



Resultados 1T24

Webinar de Resultados

10 de maio de 2024

11hrs (Brasília) | 10hrs (NY)

Teleconferência em português com
tradução simultânea em inglês

[Clique Aqui](#)

smart **fit**

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T24

São Paulo, 09 de maio de 2024 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina em número de clientes¹ anuncia os resultados do 1T24. 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 23.

DESTAQUES DO PERÍODO

- **Aceleração da expansão nos últimos 12 meses, com recorde de 238 academias adicionadas no período, próximo ao *guidance* de 240-260 novas unidades em 2024**

Forte crescimento da rede de academias de 19% vs. 1T23, com adição de 31 unidades no 1T24, encerrando o trimestre com 1.469 academias em 15 países da América Latina.

- **Base de clientes em academias superou a marca de 4,5 M no 1T24, +18% vs. 1T23**

2ª melhor performance da história com a adição de 395 mil alunos em academias no 1T24, reflexo da expansão da rede de unidades e dos assertivos esforços na captação e retenção de clientes.

- **Receita líquida atingiu patamar recorde de R\$1,3 BI no 1T24, +28% vs. 1T23 e +11% vs. 4T23**

O sólido crescimento reflete a combinação da expansão de +20% da base média de alunos em academias próprias e o incremento de +8% do ticket médio no período.

- **Sólida margem bruta caixa, atingindo 50,4% no 1T24, +0,2p.p. vs. 1T23 e +0,6p.p. vs. 4T23, com recorde de novas academias nos últimos 12 meses**

Reflexo da margem bruta caixa das academias maduras² estável em 52% pelo 5º trimestre consecutivo, da maturação das unidades inauguradas nos últimos anos e sua consistente performance em linha com o histórico.

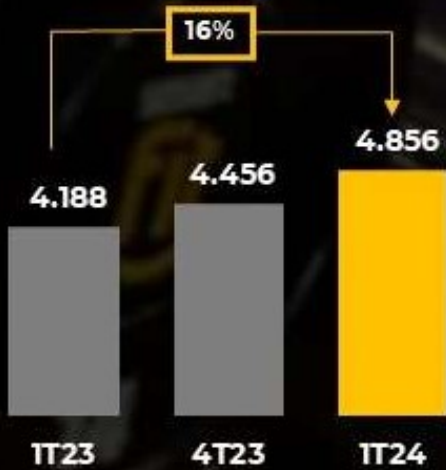
- **EBITDA trimestral recorde de R\$395 M, com forte crescimento de +30% vs. 1T23 e +19% vs. 4T23**

Margem EBITDA de 31,4%, expansão de 0,5p.p. vs. 1T23 e 2,0p.p. vs. 4T23 e EBITDA³ acumulado dos últimos 12 meses atingindo o patamar recorde de R\$1,4 bilhão.

Destaque do 1T24	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Academias	1.469	1.231	19%	1.438	2%
Clientes totais (000) ^a	4.856	4.188	16%	4.456	9%
Receita Líquida (R\$ M)	1.260	982	28%	1.131	11%
EBITDA ^b (R\$ M)	395	304	30%	332	19%
Margem EBITDA	31,4%	30,9%	0,5 p.p.	29,4%	2,0 p.p.
Lucro Líquido ^b (R\$ M)	110	105	5%	686	(84%)
Geração de Caixa Operacional ^c (R\$ M)	259	368	(30%)	426	(39%)

(1) De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2023, com data-base de 2022 ("IHRSA"); (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (3) Desconsidera 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; (a) Inclui clientes de academias, Studios e canal digital; (b) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2). Vide seções "Composição do EBITDA" e "Lucro Líquido"; (c) Vide seção "Geração de caixa operacional".

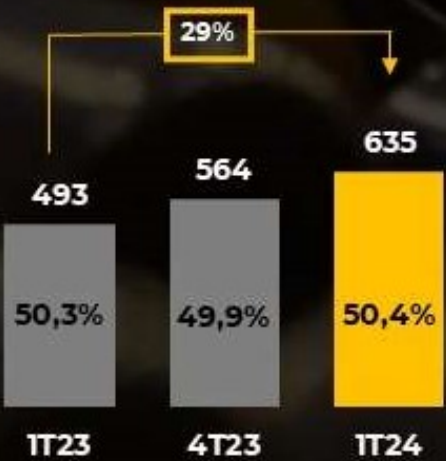
Cientes Totais (a) (000)



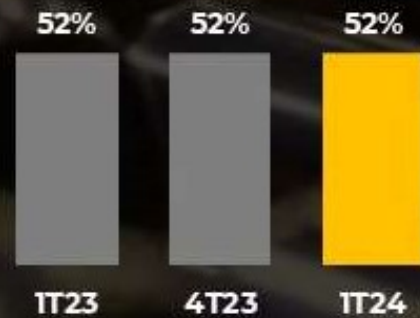
Receita Líquida (R\$ M)



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



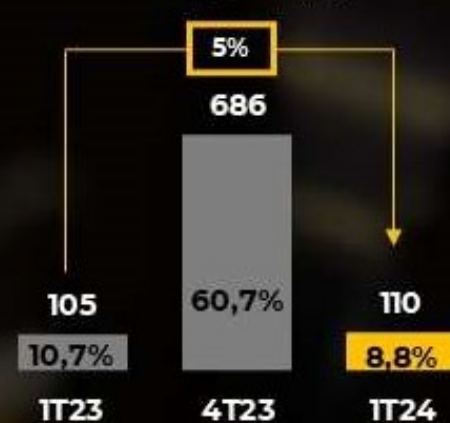
Margem Bruta Maduras (b,c) (%)



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



Lucro Líquido (b) (R\$ M) e Margem (%)



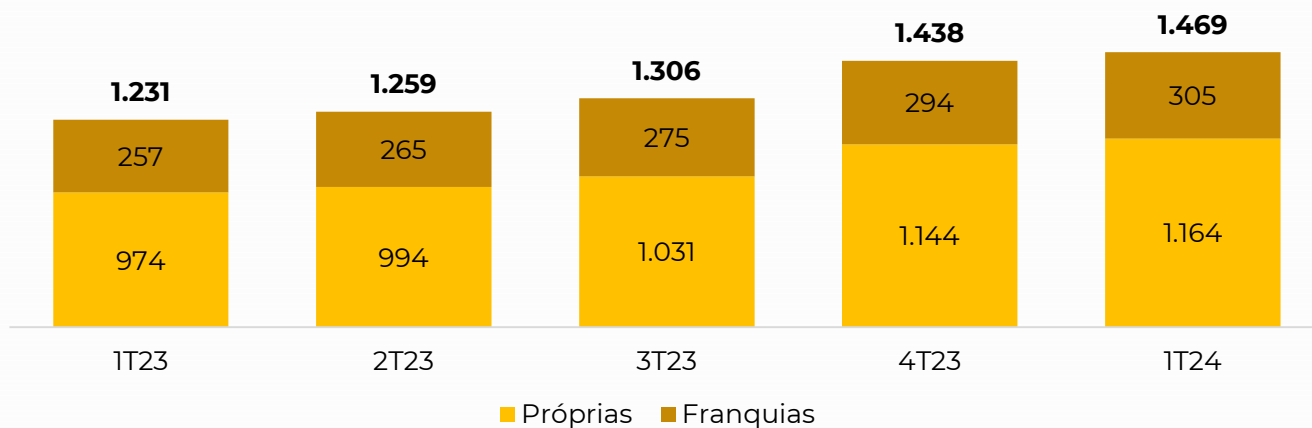
(a) Inclui clientes de academias, Studios e canal digital;
(b) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2). Vide seção "Lucro Bruto Caixa", "Composição do EBITDA" e "Lucro Líquido"; e
(c) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário.

PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS

A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2024 com 1.469 academias em 15 países na América Latina, um crescimento da rede de unidades de 19% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Foram adicionadas 31 academias no trimestre, todas da marca Smart Fit, sendo 15 unidades na região Outros América Latina, 14 no Brasil e 2 no México. Das adições do trimestre, 20 são unidades próprias (65% das adições) e 11 franquias. Ao final do período, a rede de academias era composta por 1.164 unidades próprias (79% do total) e 305 franquias.

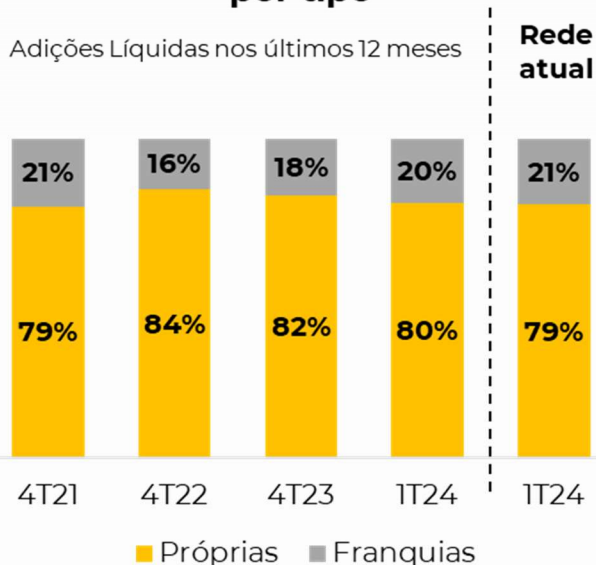
Academias no final do período



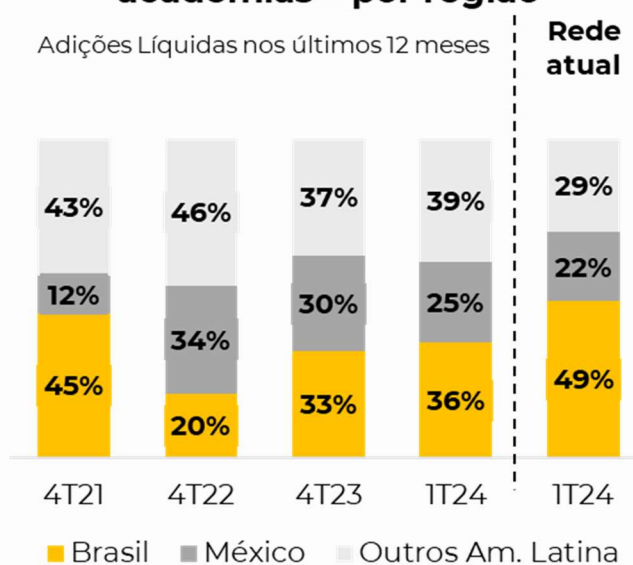
Nos últimos 12 meses, a Companhia atingiu um patamar recorde do ritmo de expansão com 238 academias adicionadas, sendo 237 da marca Smart Fit e 1 unidade Bio Ritmo, reforçando a sua posição de liderança no setor *fitness* na América Latina. Neste período, 80% das adições foram de unidades próprias. Em termos de geografia, a região de Outros América Latina representou 39% das adições de unidades, Brasil 36% e México 25%.

A Companhia encerrou o mês de abril com 75 obras em andamento e 105 contratos assinados/em assinatura – unidades a serem inauguradas principalmente em 2024. Nesse contexto, seguimos confiantes em relação ao *guidance* de aberturas de 240-260 academias em 2024, sendo pelo menos 80% unidades próprias, que se ancora na consistência dos retornos obtidos pelas academias abertas nos últimos três anos e no cenário favorável de oportunidades imobiliárias, 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.

Composição das academias^(a) por tipo

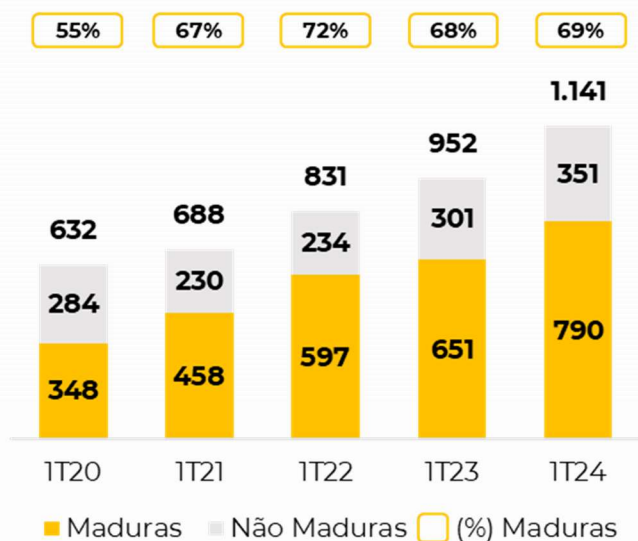


Composição das academias^(a) por região

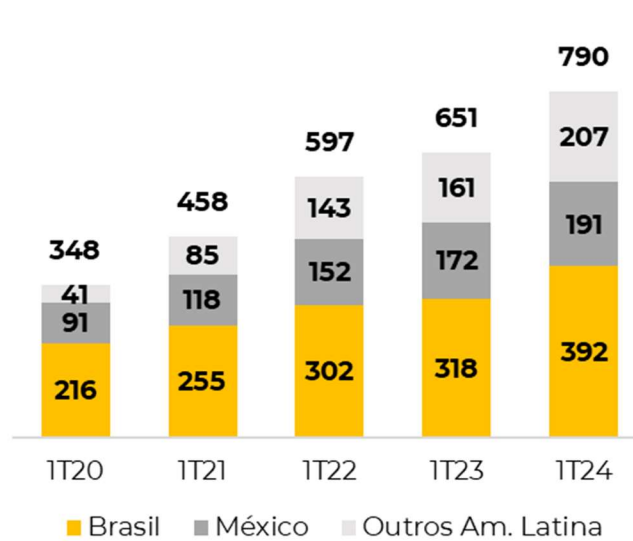


(a) Considera somente as academias da Companhia (não considera Studios)

Composição Smart Fit Próprias por *aging*



Composição Smart Fit Próprias Maduras por região



Vale ressaltar que 790 unidades Smart Fit próprias (69% da base de unidade próprias) eram maduras ao final do 1T24, versus 68% 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.

Adicionalmente, a Companhia terminou o período com 23 Studios, após a adição de 2 unidades no trimestre nos estados de São Paulo e Santa Catarina. Nesse contexto, destaque para a inauguração da primeira sala do “One Pilates”, conceito recém-lançado no segmento de pilates, em uma unidade de Studio em São Paulo-SP. Nos últimos 12 meses foram adicionados 10 Studios, sendo 8 franquias.

EVOLUÇÃO DA REDE DE ACADEMIAS

Unidades	Final de Período					Crescimento 1T24 vs.		Variação 1T24 vs.	
	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	4T23	1T23	4T23	1T23
Total	1.244	1.274	1.323	1.459	1.492	33	248	2%	20%
Academias	1.231	1.259	1.306	1.438	1.469	31	238	2%	19%
Por Tipo									
Próprias	974	994	1.031	1.144	1.164	20	190	2%	20%
Franquias	257	265	275	294	305	11	48	4%	19%
Por Marca									
Smart Fit	1.204	1.231	1.278	1.410	1.441	31	237	2%	20%
Próprias	952	971	1.008	1.121	1.141	20	189	2%	20%
Brasil	431	431	448	486	493	7	62	1%	14%
México	250	264	274	302	304	2	54	1%	22%
Outros Am. Latina ^a	271	276	286	333	344	11	73	3%	27%
Franquias	252	260	270	289	300	11	48	4%	19%
Brasil	177	181	183	193	200	7	23	4%	13%
México	10	12	14	16	16	0	6	-	60%
Outros Am. Latina ^a	65	67	73	80	84	4	19	5%	29%
Bio Ritmo e O2	27	28	28	28	28	0	1	-	4%
Próprias	22	23	23	23	23	0	1	-	5%
Franquias	5	5	5	5	5	0	0	-	-
Por região									
Brasil	634	639	658	706	720	14	86	2%	14%
México	260	276	288	318	320	2	60	1%	23%
Outros Am. Latina ^a	337	344	360	414	429	15	92	4%	27%
Studios^b	13	15	17	21	23	2	10	10%	77%

(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) Studios incluem 10 unidades próprias e 13 franquias.

BASE DE CLIENTES

No 1T24, a base de clientes total continuou a trajetória de expansão, com adição recorde de 401 mil alunos no trimestre, atingindo a marca de 4,9 milhões, 16% acima do 1T23 e 9% superior ao 4T23. Em academias, a base superou a marca de 4,5 milhões de alunos, representando um crescimento de 18% frente ao 1T23 e 10% superior ao 4T23. Foram adicionados 395 mil alunos em academias no 1T24, o segundo maior patamar da história da Companhia, que reflete um sólido resultado de vendas em janeiro de 2024, diante da sazonalidade positiva do período, sendo historicamente o mês mais forte do ano na captação de alunos no Brasil e na região Outros América Latina. Essa performance também foi impactada positivamente pela combinação entre (i) os assertivos esforços comerciais na captação de clientes ancorados na força da marca Smart Fit e sua proposta de valor única; e (ii) o forte ritmo de expansão da Companhia nos últimos anos e a maturação da sua rede de academias.

EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES

Clientes Totais ('000)	Final de Período					Crescimento 1T24 vs.		Variação 1T24 vs.	
	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	4T23	1T23	4T23	1T23
Total	4.188	4.271	4.404	4.456	4.856	401	669	9%	16%
Em Academias	3.856	3.953	4.087	4.140	4.536	395	679	10%	18%
Por Tipo									
Próprias	3.026	3.103	3.208	3.267	3.594	327	569	10%	19%
Franquias	831	851	880	873	941	68	111	8%	13%
Por Marca									
Smart Fit	3.805	3.901	4.035	4.089	4.482	394	678	10%	18%
Próprias	2.982	3.059	3.164	3.224	3.550	326	568	10%	19%
Brasil	1.307	1.277	1.316	1.353	1.525	172	218	13%	17%
México	743	837	860	851	903	52	160	6%	22%
Outros Am. Latina ^a	932	945	988	1.020	1.122	102	190	10%	20%
Franquias	822	842	871	865	932	68	110	8%	13%
Bio Ritmo e O2	52	52	53	51	53	2	1	4%	3%
Por região									
Brasil	1.921	1.882	1.929	1.952	2.163	211	242	11%	13%
México	774	880	909	900	958	58	184	6%	24%
Outros Am. Latina ^a	1.162	1.192	1.249	1.288	1.415	127	253	10%	22%
Em Studios	4	4	5	5	5	0	1	6%	29%
Em Digital^b	328	313	312	311	316	5	(12)	2%	(4%)

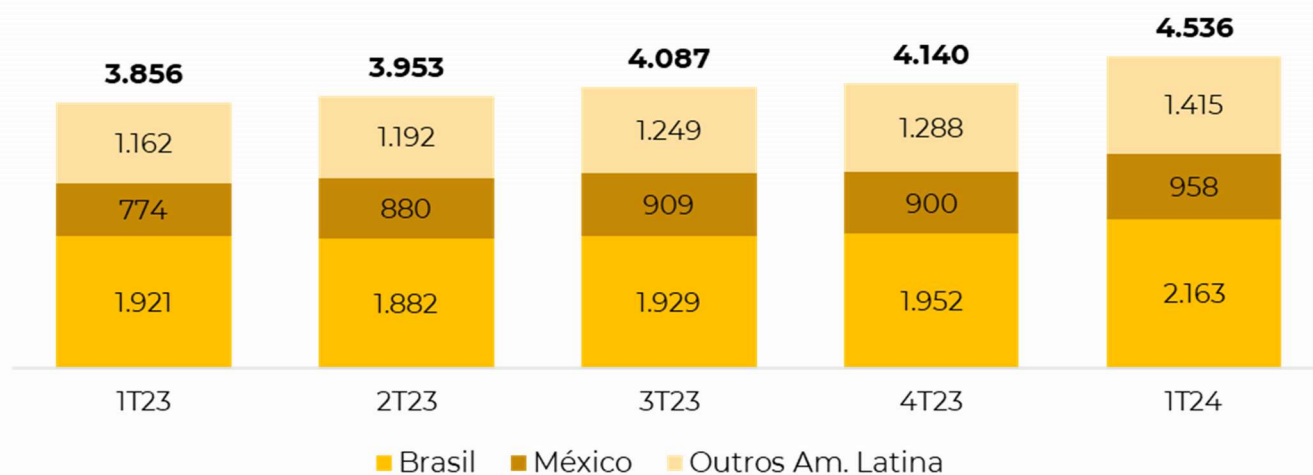
(a) A região "Outros América Latina" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Panamá, Paraguai, Peru e Uruguai. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) Os clientes de academias que também são assinantes de planos digitais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

A base de clientes no Brasil atingiu 2,2 milhões no 1T24, ultrapassando a marca de 1% da população do país matriculado em uma das academias da Companhia, um crescimento de 13% quando comparada ao 1T23 e 11% superior ao 4T23. Foram adicionados 211 mil clientes no 1T24 devido principalmente a sólida performance de vendas de janeiro de 2024, com destaque para a performance da base de clientes das unidades maduras e sólido *ramp-up* das 86 unidades adicionadas nos últimos 12 meses.

O México terminou o 1T24 com 958 mil clientes, um crescimento de 24% em comparação ao 1T23 e 6% maior versus o 4T23. Essa performance reflete a rápida e sólida maturação das 60 academias adicionadas nos últimos 12 meses e incremento de base de alunos nas unidades Smart Fit maduras.

Na região Outros América Latina, a base de clientes atingiu 1,4 milhão no 1T24, um crescimento de 22% quando comparada ao 1T23 e de 10% versus o 4T23, com a adição de 253 mil clientes em academia no trimestre. Essa performance foi positivamente impactada pela sólida performance de vendas em janeiro 2024 e pelo incremento de 92 unidades nos últimos 12 meses na região.

Cientes em academias no final do período



A Companhia tem ampliado e aperfeiçoado a oferta de produtos e serviços digitais, que são complementares à experiência presencial de treino nas academias. Ao final do primeiro trimestre de 2024, os clientes exclusivamente digitais somavam 316 mil, incremento de 2% versus o 4T23. Atualmente os principais serviços digitais incluem (i) Queima Diária, uma das maiores plataformas fitness digital na América Latina, que oferece programas *on demand* de exercícios físicos e outros conteúdos voltados para nutrição e hábitos de vida mais saudáveis; (ii) Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo, com balança de bioimpedância e tele consultas com nutricionistas; e (iii) Smart Fit Coach, serviço de consultoria *on-line* individualizada focada em orientar os clientes nas suas rotinas *fitness*, de acordo com seu objetivo, nível de condicionamento e local de treino.

O Queima Diária, oferece atualmente 168 programas de exercícios físicos, nutrição e hábitos saudáveis, com mais de 5,5 mil aulas disponíveis na plataforma. Ao longo dos últimos 12 meses, foram lançados 19 novos programas com foco principalmente em nutrição, Pilates e ginástica localizada. Ao final do 1T24, a plataforma possuía 312 mil clientes, 150% acima do patamar de dez/19 (pré-pandemia) e 2% acima do 4T23.

O Smart Fit Nutri atingiu 159 mil assinantes ativos ao final do 1T24, o maior patamar histórico, com crescimento de 24% comparado ao 1T23. A expansão do número de clientes se deve às iniciativas adotadas para proporcionar uma melhor experiência e maior engajamento, como por exemplo a contínua instalação de balanças de bioimpedâncias em mais academias no Brasil.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^a (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Receita bruta	1.343,6	1.050,8	28%	1.209,8	11%
Receita líquida	1.259,9	981,9	28%	1.131,2	11%
Custo caixa dos serviços ^b	(624,5)	(488,5)	28%	(567,0)	10%
Lucro bruto caixa^b	635,4	493,5	29%	564,2	13%
Margem bruta caixa	50,4%	50,3%	0,2 p.p.	49,9%	0,6 p.p.
Custos pré-operacionais	(7,8)	(2,6)	205%	(13,5)	(42%)
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	643,3	496,0	30%	577,6	11%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	51,1%	50,5%	0,5 p.p.	51,1%	(0,0) p.p.
SG&A	(239,1)	(191,6)	25%	(229,4)	4%
% Receita Líquida	19,0%	19,5%	(0,5) p.p.	20,3%	(1,3) p.p.
Despesas com vendas ^c	(95,1)	(76,8)	24%	(87,8)	8%
% Receita Líquida	7,5%	7,8%	(0,3) p.p.	7,8%	(0,2) p.p.
Despesas gerais e administrativas ^d	(126,7)	(94,8)	34%	(129,7)	(2%)
% Receita Líquida	10,1%	9,7%	0,4 p.p.	11,5%	(1,4) p.p.
Despesas pré-operacionais	(7,2)	(4,3)	65%	(9,8)	(27%)
Outras (despesas) receitas	(10,2)	(15,6)	(35%)	(2,1)	378%
Equivalência patrimonial	(1,1)	1,8	-	(2,7)	(61%)
EBITDA^e	395,3	303,7	30%	332,1	19%
Margem EBITDA	31,4%	30,9%	0,5 p.p.	29,4%	2,0 p.p.
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais^f	410,3	310,6	32%	355,3	15%
Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	32,6%	31,6%	0,9 p.p.	31,4%	1,2 p.p.
Depreciação e amortização	(182,4)	(145,7)	25%	(166,1)	10%
Resultado financeiro	(70,0)	(31,5)	122%	(31,1)	125%
IRPJ & CSLL	(32,5)	(21,1)	54%	551,5	-
Lucro (prejuízo) líquido	110,4	105,3	5%	686,3	(84%)
Margem líquida	8,8%	10,7%	(2,0) p.p.	60,7%	(51,9) 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. 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 os efeitos do IFRS-16; (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 1T24 totalizou R\$1.259,9 milhões, um crescimento de 28% comparada ao 1T23 em função principalmente do aumento de 20% na base média de alunos em academias próprias Smart Fit, reflexo da sólida expansão de 19% da rede média de academias próprias e da maturação dessas unidades, além dos assertivos esforços comerciais e operacionais na captação e retenção de clientes, ancorados na força da marca e proposta de valor única do nosso modelo de negócio. Nos últimos 12 meses, a receita líquida totalizou R\$ 4.522,7 milhões.

O forte crescimento da receita líquida no trimestre também é explicado pelo sólido incremento de 8% do ticket médio frente ao mesmo período do ano anterior, com aumento em todas as regiões de atuação. Essa evolução do ticket médio dos alunos Smart Fit ocorre, principalmente, em função do repasse de preços realizado 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 66% da base de clientes de academias próprias ao término do 1T24, um ganho de 5p.p. quando comparado ao 1T23. Vale destacar que a região de Outros América Latina e o México apresentaram um incremento de 9p.p. e 7p.p., respectivamente, da participação de clientes matriculados no plano Black no período.

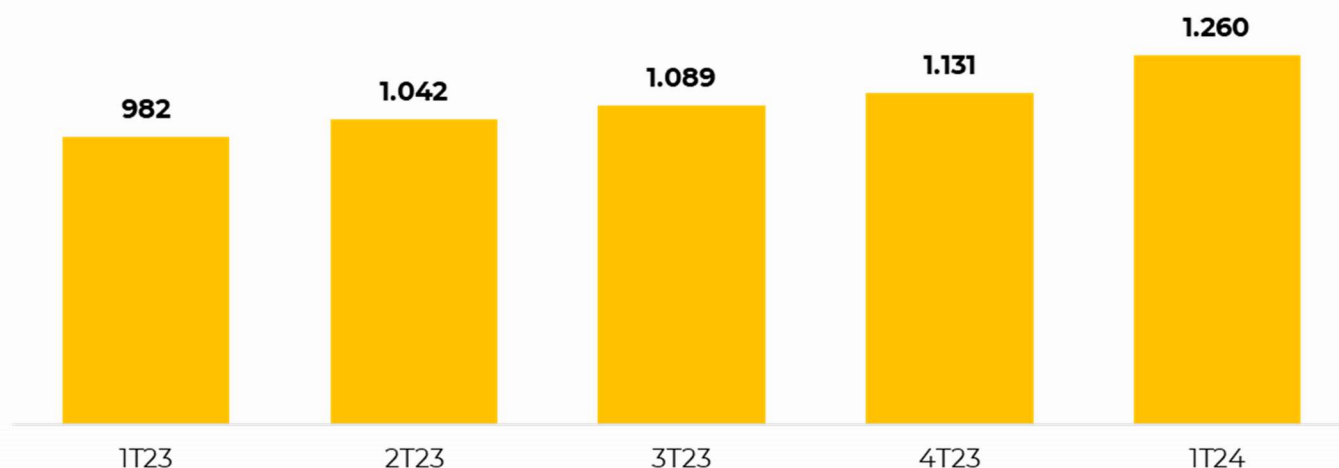
Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Smart Fit	1.158,5	895,5	29%	1.024,5	13%
Brasil	464,8	383,5	21%	425,1	9%
México	326,1	226,9	44%	266,8	22%
Outros Am.Latina ^a	367,6	285,1	29%	332,6	11%
Bio Ritmo e O2	37,6	32,4	16%	36,4	3%
Outras ^b	63,8	54,0	18%	70,2	(9%)
Total	1.259,9	981,9	28%	1.131,2	11%
Receita Internacional (% do total)	55%	52%	2,9 p.p.	53%	2,0 p.p.

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

Evolução da Receita líquida

(R\$ milhões)



No 1T24, a receita líquida das academias Smart Fit atingiu R\$1.158,5 milhões, crescimento de 29% frente ao 1T23 e de 13% em relação ao 4T23, 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\$464,8 milhões no 1T24, crescimento de 21% versus o 1T23 devido ao sólido aumento de 16% na base média de clientes em academias próprias e do incremento de 4% no ticket médio. Em relação ao 4T23, a receita líquida cresceu 9%, reflexo principalmente da expansão da base média de alunos em academias próprias.

No México, a receita líquida no trimestre foi de R\$326,1 milhões, um forte aumento de 44% frente ao 1T23, que reflete principalmente a expansão de 25% da base média de clientes em academias e o incremento de 15% no ticket médio. Quando comparada com o 4T23, a receita apresentou um crescimento de 22%, em razão do aumento de 19% do ticket médio e da expansão de 3% na base média de alunos. 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 49% no 1T24; e (iv) o *ramp-up* das novas unidades, que cresce ticket médio constantemente até a maturidade.

A receita líquida das academias Smart Fit na região Outros América Latina foi de R\$367,6 milhões, crescimento de 29% versus 1T23 devido à expansão de 21% da base média de alunos em academias próprias na região e ao incremento do ticket médio de 7%. Quando comparado ao 4T23, o crescimento da receita foi de 11% como resultado da expansão de 7% da base média de alunos em academias próprias na região e do incremento do ticket médio de 4%.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$624,5 milhões no 1T24, 28% superior ao 1T23 devido, sobretudo, à expansão de 19% da base média de academias próprias, suportando a forte adição de 569 mil alunos, ao incremento de custos das unidades em processo de *ramp-up* e ao aumento dos gastos relacionados à abertura de novas academias.

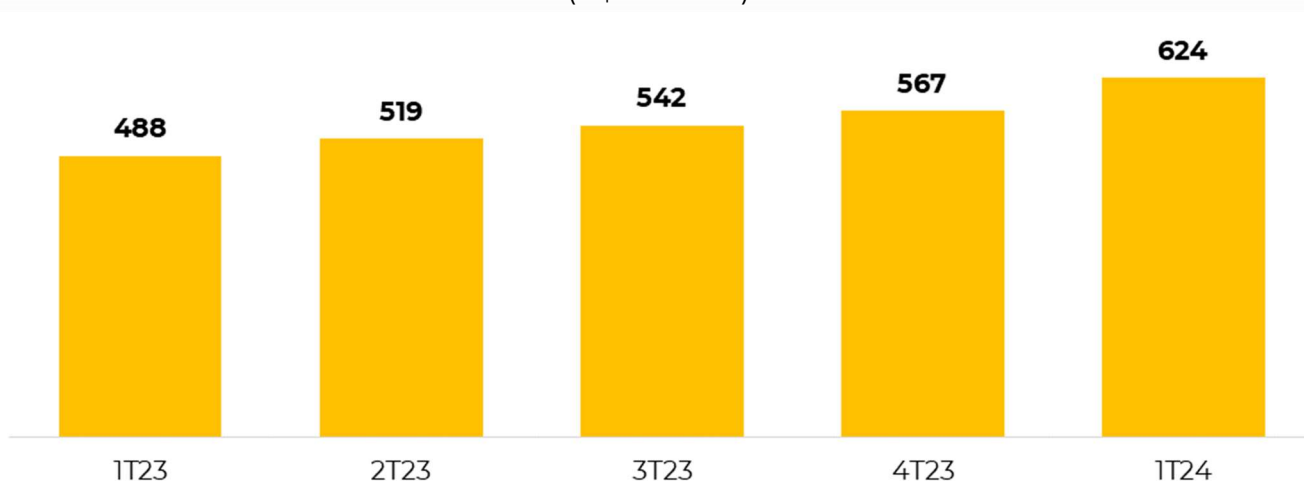
Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Ocupação	241,9	202,3	20%	219,1	10%
Pessoal	166,3	127,6	30%	149,9	11%
Consumo	109,2	85,0	28%	100,6	9%
Outros	107,1	73,6	46%	97,4	10%
Custo Caixa dos Serviços Prestados	624,5	488,5	28%	567,0	10%

(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.

Evolução do Custo Caixa dos Serviços Prestados

(R\$ milhões)



Em comparação ao 4T23, o custo caixa do 1T24 aumentou 10%, abaixo do crescimento da receita líquida no período como resultado da sólida expansão da base média de alunos e do ticket médio. O aumento de custos no trimestre é explicado pelo (i) incremento de 6% na base média de unidades próprias e pela dinâmica de *ramp-up* das novas academias; (ii) crescimento dos custos de pessoal, reflexo principalmente dos reajustes de salário-mínimo no México e na Colômbia no início do ano e dissídio em algumas regiões do Brasil ao final do trimestre; e (iii) maiores gastos de consumo, com aumento das tarifas de energia elétrica e também impactado pelas altas temperaturas principalmente em função da estação de verão nas principais regiões de atuação.

Considerando somente as academias maduras, os custos cresceram 3% versus o 4T23, inferior ao incremento da receita dessas unidades, que avançou 4% no período em função principalmente do aumento de ticket médio. O incremento de custos nessas unidades ocorreu devido principalmente aos reajustes de salário mínimo e ao crescimento nos custos de consumo. 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, projetos de eficiência energética e incremento de produtividade de pessoal e outros serviços.

LUCRO BRUTO CAIXA

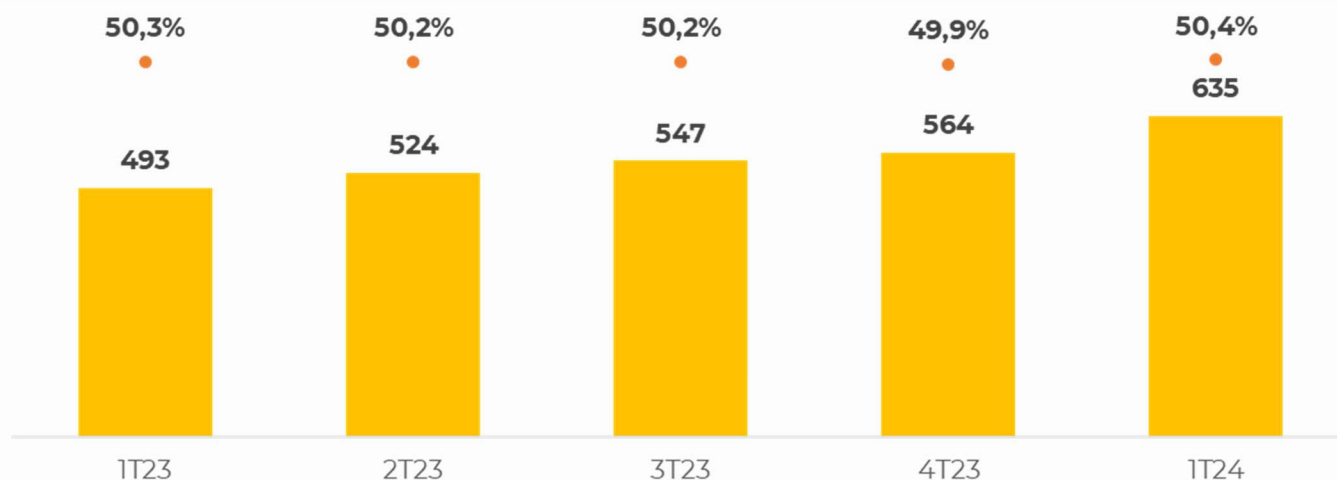
O lucro bruto caixa no 1T24 totalizou R\$635,4 milhões, aumento de 29% quando comparado ao 1T23, resultado principalmente da maturação consistente das unidades inauguradas ao longo dos últimos três anos. A margem bruta caixa atingiu 50,4% no 1T24, que representou uma expansão de 0,2p.p. versus o 1T23, devido ao sólido crescimento da receita líquida e à gestão eficiente de custos, apesar do ritmo recorde de expansão, que resultaram na diluição dos custos fixos. Nos últimos 12 meses, o lucro bruto caixa totalizou R\$2.270,5 milhões, resultando em margem bruta caixa de 50,2%.

Lucro Bruto Caixa^a (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Receita Líquida	1.259,9	981,9	28%	1.131,2	11%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	624,5	488,5	28%	567,0	10%
Lucro Bruto Caixa^b	635,4	493,5	29%	564,2	13%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	<i>50,4%</i>	<i>50,3%</i>	<i>0,2 p.p.</i>	<i>49,9%</i>	<i>0,6 p.p.</i>
(+) Custos pré-operacionais	7,8	2,6	205%	13,5	(42%)
Lucro Bruto Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais^c	643,3	496,0	30%	577,6	11%
<i>Margem Bruta Caixa antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>51,1%</i>	<i>50,5%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>51,1%</i>	<i>0,0 p.p.</i>

(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

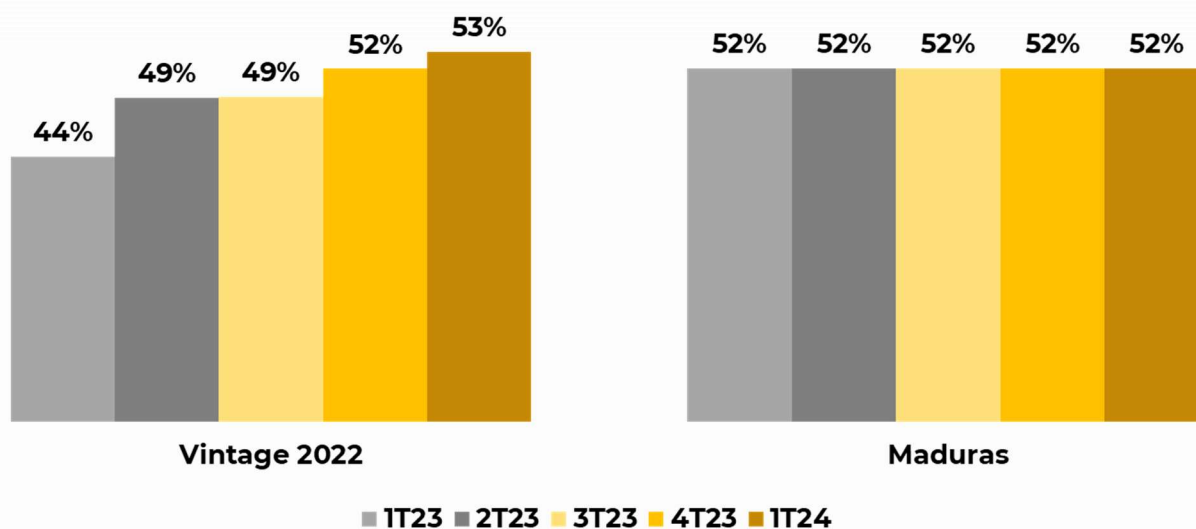
(R\$ milhões e % da receita líquida)



Se comparado ao 4T23, o lucro bruto caixa aumentou R\$71,3 milhões no 1T24, crescimento de 13%, e a margem bruta caixa apresentou uma expansão de 0,6p.p., com destaque positivo para a expansão de 4,6p.p. no México e de 1,0p.p. nas operações Smart Fit no Brasil. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados às aberturas, foi de 51,1% no 1T24, estável vs. o trimestre anterior.

Margem Bruta por Vintage

(Smartfit próprias)



No 1T24, a margem bruta caixa das academias Smart Fit maduras permaneceu estável em 52% pelo quinto 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\$2,3 milhões, superior ao patamar do 4T23. As unidades inauguradas em 2022 ("Vintage 2022") apresentaram uma margem bruta caixa de 53%, uma expansão de 1,5p.p. versus o 4T23 com sólido incremento de 14% no lucro bruto por unidade. A forte performance 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 patamar de rentabilidade superior ao das unidades maduras.

Vale comentar que as unidades inauguradas em 2023 ("Vintage 2023") mantém a trajetória de maturação nos mesmos níveis históricos. As academias inauguradas em 2023 atingiram 2,6 mil alunos em março de 2024 e com sólida expansão de margem bruta caixa versus o trimestre anterior, atingindo 37% no 1T24. Vale reforçar que das 176 academias próprias adicionadas em 2023, 113 foram inauguradas no 4T23, ou seja, apresentando estágio ainda inicial de processo de maturação.

DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

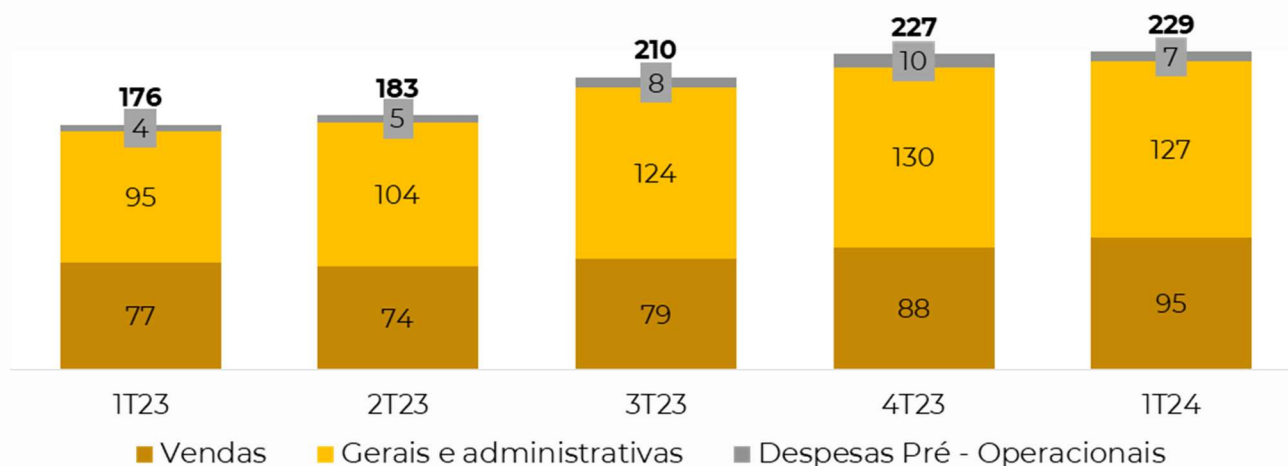
Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Despesas com Vendas	95,1	76,8	24%	87,8	8%
Gerais e Administrativas	126,7	94,8	34%	129,7	(2%)
Despesas Pré-Operacionais	7,2	4,3	65%	9,8	(27%)
Total	228,9	176,0	30%	227,2	1%

(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\$228,9 milhões no trimestre, 30% superior ao 1T23, resultado principalmente do crescimento de 34% das despesas gerais e administrativas, que representaram 10,1% da receita líquida no 1T24. Essa evolução das despesas gerais e administrativas reflete principalmente os maiores investimentos na estrutura da Companhia para suportar a retomada do negócio ao longo de 2023, além da estruturação de novos negócios. Vale mencionar também que a outorga adicional de opções de ações do plano de incentivo de longo prazo (ILP) realizada no 3T23 adicionou R\$4 milhões em despesas gerais e administrativas no 1T24. Ao desconsiderar esse efeito, o crescimento das despesas gerais e administrativas seria de 29% versus o 1T23, representando 9,7% da receita líquida no trimestre (em linha com o 1T23). As despesas com vendas totalizaram R\$95,1 milhões, crescimento de 24% comparado ao 1T23, devido principalmente ao maior número de academias e diluindo 0,3p.p. como percentual da receita líquida. Por fim, as despesas pré-operacionais totalizaram R\$7,2 milhões no trimestre, vs. R\$4,3 milhões no mesmo período do ano anterior, em função do maior volume de academias próprias adicionadas no período e no trimestre anterior.

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

(R\$ milhões)



Se comparado ao 4T23, as despesas com vendas, gerais e administrativas permaneceram estáveis, o que resultou em uma diluição de 2p.p. dessas linhas como % da receita líquida no trimestre (18,2% no 1T24 vs. 20,1% no 4T23). As despesas gerais e administrativas apresentaram uma queda de 2% vs. 4T23 em razão do menor impacto referente a outorga adicional do incentivo de longo prazo no trimestre (R\$4 milhões no 1T24 vs. R\$14 milhões no 4T23). Ao desconsiderar esse efeito, as despesas gerais e administrativas teriam crescido 6% vs. o 4T23, representando 9,7% da receita líquida vs. 10,3% no trimestre anterior, ou uma diluição de 0,5p.p..

EBITDA

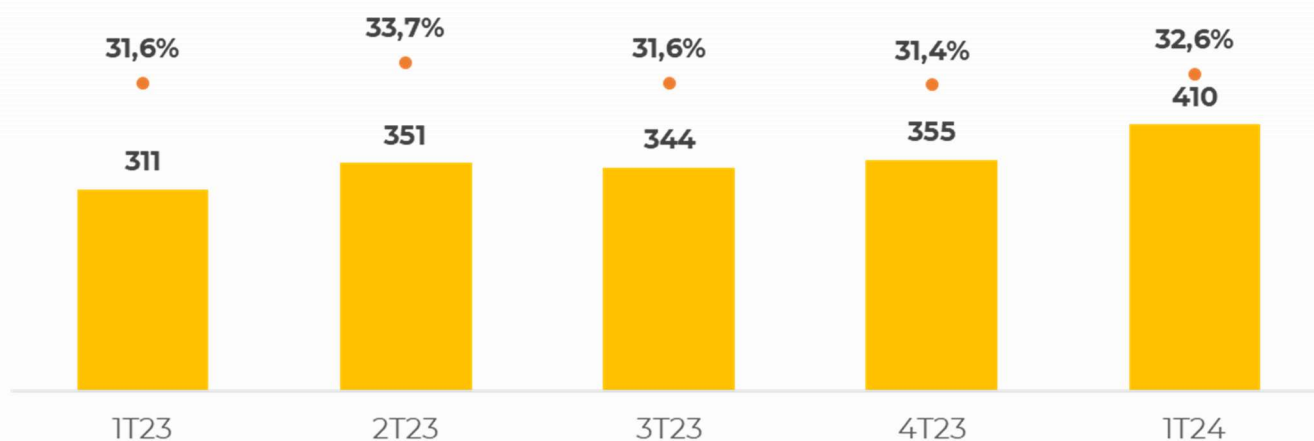
Composição do EBITDA^a (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Lucro (prejuízo) líquido	110,4	105,3	5%	686,3	(84%)
(+) IR & CSLL	32,5	21,1	54%	(551,5)	–
(+) Resultado Financeiro	70,0	31,5	122%	31,1	125%
(+) Depreciação	182,4	145,7	25%	166,1	10%
EBITDA	395,3	303,7	30%	332,1	19%
<i>Mg. EBITDA</i>	<i>31,4%</i>	<i>30,9%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>29,4%</i>	<i>2,0 p.p.</i>
(+) Gastos pré-operacionais	15,0	6,9	117%	23,3	(36%)
EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	410,3	310,6	32%	355,3	15%
<i>Mg. EBITDA antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>32,6%</i>	<i>31,6%</i>	<i>0,9 p.p.</i>	<i>31,4%</i>	<i>1,2 p.p.</i>

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

O EBITDA do 1T24 foi de R\$395,3 milhões, maior nível histórico, com forte crescimento de 30% vs. o 1T23 e margem de 31,4%, um incremento de 0,5p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior. Nos últimos 12 meses, o EBITDA totalizou R\$1.393,9 milhões, margem de 30,8%, desconsiderando o ganho no 2T23 com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá devido à aquisição de controle dessa operação no 1T23. O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais também foi recorde e totalizou R\$410,3 milhões, versus R\$310,6 milhões no 1T23, crescimento de 32%. Como resultado, a margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais foi de 32,6% no período, um incremento de 0,9p.p. frente ao 1T23, em razão da contínua elevação da base de clientes, com consequente expansão da receita e diluição de custos e despesas.

Evolução do EBITDA e Margem EBITDA 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, devido à aquisição do controle dessa operação no 1T23.

Se comparado ao 4T23, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais do 1T24 apresentou um crescimento de 15%, o que resultou em uma expansão de 1,2p.p. da margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais. Desconsiderando o impacto contábil da nova outorga do ILP, a margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais seria de 32,9% no 1T24.

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)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Brasil	223,2	177,3	26%	205,9	8%
México	137,2	87,4	57%	98,4	39%
Outros América Latina	172,8	147,6	17%	162,3	7%
Despesas G&A e outras operacionais	(136,8)	(110,5)	24%	(131,8)	4%
Equivalência Patrimonial	(1,1)	1,8	-	(2,7)	(61%)
EBITDA	395,3	303,7	30%	332,1	19%

(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 1T24 foi de R\$223,2 milhões, um crescimento de 26% versus 1T23 em razão da forte elevação na receita média por academia, diluição dos custos fixos e das despesas de marketing. A margem EBITDA da região foi de 39,5% no trimestre, expansão de 1,7p.p. versus o mesmo período do ano anterior. Se comparado ao 4T23, o EBITDA do Brasil cresceu R\$17,3M, com incremento de margem de 0,7p.p. devido a contínua maturação das unidades adicionadas nos últimos trimestres e maior diluição dos investimentos de marketing. Vale ressaltar que, no segmento de *high-end*, a marca BioRitmo apresentou o oitavo trimestre consecutivo de incremento na receita média por academia, atingindo margem bruta caixa de 44,6% no trimestre, maior patamar da história da marca, uma expansão de 1,3p.p. versus o 4T23. Nos últimos 12 meses, o EBITDA do Brasil totalizou R\$834,6 milhões, 39,8% de margem e representou 44% do EBITDA total das 3 regiões reportadas, 2p.p. acima dos últimos 12 meses do mesmo período do 1T23, considerando que o Brasil foi uma das últimas regiões a recuperar seu número de alunos.

No México, o EBITDA no 1T24 foi de R\$137,2 milhões, aumento de 57% comparado ao 1T23 em razão da forte elevação da receita média por academia com expansão de margem bruta caixa e diluição das despesas de marketing. Se comparado ao 4T23, o EBITDA da região foi 39% maior, positivamente impactado pela diluição de despesas de vendas e sólido incremento de margem bruta caixa de 4,6p.p. no trimestre. A margem EBITDA do trimestre da região foi de 42,1%, incremento de 3,5p.p. vs. o mesmo período do ano anterior e de 5,2p.p. versus o 4T23. Nos últimos 12 meses, o EBITDA do México totalizou R\$414,4 milhões, 37,6% de margem, e representou 22% do EBITDA total por região.

Na região Outros América Latina, o EBITDA do 1T24 foi de R\$172,8 milhões, crescimento de 17% frente ao mesmo período do ano anterior, positivamente impactado pela forte elevação da receita média por academia. Se comparado ao 4T23, o EBITDA da região cresceu R\$10,6M no trimestre, com as margens negativamente impactadas pelo incremento nas despesas com vendas devido à sazonalidade do período e a grande quantidade de unidades inauguradas nos últimos trimestres, o que também implicou em uma menor alavancagem operacional no período. Nos últimos 12 meses, o EBITDA da região totalizou R\$655,7 milhões, 49,5% de margem, representando 34% do EBITDA total por região.

LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO

O lucro líquido da Companhia atingiu R\$1.175,0 milhões nos últimos 12 meses, margem líquida de 26,0%, que representa uma melhora substancial quando comparado ao lucro de R\$170 milhões dos últimos 12 meses do 1T23. Essa 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. Vale comentar que o resultado foi positivamente impactado por dois efeitos não-recorrentes referentes (i) ao reconhecimento do imposto diferido no valor de R\$483 milhões no 4T23; e (ii) à reavaliação da participação nas operações do Panamá e Costa Rica de R\$146 milhões nos últimos 12 meses. Desconsiderando esses efeitos, o lucro líquido recorrente totalizou R\$545,9 milhões nesse mesmo período, resultando em margem líquida de 12,1%.

No 1T24, o lucro líquido atingiu R\$110,4 milhões, um crescimento de 5% comparado ao 1T23 e uma margem líquida de 8,8%. A aceleração no ritmo de investimentos na expansão da rede de academias refletiu em um aumento da depreciação e amortização, assim como em um impacto negativo no resultado financeiro que compensou parcialmente o incremento da alavancagem operacional do negócio. No trimestre, o lucro líquido recorrente¹ atingiu R\$114,8 milhões, um crescimento de 9% versus o 1T23 e 9,1% de margem líquida.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de Caixa Operacional (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
EBITDA	395,3	303,7	30%	332,1	19%
Itens de resultado sem impacto em caixa ^a	30,4	23,9	27%	(7,1)	-
IR/CSLL Pago	(16,2)	(2,7)	491%	(13,8)	17%
Varição no capital de giro	(150,5)	43,1	-	114,8	-
Clientes	(99,6)	(30,1)	231%	1,1	-
Fornecedores	(58,1)	27,1	-	106,7	-
Salários, provisões e contribuições sociais	12,4	18,2	(32%)	(11,7)	-
Impostos ^b	(5,1)	27,9	-	18,7	-
Geração de Caixa Operacional	259,0	367,9	(30%)	425,9	(39%)

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

No 1T24, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$259,0 milhões versus R\$367,9 milhões no 1T23. O EBITDA recorde no trimestre, com crescimento de 30% frente ao 1T23, foi compensado pela variação negativa de capital de giro de R\$150,5 milhões. Essa variação do capital de giro foi impactada (i) pela diminuição de 7 dias do saldo de Fornecedores, retomando a níveis próximos da média histórica após o aumento pontual ocorrido no 4T23 devido à alta concentração de aberturas no período, especialmente ao longo do mês de dezembro; e (ii) pelo aumento de 4 dias no saldo da linha de Clientes, reflexo da sólida captação de alunos em um trimestre tipicamente marcado por um maior nível de atividade promocional. Nos últimos 12 meses, o EBITDA, desconsiderando o ganho no 2T23 com a reavaliação da participação existentes de 50% no Panamá devido à aquisição de controle dessa operação no 1T23, foi de R\$1.393,9 milhões, com geração de caixa operacional de R\$1.379,3 milhões, representando uma alta conversão de 99%.

CAPEX

Capex ^a (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Capex	303,3	228,4	33%	539,7	(44%)
Expansão	245,7	177,6	38%	454,8	(46%)
Manutenção	45,6	35,0	30%	69,5	(34%)
Corporativo / Inovação	12,1	15,8	(23%)	15,4	(21%)

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

No 1T24, o capex foi de R\$303,3 milhões, um aumento de 33% versus o 1T23, devido principalmente ao aumento dos investimentos na expansão do parque de academias. Essa evolução no capex de expansão reflete a aceleração do número de inaugurações de academias próprias no período (20 no 1T24 vs. 7 no 1T23), somado aos desembolsos relacionados ao término da medição das obras das unidades abertas no trimestre anterior, especialmente ao longo do mês de dezembro e o início dos investimentos na construção de unidades que serão inauguradas nos próximos trimestres. Quando comparado ao 4T23, o capex de expansão apresentou uma redução de R\$209,2 milhões, devido ao menor número de unidades abertas. Nos últimos 12 meses, o capex de expansão totalizou R\$1.161,4 milhões.

O capex de manutenção totalizou R\$45,6 milhões no trimestre, 30% acima do 1T23, devido à maior utilização das academias e ao incremento na quantidade de academias maduras. Nos últimos 12 meses, o capex de manutenção das academias da marca Smart Fit atingiu R\$183,3 milhões, representando 5,9% da receita bruta das unidades maduras, alinhado com a estratégia de oferecer uma experiência de alto padrão. O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$12,1 milhões no trimestre, uma queda de 23% frente ao mesmo período do ano interior.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento ^{a,b} (R\$ milhões)	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23
Caixa e Garantias	2.337	2.613	2.767	2.677	2.772
Dívida Bruta	4.163	3.917	3.576	3.398	3.520
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	4.075	3.820	3.465	3.274	3.405
Passivo de arrendamento - equipamentos	89	97	111	124	115
Por vencimento:					
Curto prazo	764	643	843	691	678
Longo prazo	3.399	3.274	2.733	2.708	2.842
Dívida Líquida	1.826	1.304	809	721	748
Outros Passivos e Ativos ^c	43	197	199	187	212
Dívida Líquida Ajustada	1.869	1.501	1.008	908	960
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	0,80x	0,68x	0,49x	0,48x	0,66x

(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 1T24, a Companhia detinha sólida posição de caixa de R\$2.337 milhões e dívida bruta de R\$4.163 milhões, sendo 82% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada era de R\$1.869 milhões, resultando em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da companhia, de 0,80x, acima do nível do 4T23, devido principalmente aos maiores investimentos na rede de academias da Companhia. Vale comentar que o índice dívida líquida ajustada/EBITDA LTM excluindo os efeitos do IFRS-16 relacionados a arrendamento de imóveis ao final do 1T24 é de 1,19x vs. 1,01x no 4T23, patamar saudável e com 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 12 meses, que proporcionaram o alongamento dos vencimentos da dívida com menor custo financeiro.

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 1T24, 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	Total
% do total	15%	11%	19%	21%	16%	10%	7%	100%
Total	626	457	806	885	655	435	300	4.163
Brasil	109	23	407	538	531	433	300	2.341
México	212	199	202	184	75	0	0	871
Outros Am. Latina ^c	305	235	197	163	49	3	0	951

(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 e Paraguai.

EVENTOS SUBSEQUENTES

NONA EMISSÃO DE DEBÊNTURES

Em 05 de abril de 2024, a Companhia emitiu a 9ª Emissão de Debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em duas séries, para distribuição pública, sob o rito de registro automático, destinada a investidores profissionais no montante de R\$1.320.000.000, sendo R\$720.000.000 referentes às Debêntures da Primeira série, com taxa de CDI +1,32%, inferior à taxa teto, e vencimento em 5 anos (abril de 2029); e R\$600.000.000 referente às Debêntures da Segunda Série, com taxa de CDI+1,52% e vencimento em 7 anos (abril de 2031). A integralização dos recursos ocorreu em 26 de abril de 2024, e os recursos líquidos obtidos por meio da emissão foram utilizados para o pagamento do preço de resgate antecipado facultativo total das debêntures simples, não conversíveis em ações, em série única, da espécie quirografária da 6ª emissão da Companhia, ocorrido em 29 de abril de 2024. O saldo remanescente dos recursos será destinado aos propósitos corporativos gerais e reforço de capital de giro.

AQUISIÇÃO DE PARTICIPAÇÃO MINORITÁRIA NO PERU

Conforme informado em Comunicado ao Mercado em 02 de maio de 2024, uma das subsidiárias integrais da Smart Fit, celebrou, um acordo para aquisição de 100% das ações do capital social da Latam Gym S.A., que detém unicamente 10% do capital social da Smartfit Peru SAC, subsidiária da Companhia sediada no Peru.

Desde o início da operação da Smartfit Peru, a Companhia deteve uma participação direta de 90% no capital social da Smartfit Peru e, conseqüentemente, já consolidava os resultados e balanço patrimonial em suas demonstrações financeiras, e como resultado da Transação passará a deter, direta e indiretamente, a totalidade das ações de seu capital social.

Em decorrência da Transação extingue-se o acordo de acionistas e demais acordos vinculados ao Vendedor e a Companhia efetuará um pagamento do valor de PEN 88,0 milhões ao Vendedor em duas parcelas: (i) PEN 52,0 milhões a serem pagos em até 3 dias úteis desta data; e (ii) PEN 36,0 milhões a serem pagos no 1º aniversário da data de fechamento da Transação, sujeita a determinadas condições usuais para esse tipo de transação. Em dólares, o valor estimado total do pagamento é de USD 23,7 milhões.

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)	IT24 Reportado	Impactos do IFRS 16	IT24 excluindo IFRS 16	IT23 Reportado	Impactos do IFRS 16	IT23 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	1.259,9	-	1.259,9	981,9	-	981,9
Custo dos serviços	(736,6)	64,3	(800,9)	(579,7)	49,7	(629,5)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(40,2)	205,8	(246,0)	(31,9)	171,7	(203,7)
Depreciação e amortização (custo)	(317,9)	(141,5)	(176,4)	(263,0)	(122,0)	(141,0)
Lucro bruto	523,3	64,3	459,0	402,2	49,7	352,5
SG&A	(244,5)	0,6	(245,0)	(195,6)	0,8	(196,3)
Despesas com vendas	(95,1)	-	(95,1)	(76,8)	-	(76,8)
Gerais e administrativas	(124,2)	2,5	(126,7)	(92,9)	1,9	(94,8)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(1,6)	2,5	(4,1)	(1,4)	1,9	(3,2)
Despesas com abertura de novas	(7,2)	-	(7,2)	(4,3)	-	(4,3)
Depreciação e amortização (despesa)	(7,9)	(1,9)	(5,9)	(5,8)	(1,1)	(4,7)
Outras (despesas) receitas	(10,2)	-	(10,2)	(15,6)	-	(15,6)
Equivalência patrimonial	(1,1)	-	(1,1)	1,8	-	1,8
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	277,8	64,9	212,9	208,4	50,5	157,9
Resultado Financeiro	(161,2)	(91,3)	(70,0)	(103,4)	(71,9)	(31,5)
Imposto de Renda e Contribuição Social ^a	(22,1)	10,5	(32,5)	(21,1)	-	(21,1)
Lucro (prejuízo) líquido	94,5	(15,9)	110,4	83,9	(21,4)	105,3

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

Lucro bruto	523,3	64,3	459,0	402,2	49,7	352,5
(-) Depreciação e amortização (custo)	317,9	141,5	176,4	263,0	122,0	141,0
Lucro bruto excluindo depreciação	841,2	205,8	635,4	665,2	171,7	493,5
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	<i>66,8%</i>		<i>50,4%</i>	<i>67,7%</i>		<i>50,3%</i>
Lucro (prejuízo) líquido	94,5	(15,9)	110,4	83,9	(21,4)	105,3
(-) IR & CSLL	22,1	(10,5)	32,5	21,1	-	21,1
(-) Resultado Financeiro	161,2	91,3	70,0	103,4	71,9	31,5
(-) Depreciação e amortização	325,8	143,4	182,4	268,8	123,1	145,7
EBITDA	603,5	208,3	395,3	477,3	173,6	303,7
<i>Margem EBITDA</i>	<i>47,9%</i>		<i>31,4%</i>	<i>48,6%</i>		<i>30,9%</i>

(a) Efeito de IR diferido sobre as diferenças temporais de IFRS16 no IT24

*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)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
Receita Operacional Líquida	1.259,9	981,9	28%	1.131,2	11%
Custo dos Serviços Prestados	(736,6)	(579,7)	27%	(676,0)	9%
Lucro Bruto	523,3	402,2	30%	455,2	15%
Receitas (despesas) operacionais					
Vendas	(102,2)	(81,2)	26%	(97,6)	5%
Gerais e administrativas	(132,0)	(98,8)	34%	(134,1)	(2%)
Equivalência patrimonial	(1,1)	1,8	-	(2,7)	(61%)
Outras (despesas) receitas	(10,2)	(15,6)	(35%)	(2,1)	379%
Lucro antes do resultado financeiro	277,8	208,4	33%	218,7	27%
Resultado financeiro	(161,2)	(103,4)	56%	(133,5)	21%
Lucro antes do IR/CS	116,6	105,0	11%	85,1	37%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(22,1)	(21,1)	5%	551,5	-
Lucro (prejuízo) líquido	94,5	83,9	13%	636,6	(85%)

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	1T24	1T23
CIRCULANTE	3.239	3.430
Caixa e equivalentes de caixa	2.337	2.772
Clientes	449	301
Instrumentos financeiros derivativos	11	9
Outros Créditos	442	348
NÃO CIRCULANTE	11.508	9.008
Imobilizado	4.257	3.447
Ativos de direito de uso	3.998	3.293
Intangível	1.987	1.694
Investimentos	43	43
Outros ativos	1.224	532
TOTAL DO ATIVO	14.747	12.438
PASSIVO (R\$ milhões)	1T24	1T23
CIRCULANTE	2.227	2.091
Empréstimos	713	624
Passivos de arrendamentos	572	482
Fornecedores	341	290
Receita diferida	222	235
Contas a Pagar	0	73
Outros passivos	380	387
NÃO CIRCULANTE	7.227	5.980
Empréstimos	3.362	2.781
Passivos de arrendamentos	3.763	3.102
Outros passivos	101	97
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	5.293	4.366
Capital social	2.970	2.970
Reservas de capital	963	2.300
Reserva legal	771	0
Prejuízos acumulados	93	(1.293)
Outros resultados abrangentes	472	366
Participação não controladora	23	23
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	14.747	12.438

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	1T24	1T23	1T24 vs. 1T23	4T23	1T24 vs. 4T23
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS					
Resultado do Período	94,5	83,9	13%	636,6	(85%)
Depreciações e amortizações	325,8	268,8	21%	305,6	7%
Baixa de intangível e imobilizado	5,9	17,0	(65%)	1,8	218%
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	125,4	119,5	5%	125,1	0%
Juros provisionados sobre arrendamentos	96,3	79,9	21%	92,5	4%
Outros	(51,0)	(66,3)	(23%)	(321,1)	(84%)
Variação no capital de giro	(187,7)	21,2	-	(248,2)	(24%)
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	409,1	524,0	(22%)	592,3	(31%)
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(49,1)	(54,6)	(10%)	(166,3)	(70%)
Juros pagos sobre arrendamentos	(95,6)	(79,0)	21%	(91,5)	4%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(16,2)	(2,7)	-	(13,8)	17%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	248,3	387,6	(36%)	320,7	(23%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO					
Adições do ativo imobilizado	(299,8)	(224,9)	33%	(534,4)	(44%)
Adições do ativo intangível	(10,0)	(3,5)	189%	(8,0)	25%
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(45,7)	(8,2)	-	(7,2)	531%
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(181,8)	(85,9)	112%	(12,5)	-
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	(0,4)	-	-	-	-
Aplicações financeiras	166,9	299,7	(44%)	19,6	752%
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	(26,2)	(2,3)	-	4,9	-
Pagamento de contraprestação contingente	-	(0,5)	-	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(396,9)	(25,5)	1456%	(537,6)	(26%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO					
Pagamento de empréstimos e custos	(249,1)	(194,4)	28%	(365,4)	(32%)
Captação de empréstimos	387,1	36,4	-	770,2	(50%)
Pagamento de arrendamento	(136,2)	(118,5)	15%	(122,6)	11%
Outros	(0,7)	(4,9)	(87%)	(266,9)	(100%)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	1,1	(281,4)	-	15,3	(93%)
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.					
Saldo inicial	1.103,4	1.251,4	(12%)	1.314,3	(16%)
Saldo final	961,8	1.337,1	(28%)	1.103,4	(13%)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	5,9	5,0	18%	(9,2)	-



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

Larissa Cristóvão | Analista de RI

ri@smartfit.com

smart fit