

RESULTADOS **2T23**



WEBINAR DE RESULTADOS

10 de agosto de 2023

11 hrs (Brasília) / 10 hrs (Nova York)

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

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Thiago Borges - CFO e DRI

José Luís Rizzardo - RI

contato: ri@smartfit.com

DIVULGAÇÃO DE RESULTADO 2T23

São Paulo, 09 de agosto de 2023 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina em número de clientes¹ anuncia os resultados do 2T23. 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 19.

DESTAQUES DO PERÍODO

- Base de clientes em contínua expansão, atingindo 4,3 milhões, 24% acima do 2T22**

Assertivos esforços na captação, retenção de clientes e da expansão orgânica, têm contribuído com o aumento na base de clientes com incremento de 97 mil alunos em academias no trimestre.
- Receita líquida ultrapassa a marca de R\$1 bilhão e totaliza R\$1.042 M, +51% vs. 2T22 e +6% vs. 1T23**

Incremento da receita em todas as regiões de atuação devido ao crescimento de 6% na média de alunos por unidade própria.
- Margem bruta caixa das unidades maduras² de 52% e expansão de margem nas unidades inauguradas desde 2021**

Margem bruta caixa da companhia de 50,2%, com destaque para a margem de 52% das unidades maduras e da sólida performance das unidades recém inauguradas em 2022 que atingiram 49% de margem bruta, +5p.p. vs. 1T23.
- Segundo maior patamar histórico de margem EBITDA, atingindo 33%, +1,6p.p. vs. 1T23 e geração de caixa operacional de R\$380 M no período**

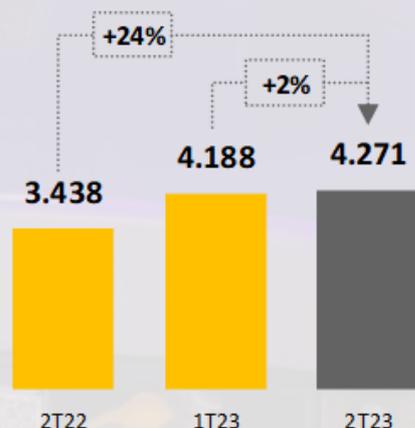
EBITDA de R\$339 M, segundo maior patamar histórico de margem, com um crescimento de 12% vs. 1T23 e destaque para o incremento no Brasil e na região Outros América Latina.
- Lucro líquido recorrente³ recorde de R\$121 milhões, crescimento de 14% vs. 1T23**

Contínua melhora da rentabilidade consolida a trajetória de crescimento do lucro líquido, marcada por quatro trimestres consecutivos de resultados positivos, com margem líquida recorrente de 11,6% no 2T23.

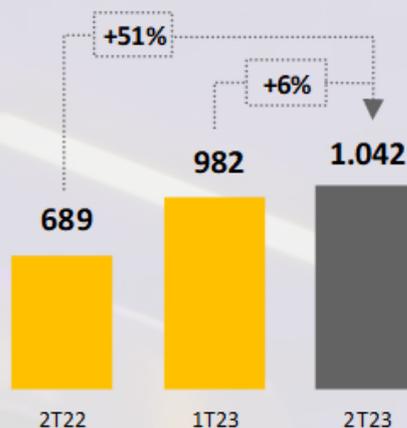
Destaque do 2T23 ^a	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
Academias	1.259	1.121	12%	1.231	2%	1.259	1.121	12%
Clientes totais (000) ^b	4.271	3.438	24%	4.188	2%	4.271	3.438	24%
Receita Líquida (R\$ M)	1.042	689	51%	982	6%	2.024	1.311	54%
EBITDA Ajustado ^c (R\$ M)	339	121	179%	304	12%	643	188	242%
Margem EBITDA Ajustado	32,6%	17,6%	14,9 p.p.	30,9%	1,6 p.p.	31,8%	14,3%	17,4 p.p.
Lucro Líquido (R\$ M)	284	(40)	–	105	170%	389	(115)	–
Geração de Caixa Operacional ^d (R\$ M)	380	197	93%	368	3%	748	272	175%

(1) De acordo com os dados da International Health, Racquet & Sportsclub Association, divulgados em 2020, com data-base de 2019 (“IHRSA”); (2) Unidade é considerada madura quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (3) Exclui o efeito positivo de R\$163 M no lucro líquido decorrente da reavaliação do Panamá (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) e o ganho com a reavaliação do investimento do Panamá. Vide seção “Composição do EBITDA”; (d) Vide seção “Geração de caixa operacional”.

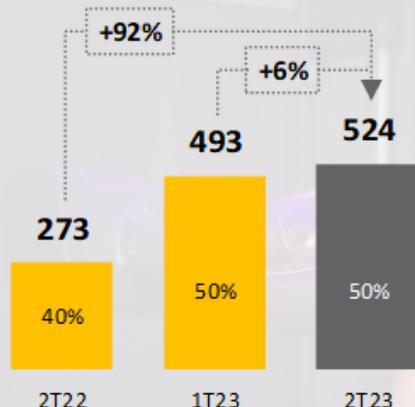
Clientes Totais (000)



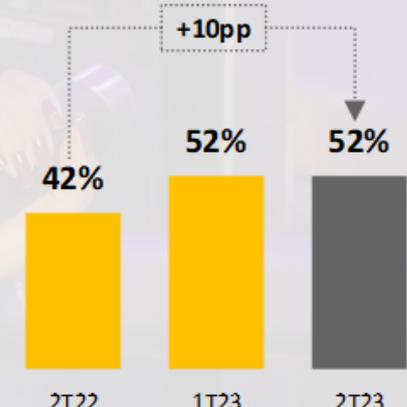
Receita Líquida (R\$ M)



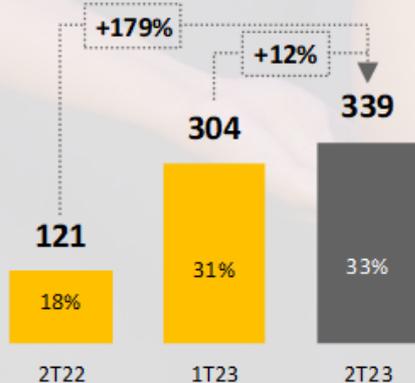
Lucro Bruto Caixa (R\$ M) e Margem (%)



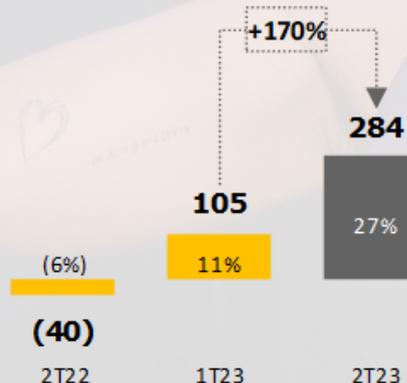
Margem Bruta (%) unidades maduras^a



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



Lucro Líquido (R\$ M) e Margem (%)



(a) Unidade é considerada **madura** quando possui, ao menos, 24 meses de idade no início do ano calendário; (b) "EBITDA Aj." exclui o ganho de R\$ 176,6 M auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá.

PERFORMANCE OPERACIONAL

REDE DE ACADEMIAS

A companhia encerrou o segundo trimestre de 2023 com 1.259 unidades, crescimento de 12% versus 2T22, devido à abertura de academias próprias e franquias da marca Smart Fit, com incremento de 13% e 10% respectivamente quando comparado ao mesmo período do ano anterior. No trimestre foram adicionadas 20 unidades próprias e 8 franquias. Das adições do trimestre, 27 foram da marca Smart Fit, sendo 16 no México, 7 na região Outros América Latina e 4 no Brasil. Além disso, no segundo trimestre foi inaugurada uma unidade Bio Ritmo no Brasil.

Até o início de agosto de 2023, foram adicionadas 54 unidades no ano, existem 63 obras em andamento e 75 contratos assinados de academias com obras a iniciar em breve.

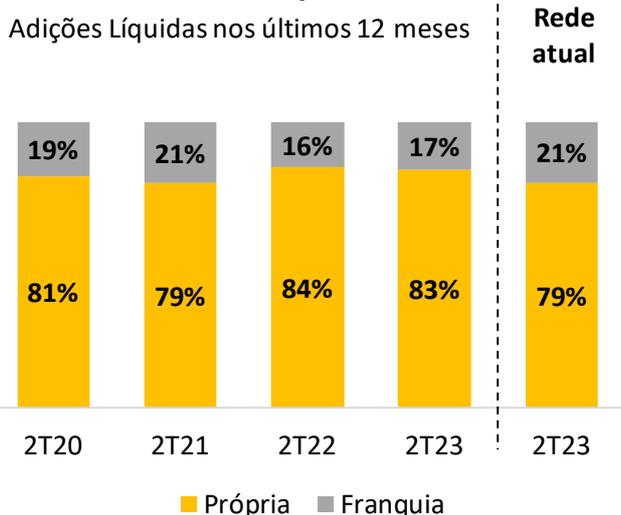
Evolução da Rede de Academias

Unidades	Final de Período					Crescimento 2T23 vs.		Variação 2T23 vs.	
	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	1T23	2T22	1T23	2T22
Total	1.134	1.169	1.236	1.244	1.274	30	140	2%	12%
Academias	1.121	1.157	1.223	1.231	1.259	28	138	2%	12%
Por Tipo									
Próprias	879	908	967	974	994	20	115	2%	13%
Franquias	242	249	256	257	265	8	23	3%	10%
Por Marca									
Smart Fit	1.093	1.129	1.196	1.204	1.231	27	138	2%	13%
Próprias	856	885	945	952	971	19	115	2%	13%
Brasil	416	419	429	431	431	0	15	–	4%
México	209	223	245	250	264	14	55	6%	26%
Outros Am. Latina ^a	231	243	271	271	276	5	45	2%	19%
Franquias	237	244	251	252	260	8	23	3%	10%
Brasil	172	175	179	177	181	4	9	2%	5%
México	8	9	9	10	12	2	4	20%	50%
Outros Am. Latina ^a	57	60	63	65	67	2	10	3%	18%
Bio Ritmo e O2	28	28	27	27	28	1	0	4%	–
Próprias	23	23	22	22	23	1	0	5%	–
Franquias	5	5	5	5	5	0	0	–	–
Por região									
Brasil	615	621	634	634	639	5	24	1%	4%
México	217	232	254	260	276	16	59	6%	27%
Outros Am. Latina ^a	289	304	335	337	344	7	55	2%	19%
Studios^b	13	12	13	13	15	2	2	15%	15%

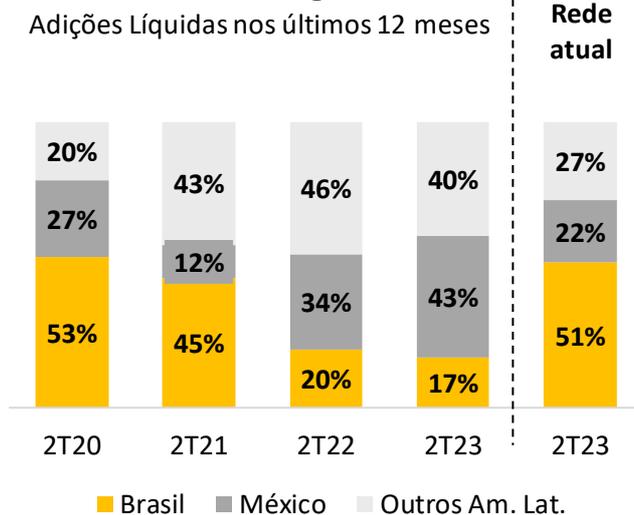
(a) A região “Outros América Latina” inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru e Panamá e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) Studios incluem unidades 8 próprias e 7 franquias.

Ao final do segundo trimestre de 2023, a rede de academias era composta por 994 unidades próprias (79% do total) e 265 franquias. Nos últimos 12 meses, 83% das aberturas foram de unidades próprias. Nesse mesmo período, o México representou 43% das adições de unidades, a região Outros América Latina 40% e o Brasil 17%. Da base total de academias, o Brasil detém 51% das academias, seguido por Outros América Latina e México, com 27% e 22% respectivamente.

Composição das academias^a por tipo



Composição das academias^a por região



(a) Considera somente as academias do grupo (não considera studios)

Vale ressaltar que do total de academias Smart Fit próprias, 650 unidades (67% da base) são maduras ao final do trimestre, considerando a definição que uma unidade é madura quando possui pelo menos 24 meses de idade no início do ano.

BASE DE CLIENTES

No 2T23, a base de clientes continuou a trajetória de expansão, atingindo 4,3 milhões, 24% acima do mesmo período do ano anterior. A combinação dos assertivos esforços na captação e retenção de clientes e da expansão orgânica, com maturação das novas unidades, têm contribuído com o aumento na base de clientes. O segundo trimestre historicamente possui sazonalidade para a captação de alunos em academias maduras inferior aos níveis observados no primeiro e terceiro trimestres, principalmente por conta do clima e momento de engajamento com o objetivo das pessoas. Uma exceção à essa sazonalidade predominante na maioria dos países que a Smart Fit tem presença é a região México, na qual o segundo trimestre possui a melhor performance de captação de alunos de todo o ano, marcado pelo início verão no hemisfério norte.

Em academias, foram adicionados 97 mil clientes no 2T23, totalizando um crescimento de 29% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, e 3% acima do 1T23. O número médio de alunos por academia expandiu 5% no 2T23 versus o 1T23, com crescimento em unidades próprias e franquias.

Evolução da Base de Clientes

Clientes Totais ('000)	Final de Período					Crescimento 2T23 vs.		Variação 2T23 vs.	
	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	1T23	2T22	1T23	2T22
Total	3.438	3.728	3.801	4.188	4.271	83	834	2%	24%
Em Academias	3.069	3.377	3.457	3.856	3.953	97	885	3%	29%
Por Tipo									
Próprias	2.404	2.642	2.705	3.026	3.103	77	698	3%	29%
Franquias	664	735	752	831	851	20	186	2%	28%
Por Marca									
Smart Fit	3.024	3.329	3.407	3.805	3.901	97	877	3%	29%
Próprias	2.367	2.601	2.663	2.982	3.059	77	692	3%	29%
Brasil	1.039	1.140	1.165	1.307	1.277	(30)	237	(2%)	23%
México	606	652	655	743	837	94	231	13%	38%
Outros Am. Latina ^a	722	809	843	932	945	14	224	1%	31%
Franquias	657	728	744	822	842	20	185	2%	28%
Bio Ritmo e O2	44	48	50	52	52	0	8	0%	17%
Por região									
Brasil	1.526	1.682	1.720	1.921	1.882	(39)	356	(2%)	23%
México	630	679	681	774	880	106	250	14%	40%
Outros Am. Latina ^a	913	1.017	1.057	1.162	1.192	30	279	3%	31%
Em Studios	4	3	4	4	4	0	1	9%	19%
Em Digital^b	365	348	340	328	313	(14)	(52)	(4%)	(14%)

(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.

A base de clientes no Brasil encerrou o 2T23 com 1,9 milhão, 23% acima da base de clientes do mesmo período do ano anterior e 2% inferior ao 1T23, devido à sazonalidade histórica do trimestre na região e ao menor nível de aberturas de unidades nos últimos 12 meses no país. No trimestre o número médio de alunos por academia própria na região expandiu 4% vs. o 1T23. Vale ressaltar que nos últimos 12 meses foram adicionados 356 mil clientes no Brasil, reflexo da recuperação da base de clientes das unidades Smart Fit maduras combinada com a sólida curva de maturação das unidades inauguradas nos últimos 24 meses.

O México atingiu 880 mil clientes no 2T23, adição de 106 mil clientes no trimestre, uma expansão de 14% versus o 1T23 e 40% comparado ao mesmo período do ano anterior. O segundo trimestre marca o início da estação de verão no hemisfério norte proporcionando uma sazonalidade mais favorável para a captação de alunos no México. Esta sazonalidade, combinada com a forte expansão de unidades no país nos últimos 12

meses, resultou na maior adição líquida histórica de alunos por academia, desconsiderando o 1T22, período de recuperação da pandemia.

Na região Outros América Latina a base de clientes expandiu 3% versus o 1T23 e 31% versus o 2T22, com adição de 30 mil clientes de academias no trimestre, atingindo 1,2 milhão de clientes, com destaque para Colômbia e Peru. A adição de clientes no trimestre foi positivamente impactada pela adição de 55 unidades nos últimos 12 meses na região.

Clientes em academias 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 segundo trimestre de 2023, os clientes exclusivamente digitais somavam 313 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 2T23, esta plataforma possuía 308 mil clientes, 149% acima do patamar de dez/19 (pré-pandemia) e 4% inferior ao 1T23.

O Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo, com balança de biopedância e tele consultas com nutricionistas, atingiu 135 mil assinantes ativos ao final do 2T23, o maior patamar histórico com crescimento de 6% comparado ao trimestre anterior. A expansão do número de clientes se deve às iniciativas adotadas para proporcionar uma melhor experiência e maior engajamento, como por exemplo a instalação de balanças de bioimpedâncias em mais academias no Brasil.

DESEMPENHO FINANCEIRO

Principais indicadores financeiros ^{a,b} (R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
Receita bruta	1.114,0	741,6	50%	1.050,8	6%	2.164,8	1.411,1	53%
Receita líquida	1.042,4	689,1	51%	981,9	6%	2.024,4	1.311,1	54%
Custo caixa dos serviços ^c	(518,7)	(416,2)	25%	(488,5)	6%	(1.007,1)	(801,5)	26%
Lucro bruto caixa^c	523,8	272,9	92%	493,5	6%	1.017,3	509,6	100%
Margem bruta caixa	50,2%	39,6%	10,6 p.p.	50,3%	(0,0) p.p.	50,3%	38,9%	11,4 p.p.
Custos pré-operacionais	(6,8)	(7,3)	(6%)	(2,6)	167%	(9,4)	(13,0)	(27%)
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais ^c	530,6	280,2	89%	496,0	7%	1.026,7	522,5	96%
Margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais	50,9%	40,7%	10,2 p.p.	50,5%	0,4 p.p.	50,7%	39,9%	10,9 p.p.
SG&A ^d	(185,8)	(154,0)	21%	(191,6)	(3%)	(377,4)	(324,9)	16%
% Receita Líquida	17,8%	22,3%	(4,5) p.p.	19,5%	(1,7) p.p.	18,6%	24,8%	(6,1) p.p.
Despesas com vendas	(74,2)	(71,1)	4%	(76,8)	(3%)	(151,1)	(142,3)	6%
% Receita Líquida	7,1%	10,3%	(3,2) p.p.	7,8%	(0,7) p.p.	7,5%	10,9%	(3,4) p.p.
Despesas gerais e administrativas	(104,0)	(81,3)	28%	(94,8)	10%	(198,8)	(164,4)	21%
% Receita Líquida	10,0%	11,8%	(1,8) p.p.	9,7%	0,3 p.p.	9,8%	12,5%	(2,7) p.p.
Despesas pré-operacionais	(4,9)	(4,4)	11%	(4,3)	12%	(9,2)	(9,9)	(7%)
Outras (despesas) receitas	(2,7)	2,9	-	(15,6)	(83%)	(18,4)	(8,3)	121%
Reavaliação Panamá ^e	176,6	-	-	-	-	176,6	-	-
Equivalência patrimonial	1,4	2,5	(44%)	1,8	(23%)	3,2	3,1	2%
EBITDA^f	515,9	121,4	325%	303,7	70%	819,6	187,8	336%
Margem EBITDA	49,5%	17,6%	31,9 p.p.	30,9%	18,6 p.p.	40,5%	14,3%	26,2 p.p.
EBITDA ajustado^g	339,3	121,4	179%	303,7	12%	643,0	187,8	242%
Margem EBITDA ajustada	32,6%	17,6%	14,9 p.p.	30,9%	1,6 p.p.	31,8%	14,3%	17,4 p.p.
EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais^h	351,1	133,1	164%	310,6	13%	661,6	210,6	214%
Margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais	33,7%	19,3%	14,4 p.p.	31,6%	2,0 p.p.	32,7%	16,1%	16,6 p.p.
Depreciação e amortização	(160,7)	(116,9)	38%	(145,7)	10%	(306,5)	(232,2)	32%
Resultado financeiro	(38,6)	(44,9)	(14%)	(31,5)	23%	(70,1)	(68,6)	2%
IRPJ & CSLL	(32,7)	0,4	-	(21,1)	55%	(53,8)	(2,4)	2.169%
Lucro (prejuízo) líquido	283,9	(40,0)	-	105,3	170%	389,2	(115,4)	-
Margem líquida	27,2%	(5,8%)	33,0 p.p.	10,7%	16,5 p.p.	19,2%	(8,8%)	28,0 p.p.

(a) Todos os indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) 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 também os custos pré-operacionais 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; (e) Ganho de R\$ 176,6 M auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período; (f) Veja seção “Composição do EBITDA” para a memória de cálculo desta medição; (g) “EBITDA Ajustado” exclui o ganho de R\$ 176,6 M auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá; (h) “EBITDA ajustado antes dos custos e despesas pré-operacionais” exclui custos e despesas com aberturas de novas unidades e o ganho com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá. Veja seção “Composição do EBITDA” para a memória de cálculo desta medição.

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida do 2T23 ultrapassou a marca de R\$1 bilhão pela primeira vez em um trimestre ao totalizar R\$1.042,4 milhões, apresentando crescimento de 51% versus 2T22 principalmente em razão do aumento de 16% no número médio de alunos por unidade Smart Fit própria, do incremento de 16% do ticket médio dessas unidades e da expansão de 13% na média da rede própria de academias.

O incremento do ticket médio ocorre principalmente 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 62% da base de clientes de academias próprias ao término do trimestre, ganho de 1p.p. versus o trimestre anterior.

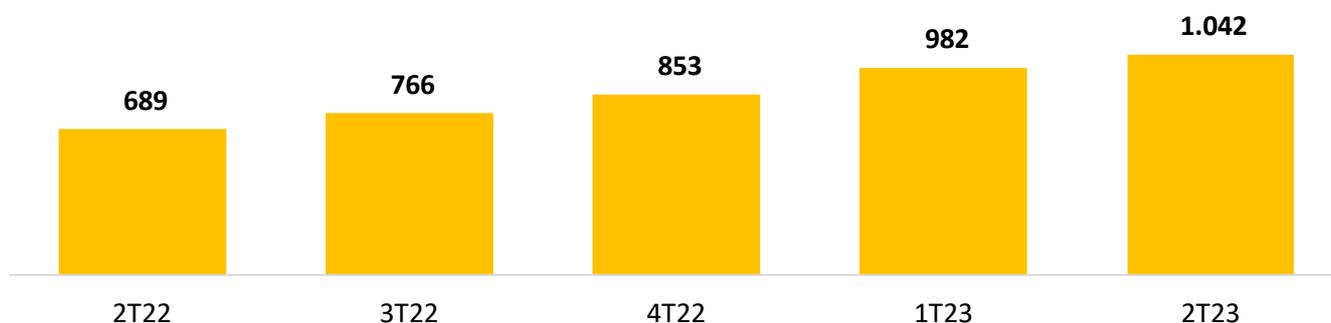
Além disso, com a aquisição de 100% das operações do Panamá e Costa Rica, a Companhia passou a consolidar no 1T23 o resultado das operações desses dois países na região “Outros América Latina”, contribuindo com R\$36 milhões de receita no trimestre, o que aumentou a relevância das receitas internacionais no ano de 2023.

Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
Smart Fit	948,4	621,2	53%	895,5	6%	1.843,9	1.171,3	57%
Brasil	405,7	294,4	38%	383,5	6%	789,2	555,1	42%
México	240,1	144,1	67%	226,9	6%	467,0	269,7	73%
Outros Am.Latina ^a	302,6	182,6	66%	285,1	6%	587,7	346,5	70%
Bio Ritmo e O2	34,1	24,7	38%	32,4	5%	66,5	48,4	37%
Outras ^b	59,9	43,2	39%	54,0	11%	113,9	91,3	25%
Total	1.042,4	689,1	51%	981,9	6%	2.024,4	1.311,1	54%
Receita Internacional (% do total)	52%	48%	4,6 p.p.	52%	(0,1) p.p.	52%	47%	5,0 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 2T23, somada à expansão da rede de academias próprias e franquias, resultou no crescimento da receita em 6% ou em R\$60,5 milhões versus 1T23. O crescimento da receita é explicado principalmente pelo incremento de 6% na média de número de alunos por unidade própria combinado com a expansão da rede própria de academias.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit foi de R\$405,7 milhões, crescimento de 6% versus 1T23, resultado do aumento de 4% da base média de clientes por academia, crescimento do ticket médio de 1% e da expansão da rede de academias próprias. Comparado ao mesmo período do ano anterior, o crescimento da receita foi de 38%, devido principalmente ao forte crescimento da base de clientes por academia e do maior ticket médio.

No México, a receita líquida no trimestre foi de R\$240,1 milhões, aumento de 6% em comparação ao 1T23, devido ao significativo crescimento da base de clientes no período, impactando positivamente em 9% o número médio de clientes por academia, combinado com a expansão de 4% da quantidade média de academias. No 2T23 versus 1T23, o ticket médio da região foi negativamente impactado pela forte expansão da base de clientes no mês de junho, sazonalidade da atividade promocional e alta quantidade de inaugurações de unidades na região no trimestre. Comparado ao 2T22, o crescimento da receita foi de 67%, devido principalmente ao crescimento acelerado do número de unidades na região e do maior ticket médio.

A receita líquida das academias Smart Fit na região Outros América Latina foi de R\$302,6 milhões, crescimento de 6% versus 1T23, devido principalmente ao aumento de 5% da base média de clientes por academia e expansão da base de academias na região. Quando comparado ao mesmo período do ano anterior e excluindo o efeito de R\$36 milhões da consolidação dos resultados do Panamá e Costa Rica, o crescimento da receita seria de 46%, devido principalmente ao forte incremento de 22%, na quantidade média de academias próprias na região, aumento de 12% na média de alunos por academia e incremento do ticket médio.

CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

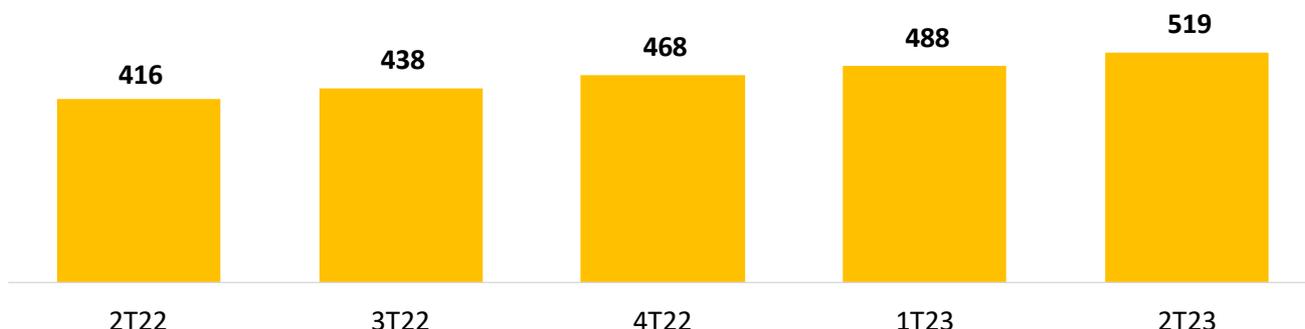
O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$518,7 milhões no 2T23, 25% superior ao mesmo período do ano anterior devido principalmente à expansão de 14% da base média de academias próprias versus o 2T22, a forte adição de 885 mil alunos de academias no período com consequente incremento de custos nas mesmas unidades e a consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica, o que representou R\$15 milhões de custo caixa no trimestre, equivalente a 3% do crescimento.

Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados ^{a,b} (R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
Ocupação	205,3	164,7	25%	202,3	1%	407,6	325,3	25%
Pessoal	136,2	101,5	34%	127,6	7%	263,8	195,2	35%
Consumo	93,8	76,1	23%	85,0	10%	178,8	141,4	26%
Outros	83,3	74,0	13%	73,6	13%	156,9	139,7	12%
Custo Caixa dos Serviços Prestados	518,7	416,2	25%	488,5	6%	1.007,1	801,5	26%

(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 1T23, o custo caixa do 2T23 cresceu R\$30,2 milhões, aumento de 6%, devido principalmente aos maiores custos de consumo, pois a pressão inflacionária da conta de energia, principalmente na Colômbia e no México, esse último também impactado pelas altas temperaturas em função da estação de verão, impactaram negativamente o custo e consumo de energia elétrica. Além disso, os gastos relacionados à abertura de novas unidades cresceram (+R\$ 4,3 M vs. 1T23) em função do maior número de inaugurações de unidades próprias no período contribuindo para o aumento de custo. Os custos de pessoal cresceram 7% em comparação ao trimestre anterior, impactado pelo dissídio da categoria que ocorre nas praças mais representativas no Brasil no mês de abril. Vale ressaltar que os custos de ocupação cresceram apenas 1% versus o trimestre anterior, devido principalmente aos menores custos de ocupação das academias inauguradas nos últimos 24 meses e o contínuo esforço de renegociação dos aluguéis nas unidades maduras.

Considerando somente as unidades maduras, os custos cresceram 3%, em linha com o crescimento da respectiva receita, quando comparado ao trimestre anterior, devido ao impacto do dissídio da categoria no Brasil, incremento dos custos de consumo e de manutenção. Vale notar que a companhia continua focada na gestão de custos com o objetivo de mitigar o impacto do ambiente inflacionário sobre a operação. As iniciativas de redução nos custos de pessoal, constante negociação de aluguéis, projetos de melhoria na eficiência operacional, projetos de eficiência energética e renegociação de contratos devem continuar a se traduzir em ganhos de eficiência reforçando a forte gestão de custos da companhia.

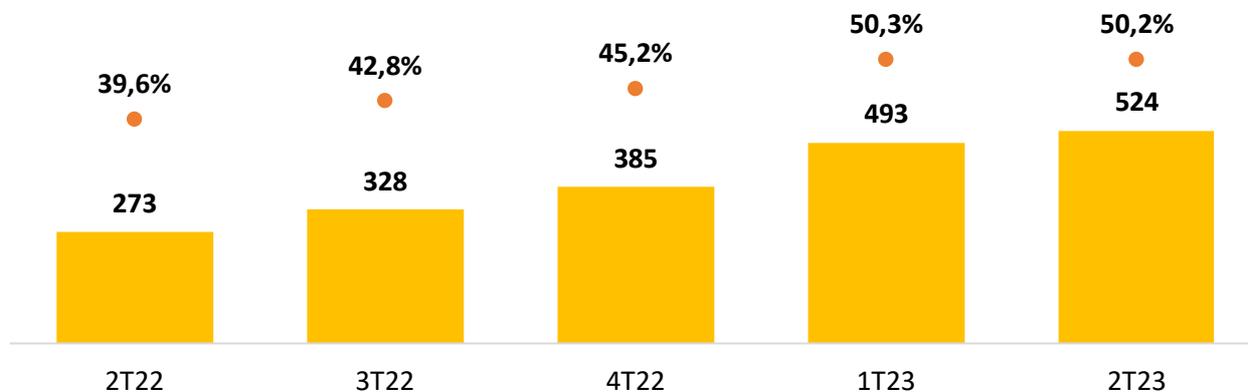
LUCRO BRUTO CAIXA

O lucro bruto caixa no 2T23 totalizou R\$523,8 milhões, aumento de R\$250,9 milhões versus 2T22 resultado da consistente abertura de novas academias nos últimos anos e da recuperação de margem de unidades maduras. Além disso, a consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica representou R\$20 milhões de lucro bruto caixa no período. A margem bruta caixa atingiu 50,2% no 2T23, expansão de 10,6p.p. comparado ao 2T22, devido ao alto crescimento da receita e um foco intenso na gestão de custos, o que permitiu uma forte diluição dos custos fixos.

Lucro Bruto Caixa ^{a,b} (R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
Receita Líquida	1.042,4	689,1	51%	981,9	6%	2.024,4	1.311,1	54%
(-) Custo Caixa dos Serviços Prestados	518,7	416,2	25%	488,5	6%	1.007,1	801,5	26%
Lucro Bruto Caixa^c	523,8	272,9	92%	493,5	6%	1.017,3	509,6	100%
Margem Bruta Caixa	50,2%	39,6%	10,6 p.p.	50,3%	0,0 p.p.	50,3%	38,9%	11,4 p.p.
(+) Custos pré-operacionais	6,8	7,3	(6%)	2,6	167%	9,4	13,0	(27%)
Lucro Bruto Caixa Antes dos Custos Pré-Operacionais^d	530,6	280,2	89%	496,0	7%	1.026,7	522,5	96%
Margem Bruta Caixa Antes dos Custos Pré-Operacionais	50,9%	40,7%	10,2 p.p.	50,5%	0,4 p.p.	50,7%	39,9%	10,9 p.p.

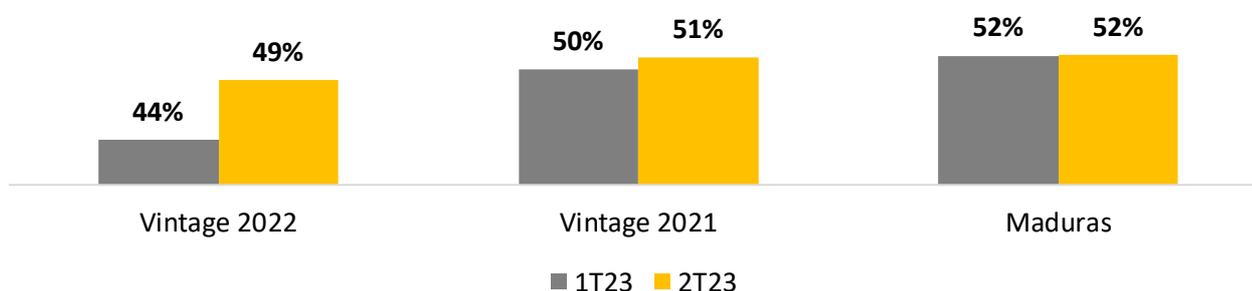
(a) Para melhor análise de desempenho de nossas operações, todos indicadores excluem os efeitos do IFRS-16, depreciações e amortizações; (b) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia 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 1T23, o lucro bruto caixa aumentou R\$30,3 milhões no 2T23, crescimento de 6%, e a margem bruta caixa permaneceu praticamente estável em 50,2%, com expansão nas regiões Brasil e Outros América Latina, que expandiram 0,9p.p. e 1,0p.p. respectivamente vs. o trimestre anterior. A margem bruta caixa antes dos custos pré-operacionais, ou seja, aqueles relacionados a abertura de unidades, expandiu 0,4 p.p. vs. o trimestre anterior, devido à alavancagem operacional decorrente do contínuo incremento da receita média por academia, principalmente nas unidades em maturação, combinado com a forte gestão de custos.

Margem Bruta por Vintage (Smartfit próprias)



No 2T23, as academias Smart Fit maduras mantiveram a margem bruta caixa em 52%, devido 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. Nesse mesmo conceito de unidades maduras, o lucro bruto por unidade anualizado do trimestre foi de R\$ 2,1 milhões. As unidades inauguradas em 2021, “Vintage 2021”, apresentaram crescimento sequencial de 1p.p. na margem bruta caixa, atingindo 51% no 2T23, devido à contínua maturação da receita com o ramp-up de alunos e ticket médio. O vintage das academias inauguradas em 2022, “Vintage 2022”, apresentou sólido crescimento de 5p.p. versus o 1T23, com margem bruta de 49% e idade média ainda bastante inferior a 24 meses quando, historicamente, atingem a maturidade. As altas margens dessas unidades nesse estágio da curva de maturação é uma combinação da excelente performance de ramp-up de receita com custo de ocupação estruturalmente inferior ao das unidades maduras.

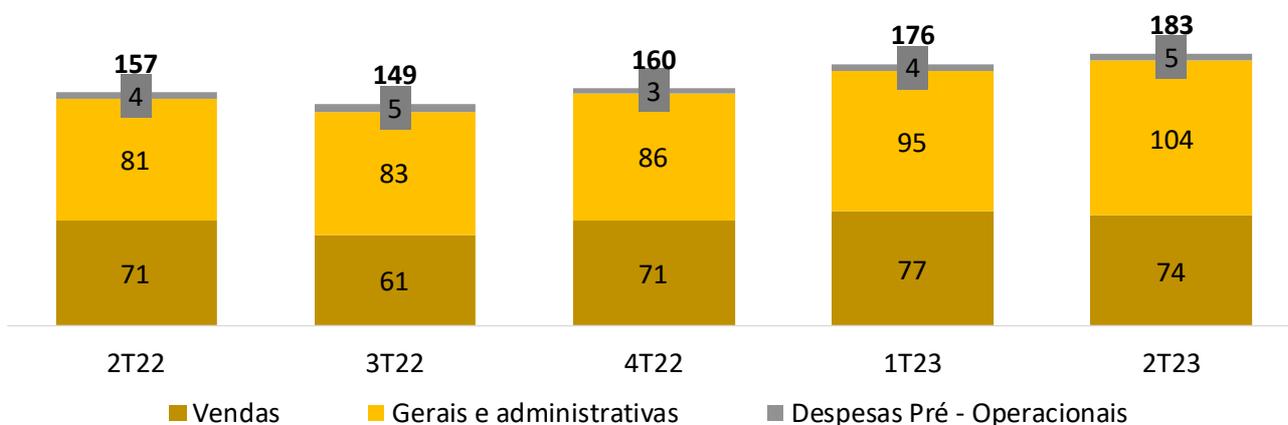
DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com vendas, gerais e administrativas ^{a,b,c} (R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
Despesas com Vendas	74,2	71,1	4%	76,8	(3%)	151,1	142,3	6%
Gerais e Administrativas	104,0	81,3	28%	94,8	10%	198,8	164,4	21%
Despesas Pré-Operacionais	4,9	4,4	11%	4,3	12%	9,2	9,9	(7%)
Total	183,1	156,9	17%	176,0	4%	359,1	316,6	13%

(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\$183,1 milhões no 2T23, 17% superior ao 2T22, devido às maiores despesas gerais e administrativas, elevação das despesas pré-operacionais e incremento nas despesas com vendas para buscar maior captação de clientes, parte delas atreladas ao crescente número de unidades da companhia. Além disso, a consolidação do resultado da operação do Panamá e Costa Rica, adicionou R\$3,8 milhões em despesas com vendas, gerais e administrativas no 2T23. Ao desconsiderar Panamá e Costa Rica no 2T23, o crescimento dessas despesas seria de 14% vs. 2T22.

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



Se comparado ao 1T23, as despesas com vendas, gerais e administrativas cresceram 4%, representando 17,6% da receita líquida, diluição de 0,4p.p. no trimestre. As despesas com vendas reduziram 3% vs. 1T23, pois sazonalmente são feitos maiores investimentos em marketing no 1T23, dado a sua relevância para o setor no que se refere à venda de novos planos. No trimestre, as despesas com vendas diluíram 0,7p.p. como percentual da receita líquida vs. 1T23, representando 7,1% da receita no 2T23. As despesas gerais e administrativas cresceram 10% vs. 1T23 devido principalmente as despesas com novos negócios e maiores despesas de pessoal.

EBITDA

Composição do EBITDA ^{a,b} (R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
Lucro (prejuízo) líquido	283,9	(40,0)	-	105,3	169%	389,2	(115,4)	-
(+) IR & CSLL	32,7	(0,4)	-	21,1	55%	53,8	2,4	2.169%
(+) Resultado Financeiro	38,6	44,9	(14%)	31,5	23%	70,1	68,6	2%
(+) Depreciação	160,7	116,9	38%	145,7	10%	306,5	232,2	32%
EBITDA	515,9	121,4	325%	303,7	70%	819,6	187,8	336%
Impacto Reavaliação Panamá ^c	(176,6)	-	-	-	-	(176,6)	-	-
EBITDA ajustado^d	339,3	121,4	179%	303,7	12%	643,0	187,8	242%
<i>Mg. EBITDA ajustada</i>	<i>32,6%</i>	<i>17,6%</i>	<i>14,9p.p.</i>	<i>30,9%</i>	<i>1,6p.p.</i>	<i>31,8%</i>	<i>14,3%</i>	<i>17,4p.p.</i>
(+) Gastos pré-operacionais	11,7	11,7	1%	6,9	70%	18,6	22,8	(18%)
EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais	351,1	133,1	164%	310,6	13%	661,6	210,6	214%
<i>Mg. EBITDA aj. antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>33,7%</i>	<i>19,3%</i>	<i>14,4p.p.</i>	<i>31,6%</i>	<i>2,0p.p.</i>	<i>32,7%</i>	<i>16,1%</i>	<i>16,6p.p.</i>

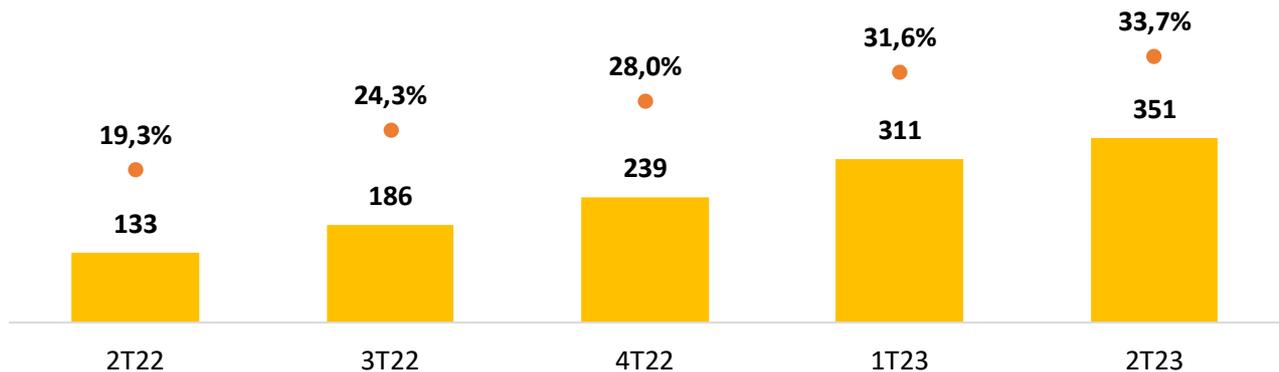
(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios; (b) No 1T23, a Companhia adquiriu 100% da operação do Panamá e da Costa Rica, portanto, seus resultados são consolidados nas demonstrações financeiras da companhia a partir de 2023; (c) Ganho com reavaliação da participação existente de 50% no Panamá, devido à aquisição do controle dessa operação, feita de acordo com as normas contábeis vigentes no período; (d) "EBITDA Ajustado" exclui o ganho de R\$ 176,6 M auferido com a reavaliação da participação existente de 50% no Panamá.

O EBITDA do 2T23 foi de R\$ 515,9 milhões, crescimento de 325% em relação ao mesmo período do ano anterior, com margem de 49,5%. Desconsiderando o efeito positivo da reavaliação da participação existente no Panamá, o 2T23 foi o oitavo trimestre consecutivo de elevação do EBITDA, evidenciando a alta alavancagem operacional do negócio e o efeito positivo da maturação das novas unidades.

O EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais totalizou R\$351,1 milhões, versus R\$133,1 milhões no 2T22, expansão de 179% e incremento de 14,4p.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\$17 milhões de EBITDA no trimestre.

Evolução do EBITDA ajustado e Margem EBITDA ajustada antes dos gastos pré-operacionais

(R\$ milhões e % da receita líquida)



Se comparado ao 1T23, o EBITDA ajustado antes dos gastos pré-operacionais do 2T23 apresentou crescimento de R\$40,5 milhões, aumento de 13%, impactado positivamente pela elevação de 6% da receita com consequente diluição de custos e despesas, o que novamente proporcionou elevação de 2,0p.p. na margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais, encerrando o trimestre com margem EBITDA de 33,7%, com expansão em todas as regiões, o segundo maior patamar de rentabilidade da história da companhia.

EBITDA por região

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

EBITDA ^{a,b,c} (R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
Brasil	202,3	70,5	187%	177,3	14%	379,6	127,8	197%
México	82,4	43,8	88%	87,4	(6%)	169,8	76,2	123%
Outros América Latina	159,9	83,1	93%	147,6	8%	307,6	153,4	101%
Despesas G&A e outras operacionais	(106,7)	(78,5)	36%	(110,5)	(3%)	(217,2)	(172,7)	26%
Equivalência Patrimonial	1,4	2,5	(44%)	1,8	(23%)	3,2	3,1	2%
EBITDA ajustado^d	339,3	121,4	179%	303,7	12%	643,0	187,8	242%
Impacto Reavaliação Panamá ^e	176,6	–	–	–	–	176,6	–	–
EBITDA	515,9	121,4	325%	303,7	70%	819,6	187,8	336%

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

No Brasil, o EBITDA no 2T23 foi de R\$202,3 milhões, comparado a um EBITDA de R\$70,5 milhões no 2T22, aumento de R\$131,8 milhões em razão da forte elevação da receita média por academia. Se comparado ao 1T23, o EBITDA do Brasil aumentou 14%, devido à elevação de 6% 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 40,6%, expansão de 2,8p.p. versus o trimestre anterior, e a segunda maior margem histórica da região.

No México, o EBITDA no 2T23 foi de R\$82,4 milhões, aumento de R\$38,6 milhões comparado ao 2T22 em razão da forte elevação da receita média por academia. Se comparado ao 1T23, o EBITDA da região foi 6% menor, devido ao alto volume de unidades inauguradas na região nos últimos trimestres, ao impacto sazonal do maior consumo de energia no país devido as altas temperaturas e aos maiores investimentos em marketing na região, considerando que o segundo trimestre é sazonalmente o mais importante para o país no que se refere à venda de novos planos. A margem EBITDA do trimestre da região foi de 34,3%.

Na região Outros América Latina, o EBITDA do 2T23 foi de R\$159,9 milhões, comparado a um EBITDA de R\$83,1 milhões no 2T22, aumento de R\$76,9 milhões, positivamente impactada forte elevação da receita média por academia, que proporcionaram expressiva elevação da receita e diluição de custos versus o 2T22 e pela consolidação do EBITDA das operações do Panamá e Costa Rica que adicionaram R\$19 milhões de EBITDA. Se comparado ao 1T23, o EBITDA da região aumentou 8% no trimestre, atingindo 52,5% de margem, o segundo maior patamar histórico, em razão do incremento da receita média por academia, resultando em alavancagem operacional e diluição das despesas com vendas.

LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO

No 2T23 a companhia registrou o quarto trimestre consecutivo de lucro líquido, atingindo o maior lucro líquido da história de R\$283,9 milhões e 27,2% de margem líquida, revertendo o prejuízo do 2T22, devido principalmente ao aumento de R\$394,5 milhões do EBITDA na comparação com o mesmo período do ano anterior. Se comparado ao 1T23, o lucro líquido do período teve um crescimento de 170% principalmente devido ao incremento de R\$212,3 milhões do EBITDA, parcialmente compensado pelo aumento nos impostos (IRPJ e CSLL). Vale comentar que desconsiderando o efeito positivo no lucro de R\$163 milhões da reavaliação do Panamá, o lucro líquido recorrente atingiu R\$120,5 milhões e 11,6% de margem líquida, um crescimento de 14% versus o 1T23 devido principalmente ao incremento de R\$ 35,7 milhões do EBITDA.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de Caixa Operacional ^a (R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
EBITDA Ajustado^b	339,3	121,4	179%	303,7	12%	643,0	187,8	242%
Itens de resultado sem impacto em caixa ^c	10,2	43,8	(77%)	23,9	(57%)	34,2	101,6	(66%)
IR/CSLL Pago	(14,7)	(5,0)	193%	(2,7)	437%	(17,5)	(16,7)	5%
Varição no capital de giro	45,5	36,5	24%	43,1	6%	88,5	(1,1)	-
Clientes	(8,2)	32,3	-	(30,1)	(73%)	(38,2)	10,3	-
Fornecedores	34,5	20,6	68%	27,1	27%	61,5	(5,9)	-
Salários, provisões e contribuições sociais	7,9	10,4	(24%)	18,2	(56%)	26,1	18,0	45%
Impostos ^d	11,2	(26,7)	-	27,9	(60%)	39,1	(23,5)	-
Geração de Caixa Operacional	380,3	196,7	93%	367,9	3%	748,2	271,7	175%

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

No 2T23, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$380,3 milhões, superior à performance do 2T22, devido ao contínuo crescimento da receita advinda do forte crescimento 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\$217,9 milhões no EBITDA ajustado do 2T23 versus 2T22, impactando positivamente a geração de caixa operacional. Se comparado ao 1T23, a geração de caixa operacional cresceu R\$12,4 milhões impactado principalmente pelo incremento de EBITDA ajustado no período e parcialmente compensado pelo pagamento de impostos (IR/CSLL).

CAPEX

Capex ^a (R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
Capex	242,4	280,6	(14%)	228,4	6%	470,8	493,9	(5%)
Expansão	190,7	235,0	(19%)	177,6	7%	368,3	426,9	(14%)
Manutenção	36,5	32,3	13%	35,0	4%	71,5	48,8	47%
Corporativo / Inovação	15,2	13,3	15%	15,8	(3%)	31,0	18,3	70%

(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 2T23, o capex foi de R\$242,4 milhões, R\$38,2 milhões inferior ao 2T22, devido ao menor número de inaugurações de unidades no período. No trimestre, o capex de expansão totalizou R\$190,7 milhões, devido à construção das unidades inauguradas nesse trimestre e o início do forte investimento na construção das unidades que serão inauguradas nos próximos trimestres, com a manutenção do investimento médio por unidade em moeda local. O capex de manutenção totalizou R\$36,5 milhões, R\$4,3 milhões acima do 2T22, devido à maior utilização das academias e maior idade média do parque de unidades, representando 5,1% da receita bruta das unidades maduras no período. O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$15,2 milhões no 2T23, versus R\$13,3 milhões no 2T22.

Se comparado ao 1T23, o capex aumentou R\$14 milhões, devido principalmente aos maiores investimentos em expansão. O capex de expansão cresceu 7% quando comparado com o 1T23, devido ao maior número de unidades abertas no período e maiores investimentos nas academias que serão inauguradas nos próximos trimestres com um maior número de unidades em construção. O capex de manutenção expandiu 4% (R\$1,5 milhões), em razão da adição e substituição de equipamentos em algumas unidades. O capex com projetos corporativos e inovação foi inferior em R\$0,5M versus o 1T23, dado o término dos investimentos na adequação dos escritórios corporativos da companhia, sendo parcialmente compensados por maiores investimentos em projetos de tecnologia.

CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento ^{a,b} (R\$ milhões)	2T23	1T23	4T22	3T22	2T22
Caixa e Garantias	2.677	2.772	2.923	2.711	2.764
Dívida Bruta	3.398	3.520	3.538	3.205	3.144
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	3.274	3.405	3.420	3.074	3.018
Passivo de arrendamento - equipamentos	124	115	118	131	126
Por vencimento:					
Curto prazo	691	678	542	514	463
Longo prazo	2.708	2.842	2.995	2.691	2.681
Dívida Líquida	721	748	615	495	381
Outros Passivos e Ativos ^c	187	212	356	48	64
Dívida Líquida Ajustada	908	960	971	543	444
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA LTM ^d	0,48x	0,66x	0,83x	0,58x	0,62x

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

Ao final do 2T23, a Smart Fit detinha sólida posição de caixa de R\$2.677 milhões e dívida bruta de R\$3.398 milhões, sendo 80% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ajustada ao final do trimestre era de R\$908 milhões, o que resultou em um índice de dívida líquida ajustada/EBITDA LTM, seguindo a definição das debêntures da companhia, de 0,48x, redução em relação ao 1T23, em uma combinação da queda do endividamento líquido com o forte aumento do EBITDA nos últimos doze meses. Vale comentar que o índice dívida líquida ajustada/EBITDA ajustado LTM excluindo os efeitos do IFRS-16 ao final do 2T23 é de 0,74x, abaixo do nível do 1T23, que era de 1,16x.

A companhia apresenta robusta liquidez financeira consequente da captação de R\$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e das captações de empréstimos com gradual melhora nos termos nos últimos 12 meses, que proporcionaram a elevação da posição de caixa e alongamento dos vencimentos da dívida. Ao longo do trimestre, a Companhia teve o seu Rating Nacional de Longo Prazo elevado, de "AA-(bra)" para "AA (bra)", refletindo a contínua melhora do seu perfil de crédito, em função do incremento da base de alunos, eficiente gestão de custos e despesas, refletindo em maior geração de caixa e rentabilidade.

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 2T23, o cronograma de vencimentos da dívida bruta era composto da seguinte forma:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta ^a	2023 ^b	2024	2025	2026	2027	2028	2029	Total
% do total	11%	24%	17%	14%	16%	14%	4%	100%
Total	389	802	565	477	549	483	132	3.398
Brasil	92	249	122	359	490	483	132	1.926
México	140	209	123	66	49	0	0	588
Outros Am. Latina ^c	157	344	321	53	10	0	0	884

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

EVENTOS SUBSEQUENTES

Em 24 de julho de 2023 a companhia obteve uma linha de crédito sindicalizada no México, no valor de MXN\$1.750 milhões, equivalente à aproximadamente R\$500 milhões. Os valores serão desembolsados em até 18 meses, a contar da data de assinatura do contrato, para financiamento da atividade de expansão local, com possibilidade de desembolso parcial, até o montante total da dívida. O prazo total da operação é de 60 meses, com carência de 24 meses e taxa de juros variável de TIE 28 dias + spread de 2,00% ao ano. No próprio mês de julho, foram desembolsados MXN\$300 milhões do montante total da linha, equivalente à aproximadamente R\$85 milhões.

DESTAQUES ESG DO SEMESTRE

Vale destacar que ao longo do primeiro semestre foi elaborada a matriz de materialidade da Companhia, contribuindo na identificação dos temas relevantes e auxiliando a direcionar as distintas iniciativas de sustentabilidade. Vale comentar que nos últimos anos, várias iniciativas foram realizadas para promover a sustentabilidade nos negócios da Companhia e são contínuos os esforços relacionados aos temas de ESG, não limitando a contribuição aos serviços fitness prestados.

No aspecto ambiental, a Companhia continua intensificando os esforços para aumentar a eficiência energética e participação de energias renováveis em sua matriz energética. Ao final do segundo trimestre, 122 unidades operavam com geração distribuída ou mercado livre, mais do que o dobro do número do mesmo período do ano passado, visando a redução de impactos ambientais e um custo menor de energia elétrica.

No âmbito social, destacamos a iniciativa global em benefício do UNICEF - Fundo das Nações Unidas para a Infância, em que cerca de 500 unidades das marcas Smart Fit, Bio Ritmo e Studios Race Bootcamp, Vidya Studio, Tonus Gym e Jab House receberam representantes do UNICEF buscando doações para ações voltadas à garantia dos direitos de crianças e adolescentes, no Brasil e em outros 11 países da América Latina nos quais as marcas do grupo estão presentes, incluindo México, Colômbia, Chile e Peru. Vale mencionar o apoio prestado às vítimas das fortes chuvas que atingiram o litoral de São Paulo, mediante mobilização de unidades Smart Fit e de nosso escritório administrativo, com a arrecadação de mais de 5 mil itens para doação, entre água potável, alimentos não perecíveis, roupas, cobertores e produtos de higiene pessoal.

A Companhia avançou no pilar de gestão de pessoas, com melhoria na atração e retenção de talentos, incluindo investimentos em ações de desenvolvimento pessoal e profissional, clima e cultura organizacional. A educação corporativa é uma importante ferramenta de desenvolvimento pessoal e profissional e, dentre as diversas ações realizadas e dedicadas aos colaboradores, vale destacar 123 mil cursos concluídos no ambiente virtual de aprendizado, além da realização de encontros do "Leader Training Program". Além disso, através do programa "Passos que Fazem História", mais de 2.500 colaboradores foram reconhecidos como forma de prestigiar e dar visibilidade aos profissionais com maior tempo de casa.

No trimestre, a Companhia promoveu eventos durante o mês de junho em celebração ao Dia Mundial do Meio Ambiente, incluindo o lançamento da iniciativa "Por Um Mundo + Sustentável", que contou com lives sobre as iniciativas da Companhia dedicadas aos aspectos ambientais, sociais e de governança, bem como o lançamento de campanhas sociais e de conscientização.

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)	2T23 Reportado	Impactos do IFRS 16	2T23 excluindo IFRS 16	2T22 Reportado	Impactos do IFRS 16	2T22 excluindo IFRS 16	6M23 Reportado	Impactos do IFRS 16	6M23 excluindo IFRS 16	6M22 Reportado	Impactos do IFRS 16	6M22 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	1.042,4	–	1.042,4	689,1	–	689,1	2.024,4	–	2.024,4	1.311,1	–	1.311,1
Custo dos serviços	(625,7)	48,5	(674,3)	(491,8)	37,5	(529,3)	(1.205,4)	98,3	(1.303,7)	(949,0)	75,0	(1.024,0)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(35,7)	173,8	(209,5)	(37,3)	131,7	(168,9)	(67,6)	345,6	(413,2)	(69,7)	263,1	(332,7)
Depreciação e amortização (custo)	(280,9)	(125,3)	(155,6)	(207,2)	(94,1)	(113,1)	(543,9)	(247,3)	(296,6)	(410,6)	(188,1)	(222,5)
Lucro bruto	416,7	48,5	368,2	197,3	37,5	159,8	818,9	98,3	720,7	362,1	75,0	287,1
SG&A	(190,1)	0,8	(191,0)	(156,9)	0,9	(157,8)	(385,7)	1,6	(387,3)	(332,8)	1,8	(334,6)
Despesas com vendas	(74,2)	–	(74,2)	(71,1)	–	(71,1)	(151,1)	–	(151,1)	(142,3)	–	(142,3)
Gerais e administrativas	(101,9)	2,1	(104,0)	(79,5)	1,9	(81,3)	(194,8)	3,9	(198,8)	(160,7)	3,7	(164,4)
Aluguéis e outros custos de ocupação	(1,2)	2,1	(3,3)	(1,2)	1,9	(3,1)	(2,6)	3,9	(6,5)	(1,9)	3,7	(5,6)
Despesas com abertura de novas unidades	(7,9)	(2,3)	(5,5)	(4,4)	–	(4,4)	(12,2)	(2,3)	(9,9)	(9,9)	3,7	(9,9)
Depreciação e amortização (despesa)	(3,4)	1,1	(4,5)	(4,8)	(1,0)	(3,8)	(9,2)	–	(9,2)	(11,6)	(1,8)	(9,7)
Outras (despesas) receitas	(179,3)	–	(179,3)	2,9	–	2,9	(195,0)	–	(195,0)	(8,3)	–	(8,3)
Reavaliação do Panamá ^a	176,6	–	176,6	–	–	–	176,6	–	176,6	–	–	–
Equivalência patrimonial	1,4	–	1,4	2,5	–	2,5	3,2	–	3,2	3,1	–	3,1
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	404,6	49,4	355,2	42,9	38,4	4,5	613,0	99,9	513,1	32,4	76,8	(44,4)
Resultado Financeiro	(109,8)	(71,2)	(38,6)	(99,2)	(54,3)	(44,9)	(213,2)	(143,1)	(70,1)	(176,5)	(107,8)	(68,6)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(32,7)	–	(32,7)	0,4	–	0,4	(53,8)	–	(53,8)	(2,4)	–	(2,4)
Lucro (prejuízo) líquido	262,1	(21,8)	283,9	(55,9)	(15,9)	(40,0)	346,0	(43,2)	389,2	(146,4)	(31,0)	(115,4)

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

Lucro bruto	416,7	48,5	368,2	197,3	37,5	159,8	818,9	98,3	720,7	362,1	75,0	287,1
(-) Depreciação e amortização (custo)	280,9	125,3	155,6	207,2	94,1	113,1	543,9	247,3	296,6	410,6	188,1	222,5
Lucro bruto excluindo depreciação	697,6	173,8	523,8	404,6	131,7	272,9	1.362,8	345,6	1.017,3	772,6	263,1	509,6
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	<i>66,9%</i>		<i>50,2%</i>	<i>58,7%</i>		<i>39,6%</i>	<i>67,3%</i>		<i>50,3%</i>	<i>58,9%</i>		<i>38,9%</i>
Lucro (prejuízo) líquido	262,1	(21,8)	283,9	(55,9)	(15,9)	(40,0)	346,0	(43,2)	389,2	(146,4)	(31,0)	(115,4)
(-) IR & CSLL	32,7	–	32,7	(0,4)	–	(0,4)	53,8	–	53,8	2,4	–	2,4
(-) Resultado Financeiro	109,8	71,2	38,6	99,2	54,3	44,9	213,2	143,1	70,1	176,5	107,8	68,6
(-) Depreciação e amortização	287,3	126,5	160,7	212,0	95,1	116,9	556,1	249,7	306,5	422,2	189,9	232,2
EBITDA	691,8	175,9	515,9	255,0	133,5	121,4	1.169,1	349,5	819,6	454,5	266,8	187,8
<i>Margem EBITDA</i>	<i>66,4%</i>		<i>49,5%</i>	<i>37,0%</i>		<i>17,6%</i>	<i>57,8%</i>		<i>40,5%</i>	<i>34,7%</i>		<i>14,3%</i>

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

*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 e 2T23	1T22 e 2T22	1T23 e 2T23	1T22 e 2T22
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina, Paraguai e Queima Diária	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
Panamá e Costa Rica	Consolidado	Equivalência patrimonial ^a	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

DRE (R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
Receita Operacional Líquida	1.042,4	689,1	51%	981,9	6%	2.024,4	1.311,1	54%
Custo dos Serviços Prestados	(625,7)	(491,8)	27%	(579,7)	8%	(1.205,4)	(949,0)	27%
Lucro Bruto	416,7	197,3	111%	402,2	4%	818,9	362,1	126%
Receitas (despesas) operacionais								
Vendas	(79,1)	(75,5)	5%	(81,2)	(3%)	(160,3)	(152,2)	5%
Gerais e administrativas	(108,3)	(84,3)	29%	(98,8)	10%	(207,1)	(172,3)	20%
Equivalência patrimonial	1,4	2,5	(44%)	1,8	(23%)	3,2	3,1	2%
Outras (despesas) receitas	(2,7)	2,9	–	(15,6)	(83%)	(18,4)	(8,3)	121%
Reavaliação Panamá ^a	176,6	–	–	–	–	176,6	–	–
Lucro antes do resultado financeiro	404,6	42,9	842%	208,4	94%	613,0	32,4	1.793%
Resultado financeiro	(109,8)	(99,2)	11%	(103,4)	6%	(213,2)	(176,5)	21%
Lucro antes do IR/CS	294,8	(56,3)	–	105,0	181%	399,8	(144,1)	–
Imposto de Renda e Contribuição Social	(32,7)	0,4	–	(21,1)	55%	(53,8)	(2,4)	2.169%
Lucro (prejuízo) líquido	262,1	(55,9)	–	83,9	212%	346,0	(146,4)	–

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

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ milhões)	2T23	2T22
CIRCULANTE	3.347	3.269
Caixa e equivalentes de caixa	2.677	2.764
Clientes	310	185
Instrumentos financeiros derivativos	9	0
Outros Créditos	350	320
NÃO CIRCULANTE	9.310	7.550
Imobilizado	3.504	2.859
Ativos de direito de uso	3.398	2.720
Intangível	1.835	1.437
Investimentos	41	138
Outros ativos	531	397
TOTAL DO ATIVO	12.657	10.820
PASSIVO (R\$ milhões)	2T23	2T22
CIRCULANTE	2.166	1.442
Empréstimos	636	408
Passivos de arrendamentos	548	405
Fornecedores	325	195
Receita diferida	229	241
Contas a Pagar	59	0
Outros passivos	369	193
NÃO CIRCULANTE	5.899	5.228
Empréstimos	2.638	2.610
Passivos de arrendamentos	3.154	2.543
Outros passivos	107	75
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.592	4.149
Capital social	2.970	2.970
Reservas de capital	2.303	2.290
Prejuízos acumulados	(1.033)	(1.433)
Outros resultados abrangentes	328	304
Participação não controladora	24	18
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	12.657	10.820

FLUXO DE CAIXA

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1T23	2T23 vs. 1T23	6M23	6M22	6M23 vs. 6M22
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
Resultado do Período	262,1	(55,9)	-	83,9	212%	346,0	(146,4)	-
Depreciações e amortizações	287,3	212,0	35%	268,8	7%	556,1	422,2	32%
Baixa de intangível e imobilizado	26,9	17,6	53%	17,0	58%	43,8	35,7	23%
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	119,0	116,7	2%	119,5	(0%)	238,5	212,9	12%
Juros provisionados sobre arrendamentos	82,3	63,6	29%	79,9	3%	162,2	128,4	26%
Outros	(239,1)	(45,5)	425%	(66,3)	261%	(305,4)	(94,0)	225%
Variação no capital de giro	2,5	(13,0)	-	21,2	(88%)	23,6	(39,3)	-
Caixa gerado pelas (aplicado nas) operações	540,9	295,5	83%	524,0	3%	1.064,8	519,5	105%
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(164,9)	(154,9)	6%	(54,6)	202%	(219,5)	(182,1)	21%
Juros pagos sobre arrendamentos	(81,4)	(62,5)	30%	(79,0)	3%	(160,4)	(126,0)	27%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(14,7)	(5,0)	193%	(2,7)	437%	(17,5)	(16,7)	5%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	279,8	73,1	283%	387,6	(28%)	667,4	194,7	243%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Adições do ativo imobilizado	(240,2)	(280,2)	(14%)	(224,9)	7%	(465,1)	(492,2)	(6%)
Adições do ativo intangível	(2,1)	(0,7)	196%	(3,5)	(40%)	(5,5)	(14,7)	(62%)
Custos diretos iniciais de ativos de direito de uso	(7,5)	-	-	(8,2)	(8%)	(15,7)	-	-
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	-	-	-	(85,9)	-	(85,9)	-	-
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-	(0,8)	-	-	-	-	(5,3)	-
Aplicações financeiras	39,5	332,3	(88%)	299,7	(87%)	339,2	267,9	27%
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	(2,3)	(2,0)	14%	(2,3)	1%	(4,6)	(2,4)	95%
Pagamento de contraprestação contingente	-	-	-	(0,5)	-	(0,5)	-	-
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(210,8)	48,6	-	(25,5)	726%	(219,0)	(246,7)	(11%)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Pagamento de empréstimos e custos	(112,2)	(616,0)	(82%)	(194,4)	(42%)	(306,5)	(727,9)	(58%)
Captação de empréstimos	37,8	115,8	(67%)	36,4	4%	74,2	222,9	(67%)
Pagamento de arrendamento	(123,6)	(92,1)	34%	(118,5)	4%	(242,1)	(190,8)	27%
Aumento de capital - controladores	-	(5,0)	-	-	-	-	-	-
Outros	(6,8)	1,3	-	(4,9)	38%	(11,7)	(5,3)	122%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	(204,8)	(595,9)	(66%)	(281,4)	(27%)	(486,2)	(701,1)	(31%)
AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.								
Saldo inicial	1.337,1	1.611,7	(17%)	1.251,4	7%	1.251,4	1.957,8	(36%)
Saldo final	1.204,6	1.149,6	5%	1.337,1	(10%)	1.204,6	1.149,6	5%
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	3,3	(12,2)	-	5,0	(35%)	8,3	(55,1)	-