

RESULTADOS 3T22



WEBINAR DE RESULTADOS

10 de novembro de 2022

11am (Brasília) / 09am (Nova York)

Teleconferência em Português
com tradução simultânea para Inglês
[Clique aqui](#)

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Thiago Borges - CFO e DRI

José Luís Rizzardo - RI

Thaís Lima - RI

Laura Puttinato - RI

contato: ri@smartfit.com.br

DIVULGAÇÃO DE RESULTADO 3T22

São Paulo, 09 de novembro de 2022 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina em número de clientes¹ anuncia os resultados do 3T22. 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 (R02) sobre o resultado são detalhados a partir da página 16.

DESTAQUES DO PERÍODO

- Base de clientes atingiu 90% do patamar de março/20, nas academias Smart Fit existentes pré-pandemia**

3T22 apresentou a maior recuperação da base de clientes dos últimos 12 meses, com ganho de 6p.p. versus 2T22. As 3 regiões de atuação cresceram base, com destaque para Brasil e Outros América Latina que cresceram 6,7p.p. e 7,3p.p., respectivamente, no período.
- Receita líquida de R\$ 766 M, +11% vs. 2T22, com academias Smart Fit abertas até 2019 ultrapassando os níveis de receita históricos**

No 3T22, a receita líquida nas academias Smart Fit inauguradas até 2019 atingiu 103% do patamar pré-pandemia, com incremento nas 3 regiões de atuação.
- Custo caixa das academias abertas até 2019² significativamente abaixo da inflação do período**

O forte foco na gestão de gastos nos últimos 2,5 anos permitiu um patamar de custo caixa apenas 8% superior no 3T22, se comparado ao baseline de janeiro e fevereiro de 2020, para as academias abertas até 2019.
- Margem bruta caixa de 42,8%, +3,2p.p. vs. 2T22, com incremento em todas as regiões e destaque para a região Outros América Latina**

Nas academias Smart Fit inauguradas até 2019, a margem bruta atingiu 46% no 3T22, com incremento nas 3 regiões de atuação e destaque para a margem bruta da região Outros América Latina, alinhada aos níveis históricos.
- Quinto trimestre consecutivo de melhora da rentabilidade e da geração de caixa operacional**

Continua recuperação da receita aliada a forte gestão de gastos, proporcionaram alavancagem operacional com margem EBITDA atingindo 22,7%, ganho de 5,1p.p. vs. 2T22, EBITDA de R\$173,8M (+43% vs. 2T22) e geração de caixa operacional de R\$ 169 milhões no trimestre.
- Lucro líquido de R\$ 30 milhões, incremento de R\$ 70 milhões vs. 2T22**

Gradual e contínua melhora da rentabilidade contribuíram para o primeiro trimestre de lucro líquido após o início da Covid-19.

| Destaque do 3T22 | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs. 3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs. 9M21 |
|---|-------|-------|---------------|-------|---------------|-------|-------|---------------|
| Academias | 1.157 | 1.009 | 15% | 1.121 | 3% | 1.157 | 1.009 | 15% |
| Clientes totais (000) ^a | 3.728 | 2.763 | 35% | 3.438 | 8% | 3.728 | 2.763 | 35% |
| Receita Líquida (R\$ M) | 766 | 445 | 72% | 689 | 11% | 2.077 | 1.160 | 79% |
| EBITDA ^b (R\$ M) | 173,8 | 3,7 | 4620% | 121,4 | 43% | 361,6 | 11,3 | 3107% |
| Margem EBITDA | 22,7% | 0,8% | 21,9 p.p. | 17,6% | 5,1 p.p. | 17,4% | 1,0% | 16,4 p.p. |
| Geração de Caixa Operacional ^c (R\$ M) | 168,9 | 13,6 | 1146% | 196,7 | (14%) | 440,6 | 63,1 | 598% |

(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 3T22 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

No terceiro trimestre de 2022 foram adicionadas 36 academias à rede, encerrando o período com 1.157 unidades, crescimento de 15% versus 3T21, devido principalmente à abertura de academias próprias, e 3% se comparado ao 2T22. Foram adicionadas 29 academias próprias, equivalente a 81% do total das adições de academias no trimestre. Ao final do período, a rede de academias era composta por 908 unidades próprias (78% do total) e 249 franquias.

Das 36 adições da marca Smart Fit, foram 15 no México, 15 na região Outros América Latina e 6 no Brasil. As adições de novas unidades no Brasil foram impactadas por 6 fechamentos, sendo 1 unidade encerrada por estar localizada em supermercado que ficará fechado para reforma por alguns trimestres e duas outras realocadas para melhores pontos comerciais.

Evolução da Rede de Academias

| Unidades | Final de Período | | | | | Crescimento 3T22 vs. | | Variação 3T22 vs. | |
|--------------------------------|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|------------|-------------------|------------|
| | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 2T22 | 3T21 | 2T22 | 3T21 |
| Total | 1.020 | 1.077 | 1.102 | 1.134 | 1.169 | 35 | 149 | 3% | 15% |
| Academias | 1.009 | 1.065 | 1.090 | 1.121 | 1.157 | 36 | 148 | 3% | 15% |
| Por Tipo | | | | | | | | | |
| Próprias | 781 | 834 | 857 | 879 | 908 | 29 | 127 | 3% | 16% |
| Franquias | 228 | 231 | 233 | 242 | 249 | 7 | 21 | 3% | 9% |
| Por Marca | | | | | | | | | |
| Smart Fit | 978 | 1.033 | 1.059 | 1.093 | 1.129 | 36 | 151 | 3% | 15% |
| Próprias | 755 | 807 | 831 | 856 | 885 | 29 | 130 | 3% | 17% |
| Brasil | 394 | 408 | 415 | 416 | 419 | 3 | 25 | 1% | 6% |
| México | 173 | 192 | 199 | 209 | 223 | 14 | 50 | 7% | 29% |
| Outros Am. Latina ^a | 188 | 207 | 217 | 231 | 243 | 12 | 55 | 5% | 29% |
| Franquias | 223 | 226 | 228 | 237 | 244 | 7 | 21 | 3% | 9% |
| Brasil | 162 | 165 | 169 | 172 | 175 | 3 | 13 | 2% | 8% |
| México | 10 | 9 | 6 | 8 | 9 | 1 | (1) | 13% | (10%) |
| Outros Am. Latina ^a | 51 | 52 | 53 | 57 | 60 | 3 | 9 | 5% | 18% |
| Bio Ritmo e O2 | 31 | 32 | 31 | 28 | 28 | 0 | (3) | 0% | (10%) |
| Próprias | 26 | 27 | 26 | 23 | 23 | 0 | (3) | 0% | (12%) |
| Franquias | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 0 | 0 | 0% | 0% |
| Por região | | | | | | | | | |
| Brasil | 584 | 602 | 614 | 615 | 621 | 6 | 37 | 1% | 6% |
| México | 183 | 201 | 205 | 217 | 232 | 15 | 49 | 7% | 27% |
| Outros Am. Latina ^a | 242 | 262 | 271 | 289 | 304 | 15 | 62 | 5% | 26% |
| Studios^b | 11 | 12 | 12 | 13 | 12 | (1) | 1 | (8%) | 9% |

(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.

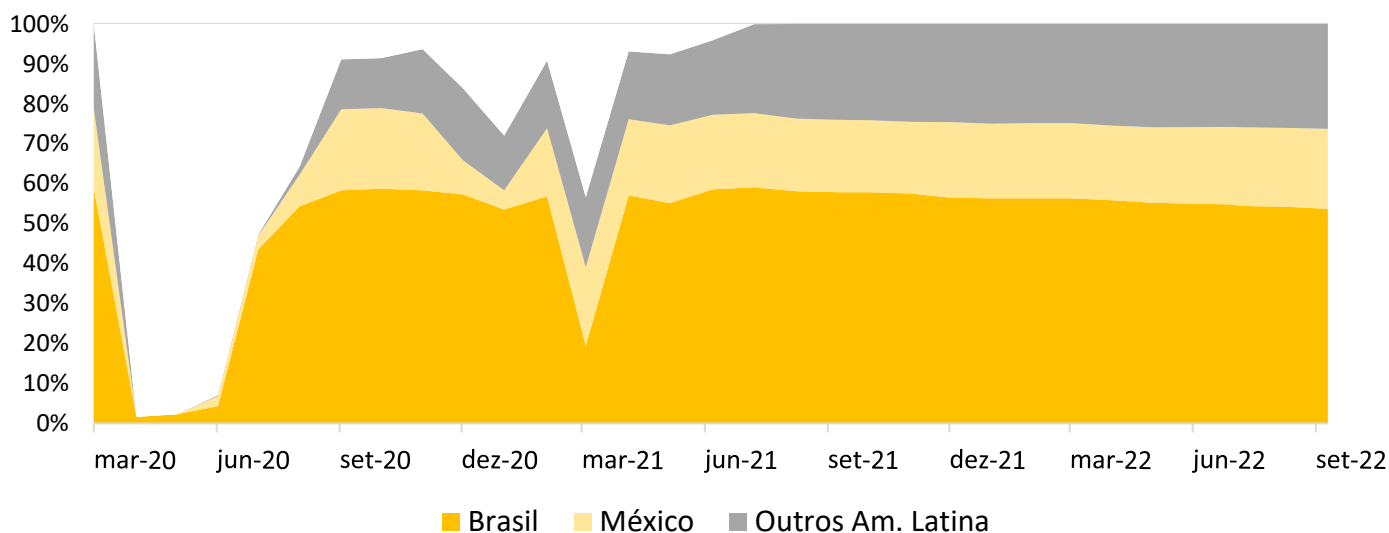
IMPACTO DA COVID-19

O elevado grau de imunização da população, os cuidados adotados pela Companhia na higienização das academias desde o início da pandemia e o gradual arrefecimento dos impactos negativos da covid-19, contribuíram para que as academias permanecessem abertas durante todo o 3T22.

Neste trimestre as academias continuaram com reduções das restrições ao normal funcionamento nas diferentes regiões de atuação, como por exemplo em Belo Horizonte, que em junho, havia voltado o uso de máscaras em locais fechados permanecendo assim até agosto, quando regrediu a medida, retirando a obrigatoriedade do uso de máscara em locais fechados. Além disso, em importantes regiões fora do Brasil, como a Cidade do México, o uso de máscaras em locais fechados deixou de ser obrigatório apenas em outubro. No Peru, o uso de duas máscaras em ambientes fechados que era obrigatório deixou de ser no início do mês de outubro e hoje é exigido apenas o uso em transporte público e hospitais.

Embora as medidas que impeçam o normal funcionamentos das academias vêm sendo progressivamente retiradas, ainda existem algumas restrições em vigor em algumas regiões, como o uso obrigatório de máscaras em algumas cidades.

% de Academias Smart Fit em Operação



BASE DE CLIENTES

No 3T22, a base de clientes continuou a trajetória de expansão, atingindo 3,7 milhões, 8% acima do 2T22 e crescimento de 35% versus mesmo período do ano anterior. A combinação da gradual redução das restrições ao funcionamento das academias, dos assertivos esforços na captação de clientes e da expansão orgânica com maturação das novas unidades têm contribuído com o aumento na base de clientes. A base de clientes no 3T22 apresentou crescimento em todas as regiões, sendo adicionados 1,5 milhão de membros às academias desde maio/21, momento em que a base de alunos atingiu o menor nível desde o início da pandemia. Adicionalmente, em outubro ocorreu a adição de 59 mil clientes, alta de 1% no mês, mantendo a recuperação mensal consecutiva de crescimento em todas as regiões.

Em academias, a base de clientes cresceu 309 mil no 3T22, atingindo 3,4 milhões de alunos, 20% superior a base pré-pandemia (1T20) e 10% superior ao 2T22. O número médio de alunos por academia expandiu 5% no 3T22 versus o 2T22, com um crescimento em unidades próprias e franquias de 5%.

Se consideradas apenas as academias Smart Fit existentes pré-pandemia a base de clientes no 3T22 atingiu 90% do patamar de março de 2020, crescimento de 6p.p. no trimestre, atingindo o maior patamar desde o início da reabertura no 3T21, com recuperação em todas as regiões e destaque para o aumento de 6,7p.p. no Brasil, atingindo 81% da base pré-pandemia, e Outros América Latina com incremento de 7,3p.p. Em outubro, devido a maiores volumes de vendas, a base de clientes das academias Smart Fit existentes pré-pandemia apresentou crescimento de 1p.p. e atingiu 91% do patamar de março de 2020.

Evolução da Base de Clientes

| Clientes Totais ('000) | Final de Período | | | | | Crescimento 3T22 vs. | | Variação 3T22 vs. | |
|--------------------------------|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|--------------|-------------------|--------------|
| | 3T21 | 4T21 | 1T22 | 2T22 | 3T22 | 2T22 | 3T21 | 2T22 | 3T21 |
| Total | 2.763 | 3.007 | 3.279 | 3.438 | 3.728 | 291 | 965 | 8% | 35% |
| Em Academias | 2.332 | 2.573 | 2.879 | 3.069 | 3.377 | 309 | 1.045 | 10% | 45% |
| Por Tipo | | | | | | | | | |
| Próprias | 1.785 | 1.989 | 2.258 | 2.404 | 2.642 | 238 | 857 | 10% | 48% |
| Franquias | 547 | 584 | 621 | 664 | 735 | 71 | 188 | 11% | 34% |
| Por Marca | | | | | | | | | |
| Smart Fit | 2.291 | 2.529 | 2.834 | 3.024 | 3.329 | 305 | 1.038 | 10% | 45% |
| Próprias | 1.750 | 1.951 | 2.220 | 2.367 | 2.601 | 234 | 851 | 10% | 49% |
| Brasil | 864 | 956 | 1.025 | 1.039 | 1.140 | 101 | 277 | 10% | 32% |
| México | 374 | 422 | 548 | 606 | 652 | 47 | 278 | 8% | 74% |
| Outros Am. Latina ^a | 512 | 572 | 647 | 722 | 809 | 87 | 296 | 12% | 58% |
| Franquias | 541 | 578 | 614 | 657 | 728 | 70 | 187 | 11% | 35% |
| Bio Ritmo e O2 | 41 | 44 | 45 | 44 | 48 | 4 | 7 | 9% | 17% |
| Por região | | | | | | | | | |
| Brasil | 1.285 | 1.407 | 1.500 | 1.526 | 1.682 | 156 | 397 | 10% | 31% |
| México | 404 | 449 | 566 | 630 | 679 | 49 | 275 | 8% | 68% |
| Outros Am. Latina ^a | 644 | 717 | 812 | 913 | 1.017 | 104 | 373 | 11% | 58% |
| Em Studios | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 0 | 0 | (8%) | 3% |
| Em Digital^b | 428 | 430 | 397 | 365 | 348 | (18) | (80) | (5%) | (19%) |

(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) Devido à aquisição da plataforma digital Queima Diária, o número de clientes do canal digital começou a ser reportado no 3T20. Para evitar dupla contagem, os clientes de nossas academias que também são assinantes de nossos planos digitais Smart Fit e Smart Nutri são considerados somente clientes das academias ou Studios.

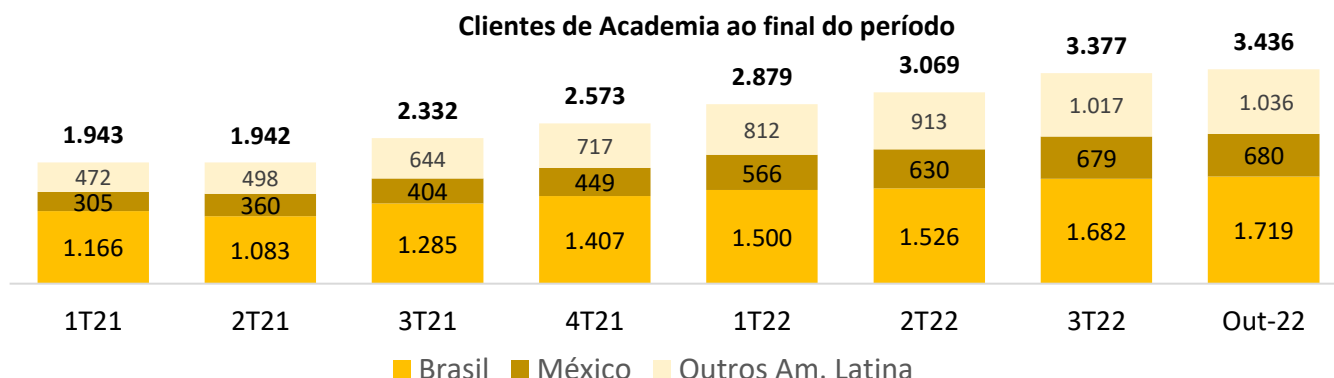
No 3T22, a base de clientes no Brasil atingiu 1,7 milhão, uma adição de 156 mil clientes no trimestre, crescimento de 10% versus o 2T22 e 2% acima da base de clientes de março de 2020. A expansão da base de clientes resultou na elevação de 5% no número médio de alunos por academia no 3T22, versus o 2T22. Se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, em setembro de 2022 o país atingiu 81% da base de clientes de março de 2020, crescimento de 6,7p.p. versus 2T22, em um trimestre que

historicamente as unidades inauguradas há mais de 12 meses crescem 2p.p. sua base de clientes. Em outubro, a base de clientes do Brasil continuou apresentando crescimento e as unidades inauguradas pré-pandemia atingiram 83% da base de clientes de março de 2020.

O México atingiu 679 mil clientes no 3T22, adição de 49 mil clientes no trimestre, uma expansão de 8% versus o 2T22 e 23% acima da base de março de 2020. Esse incremento no número de clientes resultou na expansão de 3% no número médio de alunos por academia. Se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, no 3T22 o país atingiu 91% da base de clientes de março de 2020, crescimento de 1p.p. versus 2T22, em linha com a sazonalidade histórica do trimestre para a região.

Na região Outros América Latina, a base de clientes atingiu 1,0 milhão no 3T22, expansão de 11% sobre o 2T22, com adição de 104 mil clientes de academias no trimestre. Esta expansão resultou na elevação de 6% no número médio de alunos por academia no 3T22, versus o 2T22. Se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, no 3T22, a região atingiu 110% da base de clientes de março de 2020, com recuperação de 7,3p.p. versus 2T22. A recuperação ocorreu em todos os países da região com operação própria, com destaque para Colômbia e Chile, países mais relevantes da região

A completa recuperação da região Outros América Latina é explicada pelo menor impacto, nas operações, pela 2ª onda do COVID-19 (ex. academias na Colômbia estão abertas desde setembro de 2020), menor nível de restrições impostas nas academias desta região e pela menor preocupação com o Covid no principal país da região, se comparado com o Brasil e México.



A oferta de serviços digitais tem sido ampliada e aperfeiçoada desde 2020. Atualmente são oferecidos vídeo-aula *on-demand* e serviço de acompanhamento nutricional. Ao final de setembro de 2022, os clientes exclusivamente digitais somavam 348 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 um variado sortimento de programas de exercícios físicos. Ao final do 3T22, este serviço possuía 337 mil clientes, 272% acima do patamar de dez/19, e 4% abaixo do 2T22, devido ao menor nível de vendas nesse trimestre comparado ao 3T21, que foi impactado positivamente pelos fechamentos e restrições de circulação relacionados ao Covid-19. A maior parte da base de clientes está localizada no Brasil, estando disponíveis na plataforma um total de 140 programas, sendo 16 deles em espanhol.

O Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo e por tele consultas com nutricionistas, atingiu 77 mil assinantes ativos ao final do 3T22, 10% acima do 2T22, início do reflexo da mudança na estratégia de cobrança, refletindo em um maior ticket. No período, foram realizadas 115 mil medições, 14% acima de 2T22 e 16 mil consultas, 9% acima do 2T22. A expansão se deve às iniciativas que vem sendo adotadas para proporcionar aos clientes uma melhor experiência, como por exemplo a instalação

de balanças de bioimpedâncias nas academias. Em junho, fizemos o roll out do Smart Fit Nutri para o Equador, com isso o serviço atualmente está disponível em 3 países: Brasil, México e Equador.

DESEMPENHO FINANCEIRO

| Principais indicadores financeiros ^a (R\$ milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs.3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs.9M21 |
|--|--------------|----------------|-------------------|---------------|-------------------|----------------|----------------|-------------------|
| Receita Bruta | 823,6 | 478,7 | 72% | 741,6 | 11% | 2.234,7 | 1.255,0 | 78% |
| Receita Líquida | 766,3 | 445,4 | 72% | 689,1 | 11% | 2.077,4 | 1.160,4 | 79% |
| Custo caixa dos serviços ^b | (437,9) | (321,0) | 36% | (416,2) | 5% | (1.239,5) | (828,8) | 50% |
| Lucro bruto Caixa^b | 328,4 | 124,4 | 164% | 272,9 | 20% | 837,9 | 331,6 | 153% |
| <i>Margem bruta caixa</i> | <i>42,8%</i> | <i>27,9%</i> | <i>14,9 p.p.</i> | <i>39,6%</i> | <i>3,2 p.p.</i> | <i>40,3%</i> | <i>28,6%</i> | <i>11,8 p.p.</i> |
| Custos pré-operacionais | (7,2) | (3,9) | 84% | (7,3) | (1%) | (20,1) | (6,9) | 192% |
| Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b | 335,5 | 128,3 | 162% | 280,2 | 20% | 858,1 | 338,5 | 154% |
| <i>Margem bruta antes dos custos pré-operacionais</i> | <i>43,8%</i> | <i>28,8%</i> | <i>15,0 p.p.</i> | <i>40,7%</i> | <i>3,1 p.p.</i> | <i>41,3%</i> | <i>29,2%</i> | <i>12,1 p.p.</i> |
| SG&A | (154,4) | (119,9) | 29% | (154,0) | 0% | (479,3) | (306,6) | 56% |
| <i>% Receita Líquida</i> | <i>20,1%</i> | <i>26,9%</i> | <i>(6,8) p.p.</i> | <i>22,3%</i> | <i>(2,2) p.p.</i> | <i>23,1%</i> | <i>26,4%</i> | <i>(3,3) p.p.</i> |
| Despesas com vendas ^c | (61,4) | (45,0) | 36% | (71,1) | (14%) | (203,7) | (121,3) | 68% |
| <i>% Receita Líquida</i> | <i>8,0%</i> | <i>10,1%</i> | <i>(2,1) p.p.</i> | <i>10,3%</i> | <i>(2,3) p.p.</i> | <i>9,8%</i> | <i>10,5%</i> | <i>(0,7) p.p.</i> |
| Gerais e administrativas ^d | (82,9) | (76,2) | 9% | (81,3) | 2% | (247,3) | (185,3) | 33% |
| <i>% Receita Líquida</i> | <i>10,8%</i> | <i>17,1%</i> | <i>(6,3) p.p.</i> | <i>11,8%</i> | <i>(1,0) p.p.</i> | <i>11,9%</i> | <i>16,0%</i> | <i>(4,1) p.p.</i> |
| Despesas pré-operacionais | (4,9) | (1,1) | 330% | (4,4) | 13% | (14,8) | (2,8) | 431% |
| Outras (despesas) receitas | (5,2) | 2,4 | (314%) | 2,9 | (280%) | (13,5) | 2,8 | (580%) |
| Equivalência patrimonial | (0,2) | (0,8) | (79%) | 2,5 | (107%) | 3,0 | (13,7) | (122%) |
| EBITDA ^e | 173,8 | 3,7 | 4620% | 121,4 | 43% | 361,6 | 11,3 | 3107% |
| <i>Margem EBITDA</i> | <i>22,7%</i> | <i>0,8%</i> | <i>21,9 p.p.</i> | <i>17,6%</i> | <i>5,1 p.p.</i> | <i>17,4%</i> | <i>1,0%</i> | <i>16,4 p.p.</i> |
| EBITDA antes dos gastos pré-operacionais^f | 185,9 | 8,7 | 2027% | 133,1 | 40% | 396,5 | 20,9 | 1793% |
| <i>Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais</i> | <i>24,3%</i> | <i>2,0%</i> | <i>22,3 p.p.</i> | <i>19,3%</i> | <i>0,3 p.p.</i> | <i>19,1%</i> | <i>1,8%</i> | <i>9,6 p.p.</i> |
| Depreciação e amortização | (126,2) | (108,6) | 16% | (116,9) | 8% | (358,5) | (323,6) | 11% |
| Lucro (prejuízo) líquido | 29,9 | (141,5) | (121%) | (40,0) | (175%) | (85,6) | (447,4) | (81%) |
| <i>% Receita Líquida</i> | <i>3,9%</i> | <i>(31,8%)</i> | <i>35,7 p.p.</i> | <i>(5,8%)</i> | <i>9,7 p.p.</i> | <i>(4,1%)</i> | <i>(38,6%)</i> | <i>34,4 p.p.</i> |

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

RECEITA LÍQUIDA

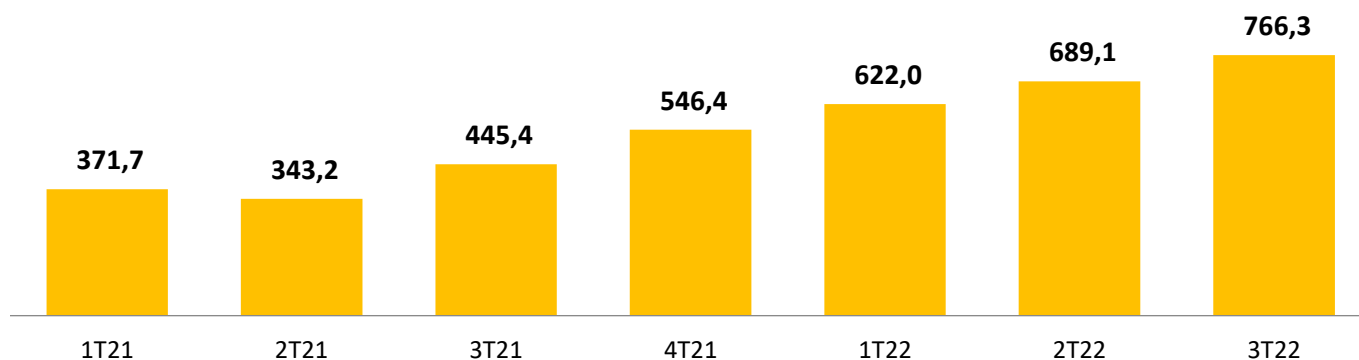
A receita líquida no 3T22 foi de R\$766,3 milhões, crescimento de 72% versus 3T21 principalmente em razão do aumento de 32% no número médio de alunos/unidade própria, da expansão de 18% na rede própria de academias e do incremento do ticket médio por aluno, em função do repasse de preços realizado ao longo de 2021 nas diferentes regiões e da normalização das cobranças no Chile que ocorreu com a gradual reabertura das academias no país ao longo do terceiro trimestre de 2021.

Receita Líquida por Marca e Região

| Receita Líquida (R\$milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs. 3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs. 9M21 |
|------------------------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Smart Fit | 694,8 | 389,9 | 78% | 621,2 | 12% | 1.866,1 | 1.004,4 | 86% |
| Brasil | 322,6 | 190,8 | 69% | 294,4 | 10% | 877,7 | 515,1 | 70% |
| México | 167,9 | 93,9 | 79% | 144,1 | 16% | 437,6 | 237,7 | 84% |
| Outros Am. Latina ^a | 204,3 | 105,2 | 94% | 182,6 | 12% | 550,8 | 251,6 | 119% |
| Bio Ritmo e O2 | 28,1 | 16,1 | 74% | 24,7 | 14% | 76,5 | 39,9 | 92% |
| Outras ^b | 43,4 | 39,4 | 10% | 43,2 | 1% | 134,8 | 116,1 | 16% |
| Total | 766,3 | 445,4 | 72% | 689,1 | 11% | 2.077,4 | 1.160,4 | 79% |
| Receita Internacional (% do total) | 49% | 45% | 3,6 p.p. | 48% | 1,1 p.p. | 48% | 42% | 5,4 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)



O crescimento da receita média por academia Smart Fit no 3T22, somada a expansão da rede de academias próprias e franquias, resultou no crescimento da receita pelo quinto trimestre consecutivo, e aumento de 11% ou R\$77,2 milhões versus 2T22. Um importante marco deste trimestre foi a retomada da receita líquida das academias Smart Fit abertas até 2019, com o atingimento de 103% do patamar pré-pandemia, sendo que em setembro de 2022 atingiu 105%.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit foi de R\$322,6 milhões, crescimento de 10% versus 2T22, resultado do aumento de 5% da base média de clientes por academia no período, incremento de 4% no ticket médio e da expansão da rede de academias próprias. Nas academias Smart Fit abertas até 2019, a receita líquida do 3T22 atingiu 95% do patamar de janeiro e fevereiro de 2020 (versus 87% na média do 2T22), sendo que em setembro atingiu 97%, impactado positivamente pelo incremento do número de alunos médio por academia, dado à recuperação de base de clientes nas mesmas academias.

No México, a receita líquida no 3T22 foi de R\$ 167,9 milhões, aumento de 16% em comparação ao 2T22, devido ao aumento de 3% da base média de clientes por academia no período, expansão da rede própria de academias e incremento do ticket médio. Nas academias Smart Fit abertas até 2019, a receita líquida do 3T22 atingiu 99% do patamar de janeiro e fevereiro de 2020 (versus 89% na média do 2T22), sendo que em setembro atingiu 100%.

A receita líquida das academias Smart Fit na região Outros América Latina foi de R\$ 204,3 milhões, crescimento de 12% versus 2T22, explicado principalmente pelo incremento de 6% da base média de clientes por academia no período e pelo crescimento da rede academias próprias na região. Nas academias Smart Fit abertas até 2019 na região, a receita líquida do 3T22 atingiu 122% do patamar de janeiro e fevereiro de 2020 (versus 113% na média do 2T22) e em setembro alcançou 127%, impactado principalmente pelo crescimento de 7p.p. na base de clientes.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

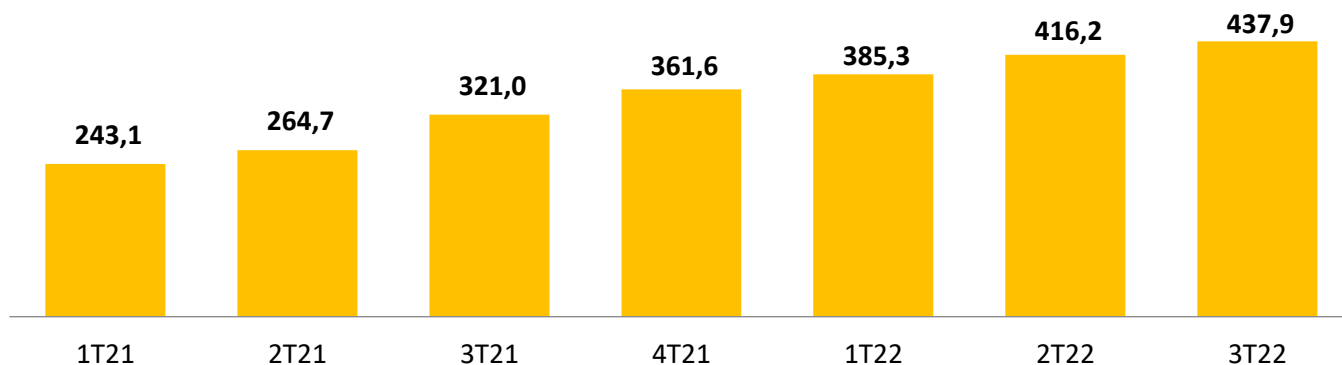
O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$437,9 milhões no 3T22, 36% superior ao mesmo período do ano anterior, devido a expansão de 17% da base média de academias próprias versus 3T21 e do funcionamento das academias durante todo o 3T22 enquanto no início do 3T21 nem todas as academias permaneceram abertas durante o período.

Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

| Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs.3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs.9M21 |
|--|--------------|--------------|-----------------|--------------|------------------|----------------|--------------|-----------------|
| Ocupação | 173,9 | 131,8 | 32% | 164,7 | 6% | 499,2 | 353,5 | 41% |
| Pessoal | 110,5 | 84,8 | 30% | 101,4 | 9% | 305,7 | 213,6 | 43% |
| Consumo | 73,9 | 51,2 | 44% | 76,1 | (3%) | 215,3 | 138,6 | 55% |
| Outros | 79,6 | 53,2 | 50% | 74,0 | 8% | 219,3 | 123,1 | 78% |
| Custo Caixa dos Serviços Prestados | 437,9 | 321,0 | 36% | 416,2 | 5% | 1.239,5 | 828,8 | 50% |

(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)



Em comparação ao 2T22, o custo caixa do 3T22 aumentou R\$21,8 milhões, 5% acima do trimestre anterior, devido à expansão de 3% da rede de academias próprias e do crescimento da base média de clientes de academias próprias. Os custos de ocupação subiram 6% vs. 2T22 e os demais custos de operação (pessoal, consumo e outros) aumentaram 5% versus 2T22, com destaque positivo para os custos de consumo que caíram 3% vs. 2T22, em função do menor custo com energia elétrica nas unidades localizadas no Brasil, impactado positivamente pelo fim da bandeira tarifária de escassez hídrica e o início do inverno no país, com menor uso do sistema de ar-condicionado.

A Companhia continua focada na gestão de custos com o objetivo de mitigar o impacto da pandemia e do ambiente inflacionário sobre a operação, protegendo a rentabilidade. Considerando somente as unidades abertas até 2019, o custo caixa dos serviços prestados no 3T22 apresentou aumento de 8% (R\$22,7 milhões) se comparado ao baseline de janeiro e fevereiro de 2020, devido à redução nos custos de pessoal, em função da alteração do quadro de funcionários nas unidades realizada durante 2021, e à constante negociação de aluguéis e outros contratos com fornecedores. No 3T22, o custo caixa das academias adicionadas a partir de 2020 e do Queima Diária, adquirido em 2020, somou R\$ 122,9 milhões versus R\$107,4 milhões no 2T22.

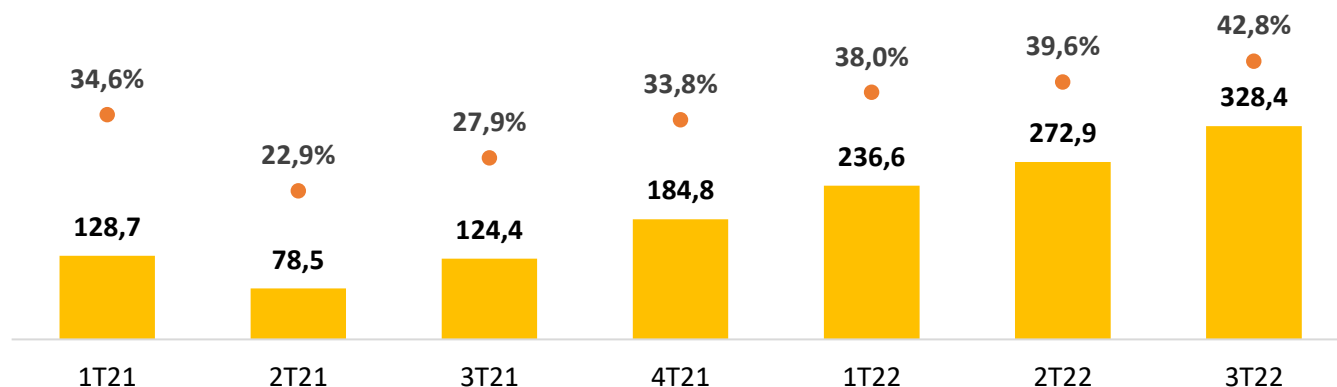
LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa no 3T22 totalizou R\$328,4 milhões, aumento de R\$204,0 milhões versus 3T21, devido à forte elevação da receita e foco na gestão de custos, proporcionando diluição de custos fixos. A margem bruta caixa expandiu 14,9p.p. para 42,8% no 3T22.

| Lucro Bruto Caixa^a (R\$ milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs. 3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs. 9M21 |
|--|--------------|--------------|----------------------|--------------|----------------------|----------------|----------------|----------------------|
| Receita Líquida | 766,3 | 445,4 | 72% | 689,1 | 11% | 2.077,4 | 1.160,4 | 79% |
| (-) Custo dos Serviços Prestados | 560,4 | 427,9 | 31% | 529,3 | 6% | 1.584,4 | 1.149,0 | 38% |
| Lucro Bruto | 205,9 | 17,5 | 1076% | 159,8 | 29% | 493,0 | 11,4 | 4234% |
| (+) Depreciação ^b | 122,4 | 106,9 | 15% | 113,1 | 8% | 344,9 | 320,2 | 8% |
| Lucro Bruto Caixa^c | 328,4 | 124,4 | 164% | 272,9 | 20% | 837,9 | 331,6 | 153% |
| <i>Margem Bruta Caixa</i> | <i>42,8%</i> | <i>27,9%</i> | <i>14,9 p.p.</i> | <i>39,6%</i> | <i>3,2 p.p.</i> | <i>40,3%</i> | <i>28,6%</i> | <i>11,8 p.p.</i> |
| (+) Custos pré-operacionais | 7,2 | 3,9 | 84% | 7,3 | (1%) | 20,1 | 6,9 | 192% |
| Lucro Bruto Caixa Antes dos Custos Pré-Operacionais^d | 335,5 | 128,3 | 162% | 280,2 | 20% | 858,1 | 338,5 | 154% |
| <i>Margem Bruta Caixa Antes dos Custos Pré-Operacionais</i> | <i>43,8%</i> | <i>28,8%</i> | <i>15,0 p.p.</i> | <i>40,7%</i> | <i>3,1 p.p.</i> | <i>41,3%</i> | <i>29,2%</i> | <i>12,1 p.p.</i> |

(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 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 2T22, o lucro bruto caixa aumentou R\$55,4 milhões no 3T22, ou 20%, e a margem bruta caixa aumentou 3.2p.p., expandindo em todas as regiões e segmentos de atuação, com destaque para a margem bruta caixa de 53,4% da região Outros América Latina acima dos níveis históricos. A margem bruta caixa expandiu devido ao contínuo incremento da receita média por academia, em função da recuperação da base de clientes e do incremento do ticket médio, combinado com a forte gestão de custos, fatores que tem proporcionado alavancagem operacional.

Nas academias Smart Fit inauguradas até 2019, a receita líquida atingiu 103% do baseline de janeiro e fevereiro de 2020 enquanto o custo caixa atingiu 109%. A diferença de 6p.p. entre a base de receita líquida e custos caixa dessas unidades atingiu o menor nível desde a reabertura, diminuindo versus o 2T22, quando a receita das unidades abertas até 2019 estava em 94% e o custo em 108% do baseline de janeiro e fevereiro de 2020. Nessas unidades, a margem bruta consolidada atingiu 46% no 3T22.

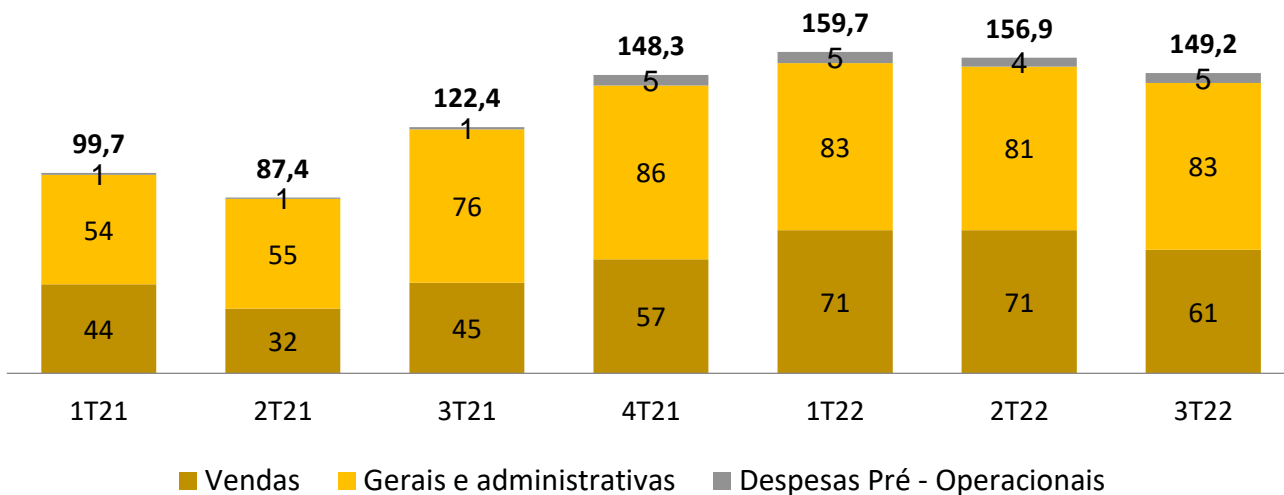
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

| Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs.3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs.9M21 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Despesas com Vendas | 61,4 | 45,0 | 36% | 71,1 | (14%) | 203,7 | 121,3 | 68% |
| Gerais e Administrativas | 82,9 | 76,2 | 9% | 81,3 | 2% | 247,3 | 185,3 | 33% |
| Despesas Pré-Operacionais | 4,9 | 1,1 | 330% | 4,4 | 13% | 14,8 | 2,8 | 431% |
| Total | 149,2 | 122,4 | 22% | 156,9 | (5%) | 465,8 | 309,4 | 51% |

(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\$149,2 milhões no 3T22, R\$26,9 milhões superior ao 3T21, devido à elevação e normalização das despesas administrativas e com vendas para buscar maior captação de clientes. As despesas pré-operacionais também aumentaram R\$3,8 milhões, dado o maior ritmo de aberturas de unidades próprias no trimestre comparado com o mesmo período do ano anterior.

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



Se comparado ao 2T22, as despesas comerciais e administrativas reduziram 5%, representando 19,5% da receita líquida, diluição de 3,3p.p. no trimestre. As despesas com vendas reduziram 14% vs. 2T22, representando 8,0% da receita líquida no trimestre, com diluição de 2,3p.p. versus 2T22, em função da melhora na assertividade nos investimentos em captação de clientes e pelo contínuo incremento do nível de receita por academia. As despesas gerais e administrativas cresceram 2% vs. 2T22, representando 10,8% da receita líquida no trimestre, uma diluição de 1p.p. vs. o trimestre anterior.

EBITDA

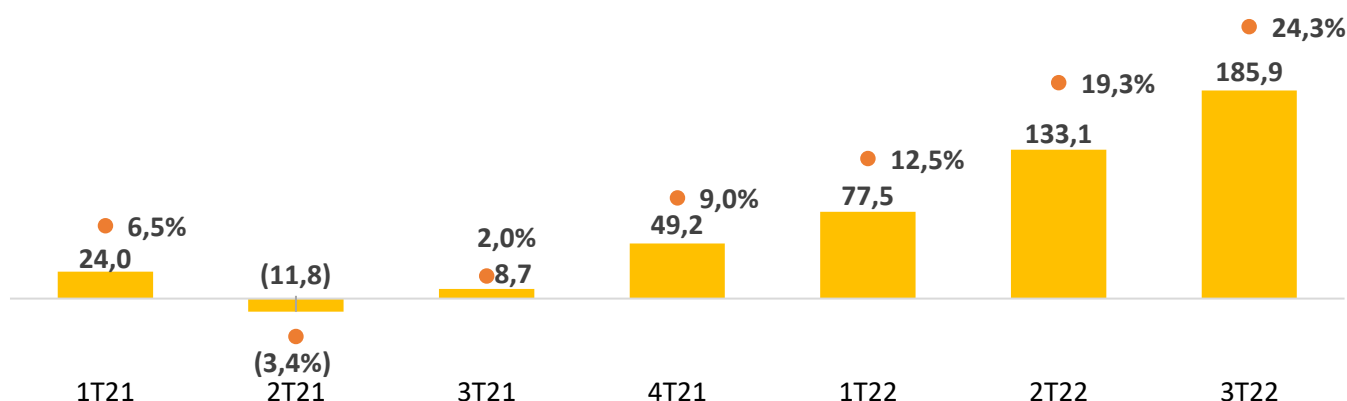
| Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs.3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs.9M21 |
|--|--------------|----------------|-----------------|---------------|------------------|---------------|----------------|-----------------|
| Lucro (prejuízo) líquido | 29,9 | (141,5) | (121%) | (40,0) | (175%) | (85,6) | (447,4) | (81%) |
| (+) IR & CSLL | 5,7 | (1,0) | (653%) | (0,4) | (1728%) | 8,1 | (10,4) | (178%) |
| (+) Resultado Financeiro | 11,9 | 37,6 | (68%) | 44,9 | (73%) | 80,6 | 145,4 | (45%) |
| (+) Depreciação | 126,2 | 108,6 | 16% | 116,9 | 8% | 358,5 | 323,6 | 11% |
| EBITDA | 173,8 | 3,7 | 4620% | 121,4 | 43% | 361,6 | 11,3 | 3107% |
| Margem EBITDA | 22,7% | 0,8% | 21,9p.p. | 17,6% | 5,1p.p. | 17,4% | 1,0% | 16,4p.p. |
| (+) Gastos pré-operacionais | (12,1) | (5,1) | 140% | (11,7) | 4% | (35,0) | (9,7) | 261% |
| EBITDA antes dos Gastos Pré-Operacionais | 185,9 | 8,7 | 2027% | 133,1 | 40% | 396,5 | 20,9 | 1793% |
| Mg. EBITDA antes dos Gastos Pré-Operacionais | 24,3% | 2,0% | 22,3p.p. | 19,3% | 5,0p.p. | 19,1% | 1,8% | 17,3p.p. |

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

O 3T22 foi o quinto trimestre consecutivo de crescimento do EBITDA, evidenciando a alta alavancagem operacional do negócio. O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$185,9 milhões, versus R\$8,7 milhões no 3T21, em razão da contínua elevação da base de clientes no período de recuperação da pandemia, com consequente expansão da receita e diluição de custos e despesas.

Evolução do EBITDA e Margem EBITDA antes dos Gastos Pré-Operacionais

(R\$ milhões e % da receita líquida)



Se comparado ao 2T22, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais do 3T22 apresentou crescimento de R\$52,9 milhões, aumento de 40%, impactado positivamente pela elevação de 11% da receita com consequente diluição de custos e despesas, o que proporcionou consecutiva forte elevação de 5.0p.p. na margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais, encerrando o trimestre com margem EBITDA de 24,3%.

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 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 serão analisadas de forma consolidada, pois suportam a operação de toda a Companhia.

| EBITDA^a (R\$ milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs.3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs.9M21 |
|--|--------------|-------------|---------------------|--------------|----------------------|--------------|-------------|---------------------|
| Brasil ^b | 110,4 | 22,4 | 393% | 70,5 | 57% | 238,2 | 87,5 | 172% |
| México ^b | 53,8 | 20,5 | 163% | 43,8 | 23% | 130,0 | 46,9 | 177% |
| Outros América Latina ^b | 97,8 | 35,3 | 177% | 83,1 | 18% | 251,1 | 73,1 | 244% |
| Despesas G&A e outras operacionais | (88,1) | (73,8) | 19% | (78,5) | 12% | (260,8) | (182,5) | 43% |
| Equivalência Patrimonial | (0,2) | (0,8) | (79%) | 2,5 | (107%) | 3,0 | (13,7) | (122%) |
| EBITDA | 173,8 | 3,7 | 4620% | 121,4 | 43% | 361,6 | 11,3 | n/a |

(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) 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.

No Brasil, o EBITDA no 3T22 foi de R\$110,4 milhões, comparado a R\$22,4 milhões no 3T21, aumento de R\$88,0 milhões em razão da elevação da receita média por academia ainda impactada negativamente pelo Covid-19 no 3T21. Se comparado ao 2T22, o EBITDA do Brasil aumentou 57%, devido à elevação de 11% na receita da Smart Fit, dado o aumento na média de clientes por academia e no ticket médio, com diluição de custos e queda nominal nas despesas com vendas, resultando em uma diluição de 4p.p. nas despesas com vendas como percentual da receita líquida da região Brasil.

No México, o EBITDA cresceu R\$33,3 milhões se comparado ao 3T21, totalizando R\$53,8 milhões, pois o resultado do 3T21 ainda foi significativamente impactado pelos fechamentos das academias durante a pandemia. Se comparado ao 2T22, o EBITDA do México cresceu 23%, devido ao crescimento de 16% da receita na região combinada com diluição de custos e das despesas com vendas.

Na região Outros América Latina, o EBITDA do 3T22 foi de R\$97,8 milhões com margem EBITDA de 48% vs. 45% no trimestre anterior. Este resultado foi positivamente impactado pela reabertura das academias e completo estágio de recuperação da base de clientes, que proporcionaram expressiva elevação da receita e diluição de custos. Se comparado ao 2T22, o EBITDA da região Outros América Latina cresceu 18% devido a contínua recuperação da base de clientes, com incremento de 12% na receita líquida da região, em conjunto com diluição de custos e das despesas com vendas.

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO DO PERÍODO

No 3T22 a companhia registrou o primeiro trimestre de lucro líquido desde o início da Covid-19, atingindo lucro líquido de R\$30 milhões, revertendo o prejuízo de R\$ 141,5 milhões do 3T21, devido principalmente ao aumento de R\$170,1 milhões do EBITDA. Se comparado ao 2T22, o prejuízo de R\$40,0 milhões foi revertido em lucro líquido em função da melhora de R\$52,4 milhões do EBITDA e melhores resultados financeiros no trimestre.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

| Geração de Caixa Operacional (R\$ milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs.3T21 | 2T22 | 3T22 vs.2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs.9M21 |
|---|--------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-------------|-----------------|
| EBITDA | 173,8 | 3,7 | 4620% | 121,4 | 43% | 361,6 | 11,3 | 3107% |
| Itens de resultado sem impacto em caixa | (27,9) | 20,0 | n/a | 43,8 | n/a | 73,8 | 43,7 | 69% |
| IR/CSLL Pago | (6,5) | (0,4) | 1530% | (5,0) | 29% | (23,2) | (1,6) | 1306% |
| Varição no capital de giro | 29,4 | (9,7) | n/a | 36,5 | (19)% | 28,4 | 9,8 | 190% |
| Clientes | (23,3) | (31,2) | (25%) | 32,3 | n/a | (13,0) | (27,3) | (53%) |
| Fornecedores | 49,2 | 27,2 | 81% | 20,6 | 139% | 43,3 | 29,1 | 49% |
| Salários, provisões e contribuições sociais | 9,6 | 8,1 | 18% | 10,4 | (8%) | 27,6 | 30,5 | (9%) |
| Impostos | (6,1) | (13,9) | (56%) | (26,7) | (77%) | (29,6) | (22,4) | 32% |
| Geração de Caixa Operacional | 168,9 | 13,5 | 1149% | 196,7 | (14)% | 440,6 | 63,1 | 598% |

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

No 3T22, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$168,9 milhões, superior à performance do 3T21, devido ao contínuo crescimento da receita advinda da recuperação 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\$170,1 milhões no EBITDA do 3T22 versus 3T21, impactando positivamente a geração de caixa operacional. Se comparado ao 2T22, a geração de caixa operacional reduziu em 14%, devido principalmente ao menor impacto positivo da variação no capital de giro e do efeito negativo dos itens de resultado sem impacto em caixa.

CAPEX

| Capex (R\$ milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs.3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs.9M21 |
|------------------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|------------------|--------------|--------------|-----------------|
| Capex | 220,4 | 207,3 | 6% | 280,6 | (21)% | 714,3 | 315,0 | 127% |
| Expansão ^a | 179,2 | 172,1 | 4% | 235,0 | (24%) | 606,0 | 246,7 | 146% |
| Manutenção | 30,3 | 23,4 | 29% | 32,3 | (6%) | 79,0 | 44,3 | 79% |
| Corporativo / Inovação | 11,0 | 11,8 | (7%) | 13,3 | (17%) | 29,3 | 24,1 | 22% |

(a) Não considera R\$ 8,1 milhões no 1T21 de capex de expansão adiantado para unidades da SmartExp Escola de Ginástica e Dança, que era uma subsidiária de controle compartilhado com investidores externos. Esta subsidiária foi incorporada pela Companhia no 4T21.

No 3T22, o capex foi de R\$220,4 milhões, 6% superior ao 3T21, devido aos maiores investimentos em expansão e manutenção, dado à aceleração no ritmo de abertura e maior utilização das academias. No trimestre, o capex de expansão totalizou R\$179,2 milhões, em razão do maior número de academias em obras que serão inauguradas ao longo dos próximos trimestres e às unidades próprias inauguradas nesse trimestre comparado a 3T21. O capex de manutenção totalizou R\$30,3 milhões, 29% acima do 3T21, devido à maior utilização das academias. O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$11,0 milhões no 3T22, versus R\$11,8 milhões no 3T21, devido principalmente aos investimentos nas plataformas digitais e a investimentos relacionados a implementação do novo ERP.

Se comparado ao 2T22, o capex reduziu em R\$60,2 M ou 21%, com redução em expansão, manutenção e corporativo. O capex de expansão apresentou redução de 24% e o capex de manutenção atingiu R\$30,3M, 6% abaixo do trimestre anterior.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

| Caixa e Endividamento (R\$ milhões) | 3T22 | 2T22 | 1T22 | 4T21 | 3T21 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Caixa e Garantias | 2.711 | 2.764 | 3.461 | 3.677 | 3.372 |
| Dívida Bruta ^a | 3.205 | 3.144 | 3.639 | 3.755 | 3.085 |
| Por natureza: | | | | | |
| Empréstimos e debêntures | 3.074 | 3.018 | 3.506 | 3.590 | 2.915 |
| Passivo de arrendamento - equipamentos | 131 | 126 | 134 | 165 | 170 |
| Por vencimento: | | | | | |
| Curto prazo | 514 | 463 | 537 | 552 | 599 |
| Longo prazo | 2.691 | 2.681 | 3.103 | 3.203 | 2.485 |
| Dívida Líquida ^b | 495 | 381 | 178 | 78 | (287) |
| Dívida Líquida/EBITDA LTM ^c | 0,58x | 0,62x | 0,33x | 0,18x | (0,76)x |

(a) "Dívida Bruta" inclui o passivo de arrendamento operacional de equipamentos; (b) "Dívida líquida" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo, menos caixa e garantias; (c) o indicador "Dívida Líquida/EBITDA LTM" utiliza a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia.

Ao final do 3T22, a Smart Fit detinha sólida posição de caixa de R\$2.711 milhões e dívida bruta de R\$3.205 milhões, sendo 84% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ao final do trimestre era de R\$495 milhões, o que resultou em um índice de dívida líquida/EBITDA LTM de 0,58x, abaixo do nível do 2T22. A companhia continua com robusta liquidez financeira consequente da captação de R\$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e em 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.

A companhia busca adequar os vencimentos de empréstimos e financiamentos à capacidade de geração de caixa operacional e acessar linhas de financiamento locais para suportar a expansão orgânica nos diferentes países em que opera. Ao final do 3T22, o cronograma de vencimentos do endividamento era composto da seguinte forma:

| Prazo de Vencimento da Dívida Bruta^a | 2022^b | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | Total |
|--|-------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| % do total | 5% | 16% | 24% | 18% | 14% | 12% | 11% | 100% |
| Total | 171 | 509 | 780 | 576 | 438 | 380 | 351 | 3.205 |
| Brasil | 76 | 90 | 274 | 174 | 358 | 356 | 351 | 1.678 |
| México | 46 | 189 | 164 | 78 | 28 | 14 | 0 | 518 |
| Outros Am. Latina ^c | 49 | 230 | 342 | 324 | 53 | 10 | 0 | 1.009 |

(a) "Dívida Bruta" é definido como empréstimos, financiamentos e leasing de equipamentos 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 e Peru.

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) | 3T22 Reportado | Impactos do IFRS 16 | 3T22 excluindo IFRS 16 | 3T21 Reportado | Impactos do IFRS 16 | 3T21 excluindo IFRS 16 | 9M22 Reportado | Impactos do IFRS 16 | 9M22 excluindo IFRS 16 | 9M21 Reportado | Impactos do IFRS 16 | 9M21 excluindo IFRS 16 |
|--|-------------------|------------------------|------------------------------|-------------------|------------------------|------------------------------|-------------------|------------------------|------------------------------|-------------------|------------------------|------------------------------|
| Receita Líquida | 766,3 | | 766,3 | 445,4 | | 445,4 | 2.077,4 | - | 2.077,4 | 1.160,4 | - | 1.160,4 |
| Custo dos serviços | (517,3) | 43,1 | (560,4) | (411,2) | 16,8 | (427,9) | (1.466,3) | 118,1 | (1.584,4) | (1.132,3) | 16,7 | (1.149,0) |
| Aluguéis | (28,1) | 149,3 | (177,3) | (34,0) | 100,9 | (134,9) | (97,7) | 412,3 | (510,1) | (96,6) | 261,1 | (357,7) |
| Depreciação e amortização (custo) | (228,6) | (106,2) | (122,4) | (191,0) | (84,1) | (106,9) | (639,2) | (294,3) | (344,9) | (564,6) | (244,4) | (320,2) |
| Lucro bruto | 249,0 | 43,1 | 205,9 | 34,3 | 16,8 | 17,5 | 611,1 | 118,1 | 493,0 | - | - | - |
| SG&A | (157,2) | 1,0 | (158,2) | (121,4) | 0,2 | (121,6) | (490,0) | 2,9 | (492,8) | - | - | - |
| Despesas com vendas | (61,4) | - | (61,4) | (43,4) | - | (43,4) | (203,7) | - | (203,7) | 28,1 | 16,7 | 11,4 |
| Gerais e administrativas | (80,9) | 2,0 | (82,9) | (74,8) | 1,4 | (76,2) | (241,7) | 5,6 | (247,3) | (308,7) | 1,3 | (310,0) |
| Aluguéis | (1,2) | 1,9 | (3,1) | 1,8 | 1,7 | 0,1 | (2,7) | 5,6 | (8,3) | (121,3) | - | (121,3) |
| Depreciação e amortização (despesa) | (4,7) | (0,9) | (3,8) | (2,8) | (1,1) | (1,7) | (16,3) | (2,7) | (13,5) | (1,4) | 4,5 | (5,9) |
| Outras (despesas) receitas | (5,2) | - | (5,2) | 2,4 | - | 2,4 | (13,5) | - | (13,5) | (2,8) | - | (2,8) |
| Equivalência patrimonial | (0,2) | - | (0,2) | (0,8) | - | (0,8) | 3,0 | - | 3,0 | (6,6) | (3,2) | (3,4) |
| Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro | 91,7 | 44,1 | 47,5 | (87,9) | 17,0 | (104,9) | 124,1 | 120,9 | 3,1 | 2,8 | - | 2,8 |
| Resultado Financeiro | (76,9) | (65,0) | (11,9) | (70,3) | (32,7) | (37,6) | (253,4) | (172,8) | (80,6) | (13,7) | - | (13,7) |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | (5,7) | - | (5,7) | 1,0 | - | 1,0 | (8,1) | - | (8,1) | (294,3) | 18,1 | (312,3) |
| Lucro (prejuízo) líquido | 9,0 | (20,9) | 29,9 | (157,2) | (15,7) | (141,5) | (137,4) | (51,9) | (85,6) | (214,9) | (69,4) | (145,4) |

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

| | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-------|--------|-------|---------|--------|---------|---------|--------|--------|---------|--------|---------|
| Lucro bruto | 249,0 | 43,1 | 205,9 | 34,3 | 16,8 | 17,5 | 611,1 | 118,1 | 493,0 | 28,1 | 16,7 | 11,4 |
| (-) Depreciação e amortização (custo) | 228,6 | 106,2 | 122,4 | 191,0 | 84,1 | 106,9 | 639,2 | 294,3 | 344,9 | 564,6 | 244,4 | 320,2 |
| Lucro bruto excluindo depreciação | 477,6 | 149,3 | 328,4 | 225,3 | 100,9 | 124,4 | 1250,3 | 412,3 | 837,9 | 592,7 | 261,1 | 331,6 |
| Margem Bruta excluindo depreciação | 62,3% | | 42,8% | 50,6% | | 27,9% | 60,2% | 0,0% | 40,3% | 51,1% | 0,0% | 28,6% |
| | | | | | | | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Lucro (prejuízo) líquido | 9,0 | (20,9) | 29,9 | (157,2) | (15,7) | (141,5) | (137,4) | (51,9) | (85,6) | (498,7) | (51,4) | (447,4) |
| (-) IR & CSLL | 5,7 | - | 5,7 | (1,0) | - | (1,0) | 8,1 | - | 8,1 | (10,4) | - | (10,4) |
| (-) Resultado Financeiro | 76,9 | 65,0 | 11,9 | 70,3 | 32,7 | 37,6 | 253,4 | 172,8 | 80,6 | 214,9 | 69,4 | 145,4 |
| (-) Depreciação e amortização | 233,3 | 107,1 | 126,2 | 193,9 | 85,3 | 108,6 | 655,5 | 297,0 | 358,5 | 571,2 | 247,6 | 323,6 |
| EBITDA | 325,0 | 151,2 | 173,8 | 106,0 | 102,3 | 3,7 | 779,5 | 418,0 | 361,6 | 276,9 | 265,6 | 11,3 |
| Margem EBITDA | 42,4% | | 22,7% | 23,8% | | 0,8% | 37,5% | | 17,4% | 23,9% | 0,0% | 1,0% |

*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 | |
|--|--|---------------------------------------|--|--------------|
| | 3T22 | 3T21 | 3T22 | 3T21 |
| Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai e Queima Diária | Consolidado | Consolidado | Consolidado | Consolidado |
| Panamá e Costa Rica | Equivalência patrimonial ^a | Equivalência patrimonial ^a | Investimento | 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.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

| DRE (R\$ milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs.3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs.9M21 |
|--|--------------|----------------|-----------------|---------------|------------------|----------------|----------------|-----------------|
| Receita Operacional Líquida | 766,3 | 445,4 | 72% | 689,1 | 11% | 2.077,4 | 1160,4 | 79% |
| Custo dos Serviços Prestados | (517,3) | (411,2) | 26% | (491,8) | 5% | (1.466,3) | (1.132,3) | 29% |
| Lucro Bruto | 249,0 | 34,3 | 626% | 197,3 | 26% | 611,1 | 28,1 | 2074% |
| Receitas (despesas) operacionais | | | | | | | | |
| Vendas | (66,3) | (46,2) | 44% | (75,5) | (12%) | (218,5) | (124,1) | 76% |
| Gerais e administrativas | (85,7) | (77,7) | 10% | (84,3) | 2% | (258,0) | (187,4) | 38% |
| Equivalência patrimonial | (0,2) | (0,8) | (79%) | 2,5 | (107%) | 3,0 | (13,7) | (122%) |
| Outras (despesas) receitas | (5,2) | 2,4 | (314%) | 2,9 | (280%) | (13,5) | 2,8 | (580%) |
| Lucro antes do resultado financeiro | 91,7 | (87,9) | (204%) | 42,9 | 114% | 124,1 | (294,3) | (142%) |
| Resultado financeiro | (76,9) | (70,3) | 9% | (99,2) | (22%) | (253,4) | (214,9) | 18% |
| Lucro antes do IR/CS | 14,7 | (158,2) | (109%) | (56,3) | (126%) | (129,3) | (509,1) | (75%) |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | (5,7) | 1,0 | (653%) | 0,4 | (1728%) | (8,1) | 10,4 | (178%) |
| Lucro (prejuízo) líquido | 9,0 | (157,2) | (106%) | (55,9) | (116%) | (137,4) | (498,7) | (72%) |

BALANÇO PATRIMONIAL

| ATIVO (R\$ milhões) | 3T22 | 4T21 |
|--|---------------|---------------|
| CIRCULANTE | 3.263 | 4.170 |
| Caixa e equivalentes de caixa | 2.711 | 3.720 |
| Clientes | 209 | 196 |
| Outros Créditos | 344 | 255 |
| NÃO CIRCULANTE | 7.842 | 7.485 |
| Imobilizado | 2.959 | 2.697 |
| Ativos de direito de uso | 2.888 | 2.810 |
| Intangível | 1.425 | 1.520 |
| Investimentos | 138 | 127 |
| Outros ativos | 433 | 330 |
| TOTAL DO ATIVO | 11.105 | 11.654 |
| PASSIVO (R\$ milhões) | 3T22 | 4T21 |
| CIRCULANTE | 1.526 | 1.429 |
| Empréstimos | 457 | 489 |
| Passivos de arrendamentos | 433 | 390 |
| Fornecedores | 244 | 201 |
| Receita diferida | 194 | 181 |
| Imposto corrente a pagar | 34 | 7 |
| Outros passivos | 164 | 162 |
| NÃO CIRCULANTE | 5.410 | 5.796 |
| Empréstimos | 2.617 | 3.102 |
| Passivos de arrendamentos | 2.707 | 2.631 |
| Outros passivos | 85 | 63 |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 4.170 | 4.429 |
| Capital social | 2.970 | 2.970 |
| Reservas de capital | 2.294 | 2.286 |
| Prejuízos acumulados | (1.425) | (1.286) |
| Outros resultados abrangentes | 309 | 427 |
| Participação não controladora | 22 | 33 |
| TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 11.105 | 11.654 |

FLUXO DE CAIXA

| Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões) | 3T22 | 3T21 | 3T22 vs. 3T21 | 2T22 | 3T22 vs. 2T22 | 9M22 | 9M21 | 9M22 vs. 9M21 |
|--|---------------|------------------|---------------|----------------|---------------|----------------|------------------|---------------|
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS | | | | | | | | |
| Resultado do Período | 9.0 | (157.2) | (106%) | (55.9) | (116%) | (137.4) | (498.7) | (72%) |
| Depreciações e amortizações | 233.3 | 193.9 | 20% | 212.0 | 10% | 655.5 | 571.2 | 15% |
| Baixa de intangível e imobilizado | 15.6 | (10.4) | (250%) | 17.6 | (11%) | 51.3 | 8.0 | 544% |
| Juros provisionados sobre dívida e variação cambial | 98.1 | 60.4 | 62% | 116.7 | (16%) | 311.1 | 145.0 | 115% |
| Juros provisionados sobre arrendamentos | 70.5 | 61.0 | 15% | 63.6 | 11% | 198.9 | 184.3 | 8% |
| Outros | (132.7) | 1.8 | n/a | (45.5) | 191% | (226.6) | (70.2) | 223% |
| Variação no capital de giro | 13.1 | (52.6) | (125%) | (13.0) | (201%) | (26.2) | (89.0) | (71%) |
| Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações | 306.9 | 96.9 | 217% | 295.5 | 4% | 826.4 | 250.5 | 230% |
| Juros pagos sobre empréstimos e debêntures | (46.4) | (30.0) | 55% | (154.9) | (70%) | (228.5) | (90.6) | 152% |
| Juros pagos sobre arrendamentos | (70.4) | (53.9) | 31% | (62.5) | 13% | (196.5) | (145.2) | 35% |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | (6.5) | (0.4) | 1530% | (5.0) | 29% | (23.2) | (1.6) | 1306% |
| Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais | 183.6 | 12.6 | 1363% | 73.1 | 151% | 378.3 | 13.0 | n/a |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO | | | | | | | | |
| Adições do ativo imobilizado | (219.6) | (73.4) | 199% | (280.2) | (22%) | (711.9) | (181.0) | 293% |
| Adições do ativo intangível | 3.2 | (0.7) | (549%) | (0.7) | (551%) | (11.6) | (3.9) | 197% |
| Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso | (6.6) | 0.0 | n/a | 0.0 | n/a | (6.6) | 0.0 | n/a |
| Recebimento por venda de imobilizado | 19.2 | 0.0 | n/a | 0.0 | n/a | 19.2 | 0.0 | n/a |
| Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto | 0.0 | (164.9) | n/a | 0.0 | n/a | 0.0 | (215.8) | (100%) |
| Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto | 0.0 | (8.0) | (100%) | (0.8) | (100%) | (5.3) | (11.7) | (55%) |
| Aplicações financeiras | 116.0 | (1,486.2) | (108%) | 332.3 | (65%) | 383.9 | (1,536.2) | (125%) |
| Partes relacionadas e mútuos com terceiros | (4.1) | 6.0 | n/a | (2.0) | 101% | (6.4) | 3.7 | (273%) |
| Pagamento de contraprestação contingente | (1.3) | 0.0 | n/a | 0.0 | n/a | (1.3) | 0.0 | n/a |
| Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento | (93.3) | (1,727.2) | (95%) | 48.6 | (292%) | (340.0) | (1,944.9) | (83%) |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO | | | | | | | | |
| Pagamento de empréstimos e custos | (123.1) | (103.1) | 19% | (616.0) | (80%) | (851.0) | (277.1) | 207% |
| Captação de empréstimos | 135.2 | 309.0 | (56%) | 115.8 | 17% | 358.1 | 555.7 | (36%) |
| Pagamento de arrendamento | (96.6) | (87.7) | 10% | (92.1) | 5% | (287.4) | (201.1) | 43% |
| Aumento de capital - controladores | 11.8 | 2,532.4 | n/a | (5.0) | (338%) | 11.8 | 2,596.7 | (100%) |
| Outros | (14.1) | 0.0 | n/a | 1.3 | (1161%) | (19.4) | 0.0 | n/a |
| Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento | (86.8) | 2,650.6 | (103%) | (595.9) | (85%) | (787.9) | 2,674.3 | n/a |
| AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV. | | | | | | | | |
| | 3.5 | 935.9 | (100%) | (474.2) | (101%) | (749.6) | 742.5 | (201%) |
| Saldo inicial | 1,149.6 | 792.0 | 45% | 1,611.7 | (29%) | 1,957.8 | 1,019.6 | 92% |
| Saldo final | 1,128.6 | 1,760.0 | (36%) | 1,149.6 | (2%) | 1,128.6 | 1,760.2 | (36%) |
| Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa | (24.5) | 32.3 | (176%) | (12.2) | 101% | (79.6) | (1.9) | 4150% |