

# RESULTADOS 1T23



## **WEBINAR DE RESULTADOS**

12 de maio de 2023

11am (Brasília) / 10am (Nova York)

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

## **RELAÇÕES COM INVESTIDORES**

Thiago Borges - CFO e DRI

José Luís Rizzardo - RI

Thaís Lima - RI

Ana Luiza Zardo - RI

contato: [ri@smartfit.com.br](mailto:ri@smartfit.com.br)

## DIVULGAÇÃO DE RESULTADO 1T23

São Paulo, 11 de maio de 2023 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina em número de clientes<sup>1</sup> anuncia os resultados do 1T23. Para permitir melhor análise, os resultados são apresentados sem o efeito do IFRS 16/CPC 06 (R2). Os efeitos da adoção do IFRS 16/CPC 06 (R02) sobre o resultado são detalhados a partir da página 16.

### DESTAQUES DO PERÍODO

- **Adição recorde de 399 mil alunos de academias no trimestre, sendo janeiro/23 o melhor mês de vendas da história**

*Nas academias Smart Fit existentes pré-pandemia a base de clientes expandiu 7p.p. no trimestre, atingindo 96% do baseline, maior nível de expansão trimestral desde o 3T21.*
- **Receita Líquida de R\$ 982 M, +15% vs. 4T22, com incremento em todas as regiões de atuação**

*No 1T23, a receita líquida nas academias Smart Fit inauguradas até 2019 atingiu 117% do baseline de jan/fev de 2020, expansão de 7p.p. no período.*
- **Custo caixa das academias abertas até 2019<sup>2</sup> significativamente abaixo da inflação no período**

*Nas academias Smart Fit inauguradas até 2019 o custo caixa está apenas 11% acima do baseline de jan/fev de 2020, somente 1p.p. acima do trimestre anterior, evidenciando o forte foco na gestão de gastos nos últimos anos.*
- **Margem bruta caixa retomou aos níveis históricos nas academias Smart Fit inauguradas até 2019 e atingiu 52%**

*Margem bruta caixa da companhia de 50,3%, +5,1p.p. vs. 4T22, com incremento em todos os segmentos e regiões de atuação e destaque para o México e Brasil, com crescimento de 5,8p.p. e 5,4p.p. vs. 4T22, respectivamente.*
- **Margem EBITDA de 31%, com expansão em todas as regiões e o segundo maior patamar histórico de margem**

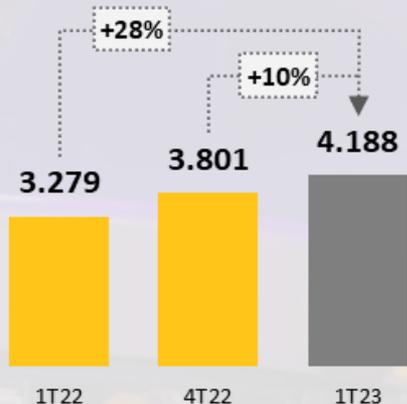
*EBITDA de R\$ 304 M, crescimento de 32% vs. 4T22. Recuperação de receita aliada à forte gestão de gastos, proporcionaram expressiva alavancagem operacional com expansão de 4p.p. na margem EBITDA vs. 4T22 e 20,3p.p. vs. 1T22 com geração de caixa operacional de R\$ 368 M no período.*
- **Lucro líquido de R\$ 105 milhões, incremento de 41% versus 4T22**

*Continua melhora da rentabilidade consolida a trajetória de três trimestres consecutivos de lucro líquido, com margem líquida de 10,7% no 1T23.*

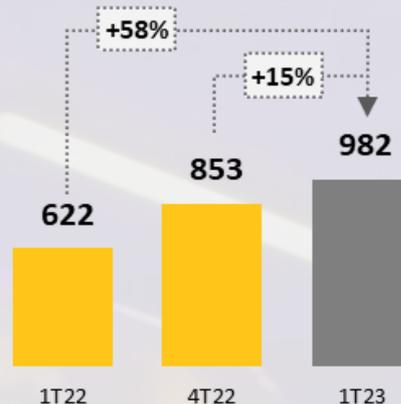
Destaques do 1T23 <sup>a</sup>	1T23	1T22	1T23 vs. 1T22	4T22	1T23 vs. 4T22
Academias	1.231	1.090	13%	1.223	1%
Clientes totais (000) <sup>b</sup>	4.188	3.279	28%	3.801	10%
Receita Líquida (R\$ M)	982	622	58%	853	15%
EBITDA <sup>c</sup> (R\$ M)	304	66	357%	230	32%
Margem EBITDA	30,9%	10,7%	20,3 p.p.	26,9%	4,0 p.p.
Lucro Líquido (R\$ M)	105	(75)	-	75	41%
Geração de Caixa Operacional <sup>d</sup> (R\$ M)	368	75	391%	158	132%

(a) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (b) Inclui clientes de academias, Studios e canal digital; (c) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2). Vide seção “Composição do EBITDA”. (d) Vide seção “Geração de caixa operacional”. (1) De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2020, com data-base de 2019 (“IHRSA”); (2) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o “Custo Caixa dos Serviços Prestados”, que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. Para efeito de comparabilidade dos custos do 1T23 com os custos pré-pandemia (janeiro e fevereiro de 2020), comparamos a evolução do “Custo Caixa” das unidades abertas até 2019 nos referidos períodos.

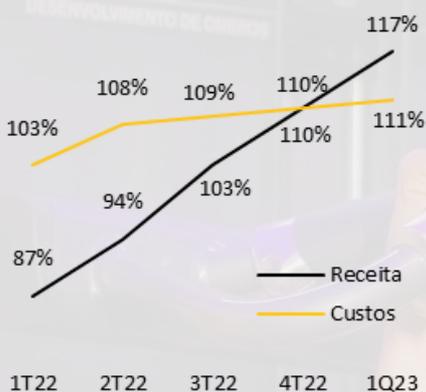
### Cientes Totais (000)



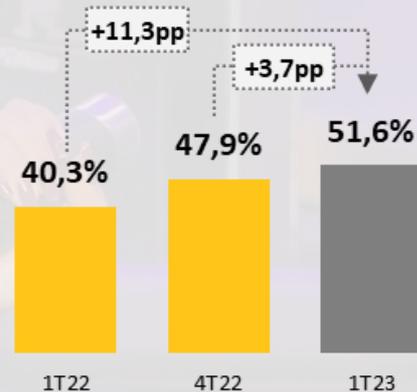
### Receita Líquida (R\$ M)



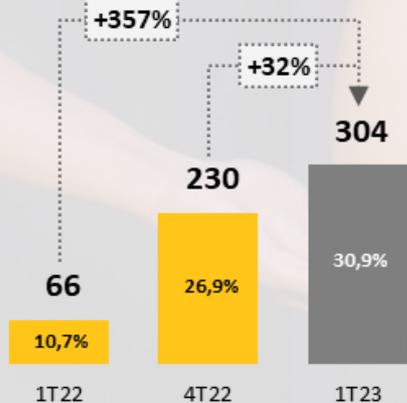
### Receita e Custo unidades inauguradas até 2019



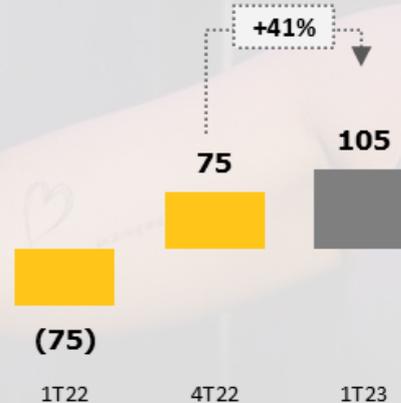
### Margem Bruta (%) unidades inauguradas até 2019



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



### Lucro Líquido (R\$ M)



## PERFORMANCE OPERACIONAL

### REDE DE ACADEMIAS

A companhia encerrou o primeiro trimestre de 2023 com 1.231 unidades, crescimento de 13% versus 1T22, principalmente devido à abertura de academias próprias da marca Smart Fit, com incremento de 15% comparado ao mesmo período do ano anterior. No trimestre foram adicionadas 7 unidades próprias e 1 franquia. Vale comentar que as 28 unidades do Panama e Costa Rica para efeito de classificação na tabela abaixo eram consideradas como unidades próprias no momento da sua respectiva inauguração. Ao final do período, a rede de academias era composta por 974 unidades próprias (79% do total) e 257 franquias.

Das adições da marca Smart Fit, 6 foram no México e duas na região Outros América Latina. No Brasil a companhia adquiriu 2 unidades franquias, possibilitando acelerar a expansão de unidades próprias em uma região com potencial de crescimento.

#### Evolução da Rede de Academias

Unidades	Final de Período					Crescimento 1T23 vs.		Variação 1T23 vs.	
	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	4T22	1T22	4T22	1T22
<b>Total</b>	<b>1.102</b>	<b>1.134</b>	<b>1.169</b>	<b>1.236</b>	<b>1.244</b>	<b>8</b>	<b>142</b>	<b>1%</b>	<b>13%</b>
<b>Academias</b>	<b>1.090</b>	<b>1.121</b>	<b>1.157</b>	<b>1.223</b>	<b>1.231</b>	<b>8</b>	<b>141</b>	<b>1%</b>	<b>13%</b>
<b>Por Tipo</b>									
Próprias	857	879	908	967	974	7	117	1%	14%
Franquias	233	242	249	256	257	1	24	0%	10%
<b>Por Marca</b>									
Smart Fit	1.059	1.093	1.129	1.196	1.204	8	145	1%	14%
Próprias	831	856	885	945	952	7	121	1%	15%
Brasil	415	416	419	429	431	2	16	0%	4%
México	199	209	223	245	250	5	51	2%	26%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	217	231	243	271	271	0	54	0%	25%
Franquias	228	237	244	251	252	1	24	0%	11%
Brasil	169	172	175	179	177	(2)	8	(1%)	5%
México	6	8	9	9	10	1	4	11%	67%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	53	57	60	63	65	2	12	3%	23%
Bio Ritmo e O2	31	28	28	27	27	0	(4)	0%	(13%)
Próprias	26	23	23	22	22	0	(4)	0%	(15%)
Franquias	5	5	5	5	5	0	0	0%	0%
<b>Por região</b>									
Brasil	614	615	621	634	634	0	20	0%	3%
México	205	217	232	254	260	6	55	2%	27%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	271	289	304	335	337	2	66	1%	24%
<b>Studios<sup>b</sup></b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0%</b>	<b>8%</b>

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

## BASE DE CLIENTES

No 1T23, a base de clientes continuou a trajetória de expansão, atingindo 4,2 milhões, 10% acima do 4T22 e crescimento de 28% versus mesmo período do ano anterior. A combinação dos assertivos esforços na captação de clientes e da expansão orgânica, com maturação das novas unidades, têm contribuído com o aumento na base de clientes. O primeiro trimestre possui a sazonalidade mais positiva do ano na captação de alunos em academias maduras, e em 2023 contou adicionalmente com uma excelente performance de ramp up das unidades inauguradas no final de 2022.

Em academias, a base de clientes cresceu 399 mil no 1T23, atingindo 3,9 milhões de alunos, 34% superior ao mesmo período do ano anterior e 12% acima do 4T22. No trimestre, a companhia obteve o recorde histórico de vendas por unidades. O número médio de alunos por academia expandiu 4% no 1T23 versus o 4T22, com crescimento em unidades próprias e franquias.

O primeiro trimestre é tipicamente marcado pelo incremento da base de clientes nas unidades abertas há mais de um ano devido à sazonalidade. Se consideradas apenas as academias Smart Fit existentes pré-pandemia, a base de clientes no 1T23 atingiu 96% do patamar de março de 2020, crescimento de 7p.p. comparado ao 4T22, acima da sazonalidade histórica do período e o segundo melhor trimestre de recuperação, inferior apenas ao 3T21, período em que se iniciou a reabertura das academias. A recuperação ocorreu em todas as regiões com destaque para o forte aumento no Brasil e México, com crescimento acima da sazonalidade histórica. Vale notar que nos últimos sete trimestres, ou seja, após a reabertura de 100% das unidades no 3T21, a base de clientes nas academias SmartFit existentes pré-pandemia expandiu 35p.p. no período.

### Evolução da Base de Clientes

Clientes Totais ('000)	Final de Período					Crescimento 1T23 vs.		Variação 1T23 vs.	
	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	4T22	1T22	4T22	1T22
<b>Total</b>	<b>3.279</b>	<b>3.438</b>	<b>3.728</b>	<b>3.801</b>	<b>4.188</b>	<b>387</b>	<b>909</b>	<b>10%</b>	<b>28%</b>
<b>Em Academias</b>	<b>2.879</b>	<b>3.069</b>	<b>3.377</b>	<b>3.457</b>	<b>3.856</b>	<b>399</b>	<b>978</b>	<b>12%</b>	<b>34%</b>
<b>Por Tipo</b>									
Próprias	2.258	2.404	2.642	2.705	3.026	320	768	12%	34%
Franquias	621	664	735	752	831	79	210	11%	34%
<b>Por Marca</b>									
Smart Fit	<b>2.834</b>	<b>3.024</b>	<b>3.329</b>	<b>3.407</b>	<b>3.805</b>	<b>398</b>	<b>971</b>	<b>12%</b>	<b>34%</b>
Próprias	2.220	2.367	2.601	2.663	2.982	319	762	12%	34%
Brasil	1.025	1.039	1.140	1.165	1.307	142	282	12%	28%
México	548	606	652	655	743	88	195	14%	36%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	647	722	809	843	932	89	284	11%	44%
Franquias	614	657	728	744	822	79	209	11%	34%
Bio Ritmo e O2	<b>45</b>	<b>44</b>	<b>48</b>	<b>50</b>	<b>52</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>3%</b>	<b>16%</b>
<b>Por região</b>									
Brasil	1.500	1.526	1.682	1.720	1.921	201	420	12%	28%
México	566	630	679	681	774	93	208	14%	37%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	812	913	1.017	1.057	1.162	105	350	10%	43%
<b>Em Studios</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>5%</b>
<b>Em Digital<sup>b</sup></b>	<b>397</b>	<b>365</b>	<b>348</b>	<b>340</b>	<b>328</b>	<b>(12)</b>	<b>(69)</b>	<b>(4%)</b>	<b>(17%)</b>

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

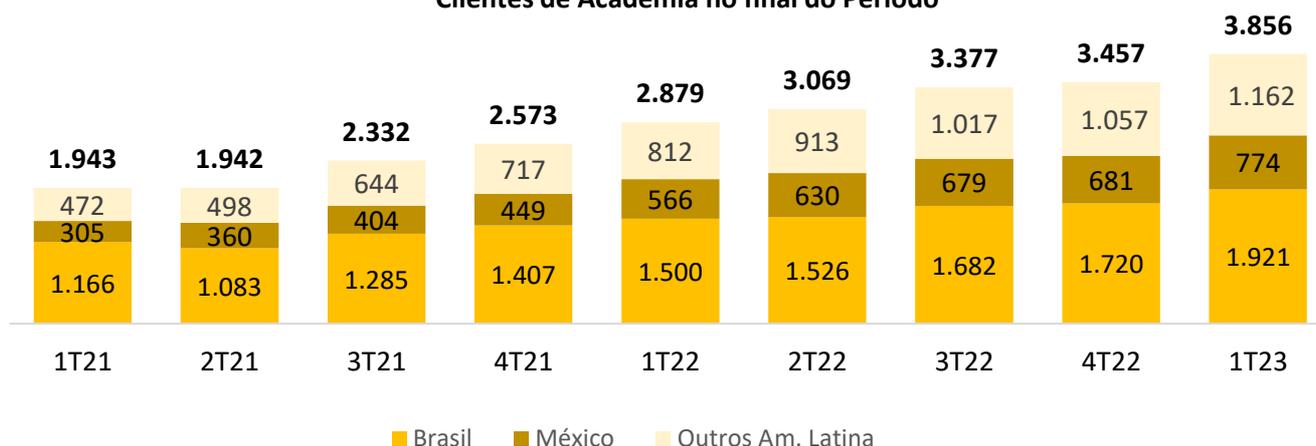
No 1T23, a base de clientes no Brasil atingiu 1,9 milhão, crescimento de 12% versus o 4T22 e 17% acima da base de clientes de março de 2020. Foram adicionados 201 mil clientes no trimestre devido principalmente a boa performance de janeiro, sendo o maior mês de vendas da história da companhia no Brasil e o recorde

de vendas por unidade, permitindo um crescimento de 7% nos alunos médios por unidade. Se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, em março de 2023, o país atingiu 90% da base de clientes de março de 2020, crescimento de 8p.p. vs. o trimestre anterior e acima da sazonalidade histórica do período. Em março, a base de clientes nessas unidades permaneceu no mesmo nível de fevereiro, performance superior à média histórica do mês.

O México atingiu 774 mil clientes no 1T23, adição de 93 mil clientes no trimestre, uma expansão de 14% versus o 4T22 e 37% comparado ao mesmo período do ano anterior. No 4T22 o crescimento da base de unidades no país foi de 9%, contribuindo para a forte adição de alunos no trimestre. Se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, no 1T23 o país atingiu 92% da base de clientes de março de 2020, expansão de 6p.p. versus 4T22, crescimento acima da sazonalidade histórica do trimestre para a região.

Na região Outros América Latina, a base de clientes atingiu 1,2 milhão no 1T23, expansão de 10% sobre o 4T22 e 43% versus o 1T22, com adição de 105 mil clientes de academias no trimestre. Se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, no 1T23, a região atingiu 114% da base de clientes de março de 2020, com recuperação de 5p.p. versus 4T22. A recuperação ocorreu em todos os países da região com operação própria, com destaque para Colômbia e Peru, dois dos três países mais relevantes da região.

**Clientes de Academia no final do Período**



A oferta de serviços digitais tem sido ampliada e aperfeiçoada desde 2020. Atualmente são oferecidos videoaula on-demand, serviço de acompanhamento nutricional e personal trainer on-line. Ao final do primeiro trimestre de 2023, os clientes exclusivamente digitais somavam 328 mil. Os produtos e serviços digitais são complementares à experiência de treino nas academias e têm como objetivo ampliar o relacionamento e, desta forma, a fidelização de nossos clientes.

O Queima Diária, líder em fitness on-demand na América Latina, é uma plataforma digital que oferece acesso a mais de 130 programas de exercícios físicos e outros conteúdos voltados para nutrição e hábitos saudáveis. Esse acervo de conteúdos contém mais de 5 mil aulas. Ao final do 1T23, esta plataforma possuía 322 mil clientes, 160% acima do patamar de dez/19 (pré-pandemia). O volume de ativos no 1T23 foi 3% inferior ao 4T22 devido ao menor nível de vendas nos clientes B2C.

O Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo e por tele consultas com nutricionistas, atingiu 128 mil assinantes ativos ao final do 1T23, o maior patamar histórico com crescimento de 30% comparado ao trimestre anterior, devido principalmente ao aumento da base de clientes no Brasil. A expansão do número de clientes se deve às iniciativas que vem sendo adotadas para proporcionar uma melhor experiência e maior engajamento, como por exemplo a instalação de balanças de bioimpedâncias em mais academias. Atualmente o serviço está disponível em 3 países: Brasil, México e Equador.

## DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros <sup>a,b</sup> (R\$ milhões)	1T23	1T22	1T23 vs. 1T22	4T22	1T23 vs. 4T22
Receita Bruta	1.050,8	669,5	57%	917,1	15%
<b>Receita Líquida</b>	<b>981,9</b>	<b>622,0</b>	<b>58%</b>	<b>853,1</b>	<b>15%</b>
Custo caixa dos serviços <sup>c</sup>	(488,5)	(385,3)	27%	(467,9)	4%
<b>Lucro bruto Caixa<sup>c</sup></b>	<b>493,5</b>	<b>236,6</b>	<b>109%</b>	<b>385,2</b>	<b>28%</b>
<i>Margem bruta caixa</i>	<i>50,3%</i>	<i>38,0%</i>	<i>12,2 p.p.</i>	<i>45,2%</i>	<i>5,1 p.p.</i>
Custos pré-operacionais	(2,6)	(5,7)	(55%)	(6,2)	(58%)
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais <sup>c</sup>	496,0	242,3	105%	391,3	27%
<i>Margem bruta antes dos custos pré-operacionais</i>	<i>50,5%</i>	<i>39,0%</i>	<i>11,6 p.p.</i>	<i>45,9%</i>	<i>4,6 p.p.</i>
SG&A	(191,6)	(170,9)	12%	(159,1)	20%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>19,5%</i>	<i>27,5%</i>	<i>(8,0) p.p.</i>	<i>18,7%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
Despesas com vendas <sup>d</sup>	(76,8)	(71,2)	8%	(70,8)	8%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>7,8%</i>	<i>11,4%</i>	<i>(3,6) p.p.</i>	<i>8,3%</i>	<i>(0,5) p.p.</i>
Gerais e administrativas <sup>e</sup>	(94,8)	(83,1)	14%	(85,9)	10%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>9,7%</i>	<i>13,4%</i>	<i>(3,7) p.p.</i>	<i>10,1%</i>	<i>(0,4) p.p.</i>
Despesas pré-operacionais	(4,3)	(5,5)	(21%)	(3,0)	45%
Outras (despesas) receitas	(15,6)	(11,2)	40%	0,6	n.a
Equivalência patrimonial	1,8	0,6	177%	3,6	(50%)
EBITDA <sup>f</sup>	303,7	66,4	357%	229,7	32%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>30,9%</i>	<i>10,7%</i>	<i>20,3 p.p.</i>	<i>26,9%</i>	<i>4,0 p.p.</i>
<b>EBITDA antes dos gastos pré-operacionais<sup>g</sup></b>	<b>310,6</b>	<b>77,5</b>	<b>300%</b>	<b>238,8</b>	<b>30%</b>
<i>Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>31,6%</i>	<i>12,5%</i>	<i>19,2 p.p.</i>	<i>28,0%</i>	<i>3,6 p.p.</i>
Depreciação e amortização	(145,7)	(115,3)	26%	(131,0)	11%
Resultado Financeiro	(31,5)	(23,7)	33%	(28,2)	12%
IRPJ & CSLL	(21,1)	(2,7)	675%	4,4	n.a
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>105,3</b>	<b>(75,4)</b>	<b>n.a</b>	<b>74,8</b>	<b>41%</b>
<i>% Receita Líquida</i>	<i>10,7%</i>	<i>(12,1%)</i>	<i>22,8 p.p.</i>	<i>8,8%</i>	<i>2,0 p.p.</i>

(a) Todos os indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (c) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. "Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais" exclui depreciação e custos com aberturas de novas unidades. Veja seção "Lucro Bruto" para a memória de cálculo destas medições; (d) "Despesas com vendas" exclui despesas com aberturas de novas unidades; (e) "Despesas gerais e administrativas" exclui depreciação e os efeitos do IFRS-16; (f) Veja seção "Composição do EBITDA" para a memória de cálculo desta medição; (g) "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 1T23 foi de R\$981,9 milhões, crescimento de 58% versus 1T22 principalmente em razão do aumento de 18% no número médio de alunos por unidade própria, recuperação da base de alunos no período, da expansão de 16% na média da rede própria de academias e do incremento do ticket médio por aluno.

O incremento do ticket médio ocorre em função do repasse de preços realizado ao longo de 2021 nas diferentes regiões, e das diversas iniciativas realizadas nos últimos trimestres para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. Algumas das iniciativas têm contribuído para o aumento do percentual de clientes matriculados no plano “Black”, representando 61% da base de clientes de academias ao término do trimestre, ganho de 3p.p. versus o trimestre anterior.

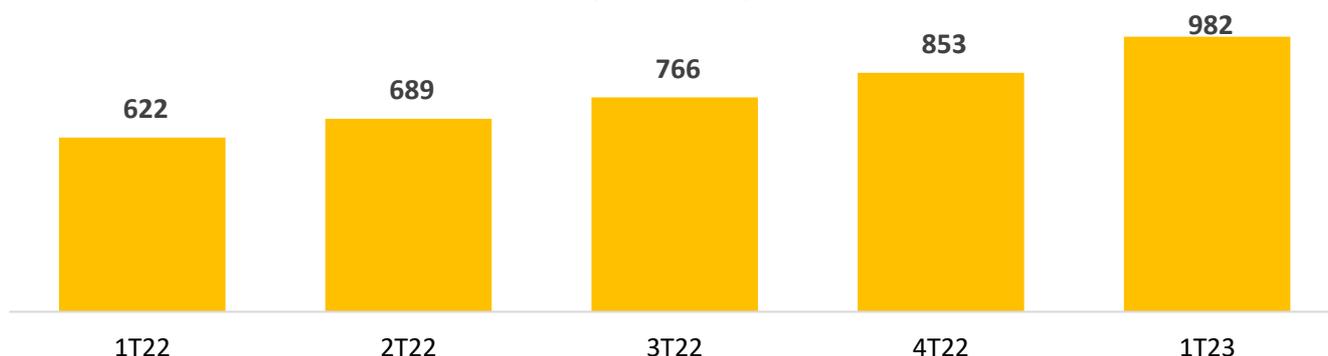
Além disso, com a aquisição de 100% das operações do Panamá e Costa Rica, a companhia passou a consolidar no 1T23 o resultado das operações desses dois países na região “Outros América Latina”, contribuindo com R\$35 milhões de receita no trimestre, o que aumentou a relevância das receitas internacionais.

### Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$milhões)	1T23	1T22	1T23 vs. 1T22	4T22	1T23 vs. 4T22
Smart Fit	895,5	550,2	63%	768,9	16%
Brasil	383,5	260,7	47%	346,6	11%
México	226,9	125,7	81%	197,6	15%
Outros Am.Latina <sup>a</sup>	285,1	163,9	74%	224,8	27%
Bio Ritmo e O2	32,4	23,7	37%	29,8	9%
Outras <sup>b</sup>	54,0	48,2	12%	54,3	(1%)
<b>Total</b>	<b>981,9</b>	<b>622,0</b>	<b>58%</b>	<b>853,1</b>	<b>15%</b>
Receita Internacional (% do total)	52%	47%	5,5 p.p.	50%	2,6 p.p.

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

### Evolução da Receita líquida (R\$ milhões)



O crescimento da receita média por academia Smart Fit no 1T23, somada a expansão da rede de academias próprias e franquias, resultou no crescimento da receita de 15% ou R\$128,9 milhões versus 4T22. Considerando as academias Smart Fit abertas até 2019, a receita líquida dessas unidades aumentou 7p.p. versus o trimestre anterior com expansão em todas as regiões e atingiu o patamar de 117% no consolidado da companhia no período versus o baseline de janeiro e fevereiro de 2020.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit foi de R\$383,5 milhões, crescimento de 11% versus 4T22, resultado do aumento de 6% da base média de clientes por academia, crescimento do ticket médio de 3% e

da expansão da rede de academias próprias. Nas academias Smart Fit abertas até 2019, a receita líquida do 1T23 continuou sua trajetória de crescimento atingindo 108% do patamar de janeiro e fevereiro de 2020 (versus 101% no 4T22).

No México, a receita líquida no trimestre foi de R\$226,9 milhões, aumento de 15% em comparação ao 4T22, devido a combinação da expansão de 6% da quantidade média de academias e do incremento do ticket médio. Nas academias Smart Fit abertas até 2019, a receita líquida do período atingiu 119% do patamar de janeiro e fevereiro de 2020, expansão de 8p.p. versus o trimestre anterior (111% no 4T22).

A receita líquida das academias Smart Fit na região Outros América Latina foi de R\$285,1 milhões, crescimento de 27% versus 4T22, explicado principalmente pela consolidação dos resultados do Panamá e Costa Rica após a aquisição de 100% dessas operações contribuindo com R\$35 milhões de receita no período, e pelo incremento de 5% na quantidade média de academias próprias na região. Nas academias Smart Fit abertas até 2019, a receita líquida do 1T23 atingiu 134% do patamar de janeiro e fevereiro de 2020, expansão de 5p.p. versus o nível de 129% no 4T22.

## CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

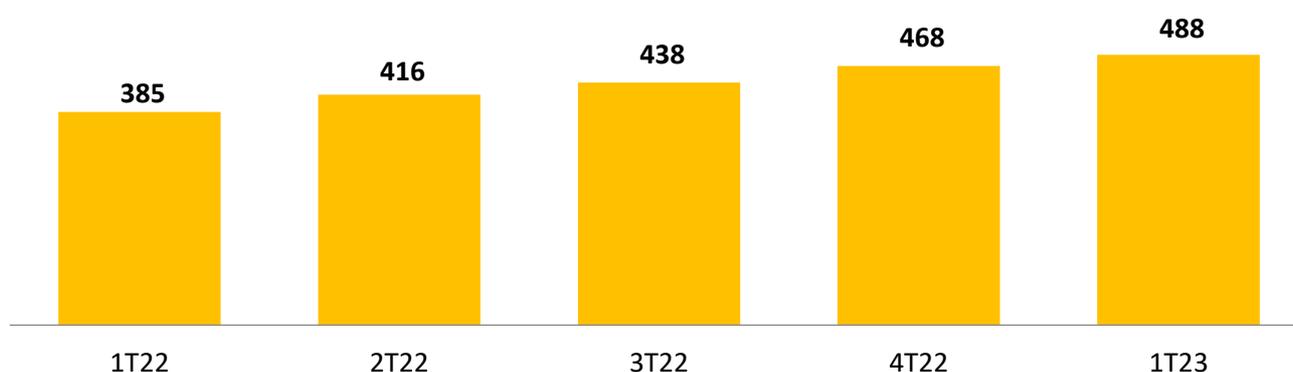
O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$488,5 milhões no 1T23, 27% superior ao mesmo período do ano anterior, devido principalmente à expansão de 15% da base média de academias próprias versus o 1T22, retomada da base de alunos para patamares próximos ao pré-pandemia com consequente incremento de custos nas mesmas unidades e a consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica, o que representou R\$14 milhões de custo caixa no trimestre equivalente a 4% do crescimento.

### Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados <sup>a,b</sup> (R\$ milhões)	1T23	1T22	1T23 vs.1T22	4T22	1T23 vs. 4T22
Ocupação	202,3	160,6	26%	183,0	11%
Pessoal	127,6	93,7	36%	121,5	5%
Consumo	85,0	65,3	30%	82,7	3%
Outros	73,6	65,7	12%	80,7	(9%)
<b>Custo Caixa dos Serviços Prestados</b>	<b>488,5</b>	<b>385,3</b>	<b>27%</b>	<b>467,9</b>	<b>4%</b>

(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o "Custo Caixa dos Serviços Prestados", que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. O valor do aluguel dos imóveis é considerado nesta conta, incluindo os descontos obtidos durante a pandemia; (b) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023.

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



Em comparação ao 4T22, o custo caixa do 1T23 cresceu R\$20,6 milhões, aumento de 4%, devido principalmente à consolidação dos custos caixa do Panamá e Costa Rica (R\$14 milhões de custo caixa no

trimestre). Os custos de ocupação subiram 11% vs. 4T22, e os demais custos de operação (pessoal, consumo e outros), ficaram estáveis versus o 4T22, impactado positivamente por maiores eficiências operacionais e renegociação de contratos com fornecedores e menor impacto com os custos relacionados à abertura de novas unidades.

Assumindo uma base recorrente de custos ao desconsiderar o custo caixa do Panamá e Costa Rica no 1T23, o crescimento do custo caixa no 1T23 seria de 1% comparado ao trimestre anterior, inferior à expansão de 4% da quantidade média de academias próprias, com custos de ocupação aumentando 8%, impactado negativamente pela grande quantidade de unidades abertas no último trimestre. Os demais custos caíram 3% em comparação ao trimestre anterior, mesmo com o incremento da base média de academias próprias e clientes, evidenciando os esforços voltados a maior eficiência operacional das unidades.

A companhia continua focada na gestão de custos com o objetivo de mitigar o impacto do ambiente inflacionário sobre a operação, protegendo a rentabilidade e sua competitividade. Considerando somente as unidades abertas até 2019, os custos cresceram apenas 11% quando comparado ao baseline (Jan/Fev-20), devido à redução nos custos de pessoal, em função da alteração do quadro de funcionários nas unidades realizada nos últimos anos, à constante negociação de aluguéis, projetos de melhoria na eficiência operacional, renegociação de contratos com fornecedores e projetos de eficiência energética. Vale notar que a inflação acumulada no período de 2020 a março de 2023 foi por exemplo de 24,3% no IPCA e de 53,3% no IGP-M no Brasil, 21,2% no México e 26,9% na Colômbia, demonstrando a forte gestão de custo apresentada pela companhia.

Nessas mesmas lojas os custos diminuiriam 2p.p. versus o 4T22, devido aos projetos de eficiência operacional combinado com uma base de custos de 2022 que se concentrou no 4T22, como por exemplo a provisão do pagamento de PLR. Ao comparar com a base recorrente de custos do trimestre anterior, os custos nessas mesmas lojas cresceram 1p.p. vs. o 4T22, abaixo da inflação acumulada do período nessas geografias, demonstrando a forte gestão de custo apresentado pela companhia.

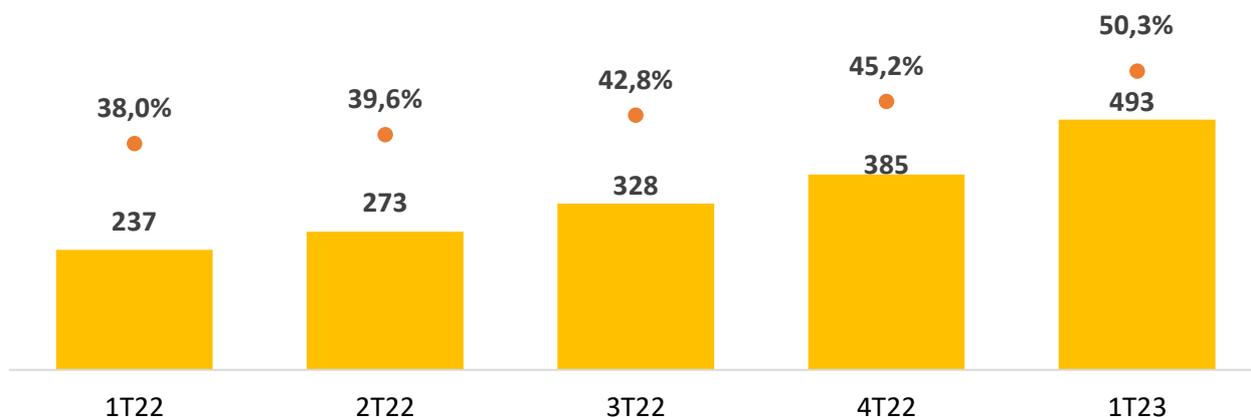
## LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa no 1T23 totalizou R\$493,5 milhões, aumento de R\$256,8 milhões versus 1T22 resultado de uma consistente abertura de novas academias e da recuperação de margem de unidades previamente existentes. Além disso, a consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica no 1T23 representou R\$20 milhões de lucro bruto caixa no período. A margem bruta caixa atingiu 50,3% no 1T23, expansão de 12,2p.p. comparado ao 1T22, e o segundo melhor trimestre da histórica da Companhia, devido ao alto crescimento da receita e um foco intenso na gestão de custos, o que permitiu uma forte diluição dos custos fixos.

<b>Lucro Bruto Caixa<sup>a,b</sup></b> (R\$ milhões)	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>1T23 vs. 1T22</b>	<b>4T22</b>	<b>1T23 vs. 4T22</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>981,9</b>	<b>622,0</b>	<b>58%</b>	<b>853,1</b>	<b>15%</b>
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	488,5	385,3	27%	467,9	4%
<b>Lucro Bruto Caixa<sup>c</sup></b>	<b>493,5</b>	<b>236,6</b>	<b>109%</b>	<b>385,2</b>	<b>28%</b>
<i>Margem Bruta Caixa</i>	<i>50,3%</i>	<i>38,0%</i>	<i>12,2 p.p.</i>	<i>45,2%</i>	<i>5,1 p.p.</i>
(+) Custos pré-operacionais	2,6	5,7	(55%)	6,2	(58%)
<b>Lucro Bruto Caixa Antes dos Custos Pré-Operacionais<sup>d</sup></b>	<b>496,0</b>	<b>242,3</b>	<b>105%</b>	<b>391,3</b>	<b>27%</b>
<i>Margem Bruta Caixa Antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>50,5%</i>	<i>39,0%</i>	<i>11,6 p.p.</i>	<i>45,9%</i>	<i>4,6 p.p.</i>

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

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



Se comparado ao 4T22, o lucro bruto caixa aumentou R\$108,3 milhões no 1T23, crescimento de 28%, e a margem bruta caixa expandiu 5,1p.p., com expansão em todos os segmentos de atuação e regiões destacando-se a margem bruta caixa do México e do Brasil que expandiram 5,8p.p. e 5,4p.p., respectivamente, vs. o trimestre anterior. A margem bruta caixa expandiu devido à alavancagem operacional decorrente do contínuo incremento da receita média por academia, em função da recuperação da base de clientes e do aumento do ticket médio, combinado com a forte gestão de custos.

Nas academias Smart Fit inauguradas até 2019, a receita líquida atingiu 117% do baseline de janeiro e fevereiro de 2020, ultrapassando pela primeira vez o baseline do custo caixa que atingiu 111%, totalizando uma margem bruta de 52% no 1T23, devido principalmente aos intensos e assertivos esforços nos pilares de eficiência operacional e captação de alunos combinado com iniciativas para otimizar, de forma sustentável, a receita por academia. No conceito das unidades maduras<sup>1</sup> o lucro bruto por unidade anualizado do trimestre foi de R\$ 2,1 milhões por unidade.

## DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

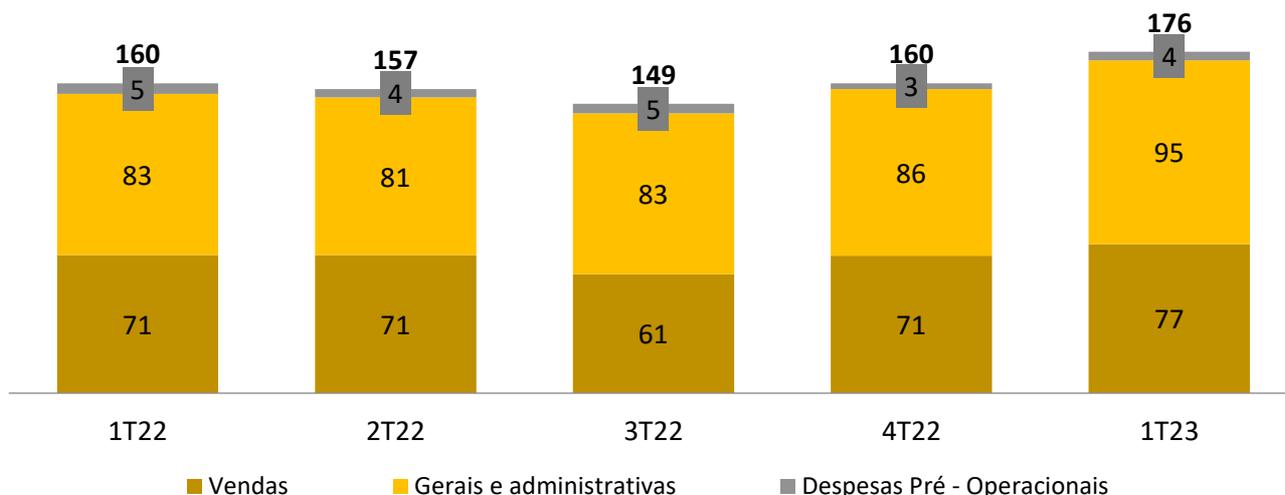
Despesas com vendas, gerais e administrativas <sup>a,b,</sup> (R\$ milhões)	1T23	1T22	1T23 vs. 1T22	4T22	1T23 vs. 4T22
Despesas com Vendas	76,8	71,2	8%	70,8	8%
Gerais e Administrativas	94,8	83,1	14%	85,9	10%
Despesas Pré-Operacionais	4,3	5,5	(21%)	3,0	45%
<b>Total</b>	<b>176,0</b>	<b>159,7</b>	<b>10%</b>	<b>159,8</b>	<b>10%</b>

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

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$176,0 milhões no 1T23, 10% superior ao 1T22, devido as maiores despesas gerais e administrativas, incremento nas despesas com vendas para buscar maior captação de clientes, parte delas atreladas ao crescente número de unidades da companhia, e a consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica, o que adicionou R\$3,3 milhões em despesas com vendas, gerais e administrativas no 1T23. Ao desconsiderar Panamá e Costa Rica no 1T23, o crescimento dessas despesas seria de 8% vs. 1T22.

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

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



Assumindo uma base recorrente de despesas com vendas, gerais e administrativas ao desconsiderar essas mesmas despesas do Panamá e Costa Rica no 1T23, o crescimento versus o trimestre anterior seria de 8%. Nesse cenário, as despesas com vendas aumentariam 7% vs. 4T22 e as despesas gerais e administrativas 8%

Se comparado ao 4T22, as despesas com vendas, gerais e administrativas cresceram 10%, representando 17,9% da receita líquida, diluição de 0,8p.p. no trimestre. As despesas com vendas aumentaram 8% vs. 4T22, explicado pela consolidação das despesas com vendas do Panamá e Costa Rica e da sazonalidade do trimestre, pois sazonalmente são feitos maiores investimentos em marketing no período considerando que o primeiro trimestre é o mais importante para o setor no que se refere à venda de novos planos. No trimestre, as despesas com vendas diluíram 0,5p.p. como percentual da receita líquida vs. 4T22, mesmo com a sazonalidade desfavorável do trimestre, e representaram 7,8% da receita no 1T23. As despesas gerais e administrativas cresceram 10% vs. 4T22, devido principalmente as despesas com novos negócios, evento anual com os gerentes e líderes das academias nos diferentes países e a consolidação das despesas gerais e administrativas do Panamá e Costa Rica. As despesas G&A representaram 9,7% da receita líquida no trimestre, com diluição de 0,4p.p. no período dado a contínua recuperação da receita nas academias maduras e maturação das novas unidades.

### EBITDA

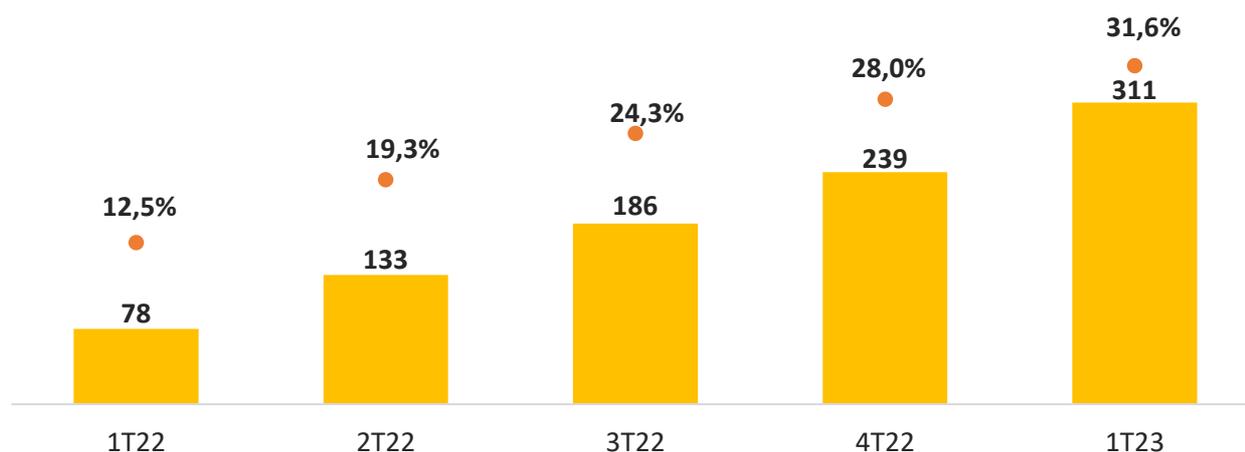
Composição do EBITDA <sup>a,b</sup> (R\$ milhões)	1T23	1T22	1T23 vs.1T22	4T22	1T23 vs. 4T22
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>105,3</b>	<b>(75,4)</b>	-	<b>74,8</b>	<b>41%</b>
(+) IR & CSLL	21,1	2,7	675%	(4,4)	-
(+) Resultado Financeiro	31,5	23,7	33%	28,2	12%
(+) Depreciação	145,7	115,3	26%	131,0	11%
<b>EBITDA</b>	<b>303,7</b>	<b>66,4</b>	<b>357%</b>	<b>229,7</b>	<b>32%</b>
Margem EBITDA	30,9%	10,7%	20,3p.p.	26,9%	4,0p.p.
(+) Gastos pré-operacionais	(6,9)	(11,2)	(38%)	(9,1)	(24%)
<b>EBITDA antes dos Gastos Pré-Operacionais</b>	<b>310,6</b>	<b>77,5</b>	<b>300%</b>	<b>238,8</b>	<b>30%</b>
<i>Mg. EBITDA antes dos Gastos Pré-Operacionais</i>	<i>31,6%</i>	<i>12,5%</i>	<i>19,2p.p.</i>	<i>28,0%</i>	<i>3,6p.p.</i>

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

O 1T23 foi o sétimo trimestre consecutivo de forte elevação do EBITDA, evidenciando a alta alavancagem operacional do negócio. O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$310,6 milhões, versus R\$77,5 milhões no 1T22 com expansão de 19,2p.p. na margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais no período, em razão da contínua elevação da base de clientes no período, com consequente expansão da receita e diluição de custos e despesas. A consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica representou R\$16,7 milhões de EBITDA no trimestre.

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

(R\$ milhões e % da receita líquida)



Se comparado ao 4T22, o EBITDA antes dos gastos pré-operacionais do 1T23 apresentou crescimento de R\$71,8 milhões, aumento de 30%, impactado positivamente pela elevação de 15% da receita com consequente diluição de custos e despesas, o que novamente proporcionou elevação de 3,6p.p. na margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais, encerrando o trimestre com margem EBITDA de 31,6%, com expansão em todas as regiões, um dos maiores patamares históricos de rentabilidade da companhia.

### EBITDA por região

Com a finalidade de permitir uma melhor análise da performance e contribuição de cada região para o EBITDA consolidado da Companhia, a partir do 3T21 a Companhia passou a calcular o EBITDA de cada região subtraindo do lucro bruto caixa as respectivas despesas com vendas. As despesas gerais e administrativas (G&A) e outras despesas operacionais serão analisadas de forma consolidada, pois suportam a operação de toda a Companhia.

EBITDA <sup>a,b</sup> (R\$ milhões)	1T23	1T22	1T23 vs.1T22	4T22	1T23 vs. 4T22
Brasil <sup>c</sup>	177,3	57,2	210%	133,3	33%
México <sup>c</sup>	87,4	32,4	170%	71,4	22%
Outros América Latina <sup>c</sup>	147,6	70,3	110%	106,7	38%
Despesas G&A e outras operacionais	(110,5)	(94,2)	17%	(85,3)	30%
Equivalência Patrimonial	1,8	0,6	177%	3,6	(50%)
<b>EBITDA</b>	<b>303,7</b>	<b>66,4</b>	<b>357%</b>	<b>229,7</b>	<b>32%</b>

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (c) O EBITDA das Regiões considera o lucro bruto caixa deduzido das despesas com vendas. As despesas gerais e administrativas (G&A) e outras despesas operacionais serão analisadas de forma consolidada pois suportam a operação de toda a companhia.

No Brasil, o EBITDA no 1T23 foi de R\$177,3 milhões, comparado a um EBITDA de R\$57,2 milhões no 1T22, aumento de R\$120,0 milhões em razão da forte elevação da receita média por academia. Se comparado ao

4T22, o EBITDA do Brasil aumentou 33%, devido à elevação de 9% na receita da região, dado o aumento no número médio de clientes por academia e no ticket médio, resultando em forte alavancagem operacional com diluição de custos e despesas de vendas como percentual da receita líquida. A margem EBITDA do trimestre da região foi de 37,9%, expansão de 6,8p.p. versus o trimestre anterior.

No México, o EBITDA no 1T23 foi de R\$87,4 milhões, aumento de R\$55,0 milhões comparado ao 1T22 em razão da forte elevação da receita média por academia. Se comparado ao 4T22, o EBITDA da região aumentou 22%, devido à elevação de 15% na receita da região, dado o aumento na base de academias e incremento do ticket médio, resultando em sólida alavancagem operacional com forte diluição de custos parcialmente compensadas por maior nível de despesas de vendas. A margem EBITDA do trimestre da região foi de 38,5%, expansão de 2,4p.p. versus o trimestre anterior.

Na região Outros América Latina, o EBITDA do 1T23 foi de R\$147,6 milhões, comparado a um EBITDA de R\$70,3 milhões no 1T22, aumento de R\$77,3 milhões em razão da forte elevação da receita média por academia e pelo completo estágio de recuperação da base de clientes, que proporcionaram expressiva elevação da receita e diluição de custos versus o 1T22. Se comparado ao 4T22, o EBITDA da região aumentou 38%, positivamente impactado pela consolidação do EBITDA das operações do Panamá e Costa Rica que adicionaram R\$18,8 milhões de EBITDA, antes das despesas gerais e administrativas, no trimestre e ao incremento da receita média por academia, resultando em alavancagem operacional e diluição das despesas com vendas.

## LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO

No 1T23 a companhia registrou o terceiro trimestre consecutivo de lucro líquido, atingindo o maior lucro líquido da história de R\$105,3 milhões e 10,7% de margem líquida, revertendo o prejuízo do 1T22, devido principalmente ao aumento de R\$237 milhões do EBITDA nos últimos 12 meses. Se comparado ao 4T22, o lucro líquido do período teve um crescimento de 41% principalmente devido ao incremento de R\$74,0 milhões do EBITDA, parcialmente compensado pelo aumento nos impostos (IRPJ e CSLL).

## GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de Caixa Operacional <sup>a</sup> (R\$ milhões)	1T23	1T22	1T23 vs.1T22	4T22	1T23 vs. 4T22
<b>EBITDA</b>	<b>303,7</b>	<b>66,4</b>	<b>357%</b>	<b>229,7</b>	<b>32%</b>
Itens de resultado sem impacto em caixa <sup>b</sup>	23,9	57,8	(59%)	30,6	(22%)
IR/CSLL Pago	(2,7)	(11,6)	(76%)	(2,3)	20%
<b>Variação no capital de giro</b>	<b>43,1</b>	<b>(37,6)</b>	<b>n/a</b>	<b>(99,6)</b>	<b>n/a</b>
Clientes	(30,1)	(21,9)	37%	(63,0)	(52)%
Fornecedores	27,1	(26,5)	n/a	(3,0)	n/a
Salários, provisões e contribuições sociais	18,2	7,6	138%	(14,4)	n/a
Impostos <sup>c</sup>	27,9	3,2	780%	(19,3)	n/a
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>367,9</b>	<b>75,0</b>	<b>391%</b>	<b>158,4</b>	<b>132%</b>

(a) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, consolidando seus resultados e balanço patrimonial nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023, para fins de geração de caixa o saldo considerado nas contas patrimoniais da operação Panamá, referente ao dia 01 de janeiro de 2023; (b) Inclui principalmente equivalência patrimonial, baixa de ativos, receita diferida e provisões; (c) Inclui impostos sobre vendas e serviços.

No 1T23, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$367,9 milhões, superior à performance do 1T22, devido ao contínuo crescimento da receita advinda da forte recuperação da base de clientes e incremento do ticket médio. Esses fatores, combinados com o controle de custos e despesas da companhia, contribuíram para elevação de R\$237,3 milhões no EBITDA do 1T23 versus 1T22, impactando positivamente a geração de caixa operacional. Se comparado ao 4T22, a geração de caixa operacional cresceu R\$209,5 milhões impactado positivamente pelo incremento de EBITDA no período e variação positiva do capital de giro.

**CAPEX**

Capex <sup>a</sup> (R\$ milhões)	1T23	1T22	1T23 vs.1T22	4T22	1T23 vs. 4T22
<b>Capex</b>	<b>228,4</b>	<b>213,3</b>	<b>7%</b>	<b>293,3</b>	<b>(22%)</b>
Expansão	177,6	191,8	(7%)	243,6	(27%)
Manutenção	35,0	16,5	112%	37,8	(7%)
Corporativo / Inovação	15,8	5,0	218%	11,9	32%

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

No 1T23, o capex foi de R\$228,4 milhões, R\$15,1 milhões acima ao 1T22, devido aos maiores investimentos em manutenção e projetos corporativos/inovação. No trimestre, o capex de expansão totalizou R\$177,6 milhões, devido ao término da medição das obras das unidades abertas no 4T22, a construção das unidades inauguradas nesse trimestre e o início dos investimentos na construção das unidades que serão inauguradas nos próximos trimestres, com a manutenção do investimento médio por unidade em moeda local. O Capex de expansão é R\$14,2 milhões abaixo se comparado ao mesmo trimestre do ano anterior, devido ao menor número de unidades abertas no período. O capex de manutenção totalizou R\$35,0 milhões, R\$18,5 milhões acima do 1T22, devido à maior utilização das academias, representando 5,1% da receita bruta das unidades maduras no período. O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$15,8 milhões no 1T23, versus R\$5,0 milhões no 1T22.

Se comparado ao 4T22, o capex reduziu 22%, devido principalmente aos menores investimentos em expansão. O capex de expansão reduziu em 27% quando comparado com o 4T22, devido ao menor número de unidades abertas no período, contudo impactado pelo término da medição das obras das unidades abertas no 4T22 e início da construção das unidades a serem inauguradas nos próximos trimestres. O capex de manutenção reduziu 7% (R\$2,8 milhões), em razão da adição e substituição de equipamentos em algumas unidades. O capex com projetos corporativos e inovação aumentou em R\$3,8M versus o 4T22, principalmente devido a necessidade de adequação de um dos escritórios corporativos da companhia.

**CAIXA E ENDIVIDAMENTO**

Caixa e Endividamento <sup>a</sup> (R\$ milhões)	1T23	4T22	3T22	2T22	1T22
Caixa e Garantias	2.772	2.923	2.711	2.764	3.461
Dívida Bruta <sup>b</sup>	3.520	3.538	3.205	3.144	3.639
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	3.405	3.420	3.074	3.018	3.506
Passivo de arrendamento - equipamentos	115	118	131	126	134
Por vencimento:					
Curto prazo	678	542	514	463	537
Longo prazo	2.842	2.995	2.691	2.681	3.103
Dívida Líquida <sup>c</sup>	748	615	495	381	178
Dívida Líquida/EBITDA LTM <sup>d</sup>	0,66x	0,83x	0,58x	0,62x	0,33x

(a) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, consolidando seus resultados e balanço patrimonial nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (b) "Dívida Bruta" inclui o passivo de arrendamento operacional de equipamentos; (c) "Dívida líquida" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo, menos caixa e garantias; (d) o indicador "Dívida Líquida/EBITDA LTM" utiliza a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia.

Ao final do 1T23, a Smart Fit detinha sólida posição de caixa de R\$2.772 milhões e dívida bruta de R\$3.520 milhões, sendo 81% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ao final do trimestre era de R\$748

milhões, impacto que resultou em um índice de dívida líquida/EBITDA LTM de 0,66x, abaixo do nível do 4T22, devido ao forte aumento do EBITDA nos últimos doze meses. A companhia continua com robusta liquidez financeira consequente da captação de R\$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e das captações de empréstimos com gradual melhora nos termos nos últimos 12 meses, que proporcionaram a elevação da posição de caixa e alongamento dos vencimentos da dívida.

Em janeiro de 2023, a Companhia concluiu o pagamento da 1ª parcela referente ao exercício da opção de venda pelos acionistas da Sporty Panamá, no valor de R\$130 milhões, restando agora o valor de USD33,1 milhões para ser pago aos antigos acionistas da joint-venture em janeiro de 2024. Ao longo do trimestre, a Companhia reduziu a taxa de juros remuneratórios de alguns empréstimos, refletindo a contínua melhora do seu perfil de crédito. Dois exemplos dessa iniciativa é a repactuação da taxa de juros da quinta emissão de debêntures simples para CDI + 2,15% versus CDI + 2,25% e a emissão de R\$ 267 milhões em Notas Comerciais ao custo de CDI + 2,15% usando os recursos para pré-pagar o mesmo montante de dívida ao custo de CDI + 2,50%, ambas contribuindo para reduzir o custo médio ponderado de dívida da companhia.

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 orgânica nos diferentes países em que opera. Ao final do 1T23, o cronograma de vencimentos do endividamento era composto da seguinte forma:

<b>Prazo de Vencimento da Dívida Bruta<sup>a</sup></b>	<b>2023<sup>b</sup></b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>	<b>Total</b>
% do total	15%	23%	16%	13%	15%	14%	4%	<b>100%</b>
Total	544	800	558	463	540	483	132	<b>3.520</b>
Brasil	153	248	121	359	490	483	132	<b>1.986</b>
México	165	202	115	57	40	0	0	<b>579</b>
Outros Am. Latina <sup>c</sup>	226	350	322	48	9	0	0	<b>955</b>

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

**Os números financeiros apresentados a partir deste ponto refletem a adoção do IFRS-16****IMPACTO DA ADOÇÃO DO IFRS 16**

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

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



Demonstração de Resultados (R\$ milhões)	1T23 Reportado	Impactos do IFRS 16	1T23 excluindo IFRS 16	1T22 Reportado	Impactos do IFRS 16	1T22 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	981,9	-	981,9	622,0	-	622,0
Custo dos serviços	(579,7)	49,7	(629,5)	(457,3)	37,4	(494,7)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(31,9)	171,7	(203,7)	(32,4)	131,4	(163,8)
Depreciação e amortização (custo)	(263,0)	(122,0)	(141,0)	(203,4)	(94,0)	(109,4)
Lucro bruto	402,2	49,7	352,5	164,7	37,4	127,3
SG&A	(195,6)	0,8	(196,3)	(175,9)	1,0	(176,9)
Despesas com vendas	(76,8)	-	(76,8)	(71,2)	-	(71,2)
Gerais e administrativas	(92,9)	1,9	(94,8)	(81,3)	1,8	(83,1)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(1,4)	1,9	(3,2)	(0,8)	1,8	(2,5)
Depreciação e amortização (despesa)	(5,8)	(1,1)	(4,7)	(6,8)	(0,8)	(6,0)
Outras (despesas) receitas	(15,6)	-	(15,6)	(11,2)	-	(11,2)
Equivalência patrimonial	1,8	-	1,8	0,6	-	0,6
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	208,4	50,5	157,9	(10,5)	38,4	(49,0)
Resultado Financeiro	(103,4)	(71,9)	(31,5)	(77,2)	(53,5)	(23,7)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(21,1)	-	(21,1)	(2,7)	-	(2,7)
Lucro (prejuízo) líquido	83,9	(21,4)	105,3	(90,5)	(15,1)	(75,4)

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

Lucro bruto	402,2	49,7	352,5	164,7	37,4	127,3
(-) Depreciação e amortização (custo)	263,0	122,0	141,0	203,4	94,0	109,4
Lucro bruto excluindo depreciação	665,2	171,7	493,5	368,1	131,4	236,6
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	<i>67,7%</i>		<i>50,3%</i>	<i>59,2%</i>		<i>38,0%</i>
Lucro (prejuízo) líquido	83,9	(21,4)	105,3	(90,5)	(15,1)	(75,4)
(-) IR & CSSL	21,1	-	21,1	2,7	-	2,7
(-) Resultado Financeiro	103,4	71,9	31,5	77,2	53,5	23,7
(-) Depreciação e amortização	268,8	123,1	145,7	210,1	94,8	115,3
EBITDA	477,3	173,6	303,7	199,6	133,2	66,4
<i>Margem EBITDA</i>	<i>48,6%</i>		<i>30,9%</i>	<i>32,1%</i>		<i>10,7%</i>

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



## APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

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

Operação	Reconhecimento na Demonstração de Resultado do período		Reconhecimento no Balanço Patrimonial do período	
	1T23	1T22 e 4T22	1T23	1T22 e 4T22
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai e Queima Diária	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
Panamá e Costa Rica	Consolidado	Equivalência patrimonial <sup>a</sup>	Consolidado	Investimento
República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca	n/a	n/a

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

**DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO**

<b>DRE</b> (R\$ milhões)	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>1T23 vs.1T22</b>	<b>4T22</b>	<b>1T23 vs. 4T22</b>
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>981,9</b>	<b>622,0</b>	<b>58%</b>	<b>853,1</b>	<b>15%</b>
Custo dos Serviços Prestados	(579,7)	(457,3)	27%	(552,1)	5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>402,2</b>	<b>164,7</b>	<b>144%</b>	<b>301,0</b>	<b>34%</b>
Receitas (despesas) operacionais					
Vendas	(81,2)	(76,7)	6%	(73,8)	10%
Gerais e administrativas	(98,8)	(88,1)	12%	(90,0)	10%
Equivalência patrimonial	1,8	0,6	178%	3,6	(50%)
Outras (despesas) receitas	(15,6)	(11,2)	40%	0,6	n/a
Lucro antes do resultado financeiro	208,4	(10,5)	n/a	141,4	47%
Resultado financeiro	(103,4)	(77,2)	34%	(94,3)	10%
Lucro antes do IR/CS	105,0	(87,8)	n/a	47,0	123%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(21,1)	(2,7)	675%	4,4	n/a
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>83,9</b>	<b>(90,5)</b>	<b>n/a</b>	<b>51,4</b>	<b>63%</b>

**BALANÇO PATRIMONIAL**

<b>ATIVO (R\$ milhões)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>3.430</b>	<b>3.964</b>
Caixa e equivalentes de caixa	2.772	3.492
Clientes	301	218
Instrumentos financeiros derivativos	9	0
Outros Créditos	348	254
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>9.008</b>	<b>7.162</b>
Imobilizado	3.447	2.635
Ativos de direito de uso	3.293	2.660
Intangível	1.694	1.385
Investimentos	43	136
Outros ativos	532	345
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>12.438</b>	<b>11.126</b>
<b>PASSIVO (R\$ milhões)</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>2.091</b>	<b>1.418</b>
Empréstimos	624	483
Passivos de arrendamentos	482	384
Fornecedores	290	174
Receita diferida	235	216
Contas a Pagar	73	0
Outros passivos	387	161
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>5.980</b>	<b>5.574</b>
Empréstimos	2.781	3.023
Passivos de arrendamentos	3.102	2.480
Outros passivos	97	70
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>4.366</b>	<b>4.134</b>
Capital social	2.970	2.970
Reservas de capital	2.300	2.290
Prejuízos acumulados	(1.293)	(1.377)
Outros resultados abrangentes	366	217
Participação não controladora	23	34
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>12.438</b>	<b>11.126</b>

**FLUXO DE CAIXA**

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	1T23	1T22	1T23 vs.1T22	4T22	1T23 vs. 4T22
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>					
Resultado do Período	83,9	(90,5)	n/a	51,4	63%
Depreciações e amortizações	268,8	210,1	28%	246,8	9%
Baixa de intangível e imobilizado	17,0	18,1	(06%)	(1,5)	n/a
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	119,5	96,2	24%	108,8	10%
Juros provisionados sobre arrendamentos	79,9	64,8	23%	79,1	1%
Outros	(66,3)	(48,4)	37%	(72,0)	(8%)
Variação no capital de giro	21,2	(26,4)	n/a	(44,3)	n/a
<b>Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações</b>	<b>524,0</b>	<b>224,0</b>	<b>134%</b>	<b>368,3</b>	<b>42%</b>
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(54,6)	(27,2)	101%	(133,3)	(59%)
Juros pagos sobre arrendamentos	(79,0)	(63,6)	24%	(77,1)	2%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(2,7)	(11,6)	(76%)	(2,3)	20%
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>387,6</b>	<b>121,6</b>	<b>219%</b>	<b>155,5</b>	<b>149%</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>					
Adições do ativo imobilizado	(224,9)	(212,1)	6%	(292,7)	(23%)
Adições do ativo intangível	(3,5)	(6,5)	(47%)	(5,5)	(37%)
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(8,2)	(7,5)	9%	(11,6)	(30%)
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	(85,9)	0,0	n/a	0,0	n/a
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	0,0	(4,4)	n/a	0,0	n/a
Aplicações financeiras	299,7	(64,4)	n/a	(5,0)	n/a
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	(2,3)	(0,3)	n/a	7,4	n/a
Pagamento de contraprestação contingente	(0,5)	0,0	n/a	0,0	n/a
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(25,5)</b>	<b>(295,3)</b>	<b>(91%)</b>	<b>(307,3)</b>	<b>(92%)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>					
Pagamento de empréstimos e custos	(194,4)	(111,9)	74%	(91,5)	112%
Captação de empréstimos	36,4	107,1	(66%)	461,3	(92%)
Pagamento de arrendamento	(118,5)	(98,7)	20%	(104,0)	14%
Aumento de capital - controladores	0,0	5,0	(100%)	(11,8)	(100%)
Outros	(4,9)	(6,6)	(26%)	5,6	n/a
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(281,4)</b>	<b>(105,1)</b>	<b>168%</b>	<b>259,7</b>	<b>n/a</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.</b>					
Saldo inicial	1.251,4	1.957,8	(36%)	1.128,6	11%
Saldo final	1.337,1	1.611,7	(17%)	1.251,4	7%
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	5,0	(67,3)	n/a	14,9	(66%)