



Resultados 3T24

Webinar de Resultados

08 de novembro de 2024

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

Teleconferência em português com
tradução simultânea em inglês

[Clique Aqui](#)

smart **fit**

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T24

São Paulo, 07 de novembro de 2024 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor *fitness* na América Latina em número de clientes e academias¹ anuncia os resultados do 3T24. Para permitir melhor análise, os resultados são apresentados sem o efeito do IFRS-16/CPC 06 (R2). Os efeitos da adoção do IFRS-16/CPC 06 (R2) sobre o resultado são detalhados a partir da página 26.

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Recorde de 285 academias adicionadas nos últimos 12 meses, uma aceleração no ritmo de expansão. Novo *guidance* de 280-300 aberturas líquidas em 2024, incremento de +35%² no número de academias adicionadas vs. 2023**

Sólido crescimento de 22% na rede de academias vs. 3T23, com a adição de 62 unidades no 3T24, totalizando 1.591 academias em 15 países da América Latina.

- **Base de alunos total atingiu a impressionante marca de 5,2 M no 3T24, sendo 4,8 M de clientes em academias, crescimento de 18% vs. 3T23 e de +4% vs. 2T24**

Adição de 686 mil alunos em academias no acumulado de 2024, refletindo a expansão da rede de unidades e os esforços assertivos na captação e retenção de clientes.

- **Expressivo crescimento de 31% da receita líquida vs. 3T23, superando R\$1,4 BI no 3T24 (+5% vs. 2T24)**

Forte performance reflete a combinação da expansão de 19% da base média de alunos em academias próprias e o incremento de 11% do ticket médio no período.

- **Margem bruta caixa de 49,7% no 3T24, combinando expansão da rede de academias recorde com sólida rentabilidade**

7º trimestre consecutivo de margem bruta caixa das academias maduras³ estável em 52% e maturação das unidades inauguradas nos últimos anos consistente com o histórico.

- **EBITDA recorde de R\$442 M no 3T24, forte crescimento de 35% vs. 3T23, com geração de caixa operacional de R\$379 M, representando uma conversão de 86%**

Expansão de 1,1p.p. na margem EBITDA vs. 3T23, totalizando 31,1% no 3T24. EBITDA dos últimos 12 meses recorde de R\$1,6 BI, com alta conversão em caixa operacional de 96%.

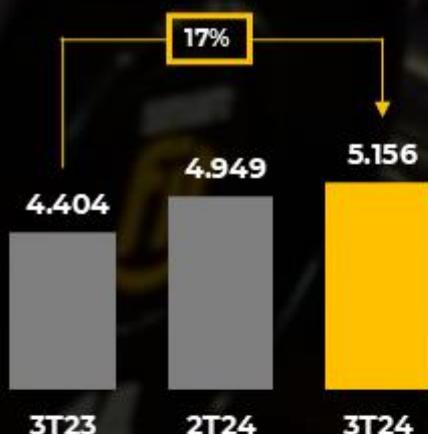
- **Lucro líquido recorrente⁴ de R\$124 M, crescimento de 22% vs. 3T23**

Margem líquida recorrente de 8,7% no 3T24, (0,6)p.p. vs. 3T23.

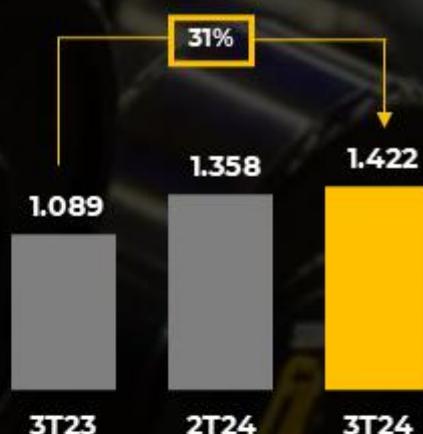
Destques do 3T24	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Academias	1.591	1.306	22%	1.529	4%	1.591	1.306	22%
Clientes totais (000) ^a	5.156	4.404	17%	4.949	4%	5.156	4.404	17%
Receita Líquida (R\$ M)	1.422	1.089	31%	1.358	5%	4.040	3.114	30%
EBITDA ^b (R\$ M)	442	327	35%	437	1%	1.275	970	31%
Margem EBITDA	31,1%	30,0%	1,1 p.p.	32,2%	(1,1) p.p.	31,6%	31,2%	0,4 p.p.
Lucro Líquido Recorrente ^c (R\$ M)	124	101	22%	143	(13%)	382	334	14%
Geração de Caixa Operacional ^d (R\$ M)	379	314	21%	473	(20%)	1.111	1.062	5%

(1) De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2024, com data-base de 2023 ("IHRSA"); (2) Considera o ponto médio do *guidance* de 280 a 300 adições líquidas de academias em 2024, conforme Fato Relevante divulgado em 06/02/2024 e revisado em 07/11/2024; (3) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (4) Exclui os impactos referentes à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica, e despesas financeiras não-recorrentes, após IR/CSLL, de R\$22,1 M no 2T24 e de R\$5,3 M no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 6ª e da 5ª emissão em conjunto com outras iniciativas de *liability management*. Vide seção "Lucro Líquido"; (a) Inclui clientes de academias, studios e canal digital; (b) Desconsidera ganho de R\$176,6 M auferido no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá e exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2). Vide seção "Composição do EBITDA"; (c) Exclui os efeitos do IFRS-16/CPC06 (R2) e os impactos não recorrentes, conforme definição de Lucro Líquido Recorrente ("4"). Vide seção "Lucro Líquido"; (d) Vide seção "Geração de caixa operacional".

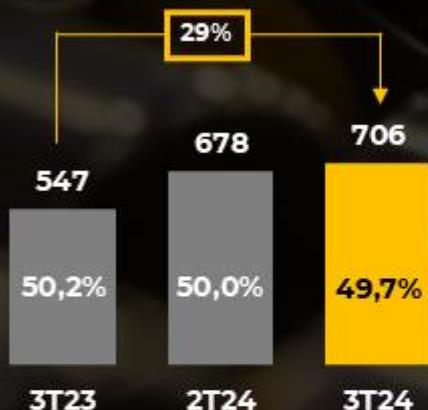
Cientes Totais ^(a) (000)



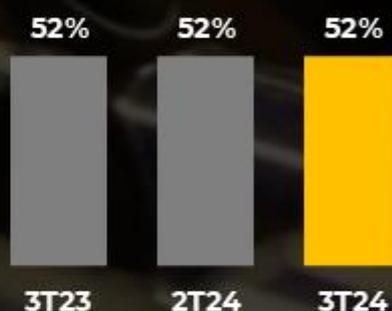
Receita Líquida (R\$ M)



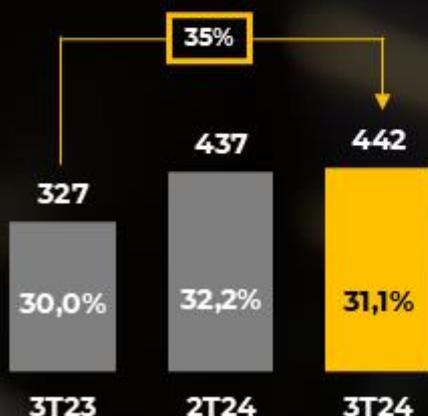
Lucro Bruto Caixa e Margem ^(b) (R\$ M)



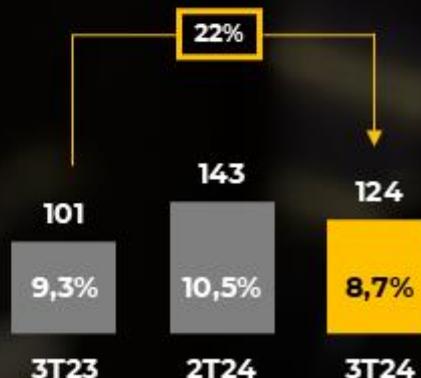
Margem Bruta Maduras ^(c) (%)



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



Lucro Líquido Recorrente (R\$ M) e Margem ^(d) (%)



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

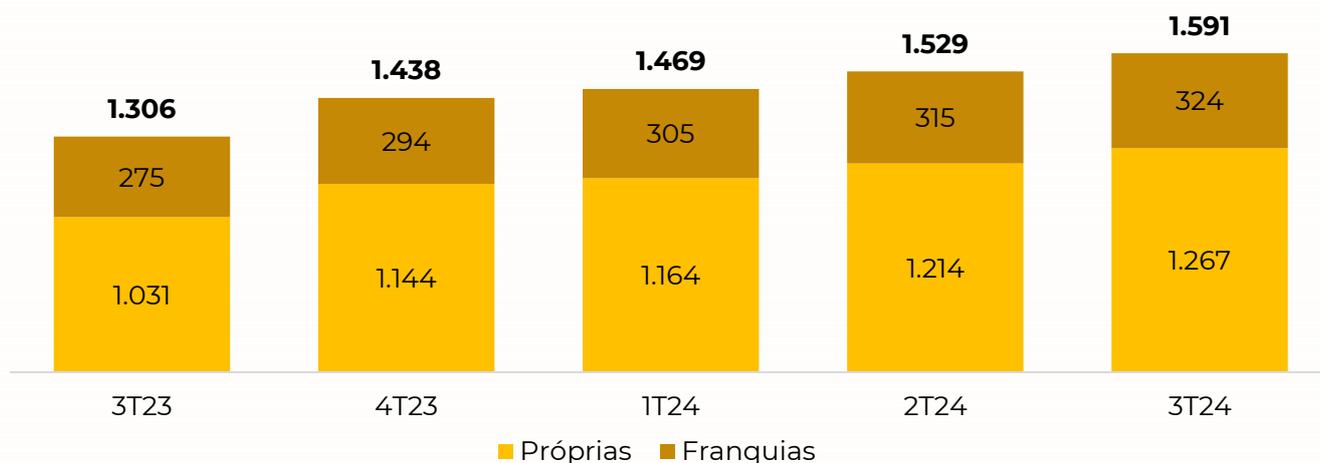
PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS

A Companhia encerrou o terceiro trimestre de 2024 com 1.591 academias em 15 países, um crescimento da rede de 22% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, reforçando a sua posição de liderança no segmento *fitness* na América Latina. Ao final do período, a rede de academias era composta por 1.267 unidades próprias (80% do total) e 324 franquias.

No trimestre, foram adicionadas 62 academias, sendo 61 da marca Smart Fit e 1 unidade da Bio Ritmo. Das adições do trimestre, 53 são unidades próprias (85% do total) e 9 franquias. Em relação ao mix por geografia, 26 unidades estão no Brasil, 21 na região Outros América Latina e 15 no México.

Academias no final do período



Nos últimos 12 meses, a Companhia adicionou 285 academias, patamar recorde de expansão, sendo que 83% das adições foram de unidades próprias. Em termos de mix geográfico, a região Outros América Latina representou 40% das adições de academias, Brasil 36% e México 23%.

A Companhia encerrou o mês de outubro com 179 academias adicionadas e 154 obras em andamento – unidades que serão inauguradas em 2024 e 2025. Nesse contexto, a Companhia anunciou a nova projeção de aberturas líquidas de academias para o ano de 2024 para 280-300, incremento de 16%⁽¹⁾ quando comparada a faixa anteriormente divulgada de 240-260 unidades e uma adição de academias 35%⁽¹⁾ maior versus 2023, resultando em um crescimento da base de academia de 20%⁽¹⁾ quando comparado ao número de unidades ao final do 4T23. Essa decisão se ancora na consistência dos retornos obtidos pelas academias abertas nos últimos três anos e na robusta performance das unidades maduras, reflexo de uma execução sólida e tendências seculares robustas no segmento *fitness*, e no cenário favorável de oportunidades de imóveis, reflexo dos sólidos e longevos relacionamentos com os principais desenvolvedores do setor imobiliário da região, somados a um extenso *know-how* no processo de abertura e operação de academias.

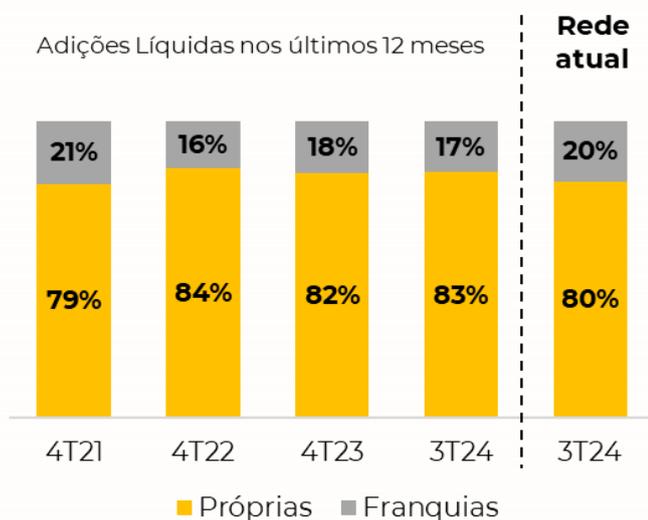
Vale ressaltar que 788 unidades Smart Fit próprias eram maduras ao final do 3T24 (63% da base de unidades próprias), versus 647 no mesmo período do ano anterior, considerando a definição que uma unidade é madura quando possui pelo menos 24 meses de idade no início do ano.

Além disso, a Companhia terminou o período com 26 unidades de studios, 13 próprios e 13 franquias, após a adição de 2 unidades no trimestre nos estados do Rio de Janeiro e Pernambuco, totalizando 62 salas em operação. Nos últimos 12 meses, foram adicionadas 9 unidades, sendo 4 franquias. O segmento

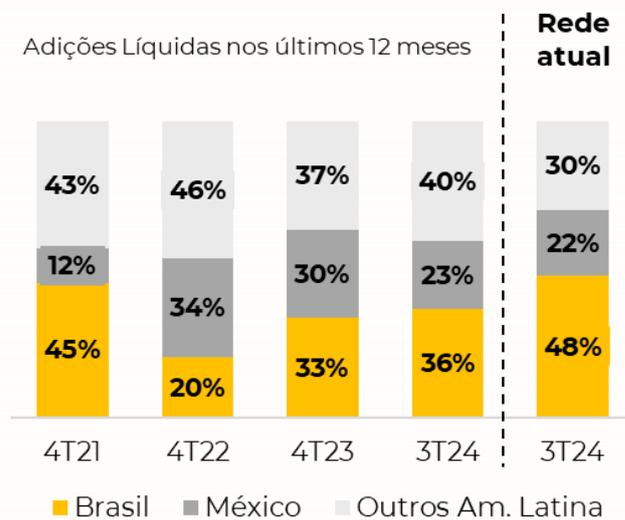
(1) Considera o ponto médio do *guidance* de 280 a 300 adições líquidas de academias em 2024, conforme Fato Relevante divulgado em 06/02/2024 e revisado em 07/11/2024; .

de Studios conta com um robusto portfólio de modalidades de treinos, composto por (i) Race Bootcamp (treino de alta intensidade intervalado - *HIIT*); (ii) Tonus Gym (treinos de musculação); (iii) Vidya (diferentes modalidades de Yoga); (iv) Jab House (combinação entre boxe e treino funcional); e (v) One Pilates (pilates).

Composição das academias^(a) por tipo

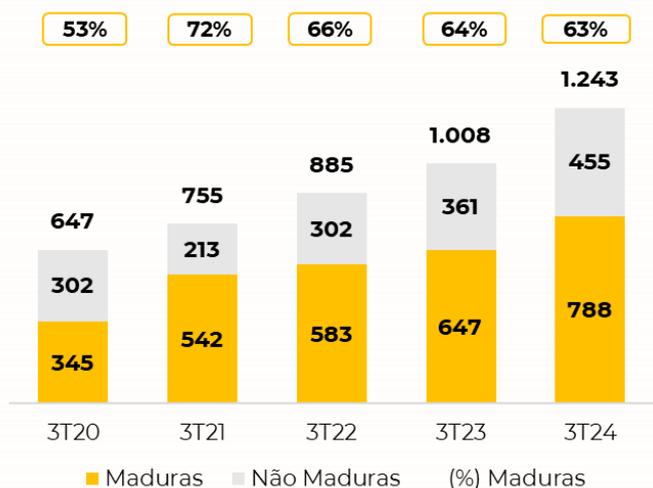


Composição das academias^(a) por região

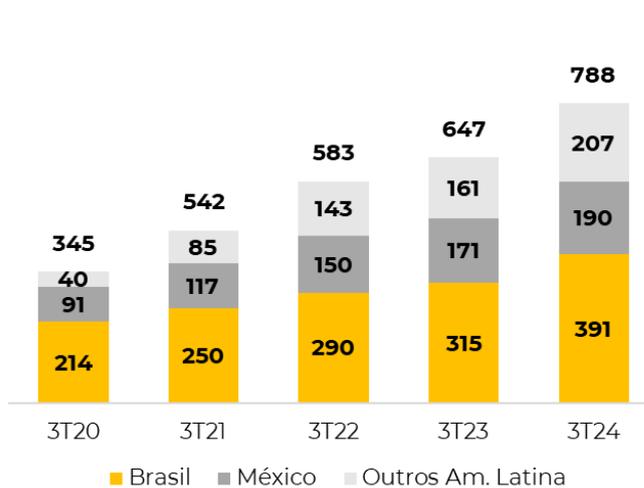


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios).

Composição Smart Fit Próprias por aging



Composição Smart Fit Próprias Maduras^(b) por região



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

EVOLUÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Unidades	Final de Período					Crescimento 3T24 vs.		Variação 3T24 vs.	
	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	2T24	3T23	2T24	3T23
Total	1.323	1.459	1.492	1.553	1.617	64	294	4%	22%
Academias	1.306	1.438	1.469	1.529	1.591	62	285	4%	22%
Por Tipo									
Próprias	1.031	1.144	1.164	1.214	1.267	53	236	4%	23%
Franquias	275	294	305	315	324	9	49	3%	18%
Por Marca									
Smart Fit	1.278	1.410	1.441	1.500	1.561	61	283	4%	22%
Próprias	1.008	1.121	1.141	1.190	1.243	53	235	4%	23%
Brasil	448	486	493	506	525	19	77	4%	17%
México	274	302	304	320	334	14	60	4%	22%
Outros Am. Latina ^a	286	333	344	364	384	20	98	5%	34%
Franquias	270	289	300	310	318	8	48	3%	18%
Brasil	183	193	200	202	208	6	25	3%	14%
México	14	16	16	19	20	1	6	5%	43%
Outros Am. Latina ^a	73	80	84	89	90	1	17	1%	23%
Bio Ritmo e outras ^b	28	28	28	29	30	1	2	3%	7%
Próprias	23	23	23	24	24	0	1	-	4%
Franquias	5	5	5	5	6	1	1	20%	20%
Por região									
Brasil	658	706	720	736	762	26	104	4%	16%
México	288	318	320	339	354	15	66	4%	23%
Outros Am. Latina ^a	360	414	429	454	475	21	115	5%	32%
Studios^c	17	21	23	24	26	2	9	8%	53%

(a) A região "Outros América Latina" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) "Bio Ritmo e outras" inclui 28 unidades Bio Ritmo, 1 unidade O2 e 1 unidade Nation; (c) Studios incluem 13 unidades próprias e 13 franquias.

BASE DE CLIENTES

No 3T24, a base de clientes atingiu a impressionante marca de 5,2 milhões, um crescimento de 17% frente ao 3T23 e 4% acima do 2T24. Em academias, a base superou 4,8 milhões de alunos no trimestre, um incremento de 18% em comparação com o 3T23 e 4% superior ao 2T24, reflexo principalmente da forte expansão da Companhia nos últimos trimestres e da sólida maturação da sua rede de academias.

No acumulado do ano até o terceiro trimestre de 2024, foram adicionados 686 mil alunos em academias. Nas unidades próprias maduras, o número de alunos por unidade cresceu 3% quando comparado a dezembro de 2023, com destaque para Outros América Latina e Brasil, que apresentaram crescimento no período acima do histórico.

EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES

Clientes Totais ('000)	Final de Período					Crescimento 3T24 vs.		Variação 3T24 vs.	
	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	2T24	3T23	2T24	3T23
Total	4.404	4.456	4.856	4.949	5.156	207	752	4%	17%
Em Academias	4.087	4.140	4.536	4.624	4.826	202	739	4%	18%
Por Tipo									
Próprias	3.208	3.267	3.594	3.658	3.833	176	625	5%	19%
Franquias	880	873	941	967	993	26	113	3%	13%
Por Marca									
Smart Fit	4.035	4.089	4.482	4.571	4.772	201	738	4%	18%
Próprias	3.164	3.224	3.550	3.613	3.789	176	625	5%	20%
Brasil	1.316	1.353	1.525	1.515	1.559	44	243	3%	18%
México	860	851	903	953	976	23	116	2%	13%
Outros Am. Latina ^a	988	1.020	1.122	1.146	1.255	109	267	9%	27%
Franquias	871	865	932	958	984	26	113	3%	13%
Bio Ritmo e outras ^b	53	51	53	53	54	1	1	1%	2%
Por região									
Brasil	1.929	1.952	2.163	2.137	2.189	53	260	2%	13%
México	909	900	958	1.016	1.043	27	134	3%	15%
Outros Am. Latina ^a	1.249	1.288	1.415	1.471	1.593	122	344	8%	28%
Em Studios	5	5	5	5	6	1	1	17%	19%
Em Digital^c	312	311	316	320	325	5	13	2%	4%

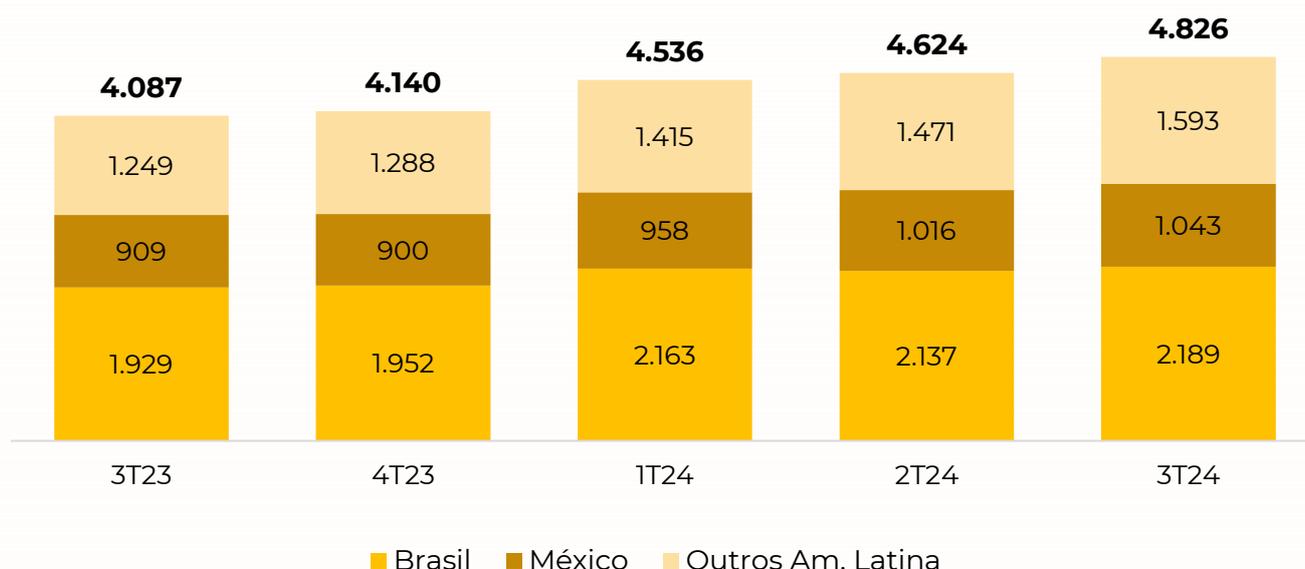
(a) A região "Outros América Latina" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo, O2 e da Nation; (c) Os clientes de academias que também são assinantes de planos digitais Smart Nutri e Smart Coach são considerados somente clientes das academias ou Studios.

A base de clientes no Brasil encerrou o 3T24 com 2,2 milhões, um crescimento de 13% quando comparada ao 3T23. Nesse período foram adicionados 260 mil clientes à base devido a sólida curva de maturação das 104 unidades inauguradas nos últimos 12 meses. Frente ao 2T24, a base de clientes apresentou um crescimento de 2% devido principalmente ao sólido *ramp-up* das academias inauguradas nos últimos 18 meses.

O México totalizou 1 milhão de alunos no 3T24, o que representa 0,8% da população matriculada em uma das academias da Companhia no país, crescimento de 15% frente ao 3T23 e 3% versus o 2T24. No trimestre, foram adicionados 27 mil alunos, reflexo da sólida maturação das 66 academias adicionadas nos últimos 12 meses, apesar da sazonalidade menos favorável para captação de alunos nas unidades maduras na região devido à proximidade do final do verão no hemisfério Norte.

Na região Outros América Latina, a base de clientes atingiu 1,6 milhão no 3T24, um crescimento de 28% quando comparada ao 3T23. No trimestre, foram adicionados 122 mil alunos, crescimento de 8% versus 2T24, positivamente impactado pelo incremento da base de clientes no Peru e da adição de 115 unidades na região nos últimos 12 meses, além da sazonalidade favorável para captação com a proximidade do verão.

Clientes em academias no final do período



A Companhia tem ampliado e aperfeiçoado a oferta de produtos e serviços digitais, complementando a experiência presencial de treino nas academias. Ao final do terceiro trimestre de 2024, os clientes exclusivamente digitais somavam 325 mil, incremento de 4% versus o 3T23 e 2% frente ao 2T24.

Atualmente os principais serviços digitais incluem:

- (i) Queima Diária, uma das maiores plataformas *fitness* digital na América Latina, que oferece 176 programas *on demand* de exercícios físicos, nutrição e outros conteúdos voltados para hábitos de vida mais saudáveis. Ao final do 3T24, a plataforma possuía 320 mil clientes, em linha com o patamar do 2T24;
- (ii) Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo, com balança de bioimpedância e tele consultas com nutricionistas, atingiu 176 mil assinantes no Brasil ao final do 3T24, crescimento de 15% comparado ao 3T23 e estável em relação ao 2T24. A expansão do número de clientes se deve às iniciativas adotadas para proporcionar uma melhor experiência e maior engajamento, como por exemplo a contínua instalação de balanças de bioimpedâncias em mais academias. Nos primeiros nove meses de 2024 foram realizadas mais de 576 mil avaliações de bioimpedância, 49% superior comparado ao mesmo período do ano anterior; e
- (iii) Smart Fit Coach, serviço de consultoria *on-line* individualizada focada em orientar os clientes em suas rotinas *fitness*.

No TotalPass, plataforma de benefícios corporativos que opera como agregador do mercado *fitness B2B* no Brasil e no México, o crescimento seguiu em ritmo acelerado em 2024. Terminamos o 3T24 com aproximadamente 19,4 mil unidades parceiras cadastradas no Brasil, um crescimento de 64% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, e presença em mais de 1.300 cidades, com a adição de parceiros em mais de 400 cidades no período. No México, encerramos o trimestre com aproximadamente 5 mil unidades cadastradas, mais de 39% acima do 3T23.

A proposta de valor do TotalPass junto aos RHs das empresas e aos potenciais parceiros vem melhorando de forma contínua, reflexo, dentre outros fatores, da força das marcas do grupo e complementariedade da oferta de modalidades, além da capilaridade e qualidade da base de parceiros.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^a (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Receita bruta	1.515,1	1.164,7	30%	1.445,8	5%	4.304,4	3.329,5	29%
Receita líquida	1.422,1	1.089,2	31%	1.357,7	5%	4.039,7	3.113,6	30%
Custo caixa dos serviços ^b	(715,8)	(542,1)	32%	(679,3)	5%	(2.019,6)	(1.549,2)	30%
Lucro bruto caixa^b	706,3	547,1	29%	678,3	4%	2.020,1	1.564,4	29%
Margem bruta caixa	49,7%	50,2%	(0,6) p.p.	50,0%	(0,3) p.p.	50,0%	50,2%	(0,2) p.p.
Custos pré-operacionais	(12,9)	(9,0)	42%	(11,1)	16%	(31,8)	(18,4)	72%
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	719,2	556,1	29%	689,4	4%	2.051,9	1.582,8	30%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	50,6%	51,1%	(0,5) p.p.	50,8%	(0,2) p.p.	50,8%	50,8%	(0,0) p.p.
SG&A	(265,5)	(218,4)	22%	(240,4)	10%	(744,9)	(595,8)	25%
% Receita Líquida	(18,7%)	(20,0%)	1,4 p.p.	(17,7%)	(1,0) p.p.	(18,4%)	(19,1%)	0,7 p.p.
Despesas com vendas ^c	(105,2)	(79,3)	33%	(100,9)	4%	(301,2)	(230,3)	31%
% Receita Líquida	(7,4%)	(7,3%)	(0,1) p.p.	(7,4%)	0,0 p.p.	(7,5%)	(7,4%)	(0,1) p.p.
Despesas gerais e administrativas ^d	(143,7)	(123,6)	16%	(130,6)	10%	(401,0)	(322,4)	24%
% Receita Líquida	(10,1%)	(11,3%)	1,2 p.p.	(9,6%)	(0,5) p.p.	(9,9%)	(10,4%)	0,4 p.p.
Despesas pré-operacionais	(9,8)	(7,6)	29%	(6,6)	49%	(23,6)	(16,9)	40%
Outras (despesas) receitas	(6,7)	(7,9)	(14%)	(2,3)	197%	(19,2)	(26,3)	(27%)
Reavaliação Panamá ^e	-	-	-	-	-	-	176,6	-
Equivalência patrimonial	1,4	(1,5)	-	(0,5)	-	(0,2)	1,6	-
EBITDA^f	442,3	327,2	35%	437,4	1%	1.275,0	1.146,8	11%
Margem EBITDA	31,1%	30,0%	1,1 p.p.	32,2%	(1,1) p.p.	31,6%	36,8%	(5,3) p.p.
EBITDA ajustado^g	442,3	327,2	35%	437,4	1%	1.275,0	970,2	31%
Margem EBITDA ajustada	31,1%	30,0%	1,1 p.p.	32,2%	(1,1) p.p.	31,6%	31,2%	0,4 p.p.
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais^h	465,0	343,9	35%	455,1	2%	1.330,4	1.005,5	32%
Margem EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	32,7%	31,6%	1,1 p.p.	33,5%	(0,8) p.p.	32,9%	32,3%	0,6 p.p.
Depreciação e amortização	(192,2)	(163,6)	17%	(198,6)	(3%)	(573,1)	(470,1)	22%
Resultado financeiro	(87,9)	(44,1)	99%	(98,2)	(11%)	(256,0)	(114,3)	124%
IRPJ & CSLL	(44,0)	(25,1)	75%	(26,4)	67%	(102,9)	(78,9)	30%
Lucro (prejuízo) líquido	118,3	94,4	25%	114,2	4%	342,9	483,6	(29%)
Margem líquida	8,3%	8,7%	(0,3) p.p.	8,4%	(0,1) p.p.	8,5%	15,5%	(7,0) p.p.

(a) Todos os indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. "Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais" exclui também os custos pré-operacionais com aberturas de novas unidades. Vide seção "Lucro Bruto" para a memória de cálculo destas medições; (c) "Despesas com vendas" exclui despesas pré-operacionais; (d) "Despesas gerais e administrativas" exclui depreciação e os efeitos do IFRS-16; (e) Ganho de R\$176,6 M no 2T23 auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período; (f) Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (g) "EBITDA ajustado" exclui o ganho de R\$176,6 M do 2T23 auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá; (h) "EBITDA ajustado antes dos custos e despesas pré-operacionais" exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades. Vide seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição.

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida no 3T24 totalizou R\$1.422,1 milhões, um crescimento de 31% comparada ao 3T23 em função principalmente do aumento de 19% da base média de alunos em academias próprias Smart Fit, reflexo da sólida expansão de 23% da rede média de academias próprias e da maturação dessas unidades, além do incremento de 11% do ticket médio frente ao mesmo período do ano anterior, com aumento em todas as regiões de atuação. Nos últimos 12 meses, a receita líquida superou, pela primeira vez na história, a marca de R\$5 bilhões, totalizando R\$5.170,9 milhões.

O forte crescimento da receita líquida no trimestre é reflexo dos assertivos esforços comerciais e operacionais para captação e retenção de clientes, ancorados na força da marca e proposta de valor única do nosso modelo de negócio. Vale mencionar que essa evolução do ticket médio dos alunos Smart Fit ocorre, principalmente, em função dos repasses de preços realizados ao longo dos últimos anos nas diferentes regiões e das diversas ações realizadas no período para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Algumas iniciativas comerciais e operacionais, como o próprio avanço da expansão da rede de academias, têm contribuído para o aumento do percentual de clientes matriculados no plano Black, que representou 65% da base de clientes de academias próprias ao término do 3T24, um ganho de 1p.p. quando comparado ao 3T23, com destaque para a região de Outros América Latina com incremento de 2p.p..

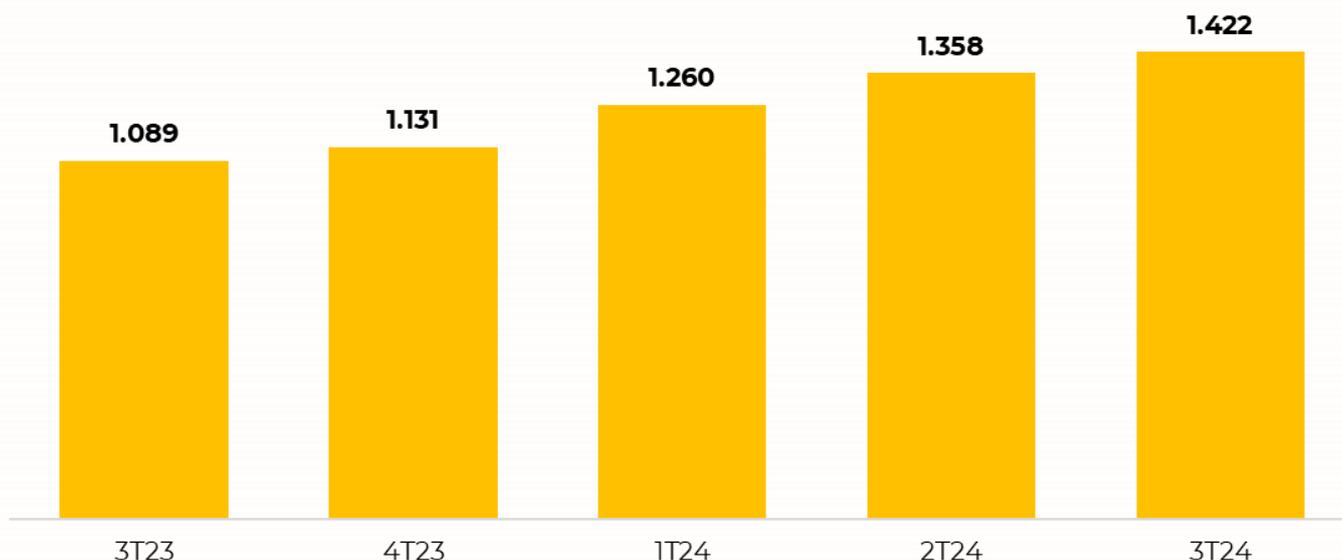
Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Smart Fit	1.308,8	994,5	32%	1.243,0	5%	3.710,2	2.838,4	31%
Brasil	503,7	413,0	22%	482,0	4%	1.450,5	1.202,3	21%
México	345,5	268,1	29%	346,1	(0%)	1.017,7	735,0	38%
Outros Am.Latina ^a	459,5	313,4	47%	414,9	11%	1.242,0	901,1	38%
Bio Ritmo e outras ^b	42,0	35,7	18%	41,0	2%	120,6	102,3	18%
Outras ^c	71,4	59,0	21%	73,7	(3%)	208,8	172,9	21%
Total	1.422,1	1.089,2	31%	1.357,7	5%	4.039,7	3.113,6	30%
Receita Internacional (% do total)	57%	54%	3,2 p.p.	56%	0,6 p.p.	56%	53%	3,4 p.p.

(a) A região "Outros Am. Latina" considera somente operações próprias controladas na região (Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru). A partir do 4T23, a região também inclui a operação própria controlada no Uruguai; (b) "Bio Ritmo e outras" inclui as operações da Bio Ritmo, O2 e Nation; (c) "Outras" inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais, exceto Colômbia e México, e outras marcas operadas pela Companhia no Brasil, incluindo TotalPass, Queima Diária e os studios.

Evolução da Receita Líquida

(R\$ milhões)



No 3T24, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$1.308,8 milhões, crescimento de 32% frente ao 3T23 e de 5% em relação ao 2T24, ambos devido ao aumento no número médio de alunos em academias próprias e ao incremento do ticket médio.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit foi de R\$503,7 milhões no 3T24, crescimento de 22% versus o 3T23 devido ao sólido aumento de 19% na base média de clientes em academias próprias e do incremento de 3% no ticket médio. Em relação ao 2T24, a receita líquida cresceu 4%, reflexo do incremento de ticket médio e da expansão da base média de alunos em academias próprias.

No México, a receita líquida no trimestre foi de R\$345,5 milhões, um aumento de 29% frente ao 3T23, que reflete principalmente o crescimento de 13% no ticket médio e a expansão de 14% da base média de clientes em academias próprias. O incremento do ticket médio por aluno, em moeda local, na região é devido principalmente a agenda de *Revenue Management*, combinando (i) repasse de preços no plano “Smart”, concentrados no segundo semestre de 2023 e considerando as particularidades de cada academia; (ii) com o primeiro repasse de preços no plano Black na história da região no final do ano passado; (iii) com o aumento de penetração de clientes matriculados no plano Black, atingindo 47% em academias próprias no 3T24; e (iv) o *ramp-up* das unidades abertas em 2023, que cresce ticket médio constantemente até a maturidade. Quando comparada com o 2T24, a receita ficou estável e, em moeda local cresceu 3%, reflexo de um crescimento da base de alunos com um ticket médio relativamente em linha com o trimestre anterior.

A receita líquida das academias Smart Fit na região Outros América Latina atingiu R\$459,5 milhões no 3T24, um sólido crescimento de 47% versus 3T23 devido à expansão de 24% da base média de alunos em academias próprias na região e ao incremento do ticket médio de 18%. Quando comparado ao 2T24, o crescimento da receita foi de 11% como resultado do incremento da expansão de 6% da base média de alunos em academias próprias na região e de 5% do ticket médio.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$715,8 milhões no 3T24, 32% superior ao 3T23 devido, sobretudo, à expansão de 23% da base média de academias próprias, suportando a forte adição de 625 mil alunos nas unidades próprias, ao incremento de custos das academias em processo de *ramp-up*, com destaque para as unidades inauguradas nos últimos 12 meses, e ao aumento dos gastos relacionados à abertura de novas unidades.

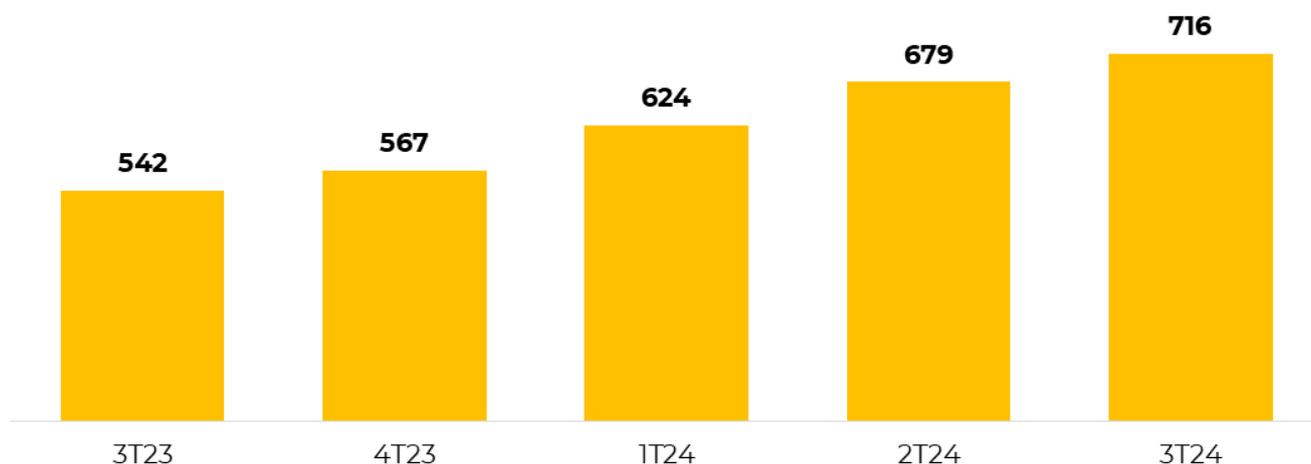
Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Ocupação	272,1	212,0	28%	257,9	6%	772,0	619,6	25%
Pessoal e serviços de terceiros	258,4	185,3	39%	236,7	9%	715,3	536,0	33%
Consumo	116,8	100,5	16%	121,7	(4%)	347,7	279,3	24%
Outros	68,4	44,3	54%	63,0	9%	184,6	114,3	62%
Custo Caixa dos Serviços Prestados	715,8	542,1	32%	679,3	5%	2.019,6	1.549,2	30%

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

Evolução do Custo Caixa dos Serviços Prestados

(R\$ milhões)



Em comparação ao 2T24, o custo caixa do 3T24 aumentou 5%, em linha com o crescimento da receita líquida. Esse crescimento ocorreu devido principalmente ao (i) incremento de 3% na base média de alunos em academias próprias e do aumento de 4% na base média de unidades próprias com a dinâmica de *ramp-up* das novas academias; (ii) aumento dos custos de pessoal, devido principalmente ao reajuste do salário mínimo no Chile, ocorrido em julho; e (iii) do crescimento dos gastos relacionados a abertura de novas unidades, reflexo da aceleração do ritmo de inaugurações no período.

Considerando somente as academias maduras, os custos permaneceram estáveis versus o 2T24 com destaque positivo para o Brasil e o México, que apresentaram uma redução nas despesas de consumo em função dos projetos de eficiência energética, assim como das temperaturas amenas nas duas regiões no período. Vale ressaltar que a Companhia continua focada na busca por maior eficiência operacional com o objetivo de mitigar o impacto do ambiente inflacionário sobre o negócio, incluindo constante negociação de contratos de aluguel e incremento de produtividade de pessoal e outros serviços.

LUCRO BRUTO CAIXA

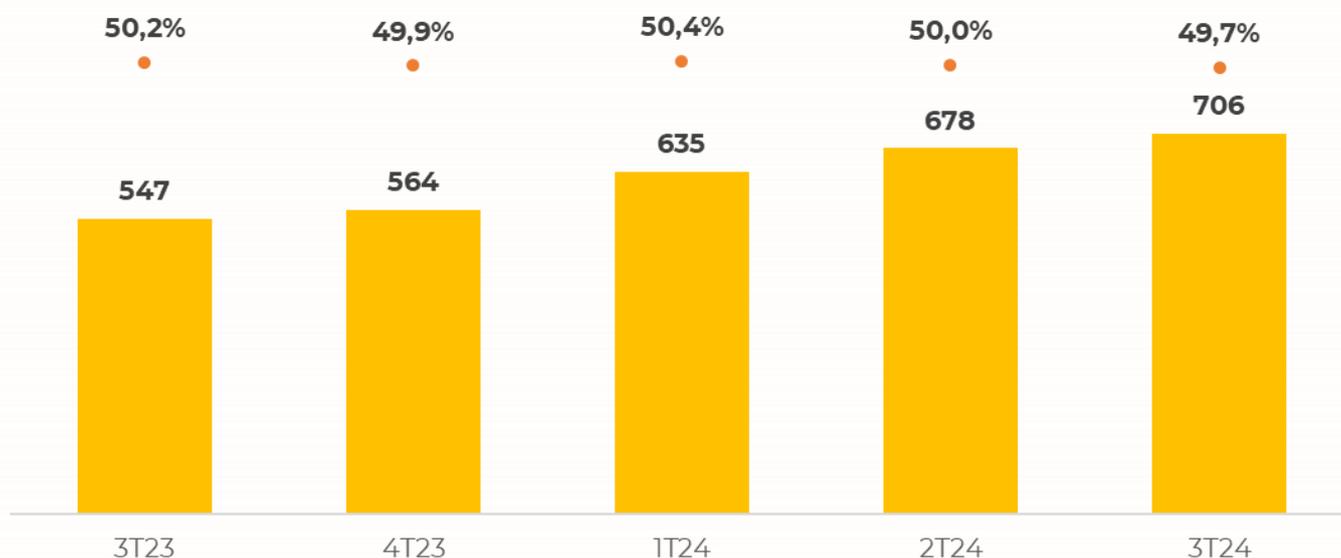
O lucro bruto caixa no 3T24 totalizou R\$706,3 milhões, aumento de 29% quando comparado ao 3T23, resultado principalmente da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos três anos. A margem bruta caixa atingiu 49,7% no 3T24, 0,6p.p. inferior versus o 3T23, devido ao incremento de custos das unidades em processo de *ramp-up*, com destaque para as academias inauguradas nos últimos 12 meses, e ao aumento dos gastos relacionados à abertura de novas unidades. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou R\$2.584,3 milhões, resultando em margem bruta caixa de 50,0%. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi de 50,6% no 3T24, 0,5p.p. menor quando comparada ao mesmo período do ano anterior, devido a maior representatividade de unidades inauguradas nos 12 meses anteriores ao final dos respectivos trimestres. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais totalizou R\$2.629,5 milhões, resultando em margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais de 50,9%.

Lucro Bruto Caixa ^a (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Receita Líquida	1.422,1	1.089,2	31%	1.357,7	5%	4.039,7	3.113,6	30%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	715,8	542,1	32%	679,3	5%	2.019,6	1.549,2	30%
Lucro Bruto Caixa^b	706,3	547,1	29%	678,3	4%	2.020,1	1.564,4	29%
Margem Bruta Caixa	49,7%	50,2%	(0,6 p.p.)	50,0%	(0,3 p.p.)	50,0%	50,2%	(0,2 p.p.)
(+) Custos pré-operacionais	12,9	9,0	42%	11,1	16%	31,8	18,4	72%
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais^c	719,2	556,1	29%	689,4	4%	2.051,9	1.582,8	30%
Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais	50,6%	51,1%	(0,5 p.p.)	50,8%	(0,2 p.p.)	50,8%	50,8%	0,0 p.p.

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

Evolução do Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa

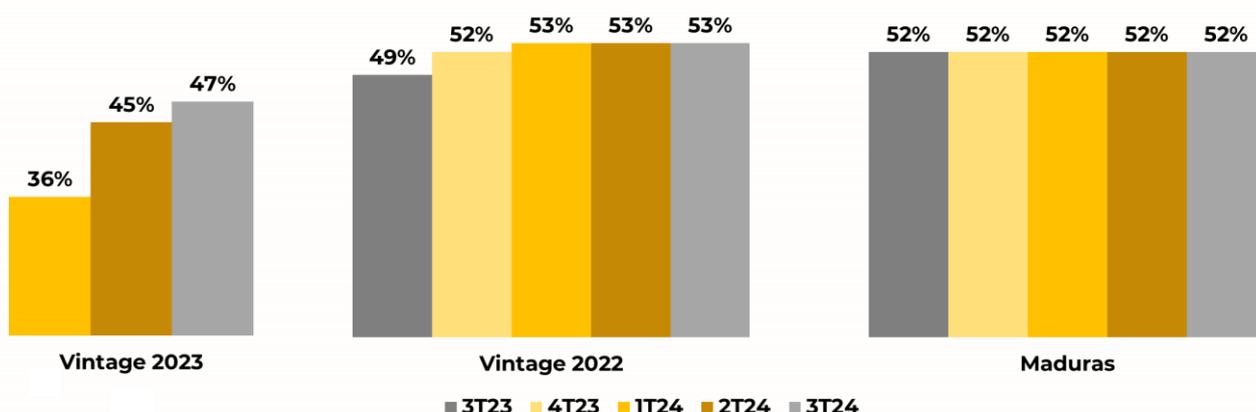
(R\$ milhões e % da receita líquida)



Se comparado ao 2T24, o lucro bruto caixa aumentou R\$28,0 milhões no 3T24, crescimento de 4%, e a margem bruta caixa apresentou uma redução de 0,3p.p., reflexo principalmente da maior representatividade de unidades inauguradas nos 12 meses anteriores ao final dos respectivos trimestres. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi 0,2p.p. inferior quando comparada ao trimestre anterior.

Margem Bruta por Vintage

(Smartfit próprias)



No 3T24, a margem bruta caixa das academias Smart Fit maduras permaneceu estável em 52% pelo sétimo trimestre consecutivo, devido às iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia combinadas com os intensos e assertivos esforços nos pilares de eficiência operacional. Nesse mesmo conceito de unidades maduras, o lucro bruto por unidade anualizado do trimestre foi de R\$2,4 milhões, mesmo patamar do 2T24. As unidades inauguradas em 2022 (“Vintage 2022”) apresentaram uma margem bruta caixa de 53%, mesmo patamar dos últimos dois trimestres, com incremento de 2% no lucro bruto por unidade anualizado, atingindo R\$2,4 milhões por unidade, mesmo patamar das unidades maduras. A sólida performance das unidades próprias do Vintage 2022, que ainda está em processo de maturação, é resultado de uma combinação do forte crescimento de receita, reflexo da inteligência de expansão e força da marca Smart Fit, com um custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras contribuindo para um potencial patamar de rentabilidade superior ao das maduras.

Vale comentar que as unidades inauguradas em 2023 (“Vintage 2023”) mantêm a trajetória de maturação nos mesmos níveis históricos. O Vintage 2023 atingiu a média de 2,8 mil alunos por unidade em setembro de 2024, com sólida expansão de 3p.p. de margem bruta caixa versus o trimestre anterior, atingindo 47% no 3T24, em linha com os *vintages* anteriores, considerando a idade média do vintage no período, uma vez que das 176 academias próprias Smart Fit adicionadas em 2023, 113 foram inauguradas no 4T23.

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Despesas com Vendas	105,2	79,3	33%	100,9	4%	301,2	230,3	31%
Gerais e Administrativas	143,7	123,6	16%	130,6	10%	401,0	322,4	24%
Despesas Pré-Operacionais	9,8	7,6	29%	6,6	49%	23,6	16,9	40%
Total	258,7	210,5	23%	238,1	9%	725,7	569,5	27%

(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".

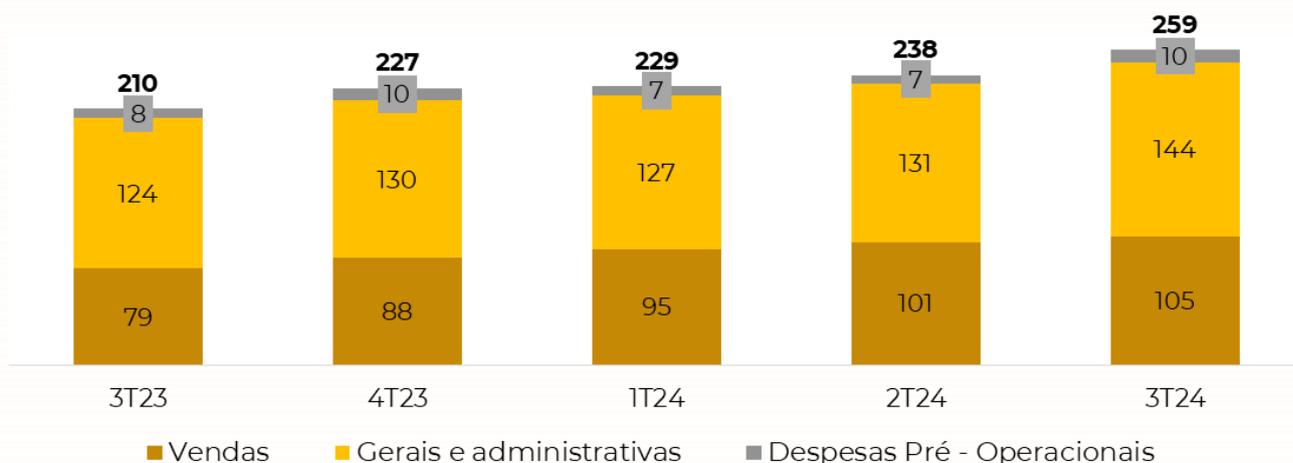
As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$258,7 milhões no trimestre, 23% superior ao 3T23, representando 18,2% da receita líquida, diluição de 1,1p.p. em comparação a 19,3% no terceiro trimestre de 2023. As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$143,7 milhões no 3T24, um crescimento de 16% versus o 3T23, e que representou 10,1% da receita líquida do período, uma diluição de 1,2p.p. frente ao mesmo período do ano anterior. Essa diluição das despesas gerais e administrativas reflete a alavancagem operacional do negócio, que mais do que compensou os maiores investimentos na estrutura da Companhia em todos os países de atuação, além da estruturação de novos negócios. Vale destacar que a outorga adicional de opções de ações do plano de incentivo de longo prazo (ILP), realizada no 3T23, contribuiu para esta diluição, visto que adicionou R\$14 milhões e R\$4 milhões nas despesas gerais e administrativas no 3T23 e 3T24, respectivamente.

O crescimento das despesas é resultado principalmente do aumento das despesas com vendas, que somaram R\$105,2 milhões no 3T24, 33% acima versus 3T23, representando 7,4% da receita líquida (estável vs. 3T23). O incremento das despesas com vendas é reflexo da forte expansão da rede de academias, com maior número de unidades inauguradas no 3T24 vs. 3T23, e dos investimentos em marketing para fortalecimento da marca.

Por fim, as despesas pré-operacionais totalizaram R\$9,8 milhões no 3T24, vs. R\$7,6 milhões no mesmo período do ano anterior, em função do maior volume de aberturas de academias próprias nos últimos meses.

Evolução das Despesas com Vendas, Gerais, Administrativas e Despesas Pré-Operacionais

(R\$ milhões)



Se comparado ao 2T24, as despesas com vendas, gerais e administrativas cresceram 9%, que representou um aumento de 0,7p.p. como percentual da receita líquida. As despesas gerais e administrativas apresentaram um crescimento de 10% versus o 2T24, acima da evolução da receita líquida, em razão dos maiores investimentos na estruturação de novos negócios e do maior volume de

eventos corporativos realizados no período, especialmente os encontros de líderes do time de operações. Além disso, as despesas pré-operacionais apresentaram um crescimento de 49% frente ao 2T24 em função do maior volume de academias próprias adicionadas e também das unidades em construção. As despesas com vendas cresceram 4% frente ao trimestre anterior devido, principalmente, à expansão da rede de academias, em linha com o crescimento da receita no período.



EBITDA

Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Lucro (prejuízo) líquido	118,3	94,4	25%	114,2	4%	342,9	483,6	(29%)
(+) IR & CSLL	44,0	25,1	75%	26,4	67%	102,9	78,9	30%
(+) Resultado Financeiro	87,9	44,1	99%	98,2	(11%)	256,0	114,3	124%
(+) Depreciação	192,2	163,6	17%	198,6	(3%)	573,1	470,1	22%
EBITDA	442,3	327,2	35%	437,4	1%	1.275,0	1.146,8	11%
Mg. EBITDA	31,1%	30,0%	1,1 p.p.	32,2%	(1,1) p.p.	31,6%	36,8%	(5,3) p.p.
Impacto Reavaliação Panamá ^b	-	-	-	-	-	-	(176,6)	(100%)
EBITDA ajustado^c	442,3	327,2	35%	437,4	1%	1.275,0	970,2	31%
Mg. EBITDA ajustada	31,1%	30,0%	1,1 p.p.	32,2%	(1,1) p.p.	31,6%	31,2%	0,4 p.p.
(+) Gastos pré-operacionais	22,7	16,7	36%	17,7	28%	55,4	35,3	57%
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	465,0	343,9	35%	455,1	2%	1.330,4	1.005,5	32%
Mg. EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	32,7%	31,6%	1,1 p.p.	33,5%	(0,8) p.p.	32,9%	32,3%	0,6 p.p.

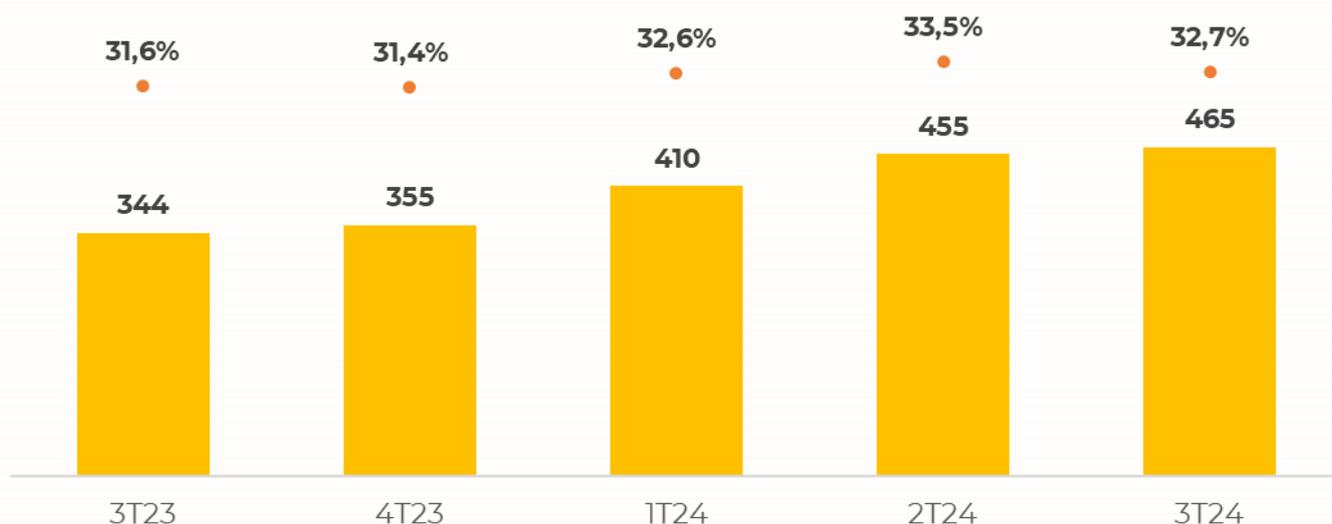
(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) Ganho no 2T23 com reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período; (c) "EBITDA ajustado" exclui o ganho de R\$176,6 M de 2T23 auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá.

O EBITDA totalizou R\$442,3 milhões no 3T24, maior nível histórico para um trimestre, apresentando um robusto crescimento de 35% frente ao mesmo período do ano anterior, com margem de 31,1%, 1,1p.p. acima do 3T23. Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou R\$1.607,1 milhões, resultando em margem de 31,1%.

O EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais, também em patamar recorde, totalizou R\$465,0 milhões no 3T24, um crescimento de 35% frente ao 3T23. A margem EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais foi de 32,7% no período, uma expansão de 1,1p.p. frente ao 3T23, reflexo da alavancagem operacional do negócio. Nos últimos 12 meses, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$1.685,7 milhões, resultando em margem EBITDA aj. antes dos pré-operacionais de 32,6%.

Evolução do EBITDA ajustado e Margem EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais^(a)

(R\$ milhões e % da receita líquida)



(a) O 2T23 desconsidera o ganho de R\$176,6 M com a reavaliação da participação de 50% no Panamá.

Se comparado ao 2T24, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais do 3T24 apresentou um crescimento de 2%, o que resultou em uma margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais 0,8p.p. inferior vs. o trimestre anterior.

EBITDA por região

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

EBITDA ^{a,b} (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Brasil	241,6	203,2	19%	232,1	4%	696,9	582,7	20%
México	133,8	96,4	39%	135,1	(1%)	406,1	266,3	53%
Outros América Latina	215,9	160,6	34%	203,6	6%	592,4	468,2	27%
Despesas G&A e outras operacionais	(150,5)	(131,5)	14%	(132,8)	13%	(420,2)	(348,6)	21%
Equivalência Patrimonial	1,4	(1,5)	-	(0,5)	-	(0,2)	1,6	-
EBITDA ajustado^c	442,3	327,2	35%	437,4	1%	1.275,0	970,2	31%
Impacto Reavaliação Panamá ^d	-	-	-	-	-	-	176,6	-
EBITDA	442,3	327,2	35%	437,4	1%	1.275,0	1.146,8	11%

(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 por região 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; (c) EBITDA ajustado exclui o ganho de R\$176,6 M no 2T23 com a reavaliação da participação de 50% no Panamá; (d) Ganho de R\$ 176,6M no 2T23 com reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período.

No Brasil, o EBITDA no 3T24 foi de R\$241,6 milhões, um crescimento de 19% versus 3T23 em razão da forte elevação na receita média por academia. A margem EBITDA da região foi de 39,3% no 3T24, redução de 0,8p.p. versus o mesmo período do ano anterior, sendo que a expansão de margem bruta caixa de 0,7p.p. da marca Smart Fit e de 5,2p.p. da marca Bio Ritmo vs. 3T23 foram mais do que compensadas pelos maiores investimentos no comercial e marketing, principalmente relacionadas aos Outros Negócios. Se comparado ao 2T24, o EBITDA do Brasil cresceu R\$9,6 milhões, com incremento de margem de 0,3p.p. Vale ressaltar que, no segmento de *high-end*, a marca Bio Ritmo apresentou o décimo trimestre consecutivo de incremento na receita média por academia, atingindo margem bruta caixa de 45,2% no trimestre. Nos últimos 12 meses, o EBITDA do Brasil totalizou R\$902,8 milhões, 39,2% de margem e representou 42% do EBITDA total das 3 regiões reportadas (vs. 43% no mesmo período do ano anterior).

No México, o EBITDA no 3T24 foi de R\$133,8 milhões, aumento de 39% comparado ao 3T23 em razão da forte elevação da receita média por academia com expansão de margem bruta caixa de 2,2p.p., além da diluição das despesas de marketing. Se comparado ao 2T24, o EBITDA da região foi 1% inferior, devido aos maiores investimentos em marketing. A margem EBITDA do 3T24 da região foi de 38,7%, incremento de 2,7p.p. vs. o mesmo período do ano anterior e 0,3p.p. inferior versus o 2T24. Nos últimos 12 meses, o EBITDA do México totalizou R\$504,5 milhões, 39,3% de margem, e representou 23% do EBITDA total por região.

Na região Outros América Latina, o EBITDA do 3T24 foi de R\$215,9 milhões, crescimento de 34% frente ao mesmo período do ano anterior, positivamente impactado pela forte elevação da receita média por academia. Se comparado ao 2T24, o EBITDA da região cresceu R\$12,3 milhões no trimestre, com margem EBITDA de 46,7%, sendo 2,1p.p. inferior ao trimestre anterior, principalmente devido à grande quantidade de unidades inauguradas nos últimos trimestres, além do incremento nas despesas com vendas. Nos últimos 12 meses, o EBITDA da região totalizou R\$754,6 milhões, 47,7% de margem, representando 35% do EBITDA total por região.

LUCRO LÍQUIDO

Composição do Lucro Líquido Recorrente ^a (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Lucro (prejuízo) líquido	118,3	94,4	25%	114,2	4%	342,9	483,6	(29%)
Margem líquida	8,3%	8,7%	(0,3) p.p.	8,4%	(0,1) p.p.	8,5%	15,5%	(7,0) p.p.
(+) Reavaliação Panamá	0,3	6,8	(95%)	6,5	(95%)	11,2	(149,8)	-
(+) Resgate antecipado de debêntures	5,3	-	-	22,1	(76%)	27,4	-	-
Lucro (prejuízo) líquido recorrente^b	123,9	101,2	22%	142,8	(13%)	381,5	333,8	14%
Margem líquida recorrente	8,7%	9,3%	(0,6) p.p.	10,5%	(1,8) p.p.	9,4%	10,7%	(1,3) p.p.

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) "Lucro (prejuízo) líquido recorrente" exclui os impactos referentes à (i) reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica; e (ii) despesas financeiras não-recorrentes, após IR/CSLL, de R\$22,1 M no 2T24 referentes ao pré-pagamento da 6ª emissão e de R\$5,3 M no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão em conjunto com outras iniciativas de *liability management*.

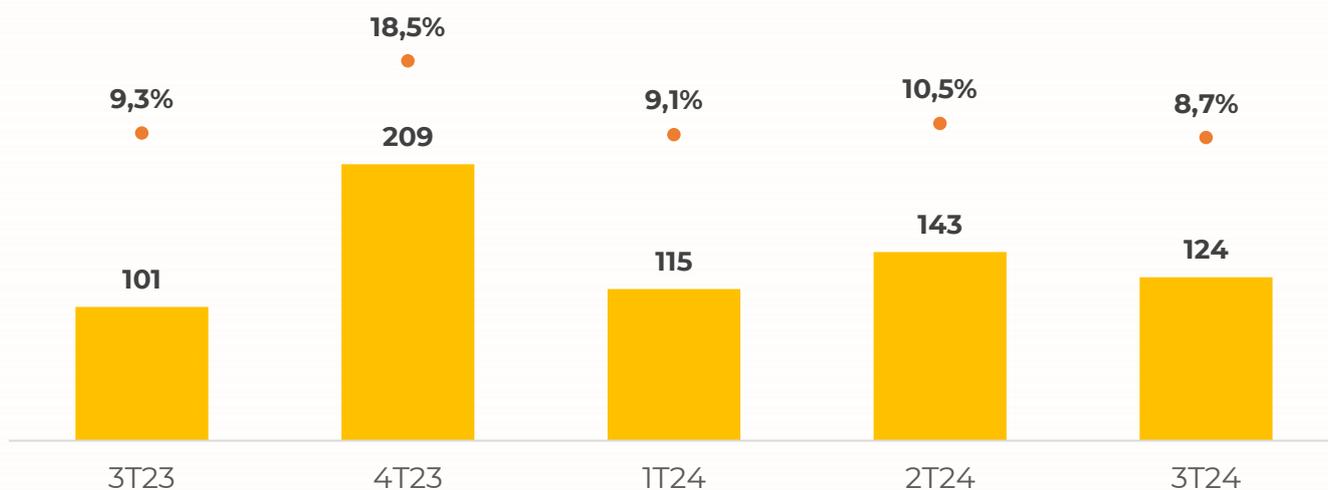
O lucro líquido recorrente apresentou um crescimento de 22% no 3T24 frente ao 3T23, atingindo R\$123,9 milhões, com uma margem líquida de 8,7%. Essa forte performance reflete principalmente a alavancagem operacional do negócio com a rentabilidade consistente das unidades maduras e o sólido *ramp-up* das unidades inauguradas nos últimos anos, parcialmente compensada pelo aumento da depreciação, amortização e despesas financeiras no período, reflexo momentâneo da aceleração dos investimentos realizados pela Companhia.

Se comparado ao 2T24, o lucro líquido recorrente do trimestre foi 13% menor, principalmente em função da maior alíquota de imposto de renda e contribuição social no período, já que o 2T24 foi impactado pela declaração de JCP.

Nos últimos 12 meses, o lucro líquido recorrente totalizou R\$591,0 milhões, resultando em uma margem líquida de 11,4% no período. O lucro líquido recorrente dos últimos 12 meses exclui (i) o reconhecimento do imposto diferido no valor de R\$483 milhões no 4T23; (ii) o impacto referente à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica de R\$17,0 milhões nos últimos 12 meses; (iii) despesas financeiras não-recorrentes, após IR/CSLL, de R\$22,1 milhões no 2T24 referentes ao pré-pagamento da 6ª emissão e de R\$5,3 milhões no 3T24 referentes ao pré-pagamento da 5ª emissão e à outras dívidas bilaterais na Colômbia.

Evolução do Lucro Líquido Recorrente e Margem Líquida Recorrente

(R\$ milhões e % da receita líquida)



GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de Caixa Operacional (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
EBITDA ^a	442,3	327,2	35%	437,4	1%	1.275,0	970,2	31%
Itens de resultado sem impacto em caixa ^b	13,3	23,6	(44%)	13,5	(2%)	57,1	57,8	(1%)
IR/CSLL Pago	(30,3)	(17,3)	75%	(38,7)	(22%)	(85,2)	(34,8)	145%
Varição no capital de giro	(46,2)	(19,4)	139%	60,4	-	(136,4)	69,1	-
Clientes	(50,2)	(39,8)	26%	(10,2)	394%	(159,9)	(78,1)	105%
Fornecedores	(3,6)	(32,4)	(89%)	38,7	-	(23,0)	29,1	-
Salários, provisões e contribuições sociais	12,7	7,9	61%	16,3	(22%)	41,3	34,0	22%
Impostos ^c	(5,2)	45,0	-	15,5	-	5,3	84,1	(94%)
Geração de Caixa Operacional	379,0	314,1	21%	472,6	(20%)	1.110,5	1.062,3	5%

(a) EBITDA ajustado exclui o ganho de R\$176,6 M no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição de controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período; (b) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (c) Inclui impostos sobre vendas e serviços.

No 3T24, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$379,0 milhões versus R\$314,1 milhões no 3T23, em função do EBITDA recorde no trimestre, com crescimento de 35% frente ao 3T23. No 3T24, a conversão de EBITDA em caixa operacional foi de 86% versus 96% no mesmo período do ano anterior, pois a linha de Impostos foi positivamente impactada no 3T23 pela recuperação e consumo de créditos tributários, principalmente referentes a impostos de renda retido na fonte sobre aplicações financeiras no Brasil e consumo de crédito de IGV (Imposto Geral de Vendas) em diversas regiões de atuação devido ao ganho de escala das respectivas operações.

A variação do capital de giro no 3T24 foi negativamente impactada pelo aumento de 2 dias na linha de Clientes versus 2T24 devido a sazonalidade do período para captação de alunos e nível de atividade promocional, sendo parcialmente compensada pela dinâmica favorável que historicamente ocorre nos 3 primeiros trimestres do ano na linha de Salários, provisões e contribuições sociais.

Nos últimos 12 meses, o EBITDA foi de R\$1.607,1 milhões, com geração de caixa operacional de R\$1.536,5 milhões, representando uma alta conversão de 96%.

CAPEX

Capex ^a (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Capex	453,5	325,0	40%	365,3	24%	1.122,1	795,8	41%
Expansão	388,9	270,3	44%	295,7	32%	930,3	638,5	46%
Manutenção	53,4	45,3	18%	57,5	(7%)	156,5	116,9	34%
Corporativo / Inovação	11,2	9,4	19%	12,1	(7%)	35,3	40,4	(13%)

(a) Não considera investimentos em cessão de direito de uso relacionado a compra de pontos comerciais.

No 3T24, o capex foi de R\$453,5 milhões, um aumento de 40% versus o 3T23, devido principalmente ao aumento de 44% dos investimentos na expansão da rede de academias, totalizando R\$388,9 milhões no período. Essa evolução no capex de expansão reflete a aceleração do número de inaugurações de unidades próprias no período (53 no 3T24 vs. 37 no 3T23), e os maiores investimentos na construção de academias que serão inauguradas nos próximos trimestres. Quando comparado ao 2T24, o capex de expansão apresentou um crescimento de R\$93,2 milhões, ou 32%, devido ao maior número de unidades próprias abertas no período. Nos últimos 12 meses, o capex de expansão totalizou R\$1.385,1 milhões.

O capex de manutenção totalizou R\$53,4 milhões no trimestre, 18% acima do 3T23, devido (i) à estratégia de preservar a oferta de alto padrão em nossas unidades; (ii) ao incremento na quantidade de academias maduras; (iii) à continuidade dos investimentos no programa para aumentar a oferta de exercícios de força em algumas unidades, que tem como objetivo atender melhor a mudança de hábito dos alunos; e (iv) ao projeto de eficiência energética, que inclui a iniciativa de automação do ar-condicionado, dentre outras. Vale mencionar que essas duas últimas iniciativas totalizaram investimentos de R\$13,0 milhões e de R\$0,7 milhões no 3T24, respectivamente. Em comparação ao 2T24, o capex de manutenção apresentou uma queda de 7% em função dos maiores investimentos no atual programa para ampliação da oferta de exercícios de força e no projeto de eficiência energética no trimestre anterior.

Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção das academias da marca Smart Fit atingiu R\$226,0 milhões, representando 5,7% da receita bruta das unidades maduras, alinhado com a estratégia de oferecer uma experiência de alto padrão. Vale mencionar que os investimentos no programa para aumentar a oferta de exercícios de força totalizaram R\$48,2 milhões nos últimos 12 meses.

O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$11,2 milhões no 3T24, um crescimento de 19% frente ao mesmo período do ano interior.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento ^{a,b} (R\$ milhões)	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24
Caixa e Garantias	2.767	2.613	2.337	2.815	2.967
Dívida Bruta	3.576	3.917	4.163	4.870	5.212
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	3.465	3.820	4.075	4.794	5.176
Passivo de arrendamento - equipamentos	111	97	89	76	36
Por vencimento:					
Curto prazo	843	643	764	682	650
Longo prazo	2.733	3.274	3.399	4.188	4.562
Dívida Líquida	809	1.304	1.826	2.056	2.245
Outros Passivos e Ativos ^c	199	197	43	89	81
Dívida Líquida Ajustada	1.008	1.501	1.869	2.145	2.326
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	0,49x	0,68x	0,80x	0,93x	0,94x

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

Ao final do 3T24, a Companhia detinha sólida posição de caixa de R\$2.967 milhões e dívida bruta de R\$5.212 milhões, sendo 88% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$2.326 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da Companhia, de 0,94x, estável frente ao nível do 2T24, evidenciando a alta conversão de EBITDA em caixa que suporta o robusto plano de crescimento da Companhia. Vale comentar que o índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis terminou o 3T24 em 1,45x vs. 1,44x no 2T24, patamar saudável especialmente considerando a alta previsibilidade de resultados da Companhia e o perfil de vencimento da dívida bastante alongado.

A Companhia apresenta robusta liquidez financeira consequente da captação de R\$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e das captações de empréstimos com gradual melhora nos termos nos últimos 18 meses, que proporcionaram o alongamento dos vencimentos da dívida com menor custo financeiro. Nesse contexto, a Companhia realizou a 10ª emissão de debêntures no 3T24, no montante de R\$450 milhões, com taxa de CDI+1,10% e vencimento em 5 anos. Dos recursos líquidos captados, cerca de R\$152 milhões foram utilizados no resgate facultativo total, que foi isento do *fee* de pré-pagamento, das debêntures da 5ª emissão da Companhia, com taxa de CDI+1,90%.

Adicionalmente, vale mencionar as constantes iniciativas de *liability management*, com destaque para as melhoras nos termos das dívidas da Companhia na Colômbia. Essa iniciativa resultou em uma redução significativa de 180bps no *spread* sobre a taxa de juros local no país ao compararmos as taxas de setembro/2024 vs. dezembro/2023.

Esse conjunto de iniciativas no Brasil e Colômbia combinou a melhora do custo da dívida da Companhia e alongamento, contribuindo para a geração de caixa, contudo representou um impacto negativo não recorrente no resultado financeiro no 3T24 de R\$8,0 milhões e de R\$41,5 milhões no ano, antes dos impostos.

A Companhia mantém os vencimentos de empréstimos e financiamentos adequados à capacidade de geração de caixa operacional e acessa linhas de financiamento locais para suportar a expansão nos diferentes países em que opera. Ao final do 3T24, o cronograma de vencimentos da dívida bruta era composto da seguinte forma:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta^a	2024^b	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Total
% do total	5%	10%	11%	14%	21%	22%	11%	6%	100%
Total	274	508	572	737	1.098	1.123	599	300	5.212
Brasil	143	16	0	127	778	1.079	599	300	3.044
México	52	201	223	208	91	0	0	0	775
Outros Am. Latina ^c	79	291	350	402	228	44	0	0	1.393

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

EVENTOS SUBSEQUENTES

CONCLUSÃO DA AQUISIÇÃO DO GRUPO VELOCITY

Conforme informado em Comunicado ao Mercado divulgado em 02 de novembro de 2024, as subsidiárias operacionais integrais da Smart Fit, Racebootcamp e Bioswim, concluíram a aquisição de 100% das ações do capital social da Velocity Academia de Ginástica Ltda. (“Velocity”). No âmbito da Transação, os Compradores pagarão aos acionistas do grupo Velocity (“Vendedores”) um valor estimado de: (i) R\$163,0 milhões pagos um dia útil após o fechamento da Transação (“Data de Fechamento”); (ii) R\$10,0 milhões sendo liberados a partir do 3º aniversário da Data de Fechamento até o 6º aniversário; e (iii) R\$10,0 milhões, sujeito ao cumprimento de determinadas condições e metas estabelecidas no Contrato, sendo certo que tal pagamento não ocorrerá antes de 12 meses contados da Data de Fechamento, o processo de alocação do preço de compra está sendo realizado pela Companhia para que a transação seja contabilizada em acordo com o IFRS3.

DÉCIMA PRIMEIRA EMISSÃO DE DEBÊNTURES

Em 21 de outubro de 2024, a Companhia emitiu a 11ª Emissão de Debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, de série única, para distribuição pública, sob o rito de registro automático no montante de R\$300 milhões, com taxa de CDI +0,89% e vencimento em 5 anos (outubro de 2029). A integralização dos recursos ocorreu em 31 de outubro de 2024. Os recursos serão utilizados pela Companhia para propósitos corporativos gerais e reforço de capital de giro.

IMPACTO DA ADOÇÃO DO IFRS 16

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

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

Demonstração de Resultados (R\$ milhões)	3T24 Reportado	Impactos do IFRS 16	3T24 excluindo IFRS 16	3T23 Reportado	Impactos do IFRS 16	3T23 excluindo IFRS 16	9M24 Reportado	Impactos do IFRS 16	9M24 excluindo IFRS 16	9M23 Reportado	Impactos do IFRS 16	9M23 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	1.422,1	-	1.422,1	1.089,2	-	1.089,2	4.039,7	-	4.039,7	3.113,6	-	3.113,6
Custo dos serviços	(834,6)	70,0	(904,6)	(652,4)	49,7	(702,1)	(2.373,3)	204,0	(2.577,3)	(1.857,9)	148,0	(2.005,8)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(47,8)	230,7	(278,6)	(37,2)	179,1	(216,3)	(132,8)	654,8	(787,7)	(104,8)	524,7	(629,5)
Depreciação e amortização (custo)	(349,5)	(160,8)	(188,8)	(289,5)	(129,4)	(160,1)	(1.008,6)	(450,8)	(557,7)	(833,4)	(376,7)	(456,6)
Lucro bruto	587,6	70,0	517,6	436,8	49,7	387,1	1.666,4	204,0	1.462,4	1.255,7	148,0	1.107,7
SG&A	(268,4)	0,5	(268,9)	(398,6)	(0,1)	(398,5)	(758,7)	1,7	(760,4)	(607,7)	1,5	(609,2)
Despesas com vendas	(105,2)	-	(105,2)	(79,3)	-	(79,3)	(301,2)	-	(301,2)	(230,3)	-	(230,3)
Gerais e administrativas	(140,9)	2,8	(143,7)	(121,0)	2,6	(123,6)	(393,1)	7,8	(401,0)	(315,8)	6,5	(322,4)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(1,9)	2,8	(4,7)	(1,1)	2,6	(3,7)	(5,3)	7,8	(13,2)	(3,7)	6,5	(10,2)
Despesas com abertura de novas unidades	(9,8)	-	(9,8)	(7,6)	-	(7,6)	(23,6)	-	(23,6)	(16,9)	-	(16,9)
Depreciação e amortização (despesa)	(5,7)	(2,3)	(3,4)	(6,2)	(2,7)	(3,5)	(21,6)	(6,2)	(15,4)	(18,4)	(5,0)	(13,4)
Outras (despesas) receitas	(6,7)	-	(6,7)	(7,9)	(0,0)	(7,9)	(19,2)	-	(19,2)	(26,3)	-	(26,3)
Reavaliação do Panamá ^a	-	-	-	(0,0)	(0,0)	-	(0,0)	-	(0,0)	176,6	-	176,6
Equivalência patrimonial	1,4	-	1,4	(1,5)	(0,0)	(1,5)	(0,2)	-	(0,2)	1,6	(0,0)	1,6
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	320,6	70,5	250,1	213,2	49,6	163,6	907,5	205,7	701,9	826,2	149,5	676,7
Resultado Financeiro	(193,2)	(105,4)	(87,9)	(126,6)	(82,6)	(44,0)	(552,2)	(296,2)	(256,0)	(339,8)	(225,7)	(114,1)
Imposto de Renda e Contribuição Social ^b	(40,7)	3,2	(44,0)	(25,1)	-	(25,1)	(79,8)	23,1	(102,9)	(78,9)	-	(78,9)
Lucro (prejuízo) líquido	86,6	(31,7)	118,3	61,6	(32,8)	94,4	275,5	(67,4)	342,9	407,6	(76,0)	483,6

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

Lucro bruto	587,6	70,0	517,6	436,8	49,7	387,1	1.666,4	204,0	1.462,4	1.255,7	148,0	1.107,7
(-) Depreciação e amortização (custo)	349,5	160,8	188,8	289,5	129,4	160,1	1.008,6	450,8	557,7	833,4	376,7	456,6
Lucro bruto excluindo depreciação	937,1	230,7	706,3	726,2	179,1	547,1	2.675,0	654,8	2.020,1	2.089,1	524,7	1.564,4
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	<i>65,9%</i>		<i>49,7%</i>	<i>66,7%</i>		<i>50,2%</i>	<i>66,2%</i>		<i>50,0%</i>	<i>67,1%</i>		<i>50,2%</i>
Lucro (prejuízo) líquido	86,6	(31,7)	118,3	61,6	(32,8)	94,4	275,5	(67,4)	342,9	407,6	(76,0)	483,6
(-) IR & CSLL	40,7	(3,2)	44,0	25,1	-	25,1	79,8	(23,1)	102,9	78,9	-	78,9
(-) Resultado Financeiro	193,2	105,4	87,9	126,6	82,4	44,1	552,2	296,2	256,0	339,8	225,5	114,3
(-) Depreciação e amortização	355,2	163,1	192,2	295,7	132,1	163,6	1.030,1	457,0	573,1	851,8	381,8	470,1
EBITDA	675,8	233,5	442,3	508,9	181,7	327,2	1.937,7	662,7	1.275,0	1.678,0	531,2	1.146,8
<i>Margem EBITDA</i>	<i>47,5%</i>		<i>31,1%</i>	<i>46,7%</i>		<i>30,0%</i>	<i>48,0%</i>		<i>31,6%</i>	<i>53,9%</i>		<i>36,8%</i>

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

(b) Efeito de IR diferido sobre as diferenças temporais de IFRS16 no 3T24 e nos 9M24

*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	
	2024	2023	2024	2023
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai, Panamá, Costa Rica, Uruguai e Queima Diária	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca	n/a	n/a

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

DRE (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
Receita Operacional Líquida	1.422,1	1.089,2	31%	1.357,7	5%	4.039,7	3.113,6	30%
Custo dos Serviços Prestados	(834,6)	(652,4)	28%	(802,2)	4%	(2.373,3)	(1.857,9)	28%
Lucro Bruto	587,6	436,7	35%	555,5	6%	1.666,4	1.255,7	33%
Receitas (despesas) operacionais								
Vendas	(115,0)	(86,9)	32%	(107,5)	7%	(324,8)	(247,2)	31%
Gerais e administrativas	(146,6)	(127,2)	15%	(136,0)	8%	(414,7)	(334,3)	24%
Equivalência patrimonial	1,4	(1,5)	-	(0,5)	-	(0,2)	1,6	-
Outras (despesas) receitas	(6,7)	(7,9)	(14%)	(2,3)	197%	(19,2)	(26,3)	(27%)
Reavaliação Panamá ^a	-	-	-	-	-	-	176,6	-
Lucro antes do resultado financeiro	320,6	213,2	50%	309,1	4%	907,5	826,2	10%
Resultado financeiro	(193,2)	(126,6)	53%	(197,7)	(2%)	(552,2)	(339,8)	63%
Lucro antes do IR/CS	127,4	86,6	47%	111,4	14%	355,3	486,4	(27%)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(40,7)	(25,1)	63%	(17,0)	140%	(79,8)	(78,9)	1%
Lucro (prejuízo) líquido	86,6	61,6	41%	94,4	(8%)	275,5	407,6	(32%)

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

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	3T24	3T23
CIRCULANTE	3.952	3.471
Caixa e equivalentes de caixa	2.967	2.767
Clientes	509	350
Instrumentos financeiros derivativos	8	7
Outros Créditos	468	347
NÃO CIRCULANTE	12.436	9.724
Imobilizado	4.750	3.710
Ativos de direito de uso	4.387	3.557
Intangível	2.013	1.875
Investimentos	49	43
Outros ativos	1.237	539
TOTAL DO ATIVO	16.388	13.195
PASSIVO (R\$ milhões)	3T24	3T23
CIRCULANTE	2.255	2.369
Empréstimos	628	792
Passivos de arrendamentos	610	572
Fornecedores	376	293
Receita diferida	213	228
Contas a Pagar	0	78
Outros passivos	427	406
NÃO CIRCULANTE	8.858	6.088
Empréstimos	4.548	2.673
Passivos de arrendamentos	4.183	3.312
Outros passivos	127	103
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.276	4.738
Capital social	2.970	2.970
Reservas de capital	842	943
Reserva legal	771	0
Prejuízos acumulados	222	403
Outros resultados abrangentes	454	397
Participação não controladora	16	25
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	16.388	13.195

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	3T24	3T23	3T24 vs. 3T23	2T24	3T24 vs. 2T24	9M24	9M23	9M24 vs. 9M23
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
Resultado do Período	86,6	61,6	41%	94,4	(8%)	275,5	407,6	(32%)
Depreciações e amortizações	355,2	295,7	20%	349,1	2%	1.030,1	851,8	21%
Baixa de intangível e imobilizado	9,4	7,6	24%	9,1	4%	24,4	33,6	(27%)
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	153,1	117,6	30%	163,2	(6%)	441,8	356,1	24%
Juros provisionados sobre arrendamentos	110,6	88,0	26%	101,5	9%	308,4	250,1	23%
Outros	(29,7)	(31,0)	(4%)	(49,9)	(40%)	(94,5)	(336,4)	(72%)
Variação no capital de giro	(45,9)	(28,0)	64%	23,4	-	(246,4)	(4,3)	5615%
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	639,3	511,5	25%	690,9	(7%)	1.739,4	1.558,5	12%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(67,9)	(67,1)	1%	(194,5)	(65%)	(311,5)	(286,7)	9%
Juros pagos sobre arrendamentos	(110,0)	(87,0)	26%	(100,7)	9%	(306,2)	(247,4)	24%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(30,3)	(17,3)	-	(38,7)	(22%)	(85,2)	(34,8)	145%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	431,1	340,1	27%	357,1	21%	1.036,5	989,6	5%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Adições do ativo imobilizado	(446,9)	(322,1)	39%	(361,6)	24%	(1.108,3)	(787,2)	41%
Adições do ativo intangível	(22,3)	(1,7)	1211%	(2,1)	957%	(34,4)	(7,2)	375%
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(4,9)	(2,0)	-	(5,5)	(11%)	(56,0)	(17,6)	218%
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(7,8)	(7,1)	10%	(88,7)	-	(278,4)	(93,0)	199%
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	0,3	-	-	(0,6)	-	(0,6)	-	-
Aplicações financeiras	18,7	103,3	(82%)	48,6	(62%)	234,2	442,4	(47%)
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	(0,6)	(7,8)	-	(2,0)	(68%)	(28,8)	(12,4)	133%
Pagamento de contraprestação contingente	-	-	-	-	-	-	(0,5)	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(463,5)	(237,4)	95%	(412,0)	12%	(1.272,3)	(455,8)	179%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Pagamento de empréstimos e custos	(432,8)	(130,6)	231%	(1.258,7)	(66%)	(1.940,7)	(437,2)	344%
Captação de empréstimos	797,4	255,2	-	1.888,8	(58%)	3.073,3	329,3	833%
Pagamento de arrendamento	(170,7)	(125,4)	36%	(144,8)	18%	(451,7)	(367,5)	23%
Outros	(46,2)	-	-	0,6	-	(46,3)	(11,7)	295%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	147,6	(0,9)	-	485,9	(70%)	634,6	(487,1)	-
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.								
Saldo inicial	1.434,8	1.204,6	19%	961,8	49%	1.103,4	1.251,4	(12%)
Saldo final	1.520,9	1.314,3	16%	1.434,8	6%	1.520,9	1.314,3	16%
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(29,2)	7,9	-	42,0	-	18,7	16,1	16%



Relações com Investidores

André Pezeta | CFO

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

Matheus Nascimento | Gerente de RI

Juliana Pallot | Coordenadora de RI

Laís Dantas | Especialista de RI

Larissa Cristovão | Analista de RI

ri@smartfit.com

smart fit