

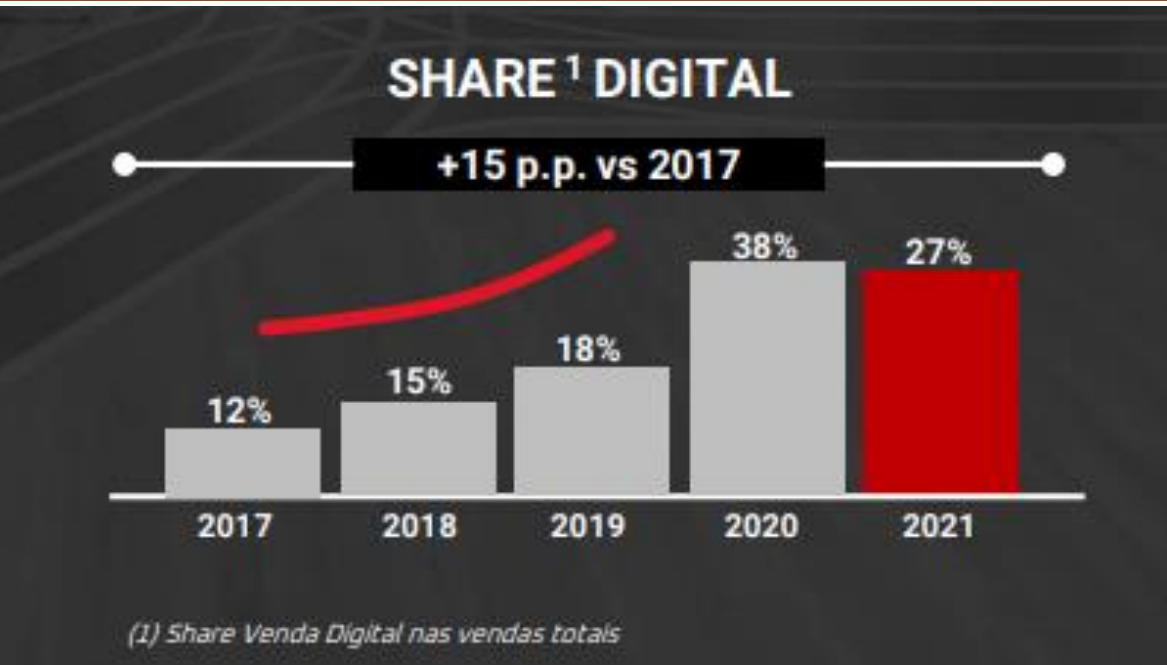
Cases

Centauro



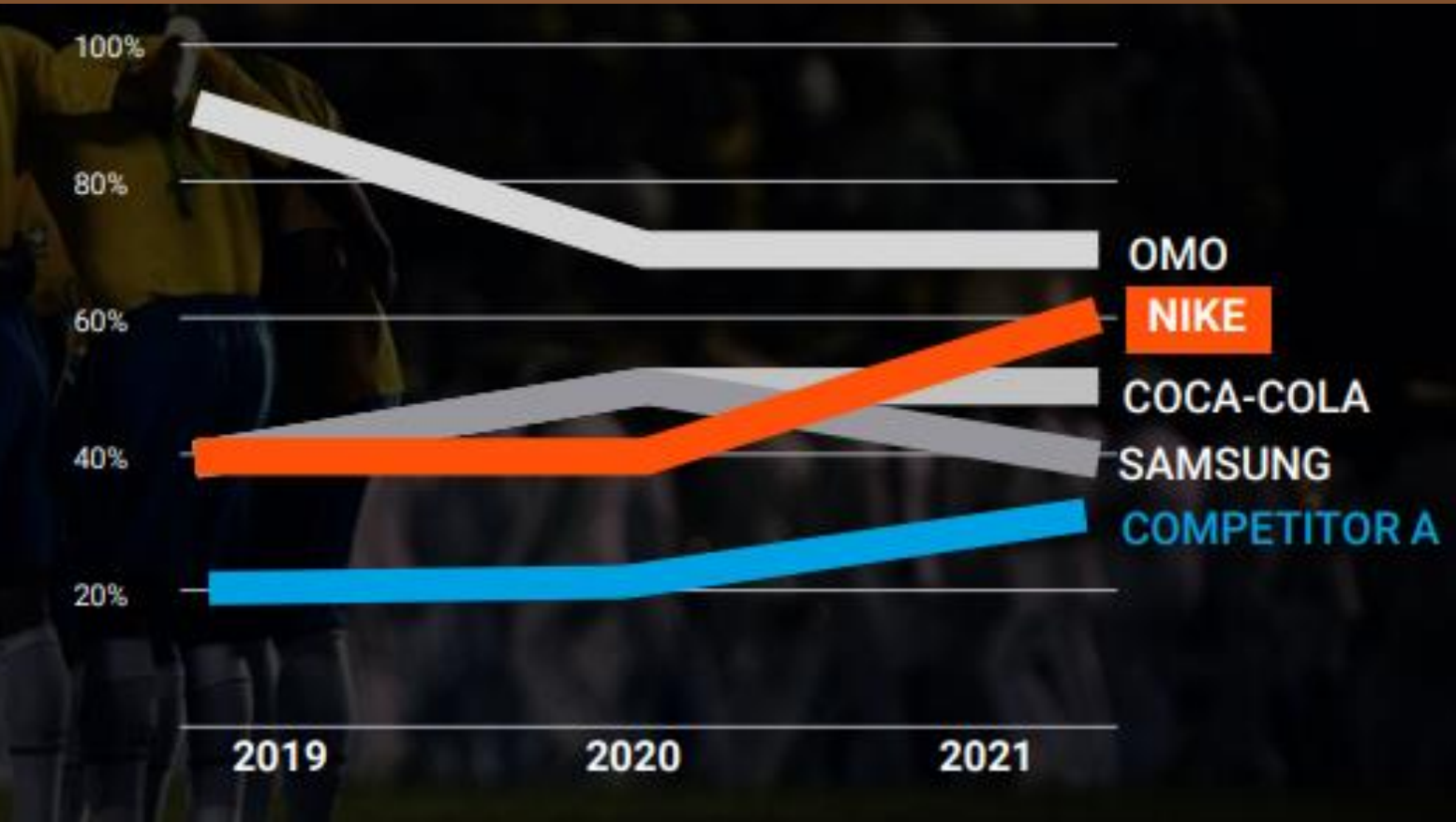
- Centauro Líder com 7% do mercado;
- Centauro importante para a estratégia das marcas, escolhida pela Nike para operar no Brasil;
- Formato único, importante para o mix nos shoppings com muito poder de barganha.
- Mercado de roupas para esporte crescendo muito com CAGR21-25 de 8% pela Euromonitor;
- Na pandemia, formal deu lugar ao casual e preocupação com saúde aumentou;
- Margem deve crescer com expansão de novas lojas G5 que performam melhor e focam na experiência e no omnichannel.

Digital da Centauro

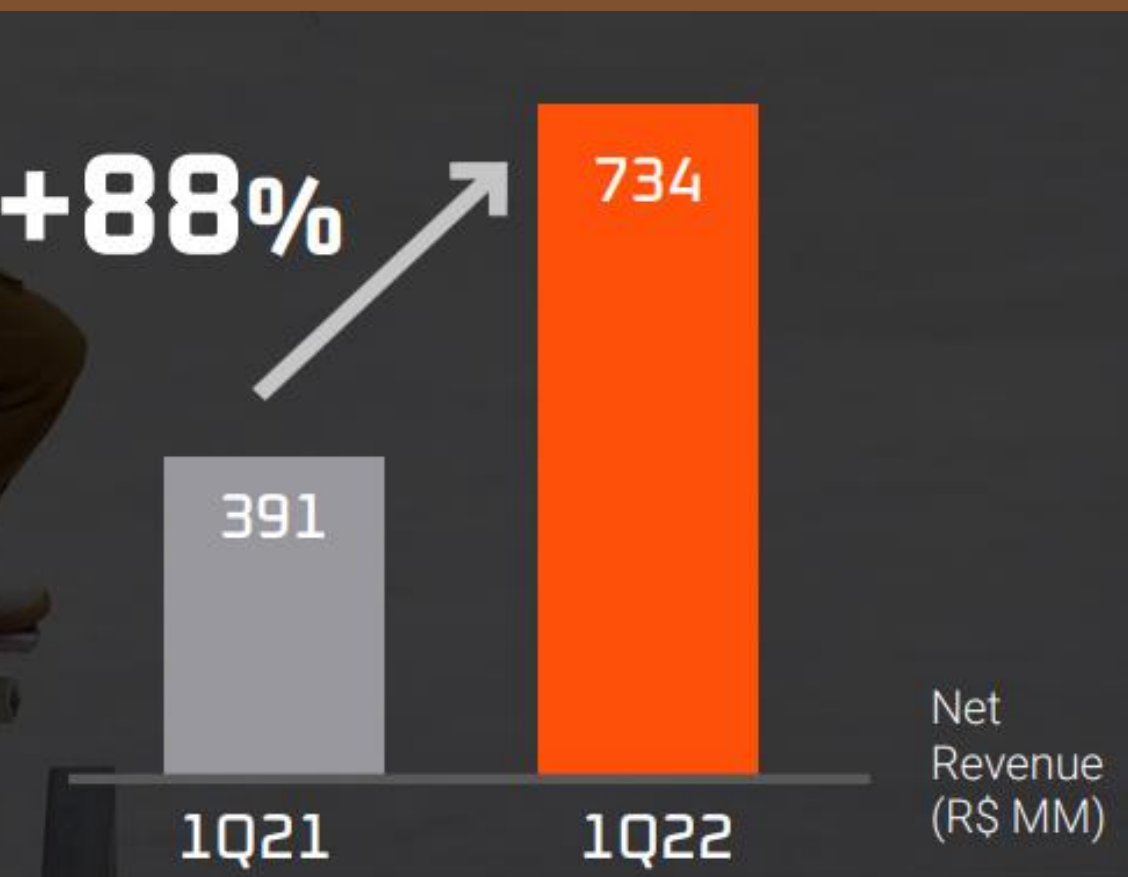


- 50% do digital no app;
- 50% do digital omnichannel;
- Rentabilidade do digital igual à do Físico;

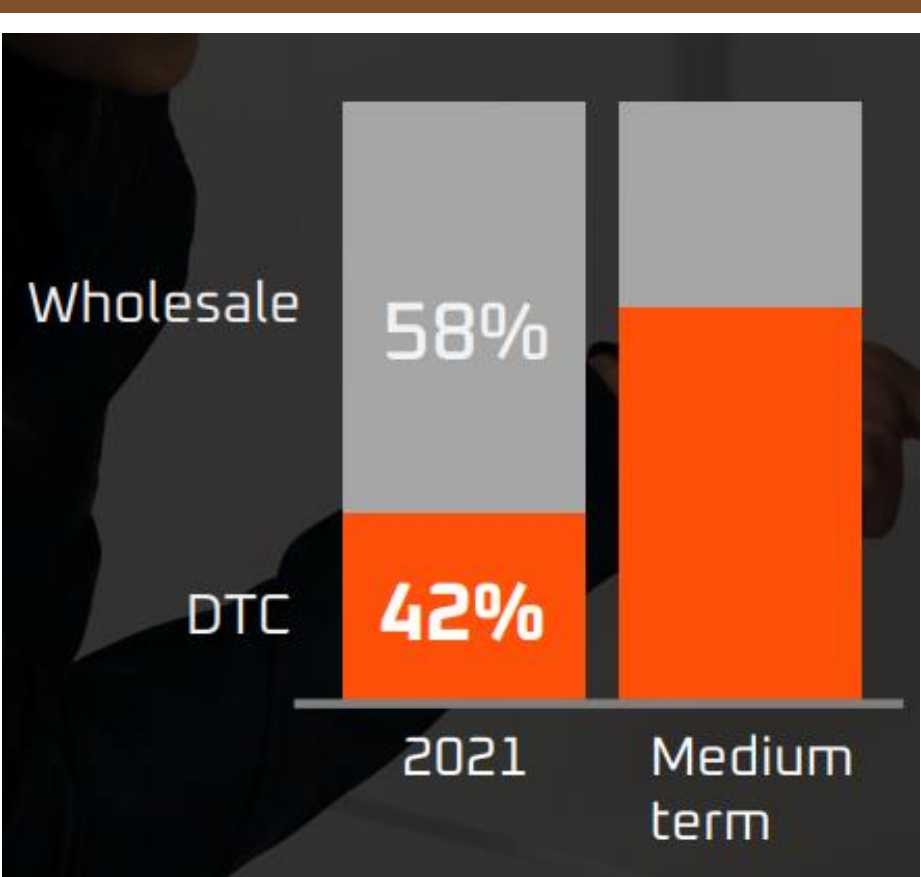
Nike- Top of Mind Brazil



Crescimento explosivo de Nike nas mãos da SBF



Aumento de DTC de Nike



- Participação do DTC que tem o dobro da margem do atacado já foi de 30% pré covid para 42% e deve chegar em 70% no final de 2023 aumentando muito a margem.

Grupo SBF

Tese de investimento

| | | |
|----|---|--|
| #1 | Centauro líder do varejo de esportes com muita qualidade e online forte | Modelo de negócio já se provou vencedor pelo que a Centauro se tornou com grande crescimento desde a fundação. Isso dentro de um mercado fragmentado com espaço para consolidação. |
| #2 | Mercado com trend estrutural impulsionado pelo Covid19 | Mercado de esportes tende a crescer bem acima do PIB com maior preocupação com saúde. Mercado amplia muito se o for incluído o casual. |
| #3 | Força da marca Nike que trás uma imensa Avenida de crescimento | Já aumentaram muito a receita e margem da Nike aumentando DTC, reduzindo custos e ajustando modelos de outlets. Ainda falta muita coisa: Vão integrar logística, SAP e plataforma digital com Centauro, lançar app, lançar Nike Store (5 em 2022) e replica novo modelo da Outlet (de 21 para 56 em 2022). |
| #4 | Muitas opcionalidades dentro da Plataforma e ecossistema da SBF | Estão se transformando em uma Plataforma Plug and Play com logística, Plataforma digital, App, Varejo, Atacado, Social Commerce, Eventos etc, o que trás muitas opcionalidades para a tese sendo as principais a aquisição de outras marcas como fizeram com a Nike. |
| #5 | Grupo SBF vai crescer muito receita e margem e negocia a múltiplo baixo | A cia deu um soft guidance de dobrar a receita e quadruplicar o lucro em 4 anos e negocia a um múltiplo razoável de 14x P/L. |

| | |
|----------------------|------------------|
| <div>GRUPO SBF</div> | |
| TICKER | PREÇO 12/07/2022 |
| SBFG3 | R\$ 20,3 |
| P/L 22 | P/L 25 |
| 14 | 5 |