

# Release de Resultados 1T20



São Paulo, 29 de junho de 2020 - O Grupo SBF S.A. - "Centauro" (B3: CNTO3), maior varejista de produtos esportivos da América Latina, divulga seus resultados do 1º Trimestre de 2020 (1T20). As Informações financeiras trimestrais da Centauro relativas aos exercícios findos em 31 de março de 2020 e 2019, compreendem a empresa controladora Grupo SBF S.A. e suas controladas. Vale destacar que as demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB) enquanto as demonstrações financeiras individuais da controladora foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP).

## DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS



### Estratégia *Omnichannel*

- As vendas via modalidades *Omnichannel* atingiram:
  - R\$84,3 milhões no 1T20 (+32,1% a/a)
  - 13,5% da Venda 1P da Companhia no 1T20 (+3,7 p.p. vs 1T19)



### Reforma de Lojas

- 10 lojas foram reformadas para o formato G5 entre 1T19 e 1T20, totalizando 13,8 mil m<sup>2</sup>.
- 1 loja foi reformada para o novo conceito G5 no 1T20, totalizando 2,2 mil m<sup>2</sup>:
  - ✓ Recife Shopping - PE



### Abertura de Novas Lojas G5

- Entre 1T19 e 1T20 foram abertas 19 lojas G5, totalizando 21,0mil m<sup>2</sup>.
- 1 nova loja G5 foi aberta no 1T20, totalizando 1 mil m<sup>2</sup>:
  - ✓ Park Shopping Bahia - BA



### Destaques Financeiros

- Receita líquida de R\$ 505,6 milhões (-4,1% a/a) no 1T20
  - Lojas Físicas: R\$ 405,1 milhões (-7,1% a/a) no 1T20
  - Plataforma digital: R\$100,5 milhões (+10,0% a/a) no 1T20
- Lucro líquido (Ex-IFRS 16) de R\$11,1 milhões no 1T20 (389,5% a/a)
- EBITDA (Ex-IFRS 16) de R\$ 7,5 milhões (-84,0% a/a) no 1T20
- Margem EBITDA (Ex-IFRS 16) de 1,5% (-7,4 p.p.) no 1T20
- Same Store Sales (SSS) -3,2% no 1T20
  - Lojas Físicas: -7,4% no 1T20
  - GMV (Digital): +14,4% no 1T20

## Teleconferência de Resultados

30 de junho de 2020

09h00 (horário de Brasília)  
08h00 (horário de NY)

Acesso em Português

[clique aqui](#)

Acesso em Inglês

[clique aqui](#)

**CNTO**  
B3 LISTED NM

**Efeitos Não Recorrentes:** Para melhor entendimento e comparabilidade do resultado trimestral, apresentamos todos os ajustes não-recorrentes abaixo:

Ajustes Em R\$ mil	1T20 (Ex-IFRS 16)
Créditos extemporâneos PIS/Cofins	-8.540,32
Plano de Opção / Não-caixa	6.189,30
<b>Impacto - EBITDA</b>	<b>-2.351,01</b>
Juros extemporâneos sobre créditos de PIS/Cofins	-20.398,75
Juros sobre créditos extemporâneos de ICMS	-925,54
<b>Impacto - Resultado Financeiro</b>	<b>-21.324,30</b>
IR / CS	8.049,61
<b>Impacto - Lucro Líquido</b>	<b>-15.625,70</b>

Desconsiderando estes efeitos não recorrentes, o EBITDA (Ex-IFRS 16) seria R\$5,1 milhões no 1T20 (-89,0% a/a) e o Lucro (Ex-IFRS 16) seria - R\$4,6 milhões no 1T20 (-R\$ 6,8 milhões a/a).

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO 1T20

Iniciamos o ano de 2020 dando continuidade à nossa trajetória de 2019, com crescimento tanto em nossas lojas físicas quanto na plataforma digital, e focados no desenvolvimento de nosso ecossistema do esporte.

Nosso ritmo de reformas e aberturas G5 vinha dentro do esperado para o ano e a performance das lojas inauguradas em 2019 seguia conforme o planejado. A participação do *omnichannel* continuava crescendo, com destaque para o Mega-Loja, nosso estoque estendido, que ganhava cada vez mais representatividade nas vendas das lojas físicas. O Marketplace também vinha se destacando, crescendo 130,3% no trimestre. Nosso NPS continuava melhorando tanto em lojas físicas quanto na plataforma digital.

Com a pandemia do COVID-19 que atingiu o Brasil na segunda quinzena de março, tivemos um forte impacto em nossas operações. Finalizamos o trimestre com 100% de nossas lojas fechadas, resultando em um SSS de -7,4% no 1T20 e observamos uma desaceleração na plataforma digital nas últimas duas semanas de março, limitando o crescimento do nosso GMV a 14,4% no 1T20.

Como reação à crise do COVID-19, ainda em março criamos um plano de crise focado principalmente em três frentes: segurança de nossos colaboradores e parceiros, redução de despesas e geração de caixa.

Nossa prioridade foi zelar pela saúde de nossos funcionários e parceiros. Instituímos rapidamente o regime de *home office* para as áreas administrativas e criamos protocolos de higiene e prevenção em nossos CDs. Disponibilizamos um canal de apoio psicológico para os colaboradores e começamos a transmitir *lives* com orientações para atividade física em casa com o intuito de amenizar os efeitos do isolamento. Temos o orgulho de dizer que a satisfação de nossos colaboradores com a Companhia atingiu 89% durante a pandemia, um aumento de 5 p.p. quando comparado à pesquisa interna de clima realizada no início do ano.

Nossa maior despesa é a folha de pagamento. Com nossas lojas fechadas por tempo indeterminado e com perspectiva incerta do desempenho na reabertura, tivemos que adotar medidas duras para nos adequarmos a essa nova realidade. Utilizando de uma combinação de redução de quadro, redução de jornada e suspensão de contrato de trabalho, reduzimos de maneira significativa nosso gasto com essa despesa. Com o fechamento das lojas, contamos com o apoio dos nossos parceiros empreendedores para reajustar nosso custo de ocupação e, dessa forma, reduzimos consideravelmente essa despesa. Com essas e outras ações tomadas, conseguimos reduzir em aproximadamente 40% os gastos fixos da Companhia.

Na frente de geração de caixa e liquidez, inicialmente suspendemos a maior parte dos investimentos da Companhia, interrompemos o recebimento de novas mercadorias com o objetivo de adequar nosso estoque, renegociamos prazos de pagamento com nossos fornecedores e antecipamos um grande volume de recebíveis, o que fez com que finalizássemos o trimestre com cerca de R\$300 milhões em caixa. Além disso, em abril, tomamos uma linha de capital de giro com prazo de vencimento de 2 anos no valor de R\$130 milhões.

Com a implementação de todas essas medidas, a Companhia passou a ter liquidez suficiente para suportar um longo período de despesas fixas, mesmo em um cenário sem geração de receita.

Após a fase inicial de adequação da operação à nova realidade imposta pela COVID-19, passamos a dar foco ao crescimento das vendas pela plataforma digital, principalmente nosso aplicativo, que atualmente representa 54,3% das vendas, um crescimento de 29,9 p.p. em comparação ao mesmo período do ano passado. Mesmo com as lojas fechadas, voltamos a utilizar cerca de 90 delas como base para envio de produtos via *ship from store*, complementando nosso estoque do CD. Também ajustamos a margem da operação digital para adequar os nossos preços ao ambiente competitivo observado em abril, maio e junho, quando o mercado estava mais promocional em função dos estoques mais elevados. Assim, observamos um crescimento do GMV de nossa plataforma digital de 54,0% em abril, 120,5% em Maio e 123% em Junho (até dia 20/06).

Acompanhando as decisões das autoridades municipais e estaduais, no final de abril iniciamos a reabertura de nossas lojas físicas. Foram 15 lojas reabertas no final de abril, outras 12 lojas ao longo de maio e em junho mais 120 lojas, totalizando 147 lojas até a data desta divulgação. A queda de receita de nossas lojas físicas, comparada ao mesmo mês do ano anterior foi aproximadamente -99% em abril, -91% em maio e -63,0% em Junho (até 20/06).

Visando a segurança de nossos colaboradores e clientes e minimizar o contato, desenvolvemos um protocolo de higiene para a reabertura com comunicação clara dentro das lojas.

Com a melhora dos resultados, retomamos projetos de investimento selecionados, concluímos 5 reformas de lojas em junho e já estamos com 11 obras em andamento, sendo 8 lojas em reforma e 3 lojas novas em construção.

Em nossa jornada para nos tornar um ecossistema do esporte cada vez mais completo, nos aproximamos da conclusão de nossa transação com a Nike do Brasil, ainda pendente de aprovação pelo CADE. A incerteza do cenário macroeconômico causado pela pandemia nos fez repensar o nível de alavancagem ótimo para a Companhia após a transação, por isso, realizamos uma oferta de ações no valor de R\$900 milhões que, junto com uma dívida de R\$460 milhões, nos deixa com uma estrutura de capital adequada para completar a transação.

Agradecemos a confiança de nossos investidores que nos apoiaram nesse aumento de capital em um momento difícil da economia mundial.

Para garantir que tanto a Centauro quanto a Nike do Brasil possam continuar sua trajetória de sucesso, o Grupo SBF passará a atuar como uma plataforma atendendo a Centauro e a Nike do Brasil como unidades de negócios autônomas em seu guarda-chuva, garantindo que as operações sejam gerenciadas e operadas comercialmente de forma independente. Essa plataforma nos permite crescer além das paredes da Centauro, por meio de novas unidades de negócios que poderão utilizar toda a infraestrutura disponível para a Centauro, como nosso processo de inovação, operações logísticas, plataforma *omnichannel* e todas as tecnologias desenvolvidas.

A crise impacta negativamente nossos resultados durante o período em que as lojas estiverem fechadas - o que se estende além do 1T20. Os próximos trimestres continuarão sendo desafiadores e por isso seguimos com a guarda alta. No entanto, mais uma vez nos orgulhamos da forma como lidamos com a crise, atentos ao nosso time e adequando nossa operação com agilidade às novas circunstâncias.

Estamos confiantes que nossa capacidade de rápida adaptação nos fará sair mais fortes dessa crise e seguiremos nossa jornada de construção do ecossistema de esporte do Brasil. Agradeço ao time da Centauro, em todo o país, pela garra, resiliência e criatividade em um momento tão complicado.

*Pedro Zemel*

CEO

## EVENTOS RELEVANTES E SUBSEQUENTES

- Com o intuito de reforçar nossa liquidez durante a pandemia, em 27 de abril emitimos Cédula de Crédito Bancário no valor de R\$ 130 milhões, sem garantias, com prazo de 2 anos e prazo médio de 18 meses.
- Com o intuito de reforçar nosso caixa para a conclusão da transação com a Nike do Brasil, realizamos:
  - a) Nosso Follow-on, que ocorreu em 04 de junho de 2020, com o aumento de R\$900 milhões do capital da Companhia, mediante a emissão de 30 mil novas ações. Com isso, o capital social passou de R\$1,0 bilhão dividido em 211.015.279 ações, para R\$ 1,9 bilhões dividido em 241.015.279 ações.
  - b) Emissão de CCB em 29 de junho, no montante de R\$230 milhões, sem garantias, com prazo de vencimento total de 4 anos e prazo médio de 3 anos.
  - c) Contratação de distribuição de Debêntures em regime de garantia firme, no valor total de R\$230 milhões, sem garantias, com prazo de vencimento total de 4 anos e prazo médio de 3 anos.
- Inauguramos outras 5 lojas G5 (5 reformas) no período entre o término do 1T20 e a data de divulgação deste Release de Resultados.

## IMPACTOS E TRATAMENTO DO IFRS 16

Detalhamos abaixo, linha a linha, os impactos que os efeitos da aplicação do IFRS 16 ocasionaram. Na primeira tabela, detalham-se as linhas adicionadas ao Balanço Patrimonial (BP) da Companhia e nas próximas, as linhas de resultados afetadas.

Linhas incluídas no BP pelo IFRS 16 Em R\$ mil	Com Efeito do IFRS 16 (A)	Sem Efeito do IFRS 16 (B)	Diferença (A-B)
Ativo – Direitos de Uso	1.147.685	0	1.147.685
Passivo – Arrendamentos a Pagar	1.170.956	0	1.170.956

### 1T20

Linhas afetadas pelo IFRS 16 Em R\$ mil	Com Efeito do IFRS 16 (A)	Sem Efeito do IFRS 16 (B)	Diferença (A-B)
Despesas Operacionais	(200.518)	(238.890)	38.372
Despesas Depreciação e Amortização*	(52.206)	(24.445)	(27.761)
Resultado Financeiro	6.995	25.822	(18.827)
EBITDA	45.865	7.493	38.372
Lucro Líquido	8.140	11.062	(2.922)

\*Líquida de créditos de PIS/Cofins

# PRINCIPAIS INDICADORES - com efeito IFRS 16

Destaques	1T20	1T19	Variação (%)
Receita Bruta <sup>1</sup>	639.395	664.273	-3,7%
Lojas Físicas	511.929	547.262	-6,5%
Plataforma Digital	127.466	117.011	8,9%
SSS <sup>2</sup>	-3,2%	11,3%	-14,5 p.p.
Lojas Físicas	-7,4%	6,2%	-13,6 p.p.
GMV <sup>3</sup>	14,4%	40,9%	-26,5 p.p.
GMV como % do Total	21,3%	18,1%	+3,2 p.p.
Lucro Bruto	246.383	264.158	-6,7%
Margem Bruta (%)	48,7%	50,1%	-1,4 p.p.
EBITDA	45.865	81.417	-43,7%
Margem EBITDA (%)	9,1%	15,4%	-6,4 p.p.
Lucro Líquido	8.140	-4.143	n.a.
Margem Líquida (%)	1,6%	-0,8%	+2,4 p.p.
Dívida Líquida Ajustada <sup>4</sup>	279.676	878.865	-68,2%
Dívida Líquida Ajustada <sup>4</sup> / EBITDA LTM	+0,7x	+2,9x	-2,2x
Fluxo de Caixa Operacional	-106.884	-111.334	-4,0%
FCO / EBITDA	-2,3x	-1,4x	-1,0x
Número Total de Lojas	211	192	9,9%
Número de Lojas G5	45	16	181,3%
Omnichannel (% Vendas 1P da Cia)	13,5%	9,8%	+3,7 p.p.

1. Receita bruta excluindo devolução de mercadorias
2. SSS ou Same Store Sales significa a variação da nossa receita considerando apenas lojas que estavam abertas nos meses dos dois períodos analisados.
3. GMV ou *Gross Merchandise Value*: receita de venda de mercadorias do canal digital, incluindo *marketplace*
4. Dívida líquida ajustada é calculada como dívida líquida bancária + recebíveis antecipados + parcelamentos tributários

## PRINCIPAIS INDICADORES - sem efeito IFRS 16

Destaques	1T20 (Ex-IFRS 16)	1T19 (Ex-IFRS 16)	Variação (%)
Receita Bruta <sup>1</sup>	639.395	664.273	-3,7%
Lojas Físicas	511.929	547.262	-6,5%
Plataforma Digital	127.466	117.011	8,9%
SSS <sup>2</sup>	-3,2%	11,3%	-14,5 p.p.
Lojas Físicas	-7,4%	6,2%	-13,6 p.p.
GMV <sup>3</sup>	14,4%	40,9%	-26,5 p.p.
GMV como % do Total	21,3%	18,1%	+3,2 p.p.
Lucro Bruto	246.383	264.158	-6,7%
Margem Bruta (%)	48,7%	50,1%	-1,4 p.p.
EBITDA	7.493	46.705	-84,0%
Margem EBITDA (%)	1,5%	8,9%	-7,4 p.p.
EBITDA Ajustado	5.142	46.705	-89,0%
Margem EBITDA Aj. (%)	1,0%	8,9%	-7,8 p.p.
Lucro Líquido	11.062	2.260	389,5%
Margem Líquida (%)	2,2%	-0,8%	+3,0 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	-4.564	2.260	n.a.
Margem Líquida Aj. (%)	-0,9%	0,4%	-1,3 p.p.
Dívida Líquida Ajustada <sup>4</sup>	279.676	878.865	-68,2%
Dívida Líquida Ajustada <sup>4</sup> / EBITDA LTM	+1,0x	+3,2x	-2,2x
Fluxo de Caixa Operacional	-106.884	-111.334	-4,0%
FCO / EBITDA	-14,3x	-2,4x	-11,9x
Número Total de Lojas	211	192	9,9%
Número de Lojas G5	45	16	181,3%
Omnichannel (% Vendas 1P da Cia)	13,5%	9,8%	+3,7 p.p.

1. Receita bruta excluindo devolução de mercadorias

2. SSS ou Same Store Sales significa a variação da nossa receita considerando apenas lojas que estavam abertas nos meses dos dois períodos analisados.

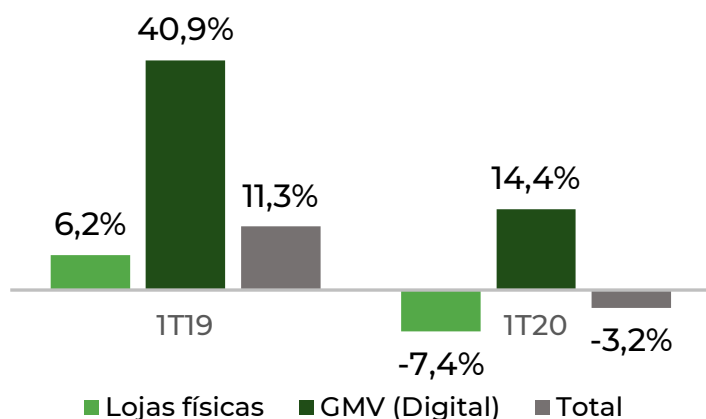
3. GMV ou *Gross Merchandise Value*: receita de venda de mercadorias do canal digital, incluindo *marketplace*

4. Dívida líquida ajustada é calculada como dívida líquida bancária + recebíveis antecipados + parcelamentos tributários

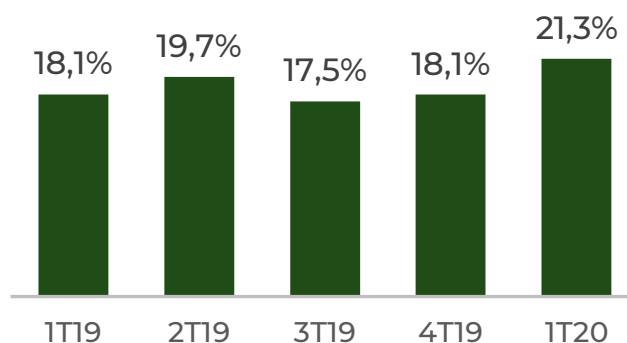


# DESEMPENHO OPERACIONAL

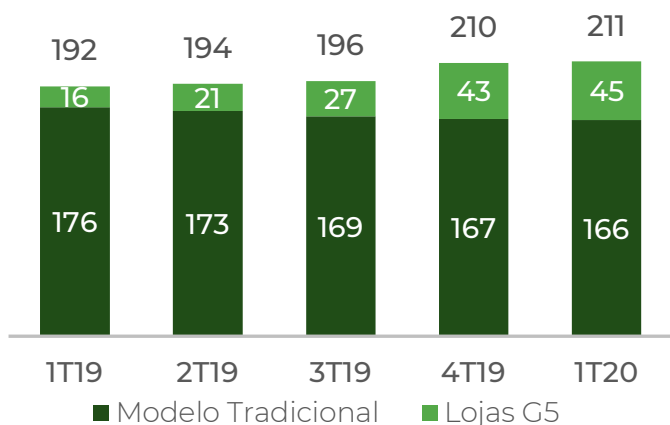
**Same Store Sales**  
(Crescimento %)



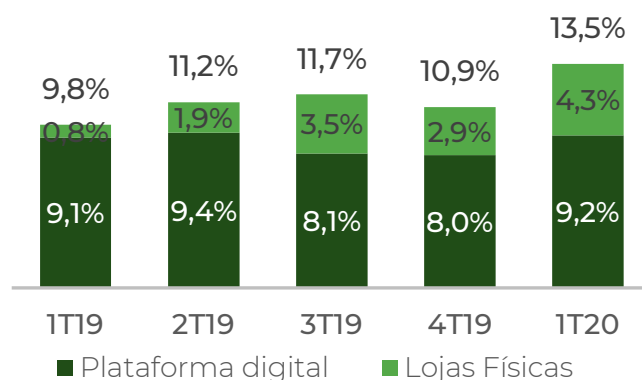
**Vendas GMV Digital**  
(em % das vendas totais)



**Evolução do Número de Lojas**



**Vendas Omnichannel por Canal de Origem**  
(em % das Vendas 1P da Companhia)



Área Lojas (000 m²)	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
G5	19,1	25,1	31,9	50,6	53,9
Tradicional	170,1	166,5	162,4	160,3	158,0
<b>Total</b>	<b>189,1</b>	<b>191,6</b>	<b>194,3</b>	<b>210,9</b>	<b>211,9</b>

## DESEMPENHO FINANCEIRO

### Receita Líquida - com e sem efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20	1T19	Variação (%)
Lojas físicas	405.074	435.817	-7,1%
Plataforma Digital	100.541	91.360	10,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>505.615</b>	<b>527.177</b>	<b>-4,1%</b>

#### Consolidado

Neste trimestre, registramos uma redução de 4,1% na Receita Líquida, devido ao impacto do COVID-19 nas operações.

#### Plataforma Digital

A Plataforma Digital cresceu 10,0% em comparação com o 1T19, saindo de R\$91,4 milhões para R\$100,5 milhões no 1T20. Apesar de ter ocorrido uma forte expansão das vendas digitais em abril e maio, esse efeito não foi observado nas primeiras semanas da pandemia.

#### Lojas Físicas

As Lojas Físicas apresentaram retração de 7,1% em relação ao 1T19.

Apesar das novas lojas G5 adicionadas à rede entre 1T19 e 1T20 impulsionarem a receita, o SSS do trimestre, de -7,4%, foi impactado negativamente pelos fechamentos das lojas principalmente na segunda quinzena de março, devido aos impactos do COVID-19 no mês. A receita também foi negativamente impactada pelo fechamento de lojas tradicionais para reforma para o modelo G5.

### Lucro Bruto - com e sem efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20	1T19	Variação (%)
Lucro Bruto	<b>246.383</b>	<b>264.158</b>	<b>-6,7%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>48,7%</i>	<i>50,1%</i>	<i>-1,4 p.p.</i>

A queda de margem bruta no trimestre é explicada por um aumento de mark-down em Janeiro e uma maior participação das vendas de janeiro no trimestre, causada pela forte queda das vendas em março.

Dessa forma, apresentamos queda de -6,7% no Lucro Bruto, que saiu de R\$264,2 milhões no 1T19 para R\$246,4 milhões no 1T20, com uma margem bruta de 48,7%

## Despesas Operacionais - com efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20	1T19	Variação (%)
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-200.518</b>	<b>-182.741</b>	<b>9,7%</b>
VG&A	-204.665	-182.742	12,0%
Outras receitas operacionais líquidas	4.147	1	n.a
<i>VG&amp;A em % da receita líquida</i>	<i>40,5%</i>	<i>34,7%</i>	<i>+5,8 p.p.</i>
<i>Despesas Operacionais em % da receita líquida</i>	<i>39,7%</i>	<i>34,7%</i>	<i>+5,0 p.p.</i>

\*As despesas operacionais detalhadas acima são reportadas excluindo-se Despesas com Depreciações e Amortizações.

## Despesas Operacionais - sem efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20 (Ex-IFRS 16)	1T19 (Ex-IFRS 16)	Variação (%)
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-238.890</b>	<b>-217.453</b>	<b>9,9%</b>
VG&A	-243.082	-217.454	11,8%
Outras receitas operacionais líquidas	4.192	1	n.a
<i>VG&amp;A em % da receita líquida</i>	<i>48,1%</i>	<i>41,2%</i>	<i>+6,8 p.p.</i>
<i>Despesas Operacionais em % da receita líquida</i>	<i>47,2%</i>	<i>41,2%</i>	<i>+6,0 p.p.</i>

\*As despesas operacionais detalhadas acima são reportadas excluindo-se Despesas com Depreciações e Amortizações.

Excluindo os efeitos da aplicação do IFRS 16, apresentamos um aumento de 9,9% nas Despesas Operacionais, de R\$217,5 milhões no 1T19, para R\$238,9 milhões no 1T20.

### Despesas VG&A

As despesas relacionadas ao canal físico são predominantemente fixas e as relacionadas à plataforma digital são predominantemente variáveis.

O impacto do COVID-19 ocorreu no final do trimestre e as reduções de despesas fixas implementadas pela Companhia só tiveram seu impacto a partir do 2T20. Assim, a queda da receita líquida das lojas físicas causada pelo COVID-19 gerou uma desalavancagem operacional. O aumento das despesas fixas foi causado, principalmente, por R\$9 milhões em custos de novas lojas e de lojas em período pré-operacional, por custos relacionados à implantação do RFID e por um aumento no quadro da Companhia.

As despesas variáveis também cresceram, acompanhando o crescimento da plataforma digital.

### Outras receitas operacionais líquidas

Excluindo os efeitos não recorrentes, as outras receitas atingiram R\$1,8 milhões no 1T20, explicado pela contribuição de nossos parceiros para o Capex das lojas G5 tem dois pontos.

## EBITDA

### EBITDA - com efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20	1T19	Variação (%)
Lucro Líquido	8.140	-4.143	n.a.
(+) Imposto de renda e CSS	7.486	-585	n.a.
(+) Resultado financeiro líquido	6.995	-31.995	n.a.
(+) Depreciação e amortização	-52.206	-52.980	-1,5%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>45.865</b>	<b>81.417</b>	<b>-43,7%</b>
Margem EBITDA	9,1%	15,4%	-6,4 p.p.

### EBITDA - sem efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20 (Ex-IFRS 16)	1T19 (Ex-IFRS 16)	Variação (%)
Lucro Líquido	11.062	2.260	389,5%
(+) Imposto de renda e CSS	2.192	-585	n.a.
(+) Resultado financeiro líquido	25.822	-21.536	n.a.
(+) Depreciação e amortização	-24.445	-22.324	9,5%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>7.493</b>	<b>46.705</b>	<b>-84,0%</b>
Margem EBITDA	1,5%	8,9%	-7,4 p.p.

Nosso EBITDA (Ex-IFRS 16) atingiu R\$7,5 milhões no 1T20, uma contração de -84,0% em relação aos R\$46,7 milhões registrados no 1T19. A Margem EBITDA (Ex-IFRS 16) do 1T20 atingiu 1,5%, uma contração de -7,4p.p. em relação aos 8,9% apresentados no mesmo período do ano passado.

Desconsiderando os efeitos não recorrentes mencionados na seção de Destaques Financeiros, o EBITDA (Ex-IFRS 16) no 1T20 seria R\$ 5,1 milhões (- 89,0% a/a), resultando em uma margem EBITDA de 1,0%, 7,8 p.p. inferior ao registrado em 1T19.

## Resultado Financeiro - com efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20	1T19	Variação (%)
Receitas Financeiras	45.129	9.263	387,2%
Despesas Financeiras	-38.134	-41.258	-7,6%
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>6.995</b>	<b>-31.995</b>	<b>n.a.</b>

## Resultado Financeiro - sem efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20 (Ex-IFRS 16)	1T19 (Ex-IFRS 16)	Variação (%)
Receitas Financeiras	40.874	9.263	341,3%
Despesas Financeiras	-15.052	-30.799	-51,1%
<b>Resultado financeiro líquido</b>	<b>25.822</b>	<b>-31.995</b>	<b>n.a.</b>

A Companhia apresentou Resultado Financeiro (Ex-IFRS 16) de R\$25,8 milhões no 1T20.

Excluindo os efeitos não-recorrentes mencionados na seção de Destaques Financeiros, o resultado financeiro (Ex-IFRS 16) do 1T20 foi de R\$4,5 milhões, melhora explicada pela desalavancagem da Companhia e pelos juros sobre os créditos de PIS/COFINS reconhecidos em 2019.

## Lucro Líquido - com efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20	1T19	Variação (%)
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>8.140</b>	<b>-4.143</b>	<b>n.a.</b>
Margem Líquida	1,6%	-0,8%	+2,4 p.p.
Lucro por ação	0,04	-0,03	n.a.

## Lucro Líquido - sem efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20 (Ex-IFRS 16)	1T19 (Ex-IFRS 16)	Variação (%)
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>11.062</b>	<b>2.260</b>	<b>389,5%</b>
Margem Líquida	2,2%	-0,8%	+3,0 p.p.
Lucro por ação	0,05	0,01	254,4%

Reportamos avanço no Lucro Líquido (Ex-IFRS 16), saindo de R\$2,3 milhões no 1T19 para R\$11,1 milhões no 1T20. Excluindo os efeitos não recorrentes, o Lucro Líquido (Ex-IFRS 16), foi de - R\$4,6 milhões no 1T20.

## CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO

(ajustado por antecipação de recebíveis)

Em R\$ mil	31/03/2020	31/03/2019	Variação (%)	31/03/2020 (Ex-IFRS 16)	31/03/2019 (Ex-IFRS 16)	Variação (%)
Contas a receber	410.516	431.269	-4,8%	410.516	431.269	-4,8%
Tributos e IR a compensar	274.084	142.653	92,1%	274.084	142.653	92,1%
Estoques	432.599	367.333	17,8%	432.599	367.333	17,8%
Outras contas a receber	40.432	44.539	-9,2%	40.432	44.539	-9,2%
	<b>1.157.631</b>	<b>985.794</b>	<b>17,4%</b>	<b>1.157.631</b>	<b>985.794</b>	<b>17,4%</b>
Outras contas a pagar	40.843	27.618	47,9%	47.901	30.548	56,8%
Fornecedores de revenda	383.414	397.318	-3,5%	383.414	397.318	-3,5%
Obrigações tributárias	139.450	54.404	156,3%	139.450	54.404	156,3%
Arrendamento a pagar	88.638	121.681	-27,2%	0	-	n.a.
Obrigações Trabalhistas	151.501	116.498	30,0%	151.501	116.498	30,0%
	<b>803.846</b>	<b>717.519</b>	<b>12,0%</b>	<b>722.266</b>	<b>598.768</b>	<b>20,6%</b>
<b>Capital de Giro Líquido</b>	<b>353.785</b>	<b>268.275</b>	<b>31,9%</b>	<b>435.365</b>	<b>387.026</b>	<b>12,5%</b>

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

Excluindo os efeitos do IFRS 16, a Centauro apresentou incremento de 12,5% em seu Capital de Giro Líquido, na comparação com 2019, crescendo de R\$387 milhões para R\$435 milhões.

O principal fator que explica essa variação foi a ativação de créditos de PIS/Cofins referentes ao ICMS na base de cálculo.

Foi observada também uma redução nas contas a receber e nos fornecedores de revenda, causados pela redução das operações da Companhia ao final do trimestre, devido ao COVID-19.

O aumento na conta de obrigações tributárias, se deve ao provisionamento de IR a pagar pelo reconhecimento dos créditos de PIS/COFINS.

## FLUXO DE CAIXA

Em R\$ mil	1T20	1T19	Varição (%)
EBITDA	45.865	81.417	-43,7%
Depreciação e Juros IFRS 16	-46.588	-41.115	13,3%
Varição Capital de Giro*	112.151	-148.213	n.a.
Outros	-218.312	-3.423	n.a.
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>-106.884</b>	<b>-111.334</b>	<b>-4,0%</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento</b>	<b>-35.954</b>	<b>-11.659</b>	<b>208,4%</b>
Captações Líquidas IPO	0	0	n.a.
Financiamento Bancário	-18.406	23.929	n.a.
Antecipação de Recebíveis	377.933	-147.041	n.a.
Parcelamento de Impostos	-13.870	5.584	n.a.
Outros	0	2.787	n.a.
<b>Fluxo de Caixa de Financiamentos</b>	<b>345.657</b>	<b>-114.741</b>	<b>n.a.</b>
<b>Varição de Caixa Total</b>	<b>202.819</b>	<b>-237.734</b>	<b>n.a.</b>

\*Antecipações de recebíveis e parcelamentos de tributos são classificados como fluxo de caixa de financiamentos

O Fluxo de Caixa Operacional do trimestre foi negativo em R\$106,9 milhões, seguindo a sazonalidade normal da Companhia, já que as compras de mercadorias para o 4º trimestre são pagas principalmente no 1º trimestre do ano seguinte.

O Fluxo de Caixa de atividades de Investimento no trimestre foi negativo em R\$35,9 milhões, 208,4% acima do 1T19, principalmente pela aceleração do plano de expansão e reformas de lojas G5.

O Fluxo de Caixa de Financiamentos foi positivo em R\$345,7 milhões, refletindo a reação da Companhia à crise do COVID-19, quando antecipamos nossos recebíveis para fortalecer a posição de caixa da Companhia.

# ENDIVIDAMENTO

## Com e sem efeito IFRS 16

Em R\$ mil	31/03/2020	31/03/2019	Variação (%)
(+) Emp. e Financiamentos	16.644	389.941	-95,7%
(-) Caixa e Equivalentes	308.127	5.084	n.a
<b>(=) Dívida Líquida</b>	<b>-291.483</b>	<b>384.857</b>	<b>n.a.</b>
(+) Antec. de Recebíveis	388.838	278.870	39,4%
(+) Parc. de Tributos	182.321	215.138	-15,3%
<b>(=) Dívida Líquida Ajustada</b>	<b>279.676</b>	<b>878.865</b>	<b>-68,2%</b>
Dívida Líquida Aj./EBITDA (Últ. 12 meses)	+0,7x	+2,9x	-2,2x
Dívida Líquida Aj./EBITDA ex-IFRS 16 (Últ. 12 meses)	+1,0x	+3,2x	-2,2x

Os saldos do 1º trimestre de 2020, quando comparados ao mesmo período de 2019, refletem o efeito positivo da captação do IPO, que resultou em desalavancagem.

Como reação à crise causada pelo COVID-19, antecipamos grande parte de nossos recebíveis ao final do 1T20, reforçando assim nossa posição de caixa.



## INVESTIMENTO (CAPEX)

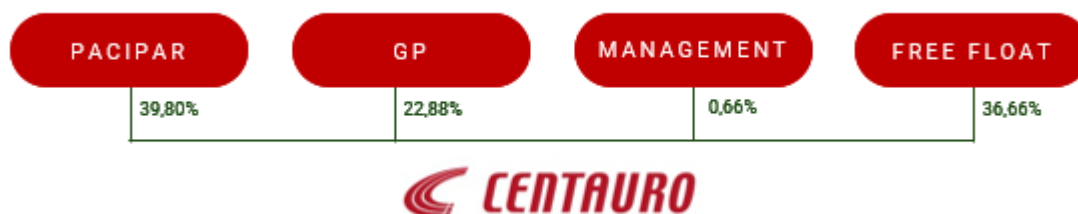
Em R\$ mil	1T20	1T19	Variação (%)
Novas Lojas	3.836	2.373	61,7%
Reformas	13.675	219	n.a
Tecnologia	15.649	7.536	107,7%
Outros	2.795	1.532	82,5%
<b>Total Investimentos</b>	<b>35.954</b>	<b>11.659</b>	<b>208,4%</b>

\*Valores não impactados pelo IFRS 16

Observamos aumento de 208,4% no CAPEX do 1T20 em comparação ao 1T19.

No primeiro trimestre o aumento do ritmo da expansão G5 no início do trimestre explica o aumento do CAPEX em relação ao mesmo período do ano anterior. Iniciamos 8 projetos de lojas G5 porém apenas 2 obras foram concluídas no trimestre, uma abertura e uma reforma, dada a paralisação das atividades em função do COVID-19. Ampliamos também nossos investimentos em inovação e tecnologia, pilares essenciais para desenvolvermos nosso ecossistema de esporte.

## ESTRUTURA SOCIETÁRIA



## BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Em R\$ mil	31/03/2020	31/12/2019	31/03/2020 (Ex-IFRS 16)	31/12/2019 (Ex-IFRS 16)
<b>Ativo</b>	<b>3.742.918</b>	<b>3.933.727</b>	<b>2.622.717</b>	<b>2.848.758</b>
<b>Circulante</b>	<b>1.076.920</b>	<b>1.560.576</b>	<b>1.076.920</b>	<b>1.581.124</b>
Caixa e equivalente de caixa	308.127	105.308	308.127	105.308
Contas a receber	21.678	586.449	21.678	586.449
Tributos a compensar	231.624	362.388	231.624	362.388
Imposto de renda e contribuição social a compensar	42.460	54.890	42.460	75.438
Estoques	432.599	428.544	432.599	428.544
Outras contas a receber	40.432	22.997	40.432	22.997
<b>Não Circulante</b>	<b>2.665.998</b>	<b>2.373.151</b>	<b>1.545.797</b>	<b>1.267.634</b>
Aplicações financeiras	536	536	536	536
Tributos a compensar	474.519	336.229	474.519	336.229
Ativo fiscal diferido	351.084	222.646	328.787	205.644
Depósitos judiciais	105.315	105.288	105.315	105.288
Outros valores a receber	626	625	626	625
Imobilizado	468.406	452.439	505.917	490.427
Intangível	117.827	117.585	130.097	128.885
Direito de uso	1.147.685	1.137.803	0	0
<b>Passivo</b>	<b>3.742.918</b>	<b>3.933.727</b>	<b>2.622.716</b>	<b>2.848.758</b>
<b>Circulante</b>	<b>869.912</b>	<b>1.093.629</b>	<b>788.332</b>	<b>1.023.672</b>
Fornecedores	383.414	661.010	383.414	661.010
Empréstimos e financiamentos	7.866	27.037	7.866	27.037
Obrigações tributárias	139.450	66.228	139.450	86.776
Impostos parcelados	58.200	60.420	58.200	60.420
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	151.501	151.318	151.501	151.318
Arrendamentos a pagar	88.638	94.573	0	0
Outras contas a pagar	40.843	33.043	47.901	37.111
<b>Não Circulante</b>	<b>1.690.013</b>	<b>1.671.434</b>	<b>619.035</b>	<b>626.987</b>
Empréstimos e financiamentos	8.778	7.553	8.778	7.553
Impostos parcelados	124.121	135.771	124.121	135.771
Adiantamento para futuro aumento de capital	499	499	499	499
Provisões para contencioso	474.297	472.364	474.297	472.364
Arrendamentos a pagar	1.082.318	1.055.247	0	0
Mútuos a pagar	0	0	0	0
Outras contas a pagar	0	0	11.340	10.800
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.182.993</b>	<b>1.168.664</b>	<b>1.215.349</b>	<b>1.198.099</b>
Capital social	955.277	955.277	955.277	955.277
Reservas de capital	177.633	171.444	177.633	171.444
Reservas de incentivo	48.879	43.079	84.275	73.018
Prejuízos acumulados	1.204	-1.136	-1.836	-1.640

# FLUXO DE CAIXA

Em R\$ mil	31/03/2020	31/03/2019
<b>Lucro (Prejuízo) líquido do exercício</b>	8.140	4.143
Ajustado por:		
Depreciação e amortização	55.126	57.320
Juros	3.080	14.155
Pagamento baseado em ações	6.189	369
Custo residual na baixa de ativo imobilizado e intangível	9	0
Baixa residual arrendamentos	45	0
Provisão para obsolescência do estoque	7.548	4.372
Ajuste a valor presente, líquido	5.083	1.265
Juros sobre arrendamento mercantil	23.974	10.459
Constituição líquida de provisão para contencioso	4.158	4.698
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-185.490	0
	<b>-72.138</b>	<b>88.495</b>
<b>(Aumento) redução nos ativos</b>		
Contas a receber	556.773	-74.763
Estoques	-11.603	-36.806
Tributos a compensar, Diferido, IRPJ e CSLL a compensar	61.956	261
Outras contas a receber	-17.436	-12.553
Depósitos judiciais	-27	-3.767
<b>Aumento (redução) nos passivos</b>		
Fornecedores	-275.222	-141.796
Obrigações tributárias	250.813	-11.973
Parcelamentos de tributos	-15.916	4.331
Contingências pagas	-2.225	-3.358
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	183	-24.229
Juros pagos sobre financiamentos	-922	1.201
Outras contas a pagar	7.800	254
Imposto de renda e contribuição social pagos	-178.004	-585
<b>Varição nos ativos e passivos:</b>	<b>376.170</b>	<b>-303.783</b>
<b>Caixa líq. (utilizado nas) ativ. operacionais</b>	<b>304.032</b>	<b>-215.288</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>		
Adições de ativo imobilizado	-30.268	-5.099
Adições no intangível	-9.819	-7.561
Aquisição de controladora líquido do caixa recebido	0	7
<b>Caixa líquido (utilizado nas) atividades de investimento</b>	<b>-40.087</b>	<b>-12.653</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Empréstimos e financiamentos tomados	3.443	23.985
Empréstimos e financiamentos pagos	-20.927	-1.257
Arrendamentos Pagos	-43.642	-35.308
Adiantamento para futuro aumento de capital	0	2.787
<b>Caixa líq. (utilizado nas) ativ. de financiamento</b>	<b>-61.126</b>	<b>-9.793</b>
<b>Redução de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>202.819</b>	<b>-237.734</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício</b>	<b>105.308</b>	<b>242.818</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício</b>	<b>308.127</b>	<b>5.084</b>

# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Com efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20	1T19	Variação (%)
Receitas líquidas	505.615	527.177	-4,1%
Custo das vendas	-259.232	-263.019	-1,4%
<b>Lucro bruto</b>	<b>246.383</b>	<b>264.158</b>	<b>-6,7%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>-200.518</b>	<b>-182.741</b>	<b>9,7%</b>
Despesas de vendas	-167.934	-148.865	12,8%
Despesas administrativas e gerais	-36.731	-33.877	8,4%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	4.147	1	n.a.
Depreciação e amortização	-52.206	-52.980	-1,5%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>-6.341</b>	<b>28.437</b>	<b>n.a.</b>
Receitas financeiras	45.129	9.263	387,2%
Despesas Financeiras	-38.134	-41.258	-7,6%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>6.995</b>	<b>-31.995</b>	<b>n.a.</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>654</b>	<b>-3.558</b>	<b>n.a.</b>
Imposto de renda e contribuição social	7.486	-585	n.a.
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>8.140</b>	<b>-4.143</b>	<b>n.a.</b>

# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

## Sem efeito IFRS 16

Em R\$ mil	1T20 (Ex-IFRS 16)	1T19 (Ex-IFRS 16)	Variação (%)
Receitas líquidas	505.615	527.177	-4,1%
Custo das vendas	-259.232	-263.019	-1,4%
<b>Lucro bruto</b>	<b>246.383</b>	<b>264.158</b>	<b>-6,7%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>-238.890</b>	<b>-217.453</b>	<b>9,9%</b>
Despesas de vendas	-205.111	-180.430	13,7%
Despesas administrativas e gerais	-37.972	-37.024	2,6%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	4.192	1	n.a.
Depreciação e amortização	-24.445	-22.324	9,5%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>-16.952</b>	<b>24.381</b>	<b>n.a.</b>
Receitas financeiras	40.874	9.263	341,3%
Despesas Financeiras	-15.052	-30.799	-51,1%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>25.822</b>	<b>-21.536</b>	<b>n.a.</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>8.870</b>	<b>2.845</b>	<b>211,8%</b>
Imposto de renda e contribuição social	2.192	-585	n.a.
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>11.062</b>	<b>2.260</b>	<b>389,5%</b>

Contatos RI:  
+55 (11) 2110-3802  
ri@centauro.com.br

**José Salazar**  
*CFO e IRO*

**Daniel Regensteiner**  
*Diretor de Tesouraria e de Relações com Investidores*

**Luna Romeu**  
*Coordenadora de Relações com Investidores*

### *Sobre a Centauro*

Somos a maior varejista de artigos esportivos do Brasil e da América Latina. Por meio de nossa plataforma *omnichannel*, buscamos oferecer excelência no atendimento a nossos consumidores tanto na loja física quanto em nossa plataforma digital.

### *Disclaimer*

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.