

RESULTADOS 3T21



WEBINAR DE RESULTADOS

12 de novembro de 2021

11am (Brasília) / 9 am (Nova York)

Videoconferência em Português
com tradução simultânea para Inglês



RELAÇÃO COM INVESTIDORES

Thiago Borges – CFO e DRI
Marcel Moraes – Head de RI

contato: ri@smartfit.com.br

DIVULGAÇÃO DE RESULTADO 3T21

São Paulo, 10 de novembro de 2021 – A SmartFit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina e a maior rede de academias fora dos EUA em número de clientes¹ anuncia os resultados do 3T21. Para permitir melhor análise, os resultados são apresentados sem o efeito do IFRS 16/CPC 06 (R02). Os efeitos da adoção do IFRS 16/CPC 06 (R02) sobre o resultado são detalhados a partir da página 17.

DESTAQUES DO 3T21

- Superamos a marca de 1.000 Academias** *Adicionamos 109 academias nos 9M21, totalizando 1.009 ao final do 3T21 (+17% vs. 3T20).*
- Pretendemos atingir mais de 1.260 academias ao final de 2022** *Confiantes na retomada, pretendemos acelerar o ritmo de aberturas e encerrar 2022 com mais de 1.260 academias, um crescimento de pelo menos 25% sobre 3T21, sendo pelo menos 1.010 unidades próprias.*
- Melhor trimestre em aumento da base de clientes** *Adicionamos 390 mil clientes às academias (+20% vs. 2T21), dos quais 255 mil às unidades existentes pré-pandemia, com destaque para Chile e Colômbia que em outubro atingiram 102% e 86% da base de clientes de março de 2020 nas academias SmartFit existentes pré-pandemia.*
- Expansão de 30% da Receita Líquida vs. 2T21** *Acelerada recuperação da base de clientes e reabertura das academias proporcionou significativa elevação da receita líquida, que em setembro atingiu R\$170 milhões, 14% acima da média do 3T21.*
- Redução de 11% no custo caixa das academias abertas até 2019²** *Forte foco em gestão de custos reduzindo o impacto da pandemia com maior redução em pessoal e outros custos de operação.*
- EBITDA positivo em R\$4M no 3T21** *Recuperação da base de clientes, alavancagem operacional e controle de gastos proporcionam continua melhora no resultado operacional.*

Destaque do 3T21	3T21	3T20	3T21 vs. 3T20	9M21	9M20	9M21 vs. 9M20
Academias	1.009	865	+17%	1.009	865	+17%
Clientes totais (000) ^a	2.763	2.818	-2%	2.763	2.818	-2%
Receita Líquida (R\$ milhões)	445,4	200,3	+122%	1.160,4	870,4	+33%
EBITDA ^b (R\$ milhões)	3,7	-24,6	n/a	11,3	46,1	-76%
Margem EBITDA	0,8%	-12,3%	+13,1 p.p.	1,0%	5,3%	-4,3 p.p.
Geração de Caixa Operacional ^c (R\$ milhões)	13,5	0,7	n/a	63,1	-2,9	n/a

(a) Inclui clientes de academias, Studios e canal digital; (b) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2). Vide seção "Composição do EBITDA". (c) Vide seção "Geração de caixa operacional".

(1) De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2020, com data-base de 2019 ("IHRSA"). (2) 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. Para efeito de comparabilidade dos custos do 3T21 com os custos pré-pandemia (janeiro e fevereiro de 2020), comparamos a evolução do "Custo Caixa" das unidades abertas até 2019 nos referidos períodos.

PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS

O 3T21 representou um importante marco para a SmartFit com a superação da marca de 1.000 unidades em 14 países, reforçando nossa liderança na América Latina. Outro destaque importante do trimestre foi a conclusão da oferta pública inicial de ações, que cria condições para acelerarmos a expansão, reforçando nossa missão de democratizar o acesso ao fitness de alto padrão, com melhoria da qualidade de vida e do bem-estar a um número crescente de pessoas.

Confiantes na retomada, pretendemos acelerar o ritmo de aberturas e encerrar 2022 com 1.260 academias, das quais ao menos 1.010 unidades próprias. Esta expansão deve ocorrer de forma balanceada entre as regiões em que atuamos.

A aceleração do ritmo de crescimento a partir de 2021 foi ocasionada no 1º semestre pelas alternativas encontradas para financiar nosso projeto de expansão sem desembolso de caixa no curto prazo como por exemplo a criação da SmartExp e a aquisição da Just Fit, 4ª maior rede de academias high-value low-price no Brasil. A partir do 2º semestre de 2021 reforçamos o ritmo de crescimento com a realização do IPO em julho de 2021, que fortaleceu a estrutura de capital, e pela convicção de que há significativa oportunidade de expansão, em razão da democratização do acesso às academias com a contínua expansão do modelo de negócios da SmartFit.

Evolução da Rede de Academias

Unidades	Final do Período					Crescimento 3T21 vs.			Variação 3T21 vs.		
	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	3T20	2T21	4T20	3T20	2T21	4T20
Total	876	911	939	992	1.020	144	28	109	16%	3%	12%
Academias	865	900	928	981	1.009	144	28	109	17%	3%	12%
Por Tipo											
Próprias	677	704	715	746	781	104	35	77	15%	5%	11%
Franquias	188	196	213	235	228	40	-7	32	21%	-3%	16%
Por Marca											
Smart Fit	830	867	896	950	978	148	28	111	18%	3%	13%
Próprias	647	676	688	720	755	108	35	79	17%	5%	12%
Brasil	332	343	342	366	394	62	28	51	19%	8%	15%
México	166	172	174	173	173	7	0	1	4%	0%	1%
Outros Am. Latina ^a	149	161	172	181	188	39	7	27	26%	4%	17%
Franquias	183	191	208	230	223	40	-7	32	22%	-3%	17%
Brasil ^c	148	154	167	187	162	14	-25	8	9%	-13%	5%
México	10	10	10	10	10	0	0	0	0%	0%	0%
Outros Am. Latina ^a	25	27	31	33	51	26	18	24	104%	55%	89%
Bio Ritmo e O2	35	33	32	31	31	-4	0	-2	-11%	0%	-6%
Próprias	30	28	27	26	26	-4	0	-2	-13%	0%	-7%
Franquias	5	5	5	5	5	0	0	0	0%	0%	0%
Por região											
Brasil	511	527	538	581	584	73	3	57	14%	1%	11%
México	176	182	184	183	183	7	0	1	4%	0%	1%
Outros Am. Latina ^a	178	191	206	217	242	64	25	51	36%	12%	27%
Studios ^b	11	11	11	11	11	0	0	0	0%	0%	0%
Brasil	8	8	8	8	8	0	0	0	0%	0%	0%
Outros Am. Latina ^a	2	2	2	2	2	0	0	0	0%	0%	0%

(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 unidades próprias e franquias; (c) Em agosto de 2021, a SmartFit adquiriu 26 academias da SmartExp Escola de Ginástica e Dança S.A., as quais passaram a ser reportadas como "próprias", ao invés de "franquias".

No 3T21, foram adicionadas 28 academias à rede, acumulando 109 novas unidades nos 9M21. Encerramos o 3T21 com 1.009 academias, 17% superior ao 3T20 e 12% superior ao 4T20.

Nos 9M21, as geografias que mais concentraram aberturas de academias foram o Brasil (57 academias adicionadas) e Outros América Latina (51 academias adicionadas), com destaque para Peru e Colômbia. A expansão de 2021 reforçou nosso posicionamento em mercados que já atuamos e abriu novas avenidas de crescimento. Neste período, entramos em 19 novas cidades que possuem uma população total de 8,3 milhões de habitantes, dentre as quais 6 cidades no Brasil, 5 na Costa Rica e 4 no Peru. Além disso, no 3T21 abrimos nossa primeira unidade em Honduras, na cidade de Tegucigalpa, passando a operar em 14 países.

Nos 9M21, foram adicionadas 77 academias próprias e 32 franquias à rede. Dentre as unidades próprias, estão consideradas 26 unidades da SmartExp (joint venture criada em dezembro de 2020, operada pela SmartFit e financiada até julho de 2021 com capital de terceiros) e 27 unidades adquiridas da Just Fit em junho de 2021. Dentre as franquias, convertimos 17 unidades da rede Colombiana Action Fitness, a 2ª maior rede de academias high-value low-price do país, para a marca SmartFit, fortalecendo o posicionamento competitivo na região, principalmente em Bogotá e Medellín.

IMPACTO DA COVID-19

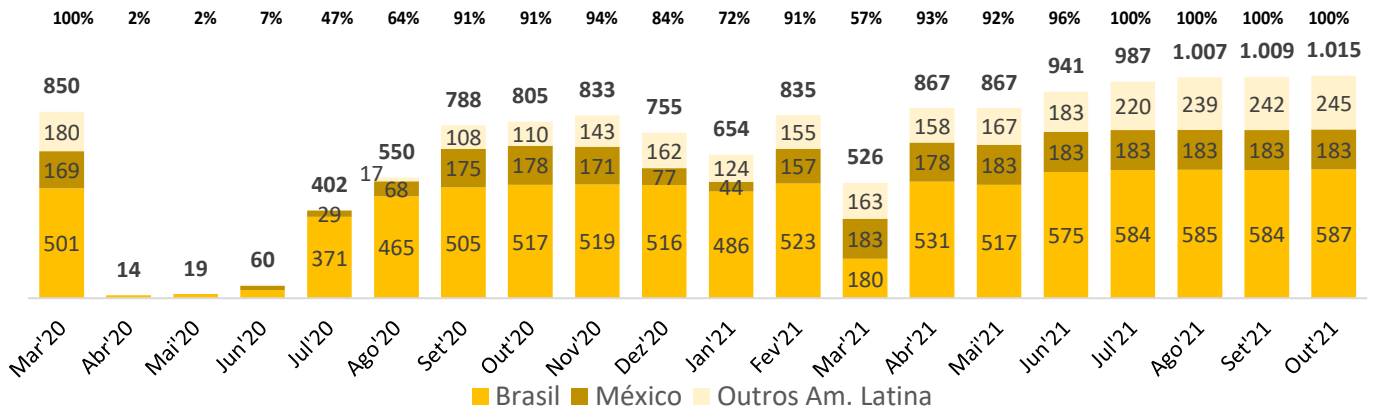
O 3T21 foi o primeiro trimestre desde o início da pandemia em que mantivemos 100% de nossas academias abertas, devido a menores restrições ocasionadas pela COVID-19.

Embora reabertas, permanecem algumas restrições ao normal funcionamento das academias, como por exemplo limitação de ocupação das academias, distanciamento mínimo entre usuários em algumas regiões em que operamos e utilização de máscaras em todas as geografias, com exceção ao Chile. Com o objetivo de aumentar a segurança de nossos clientes e colaboradores, adotamos um rígido e amplo protocolo sanitário que segue as normas e recomendações das autoridades vigentes em cada localidade.

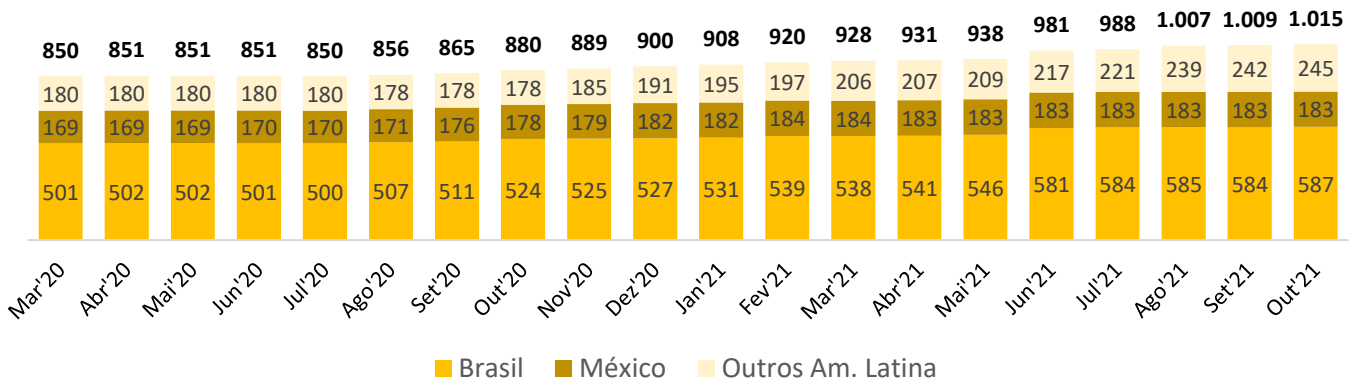
A forte recuperação de vendas no 3T21, em relação ao 1S21, é explicada fundamentalmente pela melhora da mobilidade devido ao enfraquecimento da 2ª onda de COVID-19, que impactou significativamente nossa operação no 1S21, em especial México e Brasil. Nossas academias permaneceram fechadas 21% do tempo durante o 1º semestre de 2021, por exemplo as academias do México foram impactadas com fechamentos entre dezembro de 2020 e meados de março de 2021 e a operação brasileira, por sua vez, foi impactada com fechamentos a partir de março de 2021 até abril. As academias no Chile e Peru permaneceram fechadas ao longo da maior parte do 1S21. O destaque positivo durante a 2ª onda de COVID-19 foi nossa operação na Colômbia, que desde setembro de 2020 manteve mais de 90% das unidades abertas.

Evolução de Academias em Operação e da Base de Clientes

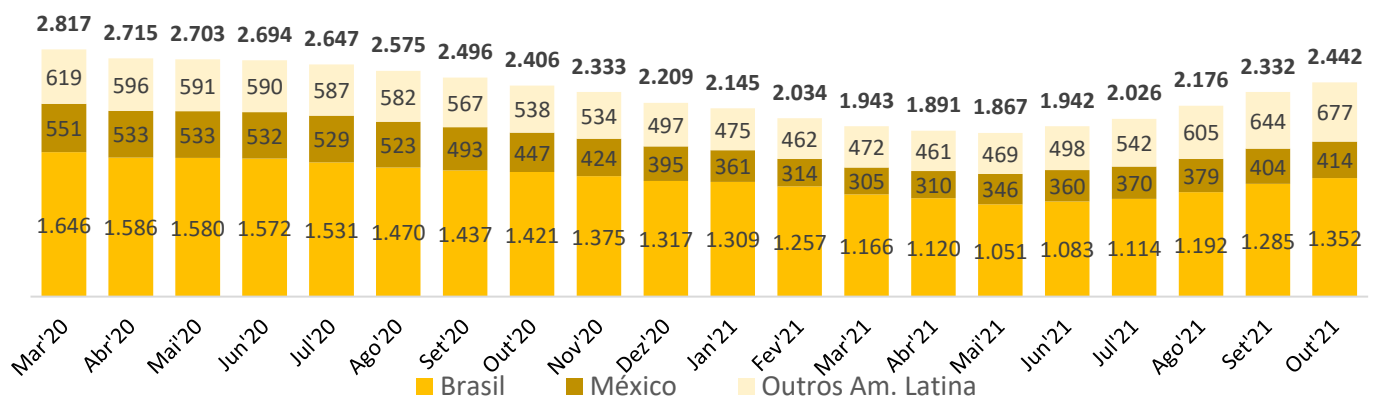
Academias em Operação ao final do período



Total de academias ao final do período



Clientes de Academias ao final do período



BASE DE CLIENTES

Este foi o primeiro trimestre desde o início da pandemia que registramos expansão da base de clientes em academias, de 20% vs. 2T21, com recuperação a partir de julho de 2021 em todos os mercados que atuamos, devido à reabertura de 100% das unidades e à inauguração de academias.

Neste trimestre, foram adicionados 390 mil clientes às academias, dos quais 255 mil (65%) adicionados a unidades SmartFit existentes pré-pandemia (março de 2020). Desta forma, encerramos o 3T21 com 2,3 milhões de clientes em academias e 2,8 milhões de clientes totais (incluindo os digitais e Studios).

Continuamos a observar acelerada recuperação em outubro, encerrando o mês com 2,4 milhões de clientes, que equivale a 87% da base de clientes que possuíamos em março de 2020. Se consideradas apenas unidades SmartFit existentes em março de 2020, encerramos outubro com 73% da base de clientes pré-pandemia, com destaque para Chile e Colômbia que atingiram 102% e 86% da base de clientes pré-pandemia, respectivamente.

Evolução da Base de Clientes

Clientes Totais ('000)	Final do Período					Variação 3T21 vs.		
	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	3T20	2T21	4T20
Total	2.818	2.592	2.381	2.381	2.763	-2%	16%	7%
Em Academias	2.496	2.209	1.943	1.942	2.332	-7%	20%	6%
Por Tipo								
Próprias	1.959	1.719	1.470	1.465	1.785	-9%	22%	4%
Franquias	538	490	474	477	547	2%	15%	12%
Por Marca								
Smart Fit	2.446	2.165	1.902	1.901	2.291	-6%	21%	6%
Próprias	1.915	1.681	1.434	1.430	1.750	-9%	22%	4%
Brasil	974	888	759	693	864	-11%	25%	-3%
México	463	368	283	333	374	-19%	12%	2%
Outros Am. Latina ^a	478	425	393	404	512	7%	27%	21%
Franquias ^c	531	484	468	471	541	2%	15%	12%
Bio Ritmo e O2	51	44	42	41	41	-18%	1%	-6%
Por região								
Brasil	1.437	1.317	1.166	1.083	1.285	-11%	19%	-2%
México	493	395	305	360	404	-18%	12%	2%
Outros Am. Latina ^a	567	497	472	498	644	14%	29%	30%
Em Studios	3	4	3	4	3	-1%	-19%	-15%
Em Digital ^b	318	379	434	435	428	34%	-2%	13%

(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) O número de clientes do canal digital começou a ser reportado no 3T20, devido à aquisição da plataforma digital Queima Diária. Para evitar dupla contagem, os clientes de nossas academias que também são assinantes de nossos planos digitais SmartFit e Smart Nutri são considerados somente clientes das academias ou Studios. (c) Em agosto de 2021, a SmartFit adquiriu 26 academias da SmartExp Escola de Ginástica e Dança S.A., as quais passaram a ser reportadas como "próprias", ao invés de "franquias".

No Brasil, foram adicionados 202 mil clientes no 3T21 (+19% vs. 2T21), dos quais 134 mil clientes adicionados a unidades SmartFit existentes pré-pandemia. A recuperação foi ocasionada pela continua expansão das vendas. No 3T21, as unidades SmartFit existentes pré-pandemia encerraram com 67% da base de clientes de março de 2020, versus 58% no 2T21 e 70% em outubro.

Outro destaque no Brasil durante o 3T21 foi a expressiva adição de clientes nas unidades da Just Fit que foram incorporadas pela SmartFit em junho de 2021. Até outubro, estas unidades aumentaram sua base de clientes em 57%, atingindo um número de clientes por academia 15% superior ao que possuíam no final de

2019, quando operavam sob a bandeira Just Fit, devido à força da marca SmartFit, melhorias implementadas à operação e atendimento visando otimizar a experiência dos usuários e ao efeito rede, já que após a conversão para SmartFit passaram a oferecer a seus clientes Black acesso a toda rede do grupo.

No México, foram adicionados 44 mil clientes no 3T21 (+12% vs. 2T21), dos quais 39 mil a unidades existentes pré-pandemia. No 3T21, as unidades existentes pré-pandemia encerraram com 67% da base de clientes de março de 2020, versus 60% no 2T21.

Nos países que compõe a região Outros América Latina, foram adicionados 146 mil clientes no 3T21, dos quais 81 mil a unidades SmartFit existentes pré-pandemia. No 3T21, as unidades SmartFit existentes pré-pandemia encerraram com 84% da base de clientes pré-pandemia, versus 71% no 2T21 e 87% em outubro. O destaque positivo desta região é o Chile, que em outubro de 2021 possuía número de clientes 2% superior nas mesmas unidades existentes pré-pandemia.

A acelerada recuperação no Chile foi ocasionada pelo avanço da vacinação no país. No final de outubro de 2021, 90% de sua população estava totalmente vacinada, comparado à 57% no Brasil e 48% no México¹. Como consequência do elevado grau de imunização da população, o Chile foi o primeiro país na América Latina a liberar o uso de academias sem a necessidade do uso de máscaras, o que melhora substancialmente a experiência do usuário, especialmente em treinos aeróbicos. Desde o final de julho de 2021, no Chile recuperamos 5,2% ao mês a base de clientes das unidades existentes pré-pandemia versus março de 2020, ritmo superior aos 3,0% ao mês apresentado nas unidades SmartFit existentes pré-pandemia.

Desde 2020, a Companhia vem aumentando a oferta de serviços digitais, oferecendo vídeo-aula *on-demand* por meio de app (Queima Diária) e serviço de acompanhamento nutricional por meio do app Smart Nutri e de tele consultas. Ao final de setembro de 2021, tínhamos 428 mil clientes exclusivamente digitais, uma expansão de 34% se comparado ao número de usuários no mesmo trimestre de 2020. Os produtos e serviços digitais são complementares à experiência que oferecemos 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 à um variado sortimento de programas de ginástica que são constantemente atualizados. Encerramos o 3T21 com 412 mil assinantes deste serviço. A partir do 3T21 passamos a oferecer aulas de ginástica ao vivo, proporcionando maior interatividade professor-aluno e, conseqüentemente, maior engajamento. Até o final de outubro, havíamos disponibilizado 35 aulas ao vivo que tiveram audiência de mais de 22 mil usuários.

O Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo e por tele consultas com nutricionistas, atingiu 97 mil assinantes ativos ao final do 3T21 (+28% vs. 2T21). A acelerada expansão se deve, entre outros motivos, a iniciativas que vem sendo adotadas para proporcionar aos clientes uma melhor experiência, como por exemplo a instalação de balanças de bioimpedâncias nas academias. No 3T21, fizemos 105 mil medições de bioimpedância, versus 55 mil no 2T21.

Nos últimos 2 anos, implementamos importantes melhorias de funcionalidade e navegabilidade no app da SmartFit com o objetivo de melhorar a experiência de treino dos clientes e, desta forma, seu engajamento. Como resultado, temos experimentado expressiva elevação no número de usuários do app. Ao final de setembro de 2021, atingimos a marca de 1,3 milhão de usuários únicos do app da SmartFit, 65% da base de clientes, versus 930 mil ao final do 2T21 (55% da base) e 600 mil ao final de 2020 (30% da base)².

¹ Dados sobre vacinação do Chile e Brasil disponibilizados no site do departamento de saúde dos respectivos países e do México no site Our World in Data;

² Considera os países com disponibilidade do app.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^a (R\$ milhões)	3T21	3T20	3T21 vs. 3T20	9M21	9M20	9M21 vs. 9M20
Receita Bruta	478,7	221,5	116%	1.255,0	946,4	33%
Receita Líquida	445,4	200,3	122%	1.160,4	870,4	33%
Custo caixa dos serviços ^b	-321,1	-155,0	107%	-828,8	-568,4	46%
Lucro bruto Caixa ^b	124,4	45,3	174%	331,6	302,0	10%
Gastos pré-operacionais	-3,9	-4,5	-12%	-6,9	-12,4	-44%
Lucro bruto caixa antes dos gastos pré-operacionais ^b	128,3	49,8	158%	338,5	314,4	8%
<i>Margem bruta antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>28,8%</i>	<i>24,9%</i>	<i>+4,0 pp</i>	<i>29,2%</i>	<i>36,1%</i>	<i>-7,0 pp</i>
SG&A	-119,9	-66,9	79%	-306,6	-248,9	23%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>-26,9%</i>	<i>-33,4%</i>	<i>+6,5 pp</i>	<i>-26,4%</i>	<i>-28,6%</i>	<i>+2,2 pp</i>
Despesas com vendas ^c	-45,0	-21,6	109%	-121,3	-86,9	40%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>-10,1%</i>	<i>-10,8%</i>	<i>+0,7 pp</i>	<i>-10,5%</i>	<i>-10,0%</i>	<i>-0,5 pp</i>
Gerais e administrativas ^d	-76,2	-43,6	75%	-185,3	-154,5	20%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>-17,1%</i>	<i>-21,8%</i>	<i>+4,6 pp</i>	<i>-16,0%</i>	<i>-17,8%</i>	<i>+1,8 pp</i>
Gastos pré-operacionais	-1,1	-0,7	62%	-2,8	-5,5	-50%
Outras (despesas) receitas	2,4	-1,1	n/a	2,8	-1,9	n/a
Equivalência patrimonial	-0,8	-3,0	-75%	-13,7	-7,1	94%
EBITDA ^e	3,7	-24,6	n/a	11,3	46,1	-76%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>0,8%</i>	<i>-12,3%</i>	<i>+13,1 pp</i>	<i>1,0%</i>	<i>5,3%</i>	<i>-4,3 pp</i>
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais ^f	8,7	-19,4	n/a	20,9	64,0	-67%
<i>Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>2,0%</i>	<i>-9,7%</i>	<i>+11,7 pp</i>	<i>1,8%</i>	<i>7,4%</i>	<i>-5,5 pp</i>
Depreciação e amortização	108,6	101,0	8%	323,6	289,5	12%
Lucro (prejuízo) líquido	-141,5	-162,8	-14%	-447,4	-398,7	12%

(a) Todos 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 gastos pré-operacionais” exclui depreciação e custos com aberturas de novas unidades. Veja seção “Lucro Bruto” para a memória de cálculo destas medições; (c) “Despesas com vendas” exclui despesas com aberturas de novas unidades; (d) “Despesas gerais e administrativas” exclui depreciação; (e) Veja seção “Composição do EBITDA” para a memória de cálculo desta medição; (f) “EBITDA antes dos gastos com abertura de novas unidades” exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades. Veja seção “Composição do EBITDA” para a memória de cálculo desta medição.

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida no 3T21 foi de R\$445,4 milhões, crescimento de 122% versus o 3T20, dado que isentamos os clientes da cobrança de mensalidade no mesmo trimestre do ano anterior pelo período em que as academias permaneceram fechadas em razão da 1ª onda de COVID-19.

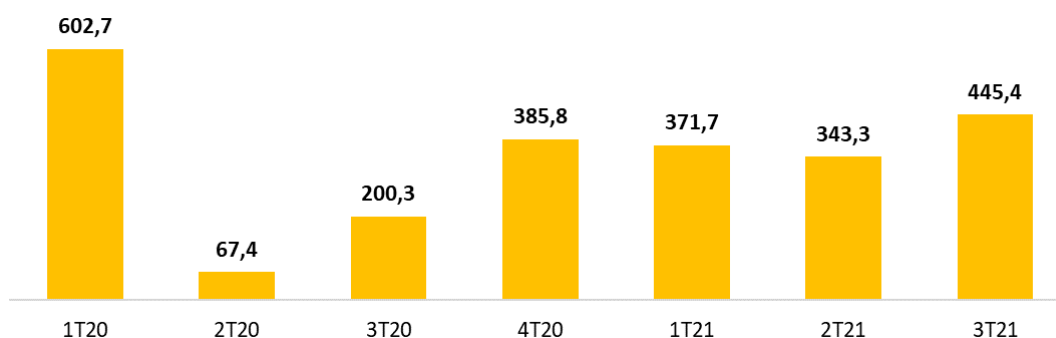
Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$ milhões)	3T21	3T20	3T21 vs. 3T20	9M21	9M20	9M21 vs. 9M20
SmartFit	390,2	166,3	135%	1.004,4	767,5	31%
Brasil	190,8	118,7	61%	515,1	435,9	18%
México	93,9	36,8	155%	237,7	191,9	24%
Outros Am.Latina ^a	105,4	10,8	874%	251,6	139,7	80%
Bio Ritmo e O2	15,9	9,9	60%	39,9	54,4	-27%
Outras ^b	39,3	24,1	63%	116,1	48,6	139%
Total	445,4	200,3	122%	1.160,4	870,4	33%

Receita Internacional (% do total)	45%	24%	20,9 p.p.	42%	40%	2,8 p.p.
------------------------------------	-----	-----	-----------	-----	-----	----------

(a) "Outros Am. Latina" considera somente operações próprias controladas na região (Colômbia, Chile, Peru, Argentina e Paraguai); (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)



No 3T21, a receita líquida apresentou forte crescimento de 30% com aumento de R\$102,1 milhões vs. 2T21, devido à reabertura de todas as unidades a partir de meados de julho de 2021, que criou condições para expansão de 12% na média mensal de clientes de academias próprias vs. 2T21 e aumento dos dias em operação para 100% no 3T21 vs. 87% dos dias do 2T21.

A receita líquida da SmartFit Brasil apresentou crescimento de 27% vs. 2T21, impactado positivamente pelas academias que permaneceram abertas durante todo o 3T21 com cobrança dos serviços, versus 85% do tempo durante o 2T21, e pelo incremento de 8% na média mensal de clientes de academias próprias vs. 2T21.

O México teve expansão de 22% da receita líquida vs. 2T21, principalmente em razão da expansão de 14% na média mensal de clientes de academias próprias no período e menor impacto da 2ª onda de COVID-19 sobre a cobrança de mensalidade no 3T21.

A receita líquida da região Outros América Latina apresentou elevação de 52% vs. 2T21, em razão da expansão de 18% na média mensal de clientes de academias próprias e da reabertura das academias. No 3T21, as academias da região permaneceram abertas 98% do tempo, versus 77% no 2T21. Os destaques do

trimestre são a reabertura de todas academias no Chile, que permaneciam fechadas até meados de julho de 2021 e a expressiva recuperação da base de clientes SmartFit no Chile e Colômbia atingindo 102% e 86% da base de clientes nas unidades existentes pré-pandemia respectivamente.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

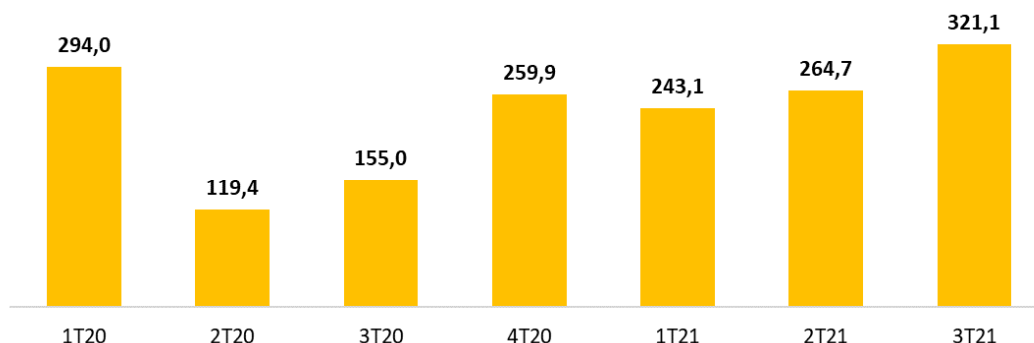
O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$321,1 milhões no 3T21, 107% superior ao mesmo período do ano anterior, devido a reabertura de todas as academias a partir de meados de julho de 2021 e pela elevação de 14% na base de academias próprias vs. 3T20. Vale ressaltar que as academias permaneceram abertas somente 54% dos dias do 3T20, o que diminuiu significativamente a base de custos deste período.

Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões)	3T21	3T20	3T21 vs. 3T20	9M21	9M20	9M21 vs. 9M20
Ocupação	131,8	64,1	106%	353,5	220,0	61%
Pessoal	84,8	42,5	99%	213,6	167,3	28%
Consumo	51,2	22,4	129%	138,6	93,4	48%
Outros	53,2	26,0	104%	123,1	87,7	40%
Custo Caixa dos Serviços Prestados	321,1	155,0	107%	828,8	568,4	46%

(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.

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



O custo caixa do 3T21 apresentou elevação de R\$56,3 milhões (+21%) vs. 2T21, em função da expansão de 6% no número médio de academias próprias e pelo fato que as academias permaneceram abertas 100% dos dias no 3T21 vs. 87% no 2T21, o que elevou os custos operacionais, principalmente com ocupação e pessoal.

Assim como nos trimestres anteriores, continuamos focados na gestão de custos com o objetivo de mitigar o impacto da pandemia sobre nossa operação, protegendo a rentabilidade. Considerando somente as unidades abertas até o 4T19, o custo caixa dos serviços prestados no 3T21 reduziu 11% ou R\$30,6 milhões se comparado ao baseline de janeiro e fevereiro de 2020 devido à redução de 22% nos custos de pessoal, de 19% em custos de consumo (ex. energia, material de limpeza) e à constante negociação de aluguéis e outros contratos com fornecedores. No 3T21, o custo caixa das academias adicionadas a partir do 1T20 e do Queima Diária, adquirido em 2020, somou R\$57,2 milhões, versus R\$35,8 milhões no 2T21.

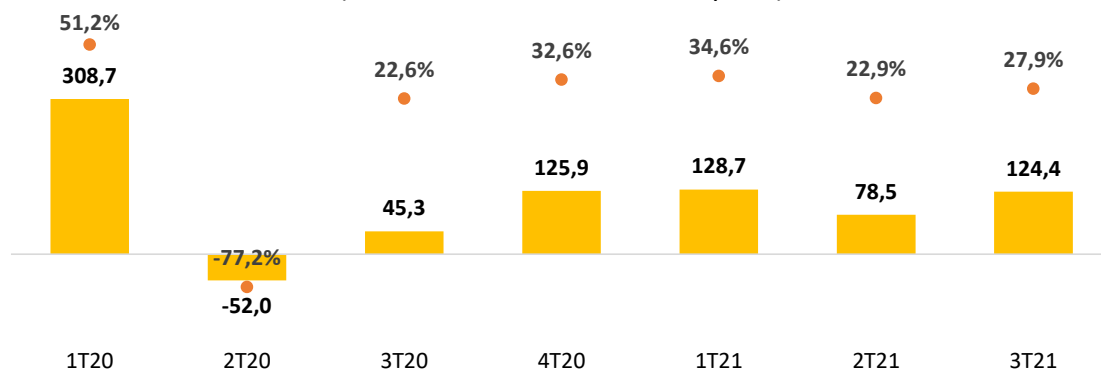
LUCRO BRUTO CAIXA

O Lucro Bruto Caixa no 3T21 totalizou R\$124,4 milhões, apresentando um aumento de 174% quando comparado a R\$45,3 milhões no mesmo período do ano anterior, devido à forte recuperação de receita com a melhora da mobilidade. A margem bruta caixa expandiu 5,3 p.p., totalizando 27,9% no 3T21. Nos 9M21, o lucro bruto caixa totalizou R\$331,6 milhões, resultando em uma margem bruta de 28,6%.

Lucro Bruto Caixa^a (R\$ milhões)	3T21	3T20	3T21 vs. 3T20	9M21	9M20	9M21 vs. 9M20
Receita Líquida	445,4	200,3	122%	1.160,4	870,4	33%
(-) Custo dos Serviços Prestados	411,2	280,1	47%	1.132,3	898,2	26%
Lucro Bruto	34,3	-79,8	n/a	28,1	-27,8	-201%
(+) Depreciação ^b	90,2	125,1	-28%	303,5	329,8	-8%
Lucro Bruto Caixa^c	124,4	45,3	174%	331,6	302,0	10%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	<i>27,9%</i>	<i>22,6%</i>	5,3 p.p.	<i>28,6%</i>	<i>34,7%</i>	-6,1 p.p.
(+) Gastos Pré-Operacionais	3,9	4,5	-12%	6,9	12,4	-44%
Lucro Bruto Caixa Antes de Gastos Pré-Operacionais^d	128,3	49,8	158%	338,5	314,4	8%
<i>Margem Bruta Caixa Antes dos Gastos Pré-Operacionais</i>	<i>28,8%</i>	<i>24,9%</i>	4,0 p.p.	<i>29,2%</i>	<i>36,1%</i>	-7,0 p.p.

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. (b) "Depreciação" são outras depreciações embutidas no custo dos serviços prestados que não a de aluguel, pois esta já foi excluída no cálculo do "Custo dos Serviços Prestados"; (c) "Lucro bruto caixa" exclui depreciação e amortização; (d) "Lucro bruto caixa antes das aberturas de novas unidades" exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades.

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



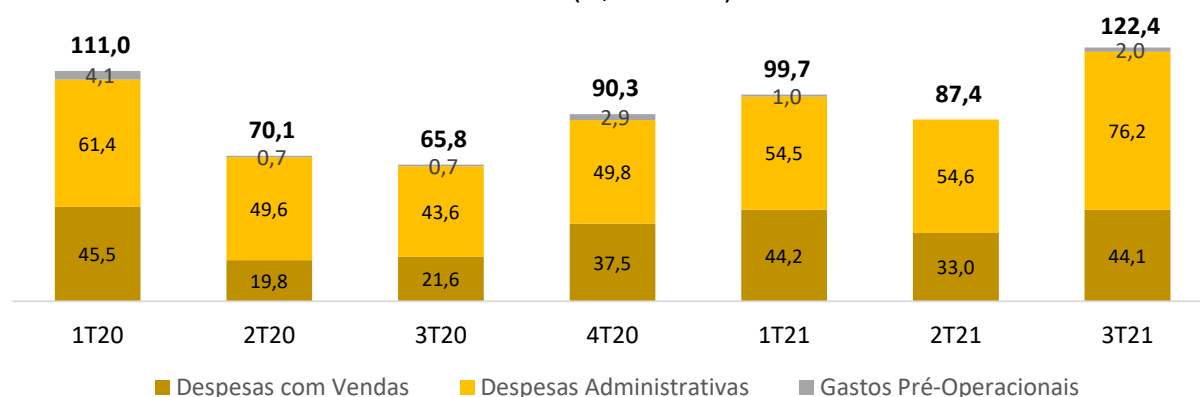
O Lucro Bruto Caixa subiu 59% no 3T21 vs. 2T21 para R\$124,4 milhões e a margem bruta caixa expandiu 500 bps para 27,9%, uma expressiva alavancagem operacional, em razão da diluição de custos de ocupação, pessoal e consumo que tem maior natureza fixa.

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	3T21	3T20	3T21 vs. 3T20	9M21	9M20	9M21 vs. 9M20
Despesas com Vendas	45,0	21,6	109%	121,3	86,9	40%
Despesas Gerais e Administrativas	76,2	43,6	75%	185,3	154,5	20%
Gastos Pré-Operacionais	1,1	0,7	62%	2,8	5,5	-50%
Total	122,4	65,8	86%	309,4	246,9	25%

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

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$122,4 milhões no 3T21, R\$56,6 milhões superior ao 3T20, devido à forte redução nas despesas do 3T20 dado os impactos da 1ª onda, à elevação nas despesas com vendas para captação de clientes, despesas com o plano de incentivo de longo prazo e com a operação adquirida ao longo do 3T20 do Queima Diária.

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


No 3T21, as despesas com vendas, gerais e administrativas e gastos pré-operacionais totalizaram R\$122,4 milhões, aumento de R\$35,0 milhões vs. 2T21. As despesas com vendas permaneceram estáveis em 10,5% da receita líquida, suportando a aceleração do ritmo de vendas que resultou no melhor trimestre em adição de clientes de academias. As despesas Gerais e Administrativas subiram R\$21,6 milhões, devido ao provisionamento de despesas com incentivo de longo prazo e despesas com projetos de TI e novos negócios. Excluindo estes dois efeitos para melhor comparação, as despesas gerais e administrativas ficaram 7% acima do 2T21, e 6% abaixo do 1T20, devido a contenção de despesas, mesmo em um cenário de retomada da operação.

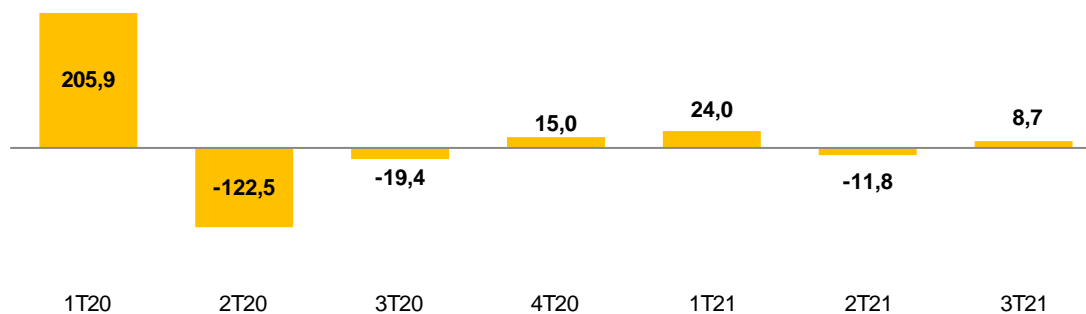
EBITDA
Composição do EBITDA

Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões)	3T21	3T20	3T21 vs.3T20	9M21	9M20	9M21 vs.9M20
Lucro líquido	-141,5	-162,8	-14%	-447,4	-398,7	12%
(+) IR & CSLL	-1,0	-6,1	-83%	-10,4	0,4	-2482%
(+) Resultado Financeiro	37,6	43,3	-18%	145,4	154,8	-8%
(+) Depreciação	108,6	101,0	8%	323,6	289,5	12%
EBITDA	3,7	-24,6	n/a	11,3	46,1	-76%
Margem EBITDA	0,8%	-12,3%	13,1 p.p.	1,0%	5,3%	-4,3 p.p.
(+) Gastos pré-operacionais	-5,1	-5,2	-2%	-9,7	-17,9	-46%
EBITDA antes dos Gastos Pré-Operacionais	8,7	-19,4	n/a	20,9	64,0	-67%
<i>Mg. EBITDA antes dos Gastos Pré-Operacionais</i>	<i>2,0%</i>	<i>-9,7%</i>	<i>11,7 p.p.</i>	<i>1,8%</i>	<i>7,4%</i>	<i>-5,5 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.

O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais foi de R\$8,7 milhões no 3T21, apresentando uma melhora versus um EBITDA negativo em R\$19,4 milhões no 3T20 devido à contínua recuperação da base de clientes, com consequente expansão da receita e crescente diluição de custos e despesas fixas.

Nos 9M21, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais somou R\$20,9 milhões (margem de 1,8%), inferior aos 9M20, em razão da forte base de comparação, considerando que o EBITDA do 1T20 não foi impactado pela pandemia.

Evolução do EBITDA antes dos Gastos-Pré-Operacionais (R\$ milhões)


Em relação ao 2T21, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais do 3T21 aumentou R\$20,5 milhões, devido à recuperação da base de clientes, aumento da receita e maior alavancagem operacional com a expansão da margem bruta caixa em 500 bps no 3T21 vs. 2T21.

EBITDA por região

Com a finalidade de permitir uma melhor análise da performance e contribuição de cada região para o EBITDA consolidado da Companhia, a partir do 3T21 passamos a calcular o EBITDA de cada região subtraindo de seu lucro bruto caixa as respectivas 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.

EBITDA por Região^{a; b} (R\$ milhões)	3T21	3T20	3T21 vs.3T20	9M21	9M20	9M21 vs.9M20
Brasil	22,4	30,6	-27%	87,5	117,2	-25%
México	20,5	1,8	1042%	46,9	57,2	-18%
Outros América Latina	35,3	-9,4	n/a	73,1	35,2	107%
Despesas G&A e outras operacionais	-73,8	-44,6	65%	-182,5	-156,5	17%
Equivalência Patrimonial	-0,8	-3,0	-75%	-13,7	-7,1	94%
EBITDA	3,7	-24,6	n/a	11,3	46,1	-76%

(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) Para 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.

O EBITDA do Brasil foi de R\$22,4 milhões, impactado pelos custos fixos das 62 academias próprias abertas nos últimos 12 meses e pela retomada das despesas para captação de clientes. No México, o aumento da receita líquida, em função de um menor impacto da pandemia, e a diluição de custos fixos proporcionaram expansão do EBITDA para R\$20,5 milhões vs. R\$1,8 milhão no 3T20.

A região Outros América Latina apresentou EBITDA de R\$35,3 milhões, uma margem de 33,0%, devido à acelerada recuperação de clientes e da retomada da cobrança de mensalidades, proporcionando expressiva diluição de custos fixos. Vale lembrar que esta região foi fortemente impactada pelo fechamento das academias no 3T20.

LUCRO (PREJUÍZO) DO PERÍODO

A Companhia apresentou prejuízo de R\$141,5 milhões no 3T21, versus um prejuízo de R\$162,8 milhões no 3T20. A redução do prejuízo foi ocasionada pela elevação de R\$28,3 milhões no EBITDA do 3T21 vs. 3T20.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de Caixa Operacional ^a (R\$ milhões)	3T21	3T20	3T21 VS. 3T20	9M21	9M20	9M21 VS. 9M20
EBITDA	3,7	-24,6	n/a	11,3	46,1	-75%
Itens de resultado sem impacto em caixa ^a	19,9	92,8	-79%	43,7	92,5	-53%
IR/CSLL Pago	-0,4	-0,9	-58%	-1,6	-31,8	-95%
Variação no capital de giro	-9,7	-66,5	-85%	9,8	-109,7	n/a
Clientes	-31,2	-76,0	-59%	-27,3	-16,6	64%
Fornecedores	27,2	12,7	114%	29,1	-60,8	n/a
Salários, provisões e contribuições sociais	8,1	7,6	7%	30,5	7,8	291%
Impostos ^b	-13,9	-10,9	28%	-22,4	-40,0	-44%
Geração de Caixa Operacional	13,5	0,7	n/a	63,1	-2,9	n/a

(a) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões, (b) Inclui impostos sobre vendas e serviços

No 3T21, a Companhia apresentou geração de caixa positiva de R\$13,5 milhões, crescimento de R\$12,8 milhões em comparação ao 3T20, devido principalmente ao aumento de R\$28,3 milhões no EBITDA. Nos 9M21, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$63,1 milhões, devido às diversas iniciativas que vem sendo adotadas para mitigar o impacto da pandemia.

CAPEX

Capex	3T21	3T20	3T21 vs 3T20	9M21	9M20	9M21 vs 9M20
Capex	207,3	121,4	71%	315,0	406,1	-22%
Expansão ^a	172,1	102,6	68%	246,7	341,9	-28%
Manutenção	23,4	11,7	99%	44,2	40,4	10%
Projetos de inovação	1,5	3,4	-57%	4,7	11,0	-58%
Corporativo	10,3	3,7	179%	19,4	12,7	52%

(a) Inclui investimentos de R\$134,0 milhões feitos pela SmartExp antes de sua aquisição pela SmartFit, já que estas unidades foram incorporadas à base de academias próprias da SmartFit a partir de agosto de 2021, quando compramos 100% do capital social da Joint Venture SmartExp.

O capex do 3T21 totalizou R\$207,3 milhões, R\$85,9 milhões superior ao mesmo período do ano anterior, devido a retomada da construção e abertura de novas unidades.

Nos 9M21 o capex totalizou R\$315,0 milhões, 22% inferior aos 9M20, dado o expressivo capex do 1T20 de R\$202 milhões para suportar o ritmo de aberturas pré-pandemia. Nos 9M21, o capex de expansão totalizou R\$246,7 milhões, impactado pelos investimentos de R\$134,0 milhões realizados pela SmartExp. No período, adicionamos 77 academias próprias à rede, sendo 27 unidades adquiridas da Just Fit sem desembolso de caixa no período. O capex de investimento em projetos corporativos totalizou R\$19,4 milhões nos 9M21, com foco em projetos de tecnologia para digitalização de serviços e melhoria na experiência dos clientes.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento (R\$ milhões)	3T21	2T21	1T21	4T20	3T20
Caixa e Equivalentes ^a	3.372	907	908	1.064	832
Dívida Bruta ^b	3.085	2.815	2.896	2.833	2.822
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	2.915	2.641	2.684	2.616	2.597
Passivo de arrendamento - equipamentos	170	174	212	217	225
Por vencimento:					
Curto prazo	599	542	590	345	402
Longo prazo	2.485	2.273	2.307	2.488	2.420
Dívida Líquida (Caixa líquido)	-287	1.908	1.988	1.769	1.990
Dívida Líquida/EBITDA LTM ^c	-0,76	6,72	15,75	5,69	8,94

(a) Nesta tabela, “Caixa e Equivalentes” considera o saldo das garantias constituídas para a 4ª emissão de debêntures da Companhia; “Dívida líquida” considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo, menos caixa e garantias; (b) “Dívida Bruta” inclui o passivo de arrendamento operacional de equipamentos; (c) o indicador “Dívida Líquida/EBITDA” utiliza a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia.

A captação de recursos proveniente da oferta primária de ações ocorrida em julho de 2021 foi de R\$2,6 bilhões, fortalecendo substancialmente a liquidez financeira e posição de caixa da Companhia. Finalizamos o 3T21 com uma posição de caixa líquido de R\$287 milhões, vs. uma dívida líquida de R\$1.908 milhões no 2T21. O índice de dívida líquida / EBITDA LTM foi de -0,76x ao final do 3T21. A atual estrutura de capital cria condições para a retomada de uma acelerada expansão da rede nos próximos anos.

A dívida bruta da Companhia está bem distribuída ao longo dos próximos anos sem concentração de vencimentos. Em razão da contínua recuperação da capacidade de geração de caixa e substancial melhora da estrutura de capital a agência Fitch Ratings elevou o rating de crédito da SmartFit e das debêntures da 4ª emissão para AA- (Bra) em julho de 2021, com perspectiva positiva. No 3T21, captamos R\$240 milhões em nota promissória com amortização final em 42 meses.

A companhia busca alinhar os vencimentos de empréstimos e financiamentos com a capacidade de geração de caixa operacional e acessar linhas de financiamento locais para suportar a expansão e necessidade de caixa das operações em cada país que operamos. Ao final do 3T21, o cronograma de vencimentos do endividamento era composto da seguinte forma:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta ^a	2021	2022	2023	2024	2025	2026	Total
% do total	6%	17%	24%	23%	18%	12%	100%
Total	191	526	734	707	542	385	3.085
Brasil	65	98	383	379	409	372	1.707
México	22	156	170	134	47	-	530
Outros Am. Latina ^b	104	271	180	195	86	13	848

(a) nesta tabela, “Endividamento financeiro” é definido como empréstimos, financiamentos e leasing de equipamentos com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) “Outros Am. Latina” inclui endividamento financeiro no Chile, Colômbia e Peru.

EVENTOS SUBSEQUENTES

Aquisição de 10,9% do capital social da Sports World

Dando continuidade à assinatura do memorando de entendimentos (MoU) com o Grupo Sports World, S.A.B. de C.V. (Sports World) em 13 de abril de 2021, anunciamos em 28 de outubro de 2021 a aquisição de 11,9 milhões de ações da Sports World, 2ª maior rede de academias do México com 57 academias, por P\$77,4 milhões (R\$21,3 milhões). Desta forma, passamos a deter ações representativas de 10,9% de seu capital social. O memorando de entendimentos não vinculante celebrado com a Sports World permanece em vigor. A compra desta participação minoritária se insere na estratégia da Companhia de ampliar sua presença no México.

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 (R02) – 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)	3T21 Reportado	Impactos do IFRS 16	3T21 excluindo IFRS 16	3T20 Reportado	Impactos do IFRS 16	3T20 excluindo IFRS 16	9M21 Reportado	Impactos do IFRS 16	9M21 excluindo IFRS 16	9M20 Reportado	Impactos do IFRS 16	9M20 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	445,4		445,4	200,3		200,3	1.160,4		1.160,4	870,4	-	870,4
Custo dos serviços	(411,2)	16,8	(427,9)	(280,1)	(27,3)	(252,9)	(1.132,3)	16,7	(1.149,0)	(898,2)	(47,6)	(850,6)
Aluguéis	(34,0)	100,9	(134,9)	(20,4)	45,7	(66,1)	(96,6)	261,1	(357,7)	(61,7)	163,4	(225,1)
Depreciação e amortização (custo)	(191,0)	(84,1)	(106,9)	(170,9)	(73,0)	(97,9)	(564,6)	(244,4)	(320,2)	(493,2)	(210,9)	(282,3)
Lucro bruto	34,3	16,8	17,5	(79,8)	(27,3)	(52,5)	28,1	16,7	11,4	(27,8)	(47,6)	19,8
SG&A	(121,4)	0,2	(121,6)	(70,4)	(0,3)	(70,0)	(308,7)	1,3	(310,0)	(256,2)	0,0	(256,2)
Despesas com vendas	(43,4)	-	(43,4)	(21,6)	-	(21,6)	(121,3)		(121,3)	(86,9)	-	(86,9)
Gerais e administrativas	(74,8)	1,4	(76,2)	(43,0)	0,6	(43,6)	(180,8)	4,5	(185,3)	(151,9)	2,6	(154,5)
Aluguéis	(0,6)	1,4	(2,0)	(0,6)	0,6	(1,2)	(1,4)	4,5	(5,9)	(1,3)	2,6	(3,9)
Despesas com abertura de novas unidades	(2,8)	-	(2,8)	(0,7)	-	(0,7)	(2,8)		(2,8)	(5,5)	-	(5,5)
Depreciação e amortização (despesa)	(2,8)	(1,1)	(1,7)	(4,1)	(1,0)	(3,1)	(6,6)	(3,2)	(3,4)	(9,9)	(2,6)	(7,3)
Outras (despesas) receitas	2,4	-	2,4	(1,1)	-	(1,1)	2,8	-	2,8	(1,9)	-	(1,9)
Equivalência patrimonial	(0,8)	-	(0,8)	(3,0)	-	(3,0)	(13,7)	-	(13,7)	(7,1)	-	(7,1)
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	(87,9)	17,0	(104,9)	(153,2)	(27,6)	(125,6)	(294,3)	18,1	(312,3)	(291,0)	(47,5)	(243,5)
Resultado Financeiro	(70,3)	(32,7)	(37,6)	(49,2)	(5,9)	(43,3)	(214,9)	(69,4)	(145,4)	(183,0)	(28,2)	(154,8)
Imposto de Renda e Contribuição Social	1,0	-	1,0	6,1	-	6,1	10,4		10,4	(0,4)	-	(0,4)
Lucro líquido	(157,2)	(15,7)	(141,5)	(196,3)	(33,6)	(162,8)	(498,7)	(51,4)	(447,4)	(474,5)	(75,8)	(398,7)

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

Lucro bruto	34,3	16,8	17,5	(79,8)	(27,3)	(52,5)	28,1	16,7	11,4	(27,8)	(47,6)	19,8
(-) Depreciação e amortização (custo)	191,0	84,1	106,9	170,9	73,0	97,9	564,6	244,4	320,2	493,2	210,9	282,3
Lucro bruto excluindo depreciação	225,3	100,9	124,4	91,1	45,7	45,3	592,7	261,1	331,6	465,4	163,4	302,0
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	<i>50,6%</i>		<i>27,9%</i>	<i>45,5%</i>		<i>22,6%</i>	<i>51,1%</i>		<i>28,6%</i>	<i>53,5%</i>		<i>34,7%</i>
Lucro líquido	(157,2)	(15,7)	(141,5)	(196,3)	(33,6)	(162,8)	(498,7)	(51,4)	(447,4)	(474,5)	(75,8)	(398,7)
(-) IR & CSLL	(1,0)	-	(1,0)	(6,1)	-	(6,1)	(10,4)	-	(10,4)	0,4	-	0,4
(-) Resultado Financeiro	70,3	32,7	37,6	49,2	5,9	43,3	214,9	69,4	145,4	183,0	28,2	154,8
(-) Depreciação e amortização	193,9	85,3	108,6	175,0	74,0	101,0	571,2	247,6	323,6	503,1	213,5	289,5
EBITDA	106,0	102,3	3,7	21,7	46,4	(24,6)	276,9	265,6	11,3	212,1	166,0	46,1
<i>Margem EBITDA</i>	<i>23,8%</i>		<i>0,8%</i>	<i>10,9%</i>		<i>-12,3%</i>	<i>23,9%</i>		<i>1,0%</i>	<i>24,4%</i>		<i>5,3%</i>

* 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 e Guatemala. 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	
	3T21	3T20	3T21	3T20
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina e Paraguai	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
Panamá e Costa Rica	Equivalência patrimonial ^a	Equivalência patrimonial ^a	Investimento	Investimento
Colômbia, República Dominicana, El Salvador, Equador e Guatemala	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca	n/a	n/a
Queima Diária	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado

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.

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	3T21	4T20
CIRCULANTE	3.787,7	1.311,0
Caixa e equivalentes de caixa	1.760,2	1.019,6
Investimentos em ativos financeiros	1.563,7	-
Clientes	204,5	154,2
Outros Créditos	259,3	137,2
NÃO CIRCULANTE	7.106,9	7.182,9
Imobilizado	2.462,1	2.425,1
Ativos de direito de uso	2.658,8	2.726,9
Intangível	1.500,3	1.540,9
Investimentos	125,3	125,2
Outros ativos	360,3	364,8
TOTAL DO ATIVO	10.894,6	8.494,0
PASSIVO (R\$ milhões)	3T21	4T20
CIRCULANTE	1.412,2	1.084,6
Empréstimos	539,7	277,7
Passivos de arrendamentos	361,7	339,4
Fornecedores	198,9	169,8
Receita diferida	160,4	132,5
Outros passivos	151,4	165,2
NÃO CIRCULANTE	4.926,8	4.940,6
Empréstimos	2.375,3	2.338,4
Passivos de arrendamentos	2.476,0	2.534,4
Outros passivos	75,5	67,8
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.555,6	2.468,8
Capital social	2.970,4	325,4
Reservas de capital	2.281,9	2.312,0
Prejuízos acumulados	-1.149,0	-651,8
Outros resultados abrangentes	420,8	460,5
Participação não controladora	31,5	22,7
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	10.894,6	8.494,0

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

DRE (R\$ milhões)	3T21	3T20	3T21 vs. 3T20	9M21	9M20	9M21 vs. 9M20
Receita Operacional Líquida	445,4	200,3	122%	1.160,4	870,4	33%
Custo dos Serviços Prestados	-411,2	-280,1	47%	-1.132,3	-898,2	26%
Lucro Bruto	34,3	-79,8	n/a	28,1	-27,8	n/a
Receitas (despesas) operacionais						
Vendas	-46,2	-22,3	107%	-124,1	-92,4	34%
Gerais e administrativas	-77,7	-47,0	65%	-187,4	-161,8	16%
Equivalência patrimonial	-0,8	-3,0	-75%	-13,7	-7,1	94%
Outras (despesas) receitas	2,4	-1,1	n/a	2,8	-1,9	n/a
Lucro antes do resultado financeiro	-87,9	-153,2	-43%	-294,3	-291,0	1%
Resultado financeiro	-70,3	-49,2	43%	-214,9	-183,0	17%
Lucro antes do IR/CS	-158,2	-202,4	-22%	-509,1	-474,1	7%
Imposto de Renda e Contribuição Social	1,0	6,1	-83%	10,4	-0,4	n/a
Lucro líquido	-157,2	-196,3	-20%	-498,7	-474,5	5%

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	3T21	3T20	3T21 VS. 3T20	9M21	9M20	9M21 VS. 9M20
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS						
Resultado do Período	-157,2	-196,3	-20%	-498,7	-474,5	5%
Depreciações e amortizações	193,9	200,6	-3%	571,2	506,2	13%
Baixa de intangível e imobilizado	-10,4	31,0	n/a	8,0	45,0	-82%
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	60,4	46,3	31%	145,0	144,8	0%
Juros provisionados sobre arrendamentos	61,0	54,5	12%	184,3	156,7	18%
Outros	1,8	2,3	n/a	-70,2	-77,1	-9%
Variação no capital de giro	-52,6	-84,3	-38%	-89,0	-171,4	-48%
Caixa gerado pelas operações	96,9	54,0	80%	250,6	129,6	93%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	-30,0	-68,0	-56%	-90,6	-173,4	-48%
Juros pagos sobre arrendamentos	-53,9	-6,9	687%	-145,2	-31,1	366%
Imposto de renda e contribuição social pagos	-0,4	-0,9	-58%	-1,6	-31,8	-95%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	12,6	-21,8	n/a	13,0	-106,7	n.a
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO						
Adições do ativo imobilizado	-73,4	-128,4	-43%	-181,0	-413,0	-56%
Adições do ativo intangível	-0,7	-103,9	-99%	-3,9	-108,6	-96%
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	-232,3	-47,0	395%	-286,9	-76,1	277%
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-8,0	-7,8	2%	-11,7	-17,1	-32%
Aplicações financeiras	-1.486,2	0,8	n/a	-1.536,2	-36,8	n/a
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	6,0	-6,2	n.a	3,7	-4,9	n/a
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	-1.794,7	-292,5	513%	-2.015,9	-656,5	207%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO						
Pagamento de empréstimos e custos	-103,1	-144,1	-28%	-277,1	-199,3	39%
Captação de empréstimos	309,0	61,6	401%	555,7	434,2	28%
Pagamento de arrendamento	-87,7	52,6	n/a	-201,1	-85,0	136%
Aumento de capital - controladores	2.532,4	0,1	n/a	2.596,7	0,1	n/a
Recompra de ações, líquida de recebimentos	0,0	0,0	n/a	0,0	-30,6	n/a
Outros	0,0	0,1	n/a	0,0	0,1	n/a
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	2.650,6	-29,7	n/a	2.674,3	119,5	2138%
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.						
Saldo inicial	792,0	1.162,6	-32%	1.019,6	1.351,4	-25%
Saldo final	1.760,2	798,1	121%	1.760,2	798,1	121%
Caixa adquirido por aquisição de grupo de ativos e combinação de negócios	67,4	0,0	n/a	71,1	0,0	n/a
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	32,3	-20,4	n/a	-1,9	90,5	-102%