltar que do total de academias Smart Fit próprias, 647 unidades (64% da base) são maduras ao final do trimestre, considerando a definição que uma unidade é madura quando possui pelo menos 24 meses de idade no início do ano.

BASE DE CLIENTES

No trimestre, a base de clientes continuou a trajetória de expansão, atingindo 4,4 milhões, 18% acima do mesmo período do ano anterior e 3% acima do 2T23. A combinação dos assertivos esforços na captação e retenção de alunos e da expansão, com maturação das novas unidades, têm contribuído com o aumento na base de clientes. O terceiro trimestre, historicamente, possui sazonalidade para a captação de alunos em academias maduras superior ao nível observado no segundo trimestre, principalmente por conta do clima na maioria das regiões que a Smart Fit tem presença e pelo maior engajamento do aluno em potencial, motivado por objetivos pessoais com a proximidade do início do verão.

Em academias, foram adicionados 134 mil clientes no 3T23, totalizando um crescimento de 21% na comparação anual e 3% acima do 2T23. O número médio de alunos por academia cresceu 11% frente ao mesmo período do ano anterior, com crescimento em unidades próprias e franquias.

Evolução da Base de Clientes

Clientes Totais ('000)	Final de Período					Crescimento 3T23 vs.		Variação 3T23 vs.	
	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	2T23	3T22	2T23	3T22
Total	3.728	3.801	4.188	4.271	4.404	133	676	3%	18%
Em Academias	3.377	3.457	3.856	3.953	4.087	134	710	3%	21%
Por Tipo									
Próprias	2.642	2.705	3.026	3.103	3.208	105	566	3%	21%
Franquias	735	752	831	851	880	29	144	3%	20%
Por Marca									
Smart Fit	3.329	3.407	3.805	3.901	4.035	133	706	3%	21%
Próprias	2.601	2.663	2.982	3.059	3.164	105	563	3%	22%
Brasil	1.140	1.165	1.307	1.277	1.316	39	176	3%	15%
México	652	655	743	837	860	23	208	3%	32%
Outros Am. Latina ^a	809	843	932	945	988	42	179	4%	22%
Franquias	728	744	822	842	871	28	143	3%	20%
Bio Ritmo e O2	48	50	52	52	53	1	4	1%	9%
Por região									
Brasil	1.682	1.720	1.921	1.882	1.929	48	248	3%	15%
México	679	681	774	880	909	29	230	3%	34%
Outros Am. Latina ^a	1.017	1.057	1.162	1.192	1.249	57	232	5%	23%
Em Studios	3	4	4	4	5	0	1	7%	43%
Em Digital^b	348	340	328	313	312	(2)	(36)	(1%)	(10%)

(a) A região "Outros América Latina" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru, Panamá. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) Os clientes de academias que também são assinantes de planos digitais Smart Nutri e Smart Coach são considerados somente clientes das academias ou Studios.

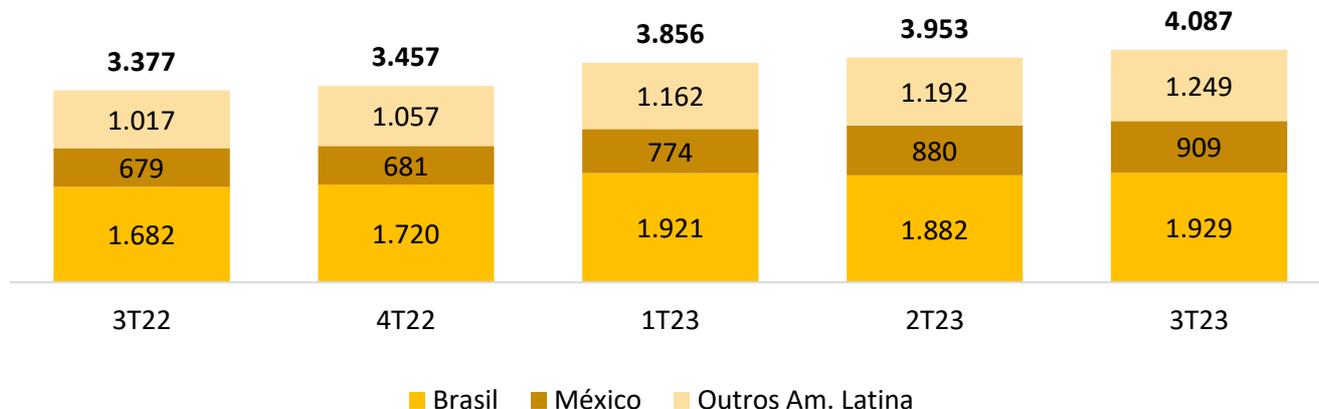
A base de clientes no Brasil encerrou o 3T23 com 1,9 milhão, 15% acima do 3T22 e 3% superior ao 2T23. No período, o número médio de alunos por academia foi 2% inferior ao trimestre anterior, devido ao maior nível de aberturas de unidades na região. Vale ressaltar que, nos últimos 12 meses, foram adicionados 248 mil clientes no Brasil, crescimento de 13% do número médio de alunos por academia, reflexo da recuperação da base de alunos das unidades Smart Fit maduras combinada com a sólida curva de maturação das academias inauguradas nos últimos 24 meses.

O México atingiu 909 mil clientes no 3T23, adição de 29 mil clientes no trimestre, uma expansão de 3% versus o 2T23 e 34% comparado ao 3T22. No período, a média de alunos por academia foi 3% e 8% superior ao 2T23 e 3T22, respectivamente, em função da excelente adição de alunos de 230 mil clientes nos últimos 12 meses, devido a rápida e sólida maturação das 56 academias inauguradas e incremento de base de alunos nas unidades Smart Fit maduras.

Na região Outros América Latina a base de clientes expandiu 5% versus o 2T23 e 23% versus o 3T22, com aumento de 57 mil clientes de academias no trimestre, atingindo 1,2 milhão de alunos, e expansão nos doze

países de atuação, com destaque para o Peru, Panamá e Costa Rica. A adição de clientes no trimestre foi positivamente impactada pelo incremento de 56 unidades nos últimos 12 meses na região.

Cientes em academias no final do período



A oferta de serviços digitais tem sido ampliada e aperfeiçoada desde 2020. Atualmente são oferecidos videoaula *on-demand*, serviço de acompanhamento nutricional e *personal trainer on-line*. Ao final do terceiro trimestre de 2023, os clientes exclusivamente digitais somavam 312 mil. Os produtos e serviços digitais são complementares à experiência de treino nas academias e têm como objetivo ampliar o relacionamento e, desta forma, a fidelização de nossos clientes.

O Queima Diária, líder em fitness *on-demand* na América Latina, é uma plataforma digital que oferece acesso a mais de 130 programas de exercícios físicos e outros conteúdos voltados para nutrição e hábitos saudáveis. Esse acervo de conteúdos contém mais de 5 mil aulas. Ao final do 3T23, esta plataforma possuía 308 mil clientes, 149% acima do patamar de dez/19 (pré-pandemia) e mesmo nível do 2T23.

O Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo, com balança de bioimpedância e tele consultas com nutricionistas, atingiu 154 mil assinantes ativos ao final do 3T23, o maior patamar histórico, com crescimento de 14% comparado ao trimestre anterior. A expansão do número de clientes se deve às iniciativas adotadas para proporcionar uma melhor experiência e maior engajamento, como por exemplo a contínua instalação de balanças de bioimpedâncias em mais academias no Brasil.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^{a,b} (R\$ milhões)	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
Receita bruta	1.164,7	823,6	41%	1.114,0	5%	3.329,5	2.234,7	49%
Receita líquida	1.089,2	766,3	42%	1.042,4	4%	3.113,6	2.077,4	50%
Custo caixa dos serviços ^c	(542,1)	(437,9)	24%	(518,7)	5%	(1.549,2)	(1.239,5)	25%
Lucro bruto caixa^c	547,1	328,4	67%	523,8	4%	1.564,4	837,9	87%
Margem bruta caixa	50,2%	42,8%	7,4 p.p.	50,2%	(0,0) p.p.	50,2%	40,3%	9,9 p.p.
Custos pré-operacionais	(9,0)	(7,2)	26%	(6,8)	32%	(18,4)	(20,1)	(8%)
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais^c	556,1	335,5	66%	530,6	5%	1.582,8	858,1	84%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	51,1%	43,8%	7,3 p.p.	50,9%	0,2 p.p.	50,8%	41,3%	9,5 p.p.
SG&A ^d	(218,4)	(154,4)	41%	(185,8)	18%	(595,8)	(479,3)	24%
% Receita Líquida	20,0%	20,1%	(0,1) p.p.	17,8%	2,2 p.p.	19,1%	23,1%	(3,9) p.p.
Despesas com vendas	(79,3)	(61,4)	29%	(74,2)	7%	(230,3)	(203,7)	13%
% Receita Líquida	7,3%	8,0%	(0,7) p.p.	7,1%	0,2 p.p.	7,4%	9,8%	(2,4) p.p.
Despesas gerais e administrativas	(123,6)	(82,9)	49%	(104,0)	19%	(322,4)	(247,3)	30%
% Receita Líquida	11,3%	10,8%	0,5 p.p.	10,0%	1,4 p.p.	10,4%	11,9%	(1,6) p.p.
Despesas pré-operacionais	(7,6)	(4,9)	55%	(4,9)	57%	(16,9)	(14,8)	14%
Outras (despesas) receitas	(7,9)	(5,2)	52%	(2,7)	190%	(26,3)	(13,5)	95%
Reavaliação Panamá ^e	0,0	-	-	176,6	(100%)	176,6	-	-
Equivalência patrimonial	(1,5)	(0,2)	825%	1,4	-	1,6	3,0	(44%)
EBITDA^f	327,2	173,8	88%	515,9	(37%)	1.146,8	361,6	217%
Margem EBITDA	30,0%	22,7%	7,4 p.p.	49,5%	(19,5) p.p.	36,8%	17,4%	19,4 p.p.
EBITDA ajustado^g	327,2	173,8	88%	339,3	(4%)	970,2	361,6	168%
Margem EBITDA ajustada	30,0%	22,7%	7,4 p.p.	32,6%	(2,5) p.p.	31,2%	17,4%	13,8 p.p.
EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais^h	343,9	185,9	85%	351,1	(2%)	1.005,5	396,5	154%
Margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais	31,6%	24,3%	7,3 p.p.	33,7%	(2,1) p.p.	32,3%	19,1%	13,2 p.p.
Depreciação e amortização	(163,6)	(126,2)	30%	(160,7)	2%	(470,1)	(358,5)	31%
Resultado financeiro	(44,1)	(11,9)	270%	(38,6)	14%	(114,3)	(80,6)	42%
IRPJ & CSLL	(25,1)	(5,7)	338%	(32,7)	(23%)	(78,9)	(8,1)	874%
Lucro (prejuízo) líquido	94,4	29,9	216%	283,9	(67%)	483,6	(85,6)	-
Margem líquida	8,7%	3,9%	4,8 p.p.	27,2%	(18,6) p.p.	15,5%	(4,1%)	19,7 p.p.

(a) Todos os indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (c) 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. Veja seção “Lucro Bruto” para a memória de cálculo destas medições; (d) “Despesas com vendas” exclui despesas com aberturas de novas unidades e “Despesas gerais e administrativas” exclui depreciação e os efeitos do IFRS-16; (e) Ganho de R\$ 176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período; (f) Veja seção “Composição do EBITDA” para a memória de cálculo desta medição; (g) “EBITDA Ajustado” exclui o ganho de R\$ 176,6 M do 2T23 auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá; (h) “EBITDA ajustado antes dos custos e despesas pré-operacionais” exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades e o ganho com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá. Veja seção “Composição do EBITDA” para a memória de cálculo desta medição.

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida no 3T23 foi de R\$1.089,2 milhões, apresentando crescimento de 42% versus 3T22 principalmente em razão da expansão de 13% na média da rede própria de academias, do incremento de 14% do ticket médio dessas unidades e do aumento de 10% no número médio de alunos por unidade Smart Fit própria.

O incremento do ticket médio ocorre, principalmente, em função do repasse de preços realizado ao longo dos últimos anos nas diferentes regiões e das diversas ações realizadas nos últimos trimestres para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Algumas Iniciativas também têm contribuído para o aumento do percentual de clientes matriculados no plano “Black”, que representou 65% da base de clientes de academias próprias ao término do trimestre, um ganho de 3p.p. versus o trimestre anterior e 11p.p. em comparação com o 3T22. O incremento de clientes matriculados no plano “Black” ocorreu nas três regiões de atuação e em todos os países.

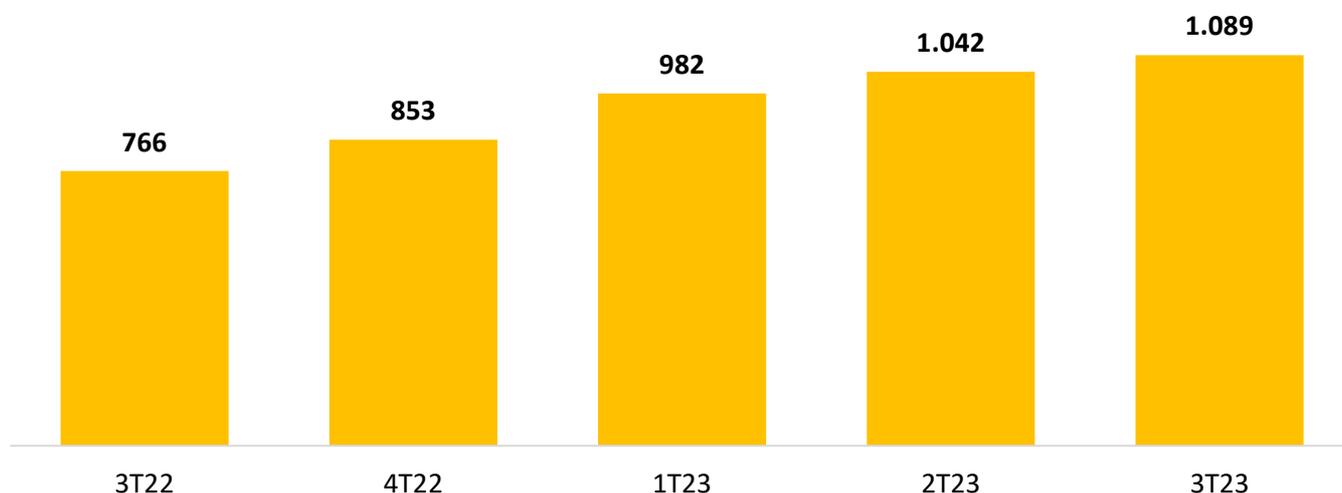
Além disso, com a aquisição de 100% das operações do Panamá e Costa Rica, a Companhia passou a consolidar no 1T23 o resultado das operações desses dois países na região “Outros América Latina”, contribuindo com R\$36 milhões de receita no trimestre e R\$107 milhões no acumulado dos nove meses de 2023, o que aumentou a relevância das receitas internacionais no ano de 2023.

Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$milhões)	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
Smart Fit	994,5	694,8	43%	948,4	5%	2.838,4	1.866,1	52%
Brasil	413,0	322,6	28%	405,7	2%	1.202,3	877,7	37%
México	268,1	167,9	60%	240,1	12%	735,0	437,6	68%
Outros Am.Latina ^a	313,4	204,3	53%	302,6	4%	901,1	550,8	64%
Bio Ritmo e O2	35,7	28,1	27%	34,1	5%	102,3	76,5	34%
Outras ^b	59,0	43,4	36%	59,9	(2%)	172,9	134,8	28%
Total	1.089,2	766,3	42%	1.042,4	4%	3.113,6	2.077,4	50%
Receita Internacional (% do total)	54%	49%	4,8 p.p.	52%	1,3 p.p.	53%	48%	4,9 p.p.

(a) A região “Outros Am. Latina” considera somente operações próprias controladas na região (Colômbia, Chile, Peru, Argentina e Paraguai) até o 4T22. Com a aquisição de 100% da operação do Panamá e Costa Rica no 1T23, seus resultados passaram a ser consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (b) “Outras” inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais, e outras marcas operadas pela Companhia no Brasil.

Evolução da Receita líquida (R\$ milhões)



O crescimento da receita média por academia Smart Fit no 3T23, somado à expansão da rede de academias próprias e franquias, resultou no crescimento da receita em 5% versus 2T23 nas academias Smart Fit. O incremento da receita é explicado, sobretudo, pela expansão de 3% na média da rede própria de academias e incremento de 2% do ticket médio.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit foi de R\$413,0 milhões, crescimento de 2% versus 2T23, resultado da expansão da quantidade de academias próprias e do crescimento do ticket médio. Comparado ao mesmo período do ano anterior, o crescimento da receita foi de 28%, devido principalmente ao forte crescimento da base de clientes por academia e do maior ticket médio.

No México, a receita líquida no trimestre foi de R\$268,1 milhões, aumento de 12% em comparação ao 2T23, em função, majoritariamente, da relevante expansão da base média de unidades na região de 5% combinado com a elevação do ticket médio e significativo crescimento da base de clientes no período, impactando positivamente em 3% o número médio de clientes por academia. No 3T23 o ticket médio foi positivamente impactado pela expansão da base de clientes matriculados no plano Black e pela continuidade da iniciativa de readequação do preço do plano Smart em algumas unidades. Comparado ao 3T22, o crescimento da receita foi de 60%, em razão, principalmente, do crescimento acelerado do número de unidades na região, do maior ticket médio e do forte crescimento da base de clientes.

A receita líquida das academias Smart Fit na região Outros América Latina foi de R\$313,4 milhões, crescimento de 4% versus 2T23 devido à expansão de 3% da base média de academias na região e ao incremento do ticket médio e do número médio de alunos por unidade. Quando comparado ao mesmo período do ano anterior e excluindo o efeito de R\$36 milhões da consolidação dos resultados do Panamá e Costa Rica, o crescimento da receita seria de 36% como resultado da forte expansão de 19% na quantidade média de academias próprias na região, incremento do ticket médio e aumento da média de alunos por academia.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

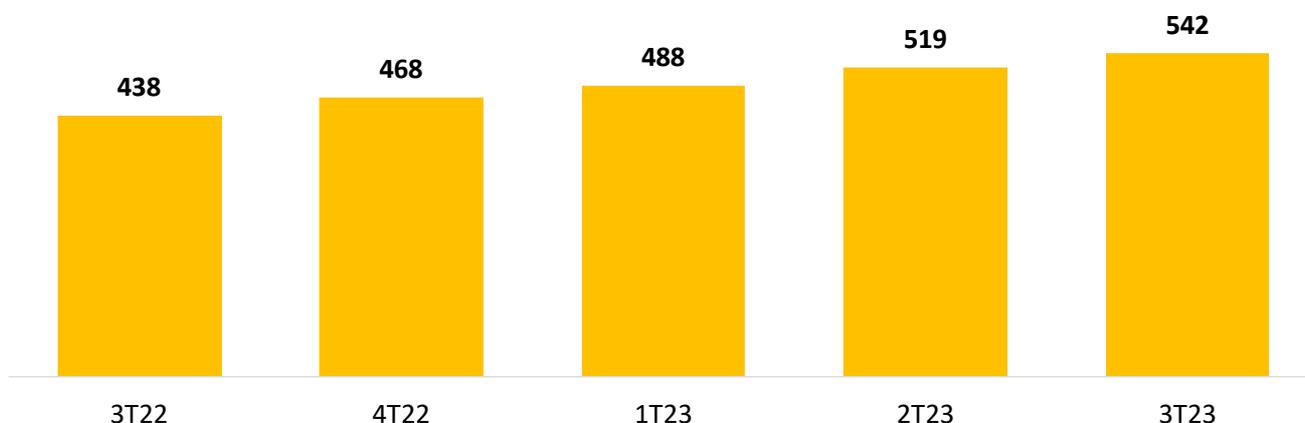
O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$542,1 milhões no 3T23, 24% superior ao mesmo período do ano anterior em razão, sobretudo, da expansão de 13% da base média de academias próprias versus o 3T22, da forte adição de 710 mil alunos de academias no período, com consequente incremento de custos nas mesmas unidades, e a consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica, o que representou R\$15 milhões de custo caixa no trimestre, equivalente a 3% do crescimento.

Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^{a,b} (R\$ milhões)	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
Ocupação	212,0	173,9	22%	205,3	3%	619,6	499,2	24%
Pessoal	140,9	110,5	28%	136,2	3%	404,8	305,7	32%
Consumo	100,5	73,9	36%	93,8	7%	279,3	215,3	30%
Outros	88,6	79,6	11%	83,3	6%	245,5	219,3	12%
Custo Caixa dos Serviços Prestados	542,1	437,9	24%	518,7	5%	1.549,2	1.239,5	25%

(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, incluindo os descontos obtidos durante a pandemia; (b) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023.

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



Em comparação ao 2T23, o custo caixa do 3T23 cresceu 5%, praticamente o mesmo crescimento sequencial da receita líquida, representando um aumento de R\$23,4 milhões devido, principalmente, ao aumento em 3% na base média de unidades próprias e aumento de custos de consumo e manutenção. O incremento dos custos de consumo ocorreu principalmente devido ao aumento das tarifas de energia elétrica e o incremento do número de unidades e sua respectiva maturação, com aumento relevante do número de alunos, impactando nos custos de consumo. O aumento dos custos de manutenção foi resultado dos maiores investimentos realizados nas unidades voltados para melhorar a experiência do cliente. Além disso, os gastos relacionados à abertura de novas unidades cresceram (+R\$ 2,2 milhões vs. 2T23) em função do maior número de inaugurações de academias próprias no período, contribuindo para o aumento desse gasto. Os custos de pessoal e de ocupação cresceram 3% em comparação ao trimestre anterior, em linha com o crescimento do número médio de unidades.

Considerando somente as unidades maduras, os custos cresceram 2% quando comparado ao trimestre anterior, em linha com o crescimento da respectiva receita. O incremento de custos nessas unidades ocorreu devido, principalmente, ao aumento dos custos de manutenção e de serviços de terceiros, impactado pelo dissídio no Brasil. Vale ressaltar que, a companhia continua focada na gestão de custos com o objetivo de mitigar o impacto do ambiente inflacionário sobre a operação. As iniciativas de redução nos custos de pessoal, constante negociação de aluguéis, projetos de melhoria na eficiência operacional, projetos de eficiência energética e renegociação de contratos reforçam a forte disciplina em gestão de custos da companhia.

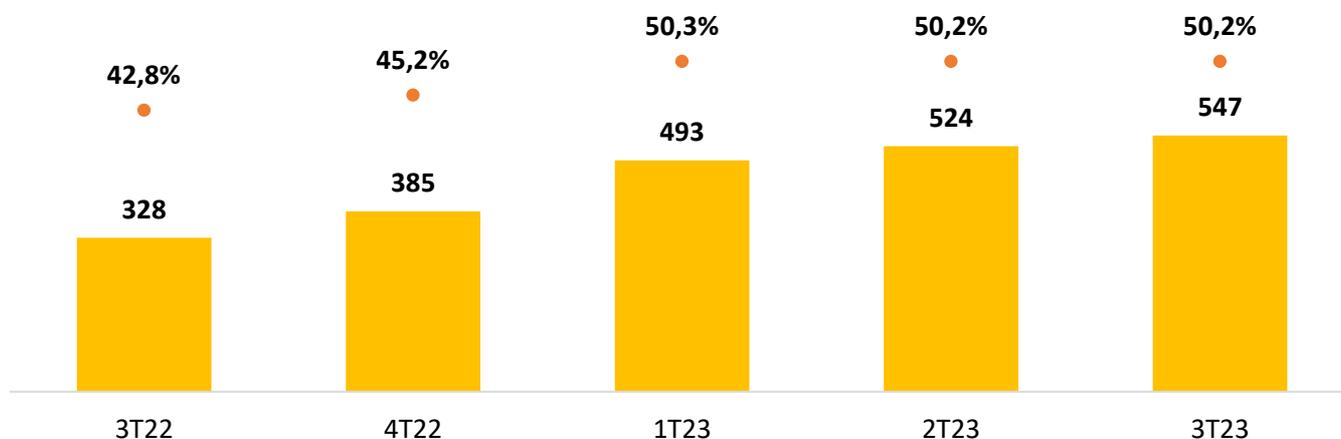
LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa no 3T23 totalizou R\$547,1 milhões, aumento de 67% versus 3T22, resultado da consistente abertura de novas academias nos últimos anos e da recuperação de margem de unidades maduras. Além disso, a consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica representou R\$21 milhões de lucro bruto caixa no período. A margem bruta caixa atingiu 50,2% no 3T23, expansão de 7,4p.p. comparado ao 3T22, devido ao alto crescimento da receita e um foco intenso na gestão de custos, o que permitiu uma forte diluição dos custos fixos.

Lucro Bruto Caixa ^{a,b} (R\$ milhões)	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
Receita Líquida	1.089,2	766,3	42%	1.042,4	4%	3.113,6	2.077,4	50%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	542,1	437,9	24%	518,7	5%	1.549,2	1.239,5	25%
Lucro Bruto Caixa^c	547,1	328,4	67%	523,8	4%	1.564,4	837,9	87%
Margem Bruta Caixa	50,2%	42,8%	7,4 p.p.	50,2%	0,0 p.p.	50,2%	40,3%	9,9 p.p.
(+) Custos pré-operacionais	9,0	7,2	26%	6,8	32%	18,4	20,1	(8%)
Lucro Bruto Caixa Antes dos Custos Pré-Operacionais^d	556,1	335,5	66%	530,6	5%	1.582,8	858,1	84%
Margem Bruta Caixa Antes dos Custos Pré-Operacionais	51,1%	43,8%	7,3 p.p.	50,9%	0,2 p.p.	50,8%	41,3%	9,5 p.p.

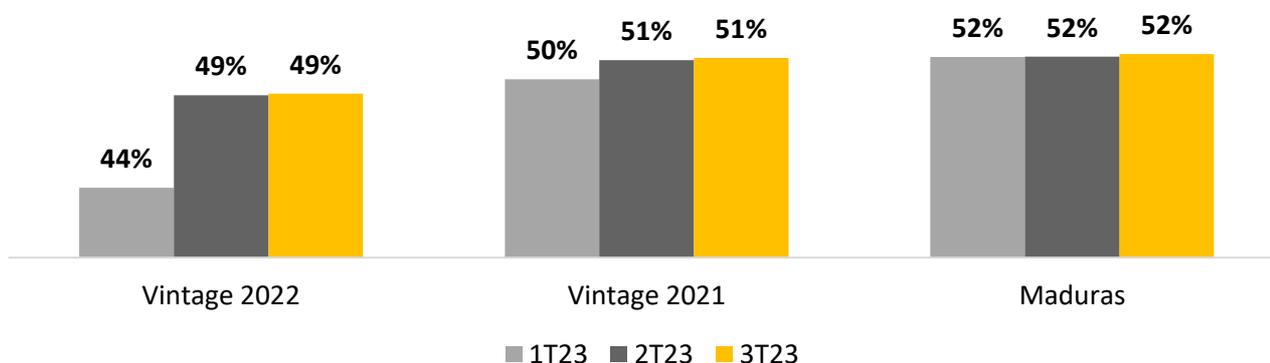
(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações; (b) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (c) "Lucro bruto caixa" exclui depreciação e amortização; (d) "Lucro bruto caixa antes de Custos Pré-operacionais" exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades.

Evolução do Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa (R\$ milhões e % da receita líquida)



Se comparado ao 2T23, o lucro bruto caixa aumentou R\$23,3 milhões no 3T23, crescimento de 4%, e a margem bruta caixa permaneceu estável em 50,2%, com destaque positivo para a expansão de 1,0p.p. na margem bruta caixa do México. Vale ressaltar que, no período, a margem bruta caixa manteve-se constante apesar do impacto negativo temporário da aceleração no nível de inaugurações de academias, com 37 novas unidades próprias, 85% acima do nível do trimestre anterior. Devido ao seu estágio inicial na curva de maturação, as margens das novas academias são momentaneamente inferiores ao nível das unidades maduras. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, atingiu 51,1% expansão de 0,2p.p. vs. o trimestre anterior, devido à alavancagem operacional decorrente do contínuo incremento da receita média por academia, principalmente nas unidades em maturação, combinado com a forte gestão de custos.

Margem Bruta por Vintage (Smartfit próprias)



No 3T23, a margem bruta caixa das academias Smart Fit maduras permaneceu em 52%, devido aos intensos e assertivos esforços nos pilares de eficiência operacional e captação de alunos, combinado com iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Nesse mesmo conceito de unidades maduras, o lucro bruto por unidade anualizado do trimestre foi de R\$ 2,2 milhões, 3% acima do patamar do 2T23. As unidades inauguradas em 2021 (“Vintage 2021”), apresentaram margem bruta caixa de 51% no 3T23, mesmo nível do trimestre anterior. O vintage das academias inauguradas em 2022 (“Vintage 2022”) também apresentou margem bruta estável vs. o 2T23 em 49%, com destaque positivo para o incremento de 8% no lucro bruto por unidade. Vale ressaltar que os vintages 2021 e 2022 possuem idade média inferior a 24 meses quando, historicamente, atingem a maturidade. Dessa forma, as altas margens dessas unidades nesse estágio inicial da curva de maturação é uma combinação da excelente performance de *ramp-up* de receita com custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras.

Vale comentar que as unidades inauguradas em 2023 (“Vintage 2023”) mantém a trajetória de maturação nos mesmos níveis históricos.

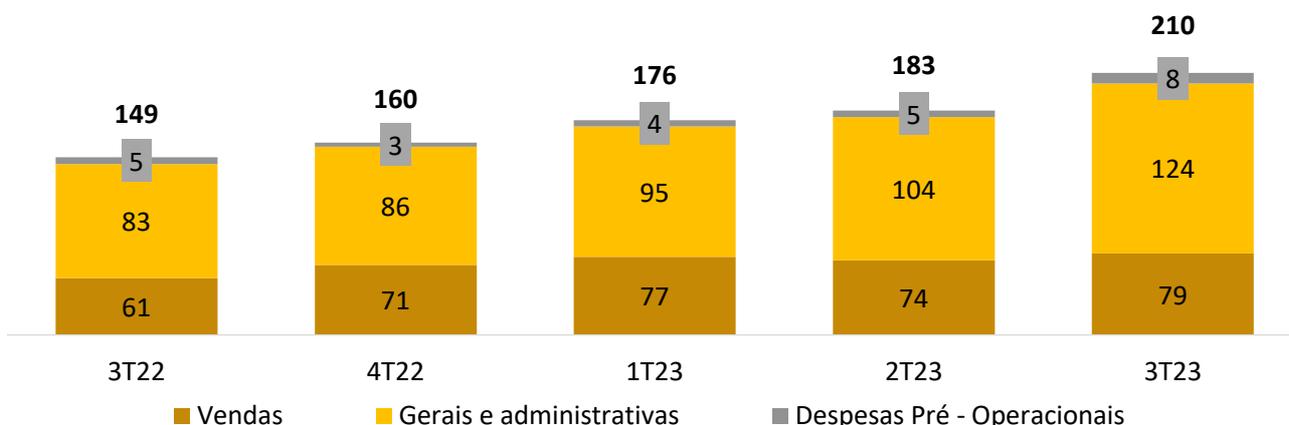
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b,c} (R\$ milhões)	3T23 vs. 3T22			3T23 vs. 2T23		9M23 vs. 9M22		
	3T23	3T22		2T23		9M23	9M22	
Despesas com Vendas	79,3	61,4	29%	74,2	7%	230,3	203,7	13%
Gerais e Administrativas	123,6	82,9	49%	104,0	19%	322,4	247,3	30%
Despesas Pré-Operacionais	7,6	4,9	55%	4,9	57%	16,9	14,8	14%
Total	210,5	149,2	41%	183,1	15%	569,5	465,8	22%

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios (b) Não considera “Outras (despesas) receitas”; (c) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023.

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$210,5 milhões no trimestre, 41% superior ao 3T22, devido às maiores despesas gerais e administrativas, impactadas pelo plano de incentivo de longo prazo (ILP), devido a outorga adicional de opções de ações realizada no 3T23 com impacto de R\$14 milhões no trimestre, pelas despesas com novos negócios, despesas pré-operacionais e incremento nas despesas com vendas com o objetivo de acelerar a captação de clientes, parte delas atreladas ao maior número de unidades da companhia. Além disso, a consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica adicionou R\$4 milhões em despesas com vendas, gerais e administrativas no 3T23. Ao desconsiderar Panamá e Costa Rica no trimestre, o crescimento dessas despesas seria de 38% vs. 3T22.

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



Se comparado ao 2T23, as despesas com vendas, gerais e administrativas cresceram 15%, representando 19,3% da receita líquida. As despesas com vendas aumentaram 7% vs. 2T23, devido ao maior número de inaugurações de unidades no trimestre e a sazonalidade histórica do período, pois usualmente são feitos maiores investimentos em marketing no terceiro trimestre quando comparado ao 2T23. No trimestre, as despesas com vendas representaram 7,3% da receita líquida, incremento de 0,2p.p. como percentual da receita líquida vs. 2T23 devido, majoritariamente, à aceleração no ritmo de aberturas e o aumento no investimento em marketing atrelado à essas novas academias. As despesas gerais e administrativas cresceram 19% vs. 2T23 em função das maiores despesas de pessoal em razão do plano de incentivo de longo prazo (ILP) com a outorga adicional de opções de ações realizada no período no valor de R\$14 milhões. Ao desconsiderar o impacto contábil dessa nova outorga, o crescimento dessas despesas administrativas seria de 6% vs. 2T23, representando 10,1% da receita líquida do trimestre, mesmo patamar do 2T23.

EBITDA

Composição do EBITDA ^{a,b} (R\$ milhões)	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
Lucro (prejuízo) líquido	94,4	29,9	216%	283,9	(67%)	483,6	(85,6)	-
(+) IR & CSLL	25,1	5,7	338%	32,7	(23%)	78,9	8,1	874%
(+) Resultado Financeiro	44,1	11,9	270%	38,6	14%	114,3	80,6	42%
(+) Depreciação	163,6	126,2	30%	160,7	2%	470,1	358,5	31%
EBITDA	327,2	173,8	88%	515,9	(37%)	1.146,8	361,6	217%
Impacto Reavaliação Panamá ^c	-	-	-	(176,6)	(100%)	(176,6)	-	-
EBITDA ajustado^d	327,2	173,8	88%	339,3	(4%)	970,2	361,6	168%
<i>Mg. EBITDA ajustada</i>	<i>30,0%</i>	<i>22,7%</i>	<i>7,4 p.p.</i>	<i>32,6%</i>	<i>(2,5) p.p.</i>	<i>31,2%</i>	<i>17,4%</i>	<i>13,8 p.p.</i>
(+) Gastos pré-operacionais	16,7	12,1	37%	11,7	42%	35,3	35,0	1%
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	343,9	185,9	85%	351,1	(2%)	1.005,5	396,5	154%
<i>Mg. EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>31,6%</i>	<i>24,3%</i>	<i>7,3 p.p.</i>	<i>33,7%</i>	<i>(2,1) p.p.</i>	<i>32,3%</i>	<i>19,1%</i>	<i>13,2 p.p.</i>

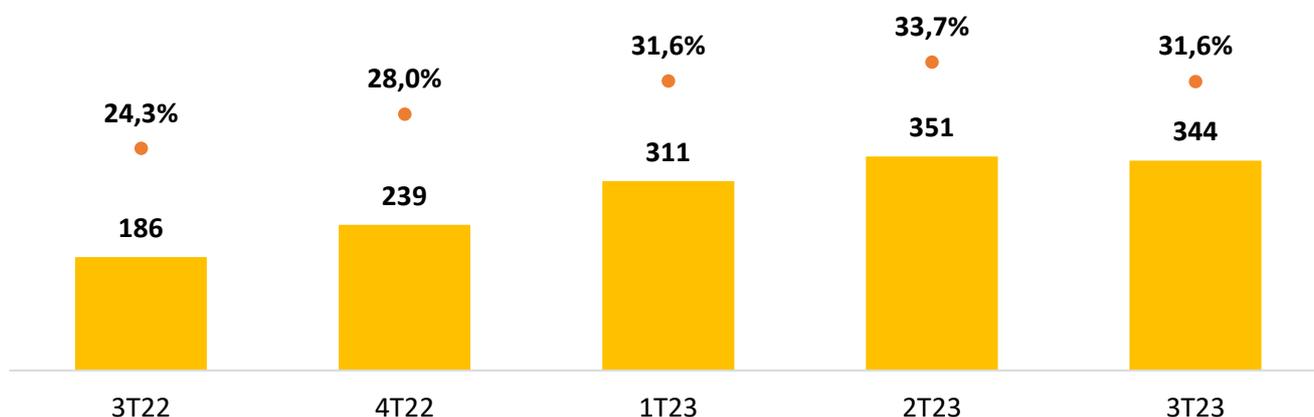
(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (c) Ganho com reavaliação da participação existente de 50% no Panamá auferido no 2T23, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período; (d) "EBITDA Ajustado" exclui o ganho de R\$ 176,6 M auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá.

O EBITDA do 3T23 foi de R\$ 327,2 milhões, forte crescimento de 88% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem de 30,0%. O EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$343,9

milhões, versus R\$185,9 milhões no 3T22, expansão de 85% e incremento de 7,3p.p. na margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais no período, totalizando 31,6%, em razão da contínua elevação da base de clientes no período, com consequente expansão da receita e diluição de custos e despesas. A consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica representou R\$17 milhões de EBITDA no trimestre.

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

(R\$ milhões e % da receita líquida)



Se comparado ao 2T23, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais do 3T23 apresentou leve redução de 2%, impactado negativamente pela elevação das despesas gerais e administrativas, o que resultou na contração de 2,1p.p. na margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais, encerrando o trimestre em 31,6%. Desconsiderando o impacto contábil da nova outorga do ILP, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais crescería 2% com margem de 32,8%.

EBITDA por região

Com a finalidade de permitir uma melhor análise da performance e contribuição de cada região para o EBITDA consolidado, a Companhia passou a calcular o EBITDA de cada região subtraindo do lucro bruto caixa as respectivas despesas com vendas. As despesas gerais e administrativas (G&A) e outras despesas operacionais são analisadas de forma consolidada, pois suportam a operação de toda a companhia.

EBITDA ^{a,b,c} (R\$ milhões)	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
Brasil	203,2	110,4	84%	202,3	0%	582,7	238,2	145%
México	96,4	53,8	79%	82,4	17%	266,3	130,0	105%
Outros América Latina	160,6	97,8	64%	159,9	0%	468,2	251,1	86%
Despesas G&A e outras operacionais	(131,5)	(88,1)	49%	(106,7)	23%	(348,6)	(260,8)	34%
Equivalência Patrimonial	(1,5)	(0,2)	825%	1,4	-	1,6	3,0	(44%)
EBITDA ajustado^d	327,2	173,8	88%	339,3	(4%)	970,2	361,6	168%
Impacto Reavaliação Panamá ^e	-	-	-	176,6	-	176,6	-	-
EBITDA	327,2	173,8	88%	515,9	(37%)	1.146,8	361,6	217%

(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) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (c) O EBITDA das Regiões considera o lucro bruto caixa deduzido das despesas com vendas. As despesas gerais e administrativas (G&A) e outras despesas operacionais serão analisadas de forma consolidada pois suportam a operação de toda a companhia; (d) EBITDA ajustado exclui o ganho com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá auferido no 2T23; (e) Ganho de R\$ 176,6M com reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período.

No Brasil, o EBITDA no 3T23 foi de R\$203,2 milhões versus R\$110,4 milhões no 3T22, aumento de 84% em razão da forte elevação da receita média por academia. A margem EBITDA do trimestre da região foi de 40,2%, expansão de 12,1p.p. versus o mesmo período do ano anterior. Se comparado ao 2T23, o EBITDA do Brasil cresceu R\$0,8M, devido ao incremento do lucro bruto na região com expansão da margem bruta, atingindo 49,3%, o segundo maior patamar histórico, sendo compensado por aumento sazonal das despesas

de vendas no período. Vale ressaltar que, no segmento de *high-end* e *studios*, houve aumento do número de visitas nos *studios* e, na marca BioRitmo, o terceiro trimestre é o sétimo trimestre consecutivo de incremento na receita média por academia, atingindo margem bruta caixa de 37,6% no acumulado dos nove meses do ano.

No México, o EBITDA no 3T23 foi de R\$96,4 milhões, aumento de 79% comparado ao 3T22 em razão da forte elevação da receita média por academia. Se comparado ao 2T23, o EBITDA da região foi 17% maior, devido à elevação de 12% na receita devido principalmente à forte expansão da base média de unidades combinado com a elevação do ticket médio, resultando em 1,0p.p. de expansão de margem bruta, e positivamente impactado pela diluição das despesas de vendas. A margem EBITDA do trimestre da região foi de 36,0%.

Na região Outros América Latina, o EBITDA do 3T23 foi de R\$160,6 milhões, comparado a um EBITDA de R\$97,8 milhões no 3T22, aumento de 64%, positivamente impactado pela forte elevação da receita média por academia com diluição de custos versus o 3T22 e pela consolidação do EBITDA das operações do Panamá e Costa Rica que adicionaram R\$20 milhões de EBITDA. Se comparado ao 2T23, o EBITDA da região cresceu R\$0,7M no trimestre, devido principalmente ao incremento das despesas de vendas e a aceleração do ritmo de inaugurações de unidades na região. A margem atingiu 50,9% no período.

LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO

Em comparação ao 3T22, a companhia aumentou o lucro em R\$64,5 milhões no período e registrou o quinto trimestre consecutivo de lucro líquido, atingindo 8,7% de margem líquida e lucro de R\$94,4 milhões, mais de três vezes superior ao lucro líquido do 3T22, devido principalmente ao aumento de R\$153,4 milhões do EBITDA na comparação com o mesmo período do ano anterior. Vale comentar que o lucro líquido recorrente¹ atingiu R\$101 milhões e 9,3% de margem líquida. Se comparado ao 2T23, o lucro líquido recorrente foi impactado pelo menor EBITDA no trimestre, reflexo das maiores despesas gerais e administrativas em razão do plano de incentivo de longo prazo (ILP) com a outorga adicional de opções de ações realizada no período, e do aumento das despesas financeiras.

(a) Exclui o efeito negativo de R\$7 M no lucro líquido no 3T23 decorrente da aquisição e reavaliação da participação existente de 50% no Panamá.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de Caixa Operacional ^a (R\$ milhões)	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
EBITDA Ajustado^b	327,2	173,8	88%	339,3	(4%)	970,2	361,6	168%
Itens de resultado sem impacto em caixa ^c	23,6	(27,9)	–	10,2	131%	57,8	73,8	(22%)
IR/CSLL Pago	(17,3)	(6,5)	167%	(14,7)	18%	(34,8)	(23,2)	50%
Varição no capital de giro	(19,4)	29,4	–	45,5	-	69,1	28,4	144%
Clientes	(39,8)	(23,3)	71%	(8,2)	388%	(78,1)	(13,0)	503%
Fornecedores	(32,4)	49,2	–	34,5	-	29,1	43,3	(33%)
Salários, provisões e contribuições sociais	7,9	9,6	(18%)	7,9	(0%)	34,0	27,6	23%
Impostos ^d	45,0	(6,1)	–	11,2	300%	84,1	(29,6)	–
Geração de Caixa Operacional	314,1	168,9	86%	380,3	(17%)	1.062,3	440,6	141%

(a) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, consolidando seus resultados e balanço patrimonial nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023, para fins de geração de caixa o saldo considerado nas contas patrimoniais da operação Panamá, referente ao dia 01 de janeiro de 2023; (b) EBITDA ajustado exclui o ganho com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá auferido no 2T23, devido à aquisição de controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período (c) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (d) Inclui impostos sobre vendas e serviços.

No 3T23, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$314,1 milhões, superior à performance do 3T22, devido ao contínuo crescimento da receita advinda do forte crescimento da base de clientes e incremento do ticket médio. Esses fatores, combinados com o controle de custos e despesas da companhia, contribuíram para elevação de R\$153,4 milhões no EBITDA ajustado do 3T23 versus 3T22, impactando positivamente a geração de caixa operacional. Se comparado ao 2T23, a geração de caixa operacional reduziu em R\$66,2 milhões impactado principalmente pelo consumo pontual de capital de giro no período. No acumulado dos nove meses do ano, a geração de caixa operacional atingiu R\$1.062,3 milhões, 141% superior ao mesmo período do ano anterior, devido principalmente a retomada da rentabilidade das academias maduras e a maturação das unidades inauguradas em 2021 e 2022, resultando em um EBITDA Ajustado acumulado 168% acima do mesmo período do ano anterior.

CAPEX

Capex ^a (R\$ milhões)	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
Capex	325,0	220,4	47%	242,4	34%	795,8	714,3	11%
Expansão	270,3	179,2	51%	190,7	42%	638,5	606,0	5%
Manutenção	45,3	30,3	50%	36,5	24%	116,9	79,0	48%
Corporativo / Inovação	9,4	11,0	(15%)	15,2	(38%)	40,4	29,3	38%

(a) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, consolidando seus resultados e balanço patrimonial nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023

No 3T23, o capex totalizou R\$325,0 milhões, com destaque para o investimento em expansão de R\$270,3 milhões, 51% superior comparado ao 3T22. Esta evolução é justificada, sobretudo, pelo maior número de inaugurações de unidades no período e a elevada quantidade de unidades em obras. No período, o capex de manutenção e corporativo/inovação representaram R\$45,3 milhões e R\$9,4 milhões, respectivamente.

No acumulado do ano, o capex atingiu R\$795,8 milhões, um crescimento de 11% vs. 9M22 devido ao incremento do capex de expansão, considerando a maior quantidade de unidades inauguradas e em obras no período e a evolução do capex de manutenção. O incremento do capex de manutenção reflete principalmente a retomada pós pandemia com a maior utilização das academias frente ao mesmo período do ano anterior e adicionalmente ao programa de readequação das unidades, iniciado em 2023, para aumentar a área de peso livre em função da mudança de hábito dos alunos, melhorando a experiência do cliente. O capex de manutenção representou 5,5% da receita bruta das unidades maduras nos últimos nove meses. No acumulado do ano, o capex de expansão totalizou R\$638,5 milhões, um aumento de R\$32,5 milhões frente ao 9M22 em razão, principalmente, do maior número de unidades próprias em construção que serão inauguradas nos próximos trimestres.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento^{a,b} (R\$ milhões)	3T23	2T23	1T23	4T22	3T22
Caixa e Garantias	2.767	2.677	2.772	2.923	2.711
Dívida Bruta	3.576	3.398	3.520	3.538	3.205
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	3.465	3.274	3.405	3.420	3.074
Passivo de arrendamento - equipamentos	111	124	115	118	131
Por vencimento:					
Curto prazo	843	691	678	542	514
Longo prazo	2.733	2.708	2.842	2.995	2.691
Dívida Líquida	809	721	748	615	495
Outros Passivos e Ativos ^c	199	187	212	356	48
Dívida Líquida Ajustada	1.008	908	960	971	543
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	0,49x	0,48x	0,66x	0,83x	0,58x

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

Ao final do 3T23, a companhia detinha sólida posição de caixa de R\$2.767 milhões e dívida bruta de R\$3.576 M, sendo 76% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$1.008 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da companhia, de 0,49x, mesmo nível do 2T23. Vale comentar que o índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis ao final do 3T23 é de 0,73x vs. 0,74x no 2T23.

A companhia apresenta robusta liquidez financeira consequente da captação de R\$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e das captações de empréstimos com gradual melhora nos termos nos últimos 12 meses, que proporcionaram a elevação da posição de caixa e alongamento dos vencimentos da dívida.

Ao longo do trimestre, a Companhia obteve uma linha de crédito sindicalizada no México, no valor de MXN\$ 1.750 milhões, equivalente à aproximadamente R\$500 milhões. Os valores serão desembolsados em até 18 meses, a contar da data de assinatura do contrato, para financiamento da atividade de expansão local, com possibilidade de desembolso parcial, até o montante total da dívida. O prazo total da operação é de 60 meses, com carência de 24 meses e taxa de juros variável de TIIE 28 dias + spread de 2,0% ao ano. Até o final do trimestre, foram desembolsados MXN\$ 400 milhões do montante total da linha. Além disso, a Companhia repactuou a taxa de juros da 5ª emissão de debêntures simples para CDI + 1,90% vs. CDI + 2,15% e alongou o prazo de vencimento para 3T28, refletindo a contínua melhora do seu perfil de crédito.

A companhia mantém os vencimentos de empréstimos e financiamentos adequados à capacidade de geração de caixa operacional e acessa linhas de financiamento locais para suportar a expansão nos diferentes países em que opera. Ao final do 3T23, o cronograma de vencimentos da dívida bruta era composto da seguinte forma:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta^a	2023^b	2024	2025	2026	2027	2028	2029	Total
% do total	8%	21%	16%	17%	19%	16%	4%	100%
Total	279	735	573	606	668	582	133	3.576
Brasil	111	158	60	407	539	532	133	1.939
México	92	216	142	101	85	25	0	661
Outros Am. Latina ^c	77	361	371	97	45	25	0	975

(a) "Dívida Bruta" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) compreende os vencimentos dos trimestres remanescentes até o final do ano; (c) "Outros Am. Latina" inclui endividamento financeiro no Chile, Colômbia, Peru, Panamá e Argentina.

EVENTOS SUBSEQUENTES

OITAVA EMISSÃO DE DEBÊNTURES

Em 28 de outubro de 2023 a companhia emitiu a 8ª Emissão de Debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em série única, para distribuição pública, sob o rito de registro automático, destinada a investidores profissionais, no valor de R\$ 600 M com vencimento nos anos de 2029/2030 e taxa de CDI + 1,95% ao ano. A totalidade dos recursos líquidos obtidos por meio da emissão serão utilizados para propósitos corporativos gerais e reforço de capital de giro.

NOTAS COMERCIAIS

Em 06 de novembro de 2023 o Conselho de Administração aprovou o resgate antecipado facultativo total da 1ª emissão de notas comerciais escriturais, em série única, de distribuição privada, no valor de R\$ 223 milhões. O prêmio de resgate equivale a 0,30% ao ano incidente sobre o valor do resgate antecipado multiplicado pelo prazo remanescente das Notas Comerciais. A operação possuía vencimentos nos anos de 2023, 2024 e 2025 e taxa de CDI + 2,15% a.a., e o resgate é decorrente da estratégia de alongamento do cronograma de amortização da dívida e redução no custo de captação de empréstimos.

JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO (“JCP”)

Em outubro foi deliberado o pagamento de JCP, no montante total bruto de R\$206,6M, correspondente a R\$0,3524153209 por ação. Os JCP declarados serão imputados aos dividendos mínimos obrigatórios relativos ao exercício de 2023.

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)	3T23 Reportado	Impactos do IFRS 16	3T23 excluindo IFRS 16	3T22 Reportado	Impactos do IFRS 16	3T22 excluindo IFRS 16	9M23 Reportado	Impactos do IFRS 16	9M23 excluindo IFRS 16	9M22 Reportado	Impactos do IFRS 16	9M22 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	1.089,2	–	1.089,2	766,3	–	766,3	3.113,6	–	3.113,6	2.077,4	–	2.077,4
Custo dos serviços	(652,4)	49,7	(702,1)	(517,3)	43,1	(560,4)	(1.857,9)	148,0	(2.005,8)	(1.466,3)	118,1	(1.584,4)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(37,2)	179,1	(216,3)	(28,1)	149,3	(177,3)	(104,8)	524,7	(629,5)	(97,7)	412,3	(510,1)
Depreciação e amortização (custo)	(289,5)	(129,4)	(160,1)	(228,6)	(106,2)	(122,4)	(833,4)	(376,7)	(456,6)	(639,2)	(294,3)	(344,9)
Lucro bruto	436,8	49,7	387,1	249,0	43,1	205,9	1.255,7	148,0	1.107,7	611,1	118,1	493,0
SG&A	(222,0)	(0,1)	(221,9)	(157,2)	1,0	(158,2)	(607,7)	1,5	(609,2)	(490,0)	2,9	(492,8)
Despesas com vendas	(79,3)	–	(79,3)	(61,4)	–	(61,4)	(230,3)	–	(230,3)	(203,7)	–	(203,7)
Gerais e administrativas	(121,0)	2,6	(123,6)	(80,9)	2,0	(82,9)	(315,8)	6,5	(322,4)	(241,7)	5,6	(247,3)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(1,1)	2,6	(3,7)	(0,8)	2,0	(2,7)	(3,7)	6,5	(10,2)	(2,7)	5,6	(8,3)
Despesas com abertura de novas unidades	(7,6)	–	(7,6)	(4,9)	–	(4,9)	(16,9)	–	(16,9)	(14,8)	–	(14,8)
Depreciação e amortização (despesa)	(6,2)	(2,7)	(3,5)	(4,7)	(0,9)	(3,8)	(18,4)	(5,0)	(13,4)	(16,3)	(2,7)	(13,5)
Outras (despesas) receitas	(7,9)	–	(7,9)	(5,2)	–	(5,2)	(26,3)	–	(26,3)	(13,5)	–	(13,5)
Reavaliação do Panamá ^a	–	–	–	–	–	–	176,6	–	176,6	–	–	–
Equivalência patrimonial	(1,5)	–	(1,5)	(0,2)	–	(0,2)	1,6	–	1,6	3,0	–	3,0
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	213,2	49,6	163,6	91,7	44,1	47,5	826,2	149,5	676,7	124,1	120,9	3,1
Resultado Financeiro	(126,6)	(82,4)	(44,1)	(76,9)	(65,0)	(11,9)	(339,8)	(225,5)	(114,3)	(253,4)	(172,8)	(80,6)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(25,1)	–	(25,1)	(5,7)	–	(5,7)	(78,9)	–	(78,9)	(8,1)	–	(8,1)
Lucro (prejuízo) líquido	61,6	(32,8)	94,4	9,0	(20,9)	29,9	407,6	(76,0)	483,6	(137,4)	(51,9)	(85,6)

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

Lucro bruto	436,8	49,7	387,1	249,0	43,1	205,9	1.255,7	148,0	1.107,7	611,1	118,1	493,0
(-) Depreciação e amortização (custo)	289,5	129,4	160,1	228,6	106,2	122,4	833,4	376,7	456,6	639,2	294,3	344,9
Lucro bruto excluindo depreciação	726,2	179,1	547,1	477,6	149,3	328,4	2.089,1	524,7	1.564,4	1.250,3	412,3	837,9
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	<i>66,7%</i>		<i>50,2%</i>	<i>62,3%</i>		<i>42,8%</i>	<i>67,1%</i>		<i>50,2%</i>	<i>60,2%</i>		<i>40,3%</i>
Lucro (prejuízo) líquido	61,6	(32,8)	94,4	9,0	(20,9)	29,9	407,6	(76,0)	483,6	(137,4)	(51,9)	(85,6)
(-) IR & CSLL	25,1	–	25,1	5,7	–	5,7	78,9	–	78,9	8,1	–	8,1
(-) Resultado Financeiro	126,6	82,4	44,1	76,9	65,0	11,9	339,8	225,5	114,3	253,4	172,8	80,6
(-) Depreciação e amortização	295,7	132,1	163,6	233,3	107,1	126,2	851,8	381,8	470,1	655,5	297,0	358,5
EBITDA	508,9	181,7	327,2	325,0	151,2	173,8	1.678,0	531,2	1.146,8	779,5	418,0	361,6
<i>Margem EBITDA</i>	<i>46,7%</i>		<i>30,0%</i>	<i>42,4%</i>		<i>22,7%</i>	<i>53,9%</i>		<i>36,8%</i>	<i>37,5%</i>		<i>17,4%</i>

(a) Ganho de R\$ 176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período.

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



APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

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

Operação	Reconhecimento na Demonstração de Resultado do período		Reconhecimento no Balanço Patrimonial do período	
	1T23, 2T23 e 3T23	1T22, 2T22 e 3T22	1T23, 2T23 e 3T23	1T22, 2T22 e 3T22
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai e Queima Diária	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
Panamá e Costa Rica	Consolidado	Equivalência patrimonial ^a	Consolidado	Investimento
República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca	n/a	n/a

(a) No 1T20, a Companhia adquiriu o controle compartilhado da operação do Panamá, passando a ter controle compartilhado com sócios locais, e seus resultados passaram a ser incluídos via equivalência patrimonial. No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados passaram a ser consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DRE (R\$ milhões)	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
Receita Operacional Líquida	1.089,2	766,3	42%	1.042,4	4%	3.113,6	2.077,4	50%
Custo dos Serviços Prestados	(652,4)	(517,3)	26%	(625,7)	4%	(1.857,9)	(1.466,3)	27%
Lucro Bruto	436,7	249,0	75%	416,7	5%	1.255,7	611,1	105%
Receitas (despesas) operacionais								
Vendas	(86,9)	(66,3)	31%	(79,1)	10%	(247,2)	(218,5)	13%
Gerais e administrativas	(127,2)	(85,7)	48%	(108,3)	17%	(334,3)	(258,0)	30%
Equivalência patrimonial	(1,5)	(0,2)	825%	1,4	–	1,6	3,0	(44%)
Outras (despesas) receitas	(7,9)	(5,2)	52%	(2,7)	190%	(26,3)	(13,5)	95%
Reavaliação Panamá ^a	0,0	–	–	176,6	(100%)	176,6	–	–
Lucro antes do resultado financeiro	213,2	91,7	133%	404,6	(47%)	826,2	124,1	566%
Resultado financeiro	(126,6)	(76,9)	65%	(109,8)	15%	(339,8)	(253,4)	34%
Lucro antes do IR/CS	86,6	14,7	488%	294,8	(71%)	486,4	(129,3)	–
Imposto de Renda e Contribuição Social	(25,1)	(5,7)	338%	(32,7)	(23%)	(78,9)	(8,1)	874%
Lucro (prejuízo) líquido	61,6	9,0	584%	262,1	(77%)	407,6	(137,4)	–

(a) Ganho de R\$ 176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	3T23	3T22
CIRCULANTE	3.471	3.263
Caixa e equivalentes de caixa	2.767	2.711
Clientes	350	209
Instrumentos financeiros derivativos	7	0
Outros Créditos	347	344
NÃO CIRCULANTE	9.724	7.842
Imobilizado	3.710	2.959
Ativos de direito de uso	3.557	2.888
Intangível	1.875	1.425
Investimentos	43	138
Outros ativos	539	433
TOTAL DO ATIVO	13.195	11.105
PASSIVO (R\$ milhões)	3T23	3T22
CIRCULANTE	2.369	1.526
Empréstimos	792	457
Passivos de arrendamentos	572	433
Fornecedores	293	244
Receita diferida	228	194
Contas a Pagar	78	0
Outros passivos	406	198
NÃO CIRCULANTE	6.088	5.410
Empréstimos	2.673	2.617
Passivos de arrendamentos	3.312	2.707
Outros passivos	103	85
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.738	4.170
Capital social	2.970	2.970
Reservas de capital	943	2.294
Prejuízos acumulados	403	(1.425)
Outros resultados abrangentes	397	309
Participação não controladora	25	22
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	13.195	11.105

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	3T23	3T22	3T23 vs. 3T22	2T23	3T23 vs. 2T23	9M23	9M22	9M23 vs. 9M22
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
Resultado do Período	61,6	9,0	584%	262,1	(77%)	407,6	(137,4)	-
Depreciações e amortizações	295,7	233,3	27%	287,3	3%	851,8	655,5	30%
Baixa de intangível e imobilizado	7,6	15,6	(51%)	9,0	(15%)	33,6	51,3	(34%)
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	117,6	98,1	20%	119,0	(1%)	356,1	311,1	14%
Juros provisionados sobre arrendamentos	88,0	70,5	25%	82,3	7%	250,1	198,9	26%
Outros	(101,5)	(132,7)	(23%)	(239,1)	(58%)	(406,9)	(226,6)	80%
Variação no capital de giro	42,6	13,1	225%	2,5	1618%	66,2	(26,2)	-
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	511,5	306,9	67%	523,0	(2%)	1.558,5	826,4	89%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(67,1)	(46,4)	45%	(164,9)	(59%)	(286,7)	(228,5)	25%
Juros pagos sobre arrendamentos	(87,0)	(70,4)	24%	(81,4)	7%	(247,4)	(196,5)	26%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(17,3)	(6,5)	167%	(14,7)	18%	(34,8)	(23,2)	50%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	340,1	183,6	85%	262,0	30%	989,6	378,3	162%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Adições do ativo imobilizado	(322,1)	(219,6)	47%	(240,2)	34%	(787,2)	(711,9)	11%
Adições do ativo intangível	(1,7)	3,2	-	(2,1)	(18%)	(7,2)	(11,6)	(37%)
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(2,0)	(6,6)	(71%)	(7,5)	(74%)	(17,6)	(6,6)	166%
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(7,1)	-	-	-	-	(93,0)	-	-
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-	-	-	-	-	-	(5,3)	-
Aplicações financeiras	103,3	116,0	(11%)	39,5	161%	442,4	383,9	15%
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	(7,8)	(4,1)	90%	(2,3)	234%	(12,4)	(6,4)	92%
Pagamento de contraprestação contingente	-	(1,3)	-	-	-	(0,5)	(1,3)	(61%)
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(237,4)	(93,3)	154%	(212,6)	12%	(456,3)	(359,2)	27%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Pagamento de empréstimos e custos	(130,6)	(123,1)	6%	(112,2)	16%	(437,2)	(851,0)	(49%)
Captação de empréstimos	255,2	135,2	89%	37,8	575%	329,3	358,1	(8%)
Pagamento de arrendamento	(125,4)	(96,6)	30%	(123,6)	1%	(367,5)	(287,4)	28%
Aumento de capital - controladores	-	11,8	-	-	-	-	11,8	-
Outros	-	(14,1)	-	(6,8)	-	(11,7)	(19,4)	(40%)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(0,9)	(86,8)	(99%)	(204,8)	(100%)	(487,1)	(787,9)	(38%)
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.	101,8	3,5	2817%	(135,7)	-	46,7	(749,6)	-