

RESULTADOS

4T21



WEBINAR DE RESULTADOS

17 de março de 2022

11am (Brasília) / 10 am (Nova York)

Videoconferência em Português

com tradução simultânea para Inglês  zoom

RELAÇÃO COM INVESTIDORES

Thiago Borges – CFO e DRI

Marcel Moraes – Head de RI

Thais Lima – Coordenadora de RI

contato: ri@smartfit.com.br

DIVULGAÇÃO DE RESULTADO 4T21

São Paulo, 15 de março de 2022 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina e a maior rede de academias fora dos Estados Unidos em número de clientes¹ anuncia os resultados do 4T21. Para permitir melhor análise, os resultados são apresentados sem o efeito do IFRS 16/CPC 06 (R02). Os efeitos da adoção do IFRS 16/CPC 06 (R02) sobre o resultado são detalhados a partir da página 19.

DESTAQUES DO 4T21 / 2021

- Base de clientes ultrapassa a marca de 3,0 milhões** *A Smart Fit encerra 2021 com nível recorde de clientes após sete meses consecutivos de recuperação de base, adicionando 244 mil no 4T21 e 700 mil desde o início da retomada em junho. A base de clientes continuou crescendo nos primeiros meses de 2022 e as unidades inauguradas pré-pandemia atingiram, em fevereiro, 80% da base de clientes que possuíam em março de 2020.*
- Aceleração do ritmo de expansão e guidance de 195 novas unidades em 2022** *Aceleração do crescimento com inauguração de 56 academias no 4T21 e 165 em 2021, atingindo 1.065 unidades no final do ano (+18% vs. 2020). Dadas as oportunidades atuais do segmento HVLP, a Companhia pretende encerrar 2022 com 1.260 unidades, expandindo o número de academias próprias em 21%.*
- Aumento de 23% da Receita Líquida vs. 3T21** *Expressivo crescimento de 18% da base média de clientes de academias próprias proporcionou um incremento na receita líquida de R\$101 milhões versus 3T21, totalizando R\$546 milhões no 4T21.*
- Redução de 3% no custo caixa das academias abertas até 2019²** *Forte foco na gestão de custos durante os dois anos de pandemia permitiu redução nominal dos custos, com destaque para pessoal e operação das academias.*
- Melhora do EBITDA e Geração de Caixa Operacional no 4T21** *Continua elevação da base de clientes e alavancagem operacional proporcionaram melhora do EBITDA e Geração de Caixa Operacional no 4T21 para R\$36 milhões e R\$51 milhões, respectivamente.*

Destaque do 4T21 e 2021	4T21	4T20	4T21 vs. 4T20	2021	2020	2021 vs. 2020
Academias	1.065	900	18%	1.065	900	18%
Clientes totais (000) ^a	3.007	2.592	16%	3.007	2.592	16%
Receita Líquida (R\$ milhões)	546,4	385,8	42%	1.706,9	1.256,2	36%
EBITDA ^b (R\$ milhões)	36,0	7,8	364%	47,2	53,8	(12%)
Margem EBITDA	6,6%	2,0%	4,6 p.p.	2,8%	4,3%	(1,5 p.p)
Geração de Caixa Operacional ^c (R\$ milhões)	51,4	(35,1)	n/a	114,5	(38,0)	n/a

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

(1) De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2020, com data-base de 2019 (“IHRSA”). (2) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, apresentamos o “Custo Caixa dos Serviços Prestados”, que exclui os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações. Para efeito de comparabilidade dos custos do 4T21 com os custos pré-pandemia (janeiro e fevereiro de 2020), comparamos a evolução do “Custo Caixa” das unidades abertas até 2019 nos referidos períodos.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2021 começou com incertezas e terminou de forma promissora. Do início da pandemia até julho de 2021, foram 16 meses com uma quantidade relevante das nossas academias fechadas e inúmeras restrições impostas pelas autoridades locais quanto ao uso das unidades, o que impactou negativamente o resultado operacional e financeiro do período. Ao longo do ano, a imunização de grande parte da população, o aumento da mobilidade urbana, a redução das restrições ao funcionamento das academias e o rígido protocolo de segurança sanitária adotado pela Smart Fit proporcionou gradual recuperação da base de clientes. Em fevereiro de 2022, havíamos recuperado 100% da base de clientes de academias pré-pandemia, um ganho de 38 p.p. em 8 meses. Apesar do surgimento da variante ômicron, continuamos a expandir nossa base de clientes em 2022.

Operar dentro do contexto da pandemia fez com que 2021 também fosse marcado por importantes aprendizados. O contínuo retorno da população para as academias e o aumento na frequência de utilização confirmaram nosso entendimento de que a pandemia trouxe maior conscientização com relação à importância da atividade física para uma boa qualidade de vida e de saúde. De acordo com a pesquisa denominada “Retomada, Ano Novo, Vida Nova”¹, cuidar da saúde e fazer exercícios são as duas maiores prioridades dos entrevistados para 2022. Também observamos importante elevação na frequência de utilização das academias no segundo semestre de 2021, com a frequência média de utilização 20% superior aos doze meses que antecederam o início da pandemia. Outro destaque foi a crescente relevância da conectividade para nossos clientes, como forma de engajamento social, o que nos levou a investir em melhorias em nosso aplicativo e serviços digitais. Os investimentos na melhoria da funcionalidade, navegabilidade e conectividade de nosso aplicativo elevaram o número de usuários para 1,4 milhão em fevereiro de 2022, comparado a 500 mil em dezembro de 2020.

O ano também foi marcado por importantes realizações. Uma delas foi a adição de 700 mil clientes à base desde o início da retomada em junho, ultrapassando a marca de 3,0 milhões de clientes ao final do ano, o maior patamar histórico, o que consolidou nossa posição de liderança na América Latina e a maior rede de academias fora dos Estados Unidos². Decidimos acelerar o ritmo de expansão em 2021 e tivemos outra importante realização com a abertura de 165 academias, mais do que qualquer outra grande rede nas Américas e na Europa³, expandindo a rede em 18% e ultrapassando a marca de mil academias. Confiantes no segmento fitness, na competitividade de nosso modelo de negócios *high-value low-price*, nas atraentes oportunidades imobiliárias e na robusta liquidez financeira da Companhia pretendemos adicionar pelo menos 195 academias em 2022, reforçando nosso posicionamento competitivo, abrindo novas vias de crescimento e permitindo o acesso ao fitness de alto padrão para a população da América Latina. Por fim, realizamos em julho uma bem sucedida Oferta Inicial de Ações (“IPO”) na B3, a primeira realizada no Brasil por uma empresa do setor, o que permitiu a captação primária de R\$2,6 bilhões, fortaleceu nossa posição de caixa e liquidez financeira e expandiu nossa capacidade de financiamento, dando suporte ao projeto de expansão da Companhia.

Durante 2021 continuamos a priorizar a segurança de nossos colaboradores e clientes, adotando um rígido protocolo de segurança sanitária desenvolvido e implementado em nossas academias, que virou referência para o setor. Disponibilizamos kits de higiene, criamos condições para o distanciamento social, realizamos a higienização completa das academias pelo menos duas vezes por dia e exigimos a utilização de máscaras, sempre que necessário (no Chile e em algumas cidades do Brasil, a utilização de máscaras não é mais necessária dado o elevado grau de imunização da população).

¹ Pesquisa do Google realizada entre os dias 25 e 27 de novembro de 2021 com mil entrevistados entre os 18 e 64 anos de idade; ² 2020 IHRSA Global Report

³ Considerando informações disponibilizadas pelas maiores redes de academias de capital aberto até a data da elaboração deste relatório.

Desde julho de 2021, a reabertura das academias e a melhora da mobilidade urbana proporcionaram consistente recuperação da base de clientes em todas as regiões que operamos. No final de 2021, as unidades Smart Fit inauguradas pré-pandemia haviam recuperado 76% da base de clientes que possuíam no final de março de 2020 (pré-pandemia). Apesar do surgimento da Ômicron no 4T21, continuamos a expandir nossa base de clientes em 2022. Em fevereiro, as unidades Smart Fit inauguradas pré-pandemia haviam recuperado 80% da base de clientes de março de 2020. Neste mesmo mês, três dos doze países em que operávamos no início da pandemia haviam recuperado integralmente a base de clientes das unidades inauguradas até março de 2020 e sete países haviam recuperado mais de 90%.

Obstinados pela excelência na prestação de serviços, continuamos a investir na contínua renovação dos treinos oferecidos, na configuração das academias para otimizar a experiência de treino, na qualificação dos professores, na disseminação das boas práticas dos líderes de academias, em um rígido protocolo de biossegurança e em melhorias no app da Smart Fit, o que nos rendeu um NPS (Net Promoter Score) de 73 em 2021, um elevado patamar, que entendemos ser uma performance bastante superior aos pares da indústria.

Como parte da busca pela excelência na prestação de serviços, continuamos a investir no desenvolvimento do ecossistema Smart Fit. Em 2021, implementamos melhorias à funcionalidade e navegabilidade do nosso app com o objetivo de aprimorar a experiência de treino e ampliar o engajamento dos clientes. Passamos a oferecer aos clientes, por exemplo a possibilidade de compartilhar seus treinos por redes sociais. O Queima Diária, serviço de treino a distância, passou a disponibilizar aulas de ginástica ao vivo que permitem interação professor-aluno. Aceleramos também investimentos no Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional, ampliando a disponibilidade de balanças de bioimpedância nas academias, o que elevou o número de medições em quase três vezes, se comparado à 2020, permitindo que os clientes acompanhassem de forma mais regular o progresso obtido com a prática de atividades físicas e recondicionamento alimentar.

Somos uma empresa formada por mais de 10 mil colaboradores que servem mais de 3 milhões de clientes em 14 países, desempenhando o importante papel de democratizar o *fitness* de alto padrão nas sociedades que atuamos. Nossa contribuição, entretanto, não se restringe aos serviços *fitness* prestados. Em 2021, patrocinamos projetos de inclusão social junto a comunidades carentes, como por exemplo o projeto Centro de Artes da Maré, continuamos a investir em tecnologias que permitem disponibilizar o conteúdo de nosso website em libras (“Hand Talk”) e em áudio (“Audima”) e na acessibilidade de todas as nossas academias e intensificamos os esforços para ampliar a participação de energias renováveis em nossa matriz energética.

Em 2021 seguimos conquistando importantes prêmios que refletem a força de nossa marca e o empenho de nossa equipe em atender com excelência. A marca Smart Fit foi reconhecida como a mais admirada da categoria Academias pela pesquisa *Casual Brands*, realizada pela revista Exame junto aos assinantes de sua *newsletter*. Assim como em anos anteriores, conquistamos o prêmio “Top of Mind” em algumas cidades que atuamos.

Gostaríamos de agradecer imensamente aos nossos colaboradores, clientes, fornecedores e acionistas pelo expressivo apoio e confiança, mesmo no cenário de incertezas que enfrentamos desde o início da pandemia. Estamos satisfeitos com os resultados obtidos em 2021 e bastante entusiasmados com as perspectivas para 2022.

PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS

O quarto trimestre de 2021 foi marcado por forte aceleração no ritmo de abertura de academias. Foram adicionadas 56 unidades à rede, o maior crescimento desde o início da pandemia e o segundo maior da história. No trimestre, foram abertas 18 unidades no Brasil, 18 no México e 20 na região Outros América Latina.

Em 2021, foram adicionadas 165 academias, a maior expansão dentre as principais redes de academias nas Américas e na Europa¹. No final do ano, a Smart Fit possuía 1.065 unidades, crescimento de 18% versus 2020. A aceleração no ritmo de aberturas foi motivada pela confiança na retomada, pela gradual redução das restrições para o normal funcionamento das academias, pelas oportunidades no mercado imobiliário, especialmente a maior oferta de pontos comerciais exclusivos, e pela sólida posição de caixa e liquidez financeira da Companhia.

Evolução da Rede de Academias

Unidades	Final do Período					Crescimento 4T21 vs.		Variação 4T21 vs.	
	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	3T21	4T20	3T21	4T20
Total	911	939	992	1.020	1.077	57	166	6%	18%
Academias	900	928	981	1.009	1.065	56	165	6%	18%
Por Tipo									
Próprias	704	715	746	781	834	53	130	7%	18%
Franquias	196	213	235	228	231	3	35	1%	18%
Por Marca									
Smart Fit	867	896	950	978	1.033	55	166	6%	19%
Próprias	676	688	720	755	807	52	131	7%	19%
Brasil ^a	343	342	366	394	408	14	65	4%	19%
México	172	174	173	173	192	19	20	11%	12%
Outros Am. Latina ^b	161	172	181	188	207	19	46	10%	29%
Franquias	191	208	230	223	226	3	35	1%	18%
Brasil ^a	154	167	187	162	165	3	11	2%	7%
México	10	10	10	10	9	-1	-1	-10%	-10%
Outros Am. Latina ^b	27	31	33	51	52	1	25	2%	93%
Bio Ritmo e O2	33	32	31	31	32	1	-1	3%	-3%
Próprias	28	27	26	26	27	1	-1	4%	-4%
Franquias	5	5	5	5	5	0	0	0%	0%
Por região									
Brasil	527	538	581	584	602	18	75	3%	14%
México	182	184	183	183	201	18	19	10%	10%
Outros Am. Latina ^b	191	206	217	242	262	20	71	8%	37%
Studios ^c	11	11	11	11	12	1	1	9%	9%
Brasil	9	9	9	9	10	1	1	11%	11%
Outros Am. Latina ^b	2	2	2	2	2	0	0	0%	0%

(a) Em agosto de 2021, a Smart Fit adquiriu 26 academias da SmartExp Escola de Ginástica e Dança S.A., as quais passaram a ser reportadas como “próprias”, ao invés de “franquias”, (b) 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; (c) Studios incluem unidades próprias e franquias.

¹ Considerando informações disponibilizadas pelas maiores redes de academias de capital aberto até a data da elaboração deste relatório.

A expansão de 2021 fortaleceu o posicionamento competitivo nos mercados de atuação e abriu novas vias de crescimento a partir da entrada em um novo país, Honduras, e em 30 novas cidades na América Latina que totalizam uma população superior a 16 milhões.

No Brasil, foram adicionadas 75 academias em 2021, com destaque para as regiões sudeste e nordeste, o que elevou o número de unidades no final do ano para 602 (+14% vs. 2020), ampliando a liderança da Smart Fit como a rede que possui a mais ampla cobertura e capilaridade no país. No território nacional a Smart Fit está presente em 155 cidades, incluindo todas as capitais.

No México, foram adicionadas 19 academias em 2021, o que fortaleceu o posicionamento competitivo da Smart Fit na região central do país e permitiu a entrada na região sul. No final do ano, a rede possuía 201 academias no México (+10% vs. 2020), sendo a maior do país com presença em 54 cidades.

Na região Outros América Latina, foram adicionadas 71 unidades em 2021, ampliando a rede para 262 academias no final do ano (+37% vs. 2020). O acelerado ritmo de aberturas na região foi impactado positivamente pelo avançado estágio de recuperação da base alunos e pelo crescimento em mercados com atrativa demanda potencial. No final de 2021, a Smart Fit estava presente em 82 cidades nos 12 países da região.

A localização das unidades permanece majoritariamente em shopping centers e ruas, que juntos representam 67% do total das academias, sendo que em 2021 foram adicionadas 54 academias em shopping centers, 53 em rua, 20 em centros comerciais, 29 em supermercados e 9 em outros formatos. A adaptabilidade da Smart Fit permite que as academias estejam presentes em diversas localizações e combinado com o modelo de negócio e força da marca permite importantes parcerias com os maiores operadores imobiliários da região.

Assim como em anos anteriores, a maior parte do crescimento em 2021 veio da inauguração de academias próprias. Foram adicionadas 130 academias próprias no ano (79% do total), incluindo as 26 unidades adquiridas da SmartExp (joint-venture) em agosto de 2021 e as 27 academias adquiridas da Just Fit em junho de 2021. Este ano, foram adicionadas 35 franquias à rede, dentre as quais as 17 unidades da conversão da rede colombiana Action Fitness, o 2º maior player high-value low-price do país. Ao final de 2021, a rede de academias era composta por 834 unidades próprias (78% do total) e 231 franquias (22%).

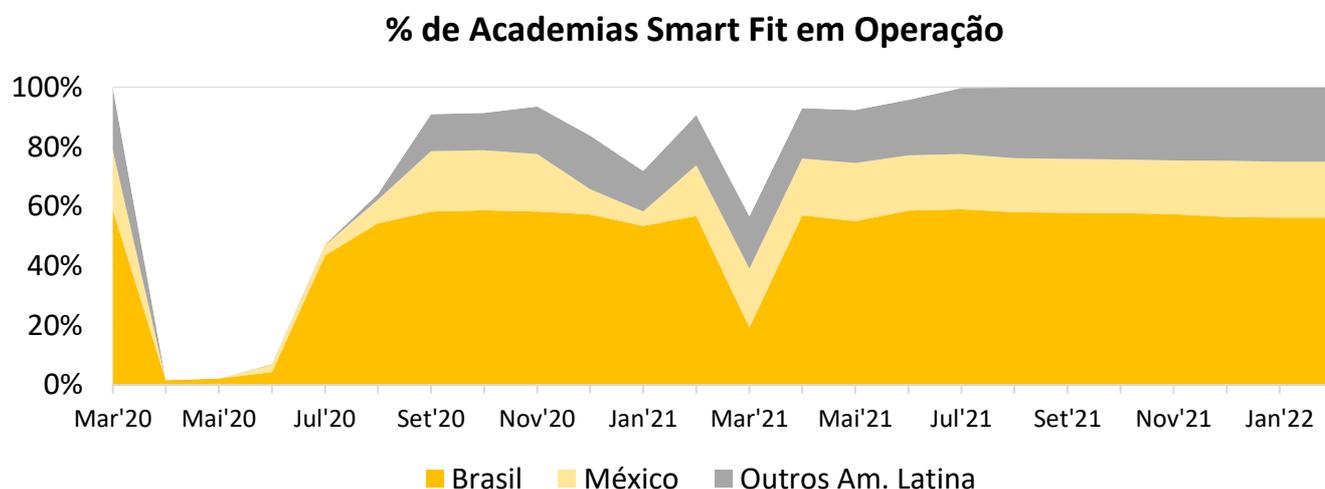
IMPACTO DA COVID-19

O primeiro semestre de 2021 assim como o ano de 2020 foram impactados de forma relevante pela pandemia de COVID-19 que ocasionou o fechamento temporário de parte relevante das academias resultando em queda da base de clientes até o mês de maio deste ano. A Smart Fit começou a se recuperar da pandemia de COVID-19 no segundo semestre de 2021, devido à reabertura total das academias a partir de julho e à melhora da mobilidade urbana.

Em 2021, as academias permaneceram abertas 90% dos dias, versus 58% em 2020, o que contribuiu para que ao final de 2021 a Companhia tivesse recuperado 96% da base de clientes de academia que possuía no final de 2019, em linha com a recuperação das maiores redes de academia nos Estados Unidos e na Europa. Além disso, até o encerramento do ano permaneceram em vigor restrições impostas por autoridades locais ao normal funcionamento das academias, o que limitou a experiência de treino dos clientes, impactando negativamente o ritmo de recuperação da base de clientes.

Dentre as principais restrições ao normal funcionamento das unidades, destacam-se a necessidade de utilização de máscaras nas dependências das academias (exceção ao Chile e algumas cidades no Brasil) e em algumas regiões, a limitação do número de clientes que pode utilizar simultaneamente a academia e a restrição à utilização de determinadas áreas e serviços oferecidos, como por exemplo aulas em grupo e chuveiros.

Apesar do surgimento da variante Ômicron da COVID-19 no último trimestre de 2021, todas as academias permaneceram abertas e não houve alterações relevantes às restrições impostas pelas autoridades locais à operação das academias, o que contribuiu para que a base de clientes continuasse a se recuperar nos primeiros dois meses de 2022, quando foram adicionados 230 mil clientes à rede de academias.



BASE DE CLIENTES

No 4T21, foram adicionados 244 mil clientes totais à base, o que permitiu à Smart Fit ultrapassar a marca de 3,0 milhões de clientes, 7% acima do maior patamar alcançado antes da pandemia. No mesmo período, a base de clientes de academias alcançou 2,6 milhões ao final do 4T21, 16% superior à 2020, o que representa recuperação de 91% da base de clientes de academias pré-pandemia.

Em 2021, foram adicionados 415 mil clientes totais, dos quais 364 mil adicionados às academias. Vale ressaltar que o crescimento da base de clientes de academias só começou a ocorrer a partir de junho de 2021, devido a reabertura das unidades e ao início da retomada em todos os mercados de atuação. Somente no segundo semestre de 2021, foram adicionados 631 mil clientes de academia à base.

Apesar do surgimento da variante Ômicron, a base de clientes das academias continuou a se recuperar nos dois primeiros meses de 2022, crescendo 230 mil e atingindo 2,8 milhões de usuários em fevereiro, levando à completa recuperação da base de clientes de academias para o patamar pré-pandemia. Se considerado apenas as unidades existentes em março de 2020, a Smart Fit encerrou fevereiro de 2022 com 80% da base de clientes pré-pandemia, com destaque para região Outros América Latina.

Evolução da Base de Clientes

Clientes Totais ('000)	Final do Período					Crescimento 4T21 vs.		Variação 4T21 vs.	
	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	3T21	4T20	3T21	4T20
Total	2.592	2.381	2.381	2.763	3.007	244	415	9%	16%
Em Academias	2.209	1.943	1.942	2.332	2.573	241	364	10%	16%
Por Tipo									
Próprias	1.719	1.470	1.465	1.785	1.989	204	270	11%	16%
Franquias	490	474	477	547	584	37	95	7%	19%
Por Marca									
Smart Fit	2.165	1.902	1.901	2.291	2.529	238	364	10%	17%
Próprias	1.681	1.434	1.430	1.750	1.951	201	270	11%	16%
Brasil	888	759	693	864	956	93	68	11%	8%
México	368	283	333	374	422	48	54	13%	15%
Outros Am. Latina ^a	425	393	404	512	572	60	147	12%	35%
Franquias ^b	484	468	471	541	578	37	94	7%	19%
Bio Ritmo e O2	44	42	41	41	44	3	0	6%	0%
Por região									
Brasil	1.317	1.166	1.083	1.285	1.407	122	90	9%	7%
México	395	305	360	404	449	46	54	11%	14%
Outros Am. Latina ^a	497	472	498	644	717	73	220	11%	44%
Em Studios	4	3	4	3	4	1	0	23%	4%
Em Digital ^c	379	434	435	428	430	2	51	0%	13%

(a) A região "Outros América Latina" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru, Panamá. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) Em agosto de 2021, a Smart Fit adquiriu 26 academias da SmartExp Escola de Ginástica e Dança S.A., as quais passaram a ser reportadas como "próprias", ao invés de "franquias"; (c) Devido à aquisição da plataforma digital Queima Diária, o número de clientes do canal digital começou a ser reportado no 3T20. Para evitar dupla contagem, os clientes de nossas academias que também são assinantes de nossos planos digitais Smart Fit e Smart Nutri são considerados somente clientes das academias ou Studios.

No Brasil, foram adicionados 122 mil clientes de academias no 4T21, uma expansão de 9% sobre o 3T21, que levou a base de clientes para 1,4 milhão, o que equivale a 85% da base de clientes de março de 2020. No ano, foram adicionados 90 mil clientes de academias, um crescimento de 7% sobre 2020 e se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, em dezembro de 2021 o país havia recuperado

71% da base de clientes de março de 2020, sendo que a recuperação até fevereiro de 2022 elevou esse patamar para 73%.

No México, foram adicionados 46 mil clientes no 4T21, expansão de 11% sobre o 3T21 para uma base de 449 mil clientes, 81% da base de março de 2020. No ano, foram adicionados 54 mil clientes de academias à base, crescimento de 14% sobre 2020. Se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, em dezembro de 2021 o país havia recuperado 72% da base de clientes de março de 2020, e a melhora na recuperação no início de 2022, elevou esse patamar para 81% em fevereiro.

Na região Outros América Latina, foram adicionados 73 mil clientes de academias no 4T21, expansão de 11% sobre o 3T21, o que elevou a base de clientes para 717 mil, 116% da base de clientes de março de 2020. Em 2021, foram adicionados 220 mil clientes, uma elevação de 44% sobre a base de clientes em 2020. Em dezembro de 2021 e fevereiro de 2022, as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia haviam recuperado 89% e 96%, respectivamente, da base de clientes de março de 2020.

O avançado estágio de recuperação da região Outros América Latina pode ser explicado pelo fato de que as operações em alguns países foram menos impactadas pela 2ª onda de COVID-19 (ex. academias na Colômbia se mantiveram abertas desde setembro de 2020), o que protegeu sua base de clientes, e pelo menor nível de restrições impostas nas academias desta região.

Clientes de Academias ao final do período



A oferta de serviços digitais tem sido ampliada desde 2020. Atualmente são oferecidos vídeo-aula *on-demand* e serviço de acompanhamento nutricional. Ao final de dezembro de 2021, os clientes exclusivamente digitais somavam 430 mil, 13% acima do 4T20. 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 à um variado sortimento de programas de exercícios físicos. Ao final do 4T21, este serviço possuía 413 mil clientes, crescimento de 10% em 2021. Após a reabertura das academias em meados de 2021, a plataforma conseguiu manter o alto nível de vendas apresentado ao longo da pandemia, mantendo a base de clientes estável no 2º semestre de 2021. A partir do 3T21, os alunos do Queima Diária passaram a ter acesso a aulas de atividades físicas ao vivo, o que proporciona maior interatividade professor-aluno e, portanto, maior engajamento. Até o final de dezembro, foram disponibilizadas mais de 311 aulas ao vivo, com audiência que superou 130 mil visualizações.

O Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo e por tele consultas com nutricionistas, atingiu 90 mil assinantes ativos ao final de 2021 (+74% vs. 2020). A acelerada expansão se deve às iniciativas que vem sendo adotadas para proporcionar aos clientes uma melhor experiência, como por exemplo a instalação de balanças de bioimpedâncias nas academias. Em 2021, foram realizadas 297 mil medições, 284% acima de 2020. Durante o 4T21 foi alterada a forma de contratação dos serviços, de mensal para anual, visando aumento do LTV (*life time value*) porém com impacto temporário no ganho de novas assinaturas no curto prazo.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^a (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 vs. 4T20	2021	2020	2021 vs. 2020
Receita Bruta	586,0	415,3	41%	1.841,1	1.361,7	35%
Receita Líquida	546,4	385,8	42%	1.706,9	1.256,2	36%
Custo caixa dos serviços ^b	(361,6)	(259,9)	39%	(1.190,4)	(828,3)	44%
Lucro bruto Caixa ^b	184,8	125,9	47%	516,4	427,9	21%
Custos pré-operacionais	(7,9)	(4,3)	82%	(14,8)	(16,7)	(12%)
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^b	192,7	130,2	48%	531,2	444,7	19%
<i>Margem bruta antes dos custos pré-operacionais</i>	<i>35,3%</i>	<i>33,8%</i>	<i>1,5 p.p.</i>	<i>31,1%</i>	<i>35,4%</i>	<i>(4,3) p.p.</i>
SG&A	(147,6)	(109,4)	35%	(454,2)	(358,3)	27%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>27,0%</i>	<i>28,4%</i>	<i>(1,4) p.p.</i>	<i>26,6%</i>	<i>28,5%</i>	<i>(1,9) p.p.</i>
Despesas com vendas ^c	(56,7)	(37,5)	51%	(178,0)	(124,4)	43%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>10,4%</i>	<i>9,7%</i>	<i>0,6 p.p.</i>	<i>10,4%</i>	<i>9,9%</i>	<i>0,5 p.p.</i>
Gerais e administrativas ^d	(86,3)	(49,8)	73%	(271,6)	(204,4)	33%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>15,8%</i>	<i>12,9%</i>	<i>2,9 p.p.</i>	<i>15,9%</i>	<i>16,3%</i>	<i>(0,4) p.p.</i>
Despesas pré-operacionais	(5,3)	(2,9)	81%	(8,1)	(8,5)	(4%)
Outras (despesas) receitas	0,7	(19,1)	(104%)	3,5	(21,1)	(117%)
Equivalência patrimonial	(1,3)	(8,7)	(85%)	(15,0)	(15,8)	(5%)
EBITDA ^e	36,0	7,8	364%	47,2	53,8	(12%)
<i>Margem EBITDA</i>	<i>6,6%</i>	<i>2,0%</i>	<i>4,6 p.p.</i>	<i>2,8%</i>	<i>4,3%</i>	<i>(1,5) p.p.</i>
EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais ^f	49,2	15,0	227%	70,1	79,0	(11%)
<i>Margem EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais</i>	<i>9,0%</i>	<i>3,9%</i>	<i>5,1 p.p.</i>	<i>4,1%</i>	<i>6,3%</i>	<i>(2,2) p.p.</i>
Depreciação e amortização	(124,8)	(81,8)	53%	448,4	371,3	21%
Lucro (prejuízo) líquido	(110,2)	(88,7)	24%	(557,5)	(487,4)	14%

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

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida no 4T21 foi de R\$546,4 milhões, crescimento de 42% vs. 4T20, em razão do aumento da cobrança das mensalidades, dado que as academias permaneceram abertas durante todo o 4T21, versus 88% do 4T20, e da abertura de 165 unidades em 2021, expansão de 18% da rede vs. 2020.

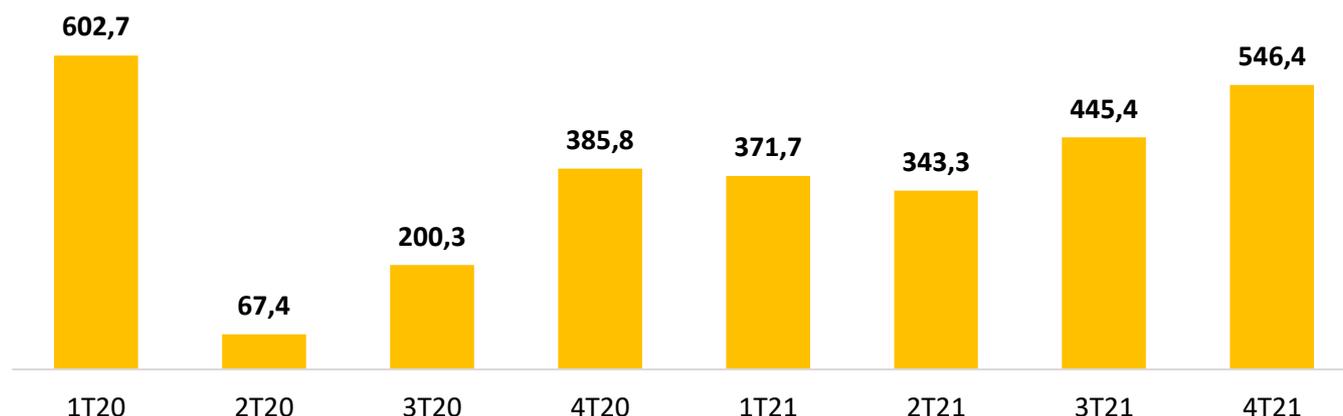
Em 2021, a receita líquida apresentou aumento de 36% para R\$1.706,9 milhões devido à maior cobrança da mensalidade em todas as regiões que operamos, uma vez que as academias ficaram abertas durante 90% do ano de 2021 vs. 58% em 2020. Vale ressaltar que o período entre março de 2020 até julho de 2021 foi marcado por grande instabilidade na cobrança da mensalidade, devido ao fechamento temporário das academias.

Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 vs. 4T20	2021	2020	2021 vs. 2020
Smart Fit	479,9	322,5	49%	1.484,3	1.090,0	36%
Brasil	212,4	164,8	29%	727,5	600,7	21%
México	111,5	99,8	12%	349,2	291,7	20%
Outros Am. Latina ^a	156,0	57,9	170%	407,5	197,6	106%
Bio Ritmo e O2	23,5	12,0	95%	63,3	66,4	-5%
Outras ^b	43,1	51,3	-16%	159,2	99,9	59%
Total	546,4	385,8	42%	1.706,9	1.256,2	36%
Receita Internacional (% do total)	50%	41%	8,9 p.p.	45%	40%	4,8 p.p.

(a) "Outros Am. Latina" considera somente operações próprias controladas na região (Colômbia, Chile, Peru, Argentina e Paraguai); (b) "Outras" inclui royalties recebidos de franquias no Brasil e internacionais, e outras marcas operadas pela Companhia no Brasil.

Evolução da Receita líquida (R\$ milhões)



O 4T21 foi marcado pelo forte aumento da receita versus o 3T21, sendo o segundo trimestre consecutivo de acelerada recuperação da receita. A receita líquida do 4T21 apresentou elevação de 23% ou R\$101 milhões, em comparação com o 3T21, em razão da expansão de 18% na média mensal de clientes de academias próprias e da maior cobrança de mensalidades.

A receita líquida das academias Smart Fit no Brasil apresentou elevação de 11% versus o 3T21, devido à significativa expansão da base de clientes de academias próprias impactado positivamente pela melhora da mobilidade urbana. Em 2021, a receita líquida das academias Smart Fit expandiu 21%, devido à possibilidade

de uma maior cobrança de mensalidade ocasionada pelo aumento no número de dias que as unidades ficaram abertas em comparação a 2020.

No México, a receita líquida apresentou crescimento de 19% versus o 3T21, devido ao crescimento de 13% da média mensal de clientes. Em 2021, a receita líquida subiu 20%, principalmente devido à retomada da cobrança de mensalidades com a reabertura das academias.

A receita líquida das academias Smart Fit na região Outros América Latina cresceu 48% vs. 3T21, em razão da expansão de 19% na média mensal de clientes de academias próprias e da retomada da cobrança de mensalidades, com destaque para o funcionamento das unidades do Chile durante todo o 4T21. No ano, a receita líquida das academias Smart Fit nesta região cresceu 106%, devido a reabertura das academias e retomada da cobrança de mensalidades.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

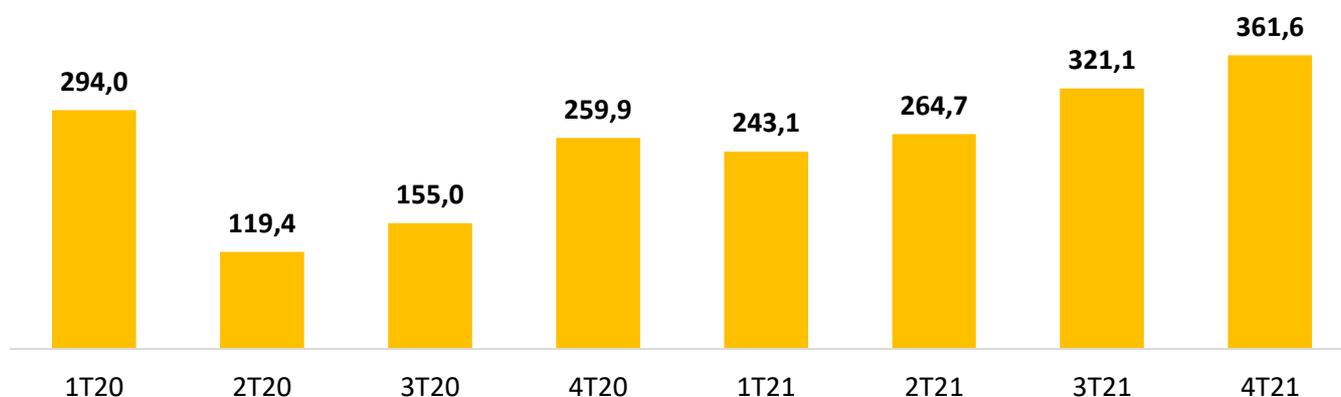
O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$361,6 milhões no 4T21, 39% superior ao mesmo período do ano anterior, devido principalmente a reabertura de todas as academias a partir de meados de julho de 2021 e também pela elevação de 18% na base de academias próprias vs. 4T20. As academias permaneceram abertas durante todo o 4T21, enquanto no 4T20 estas permaneceram abertas 88% do trimestre, o que diminuiu significativamente a base de custos deste período.

Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^a (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 vs. 4T20	2021	2020	2021 vs. 2020
Ocupação	149,4	100,9	48%	502,9	320,8	57%
Pessoal	90,3	71,2	27%	303,9	238,5	27%
Consumo	61,1	37,4	63%	199,8	130,8	53%
Outros	60,8	50,5	20%	183,9	138,2	33%
Custo Caixa dos Serviços Prestados	361,6	259,9	39%	1.190,4	828,3	44%

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

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



Em comparação ao 3T21, o custo caixa do 4T21 apresentou elevação de R\$40,5 milhões (+13%), em função da expansão de 7% na quantidade de academias próprias e do aumento nos custos da operação dado que as academias permaneceram abertas durante todo o 4T21.

A Companhia continua focada na gestão de custos com o objetivo de mitigar o impacto da pandemia sobre a operação, protegendo a rentabilidade. Considerando somente as unidades abertas até o 4T19, o custo caixa dos serviços prestados no 4T21 reduziu 3% ou R\$9,0 milhões, se comparado ao baseline de janeiro e fevereiro de 2020, devido à redução de 18% nos custos de pessoal, de 13% em custos de consumo e à constante negociação de alugueis e outros contratos com fornecedores. No 4T21, o custo caixa das academias adicionadas a partir de 2020 e do Queima Diária, adquirido em 2020, somou R\$76,7 milhões, versus R\$57,2 milhões no 3T21 e R\$35,8 milhões no 2T21.

LUCRO BRUTO CAIXA

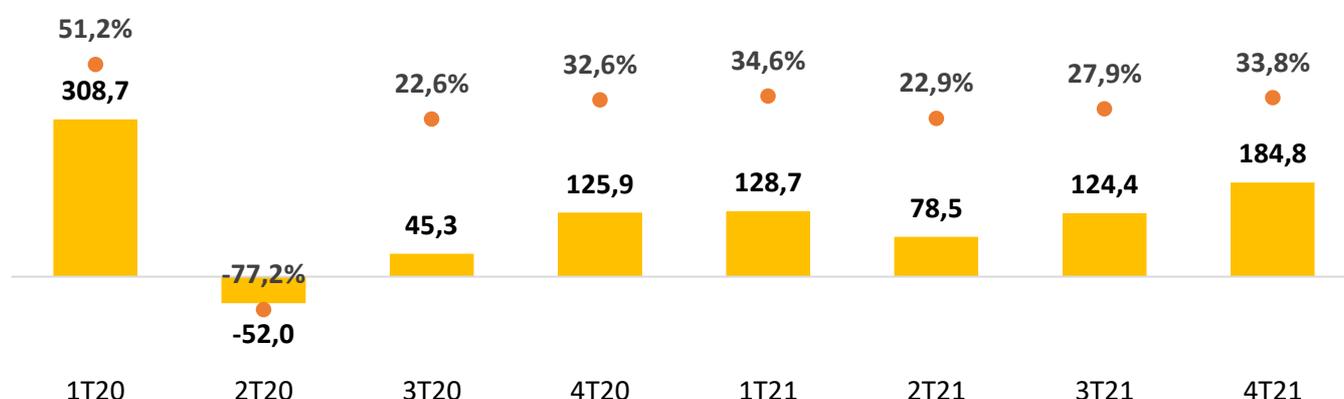
O Lucro Bruto Caixa no 4T21 totalizou R\$184,8 milhões, apresentando um aumento de 47% vs. 4T20, devido à forte recuperação de receita, diluição de custos fixos e foco na gestão de custos. A margem bruta caixa expandiu 1,2 p.p. para 33,8% no 4T21. Em 2021, o lucro bruto caixa totalizou R\$516,4 milhões, resultando em uma margem bruta caixa de 30,3%.

Lucro Bruto Caixa ^a (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 vs. 4T20	2021	2020	2021 vs. 2020
Receita Líquida	546,4	385,8	42%	1.706,9	1.256,2	36%
(-) Custo dos Serviços Prestados	460,7	368,4	25%	1.593,0	1.266,6	26%
Lucro Bruto	85,7	17,4	n/a	113,8	(10,4)	n/a
(+) Depreciação ^b	99,1	108,5	(9%)	402,6	438,3	(8%)
Lucro Bruto Caixa ^c	184,8	125,9	47%	516,4	427,9	21%
<i>Margem Bruta Caixa</i>	<i>33,8%</i>	<i>32,6%</i>	<i>1,2 p.p.</i>	<i>30,3%</i>	<i>34,1%</i>	<i>(3,8 p.p.)</i>
(+) Custos Pré-Operacionais	7,9	4,3	82%	14,8	16,7	(12%)
Lucro Bruto Caixa Antes de Custos Pré-Operacionais ^d	192,7	130,3	48%	531,2	444,7	19%
<i>Margem Bruta Caixa Antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>35,3%</i>	<i>33,8%</i>	<i>1,5 p.p.</i>	<i>31,1%</i>	<i>35,4%</i>	<i>(4,3 p.p.)</i>

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

Evolução do Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa

(R\$ milhões e % da receita líquida)



Se comparado ao 3T21, o Lucro Bruto Caixa cresceu 49% no 4T21 e a margem bruta caixa expandiu 5,9 p.p para 33,8%, apresentando uma expressiva alavancagem operacional ocasionada pela diluição dos principais custos operacionais das academias devido ao processo de recuperação da base de clientes.

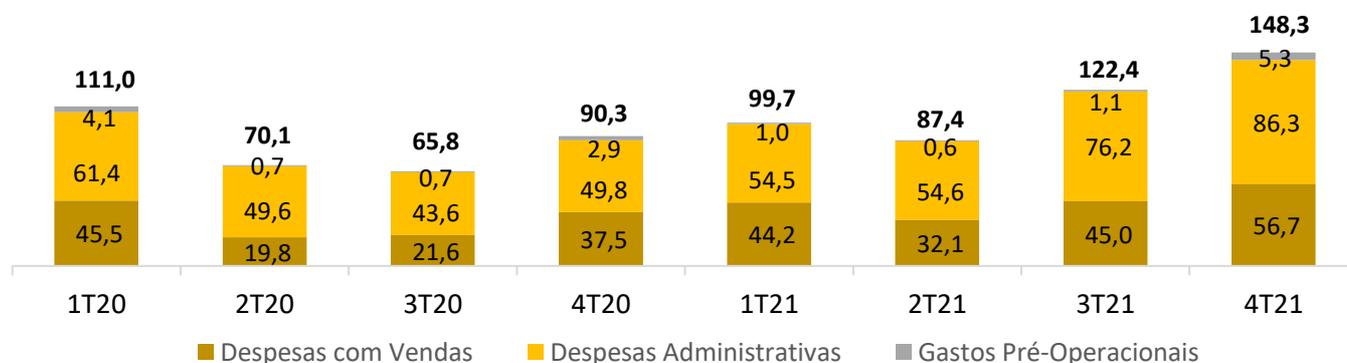
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas ^{a,b} (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 vs. 4T20	2021	2020	2021 vs. 2020
Despesas com Vendas	56,7	37,5	51%	178,0	124,4	43%
Despesas Gerais e Administrativas	86,3	49,8	73%	271,6	204,4	33%
Despesas Pré-Operacionais	5,3	2,9	81%	8,1	8,5	-4%
Total	148,3	90,3	64%	457,7	337,2	36%

(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\$148,3 milhões no 4T21, R\$58,0 milhões superior ao 4T20, devido à elevação nas despesas com vendas no 4T21 para buscar maior captação de clientes no cenário de melhora da mobilidade, à base de comparação do 4T20 impactada por uma forte redução nas despesas dado os impactos da 1ª onda de COVID-19 e às despesas com o plano de incentivo de longo prazo.

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



No 4T21, as despesas com vendas, gerais e administrativas e despesas pré-operacionais totalizaram R\$148,3 milhões, aumento de R\$25,9 milhões vs. 3T21. As despesas com vendas no 4T21 permaneceram estáveis em 10% da receita líquida vs. 3T21. Se comparado ao 3T21, as despesas pré-operacionais subiram R\$4,2 milhões em razão da abertura de 53 unidades próprias no 4T21 e as despesas Gerais e Administrativas subiram 13%, devido principalmente às despesas com novos negócios e iniciativas de TI. Se comparada ao 1T20 (pré-pandemia), excluindo as despesas com novos negócios e com o programa de incentivo de longo prazo, as despesas G&A aumentaram apenas R\$3,8 milhões ou 6% no 4T21, mesmo com a expansão de 25% na rede de academias nesse período.

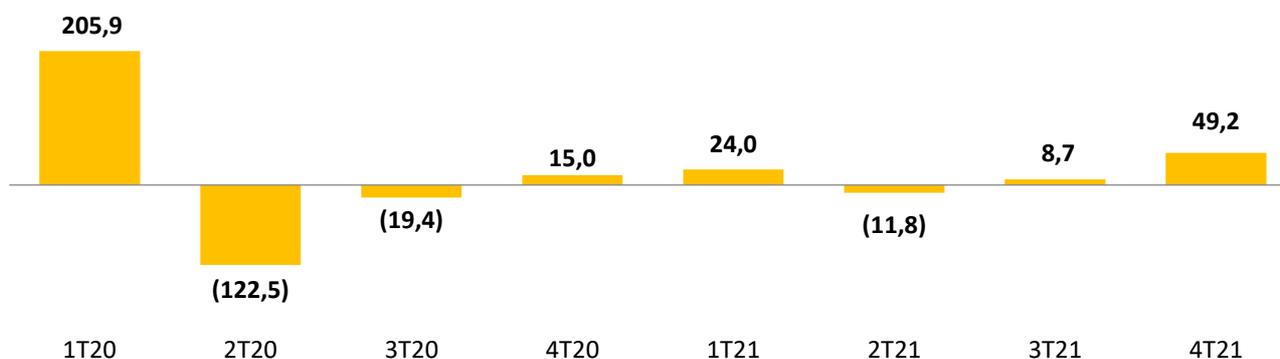
EBITDA

Composição do EBITDA ^a (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 vs.4T20	2021	2020	2021 vs.2020
Lucro líquido	(110,2)	(88,7)	24%	(557,5)	(487,4)	14%
(+) IR & CSLL	(11,4)	(51,1)	(78%)	(21,8)	(50,6)	(57%)
(+) Resultado Financeiro	32,7	65,7	(50%)	178,1	220,5	(19%)
(+) Depreciação	124,8	81,8	53%	448,4	371,3	21%
EBITDA	36,0	7,8	364%	47,2	53,8	(12%)
Margem EBITDA	6,6%	2,0%	4,6p.p.	2,8%	4,3%	(1,5p.p.)
(+) Custos e despesas pré-operacionais	(13,2)	(7,3)	82%	(22,9)	(25,2)	(9%)
EBITDA antes dos Custos e Despesas Pré-Operacionais	49,2	15,0	227%	70,1	79,0	(11%)
<i>Mg. EBITDA antes dos Custos e Despesas Pré-Operacionais</i>	<i>9,0%</i>	<i>3,9%</i>	<i>5,1p.p.</i>	<i>4,1%</i>	<i>6,3%</i>	<i>(2,2p.p.)</i>

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

O EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais foi de R\$49,2 milhões no 4T21, superior ao EBITDA de R\$15,0 milhões no 4T20, devido à continua recuperação da base de clientes, com consequente expansão da receita e diluição de custos.

Em 2021, o EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais somou R\$70,1 milhões (margem de 4,1%), menor do que os R\$79,0 milhões de 2020, dado a forte base de comparação do EBITDA do 1T20, que não foi impactado pela pandemia.

Evolução do EBITDA antes dos Custos e Despesas Pré-Operacionais (R\$ milhões)


O EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais do 4T21 totalizou R\$49,2 milhões, a melhor performance desde o início da pandemia. Em comparação ao 3T21 o EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais aumentou R\$40,5 milhões dada a forte expansão da receita líquida por dois trimestres consecutivos, que ocasionou expressiva diluição de custos, resultando na expansão de 10,9 p.p. da margem bruta caixa versus o 2T21.

EBITDA por região

Com a finalidade de permitir uma melhor análise da performance e contribuição de cada região para o EBITDA consolidado da Companhia, a partir do 3T21 passamos a calcular o EBITDA de cada região subtraindo 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 por Região ^{a, b} (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 vs. 4T20	2021	2020	2021 vs.2020
Brasil	19,1	48,9	(61%)	106,6	166,0	(36%)
México	34,2	19,9	72%	81,1	77,1	5%
Outros América Latina	69,5	16,7	317%	142,6	51,9	175%
Despesas G&A e outras operacionais	(85,6)	(69,0)	24%	(268,1)	(225,4)	19%
Equivalência Patrimonial	(1,3)	(8,7)	(85%)	(15,0)	(15,8)	(5%)
EBITDA	36,0	7,8	363%	47,2	53,8	(12%)

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios, (b) Para o EBITDA das Regiões considera o lucro bruto caixa deduzido das despesas com vendas. As despesas gerais e administrativas (G&A) e outras despesas operacionais serão analisadas de forma consolidada pois suportam a operação de toda a companhia.

No 4T21, o EBITDA da região Brasil foi de R\$19,1 milhões, inferior ao 4T20, devido principalmente à retomada das despesas para captação de clientes e ao resultado do primeiro ano das 65 academias próprias adicionadas nos últimos 12 meses. Se comparado ao 3T21, o EBITDA da região Brasil apresentou ligeira retração, apesar da expansão de 16% do lucro bruto, devido à elevação das despesas com captação de clientes. Em 2021, o EBITDA da região totalizou R\$106,6 milhões, inferior ao resultado de 2020, já que o resultado do 1T20 não foi impactado pela pandemia de COVID-19.

O EBITDA do México apresentou elevação de 72% vs. 4T20 para R\$34,2 milhões devido ao resultado do ano anterior ter sido impactado negativamente pelos fechamentos de academia ocasionados pela pandemia. Se comparado ao 3T21, o EBITDA do México do período apresentou elevação de 67%, devido à expansão da receita em 19% ocasionado pelo maior volume de clientes combinado a forte gestão de custos que permitiu uma expansão da margem bruta caixa em 8,9 p.p vs. 3T21, totalizando 37,8%. Em 2021, o EBITDA da região cresceu 5% sobre o ano anterior para R\$81,1 milhões, devido à reabertura das academias a partir do 2T21 e consequente recuperação da base de clientes.

No 4T21 a região Outros América Latina apresentou EBITDA de R\$69,5 milhões, com forte crescimento devido ao avançado estágio de recuperação da base de clientes, que proporcionou expressiva diluição de custos fixos. No 4T21, a margem EBITDA da região foi de 43,7%, retornando a um patamar similar a pré-pandemia. Em 2021, o EBITDA da região somou R\$142,6 milhões, 175% superior a 2020 devido ao forte impacto da pandemia na operação em 2020.

LUCRO (PREJUÍZO) DO PERÍODO

A Companhia apresentou prejuízo de R\$110,2 milhões no 4T21, versus prejuízo de R\$88,7 milhões no 4T20. A elevação do prejuízo foi ocasionada principalmente pelo crescimento de R\$43,0 milhões na depreciação, em razão da adição de 130 academias próprias nos últimos 12 meses. Este efeito foi parcialmente compensado pela diminuição de R\$33,0 milhões nas despesas financeiras, devido à redução da alavancagem financeira. Em 2021, o prejuízo totalizou R\$557,5 milhões, superior ao prejuízo de R\$487,4 milhões em 2020, devido à elevação das despesas com depreciação e amortização, em razão da abertura de academias próprias no ano.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de Caixa Operacional ^a (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 VS. 4T20	2021	2020	2021 VS. 2020
EBITDA	36,0	7,8	364%	47,2	53,8	(12%)
Itens de resultado sem impacto em caixa ^a	36,1	(48,4)	n/a	102,6	44,1	133%
IR/CSLL Pago	(17,5)	(2,7)	556%	(19,1)	(34,4)	(44%)
Variação no capital de giro	(3,1)	8,3	n/a	(16,3)	(101,4)	(84%)
Clientes	8,7	(0,5)	n/a	(41,6)	(17,2)	142%
Fornecedores	2,0	34,6	(94%)	31,1	(26,3)	n/a
Salários, provisões e contribuições sociais	(15,7)	(12,9)	22%	14,8	(5,1)	n/a
Impostos ^b	1,8	(12,9)	n/a	(20,6)	(52,9)	(61%)
Geração de Caixa Operacional	51,4	(35,1)	n/a	114,5	(38,0)	n/a

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

No 4T21, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$51,4 milhões, superior à performance do 4T20, devido à melhora do resultado operacional e variações em itens de resultado sem impacto em caixa, como por exemplo o plano de incentivo de longo prazo, receita diferida e provisões para contingências.

Em 2021, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$114,5 milhões, comparada a um consumo de caixa operacional de R\$38,0 milhões em 2020. Esta variação se deve, principalmente, à retomada das operações e crescimento da base de clientes a partir do 2T21, que ocasionou normalização do capital de giro, dos provisionamentos e da receita diferida da Companhia.

CAPEX

Capex (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 vs. 4T20	2021	2020	2021 vs. 2020
Capex	296,4	80,3	269%	611,3	486,4	26%
Expansão ^a	256,6	62,6	310%	503,2	404,5	24%
Manutenção	27,7	11,4	143%	71,9	51,8	39%
Corporativo e Inovação	12,2	6,3	93%	36,2	30,1	20%

(a) No 3T21 inclui investimentos de R\$134,0 milhões feitos pela SmartExp antes de sua aquisição pela Smart Fit, já que estas unidades foram incorporadas à base de academias próprias da Smart Fit a partir de agosto de 2021, quando compramos 100% do capital social da Joint Venture SmartExp.

No 4T21, o capex foi de R\$296,4 milhões, superior ao 4T20, devido à construção e adição de 53 academias próprias à rede, versus 27 no 4T20. O capex de manutenção totalizou R\$27,7 milhões, versus R\$11,4 milhões no 4T20, devido à reabertura das academias e, portanto, elevação da utilização das academias.

Em 2021, o capex totalizou R\$611,3 milhões, 26% superior a 2020, pois foram abertas 109 unidades próprias desconsiderando as aberturas da aquisição da Just Fit e das subsidiárias do Panamá e Costa Rica e os encerramentos de unidades. Assim como no 4T21, o capex de manutenção de 2021 apresentou elevação devido à reabertura das academias e maior utilização das mesmas. Por fim, o capex em projetos corporativos e inovação foi de R\$36,2 milhões, versus R\$30,1 milhões em 2020 devido a expansão nos investimentos em projetos de tecnologia relacionados à digitalização de serviços e melhoria na experiência dos clientes.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento (R\$ milhões)	4T21	3T21	2T21	1T21	4T20
Caixa e Equivalentes ^a	3.677	3.372	907	908	1.064
Dívida Bruta ^b	3.755	3.085	2.815	2.896	2.833
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	3.590	2.915	2.641	2.684	2.616
Passivo de arrendamento - equipamentos	165	170	174	212	217
Por vencimento:					
Curto prazo	552	599	542	590	345
Longo prazo	3.203	2.485	2.273	2.307	2.488
Dívida Líquida (Caixa Líquido)	78	-287	1.908	1.988	1.769
Dívida Líquida/EBITDA LTM ^c	0,18	-0,76	6,72	15,75	5,69

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

Ao final de 2021, a Smart Fit mantinha sólida posição de caixa de R\$3.677 milhões e dívida bruta de R\$3.755 milhões, sendo 85% com vencimento no longo prazo. Desta forma, dívida líquida ao final do ano era de R\$78 milhões, o que resultou em um índice de dívida líquida/EBITDA LTM de 0,18x. A robusta liquidez financeira foi ocasionada pela captação de R\$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e de R\$2,1 bilhões em empréstimos, que proporcionaram a elevação da posição de caixa e alongamento dos vencimentos da dívida.

Em dezembro de 2021, a Companhia concluiu a 6ª emissão de debentures no valor total de R\$1.060 milhões e prazo de vencimento final de 7 anos, com o objetivo de amortizar as debentures da 4ª emissão, alongando o duration desta dívida em aproximadamente 2 anos. No final de 2021, o saldo de debentures da 4ª emissão remanescente era de aproximadamente R\$500 milhões, títulos que podem ser pré-pagos a partir de abril de 2022.

A companhia busca adequar os vencimentos de empréstimos e financiamentos à capacidade de geração de caixa operacional e acessar linhas de financiamento locais para suportar a expansão e necessidade de caixa das operações nos diferentes países em que opera. Ao final do 4T21, o cronograma de vencimentos do endividamento era composto da seguinte forma:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta ^a	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	Total
% do total	15%	17%	21%	13%	16%	9%	9%	100%
Total	552	636	617	638	611	351	351	3.755
Brasil	116	228	227	281	595	351	351	2.147
México	164	178	139	51	0	0	0	533
Outros Am. Latina ^b	272	230	251	306	16	0	0	1.075

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

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

A Companhia adotou em 1º de janeiro de 2019 a norma IFRS 16 / CPC 06 (R02) – Operações de arrendamento. A aplicação da norma afetou substancialmente a contabilização de contratos de aluguel dos espaços nos quais funcionam as academias da Companhia. Os compromissos futuros dos contratos de aluguel são reconhecidos como passivos de arrendamento, e o direito de uso dos espaços é reconhecido como um ativo de mesmo valor. Para fins de efeitos no resultado, os pagamentos fixos de aluguel são substituídos por uma depreciação do direito de arrendamento e uma despesa financeira sobre o passivo de arrendamento. Os pagamentos variáveis de aluguel continuam sendo reconhecidos como custo dos serviços prestados.

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



Demonstração de Resultados (R\$ milhões)	4T21 Reportado	Impactos do IFRS 16	4T21 excluindo IFRS 16	4T20 Reportado	Impactos do IFRS 16	4T20 excluindo IFRS 16	2021 Reportado	Impactos do IFRS 16	2021 excluindo IFRS 16	2020 Reportado	Impactos do IFRS 16	2020 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	546,4		546,4	385,8		385,8	1.706,9		1.706,9	1.256,2		1.256,2
Custo dos serviços	(460,7)	23,0	(483,7)	(368,4)	(28,6)	(339,9)	(1.593,0)	39,7	(1.632,7)	(1.266,6)	(76,1)	(1.190,5)
Aluguéis	(36,2)	117,0	(153,2)	(12,5)	92,7	(105,2)	(132,7)	378,1	(510,9)	(74,2)	256,1	(330,3)
Depreciação e amortização (custo)	(216,1)	(94,0)	(122,1)	(201,2)	(121,2)	(79,9)	(780,7)	(338,4)	(442,3)	(694,4)	(332,2)	(362,2)
Lucro bruto	85,7	23,0	62,7	17,4	(28,6)	46,0	113,8	39,7	74,1	(10,4)	(76,1)	65,7
SG&A	(149,7)	0,6	(150,3)	(111,4)	(0,1)	(111,3)	(458,4)	1,9	(460,3)	(367,5)	(0,1)	(367,5)
Despesas com vendas	(56,7)	-	(56,7)	(37,5)	-	(37,5)	(178,0)	-	(178,0)	(124,4)	-	(124,4)
Gerais e administrativas	(84,6)	1,7	(86,3)	(48,7)	1,1	(49,8)	(265,4)	6,2	(271,6)	(200,6)	3,7	(204,4)
Aluguéis	(0,7)	1,7	(2,4)	(1,3)	1,1	(2,4)	(2,2)	6,2	(8,4)	(2,6)	3,7	(6,3)
Despesas com abertura de novas unidades	(5,3)	-	(5,3)	(2,9)	-	(2,9)	(8,1)	-	(8,1)	(8,5)	-	(8,5)
Depreciação e amortização (despesa)	(3,9)	(1,1)	(2,8)	(3,1)	(1,2)	(1,9)	(10,4)	(4,3)	(6,2)	(12,9)	(3,8)	(9,2)
Outras (despesas) receitas	0,7	-	0,7	(19,1)	-	(19,1)	3,5	-	3,5	(21,1)	-	(21,1)
Equivalência patrimonial	(1,3)	-	(1,3)	(8,7)	-	(8,7)	(15,0)	-	(15,0)	(15,8)	-	(15,8)
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	(65,3)	23,6	(88,9)	(102,7)	(28,6)	(74,0)	(359,5)	41,7	(401,2)	(393,7)	(76,2)	(317,5)
Resultado Financeiro	(80,4)	(47,7)	(32,7)	(78,3)	(12,6)	(65,7)	(295,2)	(117,1)	(178,1)	(261,4)	(40,8)	(220,5)
Imposto de Renda e Contribuição Social	11,4	-	11,4	51,1	-	51,1	21,8	-	21,8	50,6	-	50,6
Lucro líquido	(134,3)	(24,1)	(110,2)	(129,9)	(41,2)	(88,7)	(633,0)	(75,5)	(557,5)	(604,4)	(117,0)	(487,4)

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

Lucro bruto	85,7	23,0	62,7	17,4	(28,6)	46,0	113,8	39,7	74,1	(10,4)	(76,1)	65,7
(-) Depreciação e amortização (custo)	216,1	94,0	122,1	201,2	121,2	79,9	780,7	338,4	442,3	694,4	332,2	362,2
Lucro bruto excluindo depreciação	301,8	117,0	184,8	218,6	92,7	125,9	894,5	378,1	516,4	684,0	256,1	427,9
Margem Bruta excluindo depreciação	55,2%		33,8%	56,7%		32,6%	52,4%		30,3%	54,4%		34,1%
Lucro líquido	(134,3)	(24,1)	(110,2)	(129,9)	(41,2)	(88,7)	(633,0)	(75,5)	(557,5)	(604,4)	(117,0)	(487,4)
(-) IR & CSLL	(11,4)	-	(11,4)	(51,1)	-	(51,1)	(21,8)	-	(21,8)	(50,6)	-	(50,6)
(-) Resultado Financeiro	80,4	47,7	32,7	78,3	12,6	65,7	295,2	117,1	178,1	261,4	40,8	220,5
(-) Depreciação e amortização	219,9	95,1	124,8	204,2	122,4	81,8	791,1	342,7	448,4	707,3	336,0	371,3
EBITDA	154,7	118,7	36,0	101,5	93,8	7,8	431,6	384,3	47,2	313,6	259,8	53,8
Margem EBITDA	28,3%		6,6%	26,3%		2,0%	25,3%		2,8%	25,0%		4,3%

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



APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

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

Operação	Reconhecimento na Demonstração de Resultado do período		Reconhecimento no Balanço Patrimonial do período	
	4T21	4T20	4T21	4T20
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina e Paraguai	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
Panamá e Costa Rica	Equivalência patrimonial ^a	Equivalência patrimonial ^a	Investimento	Investimento
Colômbia, República Dominicana, El Salvador, Equador, Guatemala e Honduras	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca	n/a	n/a
Queima Diária	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado

a) No 1T20, a Companhia adquiriu o controle compartilhado da operação do Panamá, passando a ter controle compartilhado com sócios locais, e seus resultados passaram a ser incluídos via equivalência patrimonial.

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	4T21	4T20
CIRCULANTE	4.170,0	1.311,0
Caixa e equivalentes de caixa	3.719,6	1.019,6
Clientes	195,8	154,2
Outros Créditos	254,5	137,2
NÃO CIRCULANTE	7.484,5	7.182,9
Imobilizado	2.697,0	2.425,1
Ativos de direito de uso	2.810,4	2.726,9
Intangível	1.519,8	1.540,9
Investimentos	127,2	125,2
Outros ativos	330,1	364,8
TOTAL DO ATIVO	11.654,5	8.493,9

PASSIVO (R\$ milhões)	4T21	4T20
CIRCULANTE	1.428,9	1.084,6
Empréstimos	488,7	277,7
Passivos de arrendamentos	389,8	339,4
Fornecedores	200,9	139,8
Receita diferida	180,6	132,5
Outros passivos	168,9	195,3
NÃO CIRCULANTE	5.796,3	4.940,6
Empréstimos	3.101,8	2.338,4
Passivos de arrendamentos	2.631,2	2.534,4
Outros passivos	63,3	67,8
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.429,3	2.468,8
Capital social	2.970,4	325,4
Reservas de capital	2.285,7	2.312,0
Prejuízos acumulados	(1.286,4)	(651,8)
Outros resultados abrangentes	426,8	460,5
Participação não controladora	32,8	22,7
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	11.654,5	8.493,9

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

DRE (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 vs. 4T20	2021	2020	2021 vs. 2020
Receita Operacional Líquida	546,4	385,8	42%	1.706,9	1.256,2	36%
Custo dos Serviços Prestados	(460,7)	(368,4)	25%	(1.593,0)	(1.266,6)	26%
Lucro Bruto	85,7	17,4	392%	113,8	(10,4)	n/a
Receitas (despesas) operacionais						
Vendas	(62,0)	(40,5)	53%	(186,1)	(132,9)	40%
Gerais e administrativas	(88,5)	(51,8)	71%	(275,8)	(213,6)	29%
Equivalência patrimonial	(1,3)	(8,7)	(85%)	(15,0)	(15,8)	(5%)
Outras (despesas) receitas	0,7	(19,1)	n/a	3,5	(21,1)	(117%)
Lucro antes do resultado financeiro	(65,3)	(102,7)	(36%)	(359,5)	(393,7)	(9%)
Resultado financeiro	(80,4)	(78,3)	3%	(295,2)	(261,4)	13%
Lucro antes do IR/CS	(145,7)	(181,0)	(20%)	(654,8)	(655,1)	(0%)
Imposto de Renda e Contribuição Social	11,4	51,1	(78%)	21,8	50,6	n/a
Lucro líquido	(134,3)	(129,9)	3%	(633,0)	(604,4)	5%

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	4T21	4T20	4T21 VS. 4T20	2021	2020	2021 VS. 2020
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS						
Resultado do Período	(134,3)	(129,9)	3%	(633,0)	(604,4)	5%
Depreciações e amortizações	219,9	198,0	11%	791,1	704,1	12%
Baixa de intangível e imobilizado	15,5	(14,3)	(208%)	23,5	30,6	(23%)
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	78,5	28,7	174%	223,5	173,4	29%
Juros provisionados sobre arrendamentos	64,4	59,1	9%	248,7	215,8	15%
Outros	(44,9)	(127,9)	(65%)	(115,2)	(205,0)	(44%)
Variação no capital de giro	(7,1)	77,9	(109%)	(96,0)	(93,5)	3%
Caixa gerado pelas operações	192,0	91,5	110%	442,5	221,1	100%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(96,7)	(25,7)	276%	(187,4)	(199,1)	(6%)
Juros pagos sobre arrendamentos	(57,3)	(112,7)	(49%)	(202,5)	(143,8)	41%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(17,5)	(2,7)	555%	(19,1)	(34,4)	(44%)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	20,5	(49,5)	n/a	33,5	(156,3)	n/a
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO						
Adições do ativo imobilizado	(294,9)	(74,7)	295%	(475,9)	(487,8)	(2%)
Adições do ativo intangível	(23,8)	101,3	n/a	(27,7)	(7,3)	280%
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	71,1	(45,1)	n/a	(215,8)	(121,2)	78%
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	(4,2)	(5,6)	(25%)	(15,9)	(22,7)	(30%)
Aplicações financeiras	(75,9)	(17,9)	323%	(1.612,1)	(54,7)	n/a
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	(4,6)	(29,1)	(84%)	(0,9)	(34,0)	n/a
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(332,3)	(71,2)	367%	(2.348,3)	(727,7)	223%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO						
Pagamento de empréstimos e custos	(697,7)	(10,7)	n/a	(974,7)	(210,0)	364%
Captação de empréstimos	1.374,7	7,7	n/a	1.930,4	441,9	337%
Pagamento de arrendamento	(85,2)	(115,8)	(26%)	(286,3)	(200,8)	43%
Aumento de capital - controladores	0,0	435,7	n/a	2.596,7	435,8	496%
Recompra de ações, líquida de recebimentos	0,0	0,0	n/a	0,0	(30,6)	n/a
Outros	(6,8)	(16,4)	(59%)	(6,8)	(16,3)	n/a
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	585,0	300,4	95%	3.259,3	420,0	676%
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.						
Saldo inicial	1.760,2	798,1	121%	1.019,6	1.351,4	(25%)
Saldo final	1.957,8	1.019,6	92%	1.957,8	1.019,6	92%
Caixa adquirido por aquisição de grupo de ativos e combinação de negócios	(71,1)	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(4,3)	41,8	n/a	(6,2)	132,3	n/a