

# RESULTADOS 1T22



SmartFit  
A academia inteligente.

## **WEBINAR DE RESULTADOS**

13 de maio de 2022

11am (Brasília) / 10 am (Nova York)

Videoconferência em Português  
com tradução simultânea para Inglês



## **RELAÇÃO COM INVESTIDORES**

Thiago Borges – CFO e DRI

Marcel Moraes – Head de RI

Thais Lima – Coordenadora de RI

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

## DIVULGAÇÃO DE RESULTADO 1T22

São Paulo, 12 de maio 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 clientes<sup>1</sup> anuncia os resultados do 1T22. 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 15.

### DESTAQUES DO 1T22

- Base de clientes de academias ultrapassa o patamar pré-pandemia**
*A Smart Fit adicionou mais de 1 milhão de clientes às academias em dez meses consecutivos de recuperação de base até março de 2022 (+54%) e 306 mil no 1T22, atingindo 2,9 milhões.*
- Recuperação de 5,5p.p. da base de clientes das academias existentes pré-pandemia**
*Considerando apenas as academias Smart Fit existentes pré-pandemia, a base de clientes atingiu 81% do patamar de março de 2020, com destaque para o crescimento de 12p.p. no México*
- Receita líquida atingiu R\$622 milhões, superior ao patamar pré-pandemia**
*Forte crescimento da base de clientes aumentou a receita líquida em R\$76 milhões versus 4T21 totalizando R\$622 milhões, 14% superior ao 4T21*
- Redução de 1% no custo caixa das academias abertas até 2019<sup>2</sup>**
*Nos últimos dois anos, o forte foco na gestão de gastos permitiu um patamar de custos nominalmente inferior no 1T22, com destaque para pessoal e operação das academias.*
- Lucratividade em níveis históricos nas academias abertas até 2019 na 2ª maior região de atuação**
*Na região Outros América Latina, considerando as academias abertas até 2019, a receita em março de 2022 atingiu 111% do patamar pré-pandemia*
- Expressiva melhora da rentabilidade e da geração de caixa operacional**
*Continua recuperação da base de clientes e gestão de gastos proporcionaram alavancagem operacional com ganho de 4,2p.p. na margem bruta caixa e expansão de 85% no EBITDA versus 4T21 e geração de caixa operacional de R\$75 milhões no 1T22*

Destques do 1T22	1T22	1T21	1T22 vs. 1T21	4T21	1T22 vs. 4T21
Academias	1.090	928	17%	1.065	2%
Clientes totais (000) <sup>a</sup>	3.279	2.381	38%	3.007	9%
Receita Líquida (R\$ milhões)	622,0	371,7	67%	546,4	14%
EBITDA <sup>b</sup> (R\$ milhões)	66,4	21,3	212%	36,0	85%
Margem EBITDA	10,7%	5,7%	5,0p.p.	6,6%	4,1p.p.
Geração de Caixa Operacional <sup>c</sup> (R\$ milhões)	75,0	7,8	866%	51,4	46%

(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 1T22 com os custos pré-pandemia (janeiro e fevereiro de 2020), comparamos a evolução do “Custo Caixa” das unidades abertas até 2019 nos referidos períodos.

## PERFORMANCE OPERACIONAL

### REDE DE ACADEMIAS

No primeiro trimestre de 2022 foram adicionadas 25 academias à rede, totalizando 1.090 unidades, crescimento de 17% versus 1T21 e 2% comparado ao 4T21. Do total das unidades adicionadas, 12 estão localizadas no Brasil, 4 no México e 9 na região Outros América Latina.

O crescimento é devido principalmente à abertura de academias próprias. Foram adicionadas 23 unidades próprias no trimestre (92% do total), sendo que no México foram convertidas 4 franquias em academias próprias. Ao final do período, a rede de academias era composta por 857 unidades próprias (79% do total) e 233 franquias (21%).

O ritmo de aberturas foi motivado pela confiança na retomada, pela gradual redução das restrições para o normal funcionamento das academias, pelas oportunidades no mercado imobiliário e pela sólida posição de caixa e liquidez financeira da Companhia.

### Evolução da Rede de Academias

Unidades	Final do Período					Crescimento 1T22 vs.		Variação 1T22 vs.	
	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	4T21	1T21	4T21	1T21
<b>Total</b>	<b>939</b>	<b>992</b>	<b>1.020</b>	<b>1.077</b>	<b>1.102</b>	<b>25</b>	<b>163</b>	<b>2%</b>	<b>17%</b>
<b>Academias</b>	<b>928</b>	<b>981</b>	<b>1.009</b>	<b>1.065</b>	<b>1.090</b>	<b>25</b>	<b>162</b>	<b>2%</b>	<b>17%</b>
<b>Por Tipo</b>									
Próprias	715	746	781	834	857	23	142	3%	20%
Franquias	213	235	228	231	233	2	20	1%	9%
<b>Por Marca</b>									
Smart Fit	896	950	978	1.033	1.059	26	163	3%	18%
Próprias	688	720	755	807	831	24	143	3%	21%
Brasil <sup>a</sup>	342	366	394	408	415	7	73	2%	21%
México	174	173	173	192	199	7	25	4%	14%
Outros Am. Latina <sup>b</sup>	172	181	188	207	217	10	45	5%	26%
Franquias	208	230	223	226	228	2	20	1%	10%
Brasil <sup>a</sup>	167	187	162	165	169	4	2	2%	1%
México	10	10	10	9	6	(3)	(4)	-33%	-40%
Outros Am. Latina <sup>b</sup>	31	33	51	52	53	1	22	2%	71%
Bio Ritmo e O2	32	31	31	32	31	(1)	(1)	-3%	-3%
Próprias	27	26	26	27	26	(1)	(1)	-4%	-4%
Franquias	5	5	5	5	5	0	0	0%	0%
<b>Por região</b>									
Brasil	538	581	584	602	614	12	76	2%	14%
México	184	183	183	201	205	4	21	2%	11%
Outros Am. Latina <sup>b</sup>	206	217	242	262	271	9	65	3%	32%
<b>Studios <sup>c</sup></b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0%</b>	<b>9%</b>
Brasil	9	9	9	10	12	2	3	20%	33%
Outros Am. Latina <sup>b</sup>	2	2	2	2	-	(2)	(2)	(100%)	(100%)

(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.

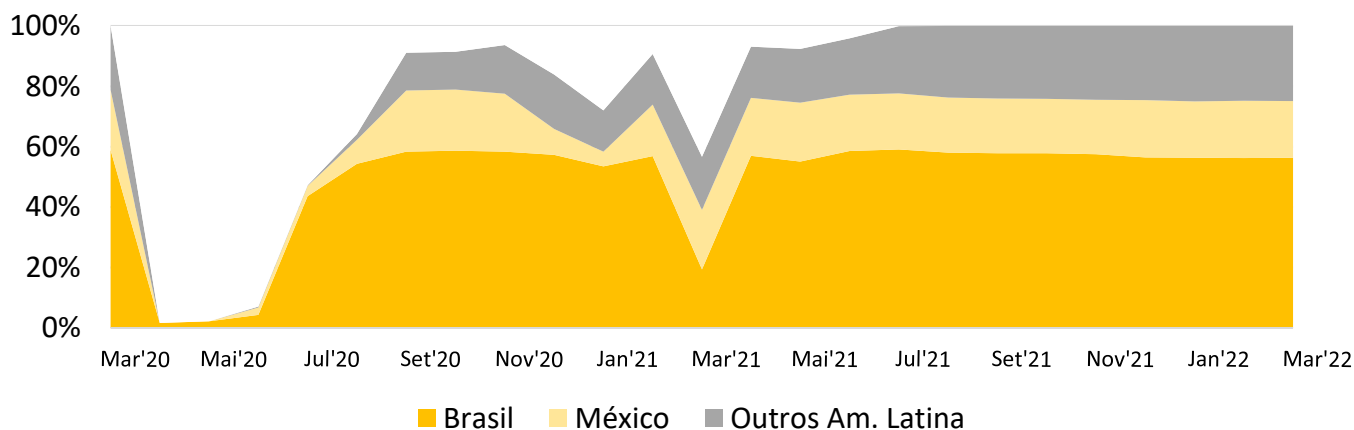
### IMPACTO DA COVID-19

Apesar do surgimento da variante Ômicron da COVID-19 no último trimestre de 2021, o elevado grau de imunização da população e os cuidados adotados pela Companhia na higienização das academias desde o início da pandemia, contribuíram para que as academias permanecessem abertas durante todo o 1T22, versus 74% no 1T21.

Neste trimestre as academias continuaram a experimentar reduções das restrições ao normal funcionamento com destaque para o fim da exigência de máscaras em março nas unidades no estado de São Paulo, Rio de Janeiro e do México, o que contribuiu para a manutenção da trajetória de expansão da base de clientes no trimestre.

Dentre as principais restrições em vigor que impedem o normal funcionamento das academias, destacam-se a necessidade de utilização de máscaras em importantes mercados de atuação e a limitação do número de clientes que pode utilizar simultaneamente as unidades e serviços oferecidos, como por exemplo aulas em grupo.

**% de Academias Smart Fit em Operação**



## BASE DE CLIENTES

No 1T22 a base total de clientes alcançou 3,3 milhões, 9% acima do 4T21 e 38% acima do mesmo período do ano anterior. A base de clientes continuou em recuperação em razão da crescente mobilidade e da redução das restrições ao funcionamento das academias, apesar do impacto da Ômicron. Em março, pelo 10º mês consecutivo, a base de clientes apresentou crescimento em todas as regiões, sendo adicionados 76 mil membros às academias.

A base de clientes de academias cresceu 306 mil no 1T22, atingindo 2,9 milhões de alunos, 2% superior à base pré-pandemia (1T20) e 12% superior ao 4T21. Esta expansão resultou na elevação de 9% no número de alunos por academia no 1T22 versus o 4T21.

Se consideradas apenas as academias Smart Fit existentes pré-pandemia, a base de clientes atingiu 81% do patamar de março de 2020, crescimento de 5,5p.p., com destaque para o aumento de 12p.p. no México.

### Evolução da Base de Clientes

Clientes Totais ('000)	Final do Período					Crescimento 1T22 vs.		Variação 1T22 vs.	
	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	4T21	1T21	4T21	1T21
<b>Total</b>	<b>2.381</b>	<b>2.381</b>	<b>2.763</b>	<b>3.007</b>	<b>3.279</b>	<b>272</b>	<b>899</b>	<b>9%</b>	<b>38%</b>
<b>Em Academias</b>	<b>1.943</b>	<b>1.942</b>	<b>2.332</b>	<b>2.573</b>	<b>2.879</b>	<b>306</b>	<b>935</b>	<b>12%</b>	<b>48%</b>
<b>Por Tipo</b>									
Próprias	1.470	1.465	1.785	1.989	2.258	269	788	14%	54%
Franquias	474	477	547	584	621	36	147	6%	31%
<b>Por Marca</b>									
Smart Fit	<b>1.902</b>	<b>1.901</b>	<b>2.291</b>	<b>2.529</b>	<b>2.834</b>	<b>305</b>	<b>932</b>	<b>12%</b>	<b>49%</b>
Próprias	1.434	1.430	1.750	1.951	2.220	269	786	14%	55%
Brasil	759	693	864	956	1.025	68	266	7%	35%
México	283	333	374	422	548	125	265	30%	94%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	393	404	512	572	647	75	255	13%	65%
Franquias <sup>b</sup>	468	471	541	578	614	36	146	6%	31%
Bio Ritmo e O2	<b>42</b>	<b>41</b>	<b>41</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>2%</b>	<b>8%</b>
<b>Por região</b>									
Brasil	1.166	1.083	1.285	1.407	1.500	94	334	7%	29%
México	305	360	404	449	566	117	261	26%	86%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	472	498	644	717	812	95	340	13%	72%
<b>Em Studios</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(6%)</b>	<b>6%</b>
<b>Em Digital <sup>c</sup></b>	<b>434</b>	<b>435</b>	<b>428</b>	<b>430</b>	<b>397</b>	<b>(33)</b>	<b>(37)</b>	<b>(8%)</b>	<b>(9%)</b>

(a) A região "Outros América Latina" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru, Panamá. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala, República Dominicana e Honduras; (b) 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 94 mil clientes de academias no 1T22, uma expansão de 7% sobre o 4T21, levando a base de clientes para 1,5 milhão, equivalente a 91% da base de clientes de março de 2020. A expansão da base de clientes resultou na elevação de 5% no número de alunos por academia no 1T22, versus o 4T21. Se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, em março de 2022 o país atingiu 74% da base de clientes de março de 2020.

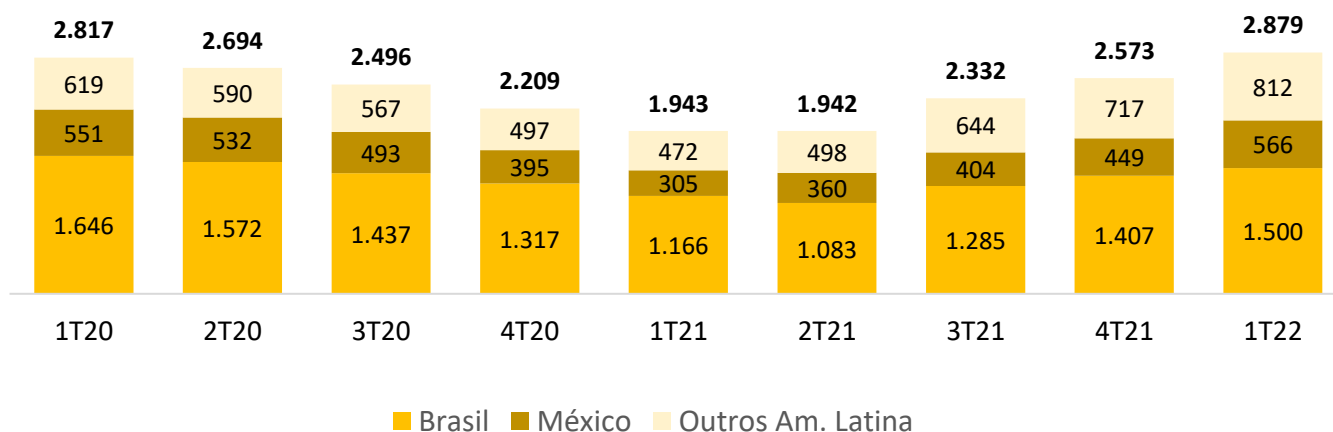
A crescente mobilidade, a intensificação de iniciativas para captação de clientes e a aceleração no ritmo de abertura de academias permitiram adição recorde de 117 mil clientes no México no 1T22, o que resultou na expansão de 26% da base de clientes sobre o 4T21. Com isso, a base de clientes no final do trimestre era de

566 mil membros, o que equivale a 103% da base de março de 2020. O expressivo crescimento ocasionou expansão de 25% no número de alunos por academia no 1T22, versus o 4T21. Se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, em março de 2022 o país atingiu 84% da base de clientes de março de 2020.

Na região Outros América Latina, foram adicionados 95 mil clientes de academias no 1T22, expansão de 13% sobre o 4T21, o que elevou a base de clientes para 812 mil, 131% da base de março de 2020. Esta expansão resultou na elevação de 8% no número de alunos por academia no 1T22, versus o 4T21. Se consideradas apenas as academias Smart Fit inauguradas pré-pandemia, em março de 2022 a região recuperou 96% da base de clientes de março de 2020.

O avançado estágio de recuperação da região Outros América Latina é explicado pelo menor impacto nas operações pela 2ª onda de COVID-19 (ex. academias na Colômbia se mantem abertas desde setembro de 2020) e consequente menor nível de restrições impostas nas academias desta região.

**Clientes de Academias ao final do período**



A oferta de serviços digitais tem sido ampliada e aperfeiçoada desde 2020. Atualmente são oferecidos vídeo-aula *on-demand*, aulas ao vivo e serviço de acompanhamento nutricional. Ao final de março de 2022, os clientes exclusivamente digitais somavam 397 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 à um variado sortimento de programas de exercícios físicos. Ao final do 1T22, este serviço possuía 382 mil clientes, a maior parte destes localizados no Brasil.



**DESEMPENHO FINANCEIRO**

<b>Principais indicadores financeiros <sup>a</sup></b> (R\$ milhões)	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>	<b>1T22 vs. 1T21</b>	<b>4T21</b>	<b>1T22 vs. 4T21</b>
Receita Bruta	669,5	404,0	66%	586,0	14%
<b>Receita Líquida</b>	<b>622,0</b>	<b>371,7</b>	<b>67%</b>	<b>546,4</b>	<b>14%</b>
Custo caixa dos serviços <sup>b</sup>	(385,3)	(243,1)	59%	(361,6)	7%
<b>Lucro bruto Caixa <sup>b</sup></b>	<b>236,7</b>	<b>128,7</b>	<b>84%</b>	<b>184,8</b>	<b>28%</b>
<i>Margem bruta caixa</i>	38,1%	34,6%	3,4 p.p.	33,8%	4,2 p.p.
(+) Custos pré-operacionais	5,7	1,7	229%	0,0	n/a
Lucro bruto caixa antes dos custos pré-operacionais <sup>b</sup>	242,4	130,4	86%	192,7	26%
<i>Margem bruta antes dos custos pré-operacionais</i>	39,0%	35,1%	3,9 p.p.	35,3%	3,7 p.p.
SG&A	(170,9)	(97,4)	75%	(147,6)	16%
<i>% Receita Líquida</i>	27,5%	26,2%	1,3 p.p.	27,0%	0,5 p.p.
Despesas com vendas <sup>c</sup>	(71,2)	(44,2)	61%	(56,7)	26%
<i>% Receita Líquida</i>	11,4%	11,9%	(0,4) p.p.	10,4%	1,1 p.p.
Gerais e administrativas <sup>d</sup>	(83,1)	(54,5)	53%	(86,3)	-4%
<i>% Receita Líquida</i>	13,4%	14,6%	(1,3) p.p.	15,8%	(2,4) p.p.
Despesas pré-operacionais	(5,5)	(1,0)	440%	(5,3)	3%
Outras (despesas) receitas	(11,2)	2,2	(598%)	0,7	(1609%)
Equivalência patrimonial	0,6	(10,0)	(106%)	(1,3)	(151%)
<b>EBITDA <sup>e</sup></b>	<b>66,4</b>	<b>21,3</b>	<b>212%</b>	<b>36,0</b>	<b>85%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	10,7%	5,7%	5,0 p.p.	6,6%	4,1 p.p.
<b>EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais <sup>f</sup></b>	<b>77,6</b>	<b>24,0</b>	<b>223%</b>	<b>49,2</b>	<b>58%</b>
<i>Margem EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais</i>	12,5%	6,5%	6,0 p.p.	9,0%	3,5 p.p.
Depreciação e amortização	(115,3)	(110,1)	5%	(124,8)	(8%)
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>(75,4)</b>	<b>(144,7)</b>	<b>(48%)</b>	<b>(110,2)</b>	<b>(32%)</b>

(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

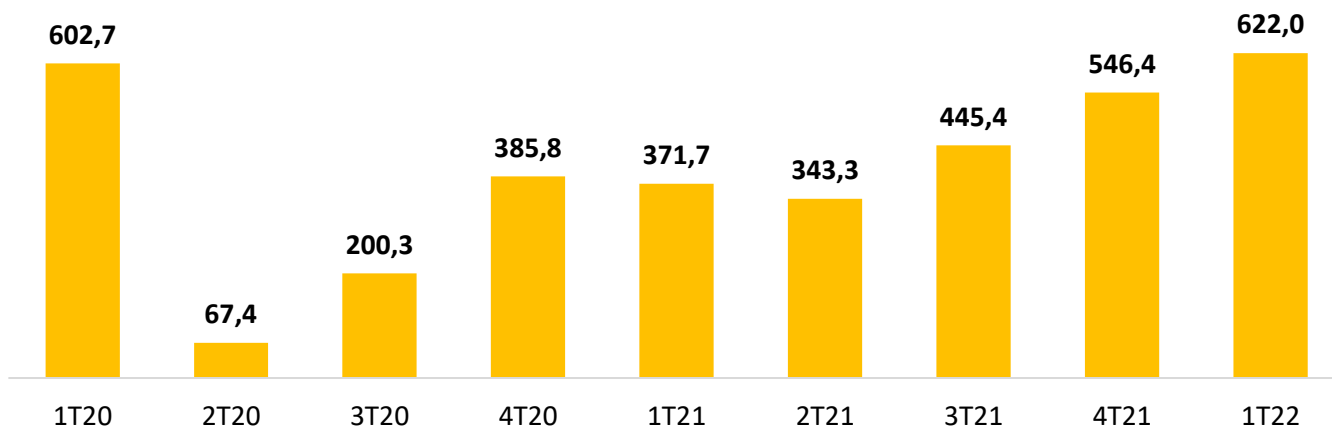
A receita líquida no 1T22 foi de R\$622,0 milhões, crescimento de 67% versus 1T21, em razão do aumento da cobrança das mensalidades, dado que as academias permaneceram abertas durante todo o 1T22, versus 74% do 1T21, e da abertura de 142 unidades próprias nos últimos 12 meses, o que representa expansão da rede de academias próprias em 20% versus 1T21. 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)	1T22	1T21	1T22 vs. 1T21	4T21	1T22 vs. 4T21
Smart Fit	550,2	318,3	73%	479,9	15%
Brasil	260,7	174,6	49%	212,4	23%
México	125,7	66,8	88%	111,5	13%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	163,9	76,9	113%	156,0	5%
Bio Ritmo e O2	23,7	13,4	77%	23,5	1%
Outras <sup>b</sup>	48,2	40,1	20%	43,1	12%
<b>Total</b>	<b>622,0</b>	<b>371,7</b>	<b>67%</b>	<b>546,4</b>	<b>14%</b>
Receita Internacional (% do total)	47%	39%	7,9 p.p.	50%	-2,7 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)



Os primeiros meses do ano são tipicamente importantes para o segmento fitness em razão da sazonalidade de vendas. Em janeiro de 2022, a base de clientes cresceu 4,9%, mais que o dobro que a média histórica devido à melhor performance de vendas, apesar do impacto da variante Ômicron. O crescimento de 13% da base média de clientes de academias próprias no 1T22 resultou em acelerada recuperação da receita pelo terceiro trimestre consecutivo, com crescimento de 14% ou R\$76 milhões versus 4T21. Se consideradas as academias Smart Fit abertas até 2019, a receita líquida no 1T22 atingiu 86% do patamar de janeiro e fevereiro de 2020 (pré-pandemia), sendo que em março de 2022 atingiu 90%.

No Brasil, a receita líquida das academias Smart Fit apresentou elevação de 23% versus 4T21, com um reflexo positivo das alterações da estratégia de precificação ao longo de 2021 e da elevação de 7% na base de clientes de academias próprias, pois os esforços para captação de clientes permitiram a adição de 94 mil



alunos, sendo 68 mil em unidades próprias. Se consideradas as academias Smart Fit abertas até 2019, a receita líquida em março de 2022 atingiu 83% do patamar de janeiro e fevereiro de 2020 (pré-pandemia).

No México, a receita líquida apresentou crescimento de 13% versus 4T21, devido à intensificação de campanhas de marketing aliadas a maiores atividades promocionais, permitindo aumento de 23% na média mensal de clientes. Se consideradas as academias Smart Fit abertas até 2019, a receita líquida em março de 2022 atingiu 85% do patamar de janeiro e fevereiro de 2020 (pré-pandemia).

A receita líquida das academias Smart Fit na região Outros América Latina cresceu 5% versus 4T21, explicada principalmente pela adição de 10 academias próprias no trimestre, que proporcionou expansão de 5% da rede e aumento de 13% na média mensal de clientes de academias próprias. Se consideradas as academias Smart Fit abertas até 2019, a receita líquida em março de 2022 atingiu 111% do patamar de janeiro e fevereiro de 2020 (pré-pandemia).

## CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS

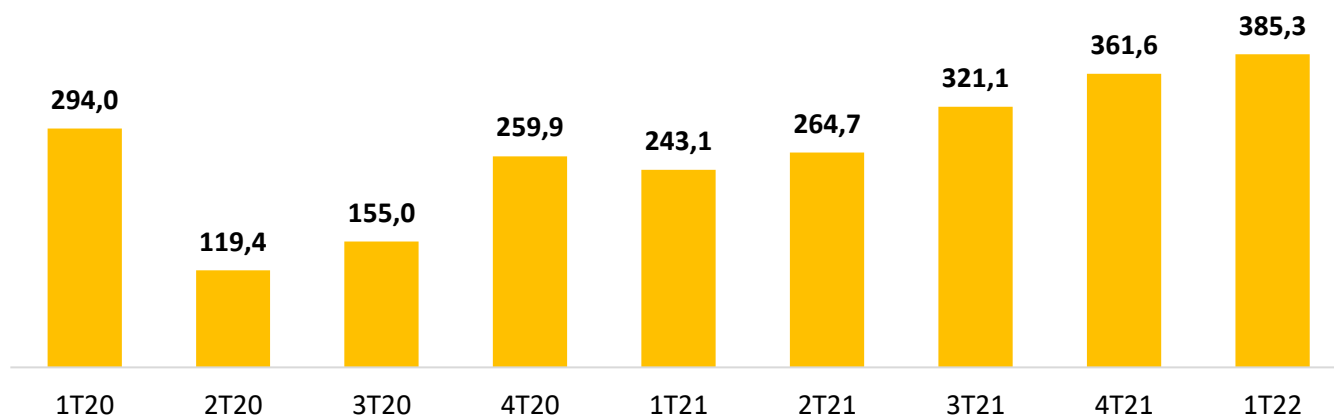
O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$385,3 milhões no 1T22, 59% superior ao mesmo período do ano anterior, devido a expansão de 20% da base de academias próprias versus 1T21 e ao funcionamento das academias durante todo o 1T22, versus 74% do 1T21, o que reduziu significativamente a base de custos do 1T21.

### Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados <sup>a</sup> (R\$ milhões)	1T22	1T21	1T22 vs. 1T21	4T21	1T22 vs. 4T21
Ocupação	160,6	103,7	55%	149,4	7%
Pessoal	93,7	60,9	54%	90,3	4%
Consumo	65,3	42,8	52%	61,1	7%
Outros	65,7	35,6	85%	60,8	8%
<b>Custo Caixa dos Serviços Prestados</b>	<b>385,3</b>	<b>243,1</b>	<b>59%</b>	<b>361,6</b>	<b>7%</b>

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

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



Em comparação ao 4T21, o custo caixa do 1T22 apresentou elevação de R\$23,7 milhões (+7%), em razão da expansão de 3% da rede de academias próprias, que contribuiu para elevação de 7% no custo com ocupação, e do crescimento de 13% na base média de clientes de academias próprias, que resultou na elevação de 7% em custos com consumo e outros custos de operação das academias, como por exemplo limpeza e manutenção.

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 1T22 reduziu 1% ou R\$3,3 milhões, se comparado ao baseline de janeiro e fevereiro de 2020, devido à redução de 18% nos custos de pessoal, 3% em custos de consumo e à constante negociação de alugueis e outros contratos com fornecedores. No 1T22, o custo caixa das academias adicionadas a partir de 2020 e do Queima Diária, adquirido em 2020, somou R\$92,4 milhões, versus R\$76,7 milhões no 4T21, e R\$57,2 milhões no 3T21.

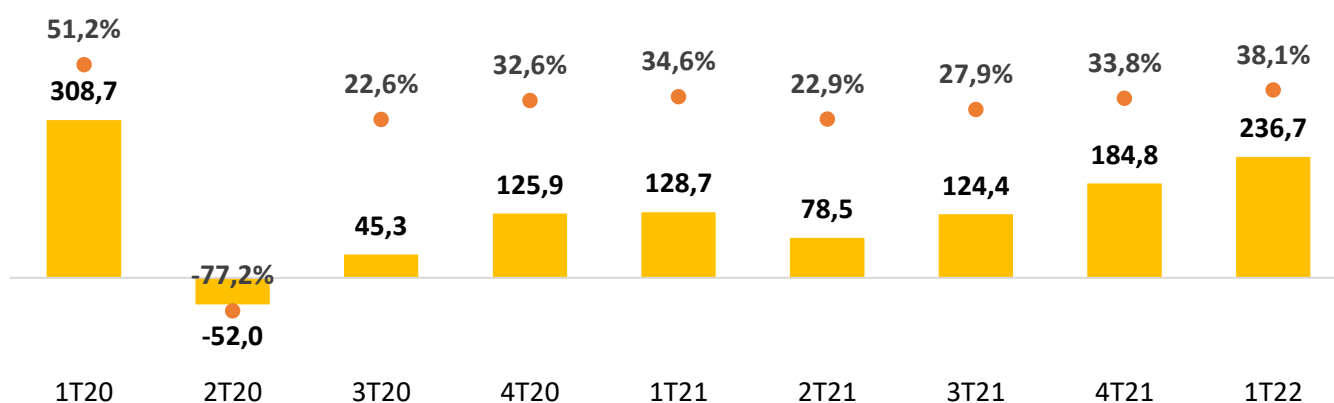
## LUCRO BRUTO CAIXA

O Lucro Bruto Caixa no 1T22 totalizou R\$236,7 milhões, aumento de 84% vs. 1T21, devido à forte elevação da receita, diluição de custos fixos e foco na gestão de custos. A margem bruta caixa expandiu 3,4 p.p. para 38,1% no 1T22.

Lucro Bruto Caixa <sup>a</sup> (R\$ milhões)	1T22	1T21	1T22 vs. 1T21	4T21	1T22 vs. 4T21
<b>Receita Líquida</b>	<b>622,0</b>	<b>371,7</b>	<b>67%</b>	<b>546,4</b>	<b>14%</b>
(-) Custo dos Serviços Prestados	494,7	352,4	40%	460,7	7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>127,3</b>	<b>19,3</b>	<b>559%</b>	<b>85,7</b>	<b>49%</b>
(+) Depreciação <sup>b</sup>	109,4	109,4	0%	99,1	10%
<b>Lucro Bruto Caixa <sup>c</sup></b>	<b>236,7</b>	<b>128,7</b>	<b>84%</b>	<b>184,8</b>	<b>28%</b>
<i>Margem Bruta Caixa</i>	<i>38,1%</i>	<i>34,6%</i>	<i>3,4 p.p.</i>	<i>33,8%</i>	<i>4,2 p.p.</i>
(+) Custos Pré-Operacionais	5,7	1,7	229%	7,9	-28%
<b>Lucro Bruto Caixa Antes de Custos Pré-Operacionais <sup>d</sup></b>	<b>242,4</b>	<b>130,4</b>	<b>86%</b>	<b>192,7</b>	<b>26%</b>
<i>Margem Bruta Caixa Antes dos Custos Pré-Operacionais</i>	<i>39,0%</i>	<i>35,1%</i>	<i>3,9 p.p.</i>	<i>35,3%</i>	<i>3,7 p.p.</i>

(a) 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 4T21, o Lucro Bruto Caixa cresceu 28% no 1T22 e a margem bruta caixa expandiu 4,2 p.p principalmente devido a continua recuperação da base de clientes e a forte gestão de gastos, que tem proporcionado diluição de custos das academias. Desde a reabertura das academias, no 2T21, este é o terceiro trimestre consecutivo de expansão da margem bruta, que se expandiu 15,2 p.p. desde o 2T21.

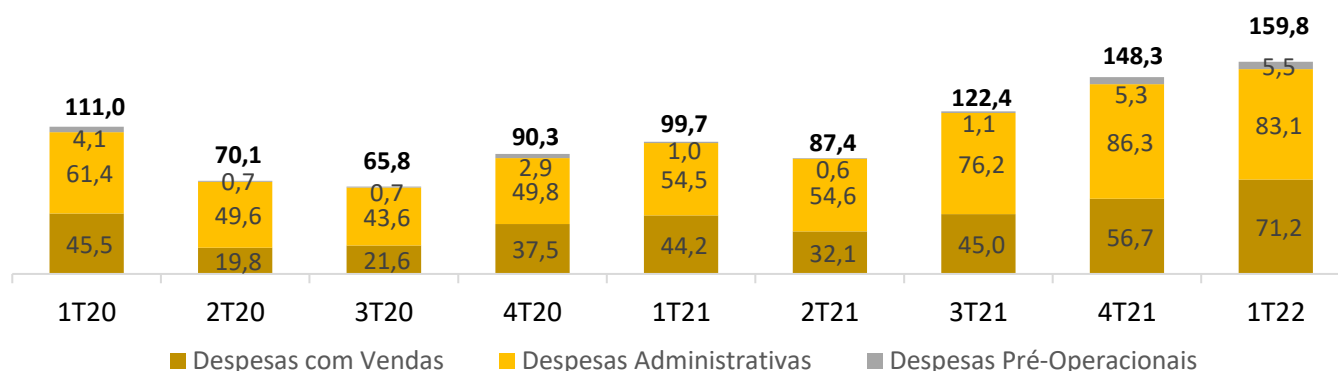
## DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas <sup>a,b</sup> (R\$ milhões)	1T22	1T21	1T22 vs. 1T21	4T21	1T22 vs. 4T21
Despesas com Vendas	71,2	44,2	61%	56,7	26%
Despesas Gerais e Administrativas	83,1	54,5	51%	86,3	(4%)
Despesas Pré-Operacionais	5,5	1,0	443%	5,3	4%
<b>Total</b>	<b>159,8</b>	<b>99,7</b>	<b>60%</b>	<b>148,3</b>	<b>8%</b>

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

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$159,8 milhões no 1T22, R\$60,1 milhões superior ao 1T21, devido à elevação das despesas com vendas para buscar maior captação de clientes em um cenário de melhora da mobilidade, à forte redução de despesas no 1T21 para mitigar o impacto da COVID-19 e projetos relacionados à novos negócios.

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



Se comparado ao 4T21, as despesas com vendas, gerais e administrativas e as despesas pré-operacionais apresentaram elevação de 8%. Este crescimento foi ocasionado principalmente pelo aumento das despesas com vendas, devido à sazonalidade e à contratação de relevantes campanhas de marketing com o objetivo de intensificar a captação de clientes no 1T22. Neste trimestre, as despesas gerais e administrativas ficaram estáveis, se comparadas ao 4T21.

No setor Fitness, o primeiro trimestre do ano é o mais relevante no que se refere à vendas de novos planos. Historicamente, as adições no primeiro trimestre representaram aproximadamente 30% das adições anuais, o que explica a elevação nas despesas com marketing versus o quarto trimestre. No 1T22, as despesas com vendas apresentaram elevação de 1,0p.p., em linha com a variação realizada nestes mesmos períodos pré-pandemia, representando 11,4% da receita líquida.

Além da sazonalidade, a elevação das despesas com vendas no 1T22 foi ocasionada pela intensificação das campanhas de marketing para a contínua recuperação da base de clientes. O surgimento da variante Ômicron, entretanto, impactou temporariamente as vendas e cancelamentos no 1T22.

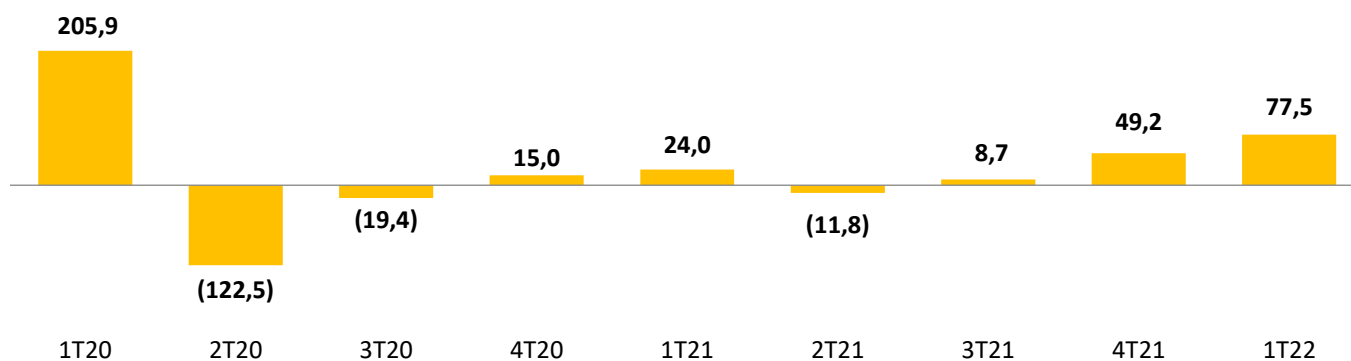
## EBITDA

Composição do EBITDA <sup>a</sup> (R\$ milhões)	1T22	1T21	1T22 vs.1T21	4T21	1T22 vs. 4T21
<b>Lucro líquido (Prejuízo)</b>	<b>(75,4)</b>	<b>(144,7)</b>	<b>(48%)</b>	<b>(110,2)</b>	<b>(32%)</b>
(+) IR & CSLL	2,7	1,6	75%	(11,4)	n/a
(+) Resultado Financeiro	23,7	54,3	(56%)	32,7	(28%)
(+) Depreciação	115,3	110,1	5%	124,8	(8%)
<b>EBITDA</b>	<b>66,4</b>	<b>21,3</b>	<b>212%</b>	<b>36,0</b>	<b>84%</b>
Margem EBITDA	10,7%	5,7%	4,9p.p.	6,6%	4,1p.p.
(+) Custos e despesas pré-operacionais	(11,2)	(2,7)	307%	(13,2)	(15%)
<b>EBITDA antes dos Custos e Despesas Pré-Operacionais</b>	<b>77,5</b>	<b>24,0</b>	<b>223%</b>	<b>49,2</b>	<b>58%</b>
<i>Mg. EBITDA antes dos Custos e Despesas Pré-Operacionais</i>	<i>12,5%</i>	<i>6,5%</i>	<i>6,0p.p.</i>	<i>9,0%</i>	<i>3,5p.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 1T22 foi o terceiro trimestre consecutivo de forte elevação do EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais, que totalizou R\$77,5 milhões, versus R\$24,0 milhões no 1T21, em razão da contínua elevação da base de clientes, com consequente expansão da receita e diluição de custos.

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



Se comparado ao 4T21, o EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais apresentou crescimento de R\$28,3 milhões (+58%) no 1T22, impactado positivamente pela forte elevação da receita, diluição de custos e despesas, o que proporcionou elevação de 3,5p.p. na margem EBITDA antes dos custos e despesas pré-operacionais para 12,5%.

### EBITDA por região

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

<b>EBITDA por Região<sup>a, b</sup></b> (R\$ milhões)	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>	<b>1T22 vs. 1T21</b>	<b>4T21</b>	<b>1T22 vs. 4T21</b>
Brasil	57,2	44,0	30%	19,1	200%
México	32,4	15,3	112%	34,2	-5%
Outros América Latina	70,4	24,1	191%	69,5	1%
Despesas G&A e outras operacionais	(94,3)	(52,2)	81%	(85,6)	10%
Equivalência Patrimonial	0,6	(10,0)	(106%)	(1,3)	n/a
<b>EBITDA</b>	<b>66,4</b>	<b>21,3</b>	<b>212%</b>	<b>36,0</b>	<b>0,6</b>

(a) Para melhor análise da performance de nossas operações, todos indicadores excluem efeitos do IFRS 16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das academias e escritórios, (b) 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 Brasil, o EBITDA no 1T22 foi de R\$57,2 milhões, comparado a R\$44,0 milhões no 1T21, aumento de 30% em razão da elevação de 18% na média de clientes de academias próprias, com consequente aumento de receita e diluição de custos. Se comparado ao 4T21, o EBITDA do Brasil aumentou R\$38,2 milhões, devido à elevação de 23% na receita combinada com a estabilidade no custo por academia, que proporcionaram expansão de 10,5p.p. na margem bruta caixa para 34,0%.

No México, o EBITDA cresceu 112% se comparado ao 1T21 para R\$32,4 milhões, pois o resultado do 1T21 foi fortemente impactado pelos fechamentos das academias durante a 2ª onda da pandemia. Se comparado ao 4T21, o EBITDA do México ficou estável devido ao foco na recuperação da base de clientes com a combinação de maior atividade promocional e maiores investimentos em marketing, que proporcionaram a adição recorde de 117 mil clientes no trimestre.

Na região Outros América Latina, o EBITDA do 1T22 foi de R\$70,4 milhões com margem EBITDA de 42,4%, próximo aos patamares históricos e 11,5p.p. superior ao 1T21. Este resultado foi positivamente impactado pela reabertura das academias e avançado estágio de recuperação da base de clientes, que proporcionaram expressiva elevação da receita e diluição de custos. Se comparado ao 4T21, o EBITDA da região Outros América Latina cresceu 1% devido ao foco na recuperação da base de clientes com a combinação de maior atividade promocional.

## LUCRO (PREJUÍZO) DO PERÍODO

Se comparado ao 1T21, a Companhia apresentou redução do prejuízo em R\$69,3 milhões para R\$75,4 milhões no 1T22, ocasionada principalmente pelo aumento em R\$45,1 milhões no EBITDA e pela melhora em R\$30,6 milhões no resultado financeiro, em razão da redução da alavancagem financeira após a capitalização ocorrida em julho de 2021 com a oferta pública primária de ações. Se comparado ao 4T21, o prejuízo reduziu R\$34,8 milhões, devido à melhora do resultado operacional.

## GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de Caixa Operacional <sup>a</sup> (R\$ milhões)	1T22	1T21	1T22 VS. 1T21	4T21	1T22 vs. 4T21
<b>EBITDA</b>	<b>66,4</b>	<b>21,3</b>	<b>212%</b>	<b>36,0</b>	<b>85%</b>
Itens de resultado sem impacto em caixa <sup>a</sup>	57,8	24,9	132%	36,1	93%
IR/CSLL Pago	(11,6)	(2,0)	470%	(17,5)	(34%)
<b>Variação no capital de giro</b>	<b>(37,6)</b>	<b>(36,3)</b>	<b>3%</b>	<b>(3,1)</b>	<b>1046%</b>
Clientes	(21,9)	(30,2)	(27%)	8,7	n/a
Fornecedores	(26,5)	(4,2)	524%	2,0	n/a
Salários, provisões e contribuições sociais	7,6	6,9	11%	(15,7)	n/a
Impostos <sup>b</sup>	3,2	(8,7)	n/a	1,8	77%
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>75,0</b>	<b>7,8</b>	<b>866%</b>	<b>51,4</b>	<b>73%</b>

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

No 1T22, a geração de caixa operacional foi positiva em R\$75,0 milhões, superior à performance do 1T21, devido à reabertura das academias e recuperação da base de clientes, que contribuíram para elevação de R\$45 milhões no EBITDA e a elevação na receita diferida, que impactou positivamente o caixa. Se comparado ao 4T21, a geração de caixa operacional aumentou R\$24 milhões, devido principalmente à melhora de R\$30,4 milhões no EBITDA.

## CAPEX

Capex (R\$ milhões)	1T22	1T21	1T22 vs. 1T21	4T21	1T22 vs. 4T21
<b>Capex</b>	<b>213,3</b>	<b>54,3</b>	<b>293%</b>	<b>296,4</b>	<b>(28%)</b>
Expansão <sup>a</sup>	191,8	33,3	476%	256,6	(25%)
Manutenção	16,5	13,9	19%	27,7	(40%)
Corporativo e Inovação	5,0	7,1	(29%)	12,2	(59%)

(a) Não considera R\$ 8,1 milhões no 1T21 de capex de expansão adiantado para unidades da SmartExp Escola de Ginástica e Dança, que era uma subsidiária de controle compartilhado com investidores externos. Esta subsidiária foi incorporada pela Companhia no 4T21.

No 1T22, o capex foi de R\$213,3 milhões, superior ao 1T21, devido à aceleração no ritmo de abertura e maior utilização das academias. No trimestre, o capex de expansão totalizou R\$191,8 milhões, em razão do elevado número de academias em obras e da construção de 24 academias próprias, comparado a 28 inaugurações no 1T21 que tiveram seus investimentos realizados majoritariamente ao longo de 2020. O capex de manutenção totalizou R\$16,5 milhões, R\$2,6 milhões superior ao 1T21, devido à reabertura e maior utilização das academias. O capex com projetos corporativos e inovação totalizou R\$5,0 milhões no 1T22, versus R\$7,1 milhões no 1T21, pois ao longo de 2021 houve maiores investimentos na implementação do ERP para a Companhia.

Se comparado ao 4T21, o capex de expansão apresentou redução de 25%, pois foram abertas 59 academias no 4T21, comparado a 24 academias no 1T22 e maior quantidade de academias em construção. O capex de manutenção apresentou redução de 40%, pois o 4T21 foi impactado pelos investimentos das adequações ao padrão Smart Fit nas unidades adquiridas da Just Fit. Os investimentos em projetos corporativos e inovação apresentaram redução de R\$7 milhões no 1T22, se comparado ao 4T21, pois o 4T21 concentrou maiores investimentos na implementação do ERP Oracle no México e Colômbia e projetos de digitalização.



## CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento (R\$ milhões)	1T22	4T21	3T21	2T21	1T21
Caixa e Equivalentes <sup>a</sup>	3.461	3.677	3.372	907	908
Dívida Bruta <sup>b</sup>	3.639	3.755	3.085	2.815	2.896
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	3.506	3.590	2.915	2.641	2.684
Passivo de arrendamento - equipamentos	134	165	170	174	212
Por vencimento:					
Curto prazo	537	552	599	542	590
Longo prazo	3.103	3.203	2.485	2.273	2.307
<b>Dívida Líquida (Caixa líquido) <sup>c</sup></b>	<b>178</b>	<b>78</b>	<b>(287)</b>	<b>1.908</b>	<b>1.988</b>
Dívida Líquida/EBITDA LTM <sup>d</sup>	0,33x	0,18x	(0,76x)	6,72x	15,75x

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

Ao final do 1T22, a Smart Fit mantinha sólida posição de caixa de R\$3.461 milhões e dívida bruta de R\$3.639 milhões, sendo 85% com vencimento no longo prazo. A dívida líquida ao final do trimestre era de R\$178 milhões, o que resultou em um índice de dívida líquida/EBITDA LTM de 0,33x. A robusta liquidez financeira foi ocasionada pela captação de R\$2,6 bilhões na oferta pública primária de ações e mais de R\$2,0 bilhões em captações de empréstimos nos últimos 12 meses, que proporcionaram a elevação da posição de caixa e alongamento dos vencimentos da dívida.

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 1T22, o cronograma de vencimentos do endividamento era composto da seguinte forma:

Prazo de Vencimento da Dívida Bruta <sup>a</sup>	2022 <sup>b</sup>	2023	2024	2025	2026	2027	2028	Total
% do total	12%	13%	18%	20%	17%	10%	10%	100%
Total	440	467	658	732	635	356	351	3.639
Brasil	135	80	281	382	595	351	351	2.173
México	125	156	122	45	0	0	0	447
Outros Am. Latina <sup>c</sup>	181	231	256	306	40	5	0	1.020

(a) nesta tabela, “Endividamento financeiro” é definido como empréstimos, financiamentos e leasing de equipamentos com instituições financeiras, de curto e longo prazo; (b) compreende os vencimentos dos meses remanescentes até o final do ano; (c) “Outros Am. Latina” inclui endividamento financeiro no Chile, Colômbia e Peru.

## EVENTOS SUBSEQUENTES

### Liquidação da 4ª emissão de debêntures

Em abril de 2022, a Companhia utilizou recursos do caixa para efetuar o pré-pagamento integral da série longa da 4ª emissão de debentures no valor de R\$499 milhões, conforme previsto na destinação de recursos da 6ª emissão de debentures, concluída em dezembro de 2021.

**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)	1T22 Reportado	Impactos do IFRS 16	1T22 excluindo IFRS 16	1T21 Reportado	Impactos do IFRS 16	1T21 excluindo IFRS 16
Receita Líquida	622,0		622,0	371,7		371,7
Custo dos serviços	(457,3)	37,4	(494,7)	(358,8)	(6,4)	(352,4)
Aluguéis	(32,4)	131,4	(163,8)	(74,2)	73,3	(147,5)
Depreciação e amortização (custo)	(203,4)	(94,0)	(109,4)	(189,0)	(79,6)	(109,4)
Lucro bruto	164,7	37,4	127,3	13,0	(6,4)	19,3
SG&A	(175,9)	1,0	(176,9)	(97,7)	0,4	(98,1)
Despesas com vendas	(71,2)	-	(71,2)	(44,2)	-	(44,2)
Gerais e administrativas	(81,3)	1,8	(83,1)	(53,0)	1,4	(54,5)
Aluguéis	(0,8)	1,8	(2,5)	(2,6)	1,4	(4,1)
Despesas com abertura de novas unidades	(5,5)	-	(5,5)	(1,0)	-	(1,0)
Depreciação e amortização (despesa)	(6,8)	(0,8)	(6,0)	(1,7)	(1,0)	(0,7)
Outras (despesas) receitas	(11,2)	-	(11,2)	2,2	-	2,2
Equivalência patrimonial	0,6	-	0,6	(10,0)	-	(10,0)
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	(10,5)	38,4	(49,0)	(94,7)	(5,9)	(88,8)
Resultado Financeiro	(77,2)	(53,5)	(23,7)	(70,0)	(15,7)	(54,3)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2,7)	-	(2,7)	(1,6)	-	(1,6)
Lucro líquido	(90,5)	(15,1)	(75,4)	(166,3)	(21,6)	(144,7)

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

Lucro bruto	164,7	37,4	127,3	13,0	(6,4)	19,3
(-) Depreciação e amortização (custo)	203,4	94,0	109,4	189,0	79,6	109,4
Lucro bruto excluindo depreciação	368,1	131,4	236,6	202,0	73,3	128,7
<i>Margem Bruta excluindo depreciação</i>	<i>59,2%</i>		<i>38,0%</i>	<i>54,3%</i>		<i>34,6%</i>
Lucro líquido	(90,5)	(15,1)	(75,4)	(166,3)	(21,6)	(144,7)
(-) IR & CSLL	2,7	-	2,7	1,6	-	1,6
(-) Resultado Financeiro	77,2	53,5	23,7	70,0	15,7	54,3
(-) Depreciação e amortização	210,1	94,8	115,3	190,7	80,7	110,1
EBITDA	199,6	133,2	66,4	96,0	74,7	21,3
<i>Margem EBITDA</i>	<i>32,1%</i>		<i>10,7%</i>	<i>25,8%</i>		<i>5,7%</i>

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



## APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

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

Operação	Reconhecimento na Demonstração de Resultado do período		Reconhecimento no Balanço Patrimonial do período	
	1T22	1T21	1T22	1T21
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina e Paraguai	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
Panamá e Costa Rica	Equivalência patrimonial <sup>a</sup>	Equivalência patrimonial <sup>a</sup>	Investimento	Investimento
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**

<b>ATIVO (R\$ milhões)</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>3.964,2</b>	<b>4.170,0</b>
Caixa e equivalentes de caixa	3.492,4	3.719,6
Clientes	217,7	195,8
Outros Créditos	254,1	254,5
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>7.161,5</b>	<b>7.484,5</b>
Imobilizado	2.635,4	2.697,0
Ativos de direito de uso	2.660,1	2.810,4
Intangível	1.385,5	1.519,8
Investimentos	135,6	127,2
Outros ativos	344,9	330,1
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>11.125,8</b>	<b>11.654,5</b>

<b>PASSIVO (R\$ milhões)</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.418,0</b>	<b>1.428,9</b>
Empréstimos	482,9	488,7
Passivos de arrendamentos	383,9	389,8
Fornecedores	174,5	200,9
Receita diferida	215,5	180,6
Outros passivos	161,1	168,9
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>5.573,8</b>	<b>5.796,3</b>
Empréstimos	3.023,0	3.101,8
Passivos de arrendamentos	2.480,3	2.631,2
Outros passivos	70,5	63,3
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>4.134,0</b>	<b>4.429,3</b>
Capital social	2.970,4	2.970,4
Reservas de capital	2.289,5	2.285,7
Prejuízos acumulados	(1.377,3)	(1.286,4)
Outros resultados abrangentes	216,9	426,8
Participação não controladora	34,5	32,8
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>11.125,8</b>	<b>11.654,5</b>

**DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS**

<b>DRE (R\$ milhões)</b>	<b>1T22</b>	<b>1T21</b>	<b>1T22 vs. 1T21</b>	<b>4T21</b>	<b>1T22 vs. 4T21</b>
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>622,0</b>	<b>371,7</b>	<b>67%</b>	<b>546,4</b>	<b>14%</b>
Custo dos Serviços Prestados	(457,3)	(358,8)	27%	(460,7)	(1%)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>164,7</b>	<b>13,0</b>	<b>1.172%</b>	<b>85,7</b>	<b>92%</b>
Receitas (despesas) operacionais					
Vendas	(76,7)	(45,2)	70%	(62,0)	24%
Gerais e administrativas	(88,1)	(54,7)	61%	(88,5)	(0%)
Equivalência patrimonial	0,6	(10,0)	n/a	(1,3)	n/a
Outras (despesas) receitas	(11,2)	2,2	n/a	0,7	n/a
Lucro antes do resultado financeiro	(10,5)	(94,7)	(89%)	(65,3)	(84%)
Resultado financeiro	(77,2)	(70,0)	10%	(80,4)	(4%)
Lucro antes do IR/CS	(87,8)	(164,7)	(47%)	(145,7)	(40%)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2,7)	(1,6)	75%	11,4	n/a
<b>Lucro líquido</b>	<b>(90,5)</b>	<b>(166,3)</b>	<b>(46%)</b>	<b>(134,3)</b>	<b>(33%)</b>



**DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA**

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	1T22	1T21	1T22 vs. 1T21	4T21	1T22 vs. 4T21
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>					
Resultado do Período	(90,5)	(166,3)	(46%)	(134,3)	(33%)
Depreciações e amortizações	210,1	193,0	9%	219,9	(4%)
Baixa de intangível e imobilizado	18,1	8,1	124%	15,5	17%
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	96,2	44,4	117%	78,5	23%
Juros provisionados sobre arrendamentos	64,8	56,2	15%	64,4	1%
Outros	(48,4)	(19,0)	155%	(44,9)	8%
Variação no capital de giro	(26,4)	(77,5)	(66%)	(7,1)	273%
<b>Caixa gerado pelas operações</b>	<b>224,0</b>	<b>38,8</b>	<b>477%</b>	<b>192,0</b>	<b>17%</b>
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(27,2)	(12,3)	122%	(96,7)	(72%)
Juros pagos sobre arrendamentos	(63,6)	(40,2)	58%	(57,3)	11%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(11,6)	(2,0)	470%	(17,5)	(33%)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais</b>	<b>121,6</b>	<b>(15,8)</b>	<b>n/a</b>	<b>20,5</b>	<b>492%</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>					
Adições do ativo imobilizado	(212,1)	(54,3)	291%	(294,9)	(28%)
Adições do ativo intangível	(14,0)	(1,3)	1011%	(23,8)	(41%)
Pagamento de aquisição de grupo de ativos, controlada e controlada em conjunto	0,0	(54,5)	n/a	71,1	n/a
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	(4,4)	(2,6)	72%	(4,2)	6%
Aplicações financeiras	(64,4)	(12,8)	405%	(75,9)	(15%)
Partes relacionadas e mútuos com terceiros	(0,3)	(16,7)	n/a	(4,6)	n/a
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>(295,3)</b>	<b>(142,0)</b>	<b>108%</b>	<b>(332,3)</b>	<b>(11%)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>					
Pagamento de empréstimos e custos	(111,9)	(32,0)	n/a	(697,7)	(84%)
Captação de empréstimos	107,1	0,0	n/a	1.374,7	(92%)
Pagamento de arrendamento	(98,7)	(60,4)	63%	(85,2)	16%
Aumento de capital - controladores	5,0	64,3	n/a	0,0	n/a
Outros	(6,6)	(0,8)	746%	(6,8)	(2%)
<b>Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(105,1)</b>	<b>(28,8)</b>	<b>265%</b>	<b>585,0</b>	<b>n/a</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIV.</b>					
Saldo inicial	1.957,8	1.019,6	92%	1.760,2	11%
Saldo final	1.611,7	863,1	87%	1.957,8	(18%)
Caixa adquirido por aquisição de grupo de ativos e combinação de negócios	0,0	0,0	n/a	(71,1)	n/a
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(67,3)	30,1	n/a	(4,3)	1,454%