

GRUPO SBF

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2024

GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NO BRASIL

ONEFAN

X3m

NWB
Network Brasil

fit dance

studio7.8

ÍNDICE

- > GRUPO SBF
- > CENTAURO
- > FISIA
- > VENTURES

GRUPO SBF



GRUPO SBF



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

FORMADA POR **TRÊS** UNIDADES
DE NEGÓCIOS:

- **CENTAURO**
- **FISIA**
- **SBF VENTURES**

GRUPO SBF AT A GLANCE

GRUPO **SBF**

FUNDAÇÃO DA CENTAURO
EM 1981 **(44 ANOS)**
E LICENCIAMENTO DA NIKE
EM **2020**

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

273 LOJAS
TOTALIZANDO **282,0 MIL M²**

PRESENTE EM **25**
ESTADOS + DF

4 CENTROS DE
DISTRIBUIÇÃO

+ DE 9,5 MIL
COLABORADORES

R\$ 7,2 BILHÕES
RECEITA LÍQUIDA (2024)
+ 2,3% VS 2023

R\$ 3,5 BILHÕES
LUCRO BRUTO (2024)
+ 6,6% VS 2023

R\$ 772,4 MILHÕES
EBITDA¹ (2024)
+ 27,3% VS 2023

R\$ 417,5 MILHÕES
LUCRO LÍQUIDO¹ (2024)
+ 83,3% VS 2023

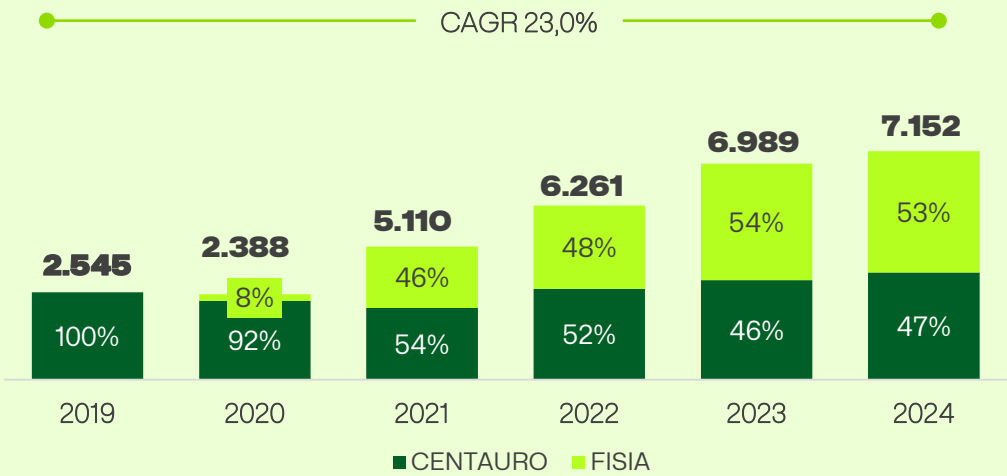
49,2% MARGEM BRUTA¹
10,8% MARGEM EBITDA¹
5,8% MARGEM LÍQUIDA¹

34,2% DE SHARE DE RECEITA
DO DIGITAL (2024)

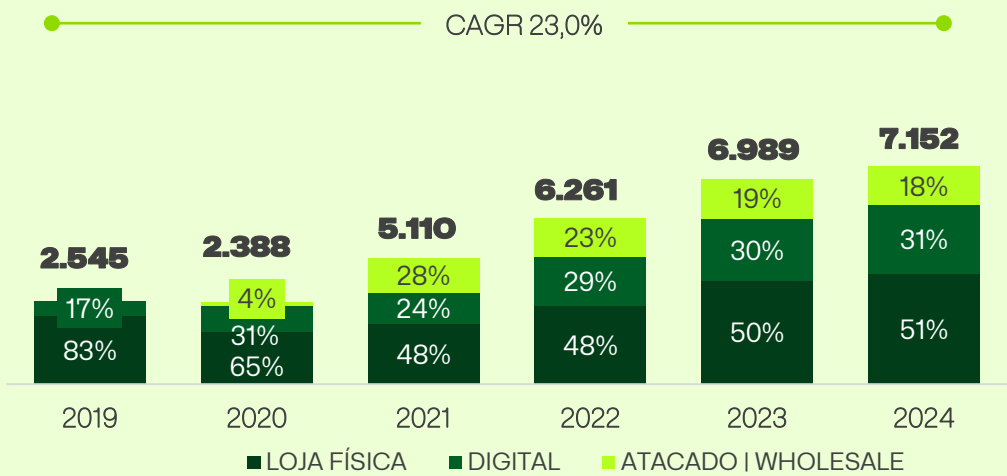
KEY NUMBERS

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

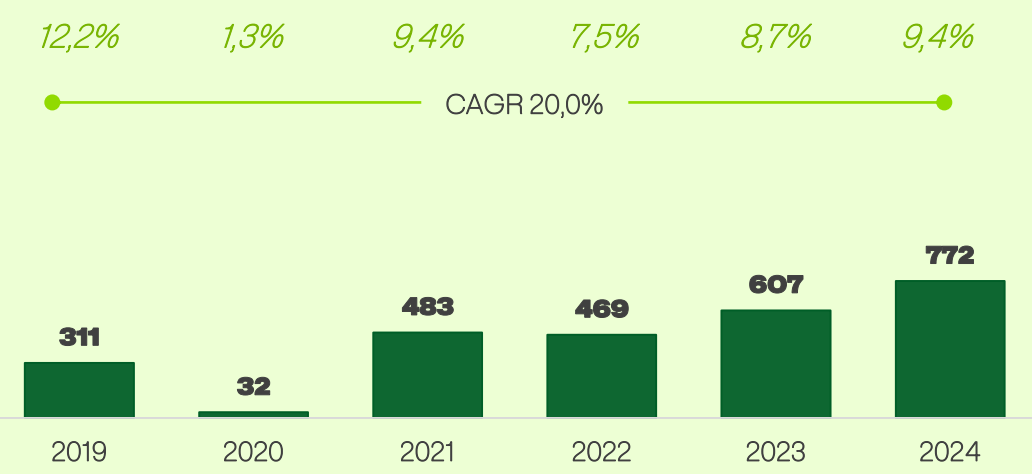
RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR BU



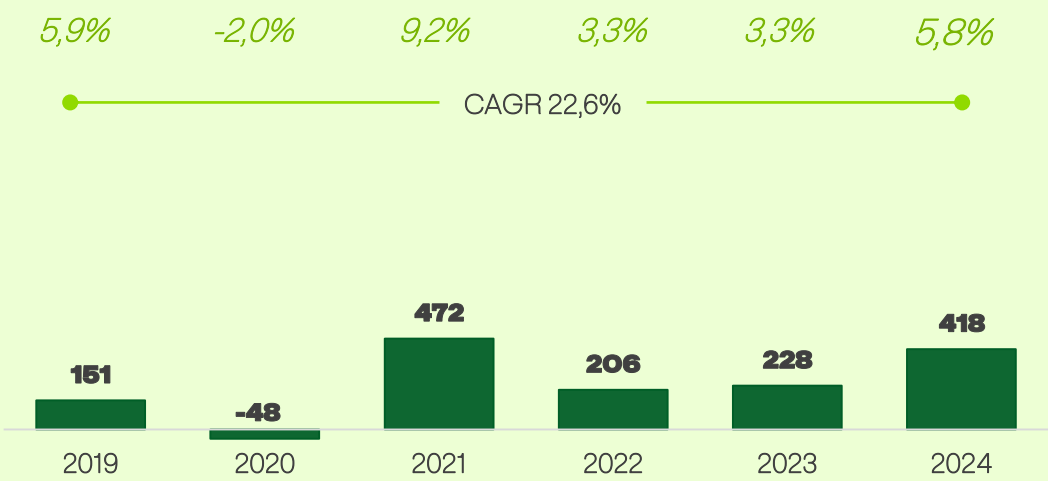
RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR CANAL



EBITDA E MARGEM EBITDA



LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA



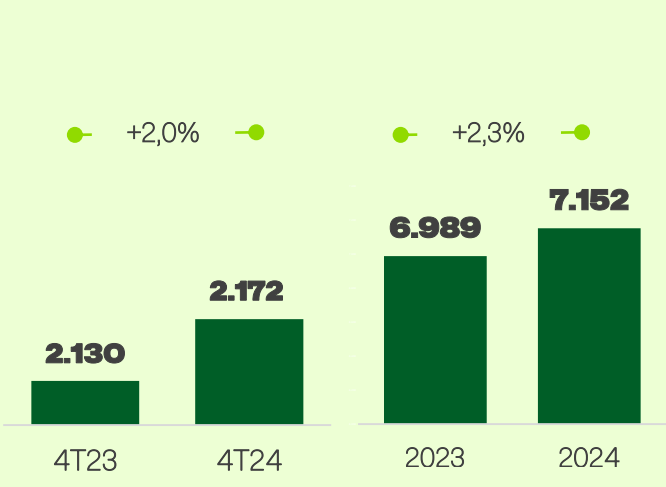
*31/12/2024; **INFORMAÇÕES DE FISIA EM 2020 CONTEMPLAM APENAS DEZEMBRO.

KEY NUMBERS

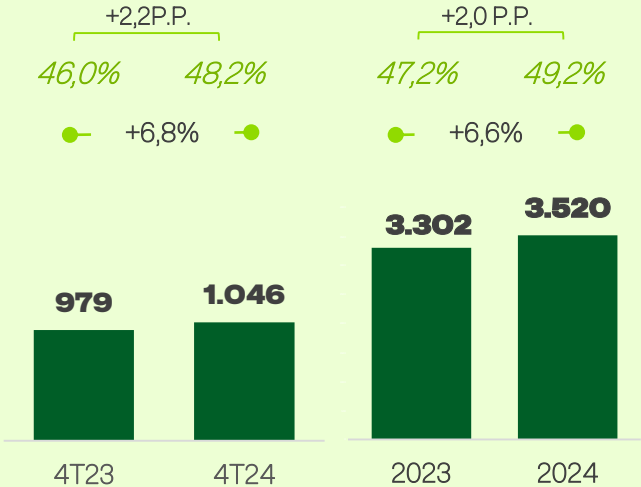
R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

GRUPO SBF

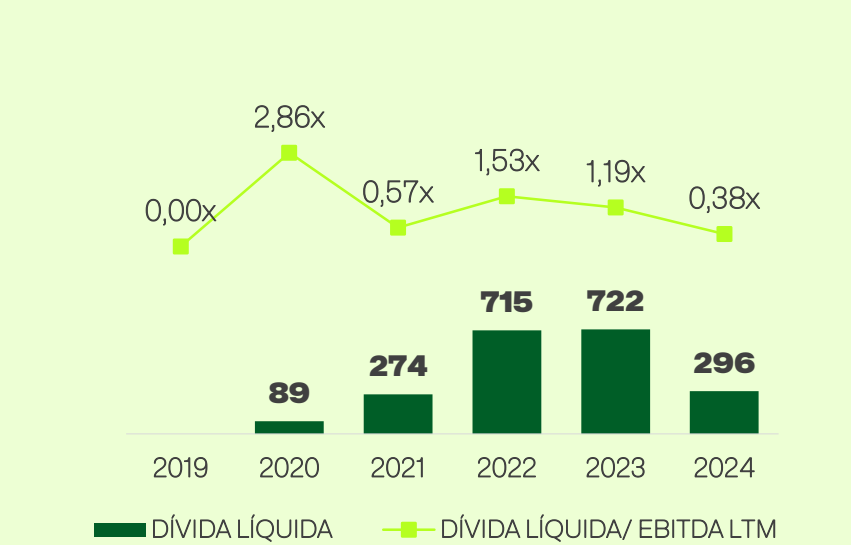
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA



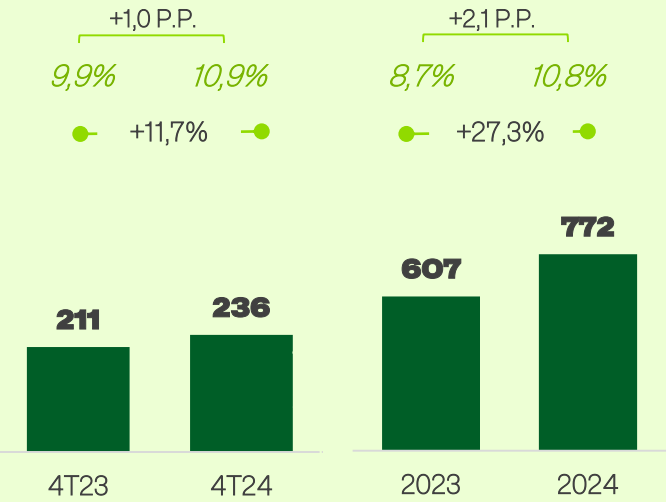
LUCRO BRUTO



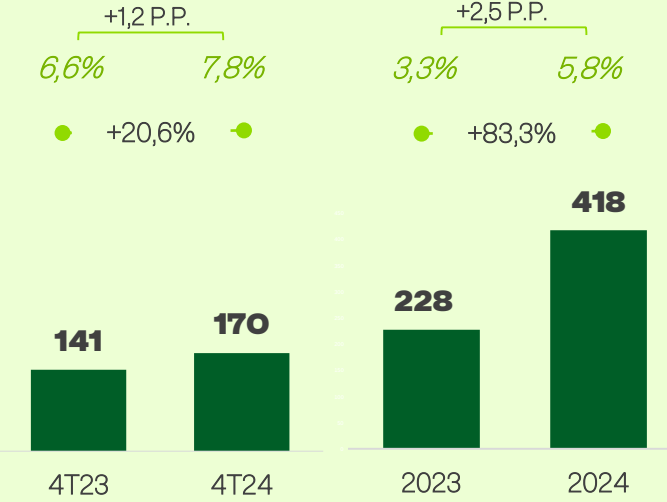
ENDIVIDAMENTO



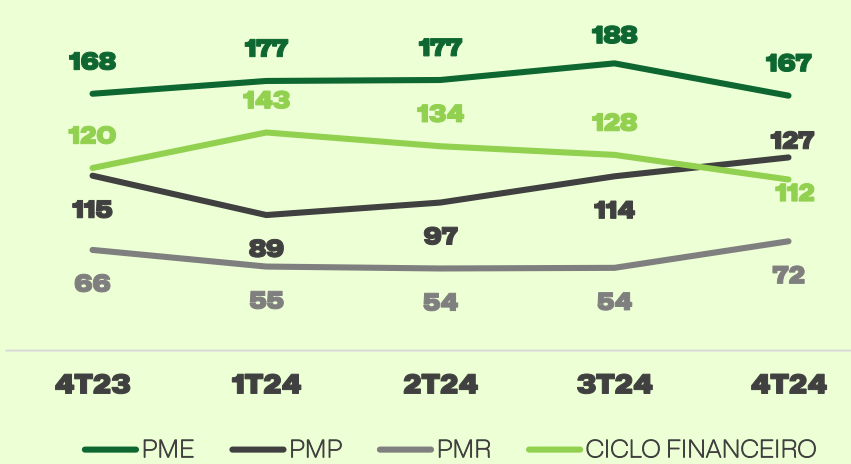
EBITDA E MARGEM EBITDA



LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA



CICLO FINANCEIRO



GRUPO SBF

273 LOJAS
282,0 MIL M²

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NO BRASIL

9 LOJAS NDIS
5,6 MIL M²
~622 M²/LOJA

37 LOJAS NVS
41,8 MIL M²
~1130 M²/LOJA

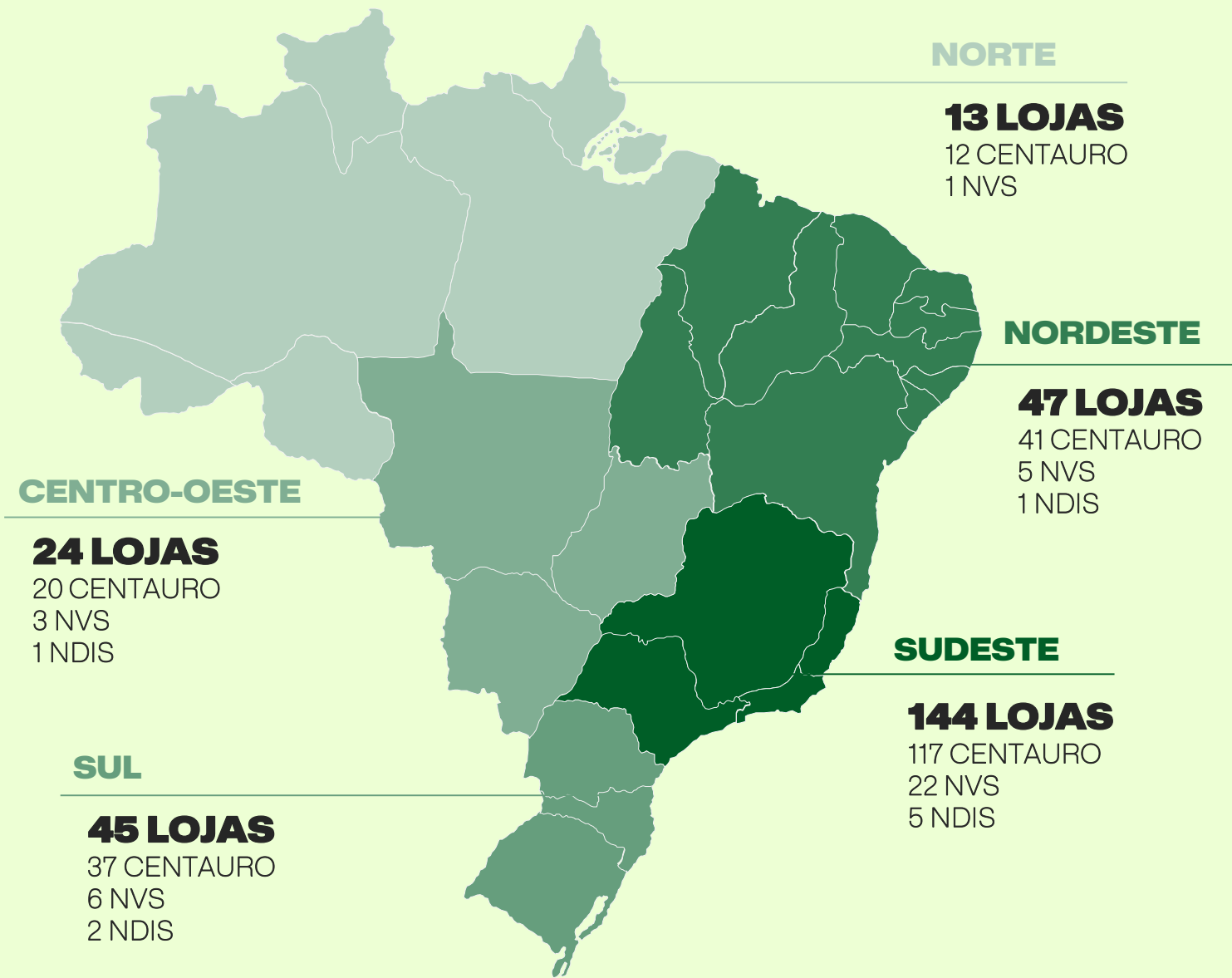
CENTAURO

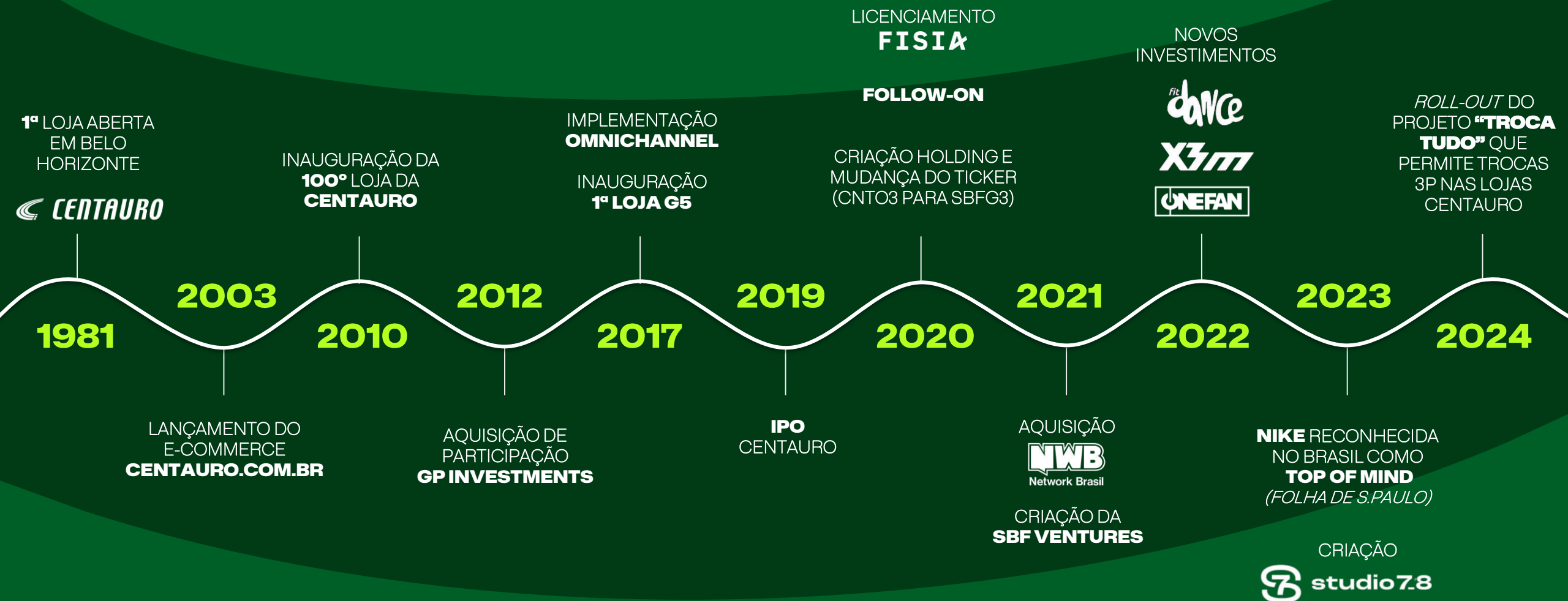
227 LOJAS
234,6 MIL M²
~1030 M²/LOJA

25
ESTADOS
DO BRASIL +
DISTRITO
FEDERAL

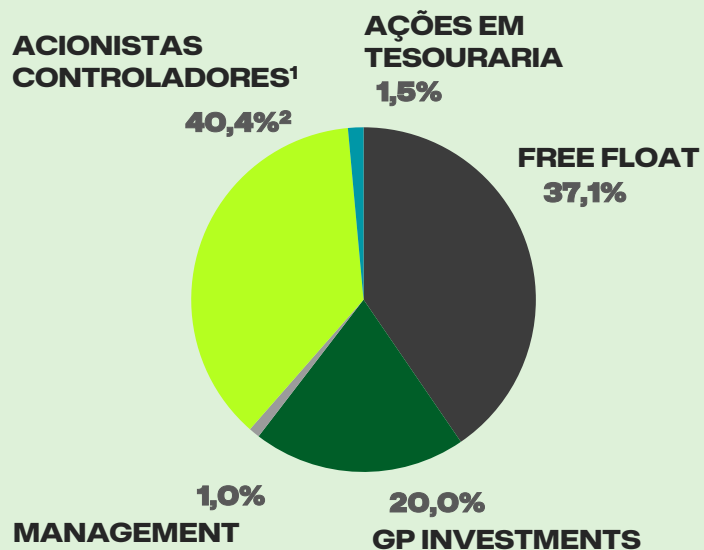
LOJAS
FÍSICAS
52%
DAS VENDAS
(2024)

+36
NOVAS
LOJAS
(2022-2024)





COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA



CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

SEBASTIÃO VICENTE BOMFIM FILHO
PRESIDENTE

FERSEN LAMAS LAMBRANHO
VICE-PRESIDENTE

GERMAN PASQUALE QUIROGA VILARDO
MEMBRO INDEPENDENTE

LUIZ ALBERTO QUINTA
MEMBRO INDEPENDENTE

JOÃO HENRIQUE BRAGA JUNQUEIRA
MEMBRO EFETIVO

JOSÉ SAMURAI SAIANI
MEMBRO EFETIVO

LARISSA FURLETTI BOMFIM
MEMBRO EFETIVO

COMITÊS DE ACESSORAMENTO



COAUD - COMITÊ DE AUDITORIA



COPAR - COMITÊ DE PESSOAS, AMBIENTE E REMUNERAÇÃO



CODIG - COMITÊ DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL



CERIL - COMITÊ DE EXPANSÃO, REFORMAS E INOVAÇÕES DE LOJA



PEDRO ZEMEL
CEO

11 ANOS DE GRUPO SBF
EXPERIÊNCIAS: GP, UNILEVER E BOOZ&CO



JOSÉ SALAZAR
CFO & DRI

8 ANOS DE GRUPO SBF
EXPERIÊNCIAS: GLOBO, OI, SADIA,
TEMPO PARTICIPAÇÕES
E BR TOWERS



DANIEL SIQUEIRA
COMPLIANCE & LEGAL

10 ANOS DE GRUPO SBF
EXPERIÊNCIAS: UNILEVER,
LUPATECH E POLENGHI



MELISSA GUIMARÃES
PEOPLE

2 ANOS DE GRUPO SBF
EXPERIÊNCIAS: AMBEV,
THE KRAFT HEINZ E OLIST



ARI CARMONA
TECHNOLOGY

2 ANOS DE GRUPO SBF
EXPERIÊNCIAS: FOLHA DE SP,
VIVA REAL E IDTECH



DIEGO FREITAS
SUPPLY CHAIN

13 ANOS DE GRUPO SBF
EXPERIÊNCIAS: C&A E
VOTORANTIM METAIS



GUSTAVO FURTADO
CENTAURO

11 ANOS DE GRUPO SBF
EXPERIÊNCIAS: SIEMENS,
BCG, MICROSOFT E TRICAE



KARSTEN KOEHLER
FISIA

3 ANOS DE GRUPO SBF
EXPERIÊNCIAS: BCG
E NIKE INC





CENTAURO



MAIOR VAREJISTA
DE ESPORTES DA
AMÉRICA LATINA

SORTIMENTO
SEGMENTADO E
DIFERENCIADO

MODELO
RENTÁVEL
EM TODOS
OS CANAIS

JORNADA DE
COMPRA
FOCADA NA
EXPERIÊNCIA
DO CLIENTE

FOCO EXCLUSIVO
EM ESPORTES E
SUAS MÚLTIPLAS
CATEGORIAS

PARTE DO MIX
COMPOSTO POR
PRODUTOS DE
MARCAS PRÓPRIAS E
LICENCIADOS

PRECIFICAÇÃO
CONTROLADA
(PREÇO SUGERIDO
PELAS MARCAS)

EXPERIÊNCIA DE
COMPRA SEM
FRICÇÃO ATRAVÉS
DA OMNISCANALIDADE

FRENTES DE
CRESCIMENTO:

LB/M²

SSS E
NOVAS LOJAS

EXPANSÃO
DIGITAL

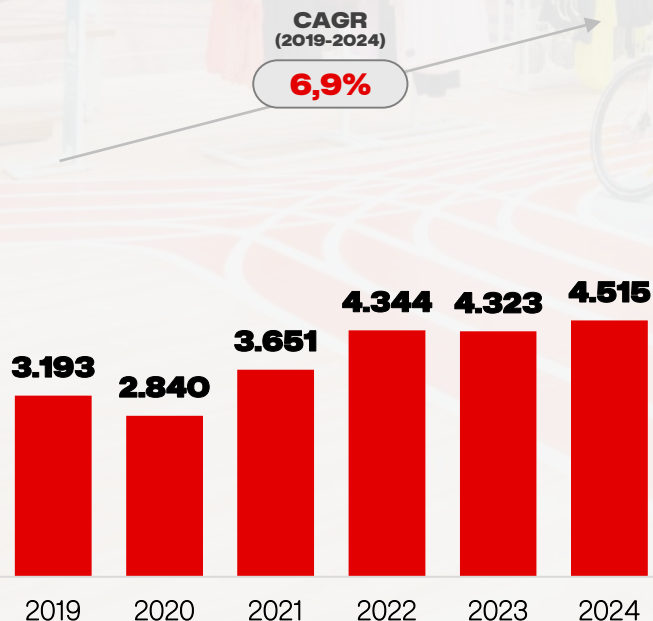
OMNISCANALIDADE



KEY NUMBERS

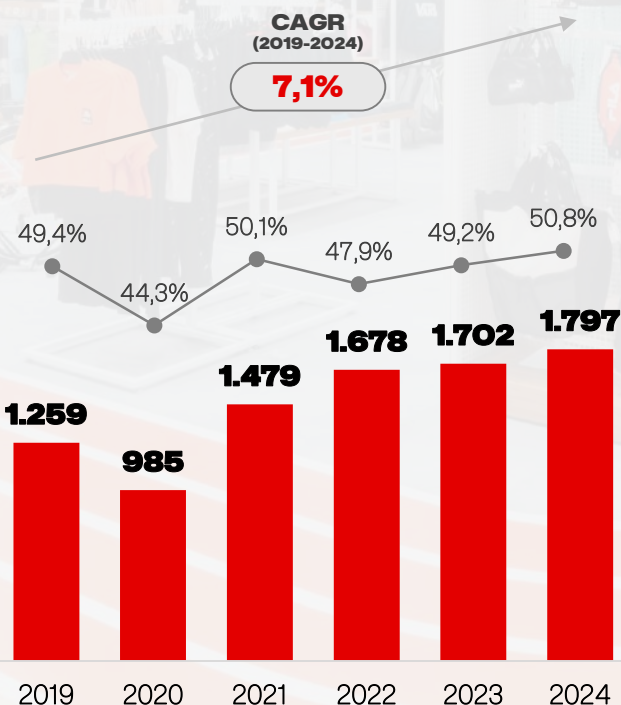
RECEITA BRUTA

R\$ M

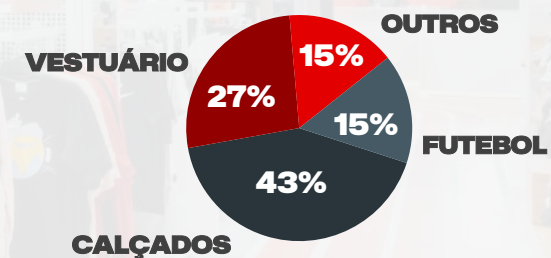


LUCRO E MARGEM BRUTA

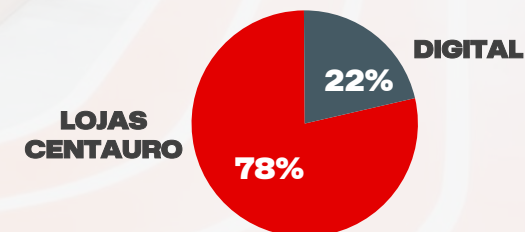
R\$ M | %



SHARE POR CATEGORIA



SHARE POR CANAL



TICKET MÉDIO R\$ 284

44% DOS PRODUTOS VENDIDOS NA CENTAURO SÃO DISTRIBUÍDOS PELO GRUPO SBF (NIKE + MARCAS PRÓPRIAS E LICENÇAS).

**CIRCUITO DE CORRIDA DA CENTAURO
COM FOCO EM AUMENTO DE FLUXO
NAS LOJAS E POSICIONAMENTO DA
CENTAURO NO MERCADO DE RUNNING**

**PERCURSOS DIFERENCIADOS
E TREINOS PRÉ CORRIDAS**

**PARCERIA COM OS
PRINCIPAIS SHOPPINGS
DO BRASIL**

**ORGANIZADA PELA X3M
(SBF VENTURES)**

**ATIVACÕES FREQUENTES
NAS LOJAS A NÍVEL
NACIONAL**



+30
SHOPPINGS
CONFIRMADOS

10
ETAPAS
EM 2024

20
ETAPAS
EM 2025

CATEGORIAS ESTRATÉGICAS



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

CATEGORIAS ESTRATÉGICAS,
MAIS CONSUMIDAS

PRESENÇA EM TODAS
AS LOJAS E DIGITAL (1P)

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



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

CATEGORIAS COM POTENCIAL,
E DE CRESCIMENTO RÁPIDO

PRESENÇA EM TODAS
AS LOJAS E DIGITAL (1P)

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



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

CATEGORIAS CONSOLIDADAS,
QUE IDENTIFICAM A CENTAURO
COMO VAREJO ESPORTIVO

PRESENÇA EM TODAS
AS LOJAS E DIGITAL (3P)

PRODUTOS CONCENTRADOS EM
MARCAS DE REFERÊNCIA E
PREÇOS DE ENTRADAS



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

CATEGORIAS MENORES E DE
POUCA CONEXÃO

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

PRODUTOS CONCENTRADOS EM
MARCAS DE REFERÊNCIA



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





FILA



OLYMPIKUS



new balance



umbro



UNDER ARMOUR

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





nord
OUTDOOR

nord



▷ **oxer** ◁



 **ADAMS.**

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



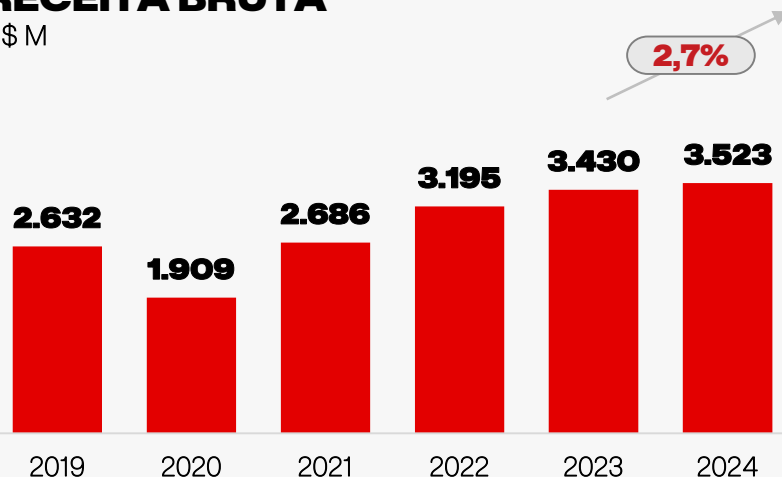
FORTALECIMENTO DE MARCAS PRÓPRIAS E LICENÇAS, CRIANDO DIVERSIFICAÇÃO E EXCLUSIVIDADE NA CENTAURO.



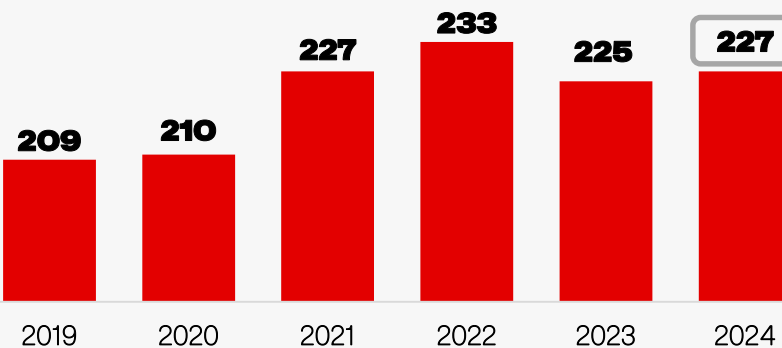
LOJAS FÍSICAS

RECEITA BRUTA

R\$ M



NÚMERO DE LOJAS



■ LOJAS CENTAURO

78,0%

SHARE DAS VENDAS DE
CENTAURO

R\$ 4,0K/M²

CAPEX POR LOJA/
REFORMA

~1030 M²

ÁREA MÉDIA DE LOJAS

87,2%

NPS LOJAS EM 2024

+ 45

CONVERSÕES PARA G5
(DESDE 2019)

+ 17

NOVAS G5
(DESDE 2019)

ABRANGÊNCIA NACIONAL

**227 LOJAS PRESENTES EM
110 CIDADES DO BRASIL.**

**PREDOMINANTE
EM SHOPPINGS**

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

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

CENTAURO

LOJAS G5

CENTAURO

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

**FOCO EM
EXPERIÊNCIA**

**PAGAMENTO
MOBILE**

**PERSONALIZAÇÃO
DE PRODUTOS**

**EVENTOS
ESPORTIVOS**

**ESPAÇO PARA
TESTE DE
PRODUTOS**

**TRANSMISSÃO
DE JOGOS**

JK IGUATEMI | SÃO PAULO



JK IGUATEMI | SÃO PAULO



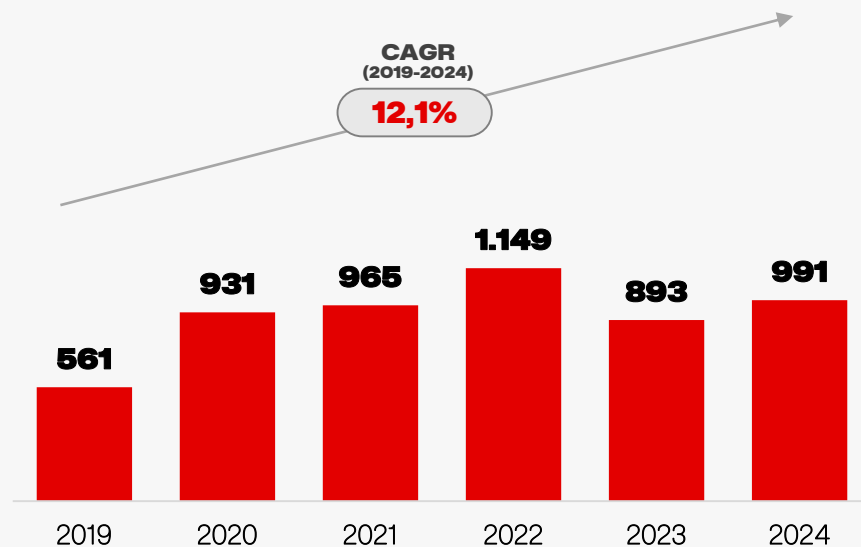


AV. PAULISTA | SÃO PAULO



RECEITA BRUTA

R\$ M

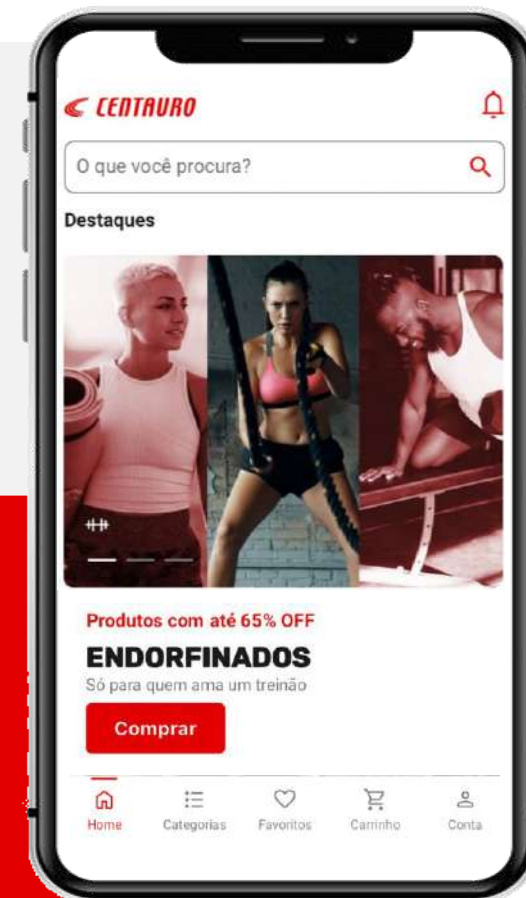


MULTICANALIDADE VOLTADA AO ESPORTE

PERSONALIZAÇÃO DE PRODUTOS

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

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



22,0%
SHARE DAS
VENDAS
DA CENTAURO

55,5%
SHARE DAS
VENDAS ONLINE
VIA APP

68,7%
NPS EM
2024

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

LOJAS FÍSICAS OPERAM COMO HUB PARA VENDAS FEITAS ONLINE

CLICK & COLLECT

SHIP FROM STORE

ENDLESS AISLE

TROCAS DE COMPRAS
ONLINE VIABILIZADAS
EM 100% DAS LOJAS

EXPERIÊNCIA DE COMPRA SEM FRICÇÃO

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

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

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

FISIA

DISTRIBUIDORA OFICIAL  NO BRASIL

FISIA

NIKE COMO
MARCA
#1 TOP OF MIND
NO BRASIL¹

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

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

OBRIGAÇÕES
CONTRATUAIS:
PAGAMENTO
DE ROYALTIES E
MARKETING FEES

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

CAPITAL DE GIRO
EFICIENTE E
PRECIFICAÇÃO
ESTRATÉGICA

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

EVOLUÇÃO NO DTC:
50% SHARE EM 2024
VS APROX. 30%
NO INÍCIO DO
LICENCIAMENTO

FRENTES DE
CRESCIMENTO:

EXPANSÃO DA
MARCA NO BRASIL

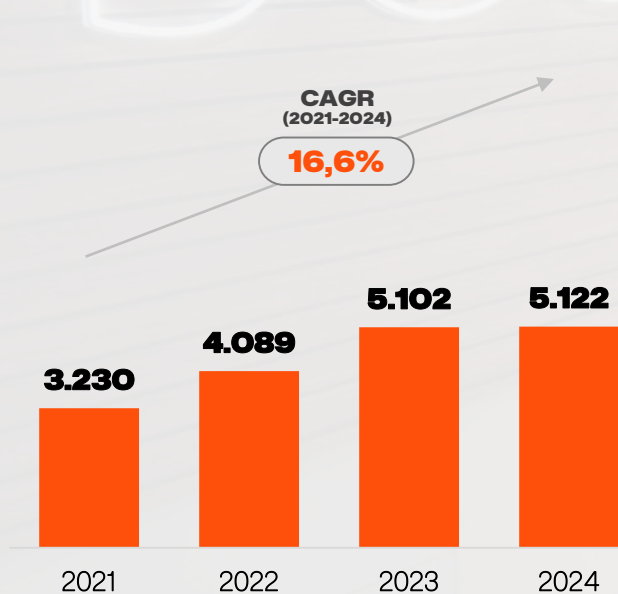
NOVAS
LOJAS

EXPANSÃO
DO DIGITAL

OMNISCANALIDADE

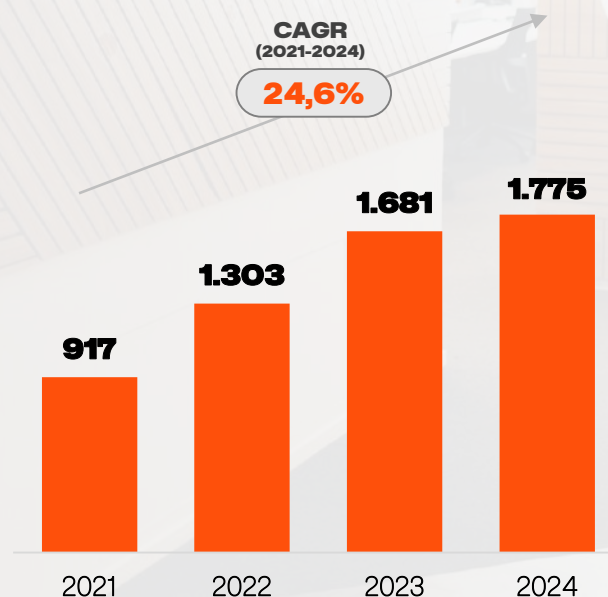
RECEITA BRUTA

R\$ M

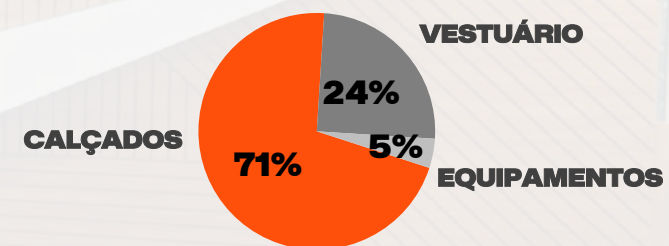


LUCRO E MARGEM BRUTA

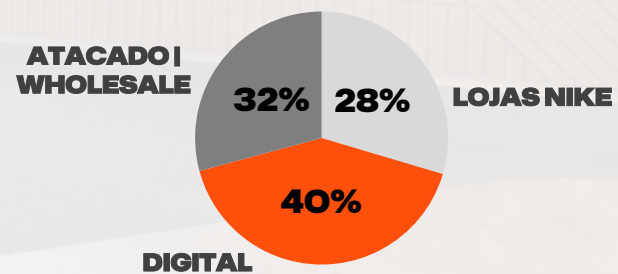
R\$ M | %



SHARE POR CATEGORIA



SHARE POR CANAL

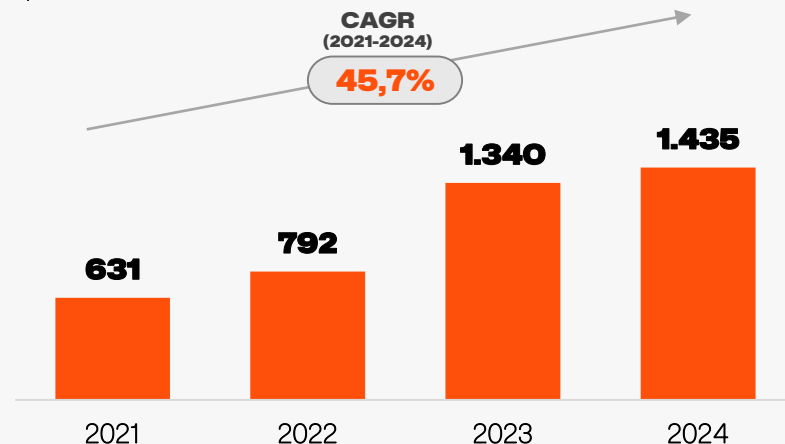


TICKET MÉDIO R\$ 518

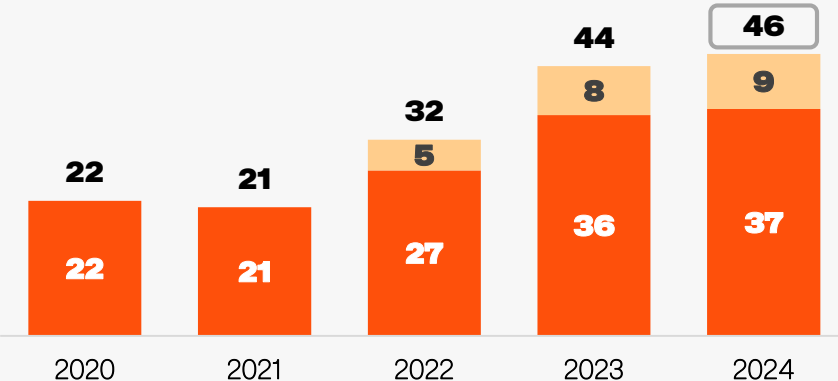
LOJAS FÍSICAS

RECEITA BRUTA

R\$ M



NÚMERO DE LOJAS



■ NVS ■ NDIS

28,0%
SHARE DAS VENDAS DA
FISIA

R\$ 4,5K/M²
CAPEX NOVAS LOJAS NVS

R\$ 6,0K/M²
CAPEX NOVAS LOJAS NDIS

~1130 M²
ÁREA MÉDIA DE LOJAS NVS

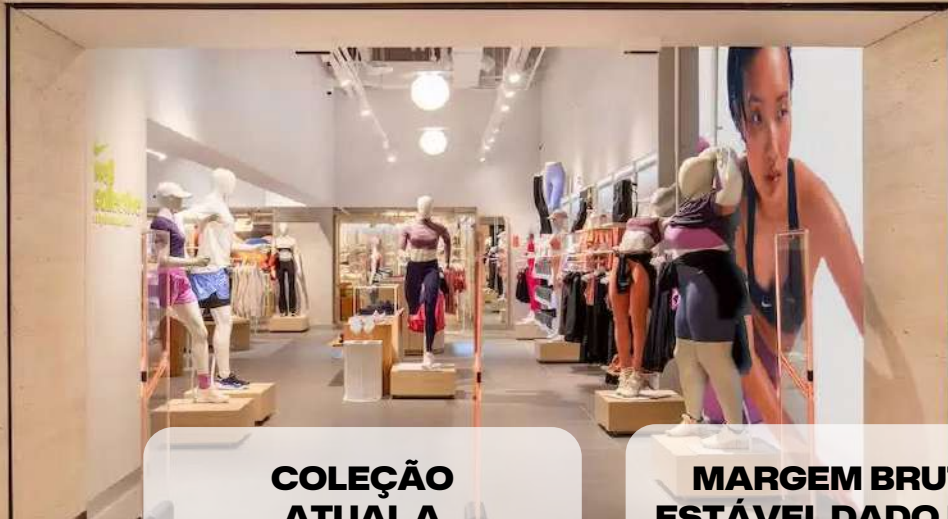
~622 M²
ÁREA MÉDIA DE LOJAS NDIS

FISIA



NDIS

NIKE DIRECT IN LINE STORES



**COLEÇÃO
ATUAL A
FULL PRICE**

**MARGEM BRUTA
ESTÁVEL DADO FULL
PRICE REALIZATION**



**SEGMENTAÇÃO
PREMIUM, CASUAL
E FEMININO**

**EXPANSÃO DE
MARKET SHARE
EM NOVAS
CATEGORIAS**



NDIS | IGUATEMI SÃO PAULO



NVS NIKE VALUE STORES



**MIX COMPOSTO POR
CLOSE OUT E REBUYS**

**CANAL
ESTRATÉGICO
PARA VENDA DE
COLEÇÕES
ANTERIORES**



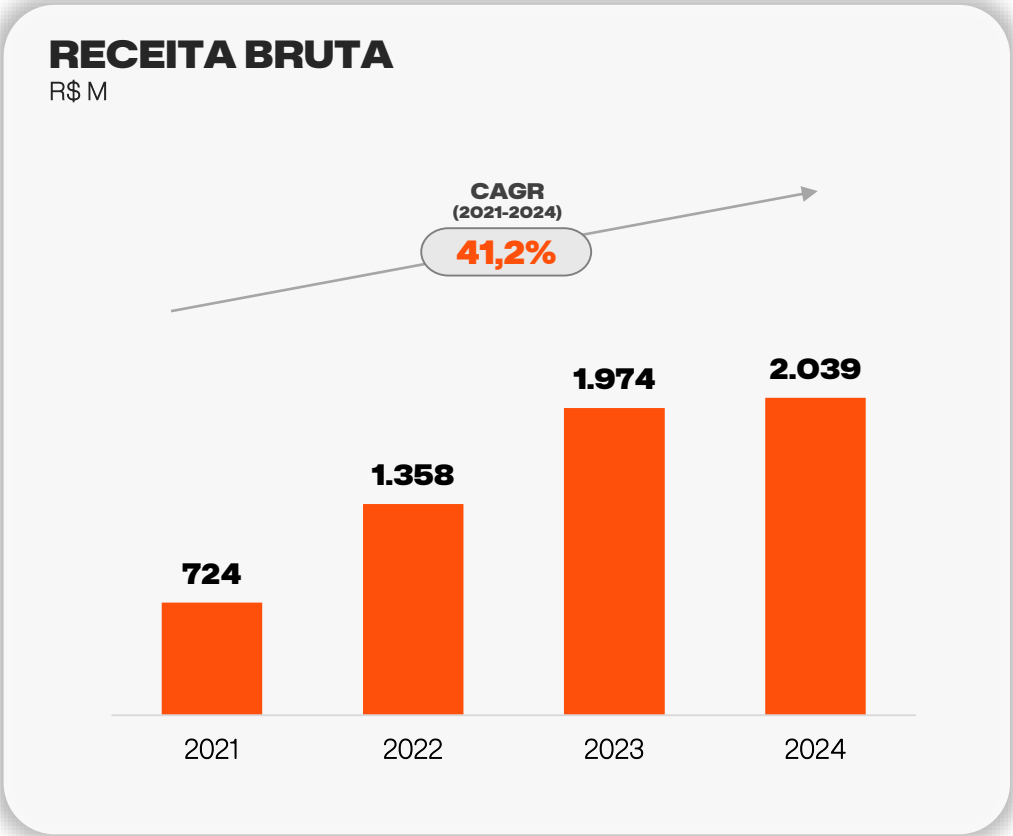
NVS | IMIGRANTES SÃO PAULO



**PORTA DE ENTRADA
PARA NOVOS
CONSUMIDORES**

**AUMENTO DE
BRAND
AWARENESS**





39,8%
SHARE DAS
VENDAS
DE FISIA

14,8%
SHARE 3P
(DIGITAL)

71,5%
NPS EM
2024

DESENVOLVIMENTO E
LANÇAMENTO DO
APP PRÓPRIO

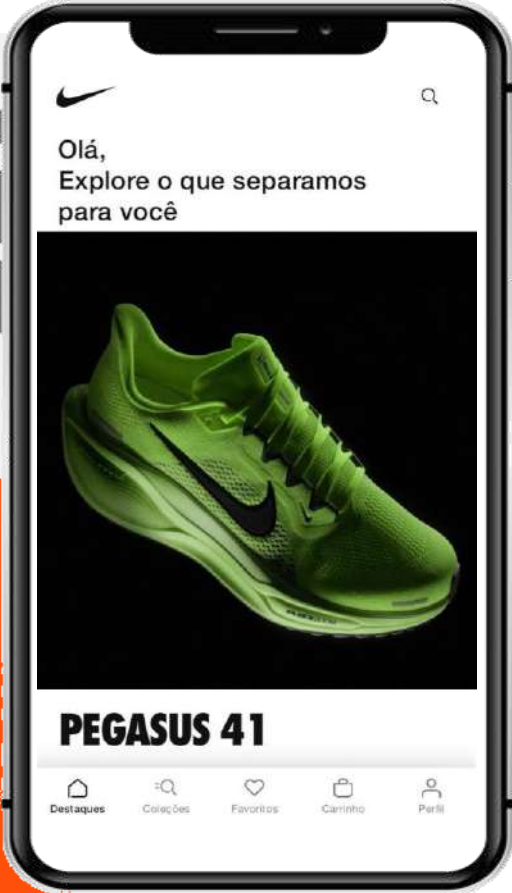
CRIAÇÃO DO SEGMENTO
3P

AUMENTO DAS VENDAS DE
SNEAKERS E CASUAL

PRECIFICAÇÃO OTIMIZADA E
RENTABILIZAÇÃO DO CANAL

OTIMIZAÇÃO DO MARKETING
DE PERFORMANCE

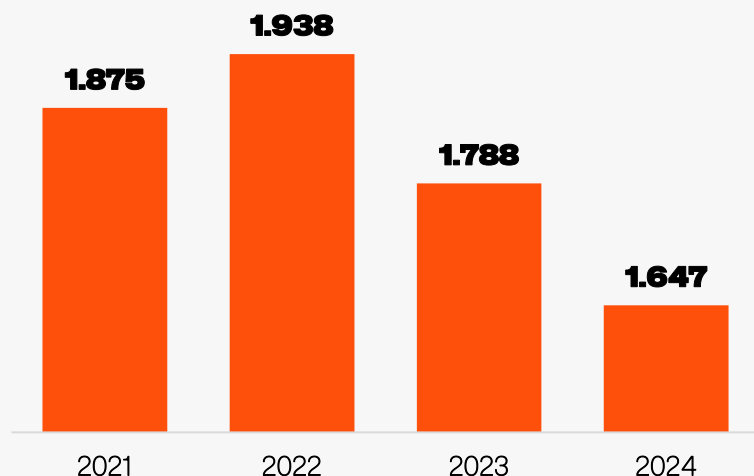
EXPANSÃO DO SORTIMENTO
DE PRODUTOS



WHOLESALE

RECEITA BRUTA

R\$ M



32,2 %

**SHARE DAS
VENDAS
DE FISIA**

+9,3 MIL

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

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

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

**CENTAURO COMO UM DOS
PRINCIPAIS CLIENTES**

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

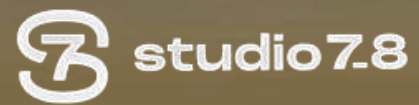
+4,5 MIL

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

FISIA



SBF VENTURES





MULTIMARCAS **CRIADA** EM 2023 **PELO**
GRUPO SBF FOCADA NA **VENDA DE**
PRODUTOS CASUAIS ESPORTIVOS

CURADORIA DE PRODUTOS,
PRODUÇÃO DE CONTEÚDO E
ESPAÇO PARA **EXPERIÊNCIAS**
E EVENTOS

FOCADA EM LIFESTYLE E
STREETWEAR, CONTA COM
VESTUÁRIO E SNEAKERS DE **MARCAS**
COMO NIKE, JORDAN, ADIDAS, PUMA,
VANS, FILA E ETC

LOJA ONLINE E POP-UP LOCALIZADA
NA AV. PAULISTA (SP)





A NWB É O MAIOR ECOSSISTEMA
DE PRODUÇÃO, DISTRIBUIÇÃO E
COMUNIDADE DE **CONTEÚDOS**
ESPORTIVOS DA INTERNET
BRASILEIRA

+ DE 100 MILHÕES
DE INSCRITOS NOS CANAIS DO
YOUTUBE

+ DE 800
CANAIS AFILIADOS

TRANSMISSÃO DO **PAULISTÃO SERIE**
A2 MASCULINO 2024 & SERIE A1
FEMININO 2024 NOS CANAIS NWB

GRUPO SBF REALIZOU **AQUISIÇÃO**
DE **100%** DA **NWB EM 2021**





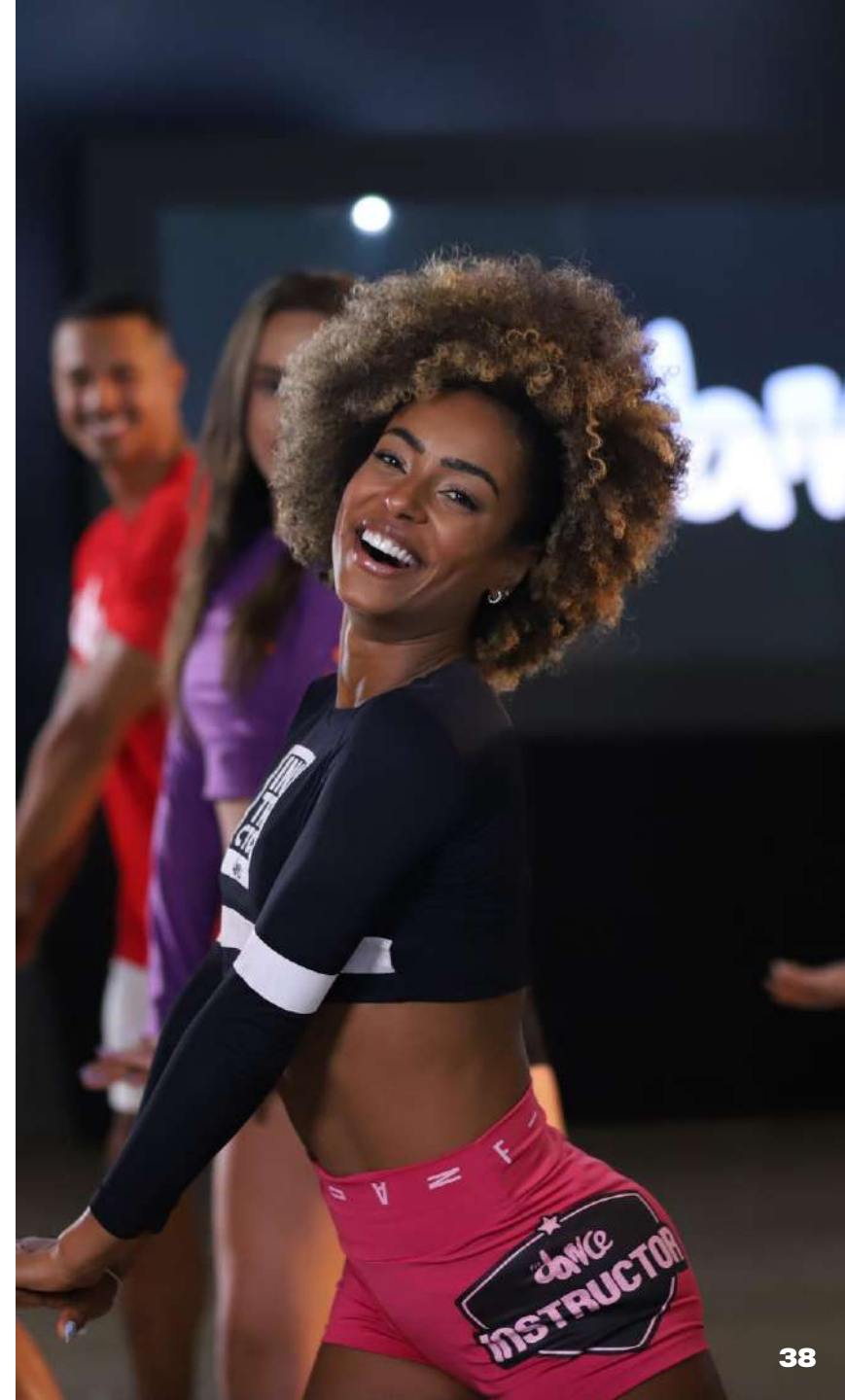
UMA DAS **MAIORES PLATAFORMAS DE DANÇA DO BRASIL** QUE REÚNE **CONTEÚDO, AULAS E PRODUTOS** PARA OS APAIXONADOS POR DANÇA

+ DE 38 MILHÕES
DE SEGUIDORES NAS REDES SOCIAIS

+ 18 BILHÕES
DE VIEWS EM SEUS CANAIS
MULTIPLATAFORMA

APROXIMADAMENTE **30 MIL ACADEMIAS** & **MEIO MILHÃO** DE AULAS DE **FITDANCE** EM 2023

GRUPO SBF ADQUIRIU A FIT DANCE EM 2022, COMPONDO A **SBF VENTURES**





SPORTECH ESPECIALIZADA EM
**GESTÃO DIGITAL DE CLUBES DE
FUTEBOL**, IMPULSIONANDO O
**MERCADO DE ENTRETENIMENTO
ESPORTIVO** NO BRASIL

+ DE 1,2 MIL
CONTEÚDOS PRODUZIDOS

+ DE 7 MILHÕES
DE VIEWS MENSAIS

+ DE 3,5 MILHÕES
DE USUÁRIOS

+ DE 120,3 MILHÕES
DE PAGEVIEWS AO LONGO DO ANO

INVESTIMENTO SBF: BÔNUS DE
SUBSCRIÇÃO DE **30%** DO CAPITAL
SOCIAL DA ONEFAN DESDE 2022





ESPECIALIZADA EM
ORGANIZAÇÃO E PROMOÇÃO
DE **EVENTOS ESPORTIVOS**

+ DE 300 EVENTOS ANUAIS
REALIZADOS NO PAÍS

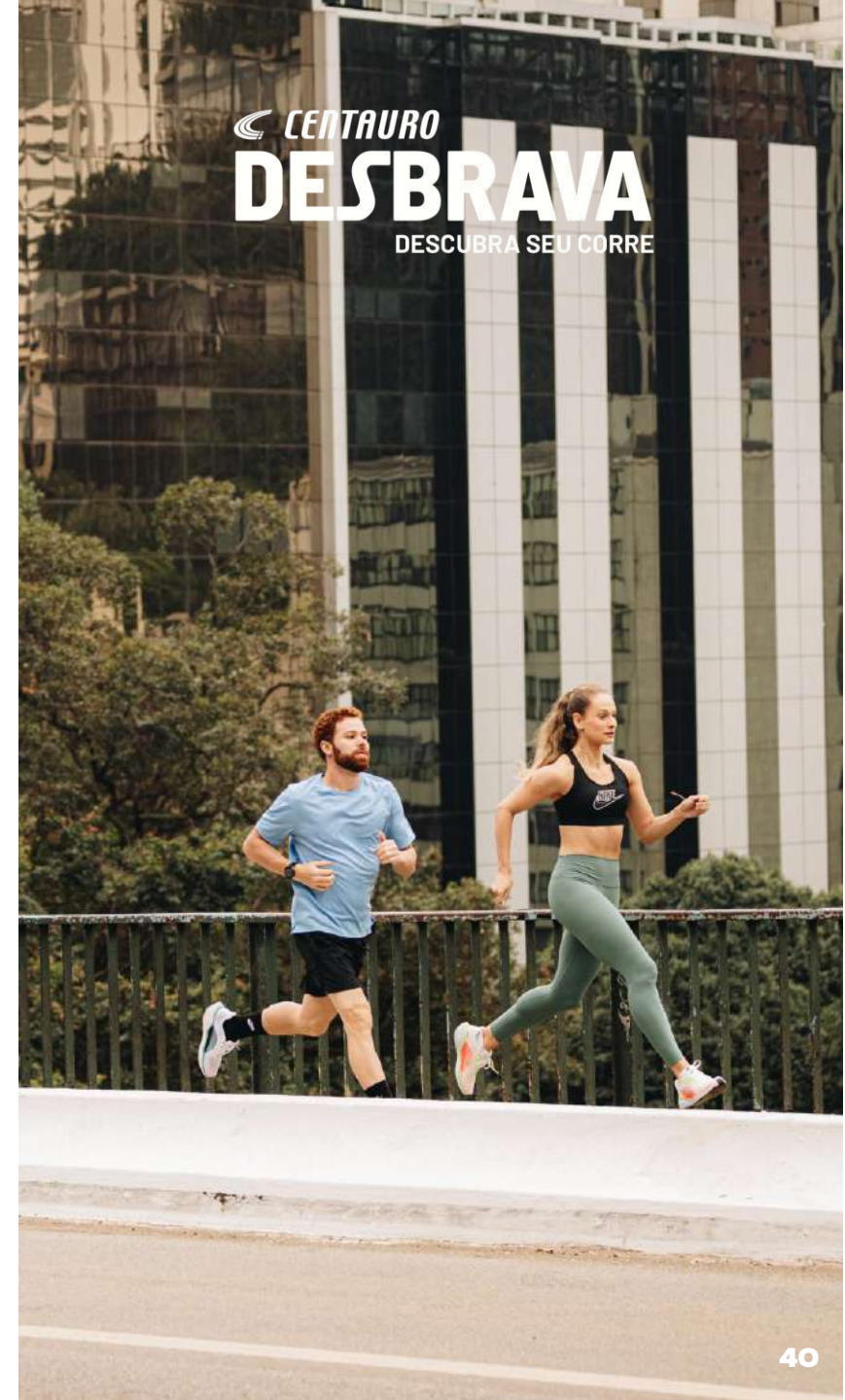
+ DE 700 MIL INSCRIÇÕES
NOS EVENTOS

+ DE 700 MILHÕES
DE MÍDIAS ESPONTÂNEAS

ORGANIZAÇÃO DOS EVENTOS
ESPORTIVOS DO **GRUPO SBF**, COMO A
NIKE RUN DE 2024 E O **CENTAURO**
DESBRAVA

INVESTIMENTO SBF: 30% DO
CAPITAL SOCIAL DA X3M DESDE 2022

CENTAURO
DESBRAVA
DESCUBRA SEU CORRE



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NO BRASIL

 **ONEFAN**

X3m

NWB
Network Brasil

fit dance

 **studio7.8**

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

 **JOSÉ
SALAZAR**

 **VICTORIA
MACHADO**

 **LUNA
ROMEU**

 **LUÍSA
MILAN**

 **JOÃO
MARQUES**

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

GRUPO SBF

INSTITUTIONAL PRESENTATION

2024

GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NO BRASIL

ONEFAN

X3m

NWB
Network Brasil

fit dance

studio7.8

SUMMARY

- > GRUPO SBF
- > CENTAURO
- > FISIA
- > VENTURES

GRUPO SBF



An aerial photograph of a green field, possibly a soccer field, with yellow lines marking the boundaries. The text "GRUPO SBF" is overlaid in white.

GRUPO SBF



GRUPO SBF IS A **SPORTS PLATFORM** THAT CONNECTS **BRANDS AND PEOPLE**.

COMPOSED OF **THREE** BUSINESS UNITS:

- **CENTAURO**
- **FISIA**
- **SBF VENTURES**

GRUPO SBF AT A GLANCE

GRUPO SBF

CENTAURO FOUNDATION IN 1981 (**44 YEARS**), AND NIKE BRAZIL LICENSE IN **2020**

RESPONSIBLE FOR THE **SALE** OF APPROX. **70%** OF **NIKE** PRODUCTS **IN BRAZIL**

273 STORES
TOTALIZING **282.0 THOUSAND** SQM

PRESENT IN **25 STATES**
+ FEDERAL DISTRICT

4 DISTRIBUTION
CENTERS

+ 9.5 THOUSAND
EMPLOYEES

R\$ 7.2 BILLION
NET REVENUE (2024)
+ 2.3% VS 2023

R\$ 3.5 BILLION
GROSS PROFIT (2024)
+ 6.6% VS 2023

R\$ 772.4 MILLION
EBITDA¹ (2024)
+ 27.3% VS 2023

R\$ 417.5 MILLION
NET PROFIT¹ (2024)
+ 83.3% VS 2023

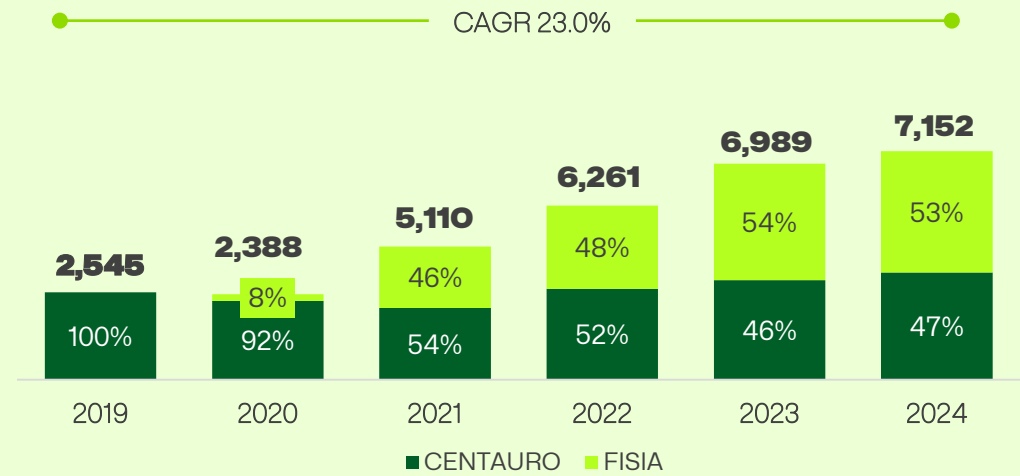
49.2% GROSS MARGIN¹
10.8% EBITDA MARGIN¹
5.8% NET MARGIN¹

34% SHARE OF DIGITAL
REVENUE (2024)

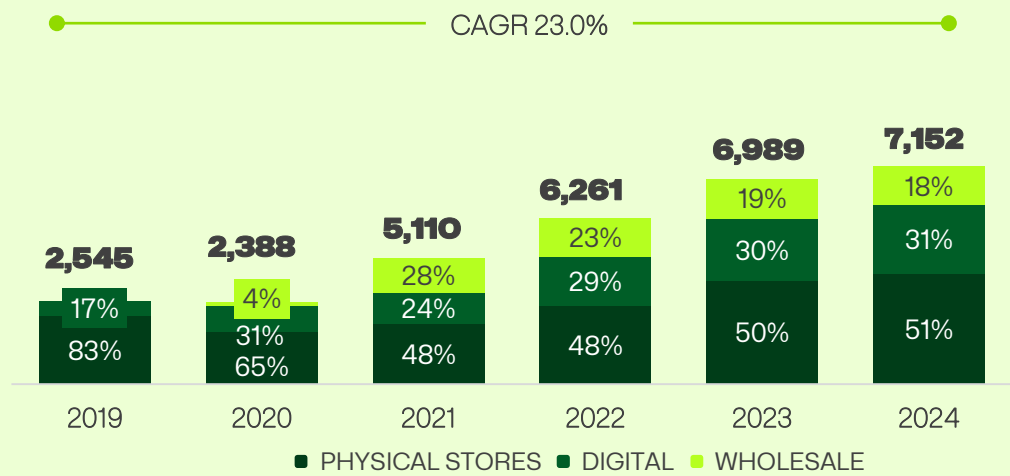
KEY NUMBERS

R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

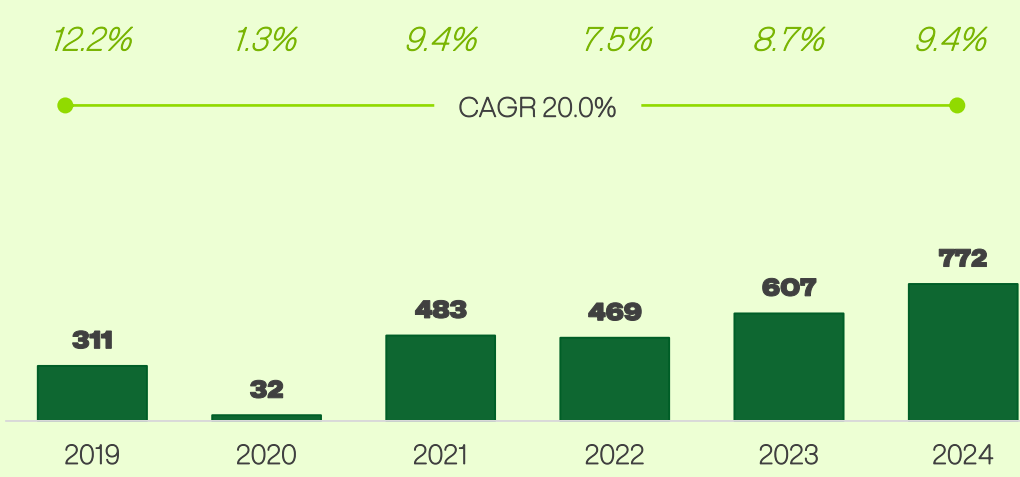
NET REVENUE AND SHARE BY BUSINESS UNIT



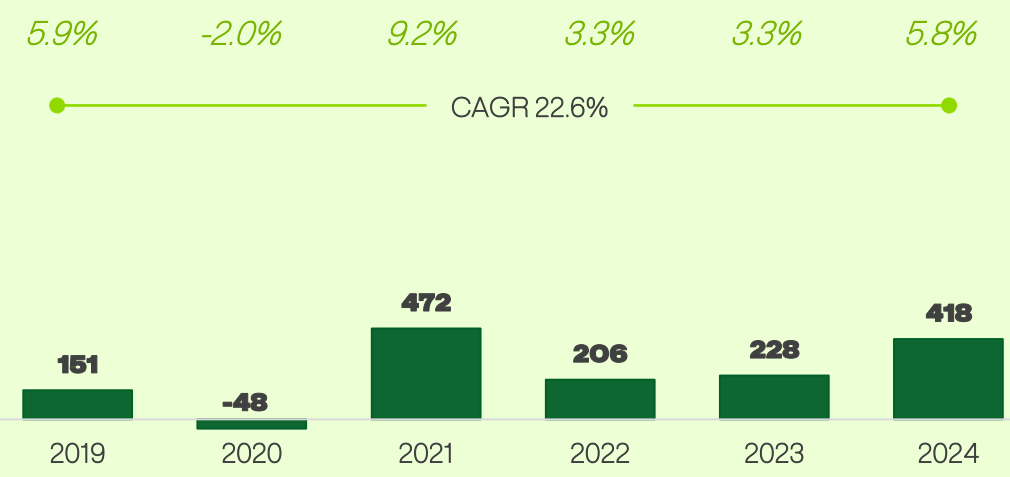
NET REVENUE AND SHARE BY CHANNEL



EBITDA AND EBITDA MARGIN



NET PROFIT AND NET MARGIN



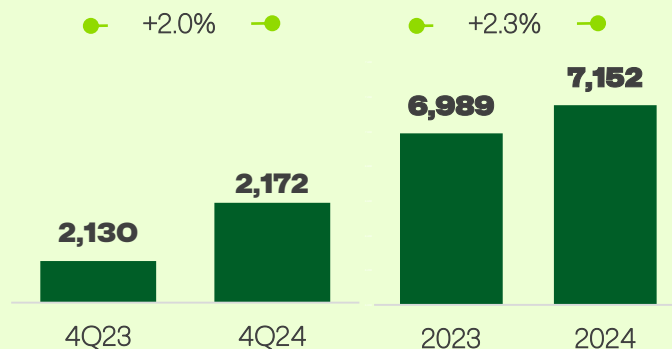
*12/31/2024; **FISIA INFORMATION IN 2020 ONLY COVERS DECEMBER.

KEY NUMBERS

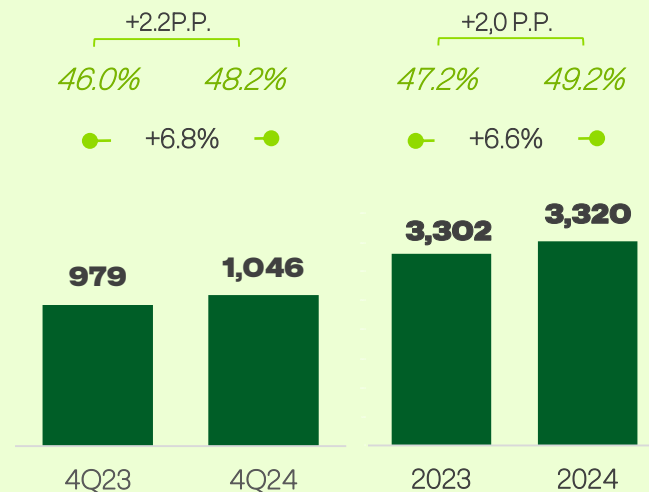
R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

GRUPO SBF

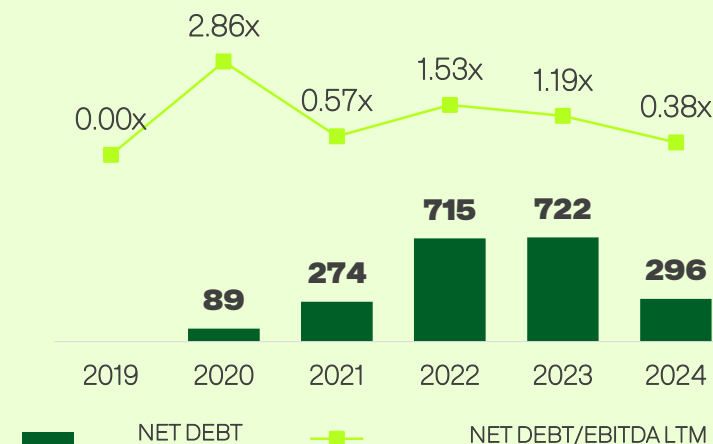
NET OPERATING REVENUE



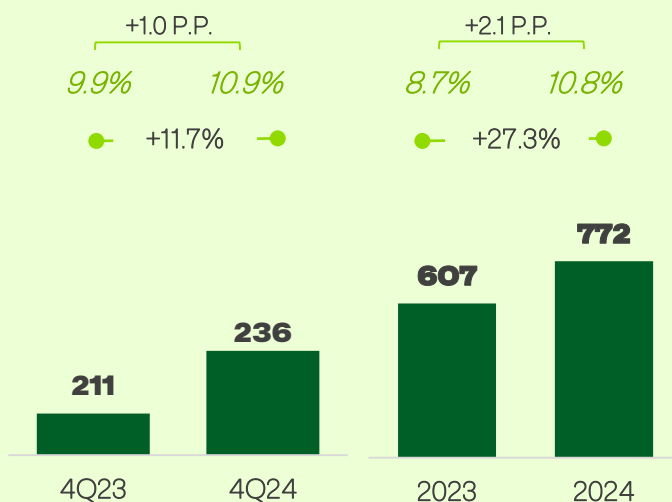
GROSS PROFIT



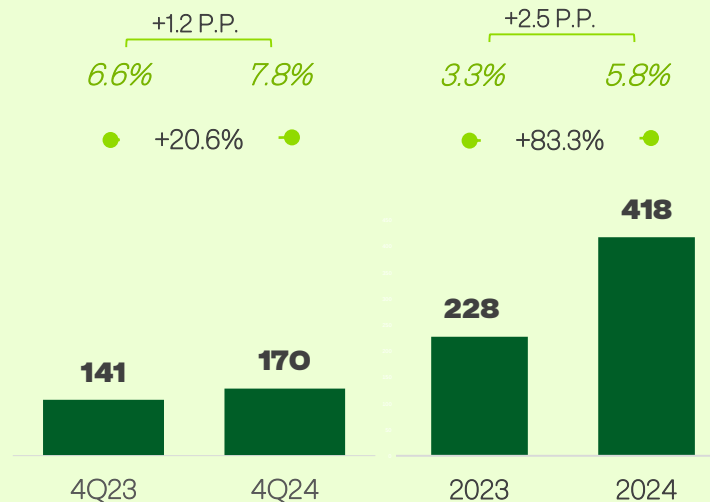
INDEBTEDNESS



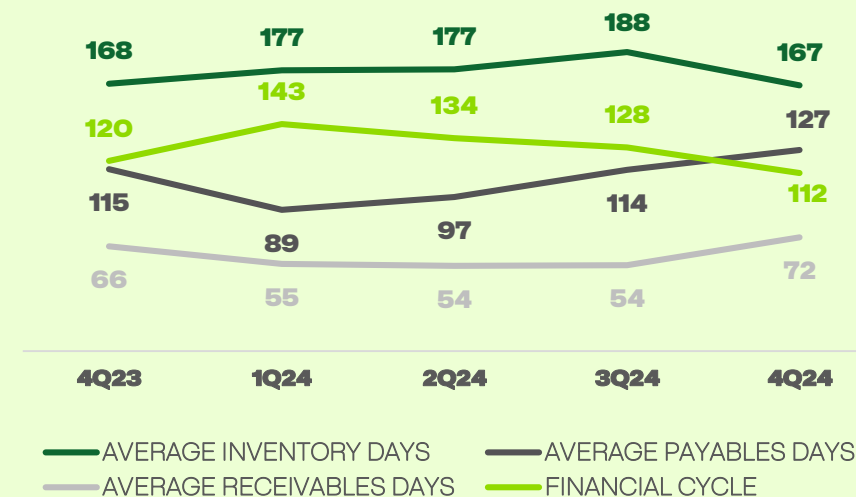
EBITDA AND EBITDA MARGIN



NET PROFIT AND NET MARGIN



FINANCIAL CYCLE



GRUPO SBF

273 STORES
282.0 THOUSAND SQM

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NO BRASIL

9 NDIS
5.6 THOUSAND SQM
~622 SQM/STORE

37 NVS
41.8 SQM
~1,130 SQM/STORE

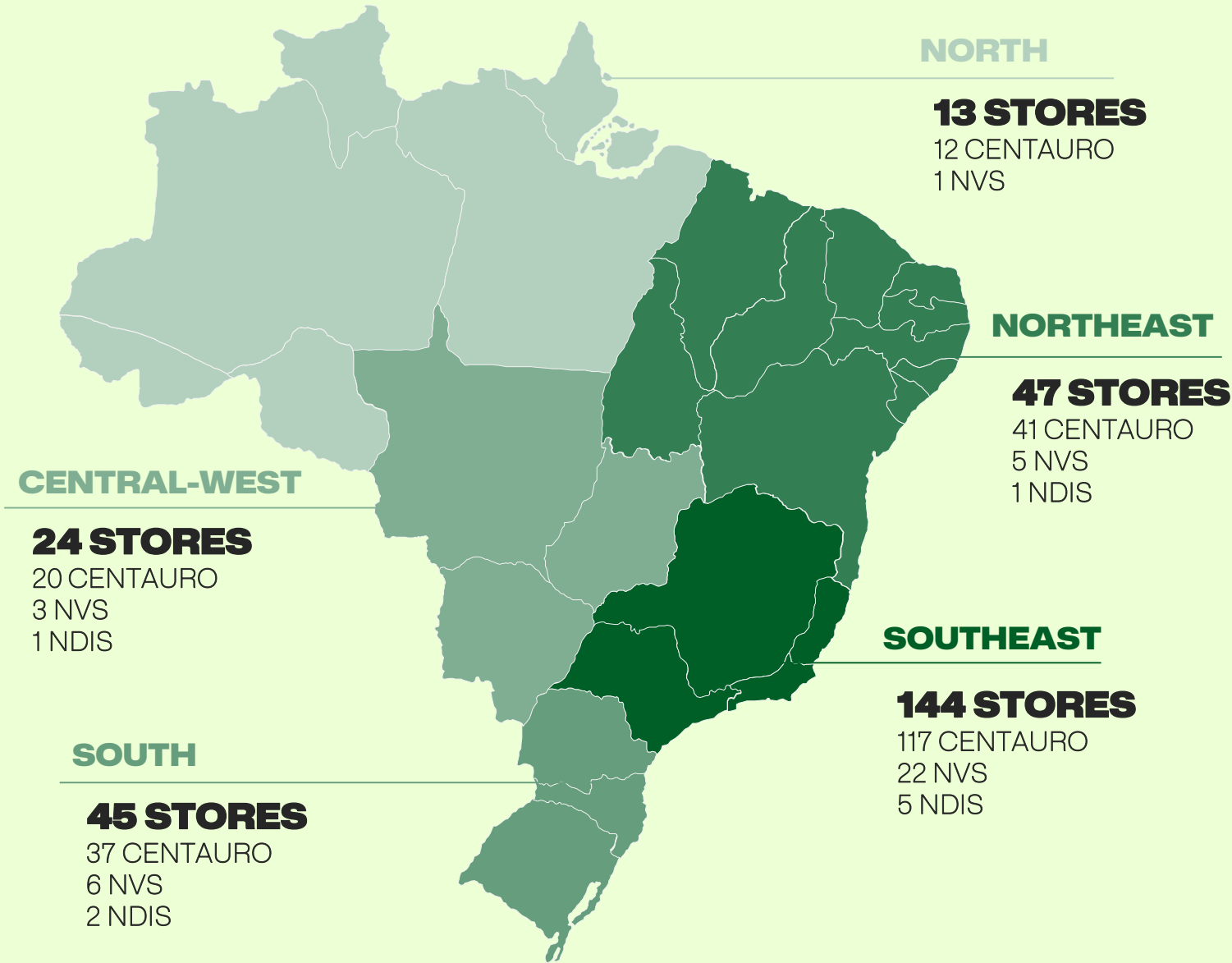
CENTAURO

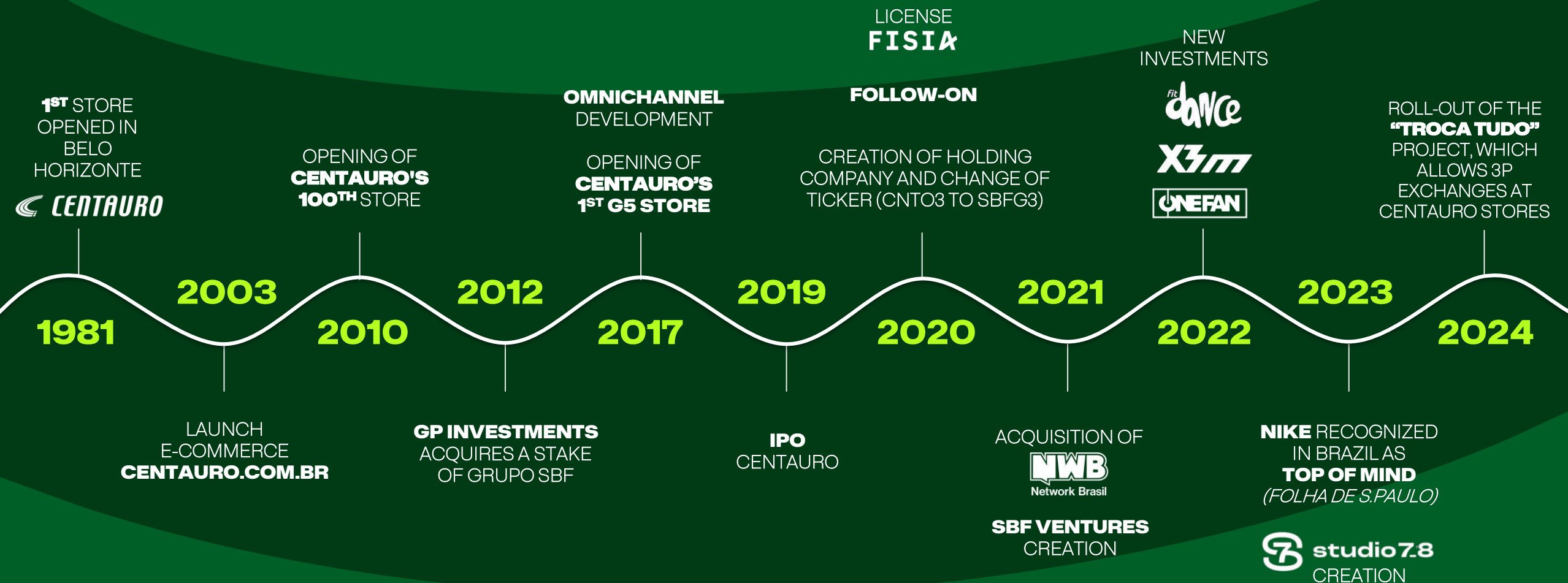
227 STORES
233.6 THOUSAND SQM
~1,030 SQM/STORE

25
STATES OF
BRAZIL +
FEDERAL
DISTRICT

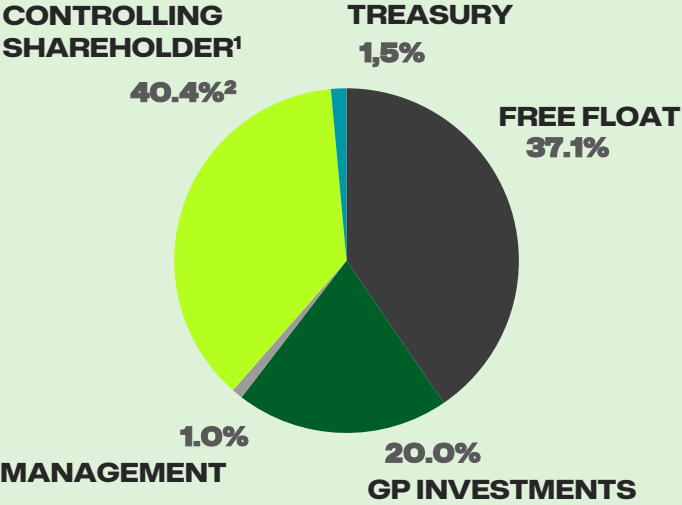
B&M STORES
52%
OF SALES
(4Q24)

+36
NEW
STORES
(2022-2024)

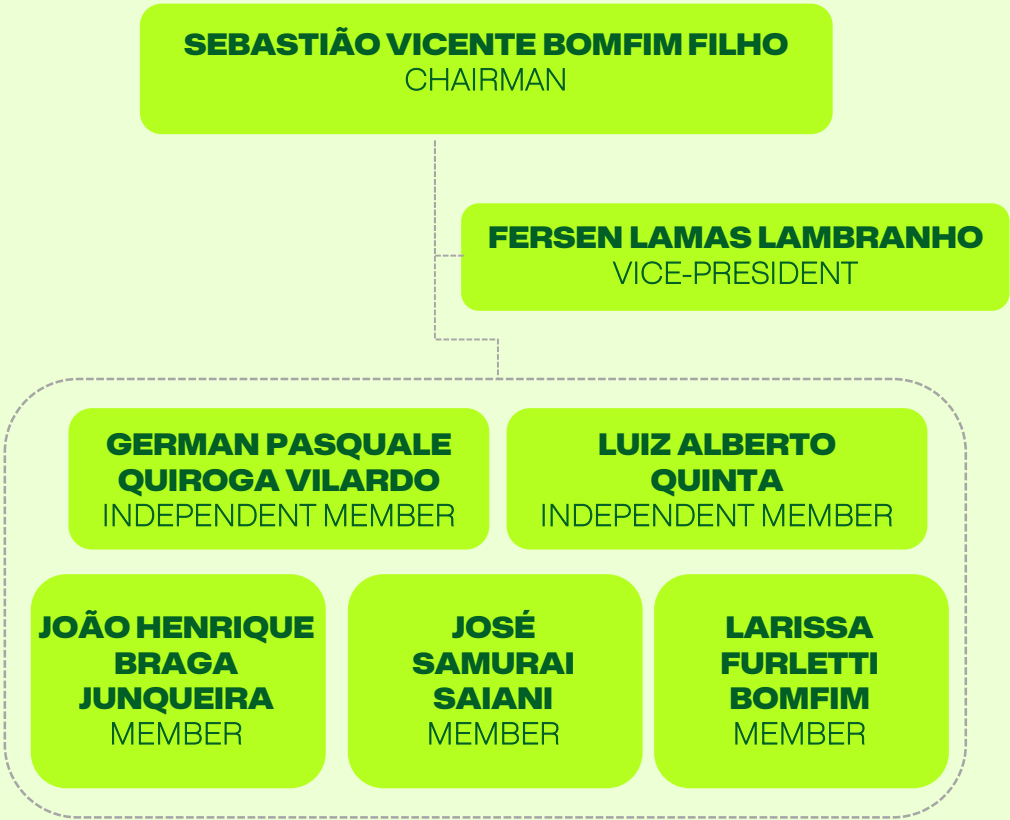




SHAREHOLDER STRUCTURE



BOARD OF DIRECTORS



ADVISORY COMMITTEES



COAUD - AUDIT COMMITTEE



COPAR - PEOPLE, ENVIRONMENT AND REMUNERATION COMMITTEE



CODIG - DIGITAL TRANSFORMATION COMMITTEE



CERIL - EXPANSION, RENOVATIONS, AND STORE INNOVATIONS COMMITTEE

(1) WITH OTHER SHAREHOLDERS REPRESENTING THE SAME INTEREST. CONTROLLING SHAREHOLDERS ALSO BELONG TO MANAGEMENT (BOARD OF DIRECTORS) AND HAVE BEEN ACCOUNTED FOR WITHOUT DUPLICATION.
(2) INCLUDES STOCKS AND DERIVATIVES BASED ON STOCKS WITH THE POSSIBILITY OF PHYSICAL SETTLEMENT.







CENTAURO



LARGEST SPORTS
RETAILER IN LATIN
AMERICA

SEGMENTED AND
DIFFERENTIATED
ASSORTMENT

PROFITABLE
MODEL IN ALL
CHANNELS

SHOPPING
JOURNEY FOCUSED
ON THE CUSTOMER
EXPERIENCE

EXCLUSIVE FOCUS
ON SPORTS AND
THEIR MULTIPLE
CATEGORIES

PART OF THE MIX
COMPOSED OF
PRODUCTS OF
BRANDS AND
LICENSED

CONTROLLED
PRICING
(SUGGESTED
RETAIL PRICE)

FRICTIONLESS
SHOPPING
EXPERIENCE
THROUGH
OMNICHANNEL

GROWTH
AVENUES:

GROSS
PROFIT/SQM

SSS AND
NEW STORES

DIGITAL
EXPANSION

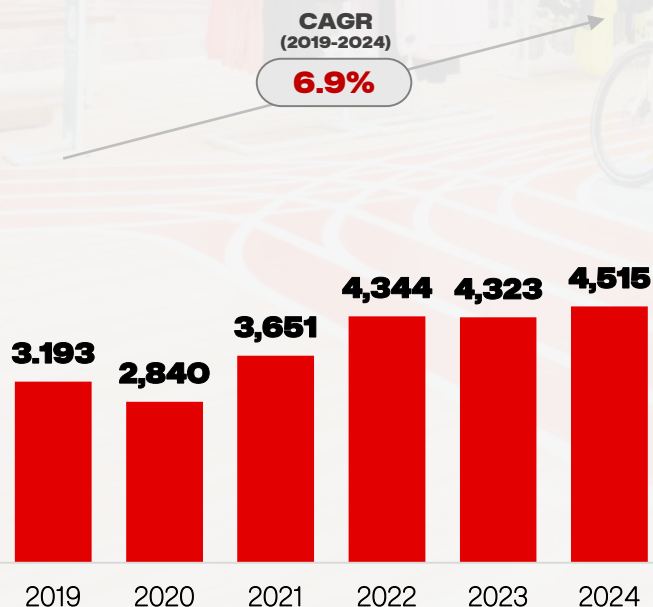
OMNICHANNEL



KEY NUMBERS

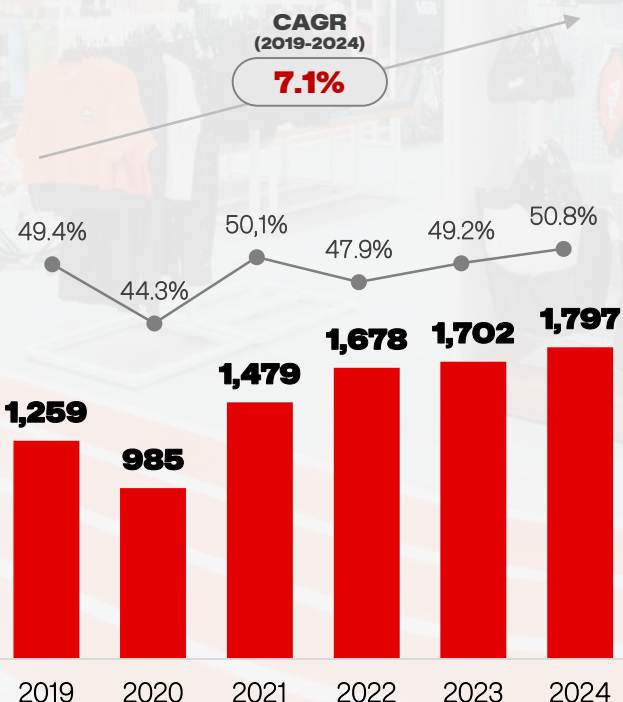
GROSS REVENUE

R\$ M

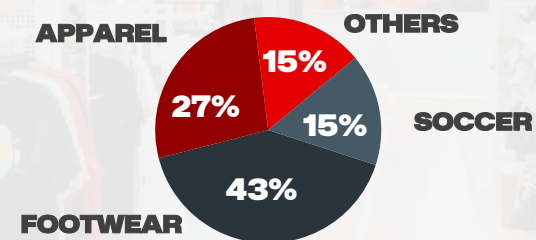


GROSS PROFIT AND MARGIN

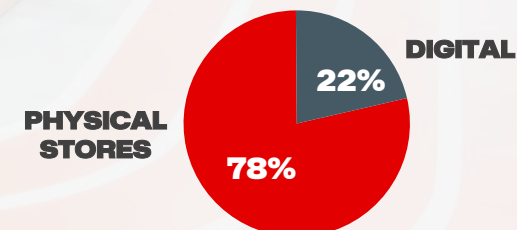
R\$ M | %



SHARE BY CATEGORY



SHARE PER CHANNEL



AVERAGE TICKET R\$ 284

44% OF THE PRODUCTS SOLD AT CENTAURO ARE DISTRIBUTED BY THE GRUPO SBF (NIKE + OWNED BRANDS AND LICENSES).

**CENTAURO'S RUNNING CIRCUIT
FOCUSED ON INCREASING TRAFFIC
IN STORES AND POSITIONING
CENTAURO IN THE RUNNING MARKET**

**DIFFERENT ROUTES AND
PRE-RACE TRAINING**

**IN PARTNESHIP WITH THE
MAIN MALLS IN BRAZIL**

**ORGANIZED BY X3M
(PART OF SBF VENTURES)**

**FREQUENT ACTIVATIONS
IN STORES NATIONWIDE**



**+50
MALLS
CONFIRMED**

**10
RACES
IN 2024**

**20
RACES
IN 2025**

STRATEGIC CATEGORIES



- **RUNNING**
- **WALKING**
- **SOCCER**
- **FITNESS**

STRATEGIC CATEGORIES,
MOST CONSUMED

IN STORE AND ONLINE
PRESENCE (1P)

VARIETY OF BRANDS,
ALL PRICE RANGES AND
PRODUCT DIVERSITY



- **BASKETBALL**
- **KIDS**

CATEGORIES WITH POTENTIAL
AND FAST GROWTH

IN STORE AND ONLINE
PRESENCE (1P)

VARIETY OF BRANDS,
ALL PRICE RANGES AND
PRODUCT DIVERSITY



- **AQUATICS**
- **OUTDOOR**
- **TEAM SPORTS**

CONSOLIDATED CATEGORIES
THAT RECOGNIZE CENTAURO
AS A SPORTS RETAILER

IN STORE AND ONLINE
PRESENCE (3P)

PRODUCTS CONCENTRATED
IN REFERENCE BRANDS AND
ENTRY-LEVEL PRICES



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

SMALLER CATEGORIES,
CLIENTS WITH SPECIFIC NEEDS

PRESENCE IN LARGER
STORES AND STRONG
DIGITAL PRESENCE (3P)

PRODUCTS CONCENTRATED
IN REFERENCE BRANDS

PARTNER BRANDS



BRANDS THAT PRESERVE CENTAURO'S DNA, GENERATE TRAFFIC IN STORES AND ONLINE AND GUARANTEE CONSUMER PREFERENCE.



PARTNER BRANDS



BRANDS THAT PRESERVE CENTAURO'S DNA, GENERATE TRAFFIC IN STORES AND ONLINE AND GUARANTEE CONSUMER PREFERENCE.

FILA

Est

OLYMPIKUS®

new balance

umbro

UNDER ARMOUR





**OWNED BRANDS AND LICENSES REPRESENT 20% OF CENTAURO'S REVENUE.
OXER AS A STRONG OPPORTUNITY IN THE WOMEN'S FITNESS SEGMENT.**

nord
suiss

nord

OXER

ADAMS.



 **FARM**





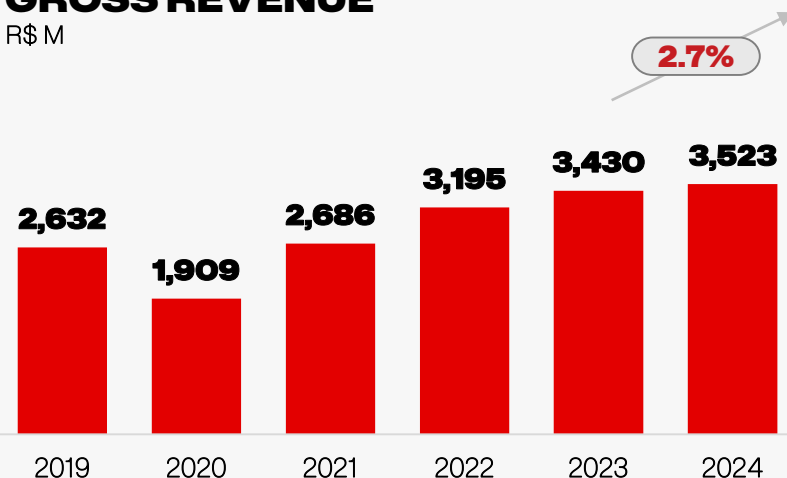


**REINFORCEMENT OF OWNED BRANDS AND LICENSES, CREATING
DIVERSIFICATION AND EXCLUSIVITY FOR CENTAURO.**

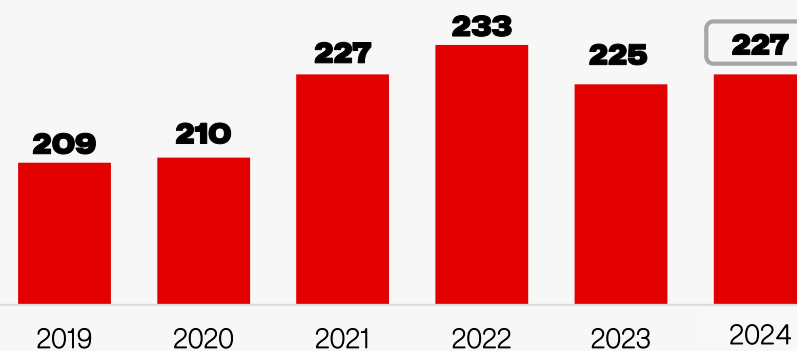
PHYSICAL STORES

GROSS REVENUE

R\$ M



NUMBER OF STORES



■ CENTAURO STORES

78.0%

SHARE OF CENTAURO'S
REVENUES

R\$ 4.0K/SQM

CAPEX PER NEW STORES
AND RENOVATIONS

~1030 SQM

AVERAGE STORE AREA

87.2%

NPS STORES

+ 45

CONVERSIONS TO G5
(SINCE 2019)

+ 17

NEW G5
(SINCE 2019)

NATIONAL COVERAGE

**227 STORES IN
110 CITIES IN BRAZIL**

PREDOMINANTLY IN MALLS

**CENTAURO STORES ARE
LOCATED IN THE MAIN MALLS.**

**ON TOP OF BEING A COMMERCIAL
CENTER, MALLS IN BRAZIL
ARE HUBS OF LEISURE,
CONVENIENCE AND SECURITY.**

CENTAURO

STORES G5

CENTAURO

**STORE CONCEPT FOCUSED ON THE BEST SHOPPING JOURNEY:
“FIND, CHOOSE, TRY AND PAY”**

**FOCUS ON
EXPERIENCE**

**MOBILE
PAYMENT**

**PRODUCTS
CUSTOMIZATION**

**SPORTS
EVENTS**

**AREA FOR
PRODUCT TESTING**

**LIVE SPORTS
BROADCASTS**

JK IGUATEMI MALL | SÃO PAULO



JK IGUATEMI MALL | SÃO PAULO



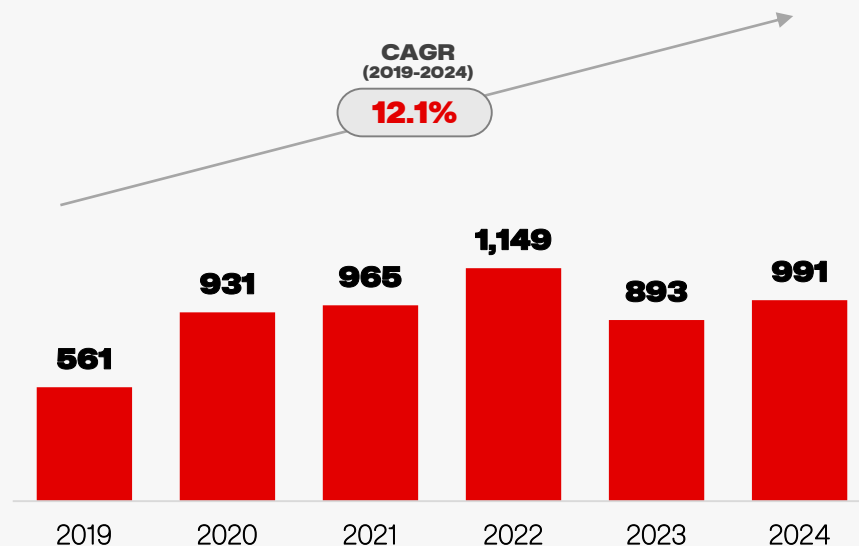


AV. PAULISTA | SÃO PAULO



GROSS REVENUE

R\$ M

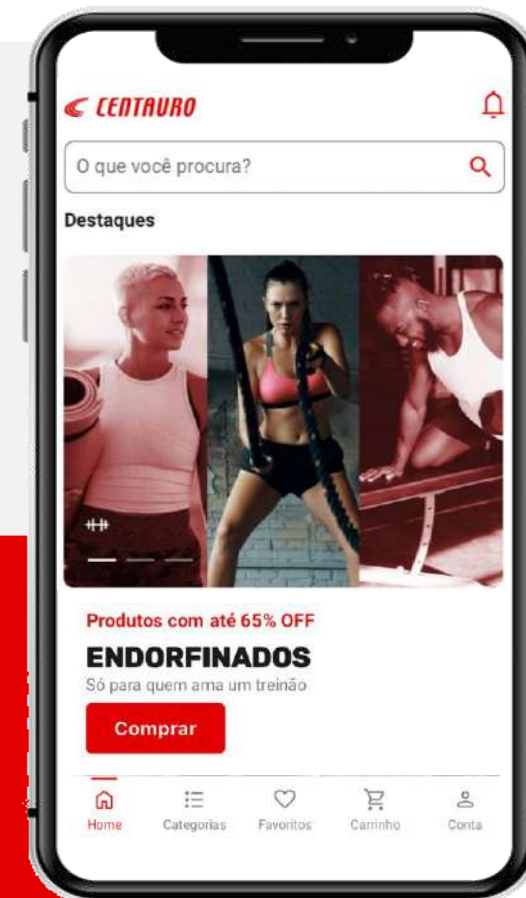


**SPORTS ORIENTED
MULTICHANNEL**

**CUSTOMIZATION OF
PRODUCTS**

**EXPANSION OF THE PORTFOLIO
BY OFFERING 3P PRODUCTS
(+400 SELLERS)**

**FOCUS ON PROFITABILITY
STARTING IN 2023, IMPROVING
DIGITAL CHANNEL GROSS MARGIN**



22.0%
SHARE OF
CENTAURO'S
REVENUES

55.5%
SHARE OF
ONLINE SALES
VIA APP

68.7%
NPS

THROUGH OMNICHANNEL, CENTAURO PROVIDES AN **INTEGRATED AND FLUID SHOPPING EXPERIENCE**, IN WHICH CUSTOMERS CAN BUY WHEREVER THEY ARE AND RETURN WHEREVER THEY WANT, RESULTING IN **GREATER LOYALTY AND CONVERSION**.

PHYSICAL STORES OPERATING AS A HUB FOR ONLINE SALES

CLICK & COLLECT

SHIP FROM STORE

ENDLESS AISLE

ONLINE PURCHASES (1P)
RETURN ENABLED IN
100% OF STORES

FRICTIONLESS SHOPPING EXPERIENCE

ALL STORES AND DIGITAL
PLATFORM OPERATING 100%
INTEGRATED SINCE 2019

100% RFID IMPLEMENTED
FOR STORE AND DC'S
SUPPLY AND INVENTORY

OMNICHANNEL CUSTOMERS
(BUY ON BOTH CHANNELS)
HAVE A HIGHER FREQUENCY
OF PURCHASE

FISIA

DISTRIBUIDORA OFICIAL  NO BRASIL

FISIA

NIKE AS
#1 TOP OF MIND
BRAND IN BRAZIL

R\$ 1BN DEAL
CLOSING IN
DEC/2020 FOR A
10 YEAR PERIOD

EXCLUSIVITY IN
PRODUCT
DISTRIBUTION AND
STORE AND DIGITAL
OPERATION IN BRAZIL

CONTRACT TERMS:
ROYALTIES AND
MARKETING FEES

EFFICIENCY GAINS
AND SYNERGIES
THROUGH
LOGISTICS AND
SAP INTEGRATION

WORKING CAPITAL
EFFICIENCY AND
STRATEGIC PRICING

113% GROWTH IN
REVENUE IN THE
FIRST 3 YEARS OF
OPERATION BY THE
GRUPO SBF

EVOLUTION IN DTC:
50% SHARE IN 2024
VS APPROX. 30% IN
THE ACQUISITION

GROWTH
AVENUES:

INCREASE BRAND
AWARENESS IN BRAZIL

NEW
STORES

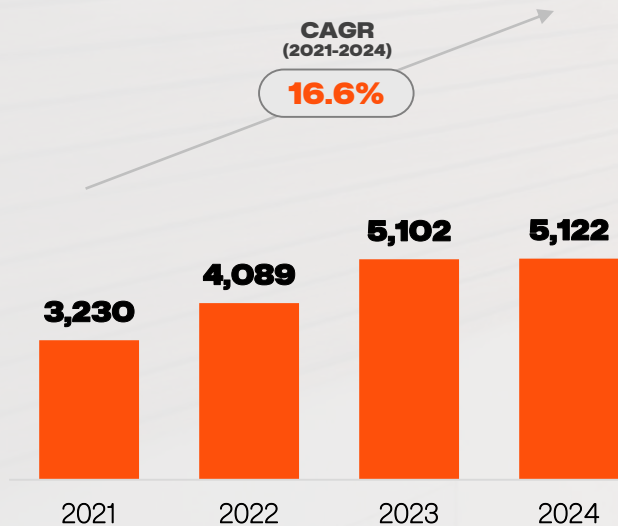
DIGITAL
EXPANSION

OMNICHANNEL

KEY NUMBERS

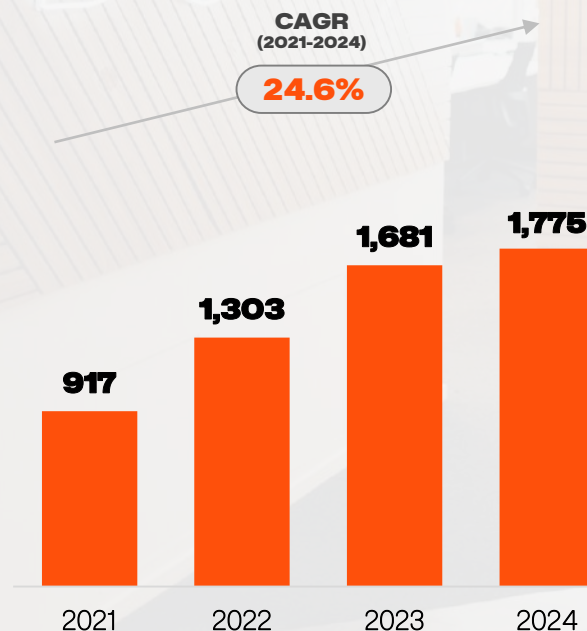
GROSS REVENUE

R\$ M

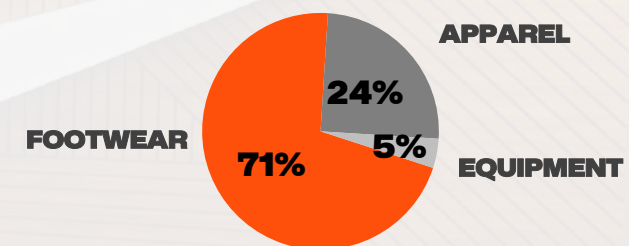


GROSS PROFIT AND MARGIN

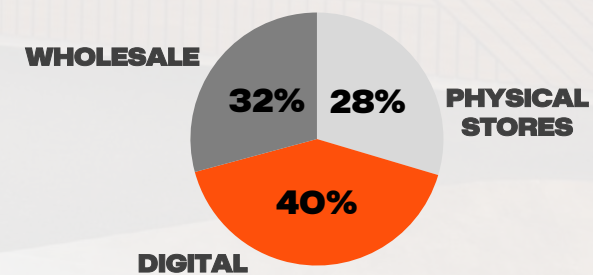
R\$ M | %



SHARE BY CATEGORY



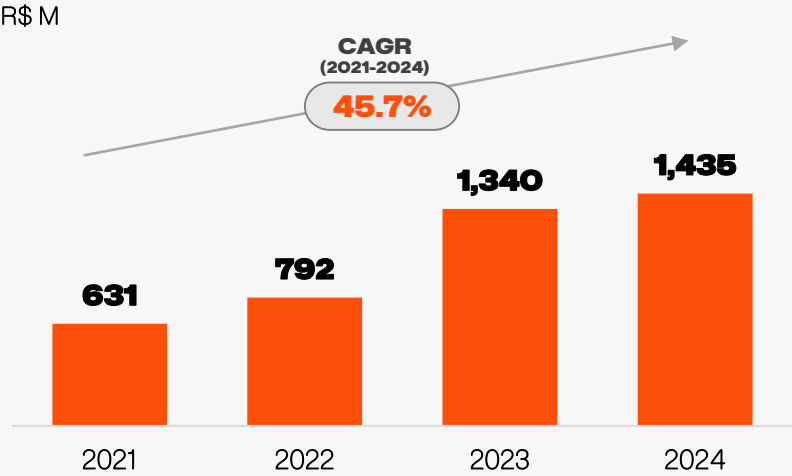
SHARE PER CHANNEL



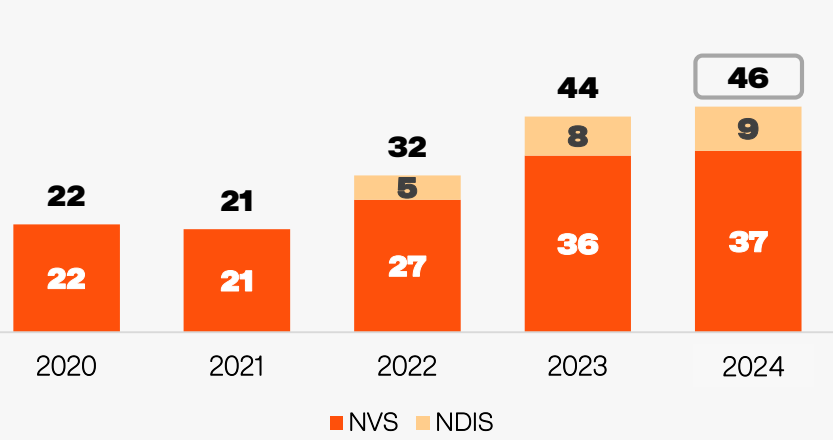
AVERAGE TICKET R\$ 518

PHYSICAL STORES

GROSS REVENUE



NUMBER OF STORES



28.0%
SHARE OF FISIA'S REVENUES

R\$ 4.5K/SQM
CAPEX PER NVS STORE

R\$ 6.0K/SQM
CAPEX PER NDIS STORE

~1130 SQM
AVERAGE NVS STORE AREA

~622 SQM
AVERAGE NDIS STORE AREA



NDIS

NIKE DIRECT INLINE STORES



**FULL PRICE
INLINE
COLLECTION**

**HEALTHY GROSS
MARGIN DUE TO
FULL PRICE
REALIZATION**



**PREMIUM, CASUAL
AND FEMALE
SEGMENTATION**

**EXPANSION OF
MARKET SHARE IN
NEW CATEGORIES**



NDIS | IGUATEMI MALL SÃO PAULO

NVS
NIKE VALUE STORES



**CLOSE OUT AND
REBUY MIX**

**STRATEGIC
CHANNEL FOR
SALLING PREVIOUS
COLLECTIONS**



**ENTRY CHANNEL
FOR NEW
CONSUMERS**

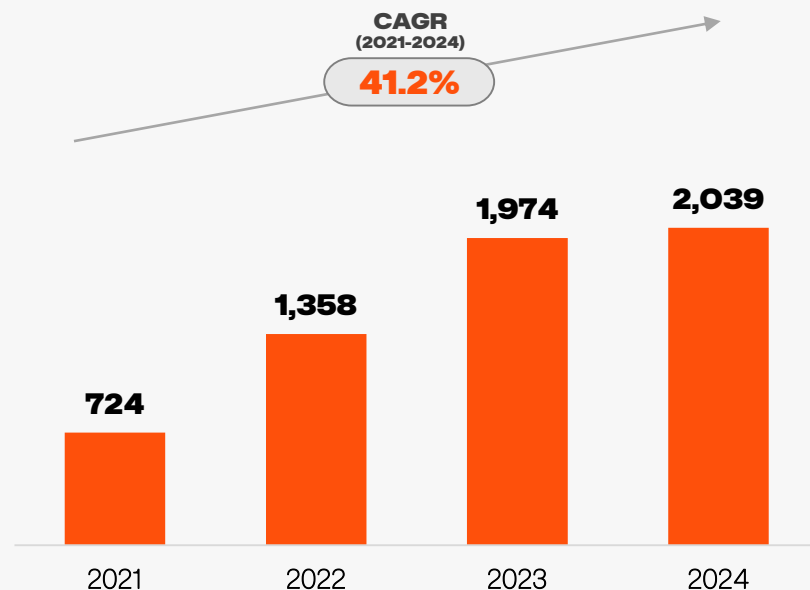
**INCREASE
OF BRAND
AWARENESS**



NVS | IMIGRANTES SÃO PAULO

GROSS REVENUE

R\$ M



39.8%

**SHARE OF FISIA'S
REVENUES**

14.8%

**3P SHARE
(DIGITAL)**

71.5%

**NPS
2024**

DEVELOPMENT AND LAUNCH OF OWNED APP

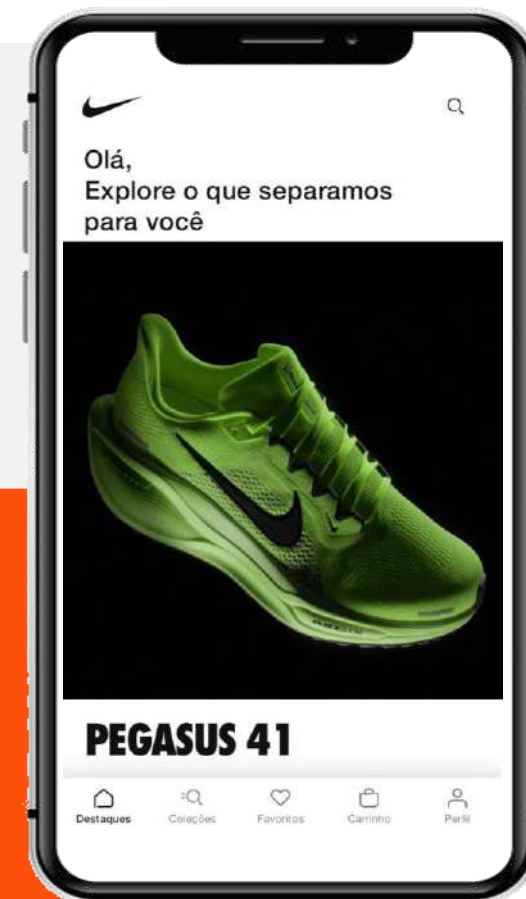
CREATING THE SEGMENT 3P

**INCREASE IN SALES OF
SNEAKERS AND CASUAL**

**OPTIMIZED PRICING AND
CHANNEL MONETIZATION**

**PERFORMANCE MARKETING
OPTIMIZATION**

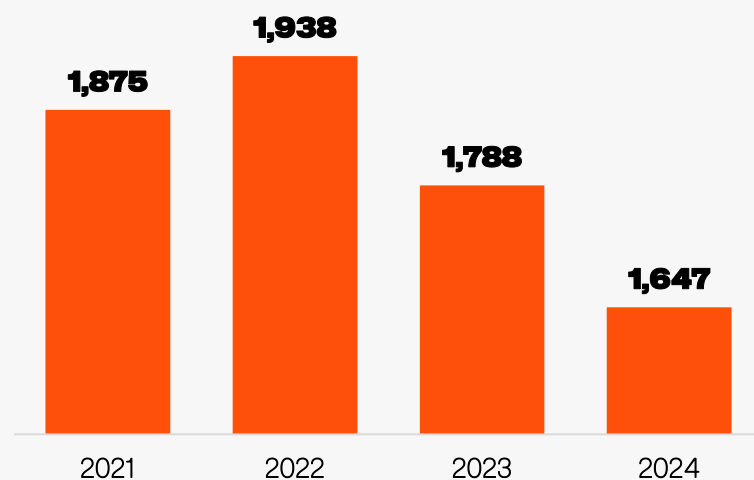
**PRODUCT ASSORTMENT
EXPANSION**



WHOLESALE

GROSS REVENUE

R\$ M



MARKET SHARE GAIN THROUGH STRATEGIC PARTNERS IN UNDERPENETRATED REGIONS

PRIORITIZATION OF DTC CHANNELS + FOCUS ON STRATEGIC ACCOUNTS

CENTAURO AS ONE OF THE MAIN CLIENTS

WHOLESALE PARTNER SEGMENTATION IN LINE WITH GLOBAL STRATEGY

32.2%

SHARE OF FISIA'S REVENUES

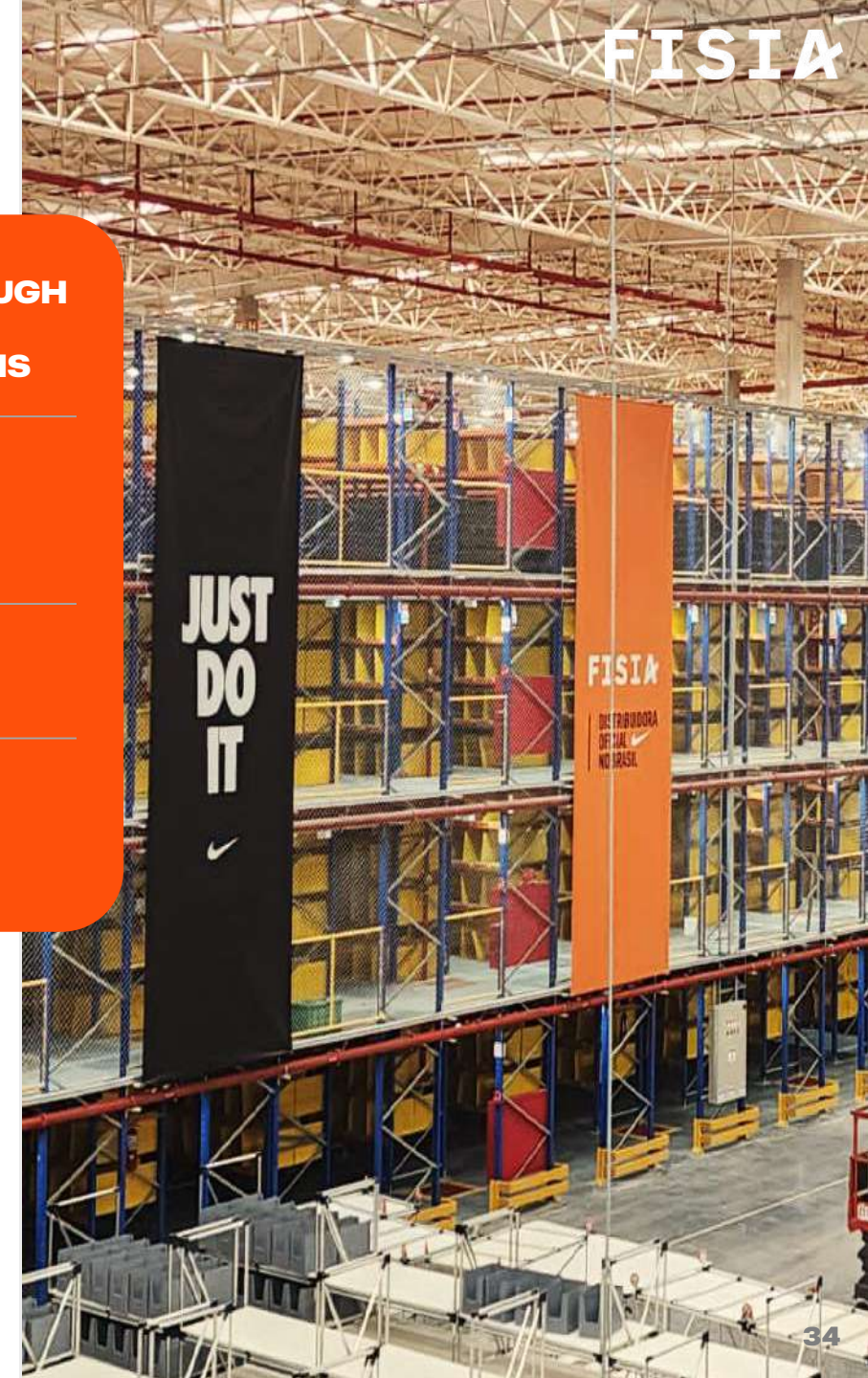
+9.3K

WHOLESALE DOORS (SUPPLIED DIRECTLY BY FISIA AND BY STRATEGIC PARTNERS)

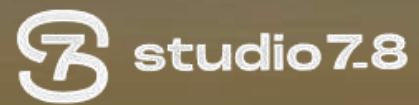
+4.5K

WHOLESALE DOORS (SUPPLIED DIRECTLY BY FISIA)

FISIA



SBF VENTURES





MULTIBRAND **CREATED** IN 2023 BY
GRUPO SBF FOCUSED ON THE
DISTRIBUTION OF **CASUAL**
SPORTS PRODUCTS

PRODUCT CURATION, CONTENT
PRODUCTION AND SPACE FOR
EXPERIENCES AND EVENTS

FOCUSED ON LIFESTYLE AND
STREETWEAR, OFFERS APPAREL
AND SNEAKERS FROM **BRANDS**
SUCH AS NIKE, JORDAN, ADIDAS,
PUMA, VANS, FILA, ETC.

DIGITAL AND **POP-UP STORE**
LOCATED ON AV. PAULISTA (SP)





**NWB IS THE LARGEST SPORTS
CONTENT PRODUCTION, DISTRIBUTION
AND COMMUNITY ECOSYSTEM ON
THE BRAZILIAN INTERNET**

+ 100 MILLION
YOUTUBE CHANNEL
SUBSCRIBERS

+ 800
AFFILIATE
CHANNELS

STREAMING OF **PAULISTÃO SERIE A2
MEN'S 2024 & SERIE A1 WOMEN'S
2024** ON NWB CHANNELS

**GRUPO SBF ACQUIRED
100% OF NWB IN 2021**





ONE OF **BRAZIL'S LARGEST DANCE PLATFORMS** THAT OFFERS **CONTENT, CLASSES AND PRODUCTS** FOR DANCE ENTHUSIASTS

+ 38 MILLION
FOLLOWERS ON
SOCIAL MEDIAS

+ 18 BILLION
VIEWS ON ITS
MULTIPLATFORM CHANNELS

APPROXIMATELY **30 THOUSAND GYMS** & **HALF A MILLION**
FITDANCE CLASSES IN 2023

GRUPO SBF ACQUIRED FIT DANCE IN
2022, CREATING **SBF VENTURES**





SPORTECH SPECIALIZED IN
DIGITAL MANAGEMENT OF
SOCCER CLUBS, BOOSTING **SPORTS**
ENTERTAINMENT MARKET IN BRAZIL

+ 1.2 THOUSAND
CONTENT PRODUCED

+ 7 MILLION
MONTHLY VIEWS

+ 3.5 MILLION
USERS

+ 120.3 MILLION
PAGEVIEWS OVER THE YEAR

SBF INVESTMENT:
SUBSCRIPTION WARRANTS FOR
30% OF ONEFAN'S SHARE
CAPITAL IN 2022





EXPERTISE IN **ORGANIZING** AND
PROMOTING SPORTS EVENTS

+ 300 ANNUAL EVENTS
HELD IN THE COUNTRY

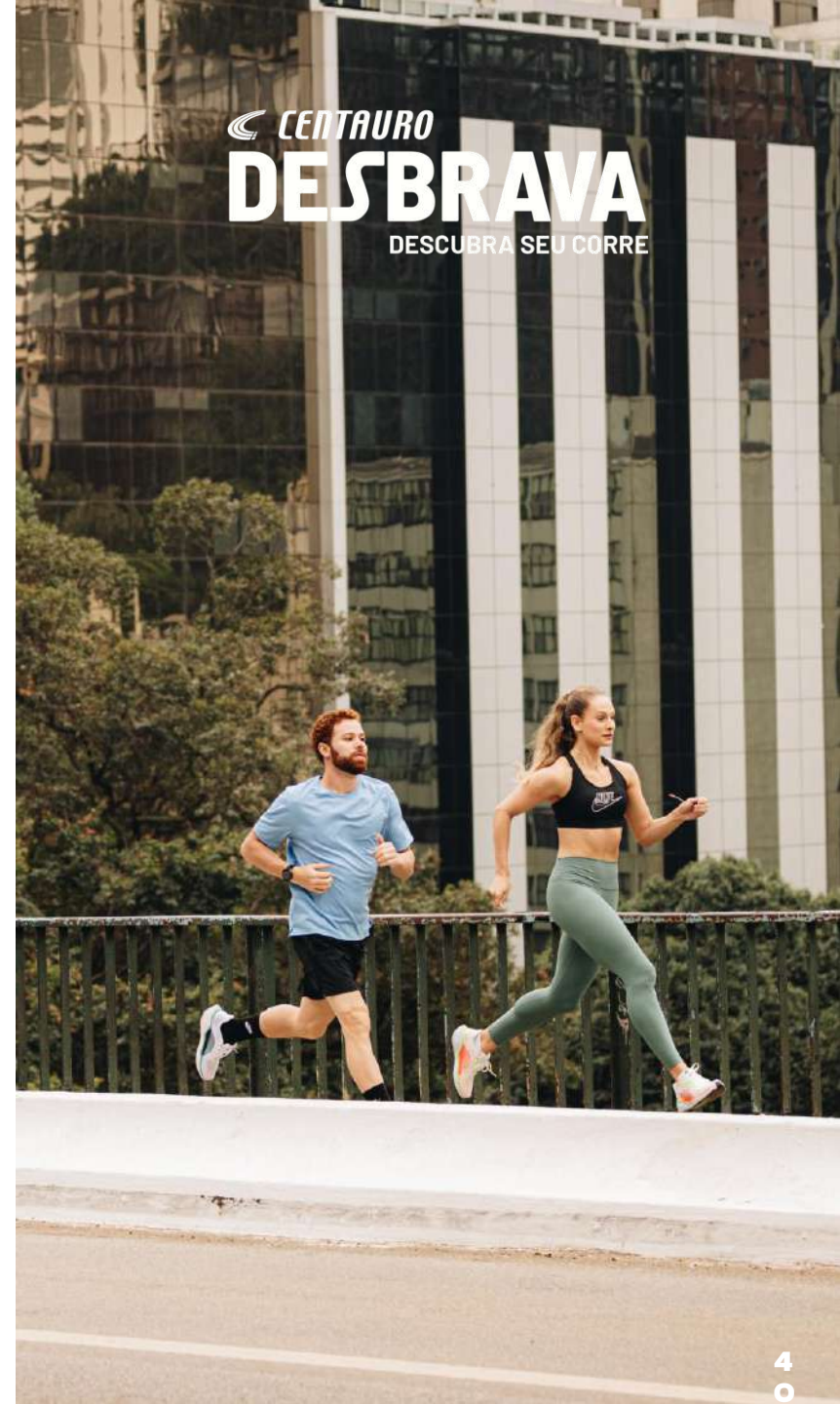
+ 700 THOUSAND PEOPLE
REGISTERED IN THE EVENTS

+ 700 MILLION
SPONTANEOUS MEDIA

ORGANIZATION OF **GRUPO SBF'S**
SPORTING EVENTS, SUCH AS
NIKE RUN 2024 AND
CENTAURO DESBRAVA

SBF INVESTMENT: 30%
OF X3M CAPITAL IN 2022

CENTAURO
DESBRAVA
DESCUBRA SEU CORRE



INVESTOR RELATIONS

GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NO BRASIL

 **ONEFAN**

X3m

NWB
Network Brasil

fit dance

 **studio7.8**

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

 **JOSÉ
SALAZAR**

 **VICTORIA
MACHADO**

 **LUNA
ROMEU**

 **LUÍSA
MILAN**

 **JOÃO
MARQUES**

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