GRUPO SBF

CENTAURO FISIA NWB

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

9M21



NOSSA HISTÓRIA

RECEITA BRUTA

R$ 0,2 bi 2003 → **R$ 4,3 bi** 9M21

1981
1ª loja aberta em Belo Horizonte
CENTAURO

2003
Lançamento do e-commerce **centauro.com.br**

2008
Novo CD em Extrema (MG)

2014
Patrocinador oficial da **Copa do Mundo da FIFA**

2017
Implementação **Omnichannel**

Inauguração **1ª loja G5**

2019
IPO CNTO3

2020
FOLLOW-ON

Aquisição **FISIA**
(distribuidora exclusiva da Nike no Brasil)

2021
Aquisição NWB

NOVO TICKER SBFG3

GRUPO SBF

NOSSA HISTÓRIA

3 pilares



Maior varejista de artigos esportivos do Brasil

Foco em distribuição

224 lojas em 25 estados do Brasil + Distrito Federal

R$1 bilhão em vendas online

CENTAURO

FISIA

GRUPO SBF

NWB

Representante exclusiva da **Nike** no Brasil, **maior marca esportiva do mundo**

Foco em produto e marca

R$2,3 bilhões
Receita Bruta no 9M21



Maior plataforma de **mídia digital esportiva** do Brasil

Foco em conteúdo e engajamento

+ 73 milhões de inscritos no Youtube

+ 10 bilhões – Views totais no Yotube

NOSSOS PILARES
FUNDAMENTAIS




novo
R$ 79,99
PROMO
R$ 59,99
casual
PROMO
CENTAURO

CENTAURO AT A GLANCE



Presente nas **100 maiores cidades** do Brasil

SORTIMENTO DIFERENCIADO

Variedade e segmentação exclusivas¹



+ Vários outros modelos

Parcerias

Marca Própria

OXER (2ª marca mais vendida)

nord outdoor

ADAMS

X-Seven

Líder varejista de produtos esportivos

da América Latina com **capilaridade nacional**
em um mercado brasileiro **altamente fragmentado**

- Lojas capturam clientes e alavancam vendas online
- Experiência diferenciada em lojas e online
- Lojas como um centro local de vendas online
- Custos de frete reduzidos

R$ 1 bi em vendas **digitais** em 2020

40% do total de vendas são *omnichannel*

CENTAURO

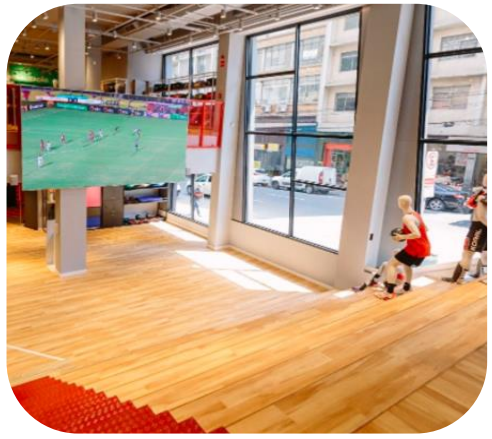
Fonte: Companhia
(1) Exclusividade em comparação com outros varejistas.
Não considera lojas de marca

LOJA G5

EXPERIÊNCIA DE COMPRA DIFERENCIADA













- **Novo** modelo de loja física
- **Aumento histórico** de vendas
- Foco em experimentação, experiência e serviços
- Plataforma **Omnichannel** e foco na **experiência do cliente**
- **11 reformas** e **14 novas lojas** G5 até o 9M21
- **86 lojas G5** de um total de 224 lojas

CENTAURO

MAIS LOJAS, ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO



EXPANSÃO MODELO G5

140
shoppings mapeados

138
lojas ainda não convertidas em G5

94
com menos de 1000m²



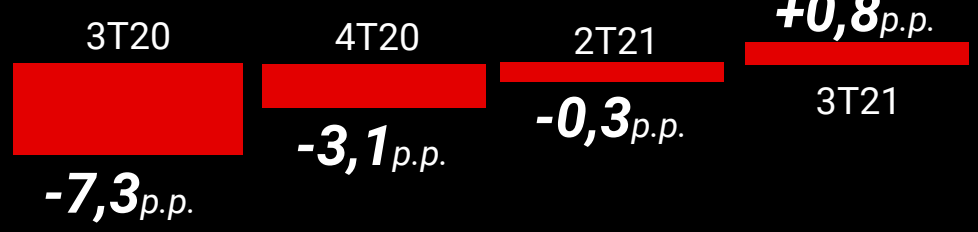
Em 2019, as 5 lojas G5 abertas em 2017 e 2018 trouxeram **+0,27p.p** de Margem **EBITDA**

RECUPERAÇÃO ACELERADA

CRESCIMENTO SAUDÁVEL



RECUPERAÇÃO DE MARGEM BRUTA
Gap versus 2019



crescimento
RECEITA BRUTA

+39,8%

vs
9M20

crescimento
total de ***VENDAS***

+38,7%

vs
9M20

PLATAFORMA DIGITAL

crescimento acelerado

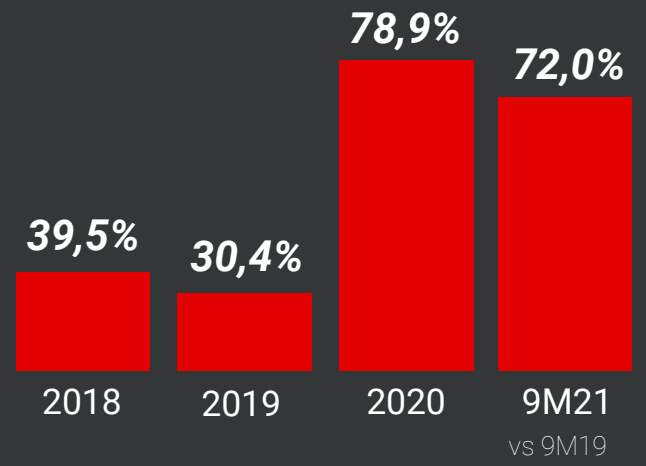
+58,6%
crescimento ROB digital
vs 9M19

+68,7%
crescimento consistante no GMV
vs 2019

35,6%
de share das vendas totais

APP com 50%
de share do digital

CRESCIMENTO VENDAS GMV ONLINE




FISIA

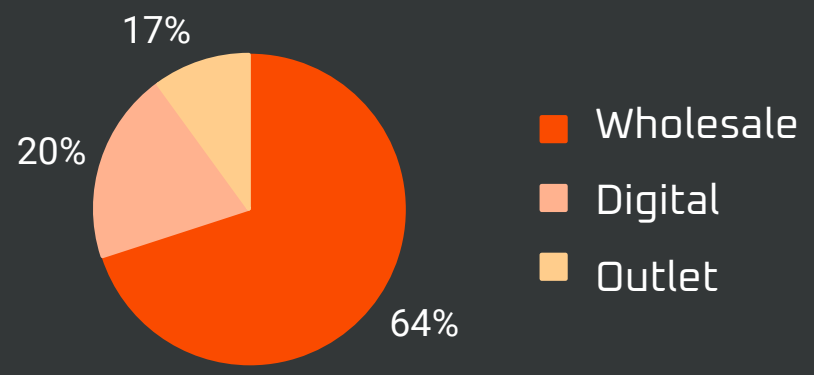
FISIA

Representante exclusiva da **NIKE** no Brasil, a **maior** marca esportiva do mundo

RECEITA BRUTA 9M21
R$ 2,3 bi

RECEITA LÍQUIDA 9M21
R$ 1,8 bi

SHARE
POR CANAL





RENTABILIZANDO A OPERAÇÃO

CRESCER CANAL DTC

Omnichannel entre **Centauro e Fisia**

Operação 3P

Conversão nike.com

Novo modelo de loja

CAPTURAR SINERGIAS

Custo de transporte

Custo de loja

Custo de operação digital

Integração de sistemas e backoffice

OUTRAS INICIATIVAS

Share da **produção local vs. produtos importados**

Capturar benefício fiscal

NWB





10 bi
views totais
no youtube

73 mi
de inscritos
no youtube

81 mi
de seguidores
no instagram

7
canais
originais
referências
no esporte

+150
vídeos lançados
toda semana

CANAIS ORIGINAIS

DESIMPEDIDOS

FALCÃO 12

FATALITY

ACELERADOS

CAMISA 21

DESIMPEGAMES

PASSA A BOLA

+110
canais
afiliados

QUEREMOS SER O DESTINO DO ESPORTE



Torcida



Bem-estar



Performance



Moda

CAPTURA DAS ALAVANCAS DE VALOR

O QUE ESTAMOS FAZENDO?

Expansão e captura de novos clientes

- ➔ Expansão
- ➔ Pequenas cidade
- ➔ Plataforma B2B

Lifetime value

- ➔ Membership
- ➔ Social Commerce
- ➔ Sinergia NWB

Ganhar escala

- ➔ Eficiência operacional
- ➔ Capturar Sinergias



GRUPO SBF

Social Commerce

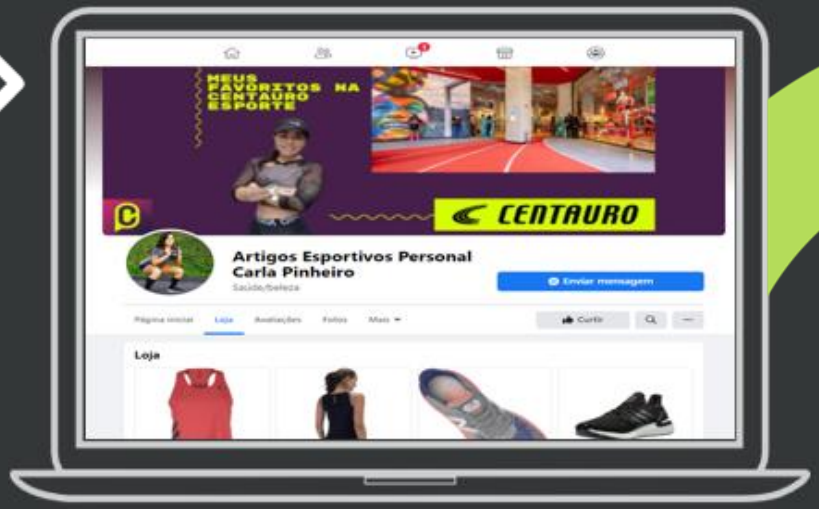
VENDEDORES DIGITAIS

Influenciadores e **Agentes do Esporte**

ECOSSISTEMA

Maior alcance com **criação de conteúdo**

Aquisição de clientes





@personalcaca

Embaixadora Centauro
+15k de seguidores

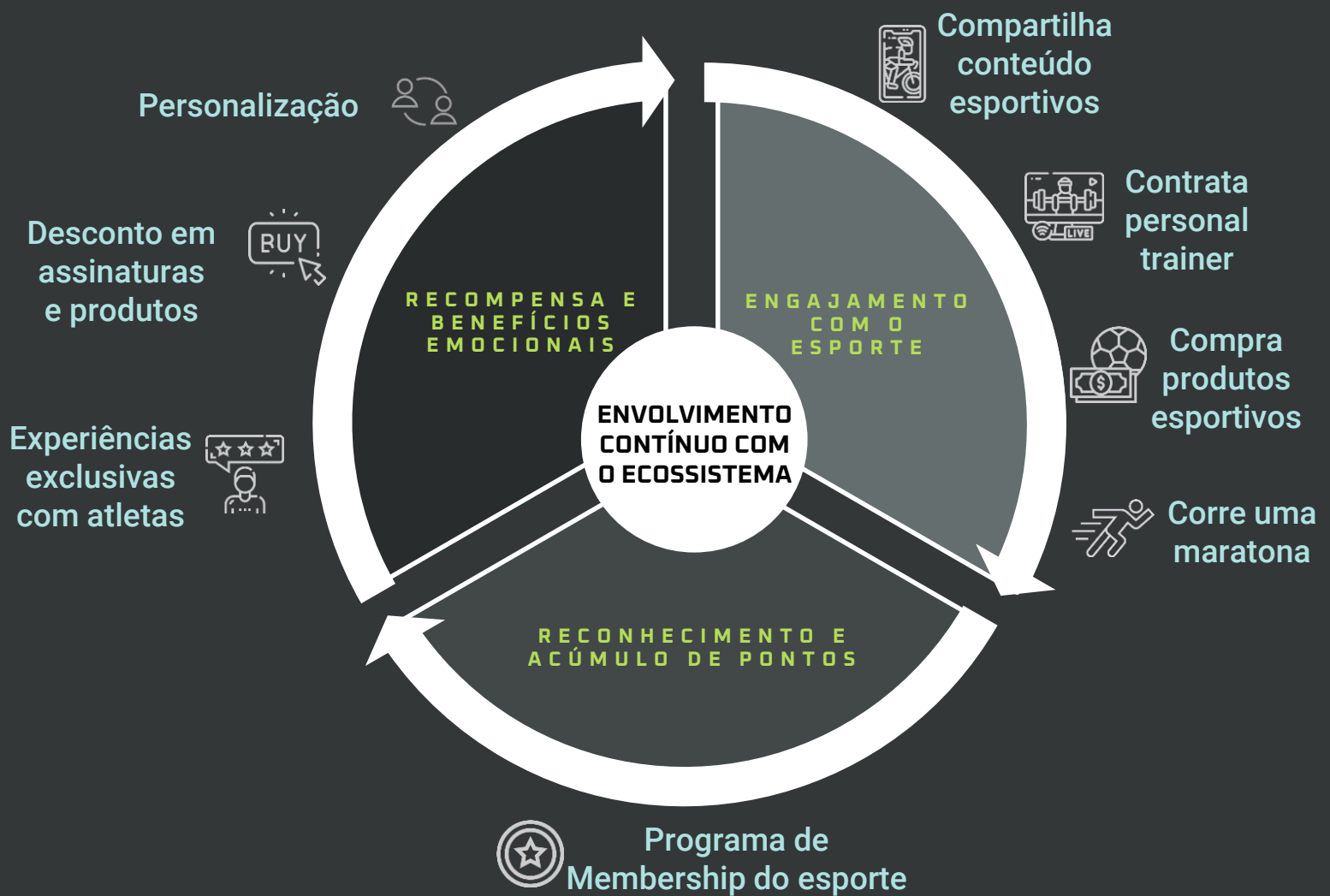
Opinião especialista

Monetização da audiência

Reviews

GRUPO SBF

Programa de Membership

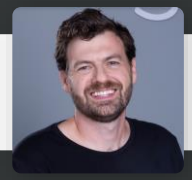


NOSSO TIME

GRUPO SBF

Equipe de gestão alinhada ao novo ciclo de crescimento da empresa

- Incentivos de longo prazo com base no plano de opção de ações;
- Equipe comprometida e alinhada com o futuro da empresa;
- Sistema de gestão totalmente organizado e orientado para objetivos



Pedro Zemel
CEO - Chief Executive Officer

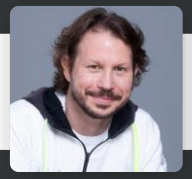
José Salazar
VP, Chief Financial Officer & IRO





Gustavo Furtado
VP & SBF Ventures

Marcel Viana
VP & Chief Technology Officer

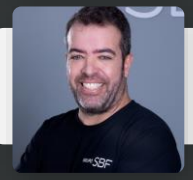




Olivia Gryschek
VP & Chief People Officer

Thiago Rebelo
VP & Chief Retail Officer





Mauricio Nogueira
VP & Chief Supply Chain Officer

Paula Nader
VP & Chief Marketing Officer

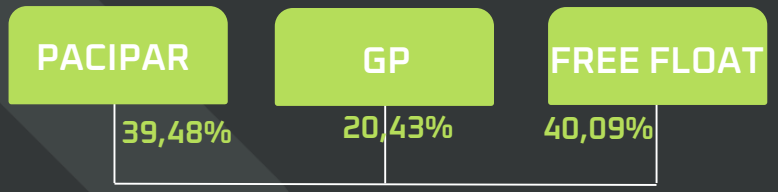




Claudio Assis
General Manager **Centauro**

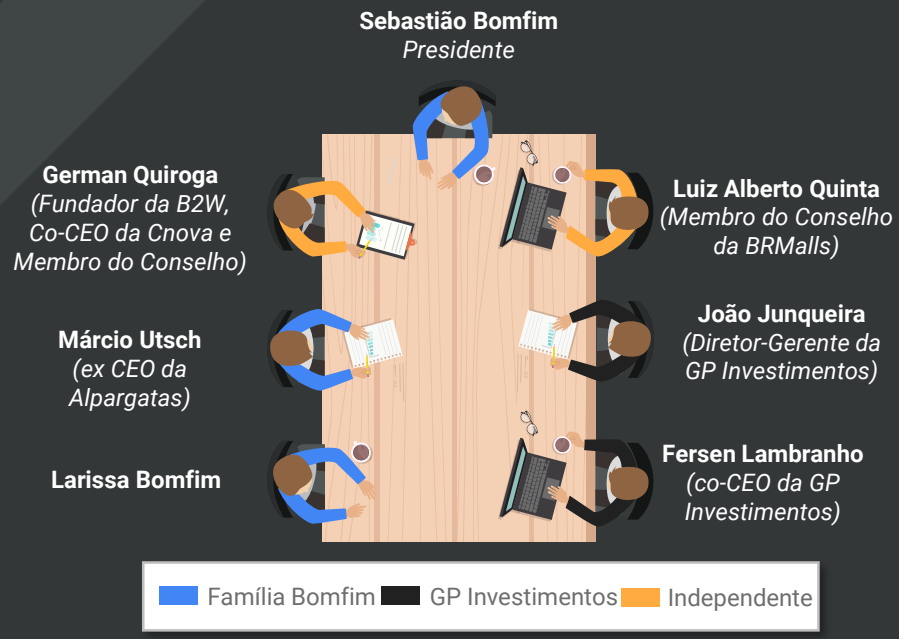
Karsten Koehler
General Manager **Fisia**





GRUPO SBF

Conselho de Administração



GRUPO SBF

RESULTADOS

3T21
&
9M21



PRINCIPAIS MENSAGENS 3T21

1 GRUPO SBF

NOVO PATAMAR

R$1,9bi	RECEITA BRUTA	2X	vs 3T19
R$251mm	EBITDA ajustado	2X	vs 3T19
R$109mm	LUCRO LÍQUIDO ajustado	3X	vs 3T19

PRINCIPAIS MENSAGENS 3T21

FISIA

CRESCIMENTO ACELERADO

RECEITA BRUTA

R$1 bilhão

+44%
vs 2T21

CRESCIMENTO VENDAS DTC

Nike.com.br

> União do branding da Fisia com *know-how* de *marketing* da Centauro

> Desenvolvimento do mercado de *sneakers*

Nike Factory Stores *(outlets)*

> Melhorias operacionais com experiência do Grupo SBF

> Migração do mix de produtos *close-outs* para *rebuys*

PRINCIPAIS MENSAGENS 3T21

CENTAURO

CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

SSS POSITIVO NO TRIMESTRE **4,6%** 3T21 X 3T19

3T21

+10 inaugurações

+1 reforma

lojas G5 **47%** da rede

+69% CRESCIMENTO PLATAFORMA DIGITAL vs 3T19

Internalização do time de marketing de performance

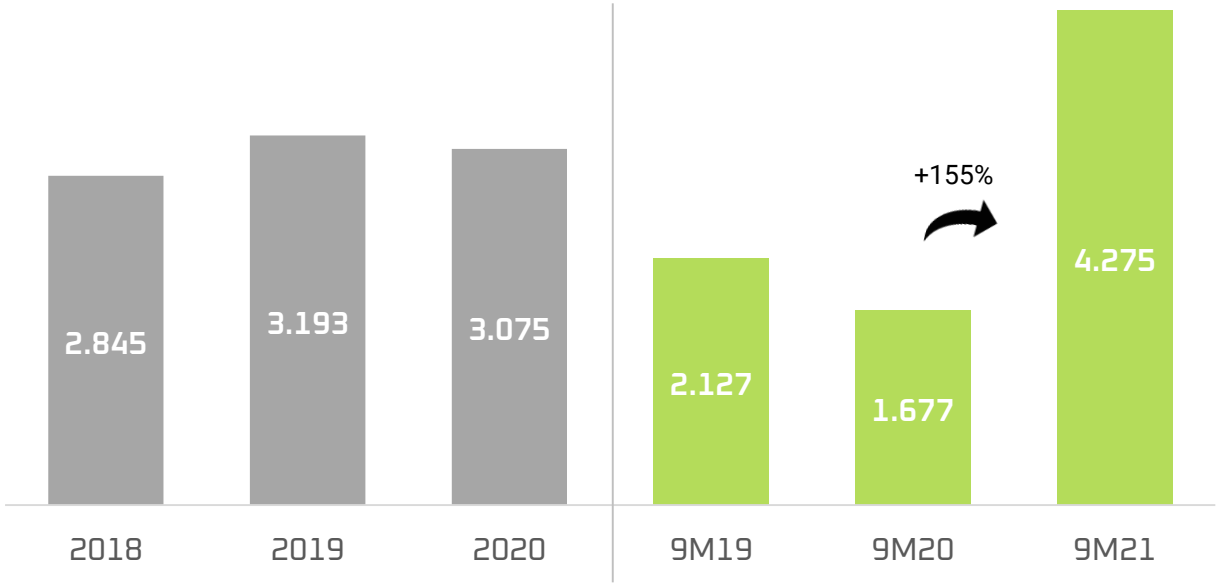
Margem bruta superior a 2019, mesmo com aumento do share de digital

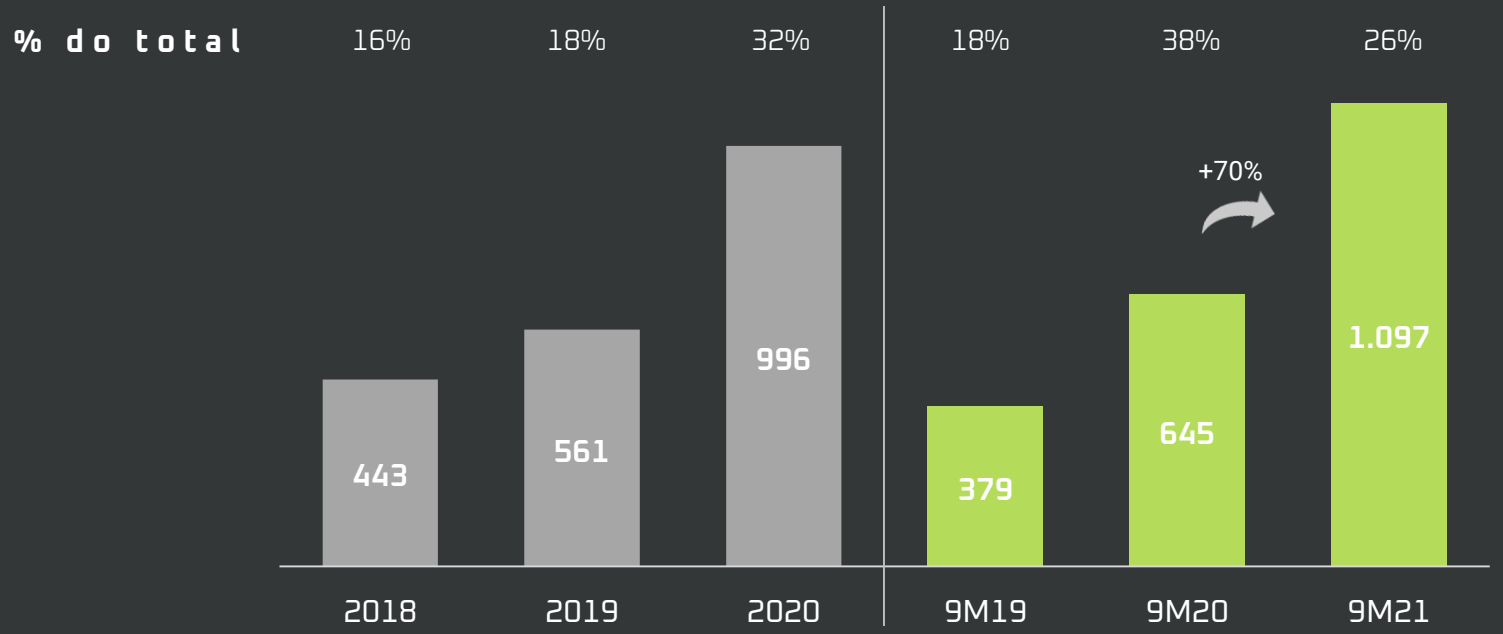
Margem de contribuição do canal digital maior do que a de lojas físicas

Otimização de entregas omnichannel

GRUPO SBF

Receita Bruta Consolidada
R$ milhões

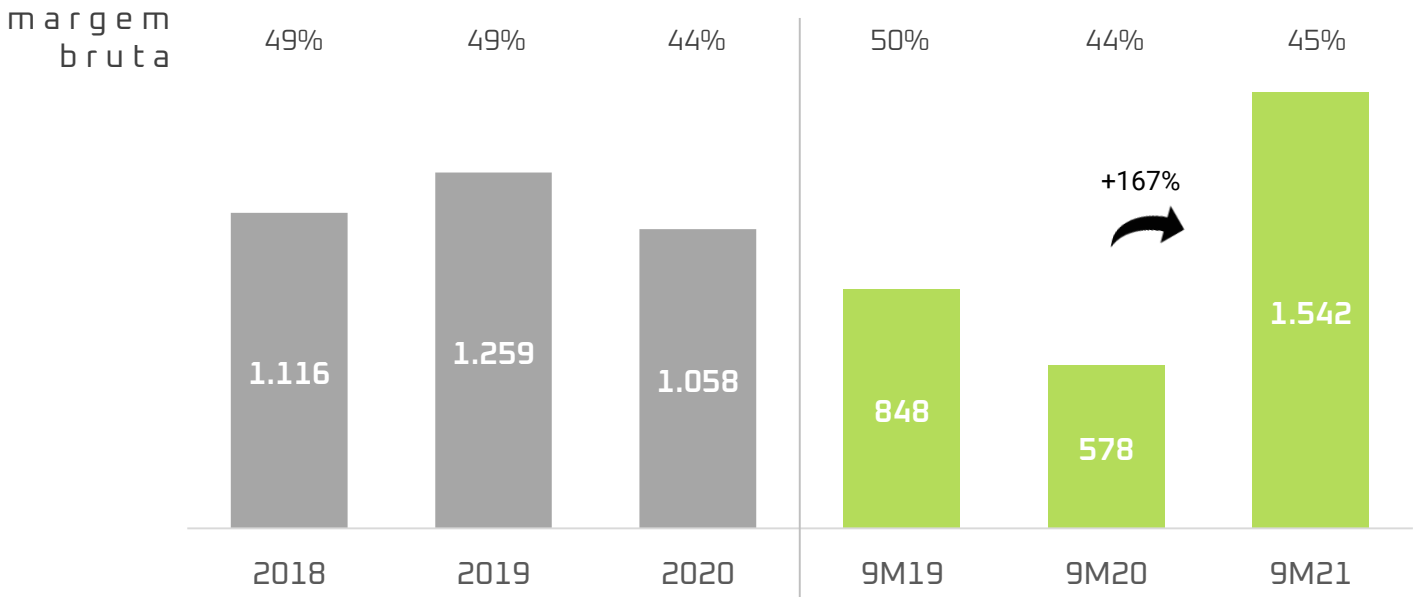




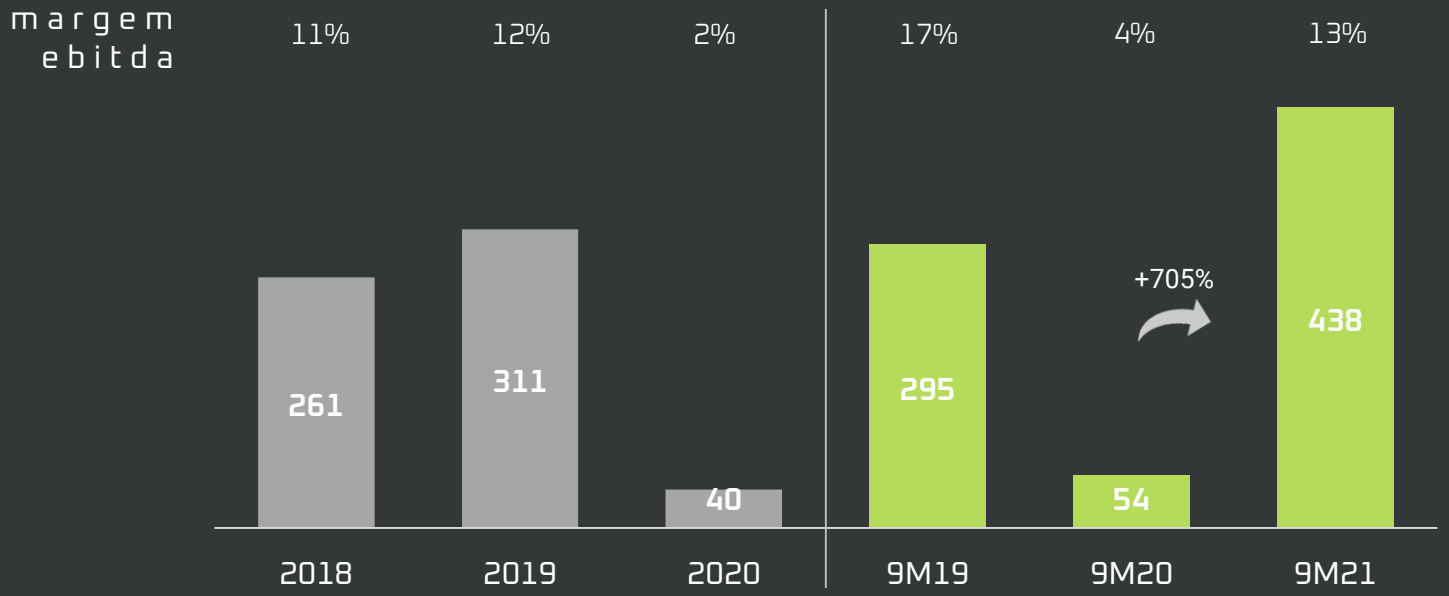
Receita Bruta Digital
R$ milhões

GRUPO SBF

Lucro Bruto
R$ milhões

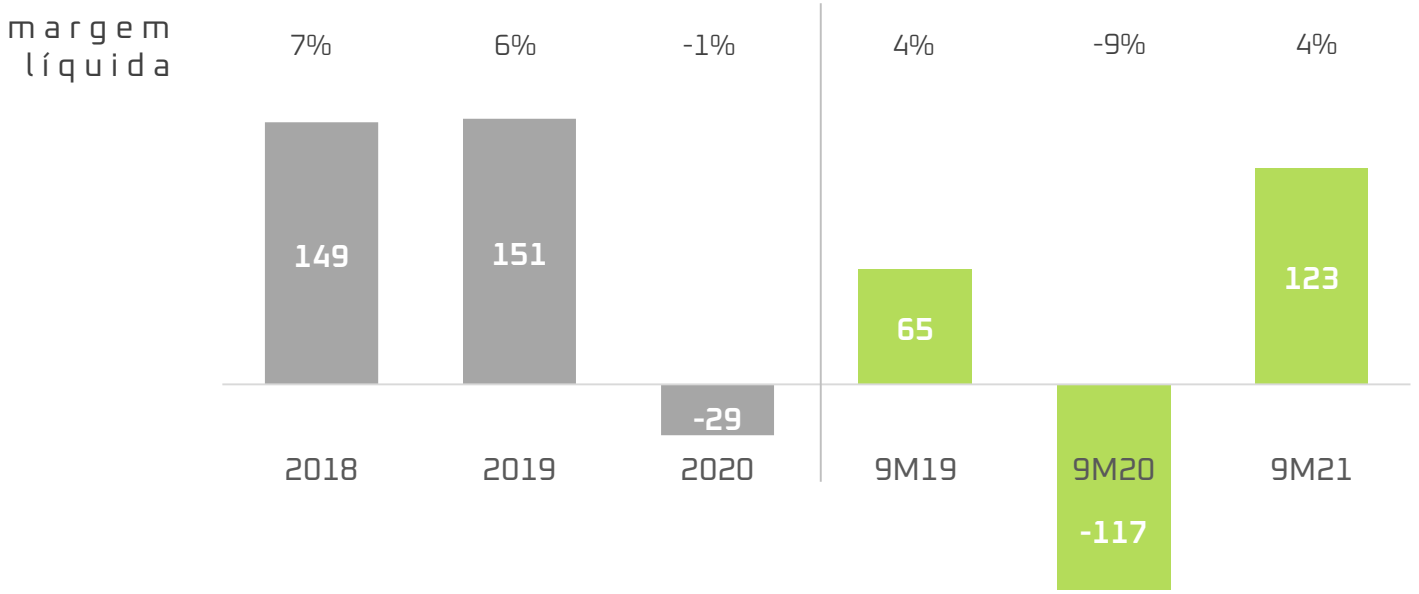


EBITDA Ajustado
R$ milhões

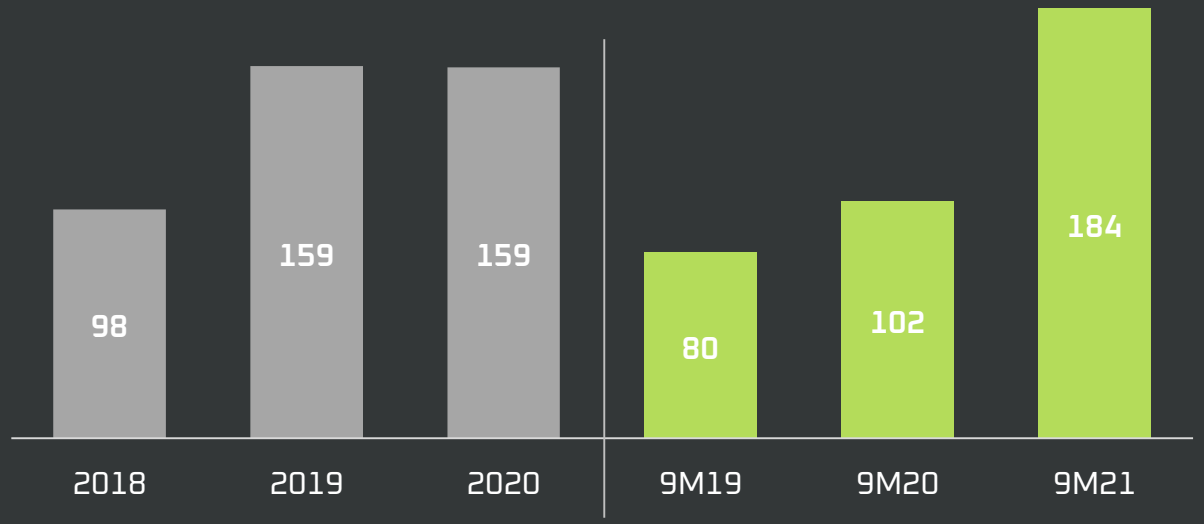


GRUPO SBF

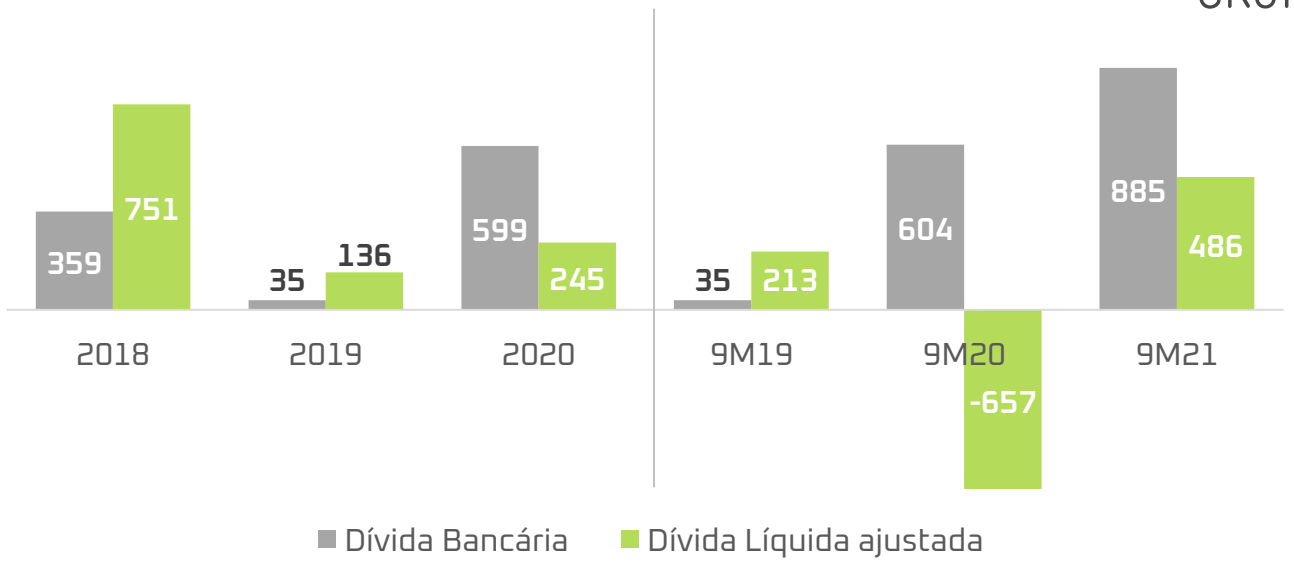
Lucro Líquido
R$ milhões



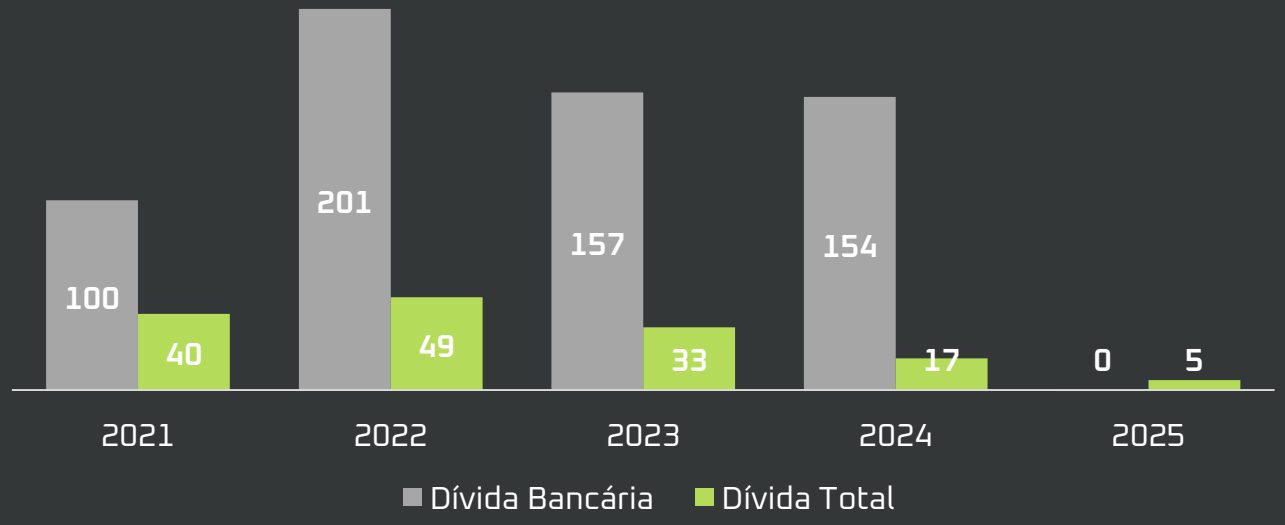
CAPEX
R$ milhões



Dívida Bancária e Dívida Líquida Ajustada
R$ milhões

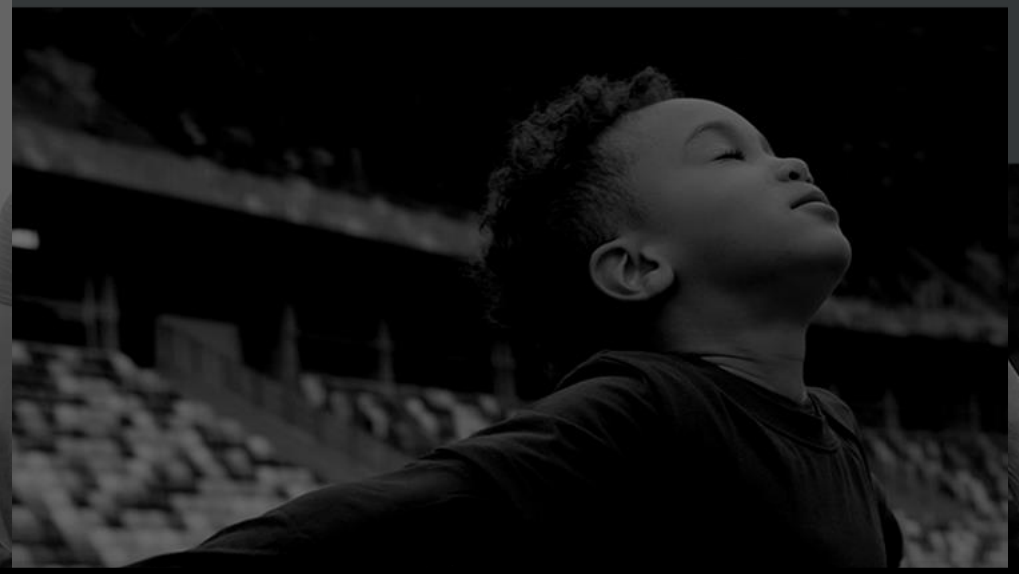


Perfil de vencimento da divida bruta
R$ milhões



GRUPO SBF







ACREDITAMOS QUE O ESPORTE TRANSFORMA VIDAS

e acordamos todos os dias para **impulsionar o esporte no Brasil**

GRUPO SBF

CENTAURO FISIA NWB

ri.gruposbf.com.br | ri@gruposbf.com.br

SBFG

B3 LISTED NM



Aviso Legal

Esta apresentação não deve ser considerada um documento completo e deverá ser analisada em conjunto com os demais documentos disponibilizados pela Companhia. Quaisquer previsões contidas neste documento ou eventuais declarações que possam ser feitas acerca de eventos futuros, perspectiva dos negócios, entre outros, constituem meras crenças e expectativas da Administração da Grupo SBF baseadas nas informações atualmente disponíveis, considerando análise de mercado e ambiente econômico. Tais declarações envolvem riscos e incertezas e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Os investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Grupo SBF e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras. As informações e opiniões aqui contidas não devem ser entendidas como recomendação a potenciais investidores e nenhuma decisão de investimento deve se basear na veracidade, atualidade e/ou completude dessas informações ou opiniões. Este material está atualizado até a presente data e a Companhia não se obriga a atualizá-lo mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

SMLL B3 | ICON B3 | IGC B3 | IGC-NM B3 | IGCT B3 | ITAG B3 | IBRA B3