

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T23



GRUPO **SBF**

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T23 & 1S23



São Paulo, 07 de Agosto de 2023

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



Teleconferência de Resultados



08 de Agosto de 2023

09h00 (horário de NY)
10h00 (horário de Brasília)
14h00 (horário de Londres)



[Acesse em Português](#)



[Acesse em Inglês](#)

SBFG

B3 LISTED NM

DESTAQUES



R\$ 1,6 bilhão de Receita Líquida do Grupo SBF no trimestre, um crescimento de +8,9% vs 2T22



Margem bruta ajustada da Centauro alcançou 51,2% no 2T23, crescendo +0,8 p.p. vs 2T22



Crescimento de +15,5 p.p. no *share* de vendas nos canais *direct-to-consumer* da Fisia, alcançando 65,3% no trimestre



Margem Bruta ajustada do Grupo atingiu 47,3% no trimestre, incremento de 1,5 p.p. vs 2T22



2 inaugurações e 2 reformas de lojas Centauro do modelo G5 no 2T23, totalizando 118 lojas G5 de um total de 225 lojas da Centauro



Vendas nas mesmas lojas (SSS) NVS atingiu 22,7% no trimestre



Emissão de aproximadamente R\$470 milhões em novas dívidas no 2T23 e no 3T23, com prazos de vencimento entre 3 e 5 anos. Finalizando, para o ano, as necessidades de financiamento da cia.



Receita Bruta da Fisia atingiu R\$ 1,1 bilhão no trimestre, com margem bruta de 41,3% um aumento de +4,9 p.p. vs 2T22



Expansão lojas Nike: inauguração de 2 lojas Nike Direct InLine e 2 lojas Nike Value no 2T23



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Definimos para o ano de 2023 focar na rentabilidade da companhia e em iniciativas para melhoria de nossa eficiência operacional. Seguindo essa diretriz, os resultados alcançados neste trimestre, bem como ao longo do primeiro semestre do ano, nos dão confiança de que estamos na direção correta para geração de resultados mais sustentáveis.

No segundo trimestre, atingimos uma receita bruta de R\$1,93 bilhão, evolução de 5,3% contra ano anterior e um avanço de 8,2% em relação ao primeiro trimestre. Começamos a atuar com uma estratégia de *mark-down* para a aceleração do giro de estoque. Mesmo com essa estratégia, a margem bruta ajustada cresceu 1,5 p.p. em comparação com o 2T22, fechando o trimestre em 47,3%. Continuamos atuando fortemente também no controle das despesas, ainda sem completa integralização dos ganhos dessa iniciativa nos resultados da companhia no trimestre. Diante desse cenário, nosso Ebitda (ex-IFRS) ajustado foi de R\$92,3 milhões no 2T23. Nos primeiros seis meses do ano, atingimos R\$226 milhões de Ebitda (ex-IFRS), uma alta de 7,1% na comparação anual.

Em Centauro, seguimos investindo na melhoria dos indicadores de negócio. Com maior racionalização de despesas e ajustes nas margens, alcançamos mais eficiência na operação de loja e aumento de rentabilidade do canal digital, o que garantiu uma margem bruta de 51,2% no trimestre e expansão de 1,5 p.p. na margem de contribuição da Centauro em comparação ao 2T22. Abrimos duas novas lojas e reformamos mais duas, além de continuar trabalhando para aprimorar o modelo de atendimento. A meta é ampliar a rentabilidade dos nossos pontos de venda, sem abrir mão de oferecer uma melhor experiência de compra para o cliente.

Uma das fortalezas de diferenciação de Centauro é a capacidade de desenvolvimento de coleções e produtos exclusivos. A venda de produtos de marca própria Oxe e licenciados de Asics teve um crescimento superior a 80% na comparação anual. Acreditamos que a construção da preferência do consumidor passa por oferecer produtos conectados com sua necessidade e que valorizem histórias do esporte. Um exemplo disso é o lançamento em julho, pré Copa do Mundo feminina em 2023, da coleção Go Equal. Junto com a Marta, transformamos o movimento Go Equal, iniciado em 2019 pela jogadora, em uma marca e lançamos uma coleção de peças exclusivas que fomenta a equidade de gênero e a liberdade para jogar, como forma de inspirar a prática esportiva feminina.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em Fisia, o crescimento total de receita bruta foi de 14,8%, impulsionado pelas vendas nos canais direct-to-consumer (DTC). No trimestre, abrimos quatro novas lojas Nike (duas NVS e duas NDIS), totalizando 10 aberturas no primeiro semestre de 2023. A receita bruta da canal de lojas subiu 79,4% ano contra ano, enquanto a de Nike.com.br teve alta de 35,5%, decorrente do crescimento orgânico do canal e da consolidação da estratégia de migração de clientes digitais do atacado para 3P. O crescimento das vendas DTC compensou uma menor demanda dos clientes do atacado no período, o canal de menor margem da Fisia.

Avaliamos que questões circunstanciais impactaram o resultado do trimestre. Como normalmente enfatizamos, o ponto central de nossa tese em Fisia é que a migração para os canais DTC é positiva para a rentabilidade da companhia, pois a margem bruta gerada em vendas diretas ao consumidor mais do que compensa o aumento de despesas desses canais. Neste trimestre, devido ao estoque ainda elevado em Fisia, realizamos uma estratégia mais forte de *mark-downs* e o ganho de margem bruta, normalmente observado pelo aumento de *share* de DTC, foi absorvido por esses descontos temporários. Por outro lado, o aumento no SG&A decorrente dessa migração continuou sendo observado. Além disso, o estoque mais alto também gerou impactos negativos nas despesas com royalties, com logística e em despesas financeiras.

Apesar desses impactos, quando excluimos os aumentos de despesas causados pela migração de canais de Fisia, aumento de estoque e aumento de royalties, nossas ações de controle de despesas trouxeram uma redução estimada de 3 p.p. em nosso SG&A do trimestre contra o ano anterior. As nossas iniciativas para geração de caixa também começam a dar resultado. Apesar de um fluxo ainda negativo no ano, no 2T23, observamos uma geração positiva de caixa operacional, ao contrário do mesmo período nos últimos anos quando houve consumo de caixa. Com a melhora gradual da posição de estoque nos próximos trimestres, devemos observar mais claramente os efeitos das ações para recuperação de rentabilidade e de geração de caixa que foram e estão sendo implementadas.

Seguimos focados em entregar o resultado no curto prazo, mas ainda trabalhando para capturar sinergias no longo prazo. No trimestre, avançamos na internalização logística do canal digital da Fisia, iniciativa importante para continuar reduzindo o nível de despesas e para um maior controle sobre o processo de entrega para nossos clientes.

Vivemos um cenário desafiador e por isso continuamos com foco total no controle de despesas e na melhora de nossas margens para impulsionar nossos resultados. Além disso, o nosso plano para redução de estoque, ao longo dos próximos trimestres, será importante para a geração de caixa da companhia. Hoje e sempre acreditamos na potência do esporte como espinha dorsal do nosso crescimento, com mais pessoas envolvidas, mais marcas fortalecidas e mais venda de produtos e serviços.

A Diretoria
Grupo SBF

RECEITA BRUTA E INDICADORES OPERACIONAIS



CENTAURO Em R\$ mil	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
Receita Bruta¹	1.000.994	969.313	3,3%	1.880.687	1.821.945	3,2%
Lojas Físicas	768.731	705.694	8,9%	1.470.465	1.320.678	11,3%
Plataforma Digital	232.263	263.619	-11,9%	410.222	501.267	-18,2%
Vendas Omnichannel (GMV)²	143.731	156.138	-7,9%	247.703	289.299	-14,4%
Nº de Lojas – Centauro	225	231	-2,6%	225	231	-2,6%
Lojas Centauro G5	118	106	11,3%	118	106	11,3%
Área de Vendas - Centauro (m²)	232.691	236.605	-1,7%	232.691	236.605	-1,7%
Área Total G5 (m²)	146.941	131.923	11,4%	146.941	131.923	11,4%
FISIA Em R\$ mil	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
Receita Bruta¹	1.151.331	1.003.139	14,8%	2.232.863	1.898.200	17,6%
Atacado	399.003	503.406	-20,7%	864.612	973.905	-11,2%
Plataforma Digital	445.842	328.919	35,5%	839.859	605.837	38,6%
Lojas Físicas	306.484	170.814	79,4%	528.390	318.458	65,9%
Share vendas DTC	65,3%	49,8%	+15,5 p.p.	61,3%	48,7%	+12,6 p.p.
Nº de Lojas - Nike Value	35	22	59,1%	35	22	59,1%
Área de Vendas - Nike Value (m²)	39.614	23.020	72,1%	39.614	23.020	72,1%
Nº de Lojas - Nike Direct Inline	7	0	n.a	7	0	n.a
Área de Vendas - Nike Direct Inline (m²)	4.671	0	n.a	4.671	0	n.a
GRUPO SBF Em R\$ mil	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
Receita Bruta¹ Total	1.939.963	1.842.607	5,3%	3.790.086	3.475.715	9,0%
Receita Bruta ¹ Centauro	1.000.994	969.313	3,3%	1.880.687	1.821.945	3,2%
Receita Bruta ¹ Fisia	1.151.331	1.003.139	14,8%	2.232.863	1.898.200	17,6%
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	-212.362	-129.845		-323.464	-244.430	
Share de vendas no digital	35,0%	32,2%	+2,8 p.p.	33,0%	31,9%	+1,1 p.p.

SAME STORE SALES (SSS)



2023 x 2022	2T23	2T22	1S23	1S22
SSS total (lojas + digital)²	8,4%	23,6%	8,7%	29,8%
SSS loja	7,2%	22,0%	11,8%	29,1%
GMV Digital (1P + 3P) ⁴	-5,0%	26,7%	-6,3%	31,2%
GMV - share da venda total	27,9%	30,4%	27,3%	30,7%



2023 x 2022	2T23	1S23
SSS total (NVS + digital)²	31,3%	30,9%
SSS Nike Value Store	22,7%	15,7%
GMV Digital	35,5%	38,6%



(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	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
Receita Bruta	1.939.963	1.842.607	5,3%	3.790.086	3.475.715	9,0%
Receita Líquida	1.593.145	1.463.007	8,9%	3.065.267	2.807.634	9,2%
Lucro Bruto	757.601	670.417	13,0%	1.494.338	1.292.139	15,6%
Margem Bruta	47,6%	45,8%	1,7 p.p	48,8%	46,0%	2,7 p.p
EBITDA	149.002	153.564	-3,0%	353.926	333.420	6,2%
Margem EBITDA	9,4%	10,5%	-1,1 p.p	11,5%	11,9%	-0,3 p.p
Lucro Líquido	-32.581	31.673	-202,9%	-31.069	48.951	-163,5%
Margem Líquida	-2,0%	2,2%	-4,2 p.p	-1,0%	1,7%	-2,8 p.p
Lucro Bruto ajustado	754.128	670.417	12,5%	1.490.865	1.290.000	15,6%
Margem Bruta ajustada	47,3%	45,8%	1,5 p.p	48,6%	45,9%	2,7 p.p
EBITDA ajustado	159.936	154.764	3,3%	365.863	340.154	7,6%
Margem EBITDA ajustada	10,0%	10,6%	-0,5 p.p	11,9%	12,1%	-0,2 p.p
Lucro Líquido ajustado	-15.093	36.356	-141,5%	-7.960	66.453	-112,0%
Margem Líquida ajustada	-0,9%	2,5%	-3,4 p.p	-0,3%	2,4%	-2,6 p.p
EBITDA ajustado (ex-IFRS)	92.362	90.631	1,9%	226.080	211.106	7,1%
Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)	5,8%	6,2%	-0,4 p.p	7,4%	7,5%	-0,1 p.p
Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)	-912	51.444	-101,8%	15.951	89.780	-82,2%
Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)	-0,1%	3,5%	-3,6 p.p	0,5%	3,2%	-2,7 p.p
Por Unidade de Negócio Em R\$ mil	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
CENTAURO Receita Bruta ¹	1.000.994	969.313	3,3%	1.880.687	1.821.945	3,2%
Receita Líquida	802.914	788.963	1,8%	1.507.507	1.487.540	1,3%
Lucro Bruto	410.948	397.812	3,3%	773.659	736.934	5,0%
Margem Bruta	51,2%	50,4%	0,8 p.p	51,3%	49,5%	1,8 p.p
FISIA Receita Bruta	1.151.331	1.003.139	14,8%	2.232.863	1.898.200	17,6%
Receita Líquida	905.980	783.552	15,6%	1.761.896	1.518.049	16,1%
Lucro Bruto ajustado	374.283	285.153	31,3%	747.133	577.658	29,3%
Margem Bruta ajustada	41,3%	36,4%	4,9 p.p	42,4%	38,1%	4,4 p.p

(1) Receita bruta da plataforma digital de Centauro ajustada em R\$ no 2T23 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



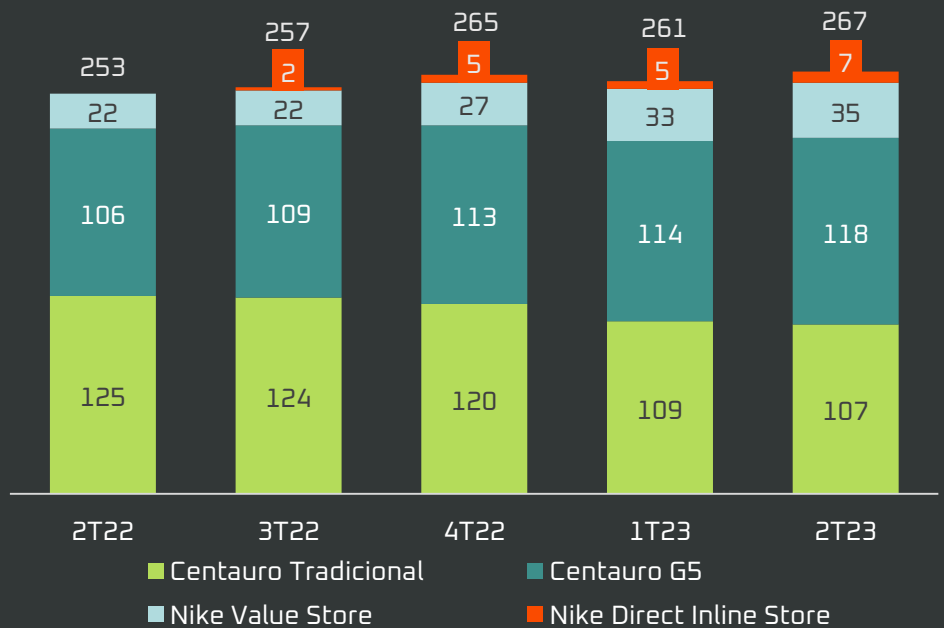
Os resultados **ajustados** apresentados nesse relatório desconsideram os efeitos não recorrentes apresentados abaixo para melhor representar a realidade econômica do negócio e viabilizar comparação com o resultado histórico da Companhia.

GRUPO SBF	2T23	1S23
Em R\$ mil		
Créditos, Débitos e Provisões tributárias - Custo de Vendas	-3.473	-3.473
Plano de Opção / Não-caixa	4.736	5.539
Efeitos contábeis de aquisição - Despesas	-3.935	-7.870
Custo de encerramento de lojas	0	2.269
Custos de desligamentos	4.512	6.377
Créditos, Débitos e Provisões tributárias - Despesas	9.094	9.094
Impacto dos efeitos não recorrentes no EBITDA	10.934	11.937
EBITDA	149.002	353.926
EBITDA Ajustado	159.936	365.863
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>10,0%</i>	<i>11,9%</i>
EBITDA (ex-IFRS)	81.427	214.142
EBITDA Ajustado (ex-IFRS)	92.362	226.080
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>5,8%</i>	<i>7,4%</i>
Efeitos contábeis de aquisição - Depreciação e Amortização	4.618	9.237
Resultado Financeiro sobre Créditos, Débitos e Provisões tributárias	963	963
Impacto dos efeitos não recorrentes no Imposto de Renda	972	972
Impacto dos efeitos não recorrentes no Lucro Líquido	17.488	23.109
Lucro Líquido	-32.581	-31.069
Lucro Líquido ajustado	-15.093	-7.960
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>-0,9%</i>	<i>-0,3%</i>
Lucro Líquido (ex-IFRS)	-18.400	-7.158
Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)	-912	15.951
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>-0,1%</i>	<i>0,5%</i>

DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

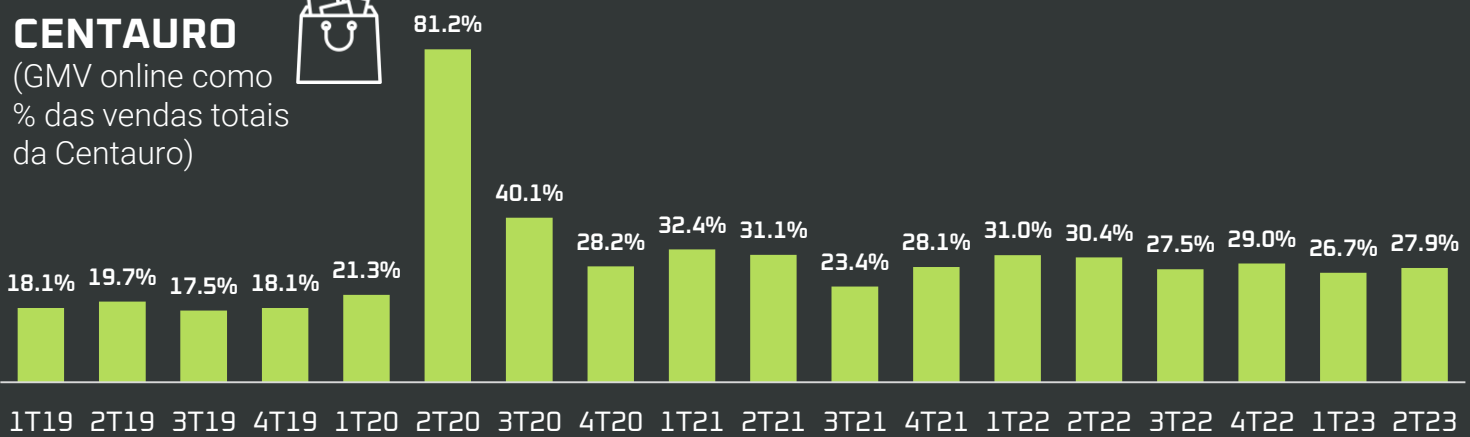


NOSSAS LOJAS

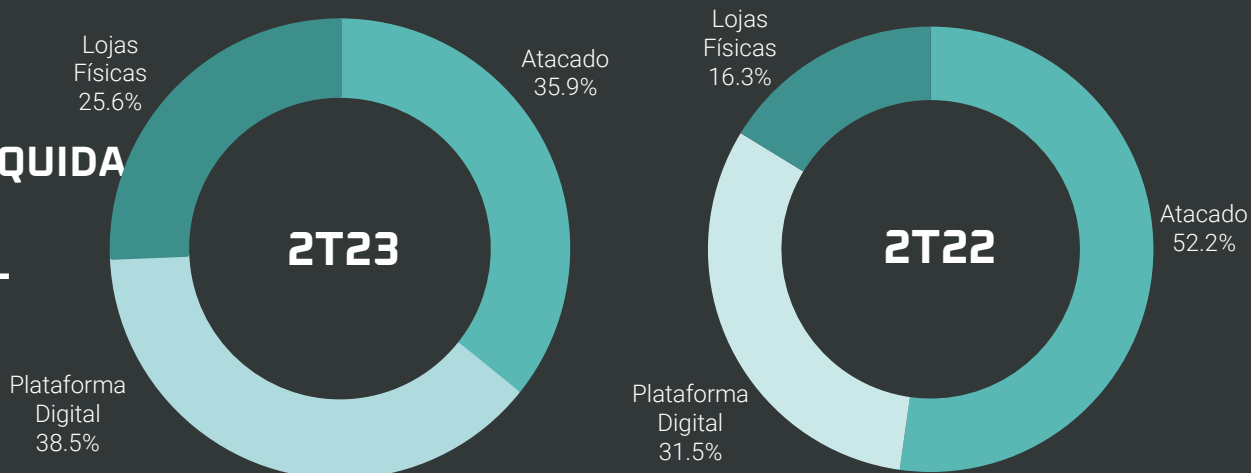


SHARE VENDAS ONLINE DA CENTAURO

(GMV online como % das vendas totais da Centauro)



RECEITA LÍQUIDA FÍSICA 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	2T23 ajustado	2T22 ajustado	Δ(%)	1S23 ajustado	1S22 ajustado	Δ(%)
CENTAURO	802.914	788.963	1,8%	1.507.507	1.487.540	1,3%
Lojas Físicas	619.642	583.819	6,1%	1.186.140	1.086.273	9,2%
Plataforma Digital	183.271	205.144	-10,7%	321.367	401.267	-19,9%
FISIA	905.980	783.552	15,6%	1.761.896	1.518.049	16,1%
Atacado	324.812	409.170	-20,6%	696.715	791.756	-12,0%
Plataforma Digital	348.914	246.947	41,3%	667.076	487.306	36,9%
Lojas Físicas	232.252	127.434	82,3%	398.104	238.986	66,6%
(+) Eliminação intercompany	-115.748	-109.508		-204.136	-197.955	
GRUPO SBF	1.593.145	1.463.007	8,9%	3.065.267	2.807.634	9,2%

CENTAURO

A receita líquida da Centauro no segundo trimestre totalizou R\$ 802,9 milhões, um crescimento de 1,8% em comparação com 2T22. No acumulado do ano, a receita cresceu 1,3% totalizando R\$1,5 bilhão, resultado do plano do ano com foco em rentabilidade.

As lojas físicas atingiram R\$ 619,6 milhões no 2T23 com um SSS de 7,2% e, apesar da otimização do portfólio de lojas que resultou no encerramento de 10 lojas durante o 1T23, o canal apresentou crescimento de 6,1%. Além da adição de 4 lojas novas e 8 reformas nos últimos 12 meses, o desempenho do canal foi beneficiado pela performance de lojas das regiões Sul e Sudeste e de lojas localizadas em shoppings considerados *high end*. A incorporação de produtos de *marketplace* no estoque estendido segue contribuindo para o incremento de vendas no canal (7,9% da venda das lojas foi estoque estendido e 27% dessa venda foram produtos *marketplace*).

A redução de -10,7% observada neste trimestre na receita líquida da Plataforma Digital é decorrente da estratégia de rentabilização do canal, com iniciativas como a revisão das regras de vendas via *ship from store* e a redução nos níveis de *mark-down*, que apesar de impactar a receita, são positivas para a rentabilidade. Com a melhora de rentabilidade observada no canal, pudemos voltar a acionar aos poucos algumas alavancas de crescimento e assim atingimos um crescimento de 32,7% no trimestre em relação ao 1T23. O GMV da plataforma digital variou -5%, uma queda menor do que a receita líquida já que houve um crescimento de 32,8% nas vendas do *marketplace*.

RECEITA LÍQUIDA



FISIA

A receita líquida de Fisia totalizou R\$ 906,0 milhões no 2T23, um crescimento de 15,6% quando comparado com o 2T22, e R\$ 1,7 bilhão no acumulado do ano, crescendo 16,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. O resultado teve impacto positivo do crescimento dos canais DTC (NVS e Digital) e foi prejudicado pela queda na venda do atacado.

O crescimento de 82,3% do canal de lojas físicas no 2T23 e de 66,6% no 1S23 pode ser explicado principalmente pela inauguração de 17 lojas Nike nos últimos 12 meses. No trimestre, a venda das lojas NVS também foi beneficiada por um sortimento mais focado em rebuys e pela política de descontos praticada no trimestre. Assim, o Same Store Sales do canal atingiu 22,7% no 2T23.

O canal digital apresentou 41,3% de crescimento no 2T23 e 36,9% no 1S23. 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 também foram favorecidas pela estratégia de preços mais agressivos.

A queda de 20,6% no canal de atacado no trimestre reflete a migração de vendas das plataformas digitais do mercado para a modalidade de venda 3P e o fato de o mercado como um todo estar bem abastecido de produtos.



LUCRO BRUTO



Em R\$ mil	2T23 ajustado	2T22 ajustado	Δ(%)	1S23 ajustado	1S22 ajustado	Δ(%)
CENTAURO						
Lucro Bruto	410.948	397.812	3,3%	773.659	736.934	5,0%
Margem Bruta	51,2%	50,4%	0,8 p.p	51,3%	49,5%	1,8 p.p
FISIA						
Lucro Bruto	374.283	285.153	31,3%	747.133	577.658	29,3%
Margem Bruta	41,3%	36,4%	4,9 p.p	42,4%	38,1%	4,4 p.p
(+) Eliminação intercompany	-31.102	-12.547		-29.927	-24.593	
GRUPO SBF						
Lucro Bruto	754.128	670.417	12,5%	1.490.865	1.290.000	15,6%
Margem Bruta	47,3%	45,8%	1,5 p.p	48,6%	45,9%	2,7 p.p

CENTAURO

Neste 2T23, a margem bruta de Centauro atingiu um dos níveis mais altos de margem em um trimestre, totalizando 51,2%, um crescimento de 0,8 pontos percentuais. No 1S23, a margem bruta de Centauro atingiu 51,3%, um crescimento de 1,8 pontos percentuais. A margem segue sendo positivamente impactada por:

- (i) menor nível de *mark-downs*, principalmente no canal digital, seguindo a estratégia de rentabilização da Centauro;
- (ii) aumento de participação de *marketplace* no GMV do canal digital.


FISIA

A margem bruta de Fisia atingiu 41,3% no trimestre, um ganho de 4,9 pontos percentuais em comparação com 2T22. No acumulado do ano, a margem foi 48,6%, uma expansão de 2,7 pontos percentuais. Estimamos em 4,6 p.p. o impacto negativo causado pelo maior nível de *mark-down* para acelerar o giro de estoque, valor similar ao impacto positivo causado pelo aumento de share dos canais DTC, que possuem margens mais altas. Como os dois efeitos praticamente se compensaram, o crescimento de margem observado em comparação ao 2T22 é decorrente principalmente da estratégia de precificação adotada a partir do 2S22.

DESPESAS OPERACIONAIS



Em R\$ mil	2T23 ajustado	2T22 ajustado	Δ(%)	1S23 ajustado	1S22 ajustado	Δ(%)
Despesas Operacionais	-594.192	-515.654	15,2%	-1.125.002	-949.845	18,4%
% Receita Líquida	37,3%	35,2%	2,1 p.p	36,7%	33,8%	2,9 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-67.376	-64.132	5,1%	-139.584	-129.049	8,2%
Despesas Operacionais (ex-IFRS)	-661.568	-579.786	14,1%	-1.264.586	-1.078.894	17,2%
% Receita Líquida	41,5%	39,6%	1,9 p.p	41,3%	38,4%	2,8 p.p
Vendas (ex-IFRS)	-593.324	-479.771	23,7%	-1.083.078	-886.001	22,2%
% Receita Líquida	37,2%	32,8%	4,5 p.p	35,3%	31,6%	3,8 p.p
Gerais e Administrativas (ex-IFRS)	-80.602	-102.522	-21,4%	-196.192	-197.026	-0,4%
% Receita Líquida	5,1%	7,0%	-1,9 p.p	6,4%	7,0%	-0,6 p.p
Outras Receitas/Despesas Operacionais (ex-IFRS)	12,358	2,507	392,9%	14,684	4,133	255,3%

 *Despesas operacionais apresentadas excluindo Depreciação e Amortização.

O Grupo SBF apresentou -R\$ 661,6 de Despesas Operacionais (ex-IFRS) no 2T23, aumento de 14,1% comparado ao 2T22. No acumulado do ano, o aumento foi de 18,4%, totalizando -R\$ 1.125,0 bilhão.

No trimestre, as despesas operacionais (ex-IFRS) como % da receita líquida foram de 41,5%, um aumento de 1,9 pontos percentuais, justificado, principalmente, pelos *royalties* e *marketing fees* pagos para a Nike Inc, que resultou em um aumento de 2,4 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.

Outro efeito relevante é o mix de canais da Fisia. Os canais DTC, apesar de contribuírem positivamente para a rentabilidade final devido a maior margem bruta, têm despesas maiores do que o canal de atacado. Especificamente nesse trimestre, devido ao maior nível de mark-down para giro de estoque, o impacto na margem bruta não pôde ser percebido. Assim, o efeito no resultado foi apenas o negativo nas despesas que representou 1,5 p.p.

Além disso, o trimestre também foi impactado em 0,9 pontos percentuais de despesas logísticas causadas principalmente por:

- (i) custos de armazenagem devido ao aumento circunstancial de estoque;
- (ii) nova rota de importação da Fisia; e
- (iii) duplicidade temporária de operações do novo centro de distribuição do ecommerce da Fisia e do fornecedor atual.

Se excluirmos os efeitos logísticos, de royalties e de migração de canal de Fisia, observamos uma redução de cerca de 3pp nas outras despesas da companhia, resultado das iniciativas de rentabilidade implementadas desde o começo do ano.

EBITDA



Em R\$ mil	2T23 ajustado	2T22 ajustado	Δ(%)	1S23 ajustado	1S22 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido	-15.093	36.356	-141,5%	-7.960	66.453	-112,0%
(+) Imposto de renda e CSS	2.616	14.511	-82,0%	-14.381	-13.453	6,9%
(+) Resultado financeiro líquido	-82.232	-53.340	54,2%	-170.655	-99.392	71,7%
(+) Depreciação e amortização	-95.413	-79.578	19,9%	-188.786	-160.856	17,4%
(=) EBITDA	159.936	154.764	3,3%	365.863	340.154	7,6%
Margem EBITDA	10,0%	10,6%	-0,5 p.p	11,9%	12,1%	-0,2 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-67.376	-64.132	5,1%	-139.584	-129.049	8,2%
EBITDA (ex-IFRS)	92.362	90.631	1,9%	226.080	211.106	7,1%
Margem EBITDA (ex-IFRS)	5,8%	6,2%	-0,4 p.p	7,4%	7,5%	-0,1 p.p

O EBITDA (ex-IFRS) do Grupo atingiu R\$ 92,4 milhões no 2T23 com margem EBITDA de 5,8%, redução de 0,4 pontos percentuais em comparação com a margem apresentada no 2T22. No período de seis meses do ano, o EBITDA cresceu 7,1%, totalizando R\$226,1 milhões e a margem segue em linha com o mesmo período do ano anterior, totalizando 7,4%.

A margem EBITDA foi positivamente impactada pela redução de *mark-down* na Centauro, nova política de precificação da Fisia e as iniciativas de redução de despesas, mas foi negativamente impactado pelos *mark-downs* da Fisia, que geraram um impacto estimado de 4,6pp na margem bruta de Fisia e os impactos em despesas causados pelo aumento de *royalties* e *marketing fees*, impactos logísticos e de mix de canal de Fisia. No acumulado de 6 meses do ano, além dos impactos mencionados acima, a menor diluição de despesas em 2023 também reflete o fim dos efeitos do DIFAL (Diferencial de Alíquota) na diluição das despesas que beneficiou o resultado em 2022.

RESULTADO FINANCEIRO

Em R\$ mil	2T23 ajustado	2T22 ajustado	Δ(%)	1S23 ajustado	1S22 ajustado	Δ(%)
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas	-82.232	-53.340	54,2%	-170.655	-99.392	71,7%
(+) Despesa Financeira – Direito de Uso (IFRS)	32.542	30.560	6,5%	67.217	60.362	11,4%
Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas (ex-IFRS)	-49.690	-22.780	118,1%	-103.439	-39.030	165,0%

A Companhia apresentou Resultado Financeiro (ex-IFRS) de -R\$ 49,7 milhões no trimestre ante -R\$ 22,8 milhões no 2T22. No acumulado do ano, o resultado financeiro foi de -R\$ 103,4 milhões, uma variação de 165,0% quando comparamos com o primeiro semestre de 2022.

O aumento das despesas financeiras líquidas reflete principalmente o aumento do endividamento da Companhia e das taxas de juros no período.

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO



Em R\$ mil	2T23 ajustado	2T22 ajustado	Δ(%)	1S23 ajustado	1S22 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido	-15.093	36.356	-141,5%	-7.960	66.453	-112,0%
Margem Líquida	-0,9%	2,5%	-3,4 p.p	-0,3%	2,4%	-2,6 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-67.376	-64.132	5,1%	-139.584	-129.049	8,2%
(+) Depreciação e Amortização Direito de Uso (IFRS16)	51.498	44.651	15,3%	99.178	92.013	7,8%
(+) Despesas Financeiras Direito de Uso (IFRS16)	32.542	30.560	6,5%	67.217	60.362	11,4%
(+) Imposto de Renda (IFRS16)	-2.285	4.009	-157,0%	-2.701	0	n.a
Lucro Líquido (ex-IFRS)	-912	51.444	-101,8%	15.951	89.780	-82,2%
Margem Líquida (ex-IFRS)	-0,1%	3,5%	-3,6 p.p	0,5%	3,2%	-2,7 p.p

Neste 2T23, o Grupo SBF registrou Prejuízo Líquido (ex-IFRS) de R\$ 0,9 milhões. No período acumulado do ano, apresentamos Lucro Líquido (ex-IFRS) de R\$15,9 milhões, uma redução de 82,2% em comparação com 1S22. A queda do lucro é explicada, principalmente, pelo aumento das despesas operacionais e das despesas financeiras.

CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO



Em R\$ mil	30/06/2023	30/06/2022	Δ(%)
Contas a receber	1.564.235	1.288.808	21,4%
Tributos e IR a compensar	445.657	485.672	-8,2%
Estoques	2.080.859	1.388.619	49,9%
Outras contas a receber	120.335	72.617	65,7%
	4.211.086	3.235.716	30,1%
Outras contas a pagar	271.401	160.915	68,7%
Fornecedores de revenda	1.104.435	1.011.981	9,1%
Obrigações tributárias	219.112	98.637	122,1%
Arrendamento a pagar	198.396	188.342	5,3%
Obrigações Trabalhistas	156.742	155.934	0,5%
Outras Obrigações	96.926	25.033	287,2%
	2.047.012	1.640.842	24,8%
Capital de Giro Líquido	2.164.074	1.594.874	35,7%

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 35,7% em seu Capital de Giro Líquido na comparação com o 2T22, totalizando R\$ 2,2 bilhões. A variação pode ser explicada principalmente pelo aumento de R\$692 milhões no estoque justificado principalmente por:

- (i) Mudança na estratégia da companhia para um maior foco 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;
- (ii) Normalização da cadeia de suprimento global: essa cadeia vinha de 2 anos de muitos atrasos e cancelamentos devido à pandemia e a normalização levou a um *overshoot* de estoque no mercado global;
- (iii) Pior performance nas vendas de atacado.

Ao longo de todo o 1S23 a Companhia seguiu atuando em diversas frentes para o ajustar os níveis de estoque, porém, dado o prazo da cadeia de suprimento, o efeito das ações começará a ser percebido a partir do 2S23.



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	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
EBITDA	149.002	153.564	-3,0%	353.926	333.420	6,2%
Depreciação e Juros IFRS 16	-84.040	-75.211	11,7%	-166.395	-152.375	9,2%
Varição Capital de Giro ¹	-105.915	-117.625	-10,0%	-646.202	-390.923	65,3%
Outros	56.771	-30.654	285,2%	-78.851	26.745	-394,8%
Fluxo de Caixa Operacional	15.818	-69.926	122,6%	-537.522	-183.133	193,5%
M&A	0	-19.635	n.a	0	-31.677	n.a
Outros	-93.884	-74.275	26,4%	-149.616	-125.106	19,6%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento	-93.884	-93.910	0,0%	-149.616	-156.783	-4,6%
Dívida ²	-172.803	244.779	-170,6%	139.959	242.521	-42,3%
Antecipação de Recebíveis	84.392	0	n.a	308.007	0	n.a
Parcelamento de Impostos	771	-13.211	105,8%	-5.906	-23.062	-74,4%
Dividendos	0	-28.637	n.a	0	-28.637	n.a
Capital	0	6.914	n.a	0	6.914	n.a
Fluxo de Caixa de Financiamentos	-87.640	209.845	-141,8%	442.060	197.736	123,6%
Varição de Caixa Total	-165.706	46.008	n.a	-245.078	-142.180	72,4%

-  (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\$ 15,8 milhões no 2T23. Impactado negativamente pelo aumento de estoque e positivamente pelo consumo de créditos tributários.

O Fluxo de Caixa de Investimentos é majoritariamente explicado por investimentos em aberturas e reformas de novas lojas do Grupo SBF (Centaurio G5, Nike Value e Nike Direct InLine), além dos investimentos em projetos estruturantes de tecnologia e logística (novo centro de distribuição de Fisia).

No trimestre, emitimos novas dívidas com prazo de vencimento de 3 anos e valor de R\$171 milhões, suficientes para fazer frente à metade dos vencimentos de juros e principal do 2T23. Devido à situação temporária de demanda de caixa causada pelo tamanho do estoque, optamos por antecipar cerca de R\$84 milhões de recebíveis. Assim, a variação observada no Fluxo de Caixa de Financiamentos foi de -R\$88 milhões.

Já nesse início do 3T23, emitimos novas dívidas no valor aproximado de R\$300 milhões, com prazos de vencimento entre 3 e 5 anos, completando as necessidades de financiamento da companhia.

ENDIVIDAMENTO



Em R\$ mil	30/06/2023 ajustado	30/06/2022 ajustado	Δ(%)
(+) Empréstimos e Financiamentos	1.377.653	1.135.017	21,4%
(-) Caixa e Equivalentes	173.233	407.167	-57,5%
(=) Dívida Líquida	1.204.420	727.850	65,5%
(+) Antecipação de Recebíveis	308.007	0	n.a
(+) Parcelamento de Tributos	106.483	128.684	-17,3%
(=) Dívida Líquida Ajustada	1.618.910	856.534	89,0%
Dívida Líquida Aj./EBITDA (Últ. 12 meses)	2,15x	0,99x	1,16x
Dívida Líquida Aj./EBITDA (ex-IFRS) (Últ. 12 meses)	3,35x	1,4x	1,95x

Aumento do saldo de empréstimos e financiamentos do segundo trimestre de 2023, quando comparados ao mesmo período de 2022, refletem as novas dívidas tomadas para financiar o crescimento da companhia. As antecipações de recebíveis foram necessárias para suportar no curto prazo o financiamento das operações e reforçar o caixa, até que as ações para melhora de rentabilidade e ajuste na posição do estoque comecem a ter resultado.

INVESTIMENTOS - CAPEX

Em R\$ mil	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
Novas Lojas	19.962	14.693	35,9%	32.254	31.049	3,9%
Reformas	4.535	17.226	-73,7%	6.866	19.707	-65,2%
Tecnologia e Inovação	36.947	30.318	21,9%	66.056	55.551	18,9%
Logística	25.484	5.153	394,5%	33.310	6.037	n.a
Outros	6.956	6.885	1,0%	11.130	12.762	-12,8%
Total Investimentos	93.884	74.275	26,4%	149.616	125.106	19,6%

O CAPEX do 2T23 teve um aumento de 26,4% quando comparado ao 2T22 e aumento de 19,6% no acumulado do 1S23. Essa aceleração é explicada principalmente por investimentos em projetos estruturantes de tecnologia e logística (novo centro de distribuição de Fisia). Além disso, a concentração das inaugurações de lojas no 1S23 também explica o crescimento. No trimestre, foram inauguradas 4 lojas Nike (2 NDIS e 2 NVS), 2 lojas Centauro G5 e outras 2 lojas tradicionais foram reformadas para o modelo G5.



BALANÇO PATRIMONIAL



Em R\$ mil	30/06/2023	31/12/2022
Ativo	8.124.505	8.470.247
Circulante	4.076.312	4.526.488
Caixa e equivalentes de caixa	173.233	418.311
Contas a receber	1.256.228	1.711.003
Instrumentos financeiros derivativos	0	4.169
IR e CS a compensar	403.466	525.351
Imposto de renda e contribuição social a compensar	42.191	49.055
Estoques	2.080.859	1.737.002
Outras contas a receber	120.335	81.597
Não Circulante	4.048.193	3.943.759
Tributos a compensar	262.920	146.880
IR e CS a compensar	89.251	93.055
Mútuos a receber	10.061	10.036
Ativo fiscal diferido	741.382	841.811
Depósitos judiciais	343.565	291.673
Outros valores a receber	59.034	67.727
Investimentos	6.258	5.001
Imobilizado	602.429	571.951
Intangível	506.792	487.453
Direito de uso	1.426.501	1.428.172
Passivo	8.124.505	8.470.247
Circulante	2.657.264	2.948.338
Fornecedores	1.104.435	1.561.547
Empréstimos e financiamentos	84.592	86.082
Debêntures	451.401	191.836
Instrumentos financeiros derivativos	108.866	39.612
Obrigações tributárias	213.719	192.684
IR e CS a recolher	5.393	32.944
Impostos parcelados	41.174	47.030
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	156.742	191.851
Dividendos a pagar	33.085	33.085
Arrendamentos a pagar	198.396	278.072
Outras contas a pagar	162.535	140.744
Outras Obrigações	96.926	152.851
Não Circulante	3.164.409	3.112.055
Empréstimos e financiamentos	2.230	81.997
Debêntures	839.430	773.647
Impostos parcelados	65.309	65.359
Provisões para contencioso	574.689	559.713
IR e CS diferidos	10.393	9.724
Arrendamentos a pagar	1.447.747	1.358.170
Outras Obrigações	99.747	123.874
Outras contas a pagar	124.864	139.571
Patrimônio Líquido	2.302.832	2.409.854
Capital social	1.830.524	1.830.524
Reservas de capital	267.068	261.528
Reservas de incentivo	331.702	331.702
Ajustes de avaliação patrimonial	-96.350	-15.157
Prejuízos acumulados	-30.112	1.257

FLUXO DE CAIXA



Em R\$ mil	30/06/2023	30/06/2022
Lucro (Prejuízo) líquido do exercício	-15.715	48.951
Ajustado por:		
Depreciação e amortização	212.182	152.370
Juros	178.827	131.303
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	3.413	-82
Resultado de equivalência patrimonial	-1.257	249
Pagamento baseado em ações	5.540	19.777
Custo residual na baixa de ativo imobilizado e intangível	1.897	0
Resultado da baixa de ativo imobilizado e intangível	0	23.599
Baixa residual arrendamentos	-7.438	-1
Provisão para obsolescência do estoque	38.430	9.883
Constituição líquida de provisão para contencioso	25.985	13.652
Imposto de renda e contribuição social corrente	0	84.690
Imposto de renda e contribuição social diferidos	0	-69.478
Descontos sobre arrendamentos	-272	-6.036
	441.592	408.877
(Aumento) redução nos ativos		
Contas a receber	451.362	12.363
Estoques	-382.287	-355.869
Instrumentos financeiros derivativos	4.169	3.745
Tributos a compensar, Diferido, IRPJ e CSLL a compensar	107.418	47.709
Depósitos judiciais	-51.892	-19.299
Outras contas a receber	-30.045	10.435
Aumento (redução) nos passivos		
Fornecedores	-456.338	95.281
Obrigações tributárias	20.749	-14.034
Parcelamentos de tributos	-10.821	-23.206
Instrumentos financeiros derivativos	-11.939	61.961
Contingências pagas	-11.009	-7.260
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	-35.109	-1.761
Outras contas a pagar	7.084	-202.425
Outras Obrigações	-80.052	-2.909
Variação nos ativos e passivos:	-478.710	-395.269
Juros pagos sobre financiamentos	-14.677	-21.187
Juros pagos sobre debêntures	-74.961	-35.220
Imposto de renda e contribuição social pagos	-33.012	-81.866
Caixa líq. das atividades operacionais	-159.768	-185.929
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Adições de ativo imobilizado	-85.072	-72.313
Adições no intangível	-68.402	-58.296
Aquisição de controlada líquido do caixa recebido - FitDance	0	-9.635
Aquisição de participação em coligada - X3M	0	-4.792
Caixa líq. das atividades de investimento	-153.474	-145.036
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Empréstimos e financiamentos tomados	0	2.536
Empréstimos e financiamentos pagos	-258.358	-201.131
Emissão de debentures	487.955	497.523
Arrendamentos Pagos	-161.433	-78.420
Adiantamento para futuro aumento de capital	0	6.914
Mtuos a receber	0	-10.000
Dividendos pagos	0	-28.637
Caixa líq. das atividades de financiamento	68.164	188.785
Redução (aumento) de caixa e equivalentes de caixa	-245.078	-142.180
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	418.311	549.347
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	173.233	407.167

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS



contábil (c/ IFRS)

Em R\$ mil	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
Receita líquida	1.593.145	1.463.007	8,9%	3.065.267	2.807.634	9,2%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-835.544	-792.590	5,4%	-1.570.929	-1.515.495	3,7%
Lucro bruto	757.601	670.417	13,0%	1.494.338	1.292.139	15,6%
Despesas Operacionais	-608.599	-516.853	17,8%	-1.140.412	-958.719	19,0%
Despesas de vendas	-529.752	-419.741	26,2%	-970.653	-764.334	27,0%
Despesas administrativas e gerais	-87.200	-94.484	-7,7%	-185.589	-178.245	4,1%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	8.353	-2.628	n.a	15.830	-16.140	198,1%
Depreciação e amortização	-100.031	-83.061	20,4%	-198.023	-169.865	16,6%
Lucro (Prejuízo) operacional	48.971	70.503	-30,5%	155.903	163.555	-4,7%
Receitas financeiras	82.308	87.027	-5,4%	129.957	158.780	-18,2%
Despesas Financeiras	-165.503	-140.368	17,9%	-301.575	-258.172	16,8%
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-83.195	-53.340	56,0%	-171.618	-99.392	72,7%
Lucro antes dos impostos	-34.224	17.162	-299,4%	-15.715	64.163	-124,5%
IR e CS	1.644	14.511	-88,7%	-15.353	-15.212	0,9%
Lucro líquido do período	-32.581	31.673	-202,9%	-31.069	48.951	-163,5%

ajustada (c/ IFRS e não recorrentes)


Em R\$ mil	2T23 ajustado	2T22 ajustado	Δ(%)	1S23 ajustado	1S22 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.593.145	1.463.007	8,9%	3.065.267	2.807.634	9,2%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-839.017	-792.590	5,9%	-1.574.402	-1.517.635	3,7%
Lucro bruto	754.128	670.417	12,5%	1.490.865	1.290.000	15,6%
Despesas Operacionais	-594.192	-515.654	15,2%	-1.125.002	-949.845	18,4%
Despesas de vendas	-532.270	-423.676	25,6%	-973.724	-773.391	25,9%
Despesas administrativas e gerais	-75.011	-94.484	-20,6%	-173.400	-180.090	-3,7%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	13.089	2.507	n.a	22.122	3.636	n.a
Depreciação e amortização	-95.413	-79.578	19,9%	-188.786	-160.856	17,4%
Lucro (Prejuízo) operacional	64.524	75.186	-14,2%	177.077	179.298	-1,2%
Receitas financeiras	82.308	87.027	-5,4%	129.957	158.780	-18,2%
Despesas Financeiras	-164.540	-140.368	17,2%	-300.612	-258.172	16,4%
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-82.232	-53.340	54,2%	-170.655	-99.392	71,7%
Lucro antes dos impostos	-17.709	21.845	-181,1%	6.422	79.906	-92,0%
IR e CS	2.616	14.511	-82,0%	-14.381	-13.453	6,9%
Lucro líquido do período	-15.093	36.356	-141,5%	-7.960	66.453	-112,0%




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 Onéfã, 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 | ri@gruposbf.com.br

 José Salazar

 Daniel Regensteiner

 Luna Romeu

 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