

# 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



<b>CENTAURO</b> Em R\$ mil	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
<b>Receita Bruta<sup>1</sup></b>	<b>1.000.994</b>	<b>969.313</b>	<b>3,3%</b>	<b>1.880.687</b>	<b>1.821.945</b>	<b>3,2%</b>
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%
<b>Vendas Omnichannel (GMV)<sup>2</sup></b>	<b>143.731</b>	<b>156.138</b>	<b>-7,9%</b>	<b>247.703</b>	<b>289.299</b>	<b>-14,4%</b>
<b>Nº de Lojas – Centauro</b>	<b>225</b>	<b>231</b>	<b>-2,6%</b>	<b>225</b>	<b>231</b>	<b>-2,6%</b>
Lojas Centauro G5	118	106	11,3%	118	106	11,3%
<b>Área de Vendas - Centauro (m²)</b>	<b>232.691</b>	<b>236.605</b>	<b>-1,7%</b>	<b>232.691</b>	<b>236.605</b>	<b>-1,7%</b>
Área Total G5 (m²)	146.941	131.923	11,4%	146.941	131.923	11,4%
<b>FISIA</b> Em R\$ mil	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
<b>Receita Bruta<sup>1</sup></b>	<b>1.151.331</b>	<b>1.003.139</b>	<b>14,8%</b>	<b>2.232.863</b>	<b>1.898.200</b>	<b>17,6%</b>
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%
<b>Share vendas DTC</b>	<b>65,3%</b>	<b>49,8%</b>	<b>+15,5 p.p.</b>	<b>61,3%</b>	<b>48,7%</b>	<b>+12,6 p.p.</b>
<b>Nº de Lojas - Nike Value</b>	<b>35</b>	<b>22</b>	<b>59,1%</b>	<b>35</b>	<b>22</b>	<b>59,1%</b>
Área de Vendas - Nike Value (m²)	39.614	23.020	72,1%	39.614	23.020	72,1%
<b>Nº de Lojas - Nike Direct Inline</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>n.a</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>n.a</b>
Área de Vendas - Nike Direct Inline (m²)	4.671	0	n.a	4.671	0	n.a
<b>GRUPO SBF</b> Em R\$ mil	2T23	2T22	Δ(%)	1S23	1S22	Δ(%)
<b>Receita Bruta<sup>1</sup> Total</b>	<b>1.939.963</b>	<b>1.842.607</b>	<b>5,3%</b>	<b>3.790.086</b>	<b>3.475.715</b>	<b>9,0%</b>
Receita Bruta <sup>1</sup> Centauro	1.000.994	969.313	3,3%	1.880.687	1.821.945	3,2%
Receita Bruta <sup>1</sup> 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
<b>SSS total (lojas + digital)<sup>2</sup></b>	<b>8,4%</b>	<b>23,6%</b>	<b>8,7%</b>	<b>29,8%</b>
SSS loja	7,2%	22,0%	11,8%	29,1%
GMV Digital (1P + 3P) <sup>4</sup>	-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
<b>SSS total (NVS + digital)<sup>2</sup></b>	<b>31,3%</b>	<b>30,9%</b>
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%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.593.145</b>	<b>1.463.007</b>	<b>8,9%</b>	<b>3.065.267</b>	<b>2.807.634</b>	<b>9,2%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>757.601</b>	<b>670.417</b>	<b>13,0%</b>	<b>1.494.338</b>	<b>1.292.139</b>	<b>15,6%</b>
Margem Bruta	47,6%	45,8%	1,7 p.p	48,8%	46,0%	2,7 p.p
<b>EBITDA</b>	<b>149.002</b>	<b>153.564</b>	<b>-3,0%</b>	<b>353.926</b>	<b>333.420</b>	<b>6,2%</b>
Margem EBITDA	9,4%	10,5%	-1,1 p.p	11,5%	11,9%	-0,3 p.p
<b>Lucro Líquido</b>	<b>-32.581</b>	<b>31.673</b>	<b>-202,9%</b>	<b>-31.069</b>	<b>48.951</b>	<b>-163,5%</b>
Margem Líquida	-2,0%	2,2%	-4,2 p.p	-1,0%	1,7%	-2,8 p.p
<b>Lucro Bruto ajustado</b>	<b>754.128</b>	<b>670.417</b>	<b>12,5%</b>	<b>1.490.865</b>	<b>1.290.000</b>	<b>15,6%</b>
Margem Bruta ajustada	47,3%	45,8%	1,5 p.p	48,6%	45,9%	2,7 p.p
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>159.936</b>	<b>154.764</b>	<b>3,3%</b>	<b>365.863</b>	<b>340.154</b>	<b>7,6%</b>
Margem EBITDA ajustada	10,0%	10,6%	-0,5 p.p	11,9%	12,1%	-0,2 p.p
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>-15.093</b>	<b>36.356</b>	<b>-141,5%</b>	<b>-7.960</b>	<b>66.453</b>	<b>-112,0%</b>
Margem Líquida ajustada	-0,9%	2,5%	-3,4 p.p	-0,3%	2,4%	-2,6 p.p
<b>EBITDA ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>92.362</b>	<b>90.631</b>	<b>1,9%</b>	<b>226.080</b>	<b>211.106</b>	<b>7,1%</b>
Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)	5,8%	6,2%	-0,4 p.p	7,4%	7,5%	-0,1 p.p
<b>Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>-912</b>	<b>51.444</b>	<b>-101,8%</b>	<b>15.951</b>	<b>89.780</b>	<b>-82,2%</b>
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(%)
<b>CENTAURO</b> Receita Bruta <sup>1</sup>	1.000.994	969.313	3,3%	1.880.687	1.821.945	3,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>802.914</b>	<b>788.963</b>	<b>1,8%</b>	<b>1.507.507</b>	<b>1.487.540</b>	<b>1,3%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>410.948</b>	<b>397.812</b>	<b>3,3%</b>	<b>773.659</b>	<b>736.934</b>	<b>5,0%</b>
Margem Bruta	51,2%	50,4%	0,8 p.p	51,3%	49,5%	1,8 p.p
<b>FISIA</b> Receita Bruta	1.151.331	1.003.139	14,8%	2.232.863	1.898.200	17,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>905.980</b>	<b>783.552</b>	<b>15,6%</b>	<b>1.761.896</b>	<b>1.518.049</b>	<b>16,1%</b>
<b>Lucro Bruto ajustado</b>	<b>374.283</b>	<b>285.153</b>	<b>31,3%</b>	<b>747.133</b>	<b>577.658</b>	<b>29,3%</b>
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



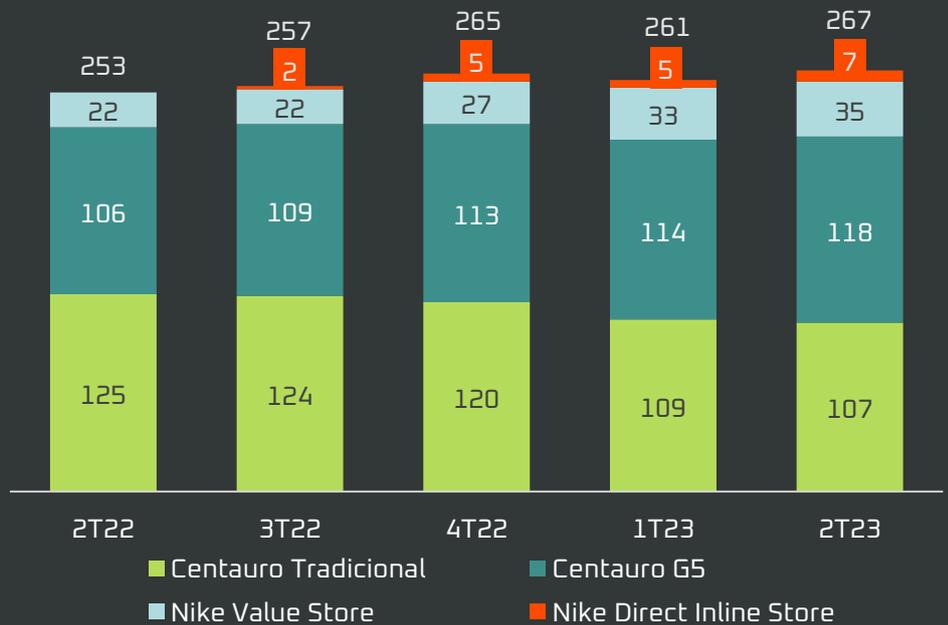
Os resultados **ajustados** apresentados nesse relatório desconsideram os efeitos não recorrentes apresentados abaixo para melhor representar a realidade econômica do negócio e viabilizar comparação com o resultado histórico da Companhia.

<b>GRUPO SBF</b>	<b>2T23</b>	<b>1S23</b>
<b>Em R\$ mil</b>		
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
<b>Impacto dos efeitos não recorrentes no EBITDA</b>	<b>10.934</b>	<b>11.937</b>
<b>EBITDA</b>	<b>149.002</b>	<b>353.926</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>159.936</b>	<b>365.863</b>
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>10,0%</i>	<i>11,9%</i>
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>81.427</b>	<b>214.142</b>
<b>EBITDA Ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>92.362</b>	<b>226.080</b>
<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
<b>Impacto dos efeitos não recorrentes no Lucro Líquido</b>	<b>17.488</b>	<b>23.109</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>-32.581</b>	<b>-31.069</b>
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>-15.093</b>	<b>-7.960</b>
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>-0,9%</i>	<i>-0,3%</i>
<b>Lucro Líquido (ex-IFRS)</b>	<b>-18.400</b>	<b>-7.158</b>
<b>Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>-912</b>	<b>15.951</b>
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>-0,1%</i>	<i>0,5%</i>

# DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

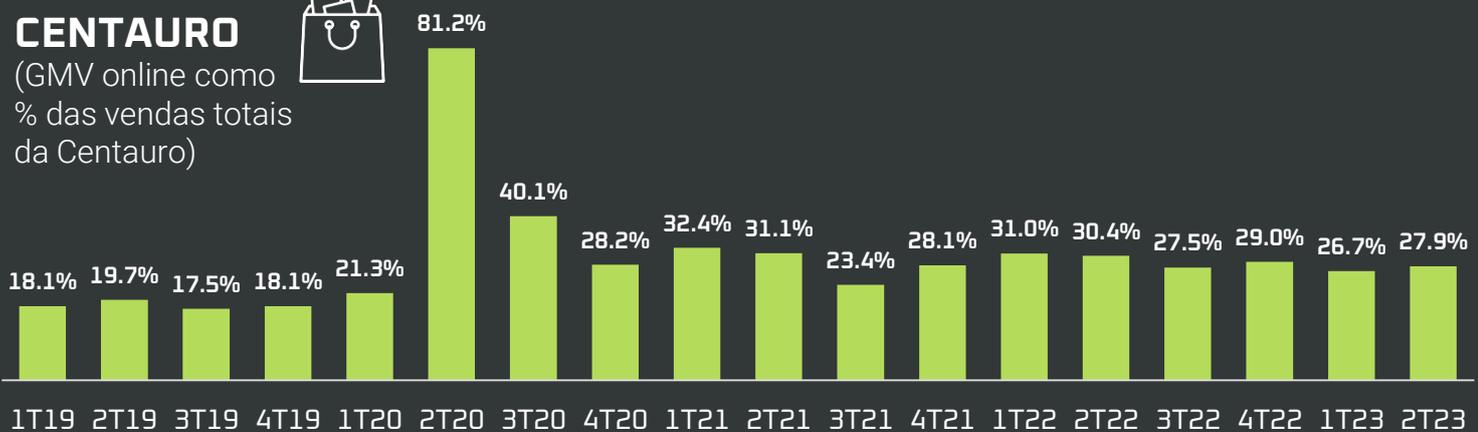


## NOSSAS LOJAS

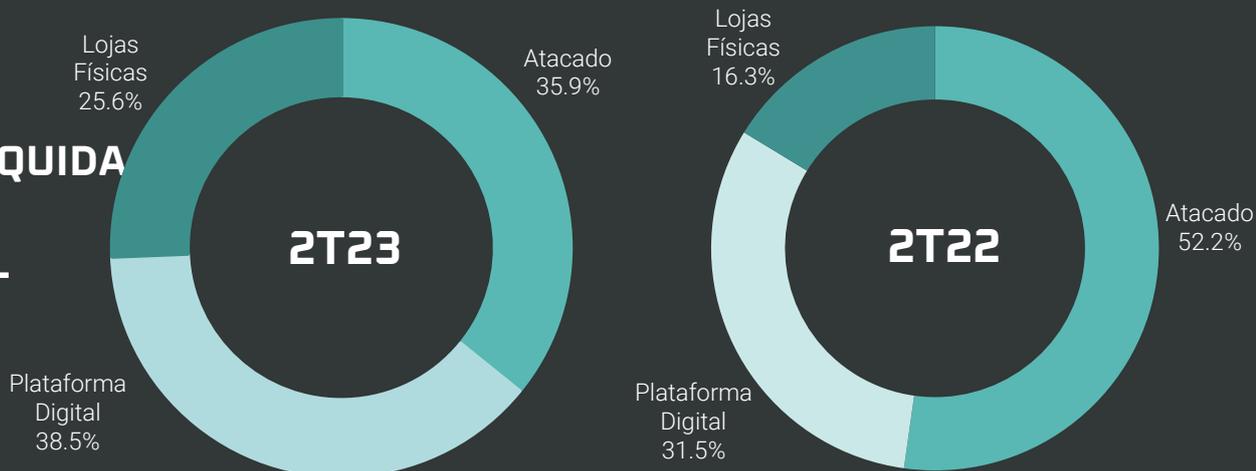


## SHARE VENDAS ONLINE DA CENTAURO

(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(%)
<b>CENTAURO</b>	<b>802.914</b>	<b>788.963</b>	<b>1,8%</b>	<b>1.507.507</b>	<b>1.487.540</b>	<b>1,3%</b>
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%
<b>FISIA</b>	<b>905.980</b>	<b>783.552</b>	<b>15,6%</b>	<b>1.761.896</b>	<b>1.518.049</b>	<b>16,1%</b>
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	
<b>GRUPO SBF</b>	<b>1.593.145</b>	<b>1.463.007</b>	<b>8,9%</b>	<b>3.065.267</b>	<b>2.807.634</b>	<b>9,2%</b>

## **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(%)
<b>CENTAURO</b>						
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
<b>FISIA</b>						
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	
<b>GRUPO SBF</b>						
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(%)
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-594.192</b>	<b>-515.654</b>	<b>15,2%</b>	<b>-1.125.002</b>	<b>-949.845</b>	<b>18,4%</b>
% 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%
<b>Despesas Operacionais (ex-IFRS)</b>	<b>-661.568</b>	<b>-579.786</b>	<b>14,1%</b>	<b>-1.264.586</b>	<b>-1.078.894</b>	<b>17,2%</b>
% 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(%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>-15.093</b>	<b>36.356</b>	<b>-141,5%</b>	<b>-7.960</b>	<b>66.453</b>	<b>-112,0%</b>
(+) 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%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>159.936</b>	<b>154.764</b>	<b>3,3%</b>	<b>365.863</b>	<b>340.154</b>	<b>7,6%</b>
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%
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>92.362</b>	<b>90.631</b>	<b>1,9%</b>	<b>226.080</b>	<b>211.106</b>	<b>7,1%</b>
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(%)
<b>Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas</b>	<b>-82.232</b>	<b>-53.340</b>	<b>54,2%</b>	<b>-170.655</b>	<b>-99.392</b>	<b>71,7%</b>
(+) Despesa Financeira – Direito de Uso (IFRS)	32.542	30.560	6,5%	67.217	60.362	11,4%
<b>Receitas (Despesas) Financeiras Líquidas (ex-IFRS)</b>	<b>-49.690</b>	<b>-22.780</b>	<b>118,1%</b>	<b>-103.439</b>	<b>-39.030</b>	<b>165,0%</b>

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(%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>-15.093</b>	<b>36.356</b>	<b>-141,5%</b>	<b>-7.960</b>	<b>66.453</b>	<b>-112,0%</b>
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
<b>Lucro Líquido (ex-IFRS)</b>	<b>-912</b>	<b>51.444</b>	<b>-101,8%</b>	<b>15.951</b>	<b>89.780</b>	<b>-82,2%</b>
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%
	<b>4.211.086</b>	<b>3.235.716</b>	<b>30,1%</b>
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%
	<b>2.047.012</b>	<b>1.640.842</b>	<b>24,8%</b>
<b>Capital de Giro Líquido</b>	<b>2.164.074</b>	<b>1.594.874</b>	<b>35,7%</b>

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

O Grupo SBF apresentou aumento de 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 <sup>1</sup>	-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%
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>15.818</b>	<b>-69.926</b>	<b>122,6%</b>	<b>-537.522</b>	<b>-183.133</b>	<b>193,5%</b>
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%
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento</b>	<b>-93.884</b>	<b>-93.910</b>	<b>0,0%</b>	<b>-149.616</b>	<b>-156.783</b>	<b>-4,6%</b>
Dívida <sup>2</sup>	-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
<b>Fluxo de Caixa de Financiamentos</b>	<b>-87.640</b>	<b>209.845</b>	<b>-141,8%</b>	<b>442.060</b>	<b>197.736</b>	<b>123,6%</b>
<b>Varição de Caixa Total</b>	<b>-165.706</b>	<b>46.008</b>	<b>n.a</b>	<b>-245.078</b>	<b>-142.180</b>	<b>72,4%</b>

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

O Fluxo de Caixa Operacional foi positivo em R\$ 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(%)
<b>(+) Empréstimos e Financiamentos</b>	1.377.653	1.135.017	21,4%
(-) Caixa e Equivalentes	173.233	407.167	-57,5%
<b>(=) Dívida Líquida</b>	<b>1.204.420</b>	<b>727.850</b>	<b>65,5%</b>
(+) Antecipação de Recebíveis	308.007	0	n.a
(+) Parcelamento de Tributos	106.483	128.684	-17,3%
<b>(=) Dívida Líquida Ajustada</b>	<b>1.618.910</b>	<b>856.534</b>	<b>89,0%</b>
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%
<b>Total Investimentos</b>	<b>93.884</b>	<b>74.275</b>	<b>26,4%</b>	<b>149.616</b>	<b>125.106</b>	<b>19,6%</b>

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
<b>Ativo</b>	<b>8.124.505</b>	<b>8.470.247</b>
<b>Circulante</b>	<b>4.076.312</b>	<b>4.526.488</b>
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
<b>Não Circulante</b>	<b>4.048.193</b>	<b>3.943.759</b>
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
<b>Passivo</b>	<b>8.124.505</b>	<b>8.470.247</b>
<b>Circulante</b>	<b>2.657.264</b>	<b>2.948.338</b>
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
<b>Não Circulante</b>	<b>3.164.409</b>	<b>3.112.055</b>
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
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>2.302.832</b>	<b>2.409.854</b>
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
<b>Lucro (Prejuízo) líquido do exercício</b>	<b>-15.715</b>	<b>48.951</b>
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
	<b>441.592</b>	<b>408.877</b>
<b>(Aumento) redução nos ativos</b>		
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
<b>Aumento (redução) nos passivos</b>		
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
<b>Variação nos ativos e passivos:</b>	<b>-478.710</b>	<b>-395.269</b>
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
<b>Caixa líq. das atividades operacionais</b>	<b>-159.768</b>	<b>-185.929</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>		
Adições de ativo imobilizado	-85.072	-72.313
Adições no intangível	-68.402	-58.296
Aquisição de controlada líquida do caixa recebido - FitDance	0	-9.635
Aquisição de participação em coligada - X3M	0	-4.792
<b>Caixa líq. das atividades de investimento</b>	<b>-153.474</b>	<b>-145.036</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>		
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
Mutuos a receber	0	-10.000
Dividendos pagos	0	-28.637
<b>Caixa líq. das atividades de financiamento</b>	<b>68.164</b>	<b>188.785</b>
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%
<b>Lucro bruto</b>	<b>757.601</b>	<b>670.417</b>	<b>13,0%</b>	<b>1.494.338</b>	<b>1.292.139</b>	<b>15,6%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-608.599</b>	<b>-516.853</b>	<b>17,8%</b>	<b>-1.140.412</b>	<b>-958.719</b>	<b>19,0%</b>
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%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>48.971</b>	<b>70.503</b>	<b>-30,5%</b>	<b>155.903</b>	<b>163.555</b>	<b>-4,7%</b>
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%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-83.195</b>	<b>-53.340</b>	<b>56,0%</b>	<b>-171.618</b>	<b>-99.392</b>	<b>72,7%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>-34.224</b>	<b>17.162</b>	<b>-299,4%</b>	<b>-15.715</b>	<b>64.163</b>	<b>-124,5%</b>
IR e CS	1.644	14.511	-88,7%	-15.353	-15.212	0,9%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>-32.581</b>	<b>31.673</b>	<b>-202,9%</b>	<b>-31.069</b>	<b>48.951</b>	<b>-163,5%</b>

## 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%
<b>Lucro bruto</b>	<b>754.128</b>	<b>670.417</b>	<b>12,5%</b>	<b>1.490.865</b>	<b>1.290.000</b>	<b>15,6%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-594.192</b>	<b>-515.654</b>	<b>15,2%</b>	<b>-1.125.002</b>	<b>-949.845</b>	<b>18,4%</b>
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%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>64.524</b>	<b>75.186</b>	<b>-14,2%</b>	<b>177.077</b>	<b>179.298</b>	<b>-1,2%</b>
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%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-82.232</b>	<b>-53.340</b>	<b>54,2%</b>	<b>-170.655</b>	<b>-99.392</b>	<b>71,7%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>-17.709</b>	<b>21.845</b>	<b>-181,1%</b>	<b>6.422</b>	<b>79.906</b>	<b>-92,0%</b>
IR e CS	2.616	14.511	-82,0%	-14.381	-13.453	6,9%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>-15.093</b>	<b>36.356</b>	<b>-141,5%</b>	<b>-7.960</b>	<b>66.453</b>	<b>-112,0%</b>



## SOBRE O GRUPO SBF

O Grupo SBF é uma empresa de esporte que foi fundada em 1981 e até 2020 atuou no mercado brasileiro com a Centauro, maior varejista de artigos esportivos do Brasil e primeira varejista *omnichannel* do Brasil, com 100% das operações de lojas física e plataforma digital integradas desde de 2018. Em dezembro de 2020, uma nova unidade de negócio passou a integrar o Grupo SBF: a FISIA, representante exclusiva da Nike no Brasil, a maior marca esportiva do mundo. Em fevereiro de 2021, outra unidade de negócio entrou para compor o ecossistema de esporte do Brasil: a NWB, maior plataforma de mídia digital esportiva do Brasil. Ainda em 2021, criamos a SBF Ventures. Em 2022, foi concluído o processo de investimento: na 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](mailto:ri.gruposbf.com.br) | [ri@gruposbf.com.br](mailto: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**

# EARNINGS RELEASE

*2Q23*



GRUPO SBF

EARNINGS

RELEASE

2Q23 & 1H23



São Paulo, August 07, 2023

Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3) announces its second quarter of 2023 results. The financial information for the periods ended June 30, 2023 and 2022 includes the parent company Grupo SBF S.A. and its subsidiaries.



Conference Call



August 08, 2023

09:00 a.m. (NY time zone)  
10:00 p.m. (Brasília time zone)  
02:00 p.m. (London time zone)



Portuguese Webcast



English Web



**SBFG**

B3 LISTED NM

HIGHLIGHTS



R\$ 1.6 billion in Net Revenue of Grupo SBF in the quarter, an increase of +8.9% over 2Q22



Centauro's adjusted gross margin reached 51.2% in 2Q23, a growth of +0.8 pp over 2Q22



Growth of +15.5 pp in the sales share in Fisia's direct-to-consumer channels, reaching 65.3% in the quarter.



Grupo SBF's Adjusted Gross Margin reached 47.3% in the quarter, an increase of 1.5 pp compared to 2Q22



2 openings and 2 renovations of Centauro G5 stores in 2Q23, totaling 118 G5 stores out of a total of 225 Centauro's stores



Same Store Sales (SSS) of NVS reached 22.7% in the quarter



Issuance of nearly R\$ 470 million in new debts in 2Q23 and 3Q23, maturing between 3 and 5 years, completing the company's financing needs for the year.



Gross Revenue at Fisia reached R\$ 1.1 billion in the quarter, with a gross margin of 41.3%, accounting for an increase of +4.9 pp over 2Q22



Nike Store Expansion: opening of 2 Nike Direct InLine stores and 2 Nike Value stores in 2Q23



# MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

We have defined 2023 as a year to focus on the company's profitability and on initiatives to improve our operational efficiency. Following this guidance, the results achieved in this quarter and throughout the first half of the year give us confidence that we are on the right path to generate more sustainable results.

In the second quarter, we reached gross revenue of R\$ 1.93 billion, an increase of 5.3% in relation to the previous year and an increase of 8.2% in relation to the first quarter. We've started working with a mark-down strategy to accelerate inventory turnover. Even with such strategy, the adjusted gross margin grew 1.5 pp over 2Q22, closing the quarter at 47.3%. We also continue to work diligently to control expenses, although the gains from this initiative have not yet been fully reflected in the company's results for the quarter. Considering this scenario, our adjusted EBITDA (ex-IFRS) totaled R\$ 92.3 million in 2Q23. In the first six months of the year, we reached an EBITDA (ex-IFRS) of R\$ 226 million, an increase of 7.1% in the annual comparison.

At Centauro, we continue investing to improve our business indicators. With greater expense rationalization and margin adjustments, we've achieved more efficiency in store operations and increased profitability in the digital channel, thus ensuring a gross margin of 51.2% in the quarter and expansion of 1.5 pp in the contribution margin of Centauro over 2Q22. We've opened two new stores and renovated two more, besides continuing to work on improving the service model. The goal is to increase the profitability of our stores, without sacrificing the offer of a better shopping experience.

One of Centauro's differentiating strengths is its ability to create exclusive collections and products. Sales of Oxer private label products and Asics licensed products grew more than 80% year-on-year. We believe that winning over consumer preference involves offering products connected to their needs and that value sports stories. An example of this is the launch of the Go Equal collection in July, before the 2023 Women's World Cup. In collaboration with Brazilian soccer player Marta, we transformed the Go Equal movement, started in 2019 by the soccer player, into a brand and launched a collection of exclusive items that promotes gender equity and freedom to play, inspiring women to play sports.

At Fisia, total gross revenue growth reached 14.8%, driven by sales in direct-to-consumer (DTC) channels. We've opened four new Nike stores (two NVS and two NDIS) in the quarter, totaling 10 openings in the first semester of 2023. Gross revenue at NVS stores increased 79.4% year-on-year, while Nike.com.br rose 35.5%, due to the organic growth of the channel and the consolidation of the strategy to migrate digital customers from wholesale to 3P. The growth in DTC sales offset the lower demand from wholesale customers for the period, Fisia's lowest margin channel.



## MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

We consider that circumstantial issues impacted the result for the quarter. As we usually emphasize, the central point of our thesis in Fisia is that the migration to DTC channels is positive for the company's profitability, since the gross margin generated in direct-to-consumer channels more than offset the increase in expenses of such channels. However, during the quarter, due to the still high inventory levels at Fisia, we carried out a stronger mark-down strategy and the gross margin gain, normally observed with the increase in DTC share, was absorbed by these temporary discounts. On the other hand, the increase in SG&A resulting from such migration continued to be observed. Furthermore, higher inventories also generated negative impacts on royalties, logistics and financial expenses.

Despite these impacts, when we exclude the expense increase driven by the migration of Fisia channels, inventory and royalty increases, our expense control initiatives brought an estimated reduction of 3 pp in our SG&A for the quarter in relation to the previous year. Our cash generation initiatives are also starting to present results. Despite a still negative cash flow for the year, we've observed a positive operating cash generation in 2Q23, unlike the cash consumption in the same period in recent years. With the gradual improvement of the inventory position in the coming quarters, we expect to see more clearly the effects of the actions to recover profitability and cash generation that have been and are being implemented.

We remain focused on delivering results in the short term, but still working to capture synergies in the long term. We made progress in the internalization of logistics in Fisia's digital channel in the quarter, an important initiative to continue reducing the level of expenses and to ensure greater control over the delivery process for our customers.

We are facing a challenging scenario and that is why we remain focused on controlling expenses and improving our margins to improve our results. Moreover, our inventory reduction plan over the coming quarters will be important for the company's cash generation. We believe in the power of sports as the backbone of our growth now and in years to come, with more people involved, more brands empowered and more products and services sold.

**The Management**  
**Grupo SBF**



# GROSS REVENUE AND OPERATING INDICATORS

<b>CENTAURO</b> R\$ thousand	2Q23	2Q22	Δ(%)	1H23	1H22	Δ(%)
<b>Gross Revenue<sup>1 2</sup></b>	<b>1,000,994</b>	<b>969,313</b>	<b>3.3%</b>	<b>1,880,687</b>	<b>1,821,945</b>	<b>3.2%</b>
B&M Stores	768,731	705,694	8.9%	1,470,465	1,320,678	11.3%
Digital Platform	232,263	263,619	-11.9%	410,222	501,267	-18.2%
<b>Omnichannel Sales (GMV)<sup>3</sup></b>	<b>59,695</b>	<b>156,138</b>	<b>-61.8%</b>	<b>144,982</b>	<b>289,299</b>	<b>-49.9%</b>
<b>Total Number of Stores – Centauro</b>	<b>6.2%</b>	<b>16.7%</b>	<b>-10.4 p.p.</b>	<b>8.1%</b>	<b>16.5%</b>	<b>-8.4 p.p.</b>
Number of G5 Stores	<b>225</b>	<b>231</b>	<b>-2.6%</b>	<b>225</b>	<b>231</b>	<b>-2.6%</b>
<b>Sales Area - Centauro (m<sup>2</sup>)</b>	<b>118</b>	<b>106</b>	<b>11.3%</b>	<b>118</b>	<b>106</b>	<b>11.3%</b>
G5 Total Area (m <sup>2</sup> )	<b>232,691</b>	<b>236,605</b>	<b>-1.7%</b>	<b>232,691</b>	<b>236,605</b>	<b>-1.7%</b>
<b>FISIA</b> R\$ thousand	2Q23	2Q22	Δ(%)	1H23	1H22	Δ(%)
<b>Gross Revenue<sup>1</sup></b>	<b>1,151,331</b>	<b>1,003,139</b>	<b>14.8%</b>	<b>2,232,863</b>	<b>1,898,200</b>	<b>17.6%</b>
Wholesale	399,003	503,406	-20.7%	864,612	973,905	-11.2%
Digital Platform	445,842	328,919	35.5%	839,859	605,837	38.6%
Nike Value Store	306,484	170,814	79.4%	528,390	318,458	65.9%
<b>Share of DTC sales</b>	<b>65.3%</b>	<b>49.8%</b>	<b>+15.5 p.p.</b>	<b>61.3%</b>	<b>48.7%</b>	<b>+12.6 p.p.</b>
<b>Total Number of Stores – Nike Value</b>	<b>35</b>	<b>22</b>	<b>59.1%</b>	<b>35</b>	<b>22</b>	<b>59.1%</b>
Sales Area – Nike Value (m <sup>2</sup> )	39,614	23,020	72.1%	39,614	23,020	72.1%
<b>Total Number of Stores – Nike Store</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>n.a</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>n.a</b>
Sales Area – Nike Store (m <sup>2</sup> )	4,671	0	n.a	4,671	0	n.a
<b>GRUPO SBF</b> R\$ thousand	2Q23	2Q22	Δ(%)	1H23	1H22	Δ(%)
<b>Total Gross Revenue<sup>1</sup></b>	<b>1,939,963</b>	<b>1,842,607</b>	<b>5.3%</b>	<b>3,790,086</b>	<b>3,475,715</b>	<b>9.0%</b>
Centauro Gross Revenue <sup>1</sup>	1,000,994	969,313	3.3%	1,880,687	1,821,945	3.2%
Fisia Gross Revenue <sup>1</sup>	1,151,331	1,003,139	14.8%	2,232,863	1,898,200	17.6%
(+) Intercompany elimination <sup>2</sup>	-212,362	-129,845		-323,464	-244,430	
Share of digital sales	35.0%	32.2%	+2.8 p.p.	33.0%	31.9%	+1.1 p.p.

## SAME STORE SALES (SSS)



2023 x 2022	2Q23	2Q22	1H23	1H22
<b>SSS (B&amp;M stores + digital)<sup>4</sup></b>	<b>8.4%</b>	<b>23.6%</b>	<b>8.7%</b>	<b>29.8%</b>
SSS B&M stores <sup>3</sup>	7.2%	22.0%	11.8%	29.1%
GMV Digital (1P + 3P) <sup>5</sup>	-5.0%	26.7%	-6.3%	31.2%
GMV as % of total sales	27.9%	30.4%	27.3%	30.7%



2023 x 2022	2Q23	1H23
<b>SSS (B&amp;M stores + digital)<sup>4</sup></b>	<b>31.3%</b>	<b>30.9%</b>
SSS B&M stores	22.7%	15.7%
GMV Digital	35.5%	38.6%



(1) Gross revenue, excluding return of goods;

(2) Centauro's digital platform gross revenue adjusted by R\$... in 2Q22 referring to part of the revenue from services. The adjustment of the same amount was made in the intercompany elimination of the gross revenue;

(3) Includes goods sold in the 3P modality in the extended inventory of brick-and-mortar stores.

(4) SSS or Same Store Sales means the change in our revenue disregarding the revenue of stores that were closed for renovation or had not been opened in the equivalent months of the two periods analyzed. **Our methodology does not exclude from the base stores closed due to the pandemic;**

(5) GMV or Gross Merchandise Value revenue from the sale of goods from the digital channel, including the marketplace.

# MAIN FINANCIAL INDICATORS



The **adjusted** results presented in this report disregard the non recurring effects, and when marked with (ex-IFRS) they also disregard the impacts of IFRS-16, aiming to better represent the economic reality of the business and enable comparison with the Company's historical result.

Consolidated R\$ thousand	2Q23	2Q22	Δ(%)	1H23	1H22	Δ(%)	
Gross Revenue	1,939,963	1,842,607	5.3%	3,790,086	3,475,715	9.0%	
<b>Net revenue</b>	<b>1,593,145</b>	<b>1,463,007</b>	<b>8.9%</b>	<b>3,065,267</b>	<b>2,807,634</b>	<b>9.2%</b>	
<b>Gross Profit</b>	<b>757,601</b>	<b>670,417</b>	<b>13.0%</b>	<b>1,494,338</b>	<b>1,292,139</b>	<b>15.6%</b>	
<i>Gross Margin</i>	47.6%	45.8%	1.7 p.p	48.8%	46.0%	2.7 p.p	
<b>EBITDA</b>	<b>149,002</b>	<b>153,564</b>	<b>-3.0%</b>	<b>353,926</b>	<b>333,420</b>	<b>6.2%</b>	
<i>EBITDA Margin</i>	9.4%	10.5%	-1.1 p.p	11.5%	11.9%	-0.3 p.p	
<b>Net Profit</b>	<b>-32,581</b>	<b>31,673</b>	<b>-202.9%</b>	<b>-31,069</b>	<b>48,951</b>	<b>-163.5%</b>	
<i>Net Margin</i>	-2.0%	2.2%	-4.2 p.p	-1.0%	1.7%	-2.8 p.p	
<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>754,128</b>	<b>670,417</b>	<b>12.5%</b>	<b>1,490,865</b>	<b>1,290,000</b>	<b>15.6%</b>	
<i>Adjusted Gross Margin</i>	47.3%	45.8%	1.5 p.p	48.6%	45.9%	2.7 p.p	
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>159,936</b>	<b>154,764</b>	<b>3.3%</b>	<b>365,863</b>	<b>340,154</b>	<b>7.6%</b>	
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	10.0%	10.6%	-0.5 p.p	11.9%	12.1%	-0.2 p.p	
<b>Adjusted Net Profit</b>	<b>-15,093</b>	<b>36,356</b>	<b>-141.5%</b>	<b>-7,960</b>	<b>66,453</b>	<b>-112.0%</b>	
<i>Adjusted Net Profit Margin</i>	-0.9%	2.5%	-3.4 p.p	-0.3%	2.4%	-2.6 p.p	
<b>Adjusted EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>92,362</b>	<b>90,631</b>	<b>1.9%</b>	<b>226,080</b>	<b>211,106</b>	<b>7.1%</b>	
<i>Adjusted EBITDA Margin (ex-IFRS)</i>	5.8%	6.2%	-0.4 p.p	7.4%	7.5%	-0.1 p.p	
<b>Adjusted Net Profit (ex-IFRS)</b>	<b>-912</b>	<b>51,444</b>	<b>-101.8%</b>	<b>15,951</b>	<b>89,780</b>	<b>-82.2%</b>	
<i>Adjusted Net Profit Margin (ex-IFRS)</i>	-0.1%	3.5%	-3.6 p.p	0.5%	3.2%	-2.7 p.p	
By Business Unit R\$ Thousand	2Q23	2Q22	Δ(%)	1H23	1H22	Δ(%)	
<b>CENTAURO</b>	Gross Revenue	1,000,994	969,313	3.3%	1,880,687	1,821,945	3.2%
	<b>Net Revenue</b>	<b>802,914</b>	<b>788,963</b>	<b>1.8%</b>	<b>1,507,507</b>	<b>1,487,540</b>	<b>1.3%</b>
	<b>Gross Profit</b>	<b>410,948</b>	<b>397,812</b>	<b>3.3%</b>	<b>773,659</b>	<b>736,934</b>	<b>5.0%</b>
	<i>Gross Margin</i>	51.2%	50.4%	0.8 p.p	51.3%	49.5%	1.8 p.p
<b>FISIA</b>	Gross Revenue	1,151,331	1,003,139	14.8%	2,232,863	1,898,200	17.6%
	<b>Net Revenue</b>	<b>905,980</b>	<b>783,552</b>	<b>15.6%</b>	<b>1,761,896</b>	<b>1,518,049</b>	<b>16.1%</b>
	<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>374,283</b>	<b>285,153</b>	<b>31.3%</b>	<b>747,133</b>	<b>577,658</b>	<b>29.3%</b>
	<i>Adjusted Gross Margin</i>	41.3%	36.4%	4.9 p.p	42.4%	38.1%	4.4 p.p



(1) Centauro's digital platform gross revenue adjusted by R\$ ... in 2022 referring to part of the revenue from services. The adjustment of the same amount was made in the intercompany elimination of the gross revenue.



# NON-RECURRING ADJUSTMENTS



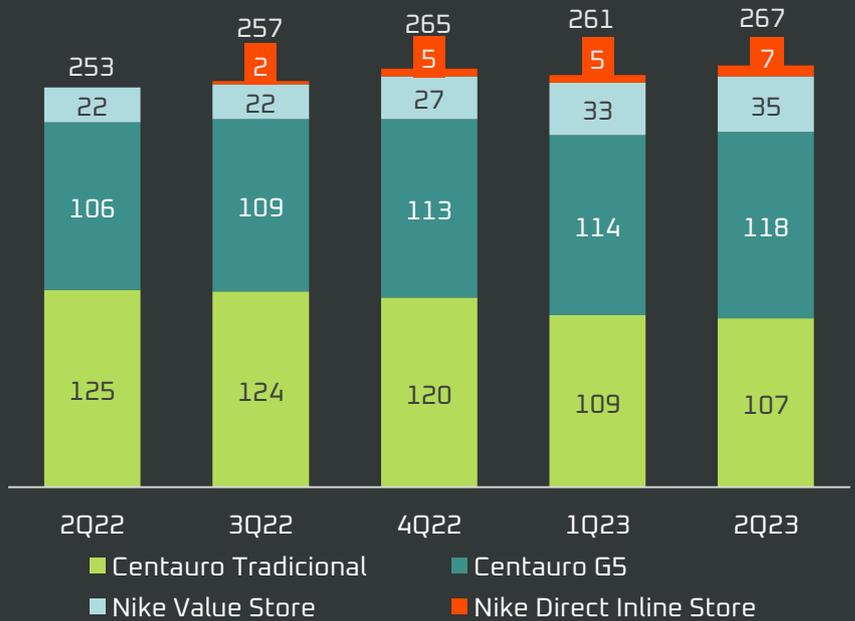
The **adjusted** results presented in this report disregard the non recurring effects, aiming to better represent the economic reality of the business and enable comparison with the Company's historical result.

<b>GRUPO SBF</b>	<b>2Q23</b>	<b>1H23</b>
<b>R\$ Thousand</b>		
Extemporaneous credits - Cost of Sales	-3,473	-3,473
Stock Option Plan / Non-cash	4,736	5,539
Accounting effects of acquisition – Expenses	-3,935	-7,870
Cost of stores closures	0	2,269
Layoffs costs	4,512	6,377
Tax credits, debits and provision – expenses	9,094	9,094
<b>Impact of non-recurring effects on EBITDA</b>	<b>10,934</b>	<b>11,937</b>
<b>EBITDA</b>	<b>149,002</b>	<b>353,926</b>
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>159,936</b>	<b>365,863</b>
Adjusted EBITDA Margin	10.0%	11.9%
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>81,427</b>	<b>214,142</b>
<b>Adjusted EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>92,362</b>	<b>226,080</b>
Adjusted EBITDA margin (ex-IFRS)	5.8%	7.4%
Accounting effects of acquisition - Depreciation and Amortization	4,618	9,237
Financial Result on Tax Credits, Debts and Provisions	963	963
Income Tax and Social Contribution	972	972
<b>Impact of non-recurring effects on Net Profit</b>	<b>17,488</b>	<b>23,109</b>
<b>Net Profit</b>	<b>-32,581</b>	<b>-31,069</b>
<b>Adjusted Net Profit</b>	<b>-15,093</b>	<b>-7,960</b>
Adjusted Net Margin	-0.9%	-0.3%
<b>Net Profit (ex-IFRS)</b>	<b>-18,400</b>	<b>-7,158</b>
<b>Adjusted Net Profit (ex-IFRS)</b>	<b>-912</b>	<b>15,951</b>
Adjusted Net Margin (ex-IFRS)	-0.1%	0.5%

# FINANCIAL AND OPERATING PERFORMANCE



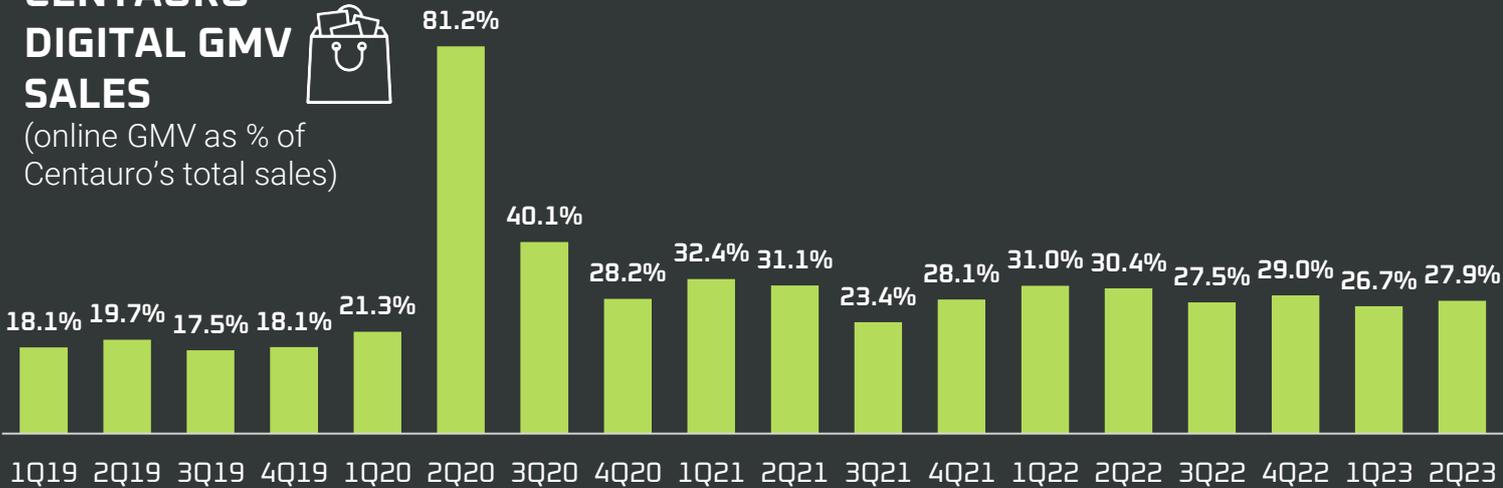
## OUR STORES



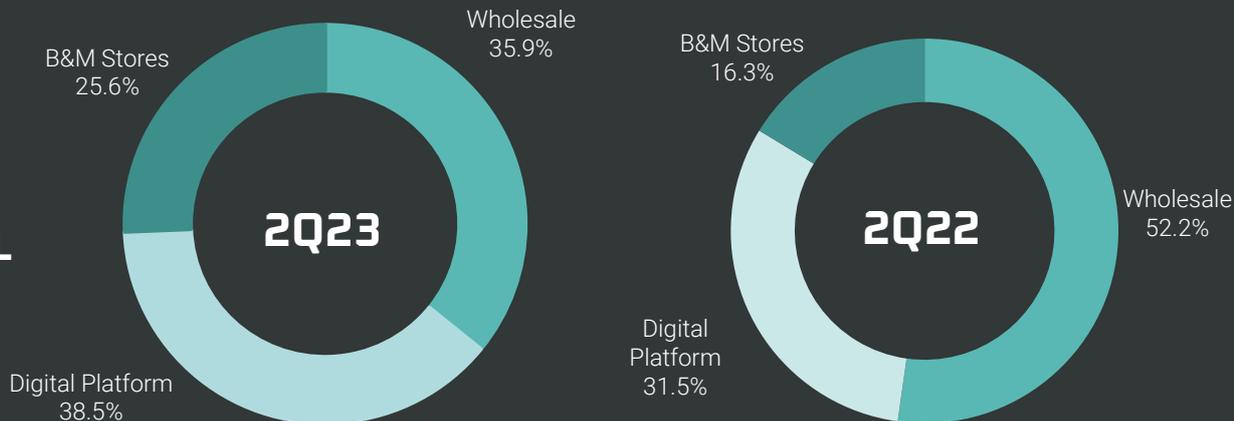
## CENTAURO DIGITAL GMV SALES



(online GMV as % of Centauro's total sales)

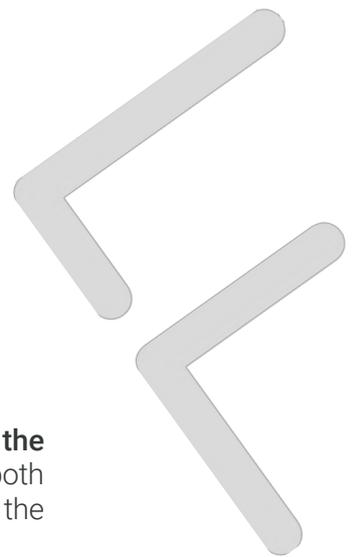


## FISIA NET REVENUE BY CHANNEL





# FINANCIAL PERFORMANCE



- > As indicated throughout this report, the results will be explained **disregarding the impact of IFRS 16** on Operating Expenses, EBITDA, Financial Result and Net Profit, both for the period of 2023 and 2022. With this adjustment, it is possible to analyze the Company considering the Rental Expense as an Operating Expense.
- > The **adjusted** results presented in this report disregard the non-recurring effects listed on **page 07**. For the first quarter of 2022, the effects are presented in our 2Q22 earnings release.
- > The tables for Net Revenue and Gross Profit are presented by business unit. The other tables are presented in the consolidated view of Grupo SBF.



# NET REVENUE

R\$ thousand	2Q23 adjusted	2Q22 adjusted	Δ(%)	1H23 adjusted	1H22 adjusted	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>	<b>802,914</b>	<b>788,963</b>	<b>1.8%</b>	<b>1,507,507</b>	<b>1,487,540</b>	<b>1.3%</b>
B&M Stores	619,642	583,819	6.1%	1,186,140	1,086,273	9.2%
Digital Platform	183,271	205,144	-10.7%	321,367	401,267	-19.9%
<b>FISIA</b>	<b>905,980</b>	<b>783,552</b>	<b>15.6%</b>	<b>1,761,896</b>	<b>1,518,049</b>	<b>16.1%</b>
Wholesale	324,812	409,170	-20.6%	696,715	791,756	-12.0%
Digital Platform	348,914	246,947	41.3%	667,076	487,306	36.9%
B&M Stores	232,252	127,434	82.3%	398,104	238,986	66.6%
(+) Intercompany elimination	-115,748	-109,508		-204,136	-197,955	
<b>GRUPO SBF</b>	<b>1,593,145</b>	<b>1,463,007</b>	<b>8.9%</b>	<b>3,065,267</b>	<b>2,807,634</b>	<b>9.2%</b>

## **CENTAURO**

Centaur's net revenue in the second quarter totaled R\$ 802.9 million, an increase of 1.8% compared to 2Q22. Revenue grew 1.3% YTD, totaling R\$ 1.5 billion, as a result of the year's plan focused on profitability.

Brick-and-mortar stores reached R\$ 619.6 million in 2Q23 with SSS of 7.2% and, despite the optimization of the store portfolio that resulted in the closure of 10 stores in 1Q23, the channel grew 6.1%. Besides the addition of 4 new stores and 8 renovations in the last 12 months, the channel's performance benefitted from the performance of stores in the South and Southeast regions and stores located in high end shopping malls. The incorporation of products from the marketplace into extended inventory continues contributing to the increase in sales in the channel (7.9% of store sales occurred in the extended inventory and 27% of these sales were marketplace products).

The decrease recorded in the Digital Platform of -10.7% in net revenue is due to the channel's profitability strategy, with initiatives such as the review of sales rules via ship from store and the reduction in mark-down levels, which despite impacting revenue, are positive for profitability. With the profitability improvement observed in the channel, we managed to gradually activate some growth levers and thus reached a growth of 32.7% in the quarter compared to 1Q23. The digital platform's GMV was -5%, accounting for a smaller reduction than net revenue, as there was a 32.8% growth in marketplace sales



# NET REVENUE

## FISIA

Fisia's net revenue totaled R\$ 906.0 million in 2Q23, an increase of 15.6% when compared to 2Q22, and R\$ 1.7 billion in the year-to-date, growing 16.1% compared to the same period of the previous year. The result had a positive impact from the growth of the DTC channels (NVS and Digital) and was hindered by the drop in wholesale sales.

The growth in the brick-and-mortar channel of 82.3% in 2Q23 and 66.6% in 1H23 can be explained mainly by the opening of 17 Nike stores in the last 12 months. Sales at NVS stores in the quarter also benefited from an assortment more focused on rebuys and the discount policy adopted for the quarter. Thus, the channel's Same Store Sales reached 22.7% in 2Q23.

The digital channel grew 41.3% in 2Q23 and 36.9% in 1H23. In addition to the migration of sales of Nike products from the market's digital platforms to the 3P sales modality, which continues benefitting the channel's growth, 1P sales continue to grow organically and were also favored by the more aggressive pricing strategy this quarter.

The 20.6% drop in the wholesale channel for the quarter reflects the migration of sales from the market's digital platforms to the 3P sales modality and the fact that the market as a whole is well supplied with products.





# GROSS PROFIT

R\$ thousand	2Q23 adjusted	2Q22 adjusted	Δ(%)	1H23 adjusted	1H22 adjusted	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>						
<b>Gross Profit</b>	<b>410,948</b>	<b>397,812</b>	<b>3.3%</b>	<b>773,659</b>	<b>736,934</b>	<b>5.0%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>51.2%</i>	<i>50.4%</i>	<i>0.8 p.p</i>	<i>51.3%</i>	<i>49.5%</i>	<i>1.8 p.p</i>
<b>FISIA</b>						
<b>Gross Profit</b>	<b>374,283</b>	<b>285,153</b>	<b>31.3%</b>	<b>747,133</b>	<b>577,658</b>	<b>29.3%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>41.3%</i>	<i>36.4%</i>	<i>4.9 p.p</i>	<i>42.4%</i>	<i>38.1%</i>	<i>4.4 p.p</i>
(+) Intercompany elimination	-31,102	-12,547		-29,927	-24,593	
<b>GRUPO SBF</b>						
<b>Gross Profit</b>	<b>754,128</b>	<b>670,417</b>	<b>12.5%</b>	<b>1,490,865</b>	<b>1,290,000</b>	<b>15.6%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>47.3%</i>	<i>45.8%</i>	<i>1.5 p.p</i>	<i>48.6%</i>	<i>45.9%</i>	<i>2.7 p.p</i>

## **CENTAURO**

In this 2Q23, Centauro's gross margin reached one of the highest margin levels in a quarter, totaling 51.2%, an increase of 0.8 percentage points. In 1H23, Centauro's gross margin reached 51.3%, an increase of 1.8 percentage points. The margin continues to be positively impacted by:

- (i) lower mark down level, mainly in the digital channel, following Centauro's profitability strategy;
- (ii) increased share of marketplace sales in the GMV of the digital channel.

## **FISIA**

Fisia's gross margin reached 41.3% in the quarter, increasing 4.9 percentage points compared to 2Q22. The margin reached 48.6% in the YTD, a growth of 2.7 percentage points. We estimate the negative impact caused by the higher mark down level to accelerate inventory turnover at 4.6 pp, a figure similar to the positive impact caused by the increased share of DTC channels, which have higher margins. As the two effects practically offset each other, the margin growth recorded in relation to 2Q22 is mainly due to the pricing strategy adopted from 2H22 onwards.



# OPERATING EXPENSES



R\$ thousand	2Q23 adjusted	2Q22 adjusted	Δ(%)	1H23 adjusted	1H22 adjusted	Δ(%)
<b>Operating Expenses</b>	<b>-594,192</b>	<b>-515,654</b>	<b>15.2%</b>	<b>-1,125,002</b>	<b>-949,845</b>	<b>18.4%</b>
<i>% of Net Revenue</i>	37.3%	35.2%	2.1 p.p	36.7%	33.8%	2.9 p.p
<i>(+) IFRS16 Impact on Expenses</i>	-67,376	-64,132	5.1%	-139,584	-129,049	8.2%
<b>Operating Expenses (ex-IFRS)</b>	<b>-661,568</b>	<b>-579,786</b>	<b>14.1%</b>	<b>-1,264,586</b>	<b>-1,078,894</b>	<b>17.2%</b>
<i>% of Net Revenue</i>	41.5%	39.6%	1.9 p.p	41.3%	38.4%	2.8 p.p
Selling Expenses (ex-IFRS)	-593,324	-479,771	23.7%	-1,083,078	-886,001	22.2%
<i>% of Net Revenue</i>	37.2%	32.8%	4.5 p.p	35.3%	31.6%	3.8 p.p
General and Administrative Expenses (ex-IFRS)	-80,602	-102,522	-21.4%	-196,192	-197,026	-0.4%
<i>% of Net Revenue</i>	5.1%	7.0%	-1.9 p.p	6.4%	7.0%	-0.6 p.p
Other net operating income/expenses (ex-IFRS)	12,358	2,507	392.9%	14,684	4,133	255.3%

 \*Operating expenses are presented net of Depreciation and Amortization Expenses.

Grupo SBF recorded -R\$ 661.6 million in Operating Expenses (ex-IFRS) in 2Q23, an increase of 14.1% over 2Q22. The increase was 18.4% year-to-date, totaling -R\$ 1,125.0 billion.

In the quarter, operating expenses (ex-IFRS) as a % of net revenue reached 41.5%, an increase of 1.9 percentage points, mainly explained by royalties and marketing fees paid to Nike Inc, which resulted in an increase of 2.4 percentage points.

There were three factors that impacted this expense:

- (i) growth in Fisia's sales;
- (ii) higher fees paid for each good purchased, as provided for in the initial contract with Nike and;
- (iii) increased inventory in recent months, as fees are paid for purchased goods;

Another relevant effect is the mix of Fisia channels. DTC channels, despite contributing positively to the final profitability due to higher gross margin, have higher expenses than the wholesale channel. Specifically in this quarter, owing to the higher mark down levels for inventory turnover, the impact on the gross margin could not be perceived. Thus, the effect on the result was negative on expenses, accounting for 1.5 pp.

Moreover, the quarter was also impacted by 0.9 percentage points in logistics expenses, caused by:

- (i) storage costs due to the circumstantial inventory increase;
- (ii) new import route of Fisia;
- (iii) temporary duplication of operations between the new Fisia e-commerce distribution center and the current supplier.

If we exclude the logistics, royalty and channel migration effects from Fisia, we observe a reduction of around 3 pp in the company's other expenses, as a result of the profitability initiatives implemented since the beginning of the year.



# EBITDA

R\$ thousand	2Q23 adjusted	2Q22 adjusted	Δ(%)	1H23 adjusted	1H22 adjusted	Δ(%)
<b>Net Income</b>	<b>-15,093</b>	<b>36,356</b>	<b>-141.5%</b>	<b>-7,960</b>	<b>66,453</b>	<b>-112.0%</b>
(+) Income tax and social contribution	2,616	14,511	-82.0%	-14,381	-13,453	6.9%
(+) Net financial result	-82,232	-53,340	54.2%	-170,655	-99,392	71.7%
(+) Depreciation and amortization	-95,413	-79,578	19.9%	-188,786	-160,856	17.4%
<b>EBITDA</b>	<b>159,936</b>	<b>154,764</b>	<b>3.3%</b>	<b>365,863</b>	<b>340,154</b>	<b>7.6%</b>
EBITDA Margin	10.0%	10.6%	-0.5 p.p	11.9%	12.1%	-0.2 p.p
(+) IFRS16 Impact on Expenses	-67,376	-64,132	5.1%	-139,584	-129,049	8.2%
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>92,362</b>	<b>90,631</b>	<b>1.9%</b>	<b>226,080</b>	<b>211,106</b>	<b>7.1%</b>
EBITDA Margin (ex-IFRS)	5.8%	6.2%	-0.4 p.p	7.4%	7.5%	-0.1 p.p

Grupo SBF's EBITDA (ex-IFRS) reached R\$ 92.4 million in 2Q23, with an EBITDA margin of 5.8%, a reduction of 0.4 percentage points compared to the margin presented in 2Q22. In the six-month period, EBITDA grew 7.1%, totaling R\$ 226.1 million, and the margin remained in line with the same period of the previous year, totaling 7.4%.

EBITDA margin was positively impacted by the mark down reduction at Centauro, Fisia's new pricing policy and expense reduction initiatives, but was negatively affected by Fisia's mark downs, which generated an estimated impact of 4.6 pp on Fisia's gross margin and impacts on expenses caused by the increase in royalties and marketing fees, logistics impacts and the impact of Fisia's channel mix. In the first six months of the year, besides the impacts mentioned above, the lower dilution of expenses in 2023 also reflects the end of the effects of DIFAL (Rate Differential) in the dilution of expenses that benefited the result in 2022.

# FINANCIAL INCOME (LOSS)

R\$ thousand	2Q23 adjusted	2Q22 adjusted	Δ(%)	1H23 adjusted	1H22 adjusted	Δ(%)
<b>Net Financial Income/Expenses</b>	<b>-82,232</b>	<b>-53,340</b>	<b>54.2%</b>	<b>-170,655</b>	<b>-99,392</b>	<b>71.7%</b>
(+) Financial Expenses – Right of Use (IFRS)	32,542	30,560	6.5%	67,217	60,362	11.4%
<b>Net Financial Income/Expenses (ex-IFRS)</b>	<b>-49,690</b>	<b>-22,780</b>	<b>118.1%</b>	<b>-103,439</b>	<b>-39,030</b>	<b>165.0%</b>

The Company presented a Financial Result (ex-IFRS) of -R\$ 49.7 million in the quarter compared to -R\$ 22.8 million in the 2Q22. Year-to-date, the financial result was -R\$ 103.4 million, a change of 165.0% when compared to the first semester of 2022.

The increase in net financial expenses mainly reflects the growth in the Company's indebtedness and in interest rates for the period.



# NET PROFIT



R\$ thousand	2Q23 adjusted	2Q22 adjusted	Δ(%)	1H23 adjusted	1H22 adjusted	Δ(%)
<b>Net Profit (Loss)</b>	<b>-15,093</b>	<b>36,356</b>	<b>-141.5%</b>	<b>-7,960</b>	<b>66,453</b>	<b>-112.0%</b>
Net Margin	-0.9%	2.5%	-3.4 p.p	-0.3%	2.4%	-2.6 p.p
(+) IFRS16 Impact on Expenses	-67,376	-64,132	5.1%	-139,584	-129,049	8.2%
(+) Depreciation and amortization - Right of Use (IFRS16)	51,498	44,651	15.3%	99,178	92,013	7.8%
(+) Financial Expenses – Right of Use (IFRS16)	32,542	30,560	6.5%	67,217	60,362	11.4%
(+) Income tax (IFRS16)	-2,285	4,009	-157.0%	-2,701	0	n.a
<b>Net Profit (ex-IFRS)</b>	<b>-912</b>	<b>51,444</b>	<b>-101.8%</b>	<b>15,951</b>	<b>89,780</b>	<b>-82.2%</b>
Net Profit Margin (ex-IFRS)	-0.1%	3.5%	-3.6 p.p	0.5%	3.2%	-2.7 p.p

In 2Q23, Grupo SBF recorded a Net Loss (ex-IFRS) of R\$ 0.9 million. Year-to-date, we recorded Net Income (ex-IFRS) of R\$ 15.9 million, accounting for a decrease of 82.2% compared to 1H22. The drop in income is mainly explained by the increase in operating expenses and financial expenses.

# NET WORKING CAPITAL



R\$ thousand	30/06/2023 adjusted	30/06/2022 adjusted	Δ(%)
Accounts receivable	1,564,235	1,288,808	21.4%
Taxes and income tax to be offset	445,657	485,672	-8.2%
Inventories	2,080,859	1,388,619	49.9%
Other accounts receivable	120,335	72,617	65.7%
	<b>4,211,086</b>	<b>3,235,716</b>	<b>30.1%</b>
Other accounts payable	271,401	160,915	68.7%
Resale suppliers	1,104,435	1,011,981	9.1%
Tax liabilities	219,112	98,637	122.1%
Lease payable	198,396	188,342	5.3%
Labor liabilities	156,742	155,934	0.5%
Other liabilities	96,926	25,033	287.2%
	<b>2,047,012</b>	<b>1,640,842</b>	<b>24.8%</b>
<b>Net Working Capital</b>	<b>2,164,074</b>	<b>1,594,874</b>	<b>35.7%</b>

The Net Working Capital concept adopted is based on calculating the difference between Current Liabilities and Current Assets, excluding Cash, Debt and Installment Payment of Taxes and including Factoring of Receivables.

Grupo SBF increased its Net Working Capital by 35.7% compared to 2Q22, totaling R\$ 2.2 billion. This change can be explained mainly by the increase of R\$ 692 million in inventory, mainly driven by:

- (i) Change in the company's strategy to a greater focus on profitability: the slowdown in purchases to fit that strategy is observed later due to the 9-12 month supply chain lead time in our market;
- (ii) Global supply chain normalization: this chain came from 2 years of many delays and cancellations due to the pandemic and the normalization led to an inventory overshoot in the global market;
- (iii) Worse performance in wholesale sales.

During 1H23, the Company continued to act on several initiatives to adjust inventory levels. However, considering the supply chain lead time, the effect of these initiatives will start to be felt as of 2H23.

The increase in tax obligations is explained by provision for the payment of DIFAL (Tax Rate Differential), while we wait for the decision of the Federal Supreme Court (STF) on the matter. The offset to this provision is recorded in judicial deposits, under non-current assets.





# MANAGEMENT CASH FLOW

R\$ thousand	2Q23	2Q22	Δ(%)	1H23	1H22	Δ(%)
EBITDA	149,002	153,564	-3.0%	353,926	333,420	6.2%
Depreciation and Interest Rates IFRS 16	-84,040	-75,211	11.7%	-166,395	-152,375	9.2%
Working Capital Variation <sup>1</sup>	-105,915	-117,625	-10.0%	-646,202	-390,923	65.3%
Other	56,771	-30,654	285.2%	-78,851	26,745	-394.8%
<b>Operating Cash Flow</b>	<b>15,818</b>	<b>-69,926</b>	<b>122.6%</b>	<b>-537,522</b>	<b>-183,133</b>	<b>193.5%</b>
M&A	0	-19,635	n.a	0	-31,677	n.a
Other	-93,884	-74,275	26.4%	-149,616	-125,106	19.6%
<b>Cash Flow from Investing Activities</b>	<b>-93,884</b>	<b>-93,910</b>	<b>0.0%</b>	<b>-149,616</b>	<b>-156,783</b>	<b>-4.6%</b>
Debt <sup>2</sup>	-172,803	244,779	-170.6%	139,959	242,521	-42.3%
Factoring of Receivables	84,392	0	n.a	308,007	0	n.a
Tax Installment Payment	771	-13,211	105.8%	-5,906	-23,062	-74.4%
Dividends	0	-28,637	n.a	0	-28,637	n.a
Capital	0	6,914	n.a	0	6,914	n.a
<b>Cash Flow from Financing</b>	<b>-87,640</b>	<b>209,845</b>	<b>-141.8%</b>	<b>442,060</b>	<b>197,736</b>	<b>123.6%</b>
<b>Total Cash Variation</b>	<b>-165,706</b>	<b>46,008</b>	<b>n.a</b>	<b>-245,078</b>	<b>-142,180</b>	<b>72.4%</b>

-  (1) Factoring of receivables and installment payment of taxes are classified as cash flow from financing;  
 (2) Includes net amount between payment and new debt funding.

Operating Cash Flow was positive by R\$ 15.8 million in 2Q23, negatively impacted by the inventory increase and positively impacted by tax credits consumption..

Cash Flow from Investments is mainly explained by investments in openings and renovations of Grupo SBF stores (Centauro G5, Nike Value and Nike Direct InLine), besides investments in structuring technology and logistics projects (Fisia new distribution center).

In the quarter, we've issued new debts in the amount of R\$ 171 million and maturing in 3 years, enough to cover half of the interest and principal maturities for 2Q23. Due to the temporary demand for cash caused by the inventory size, we opted to advance around R\$ 84 million in receivables. Therefore, the change recorded in Cash Flow from Financing was -R\$ 88 million.

At the beginning of 3Q23, we issued new debt in the approximate amount of R\$ 300 million, maturing between 3 and 5 years, completing the company's financing needs.



# INDEBTEDNESS

R\$ thousand	30/06/2023 adjusted	30/06/2022 adjusted	Δ(%)
(+) Loans and financing	1,377,653	1,135,017	21.4%
(-) Cash and cash equivalents	173,233	407,167	-57.5%
<b>(=) Net Debt</b>	<b>1,204,420</b>	<b>727,850</b>	<b>65.5%</b>
(+) Factoring of Receivables	308,007	0	n.a
(+) Tax Installment Payment	106,483	128,684	-17.3%
<b>(=) Adjusted Net Debt</b>	<b>1,618,910</b>	<b>856,534</b>	<b>89.0%</b>
Adj. Net Debt /Adj. EBITDA (LTM)	2.15x	0.99x	1.16x
Adj. Net Debt /Adj. EBITDA (ex-IFRS) (LTM)	3.35x	1.4x	1.95x

The increase in the balance of loans and financing in the 2Q23 in relation to the same period in 2022 reflects the new debt raised to finance Company's growth. Factoring of receivables were necessary to support the short-term financing of operations and reinforce cash until actions to improve profitability and adjust the inventory position start to showing results.

# INVESTMENTS - CAPEX

R\$ thousand	2Q23	2Q22	Δ(%)	1H23	1H22	Δ(%)
New Stores	19,962	14,693	35.9%	32,254	31,049	3.9%
Stores Refurbishment	4,535	17,226	-73.7%	6,866	19,707	-65.2%
Technology	36,947	30,318	21.9%	66,056	55,551	18.9%
Logistics	25,484	5,153	394.5%	33,310	6,037	n.a
Others	6,956	6,885	1.0%	11,130	12,762	-12.8%
<b>Total Investments</b>	<b>93,884</b>	<b>74,275</b>	<b>26.4%</b>	<b>149,616</b>	<b>125,106</b>	<b>19.6%</b>

CAPEX in 2Q23 increased 26.4% compared to 2Q22 and 19.6% in 1H23. This acceleration is mainly explained by investments in structuring technology and logistics projects (Fisia new distribution center). Furthermore, the concentration of store openings in 1H23 also explains the growth. In the quarter, 4 Nike stores were opened (2 NDIS and 2 NVS), 2 Centauro G5 stores and another 2 traditional stores were renovated for the G5 model.





# CONSOLIDATED BALANCE SHEET

<b>R\$ thousand</b>	<b>30/06/2023</b>	<b>31/12/2022</b>
<b>Assets</b>	<b>8,124,505</b>	<b>8,470,247</b>
Current	<b>4,076,312</b>	<b>4,526,488</b>
Cash and cash equivalents	173,233	418,311
Accounts receivable	1,256,228	1,711,003
Derivative financial instruments	0	4,169
Recoverable taxes	403,466	525,351
Income tax and social contribution to be offset	42,191	49,055
Inventories	2,080,859	1,737,002
Other accounts receivable	120,335	81,597
<b>Non-current</b>	<b>4,048,193</b>	<b>3,943,759</b>
Taxes to be offset	262,920	146,880
Income tax and social contribution to be offset	89,251	93,055
Loans receivable	10,061	10,036
Deferred tax assets	741,382	841,811
Judicial deposits	343,565	291,673
Other amounts receivable	59,034	67,727
Investments	6,258	5,001
Property and equipment	602,429	571,951
Intangible assets	506,792	487,453
Right of use	1,426,501	1,428,172
<b>Liabilities</b>	<b>8,124,505</b>	<b>8,470,247</b>
Current	<b>2,657,264</b>	<b>2,948,338</b>
Suppliers	1,104,435	1,561,547
Loans and financing	84,592	86,082
Debentures	451,401	191,836
Derivative financial instruments	108,866	39,612
Tax liabilities	213,719	192,684
Income tax and social contribution payable	5,393	32,944
Tax installment payment	41,174	47,030
Labor and social security liabilities	156,742	191,851
Dividends payable	33,085	33,085
Lease payable	198,396	278,072
Other accounts payable	162,535	140,744
Other obligations	96,926	152,851
<b>Non-current</b>	<b>3,164,409</b>	<b>3,112,055</b>
Loans and financing	2,230	81,997
Debentures	839,430	773,647
Tax installment payment	65,309	65,359
Provisions for contingencies	574,689	559,713
Deferred income tax and social contribution	10,393	9,724
Lease payable	1,447,747	1,358,170
Other obligations	99,747	123,874
Other accounts payable	124,864	139,571
<b>Shareholders' equity</b>	<b>2,302,832</b>	<b>2,409,854</b>
Capital stock	1,830,524	1,830,524
Capital reserves	267,068	261,528
Incentive reserves	331,702	331,702
Equity valuation adjustments	-96,350	-15,157
Accumulated losses	-30,112	1,257



# CASH FLOW

Em R\$ mil	30/06/2023	30/06/2022
<b>Net profit (loss) of the period</b>	<b>-15,715</b>	<b>48,951</b>
Adjusted by:		
Depreciation and amortization	212,182	152,370
Interest rates	178,827	131,303
Impairment losses on accounts receivables	196	-82
Equity Income	-1,257	249
Share-based payment	5,540	19,777
Residual cost in the write-off of property & equipment and intangible assets	1,897	0
Income (loss) from write-off of property, plant and equipment and intangible assets	0	23,599
Write-off of residual leases	-7,438	-1
Provision for inventory obsolescence	38,430	9,883
Net recording of provision for contingencies	25,985	13,652
Current income tax and social contribution	0	84,690
Deferred income and social contribution taxes	0	-69,478
Lease discounts	-272	-6,036
	<b>438,375</b>	<b>408,877</b>
<b>(Increase) decrease in Assets</b>		
Accounts receivable	454,579	12,363
Inventory	-382,287	-355,869
Derivative financial instruments	4,169	3,745
Deferred taxes, income tax and social contribution to be offset	107,418	47,709
Judicial deposits	-51,892	-19,299
Other accounts receivable	-30,045	10,435
<b>Increase (decrease) in liabilities</b>		
Suppliers	-456,338	95,281
Tax liabilities	20,749	-14,034
Tax installment payment	-10,821	-23,206
Derivative financial instruments	-11,939	61,961
Contingencies paid	-11,009	-7,260
Labor and social security liabilities	-35,109	-1,761
Other accounts payable	7,084	-202,425
Other obligations	-80,052	-2,909
<b>Chg. in assets and liabilities:</b>	<b>-475,493</b>	<b>-395,269</b>
Interest rate paid on financing	-14,677	-21,187
Interest rate paid on debentures	-74,961	-35,220
Income tax and social contribution paid	-33,012	-81,866
<b>Net cash (used in) generated by operating activities</b>	<b>-159,768</b>	<b>-185,929</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>		
Additions to property and equipment	-85,072	-72,313
Additions to intangible assets	-68,402	-58,296
Acquisition of subsidiary net of cash received - FitDance	0	-9,635
Participation in affiliate - X3M	0	-4,792
<b>Net cash (used in) investing activities</b>	<b>-153,474</b>	<b>-145,036</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Loans and financing raised	0	2,536
Loans and financing paid	-258,358	-201,131
Issue of debentures	487,955	497,523
Lease Paid	-161,433	-78,420
Advance for future capital increase	0	6,914
Loans receivable	0	-10,000
Dividends paid	0	-28,637
<b>Net cash (used in) financing activities</b>	<b>68,164</b>	<b>188,785</b>
Decrease of cash and cash equivalents	-245,078	-142,180
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	418,311	549,347
Cash and cash equivalents at the end of the year	173,233	407,167



# INCOME STATEMENT

## IFRS

R\$ thousand	2Q23	2Q22	Δ(%)			
Net revenue	1,593,145	1,463,007	8.9%	3,065,267	2,807,634	9.2%
Cost of sales	-835,544	-792,590	5.4%	-1,570,929	-1,515,495	3.7%
<b>Gross Profit</b>	<b>757,601</b>	<b>670,417</b>	<b>13.0%</b>	<b>1,494,338</b>	<b>1,292,139</b>	<b>15.6%</b>
<b>Operating expenses</b>	<b>-608,599</b>	<b>-516,853</b>	<b>17.8%</b>	<b>-1,140,412</b>	<b>-958,719</b>	<b>19.0%</b>
Selling expenses	-529,752	-419,741	26.2%	-970,653	-764,334	27.0%
Administrative and general expenses	-87,200	-94,484	-7.7%	-185,589	-178,245	4.1%
Other net operating income/expenses	8,353	-2,628	n.a	15,830	-16,140	198.1%
Depreciation and amortization expenses	-100,031	-83,061	20.4%	-198,023	-169,865	16.6%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>48,971</b>	<b>70,503</b>	<b>-30.5%</b>	<b>155,903</b>	<b>163,555</b>	<b>-4.7%</b>
Financial income	82,308	87,027	-5.4%	129,957	158,780	-18.2%
Financial expenses	-165,503	-140,368	17.9%	-301,575	-258,172	16.8%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>-83,195</b>	<b>-53,340</b>	<b>56.0%</b>	<b>-171,618</b>	<b>-99,392</b>	<b>72.7%</b>
<b>Profit before taxes</b>	<b>-34,224</b>	<b>17,162</b>	<b>-299.4%</b>	<b>-15,715</b>	<b>64,163</b>	<b>-124.5%</b>
Income tax and social contribution	1,644	14,511	-88.7%	-15,353	-15,212	0.9%
<b>Net income for the period</b>	<b>-32,581</b>	<b>31,673</b>	<b>-202.9%</b>	<b>-31,069</b>	<b>48,951</b>	<b>-163.5%</b>

## IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ thousand	2Q23 adjusted	2Q22 adjusted	Δ(%)			
Net revenue	1,593,145	1,463,007	8.9%	3,065,267	2,807,634	9.2%
Cost of sales	-839,017	-792,590	5.9%	-1,574,402	-1,517,635	3.7%
<b>Gross Profit</b>	<b>754,128</b>	<b>670,417</b>	<b>12.5%</b>	<b>1,490,865</b>	<b>1,290,000</b>	<b>15.6%</b>
<b>Operating expenses</b>	<b>-594,192</b>	<b>-515,654</b>	<b>15.2%</b>	<b>-1,125,002</b>	<b>-949,845</b>	<b>18.4%</b>
Selling expenses	-532,270	-423,676	25.6%	-973,724	-773,391	25.9%
Administrative and general expenses	-75,011	-94,484	-20.6%	-173,400	-180,090	-3.7%
Other net operating income/expenses	13,089	2,507	n.a	22,122	3,636	n.a
Depreciation and amortization expenses	-95,413	-79,578	19.9%	-188,786	-160,856	17.4%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>64,524</b>	<b>75,186</b>	<b>-14.2%</b>	<b>177,077</b>	<b>179,298</b>	<b>-1.2%</b>
Financial income	82,308	87,027	-5.4%	129,957	158,780	-18.2%
Financial expenses	-164,540	-140,368	17.2%	-300,612	-258,172	16.4%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>-82,232</b>	<b>-53,340</b>	<b>54.2%</b>	<b>-170,655</b>	<b>-99,392</b>	<b>71.7%</b>
<b>Profit before taxes</b>	<b>-17,709</b>	<b>21,845</b>	<b>-181.1%</b>	<b>6,422</b>	<b>79,906</b>	<b>-92.0%</b>
Income tax and social contribution	2,616	14,511	-82.0%	-14,381	-13,453	6.9%
<b>Net income for the period</b>	<b>-15,093</b>	<b>36,356</b>	<b>-141.5%</b>	<b>-7,960</b>	<b>66,453</b>	<b>-112.0%</b>



## ABOUT GRUPO SBF

Grupo SBF is a sports company founded in 1981 and until 2020 operated in the Brazilian market through Centauro, the largest sporting goods retailer in Brazil and Latin America and the first omnichannel retailer in Brazil, with e-commerce and brick-and-mortar operations fully integrated since 2018. In December 2020, a new business unit joined Grupo SBF: FISIA, the exclusive representative of Nike in Brazil (products distribution, Nike stores and e-commerce operations). In February 2021, a new acquisition was made: NWB, the largest digital producer of sports content in Brazil. Also in 2021, we started SBF Ventures to speed up our ecosystem consolidation. In 2022, we invested in Onefan, our “super-app” for soccer team club fans, which allows the clubs to offer exclusive services and experiences. We also acquired X3M, specialized in organizing races and sporting events, and FitDance, the largest dance platform in Brazil. At Grupo SBF, we believe that sport transforms lives, and we wake up every day to boost sports in Brazil.

 [ri.gruposbf.com.br/en](mailto:ri.gruposbf.com.br/en) | [ri@gruposbf.com.br](mailto:ri@gruposbf.com.br)

 José Salazar

 Daniel Regensteiner

 Luna Romeu

 Joao Marques

### Disclaimer

The assumptions contained in this report relating to the business outlook, projections and results and the growth potential of the Company constitute mere forecasts and were based on management's expectations in relation to the future of the Company. These expectations are highly dependent on changes in the market and in the overall economic performance of the country, the industry and the international market; therefore, they are subject to changes.





GRUPO **SBF**

**SMLL B3 | ICON B3 | IGC B3 | IGC-NM B3 | IGCT B3 | ITAG B3 | IBRA B3 | IGPTWB3**