

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

## 2T24



# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T24

São Paulo, 26 de Julho de 2024

O Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3), divulga seus resultados do segundo trimestre de 2024. As informações financeiras relativas aos períodos findos em 30 de Junho de 2024 e 2023 compreendem a empresa controladora Grupo SBF S.A. e suas controladas.

**SBFG**  
B3 LISTED NM

## VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

29 de Julho de 2024

11h (Brasília)  
10h (Nova Iorque)  
15h (Londres)

CLIQUE PARA  
ACESSAR



## DESTAQUES

- RECORDE EM UM PERÍODO DE 12 MESES: R\$ 716MM DE EBITDA (+48,0%) E LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 338MM (+154,6%) LTM24 VS LTM23.
- PATAMAR HISTÓRICO DE RECEITA, LUCRO BRUTO, EBITDA E LUCRO LÍQUIDO PARA UM SEGUNDO TRIMESTRE.
- CRESCIMENTO DE 7,6% DE RECEITA LÍQUIDA NO 2T24, TOTALIZANDO R\$ 1,7 BILHÃO. +7,1% NA CENTAURO E +9,3% NA FISIA VS O 2T23.
- LUCRO BRUTO DE R\$ 853MM NO 2T24 (+13,1% VS 2T23) COM MARGEM BRUTA DE 49,8% (+2,5 P.P.). DESTAQUE PARA A EXPANSÃO DE 2,7 P.P. NA FISIA VS 2T23.
- CONTÍNUA DILUIÇÃO DE DESPESAS: 41,5% DE SG&A/ROL NO 2T23 PARA 39,5% NO 2T24 (-2,0 P.P.).
- EBITDA DE R\$ 176MM NO 2T24, EXPANSÃO DE 90,5%, VS 2T23 E MARGEM EBITDA DE 10,3% (+4,5 P.P. VS 2T23).
- LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 73MM NO 2T24, REVERSÃO DO PREJUÍZO DE R\$ 0,9MM NO 2T23.
- REDUÇÃO DE R\$ 756MM DA DÍVIDA LÍQUIDA (VS 2T23), ENCERRANDO O 2T24 COM 1,06X DE ALAVANCAGEM.
- MELHORA DE 23,6% NO CICLO FINANCEIRO (-41 DIAS) E REDUÇÃO DE 48 DIAS DE ESTOQUES, EM COMPARAÇÃO COM O 2T23.

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O Grupo SBF encerrou o primeiro semestre do ano demonstrando, em mais um trimestre, resultados que reforçam a consistência das nossas diretrizes estratégicas de expansão de lucro líquido e redução da alavancagem. Nos últimos doze meses, atingimos a marca de R\$ 716,0 milhões de EBITDA ajustado (ex-IFRS), crescimento de 48,0% em relação ao mesmo período de 2023, e R\$ 337,8 milhões de lucro líquido ajustado (ex-IFRS), expansão de 154,6%. É importante destacar que tal resultado é o recorde já atingido pela Companhia em um período de 12 meses.

A evolução do EBITDA, atrelada a um capital de giro compatível com a nossa operação, proporcionou uma redução de R\$ 755,7 milhões da dívida líquida vs o 2T23, e R\$ 86,7 milhões vs o 1T24. Dessa forma, encerramos o mês de junho com uma alavancagem de 1,06x (vs 3,13x no 2T23, e 1,33x no 1T24).

No segundo trimestre de 2024 também atingimos patamares históricos de receita líquida, lucro bruto, EBITDA e lucro líquido para um segundo trimestre. Nossa receita líquida totalizou R\$ 1,7 bilhão, crescimento de 7,6% comparada ao 2T23. O lucro bruto cresceu 13,1%, resultando em uma expansão de 2,5 pontos percentuais da margem bruta, totalizando 49,8% no trimestre. Estes resultados demonstram os esforços da companhia na recomposição da margem bruta das nossas unidades de negócios.

O indicador de SG&A/ROL (ex-IFRS) totalizou 39,5%, redução de 2,0 pontos percentuais em relação ao mesmo período de 2023. A expansão da margem bruta, aliada à contínua diluição de despesas, resultou em um EBITDA ajustado (ex-IFRS) de R\$ 176,0 milhões (crescimento de 90,5% vs o 2T23), e margem de 10,3% (+4,5 pontos percentuais vs o 2T23). O lucro líquido ajustado (ex-IFRS) totalizou R\$ 73,2 milhões no trimestre (margem de 4,3%), reversão de um prejuízo de R\$ 0,9 milhão no 2T23.

Em relação ao capital de giro, permanecemos focados em uma gestão mais eficiente e registramos uma melhora de 41 dias em nosso ciclo financeiro (-23,6%), com destaque para a redução de 48 dias de estoques, em comparação com o segundo trimestre de 2023.

Além disso, vale destacar que, no período, a Companhia aderiu ao programa de transação tributária do Governo do Estado de São Paulo, que teve como objetivo a regularização voluntária de débitos de ICMS referentes a períodos anteriores. Através da adesão, o Grupo SBF solucionou um passivo tributário relevante, impactando positivamente o resultado do trimestre, de forma não recorrente. O lucro líquido (ex-IFRS) que compreende estes impactos totalizou R\$ 223,8 milhões no trimestre.

A Centauro registrou receita líquida de R\$ 859,9 milhões no trimestre, expansão de 7,1% em comparação ao mesmo período de 2023. As lojas físicas apresentaram crescimento de 7,7%, e o canal digital de 5,1% vs o 2T23. A margem bruta permaneceu em patamares estáveis (-0,6 pontos percentuais), mesmo com a forte base de comparação de 51,2% no 2T23. Em contrapartida, na comparação sequencial, a margem da Centauro contou com a expansão de 1,2 pontos percentuais, de 49,4% no 1T24 para 50,6% no 2T24.

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Durante o trimestre, a Centauro realizou a abertura de uma nova loja no Shopping Vale Sul, em São José dos Campos, e reformou sua loja no Shopping Morumbi, em São Paulo, para o formato G5. Vale destacar que assim como observado em outras conversões para G5, a loja contou com aceleração nas vendas e no mês de junho expandiu 25% seu faturamento comparado ao mesmo período de 2023.

Seguindo sua estratégia de expansão do lucro bruto por m<sup>2</sup>, a Centauro apresentou avanços relevantes na frente de omnicanalidade. Durante o 2T23, habilitou 50% da sua rede de lojas para que pudessem realizar trocas de produtos 3P (marketplace) comprados no e-commerce, e até o final do ano, 100% das lojas contarão com essa modalidade de troca. Acreditamos que tal avanço proporcionará uma experiência de compra com menos fricção, além de impulsionar o faturamento através de vendas incrementais, e troca de produtos 3P por 1P.

A Fisia, por sua vez, registrou R\$ 990,6 milhões de receita líquida no trimestre, crescimento de 9,3% comparado ao mesmo período de 2023. Em continuidade aos esforços de recomposição de preços e redução dos *markdowns* realizados a partir de janeiro deste ano, em mais um trimestre, a Fisia apresentou expansão de margem bruta, +2,7 pontos percentuais em relação ao 2T23 e +0,6 pontos percentuais comparado ao 1T24.

Em comparação com o 2T23, o canal digital da Fisia (1P+3P) cresceu 10,9%. A plataforma digital permanece com uma estratégia mais racional de descontos, concomitante com a redução de estoques. No trimestre, a Fisia contou com a expansão de 17,0 pontos percentuais nas vendas de itens full price da coleção vigente, e concentrou o nível de remarcação em itens de coleções passadas.

O atacado registrou crescimento de 7,5% em relação ao 2T23, com um patamar de margem bruta já normalizado para o canal em comparação com o ano passado. É importante observar a base de comparação favorável explicada por um alto nível de estoque nos clientes *wholesale* no 2T23.

No mês de abril, a Fisia abriu duas novas lojas, a primeira no formato NDIS no shopping Rio Sul, no Rio de Janeiro, e a segunda no formato NVS no outlet Premium Imigrantes, em São Paulo. O canal de lojas físicas apresentou crescimento de 9,6% no trimestre.

Em julho, a Fisia realizou sua primeira corrida do ano, em São Paulo, que contou com mais de 13 mil corredores. A corrida foi organizada pela X3M, investida do Grupo SBF e especializada em eventos esportivos. A Fisia também organizou ativações antes da corrida, com treinos com partidas e chegadas em lojas do Grupo SBF, proporcionando assim fluxo e vendas incrementais para as lojas da Nike e da Centauro. Além disso, também realizou a Nike Expo no Parque Ibirapuera para a retirada de kits, que contou com loja oficial da Nike, teste de produtos e palestras sobre a modalidade esportiva.

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Por fim, nos manteremos fiéis ao nosso planejamento estratégico de curto e médio prazo. Estamos satisfeitos com os resultados apresentados no primeiro semestre deste ano, que refletem a eficácia de nossas iniciativas e estratégias. Seguiremos empenhados na geração de lucro líquido e caixa para que possamos atingir um novo patamar. Com isso, estaremos cada vez mais preparados para explorar novas possibilidades de crescimento, consolidando nossa posição no mercado e reforçando nosso compromisso com a criação de valor sustentável para nossos acionistas, colaboradores e parceiros.

**A Diretoria**  
**GRUPO SBF**

# RECEITA BRUTA E INDICADORES OPERACIONAIS

<b>CENTAURO</b> R\$ MIL	<b>2T24</b>	<b>2T23</b>	<b>Δ(%)</b>	<b>1S24</b>	<b>1S23</b>	<b>Δ(%)</b>
Receita Bruta <sup>1</sup>	1.072.882	1.000.994	7,2%	1.999.599	1.880.687	6,3%
Lojas Físicas	825.299	768.731	7,4%	1.569.735	1.470.465	6,8%
Plataforma Digital	247.583	232.263	6,6%	429.864	410.222	4,8%
Nº de Lojas - Centauro	226	225	0,4%	226	225	0,4%
Lojas Centauro G5	121	118	2,5%	121	118	2,5%
Área de Vendas - Centauro (m <sup>2</sup> )	233.615	232.335	0,6%	233.615	232.335	0,6%
Área Total G5 (m <sup>2</sup> )	148.617	146.586	1,4%	148.617	146.586	1,4%
<b>FISIA</b> R\$ MIL	<b>2T24</b>	<b>2T23</b>	<b>Δ(%)</b>	<b>1S24</b>	<b>1S23</b>	<b>Δ(%)</b>
Receita Bruta <sup>1</sup>	1.253.239	1.151.331	8,9%	2.359.986	2.232.863	5,7%
Atacado	431.244	399.003	8,1%	825.897	864.612	-4,5%
Plataforma Digital	482.785	445.842	8,3%	909.847	839.859	8,3%
Lojas Físicas	339.210	306.484	10,7%	624.243	528.390	18,1%
Share vendas DTC <sup>2</sup>	51,7%	51,6%	+0,1 p.p.	65,0%	61,3%	+3,7 p.p.
Nº de Lojas - Nike Value	37	35	5,7%	37	35	5,7%
Área de Vendas - Nike Value (m <sup>2</sup> )	41.832	39.614	5,6%	41.832	39.614	5,6%
Nº de Lojas - Nike Direct Inline	9	7	28,6%	9	7	28,6%
Área de Vendas - Nike Direct Inline (m <sup>2</sup> )	5.603	4.671	20,0%	5.603	4.671	20,0%
<b>GRUPO SBF</b> R\$ MIL	<b>2T24</b>	<b>2T23</b>	<b>Δ(%)</b>	<b>1S24</b>	<b>1S23</b>	<b>Δ(%)</b>
Receita Bruta <sup>1</sup> Total	2.156.317	2.008.000	7,4%	4.038.896	3.858.123	4,7%
Receita Bruta <sup>1</sup> Centauro	1.072.882	1.000.994	7,2%	1.999.599	1.880.687	6,3%
Receita Bruta <sup>1</sup> Fisia	1.253.239	1.151.331	8,9%	2.359.986	2.232.863	5,7%
(+) Eliminação intercompany	-169.804	-144.325		-320.689	-255.427	
Share de vendas no digital	33,9%	33,8%	+0,1 p.p.	33,2%	32,4%	+0,8 p.p.

## SAME STORE SALES (SSS)

<b>CENTAURO</b>	<b>2T24</b>	<b>2T23</b>	<b>1S24</b>	<b>1S23</b>	<b>FISIA*</b>	<b>2T24</b>	<b>2T23</b>	<b>1S24</b>	<b>1S23</b>
SSS total (lojas + digital) <sup>3</sup>	6,4%	8,4%	5,7%	8,7%	SSS total (NVS + digital) <sup>3</sup>	4,8%	31,3%	6,9%	30,9%
SSS loja	8,0%	7,2%	5,9%	11,8%	SSS Nike Value Store	0,6%	22,7%	5,1%	15,7%
GMV Digital (1P + 3P) <sup>4</sup>	2,5%	-5,0%	5,2%	-6,3%	GMV Digital	8,3%	35,5%	8,3%	38,6%
GMV - share da venda total	28,2%	27,9%	26,5%	27,3%					



(1) Receita Bruta excluindo devolução de mercadorias

(2) DTC considera receitas provenientes das lojas físicas e da modalidade 1P da plataforma digital;

(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.

<b>CONSOLIDADO</b> R\$ MIL	<b>2T24</b>	<b>2T23</b>	<b>Δ(%)</b>	<b>1S24</b>	<b>1S23</b>	<b>Δ(%)</b>
Receita Bruta <sup>1</sup>	2.156.317	2.008.000	7,4%	4.038.896	3.858.123	4,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.713.937</b>	<b>1.593.145</b>	<b>7,6%</b>	<b>3.209.156</b>	<b>3.065.267</b>	<b>4,7%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>852.815</b>	<b>757.601</b>	<b>12,6%</b>	<b>1.583.067</b>	<b>1.494.338</b>	<b>5,9%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>49,8%</i>	<i>47,6%</i>	<i>2,2 p.p</i>	<i>49,3%</i>	<i>48,8%</i>	<i>0,5 p.p</i>
<b>EBITDA</b>	<b>218.550</b>	<b>149.002</b>	<b>46,7%</b>	<b>452.525</b>	<b>353.926</b>	<b>27,9%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>12,8%</i>	<i>9,4%</i>	<i>3,4 p.p</i>	<i>14,1%</i>	<i>11,5%</i>	<i>2,6 p.p</i>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>228.917</b>	<b>-32.581</b>	<b>n.a</b>	<b>266.805</b>	<b>-31.069</b>	<b>n.a</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>13,4%</i>	<i>-2,0%</i>	<i>15,4 p.p</i>	<i>8,3%</i>	<i>-1,0%</i>	<i>9,3 p.p</i>
<b>Lucro Bruto ajustado</b>	<b>852.815</b>	<b>754.128</b>	<b>13,1%</b>	<b>1.583.067</b>	<b>1.490.865</b>	<b>6,2%</b>
<i>Margem Bruta ajustada</i>	<i>49,8%</i>	<i>47,3%</i>	<i>2,5 p.p</i>	<i>49,3%</i>	<i>48,6%</i>	<i>0,7 p.p</i>
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>247.573</b>	<b>159.936</b>	<b>54,8%</b>	<b>481.116</b>	<b>365.863</b>	<b>31,5%</b>
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>14,4%</i>	<i>10,0%</i>	<i>4,4 p.p</i>	<i>15,0%</i>	<i>11,9%</i>	<i>3,1 p.p</i>
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>78.357</b>	<b>-15.093</b>	<b>n.a</b>	<b>120.432</b>	<b>-7.960</b>	<b>n.a</b>
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>4,6%</i>	<i>-0,9%</i>	<i>5,5 p.p</i>	<i>3,8%</i>	<i>-0,3%</i>	<i>4,1 p.p</i>
<b>EBITDA ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>175.960</b>	<b>92.362</b>	<b>90,5%</b>	<b>335.154</b>	<b>226.080</b>	<b>48,2%</b>
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>10,3%</i>	<i>5,8%</i>	<i>4,5 p.p</i>	<i>10,4%</i>	<i>7,4%</i>	<i>3,0 p.p</i>
<b>Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>73.223</b>	<b>-912</b>	<b>n.a</b>	<b>126.000</b>	<b>15.951</b>	<b>689,9%</b>
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>4,3%</i>	<i>-0,1%</i>	<i>4,4 p.p</i>	<i>3,9%</i>	<i>0,5%</i>	<i>3,4 p.p</i>
<b>POR UNIDADE DE NEGÓCIO</b> R\$ MIL	<b>2T24</b>	<b>2T23</b>	<b>Δ(%)</b>	<b>1S24</b>	<b>1S23</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>CENTAURO</b> Receita Bruta <sup>1</sup>	1.072.882	1.000.994	7,2%	1.999.599	1.880.687	6,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>859.854</b>	<b>802.914</b>	<b>7,1%</b>	<b>1.598.644</b>	<b>1.507.507</b>	<b>6,0%</b>
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>435.395</b>	<b>410.948</b>	<b>5,9%</b>	<b>800.028</b>	<b>773.659</b>	<b>3,4%</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>50,6%</i>	<i>51,2%</i>	<i>-0,6 p.p</i>	<i>50,0%</i>	<i>51,3%</i>	<i>-1,3 p.p</i>
<b>FISIA</b> Receita Bruta <sup>1</sup>	1.253.239	1.151.331	8,9%	2.359.986	2.232.863	5,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>990.632</b>	<b>905.980</b>	<b>9,3%</b>	<b>1.868.089</b>	<b>1.761.896</b>	<b>6,0%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>435.574</b>	<b>374.283</b>	<b>16,4%</b>	<b>816.783</b>	<b>747.133</b>	<b>9,3%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>44,0%</i>	<i>41,3%</i>	<i>2,7 p.p</i>	<i>43,7%</i>	<i>42,4%</i>	<i>1,3 p.p</i>

(1) Receita Bruta excluindo devolução de mercadorias

# 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.

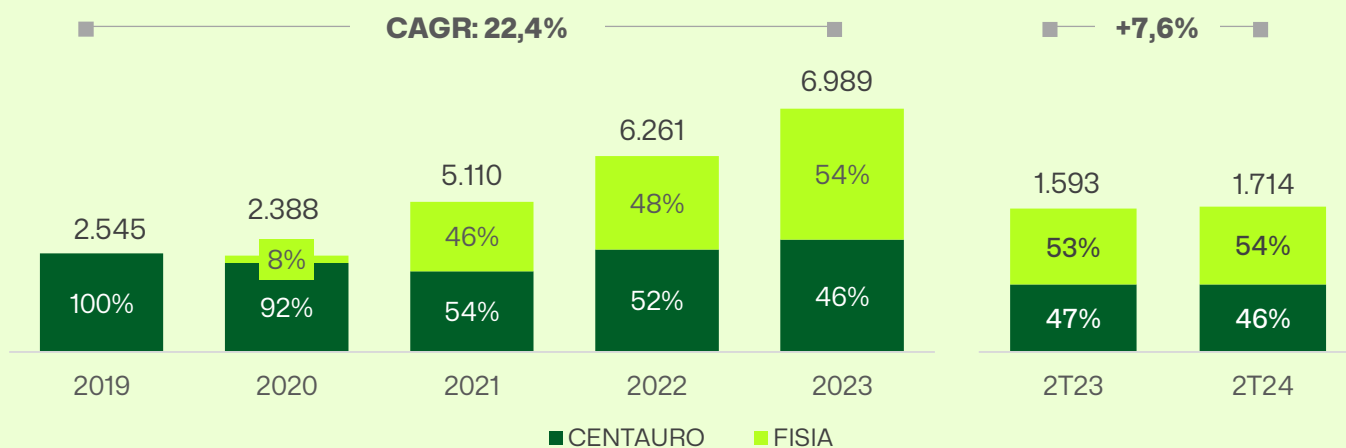
<b>GRUPO SBF</b> R\$ MIL	<b>2T24</b>	<b>1S24</b>
Efeitos contábeis de aquisição - Despesas	-3.935	-7.870
Plano de Opção / Não-caixa	-2.790	714
Créditos, Débitos, Provisões Tributárias e Outras - Despesas	8.578	8.578
Provisões de Contenciosos Cíveis	19.154	19.154
Reconciliação de Depósitos Judiciais	4.456	4.456
Renovatórias Shoppings	3.559	3.559
<b>Impacto dos efeitos não recorrentes no EBITDA</b>	<b>29.023</b>	<b>28.591</b>
<b>EBITDA</b>	<b>218.550</b>	<b>452.525</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>247.573</b>	<b>481.116</b>
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>14,4%</i>	<i>15,0%</i>
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>146.937</b>	<b>306.562</b>
<b>EBITDA Ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>175.960</b>	<b>335.154</b>
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>10,3%</i>	<i>10,4%</i>
Efeitos contábeis de aquisição - Depreciação e Amortização	4.618	9.237
Ajuste IFRS16 (Migração Sistemica) - Depreciação	-8.924	-8.924
Ajuste IFRS16 (Migração Sistemica) - Despesa Financeira	-4.009	-4.009
Créditos, Débitos, Provisões Tributárias e Outras - Resultado Financeiro	-175.858	-175.858
Impacto dos efeitos não recorrentes no Imposto de Renda	4.590	4.590
<b>Impacto dos efeitos não recorrentes no Lucro Líquido</b>	<b>-150.560</b>	<b>-146.373</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>228.917</b>	<b>266.805</b>
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>78.357</b>	<b>120.432</b>
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>4,6%</i>	<i>3,8%</i>
<b>Lucro Líquido (ex-IFRS)</b>	<b>223.783</b>	<b>272.373</b>
<b>Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>73.223</b>	<b>126.000</b>
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>4,3%</i>	<i>3,9%</i>



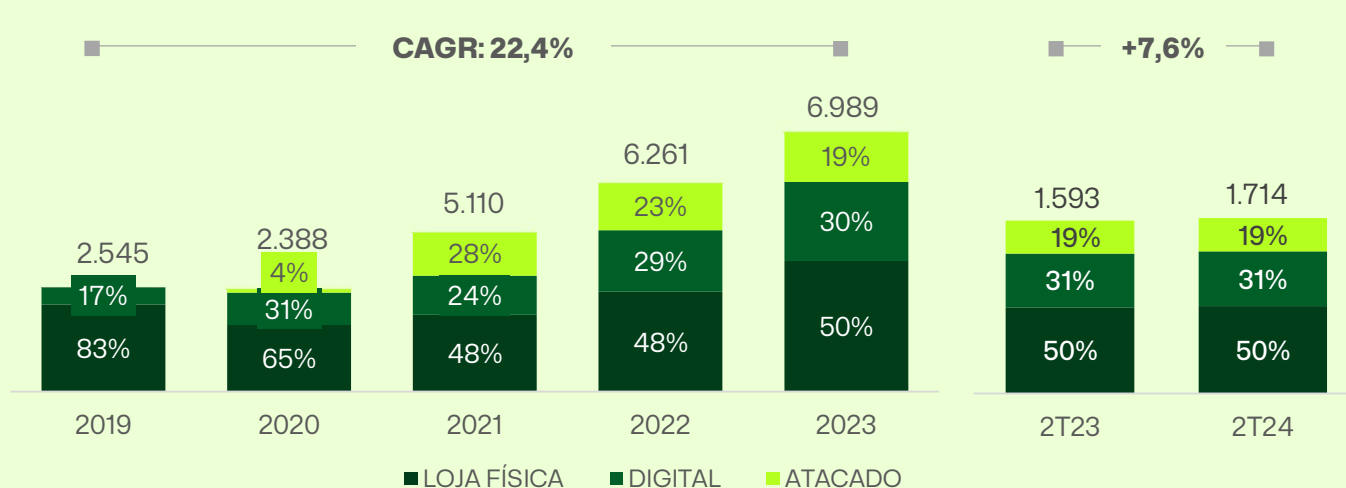
# DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

R\$MM

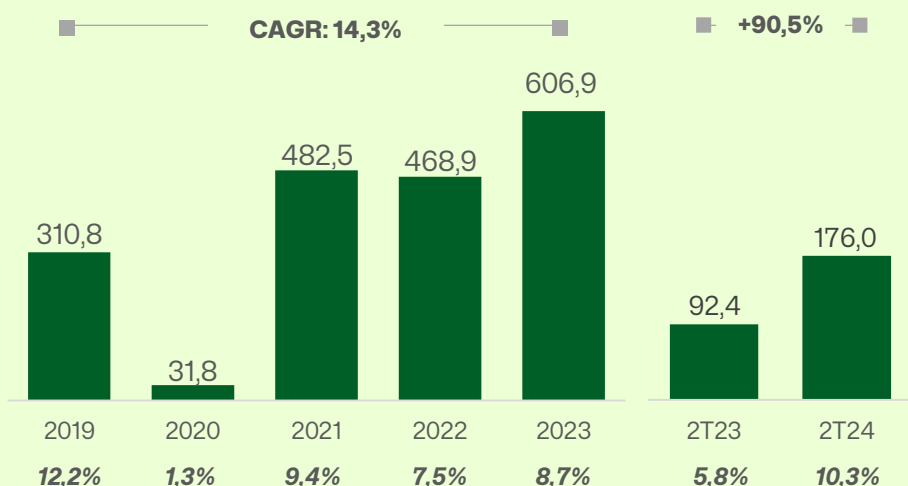
## RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR BU



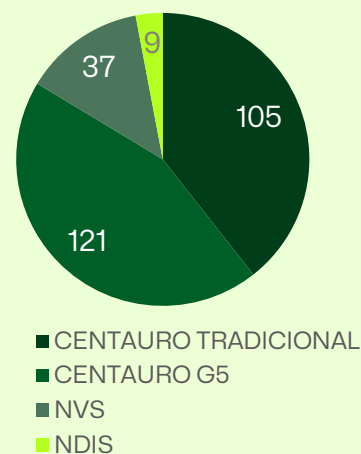
## RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR CANAL



## EBITDA AJUSTADO (EX-IFRS) E MARGEM EBITDA



## FOOTPRINT 272 LOJAS NO BRASIL





# 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 2024 quanto de 2023. 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 08. Para o segundo trimestre do ano de 2023, desconsideram-se os efeitos não recorrentes apresentados no release do 2T23.
- 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

R\$ MIL	2T24	2T23	Δ(%)	1S24	1S23	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>	<b>859.854</b>	<b>802.914</b>	<b>7,1%</b>	<b>1.598.644</b>	<b>1.507.507</b>	<b>6,0%</b>
Lojas Físicas	667.231	619.642	7,7%	1.263.521	1.186.140	6,5%
Plataforma Digital	192.623	183.271	5,1%	335.123	321.367	4,3%
<b>FISIA</b>	<b>990.632</b>	<b>905.980</b>	<b>9,3%</b>	<b>1.868.089</b>	<b>1.761.896</b>	<b>6,0%</b>
Atacado	349.147	324.812	7,5%	669.945	696.715	-3,8%
Plataforma Digital	386.846	348.914	10,9%	728.100	667.076	9,1%
Lojas Físicas	254.639	232.252	9,6%	470.044	398.104	18,1%
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	-136.548	-115.748		-257.577	-204.136	
<b>GRUPO SBF</b>	<b>1.713.937</b>	<b>1.593.145</b>	<b>7,6%</b>	<b>3.209.156</b>	<b>3.065.267</b>	<b>4,7%</b>

## **CENTAURO**

No segundo trimestre de 2024, a Centauro registrou R\$ 859,9 milhões de receita líquida, expansão de 7,1% vs o 2T23. No acumulado do ano, a Centauro atingiu R\$ 1,6 bilhão de receita líquida, crescimento de 6,0% vs o mesmo período de 2023.

O faturamento por m<sup>2</sup> da Centauro no segundo trimestre de 2024, considerando tanto o canal físico como o digital, expandiu 6,6% vs o 2T23.

As lojas físicas totalizaram R\$ 667,2 milhões de receita líquida no período, crescimento de 7,7% vs o mesmo período de 2023. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 1,3 bilhão de receita líquida, crescimento de 6,5% vs o mesmo período de 2023. Durante o trimestre, a Centauro realizou a abertura de uma nova loja no Shopping Vale Sul, em São José de Campos, e a conversão da loja do Shopping Morumbi para G5. No 2T24, as lojas G5 apresentaram performance 6,7% acima das tradicionais, e em apenas um mês de vendas, a loja do Shopping Morumbi contou com a aceleração de 25,0% em seu faturamento.

No trimestre, observou-se novamente queda no fluxo nas lojas em algumas regiões em comparação ao mesmo período de 2023, que foi compensado pelo aumento da conversão e itens por compra. Estes indicadores foram impulsionados pelas novas iniciativas implementadas desde o início do ano, tais como o comissionamento nos itens adicionais por compra (além de calçados), aumento do NPS em loja (+ 0,7 p.p. vs o 1T24) e maior eficiência operacional na reposição no piso de loja, garantindo menor ruptura.

# RECEITA LÍQUIDA

O digital da Centauro registrou R\$ 192,6 milhões de receita líquida no 2T24, crescimento de 5,1% vs o mesmo período de 2023. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 335,1 milhões de receita líquida, crescimento de 4,3% vs o mesmo período de 2023.

A performance do digital foi influenciada positivamente por campanhas específicas com foco em datas comemorativas, como dia das mães e dia dos namorados. A rentabilidade do digital continua em uma tendência positiva, apresentando evolução vs os períodos anteriores.

## FISIA

A Fisia apresentou receita líquida de R\$ 990,6 milhões no primeiro trimestre de 2024, expansão de 9,3% vs o mesmo período de 2023. No acumulado do ano, a Fisia atingiu R\$ 1,9 bilhão de receita líquida, crescimento de 6,0% vs o mesmo período de 2023.

Todos os canais de vendas da Fisia apresentaram crescimento no trimestre, com destaque para os canais de DTC (*direct-to-consumer*) que atingiram share de 51,7% no 2T24.

As lojas físicas atingiram R\$ 254,6 milhões de receita líquida no trimestre, crescimento de 9,6% vs o 2T23. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 470,0 milhões de receita líquida, expansão de 18,1% vs o mesmo período de 2023. O canal foi positivamente impactado pela abertura de 4 lojas nos últimos doze meses.

A plataforma digital (modalidades 1P e 3P) da Fisia registrou R\$ 386,8 milhões de receita líquida no trimestre, crescimento de 10,9%. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 728,1 milhões de receita líquida, expansão de 9,1% vs o mesmo período de 2023. No trimestre, o digital foi positivamente impactado por estratégias comerciais específicas como por exemplo, o dia dos namorados em junho.

O APP próprio da Nike manteve sua participação em 55,0% da modalidade 1P do digital, demonstrando a forte aderência dos consumidores a este novo canal de vendas.

Por sua vez, o atacado registrou receita líquida de R\$ 349,1 milhões no trimestre, crescimento de 7,5% vs o mesmo período de 2023. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 669,9 milhões de receita líquida, retração de 3,8% vs o mesmo período de 2023.

No trimestre, o canal foi beneficiado pela base de comparação favorável em 2023, explicada por uma maior estocagem dos clientes *wholesale* no período. Vale destacar que a Companhia espera a retomada gradual de crescimento no canal, uma vez que o mesmo deverá se beneficiar de uma política de preços mais normalizada nos canais DTC (*direct-to-consumer*).

# LUCRO BRUTO

R\$ MIL	2T24	2T23 ajustado	Δ(%)	1S24	1S23 ajustado	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>						
Lucro Bruto	435.395	410.948	5,9%	800.028	773.659	3,4%
Margem Bruta	50,6%	51,2%	-0,6 p.p	50,0%	51,3%	-1,3 p.p
<b>FISIA</b>						
Lucro Bruto	435.574	374.283	16,4%	816.783	747.133	9,3%
Margem Bruta	44,0%	41,3%	2,7 p.p	43,7%	42,4%	1,3 p.p
(+) Eliminação intercompany	-18.155	-31.102		-33.744	-29.927	
<b>GRUPO SBF</b>						
Lucro Bruto	852.815	754.128	13,1%	1.583.067	1.490.865	6,2%
Margem Bruta	49,8%	47,3%	2,5 p.p	49,3%	48,6%	0,7 p.p

## **CENTAURO**

A Centauro atingiu 50,6% de margem bruta no primeiro trimestre, contração de 0,6 pontos percentuais vs o mesmo período de 2023.

A contração da margem no período é principalmente explicada pela forte base de comparação da Centauro de 51,2% em 2023. Em comparação com o primeiro trimestre de 2024, a Centauro apresentou expansão sequencial de 1,2 p.p., mantendo um patamar saudável, e esperado, de rentabilidade nos dois canais. A melhora sequencial da margem é fruto de um mix de produtos mais assertivo e a estratégia de rentabilidade do canal digital.

## **FISIA**

A Fisia alcançou 44,0% de margem bruta no trimestre, expansão de 2,7 pontos percentuais vs o 2T23. Em comparação com o primeiro trimestre de 2024, período no qual a Fisia iniciou a normalização da dinâmica de preços nos canais DTC (*direct-to-consumer*), a margem bruta apresentou expansão de 0,6 p.p.

A evolução contínua da margem bruta da Fisia reflete a normalização gradual e sequencial da dinâmica de preços da marca Nike, adotada desde o início do ano.

A rentabilidade da Fisia também foi positivamente impactada pela expansão da margem do canal digital, bem como sua maior participação na receita consolidada. No período, a Fisia intensificou uma estratégia mais racional de descontos, reduzindo as remarcações em itens de coleções vigentes, e aumentando em coleções antigas.

Além disso, a recomposição da margem do atacado beneficiou a margem consolidada da Fisia em comparação com o 2T23.

# DESPESAS OPERACIONAIS

AJUSTADO

R\$ MIL	2T24 ajustado	2T23 ajustado	Δ(%)	1S24 ajustado	1S23 ajustado	Δ(%)
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-605.244</b>	<b>-594.192</b>	<b>1,9%</b>	<b>-1.101.952</b>	<b>-1.125.002</b>	<b>-2,0%</b>
% Receita Líquida	35,3%	37,3%	-2 p.p	34,3%	36,7%	-2,4 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-71.612	-67.576	6,0%	-145.962	-139.784	4,4%
<b>Despesas Operacionais (ex-IFRS)</b>	<b>-676.855</b>	<b>-661.768</b>	<b>2,3%</b>	<b>-1.247.914</b>	<b>-1.264.786</b>	<b>-1,3%</b>
% Receita Líquida	39,5%	41,5%	-2 p.p	38,9%	41,3%	-2,4 p.p
Vendas (ex-IFRS)	-555.686	-593.324	-6,3%	-1.036.612	-1.083.078	-4,3%
% Receita Líquida	32,4%	37,2%	-4,8 p.p	32,3%	35,3%	-3 p.p
Gerais e Administrativas (ex-IFRS)	-125.354	-80.802	55,1%	-227.027	-196.392	15,6%
% Receita Líquida	7,3%	5,1%	2,2 p.p	7,1%	6,4%	0,7 p.p
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas (ex-IFRS)	4.185	12.358	-66,1%	15.725	14.684	7,1%

 Despesas operacionais apresentadas excluindo Depreciação e Amortização.

Em mais um trimestre, o Grupo SBF apresentou diluição do SG&A como percentual da receita líquida demonstrando seu comprometimento com o controle de despesas em todas as frentes da operação. O crescimento registrado das despesas no trimestre foi menor do que o crescimento do faturamento da Companhia (+7,4%).

No segundo trimestre de 2024, o SG&A representou 39,5% da receita líquida, diluição de 2,0 pontos percentuais vs o mesmo período de 2023. As despesas operacionais totalizaram R\$ 676,9 milhões no 2T24, incremento de 2,3% em comparação com o 2T23.

Em comparação com o ano anterior, as principais reduções ocorreram devido à diminuição do quadro de funcionários, à renegociação de contratos com fornecedores e à maior racionalização dos investimentos em marketing.

As despesas também foram beneficiadas pela redução de custos logísticos e de armazenagem na operação da Fisia, resultante da migração para o centro de distribuição próprio (que ocorreu no 4T23).

# EBITDA

## AJUSTADO

R\$ MIL	2T24 ajustado	2T23 ajustado	Δ(%)	1S24 ajustado	1S23 ajustado	Δ(%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>78.357</b>	<b>-15.093</b>	<b>n.a</b>	<b>120.432</b>	<b>-7.960</b>	<b>n.a</b>
(+) Imposto de renda e CSS	-16.113	2.616	n.a	-30.414	-14.381	111,5%
(+) Resultado financeiro líquido	-56.578	-82.232	-31,2%	-133.862	-170.655	-21,6%
(+) Depreciação e amortização	-96.525	-95.413	1,2%	-196.409	-188.786	4,0%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>247.573</b>	<b>159.936</b>	<b>54,8%</b>	<b>481.116</b>	<b>365.863</b>	<b>31,5%</b>
Margem EBITDA	14,4%	10,0%	4,4 p.p	15,0%	11,9%	3,1 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-71.612	-67.576	6,0%	-145.962	-139.784	4,4%
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>175.960</b>	<b>92.362</b>	<b>90,5%</b>	<b>335.154</b>	<b>226.080</b>	<b>48,2%</b>
Margem EBITDA (ex-IFRS)	10,3%	5,8%	4,5 p.p	10,4%	7,4%	3,0 p.p

R\$ MIL	LTM24 ajustado	LTM23 ajustado	Δ(%)
EBITDA (ex-IFRS)	716.018	483.910	48,0%
Margem EBITDA (ex-IFRS)	10,0%	7,4%	2,6 p.p

O EBITDA do Grupo SBF totalizou R\$ 176,0 milhões no segundo trimestre de 2024, crescimento de 90,5% vs o mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA alcançou 10,3%, expansão de 4,5 pontos percentuais vs o 2T23.

O EBITDA registrado no período foi positivamente impactado pela contínua diluição de despesas, explicada na página anterior, além da expansão da margem bruta de 2,5 p.p. vs o 2T23.

No acumulado dos últimos doze meses, a Companhia alcançou EBITDA de R\$ 716,0 milhões, aumento de 48,0%. A margem EBITDA passou de 7,4% para 10,0% nos últimos doze meses (+2,6 p.p.).

É importante reforçar que os indicadores demonstrados acima desconsideram os impactos não recorrentes citados na página 8.

# LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

AJUSTADO

R\$ MIL	2T24 ajustado	2T23 ajustado	Δ(%)	1S24 ajustado	1S23 ajustado	Δ(%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>78.357</b>	<b>-15.093</b>	<b>n.a</b>	<b>120.432</b>	<b>-7.960</b>	<b>n.a</b>
<i>Margem Líquida</i>	4,6%	-0,9%	5,5 p.p	3,8%	-0,3%	4,1 p.p
<i>(+) Impactos IFRS16 nas Despesas</i>	-71.612	-67.576	6,0%	-145.962	-139.784	4,4%
<i>(+) Depreciação e Amortização Direito de Uso (IFRS16)</i>	40.771	51.498	-20,8%	94.319	99.178	-4,9%
<i>(+) Despesas Financeiras Direito de Uso (IFRS16)</i>	26.496	32.542	-18,6%	59.177	67.217	-12,0%
<i>(+) Imposto de Renda (IFRS16)</i>	-788	-2.285	-65,5%	-1.966	-2.701	-27,2%
<b>Lucro Líquido (ex-IFRS)</b>	<b>73.223</b>	<b>-912</b>	<b>n.a</b>	<b>126.000</b>	<b>15.951</b>	<b>n.a</b>
<i>Margem Líquida (ex-IFRS)</i>	4,3%	-0,1%	4,4 p.p	3,9%	0,5%	3,4 p.p

R\$ MIL	LTM24 ajustado	LTM23 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido (ex-IFRS)	337.819	132.664	154,6%
<i>Margem Líquida (ex-IFRS)</i>	4,7%	2,0%	2,7 p.p

O lucro líquido do Grupo SBF totalizou R\$ 73,2 milhões no segundo trimestre, com margem líquida de 4,3%. Tal resultado representa uma reversão do prejuízo de R\$ 0,9 milhão registrado no mesmo período de 2023.

O lucro líquido no trimestre foi positivamente impactado pelo crescimento de 90,5% do EBITDA, decorrente da diluição do SG&A, e pelo resultado financeiro do período.

O resultado financeiro totalizou R\$ -30,0 milhões no trimestre, melhora de 39,5% vs o 2T23, beneficiado principalmente pela redução das despesas financeiras decorrente da diminuição da dívida média e custo da dívida da Companhia.

No acumulado dos últimos doze meses, a Companhia alcançou lucro líquido de R\$ 337,8 milhões, uma expansão de 154,6%. A margem líquida passou de 4,7% para 1,9% (+2,8 pontos percentuais).

É importante reforçar que os indicadores demonstrados acima desconsideram os impactos não recorrentes citados na página 8.



# CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO

R\$ MIL	30/06/2024	30/06/2023	Δ(%)
Contas a receber	1.431.372	1.564.235	-8,5%
Tributos e IR a compensar	448.828	445.657	0,7%
Estoques	1.815.259	2.080.859	-12,8%
Outras contas a receber	163.171	120.335	35,6%
	<b>3.858.630</b>	<b>4.211.086</b>	<b>-8,4%</b>
Outras contas a pagar	171.636	271.401	-36,8%
Fornecedores de revenda	992.013	1.104.435	-10,2%
Obrigações Tributárias	401.306	219.112	83,2%
Arrendamento a pagar	219.741	198.396	10,8%
Obrigações Trabalhistas	185.321	156.742	18,2%
Outras Obrigações	122.874	138.100	-11,0%
	<b>2.092.891</b>	<b>2.088.186</b>	<b>0,2%</b>
<b>Capital de Giro Líquido</b>	<b>1.765.739</b>	<b>2.122.900</b>	<b>-16,8%</b>

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

O Grupo SBF registrou uma redução de -16,8% no capital de giro líquido em relação ao mesmo período de 2023, totalizando R\$ 1,8 bilhão. Seguindo a tendência dos últimos trimestres, o capital de giro foi impactado positivamente pelos fatores abaixo:


- Estoques: redução decorrente das ações tomadas ao longo de 2023, e diminuição de novas compras na operação da Fisia. Em dias de estoques, o Grupo SBF finalizou o período com 177 dias (-21,2% vs o 2T23).
- Contas a receber: redução decorrente da mudança da política de parcelamentos nas lojas e e-commerce, incluindo o aumento da parcela mínima, redução do número de parcelas e incentivo a modalidade de pagamento PIX. Em dias de recebíveis, a Companhia finalizou o 2T24 com 54 dias, redução de 23,3% vs o 2T23.
- Obrigações tributárias: aumento explicado pelas provisões para o pagamento do DIFAL (Diferencial de Alíquota). A contrapartida destas provisões está em depósitos judiciais (ativo não circulante). Estas contas devem ser compensadas nos próximos períodos.

Em contrapartida, o capital de giro foi negativamente impactado pela diminuição do saldo de fornecedores decorrente de um menor volume de compras na Fisia. Em dias de fornecedores, o Grupo SBF encerrou o trimestre com 97 dias, redução de 18,8% vs o 2T23. Em comparação com o primeiro trimestre de 2024, a Companhia registrou um aumento de 8 dias, demonstrando assim a melhora do indicador a medida que a dinâmica de compras é normalizada.

Vale destacar que a linha de “outras obrigações” compreende também os parcelamentos tributários que até o quarto trimestre de 2023 eram considerados no cálculo do endividamento.

# FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	2T24	2T23	Δ(%)	1S24	1S23	Δ(%)
EBITDA	218.550	149.002	46,7%	452.525	353.926	27,9%
Depreciação e Juros IFRS 16	-67.266	-84.040	-20,0%	-153.497	-166.395	-7,8%
Variação Capital de Giro <sup>1</sup>	64.513	-105.144	161,4%	-135.515	-652.108	-79,2%
Outros	17.392	56.771	-69,4%	40.759	-78.851	151,7%
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>233.189</b>	<b>16.589</b>	<b>n.a</b>	<b>204.272</b>	<b>-543.428</b>	<b>137,6%</b>
M&A	-7.000	0	n.a	-13.225	0	n.a
CAPEX	-56.594	-93.884	-39,7%	-90.315	-149.616	-39,6%
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento</b>	<b>-63.594</b>	<b>-93.884</b>	<b>-32,3%</b>	<b>-103.540</b>	<b>-149.616</b>	<b>-30,8%</b>
Dívida <sup>2</sup>	131.012	-172.803	175,8%	-231.428	139.959	-265,4%
Antecipação de Recebíveis	0	84.392	n.a	0	308.007	n.a
Dividendos	-42.280	0	n.a	-42.280	0	n.a
Capital	173	0	n.a	173	0	n.a
<b>Fluxo de Caixa de Financiamentos</b>	<b>88.905</b>	<b>-88.411</b>	<b>200,6%</b>	<b>-273.535</b>	<b>447.966</b>	<b>-161,1%</b>
<b>Fluxo de Caixa</b>	<b>258.500</b>	<b>-165.706</b>	<b>256,0%</b>	<b>-172.803</b>	<b>-245.078</b>	<b>-29,5%</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.

A Companhia registrou fluxo de caixa operacional de R\$ 233,2 milhões no 2T24, frente a R\$ 16,6 milhões em 2T23. O resultado foi positivamente impactado pelo crescimento do EBITDA (pós IFRS e sem ajustes) de 46,7% vs o período anterior, e pela variação positiva do capital de giro.

O fluxo de caixa de investimentos contou com uma redução de 32,3%, e totalizou -R\$ 63,6 milhões no 2T24. A redução é principalmente explicada pelo CAPEX do período abordado na página 19.

A variação positiva observada no fluxo de caixa de financiamentos foi justificada pela captação de R\$ 300,0 milhões no trimestre explicada na página 19. Em contrapartida, a Companhia realizou o pagamento de R\$ 168,8 milhões em dívidas, e o pagamento de R\$ 42,3 milhões em dividendos (conforme anunciado pela Companhia no dia 07 de junho de 2024).

# ENDIVIDAMENTO

R\$ MIL	30/06/2024 ajustado	30/06/2023 ajustado	Δ(%)
(+) Empréstimos e Financiamentos	1.459.860	1.377.653	6,0%
(-) Caixa e Equivalentes	703.111	173.233	305,9%
(=) Dívida Líquida	756.749	1.204.420	-37,2%
(+) Antecipação de Recebíveis	0	308.007	-
(=) Dívida Líquida Ajustada <sup>1</sup>	756.749	1.512.427	-50,0%
Dívida Líquida Aj./EBITDA Aj. (Últ. 12 meses)	0,75x	2,01x	-1,26x
Dívida Líquida Aj. / EBITDA Aj. (ex-IFRS) (Últ. 12 meses)	1,06x	3,13x	-2,07x

 (1) Não considera parcelamento de impostos.

A Companhia encerrou o trimestre com um saldo de empréstimos e financiamentos de R\$ 1,5 bilhão, incremento de 6,0% vs o 2T23, refletindo uma nova captação realizada em junho que teve como finalidade a diminuição do custo da dívida total (captação a CDI + 1,4%).

Através do forte incremento de caixa do período, fruto de uma melhor gestão do capital de giro, o Grupo SBF apresentou redução de 50,0% da sua dívida líquida. É importante reforçar que desde o 2T23, não foram realizadas antecipações de recebíveis.

Por consequência, a alavancagem passou de 3,13x no 2T23 para 1,06x no 2T24, desconsiderando o parcelamento de impostos. Em comparação ao 1T24, a Companhia reduziu sua alavancagem em 0,27x (de 1,33x para 1,06x).

# INVESTIMENTOS - CAPEX

R\$ MIL	2T24	2T23	Δ(%)	1S24	1S23	Δ(%)
Novas Lojas	6.045	19.962	-69,7%	8.865	32.254	-72,5%
Reformas	1.927	4.535	-57,5%	2.222	6.866	-67,6%
Tecnologia e Inovação	32.170	36.947	-12,9%	60.005	66.056	-9,2%
Logística	7.107	25.484	-72,1%	8.954	33.310	-73,1%
Outros	9.345	6.956	34,3%	10.269	11.130	-7,7%
<b>Total Investimentos</b>	<b>56.594</b>	<b>93.884</b>	<b>-39,7%</b>	<b>90.315</b>	<b>149.616</b>	<b>-39,6%</b>

O CAPEX totalizou R\$ 56,6 milhões no trimestre, redução de 39,7% em comparação com o 2T23. No período acumulado de 6 meses, o CAPEX totalizou R\$ 90,3 milhões em 2024, redução de 39,6% vs o mesmo período de 2023.

A redução deve-se principalmente à conclusão dos investimentos no centro de distribuição próprio da Fisia no 4T23. Além disso, seguindo a estratégia de redução da alavancagem, houve uma desaceleração nas aberturas de novas lojas e conversões de lojas Centauro para o formato G5.

# BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ MIL	30/06/2024	31/12/2023
<b>Ativo</b>	<b>8.328.862</b>	<b>8.614.447</b>
<b>Circulante</b>	<b>4.561.741</b>	<b>4.688.724</b>
Caixa e equivalentes de caixa	703.111	875.914
Contas a receber	1.332.636	1.597.414
Derivativos	98.736	0
IR e CS a compensar	416.342	390.649
Imposto de renda e contribuição social a compensar	32.486	39.067
Estoques	1.815.259	1.699.339
Outras contas a receber	163.171	86.341
<b>Não Circulante</b>	<b>3.767.121</b>	<b>3.925.723</b>
Tributos a compensar	59.540	187.811
IR e CS a compensar	24.165	23.487
Mútuos a receber	10.091	10.071
Ativo fiscal diferido	679.723	755.531
Depósitos judiciais	460.447	411.312
Outros valores a receber	46.605	54.757
Investimentos	4.250	4.080
Imobilizado	601.486	610.429
Intangível	519.873	523.591
Direito de uso	1.360.941	1.344.654
<b>Passivo</b>	<b>8.328.862</b>	<b>8.614.447</b>
<b>Circulante</b>	<b>2.633.233</b>	<b>2.841.671</b>
Fornecedores	992.013	1.154.277
Empréstimos e financiamentos	50.730	28.710
Debêntures	489.603	595.294
Instrumentos financeiros derivativos	717	87.804
Obrigações tributárias	400.265	358.963
IR e CS a recolher	1.041	506
Impostos parcelados	48.071	31.677
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	185.321	174.290
Partes Relacionadas - outras contas a pagar	3	0
Dividendos a pagar	6	35.081
Arrendamentos a pagar	219.741	182.918
Outras contas a pagar	170.919	125.875
Outras Obrigações	74.803	66.276
<b>Não Circulante</b>	<b>2.814.670</b>	<b>3.231.190</b>
Empréstimos e financiamentos	147.686	172.444
Debêntures	771.841	801.052
Impostos parcelados	195.631	64.396
Provisões para contencioso	206.303	605.207
IR e CS diferidos	11.522	11.019
Arrendamentos a pagar	1.387.711	1.410.966
Outras Obrigações	83.643	91.660
Outras contas a pagar	10.333	74.446
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>2.880.959</b>	<b>2.541.586</b>
Capital social	1.831.045	1.830.872
Reservas de capital	272.079	271.263
Reservas de incentivo	458.561	458.561
Ajustes de avaliação patrimonial	51.826	-26.958
Lucros acumulados	267.448	643
Dividendos Propostos	0	7.205

# FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	30/06/2024	30/06/2023
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>301.809</b>	<b>-15.715</b>
Ajustado por:		
Depreciação e amortização	214.087	212.182
Juros	158.969	178.827
Perda por redução ao valor recuperável de contas a receber	-490	3.413
Resultado de equivalência patrimonial	-170	-1.257
Pagamento baseado em ações	714	5.540
Resultado da baixa de ativo imobilizado e intangível	4.772	1.897
Baixa residual arrendamentos	-3.760	-7.438
Provisão para obsolescência do estoque	31.958	38.430
Constituição líquida de provisão para contencioso	-390.154	25.985
Descontos sobre arrendamentos	-1.719	-272
	316.016	441.592
<b>(Aumento) redução nos ativos</b>		
Contas a receber	265.268	451.362
Estoques	-147.878	-382.287
Instrumentos financeiros derivativos	20.634	4.169
Tributos a compensar, Diferido, IRPJ e CSLL a compensar	109.901	107.418
Depósitos judiciais	-49.135	-51.892
Outras contas a receber	-68.678	-30.045
<b>Aumento (redução) nos passivos</b>		
Fornecedores	-164.293	-456.338
Obrigações tributárias	41.206	20.749
Parcelamentos de tributos	142.453	-10.821
Instrumentos financeiros derivativos <sup>2</sup>	-87.087	-11.939
Contingências pagas	-8.750	-11.009
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	11.031	-35.109
Outras contas a pagar	-19.069	7.084
Outras Obrigações	511	-80.052
<b>Varição nos ativos e passivos:</b>	<b>46.114</b>	<b>-478.710</b>
Juros pagos sobre financiamentos	-13.213	-14.677
Juros pagos sobre debêntures	-84.624	-74.961
Imposto de renda e contribuição social pagos	-1.432	-33.012
<b>Caixa líq. das atividades operacionais</b>	<b>262.861</b>	<b>-159.768</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>		
Adições de ativo imobilizado	-40.599	-85.072
Adições no intangível	-53.623	-68.402
<b>Caixa líq. das atividades de investimento</b>	<b>-94.222</b>	<b>-153.474</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Empréstimos e financiamentos pagos	-431.599	-258.358
Emissão de debentures	298.008	487.955
Arrendamentos Pagos	-165.846	-161.433
Adiantamento para futuro aumento de capital	102	0
Aumento de capital	173	0
Dividendos pagos	-42.280	0
<b>Caixa líq. das atividades de financiamento</b>	<b>-341.442</b>	<b>68.164</b>
Redução (aumento) de caixa e equivalentes de caixa	-172.903	-245.078
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	875.914	418.311
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	703.011	173.233

# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

## IFRS

R\$ MIL	2T24	2T23	Δ(%)	1S24	1S23	Δ(%)
Receita líquida	1.713.937	1.593.145	7,6%	3.209.156	3.065.267	4,7%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-861.122	-835.544	3,1%	-1.626.089	-1.570.929	3,5%
<b>Lucro bruto</b>	<b>852.815</b>	<b>757.601</b>	<b>12,6%</b>	<b>1.583.067</b>	<b>1.494.338</b>	<b>5,9%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-634.266</b>	<b>-608.599</b>	<b>4,2%</b>	<b>-1.130.543</b>	<b>-1.140.412</b>	<b>-0,9%</b>
Despesas de vendas	-489.004	-529.752	-7,7%	-904.195	-970.653	-6,8%
Despesas administrativas e gerais	-149.250	-87.200	71,2%	-242.289	-185.589	30,6%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	3.988	8.353	-52,3%	15.941	15.830	0,7%
Depreciação e amortização	-92.219	-100.031	-7,8%	-196.721	-198.023	-0,7%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>126.331</b>	<b>48.971</b>	<b>158,0%</b>	<b>255.804</b>	<b>155.903</b>	<b>64,1%</b>
Receitas financeiras	48.060	82.308	-41,6%	78.639	129.957	-39,5%
Despesas Financeiras	75.229	-165.503	145,5%	-32.634	-301.575	-89,2%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>123.289</b>	<b>-83.195</b>	<b>248,2%</b>	<b>46.005</b>	<b>-171.618</b>	<b>126,8%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>249.620</b>	<b>-34.224</b>	<b>n.a</b>	<b>301.809</b>	<b>-15.715</b>	<b>n.a</b>
IR e CS	-20.703	1.644	n.a	-35.004	-15.353	128,0%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>228.917</b>	<b>-32.581</b>	<b>n.a</b>	<b>266.805</b>	<b>-31.069</b>	<b>n.a</b>

## IFRS + AJUSTES NÃO RECORRENTES

R\$ MIL	2T24 ajustado	2T23 ajustado	Δ(%)	1S24 ajustado	1S23 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.713.937	1.593.145	7,6%	3.209.156	3.065.267	4,7%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-861.122	-839.017	2,6%	-1.626.089	-1.574.402	3,3%
<b>Lucro bruto</b>	<b>852.815</b>	<b>754.128</b>	<b>13,1%</b>	<b>1.583.067</b>	<b>1.490.865</b>	<b>6,2%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-605.244</b>	<b>-594.192</b>	<b>1,9%</b>	<b>-1.101.952</b>	<b>-1.125.002</b>	<b>-2,0%</b>
Despesas de vendas	-488.561	-532.270	-8,2%	-907.687	-973.724	-6,8%
Despesas administrativas e gerais	-120.866	-75.011	61,1%	-213.905	-173.400	23,4%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	4.183	13.089	-68,0%	19.640	22.122	-11,2%
Depreciação e amortização	-96.525	-95.413	1,2%	-196.409	-188.786	4,0%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>151.048</b>	<b>64.524</b>	<b>134,1%</b>	<b>284.708</b>	<b>177.077</b>	<b>60,8%</b>
Receitas financeiras	48.204	82.308	-41,4%	78.783	129.957	-39,4%
Despesas Financeiras	-104.782	-164.540	-36,3%	-212.645	-300.612	-29,3%
<b>Receitas (despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-56.578</b>	<b>-82.232</b>	<b>-31,2%</b>	<b>-133.862</b>	<b>-170.655</b>	<b>-21,6%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>94.470</b>	<b>-17.709</b>	<b>n.a</b>	<b>150.846</b>	<b>6.422</b>	<b>n.a</b>
IR e CS	-16.113	2.616	n.a	-30.414	-14.381	111,5%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>78.357</b>	<b>-15.093</b>	<b>n.a</b>	<b>120.432</b>	<b>-7.960</b>	<b>n.a</b>

# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

## EX-IFRS

R\$ MIL	2T24	2T23	Δ(%)	1S24	1S23	Δ(%)
Receita líquida	1.713.937	1.593.145	7,6%	3.209.156	3.065.267	4,7%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-861.122	-835.544	3,1%	-1.626.089	-1.570.929	3,5%
<b>Lucro bruto</b>	<b>852.815</b>	<b>757.602</b>	<b>12,6%</b>	<b>1.583.067</b>	<b>1.494.338</b>	<b>5,9%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-705.878</b>	<b>-676.175</b>	<b>4,4%</b>	<b>-1.276.505</b>	<b>-1.280.196</b>	<b>-0,3%</b>
Despesas de vendas	-556.129	-590.805	-5,9%	-1.033.121	-1.080.007	-4,3%
Despesas administrativas e gerais	-153.738	-92.991	65,3%	-255.411	-208.581	22,5%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	3.989	7.622	-47,7%	12.026	8.392	43,3%
Depreciação e amortização	-51.448	-48.533	6,0%	-102.402	-98.845	3,6%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>95.489</b>	<b>32.894</b>	<b>190,3%</b>	<b>204.160</b>	<b>115.298</b>	<b>77,1%</b>
Receitas financeiras	48.060	80.727	-40,5%	78.639	128.376	-38,7%
Despesas Financeiras	101.725	-131.380	177,4%	26.543	-232.778	111,4%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>149.785</b>	<b>-50.652</b>	<b>n.a</b>	<b>105.182</b>	<b>-104.401</b>	<b>n.a</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>245.273</b>	<b>-17.758</b>	<b>n.a</b>	<b>309.343</b>	<b>10.897</b>	<b>n.a</b>
IR e CS	-21.491	-642	n.a	-36.970	-18.055	104,8%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>223.783</b>	<b>-18.400</b>	<b>n.a</b>	<b>272.373</b>	<b>-7.158</b>	<b>n.a</b>

## EX-IFRS + AJUSTES NÃO RECORRENTES

R\$ MIL	2T24 ajustado	2T23 ajustado	Δ(%)	1S24 ajustado	1S23 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.713.937	1.593.145	7,6%	3.209.156	3.065.267	4,7%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-861.122	-839.017	2,6%	-1.626.089	-1.574.402	3,3%
<b>Lucro bruto</b>	<b>852.815</b>	<b>754.129</b>	<b>13,1%</b>	<b>1.583.067</b>	<b>1.490.866</b>	<b>6,2%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-676.855</b>	<b>-661.768</b>	<b>2,3%</b>	<b>-1.247.914</b>	<b>-1.264.786</b>	<b>-1,3%</b>
Despesas de vendas	-555.686	-593.324	-6,3%	-1.036.612	-1.083.078	-4,3%
Despesas administrativas e gerais	-125.354	-80.802	55,1%	-227.027	-196.392	15,6%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	4.185	12.358	-66,1%	15.725	14.684	7,1%
Depreciação e amortização	-55.754	-43.914	27,0%	-102.089	-89.608	13,9%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>120.205</b>	<b>48.447</b>	<b>148,1%</b>	<b>233.064</b>	<b>136.472</b>	<b>70,8%</b>
Receitas financeiras	48.204	80.727	-40,3%	78.783	128.376	-38,6%
Despesas Financeiras	-78.286	-130.417	-40,0%	-153.467	-231.815	-33,8%
<b>Receitas (despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-30.082</b>	<b>-49.690</b>	<b>-39,5%</b>	<b>-74.684</b>	<b>-103.439</b>	<b>-27,8%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>90.123</b>	<b>-1.243</b>	<b>n.a</b>	<b>158.380</b>	<b>33.033</b>	<b>n.a</b>
IR e CS	-16.901	331	n.a	-32.380	-17.082	89,6%
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>73.223</b>	<b>-912</b>	<b>n.a</b>	<b>126.000</b>	<b>15.951</b>	<b>n.a</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 Onefan, um *superapp* para torcedores de clubes de futebol, que permite concentrar serviços e experiências exclusivas; na X3M, empresa especializada na organização de corridas e eventos esportivos e na FitDance, a maior plataforma de dança no Brasil. No Grupo SBF, acreditamos que o esporte transforma vidas, e acordamos todos os dias para impulsionar o esporte no Brasil.



**José Salazar**



**Victoria Machado Buono**



**Luna Romeu**



**Luísa Milan**



**João Marques**

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



#### 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 2Q24



# EARNINGS RELEASE 2024

São Paulo, July 26, 2024

Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3) announces its results for the second quarter of 2024. The financial information for the periods ended June 30, 2024, and 2023 includes the parent company Grupo SBF S.A. and its subsidiaries.

**SBFG**  
B3 LISTED NM

## CONFERENCE CALL

July 29, 2024

10 a.m. (New York)

11 a.m. (Brasil)

03 p.m. (London)

[CLICK HERE  
TO ACCESS](#)



## HIGHLIGHTS

- RECORD-BREAKING IN A PERIOD OF 12 MONTHS: R\$ 716MM IN EBITDA (+48.0%) AND R\$ 338MM IN NET INCOME (+154.6%) LTM24 VS LTM23.
- HISTORICAL LEVEL OF REVENUE, GROSS PROFIT, EBITDA AND NET PROFIT FOR A SECOND QUARTER.
- 7.6% GROWTH IN NET REVENUE IN 2Q24, TOTALING R\$ 1.7 BILLION. +7.1% FOR CENTAURO AND +9.3% FOR FISIA AT FISIA VS. 2Q23.
- GROSS PROFIT OF R\$ 853MM IN 2Q24 (+13.1% VS 2Q23) AND A GROSS MARGIN OF 49.8% (+2.5 P.P.). EMPHASIS FOR THE 2.7 P.P. EXPANSION IN FISIA VS 2Q23.
- ONGOING EXPENSE DILUTION: 41.5% OF SG&A/ROL IN 2Q23 TO 39.5% IN 2Q24 (-2.0 P.P.).
- EBITDA OF R\$ 176MM IN 2Q24, EXPANSION OF 90.5%, VS. 2Q23 AND EBITDA MARGIN OF 10.3% (+4.5P.P. VS 2Q23).
- NET INCOME OF R\$ 73 MM IN 2Q24, REVERSAL OF LOSS OF R\$ 0.9 MM IN 2Q23.
- R\$ 756MM REDUCTION IN NET DEBT (VS. 2Q23), ENDING 2Q24 WITH 1.06X LEVERAGE.
- A 23.6% IMPROVEMENT IN THE FINANCIAL CYCLE (-41 DAYS) AND A 48-DAY REDUCTION IN INVENTORIES COMPARED TO 2Q23.

# MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

Grupo SBF ended the first semester of the year by demonstrating results that reinforce the consistency of our strategic guidelines for expanding net income and reducing leverage. In the last twelve months, we reached the mark of R\$716.0 million in adjusted EBITDA (ex-IFRS), a 48.0% growth compared to the same period in 2023, and R\$337.8 million in adjusted net income (ex-IFRS), an increase of 154.6%. It is worth highlighting that this result is a record-breaking figure achieved by the Company in a 12-month period.

The evolution of EBITDA, combined with working capital compatible with our operation, resulted in a reduction of R\$755.7 million in net debt compared to 2Q23 and R\$86.7 million compared to 1Q24. Thus, in June, we reached 1.06x leverage (vs. 3.13x in 2Q23 and 1.33x in 1Q24).

In the second quarter of 2024, we also reached historical net revenue, gross income, EBITDA, and net income for a second quarter. Our net revenue totaled R\$ 1.7 billion, a 7.6% growth over 2Q23. Gross income grew by 13.1%, which resulted in an expansion of 2.5 percentage points in the gross margin, totaling 49.8% in the quarter. These results demonstrate the Company's efforts to restore the gross margin of our business units.

The SG&A/Net Revenue (ex-IFRS) indicator totaled 39.5%, a decrease of 2.0 percentage points compared to the same period in 2023. The expansion of the gross margin, combined with the continuous reduction of expenses, resulted in an adjusted EBITDA (ex-IFRS) of R\$ 176.0 million (a 90.5% increase vs. 2Q23), and a margin of 10.3% (up 4.5 percentage points vs. 2Q23). The adjusted net income (ex-IFRS) totaled R\$ 73.2 million in the quarter (4.3% margin), a reversal from the R\$ 0.9 million loss in 2Q23.

As for working capital, we remain focused on more efficient management, recording an improvement of 41 days in our financial cycle (down 23.6%), with a highlight on the 48-day reduction of inventory compared to 2Q23.

In addition, it is worth noting that in the period the company adhered to the tax transaction program of the Government of the State of São Paulo, with the aim of voluntarily settling ICMS debts relating to previous periods. By adhering to this program, the SBF Group resolved a significant tax liability, positively impacted on the result for the quarter, on a non-recurring basis. The net profit (ex-IFRS) comprising these impacts totaled R\$223.8 million in the quarter.

Centauro recorded net revenue of R\$ 859.9 million in the quarter, a 7.1% increase compared to the same period in 2023. Brick-and-mortar stores accounted for a 7.7% growth, and the digital channel grew by 5.1% vs. 2Q23. The gross margin remained in line (down 0.6 percentage points), even with a solid comparison base of 51.2% in 2Q23. On the other hand, in the sequential comparison, Centauro's margin expanded by 1.2 percentage points, from 49.4% in 1Q24 to 50.6% in 2Q24.

## MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

During the quarter, Centauro opened a new store in the Shopping Vale Sul Mall in São José dos Campos and renovated its store at the Shopping Morumbi Mall in São Paulo to the G5 format. It is also worth noting that, as observed in other conversions to G5, the store had an acceleration in sales and expanded its revenue by 25% in June compared to the same period in 2023.

Following its strategy of expanding gross revenue per square meter, Centauro presented relevant advances on the omnichannel front. During 2Q23, 50% of Centauro stores were enabled to allow exchanges of 3P (marketplace) products purchased online, and by year's end, 100% of the stores will have this exchange option. We believe that this advancement will provide a seamless shopping experience and boost revenue through incremental sales and exchange of 3P products for 1P.

Fisia, on the other hand, recorded R\$ 990.6 million in net revenue for the quarter, a 9.3% growth compared to the same period in 2023. Continuing with the efforts to restore prices and reduce markdowns since January of this year, Fisia presented an expansion of gross margin, up 2.7 percentage points compared to 2Q23 and up 0.6 percentage points compared to 1Q24.

Compared to 2Q23, Fisia's digital channel (1P+3P) grew by 10.9%. The digital platform continues with a more rational discount strategy, concomitant with inventory reduction. In the quarter, Fisia saw an expansion of 17.0 percentage points in sales of full-price items from the in-line collection and concentrated the level of markdown on items from past collections.

Wholesale recorded a growth of 7.5% compared to 2Q23, with a gross margin level already normalized for the channel compared to last year. The favorable comparison base, explained by a high level of inventory in wholesale customers in 2Q23, is worth mentioning.

In April, Fisia opened two new stores, the first in the NDIS format at the Rio Sul mall in Rio de Janeiro and the second in the NVS format at the Premium Imigrantes outlet mall in São Paulo. The brick-and-mortar stores channel showed a 9.6% growth in the quarter.

In July, Fisia held its first street race in São Paulo, which gathered over 13,000 runners. X3M, a Grupo SBF investee specializing in sports events, organized the race. Fisia also organized activations before the race, with training sessions starting and ending at Grupo SBF stores, thus providing flow and incremental sales for Nike and Centauro stores. Additionally, it held the Nike Expo at Ibirapuera Park for participants to pick up the running kits, which also featured an official Nike store, product testing, and lectures on the sport of running.

Lastly, we will remain faithful to our short and medium-term strategic planning. We are satisfied with the results presented in the first half of this year, which reflect the effectiveness of our initiatives and strategies. We will remain committed to generating net income and cash flow to reach a new level. By doing so, we will be increasingly prepared to explore new growth possibilities, consolidating our position on the market and strengthening our commitment to creating sustainable value for our shareholders, employees, and partners.

**The Management**  
**GRUPO SBF**

# GROSS REVENUE AND OPERATING INDICATORS

<b>CENTAURO</b> R\$ Thousand	<b>2Q24</b>	<b>2Q23</b>	<b>Δ(%)</b>	<b>1H24</b>	<b>1H23</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>Gross Revenue<sup>1</sup></b>	<b>1,072,882</b>	<b>1,000,994</b>	<b>7.2%</b>	<b>1,999,599</b>	<b>1,880,687</b>	<b>6.3%</b>
B&M Stores	825,299	768,731	7.4%	1,569,735	1,470,465	6.8%
Digital Platform	247,583	232,263	6.6%	429,864	410,222	4.8%
<b>Number of Stores – Centauro</b>	<b>226</b>	<b>225</b>	<b>0.4%</b>	<b>226</b>	<b>225</b>	<b>0.4%</b>
Number of G5 Stores	121	118	2.5%	121	118	2.5%
<b>Sales Area - Centauro (square meter)</b>	<b>233,615</b>	<b>232,335</b>	<b>0.6%</b>	<b>233,615</b>	<b>232,335</b>	<b>0.6%</b>
G5 Total Area (square meter)	148,617	146,586	1.4%	148,617	146,586	1.4%
<b>FISIA</b> R\$ Thousand	<b>2Q24</b>	<b>2Q23</b>	<b>Δ(%)</b>	<b>1H24</b>	<b>1H23</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>Gross Revenue<sup>1</sup></b>	<b>1,253,239</b>	<b>1,151,331</b>	<b>8.9%</b>	<b>2,359,986</b>	<b>2,232,863</b>	<b>5.7%</b>
Wholesale	431,244	399,003	8.1%	825,897	864,612	-4.5%
Digital Platform	482,785	445,842	8.3%	909,847	839,859	8.3%
Nike Value Store	339,210	306,484	10.7%	624,243	528,390	18.1%
<b>Share of DTC sales<sup>2</sup></b>	<b>51.7%</b>	<b>51.6%</b>	<b>+0.1 p.p.</b>	<b>65.0%</b>	<b>61.3%</b>	<b>+3.7 p.p.</b>
<b>Total Number of Stores – Nike Value</b>	<b>37</b>	<b>35</b>	<b>5.7%</b>	<b>37</b>	<b>35</b>	<b>5.7%</b>
Sales Area – Nike Value (sqm)	41,832	39,614	5.6%	41,832	39,614	5.6%
<b>Total Number of Stores – Nike Store</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>28.6%</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>28.6%</b>
Sales Area – Nike Store (sqm)	5,603	4,671	20.0%	5,603	4,671	20.0%
<b>GRUPO SBF</b> R\$ Thousand	<b>2Q24</b>	<b>2Q23</b>	<b>Δ(%)</b>	<b>1H24</b>	<b>1H23</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>Total Gross Revenue<sup>1</sup></b>	<b>2,156,317</b>	<b>2,008,000</b>	<b>7.4%</b>	<b>4,038,896</b>	<b>3,858,123</b>	<b>4.7%</b>
Centauro Gross Revenue <sup>1</sup>	1,072,882	1,000,994	7.2%	1,999,599	1,880,687	6.3%
Fisia Gross Revenue <sup>1</sup>	1,253,239	1,151,331	8.9%	2,359,986	2,232,863	5.7%
(+) Intercompany elimination	-169,804	-144,325		-320,689	-255,427	
Share of digital sales	33.9%	33.8%	+0.1 p.p.	33.2%	32.4%	+0.8 p.p.

## SAME STORE SALES (SSS)

<b>CENTAURO</b>	<b>2Q24</b>	<b>2Q23</b>	<b>1H24</b>	<b>1H23</b>	<b>FISIA*</b>	<b>2Q24</b>	<b>2Q23</b>	<b>1H24</b>	<b>1H23</b>
<b>SSS (store + digital)<sup>3</sup></b>	<b>6.4%</b>	<b>8.4%</b>	<b>5.7%</b>	<b>8.7%</b>	<b>SSS (NVS + digital)<sup>3</sup></b>	<b>4.8%</b>	<b>31.3%</b>	<b>6.9%</b>	<b>30.9%</b>
SSS B&M stores	8.0%	7.2%	5.9%	11.8%	SSS Nike Value Store	0.6%	22.7%	5.1%	15.7%
GMV Digital (1P + 3P) <sup>4</sup>	2.5%	-5.0%	5.2%	-6.3%	GMV Digital	8.3%	35.5%	8.3%	38.6%
GMV – as % of total sales	28.2%	27.9%	26.5%	27.3%					



- (1) Gross revenue excluding merchandise returns;
- (2) DTC considers revenue from brick-and-mortar stores and the 1P modality of the digital platform;
- (3) SSS (Same Store Sales) means the variation in our revenue excluding revenue from stores closed for refurbishment or which had not been opened in the equivalent months of the two periods analyzed.
- (4) GMV or Gross Merchandise Value: revenue from the sale of merchandise, including marketplace.

# MAIN FINANCIAL INDICATORS



The **adjusted** results presented in this report disregard the nonrecurring effects. The numbers marked with (ex-IFRS) 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 results.

CONSOLIDATED						
R\$ Thousand	2Q24	2Q23	Δ(%)	1H24	1H23	Δ(%)
Gross Revenue	2,156,317	2,008,000	7.4%	4,038,896	3,858,123	4.7%
<b>Net revenue</b>	<b>1,713,937</b>	<b>1,593,145</b>	<b>7.6%</b>	<b>3,209,156</b>	<b>3,065,267</b>	<b>4.7%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>852,815</b>	<b>757,601</b>	<b>12.6%</b>	<b>1,583,067</b>	<b>1,494,338</b>	<b>5.9%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>49.8%</i>	<i>47.6%</i>	<i>2.2 p.p</i>	<i>49.3%</i>	<i>48.8%</i>	<i>0.6 p.p</i>
<b>EBITDA</b>	<b>218,550</b>	<b>149,002</b>	<b>46.7%</b>	<b>452,525</b>	<b>353,926</b>	<b>27.9%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	<i>12.8%</i>	<i>9.4%</i>	<i>3.4 p.p</i>	<i>14.1%</i>	<i>11.5%</i>	<i>2.6 p.p</i>
<b>Net Profit</b>	<b>228,917</b>	<b>-32,581</b>	<b>n.a</b>	<b>266,805</b>	<b>-31,069</b>	<b>n.a</b>
<i>Net Margin</i>	<i>13.4%</i>	<i>-2.0%</i>	<i>15.4 p.p</i>	<i>8.3%</i>	<i>-1.0%</i>	<i>9.3 p.p</i>
<b>Adjusted Gross Profit</b>	<b>852,815</b>	<b>754,128</b>	<b>13.1%</b>	<b>1,583,067</b>	<b>1,490,865</b>	<b>6.2%</b>
<i>Adjusted Gross Margin</i>	<i>49.8%</i>	<i>47.3%</i>	<i>2.4 p.p</i>	<i>49.3%</i>	<i>48.6%</i>	<i>0.7 p.p</i>
<b>EBITDA (adjusted)</b>	<b>247,573</b>	<b>159,936</b>	<b>54.8%</b>	<b>481,116</b>	<b>365,863</b>	<b>31.5%</b>
<i>EBITDA Margin (adjusted)</i>	<i>14.4%</i>	<i>10.0%</i>	<i>4.4 p.p</i>	<i>15.0%</i>	<i>11.9%</i>	<i>3.1 p.p</i>
<b>Net Profit (adjusted)</b>	<b>78,357</b>	<b>-15,093</b>	<b>n.a</b>	<b>120,432</b>	<b>-7,960</b>	<b>n.a</b>
<i>Net Profit Margin (adjusted)</i>	<i>4.6%</i>	<i>-0.9%</i>	<i>5.5 p.p</i>	<i>3.8%</i>	<i>-0.3%</i>	<i>4 p.p</i>
<b>EBITDA (ex-IFRS / adjusted)</b>	<b>175,960</b>	<b>92,362</b>	<b>90.5%</b>	<b>335,154</b>	<b>226,080</b>	<b>48.2%</b>
<i>EBITDA Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>10.3%</i>	<i>5.8%</i>	<i>4.5 p.p</i>	<i>10.4%</i>	<i>7.4%</i>	<i>3.1 p.p</i>
<b>Net Profit (ex-IFRS / adjusted)</b>	<b>73,223</b>	<b>-912</b>	<b>n.a</b>	<b>126,000</b>	<b>15,951</b>	<b>689.9%</b>
<i>Net Profit Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>4.3%</i>	<i>-0.1%</i>	<i>4.3 p.p</i>	<i>3.9%</i>	<i>0.5%</i>	<i>3.4 p.p</i>
BY BUSINESS UNIT						
R\$ Thousand	2Q24	2Q23	Δ(%)	1H24	1H23	Δ(%)
<b>CENTAURO</b> Gross Revenue	1,072,882	1,000,994	7.2%	1,999,599	1,880,687	6.3%
<b>Net Revenue</b>	<b>859,854</b>	<b>802,914</b>	<b>7.1%</b>	<b>1,598,644</b>	<b>1,507,507</b>	<b>6.0%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>435,395</b>	<b>410,948</b>	<b>5.9%</b>	<b>800,028</b>	<b>773,659</b>	<b>3.4%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>50.6%</i>	<i>51.2%</i>	<i>-0.5 p.p</i>	<i>50.0%</i>	<i>51.3%</i>	<i>-1.3 p.p</i>
<b>FISIA</b> Gross Revenue	1,253,239	1,151,331	8.9%	2,359,986	2,232,863	5.7%
<b>Net Revenue</b>	<b>990,632</b>	<b>905,980</b>	<b>9.3%</b>	<b>1,868,089</b>	<b>1,761,896</b>	<b>6.0%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>435,574</b>	<b>374,283</b>	<b>16.4%</b>	<b>816,783</b>	<b>747,133</b>	<b>9.3%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>44.0%</i>	<i>41.3%</i>	<i>2.7 p.p</i>	<i>43.7%</i>	<i>42.4%</i>	<i>1.3 p.p</i>

# NON-RECURRING ADJUSTMENTS



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

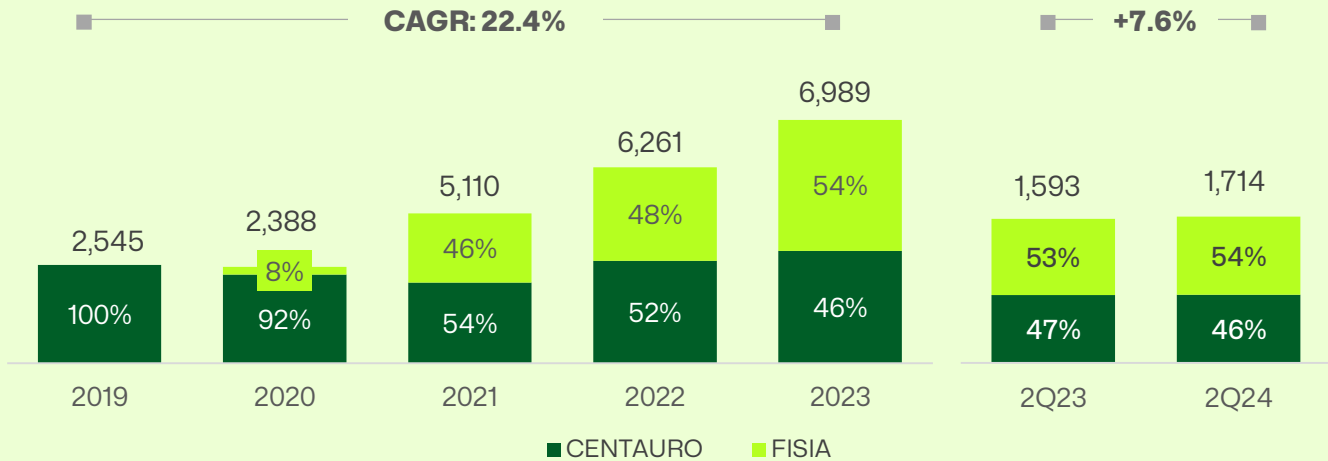
<b>GRUPO SBF</b> R\$ Thousand	<b>2Q24</b>	<b>1H24</b>
Stock Option Plan / Non-cash	-3,935	-7,870
Accounting effects of acquisition - Expenses	-2,790	714
Credits, Debits, Tax Provision, and Other - Expenses	8,578	8,578
Provision for Civil Lawsuits	19,154	19,154
Reconciliation of judicial deposits	4,456	4,456
Malls renewals	3,559	3,559
<b>Impact of non-recurring effects on EBITDA</b>	<b>29,023</b>	<b>28,591</b>
<b>EBITDA</b>	<b>218,550</b>	<b>452,525</b>
<b>EBITDA (adjusted)</b>	<b>247,573</b>	<b>481,116</b>
<i>EBITDA Margin (adjusted)</i>	<i>14.4%</i>	<i>15.0%</i>
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>146,937</b>	<b>306,562</b>
<b>EBITDA (ex-IFRS / adjusted)</b>	<b>175,960</b>	<b>335,154</b>
<i>EBITDA margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>10.3%</i>	<i>10.4%</i>
Accounting effects of acquisition - Depreciation and Amortization	4,618	9,237
IFRS 16 Adjustment (System Migration) - Depreciation	-8,924	-8,924
IFRS 16 Adjustment (System Migration) - Financial Expenses	-4,009	-4,009
Tax Credits, Debits, Tax Provision, and Other - Financial Result	-175,858	-175,858
Income Tax and Social Contribution	4,590	4,590
<b>Impact of non-recurring effects on Net Profit</b>	<b>-150,560</b>	<b>-146,373</b>
<b>Net Profit</b>	<b>228,917</b>	<b>266,805</b>
<b>Net Profit (adjusted)</b>	<b>78,357</b>	<b>120,432</b>
<i>Net Margin (adjusted)</i>	<i>4.6%</i>	<i>3.8%</i>
<b>Net Profit (ex-IFRS)</b>	<b>223,783</b>	<b>272,373</b>
<b>Net Profit (ex-IFRS / adjusted)</b>	<b>73,223</b>	<b>126,000</b>
<i>Adjusted Net Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>4.3%</i>	<i>3.9%</i>



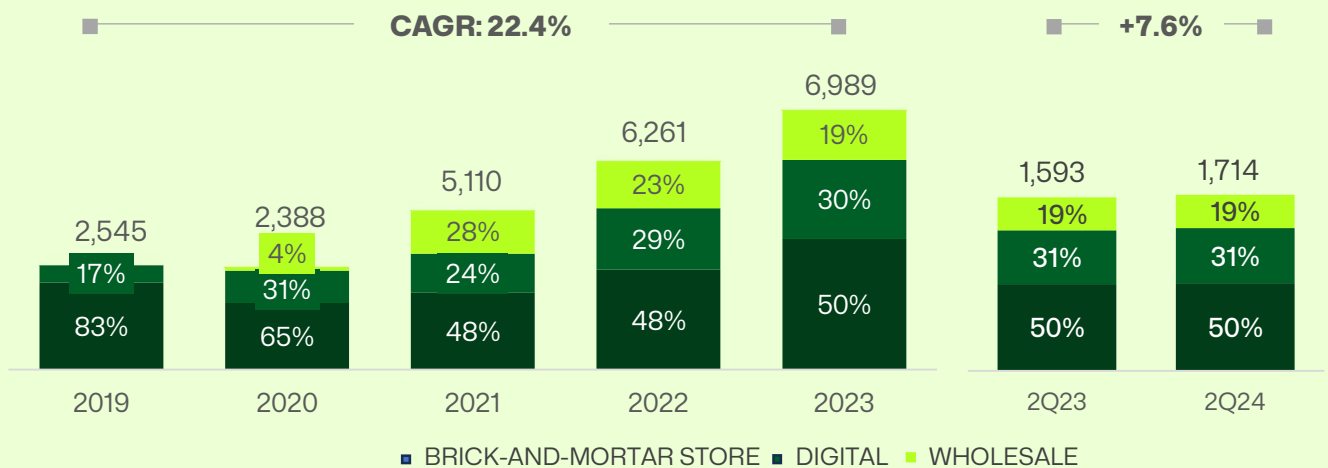
# FINANCIAL AND OPERATING PERFORMANCE

R\$ Thousand

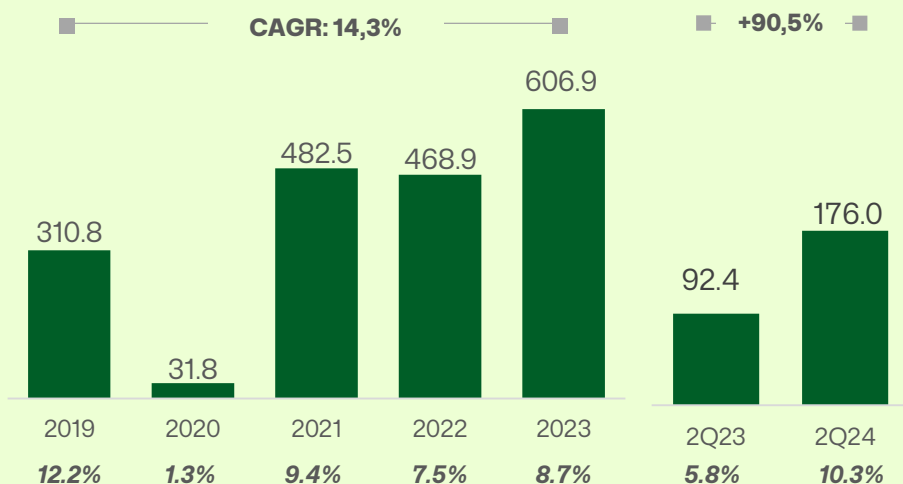
## NET REVENUE AND SHARE BY BUSINESS UNIT



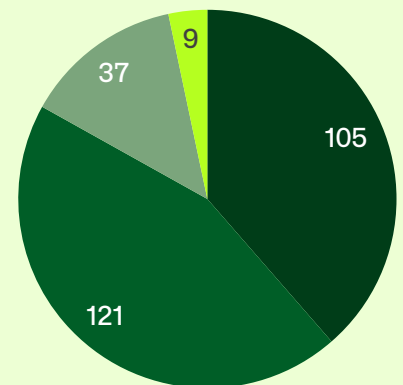
## NET REVENUE AND SHARE BY CHANNEL



## EBITDA (ADJUSTED / EX-IFRS) AND EBITDA MARGIN



## FOOTPRINT 272 STORES IN BRAZIL



- CENTAURO TRADITIONAL
- CENTAURO G5
- NIKE VALUE STORE
- NIKE DIRECT INLINE STORE



# FINANCIAL PERFORMANCE

- As indicated throughout this report, the results will be explained, **disregarding the impact of IFRS-16** on operating expenses, EBITDA, financial results, and net income for 2024 and 2023. Through 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 second quarter of 2023, the non-recurring effects presented in the 2Q23 release are disregarded.
- The net revenue and gross profit tables are presented by business unit. The other tables are presented in the SBF Group's consolidated view.

# NET REVENUE

R\$ Thousand	2Q24	2Q23	Δ(%)	1H24	1H23	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>	<b>859,854</b>	<b>802,914</b>	<b>7.1%</b>	<b>1,598,644</b>	<b>1,507,507</b>	<b>6.0%</b>
B&M Stores	667,231	619,642	7.7%	1,263,521	1,186,140	6.5%
Digital Platform	192,623	183,271	5.1%	335,123	321,367	4.3%
<b>FISIA</b>	<b>990,632</b>	<b>905,980</b>	<b>9.3%</b>	<b>1,868,089</b>	<b>1,761,896</b>	<b>6.0%</b>
Wholesale	349,147	324,812	7.5%	669,945	696,715	-3.8%
Digital Platform	386,846	348,914	10.9%	728,100	667,076	9.1%
B&M Stores	254,639	232,252	9.6%	470,044	398,104	18.1%
(+) Intercompany elimination	-136,548	-115,748		-257,577	-204,136	
<b>GRUPO SBF</b>	<b>1,713,937</b>	<b>1,593,145</b>	<b>7.6%</b>	<b>3,209,156</b>	<b>3,065,267</b>	<b>4.7%</b>

## CENTAURO

In the second quarter of 2024, Centauro recorded net revenue of R\$859.9 million, a growth of 7.1% compared to 2Q23. For the year-to-date, Centauro reached R\$1.6 billion in net revenue, a 6.0% growth compared to the same period in 2023.

Centauro's revenue per m<sup>2</sup> in the second quarter of 2024, considering both the physical and digital channels and digital channels, expanded by 6.6% compared to 2Q23.

Brick-and-mortar stores totaled R\$ 667.2 million in net revenue in the period, a growth of 7.7% compared to the same period of 2023. The channel recorded year-to-date net revenue of R\$ 1.3 billion, a 6.5% growth compared to the same period in 2023. During the quarter, Centauro opened a new store at Shopping Vale Sul Mall in São José de Campos and converted the store at Shopping Morumbi Mall to G5. In 2Q24, G5 stores performed 6.7% above traditional ones, and in just one month of sales, the Shopping Morumbi store experienced a 25.0% acceleration in sales.

In the quarter, there was once again a decrease in store traffic in some regions compared to the same period in 2023, which was offset by the increase in conversion and items per purchase – indicators driven by the new initiatives implemented in stores since the beginning of the year, such as commissioning on additional items per purchase (in addition to footwear), an increase NPS in store (+0.7 p.p. vs. 1Q24) and greater operational efficiency in-store floor replenishment, ensuring less disruption.

Centauro's digital channel recorded a net revenue of R\$192.6 million in 2Q24, a growth of 5.1% compared to the same period of 2023. In the year-to-date, the channel recorded a net revenue of R\$335.1 million, a growth of 4.3% compared to the same period of 2023.

# NET REVENUE

Digital performance was positively influenced by specific campaigns focusing on commemorative dates, such as Mother's Day and Valentine's Day in Brazil. The profitability of digital channel continues an upward trend, showing improvement compared to prior periods.

## FISIA

Fisia reported net revenue of R\$990.6 million in the first quarter of 2024, an increase of 9.3% compared to the same period in 2023. For the year to date, Fisia has reached R\$1.9 billion in net revenue, a 6.0% growth compared to the same period in 2023.

All Fisia's sales channels grew in the quarter, especially DTC (direct-to-consumer) channels, which reached a 51.7% share in 2Q24.

Brick-and-mortar stores' net revenue reached R\$254.6 million in the quarter, accounting for a growth of 9.6% compared to 2Q23. In the year-to-date, the digital channel recorded a net revenue of R\$470.0 million, an 18.1% increase compared to the same period in 2023. The channel was positively impacted by the opening of four stores in the last twelve months.

Fisia's digital platform (1P and 3P modalities) recorded R\$386.8 million in net revenue for the quarter, accounting for a growth of 10.9%. The channel recorded net revenue of R\$728.1 million for the year-to-date, a 9.1% growth compared to the same period in 2023. In the quarter, the digital platform was positively impacted by specific commercial strategies, such as Brazilian Valentine's Day in June. Nike's Brazil App maintained its share of digital 1P sales at 55.0%, demonstrating consumers' strong adherence to this new sales channel.

On the other hand, wholesale recorded net revenue of R\$ 349.1 million in the quarter, accounting for a growth of 7.5% compared to the same period of 2023. In the year-to-date, the channel recorded a net revenue of R\$ 669.9 million, accounting for a decrease of 3.8% compared to the same period of 2023.

In the quarter, the channel benefited from a favorable comparison base in 2023, explained by a higher stock level of wholesale clients in the period. It is worth noting that the Company expects a gradual resumption of growth in the channel, as it should benefit from a more normalized pricing policy in DTC channels.

# GROSS PROFIT

R\$ Thousand	2Q24	2Q23 adjusted	Δ(%)	1H24	1H23 adjusted	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>						
Gross Profit	435,395	410,948	5.9%	800,028	773,659	3.4%
Gross Margin	50.6%	51.2%	-0.5 p.p	50.0%	51.3%	-1.3 p.p
<b>FISIA</b>						
Gross Profit	435,574	374,283	16.4%	816,783	747,133	9.3%
Gross Margin	44.0%	41.3%	2.7 p.p	43.7%	42.4%	1.3 p.p
(+) Intercompany elimination	-18,155	-31,102		-33,744	-29,927	
<b>GRUPO SBF</b>						
Gross Profit	852,815	754,128	13.1%	1,583,067	1,490,865	6.2%
Gross Margin	49.8%	47.3%	2.4 p.p	49.3%	48.6%	0.7 p.p

## **CENTAURO**

Centaur achieved a gross margin of 50.6% in the first quarter, accounting for a decrease of 0.6 percentage points compared to the same period of 2023.

Centaur's strong comparison base of 51.2% in 2Q23 partially explains the margin contraction for the period. Compared to 1Q24, Centaur presented a sequential expansion of 1.2 p.p., maintaining a healthy and expected level of profitability in both channels. The sequential margin improvement results from a more assertive product mix and a profitability strategy for the digital channel.

## **FISIA**

Fisia achieved a gross margin of 44.0% in the quarter, an increase of 2.7 percentage points compared to 2Q23. Compared to the 1Q24, a period in which Fisia began to normalize the price dynamics in the DTC channels, the gross margin expanded by 0.6 p.p.

The continuous evolution of Fisia's gross margin reflects the gradual and sequential normalization of Nike's price dynamics, which has been adopted since the beginning of the year.

Fisia's profitability was also positively impacted by the expansion of the digital channel margin, as well as its increased share of consolidated revenue. During the period, Fisia intensified a more rational discount strategy, reducing markdowns on items from current collections and improving them on older collections.

Moreover, the recovery of the wholesale margin benefited Fisia's consolidated margin compared to 2Q23.

# OPERATING EXPENSES

## ADJUSTED

R\$ Thousand	2Q24 adjusted	2Q23 adjusted	Δ(%)	1H24 adjusted	1H23 adjusted	Δ(%)
<b>Operating Expenses</b>	<b>-605,244</b>	<b>-594,192</b>	<b>1.9%</b>	<b>-1,101,952</b>	<b>-1,125,002</b>	<b>-2.0%</b>
<i>% of Net Revenue</i>	35.3%	37.3%	-2 p.p	34.3%	36.7%	-2.4 p.p
<i>(+) IFRS16 Impact on Expenses</i>	-71,612	-67,576	6.0%	-145,962	-139,784	4.4%
<b>Operating Expenses (ex-IFRS)</b>	<b>-676,855</b>	<b>-661,768</b>	<b>2.3%</b>	<b>-1,247,914</b>	<b>-1,264,786</b>	<b>-1.3%</b>
<i>% of Net Revenue</i>	39.5%	41.5%	-2 p.p	38.9%	41.3%	-2.4 p.p
Selling Expenses (ex-IFRS)	-555,686	-593,324	-6.3%	-1,036,612	-1,083,078	-4.3%
<i>% of Net Revenue</i>	32.4%	37.2%	-4.8 p.p	32.3%	35.3%	-3 p.p
General and Administrative Expenses (ex-IFRS)	-125,354	-80,802	55.1%	-227,027	-196,392	15.6%
<i>% of Net Revenue</i>	7.3%	5.1%	2.2 p.p	7.1%	6.4%	0.7 p.p
Other net operating income/expenses (ex-IFRS)	4,185	12,358	-66.1%	15,725	14,684	7.1%

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

In another quarter, Grupo SBF recorded a dilution of SG&A as a percentage of net revenue, thus demonstrating its commitment to expense control in all its areas of operation. The growth in expenses in the quarter was lower than the growth in the Company's billing (up 7.4%).

In the second quarter of 2024, SG&A accounted for 39.5% of the net revenue, a dilution of 2.0 percentage points compared to the same period of 2023. Operating expenses amounted to R\$ 676.9 million in 2Q24, a 2.3% increase compared to 2Q23.

The main decreases compared to the previous year were due to the decrease in the number of employees, renegotiation of contracts with suppliers, and greater rationalization of marketing investments.

The expenses also benefited from the reduction in logistics and warehousing costs in Fisia's operation, resulting from the migration to its distribution center (which took place in 4Q23).

# EBITDA

## ADJUSTED

R\$ Thousand	2Q24 adjusted	2Q23 adjusted	Δ(%)	1H24 adjusted	1H23 adjusted	Δ(%)
Net Income	78,357	-15,093	n.a	120,432	-7,960	n.a
(+) Income tax and social contribution	-16,113	2,616	n.a	-30,414	-14,381	111.5%
(+) Net financial result	-56,578	-82,232	-31.2%	-133,862	-170,655	-21.6%
(+) Depreciation and amortization	-96,525	-95,413	1.2%	-196,409	-188,786	4.0%
<b>EBITDA</b>	<b>247,573</b>	<b>159,936</b>	<b>54.8%</b>	<b>481,116</b>	<b>365,863</b>	<b>31.5%</b>
EBITDA Margin	14.4%	10.0%	4.4 p.p	15.0%	11.9%	3.1 p.p
(+) IFRS16 Impact on Expenses	-71,612	-67,576	6.0%	-145,965	-139,784	4.4%
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>175,960</b>	<b>92,362</b>	<b>90.5%</b>	<b>335,154</b>	<b>226,080</b>	<b>48.2%</b>
EBITDA Margin (ex-IFRS)	10.3%	5.8%	4.5 p.p	10.4%	7.4%	3.1 p.p

R\$ Thousand	LTM24 adjusted	LTM23 adjusted	Δ(%)
EBITDA (ex-IFRS)	716,018	483,910	48.0%
EBITDA Margin (ex-IFRS)	10.0%	7.4%	2.6 p.p

The SBF Group's EBITDA totaled R\$176.0 million in the second quarter of 2024, an increase of 90.5% over the same period last year. The EBITDA margin reached 10.3%, an increase of 4.5 percentage points vs. 2Q23.

The EBITDA recorded in the period was positively impacted by the continued dilution of expenses, explained on the previous page, and the expansion of the gross margin by 2.5 p.p. vs. 2Q23.

In the last twelve months, the company achieved EBITDA of R\$716.0 million, an increase of 48.0%. The EBITDA margin rose from 7.4% to 10.0% over the last twelve months (+2.6 p.p.).

It is important to emphasize that the above indicators do not consider the non-recurring impacts mentioned on page 7.

# NET PROFIT

## ADJUSTED

R\$ thousand	2Q24 adjusted	2Q23 adjusted	Δ(%)	1H24 adjusted	1H23 adjusted	Δ(%)
<b>Net Profit (Loss)</b>	<b>78,357</b>	<b>-15,093</b>	<b>n.a</b>	<b>120,432</b>	<b>-7,960</b>	<b>n.a</b>
<i>Net Margin</i>	4.6%	-0.9%	5.5 p.p	3.8%	-0.3%	4 p.p
<i>(+) IFRS16 Impact on Expenses</i>	-71,612	-67,576	6.0%	-145,962	-139,784	4.4%
<i>(+) Depreciation and amortization - Right of Use (IFRS16)</i>	40,771	51,498	-20.8%	94,319	99,178	-4.9%
<i>(+) Financial Expenses - Right of Use (IFRS16)</i>	26,496	32,542	-18.6%	59,177	67,217	-12.0%
<i>(+) Income tax (IFRS16)</i>	-788	-2,285	-65.5%	-1,966	-2,701	-27.2%
<b>Net Profit (ex-IFRS)</b>	<b>73,223</b>	<b>-912</b>	<b>n.a</b>	<b>126,000</b>	<b>15,951</b>	<b>n.a</b>
<i>Net Profit Margin (ex-IFRS)</i>	4.3%	-0.1%	4.4 p.p	3.9%	0.5%	3.4 p.p

R\$ Thousand	LTM24 adjusted	LTM23 adjusted	Δ(%)
Net Profit (ex-IFRS)	337,819	132,664	154.6%
Net Profit Margin (ex-IFRS)	4.7%	2.0%	2.7 p.p

Grupo SBF's net income totaled R\$73.2 million in the second quarter, with a net margin of 4.3%. This result reverses the R\$0.9 million loss recorded in the same period in 2023. The net income for the quarter was positively impacted by the 90.5% growth in EBITDA, resulting from the dilution of SG&A, and by the financial result for the period.

Financial results totaled R\$ -30.0 million in the quarter, a 39.5% improvement compared to 2Q23. This improvement was mainly due to the decrease in financial expenses resulting from the decrease in the Company's average debt and cost of debt.


The Company's net income for the year to date is R\$337.8 million, a 154.6% increase. The net margin decreased from 4.7% to 1.9% (+2.8 percentage points).

It is also worth emphasizing that the above indicators do not consider the non-recurring impacts mentioned on page 7.



# NET WORKING CAPITAL

R\$ Thousand	30/06/2024	30/06/2023	Δ(%)
Accounts receivable	1,430,372	1,564,235	-8.5%
Taxes and income tax to be offset	448,828	445,657	0.7%
Inventories	1,815,259	2,080,859	-12.8%
Other accounts receivable	163,171	120,335	35.6%
	<b>3,858,630</b>	<b>4,211,086</b>	<b>-8.4%</b>
Other accounts payable	170,636	271,401	-36.8%
Resale suppliers	992,013	1,104,435	-10.2%
Tax liabilities	401,306	219,112	83.2%
Lease payable	219,741	198,396	10.8%
Labor liabilities	185,321	156,742	18.2%
Other liabilities	122,874	138,100	-11.0%
	<b>2,092,891</b>	<b>2,088,186</b>	<b>0.2%</b>
<b>Net Working Capital</b>	<b>1,765,739</b>	<b>2,122,900</b>	<b>-16.8%</b>

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

Grupo SBF recorded a 16.8% decrease in net working capital compared to the same period in 2023, totaling R\$ 1.8 billion. Following the trend of the last quarters, working capital was positively impacted by the following factors:

- i. Inventory: reduction resulting from the actions taken throughout 2023 and the decrease in new purchases in Fisia's operation. Regarding days in inventory, Grupo SBF ended the period with 177 days (-21.2% vs 2Q23).
- ii. Accounts receivable: decreased due to the change in the installment payment policy in stores and e-commerce, including increasing the minimum installment, reducing the number of installments, and encouraging the Brazilian Instant Bank Payment system (PIX) payment method. In days of receivables, the Company ended 2Q24 with 54 days, accounting for a decrease of 23.3% compared to 2Q23.
- iii. Tax obligations: increase explained by provision for the payment of DIFAL (Rate Differential). The contra-entry of this provision is in judicial deposits (non-current assets). Such accounts must be offset in the following periods.

On the other hand, working capital was negatively impacted by the decrease in the balance of suppliers due to a lower volume of purchases at Fisia. In supplier days, Grupo SBF ended the quarter with 97 days, accounting for a decrease of 18.8% compared to 2Q23. Compared to 1Q24, the Company recorded an eight-day increase, thus demonstrating the improvement of the indicator as the purchasing dynamics are normalized.

It is worth highlighting that "other liabilities" also include tax installment payments that, until the fourth quarter of 2023, were considered in calculating indebtedness.

# CASH FLOW

R\$ Thousand	2Q24	2Q23	Δ(%)	1H24	1H23	Δ(%)
EBITDA	218,550	149,002	46.7%	452,525	353,926	27.9%
Depreciation and Interest Rates IFRS 16	-67,266	-84,040	-20.0%	-153,497	-166,395	-7.8%
Working Capital Variation <sup>1</sup>	64,513	-105,144	161.4%	-135,515	-652,108	-79.2%
Other	17,392	56,771	-69.4%	40,759	-78,851	151.7%
<b>Operating Cash Flow</b>	<b>233,189</b>	<b>16,589</b>	<b>n.a</b>	<b>204,272</b>	<b>-543,428</b>	<b>137.6%</b>
M&A	-7,000	0	n.a	-13,225	0	n.a
CAPEX	-56,594	-93,884	-39.7%	-90,315	-149,616	-39.6%
<b>Cash Flow from Investing Activities</b>	<b>-63,594</b>	<b>-93,884</b>	<b>-32.3%</b>	<b>-103,540</b>	<b>-149,616</b>	<b>-30.8%</b>
Debt <sup>2</sup>	131,012	-172,803	175.8%	-231,428	139,959	-265.4%
Factoring of Receivables	0	84,392	n.a	0	308,007	n.a
Dividendos	-42,280	0	n.a	-42,280	0	n.a
Capital	173	0	n.a	173	0	n.a
<b>Cash Flow from Financing</b>	<b>88,905</b>	<b>-88,411</b>	<b>200.6%</b>	<b>-273,535</b>	<b>447,966</b>	<b>-161.1%</b>
<b>Cash Flow</b>	<b>258,500</b>	<b>-165,706</b>	<b>256.0%</b>	<b>-172,803</b>	<b>-245,078</b>	<b>-29.5%</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.


The Company recorded an operating cash flow of R\$233.1 million in 2Q24, compared to R\$16.6 million in 2Q23. The result was positively impacted by the growth of EBITDA (post IFRS and without adjustments) of 46.7% vs. the previous period and by the positive change in working capital.

The investment cash flow recorded a reduction of 32.3% and totaled -R\$ 63.6 million in 2Q24. The decrease is mainly explained by the period's CAPEX, addressed on page 18.

The positive change recorded in cash flow from financing was justified by the raising of R\$300.0 million in the quarter, as explained on page 18. On the other hand, the Company paid R\$168.8 million in debts and R\$42.3 million in dividends (as announced by the Company on June 7th, 2024).

# INDEBTEDNESS

R\$ Thousand	30/06/2024 adjusted	30/06/2023 adjusted	Δ(%)
(+) Loans and financing	1,459,860	1,377,653	6.0%
(-) Cash and cash equivalents	703,111	173,233	305.9%
(=) Net Debt	756,749	1,204,420	-37.2%
(+) Factoring of Receivables	0	308,007	-
(=) Adjusted Net Debt <sup>1</sup>	756,749	1,512,427	-50.0%
Adj. Net Debt / Adj. EBITDA (LTM)	0.75x	2.01x	-1.26x
Adj. Net Debt / Adj. EBITDA (ex-IFRS) (LTM)	1.06x	3.13x	-2.07x

 (1) Tax installments are not classified as Debt

The Company closed out the quarter with a balance of loans and financing of R\$ 1.5 billion, a 6.0% increase compared to 2Q23, reflecting the new raising of capital conducted in June aimed at reducing the cost of total debt (at an interest rate of CDI+1.4%).

Through a substantial increase in cash during the period, resulting from better working capital management, Grupo SBF achieved a 50.0% reduction in its net debt. It is worth highlighting that no advances on receivables have been made since 2Q23.

As a result, leverage fell from 3.13x in 2Q23 to 1.06x in 2Q24, disregarding installment payments of taxes. Compared to 1Q24, the Company reduced its leverage by 0.27x (from 1.33x to 1.06x).

# INVESTMENTS - CAPEX

R\$ thousand	2Q24	2Q23	Δ(%)	1H24	1H23	Δ(%)
New Stores	6,045	19,962	-69.7%	8,865	32,254	-72.5%
Stores Refurbishment	1,927	4,535	-57.5%	2,222	6,866	-67.6%
Technology	32,170	36,947	-12.9%	60,005	66,056	-9.2%
Logistics	7,107	25,484	-72.1%	8,954	33,310	-73.1%
Others	9,345	6,956	34.3%	10,269	11,130	-7.7%
<b>Total Investments</b>	<b>56,594</b>	<b>93,884</b>	<b>-39.7%</b>	<b>90,315</b>	<b>149,616</b>	<b>-39.6%</b>

CAPEX totaled R\$ 56.6 million in the quarter, a 39.7% decrease compared to 2Q23. In the last accumulated six-month period, CAPEX totaled R\$ 90.3 million in 2024 – a 39.6% decrease compared to the same period in 2023.

The decrease is mainly due to the completion of investments in Fisia's distribution center in 4Q23. Following the leverage reduction strategy, new store openings and conversions of Centauro stores to the G5 format slowed down.

# CONSOLIDATED BALANCE SHEET

R\$ Thousand	30/06/2024	31/12/2023
<b>Assets</b>	<b>8,328,862</b>	<b>8,614,447</b>
<b>Current</b>	<b>4,561,741</b>	<b>4,688,724</b>
Cash and cash equivalents	703,111	875,914
Accounts receivable	1,332,636	1,597,414
Derivative financial instruments	98,736	0
Recoverable taxes	416,342	390,649
Income tax and social contribution to be offset	32,486	39,067
Inventories	1,815,259	1,699,339
Other accounts receivable	163,171	86,341
<b>Non-current</b>	<b>3,767,121</b>	<b>3,925,723</b>
Taxes to be offset	59,540	187,811
Income tax and social contribution to be offset	24,165	23,487
Loans receivable	10,091	10,071
Deferred tax assets	679,723	755,531
Judicial deposits	460,447	411,312
Other amounts receivable	46,605	54,757
Investments	4,250	4,080
Property and equipment	601,486	610,429
Intangible assets	519,873	523,591
Right of use	1,360,941	1,344,654
<b>Liabilities</b>	<b>8,328,862</b>	<b>8,614,447</b>
<b>Current</b>	<b>2,633,233</b>	<b>2,841,671</b>
Suppliers	992,013	1,154,277
Loans and financing	50,730	28,710
Debentures	489,603	595,294
Derivative financial instruments	717	87,804
Tax liabilities	400,265	358,963
Income tax and social contribution payable	1,041	506
Tax installment payment	48,071	31,677
Labor and social security liabilities	185,321	174,290
Related parties - Other payables	3	0
Dividends payable	6	35,081
Lease payable	219,741	182,918
Other accounts payable	170,919	125,875
Other obligations	74,803	66,276
<b>Non-current</b>	<b>2,814,670</b>	<b>3,231,190</b>
Loans and financing	147,686	172,444
Debentures	771,841	801,052
Tax installment payment	195,631	64,396
Provisions for contingencies	206,303	605,207
Deferred income tax and social contribution	11,522	11,019
Lease payable	1,387,711	1,410,966
Other obligations	83,643	91,660
Other accounts payable	10,333	74,446
<b>Shareholders' equity</b>	<b>2,880,959</b>	<b>2,541,586</b>
Capital stock	1,831,045	1,830,872
Capital reserves	272,079	271,263
Incentive reserves	458,561	458,561
Equity valuation adjustments	51,826	-26,958
Accumulated earnings	267,448	643
Proposed Dividends	0	7,205

# CASH FLOW

R\$ Thousand	30/06/2024	30/06/2023
<b>Profit before taxes</b>	<b>301,809</b>	<b>-15,715</b>
Adjusted by:		
Depreciation and amortization	214,087	212,182
Interest rates	158,969	178,827
Impairment losses on accounts receivables	-490	3,413
Equity Income	-170	-1,257
Share-based payment	714	5,540
Income (loss) from write-off of property, plant and equipment and intangible assets	4,772	1,897
Write-off of residual leases	-3,760	-7,438
Provision for inventory obsolescence	31,958	38,430
Net recording of provision for contingencies	-390,154	25,985
Lease discounts	-1,719	-272
	316,016	441,592
<b>(Increase) decrease in Assets</b>		
Accounts receivable	265,268	451,362
Inventory	-147,878	-382,287
Derivative financial instruments	20,634	4,169
Deferred taxes, income tax and social contribution to be offset	109,901	107,418
Judicial deposits	-49,135	-51,892
Other accounts receivable	-68,678	-30,045
<b>Increase (decrease) in liabilities</b>		
Suppliers	-164,293	-456,338
Tax liabilities	41,206	20,749
Tax installment payment	142,453	-10,821
Derivative financial instruments	-87,087	-11,939
Contingencies paid	-8,750	-11,009
Labor and social security liabilities	11,031	-35,109
Other accounts payable	-19,069	7,084
Other obligations	511	-80,052
<b>Chg. in assets and liabilities:</b>	<b>46,114</b>	<b>-478,710</b>
Interest rate paid on financing	-13,213	-14,677
Interest rate paid on debentures	-84,624	-74,961
Income tax and social contribution paid	-1,432	-33,012
<b>Net cash (used in) generated by operating activities</b>	<b>262,861</b>	<b>-159,768</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>		
Additions to property and equipment	-40,599	-85,072
Additions to intangible assets	-53,623	-68,402
<b>Net cash (used in) investing activities</b>	<b>-94,222</b>	<b>-153,474</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Loans and financing paid	-431,599	-258,358
Issue of debentures	298,008	487,955
Lease Paid	-165,846	-161,433
Advance for future capital increase	102	0
Capital increase	173	0
Dividends paid	-42,280	0
<b>Net cash (used in) financing activities</b>	<b>-341,442</b>	<b>68,164</b>
Decrease/Increase of cash and cash equivalents	-172,803	-245,078
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	875,914	418,311
Cash and cash equivalents at the end of the year	703,111	173,233

# INCOME STATEMENT

## IFRS

R\$ Thousand	2Q24	2Q23	Δ(%)	1H24	1H23	Δ(%)
Net revenue	1,713,937	1,593,145	7.6%	3,209,156	3,065,267	4.7%
Cost of sales	-861,122	-835,544	3.1%	-1,626,089	-1,570,929	3.5%
<b>Gross Profit</b>	<b>852,815</b>	<b>757,601</b>	<b>12.6%</b>	<b>1,583,067</b>	<b>1,494,338</b>	<b>5.9%</b>
<b>Operating expenses</b>	<b>-634,266</b>	<b>-608,599</b>	<b>4.2%</b>	<b>-1,130,543</b>	<b>-1,140,412</b>	<b>-0.9%</b>
Selling expenses	-489,004	-529,752	-7.7%	-904,195	-970,653	-6.8%
Administrative and general expenses	-149,250	-87,200	71.2%	-242,289	-185,589	30.6%
Other net operating income/expenses	3,988	8,353	-52.3%	15,941	15,830	0.7%
Depreciation and amortization expenses	-92,219	-100,031	-7.8%	-196,721	-198,023	-0.7%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>126,331</b>	<b>48,971</b>	<b>158.0%</b>	<b>255,804</b>	<b>155,903</b>	<b>64.1%</b>
Financial income	48,060	82,308	-41.6%	78,639	129,957	-39.5%
Financial expenses	75,229	-165,503	145.5%	-32,634	-301,575	-89.2%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>123,289</b>	<b>-83,195</b>	<b>248.2%</b>	<b>46,005</b>	<b>-171,618</b>	<b>126.8%</b>
<b>Profit before taxes</b>	<b>249,620</b>	<b>-34,224</b>	<b>n.a</b>	<b>301,809</b>	<b>-15,715</b>	<b>n.a</b>
Income tax and social contribution	-20,703	1,644	n.a	-35,004	-15,353	128.0%
<b>Net income for the period</b>	<b>228,917</b>	<b>-32,581</b>	<b>n.a</b>	<b>266,805</b>	<b>-31,069</b>	<b>n.a</b>

## IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ Thousand	2Q24 adjusted	2Q23 adjusted	Δ(%)	1H24 adjusted	1H23 adjusted	Δ(%)
Net revenue	1,713,937	1,593,145	7.6%	3,209,156	3,065,267	4.7%
Cost of sales	-861,122	-839,017	2.6%	-1,626,089	-1,574,402	3.3%
<b>Gross Profit</b>	<b>852,815</b>	<b>754,128</b>	<b>13.1%</b>	<b>1,583,067</b>	<b>1,490,865</b>	<b>6.2%</b>
<b>Operating expenses</b>	<b>-605,244</b>	<b>-594,192</b>	<b>1.9%</b>	<b>-1,101,952</b>	<b>-1,125,002</b>	<b>-2.0%</b>
Selling expenses	-488,561	-532,270	-8.2%	-907,687	-973,724	-6.8%
Administrative and general expenses	-120,866	-75,011	61.1%	-213,905	-173,400	23.4%
Other net operating income/expenses	4,183	13,089	-68.0%	19,640	22,122	-11.2%
Depreciation and amortization expenses	-96,525	-95,413	1.2%	-196,409	-188,786	4.0%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>151,048</b>	<b>64,524</b>	<b>134.1%</b>	<b>284,708</b>	<b>177,077</b>	<b>60.8%</b>
Financial income	48,204	82,308	-41.4%	78,783	129,957	-39.4%
Financial expenses	-104,782	-164,540	-36.3%	-212,645	-300,612	-29.3%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>-56,578</b>	<b>-82,232</b>	<b>-31.2%</b>	<b>-133,862</b>	<b>-170,655</b>	<b>-21.6%</b>
<b>Profit before taxes</b>	<b>94,470</b>	<b>-17,709</b>	<b>n.a</b>	<b>150,846</b>	<b>6,422</b>	<b>n.a</b>
Income tax and social contribution	-16,113	2,616	n.a	-30,414	-14,381	111.5%
<b>Net income for the period</b>	<b>78,357</b>	<b>-15,093</b>	<b>n.a</b>	<b>120,432</b>	<b>-7,960</b>	<b>n.a</b>

# INCOME STATEMENT

## EX - IFRS

R\$ Thousand	2Q24 adjusted	2Q23 adjusted	Δ(%)	1H24 adjusted	1H23 adjusted	Δ(%)
Net revenue	1,713,937	1,593,145	7.6%	3,209,156	3,065,267	4.7%
Cost of sales	-861,122	-835,544	3.1%	-1,626,089	-1,570,929	3.5%
<b>Gross Profit</b>	<b>852,815</b>	<b>757,602</b>	<b>12.6%</b>	<b>1,583,067</b>	<b>1,494,338</b>	<b>5.9%</b>
<b>Operating expenses</b>	<b>-705,878</b>	<b>-676,175</b>	<b>4.4%</b>	<b>-1,276,505</b>	<b>-1,280,196</b>	<b>-0.3%</b>
Selling expenses	-556,129	-590,805	-5.9%	-1,033,121	-1,080,007	-4.3%
Administrative and general expenses	-153,738	-92,991	65.3%	-255,411	-208,581	22.5%
Other net operating income/expenses	3,989	7,622	-47.7%	12,026	8,392	43.3%
Depreciation and amortization expenses	-51,448	-48,533	6.0%	-102,402	-98,845	3.6%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>95,489</b>	<b>32,894</b>	<b>190.3%</b>	<b>204,160</b>	<b>115,298</b>	<b>77.1%</b>
Financial income	48,060	80,727	-40.5%	78,639	128,376	-38.7%
Financial expenses	101,725	-131,380	177.4%	26,543	-232,778	111.4%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>149,785</b>	<b>-50,652</b>	<b>n.a</b>	<b>105,182</b>	<b>-104,401</b>	<b>n.a</b>
<b>Profit before taxes</b>	<b>245,273</b>	<b>-17,758</b>	<b>n.a</b>	<b>309,343</b>	<b>10,897</b>	<b>n.a</b>
Income tax and social contribution	-21,491	-642	n.a	-36,970	-18,055	104.8%
<b>Net income for the period</b>	<b>223,783</b>	<b>-18,400</b>	<b>n.a</b>	<b>272,373</b>	<b>-7,158</b>	<b>n.a</b>

## EX -IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ Thousand	2Q24	2Q23	Δ(%)	1H24	1H23	Δ(%)
Net revenue	1,713,937	1,593,145	7.6%	3,209,156	3,065,267	4.7%
Cost of sales	-861,122	-839,017	2.6%	-1,626,089	-1,574,402	3.3%
<b>Gross Profit</b>	<b>852,815</b>	<b>754,129</b>	<b>13.1%</b>	<b>1,583,067</b>	<b>1,490,866</b>	<b>6.2%</b>
<b>Operating expenses</b>	<b>-676,855</b>	<b>-661,768</b>	<b>2.3%</b>	<b>-1,247,914</b>	<b>-1,264,786</b>	<b>-1.3%</b>
Selling expenses	-555,686	-593,324	-6.3%	-1,036,612	-1,083,078	-4.3%
Administrative and general expenses	-125,354	-80,802	55.1%	-227,027	-196,392	15.6%
Other net operating income/expenses	4,185	12,358	-66.1%	15,725	14,684	7.1%
Depreciation and amortization expenses	-55,754	-43,914	27.0%	-102,089	-89,608	13.9%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>120,205</b>	<b>48,447</b>	<b>148.1%</b>	<b>233,064</b>	<b>136,472</b>	<b>70.8%</b>
Financial income	48,204	80,727	-40.3%	78,783	128,376	-38.6%
Financial expenses	-78,286	-130,417	-40.0%	-153,467	-231,815	-33.8%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>-30,082</b>	<b>-49,690</b>	<b>-39.5%</b>	<b>-74,684</b>	<b>-103,439</b>	<b>-27.8%</b>
<b>Profit before taxes</b>	<b>90,123</b>	<b>-1,243</b>	<b>n.a</b>	<b>158,380</b>	<b>33,033</b>	<b>n.a</b>
Income tax and social contribution	-16,901	331	n.a	-32,380	-17,082	89.5%
<b>Net income for the period</b>	<b>73,223</b>	<b>-912</b>	<b>n.a</b>	<b>126,000</b>	<b>15,951</b>	<b>n.a</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.



**José Salazar**



**Victoria Machado Buono**



**Luna Romeu**



**Luísa Milan**



**João Marques**



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

**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**