

# RESULTADOS

## 2T21

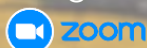


### WEBINAR DE RESULTADOS

13 de agosto de 2021

11am (Brasília) / 10am (Nova York)

Videoconferência em Português com tradução simultânea para Inglês



### RELAÇÃO COM INVESTIDORES

Thiago Borges – CFO e DRI

Marcel Moraes – Head de RI

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

## DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T21

São Paulo, 11 de agosto de 2021 – A Smart Fit (SMFT3), líder no setor fitness na América Latina e a maior rede de academias fora dos EUA em número de clientes<sup>1</sup> anuncia os resultados do 2T21. Para permitir melhor análise, os resultados são apresentados sem o efeito do IFRS 16/CPC 06 (R02). Os efeitos da adoção do IFRS 16/CPC 06 (R02) sobre o resultado são detalhados a partir da página 13.

### DESTAQUES DO 2T21

- Aceleração no ritmo de expansão** *81 academias adicionadas no 1S21, sendo 53 aberturas no 2T21 (2º maior número de academias inauguradas em um trimestre), superando as 74 aberturas feitas ao longo de 2020.*
- 96% das academias em operação ao final do 2T21** *Maior nível de lojas em operação desde o início da pandemia e aumento significativo em relação ao final do 1T21. A partir de julho, 100% das academias estavam em operação.*
- Início da recuperação da base de clientes a partir de junho/21** *Início da retomada do crescimento da base em junho (+3% vs. maio/21). Em julho, pelo segundo mês consecutivo, a base de clientes cresceu 3% vs. mês anterior, com destaque para o aumento do número de clientes em todos os mercados.*
- Redução de 24% no custo caixa das academias abertas até 2019<sup>2</sup>** *Forte foco em gestão de custos reduzindo o impacto da pandemia com maior redução em pessoal e outros custos de operação.*
- EBITDA positivo no acumulado do ano com geração de caixa operacional no 2T21** *EBITDA de R\$7,6M no 1S21 e geração de caixa operacional no 2T21 em um cenário de fechamento das academias em diversas cidades durante 21% dos dias do 1S21 e de restrições quanto ao funcionamento das academias.*

Destaque do 2T21	2T21	2T20	2T21 vs. 2T20	1S21	1S20	1S21 vs. 1S20
Academias	981	851	+15%	981	851	+15%
Clientes totais (000) <sup>a</sup>	2.381	2.697	-12%	2.381	2.697	-12%
Receita Líquida (R\$ milhões)	343,2	67,4	410%	715,0	670,1	+7%
EBITDA <sup>b</sup> (R\$ milhões)	-13,7	-126,2	-89%	7,6	70,7	-89%
Margem EBITDA	-4,0%	-187,3%	183,4 p.p.	1,1%	10,5%	-9,5 p.p.
Geração de Caixa Operacional <sup>c</sup> (R\$ milhões)	23,3	-166,9	n/a	-25,1	-89,8	-72%

(a) Inclui clientes de academias, microgyms e canal digital; (b) Exclui os efeitos do IFRS 16/CPC06 (R2). Vide quadro na página 11 para a composição do EBITDA. (c) "Geração de caixa operacional" é o Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais, subtraído o pagamento de arrendamento de imóveis e antes dos juros pagos sobre empréstimos. Vide quadro na página 13 para a composição da 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 2T21 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

O 2T21 foi marcado pela aceleração no ritmo de inaugurações de academias. Neste trimestre, adicionamos 53 unidades, a segunda maior expansão trimestral de nossa rede. No 1S21, foram adicionadas 81 academias, versus 74 inauguradas ao longo de 2020. Desta forma, encerramos o 2T21 com 981 academias, 15% superior ao 2T20.

A aceleração do crescimento a partir do início de 2021, se comparado a 2020, foi ocasionada pela visão estratégica de longo prazo combinado às alternativas construídas para financiar nosso projeto de expansão sem desembolso de caixa no curto prazo, como por exemplo a captação de recursos de terceiros por meio da Joint Venture SmartExp, e a aquisição da Just Fit sem necessidade de desembolso de caixa no curto prazo.

#### Evolução da Rede de Academias

Unidades	Final do Período					Crescimento 2T21 vs.			Variação 2T21 vs.		
	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	2T20	1T21	4T20	2T20	1T21	4T20
<b>Total</b>	<b>861</b>	<b>876</b>	<b>911</b>	<b>939</b>	<b>992</b>	<b>131</b>	<b>53</b>	<b>81</b>	<b>15%</b>	<b>6%</b>	<b>9%</b>
<b>Academias</b>	<b>851</b>	<b>865</b>	<b>900</b>	<b>928</b>	<b>981</b>	<b>130</b>	<b>53</b>	<b>81</b>	<b>15%</b>	<b>6%</b>	<b>9%</b>
<b>Por Tipo</b>											
Próprias	664	677	704	715	746	82	31	42	12%	4%	6%
Franquias	187	188	196	213	235	48	22	39	26%	10%	20%
<b>Por Marca</b>											
Smart Fit	815	830	867	896	950	135	54	83	17%	6%	10%
Próprias	633	647	676	688	720	87	32	44	14%	5%	7%
Brasil	324	332	343	342	366	42	24	23	13%	7%	7%
México	160	166	172	174	173	13	-1	1	8%	1%	1%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	149	149	161	172	181	32	9	20	21%	5%	12%
Franquias	182	183	191	208	230	48	22	39	26%	11%	20%
Brasil <sup>c</sup>	145	148	154	167	187	42	20	33	29%	12%	21%
México	10	10	10	10	10	0	0	-	0%	0%	0%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	27	25	27	31	33	6	2	6	22%	6%	22%
Bio Ritmo e O2	36	35	33	32	31	-5	-1	-2	-14%	-3%	-6%
Próprias	31	30	28	27	26	-5	-1	-2	-16%	-4%	-7%
Franquias	5	5	5	5	5	0	0	0	0%	0%	0%
<b>Por região</b>											
Brasil	501	511	527	538	581	80	43	54	16%	8%	10%
México	170	176	182	184	183	13	-1	1	8%	-1%	1%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	180	178	191	206	217	37	11	26	21%	5%	14%
<b>Microgyms<sup>b</sup></b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>10%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
Brasil	8	9	9	9	9	1	0	0	13%	0%	0%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	2	2	2	2	2	0	0	0	0%	0%	0%

(a) A região "Outros América Latina" inclui as operações próprias da Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru, Panamá e as franquias de El Salvador, Equador, Guatemala e República Dominicana; (b) Microgyms inclui unidades próprias e franquias; (c) Contém 26 academias classificadas como franquias, que foram construídas com recursos de terceiros captados pela SmartExp Escola de Ginástica e Dança S.A.

As duas regiões que mais concentraram aberturas de academias no 1S21 foram o Brasil (54 academias adicionadas) e Outros América Latina (26 academias adicionadas), com destaque para Peru e Colômbia. Esta expansão reforçou nosso posicionamento em mercados que já atuamos, como também abriu novas avenidas de crescimento. No 2S21, entramos em 12 novas cidades, das quais 3 no Brasil, 3 no Peru e 3 na Costa Rica.

No Brasil, concluímos no dia 16 de junho de 2021 a aquisição de 100% do capital social da Just Fit Participações em Empreendimentos S.A., a 4ª maior rede de academias de high-value low-price no país. A aquisição adicionou 27 unidades próprias à nossa operação no estado de São Paulo, fortalecendo o

posicionamento competitivo em nosso principal mercado de atuação. Estas academias estão sendo convertidas para a marca Smart Fit com ampliação da oferta de serviços aos clientes.

No 1S21, foram abertas 42 academias próprias e 39 franquias à nossa rede. Das 33 franquias abertas no 1S21 no Brasil, 26 foram abertas através da SmartExp, uma Joint Venture criada no 4T20 com intuito de manter a construção de 34 novas unidades durante o período de pandemia. Embora financiadas por capital de terceiros, estas unidades foram construídas e estão sendo operadas pela Smart Fit. No 3T21, com a realização do IPO, a Smart Fit adquiriu estas unidades e a partir do 3T21 serão reportadas como unidades próprias.

## **IMPACTO DA COVID-19**

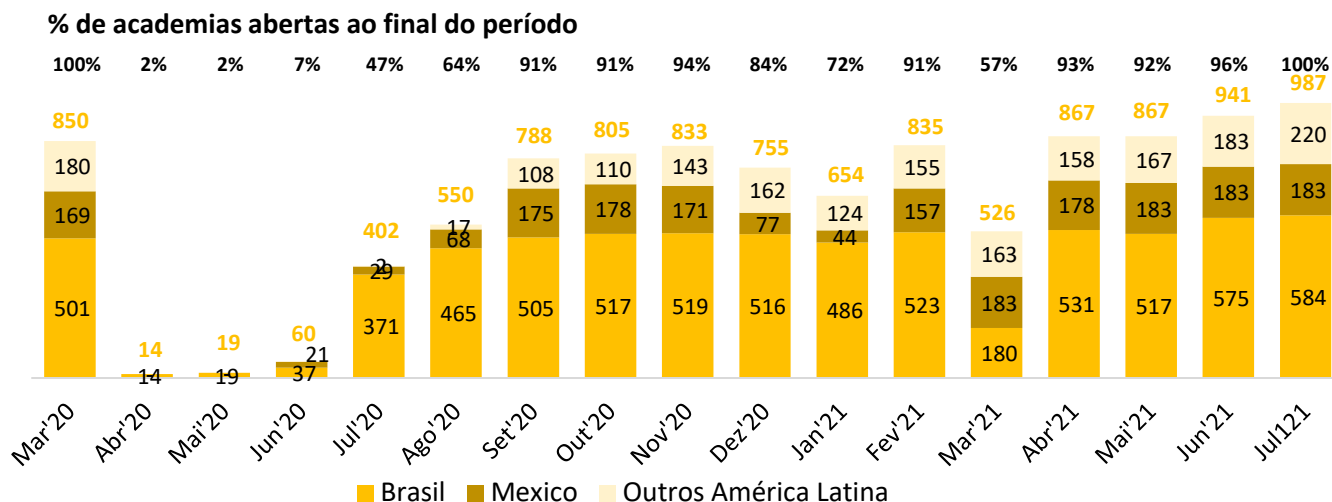
A 2ª onda de COVID-19 impactou novamente nossas operações. O México, primeiro país impactado, teve fechamento das unidades a partir de dezembro de 2020, sendo que ao final de janeiro de 2021 tinha cerca de 75% das suas academias fechadas. O Brasil foi impactado com fechamentos a partir de março de 2021, chegando a 65% das academias fechadas ao final deste mês. Nossas academias no Chile e Peru estiveram fechadas ao longo da maior parte do 1S21, permanecendo praticamente sem operação desde o início da pandemia. Destaque positivo para o funcionamento das nossas academias na Colômbia que após a reabertura em setembro de 2020, manteve mais de 90% das unidades abertas.

Encerramos o 2T21 com 96% de nossas academias abertas, comparado à 57% no 1T21. Ao final de julho de 2021, 100% das unidades estavam em operação, maior índice de abertura das academias desde o início da pandemia, dado o fim das restrições à abertura de academias no Chile.

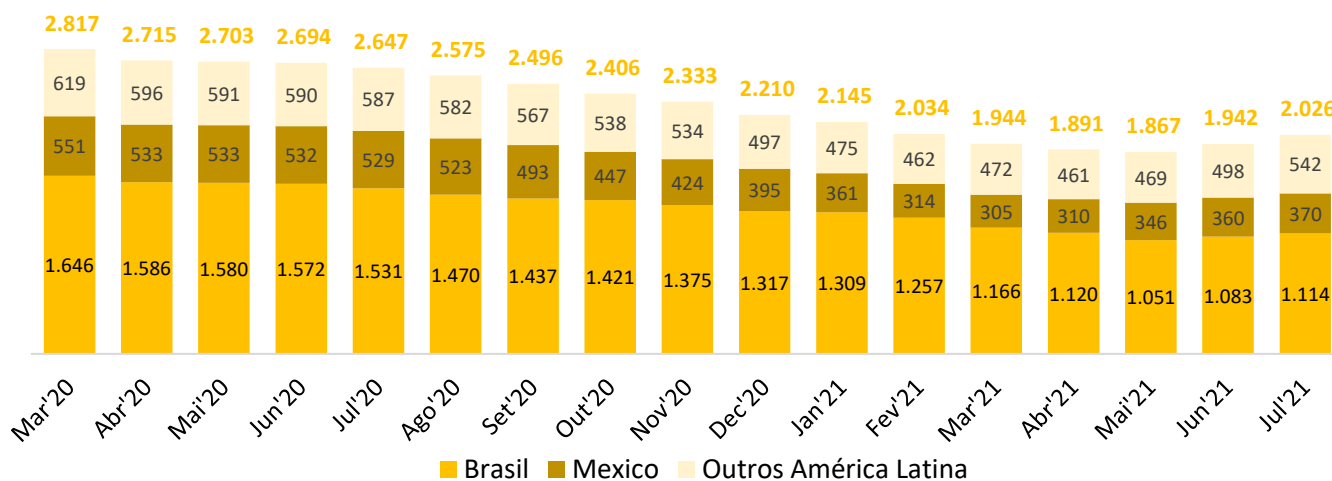
Os fechamentos de academia ocorridos em 2020 tiveram caráter nacional, enquanto os fechamentos em 2021, relacionados à 2ª onda de COVID-19, tiveram caráter mais regional com menor duração. Mesmo assim, no 1S21 nossas academias próprias permaneceram fechadas na média 21% dos dias. Por exemplo, cidades como São Paulo, Belo Horizonte, Salvador, Cidade do México e Lima aplicaram restrições ao funcionamento de academias por aproximadamente 50 dias.

Vale destacar que mesmo após as reaberturas das academias nos meses recentes, ainda há restrições que impedem o normal funcionamento das academias, como por exemplo a limitação do número de horas de funcionamento, a limitação de ocupação da academia, a redução na disponibilidade de serviços e no acesso à certas áreas da unidade. Com o objetivo de aumentar a segurança de nossos clientes e colaboradores, adotamos um rígido e amplo protocolo sanitário que segue as normas e recomendações das autoridades vigentes em cada localidade.

## Academias em Operação



## Clientes Totais de Academias



## BASE DE CLIENTES

Encerramos o 2T21 com 2,381 milhões de clientes, o primeiro trimestre de estabilidade desde o início da pandemia, devido ao impacto positivo do aumento da quantidade de academias, da reabertura de grande parte de nossas unidades ao final do 1T21 e do início da retomada de crescimento da base de alunos no México e Outros América Latina. Vale ressaltar que a 2ª onda de COVID-19 impactou mais significativamente o 2T21 do que o 1T21, já que os fechamentos de 43% das unidades ao final de março levaram a uma queda nas vendas no mês de abril e maio, reduzindo a média mensal de clientes totais em 6% no 2T21, se comparado ao 1T21.

### Evolução da Base de Clientes

Clientes Totais ('000)	Final do Período					Variação 2T21 vs.		
	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	2T20	1T21	4T20
<b>Total</b>	<b>2.697</b>	<b>2.818</b>	<b>2.592</b>	<b>2.381</b>	<b>2.381</b>	<b>-12%</b>	<b>0%</b>	<b>-8%</b>
<b>Em Academias</b>	<b>2.694</b>	<b>2.496</b>	<b>2.210</b>	<b>1.944</b>	<b>1.942</b>	<b>-28%</b>	<b>0%</b>	<b>-12%</b>
<b>Por Tipo</b>								
Próprias	2.132	1.959	1.720	1.470	1.465	-31%	0%	-15%
Franquias	562	538	490	474	477	-15%	1%	-3%
<b>Por Marca</b>								
Smart Fit	<b>2.637</b>	<b>2.446</b>	<b>2.165</b>	<b>1.902</b>	<b>1.901</b>	<b>-28%</b>	<b>0%</b>	<b>-12%</b>
Próprias	2.082	1.915	1.681	1.434	1.430	-31%	0%	-15%
Brasil	1.085	974	888	758	693	-36%	-9%	-22%
México	502	463	368	283	333	-34%	18%	-9%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	494	478	425	393	404	-18%	3%	-5%
Franquias <sup>c</sup>	555	531	484	468	471	-15%	1%	-3%
Bio Ritmo e O2	<b>57</b>	<b>51</b>	<b>45</b>	<b>42</b>	<b>41</b>	<b>-29%</b>	<b>-2%</b>	<b>-7%</b>
<b>Por região</b>								
Brasil	1572	1.437	1.317	1.166	1.083	-31%	-7%	-18%
México	532	493	395	305	360	-32%	18%	-9%
Outros Am. Latina <sup>a</sup>	590	567	497	472	498	-16%	6%	0%
<b>Em Microgyms</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>32%</b>	<b>14%</b>	<b>5%</b>
<b>Em Digital<sup>b</sup></b>	<b>0</b>	<b>318</b>	<b>379</b>	<b>434</b>	<b>435</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>15%</b>

(a) A região "Outros América Latina" inclui as academias próprias na Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Peru e Panamá. Para franquias, inclui El Salvador, Equador, Guatemala e República Dominicana; (b) O número de clientes do canal digital começou a ser reportado no 3T20, devido à aquisição da plataforma digital Queima Diária. Para evitar dupla contagem, os clientes de nossas academias que também são assinantes de nossos planos digitais Smart Fit são considerados somente clientes das academias ou microgyms. (c) Academias da joint venture SmartExp Escola de Ginástica e Dança S.A., que captou recursos em dezembro de 2020 para construção de academias, são classificadas como "franquias" nesta tabela.

No Brasil, nossa base de clientes totais ao final do 2T21 era 7% menor se comparada ao fim do 1T21 em razão das restrições oriundas da COVID-19 com o fechamento de grande parte das unidades no início do trimestre. Ao final do 2T21, tínhamos 1.083 mil clientes no país. No México, o arrefecimento da 2ª onda de COVID-19 no final do 1T21 proporcionou uma expansão de 18% da base de clientes totais no 2T21 (vs. o 1T21). Os demais países da América Latina tiveram uma expansão de 6% da base de clientes, com destaque para a recuperação na Colômbia.

A reabertura de 100% das academias a partir de julho de 2021 e o arrefecimento das restrições ao funcionamento das mesmas nos principais mercados em que atuamos permitiu um contínuo crescimento da base de clientes total no mês de julho. Neste mês, adicionamos 84 mil clientes de academias vs. junho de 2021 (+4%). No Brasil, por exemplo, a base de clientes total cresceu 3% vs. junho de 2021. O crescimento da base de assinantes total em julho foi motivado pela queda no ritmo de cancelamentos para patamares mais próximos do nível pré-pandemia e pela aceleração das vendas, em razão da crescente mobilidade.

Ao final de junho de 2021, tínhamos 435 mil clientes exclusivamente digitais, uma expansão de 15% se comparado ao número de usuários no final de 2020. Desde 2020, a Companhia vem aumentando a oferta de serviços digitais, oferecendo videoaulas *on-demand* por meio de app (Queima Diária) e serviço de acompanhamento nutricional por meio do app Smart Nutri e de tele consultas. Os produtos e serviços digitais são complementares à experiência que oferecemos 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, começou a ser distribuído recentemente em alguns outros países onde operamos, oferecendo acesso a diversos programas de ginástica que são continuamente atualizados.

O Smart Fit Nutri, serviço de acompanhamento nutricional oferecido por aplicativo e tele consultas com nutricionistas atingiu penetração de 7% em nossa base de assinantes no Brasil ao final de junho de 2021. Em setembro de 2020, realizamos uma remodelação do app visando melhorar sua navegabilidade e funcionalidade (facilidade de interação com os nutricionistas e maior conectividade com os equipamentos de bioimpedância) e pela bem sucedida inclusão em nossa grade de serviços de um novo pacote que além de oferecer acesso às funcionalidades do app de nutrição, também oferece tele consultas com nutricionistas e medição de peso numa balança de bioimpedância.

Por fim, desenvolvimentos recentes de funcionalidade e navegabilidade de nosso app Smart Fit permitiram que atingíssemos, em julho de 2021, a marca de 1 milhão de usuários únicos no app, 68% acima de janeiro de 2021. O elevado número de downloads evidencia o grande engajamento de nossos clientes com a plataforma e estratégia digital, complementando sua experiência de treino em nossas academias.

**DESEMPENHO FINANCEIRO**

<b>Principais indicadores financeiros <sup>a</sup></b> (R\$ milhões)	<b>2T21</b>	<b>2T20</b>	<b>2T21 vs. 2T20</b>	<b>1S21</b>	<b>1S20</b>	<b>1S21 vs. 1S20</b>
Receita Bruta	372,3	72,2	416%	776,3	724,9	7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>343,2</b>	<b>67,4</b>	<b>410%</b>	<b>715,0</b>	<b>670,1</b>	<b>7%</b>
Custo caixa dos serviços <sup>b</sup>	(264,7)	(119,4)	122%	(507,8)	(413,4)	23%
<b>Lucro bruto Caixa <sup>b</sup></b>	<b>78,5</b>	<b>(52,0)</b>	<b>-251%</b>	<b>207,2</b>	<b>256,7</b>	<b>-19%</b>
Custo com gastos pré-operacionais	(1,2)	(3,0)	-59%	(3,0)	(7,9)	-62%
Lucro bruto caixa antes dos gastos pré-operacionais <sup>b</sup>	79,7	(49,1)	-263%	210,2	264,6	-21%
<i>Margem bruta antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>23,2%</i>	<i>-72,8%</i>	<i>+96,1 pp</i>	<i>29,4%</i>	<i>39,5%</i>	<i>-10,1 pp</i>
SG&A	(89,2)	(71,0)	26%	(186,6)	(182,0)	3%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>26,0%</i>	<i>105,4%</i>	<i>-79,4 pp</i>	<i>26,1%</i>	<i>27,2%</i>	<i>-1,1 pp</i>
Despesas com vendas <sup>c</sup>	(32,1)	(19,8)	62%	(76,3)	(65,3)	17%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>9,4%</i>	<i>29,4%</i>	<i>-20,1 pp</i>	<i>10,7%</i>	<i>9,7%</i>	<i>+0,9 pp</i>
Gerais e administrativas <sup>d</sup>	(54,6)	(49,6)	10%	(109,1)	(111,0)	-2%
<i>% Receita Líquida</i>	<i>15,9%</i>	<i>73,7%</i>	<i>-57,7 pp</i>	<i>15,3%</i>	<i>16,6%</i>	<i>-1,3 pp</i>
Gastos pré-operacionais	(0,6)	(0,7)	-12%	(1,6)	(4,8)	-66%
Outras (despesas) receitas	(1,9)	(0,9)	+113,3%	0,4	(0,9)	n/a
Equivalência patrimonial	(3,0)	(3,1)	-6%	(12,9)	(4,0)	222%
<b>EBITDA <sup>e</sup></b>	<b>(13,7)</b>	<b>(126,2)</b>	<b>-89%</b>	<b>7,6</b>	<b>70,7</b>	<b>-89%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>-4,0%</i>	<i>-187,3%</i>	<i>+183,3 pp</i>	<i>1,1%</i>	<i>10,5%</i>	<i>-9,5 pp</i>
<b>EBITDA antes dos gastos pré-operacionais <sup>f</sup></b>	<b>(11,8)</b>	<b>(122,5)</b>	<b>-90%</b>	<b>12,2</b>	<b>83,4</b>	<b>-85%</b>
<i>Margem EBITDA antes dos gastos pré-operacionais</i>	<i>-3,4%</i>	<i>-181,9%</i>	<i>+178,4 pp</i>	<i>1,7%</i>	<i>12,5%</i>	<i>-10,7 pp</i>
Depreciação e amortização	104,9	99,4	6%	215,0	188,6	14%
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>(161,2)</b>	<b>(252,8)</b>	<b>-36%</b>	<b>(305,9)</b>	<b>(235,9)</b>	<b>30%</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 gastos 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 gastos com abertura de novas unidades” 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 2T21 foi de R\$343,3 milhões, superior à receita de R\$67,4 milhões no mesmo período do ano anterior, dado que no 2T20 as academias permaneceram fechadas em razão da 1ª onda de COVID-19 e isentamos durante este período nossos clientes da cobrança de mensalidade.

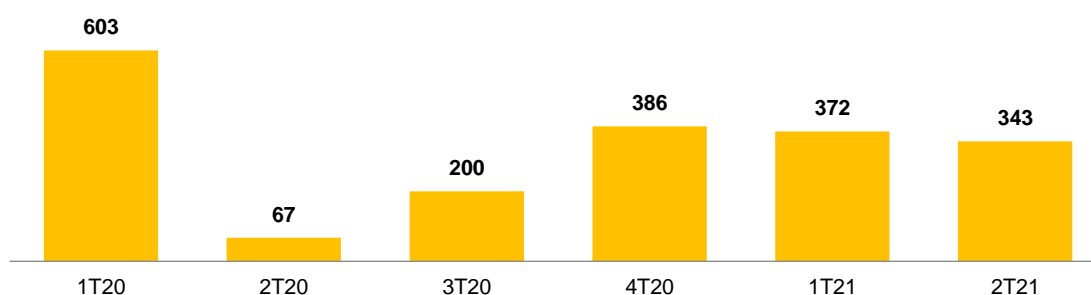
### Receita Líquida por Marca e Região

Receita Líquida (R\$ milhões)	2T21	2T20	2T21 vs. 2T20	1S21	1S20	1S21 vs. 1S20
Smart Fit	296,1	54,9	440%	614,5	601,2	2%
Brasil	149,7	20,1	646%	324,3	317,2	2%
México	77,0	21,4	260%	143,8	155,1	-7%
Outros Am.Latina <sup>a</sup>	69,4	13,4	417%	146,3	128,9	14%
Bio Ritmo e O2	10,4	5,4	94%	23,8	44,4	-47%
Outras <sup>b</sup>	36,7	7,1	417%	76,8	24,5	213%
<b>Total</b>	<b>343,2</b>	<b>67,4</b>	<b>410%</b>	<b>715,0</b>	<b>670,1</b>	<b>7%</b>

Receita Internacional	43%	55%	-12,0 p.p.	41%	44%	-3,5 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.

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



A gradual reabertura das unidades após a 1ª onda de COVID-19 no 2T20 proporcionou uma contínua recuperação da receita líquida até o final de 2020. A partir do 1T21, com o avanço da 2ª onda de COVID-19 nos países em que atuamos, nossa receita líquida foi negativamente impactada. No 2T21, a receita líquida recuou R\$29 milhões (-8%) vs. 1T21, já que 57% de nossas academias estavam fechadas ao final de março e meados de abril, ocasionando uma retração da média mensal da base de clientes de academias próprias de 10% do 2T21 vs. 1T21, similar à retração da receita.

O Brasil, nosso principal mercado, apresentou recuo de 15% na média mensal de clientes de academias próprias no 2T21 vs. 1T21, em linha com a redução da receita no mesmo período. No México, a receita do 2T21 cresceu 15% versus 1T21 devido à maior base de clientes pagantes no 2T21, uma vez que o 1T21 foi impactado pela menor cobrança de mensalidade em razão da 2ª onda de COVID-19. Em Outros América Latina, a média mensal de clientes de academias próprias reduziu 4% no 2T21 vs. 1T21 e devido à restrição ao funcionamento das unidades no Chile e, conseqüentemente, a isenção da cobrança da mensalidade, houve uma retração da receita líquida de Outros América Latina de 11% no 2T21 vs. 1T21.

## CUSTO CAIXA DOS SERVIÇOS PRESTADOS<sup>a</sup>

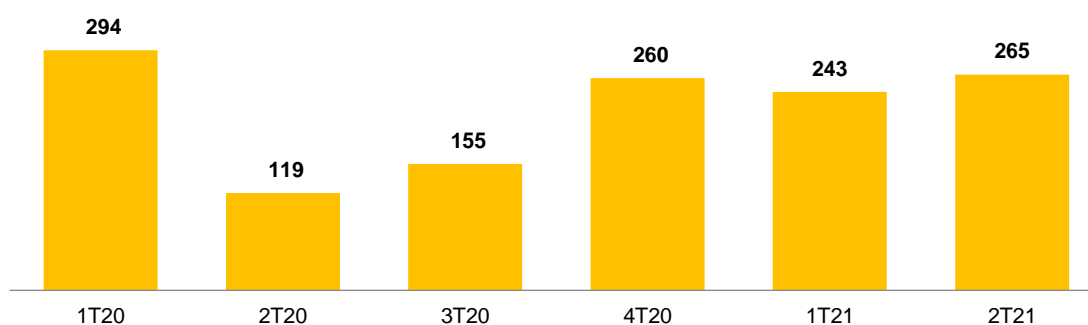
O custo caixa dos serviços prestados totalizou R\$264,7 milhões no 2T21, 122% superior ao mesmo período do ano anterior. A expansão do Custo Caixa foi ocasionada pela elevação de 12% na base de academias próprias entre o 2T21 e o 2T20 e pela redução das restrições ao funcionamento de academias na 2ª onda de COVID-19, se comparada à 1ª onda no 2T20, o que permitiu o funcionamento de uma quantidade maior de academias no 2T21.

### Custo Caixa dos Serviços Prestados por Natureza

Custo Caixa dos Serviços Prestados <sup>a</sup> (R\$ milhões)	2T21	2T20	2T21 vs. 2T20	1S21	1S20	1S21 vs. 1S20
Ocupação	118,0	48,0	146%	221,7	155,9	42%
Pessoal	67,9	42,6	59%	128,8	124,8	3%
Consumo	44,7	20,1	122%	87,5	71,0	23%
Outros	34,2	8,6	298%	69,9	61,7	13%
<b>Custo Caixa dos Serviços Prestados</b>	<b>264,7</b>	<b>119,4</b>	<b>122%</b>	<b>507,8</b>	<b>413,4</b>	<b>23%</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)



O custo caixa do 2T21 apresentou elevação de R\$22 milhões (+9%) vs. 1T21 em função da abertura de novas academias e da maior reabertura das unidades no 2T21 (13% dos dias fechados no 2T21 vs. 28% no 1T21). Se comparada ao 4T20 que teve um perfil de unidades em operação similar ao 2T21, o custo caixa permaneceu estável demonstrando o forte foco na gestão dos custos durante a pandemia.

Considerando somente as unidades abertas até 4T19, o custo caixa dos serviços prestados no 2T21 reduziu 24% ou R\$67,3 milhões se comparado ao baseline de janeiro e fevereiro de 2020, devido à redução das despesas de pessoal nas unidades, despesas com consumo e ocupação nas academias. No 2T21, o custo caixa das lojas adicionadas a partir do 1T20 e do Queima Diária (adquirido em 2020) somou R\$53,6 milhões.

**LUCRO BRUTO CAIXA**

<b>Lucro Bruto Caixa<sup>a</sup></b> (R\$ milhões)	<b>2T21</b>	<b>2T20</b>	<b>2T21 vs. 2T20</b>	<b>1S21</b>	<b>1S20</b>	<b>1S21 vs. 1S20</b>
<b>Receita Líquida</b>	343,2	67,4	410%	715,0	670,1	7%
(-) Custo dos Serviços Prestados	362,3	256,4	41%	721,1	618,1	17%
<b>Lucro Bruto</b>	-19,1	-189,1	-90%	-6,1	52,0	-112%
(+) Depreciação <sup>b</sup>	97,6	137,1	-29%	213,3	204,7	4%
<b>Lucro Bruto Caixa<sup>c</sup></b>	<b>78,5</b>	<b>-52,0</b>	<b>-251%</b>	<b>207,2</b>	<b>256,7</b>	<b>-19%</b>
<i>Margem Bruta Caixa</i>	22,9%	-77,2%	100,1 p.p.	29,0%	38,3%	-9,3 p.p.
(+) gastos pré-operacionais	1,2	3,0	-59%	3,0	7,9	-62%
<b>Lucro Bruto Caixa antes dos gastos pré-operacionais<sup>d</sup></b>	<b>79,8</b>	<b>-49,1</b>	<b>n.a.</b>	<b>210,2</b>	<b>264,6</b>	<b>-21%</b>
<i>Margem Bruta Caixa Antes dos gastos pré-operacionais</i>	23,2%	-72,8%	n.a.	29,4%	39,5%	-10,1 p.p.

(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 das aberturas de novas unidades” exclui depreciação, amortização e custos com abertura de unidades.

O lucro bruto caixa totalizou R\$78,5 milhões no 2T21, comparado à um lucro bruto caixa negativo de R\$52,0 milhões no mesmo período do ano anterior, devido ao impacto significativo da 1ª onda de COVID-19 no resultado do 2T20. No 1S21, o lucro bruto caixa totalizou R\$207,2 milhões, resultando em uma margem bruta de 29%.

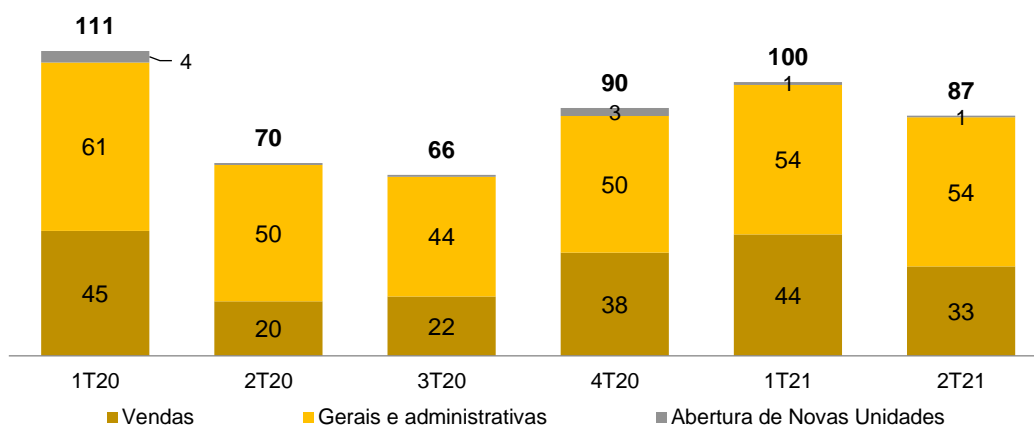
**DESPESAS COMERCIAIS E ADMINISTRATIVAS**

<b>Despesas com vendas, gerais e administrativas<sup>a</sup></b> (R\$ milhões)	<b>2T21</b>	<b>2T20</b>	<b>2T21 vs. 2T20</b>	<b>1S21</b>	<b>1S20</b>	<b>1S21 vs. 1S20</b>
Despesas com vendas	32,1	19,8	62%	76,3	65,3	17%
Gerais e administrativas	54,6	49,6	10%	109,1	111,0	-2%
Gastos pré-operacionais	0,6	0,7	-12%	1,6	4,8	-66%
<b>Total</b>	<b>87,4</b>	<b>70,1</b>	<b>25%</b>	<b>187,0</b>	<b>181,1</b>	<b>3%</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.

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$87,4 milhões no 2T21, R\$17,3 milhões acima do 2T20, devido à aquisição do Queima Diária que adicionou R\$11 milhões e maiores gastos com captação de clientes no 2T21, uma vez que no 2T20 as academias estavam fechadas durante a 1ª onda da COVID-19.

### Evolução das Despesas com Vendas, Gerais, Administrativas e Gastos pré-operacionais (R\$ milhões)



As despesas com vendas, gerais e administrativas e gastos pré-operacionais reduziram R\$24 milhões (-21%) se comparadas ao 1T20 (pré-pandemia) em razão das iniciativas adotadas para contenção de despesas dada a 2ª onda de COVID-19 ao longo do 1S21.

As despesas com vendas, gerais, administrativas e com abertura de novas unidades apresentaram uma redução de R\$12 milhões quando comparadas ao 1T21, principalmente ocasionada pela redução de campanhas de vendas, dado o baixo índice de mobilidade social e diversas restrições quanto ao funcionamento das unidades ao longo do 2T21.

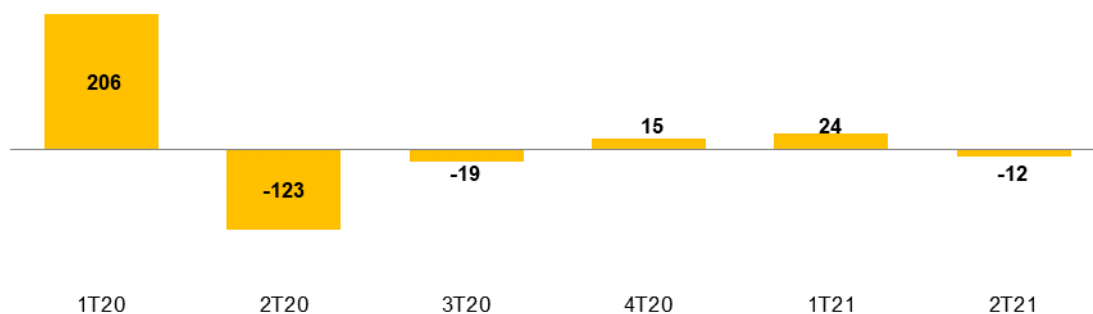
## EBITDA

### Composição do EBITDA

Composição do EBITDA <sup>a</sup> (R\$ milhões)	2T21	2T20	2T21 vs.2T20	1S21	1S20	1S21 vs.1S20
<b>Lucro líquido</b>	<b>-161,2</b>	<b>-252,8</b>	<b>-36%</b>	<b>-305,9</b>	<b>-235,9</b>	<b>30%</b>
(+) IR & CSLL	-10,9	-20,2	-46%	-9,4	6,5	-244%
(+) Resultado Financeiro	53,5	47,5	13%	107,8	111,5	-3%
(+) Depreciação	104,9	99,4	6%	215,0	188,6	14%
<b>EBITDA</b>	<b>-13,7</b>	<b>-126,2</b>	<b>-89%</b>	<b>7,6</b>	<b>70,7</b>	<b>-89%</b>
Margem EBITDA	-4,0%	-187,3%	183,4 p.p.	1,1%	10,5%	-9,5 p.p.
(+) gastos pré-operacionais	1,9	3,7	-49%	4,6	12,8	-64%
<b>EBITDA antes dos gastos pré-operacionais</b>	<b>-11,8</b>	<b>-122,5</b>	<b>-90%</b>	<b>12,2</b>	<b>83,4</b>	<b>-85%</b>
Mg. EBITDA antes dos gastos pré-operacionais	-3,4%	-181,9%	178,4 p.p.	1,7%	12,5%	-10,7 p.p.

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

O EBITDA antes dos gastos pré-operacionais no 1S21 foi de R\$12,2 milhões. As academias permaneceram fechadas por aproximadamente 21% dos dias do 1S21, o que impactou negativamente a retomada do crescimento da receita da Companhia.

**Evolução do EBITDA antes dos gastos-pré-operacionais (R\$ milhões)**


Apesar das diversas restrições ao funcionamento de academias oriundas da 1ª e 2ª onda de COVID-19, mantivemos o EBITDA estável ao longo dos últimos quatro trimestres, em razão das iniciativas adotadas pela Companhia de relacionamento com os clientes e redução de custos e despesas.

**EBITDA por Região**

EBITDA <sup>a</sup> (R\$ milhões)	2T21	2T20	2T21 vs.2T20	1S21	1S20	1S21 vs.1S20
Brasil	-19,2	-99,4	-81%	-12,0	5,0	-341%
México	4,6	-7,8	-159%	13,9	43,8	-68%
Outros América Latina	3,9	-15,9	-124%	18,7	25,9	-28%
<b>Sub-total</b>	<b>-10,7</b>	<b>-123,0</b>	<b>-91%</b>	<b>20,5</b>	<b>74,7</b>	<b>-73%</b>
Eliminação <sup>b</sup>	-3,0	-3,1	-6%	-12,9	-4,0	222%
<b>Total</b>	<b>-13,7</b>	<b>-126,2</b>	<b>-89%</b>	<b>7,6</b>	<b>70,7</b>	<b>-89%</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) Inclui ganho / (perda) com equivalência patrimonial e eliminações.

O EBITDA no Brasil, México e na região Outros América Latina apresentou recuperação relevante no 2T21, se comparado ao 2T20, já que o impacto da 2ª onda de COVID-19 sobre o 2T21 foi menor que o impacto da 1ª onda sobre o 2T20.

Assim como nos trimestres recentes, o México e Outros América Latina apresentaram EBITDA positivo no 2T21 devido à recuperação inicial da base de clientes.

## Os números financeiros apresentados a partir deste ponto refletem a adoção do IFRS-16

Para maiores informações, consultar a seção “Impacto da Adoção do IFRS-16” na pág. 17

### LUCRO (PREJUÍZO) DO PERÍODO

A Companhia apresentou prejuízo de R\$175,2 milhões no 2T21, versus um prejuízo de R\$272,2 milhões no 2T20, redução de R\$97 milhões. O resultado do 2T21 apresentou forte recuperação já que em média tínhamos 84% das academias em operação no 2T21, versus 28% no 2T20.

### GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de Caixa Operacional (R\$ milhões)	2T21	2T20	Variação	1S21	2S21	Variação
Lucro antes do IR e CS	(186,1)	(292,4)	-36%	(350,9)	(271,7)	+29%
Depreciações e amortizações	184,3	147,9	+25%	377,3	305,5	+24%
Baixa de intangível e imobilizado	10,3	6,4	+60%	18,3	14,0	+32%
Despesas financeiras sobre empréstimos	59,2	56,8	+4%	93,4	130,3	-28%
Despesas financeiras sobre arrendamentos	35,3	39,0	-10%	51,7	102,8	-50%
Outros	2,3	13,9	-84%	12,3	7,7	+59%
Variação no capital de giro	9,7	(18,7)	n/a	(48,5)	(134,5)	-64%
<b>Caixa gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>114,8</b>	<b>(47,0)</b>	<b>n/a</b>	<b>153,6</b>	<b>154,2</b>	<b>0%</b>
Juros pagos sobre empréstimos	(48,3)	(95,3)	-49%	(60,6)	(105,4)	-43%
Juros pagos sobre arrendamentos	(51,1)	(39,0)	+31%	(91,3)	(102,8)	-11%
Imposto de renda e contribuição social pagos	0,8	(7,6)	n/a	(1,2)	(30,8)	-96%
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>16,3</b>	<b>(189,0)</b>	<b>n/a</b>	<b>0,5</b>	<b>(84,9)</b>	<b>n/a</b>
(+) Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	48,3	95,3	-49%	60,6	105,4	-43%
(-) Pagamento de arrendamento de imóveis <sup>(a)</sup>	(41,3)	(73,3)	-44%	(86,2)	(110,3)	-22%
<b>Geração de caixa das operações antes de juros e depois de arrendamento de imóveis</b>	<b>23,3</b>	<b>(166,9)</b>	<b>n/a</b>	<b>(25,1)</b>	<b>(89,8)</b>	<b>-72%</b>

(a) “Pagamento de arrendamento de imóveis” considera o valor total pago em arrendamento de imóveis (contraprestações e crédito fiscal de juros), conforme apresentado na nota explicativa 12. Operações de Arrendamento

No 2T21, a geração de caixa das operações antes de juros e depois de arrendamentos foi de R\$23,3 milhões, apresentando uma significativa melhora quando comparada ao 2T20, apesar do fechamento parcial das unidades no período, devido ao menor impacto da 2ª onda de COVID-19.

No 1S21, o consumo de caixa das operações antes de juros e depois de arrendamentos foi de R\$25,1 milhões, mesmo com as unidades fechadas por do período do 1S21, devido a oferta de novos serviços durante a 2ª onda da COVID-19 combinado com a manutenção da cobrança e estrutura de custos e despesas mais enxuta, levando à um consumo de caixa praticamente neutro no período.

## CAPEX

Capex (R\$ milhões)	2T21	2T20	2T21 vs 2T20	1S21	1S20	1S21 vs 1S20
Capex	53,4	45,6	17%	107,6	284,6	-62%
Expansão	41,3	37,4	10%	74,6	239,4	-69%
Manutenção	6,9	4,9	41%	20,9	28,6	-27%
Projetos de inovação	0,7	1,6	-57%	3,1	7,6	-58%
Corporativo	4,5	1,7	162%	9,0	9,0	0%

O capex do 2T21 totalizou R\$53,4 milhões, expansão de 17% em relação ao 2T20. O reduzido capex, se comparado ao período anterior à pandemia, não impediu a Companhia de retomar o ritmo de crescimento, já que parte desta expansão foi financiada com recursos de terceiros aportados na joint venture SmartExp e na aquisição da Just Fit não houve desembolso de caixa. O capex Corporativo no 2T21 totalizou R\$4,5 milhões. Os recursos foram investidos principalmente em projetos de tecnologia, essenciais à digitalização de serviços e melhoria na experiência dos clientes.

## CAIXA E ENDIVIDAMENTO

Caixa e Endividamento (R\$ milhões)	2T21	1T21	4T20	3T20	2T20
Caixa e Equivalentes <sup>a</sup>	907	908	1.064	832	1.163
Dívida Bruta <sup>b</sup>	2.815	2.896	2.833	2.822	2.890
Por natureza:					
Empréstimos e debêntures	2.641	2.684	2.616	2.597	2.669
Passivo de arrendamento - equipamentos	174	212	217	225	221
Por vencimento:					
Curto prazo	542	590	345	402	561
Longo prazo	2.273	2.307	2.488	2.420	2.329
Dívida Líquida	1.908	1.988	1.770	1.990	1.727
Dívida Líquida/EBITDA LTM	6,7x	15,8x	5,7x	8,9x	4,2x

(a) Nesta tabela, "Caixa e Equivalentes" considera o saldo das garantias constituídas para a 4ª emissão de debêntures da Companhia; "Dívida Líquida" considera empréstimos, financiamentos e arrendamento operacional (excluindo arrendamento de imóveis) com instituições financeiras, de curto e longo prazo, menos caixa e garantias; (b) "Dívida Bruta" inclui o passivo de arrendamento operacional de equipamentos; (c) o indicador "Dívida Líquida/EBITDA" utiliza a definição de dívida líquida e EBITDA das debêntures da Companhia, que entre outros fatores inclui o resultado pro-forma das operações adquiridas durante o período e os efeitos do IFRS16 no EBITDA;

A Companhia manteve a posição de caixa no 2T21 de R\$907 milhões, estável em relação a 1T21, principalmente pelas ações adotadas para preservação e fortalecimento de sua posição de caixa. A posição de endividamento financeiro reduziu em R\$81 milhões, para R\$2.815 milhões, resultando em uma variação positiva da dívida líquida de R\$80 milhões, encerrando o 2T21 em R\$1.908 milhões. No 2T21 a companhia amortizou parcialmente 10% do saldo remanescente das debentures da 4ª emissão (R\$117 milhões), e captou R\$ 250 milhões decorrente da 5ª emissão de debêntures, com prazo total de 3 anos contados a partir da data de emissão.

O índice de dívida líquida / EBITDA LTM atingiu 6,7x ao final do 2T21, impactado pela redução do EBITDA pelo fechamento temporário das academias, efeito que está presente de forma relevante em todo o período de medição. Em relação à 4ª emissão de debêntures da Companhia, na qual tal índice é medido trimestralmente com limite de 3,0x, a Assembleia Geral de Debenturistas realizada em 26 de março de 2021, aprovou (entre outros temas) a alteração do limite do indicador de dívida líquida/EBITDA LTM, que não será medido no 1º, 2º e 3º trimestres de 2021, e terá limite de 6,75x no 4º trimestre de 2021 e 1º trimestre de 2022. Em relação a empréstimos bancários, a maior parte dos contratos da Companhia possui somente

medição anual (no encerramento do exercício social) do índice de dívida líquida/EBITDA LTM, e foram obtidos *waivers* para todos os contratos que preveem esta medição trimestralmente. Com estas iniciativas, a Companhia estava adimplente com suas obrigações em todos os contratos financeiros em 30 de junho de 2021.

Em julho de 2021, concretizamos a captação de R\$2,645 milhões por meio da oferta pública inicial de ações, o que reduz substancialmente nosso endividamento líquido e fortalece nossa posição de caixa para financiar a contínua expansão das operações. A agência de rating de crédito Fitch elevou em julho de 2021 o rating das debentures da 4ª emissão para AA- (bra) com perspectiva positiva.

A Companhia busca o alinhamento do perfil de vencimentos da dívida com sua geração de caixa operacional, e a captação de dívida em moeda local, em cada país onde opera. A empresa tem os vencimentos de sua dívida bem distribuídos nos próximos anos até 2026. No final do 2T21, o cronograma de vencimento do endividamento financeiro era:

<b>Endividamento Financeiro<sup>a</sup></b> (R\$ milhões)	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>Total</b>
Total	<b>246</b>	<b>563</b>	<b>665</b>	<b>528</b>	<b>440</b>	<b>373</b>	<b>2.815</b>
Brasil	58	83	316	260	379	373	1.468
México	41	151	162	123	43	-	520
Outros Am. Latina <sup>b</sup>	147	329	187	145	19	-	827

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

## EVENTOS SUBSEQUENTES

### Abertura de capital e listagem das ações na B3

No dia 14 de julho de 2021, as ações ordinárias da Smart Fit Escola de Ginástica e Dança S.A passaram a ser negociadas no segmento de Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo – B3 com o ticker SMFT3. Por meio de uma emissão primária de 115 milhões de ações ordinárias, a Smart Fit captou R\$2.645 milhões (considerando a subscrição do lote suplementar de 15,0 milhões de ações). Os recursos captados tem como objetivo financiar a retomada do plano de expansão e consolidação das operações, assim como fortalecer o ecossistema fitness da Companhia. No dia 2 de agosto de 2021, a oferta pública de ações foi concluída.



## **IMPACTO DA ADOÇÃO DO IFRS 16**

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

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



Demonstração de Resultados (R\$ milhões)	Impactos do 2T21		Impactos do 2T20	
	Reportado	IFRS 16	Reportado	IFRS 16
Receita Líquida	343,2		67,4	
Custo dos serviços	(362,4)	6,3	(256,4)	(39,4)
Aluguéis	(31,5)	86,9	(18,2)	31,3
Depreciação e amortização (custo)	(184,6)	(80,6)	(168,3)	(70,6)
Lucro bruto	(19,1)	6,3	(189,1)	(39,4)
SG&A	(89,6)	0,6	(73,1)	(0,3)
Despesas com vendas	(32,8)	-	(19,8)	-
Gerais e administrativas	(53,0)	1,7	(48,7)	0,9
Aluguéis	(0,8)	1,7	(0,2)	0,9
Depreciação e amortização (despesa)	(2,0)	(1,0)	(3,0)	(1,2)
Outras (despesas) receitas	(1,9)	-	(0,9)	-
Equivalência patrimonial	(3,0)	-	(3,1)	-
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	(111,6)	7,0	(265,3)	(39,7)
Resultado Financeiro	(74,7)	(21,1)	(27,1)	20,3
Imposto de Renda e Contribuição Social	10,9	-	20,2	-
Lucro líquido	(175,2)	(14,0)	(272,2)	(19,3)

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

Lucro bruto	(19,1)	6,3	(25,4)	(189,1)	(39,4)	(149,7)
(-) Depreciação e amortização (custo)	184,6	80,6	104,0	168,3	70,6	97,7
Lucro bruto excluindo depreciação	165,5	86,9	78,5	(20,8)	31,3	(52,0)
Margem Bruta excluindo depreciação	48,2%		22,9%	-30,8%		-77,2%
Lucro líquido	(175,2)	(14,0)	(161,2)	(272,2)	(19,3)	(252,8)
(-) IR & CSLL	(10,9)	-	(10,9)	(20,2)	-	(20,2)
(-) Resultado Financeiro	74,7	21,1	53,5	27,1	(20,3)	47,5
(-) Depreciação e amortização	186,6	81,6	104,9	171,3	71,9	99,4
EBITDA	74,9	88,7	(13,7)	(94,0)	32,2	(126,2)
Margem EBITDA	21,8%		-4,0%	-139,5%		-187,3%

6M21	Impactos do 6M21		6M20	Impactos do 6M20	
	Reportado	IFRS 16		Reportado	IFRS 16
715,0			670,1		670,1
(721,1)	(0,0)	(721,1)	(618,1)	(20,3)	(597,8)
(62,5)	160,2	(222,8)	(41,3)	117,6	(159,0)
(373,6)	(160,3)	(213,3)	(322,3)	(137,9)	(184,4)
(6,2)	(0,0)	(6,1)	52,0	(20,3)	72,3
(187,3)	1,1	(188,3)	(185,8)	0,4	(186,2)
(78,0)		(78,0)	(65,3)		(65,3)
(106,0)	3,1	(109,1)	(109,0)	2,0	(111,0)
(0,8)	3,1	(4,0)	(0,7)	2,0	(2,7)
(3,7)	(2,0)	(1,7)	(5,8)	(1,6)	(4,2)
0,4		0,4	(0,9)		(0,9)
(12,9)		(12,9)	(4,0)		(4,0)
(206,4)	1,1	(207,4)	(137,8)	(19,9)	(117,9)
(144,5)	(36,7)	(107,8)	(133,8)	(22,3)	(111,5)
9,4		9,4	(6,5)		(6,5)
(341,5)	(35,7)	(305,9)	(278,2)	(42,2)	(235,9)

(6,2)	(0,0)	(6,1)	52,0	(20,3)	72,3
373,6	160,3	213,3	322,3	137,9	184,4
367,4	160,2	207,2	374,3	117,6	256,7
51,4%		29,0%	55,9%		38,3%
(341,5)	(35,7)	(305,9)	(278,2)	(42,2)	(235,9)
(9,4)	-	(9,4)	6,5	-	6,5
144,5	36,7	107,8	133,8	22,3	111,5
377,3	162,3	215,0	328,1	139,6	188,6
170,9	163,3	7,6	190,3	119,6	70,7
23,9%		1,1%	28,4%		10,5%

\* 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 (nestes dois países, em conjunto com academias próprias), El Salvador, Equador, Guatemala e República Dominicana. No 1T20, a Companhia adquiriu o controle compartilhado da operação do Panamá, e seus resultados passaram a ser incluídos via equivalência patrimonial. 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	
	2T21	2T20	2T21	2T20
Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Argentina e Paraguai	Consolidado	Consolidado	Consolidado	Consolidado
Panamá e Costa Rica	Equivalência patrimonial <sup>b</sup>	Equivalência patrimonial <sup>b</sup>	Investimento	Investimento
El Salvador, Equador, Guatemala e República Dominicana <sup>c</sup>	Royalties pelo uso da marca	Royalties pelo uso da marca	n/a	n/a
Queima Diária	Consolidado	n/a	Consolidado	n/a

(a) Operação no período era franqueada; (b) O Panamá se tornou uma operação própria no 1T20, com controle compartilhado com sócios locais; (c) Operações franqueadas até 31.12.2020.

**BALANÇO PATRIMONIAL**

<b>ATIVO (R\$ milhões)</b>	<b>2T21</b>	<b>4T20</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.218,9</b>	<b>1.311,0</b>
Caixa e equivalentes de caixa	836,7	1.019,6
Contas a receber de clientes e outros créditos	150,4	154,2
Outros Créditos	231,9	137,2
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>6.663,9</b>	<b>7.182,9</b>
Imobilizado	2.267,0	2.425,1
Direito de uso de arrendamento	2.463,7	2.726,9
Intangível	1.446,1	1.540,9
Investimentos	120,9	125,2
Outros	366,2	364,8
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>7.882,9</b>	<b>8.494,0</b>

<b>PASSIVO (R\$ milhões)</b>	<b>2T21</b>	<b>4T20</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>1.253,5</b>	<b>1.084,6</b>
Empréstimos, financiamentos e debêntures	471,8	277,7
Passivo por arrendamento	350,4	339,4
Fornecedores	298,7	333,0
Receita diferida	121,1	132,5
Impostos e contribuições a recolher	11,6	2,0
<b>NÃO CIRCULANTE</b>	<b>4.542,3</b>	<b>4.940,6</b>
Empréstimos e financiamentos	2.169,0	2.338,4
Passivo por arrendamento	2.286,7	2.534,4
Outros	86,6	67,8
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.087,0</b>	<b>2.468,8</b>
Capital social	325,4	325,4
Reserva de capital	2.379,5	2.312,0
Reservas de lucros / prejuízos acumulados	-992,2	-651,8
Outros resultados abrangentes	345,8	460,5
Participação não controladora	28,5	22,7
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>7.882,9</b>	<b>8.494,0</b>

**DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS**

DRE (R\$ milhões)	2T21	2T20	2T21 vs. 2T20	1S21	1S20	1S21 vs. 1S20
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>343,2</b>	<b>67,4</b>	<b>410%</b>	<b>715,0</b>	<b>670,1</b>	<b>7%</b>
Custo dos Serviços Prestados	-362,4	-256,4	41%	-721,1	-618,1	17%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>-19,1</b>	<b>-189,1</b>	<b>-90%</b>	<b>-6,2</b>	<b>52,0</b>	<b>-112%</b>
Receitas (despesas) operacionais						
Vendas	-32,8	-20,5	60%	-78,0	-70,1	11%
Gerais e administrativas	-54,9	-51,6	6%	-109,7	-114,8	-4%
Equivalência patrimonial	-3,0	-3,1	-6%	-12,9	-4,0	222%
Outras (despesas) receitas	-1,9	-0,9	113%	0,4	-0,9	-144%
Lucro antes do resultado financeiro	-111,6	-265,3	-58%	-206,4	-137,8	50%
Resultado financeiro	-74,5	-27,1	175%	-144,5	-133,8	8%
Lucro antes do IR/CS	-186,1	-292,4	-36%	-350,9	-271,7	29%
Imposto de Renda e Contribuição Social	10,9	20,2	-46%	9,4	-6,5	-244%
<b>Lucro líquido</b>	<b>-175,2</b>	<b>-272,2</b>	<b>-36%</b>	<b>-341,5</b>	<b>-278,2</b>	<b>23%</b>

**DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA**

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	2T21	2T20	2T21 VS. 2T20	1S21	1S20	1S21 VS. 1S20
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS</b>						
Resultado do Período	-175,2	-272,2	-36%	-341,5	-278,2	23%
Depreciações e amortizações	184,3	147,9	25%	377,3	305,5	23%
Baixa de intangível e imobilizado	10,3	6,4	60%	18,3	14,0	32%
Juros provisionados sobre dívida e variação cambial	50,3	25,1	101%	84,6	98,5	-14%
Juros provisionados sobre arrendamentos	-4,5	-40,1	-89%	51,7	23,7	118%
Outros	-29,1	-174,5	-83%	-34,9	-85,2	-59%
Variação no capital de giro	24,3	84,8	-71%	-1,9	-2,7	-31%
<b>Caixa gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>60,3</b>	<b>-222,6</b>	<b>n.a</b>	<b>153,6</b>	<b>75,6</b>	<b>103%</b>
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	-48,3	-95,3	-49%	-60,6	-105,4	-42%
Juros pagos sobre arrendamentos	-51,1	39,5	-229%	-91,3	-24,3	276%
Imposto de renda e contribuição social pagos	0,8	-7,6	n.a	-1,2	-30,8	-96%
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>-38,3</b>	<b>-286,0</b>	<b>-87%</b>	<b>0,5</b>	<b>-84,9</b>	<b>n.a</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>						
Adições do ativo imobilizado	-53,4	-45,6	17%	-107,6	-284,6	-62%
Adições do ativo intangível	-1,9	-2,6	-26%	-3,2	-4,7	-32%
Pagamento de aquisição de controlada e controlada em conjunto	0,0	-8,0	-100%	-54,5	-29,1	87%
Aumento de capital em controlada e controlada em conjunto	-1,2	-8,2	-86%	-3,7	-9,4	-60%
Aplicações financeiras	-37,2	-33,9	10%	-50,0	-37,6	33%
Partes relacionadas	14,4	-0,5	n.a	-2,2	1,4	-264%
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento</b>	<b>-79,3</b>	<b>-98,8</b>	<b>-20%</b>	<b>-221,3</b>	<b>-364,0</b>	<b>-39%</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>						
Pagamento de empréstimos e custos	-142,0	-7,8	1709%	-174,0	-55,2	215%
Captação de empréstimos	246,7	112,6	119%	246,7	372,6	-34%
Pagamento de arrendamento	-53,0	-93,0	-43%	-113,4	-137,7	-18%
Aumento de capital - controladores	0,0	0,0	n.a	64,3	0,1	58394%
Recompra de ações, líquida de recebimentos pela opção de ações exercidas	0,0	0,0	-100%	0,0	-30,6	-100%
Outros	0,8	0,2	377%	0,0	-0,0	-100%
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento</b>	<b>52,5</b>	<b>11,9</b>	<b>342%</b>	<b>23,7</b>	<b>149,2</b>	<b>-84%</b>
<b>AUMENTO (REDUÇÃO) DO SALDO DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>						
Saldo inicial	863,1	1.346,5	-36%	1.019,6	1.351,4	-25%
Saldo final	792,0	1.162,6	-32%	792,0	1.162,6	-32%
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	-6,0	189,1	-103%	-23,6	110,9	-121%