

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

**3T23**

JUST  
DO  
IT  


FISIA  
DISTRIBUIDORA  
OFICIAL  
NO BRASIL

FISIA

NIKE-COM-BR

GRUPO SBF

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

## 3T23 & 9M23



São Paulo, 13 de Novembro de 2023

O Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3), divulga seus resultados do terceiro trimestre de 2023. As Informações financeiras relativas aos períodos findos em 30 de Setembro de 2023 e 2022 compreendem a empresa controladora Grupo SBF S.A. e suas controladas.



**Teleconferência de Resultados**



**14 de Novembro de 2023**

09h00 (horário de NY)

11h00 (horário de Brasília)

14h00 (horário de Londres)



[Clique para acessar](#)



(em português com tradução simultânea para inglês)



**SBFG**

B3 LISTED NM

## DESTAQUES



R\$ 1,8 bilhão de Receita Líquida do Grupo SBF no trimestre, um crescimento de 22,0% vs 3T22



Maior diluição de despesas pelo Grupo SBF. Indicador de Despesas/ROL totalizou 36,9% no trimestre, redução de 4,4 p.p. vs 3T22 e 4,6 p.p. vs 2T23



R\$ 169,4 milhões de EBITDA aj. (ex-IFRS), crescimento de 74,2% vs 3T22, com Margem EBITDA de 9,4%, uma expansão de 2,8 p.p.



Lucro Líquido aj. (ex-IFRS) do Grupo SBF no 3T23 totalizou R\$ 70,5 milhões, crescimento de 52,5% e Margem Líquida de 3,9%



Geração de Caixa Operacional de R\$ 115,0 milhões nesse trimestre, revertendo consumo de R\$ 70,7 milhões no 3T22



Receita Líquida da Fisia atingiu R\$ 1,1 bilhão no 3T23, crescimento de 47,1% vs 3T22



Concluída no 3T23 a migração da totalidade das vendas de nike.com.br para o novo Centro de Distribuição em Extrema, com operação 100% do Grupo SBF



# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Após um 1º semestre de 2023 com foco em iniciativas para aumentar nossa eficiência operacional, nesse trimestre começamos a colher os frutos dessa estratégia em nosso P&L. Mesmo com o cenário de *markdown* mais forte, decorrente do nosso excesso temporário de estoque, apresentamos um Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS) no terceiro trimestre de R\$ 70,5 milhões (incremento de 52,5% ano contra ano) e nosso EBITDA ajustado (ex-IFRS) teve uma alta de 74,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 169,4 milhões.

O crescimento observado em EBITDA e Lucro Líquido nesse trimestre é decorrente, principalmente, da diluição de despesas em 4,4 pontos percentuais na comparação com o terceiro trimestre de 2022 e em 4,6 pontos percentuais em relação ao segundo trimestre de 2023. Essa maior diluição é resultado das iniciativas para redução de despesas, alavancagem operacional decorrente do crescimento e da menor pressão em despesas logísticas devido a redução do nível de estoques que, apesar de ainda elevado, começa a dar sinais de melhora.

Em Centauro, a estratégia de crescimento alinhada à demanda do mercado e o foco em redução de despesas e maior eficiência dos canais segue trazendo resultados positivos. No trimestre, o SG&A sobre receita da Centauro foi 4,4 pontos percentuais menor quando comparado com o segundo trimestre. Acreditamos que ainda há espaço para diluição adicional de despesas e devemos seguir perseguindo essa estratégia nos próximos trimestres.

Continuamos nossos esforços de rentabilização da plataforma digital por meio de iniciativas de eficiência como melhor política de fretes e investimentos mais eficientes de marketing de performance. Após uma revisão de nossos processos de omnichannel, realizada no primeiro trimestre do ano para tornar mais rentáveis as vendas dessa modalidade, voltamos novamente nossa atenção para entregar uma experiência omnichannel com cada vez mais qualidade para nossos clientes, sem abrir mão da rentabilidade. Essa experiência é possibilitada pela capilaridade de nossa rede de 225 lojas distribuídas em 26 estados. Desde começo do ano, crescemos novamente em 8 pontos percentuais o *share* de clientes comprando no canal digital e retirando em uma de nossas lojas - importante indicador da integração multicanal.



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em Fisia, seguimos atuando fortemente nas iniciativas necessárias para controle de estoque e para melhorar o desempenho de todos os canais. Ao longo do trimestre trabalhamos juntos aos varejistas e no nosso plano de liquidação nos canais DTC para escoar estoques e gerar caixa. A Receita Líquida de Fisia somou R\$ 1,1 bilhão, crescimento de 47,1% na comparação anual, o SSS de lojas foi de 19,9%, o GMV do digital cresceu 58,3% e a receita do canal de atacado cresceu 10,3%. Em comparação com o 2T23, o crescimento de 15,9% do canal de atacado, a alavancagem operacional e a menor pressão dos estoques nas despesas foram importantes para a diluição das despesas de Fisia, que melhoraram 4,4 pontos percentuais (vs 2T23).

Concluimos investimentos para impulsionar a venda do canal DTC. Nos últimos 12 meses, abrimos 19 lojas Nike, passando de 22 em setembro de 2022 para 43 neste trimestre. Também finalizamos a migração do centro de distribuição na Fisia, saindo de nosso parceiro logístico para agora operar o digital de Fisia 100% com operação própria melhorando nosso nível de serviço, além de ser um fator adicional de redução de custos. Esse novo CD em Extrema (MG), conta com 37 mil m<sup>2</sup>, 580 funcionários na operação e capacidade para expedir 60 mil itens por dia.

Nossos esforços de geração de caixa também começam a dar resultados. Após alguns trimestres de consumo de caixa acima do que gostaríamos, causado principalmente pela situação de estoque, e que geraram uma alavancagem acima da desejada, nesse trimestre tivemos uma geração positiva de caixa operacional, diferente da sazonalidade habitual do terceiro trimestre. Com isso, também começamos a reduzir nossa alavancagem que passou de 3,35X no segundo trimestre para 2,98X no terceiro trimestre. Com a sazonalidade usual do quarto trimestre e as reduções de compras de produto, a tendência é que este indicador convirja para níveis históricos.

Após um início de ano desafiador, conseguimos ampliar nossa eficiência operacional e rentabilidade. Focamos em reduzir estoques, despesas e alavancagem, e entendemos que as questões circunstanciais que estão impactando o exercício de 2023 estão sendo resolvidas. Acreditamos na fortaleza do nosso time para impulsionar o ecossistema do esporte e transformar vidas. Por isso, celebramos a certificação Great Place To Work® Brasil, que nos coloca entre as melhores empresas para trabalhar no Brasil pelo segundo ano consecutivo. Para o quarto trimestre, o mais importante do ano, seguiremos atuando nas nossas frentes prioritárias para o ano de 2023 sem deixar de focar na evolução de nossa plataforma omnichannel e na migração para o DTC da Fisia.

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

# RECEITA BRUTA E INDICADORES OPERACIONAIS



<b>CENTAURO</b> Em R\$ mil	3T23	3T22	Δ(%)	9M23	9M22	Δ(%)
<b>Receita Bruta<sup>1</sup></b>	<b>1.106.204</b>	<b>1.089.039</b>	<b>1,6%</b>	<b>2.986.891</b>	<b>2.910.984</b>	<b>2,6%</b>
Lojas Físicas	883.436	826.628	6,9%	2.353.902	2.147.306	9,6%
Plataforma Digital	222.767	262.411	-15,1%	632.989	763.678	-17,1%
<b>Vendas Omnichannel (GMV)<sup>2</sup></b>	<b>147.342</b>	<b>158.452</b>	<b>-7,0%</b>	<b>395.046</b>	<b>447.750</b>	<b>-11,8%</b>
<b>Nº de Lojas – Centauro</b>	<b>225</b>	<b>233</b>	<b>-3,4%</b>	<b>225</b>	<b>233</b>	<b>-3,4%</b>
Lojas Centauro G5	118	109	8,3%	118	109	8,3%
<b>Área de Vendas - Centauro (m²)</b>	<b>232.691</b>	<b>238.608</b>	<b>-2,5%</b>	<b>232.691</b>	<b>238.608</b>	<b>-2,5%</b>
Área Total G5 (m²)	146.941	136.284	7,8%	146.941	136.284	7,8%
<b>FISIA</b> Em R\$ mil	3T23	3T22	Δ(%)	9M23	9M22	Δ(%)
<b>Receita Bruta<sup>1</sup></b>	<b>1.324.610</b>	<b>929.354</b>	<b>42,5%</b>	<b>3.557.473</b>	<b>2.827.553</b>	<b>25,8%</b>
Atacado	462.275	419.049	10,3%	1.326.887	1.392.954	-4,7%
Plataforma Digital	510.921	322.757	58,3%	1.350.780	928.594	45,5%
Lojas Físicas	351.416	187.548	87,4%	879.806	506.005	73,9%
<b>Share vendas DTC</b>	<b>65,1%</b>	<b>54,9%</b>	<b>+10,2 p.p.</b>	<b>62,7%</b>	<b>50,7%</b>	<b>+12,0 p.p.</b>
<b>Nº de Lojas - Nike Value</b>	<b>36</b>	<b>22</b>	<b>63,6%</b>	<b>36</b>	<b>22</b>	<b>63,6%</b>
Área de Vendas - Nike Value (m²)	40.618	23.020	76,5%	40.618	23.020	76,5%
<b>Nº de Lojas - Nike Direct Inline</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>250,0%</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>250,0%</b>
Área de Vendas - Nike Direct Inline (m²)	4.671	1.270	267,8%	4.671	1.270	267,8%
<b>GRUPO SBF</b> Em R\$ mil	3T23	3T22	Δ(%)	9M23	9M22	Δ(%)
<b>Receita Bruta<sup>1</sup> Total</b>	<b>2.318.076</b>	<b>1.870.444</b>	<b>23,9%</b>	<b>6.108.163</b>	<b>5.346.159</b>	<b>14,3%</b>
Receita Bruta <sup>1</sup> Centauro	1.106.204	1.089.039	1,6%	2.986.891	2.910.984	2,6%
Receita Bruta <sup>1</sup> Fisia	1.324.610	929.354	42,5%	3.557.473	2.827.553	25,8%
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	-112.737	-147.948		-436.201	-392.378	
Share de vendas no digital	31,7%	31,3%	+0,4 p.p.	32,5%	31,7%	+0,8 p.p.

## SAME STORE SALES (SSS)



<b>2023 x 2022</b>	3T23	3T22	9M23	9M22
<b>SSS total (lojas + digital)<sup>3</sup></b>	<b>2,4%</b>	<b>13,9%</b>	<b>6,3%</b>	<b>23,3%</b>
SSS loja	5,3%	5,9%	9,2%	18,9%
GMV Digital (1P + 3P) <sup>4</sup>	-5,3%	37,7%	-5,9%	33,4%
GMV - share da venda total	25,2%	27,5%	26,5%	29,5%



<b>2023 x 2022</b>	3T23	3T22	9M23	9M22
<b>SSS total (NVS + digital)<sup>3</sup></b>	<b>44,2%</b>	<b>32,1%</b>	<b>35,6%</b>	<b>60,3%</b>
SSS Nike Value Store	19,9%	0,0%	17,3%	20,7%
GMV Digital	58,3%	60,7%	45,5%	93,3%



(1) Receita Bruta excluindo devolução de mercadorias;

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

(3) 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.

(4) 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.

Consolidado Em R\$ mil	3T23	3T22	Δ(%)	9M23	9M22	Δ(%)
Receita Bruta	2.318.076	1.870.444	23,9%	6.108.163	5.346.159	14,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.793.263</b>	<b>1.469.980</b>	<b>22,0%</b>	<b>4.858.530</b>	<b>4.277.614</b>	<b>13,6%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>835.558</b>	<b>704.667</b>	<b>18,6%</b>	<b>2.329.896</b>	<b>1.996.806</b>	<b>16,7%</b>
Margem Bruta	46,6%	47,9%	-1,3 p.p	48,0%	46,7%	1,3 p.p
<b>EBITDA</b>	<b>271.633</b>	<b>143.262</b>	<b>89,6%</b>	<b>625.559</b>	<b>476.682</b>	<b>31,2%</b>
Margem EBITDA	15,1%	9,7%	5,4 p.p	12,9%	11,1%	1,7 p.p
<b>Lucro Líquido</b>	<b>72.700</b>	<b>14.985</b>	<b>385,2%</b>	<b>41.631</b>	<b>63.936</b>	<b>-34,9%</b>
Margem Líquida	4,1%	1,0%	3 p.p	0,9%	1,5%	-0,6 p.p
<b>Lucro Bruto ajustado</b>	<b>831.600</b>	<b>704.667</b>	<b>18,0%</b>	<b>2.322.465</b>	<b>1.994.666</b>	<b>16,4%</b>
Margem Bruta ajustada	46,4%	47,9%	-1,6 p.p	47,8%	46,6%	1,2 p.p
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>239.799</b>	<b>161.043</b>	<b>48,9%</b>	<b>605.662</b>	<b>501.197</b>	<b>20,8%</b>
Margem EBITDA ajustada	13,4%	11,0%	2,4 p.p	12,5%	11,7%	0,7 p.p
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>55.348</b>	<b>34.298</b>	<b>61,4%</b>	<b>47.388</b>	<b>100.750</b>	<b>-53,0%</b>
Margem Líquida ajustada	3,1%	2,3%	0,8 p.p	1,0%	2,4%	-1,4 p.p
<b>EBITDA ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>169.436</b>	<b>97.250</b>	<b>74,2%</b>	<b>395.516</b>	<b>308.356</b>	<b>28,3%</b>
Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)	9,4%	6,6%	2,8 p.p	8,1%	7,2%	0,9 p.p
<b>Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>70.516</b>	<b>46.235</b>	<b>52,5%</b>	<b>86.467</b>	<b>136.015</b>	<b>-36,4%</b>
Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)	3,9%	3,1%	0,8 p.p	1,8%	3,2%	-1,4 p.p
Por Unidade de Negócio Em R\$ mil	3T23	3T22	Δ(%)	9M23	9M22	Δ(%)
<b>CENTAURO</b> Receita Bruta <sup>1</sup>	1.106.204	1.089.039	1,6%	2.986.891	2.910.984	2,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>882.733</b>	<b>868.724</b>	<b>1,6%</b>	<b>2.390.240</b>	<b>2.356.264</b>	<b>1,4%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>415.733</b>	<b>406.798</b>	<b>2,2%</b>	<b>1.189.393</b>	<b>1.143.732</b>	<b>4,0%</b>
Margem Bruta	47,1%	46,8%	0,3 p.p	49,8%	48,5%	1,2 p.p
<b>FISIA</b> Receita Bruta	1.324.610	929.354	42,5%	3.557.473	2.827.553	25,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.057.657</b>	<b>719.244</b>	<b>47,1%</b>	<b>2.819.552</b>	<b>2.237.293</b>	<b>26,0%</b>
<b>Lucro Bruto ajustado</b>	<b>441.851</b>	<b>310.137</b>	<b>42,5%</b>	<b>1.188.984</b>	<b>887.796</b>	<b>33,9%</b>
Margem Bruta ajustada	41,8%	43,1%	-1,3 p.p	42,2%	39,7%	2,5 p.p

(1) Receita bruta da plataforma digital de Centauro ajustada em R\$ no 3T23 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



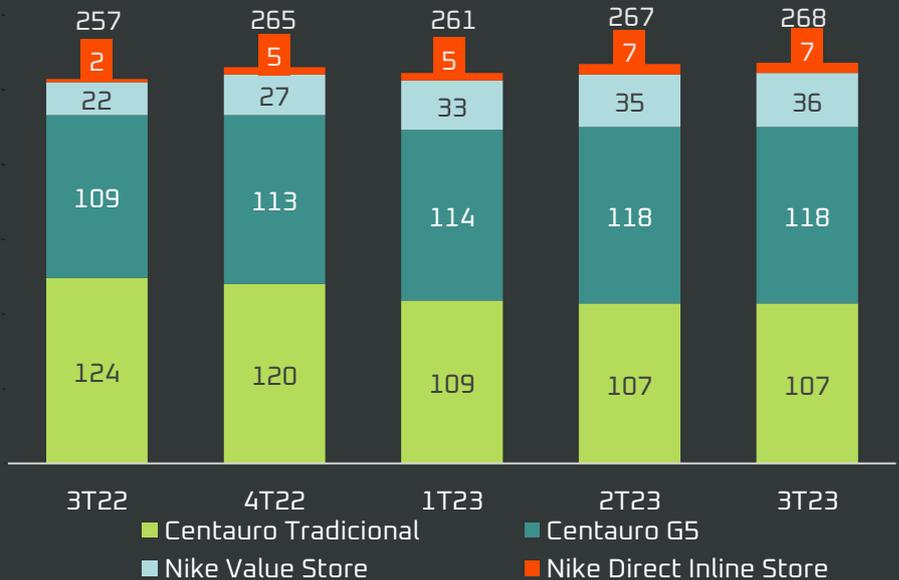
Os resultados **ajustados** apresentados nesse relatório desconsideram os efeitos não recorrentes apresentados abaixo para melhor representar a realidade econômica do negócio e viabilizar comparação com o resultado histórico da Companhia.

<b>GRUPO SBF</b> <b>Em R\$ mil</b>	<b>3T23</b>	<b>9M23</b>
Créditos, Débitos e Provisões tributárias - Custo de Vendas	-3.958	-7.431
Plano de Opção / Não-caixa	5.016	10.555
Efeitos contábeis de aquisição - Despesas	-3.935	-11.805
Custo de encerramento de lojas	0	2.269
Custos de desligamentos	0	6.377
Créditos, Débitos e Provisões tributárias - Despesas	-28.957	-19.863
<b>Impacto dos efeitos não recorrentes no EBITDA</b>	<b>-31.834</b>	<b>-19.897</b>
<b>EBITDA</b>	<b>271.633</b>	<b>625.559</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>239.799</b>	<b>605.662</b>
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>13,4%</i>	<i>12,5%</i>
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>201.271</b>	<b>415.413</b>
<b>EBITDA Ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>169.436</b>	<b>395.516</b>
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>9,4%</i>	<i>8,1%</i>
Efeitos contábeis de aquisição - Depreciação e Amortização	4.618	13.855
Resultado Financeiro sobre Créditos, Débitos e Provisões tributárias	-2.012	-1.049
Impacto dos efeitos não recorrentes no Imposto de Renda	11.875	12.847
<b>Impacto dos efeitos não recorrentes no Lucro Líquido</b>	<b>-17.352</b>	<b>5.757</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>72.700</b>	<b>41.631</b>
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>55.348</b>	<b>47.388</b>
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>3,1%</i>	<i>1,0%</i>
<b>Lucro Líquido (ex-IFRS)</b>	<b>87.868</b>	<b>80.710</b>
<b>Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>70.516</b>	<b>86.467</b>
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>3,9%</i>	<i>1,8%</i>

# DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

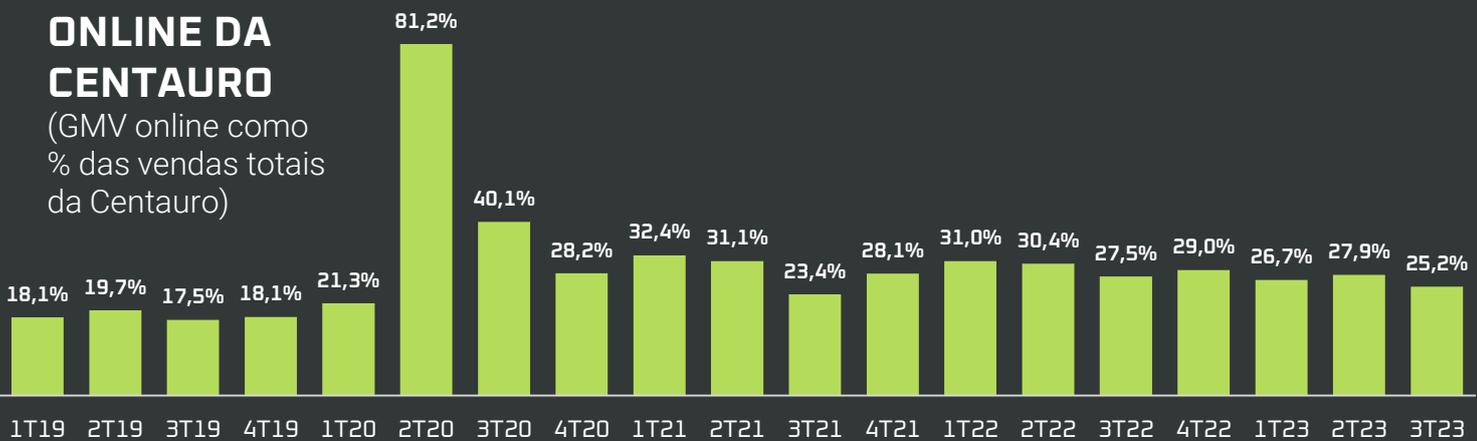


## NOSSAS LOJAS

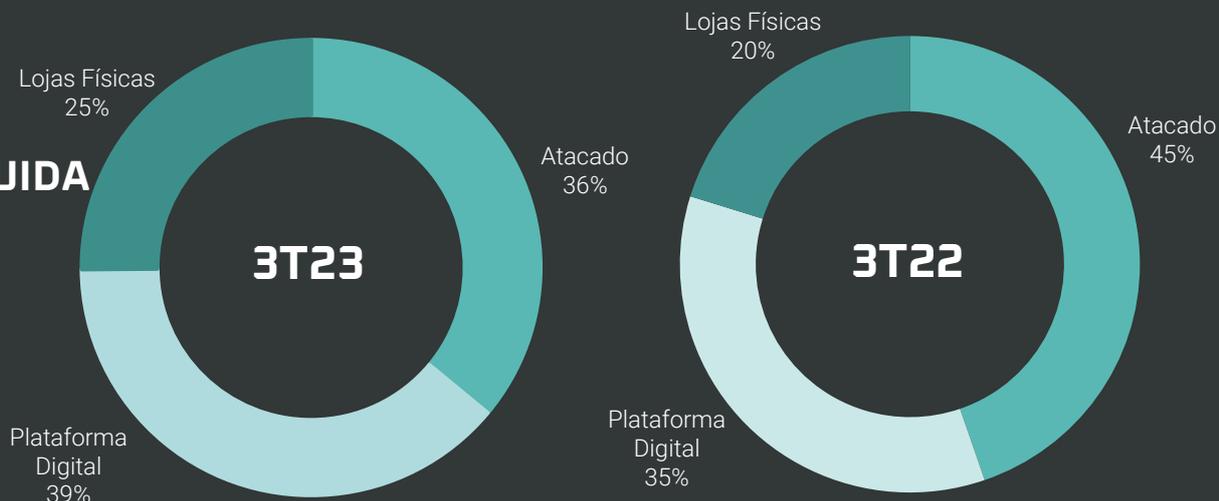


## SHARE VENDAS ONLINE DA CENTAURO

(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 segundo trimestre do ano de 2022, desconsideram-se os efeitos não recorrentes apresentados no release do segundo 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	3T23 ajustado	3T22 ajustado	Δ(%)	9M23 ajustado	9M22 ajustado	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>	<b>882.733</b>	<b>868.724</b>	<b>1,6%</b>	<b>2.390.240</b>	<b>2.356.264</b>	<b>1,4%</b>
Lojas Físicas	704.239	665.307	5,9%	1.890.379	1.751.580	7,9%
Plataforma Digital	178.494	203.417	-12,3%	499.861	604.684	-17,3%
<b>FISIA</b>	<b>1.057.657</b>	<b>719.244</b>	<b>47,1%</b>	<b>2.819.552</b>	<b>2.237.293</b>	<b>26,0%</b>
Atacado	381.040	321.736	18,4%	1.077.755	1.113.492	-3,2%
Plataforma Digital	410.862	252.293	62,9%	1.077.938	739.600	45,7%
Lojas Físicas	265.755	145.216	83,0%	663.858	384.202	72,8%
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	-147.128	-117.989		-351.262	-315.943	
<b>GRUPO SBF</b>	<b>1.793.263</b>	<b>1.469.980</b>	<b>22,0%</b>	<b>4.858.530</b>	<b>4.277.614</b>	<b>13,6%</b>

## **CENTAURO**

A Receita Líquida da Centauro no segundo trimestre totalizou R\$ 882,7 milhões, um crescimento de 1,6% em comparação com 3T22. No acumulado do ano, a receita cresceu 1,4% totalizando R\$ 2,4 bilhões, resultado do plano do ano com foco em rentabilidade.

As lojas físicas atingiram R\$ 704,2 milhões no 3T23, crescimento de 5,9% vs 3T22, com um SSS de 5,3%. O crescimento foi positivamente impactado pela performance nas lojas *high end* e pela categoria de vestuário. Por outro lado, a receita foi negativamente impactada por uma concorrência ainda descontada devido ao nível alto de estoque no mercado e pelas ações de rentabilização adotadas pela companhia ao longo do 1S23, como por exemplo o encerramento de 10 lojas deficitárias.

A plataforma digital apresentou queda de -12,3% na receita e de -5,3% no GMV. Assim como no canal de lojas, o mercado concorrencial mais descontado e a estratégia de rentabilização impactaram negativamente o crescimento do canal digital. Ações de rentabilização como redução de investimentos em marketing de performance e frete tiveram como consequência uma queda de receita mas um aumento da rentabilidade do canal.

# RECEITA LÍQUIDA



## FISIA

A Receita Líquida de Fisia totalizou R\$ 1,1 bilhão no 3T23, um crescimento de 47,1% quando comparado com o 3T22, e R\$ 2,8 bilhões no acumulado do ano, crescendo 26,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O canal de atacado apresentou crescimento de 18,4% vs 3T22, impactado principalmente por uma base de comparação afetada pelos impactos da migração do ERP no ano passado. No ano, o canal segue impactado por um alto nível de estoque no mercado, contudo destacamos a melhora sequencial de 17,3% contra o 2T23. Como as despesas desse canal são predominantemente fixas, esse crescimento é saudável para a alavancagem operacional da Fisia e contribui para a recuperação da Margem EBITDA em relação ao trimestre passado.

O crescimento de 83,0% do canal de lojas físicas pode ser explicado principalmente pela inauguração de 19 lojas Nike nos últimos 12 meses. No trimestre, o SSS das NVS foi de 19,9% beneficiado pela política de descontos praticada com o objetivo de escoar o estoque excedente e pela evolução dos processos operacionais da loja.

O canal digital apresentou 62,9% de crescimento no 3T23. Além da migração das vendas de produtos Nike das plataformas digitais do mercado para a modalidade de venda 3P que segue beneficiando o crescimento do canal, as vendas 1P continuam crescendo organicamente e nesse trimestre continuam sendo favorecidas pela estratégia de preços mais agressivos, também com o objetivo de escoamento de estoque.



# LUCRO BRUTO



Em R\$ mil	3T23 ajustado	3T22 ajustado	Δ(%)	9M23 ajustado	9M22 ajustado	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>						
Lucro Bruto	415.733	406.798	2,2%	1.189.393	1.143.732	4,0%
Margem Bruta	47,1%	46,8%	0,3 p.p	49,8%	48,5%	1,2 p.p
<b>FISIA</b>						
Lucro Bruto	441.851	310.137	42,5%	1.188.984	887.796	33,9%
Margem Bruta	41,8%	43,1%	-1,3 p.p	42,2%	39,7%	2,5 p.p
(+) Eliminação intercompany	-25.985	-12.269		-55.912	-36.862	
<b>GRUPO SBF</b>						
Lucro Bruto	831.600	704.667	18,0%	2.322.465	1.994.666	16,4%
Margem Bruta	46,4%	47,9%	-1,6 p.p	47,8%	46,6%	1,2 p.p

## **CENTAURO**

Neste 3T23, a Margem Bruta de Centauro atingiu 47,1%, um crescimento de 0,3 pontos percentuais. No 9M23, a Margem Bruta de Centauro atingiu 49,8%, um crescimento de 1,2 pontos percentuais.

Após os últimos trimestres com Margem Bruta recorde, a Centauro aumentou novamente o nível de *markdowns* praticados nesse trimestre. Ao contrário do 3T22 quando os descontos eram generalizados, com o objetivo de elevar a receita, a estratégia nesse 3T23 foi focar em produtos de menor giro, auxiliando a melhorar a qualidade do estoque, que estava abaixo da desejada após os ajustes executados no 1S23.

Ressaltamos que, apesar da redução de Margem Bruta observada em comparação com o 2T23, a otimização das Despesas Operacionais da Centauro que realizamos ao longo do 1S23 resultou em uma melhora sequencial da Margem de Contribuição da Centauro.

## **FISIA**

A Margem Bruta de Fisia atingiu 41,8% no trimestre, uma queda de 1,3 pontos percentuais em relação ao 3T22 e em linha com a margem do 2T23. Seguimos com a política de *markdowns* iniciada no trimestre passado, como parte do plano para reduzir o seu nível de estoque. Estimamos que esses descontos impactaram a Margem Bruta do trimestre em -3,9 pontos percentuais. Esse impacto foi parcialmente compensado pelo aumento de 10 pontos percentuais no *share* das vendas nos canais DTC, que operam com margem bruta significativamente mais alta que o canal de atacado.

# DESPESAS OPERACIONAIS



Em R\$ mil	3T23 ajustado	3T22 ajustado	Δ(%)	9M23 ajustado	9M22 ajustado	Δ(%)
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-591.801</b>	<b>-543.624</b>	<b>8,9%</b>	<b>-1.716.803</b>	<b>-1.493.469</b>	<b>15,0%</b>
% Receita Líquida	33,0%	37,0%	-4 p.p	35,3%	34,9%	0,4 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-70.362	-63.792	10,3%	-210.146	-192.840	9,0%
<b>Despesas Operacionais (ex-IFRS)</b>	<b>-662.163</b>	<b>-607.415</b>	<b>9,0%</b>	<b>-1.926.950</b>	<b>-1.686.310</b>	<b>14,3%</b>
% Receita Líquida	36,9%	41,3%	-4,4 p.p	39,7%	39,4%	0,2 p.p
Vendas (ex-IFRS)	-583.064	-531.438	9,7%	-1.666.142	-1.417.439	17,5%
% Receita Líquida	32,5%	36,2%	-3,6 p.p	34,3%	33,1%	1,2 p.p
Gerais e Administrativas (ex-IFRS)	-89.153	-82.211	8,4%	-285.545	-279.237	2,3%
% Receita Líquida	5,0%	5,6%	-0,6 p.p	5,9%	6,5%	-0,7 p.p
Outras Receitas/Despesas Operacionais (ex-IFRS)	<b>10.055</b>	<b>6.234</b>	<b>61,3%</b>	<b>24.738</b>	<b>10.367</b>	<b>138,6%</b>

☰ \*Despesas operacionais apresentadas excluindo Depreciação e Amortização.

Após um primeiro semestre de ajustes nas operações, nesse 3T23 começamos a capturar os benefícios desses ajustes em nosso SG&A, sendo assim, o Grupo SBF apresentou -R\$ 662,2 milhões de Despesas Operacionais (ex-IFRS) no 3T23, uma queda de 4,4 pontos percentuais como % da receita líquida. No acumulado do ano, o aumento foi de 14,3%, totalizando -R\$ 1,9 bilhão.

Os principais ajustes realizados ao longo do 1º semestre foram:

- (i) Redução de quadro em todas as áreas da companhia
- (ii) Renegociação de contratos com fornecedores
- (iii) Aumento de rentabilidade de canal digital da Centauro
- (iv) Encerramento, no início do ano, de lojas deficitárias
- (v) Redução de investimentos em marketing

Além disso, o crescimento de 18,0% da companhia no período possibilitou uma diluição importante de nossas despesas fixas. Comparando com o 2T23, observamos uma diluição de 4,6 pontos percentuais nas despesas. Essa diluição pode ser explicada por:

- (i) Alavancagem operacional causada pelo crescimento dos canais de lojas físicas (tanto de Centauro quanto de Fisia) e de atacado;
- (ii) Redução das pressões causadas pelos aumentos de estoque em Fisia, especialmente o pagamento antecipado de royalties (o pagamento de royalties é realizado no recebimento das mercadorias e não na venda, o que causa uma pressão de despesa de royalties em cenários com aumento sequencial do nível de estoque, como ocorreu nos últimos trimestres). Com a normalização esperada do nível de estoque da Fisia, acreditamos que a pressão negativa nessa conta tenha atingido o seu pico.

# EBITDA



Em R\$ mil	3T23 ajustado	3T22 ajustado	Δ(%)	9M23 ajustado	9M22 ajustado	Δ(%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>55.348</b>	<b>34.298</b>	<b>61,4%</b>	<b>47.388</b>	<b>100.750</b>	<b>-53,0%</b>
(+) Imposto de renda e CSS	4.667	31.180	-85,0%	-9.715	17.727	-154,8%
(+) Resultado financeiro líquido	-90.689	-72.705	24,7%	-261.344	-172.097	51,9%
(+) Depreciação e amortização	-98.430	-85.221	15,5%	-287.216	-246.077	16,7%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>239.799</b>	<b>161.043</b>	<b>48,9%</b>	<b>605.662</b>	<b>501.197</b>	<b>20,8%</b>
Margem EBITDA	13,4%	11,0%	2,4 p.p	12,5%	11,7%	0,7 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-70.363	-63.792	10,3%	-210.147	-192.840	9,0%
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>169.436</b>	<b>97.250</b>	<b>74,2%</b>	<b>395.516</b>	<b>308.356</b>	<b>28,3%</b>
Margem EBITDA (ex-IFRS)	9,4%	6,6%	2,8 p.p	8,1%	7,2%	0,9 p.p

O EBITDA (ex-IFRS) do Grupo atingiu R\$ 169,4 milhões no 3T23 com margem EBITDA de 9,4%, aumento de 2,8 pontos percentuais em comparação com a margem apresentada no 3T22. No período de nove meses do ano, o EBITDA cresceu 28,3%, totalizando R\$ 395,5 milhões e a margem, que totalizou 8,1%, teve um aumento de 0,9 pontos percentuais em comparação com o mesmo período do ano anterior.

A Margem EBITDA foi positivamente impactada pelas iniciativas de redução de despesas, pela alavancagem operacional gerada no período e pela migração de Fisia para canais DTC, o que foi parcialmente compensado pelos efeitos negativos causados pelo alto nível de estoque da Fisia, principalmente *markdown* e aumento de despesas logísticas, e pelo aumento da taxa de royalties.

# RESULTADO FINANCEIRO

Em R\$ mil	3T23 ajustado	3T22 ajustado	Δ(%)	9M23 ajustado	9M22 ajustado	Δ(%)
<b>Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas</b>	<b>-90.689</b>	<b>-72.705</b>	<b>24,7%</b>	<b>-261.344</b>	<b>-172.097</b>	<b>51,9%</b>
(+) Despesa Financeira – Direito de Uso (IFRS)	33.901	32.000	5,9%	101.117	92.362	9,5%
<b>Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas (ex-IFRS)</b>	<b>-56.788</b>	<b>-40.705</b>	<b>39,5%</b>	<b>-160.227</b>	<b>-79.735</b>	<b>100,9%</b>

A Companhia apresentou Resultado Financeiro (ex-IFRS) de - R\$ 56,8 milhões no trimestre ante -R\$ 40,7 milhões no 3T22. No acumulado do ano, o resultado financeiro foi de -R\$ 160,2 milhões, uma variação de 100,9% quando comparamos com os nove meses de 2022. O aumento das despesas financeiras se deve, principalmente, ao aumento do endividamento da companhia no período.

# LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO



Em R\$ mil	3T23 ajustado	3T22 ajustado	Δ(%)	9M23 ajustado	9M22 ajustado	Δ(%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>55.348</b>	<b>34.298</b>	<b>61,4%</b>	<b>47.388</b>	<b>100.750</b>	<b>-53,0%</b>
Margem Líquida	3,1%	2,3%	0,8 p.p	1,0%	2,4%	-1,4 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-70.363	-63.792	10,3%	-210.147	-192.840	9,0%
(+) Depreciação e Amortização Direito de Uso (IFRS16)	52.871	43.732	20,9%	152.049	135.744	12,0%
(+) Despesas Financeiras Direito de Uso (IFRS16)	33.901	32.000	5,9%	101.117	92.362	9,5%
(+) Imposto de Renda (IFRS16)	-1.240	-1	n.a	-3.941	0	n.a
<b>Lucro Líquido (ex-IFRS)</b>	<b>70.516</b>	<b>46.235</b>	<b>52,5%</b>	<b>86.467</b>	<b>136.015</b>	<b>-36,4%</b>
Margem Líquida (ex-IFRS)	3,9%	3,1%	0,8 p.p	1,8%	3,2%	-1,4 p.p

Neste 3T23, o Grupo SBF registrou Lucro Líquido (ex-IFRS) de R\$ 70,5 milhões, crescimento de 52,5% vs 3T22. No período acumulado do ano, apresentamos Lucro Líquido (ex-IFRS) de R\$ 86,5 milhões, uma queda de 36,4% em comparação com 9M22. O resultado do trimestre é explicado principalmente por uma maior diluição de Despesas Operacionais. No acumulado do ano, ainda observamos uma piora do Lucro, vindo principalmente dos efeitos causados pelo crescimento do estoque, tanto na margem como em despesas, e pelo aumento de despesas financeiras decorrente do aumento da Dívida Líquida.



# CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO



Em R\$ mil	30/09/2023	30/09/2022	Δ(%)
Contas a receber	1.580.537	1.300.045	21,6%
Tributos e IR a compensar	459.888	462.720	-0,6%
Estoques	1.959.912	1.489.632	31,6%
Outras contas a receber	109.294	81.231	34,5%
	<b>4.109.631</b>	<b>3.333.628</b>	<b>23,3%</b>
Outras contas a pagar	225.385	138.810	62,4%
Fornecedores de revenda	811.701	919.548	-11,7%
Obrigações tributárias	258.773	143.704	80,1%
Arrendamento a pagar	194.776	205.217	-5,1%
Obrigações Trabalhistas	164.454	191.546	-14,1%
Outras Obrigações	99.072	53.034	86,8%
	<b>1.754.161</b>	<b>1.651.859</b>	<b>6,2%</b>
<b>Capital de Giro Líquido</b>	<b>2.355.470</b>	<b>1.681.769</b>	<b>40,1%</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 de 40,1% em seu Capital de Giro Líquido comparado com 3T22, totalizando R\$ 2,4 bilhões. A variação é explicada principalmente pelo aumento de R\$ 470,3 milhões no estoque que será discutida a seguir.

## Estoque

- Mudança na estratégia da companhia para foco maior em rentabilização: a desaceleração das compras para se adequar a essa estratégia é observada posteriormente devido ao prazo da cadeia de suprimento de 9 a 12 meses em nosso mercado, esse descasamento entre redução da receita e redução de compras gera um aumento de estoque temporário;
- Normalização da cadeia de suprimento global: há 2 anos impactada por atrasos e cancelamentos devido à pandemia, a normalização da cadeia levou a um acúmulo de estoque no mercado global;
- Pior performance nas vendas de atacado: fez com que as mercadorias compradas por Fisica para abastecer esse canal, acumulassem em nosso estoque.

Também contribuiu para o aumento do capital de giro, o aumento no nível de contas a receber em 21,6%, em linha com o aumento de receita observado no período, e a queda no nível de fornecedores, que está relacionada ao menor nível de compras no 3T em relação ao 2T. 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.

Temos atuado em diversas frentes para normalização do capital de giro, que está temporariamente elevado pela situação de estoque. As principais ações são:

- Redução de compras de coleções futuras - como o lead time de nossas compras é de 9 a 12 meses, as reduções de compras realizadas no final de 2022 começaram a fazer efeito nesse 3T e devem aumentar de intensidade no próximo trimestre;
- Aumento temporário de *markdowns* para aumentar o giro e acelerar a redução do estoque excedente;
- Negociação pontual de prazo adicional de pagamento com fornecedores para compensar o acúmulo de recebimentos causado pela normalização da cadeia de suprimentos.

Apesar de esperarmos um efeito mais acentuado no 4T, principalmente devido à redução de compras e a sazonalidade da venda, já observamos uma redução no nível de estoque de R\$120,9 milhões em relação ao 2T23. Ressaltamos que temos baixo impacto de moda em nosso mercado, portanto existe pouca necessidade de *markdown* para girar coleções antigas, nosso *markdown* é motivado principalmente por quantidade de estoque e não por qualidade.

# FLUXO DE CAIXA GERENCIAL



Em R\$ mil	3T23	3T22	Δ(%)	9M23	9M22	Δ(%)
EBITDA	271.633	143.262	89,6%	625.559	476.682	31,2%
Depreciação e Juros IFRS 16	-86.771	-75.732	14,6%	-253.166	-228.107	11,0%
Varição Capital de Giro <sup>1</sup>	-191.396	-86.895	120,3%	-837.598	-477.818	75,3%
Outros	121.484	-51.355	336,6%	42.633	-24.610	273,2%
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>114.950</b>	<b>-70.719</b>	<b>262,5%</b>	<b>-422.572</b>	<b>-253.852</b>	<b>66,5%</b>
M&A	0	-5.992	n.a	0	-37.669	n.a
Outros	-59.250	-63.392	-6,5%	-208.866	-188.498	10,8%
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento</b>	<b>-59.250</b>	<b>-69.384</b>	<b>-14,6%</b>	<b>-208.866</b>	<b>-226.167</b>	<b>-7,6%</b>
Dívida <sup>2</sup>	255.701	-2.202	n.a	395.660	240.319	64,6%
Antecipação de Recebíveis	-283.167	0	n.a	24.840	0	n.a
Parcelamento de Impostos	-5.847	-8.273	-29,3%	-11.753	-31.335	-62,5%
Dividendos	-33.085	0	n.a	-33.085	-28.637	15,5%
Capital	348	0	n.a	348	6.914	-95,0%
<b>Fluxo de Caixa de Financiamentos</b>	<b>-66.050</b>	<b>-10.475</b>	<b>n.a</b>	<b>376.010</b>	<b>187.261</b>	<b>100,8%</b>
<b>Varição de Caixa Total</b>	<b>-10.350</b>	<b>-150.578</b>	<b>-93,1%</b>	<b>-255.428</b>	<b>-292.758</b>	<b>-12,8%</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 positivo em R\$ 115,0 milhões, uma melhora de R\$ 185,7 milhões comparado com o 3T22 quando foi negativo em R\$ 70,7 milhões. Esse fluxo positivo, diferentemente da sazonalidade normal do período, é resultante das ações tomadas ao longo do ano para redução da alavancagem, principalmente a redução das compras de mercadoria. Essas ações devem continuar a fazer efeito no próximo trimestre. O consumo de caixa no CGL e geração em "Outros" é resultado de um efeito contábil de alocação do hedge cambial das compras de Fisia.

O Fluxo de Caixa de Investimentos é majoritariamente explicado por investimentos em aberturas e reformas de novas lojas do Grupo SBF (Centauru G5, Nike Value e Nike Direct InLine), além dos investimentos em projetos estruturantes de tecnologia e logística (novo centro de distribuição de Fisia) e sua redução em relação ao 3T23 também é resultado das ações tomadas para reduzir a alavancagem.

No trimestre, emitimos novas dívidas com prazo de vencimento entre 3 e 5 anos, finalizando a necessidade de captação para o ano e já nos antecipando aos vencimentos do início de 2024. Com isso, não houve necessidade de renovar as antecipações de recebíveis tomadas no trimestre anterior e pudemos deixa-las vencer.

# ENDIVIDAMENTO



Em R\$ mil	30/09/2023 ajustado	30/09/2022 ajustado	Δ(%)
<b>(+) Empréstimos e Financiamentos</b>	1.695.996	1.178.336	43,9%
(-) Caixa e Equivalentes	162.883	256.589	-36,5%
<b>(=) Dívida Líquida</b>	<b>1.533.113</b>	<b>921.747</b>	<b>66,3%</b>
(+) Antecipação de Recebíveis	24.840	0	n.a
(+) Parcelamento de Tributos	100.636	120.411	-16,4%
<b>(=) Dívida Líquida Ajustada</b>	<b>1.658.589</b>	<b>1.042.158</b>	<b>59,1%</b>
Dívida Líquida Aj./EBITDA (Últ. 12 meses)	1,99x	1,35x	0,64x
Dívida Líquida Aj./EBITDA (ex-IFRS) (Últ. 12 meses)	2,98x	2,01x	0,97x

Aumento do saldo de empréstimos e financiamentos do terceiro trimestre de 2023, quando comparados ao mesmo período de 2022, refletem as novas dívidas tomadas para financiar o crescimento da companhia e as necessidades temporárias de caixa causadas pela situação do estoque. Apesar da geração de caixa operacional positiva no 3T23, observamos um aumento da Dívida Líquida de R\$ 40 milhões quando comparado ao 2T23, causado pelos juros reconhecidos sobre o saldo dessa dívida e pelo pagamento de dividendos durante o trimestre.

A alavancagem, apesar de ainda acima dos níveis que consideramos adequados para a Companhia, já mostra sinais de melhora e deve continuar reduzindo com a sazonalidade normal da companhia e as ações realizadas ao longo do ano para geração de caixa.

# INVESTIMENTOS - CAPEX

Em R\$ mil	3T23	3T22	Δ(%)	9M23	9M22	Δ(%)
Novas Lojas	7.807	14.586	-46,5%	40.061	45.635	-12,2%
Reformas	2.889	2.205	31,0%	9.755	21.912	-55,5%
Tecnologia e Inovação	26.357	27.459	-4,0%	92.413	83.010	11,3%
Logística	13.858	5.090	172,3%	47.168	11.127	323,9%
Outros	8.339	14.052	-40,7%	19.469	26.814	-27,4%
<b>Total Investimentos</b>	<b>59.250</b>	<b>63.392</b>	<b>-6,5%</b>	<b>208.866</b>	<b>188.498</b>	<b>10,8%</b>

O CAPEX do 3T23 teve uma redução de 6,5% quando comparado ao 3T22 e um aumento de 10,8% no acumulado de 9M23. As variações são explicadas por uma concentração das inaugurações de lojas ao longo do 1º semestre de 2023, enquanto em 2022 a maior parte das lojas foi inaugurada no 2º semestre, e pelos investimentos em projetos estruturantes de tecnologia e logística (novo centro de distribuição de Fisia inaugurado nesse trimestre).



# BALANÇO PATRIMONIAL



Em R\$ mil	30/09/2023	31/12/2022
<b>Ativo</b>	<b>8.232.827</b>	<b>8.470.247</b>
<b>Circulante</b>	<b>4.247.674</b>	<b>4.526.488</b>
Caixa e equivalentes de caixa	162.883	418.311
Contas a receber	1.555.167	1.711.003
Instrumentos financeiros derivativos	530	4.169
IR e CS a compensar	410.321	525.351
Imposto de renda e contribuição social a compensar	49.567	49.055
Estoques	1.959.912	1.737.002
Outras contas a receber	109.294	81.597
<b>Não Circulante</b>	<b>3.985.153</b>	<b>3.943.759</b>
Tributos a compensar	213.820	146.880
IR e CS a compensar	56.909	93.055
Mútuos a receber	10.064	10.036
Ativo fiscal diferido	748.784	841.811
Depósitos judiciais	388.747	291.673
Outros valores a receber	57.065	67.727
Investimentos	5.169	5.001
Imobilizado	601.626	571.951
Intangível	516.418	487.453
Direito de uso	1.386.551	1.428.172
<b>Passivo</b>	<b>8.232.827</b>	<b>8.470.247</b>
<b>Circulante</b>	<b>2.479.608</b>	<b>2.948.338</b>
Fornecedores	811.701	1.561.547
Empréstimos e financiamentos	97.671	86.082
Debêntures	591.687	191.836
Instrumentos financeiros derivativos	66.277	39.612
Obrigações tributárias	247.010	192.684
IR e CS a recolher	11.763	32.944
Impostos parcelados	36.073	47.030
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	164.454	191.851
Dividendos a pagar	16	33.085
Arrendamentos a pagar	194.776	278.072
Outras contas a pagar	159.108	140.744
Outras Obrigações	99.072	152.851
<b>Não Circulante</b>	<b>3.291.171</b>	<b>3.112.055</b>
Empréstimos e financiamentos	185.008	81.997
Debêntures	821.630	773.647
Impostos parcelados	64.563	65.359
Provisões para contencioso	579.952	559.713
IR e CS diferidos	10.710	9.724
Arrendamentos a pagar	1.428.012	1.358.170
Outras Obrigações	105.651	123.874
Outras contas a pagar	95.645	139.571
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>2.462.048</b>	<b>2.409.854</b>
Capital social	1.830.872	1.830.524
Reservas de capital	272.083	261.528
Reservas de incentivo	331.702	331.702
Ajustes de avaliação patrimonial	-15.205	-15.157
Prejuízos acumulados	42.596	1.257

# FLUXO DE CAIXA



Em R\$ mil	30/09/2023	30/09/2022
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>64.193</b>	<b>44.810</b>
Ajustado por:		
Depreciação e amortização	309.695	253.261
Juros	279.183	212.168
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	1.469	1.441
Resultado de equivalência patrimonial	-168	-87
Pagamento baseado em ações	10.555	29.005
Resultado da baixa de ativo imobilizado e intangível	34.254	3.835
Baixa residual arrendamentos	-7.438	0
Provisão para obsolescência do estoque	53.347	28.008
Constituição líquida de provisão para contencioso	38.438	27.256
Descontos sobre arrendamentos	-1.133	-10.199
	<b>782.395</b>	<b>589.498</b>
<b>(Aumento) redução nos ativos</b>		
Contas a receber	154.367	9.791
Estoques	-276.257	-475.007
Instrumentos financeiros derivativos	3.639	12.210
Tributos a compensar, Diferido, IRPJ e CSLL a compensar	174.629	73.668
Depósitos judiciais	-97.074	-84.782
Outras contas a receber	-17.035	-5.520
<b>Aumento (redução) nos passivos</b>		
Fornecedores	-751.949	3.509
Obrigações tributárias	52.642	34.885
Parcelamentos de tributos	-18.419	-34.281
Instrumentos financeiros derivativos <sup>2</sup>	18.784	24.666
Contingências pagas	-18.199	-12.777
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	-27.397	33.851
Outras contas a pagar	-15.556	-189.029
Outras Obrigações	-82.008	21.276
<b>Variação nos ativos e passivos:</b>	<b>-899.833</b>	<b>-587.540</b>
Juros pagos sobre financiamentos	-20.112	-22.102
Juros pagos sobre debêntures	-104.736	-35.220
Imposto de renda e contribuição social pagos	-33.078	-92.067
<b>Caixa líq. das atividades operacionais</b>	<b>-275.364</b>	<b>-147.431</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>		
Adições de ativo imobilizado	-110.104	-111.373
Adições no intangível	-120.312	-87.583
Aquisição participação minoritários - Network	0	-7.617
Aquisição de controlada líquido do caixa recebido - FitDance	0	-9.636
Aquisição de participação em coligada - X3M	0	-4.792
<b>Caixa líq. das atividades de investimento</b>	<b>-230.416</b>	<b>-221.001</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Empréstimos e financiamentos tomados	194.248	2.536
Empréstimos e financiamentos pagos	586.848	496.132
Emissão de debentures	-260.588	-201.027
Arrendamentos Pagos	-237.419	-189.883
Aumento de capital	348	6.997
Mutuos a receber	0	-10.444
Dividendos pagos	-33.085	-28.637
<b>Caixa líq. das atividades de financiamento</b>	<b>250.352</b>	<b>75.674</b>
Redução (aumento) de caixa e equivalentes de caixa	-255.428	-292.758
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	418.311	549.347
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	162.883	256.589

# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS



## contábil (c/ IFRS)

Em R\$ mil	3T23	3T22	Δ(%)	9M23	9M22	Δ(%)
Receita líquida	1.793.263	1.469.980	22,0%	4.858.530	4.277.614	13,6%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-957.705	-765.313	25,1%	-2.528.634	-2.280.808	10,9%
<b>Lucro bruto</b>	<b>835.558</b>	<b>704.667</b>	<b>18,6%</b>	<b>2.329.896</b>	<b>1.996.806</b>	<b>16,7%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-563.925</b>	<b>-561.405</b>	<b>0,4%</b>	<b>-1.704.337</b>	<b>-1.520.124</b>	<b>12,1%</b>
Despesas de vendas	-489.316	-468.971	4,3%	-1.459.969	-1.233.305	18,4%
Despesas administrativas e gerais	-83.675	-89.450	-6,5%	-269.264	-267.695	0,6%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	9.066	-2.984	n.a	24.896	-19.124	230,2%
Depreciação e amortização	-103.048	-89.910	14,6%	-301.071	-259.775	15,9%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>168.585</b>	<b>53.352</b>	<b>216,0%</b>	<b>324.488</b>	<b>216.907</b>	<b>49,6%</b>
Receitas financeiras	71.578	44.331	61,5%	201.535	203.111	-0,8%
Despesas Financeiras	-160.255	-117.036	36,9%	-461.830	-375.208	23,1%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-88.677</b>	<b>-72.705</b>	<b>22,0%</b>	<b>-260.295</b>	<b>-172.097</b>	<b>51,2%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>79.908</b>	<b>-19.353</b>	<b>n.a</b>	<b>64.193</b>	<b>44.810</b>	<b>43,3%</b>
IR e CS	-7.209	34.338	-121,0%	-22.562	19.126	-218,0%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>72.700</b>	<b>14.985</b>	<b>385,2%</b>	<b>41.631</b>	<b>63.936</b>	<b>-34,9%</b>

## ajustada (c/ IFRS e não recorrentes)

Em R\$ mil	3T23 Ajustado	3T22 ajustado	Δ(%)	9M23 ajustado	9M22 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.793.263	1.469.980	22,0%	4.858.530	4.277.614	13,6%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-961.663	-765.313	25,7%	-2.536.065	-2.282.948	11,1%
<b>Lucro bruto</b>	<b>831.600</b>	<b>704.667</b>	<b>18,0%</b>	<b>2.322.465</b>	<b>1.994.666</b>	<b>16,4%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-591.801</b>	<b>-543.624</b>	<b>8,9%</b>	<b>-1.716.803</b>	<b>-1.493.469</b>	<b>15,0%</b>
Despesas de vendas	-518.181	-468.040	10,7%	-1.491.905	-1.241.431	20,2%
Despesas administrativas e gerais	-83.675	-81.829	2,3%	-257.075	-261.919	-1,8%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	10.055	6.245	61,0%	32.177	9.881	225,6%
Depreciação e amortização	-98.430	-85.221	15,5%	-287.216	-246.077	16,7%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>141.369</b>	<b>75.822</b>	<b>86,4%</b>	<b>318.446</b>	<b>255.120</b>	<b>24,8%</b>
Receitas financeiras	69.566	44.331	56,9%	199.523	203.111	-1,8%
Despesas Financeiras	-160.255	-117.036	36,9%	-460.867	-375.208	22,8%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-90.689</b>	<b>-72.705</b>	<b>24,7%</b>	<b>-261.344</b>	<b>-172.097</b>	<b>51,9%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>50.680</b>	<b>3.117</b>	<b>n.a</b>	<b>57.102</b>	<b>83.023</b>	<b>-31,2%</b>
IR e CS	4.667	31.180	-85,0%	-9.715	17.727	-154,8%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>55.348</b>	<b>34.298</b>	<b>61,4%</b>	<b>47.388</b>	<b>100.750</b>	<b>-53,0%</b>



## SOBRE O GRUPO SBF

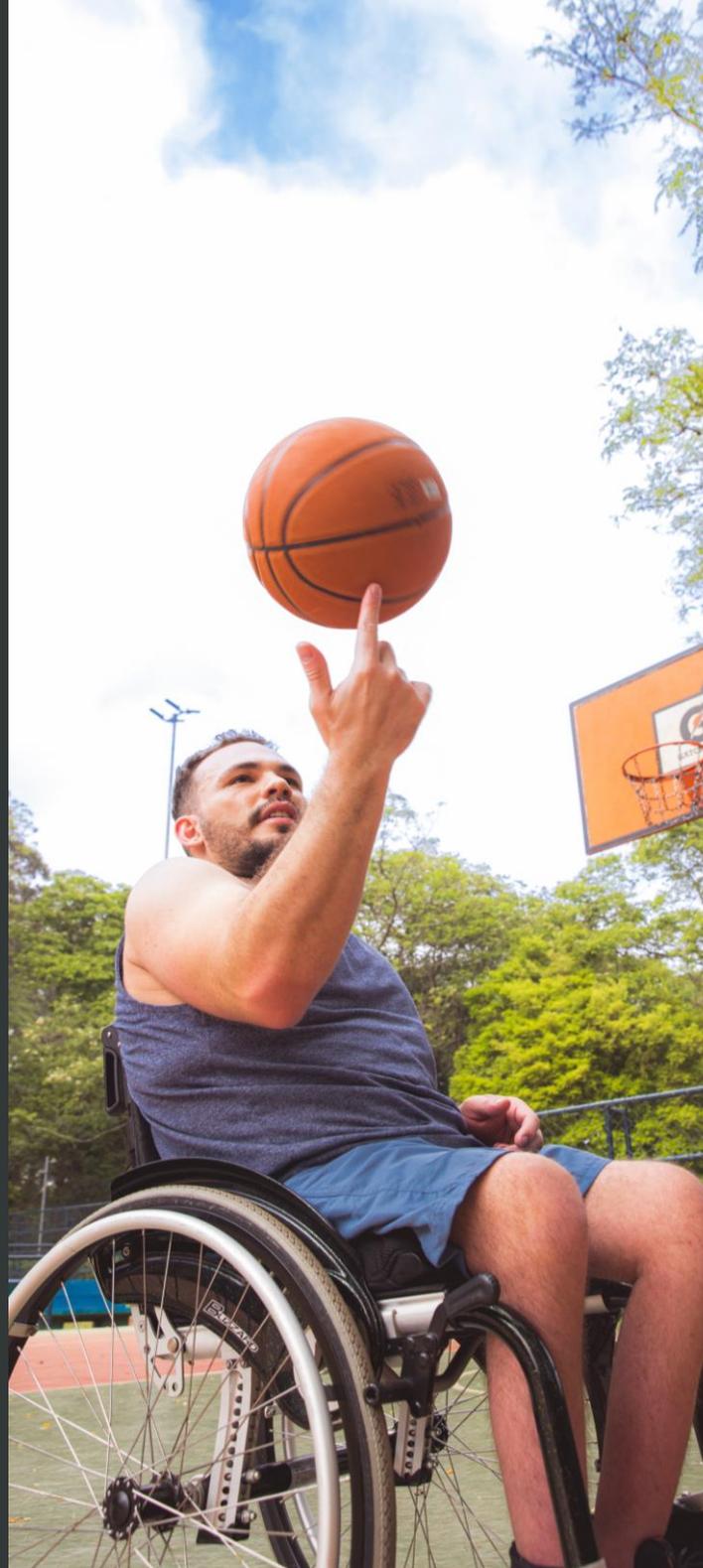
O Grupo SBF é uma empresa de esporte que foi fundada em 1981 e até 2020 atuou no mercado brasileiro com a Centauro, maior varejista de artigos esportivos do Brasil e primeira varejista *omnichannel* do Brasil, com 100% das operações de lojas física e plataforma digital integradas desde de 2018. Em dezembro 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
-  Luísa Milan
-  Joao Marques

### 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**