GRUPO SBF

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2021

NOSSA HISTÓRIA

RECEITA BRUTA

R$ 2,5 bi 2017 → **R$ 6,4 bi** 2021

1981
1ª loja aberta em Belo Horizonte
CENTAURO

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

2010
Inauguração da **100º** loja da **Centauro**

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**

Criação da SBF **Ventures**

2022
Novos Investimentos
ONEFAN
X3M
FitDance

GRUPO SBF

GRUPO SBF

Maior varejista de artigos esportivos do Brasil[1]

Foco em distribuição

CENTAURO

FISIA

Representante exclusiva da **Nike** no Brasil da **maior[2] marca esportiva do mundo**

Foco em produto e marca



SBF VENTURES

NWB

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

Foco em conteúdo e engajamento

ONEFAN

Soluções digitais para clubes

Foco na relação com o torcedor

X3M

Excelência em eventos proprietários e terceiros

Foco em eventos

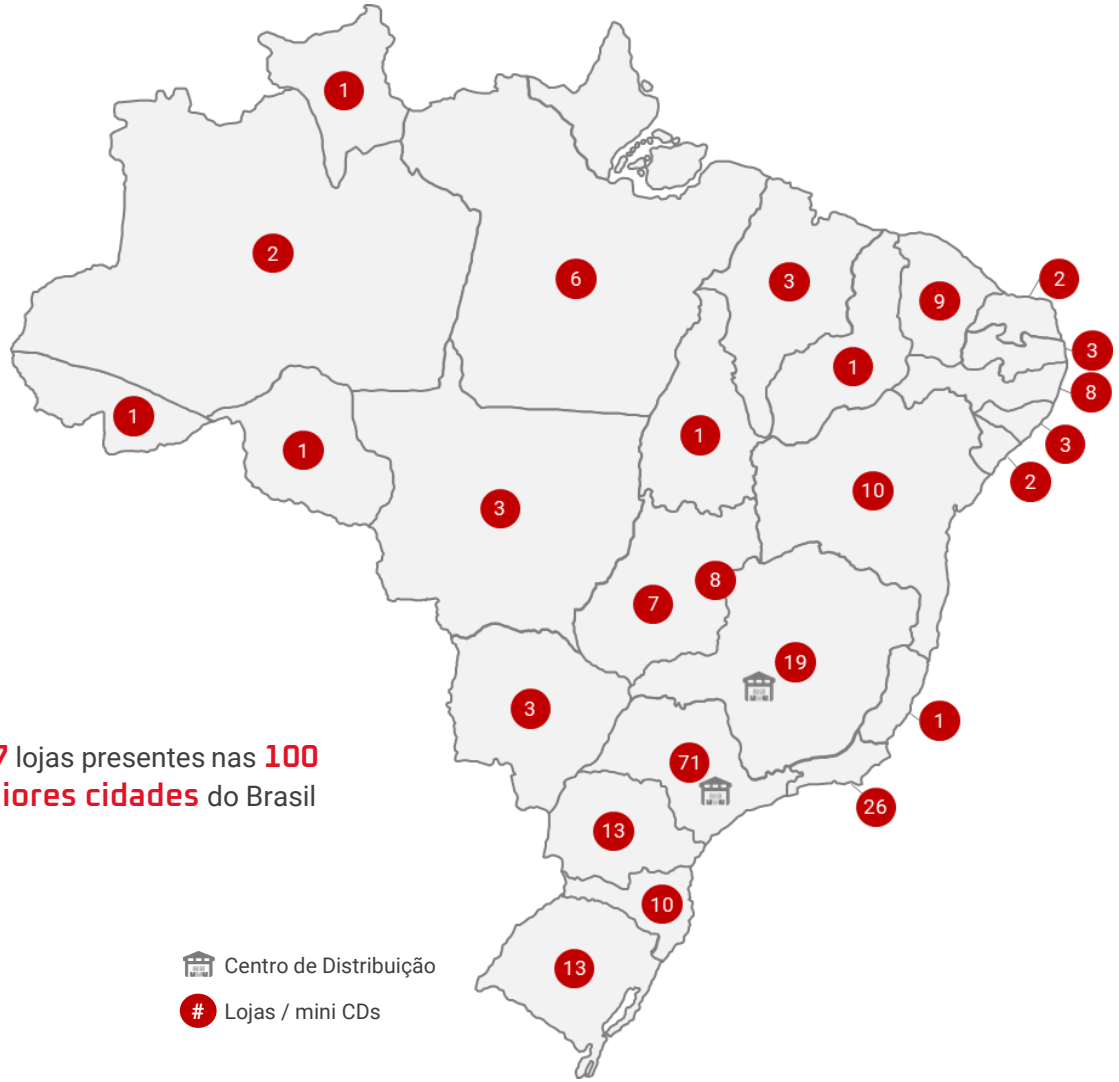
Fit dance

Maior plataforma de mídia de dança do Brasi

Foco em conteúdo e casual

Fonte: Companhia e Euromonitor
(1) De acordo com as informações divulgadas em janeiro de 2020 pela Euromonitor International Limited, pesquisa de varejo, edição 2020, vendas formais em valor ao consumidor final, valores nominais, deduzido impostos, dólares americanos, taxa de conversão y-o-y, ano base 2019.
(2) Marca esportiva com maior capitalização de mercado

CENTAURO AT A GLANCE



227 lojas presentes nas **100 maiores cidades** do Brasil

CENTAURO

SORTIMENTO DIFERENCIADO

Variedade e segmentação exclusivas¹

+ Vários outros modelos

Parcerias

Marca Própria

OXER (2ª marca mais vendida)

Líder varejista de produtos esportivos²

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$ 2,7 bi em vendas **nas Lojas Físicas** em 2021

R$ 1 bi em vendas **digitais** em 2021

40% das vendas online são *omnichannel*

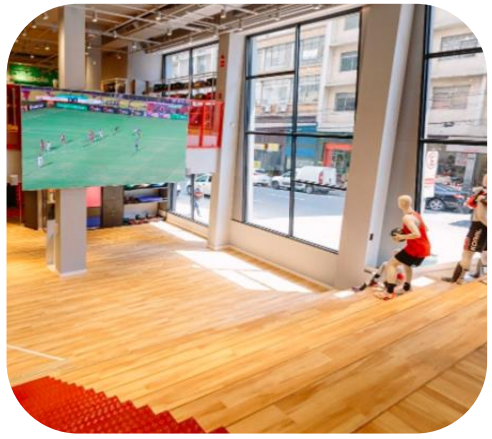
Fonte: Companhia e Euromonitor
(1) Exclusividade em comparação com outros varejistas. Não considera lojas de marca
(2) De acordo com as informações divulgadas em janeiro de 2020 pela Euromonitor International Limited, pesquisa de varejo, edição 2020, vendas formais em valor ao consumidor final, valores nominais, deduzido impostos, dólares americanos, taxa de conversão y-o-y, ano base 2019.

LOJA G5

EXPERIÊNCIA DE COMPRA DIFERENCIADA











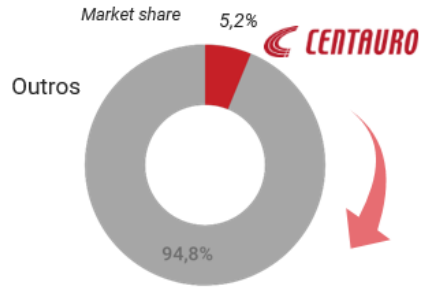


Aumento histórico de vendas

Foco em experimentação, experiência e serviços

Plataforma **Omnichannel** e foco na **experiência do cliente**

Posição única para expandir em um mercado altamente fragmentado [1]



Tamanho do Mercado (R$ bilhões)

2020

R$ 40 bi

Fonte: Companhia, Euromonitor, eMarketer, ABRASCE e Conselho Internacional de Shopping Centers (ICSC)
(1) Market share de varejo de artigos esportivos considerando apenas lojas físicas

MAIS LOJAS, ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO



EXPANSÃO MODELO G5

136
shoppings mapeados

130
lojas ainda não convertidas em G5

115
lojas com menos de 1000m²



97
lojas G5

130
lojas tradicionais

RECUPERAÇÃO ACELERADA

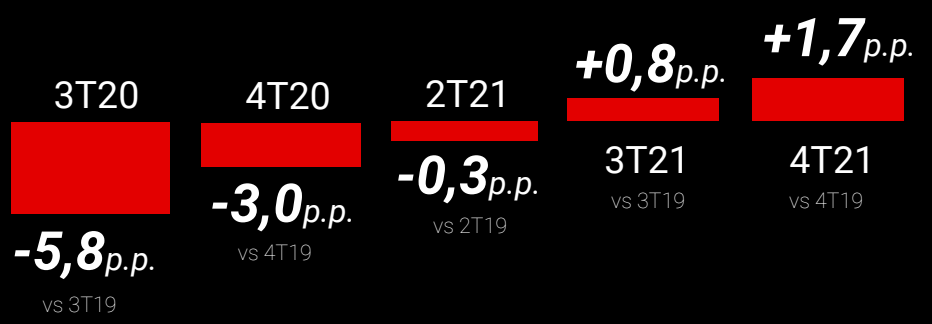
CRESCIMENTO SAUDÁVEL



crescimento ***RECEITA BRUTA*** ***+28,6%*** vs 2020

RECUPERAÇÃO DE MARGEM BRUTA

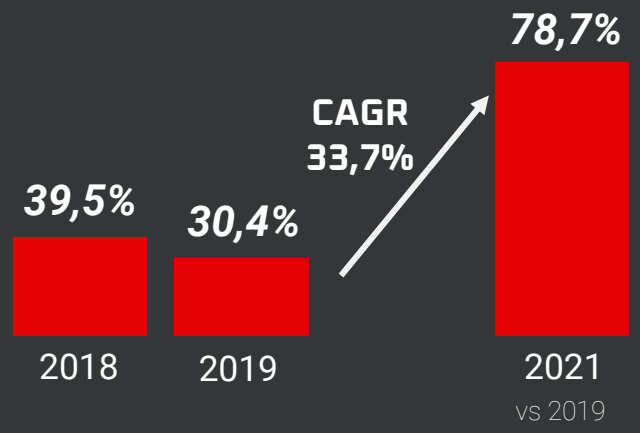
Gap trimestral



PLATAFORMA DIGITAL

com crescimento acelerado

CRESCIMENTO VENDAS GMV ONLINE



25,8% **de share** das vendas totais

APP com 47% de share do digital

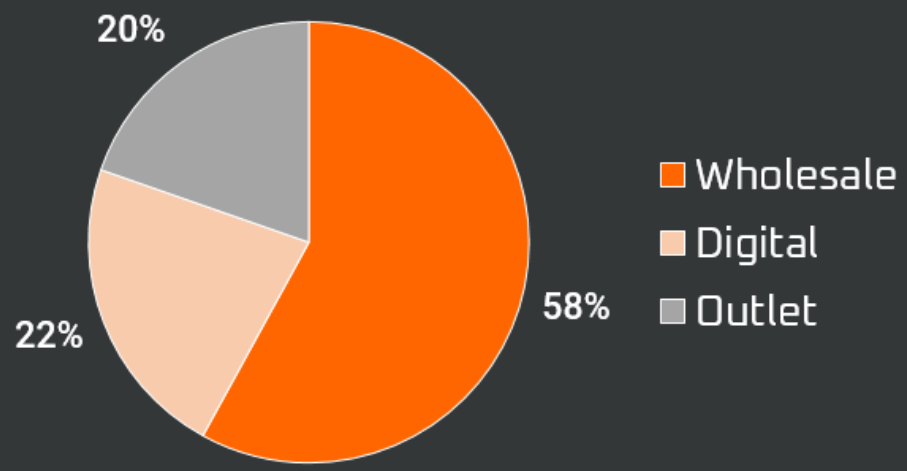
FISIA

Representante exclusiva da **NIKE** no Brasil, a **maior**[1] marca esportiva do mundo

RECEITA BRUTA 2021
R$ 3,2 bilhões

RECEITA ONLINE 2021
R$ 720 milhões

SHARE
POR CANAL



Fonte: Companhia
(1) Marca esportiva com maior capitalização de mercado



RENTABILIZANDO A OPERAÇÃO

CRESCER CANAL DTC

Otimização de Nike.com.br

Operação 3P

Expansão Nike Value Store

Expansão Nike Store

CAPTURAR SINERGIAS

Custo de transporte

Custo de loja

Custo de operação digital

Integração de sistemas e backoffice

OUTRAS INICIATIVAS

Aumento de share **L4L**

Capturar benefício fiscal


SWOOSH
SBF VENTURES
NWB
Network Brasil
ONEFAN
FISIA
X3M
CENTAURO
Fit dance
GRUPO SBF

SBF VENTURES

Encontrar novas avenidas de crescimento

Fomentar a inovação interna na companhia

Investir e impulsionar startups [do esporte]

TIME

1 VP
1 diretora
14 pessoas no time

TIME DE TECNOLOGIA
100% DEDICADO

3 PILARES



INTEGRAÇÃO



CVC



ESTRATÉGIA

NWB





83 mi
de inscritos acumulados

95 mi
de seguidores no instagram

7
canais originais referências no esporte

1,8 bi
de visualizações

CANAIS ORIGINAIS

- DESIMPEDIDOS
- FALCÃO 12
- FATALITY
- ACELERADOS
- CAMISA 21
- DESIMPEGAMES
- PASSA A BOLA

123
canais afiliados

ONEFAN



O APP OFICIAL dos clubes

+850.000
usuários ativos
em 10 meses

4 acessos
por semana

8 min
por acesso

Acesso Free

Camadas de monetização

X3M

MARCAS PRÓPRIAS: XTERRA, UPHILL E DE BRAÇOS ABERTOS

RECEITA COM **PATROCÍNIOS, EVENTOS**, PALESTRAS E CONSULTORIA

MAIS DE **700K PESSOAS IMPACTADAS** ENTRE 2015 E 2019



GRUPO SBF

A MAIOR PLATAFORMA DE DANÇA DO BRASIL



+5 k
Instrutores afiliados - 10 k formados

20k
Academias oferecem aulas de fitdance no Brasil

1MM
Alunos praticam Fitdance nas academias

15MM
Pessoas veem os conteúdos online todos os meses

+Mil
Conteúdos por ano

2 BI
Views /ano nos 5 canais do Youtube > 10 BI no total

1/3
das pessoas no Youtube já viram vídeos da Fitdance

15
Estúdios de dança

6 Anos de História

Operações em 6 países

- Metodologia de ensino proprietária
- Aula coletiva mais cheia das academias
- Maior canal digital de dança do mundo
- Plataforma de lançamento de músicas
- Sistema próprio de gestão de instrutores

ECOSSISTEMA DE ESPORTE GRUPO SBF



- Rentabilizar nossos ativos
- Ampliar ativos
- Novas Values Streams
- Ampliar o mercado
- Comprometimento e lealdade

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
Chief Financial Officer & IRO





Mauricio Nogueira
Chief Supply Chain Officer

Paula Nader
Chief Marketing Officer





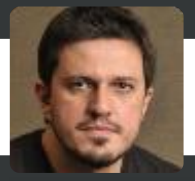
Thiago Rebelo
Chief Retail Officer

Chief of People Officer
[TBH]



Gustavo Furtado
SBF Ventures

Ari Carmona
Chief Technology Officer

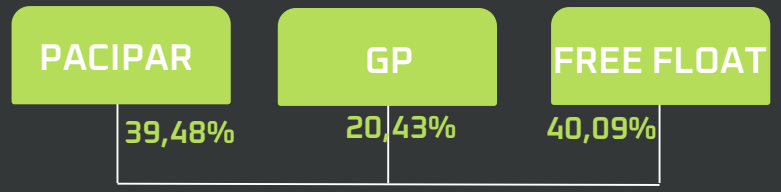




Claudio Assis
Centauro

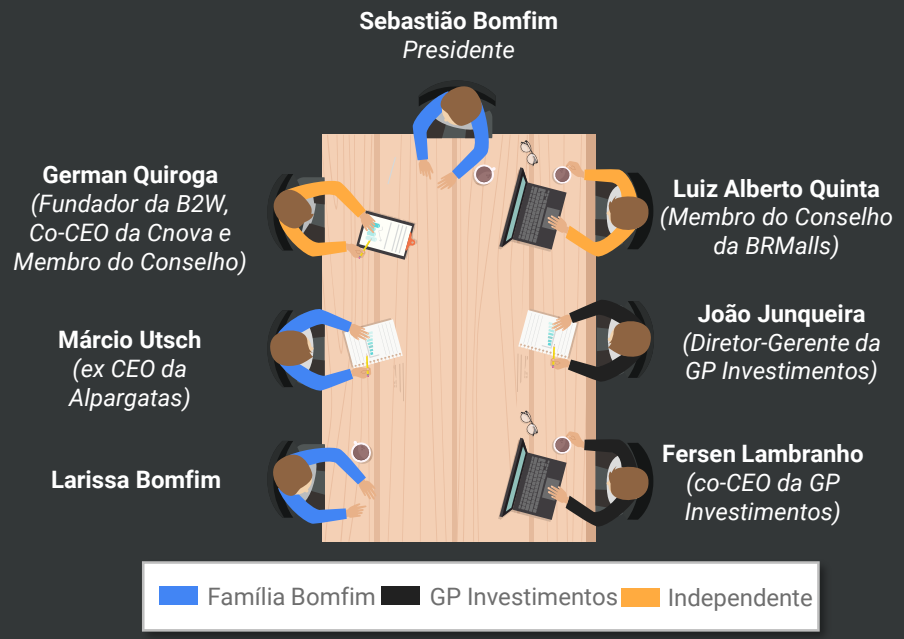
Karsten Koehle
Fisia





GRUPO SBF

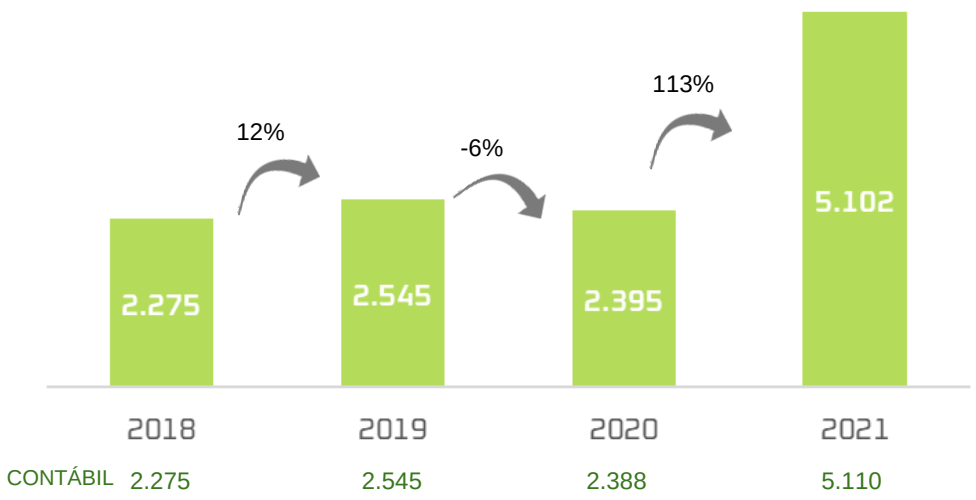
Conselho de Administração



17

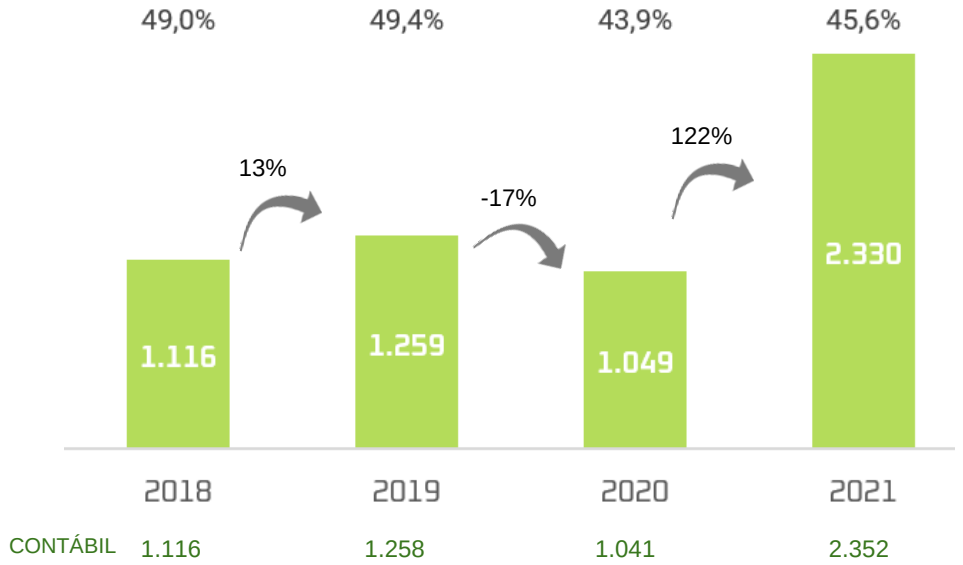
RESULTADOS

Receita Líquida Consolidada Ajustada | R$mm



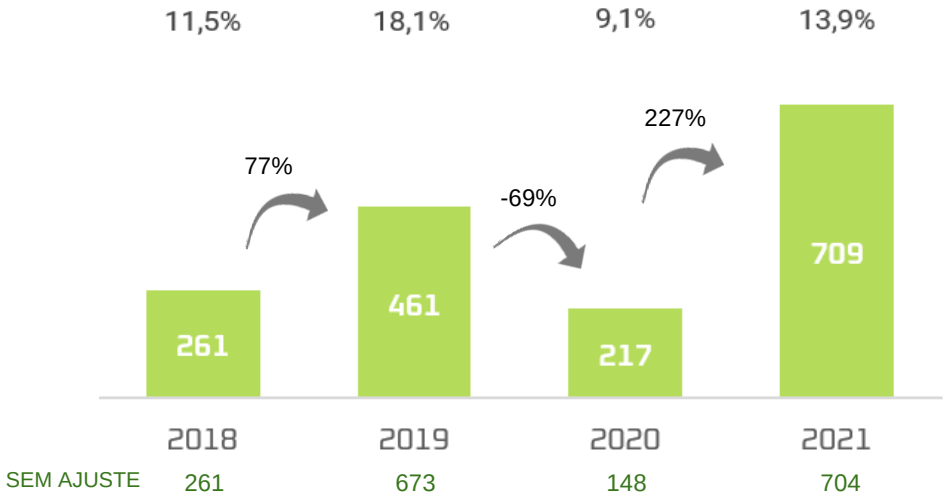
	2018	2019	2020	2021
CONTÁBIL	2.275	2.545	2.388	5.110

Lucro Bruto e Margem Bruta Ajustada | R$mm, %



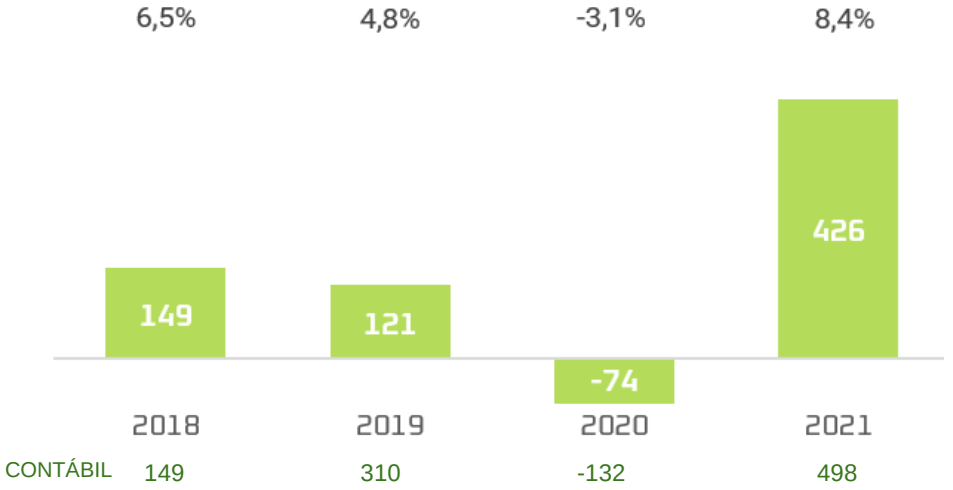
	2018	2019	2020	2021
CONTÁBIL	1.116	1.258	1.041	2.352

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada | R$mm, %



	2018	2019	2020	2021
SEM AJUSTE	261	673	148	704

Lucro Líquido Ajustado e Margem Líquida Ajustada | R$mm, %



	2018	2019	2020	2021
CONTÁBIL	149	310	-132	498

GRUPO SBF

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