

CORREDORES
AJUDAM
CORREDORES

ONE BOWERMAN DR. BEAVERTON, OR. 97005

BEM VINDO À NIKE
ONDE TODOS OS ATLETAS
SE ENCONTRAM

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

BT22

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

3T22



São Paulo, 01 de Novembro de 2022

O Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3), divulga seus resultados do terceiro trimestre de 2022. As Informações financeiras relativas aos períodos findos em 30 de setembro de 2022 e 2021 compreendem a empresa controladora Grupo SBF S.A. e suas controladas.



**Teleconferência
de Resultados**



03 de Novembro de 2022

09h00 (horário de Brasília)

08h00 (horário de NY)

12h00 (horário de Londres)



Acesse em Português



Acesse em Inglês



SBFG

B3 LISTED NM

DESTAQUES



R\$4,3 bilhões de Receita Líquida no período acumulado de 9 meses, +25,1% de crescimento vs 9M21



Lucro Bruto do Grupo no acumulado do ano atingiu R\$2,0 bilhões, crescimento de 29,6% vs 9M21 com margem bruta de 46,6% (+1,6 p.p vs 9M21)



31,3% das vendas do Grupo SBF no 3T22 ocorreram nos canais online, crescimento de +9,3 pontos percentuais em comparação com 3T21



Margem bruta de Fisia atingiu 43,1% no trimestre, um aumento de 7,9 p.p comparado ao 3T21



Inauguração pelo Grupo SBF das duas primeiras Nike *Direct Inline Store* no Brasil. Ambas do modelo Nike *Rise*



Receita Bruta de Centauro atingiu R\$1,1 bilhão no 3T22, crescendo 12,8% em comparação com 3T21



Sucesso no lançamento da Camisa Oficial da Seleção Brasileira: venda nas primeiras 10 semanas 52% maior que o mesmo período de 2018



Migrações sistêmicas finalizadas: ERP da Fisia e da Centauro para versão em *cloud* mais recente do sistema e migração total da plataforma digital de Fisia para plataforma própria do Grupo



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO


Em nossa mensagem do trimestre anterior, falamos sobre nossa visão de nos tornar uma plataforma do mercado de esportes que permita a integração de novos players com cada vez menos esforços e como as evoluções sistêmicas que temos feito já são planejadas para que tenhamos a base tecnológica para que isso aconteça.

Esse terceiro trimestre foi movimentado nesse quesito, com três migrações tecnológicas importantes que nos deixam mais próximos dessa visão, mas que também são importantes para que capturemos sinergias e entreguemos um serviço de excelência a nossos clientes, essenciais para garantir que nossa companhia tenha a estrutura necessária para o ritmo de crescimento que planejamos para os próximos anos.

A primeira migração sistêmica, finalizada no fim de junho, mas cujo processo de estabilização adentrou o terceiro trimestre, foi a do ERP da Centauro, que migrou para a versão em *cloud* mais recente de seu sistema. Essa migração foi importante para que a Centauro possa continuar caminhando para uma arquitetura de *software* em nuvem e alinhada com as práticas mais atualizadas e modernas de gestão financeira. Também foi importante, uma vez que a Fisia, que até agora utilizava o ERP *Global* da Nike Inc, também estava migrando para o mesmo ambiente sistêmico em *cloud*. Para a Fisia, as grandes vantagens dessa migração são o fim do pagamento à Nike Inc dos custos do sistemas deles (pagamentos baseados no TSA, *Transition Services Agreement*) e a liberdade de adaptar o sistema à nosso modo de operar, antes o sistema era parametrizado e mantido pela própria Nike Inc. Por fim, em agosto, concluímos a migração da plataforma online da Fisia, que estava terceirizada com um parceiro, para nossa plataforma proprietária, o que nos permitirá uma redução de despesas e uma evolução conjunta da plataforma entre Fisia e Centauro.

Todas as migrações foram realizadas com sucesso mas, como esperado e comum nesse tipo de processo, geram algum impacto em resultados durante o período de estabilização do novo sistema. Esses impactos foram relevantes em nosso resultado no trimestre e entraremos em mais detalhes na continuação desse release. Como entramos no quarto trimestre com essas migrações praticamente estabilizadas, esperamos observar crescimento e margens bem superiores às observadas neste terceiro trimestre, que nos levarão a atingir o nosso objetivo de lucratividade previsto no início do ano.

Além das evoluções sistêmicas, entregamos outras partes importantes de nosso plano, com destaque às duas primeiras NDIS¹ (Nike *Direct Inline Stores*), abertas por nós, no Shopping Ibirapuera em São Paulo e no Shopping Iguatemi em Fortaleza. Essas lojas, do moderno modelo *Rise* desenvolvido pela Nike e que já é sucesso em vários locais do mundo, proporcionam uma experiência diferenciada ao cliente e tem foco principal na venda para o público feminino e *Lifestyle*, um público que não é bem servido pela Centauro. As duas lojas tiveram ótimas inaugurações com vendas muito acima do que estávamos esperando e com ótimas margens, dado que praticam preço de varejo sem *markdown*. Esse sucesso inicial nos dá confiança de que a marca Nike proporciona um caminho muito promissor para o crescimento orgânico do Grupo.

 (1) NDIS (Nike *Direct Inline Stores*): Qualquer modelo de loja Nike que venda produtos da coleção atual, ao contrário das lojas NVS (Nike *Value Stores*) que tem como estratégia vender produtos de coleções anteriores.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em outubro, também inauguramos mais duas NVS (Nike Value Store), no Shopping Aricanduva em São Paulo e no Shopping Passeio das Águas em Goiás, estamos muito empolgados com esse modelo e comentaremos mais sobre os resultados observados no próximo release. As duas estratégias são importantes para a evolução da estratégia DTC da Fisia, que neste trimestre já chegou a 55% das vendas. Podemos observar o poder dessa migração para canais de maior margem ao analisar a margem bruta da Fisia, que subiu quase 8 pontos percentuais em relação ao 3T21.

Com o fim das migrações liberamos nosso time de tecnologia para avançar com mais velocidade em outros projetos. Exemplo disso nesse trimestre é a entrega da nova solução tecnológica proprietária para aplicativo mobile desenvolvida pelo nosso time de tecnologia que também nasce adaptada à nossa visão de plataforma. Além de ser escrito em linguagem de programação moderna que torna muito mais rápida a implementação de melhorias, inclusive em diversos sistemas operacionais simultaneamente, o novo aplicativo foi feito de modo a ser adaptável a nike.com.br e a qualquer nova unidade de negócio que passe a fazer parte do Grupo.

Outro grande destaque foi a execução da estratégia de Copa do Mundo. Fizemos o maior lançamento da Camisa Oficial da Seleção Brasileira com recordes históricos de venda em todos os canais. O tema da campanha “Veste a Garra” alinhado à uma estratégia de *marketing* digital que contou com a parceria do Desimpedidos e do Camisa 21, os maiores canais de futebol do Brasil, além de centenas de influenciadores e canais afiliados da NWB, impactou mais de 21 milhões de pessoas nas redes sociais e as primeiras unidades da camisa esgotaram em tempo recorde. Mesmo com um plano 15% maior e um aumento de 40% no nível de preço em comparação com a última copa do mundo, quebramos todos os recordes de vendas que temos registrado. Em comparação com a última Copa, esse ano nos primeiros 2 dias do lançamento vendemos 10 vezes mais camisas e nas primeiras 10 semanas de venda vendemos 50% a mais do que no mesmo período da última Copa. O lançamento da camisa foi um sucesso absoluto!

Com a aceleração dos investimentos em *marketing* tivemos também entregas importantes, sempre com o objetivo de fortalecer nossas marcas e criar vínculos mais fortes com nossos clientes. A X3M, nossa empresa de eventos, organizou esse trimestre os primeiros eventos do grupo. A primeira edição da Centauro Reveza Adidas, uma prova de revezamento em equipe que aconteceu em São Paulo e no Rio de Janeiro e o Troféu Nike que ocorreu em São Paulo, um novo formato de competição para equipes de corredores amadores realizada na pista de atletismo da USP. Inauguramos mais uma Arena Centauro, dessa vez no Rio de Janeiro, a primeira academia gratuita da Centauro, para prática de exercícios e realização de aulas na Lagoa Rodrigo de Freitas. Nossa transmissão do campeonato Paulista de futebol feminino tem ido muito bem, com média de 530 mil visualizações por partida.

Nossas iniciativas para aumentar o valor de nossas marcas têm sido reconhecidas. No trimestre passado, a Centauro ficou entre as 50 marcas mais valiosas do Brasil no ranking da Kantar e agora nesse mês de outubro, a marca Nike ficou em 1º lugar no ranking *Top of Mind* 2022, realizado pelo Datafolha em parceria com a Folha de São Paulo, esse é o mais importante e respeitado prêmio de lembrança de marca do país.

Em nossa frente de logística entregamos nosso novo *Service Center* na cidade de São Paulo. Com capacidade de 10 mil pedidos por dia, essa nova estrutura passa a integrar a malha logística do Grupo SBF atendendo a região da capital e da Grande de São Paulo e elevando o nível de serviço de Centauro e Nike na região. Em 03 meses de operação com esse *Service Center* regional, já foi possível realizar 95% das entregas enviadas do CD para a Grande São Paulo em 48h.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Ainda, a conclusão de períodos de transição por vezes necessita de mudanças e renovações para que um novo ciclo tenha início. Nesse trimestre, realizamos alterações em nossa estrutura de diretoria executiva para iniciar a próxima fase de nossa companhia com os talentos que serão necessários para construir um próximo ciclo. Agradecemos aos que nos acompanharam até aqui pela dedicação e pelas entregas realizadas. Somos uma empresa em evolução e estamos muito confiantes que estruturamos o time certo para conduzir a companhia para os próximos avanços.

Encerramos esse trimestre felizes com as diversas entregas resultantes de vários meses de planejamento e trabalho duro: Nike Stores, Migrações de ERP, plataforma digital Nike, Aplicativo Centauro, *Service Center* SP, Copa... Mas cientes que o impacto causado pelas migrações ofuscou o resultado financeiro do trimestre. Sempre ressaltamos que somos uma empresa que pensa no longo prazo, mas extremamente comprometida com o curto prazo e isso não mudou. Acreditamos que o resultado de hoje sustenta o crescimento de amanhã e seguimos comprometidos com nossos planos e resultados para este ano de 2022 e para os anos que seguem.

Agradecemos mais uma vez a todos os nossos acionistas, conselheiros, fornecedores, clientes e aos nossos colaboradores que trabalharam duro para esse trimestre repleto de entregas.

A Diretoria
Grupo SBF



RECEITA BRUTA E INDICADORES OPERACIONAIS

CENTAURO Em R\$ mil	3T22	3T21	Δ(%)	9M22	9M21	Δ(%)
Receita Bruta^{1 2}	1.089.039	965.877	12,8%	2.910.984	2.344.012	24,2%
Lojas Físicas	826.628	756.288	9,3%	2.147.306	1.727.853	24,3%
Plataforma Digital	262.411	209.589	25,2%	763.678	616.159	23,9%
Vendas Omnichannel	158.452	137.342	15,4%	447.750	353.809	26,6%
<i>Omnichannel - share da venda 1P</i>	<i>15,2%</i>	<i>14,7%</i>	<i>+0,5 p.p.</i>	<i>16,0%</i>	<i>15,6%</i>	<i>+0,4 p.p.</i>
Nº de Lojas – Centauro	233	224	4,0%	233	224	4,0%
Lojas Centauro G5	109	86	26,7%	109	86	26,7%
Área de Vendas - Centauro (m²)	238.608	227.286	5,0%	238.608	227.286	5,0%
Área Total G5 (m ²)	136.284	106.537	27,9%	136.284	106.537	27,9%
FISIA Em R\$ mil	3T22	3T21	Δ(%)	9M22	9M21	Δ(%)
Receita Bruta¹	929.354	1.046.320	-11,2%	2.827.553	2.267.584	24,7%
Atacado	419.049	668.624	-37,3%	1.392.954	1.391.050	0,1%
Plataforma Digital	322.757	200.784	60,7%	928.594	480.355	93,3%
Lojas Físicas	187.548	176.913	6,0%	506.005	396.180	27,7%
Share vendas DTC	54,9%	36,1%	+18,8 p.p.	50,7%	38,7%	+12,1 p.p.
Nº de Lojas – Nike Value	22	21	4,8%	22	21	4,8%
Área de Vendas – Nike Value (m ²)	23.020	21.807	5,6%	23.020	21.807	5,6%
Nº de Lojas – Nike Direct Inline	2	0	n.a	2	0	n.a
Área de Vendas – Nike Direct Inline (m ²)	1.270	0	n.a	1.270	0	n.a
GRUPO SBF Em R\$ mil	3T22	3T21	Δ(%)	9M22	9M21	Δ(%)
Receita Bruta¹ Total	1.870.444	1.862.618	0,4%	5.346.159	4.274.790	25,1%
Receita Bruta ¹ Centauro	1.089.039	965.877	12,8%	2.910.984	2.344.012	24,2%
Receita Bruta ¹ Fisia	929.354	1.046.320	-11,2%	2.827.553	2.267.584	24,7%
(+) <i>Eliminação intercompany²</i>	<i>-147.948</i>	<i>-149.580</i>		<i>-392.378</i>	<i>-336.806</i>	
Share de vendas no digital	31,3%	22,0%	+9,3 p.p.	31,7%	25,7%	+6,0 p.p.

SAME STORE SALES (SSS)



2022 x 2021	3T22	3T21	9M22	9M21
SSS total (lojas + digital)³	13,9%	23,3%	23,3%	30,5%
SSS loja	5,9%	55,6%	18,9%	56,7%
GMV Digital (1P + 3P) ⁴	37,7%	-23,7%	33,4%	-5,7%
GMV - share da venda total	27,5%	23,4%	29,5%	28,2%



2022 x 2021	3T22	9M22
SSS total (NVS + digital)³	32,1%	60,3%
SSS Nike Value Store	0,05%	20,7%
GMV Digital	60,7%	93,3%



(1) Receita bruta excluindo devolução de mercadorias;

(2) Receita bruta da plataforma digital de Centauro ajustada em R\$8,2 milhões no período acumulado de 9M22 referente a parte da receita de serviços da plataforma digital que não foi considerada em 1T22. O ajuste de mesmo valor foi realizado na linha de eliminação *intercompany* da receita bruta.

(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. **Nossa metodologia não exclui da base lojas fechadas por causa da pandemia;**

(4) GMV ou Gross Merchandise Value: receita de venda de mercadorias do canal digital, 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	3T22	3T21	Δ(%)	9M22	9M21	Δ(%)
Receita Bruta	1.870.444	1.862.618	0,4%	5.346.159	4.274.790	25,1%
Receita Líquida	1.469.980	1.491.316	-1,4%	4.277.614	3.426.998	24,8%
Lucro Bruto	704.667	670.078	5,2%	1.996.806	1.541.783	29,5%
Margem Bruta	47,9%	44,9%	3 p.p	46,7%	45,0%	1,7 p.p
EBITDA	143.262	252.168	-43,2%	476.682	454.713	4,8%
Margem EBITDA	9,7%	16,9%	-7,2 p.p	11,1%	13,3%	-2,1 p.p
Lucro Líquido	14.985	221.440	-93,2%	63.936	209.354	-69,5%
Margem Líquida	1,0%	14,8%	-13,8 p.p	1,5%	6,1%	-4,6 p.p
Receita Líquida ajustada	1.469.980	1.491.316	-1,4%	4.277.614	3.418.972	25,1%
Lucro Bruto ajustado	704.667	670.020	5,2%	1.994.666	1.539.160	29,6%
Margem Bruta ajustada	47,9%	44,9%	3 p.p	46,6%	45,0%	1,6 p.p
EBITDA ajustado	161.043	251.341	-35,9%	501.197	438.179	14,4%
Margem EBITDA ajustada	11,0%	16,9%	-5,9 p.p	11,7%	12,8%	-1,1 p.p
Lucro Líquido ajustado	34.298	109.812	-68,8%	100.750	123.258	-18,3%
Margem Líquida ajustada	2,3%	7,4%	-5 p.p	2,4%	3,6%	-1,2 p.p
EBITDA ajustado (ex-IFRS)	97.250	192.416	-49,5%	308.356	272.541	13,1%
Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)	6,6%	12,9%	-6,3 p.p	7,2%	8,0%	-0,8 p.p
Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)	46.235	125.077	-63,0%	136.015	158.688	-14,3%
Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)	3,1%	8,4%	-5,2 p.p	3,2%	4,6%	-1,5 p.p
Por Unidade de Negócio Em R\$ mil	3T22	3T21	Δ(%)	9M22	9M21	Δ(%)
CENTAURO Receita Bruta ¹	1.089.039	965.877	12,8%	2.910.984	2.344.012	24,2%
Receita Líquida ajustada	868.724	782.914	11,0%	2.356.264	1.888.917	24,7%
Lucro Bruto ajustado	406.798	392.999	3,5%	1.143.732	924.700	23,7%
Margem Bruta ajustada	46,8%	50,2%	-3,4 p.p	48,5%	49,0%	-0,4 p.p
FISIA Receita Bruta	929.354	1.046.320	-11,2%	2.827.553	2.267.584	24,7%
Receita Líquida	719.244	824.857	-12,8%	2.237.293	1.790.436	25,0%
Lucro Bruto	310.137	290.660	6,7%	887.796	644.891	37,7%
Margem Bruta	43,1%	35,2%	7,9 p.p	39,7%	36,0%	3,7 p.p

(1) Receita bruta da plataforma digital de Centauro ajustada em R\$8,2 milhões no período acumulado de 9M22 referente a parte da receita de serviços da plataforma digital que não foi considerada em 1T22. O ajuste de mesmo valor foi realizado na linha de eliminação *intercompany* da receita bruta.



AJUSTES NÃO RECORRENTES



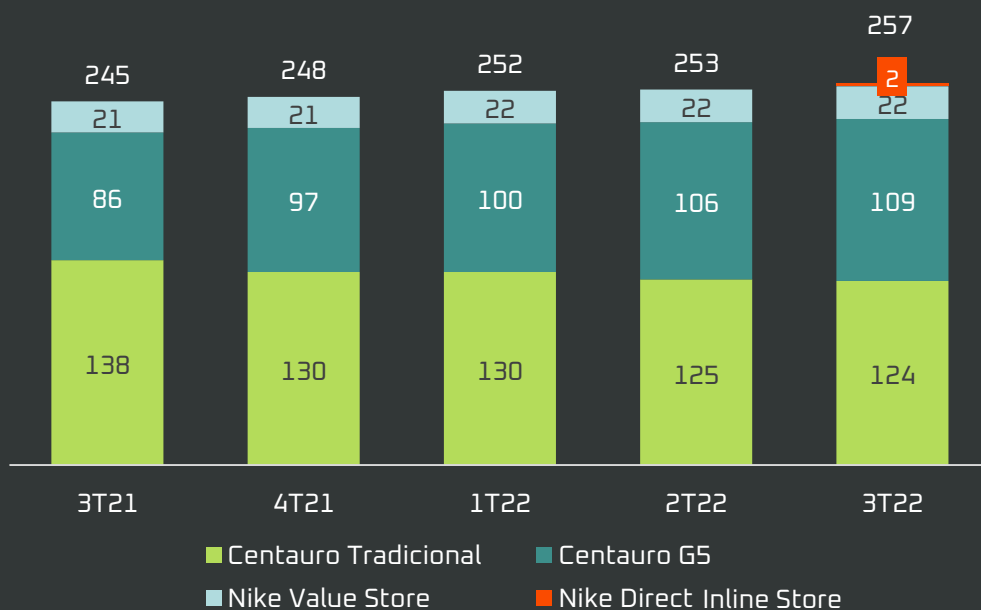
Os resultados **ajustados** apresentados nesse relatório desconsideram os efeitos não recorrentes apresentados abaixo para melhor representar a realidade econômica do negócio e viabilizar comparação com o resultado histórico da Companhia.

GRUPO SBF Em R\$ mil	3T22	9M22
Créditos Extemporâneos - Custo das Vendas	0	-2.140
Plano de Opção / Não-caixa	9.229	29.005
Créditos Extemporâneos - Despesas	-6.716	-9.749
Efeitos contábeis de aquisição - Despesas	-3.935	-11.805
Custos de migrações sistêmicas	13.507	13.507
Projeto de precificação	5.697	5.697
Impacto dos efeitos não recorrentes no EBITDA	17.781	24.515
EBITDA	143.262	476.682
EBITDA Ajustado	161.043	501.197
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>11,0%</i>	<i>11,7%</i>
EBITDA (ex-IFRS)	79.469	283.840
EBITDA Ajustado (EX-IFRS)	97.250	308.356
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>6,6%</i>	<i>7,2%</i>
Baixa de ativo por mudança de vida útil	0	926
Efeitos contábeis de aquisição - Depreciação e Amortização	4.689	12.772
Impacto dos efeitos não recorrentes no Imposto de Renda	-3.158	-1.399
Impacto dos efeitos não recorrentes no Lucro Líquido	19.313	36.815
Lucro Líquido	14.985	63.936
Lucro Líquido ajustado	34.298	100.750
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>2,3%</i>	<i>2,4%</i>
Lucro Líquido (ex-IFRS)	26.922	99.200
Lucro Líquido ajustado (ex-ifrs)	46.235	136.015
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>3,1%</i>	<i>3,2%</i>

DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL



NOSSAS LOJAS

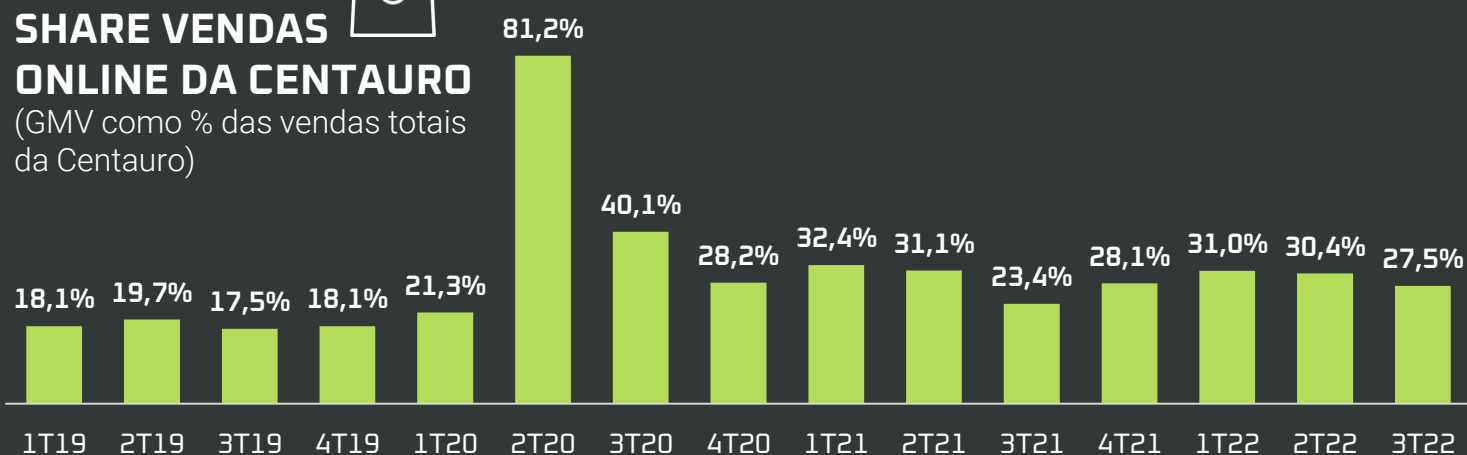


SHARE VENDAS

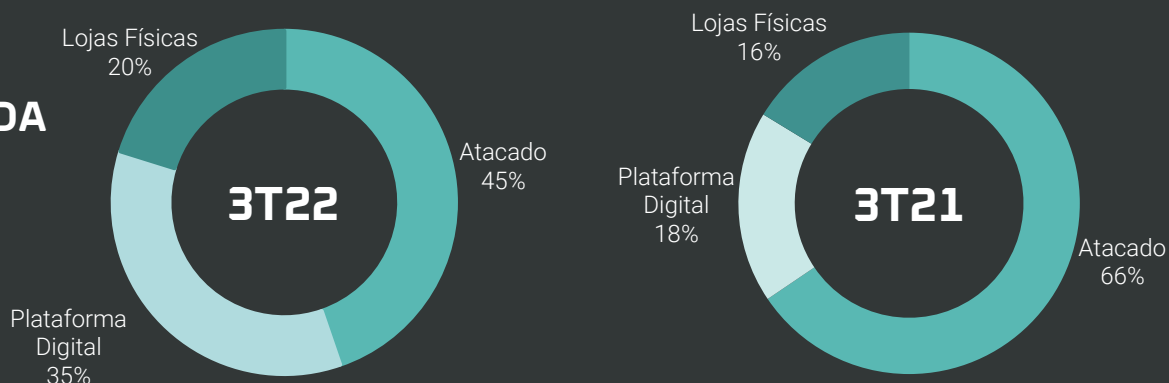


ONLINE DA CENTAURO

(GMV como % das vendas totais da Centauro)



RECEITA LÍQUIDA FISIA POR CANAL





DESEMPENHO FINANCEIRO

- > Os resultados **ajustados** apresentados nesse relatório desconsideram os efeitos não recorrentes listados na página 08. Para o período de 9 meses de 2021, desconsideram-se os efeitos não recorrentes apresentados no release do terceiro trimestre de 2021.
- > 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	3T22 ajustado	3T21 ajustado	Δ(%)	9M22 ajustado	9M21 ajustado	Δ(%)
CENTAURO	868.724	782.914	11,0%	2.356.264	1.888.917	24,7%
Lojas Físicas	665.307	610.290	9,0%	1.751.580	1.388.889	26,1%
Plataforma Digital	203.417	172.624	17,8%	604.684	500.028	20,9%
FISIA	719.244	824.857	-12,8%	2.237.293	1.790.436	25,0%
Atacado	321.736	540.595	-40,5%	1.113.492	1.137.342	-2,1%
Plataforma Digital	252.293	149.945	68,3%	739.600	354.472	108,6%
Lojas Físicas	145.216	134.317	8,1%	384.202	298.622	28,7%
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	-117.989	-116.455		-315.943	-260.382	
GRUPO SBF	1.469.980	1.491.316	-1,4%	4.277.614	3.418.972	25,1%



A receita líquida da Centauro atingiu R\$ 868,7 milhões no 3T22, crescimento de 11,0% em comparação com o 3T21. No acumulado do ano, a receita cresce 24,7%, totalizando R\$ 2,4 bilhões.

Nesse trimestre observamos um mês de julho mais desafiador, impactado principalmente por um inverno menos rigoroso e pela retomada das viagens após um longo período de restrições em razão da pandemia de Covid-19. Contudo, no decorrer dos meses do trimestre, conseguimos recuperar o ritmo de vendas com destaque para o evento de dia dos pais e para as vendas de produtos de Copa do Mundo.

Na virada de Junho para Julho, realizamos a migração do ERP da Centauro para uma nova versão. Como parte normal de um processo de migração de ERP, após a implantação é necessário um período de adaptação até que novas notas fiscais passem a ser emitidas e que, no nosso caso, foi de cerca de duas semanas, o que consideramos um sucesso e dentro do planejado. Mesmo assim, esse período sem faturamento impactou tanto as vendas das lojas quanto a venda da plataforma digital. Nas lojas, a reposição de produtos ficou suspensa, gerando um portfólio não-otimizado disponível ao cliente. Já na plataforma digital, por um certo período do trimestre, o prazo de entrega ficou mais alto do que o normal, diminuindo a conversão de vendas. Estimamos esses efeitos de migração de sistemas em cerca de R\$40 milhões no trimestre para a Centauro.

Além dos efeitos negativos da migração, a receita da loja foi positivamente impactada por um ótimo Dia dos Pais e pela Copa, assim como pela reforma de 14 lojas para o modelo G5 e a inauguração de outras 9 lojas novas nos últimos 12 meses.

Mesmo com o impacto da migração sistêmica, o GMV do digital cresceu 37,7% no 3T22 e 33,4% no acumulado do ano (CAGR de 31,9% vs 9M19). A receita líquida da plataforma digital no trimestre apresentou crescimento de 17,8% e de 20,9% no 9M22. A diferença entre o crescimento da receita e do GMV é explicada, principalmente, pelo fim do benefício do DIFAL e pela estratégia da Fisia de migração para 3P, que fez com que parte dos produtos Nike fossem vendidos no *marketplace* da Centauro e que, por causa disso, apresentou crescimento de 156% no trimestre.



RECEITA LÍQUIDA

FISIA

A receita líquida de Fisia totalizou R\$ 719,2 milhões no 3T22 e R\$ 2,2 bilhões no acumulado do ano, uma queda de 12,8% no trimestre e crescimento de 25,0% no período de 9 meses. Nesse trimestre tivemos dois fatores circunstanciais que impactaram a variação de receita em cerca de R\$190 milhões que, apesar de ser um número expressivo, está dentro do esperado e não altera nossa perspectiva para o ano:

- (i) O primeiro é a base do 3T21: durante o ano de 2021, a onda de Covid-19 observada no primeiro semestre fez com que os varejistas segurassem seus recebimentos do atacado. Com a normalização do cenário, no 3T21 esses recebimentos represados foram realizados, gerando um efeito positivo na base de comparação;
- (ii) O segundo fator foi a implementação de sistemas, tanto o ERP da Fisia, que até então usava o sistema da Nike Inc, como a plataforma digital da nike.com.br. A implementação do ERP impactou principalmente a receita do atacado, que teve parte de seu faturamento postergado para o quarto trimestre e migração da plataforma impactou as vendas do *e-commerce*.

Além desses efeitos, outros pontos importantes da receita de Fisia são:

- (i) A estratégia de migração de venda de atacado para a venda digital 3P, que reduziu a receita do atacado, mas foi mais do que compensada pelo aumento das vendas na plataforma digital;
- (ii) Abertura das duas primeiras NDIS¹ (Shopping Ibirapuera e Shopping Iguatemi Fortaleza);
- (iii) Estratégia de redução de *markdowns* das *Nike Value Stores* para proteger suas margens perante os impactos cambiais, que apesar de ter um efeito positivo em margem bruta, impactou negativamente a receita desse canal.



(1) NDIS (Nike Direct Inline Stores): Qualquer modelo de loja Nike que venda produtos da coleção atual, ao contrário das lojas NVS (Nike Value Stores) que tem como estratégia vender produtos de coleções anteriores.

LUCRO BRUTO



Em R\$ mil	3T22 ajustado	3T21 ajustado	Δ(%)	9M22 ajustado	9M21 ajustado	Δ(%)
CENTAURO						
Lucro Bruto	406.798	392.999	3,5%	1.143.732	924.700	23,7%
Margem Bruta	46,8%	50,2%	-3,4 p.p	48,5%	49,0%	-0,4 p.p
FISIA						
Lucro Bruto	310.137	290.660	6,7%	887.796	644.891	37,7%
Margem Bruta	43,1%	35,2%	7,9 p.p	39,7%	36,0%	3,7 p.p
(+) Eliminação intercompany	-12.269	-13.640		-36.862	-30.431	
GRUPO SBF						
Lucro Bruto	704.667	670.020	5,2%	1.994.666	1.539.160	29,6%
Margem Bruta	47,9%	44,9%	3 p.p	46,6%	45,0%	1,6 p.p

CENTAURO

Neste 3T22, a margem bruta de Centauro atingiu 46,8%, uma retração de -3,4 pontos percentuais. No período de 9 meses do ano, a margem atingiu 48,5%, 0,4 ponto percentual abaixo de 2021. Assim como na receita, parte da explicação por essa queda é por dois fatores que impactaram a base do 3T21, que ficou excepcionalmente acima do normal:

- (i) Impacto de 0,7 ponto percentual em razão do fim do benefício do DIFAL (Diferença de Alíquota) no canal digital e;
- (ii) Julho, tradicionalmente, é um mês de promoções, mas, ano passado, o nível promocional foi menos acentuado, dada a recuperação do mercado pós Covid, impactando aproximadamente 0,9 ponto percentual.

Além disso, o 3T22 foi marcado por um nível maior do que o normal de *markdowns*, justificado por um estoque de inverno que precisou ser remarcado, queda de demanda no mercado de bicicletas que também resultou em remarcação e competição mais agressiva no mercado online.

Ao longo do trimestre, fomos capazes de recompor os níveis de margem bruta para o patamar normal e encerramos o mês de setembro com uma margem bruta de aproximadamente 51%, em linha com a margem de setembro de 2021.

FISIA

A margem bruta de Fisia atingiu nível recorde de 43,1% no trimestre, um ganho de 7,9 pontos percentuais. No acumulado do ano, a margem atingiu 39,7%, um incremento de +3,7 pontos percentuais. Durante o trimestre, implementamos uma nova estratégia de precificação e com isso foi possível ajustar de maneira mais eficiente o valor de produtos que não estavam em um nível ótimo de preço. Os ganhos de margem obtidos com esses ajustes compensaram a pressão cambial ainda observada nos custos dos produtos importados.

Com a compensação da pressão cambial, pudemos observar o efeito concreto da migração para canais DTC que passaram de 36% para 55% das vendas e assim contribuíram para o ganho expressivo de margem bruta no trimestre.

DESPESAS OPERACIONAIS



Em R\$ mil	3T22 ajustado	3T21 ajustado	Δ(%)	9M22 ajustado	9M21 ajustado	Δ(%)
GRUPO SBF						
Despesas Operacionais	-543.624	-418.679	29,8%	-1.493.469	-1.100.981	35,6%
VG&A	-549.869	-417.442	31,7%	-1.503.350	-1.105.954	35,9%
Outras receitas/despesas operacionais líquidas	6.245	-1.237	n.a	9.881	4.973	98,7%
VG&A em % da receita líquida	37,4%	28,0%	9,4 p.p	35,1%	32,3%	2,8 p.p
Despesas operacionais em % da receita líquida	37,0%	28,1%	8,9 p.p	34,9%	32,2%	2,7 p.p



*Despesas operacionais apresentadas excluindo Depreciação e Amortização.

O Grupo SBF apresentou -R\$ 543,6 milhões de Despesas Operacionais no 3T22, aumento de 29,8% comparado ao 3T21. No acumulado do ano, o aumento foi de 35,6%, totalizando -R\$ 1.493,5 bilhão.

No trimestre, as despesas operacionais como % da receita líquida foram de 37,0%, um aumento de 8,9 pontos percentuais, que pode ser explicado por dois tipos de fatores:

- (i) Aumentos estruturais, causados por motivos macroeconômicos ou pela própria dinâmica do negócio, que justificam cerca de 5,5 pontos percentuais de aumento: impacto do *share* maior dos canais DTC de Fisia, que tem despesas maiores do que o atacado, aumento de *marketing fees* pagos para a Nike Inc, desalavancagem operacional na Fisia, e impactos inflacionários;
- (ii) Aumentos discricionários, decisões de investimentos em linhas específicas de despesas que consideramos necessárias para o crescimento da Companhia, mas que não geram impacto positivo no curto prazo, que justificam 3,5 pontos percentuais de aumento: principalmente investimentos em novas áreas da Companhia necessárias para suportar o crescimento, como *marketing*, logística, tecnologia e RH e também o aumento de investimentos de *marketing* da Centauro.



EBITDA

Em R\$ mil	3T22 ajustado	3T21 ajustado	Δ(%)	9M22 ajustado	9M21 ajustado	Δ(%)
GRUPO SBF						
Lucro Líquido	34.298	109.812	-68,8%	100.750	123.258	-18,3%
(+) Imposto de renda e CSS	31.180	-15.444	301,9%	17.727	30.405	-41,7%
(+) Resultado financeiro líquido	-72.705	-44.747	62,5%	-172.097	-125.375	37,3%
(+) Depreciação e amortização	-85.221	-81.338	4,8%	-246.077	-219.951	11,9%
(=) EBITDA	161.043	251.341	-35,9%	501.197	438.179	14,4%
Margem EBITDA	11,0%	16,9%	-5,9 p.p	11,7%	12,8%	-1,1 p.p
<i>EBITDA (ex-IFRS)</i>	97.250	192.416	-49,5%	308.356	272.541	13,1%
<i>Margem EBITDA (ex-IFRS)</i>	6,6%	12,9%	-6,3 p.p	7,2%	8,0%	-0,8 p.p

O EBITDA do Grupo atingiu R\$ 161,0 milhões no 3T22 com margem EBITDA de 11,0%, perdendo -5,9 pontos percentuais de margem em comparação com o resultado do 3T21. No acumulado do ano, o EBITDA atingiu R\$ 501,2 milhões, um crescimento de 14,4% quando comparado ao mesmo período do ano anterior e uma perda de -1,1 pontos percentuais na margem EBITDA.

Como destacado nas páginas anteriores, a sazonalidade fora do padrão observada em 2021 e as migrações sistêmicas que fizemos esse trimestre impactaram tanto o resultado do 3T22 quanto a base de comparação. Caso expurgássemos esses efeitos, nossa estimativa é que seria observado no 3T22 um crescimento de receita de cerca de 15% (R\$1,617 bilhão vs R\$ 1,410 bilhão) e uma queda de margem EBITDA (ex-IFRS) de cerca de 3,5 pontos percentuais (8,3% vs 11,8%).

Essa margem estimada de 8,3%, se comparada à margem de 6,2% observada no 2T22, indica uma evolução importante motivada principalmente pelo crescimento dos canais DTC de Fisia.

RESULTADO FINANCEIRO

Em R\$ mil	3T22 ajustado	3T21 ajustado	Δ(%)	9M22 ajustado	9M21 ajustado	Δ(%)
Receitas Financeiras	44.331	35.737	24,0%	203.111	125.073	62,4%
Despesas Financeiras	-117.036	-80.485	45,4%	-375.208	-250.449	49,8%
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-72.705	-44.747	62,5%	-172.097	-125.375	37,3%

A Companhia apresentou Resultado Financeiro de -R\$ 72,7 milhões no trimestre ante -R\$ 44,7 milhões no terceiro trimestre de 2021. No acumulado do ano, o resultado financeiro foi de -R\$ 172,1 milhões, uma variação de 37,3% quando comparado ao primeiro semestre de 2021.

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



LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO



Em R\$ mil	3T22 ajustado	3T21 ajustado	Δ(%)	9M22 ajustado	9M21 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido	34.298	109.812	-68,8%	100.750	123.258	-18,3%
Margem Líquida	2,3%	7,4%	-5 p.p	2,4%	3,6%	-1,2 p.p
Lucro Líquido (ex-IFRS)	46.235	125.077	-63,0%	136.015	158.688	-14,3%
Margem Líquida (ex-IFRS)	3,1%	8,4%	-5,2 p.p	3,2%	4,6%	-1,5 p.p

Neste 3T22, o Grupo SBF registrou Lucro Líquido de R\$ 34,3 milhões. No acumulado do ano, apresentamos um lucro líquido de R\$ 100,7 milhões, uma queda de -18,3% quando comparamos com o período de 9 meses do ano de 2021.

CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO

Em R\$ mil	30/09/2022	30/09/2021	Δ(%)
Contas a receber	1.300.045	1.095.655	18,7%
Tributos e IR a compensar	462.720	1.005.447	-54,0%
Estoques	1.489.632	1.185.955	25,6%
Outras contas a receber	81.231	57.025	42,4%
	3.333.628	3.344.082	-0,3%
Outras contas a pagar	138.810	530.223	-73,8%
Fornecedores de revenda	919.548	848.444	8,4%
Obrigações tributárias	143.704	183.994	-21,9%
Arrendamento a pagar	205.217	186.982	9,8%
Obrigações Trabalhistas	191.546	148.492	29,0%
Outras Obrigações	53.034	19.446	172,7%
	1.651.859	1.917.581	-13,9%
Capital de Giro Líquido¹	1.681.769	1.426.501	17,9%



(1) Valor referente a 9M21 ajustado em relação ao apresentado em 2021 nas linhas do Passivo Circulante

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

O Grupo SBF apresentou aumento em seu Capital de Giro Líquido, na comparação com o 3T21, aumentando de R\$ 1.426,5 milhões para R\$ 1.681,8 milhões, um crescimento de 17,9%, em linha com o crescimento observado no ano até agora (25,1%).

O crescimento do estoque acima de fornecedores se deve às estratégias necessárias para minimizar os impactos de migração de sistemas que ocorreram no trimestre e a redução de prazo de pagamento com a Nike conforme previsto em contrato.

Assim como no trimestre anterior, o impacto nas linhas de Tributos e IR a Compensar se deve a migração de créditos tributários de curto para longo prazo pela atualização da expectativa de seu uso. Outras Contas a Pagar também é explicado pela migração de parte dos pagamentos à Nike para o longo prazo.



FLUXO DE CAIXA GERENCIAL

Em R\$ mil	3T22	3T21	Δ(%)	9M22	9M21	Δ(%)
EBITDA	143.262	252.168	-43,2%	476.682	454.713	4,8%
Depreciação e Juros IFRS 16	-75.732	-67.275	12,6%	-228.107	-215.231	6,0%
Variação Capital de Giro ¹	-86.895	-229.090	-62,1%	-477.818	-347.560	37,5%
Outros	-51.355	300.614	-117,1%	-24.610	133.644	-118,4%
Fluxo de Caixa Operacional	-70.719	256.417	-127,6%	-253.852	25.566	n.a
M&A	-5.992	0	n.a	-37.669	-48.555	-22,4%
Outros	-63.392	-75.676	-16,2%	-188.498	-184.125	2,4%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento	-69.384	-75.676	-8,3%	-226.167	-232.680	-2,8%
Dívida ²	-2.202	-292	n.a	240.319	246.413	-2,5%
Antecipação de Recebíveis	0	0	n.a	0	-4.241	n.a
Parcelamento de Impostos	-8.273	-9.901	-16,4%	-31.335	5.483	n.a
Dividendos	0	0	n.a	-28.637	0	n.a
Capital	0	0	n.a	6.914	6.138	12,6%
Fluxo de Caixa de Financiamentos	-10.475	-10.193	2,8%	187.261	253.793	-26,2%
Variação de Caixa Total	-150.578	170.549	-188,3%	-292.758	46.679	n.a

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

O Fluxo de Caixa Operacional foi negativo em R\$70,7 milhões no 3T22, impactado majoritariamente pelo crescimento da Companhia, que resultou no consumo natural de capital de giro, além do acúmulo de créditos de ICMS no estado de SP por Fisia, situação que mudará com o acesso desta unidade de negócio ao Incentivo Fiscal.

No 3T21, a linha de Outros foi principalmente impactada pela transferência de créditos de Pis/Cofins de Fisia de Longo para Curto Prazo, após o julgamento favorável da exclusão de ICMS sobre o cálculo de Pis/Cofins.

O Fluxo de Caixa de Investimentos foi majoritariamente explicado por investimentos em tecnologia e na desaceleração de aberturas de lojas do Grupo SBF (Centauro G5, Nike Value Store e Nike Direct Inline Store), além de um investimento adicional para aquisição de participação minoritária na NWB.

O Fluxo de Caixa de Financiamentos manteve-se estável quando comparado ao mesmo trimestre do ano anterior em virtude dos pagamentos de leasings e parcelamentos de impostos estaduais e federais.



ENDIVIDAMENTO

Em R\$ mil	30/09/2022 ajustado	30/09/2021 ajustado	Δ(%)
(+) Empréstimos e Financiamentos	1.178.336	885.011	33,1%
(-) Caixa e Equivalentes	256.589	560.975	-54,3%
(=) Dívida Líquida	921.747	324.036	184,5%
(+) Antecipação de Recebíveis	0	0	n.a
(+) Parcelamento de Tributos	120.411	162.034	-25,7%
(=) Dívida Líquida Ajustada	1.042.158	486.070	114,4%
Dívida Líquida Aj./EBITDA Aj. (Últ. 12 meses)	1,35x	0,80x	0,55x

O aumento do saldo de empréstimos e financiamentos do terceiro trimestre de 2022, quando comparados ao mesmo período de 2021, refletem as novas dívidas tomadas para financiar o crescimento da companhia e suas necessidades de investimento.

INVESTIMENTOS - CAPEX

Em R\$ mil	3T22	3T21	Δ(%)	9M22	9M21	Δ(%)
Novas Lojas	14.586	28.726	-49,2%	45.635	54.033	-15,5%
Reformas	2.205	8.815	-75,0%	21.912	47.356	-53,7%
Tecnologia e Inovação	27.459	27.138	1,2%	83.010	61.991	33,9%
Logística	5.090	3.138	62,2%	11.127	4.870	128,5%
Outros	14.052	7.859	78,8%	26.814	15.875	68,9%
Total Investimentos	63.392	75.676	-16,2%	188.498	184.125	2,4%

O CAPEX do 3T22 teve uma contração de -16,2% quando comparado ao 3T21. No acumulado do ano, tivemos um aumento de 2,4% em comparação com o período de 9 meses de 2021. Reflexo de um ritmo menos acelerado de inaugurações e reformas de lojas e uma aceleração nos investimentos em projetos estruturantes de Tecnologia e Logística, com destaque para as migrações sistêmicas de ERP de Centauro e Física, o desenvolvimento da nova solução tecnologia proprietária de aplicativo mobile, internalização da plataforma digital de nike.com.br e inauguração do novo *service center* logístico em São Paulo.





BALANÇO PATRIMONIAL

Em R\$ mil	30/09/2022	31/12/2021
Ativo	7.612.231	7.146.492
Circulante	3.590.217	3.617.346
Caixa e equivalentes de caixa	256.589	549.347
Contas a receber	1.289.857	1.301.044
Instrumentos financeiros derivativos	10.188	29.259
Tributos a compensar	416.064	601.308
IR e CS a compensar	46.656	9.773
Estoques	1.489.632	1.042.336
Outras contas a receber	81.231	84.279
Não Circulante	4.022.014	3.529.146
Contas a receber	0	27
Tributos a compensar	377.980	272.981
IR e CS a compensar	90.865	117.127
Mútuos a receber	10.444	0
Ativo fiscal diferido	850.787	756.103
Depósitos judiciais	233.234	148.449
Outros valores a receber	83.478	72.675
Investimentos	4.879	0
Imobilizado	473.661	430.112
Intangível	454.340	403.830
Direito de uso	1.442.346	1.327.842
Passivo	7.612.231	7.146.492
Circulante	2.024.375	2.161.217
Fornecedores	919.548	914.294
Empréstimos e financiamentos	92.541	129.733
Debêntures	228.191	77.743
Instrumentos financeiros derivativos	29.283	4.617
Obrigações tributárias	118.107	82.697
IR e CS a recolher	25.597	51.351
Impostos parcelados	51.784	61.056
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	191.546	157.520
Dividendos a pagar	0	28.637
Arrendamentos a pagar	205.217	195.561
Outras contas a pagar	109.527	437.935
Outras Obrigações	53.034	20.073
Não Circulante	3.269.142	2.760.640
Empréstimos e financiamentos	84.465	165.260
Debêntures	773.139	451.042
Impostos parcelados	68.627	90.690
Passivo fiscal diferido	9.245	0
Provisões para contencioso	633.910	619.431
Arrendamentos a pagar	1.431.349	1.295.100
Outras Obrigações	111.188	122.989
Outras contas a pagar	156.452	16.128
Mútuos a pagar	767	0
Patrimônio Líquido	2.318.714	2.224.635
Capital social	1.830.524	1.823.527
Reservas de capital	253.973	224.967
Reservas de lucro	159.770	159.770
Ajustes de avaliação patrimonial	8.864	15.726
Lucros acumulados	65.583	645



FLUXO DE CAIXA

Em R\$ mil	30/09/2022	30/09/2021
Lucro (Prejuízo) líquido do exercício	63.936	209.354
Ajustado por:		
Depreciação e amortização	253.261	239.720
Juros	212.168	181.830
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	1.441	0
Resultado de equivalência patrimonial	-87	0
Pagamento baseado em ações	29.005	15.622
Custo residual na baixa de ativo imobilizado e intangível	0	15.939
Resultado da baixa de ativo imobilizado e intangível	3.835	0
Baixa residual arrendamentos	0	1.815
Provisão para obsolescência do estoque	28.008	13.346
Ajuste a valor presente, líquido	0	3.142
Constituição líquida de provisão para contencioso	27.256	35.979
Imposto de renda e contribuição social corrente	97.029	0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-116.155	-115.373
Descontos sobre arrendamentos	-10.199	-17.972
	589.498	583.402
(Aumento) redução nos ativos		
Contas a receber	9.791	-93.455
Estoques	-475.007	-308.521
Instrumentos financeiros derivativos	12.210	-8.301
Tributos a compensar, Diferido, IRPJ e CSLL a compensar	73.668	-28.645
Depósitos judiciais	-84.782	-19.382
Outras contas a receber	-5.520	18.039
Aumento (redução) nos passivos		
Fornecedores	3.509	182.816
Obrigações tributárias	34.885	-72.568
Parcelamentos de tributos	-34.281	-16.509
Instrumentos financeiros derivativos	24.666	0
Contingências pagas	-12.777	-34.922
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	33.851	54.804
Outras contas a pagar	-189.029	-64.453
Outras Obrigações	21.276	-9.604
Juros pagos sobre financiamentos	-22.102	-13.316
Juros pagos sobre debêntures	-35.220	-6.779
Juros pagos sobre arrendamentos	-94.389	0
Imposto de renda e contribuição social pagos	-92.067	4.598
Varição nos ativos e passivos:	-831.318	-416.198
Caixa líq. das atividades operacionais	-241.820	167.204
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Adições de ativo imobilizado	-111.373	-96.909
Adições no intangível	-87.583	-129.270
Aquisição NETWORK participações	0	674
Aquisição participação minoritários - Network	-7.617	0
Aquisição de controlada líquido do caixa recebido - FitDance	-9.636	0
Participação em coligada - X3M	-4.792	0
Caixa líq. das atividades de investimento	-221.001	-225.505
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Empréstimos e financiamentos tomados	2.536	17.625
Empréstimos e financiamentos pagos	-201.027	297.211
Emissão de debentures	496.132	-48.328
Arrendamentos Pagos	-95.494	-169.386
Aumento de capital	6.997	7.313
Mutuos a receber	-10.444	0
Dividendos pagos	-28.637	0
Programa de Remuneração de Stock Options	0	545
Caixa líq. das atividades de financiamento	170.063	104.980
Aumento de caixa e equivalentes de caixa	-292.758	46.679
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	549.347	514.295
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	256.589	560.974

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS



contábil (c/ IFRS)

Em R\$ mil	3T22	3T21	Δ(%)	9M22	9M21	Δ(%)
Receita líquida	1.469.980	1.491.316	-1,4%	4.277.614	3.426.998	24,8%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-765.313	-821.238	-6,8%	-2.280.808	-1.885.215	21,0%
Lucro bruto	704.667	670.078	5,2%	1.996.806	1.541.783	29,5%
Receitas (Despesas) Operacionais	-561.405	-417.910	34,3%	-1.520.124	-1.087.070	39,8%
Depreciação e amortização	-89.910	-81.338	10,5%	-259.775	-229.294	13,3%
Lucro (Prejuízo) operacional	53.352	170.830	-68,8%	216.907	225.419	-3,8%
Receitas financeiras	44.331	55.609	-20,3%	203.111	142.769	42,3%
Despesas Financeiras	-117.036	-82.511	41,8%	-375.208	-278.805	34,6%
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-72.705	-26.902	170,3%	-172.097	-136.036	26,5%
Lucro antes dos impostos	-19.353	143.928	-113,4%	44.810	89.383	-49,9%
IR e CS	34.338	77.512	-55,7%	19.126	119.971	-84,1%
Lucro líquido do período	14.985	221.440	-93,2%	63.936	209.354	-69,5%

ajustada (c/ IFRS e não recorrentes)

Em R\$ mil	3T22 ajustado	3T21 ajustado	Δ(%)	9M22 ajustado	9M21 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.469.980	1.491.316	-1,4%	4.277.614	3.418.972	25,1%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-765.313	-821.296	-6,8%	-2.282.948	-1.879.812	21,4%
Lucro bruto	704.667	670.020	5,2%	1.994.666	1.539.160	29,6%
Receitas (Despesas) Operacionais	-543.624	-418.679	29,8%	-1.493.469	-1.100.981	35,6%
Depreciação e amortização	-85.221	-81.338	4,8%	-246.077	-219.951	11,9%
Lucro (Prejuízo) operacional	75.822	170.003	-55,4%	255.120	218.228	16,9%
Receitas financeiras	44.331	35.737	24,0%	203.111	125.073	62,4%
Despesas Financeiras	-117.036	-80.485	45,4%	-375.208	-250.449	49,8%
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-72.705	-44.747	62,5%	-172.097	-125.375	37,3%
Lucro antes dos impostos	3.117	125.256	-97,5%	83.023	92.853	-10,6%
IR e CS	31.180	-15.444	301,9%	17.727	30.405	-41,7%
Lucro líquido do período	34.298	109.812	-68,8%	100.750	123.258	-18,3%



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 | ri@gruposbf.com.br

👤 José Salazar

👤 Daniel Regensteiner

👤 Luna Romeu

👤 Nicole Caputo

Aviso Legal

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





GRUPO **SBF**

SMLLB3 | ICONB3 | IGC B3 | IGC-NMB3 | IGCTB3 | ITAG B3 | IBRA B3