

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

**1T23**



GRUPO SBF

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

## 1T23



São Paulo, 08 de Maio de 2023

O Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3), divulga seus resultados do primeiro trimestre de 2023. As Informações financeiras relativas aos períodos findos em 31 de março de 2023 e 2022 compreendem a empresa controladora Grupo SBF S.A. e suas controladas.



### Teleconferência de Resultados



09 de Maio de 2023

11h00 (horário de NY)  
12h00 (horário de Brasília)  
16h00 (horário de Londres)



Acesse em Português



Acesse em Inglês



## SBFG

B3 LISTED NM

## DESTAQUES



R\$1,85 bilhão de Receita Bruta no trimestre, +13,3% de crescimento vs 1T22



Crescimento de 14,1% da Receita Bruta de lojas físicas da Centauro, alcançando R\$701,8 milhões e um SSS de 16,7%



Receita Bruta da Fisia atingiu R\$1,1 bilhão no trimestre, com um aumento de +3,7 p.p. na margem bruta, atingindo 43,6%, a maior desde a aquisição pelo Grupo



Margem Bruta do Grupo de 50,0% no 1T23, a maior margem como Grupo desde a aquisição da Fisia



Margem bruta de Centauro alcançou 51,5% no 1T23, crescendo +2,9 p.p. vs 1T22



Crescimento de +9,5 p.p. no *share* de vendas nos canais *direct-to-consumer* da Fisia, alcançando 56,9%



Margem EBITDA (ex-IFRS) ajustada do Grupo no 1T23 atingiu 9,1%, crescimento de 1,0 p.p. vs 4T22



Lojas Centauro G5 correspondem a 51% do total de lojas Centauro, correspondendo a 61% da área de venda total



Expansão lojas Nike: 6 inaugurações de lojas Nike *Value Store* no 1T23



# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Iniciamos o ano de 2023 focados em aumentar a rentabilidade das nossas operações e em manter nossa companhia adaptável às mudanças de cenário. Nesse primeiro trimestre do ano, com o crescimento dos canais DTC de Fisia, maior rentabilização das vendas da Centauro e racionalização das despesas do grupo como um todo, nossa receita bruta cresceu 13,3% alcançando R\$1,85 bilhão, avançamos 4 p.p na margem bruta do grupo (vs. 1T22) e nosso EBITDA ajustado (ex-IFRS) cresceu 11,0%, totalizando R\$133,7 milhões.

Em Centauro, realizamos ajustes importantes para evolução da margem bruta, que chegou a 51,5%, com a otimização de canais e modalidades de venda e o ajuste da política de preços às necessidades do negócio, do consumidor e do mercado. O aumento de margem impacta, no curto prazo, a receita do canal digital, mas esses ajustes nos preparam para voltar a crescer de forma sustentável.

As lojas físicas continuam sendo um dos diferenciais competitivos da Centauro, uma vez que além de possibilitar uma experiência superior ao consumidor, fortalecem a operação online e *omnichannel*. Temos atualmente 223 pontos de venda em 26 estados, que representam cerca de 80% de nossa receita em Centauro. No trimestre, fizemos uma revisão do nosso portfólio de lojas Centauro - um movimento habitual no negócio do varejo. Mesmo com essa adequação, no período, a receita de lojas físicas apresentou alta de 14% (vs. 1T22, com R\$702 milhões) e um *Same Store Sales* de 16,7%. Além disso, seguimos incentivando a integração de jornada de compra online e offline. No período, focamos principalmente na modalidade de retirada em loja, que apresenta os maiores índices de satisfação dos consumidores e maior rentabilidade, gerando um aumento de 10% nesta modalidade.

Continuamos também a expansão do DTC da Fisia. Nos três primeiros meses deste ano inauguramos 6 novas lojas NVS que, em conjunto com as outras 17 novas lojas inauguradas nos últimos 12 meses, representam um aumento de 73% em nosso portfólio. A plataforma digital de Fisia também segue crescendo, com a evolução da migração das vendas do atacado online para o modelo 3P, além da expansão das vendas em [nike.com.br](https://nike.com.br). Essas ações trouxeram não apenas um crescimento de 20,8% de receita, mas também uma expansão de 3,7 p.p na margem bruta da Fisia, que no trimestre, atingiu 43,6%.

Os principais indicadores do negócio evoluíram positivamente. Isso não foi integralmente refletido no lucro líquido pelo impacto do aumento das despesas financeiras, que cresceram pelo aumento do CDI e pelos investimentos realizados em capital de giro e capex nos últimos anos. A redução das despesas financeiras ao longo do ano, através de uma geração mais expressiva de caixa, é uma de nossas prioridades para os próximos trimestres.



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Os resultados do negócio nos permitem seguir explorando as potencialidades da nossa visão de longo prazo para o Grupo SBF. Movimentar é nosso esporte, por isso, nos conectamos com a jornada do praticante e entusiasta e trabalhamos para oferecer produtos, serviços e experiências para impulsionar seu engajamento com o esporte. A Arena Centauro, que acabamos de inaugurar no Parque Ibirapuera (SP), é mais uma sinalização deste movimento da companhia. A Arena, que é uma legítima "Casa do Esporte", oferece experiências e serviços 100% gratuitos para a comunidade. Também continuamos explorando o potencial das nossas ventures, em exercícios contínuos de uso da audiência para a geração de vendas e aumento da recorrência do nosso negócio.

Reforçamos que nosso foco para o exercício é a geração de caixa com rentabilidade para as nossas operações, e consequentemente, o aumento de nossa eficiência. Sabemos que 2023 é um ano que nos exigirá habilidade para lidar com os desafios macroeconômicos. Acreditamos na capacidade da nossa equipe de entregar resultados, com avanços tanto na Centauro quanto na Fisia. Temos mais de 40 anos de história e já enfrentamos vários cenários complexos. Estamos preparados para atingir nossos objetivos e nos ajustar aos movimentos do mercado.

**A Diretoria**  
**Grupo SBF**



# RECEITA BRUTA E INDICADORES OPERACIONAIS

CENTAURO Em R\$ mil	1T23	1T22	Δ(%)
<b>Receita Bruta<sup>1 2</sup></b>	<b>879.694</b>	<b>844.451</b>	<b>4,2%</b>
Lojas Físicas	701.734	614.984	14,1%
Plataforma Digital	177.959	229.467	-22,4%
<b>Vendas Omnichannel (GMV)<sup>3</sup></b>	<b>103.972</b>	<b>133.160</b>	<b>-21,9%</b>
<b>Nº de Lojas – Centauro</b>	<b>223</b>	<b>230</b>	<b>-3,0%</b>
Lojas Centauro G5	114	100	14,0%
<b>Área de Vendas - Centauro (m²)</b>	<b>230.580</b>	<b>235.452</b>	<b>-2,1%</b>
Área Total G5 (m²)	141.657	123.253	14,9%
FISIA Em R\$ mil	1T23	1T22	Δ(%)
<b>Receita Bruta<sup>1</sup></b>	<b>1.081.532</b>	<b>895.061</b>	<b>20,8%</b>
Atacado	465.609	470.499	-1,0%
Plataforma Digital	394.017	276.918	42,3%
Lojas Físicas	221.906	147.644	50,3%
<b>Share vendas DTC</b>	<b>56,9%</b>	<b>47,4%</b>	<b>+9,5 p.p.</b>
<b>Nº de Lojas – Nike Value</b>	<b>33</b>	<b>22</b>	<b>50,0%</b>
Área de Vendas – Nike Value (m²)	37.113	23.020	61,2%
<b>Nº de Lojas – Nike Direct Inline</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>n.a</b>
Área de Vendas – Nike Direct Inline (m²)	3.144	0	n.a
GRUPO SBF Em R\$ mil	1T23	1T22	Δ(%)
<b>Receita Bruta<sup>1</sup> Total</b>	<b>1.850.123</b>	<b>1.633.108</b>	<b>13,3%</b>
Receita Bruta <sup>1</sup> Centauro	879.694	844.451	4,2%
Receita Bruta <sup>1</sup> Fisia	1.081.532	895.061	20,8%
(+) <i>Eliminação intercompany</i> <sup>2</sup>	-111.102	-106.404	
Share de vendas no digital	30,9%	31,0%	-0,1 p.p.

## SAME STORE SALES (SSS)



2023 x 2022	1T23	1T22
<b>SSS total (lojas + digital)<sup>4</sup></b>	<b>9,1%</b>	<b>37,5%</b>
SSS loja <sup>3</sup>	16,7%	37,9%
GMV Digital (1P + 3P) <sup>5</sup>	-7,8%	36,7%
GMV - share da venda total	26,7%	31,0%



2023 x 2022	1T23	1T22
<b>SSS total (NVS + digital)<sup>4</sup></b>	<b>30,4%</b>	<b>92,9%</b>
SSS loja	8,0%	54,8%
GMV Digital	42,3%	120,3%



(1) Receita bruta excluindo devolução de mercadorias;

(2) Receita bruta da plataforma digital de Centauro ajustada em R\$8,2 milhões no 1T22 referente a parte da receita de serviços da plataforma digital. O ajuste de mesmo valor foi realizado na linha de eliminação *intercompany* da receita bruta.

(3) Inclui mercadorias vendidas na modalidade 3P no estoque estendido de lojas físicas.

(4) SSS (*Same Store Sales*) significa a variação da nossa receita desconsiderando a receita de lojas fechadas para reforma ou que não haviam sido inauguradas nos meses equivalentes dos dois períodos analisados. **Nossa metodologia não exclui da base lojas fechadas por causa da pandemia;**

(5) GMV ou *Gross Merchandise Value*: receita de venda de mercadorias, incluindo *marketplace*.

# PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS



Os resultados **ajustados** desconsideram os efeitos não recorrentes e quando sinalizado com (ex-IFRS) desconsideram também os impactos do IFRS-16 para melhor representar a realidade econômica do negócio e viabilizar comparação com o resultado histórico da Companhia.

<b>Consolidado</b> <b>Em R\$ mil</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>Δ(%)</b>
Receita Bruta	1.850.123	1.633.108	13,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.472.122</b>	<b>1.344.627</b>	<b>9,5%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>736.737</b>	<b>621.722</b>	<b>18,5%</b>
<i>Margem Bruta</i>	50,0%	46,2%	3,8 p.p
<b>EBITDA</b>	<b>204.924</b>	<b>179.856</b>	<b>13,9%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	13,9%	13,4%	0,5 p.p
<b>Lucro Líquido</b>	<b>1.512</b>	<b>17.278</b>	<b>-91,2%</b>
<i>Margem Líquida</i>	0,1%	1,3%	-1,2 p.p
<b>Lucro Bruto ajustado</b>	<b>736.737</b>	<b>619.582</b>	<b>18,9%</b>
<i>Margem Bruta ajustada</i>	50,0%	46,1%	4 p.p
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>205.927</b>	<b>185.390</b>	<b>11,1%</b>
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	14,0%	13,8%	0,2 p.p
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>7.133</b>	<b>30.097</b>	<b>-76,3%</b>
<i>Margem Líquida ajustada</i>	0,5%	2,2%	-1,8 p.p
<b>EBITDA ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>133.718</b>	<b>120.475</b>	<b>11,0%</b>
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	9,1%	9,0%	0,1 p.p
<b>Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>16.863</b>	<b>38.336</b>	<b>-56,0%</b>
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	1,1%	2,9%	-1,7 p.p
<b>Por Unidade de Negócio</b> <b>Em R\$ mil</b>	<b>1T23</b>	<b>1T22</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>CENTAURO</b> Receita Bruta <sup>1</sup>	879.694	844.451	4,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>704.594</b>	<b>698.577</b>	<b>0,9%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>362.712</b>	<b>339.122</b>	<b>7,0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	51,5%	48,5%	2,9 p.p
<b>FISIA</b> Receita Bruta	1.081.532	895.061	20,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>855.916</b>	<b>734.497</b>	<b>16,5%</b>
<b>Lucro Bruto ajustado</b>	<b>372.850</b>	<b>292.506</b>	<b>27,5%</b>
<i>Margem Bruta ajustada</i>	43,6%	39,8%	3,7 p.p



(1) Receita bruta da plataforma digital de Centauro ajustada em R\$8,2 milhões no 1T22 referente a parte da receita de serviços da plataforma digital. O ajuste de mesmo valor foi realizado na linha de eliminação *intercompany* da receita bruta.



# AJUSTES NÃO RECORRENTES



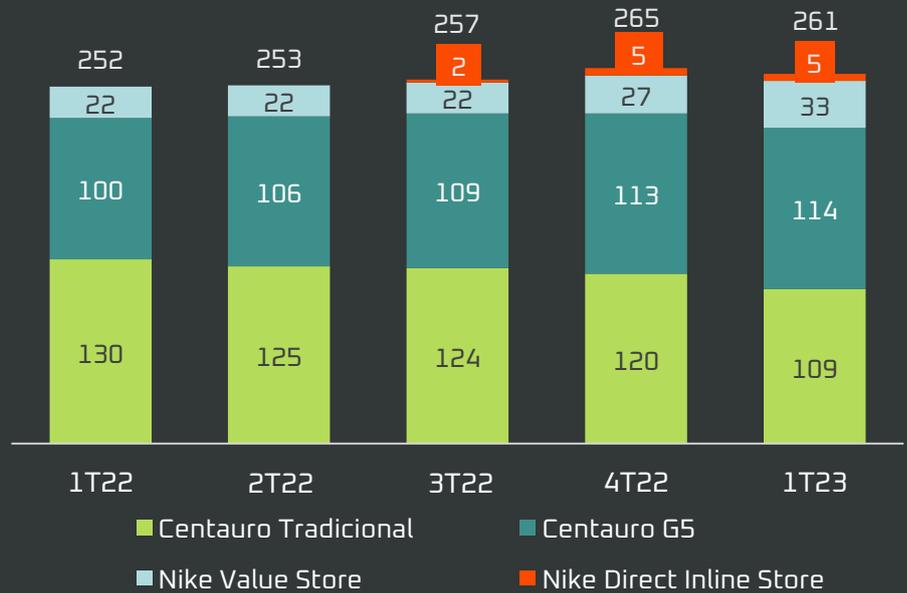
Os resultados **ajustados** apresentados nesse relatório desconsideram os efeitos não recorrentes apresentados abaixo para melhor representar a realidade econômica do negócio e viabilizar comparação com o resultado histórico da Companhia.

<b>GRUPO SBF</b>	<b>1T23</b>
<b>Em R\$ mil</b>	
Plano de Opção / Não-caixa	803
Efeitos contábeis de aquisição - Despesas	-3.935
Custo de encerramento de lojas	2.269
Custos de desligamentos	1.865
<b>Impacto dos efeitos não recorrentes no EBITDA</b>	<b>1.003</b>
<b>EBITDA</b>	<b>204.924</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>205.927</b>
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>14,0%</i>
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>132.715</b>
<b>EBITDA Ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>133.718</b>
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>9,1%</i>
Efeitos Contábeis de Aquisição - Depreciação e Amortização	4.618
<b>Impacto dos efeitos não recorrentes no Lucro Líquido</b>	<b>5.621</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>1.512</b>
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>7.133</b>
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>0,5%</i>
<b>Lucro Líquido (ex-IFRS)</b>	<b>11.242</b>
<b>Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>16.863</b>
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>1,1%</i>

# DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

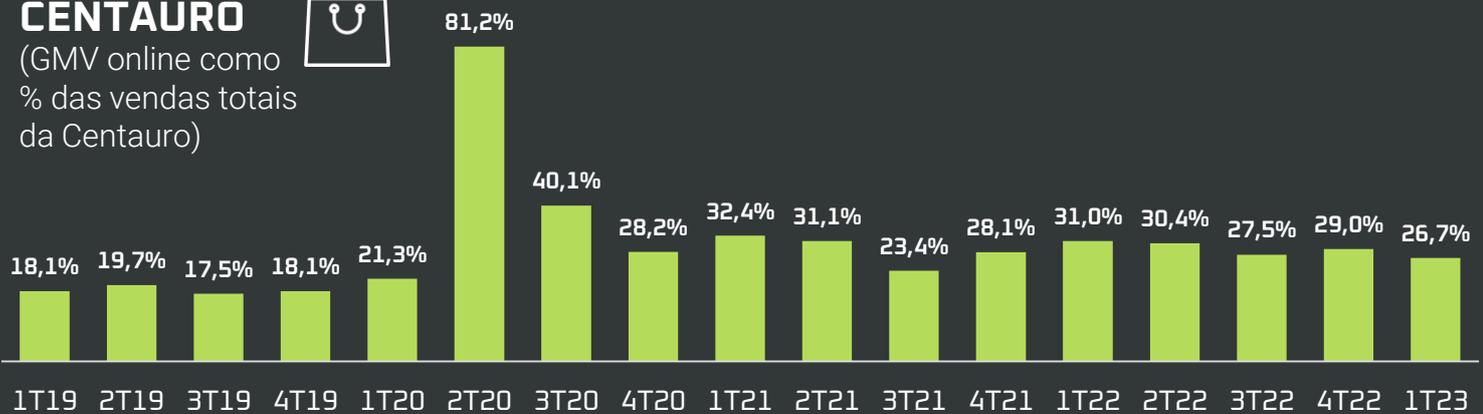


## NOSSAS LOJAS

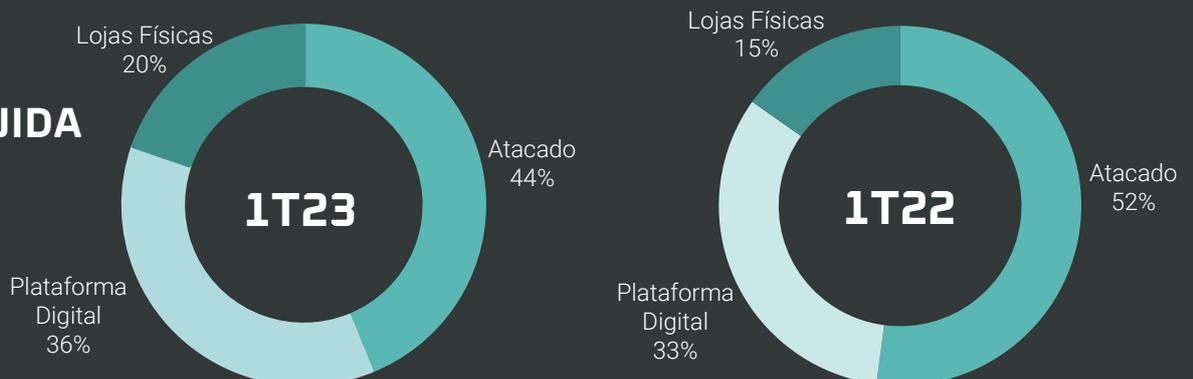


## SHARE VENDAS ONLINE DA CENTAURO

(GMV online como % das vendas totais da Centauro)



## RECEITA LÍQUIDA FISIA POR CANAL





# DESEMPENHO FINANCEIRO

> Conforme sinalizado ao longo desse relatório, os resultados serão explicados **desconsiderando o impacto do IFRS-16** nas Despesas Operacionais, no EBITDA, no Resultado Financeiro e no Lucro Líquido, tanto para o período de 2023 quanto de 2022. Com esse ajuste é possível analisar a companhia considerando a Despesa de Aluguel como Despesa Operacional.

> Os resultados **ajustados** apresentados nesse relatório desconsideram os efeitos não recorrentes listados na **página 07**. Para o primeiro trimestre do ano de 2022, desconsideram-se os efeitos não recorrentes apresentados no release do primeiro trimestre de 2022.

> Os quadros de Receita Líquida e Lucro Bruto estão apresentados por unidade de negócio. Os demais quadros estão apresentados na visão consolidada do Grupo SBF.



# RECEITA LÍQUIDA

Em R\$ mil	1T23 ajustado	1T22 ajustado	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>	<b>704.594</b>	<b>698.577</b>	<b>0,9%</b>
Lojas Físicas	566.498	502.454	12,7%
Plataforma Digital	138.096	196.123	-29,6%
<b>FISIA</b>	<b>855.916</b>	<b>734.497</b>	<b>16,5%</b>
Atacado	371.903	382.586	-2,8%
Plataforma Digital	318.162	240.359	32,4%
Lojas Físicas	165.851	111.552	48,7%
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	-88.388	-88.446	
<b>GRUPO SBF</b>	<b>1.472.122</b>	<b>1.344.627</b>	<b>9,5%</b>

## **CENTAURO**

A receita líquida da Centauro no primeiro trimestre totalizou R\$704,6 milhões, um crescimento de 0,9%, resultado do plano do ano com foco em rentabilidade. As lojas físicas atingiram R\$566,5 milhões no 1T23 e, apesar da otimização do portfólio de lojas que resultou no encerramento de 10 lojas durante o 1T23, o canal apresentou crescimento de 12,7%, explicado principalmente pela adição de 3 lojas novas e 11 reformas nos últimos 12 meses, pela operação 100% normalizada das lojas no 1T23 em comparação com o 1T22, quando parte das lojas ainda operava com restrições em função da pandemia, e pela melhora na situação do supply chain global de produtos esportivos. A incorporação de produtos do marketplace no estoque estendido também segue contribuindo para o incremento de vendas no canal (7,8% da venda das lojas foi estoque estendido e 30,8% dessa venda foram produtos marketplace).

A redução observada na Plataforma Digital de -29,6% de receita líquida e -7,8% de vendas online totais (GMV) é decorrente da estratégia de rentabilização do canal, com a implementação de diversas iniciativas que impactaram a receita, mas foram positivas para a rentabilidade, como a revisão das regras de vendas via ship from store, a redução nos níveis de mark-down e a otimização do marketing de performance. Além dessas iniciativas, vale mencionar que, no 1T22, o canal foi positivamente impactado por um share maior de vendas ainda em função de restrições nas lojas físicas com a pandemia e pelo benefício do DIFAL (Diferença de Alíquota), que gerou um impacto positivo de R\$13,8 milhões no 1T22.



# RECEITA LÍQUIDA

## FISIA

A receita líquida de Fisia totalizou R\$ 855,9 milhões no 1T23, um crescimento de 16,5%. O crescimento foi beneficiado pelo crescimento dos canais DTC, uma estratégia mais assertiva de preços que iniciamos no segundo semestre de 2022 e por uma melhor alocação e distribuição de produtos em 2023.

O crescimento de 48,7% do canal de lojas físicas foi beneficiado pelas 6 novas lojas NVS inauguradas nesse 1T23 e pelas 11 lojas inauguradas no 2S22, além do *Same Store Sales* de 8% do canal.

O canal digital apresentou 32,4% de crescimento, impactado principalmente pela migração das vendas de produtos Nike das plataformas digitais do mercado para a modalidade de venda 3P. Além disso, as vendas diretas em [nike.com.br](https://nike.com.br) seguem crescendo e, no trimestre, o crescimento do canal mais que compensou o efeito positivo de R\$ 31,7 milhões do DIFAL (Diferencial de Alíquota) que beneficiou o resultado do canal em 1T22.

O canal de atacado também foi impactado, mas, negativamente, pela migração de vendas das plataformas digitais do mercado para a modalidade de venda 3P.



# LUCRO BRUTO



Em R\$ mil	1T23 ajustado	1T22 ajustado	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>			
<b>Lucro Bruto</b>	<b>362.712</b>	<b>339.122</b>	<b>7,0%</b>
<i>Margem Bruta</i>	51,5%	48,5%	2,9 p.p
<b>FISIA</b>			
<b>Lucro Bruto</b>	<b>372.850</b>	<b>292.506</b>	<b>27,5%</b>
<i>Margem Bruta</i>	43,6%	39,8%	3,7 p.p
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	1.175	-12.045	
<b>GRUPO SBF</b>			
<b>Lucro Bruto</b>	<b>736.737</b>	<b>619.582</b>	<b>18,9%</b>
<i>Margem Bruta</i>	50,0%	46,1%	4 p.p

## **CENTAURO**

Neste 1T23, a margem bruta de Centauro atingiu 51,5%, um crescimento de 2,9 pontos percentuais, positivamente impactada por:

- (i) redução de *mark-downs*, principalmente no canal digital, seguindo a estratégia de rentabilização da Centauro;
- (ii) *mix* de canais, com uma maior participação de lojas físicas, que historicamente possui margem bruta mais alta que o canal digital;
- (iii) aumento de participação de *marketplace* no GMV do canal digital.

Vale ressaltar, também, que a margem bruta do 1T22 de Centauro foi positivamente impactada pelo benefício do DIFAL (Diferencial de Alíquota).

## **FISIA**

A margem bruta de Fisia atingiu 43,6% no trimestre, um ganho de 3,7 pontos percentuais, novamente beneficiada pelo aumento de vendas nos canais DTC que atingiram 56,5% da receita líquida da Fisia e pela nova estratégia de precificação adotada a partir do 2S22. Importante ressaltar que, assim como na receita líquida, os efeitos na margem bruta também foram suficientes para compensar o efeito positivo do DIFAL (Diferencial de Alíquota) observado no 1T22.

# DESPESAS OPERACIONAIS



Em R\$ mil	1T23 ajustado	1T22 ajustado	Δ(%)
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-530.810</b>	<b>-434.192</b>	<b>22,3%</b>
% Receita Líquida	36,1%	32,3%	3,8 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-72.208	-64.917	11,2%
<b>Despesas Operacionais (ex-IFRS)</b>	<b>-603.018</b>	<b>-499.109</b>	<b>20,8%</b>
% Receita Líquida	41,0%	37,1%	3,8 p.p
Vendas (ex-IFRS)	-489.754	-406.229	20,6%
% Receita Líquida	33,3%	30,2%	3,1 p.p
Gerais e Administrativas (ex-IFRS)	-115.590	-94.505	22,3%
% Receita Líquida	7,9%	7,0%	0,8 p.p
Outras Receitas/Despesas Operacionais (ex-IFRS)	2.326	1.626	43,1%



\*Despesas operacionais apresentadas excluindo Depreciação e Amortização.

O Grupo SBF apresentou -R\$ 603,0 milhões de Despesas Operacionais (ex-IFRS) no 1T23, aumento de 20,8% comparado ao 1T22.

No trimestre, as despesas operacionais (ex-IFRS) como % da receita líquida foram de 41,0%, um aumento de 3,8 pontos percentuais, justificado, principalmente, pelos *royalties* e *marketing fees* pagos para a Nike Inc, que resultou em um aumento de 1,7 pontos percentuais.

Houveram três fatores que impactaram esse gasto:

- (i) o crescimento das vendas da Fisia;
- (ii) o aumento das taxas pagas por cada mercadoria comprada, conforme previsto no contrato inicial com a Nike e;
- (iii) o aumento do estoque nos últimos meses, já que as taxas são pagas por mercadorias compradas.

Além disso, o efeito do DIFAL (Diferencial de Alíquota) nas deduções fez com que as despesas fossem menos diluídas com relação a receita líquida, com um impacto estimado em 1,3 pontos percentuais.

Outro efeito relevante é o *mix* de canais da Fisia, já que os canais DTC, apesar de contribuírem positivamente para a rentabilidade final devido a maior margem bruta, têm despesas maiores do que o atacado. Esse efeito, já excluindo os impactos dos *royalties*, representaram 0,5 pontos percentuais.



# EBITDA

Em R\$ mil	1T23 ajustado	1T22 ajustado	Δ(%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>7.133</b>	<b>30.097</b>	<b>-76,3%</b>
(+) Imposto de renda e CSS	-16.997	-27.964	-39,2%
(+) Resultado financeiro líquido	-88.423	-46.051	92,0%
(+) Depreciação e amortização	-93.374	-81.278	14,9%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>205.927</b>	<b>185.390</b>	<b>11,1%</b>
Margem EBITDA	14,0%	13,8%	0,2 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-72.208	-64.917	11,2%
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>133.718</b>	<b>120.475</b>	<b>11,0%</b>
Margem EBITDA (ex-IFRS)	9,1%	9,0%	0,1 p.p

O EBITDA (ex-IFRS) do Grupo atingiu R\$ 133,7 milhões no 1T23 com margem EBITDA de 9,1%, em linha com a margem apresentada no 1T22.

A margem EBITDA foi positivamente impactada pela melhora na margem bruta, resultado da redução de *mark-downs* da Centauro e migração para DTC da Fisia, e negativamente impactada pelo aumento das despesas como porcentagem da receita líquida, que, por sua vez, foi principalmente causado pelo aumento de *royalties* e *marketing fees* e pelos efeitos do DIFAL (Diferencial de Alíquota) na diluição das despesas em 1T22.

# RESULTADO FINANCEIRO

Em R\$ mil	1T23 ajustado	1T22 ajustado	Δ(%)
<b>Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas</b>	<b>-88.423</b>	<b>-46.051</b>	<b>92,0%</b>
(+) Despesa Financeira – Direito de Uso (IFRS)	34.674	29.802	16,4%
<b>Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas (ex-IFRS)</b>	<b>-53.749</b>	<b>-16.249</b>	<b>230,8%</b>

A Companhia apresentou Resultado Financeiro (ex-IFRS) de -R\$ 53,7 milhões no trimestre ante -R\$ 16,2 milhões no primeiro trimestre de 2022.

O aumento das despesas financeiras líquidas reflete a redução da posição de caixa, o aumento do endividamento da Companhia e das taxas de juros no período e um menor impacto positivo de juros sobre créditos tributários.



# LUCRO LÍQUIDO



Em R\$ mil	1T23 ajustado	1T22 ajustado	Δ(%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>7.133</b>	<b>30.097</b>	<b>-76,3%</b>
Margem Líquida	0,5%	2,2%	-1,8 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-72.208	-64.917	11,2%
(+) Depreciação e Amortização – Direito de Uso (IFRS16)	47.680	47.362	0,7%
(+) Despesas Financeiras – Direito de Uso (IFRS16)	34.674	29.802	16,4%
(+) Imposto de Renda (IFRS16)	-416	-4.009	-89,6%
<b>Lucro Líquido (ex-IFRS)</b>	<b>16.863</b>	<b>38.336</b>	<b>-56,0%</b>
Margem Líquida (ex-IFRS)	1,1%	2,9%	-1,7 p.p

Neste 1T23, o Grupo SBF registrou Lucro Líquido (ex-IFRS) de R\$ 16,9 milhões.

A queda do lucro é explicada, principalmente, pelo aumento das despesas financeiras.



# CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO



Em R\$ mil	31/03/2023	31/03/2022	Δ(%)
Contas a receber	1.544.800	1.238.135	24,8%
Tributos e IR a compensar	411.038	565.835	-27,4%
Estoques	2.008.393	1.168.956	71,8%
Outras contas a receber	120.444	75.986	58,5%
	<b>4.084.675</b>	<b>3.048.912</b>	<b>34,0%</b>
Outras contas a pagar	238.388	329.033	-27,5%
Fornecedores de revenda	1.023.366	791.271	29,3%
Obrigações tributárias	204.596	64.701	216,2%
Arrendamento a pagar	212.459	189.584	12,1%
Obrigações Trabalhistas	192.053	170.080	12,9%
Outras Obrigações	155.654	26.994	n.a
	<b>2.026.516</b>	<b>1.571.663</b>	<b>28,9%</b>
<b>Capital de Giro Líquido</b>	<b>2.058.159</b>	<b>1.477.249</b>	<b>39,3%</b>

O conceito do Capital de Giro Líquido utilizado se baseia em apurar a diferença entre Passivo Circulante e Ativo Circulante, excluindo Caixa, Dívida e Parcelamento de Tributos e incluindo Antecipação de Recebíveis.

O Grupo SBF apresentou aumento em seu Capital de Giro Líquido, na comparação com o 1T22, aumentando de R\$ 1.477,2 milhões para R\$ 2.058,2 milhões, um crescimento de 39,3%. Além do crescimento natural devido ao crescimento da receita bruta de 13,3%, outros fatores que explicam esse aumento são:

- (i) O aumento de contas a receber acima da receita, explicado, principalmente, pelo crescimento da operação *direct-to-consumer* da Fisia, que tem prazos maiores de recebimento e;
- (ii) O aumento de estoque, que reflete a normalização da cadeia de suprimento da Fisia e o reflexo da mudança da estratégia da Centauro para rentabilização. Já estamos realizando ações nas duas unidades de negócio para ajuste dos prazos de estoque, mas, como a cadeia de suprimento desse mercado é de 9 a 12 meses, devemos ver os efeitos dessas ações com o passar dos trimestres.

O aumento de obrigações tributárias é explicado pelas provisões para o pagamento do DIFAL (Diferencial de Alíquota), enquanto aguardamos a decisão do STF sobre o assunto. A contrapartida dessa provisão está em depósitos judiciais, que se encontra no ativo não circulante.





# FLUXO DE CAIXA GERENCIAL

Em R\$ mil	1T23	1T22	Δ(%)
EBITDA	204.924	179.856	13,9%
Depreciação e Juros IFRS 16	-82.355	-77.164	6,7%
Variação Capital de Giro <sup>1</sup>	-540.287	-273.298	97,7%
Outros	-135.622	57.398	-336,3%
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>-553.340</b>	<b>-113.207</b>	<b>388,8%</b>
M&A	0	-12.042	n.a
Outros	-55.732	-50.831	9,6%
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento</b>	<b>-55.732</b>	<b>-62.873</b>	<b>-11,4%</b>
Dívida <sup>2</sup>	312.762	-2.258	n.a
Antecipação de Recebíveis	223.615	0	n.a
Parcelamento de Impostos	-6.677	-9.851	-32,2%
Dividendos	0	0	n.a
Capital	0	0	n.a
<b>Fluxo de Caixa de Financiamentos</b>	<b>529.700</b>	<b>-12.109</b>	<b>n.a</b>
<b>Variação de Caixa Total</b>	<b>-79.372</b>	<b>-188.188</b>	<b>-57,8%</b>

- (1) Antecipações de recebíveis e parcelamentos de tributos são classificados como fluxo de caixa de financiamentos;  
(2) Inclui valor líquido entre pagamento e novas captações de dívidas.

O Fluxo de Caixa Operacional foi negativo em –R\$553,3 milhões, explicado (i) pela sazonalidade normal do caixa da Companhia, já que no primeiro trimestre, historicamente, são pagas as compras realizadas para o quarto trimestre; e (ii) pelo efeito dos pagamentos decorrentes do crescimento do estoque.

O consumo de caixa em Outros é novamente decorrente das mudanças de perspectiva do consumo de créditos tributários, com a movimentação dos valores do curto para o longo prazo.

O Fluxo de Caixa de Investimentos foi majoritariamente explicado por investimentos em tecnologia e nas inaugurações de lojas Nike *Value Store*.

A variação observada no Fluxo de Caixa de Financiamentos é explicada pela nova emissão de debêntures da companhia e pela antecipação de recebíveis realizada no período.



# ENDIVIDAMENTO

Em R\$ mil	31/03/2023 ajustado	31/03/2022 ajustado	Δ(%)
<b>(+) Empréstimos e Financiamentos</b>	1.492.282	847.673	76,0%
(-) Caixa e Equivalentes	338.939	361.159	-6,2%
<b>(=) Dívida Líquida</b>	<b>1.153.343</b>	<b>486.514</b>	<b>137,1%</b>
(+) Antecipação de Recebíveis	223.615	0	n.a
(+) Parcelamento de Tributos	105.712	141.895	-25,5%
<b>(=) Dívida Líquida Ajustada</b>	<b>1.482.670</b>	<b>628.409</b>	<b>135,9%</b>
Dívida Líquida Aj./EBITDA Aj. (Últ. 12 meses)	1,98x	0,73x	1,25x
Dívida Líquida Aj./EBITDA Aj. (ex-IFRS) (Últ. 12 meses)	3,07x	1,02x	2,05x

O aumento do saldo de empréstimos e financiamentos do primeiro trimestre de 2023, quando comparados ao mesmo período de 2022, refletem as novas dívidas tomadas para financiar o crescimento da Companhia e suas necessidades de investimento. As antecipações de recebíveis foram acessadas para o financiamento da operação durante o 1T23, enquanto a nova debênture não era emitida.

# INVESTIMENTOS - CAPEX

Em R\$ mil	1T23	1T22	Δ(%)
Novas Lojas	12.292	16.356	-24,8%
Reformas	2.331	2.481	-6,0%
Tecnologia e Inovação	29.109	25.233	15,4%
Logística	7.826	884	n.a
Outros	4.174	5.877	-29,0%
<b>Total Investimentos</b>	<b>55.732</b>	<b>50.831</b>	<b>9,6%</b>

O CAPEX do 1T23 teve um aumento de 9,6% quando comparado ao 1T22, explicado pela abertura de 6 novas lojas Nike *Value Store* e pela aceleração em investimentos em projetos estruturantes de tecnologia e logística, além dos investimentos na Arena Centauro no Parque Ibirapuera, em São Paulo.





# BALANÇO PATRIMONIAL

Em R\$ mil	31/03/2023	31/12/2022
<b>Ativo</b>	<b>8.244.964</b>	<b>8.470.247</b>
<b>Circulante</b>	<b>4.199.999</b>	<b>4.526.488</b>
Caixa e equivalentes de caixa	338.939	418.311
Contas a receber	1.321.185	1.711.003
Instrumentos financeiros derivativos	0	4.169
Tributos a compensar	371.894	525.351
IR e CS a compensar	39.144	49.055
Estoques	2.008.393	1.737.002
Outras contas a receber	120.444	81.597
<b>Não Circulante</b>	<b>4.044.965</b>	<b>3.943.759</b>
Tributos a compensar	261.171	146.880
IR e CS a compensar	95.279	93.055
Mútuos a receber	10.051	10.036
Ativo fiscal diferido	827.919	841.811
Depósitos judiciais	318.771	291.673
Outros valores a receber	60.648	67.727
Investimentos	5.521	5.001
Imobilizado	569.011	571.951
Intangível	493.797	487.453
Direito de uso	1.402.797	1.428.172
<b>Passivo</b>	<b>8.244.964</b>	<b>8.470.247</b>
<b>Circulante</b>	<b>2.740.677</b>	<b>2.948.338</b>
Fornecedores	1.023.366	1.561.547
Empréstimos e financiamentos	91.701	86.082
Debêntures	546.116	191.836
Instrumentos financeiros derivativos	79.782	39.612
Obrigações tributárias	201.901	192.684
IR e CS a recolher	2.695	32.944
Impostos parcelados	43.259	47.030
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	192.053	191.851
Dividendos a pagar	33.085	33.085
Arrendamentos a pagar	212.459	278.072
Outras contas a pagar	158.606	140.744
Outras Obrigações	155.654	152.851
<b>Não Circulante</b>	<b>3.129.110</b>	<b>3.112.055</b>
Empréstimos e financiamentos	80.309	81.997
Debêntures	774.156	773.647
Impostos parcelados	62.453	65.359
Provisões para contencioso	566.962	559.713
IR e CS diferidos	10.065	9.724
Arrendamentos a pagar	1.396.468	1.358.170
Outras Obrigações	103.682	123.874
Outras contas a pagar	135.015	139.571
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>2.375.177</b>	<b>2.409.854</b>
Capital social	1.830.524	1.830.524
Reservas de capital	262.331	261.528
Reservas de lucro	331.702	331.702
Ajustes de avaliação patrimonial	-52.149	-15.157
Lucros acumulados	2.769	1.257



# FLUXO DE CAIXA

Em R\$ mil	31/03/2023	31/03/2022
<b>Lucro (Prejuízo) líquido do exercício</b>	<b>18.509</b>	<b>47.001</b>
Ajustado por:		
Depreciação e amortização	103.572	91.013
Juros	83.028	59.571
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	1.211	-1.261
Resultado de equivalência patrimonial	-519	226
Pagamento baseado em ações	803	14.642
Custo residual na baixa de ativo imobilizado e intangível	2.112	520
Baixa residual arrendamentos	-6.707	506
Provisão para obsolescência do estoque	19.403	24.725
Constituição líquida de provisão para contencioso	10.841	925
Descontos sobre arrendamentos	0	-6.111
	<b>232.253</b>	<b>231.757</b>
<b>(Aumento) redução nos ativos</b>		
Contas a receber	388.607	88.331
Estoques	-290.794	-151.345
Instrumentos financeiros derivativos	-32.823	-136.482
Tributos a compensar, Diferido, IRPJ e CSLL a compensar	46.853	76.114
Depósitos judiciais	-27.098	-2.954
Outras contas a receber	-31.768	3.290
<b>Aumento (redução) nos passivos</b>		
Fornecedores	-536.182	-123.937
Obrigações tributárias	9.132	-38.352
Parcelamentos de tributos	-8.641	-12.332
Instrumentos financeiros derivativos	40.170	198.599
Contingências pagas	-3.592	-4.644
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	202	12.560
Outras contas a pagar	13.306	-131.164
Outras Obrigações	-17.389	2.987
<b>Varição nos ativos e passivos:</b>	<b>-450.017</b>	<b>-219.329</b>
Juros pagos sobre financiamentos	-913	-1.954
Juros pagos sobre arrendamentos	-34.674	-29.802
Imposto de renda e contribuição social pagos	-33.014	-65.406
<b>Caixa líq. das atividades operacionais</b>	<b>-286.365</b>	<b>-84.734</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>		
Adições de ativo imobilizado	-24.205	-26.847
Adições no intangível	-31.527	-27.642
Aquisição de participação em coligada - X3M	0	-1.978
Ágio na aquisição de participação na X3M	0	-2.813
<b>Caixa líq. das atividades de investimento</b>	<b>-55.732</b>	<b>-59.280</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Empréstimos e financiamentos tomados	0	1.036
Empréstimos e financiamentos pagos	-2.783	-1.917
Emissão de debentures	316.458	577
Arrendamentos Pagos	-50.950	-43.870
<b>Caixa líq. das atividades de financiamento</b>	<b>262.725</b>	<b>-44.174</b>
Redução (aumento) de caixa e equivalentes de caixa	-79.372	-188.188
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	418.311	549.347
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	338.939	361.159

# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS



## contábil (c/ IFRS)

Em R\$ mil	1T23	1T22	Δ(%)
Receita líquida	1.472.122	1.344.627	9,5%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-735.385	-722.905	1,7%
<b>Lucro bruto</b>	<b>736.737</b>	<b>621.722</b>	<b>18,5%</b>
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>-531.813</b>	<b>-441.866</b>	<b>20,4%</b>
Despesas de vendas	-440.901	-344.593	27,9%
Despesas administrativas e gerais	-98.389	-83.761	17,5%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	7.477	-13.512	155,3%
Depreciação e amortização	-97.992	-86.804	12,9%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>106.932</b>	<b>93.052</b>	<b>14,9%</b>
Receitas financeiras	47.649	71.753	-33,6%
Despesas Financeiras	-136.072	-117.804	15,5%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-88.423</b>	<b>-46.051</b>	<b>92,0%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>18.509</b>	<b>47.001</b>	<b>-60,6%</b>
IR e CS	-16.997	-29.723	-42,8%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>1.512</b>	<b>17.278</b>	<b>-91,2%</b>

## ajustada (c/ IFRS e não recorrentes)

Em R\$ mil	1T23 ajustado	1T22 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.472.122	1.344.627	9,5%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-735.385	-725.044	1,4%
<b>Lucro bruto</b>	<b>736.737</b>	<b>619.582</b>	<b>18,9%</b>
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>-530.810</b>	<b>-434.192</b>	<b>22,3%</b>
Despesas de vendas	-441.454	-349.716	26,2%
Despesas administrativas e gerais	-98.389	-85.606	14,9%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	9.033	1.130	n.a
Depreciação e amortização	-93.374	-81.278	14,9%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>112.553</b>	<b>104.112</b>	<b>8,1%</b>
Receitas financeiras	47.649	71.753	-33,6%
Despesas Financeiras	-136.072	-117.804	15,5%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-88.423</b>	<b>-46.051</b>	<b>92,0%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>24.130</b>	<b>58.061</b>	<b>-58,4%</b>
IR e CS	-16.997	-27.964	-39,2%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>7.133</b>	<b>30.097</b>	<b>-76,3%</b>



## SOBRE O GRUPO SBF

O Grupo SBF é uma empresa de esporte que foi fundada em 1981 e até 2020 atuou no mercado brasileiro com a Centauro, maior varejista de artigos esportivos do Brasil e primeira varejista *omnichannel* do Brasil, com 100% das operações de lojas física e plataforma digital integradas desde de 2018. Em dezembro de 2020, uma nova unidade de negócio passou a integrar o Grupo SBF: a FISIA, representante exclusiva da Nike no Brasil, a maior marca esportiva do mundo. Em fevereiro de 2021, outra unidade de negócio entrou para compor o ecossistema de esporte do Brasil: a NWB, maior plataforma de mídia digital esportiva do Brasil. Ainda em 2021, criamos a SBF Ventures. Em 2022, foi concluído o processo de investimento: na Onefan, um *superapp* para torcedores de clubes de futebol, que permite concentrar serviços e experiências exclusivas; na X3M, empresa especializada na organização de corridas e eventos esportivos e na FitDance, a maior plataforma de dança no Brasil. No Grupo SBF, acreditamos que o esporte transforma vidas, e acordamos todos os dias para impulsionar o esporte no Brasil.

✉ [ri.gruposbf.com.br](mailto:ri.gruposbf.com.br) | [ri@gruposbf.com.br](mailto:ri@gruposbf.com.br)

👤 José Salazar

👤 Daniel Regensteiner

👤 Luna Romeu

👤 Nicole Caputo

### Aviso Legal

As declarações contidas neste relatório relativas à perspectiva dos negócios da Companhia, às projeções e resultados e ao potencial de crescimento dela constituem-se em meras previsões e foram baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Companhia. Essas expectativas são altamente dependentes de mudanças no mercado e no desempenho econômico geral do País, do setor e do mercado internacional, estando, portanto, sujeitas a mudanças.





GRUPO **SBF**

**SMLL B3 | ICON B3 | IGC B3 | IGC-NM B3 | IGCT B3 | ITAG B3 | IBRA B3 | IGPTWB3**