

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2T26



GRUPO SBF

 **CENTAURUS**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NO BRASIL

ÍNDICE

- > GRUPO SBF
- > CENTAURO
- > FISIA

GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL  NO BRASIL

GRUPO SBF



GRUPO SBF



O GRUPO SBF É UMA
PLATAFORMA DE ESPORTE
QUE CONECTA **MARCAS E**
PESSOAS.

FORMADA POR DUAS UNIDADES
DE NEGÓCIOS:

- **CENTAURO**
- **FISIA**

GRUPO SBF AT A GLANCE

GRUPO SBF

FUNDAÇÃO DA CENTAURO
EM 1981 **(45 ANOS)**
E AQUISIÇÃO DA NIKE
EM **2020**

RESPONSÁVEL PELA **VENDA**
DE APROX. **70%** DOS
PRODUTOS **NIKE NO BRASIL**

281 LOJAS
TOTALIZANDO **289,3 MIL M²**

PRESENTE EM **25**
ESTADOS + DF

4 CENTROS DE
DISTRIBUIÇÃO

+ DE 9,5 MIL
COLABORADORES

R\$ 8,4 BILHÕES
RECEITA LÍQUIDA (LTM 2T26)
+ 14,4% VS LTM 2T25

R\$ 4,1 BILHÕES
LUCRO BRUTO (LTM 2T26)
+ 13,5% VS LTM 2T25

R\$ 787 MILHÕES
EBITDA¹ (LTM 2T26)
+5,1% VS LTM 2T25

R\$ 486,8 MILHÕES
LUCRO LÍQUIDO¹ (LTM 2T26)
-7,5% VS LTM 2T25

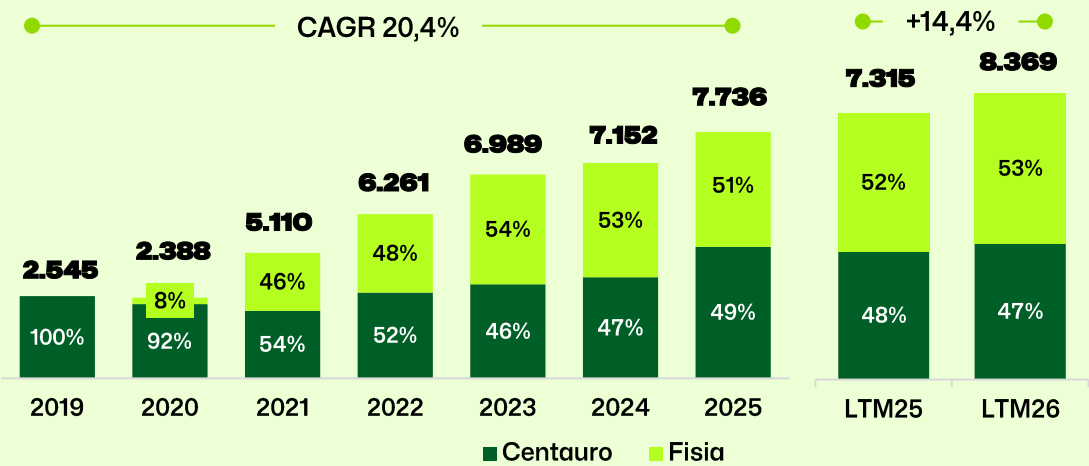
48,8% MARGEM BRUTA¹
9,4% MARGEM EBITDA¹
5,8% MARGEM LÍQUIDA¹

37% DE SHARE DE RECEITA
DO DIGITAL (2T26)

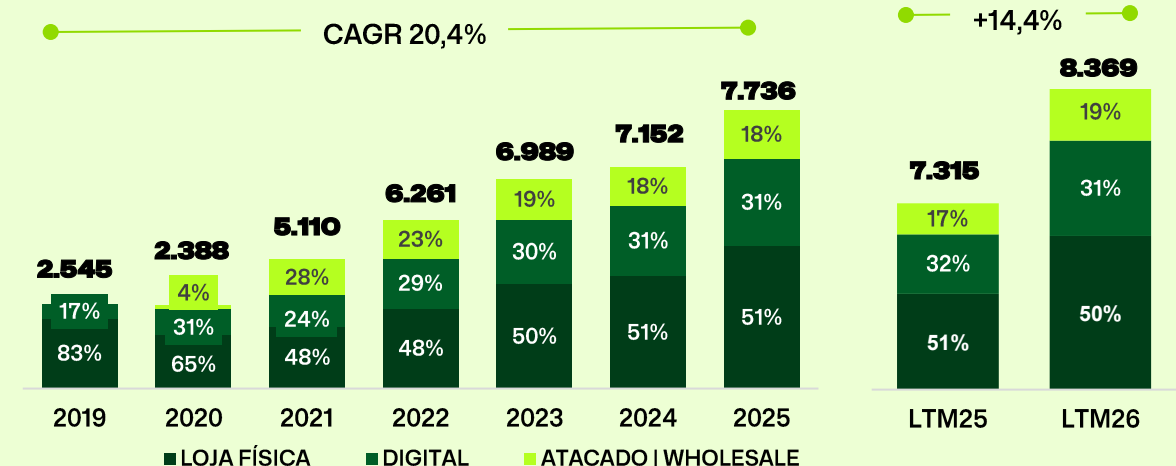
KEY NUMBERS

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

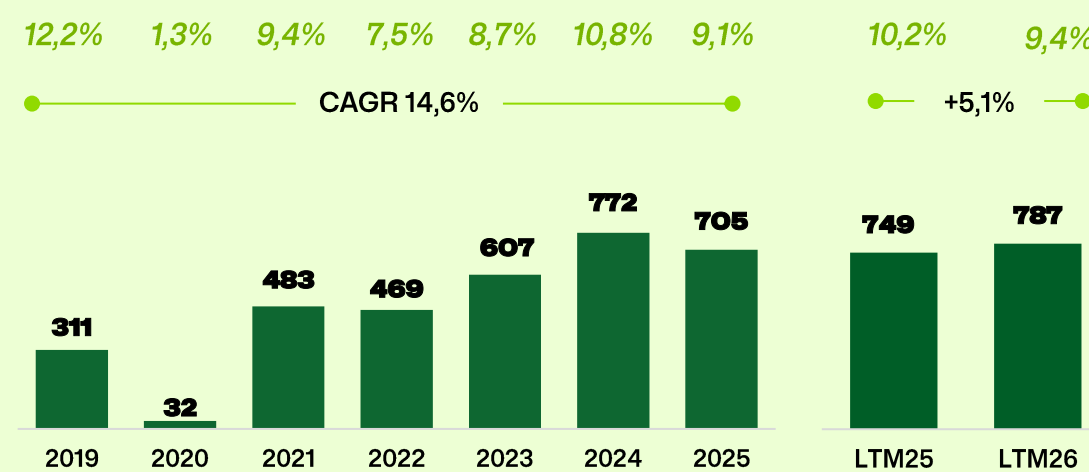
RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR BU



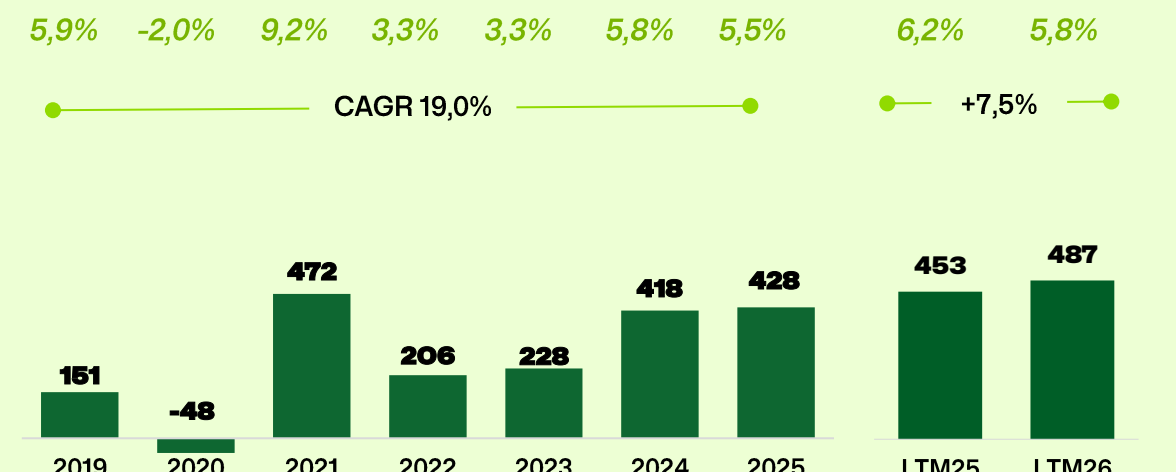
RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR CANAL



EBITDA E MARGEM EBITDA



LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

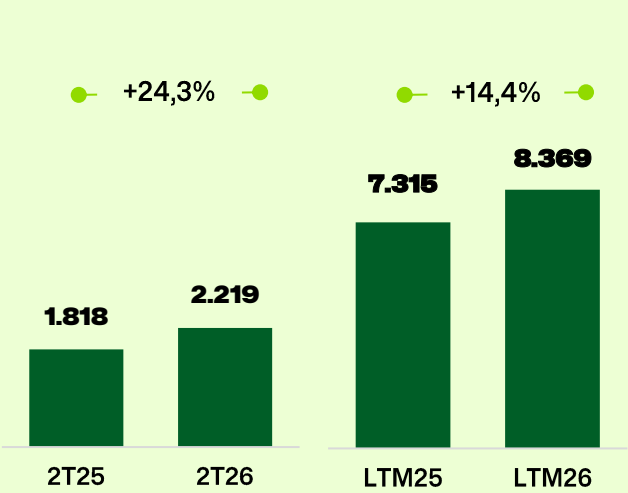


*30/06/2026; **INFORMAÇÕES DE FISIA EM 2020 CONTEMPLAM APENAS DEZEMBRO.

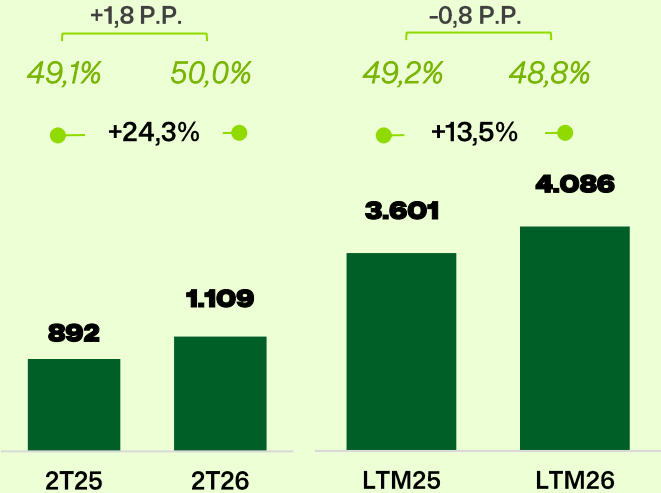
KEY NUMBERS

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

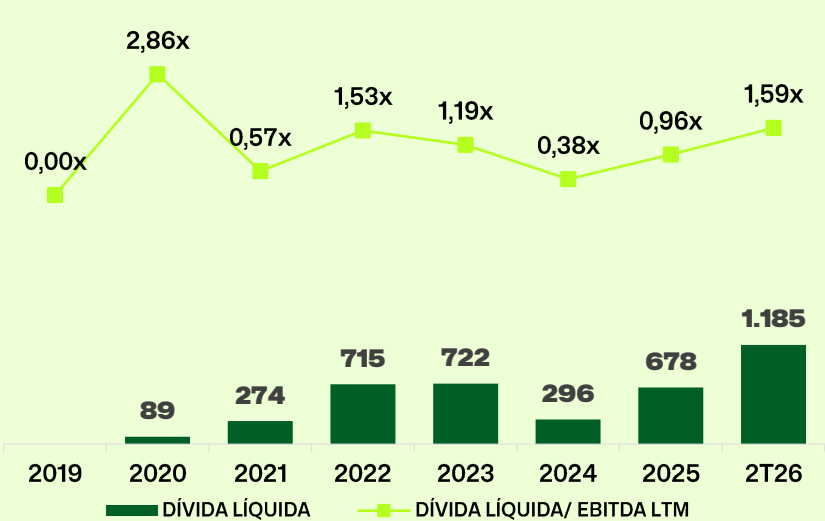
RECEITA LÍQUIDA



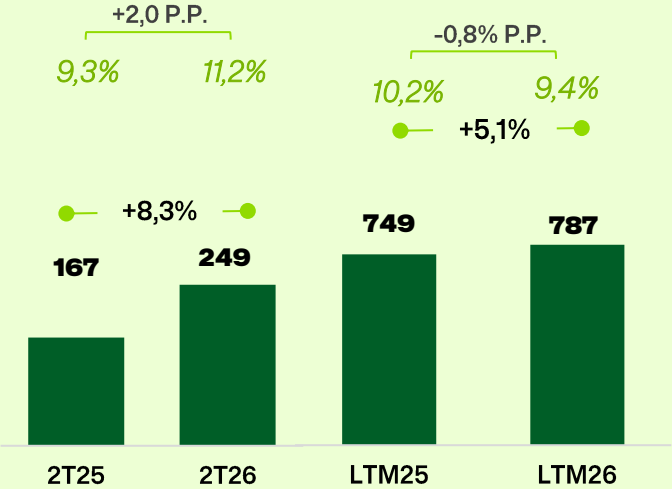
LUCRO BRUTO



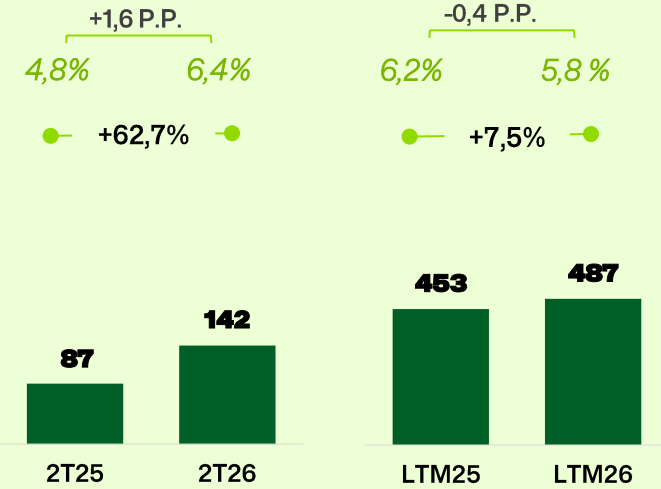
ENDIVIDAMENTO



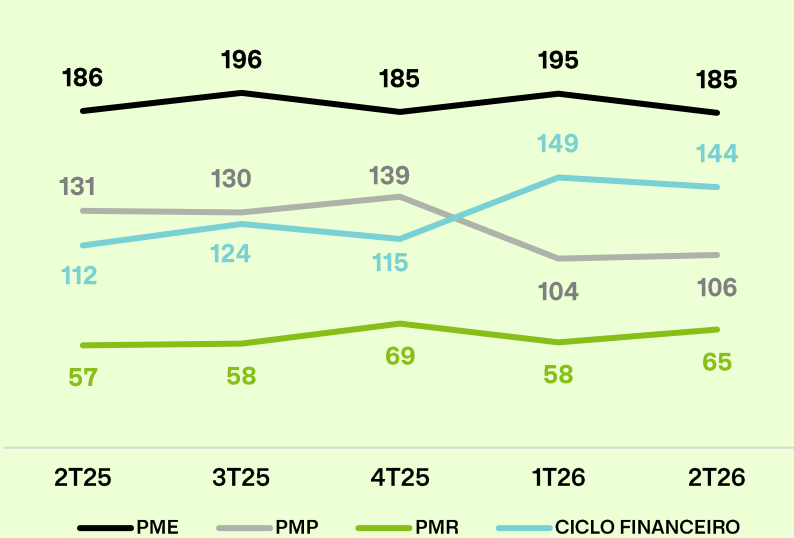
EBITDA E MARGEM EBITDA



LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA



CICLO FINANCEIRO



GRUPO SBF

281 LOJAS
289,3 MIL M²

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NO BRASIL

14 LOJAS NDIS
10,2 MIL M²
~728 M²/LOJA

38 LOJAS NVS
42,7 MIL M²
~1124 M²/LOJA

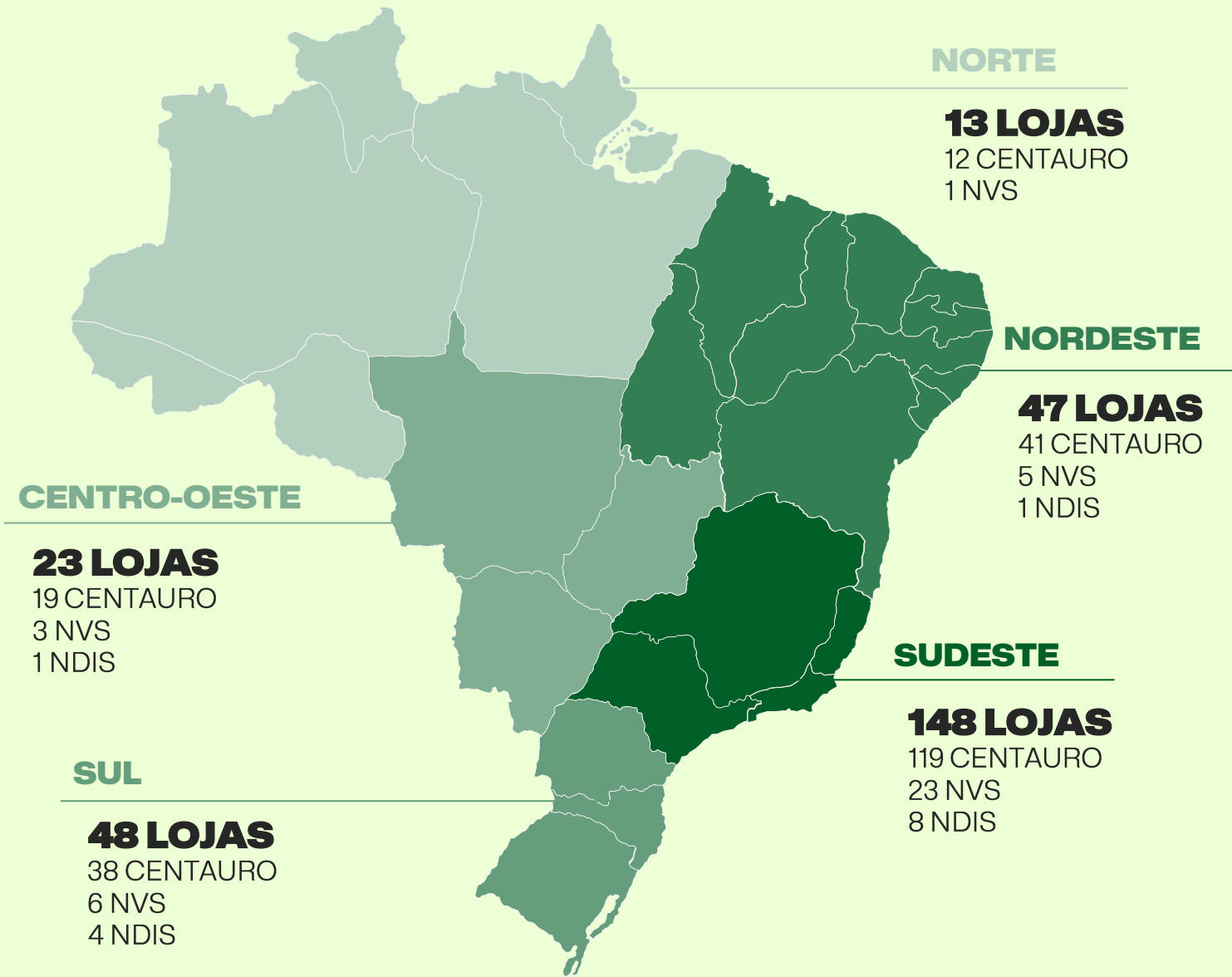
CENTAURO

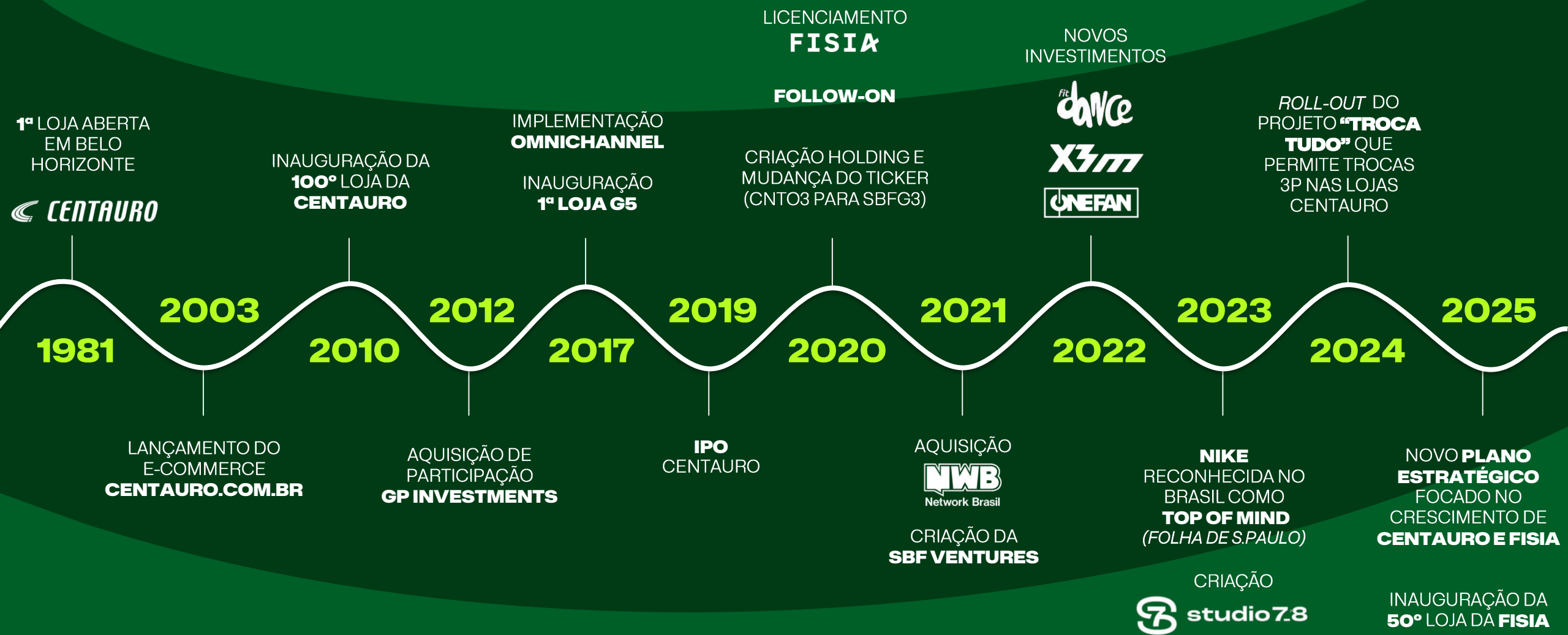
229 LOJAS
236,3 MIL M²
~1032 M²/LOJA

25
ESTADOS
DO BRASIL +
DISTRITO
FEDERAL

LOJAS
FÍSICAS
56%
DAS VENDAS
(2025)

+44
NOVAS
LOJAS
(2022-2025)





CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

SEBASTIÃO VICENTE BOMFIM FILHO
PRESIDENTE

LARISSA FURLETTI BOMFIM
VICE-PRESIDENTE

LUIZ ALBERTO QUINTA
MEMBRO INDEPENDENTE

CARLOS MEDEIROS SILVA NETO
MEMBRO INDEPENDENTE

JOSÉ SAMURAI SAIANI
MEMBRO EFETIVO

PEDRO DE SOUZA ZEMEL
MEMBRO EFETIVO

RIZZA FURLETTI BOMFIM
MEMBRO EFETIVO

DIRETORIA ESTATUTÁRIA

GUSTAVO DE LIMA FURTADO
CEO

JOSÉ LUIS MAGALHÃES SALAZAR
CFO & DRI

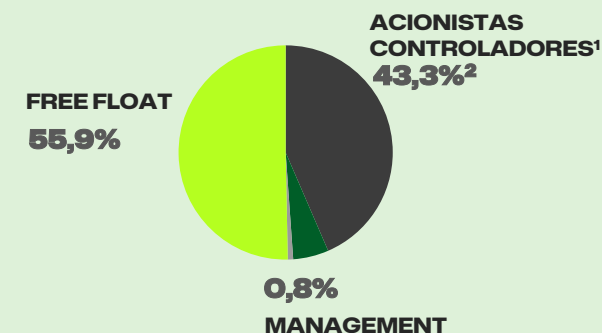
DANIEL CORTES SIQUEIRA
COMPLIANCE, LEGAL & PEOPLE

ARIOVALDO CARMONA JUNIOR
CHIEF DIGITAL OFFICER

CLEBER FASSIN ARCURI
GM - FISIA

FABIO VIANA
GM - CENTAURO

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA



COMITÊS DE ASSESSORAMENTO



COAUD - COMITÊ DE AUDITORIA



COPAR - COMITÊ DE PESSOAS, AMBIENTE E REMUNERAÇÃO



CODIG - COMITÊ DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL



CERIL - COMITÊ DE EXPANSÃO, REFORMAS E INOVAÇÕES DE LOJA



CENTAURO



MAIOR VAREJISTA
DE ESPORTES DA
AMÉRICA LATINA

SORTIMENTO
SEGMENTADO E
DIFERENCIADO

MODELO
RENTÁVEL
EM TODOS
OS CANAIS

JORNADA DE
COMPRA
FOCADA NA
EXPERIÊNCIA
DO CLIENTE

FOCO EXCLUSIVO
EM ESPORTES E
SUAS MÚLTIPLAS
CATEGORIAS

PARTE DO MIX
COMPOSTO POR
PRODUTOS DE
MARCAS PRÓPRIAS E
LICENCIADOS

PRECIFICAÇÃO
CONTROLADA
(PREÇO SUGERIDO
PELAS MARCAS)

EXPERIÊNCIA DE
COMPRA SEM
FRICÇÃO ATRAVÉS
DA OMNISCANALIDADE

FRENTES DE
CRESCIMENTO:

LB/M²

SSS E
NOVAS LOJAS

EXPANSÃO
DIGITAL

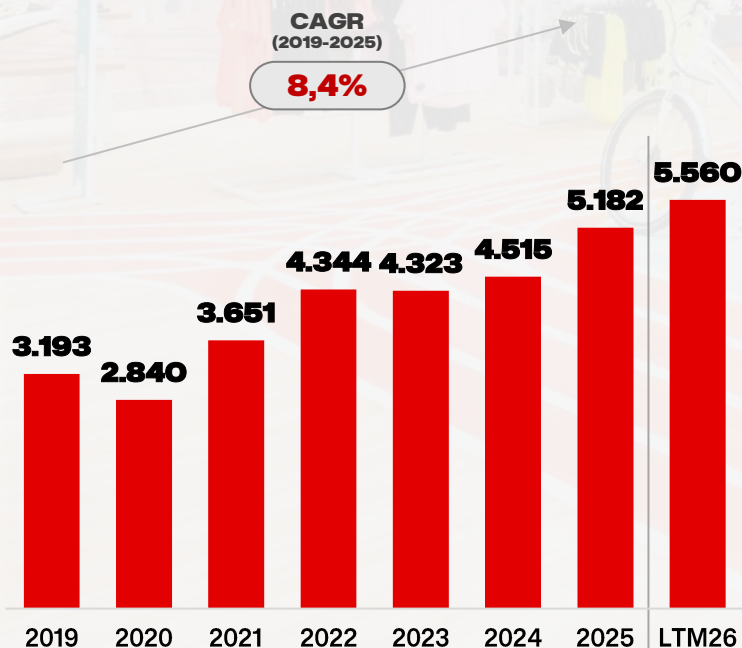
OMNISCANALIDADE



KEY NUMBERS

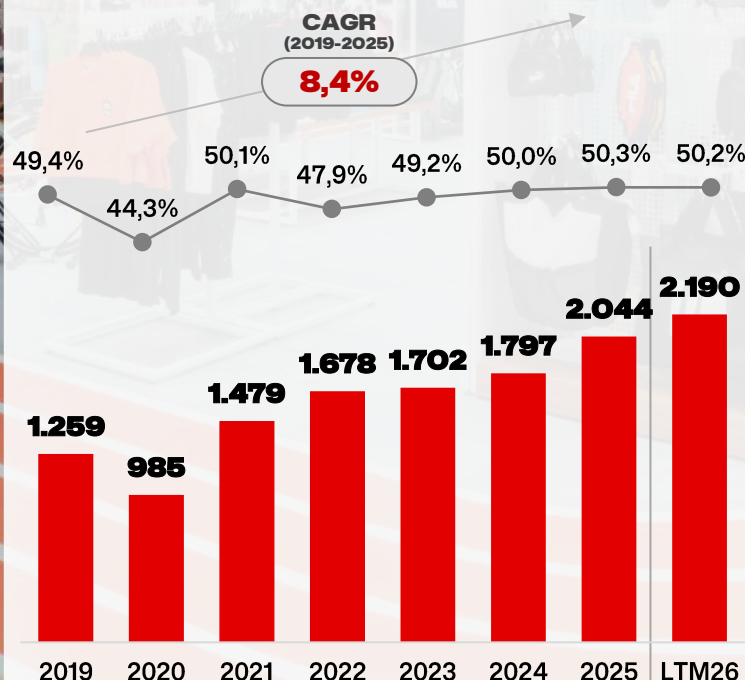
RECEITA BRUTA

R\$ M



LUCRO E MARGEM BRUTA

R\$ M | %



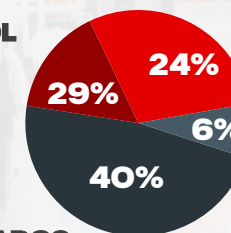
SHARE POR CATEGORIA

FUTEBOL

VESTUÁRIO

OUTROS

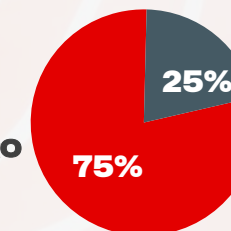
CALÇADOS



SHARE POR CANAL

LOJAS
CENTAURO

DIGITAL



TICKET MÉDIO R\$ 288

45% DOS PRODUTOS VENDIDOS NA CENTAURO SÃO DISTRIBUÍDOS PELO GRUPO SBF (NIKE + MARCAS PRÓPRIAS E LICENÇAS).

CATEGORIAS ESTRATÉGICAS



- **CORRIDA**
- **CAMINHADA**
- **FUTEBOL**
- **FITNESS**

CATEGORIAS ESTRATÉGICAS,
MAIS CONSUMIDAS

PRESENÇA EM TODAS
AS LOJAS E DIGITAL (1P)

VARIEDADE DE MARCAS,
TODAS FAIXAS DE PREÇOS E
DIVERSIDADE DE PRODUTOS



- **BASQUETE**
- **INFANTIL**

CATEGORIAS COM POTENCIAL,
E DE CRESCIMENTO RÁPIDO

PRESENÇA EM TODAS
AS LOJAS E DIGITAL (1P)

VARIEDADE DE MARCAS,
TODAS FAIXAS DE PREÇOS E
DIVERSIDADE DE PRODUTOS



- **AQUÁTICOS**
- **OUTDOOR**
- **ESPORTES COLETIVOS**

CATEGORIAS CONSOLIDADAS,
QUE IDENTIFICAM A CENTAURO
COMO VAREJO ESPORTIVO

PRESENÇA EM TODAS
AS LOJAS E DIGITAL (3P)

PRODUTOS CONCENTRADOS EM
MARCAS DE REFERÊNCIA E
PREÇOS DE ENTRADAS



- **BIKE**
- **TÊNIS**
- **BEACH TENNIS**
- **SKATE**

CATEGORIAS MENORES E DE
POUCA CONEXÃO

PRESENÇA EM LOJAS MAIORES
E FORTE NO DIGITAL (3P)

PRODUTOS CONCENTRADOS EM
MARCAS DE REFERÊNCIA



MARCAS QUE PRESERVAM A IDENTIDADE DA CENTAURO, GERAM TRÁFEGO NAS LOJAS E NO DIGITAL E GARANTEM A PREFERÊNCIA DOS CONSUMIDORES.





MARCAS QUE PRESERVAM A IDENTIDADE DA CENTAURO, GERAM TRÁFEGO NAS LOJAS E NO DIGITAL E GARANTEM A PREFERÊNCIA DOS CONSUMIDORES.

FILA

OLYMPIKUS®

new balance

umbro

UNDER ARMOUR





**MARCAS PRÓPRIAS E LICENCIAMENTOS REPRESENTAM 20% DA RECEITA DA CENTAURO.
OXER COMO FORTE OPORTUNIDADE NO SEGMENTO DE FITNESS FEMININO.**

nord
OUTDOOR

nord

▷ **OXER** ◁

 **ADAMS.**



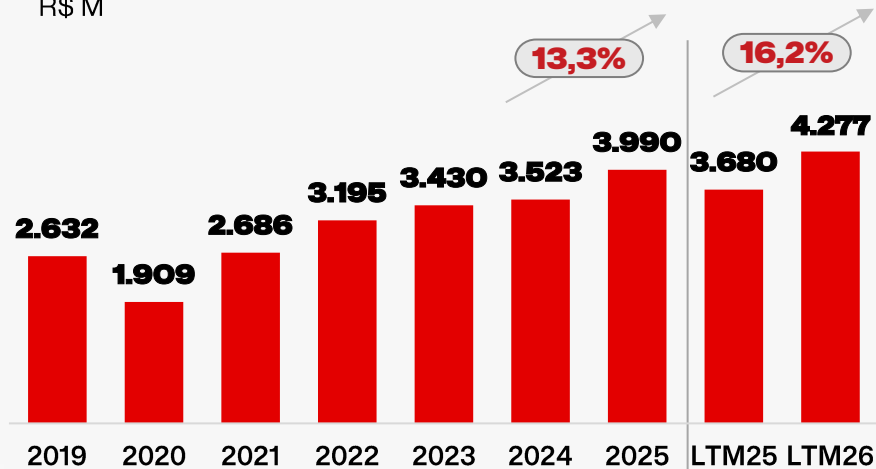
FORTALECIMENTO DE MARCAS PRÓPRIAS E LICENÇAS, CRIANDO DIVERSIFICAÇÃO E EXCLUSIVIDADE NA CENTAURO.



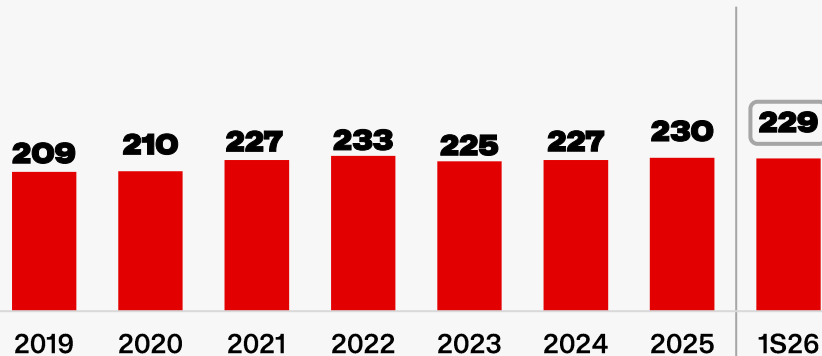
LOJAS FÍSICAS

RECEITA BRUTA

R\$ M



NÚMERO DE LOJAS



■ LOJAS CENTAURO

75,2%

**SHARE DAS VENDAS DE
CENTAURO**

R\$ 4,6K/M²

**CAPEX POR LOJA/
REFORMA**

~1032 M²

ÁREA MÉDIA DE LOJAS

92,0

NPS LOJAS NO 1S26

ABRANGÊNCIA NACIONAL

229 LOJAS

112 CIDADES NO BRASIL

+ 28

**NOVAS LOJAS
(DESDE 2019)**

CENTAURO

**PREDOMINANTE
EM SHOPPINGS**

**AS LOJAS DA CENTAURO
ESTÃO NOS PRINCIPAIS
SHOPPINGS.**

**ALÉM DE CENTROS
COMERCIAIS, OS SHOPPINGS
NO BRASIL REPRESENTAM
HUBS DE LAZER,
CONVENIÊNCIA E SEGURANÇA.**

LOJAS G5

CENTAURO

**FORMATO VOLTADO PARA A MELHOR JORNADA DE COMPRA:
“FIND, CHOOSE, TRY AND PAY”**

**FOCO EM
EXPERIÊNCIA**

**PAGAMENTO
MOBILE**

**PERSONALIZAÇÃO
DE PRODUTOS**

**EVENTOS
ESPORTIVOS**

**ESPAÇO PARA
TESTE DE
PRODUTOS**

**TRANSMISSÃO
DE JOGOS**

JK IGUATEMI | SÃO PAULO



JK IGUATEMI | SÃO PAULO



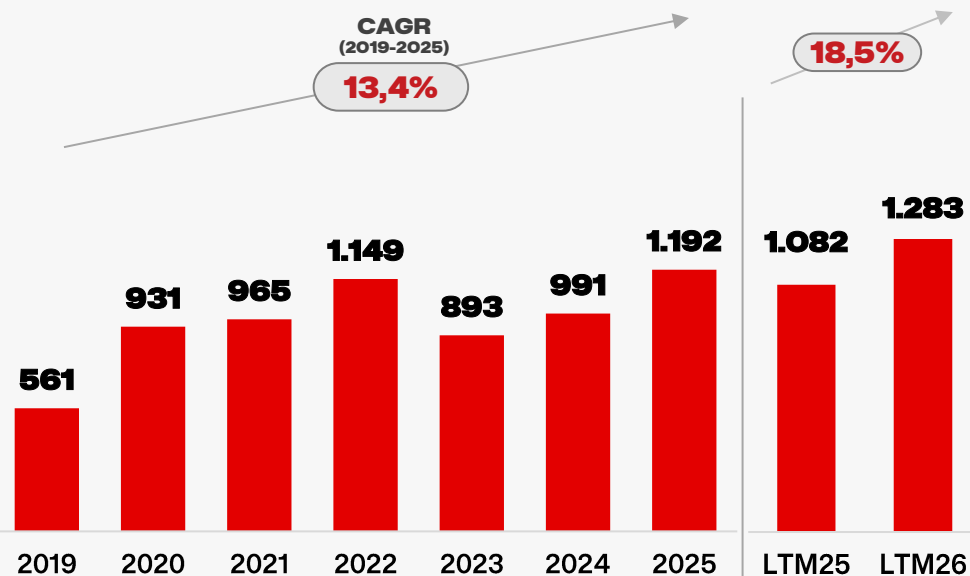


AV. PAULISTA | SÃO PAULO



RECEITA BRUTA

R\$ M

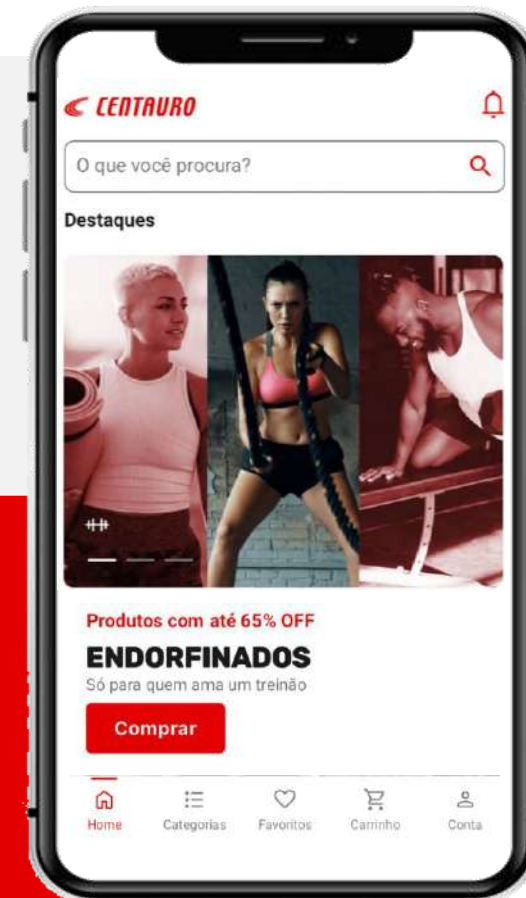


MULTICANALIDADE VOLTADA AO ESPORTE

PERSONALIZAÇÃO DE PRODUTOS

AMPLIAÇÃO DO PORTFÓLIO ATRAVÉS DA OFERTA DE PRODUTOS 3P (+400 SELLERS)

FOCO NA RENTABILIDADE A PARTIR DE 2023, AUMENTANDO A MARGEM DO CANAL



24,9%
SHARE DAS
VENDAS
DA CENTAURO

57,3%
SHARE DAS
VENDAS ONLINE
VIA APP

67,5
NPS

ATRAVÉS DA OMNICALIDADE, A CENTAURO PROPORCIONA **UMA EXPERIÊNCIA DE COMPRA INTEGRADA E FLUÍDA**, NA QUAL O CLIENTE PODE COMPRAR DE ONDE ESTIVER E TROCAR ONDE QUISER, RESULTANDO EM **MAIOR FIDELIZAÇÃO E CONVERSÃO**.

LOJAS FÍSICAS OPERAM COMO HUB PARA VENDAS FEITAS ONLINE

CLICK & COLLECT

SHIP FROM STORE

ENDLESS AISLE

TROCAS DE COMPRAS
ONLINE VIABILIZADAS
EM 100% DAS LOJAS

EXPERIÊNCIA DE COMPRA SEM FRICÇÃO

TODAS AS LOJAS E PLATAFORMA
DIGITAL OPERANDO DE FORMA
100% INTEGRADA DESDE 2019

RFID 100% IMPLEMENTADO
PARA ABASTECIMENTO E
INVENTÁRIO DAS LOJAS E CD'S

CLIENTES OMNI (COMPRAM NOS
DOIS CANAIS) APRESENTAM
MAIOR FREQUÊNCIA DE COMPRA

FISIA

DISTRIBUIDORA OFICIAL  NO BRASIL

FISIA

NIKE COMO
MARCA
#1 TOP OF MIND
NO BRASIL¹

DEAL DE R\$ 1BI
COM CLOSING EM
DEZ/2020 PELO
PERÍODO DE
10 ANOS

EXCLUSIVIDADE NA
DISTRIBUIÇÃO DE
PRODUTOS E
OPERAÇÃO DE LOJAS
E DIGITAL NO BRASIL

OBRIGAÇÕES
CONTRATUAIS:
PAGAMENTO
DE ROYALTIES E
MARKETING FEES

GANHO DE
EFICIÊNCIA E
SINERGIAS A PARTIR
DA INTEGRAÇÃO
LOGÍSTICA E SAP

CAPITAL DE GIRO
EFICIENTE E
PRECIFICAÇÃO
ESTRATÉGICA

CRESCIMENTO DE
113% DA RECEITA NOS
PRIMEIROS 3 ANOS
DE OPERAÇÃO
PELO GRUPO SBF

EVOLUÇÃO NO DTC:
50% SHARE EM 2024
VS APROX. 30%
NO INÍCIO DA
AQUISIÇÃO

FRENTES DE
CRESCIMENTO:

EXPANSÃO DA
MARCA NO BRASIL

NOVAS
LOJAS

EXPANSÃO
DO DIGITAL

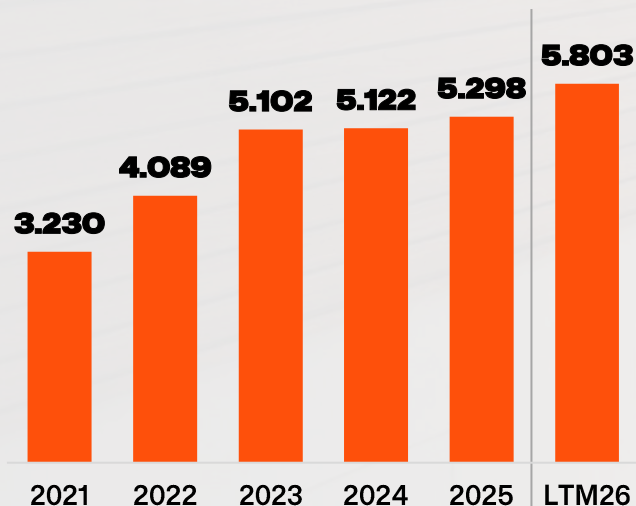
OMNISCANALIDADE

RECEITA BRUTA

R\$ M

CAGR
(2021-2025)

13,2%

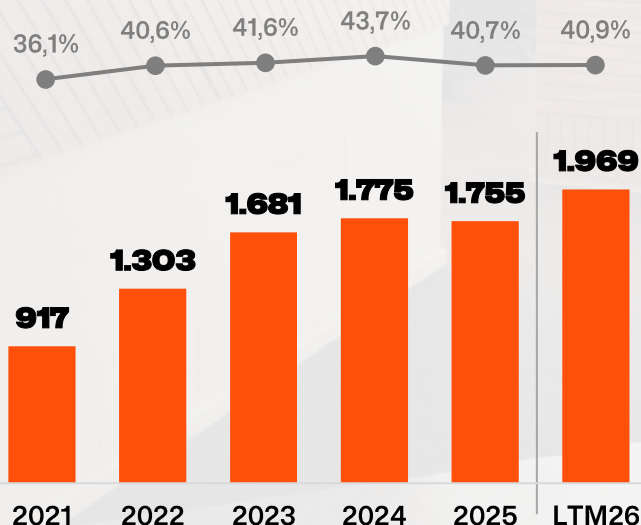


LUCRO E MARGEM BRUTA

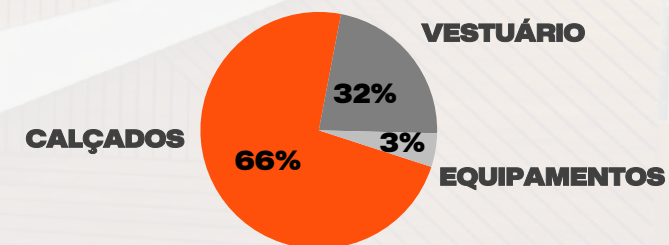
R\$ M | %

CAGR
(2021-2025)

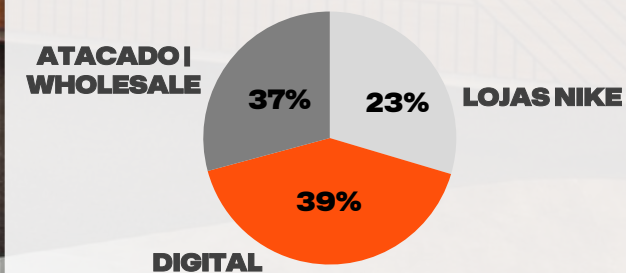
17,6%



SHARE POR CATEGORIA



SHARE POR CANAL

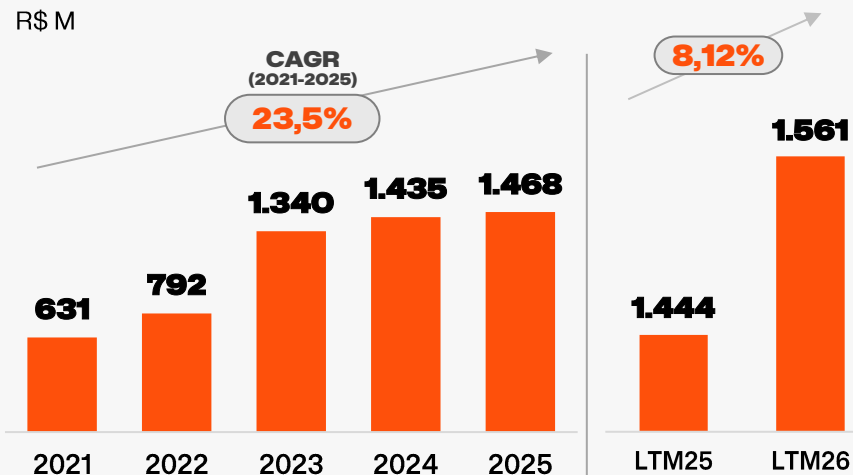


TICKET MÉDIO R\$ 551

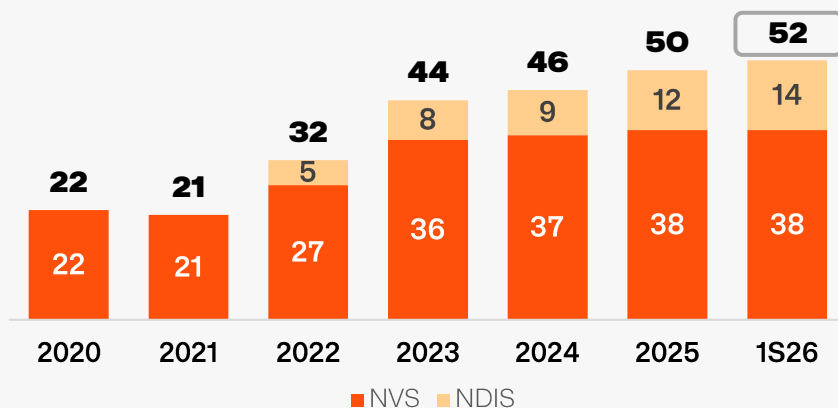
LOJAS FÍSICAS

RECEITA BRUTA

R\$ M



NÚMERO DE LOJAS



24,5%
SHARE DAS VENDAS DA FISIA

R\$ 4,5K/M²
CAPEX NOVAS LOJAS NVS

R\$ 6,0K/M²
CAPEX NOVAS LOJAS NDIS

~1124 M²
ÁREA MÉDIA DE LOJAS NVS

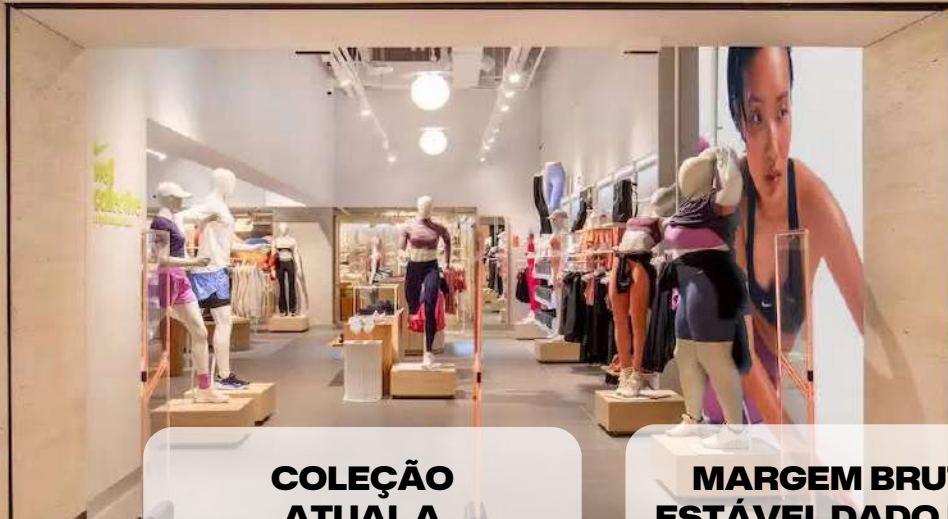
~729 M²
ÁREA MÉDIA DE LOJAS NDIS

FISIA



NDIS

NIKE DIRECT IN LINE STORES



**COLEÇÃO
ATUAL A
FULL PRICE**

**MARGEM BRUTA
ESTÁVEL DADO FULL
PRICE REALIZATION**



**SEGMENTAÇÃO
PREMIUM, CASUAL
E FEMININO**

**EXPANSÃO DE
MARKET SHARE
EM NOVAS
CATEGORIAS**



NDIS | IGUATEMI SÃO PAULO



NVS NIKE VALUE STORES



**MIX COMPOSTO POR
CLOSE OUT E REBUYS**

**CANAL
ESTRATÉGICO
PARA VENDA DE
COLEÇÕES
ANTERIORES**



NVS | IMIGRANTES SÃO PAULO



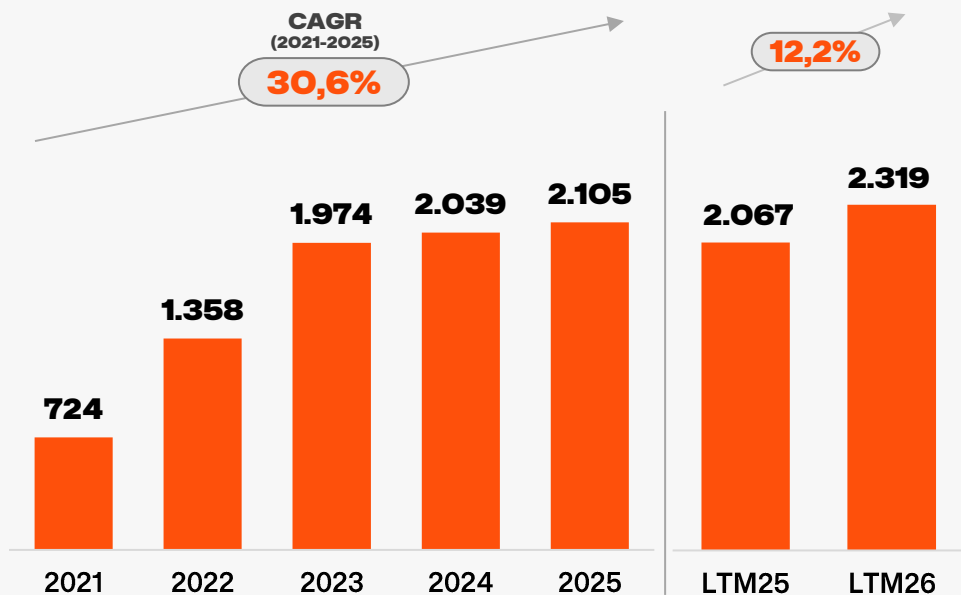
**PORTA DE ENTRADA
PARA NOVOS
CONSUMIDORES**

**AUMENTO DE
BRAND
AWARENESS**



RECEITA BRUTA

R\$ M



40,4%

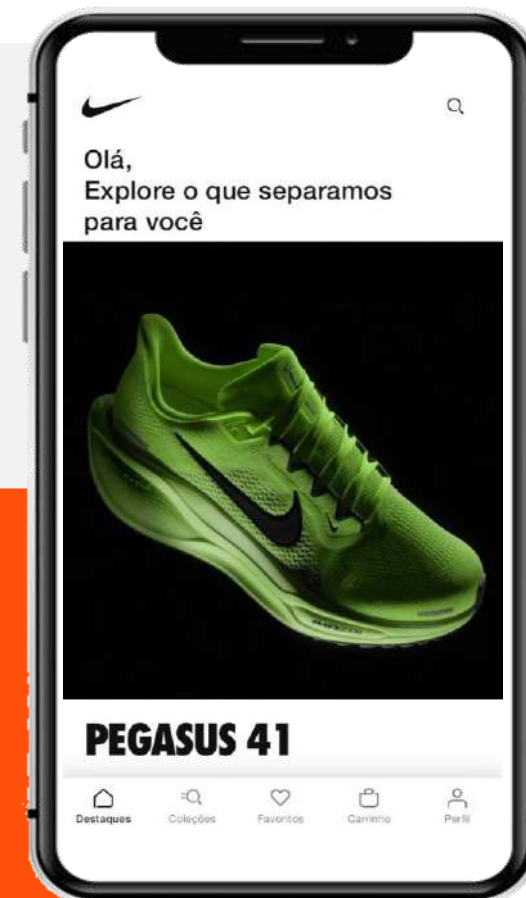
SHARE DAS
VENDAS
DE FISIA

12,9%

SHARE 3P
(DIGITAL)

67,5

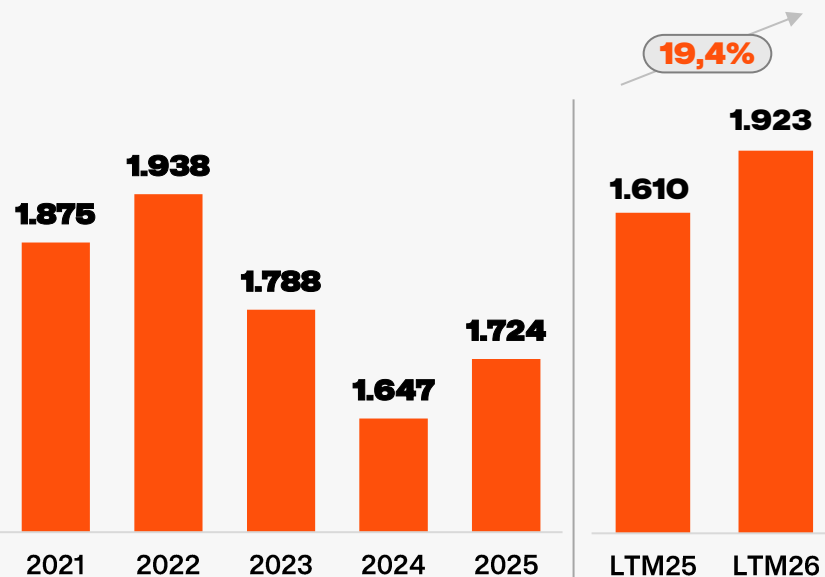
NPS

DESENVOLVIMENTO E
LANÇAMENTO DO
APP PRÓPRIOCRIAÇÃO DO SEGMENTO
3PAUMENTO DAS VENDAS DE
SNEAKERS E CASUALPRECIFICAÇÃO OTIMIZADA E
RENTABILIZAÇÃO DO CANALOTIMIZAÇÃO DO MARKETING
DE PERFORMANCEEXPANSÃO DO SORTIMENTO
DE PRODUTOS

WHOLESALE

RECEITA BRUTA

R\$ M



35,1%

**SHARE DAS
VENDAS
DE FISIA**

+8,9 MIL

**PORTAS DE WHOLESALE
(DISTRIBUIÇÃO DIRETA POR
FISIA E POR PARCEIROS
ESTRATÉGICOS)**

+4,6 MIL

**PORTAS DE WHOLESALE
(DISTRIBUIÇÃO DIRETA
POR FISIA)**

**GANHO DE MARKET SHARE
ATRAVÉS DE PARCEIROS EM
REGIÕES SUBPENETRADAS**

**PRIORIZAÇÃO DOS
CANAIS DTC + FOCO EM
CONTAS ESTRATÉGICAS**

**CENTAURO COMO UM DOS
PRINCIPAIS CLIENTES**

**SEGMENTAÇÃO DOS
PARCEIROS EM LINHA COM
A ESTRATÉGIA GLOBAL**

FISIA



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL  NO BRASIL

RI.GRUPOSBF.COM.BR | RI@GRUPOSBF.COM.BR



**JOSÉ
SALAZAR**



**VICTORIA
MACHADO**



**LUNA
ROMEU**



**LARISSA
CRISTOVÃO**



**VITÓRIA
LIMA**

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