



**APRESENTAÇÃO DOS
RESULTADOS DO 2T20**

14 de Agosto de 2020

AGENDA

- 01 COVID-19 E GESTÃO DE CRISE
- 02 RESULTADOS 2T20
- 03 Q&A



Readequação das condições de trabalho

- ▶ CD's readaptados seguindo protocolos rígidos de saúde e higiene
- ▶ Colaboradores do escritório trabalhando em home office
- ▶ 100% das lojas fechadas



Redução de Despesas Fixas

- ▶ Folha de Pagamento: suspensão de contrato de trabalho, redução de quadro, jornada e salário
- ▶ Readequação do aluguel das lojas
- ▶ Redução de despesas fixas
- ▶ Revisão geral de gastos



Reforço de Liquidez

- ▶ Renegociações de prazos de pagamentos e recebimento de produtos
- ▶ Antecipação de recebíveis
- ▶ Linhas de Crédito

RETOMADA OPERAÇÕES OMNICHANNEL

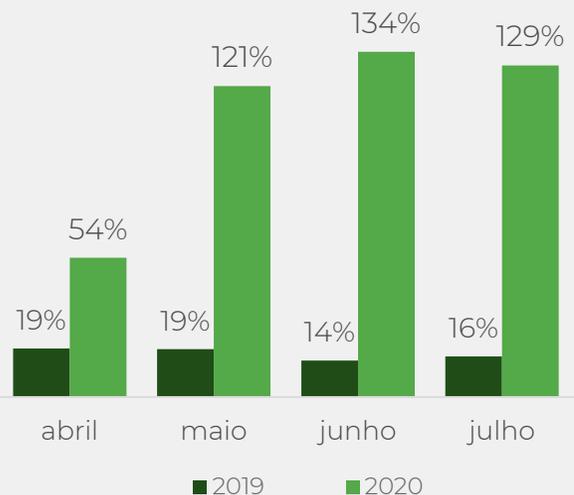
SHADOW STORES EM 165 LOJAS¹

DRIVE-THRU EM 110 LOJAS¹

\$ 26% DA VENDA DA CIA NO 2T20

CRESCIMENTO DA PLATAFORMA DIGITAL

CRESCIMENTO VENDAS ONLINE (GMV)



+105%
GMV NO 2T20

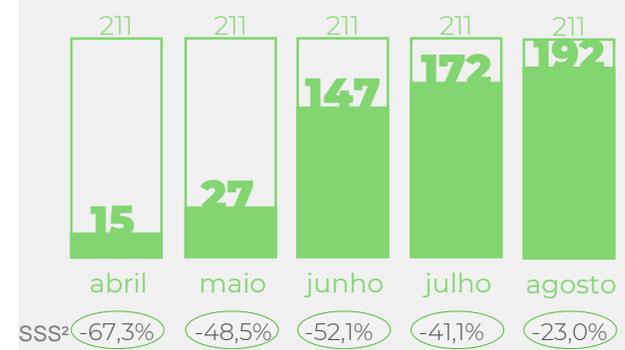
54%
VENDAS VIA APLICATIVO

+294%
MARKETPLACE GROWTH

81,2%
SHARE DIGITAL DA CIA

RETOMADA OPERAÇÕES EM LOJA

LOJAS REABERTAS E SAME STORE SALES



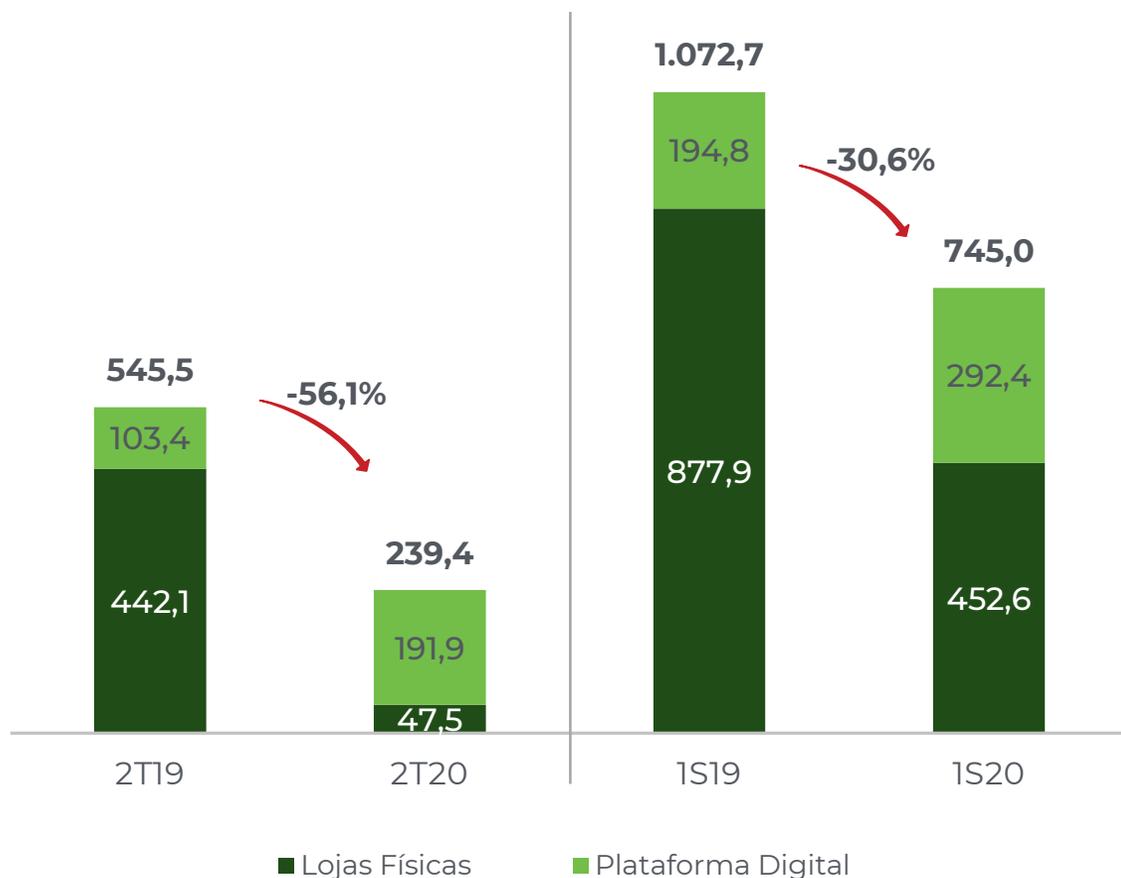
4 reformas concluídas de julho a agosto

5 obras em andamento atualmente

(1) Dados de agosto/2020; (2) SSS calculado com base na venda das mesmas lojas abertas nos período de 2019 e 2020; o SSS de Agosto considera as vendas do período de 01/08/2020 a 10/08/2020.



Receita Líquida (R\$ milhões)



2T20

- **Consolidado:** -56,1% para **R\$239,4 milhões**
- **Lojas físicas:** -89,3% para **R\$47,5 milhões**
 - ▶ Fechamento das lojas devido ao COVID
 - ▶ Redução do horário de funcionamento e do fluxo nos shoppings reabertos
- **Plataforma Digital:** +85,6% para **R\$191,9 milhões**
 - ▶ Participação crescente do nosso aplicativo
 - ▶ Marketplace que cresceu 293,6% em relação ao 2T19
 - ▶ Novas iniciativas omnichannel: shadow stores e drive-thru

1S20

- **Consolidado:** -30,6% para **R\$745,0 milhões**
- **Lojas físicas:** -48,4% para **R\$452,6 milhões**
- **Plataforma Digital:** +50,1% para **R\$292,4 milhões**

2T20

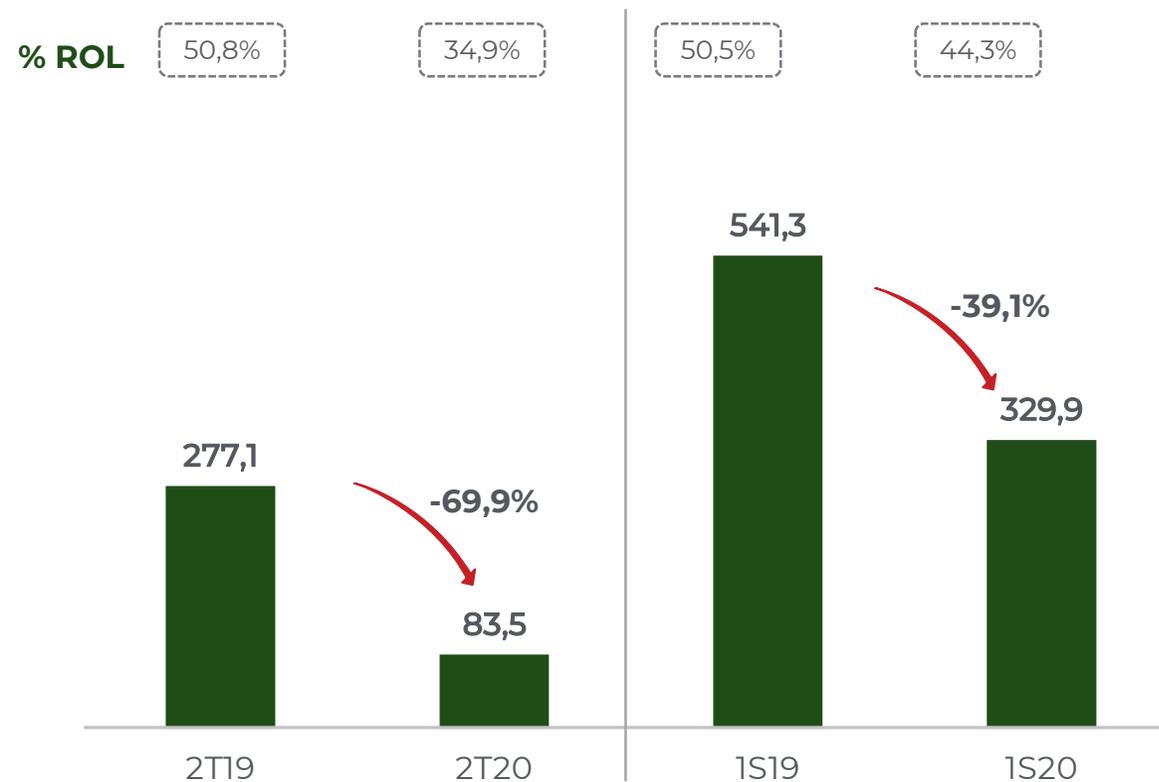
- -69,9% para **R\$83,5 milhões**
- Margem Bruta -15,9 p.p. para 34,9%
 - ▶ Aumento de mark-down:
 1. Ambiente mais competitivo
 2. Regular idade de estoque antigo em loja
 - ▶ Efeito mix: bicicletas e equipamentos possuem margem mais baixa e ganharam share

1S20

- -39,1% para **R\$329,9 milhões**
- Margem Bruta -6,2 p.p. para 44,3%



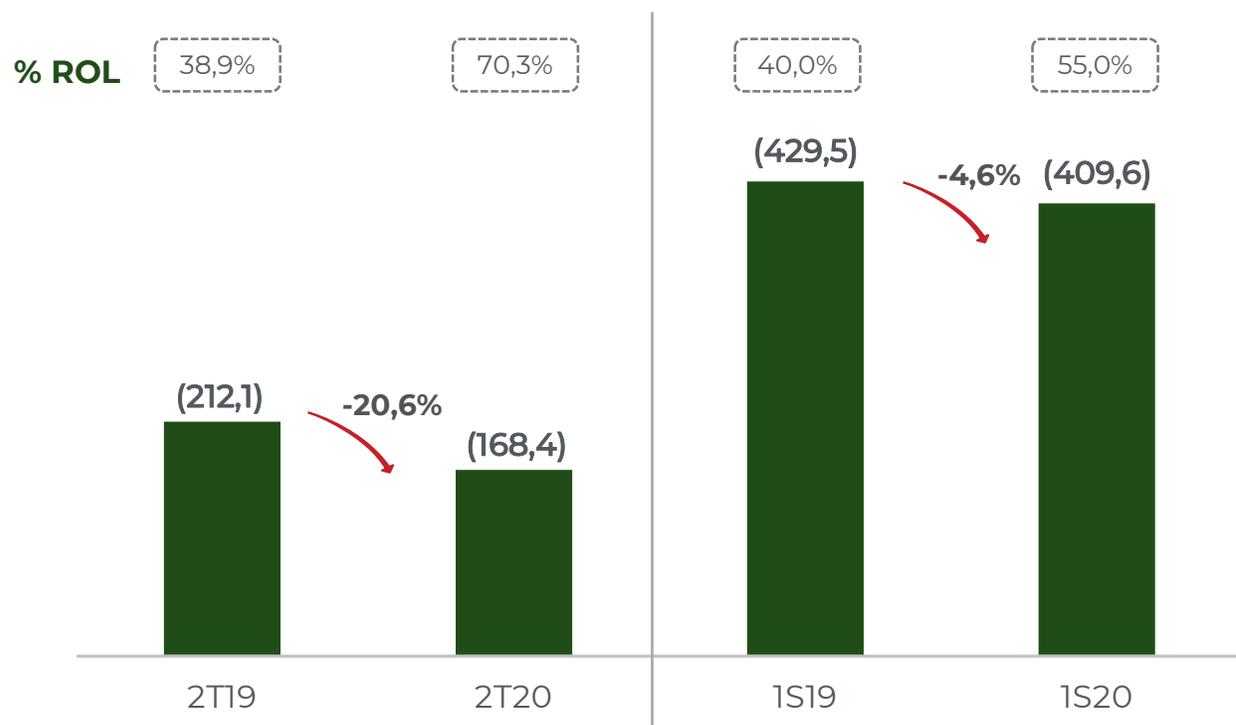
Lucro Bruto (R\$ milhões)





Despesas Operacionais ajustadas¹

(R\$ milhões)



2T20

-20,6% para **-R\$168,4 milhões**

1S20

-4,6% para **-R\$409,6 milhões**

- **Redução** das despesas explicada por:
 - ▶ Contenção de despesas que resultou em uma redução em nossos custos fixos de ~40%
 - ▶ Desalavancagem em lojas físicas
 - ▶ Crescimento despesas variáveis acompanhando o crescimento de receita da plataforma digital

(1) Valores ajustados excluindo os efeitos não recorrentes do período e os efeitos do IFRS 16.

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

2T20

EBITDA ajustado¹

- **-R\$84,9 milhões**
(R\$65,0 milhões em 2T19)

Margem EBITDA ajustada¹

- -47,4 p.p. para **-35,5%**
(11,9% em 2T19)

1S20

EBITDA ajustado¹

- **-R\$191,4 milhões**
(R\$111,7 milhões em 1S19)

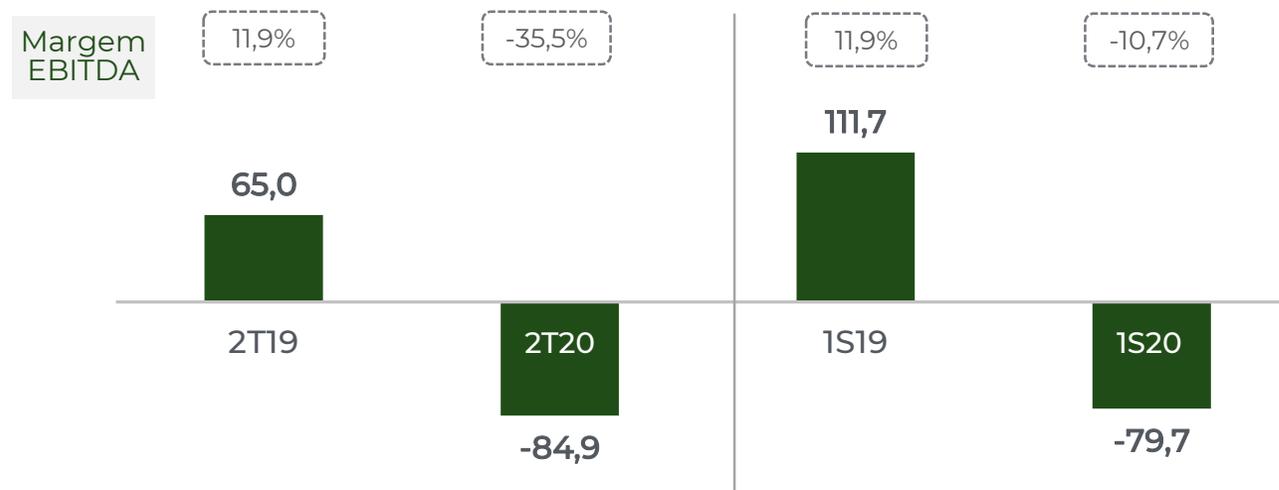
Margem EBITDA ajustada¹

- -22,6 p.p. para **-10,7%**
(11,9% em 1S19)

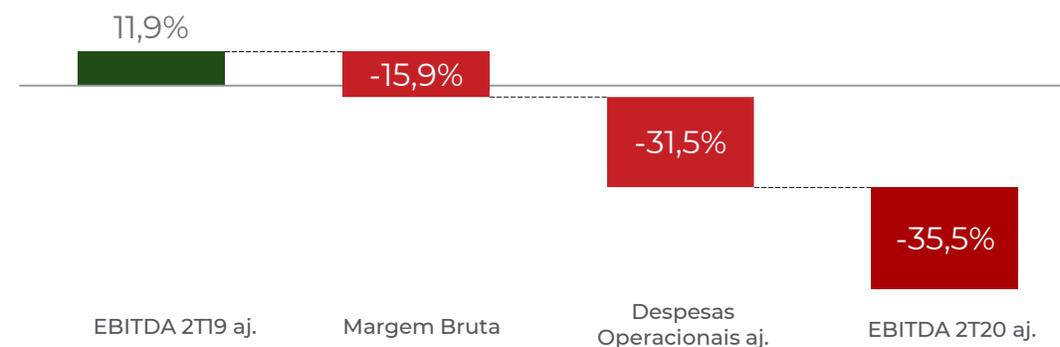
- ▶ Mark-down
- ▶ Desalavancagem operacional



EBITDA ajustado¹ (R\$ milhões)



Margem EBITDA ajustada¹

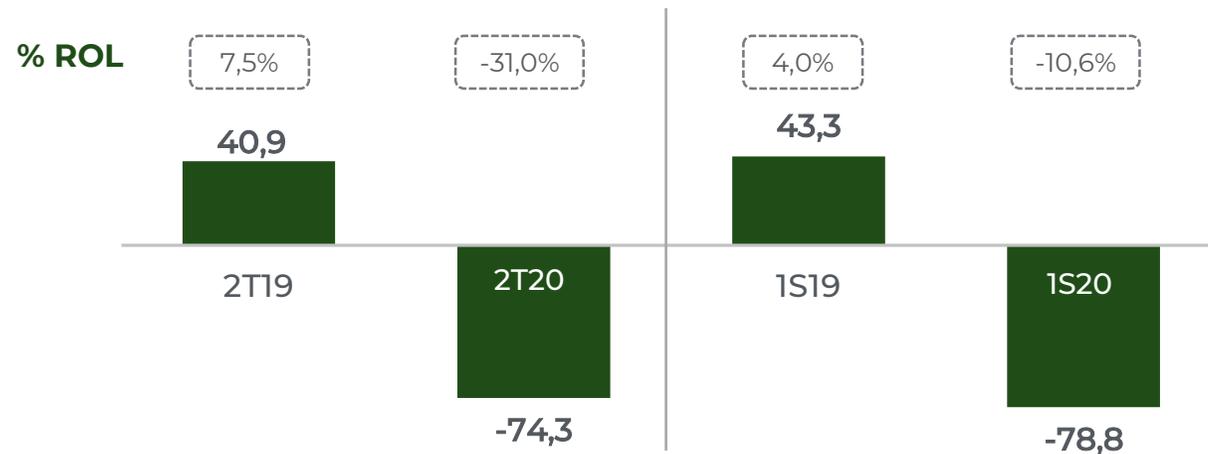


(1) Valores ajustados excluindo os efeitos não recorrentes do período e os efeitos do IFRS 16.



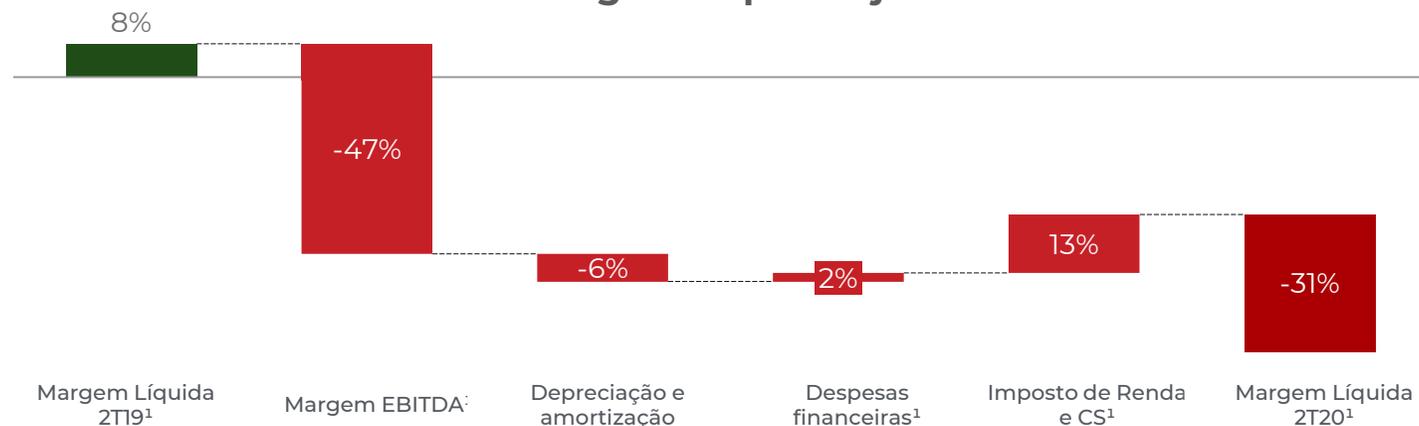
Lucro Líquido ajustado¹

(R\$ milhões)



- Lucro Líquido¹ de **- R\$74,3 milhões**
- Margem Líquida: **-31,0%**

Margem Líquida ajustada¹



(1) Valores ajustados excluindo os efeitos não recorrentes do período e os efeitos do IFRS 16.

Em R\$ mil	2T20	2T19	Variação (%)
EBITDA	-46.759	175.548	n.a.
Depreciação e Juros IFRS 16	-63.496	-41.291	53,8%
Varição Capital de Giro ¹	141.903	3.360	n.a
Outros	40.070	-75.283	n.a.
Fluxo de Caixa Operacional	71.718	62.334	15,1%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento	-21.049	-25.807	-18,4%
Captações Líquidas ²	859.977	653.340	31,6%
Financiamento Bancário	354.077	-370.503	n.a.
Antecipação de Recebíveis	-276.947	-204.490	35,4%
Parcelamento de Impostos	-5.960	-15.069	-60,4%
Outros	0	-2.787	n.a
Fluxo de Caixa de Financiamentos	931.147	60.491	n.a
Varição de Caixa Total	981.816	97.018	912,0%

Operacional R\$71,7 milhões

Investimentos - R\$21,0 milhões

- Iniciativas tomadas para preservação de caixa durante a pandemia.
- R\$51 milhões de geração de caixa no 2T20

Financiamentos R\$931,2 milhões

- Captação do Follow-on e novas dívidas

Dívida líquida ajustada³: - R\$ 629,5 milhões
(vs R\$ 209,1 milhões em 2T19)

- Reforço de caixa para a pandemia e para financiamento da transação com a Nike.

(1) Antecipações de recebíveis e parcelamentos de tributos são classificados como fluxo de caixa de financiamentos

(2) Captações Líquidas: valor de 2019 referente ao IPO; valor de 2020 referente ao Follow-on.

(3) Dívida líquida ajustada é calculada como dívida líquida bancária + recebíveis antecipados + parcelamentos tributários



CENTAURO

OBRIGADO



CENTAURO

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

José Luís Salazar
CFO e IRO

Daniel Regensteiner
Diretor de Tesouraria e de Relações com Investidores

Luna Romeu
Coordenadora de Relações com Investidores

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.



2Q20 and 1H20
CONFERENCE CALL
August 14, 2020

AGENDA

01

**COVID-19 AND CRISIS
MANAGEMENT**

02

2Q20 FINANCIALS

03

Q&A



Working conditions adjustments

- ▶ DCs readjusted following strict health and hygiene protocols
- ▶ Offices work-from-home
- ▶ 100% of stores closed



Reduction of fixed expenses

- ▶ Payroll: suspension of employment contracts, reduced staff, working hours and payments
- ▶ Occupancy costs readjusted
- ▶ Fixed costs reduction
- ▶ General expenses revaluation



Liquidity reinforcement

- ▶ Payments terms and products receipt renegotiated
- ▶ Factoring of receivables
- ▶ Lines of credit

OMNICHANNEL OPERATIONS RESUMPTION

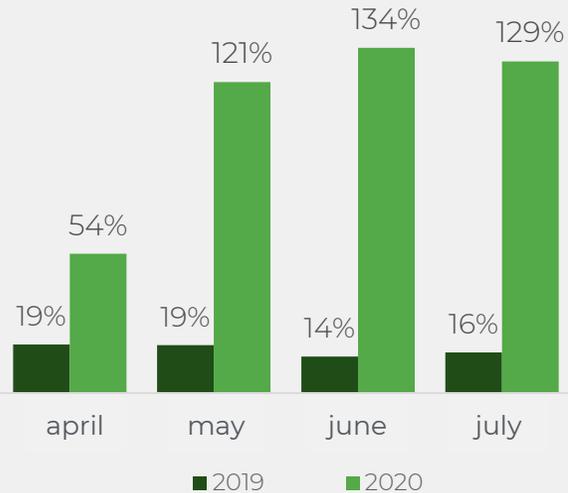
 **SHADOW STORES**
165 STORES¹

 **DRIVE-THRU**
110 STORES¹

 **26% OF SALES**
IN 2Q20

DIGITAL PLATFORM GROWTH

ONLINE SALES GROWTH (GMV)



+105%
GMV IN 2Q20

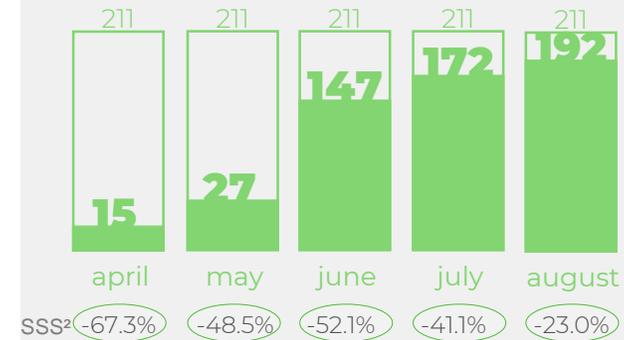
54%
SALES THROUGH APP

+294%
MARKETPLACE GROWTH

81.2%
DIGITAL SHARE

STORE OPERATIONS RESUMPTION

REOPENED STORES AND SAME STORE SALES

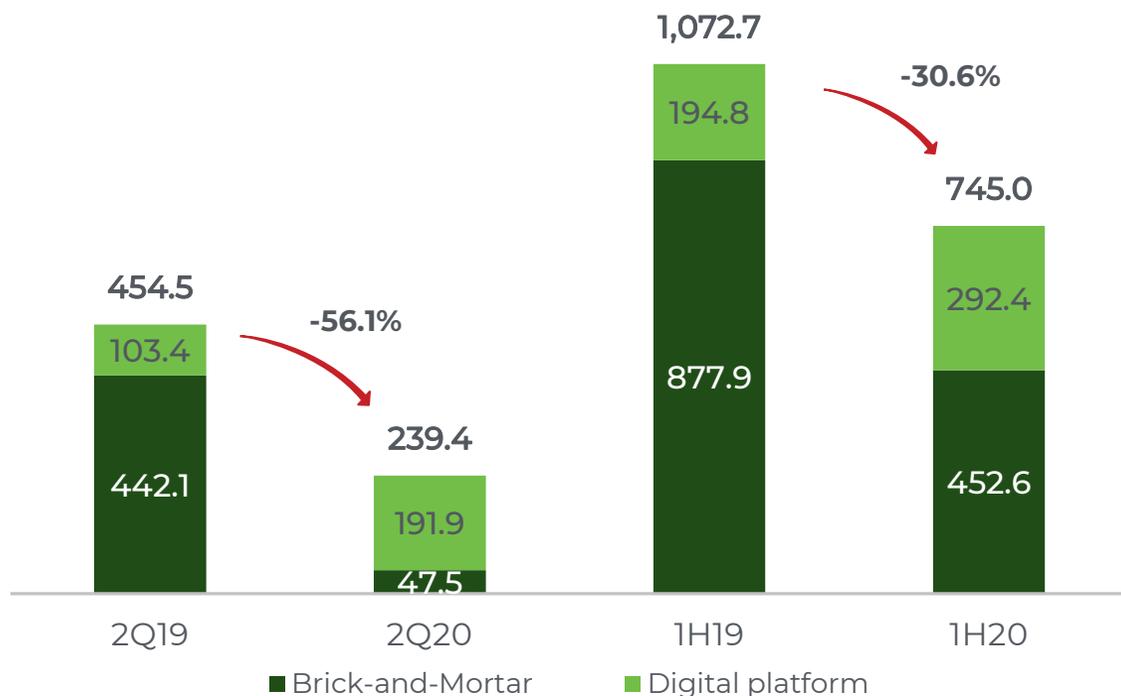


 **4 refurbishments**
In July and August

 **5 constructions**
ongoing



Net Revenue
(R\$ million)



2Q20

- **Total:** -56.1% to **R\$239.4 million**
- **Brick-and-Mortar:** -89.3% to **R\$47.5 million**
 - ▶ Store closures due to COVID
 - ▶ Reduction in opening hours and in the flow of people in the reopened shopping malls
- **Digital platform:** +85.6% to **R\$191.9 million**
 - ▶ Increasing share of our app
 - ▶ Marketplace's growth (+ 293.6% compared to 2Q19)
 - ▶ New omnichannel initiatives: shadow stores and drive-thru

1H20

- **Total:** -30.6% to **R\$745.0 million**
- **Brick-and-Mortar:** -48.4% to **R\$452.6 million**
- **Digital platform:** +50.1% to **R\$292.4 million**

2Q20

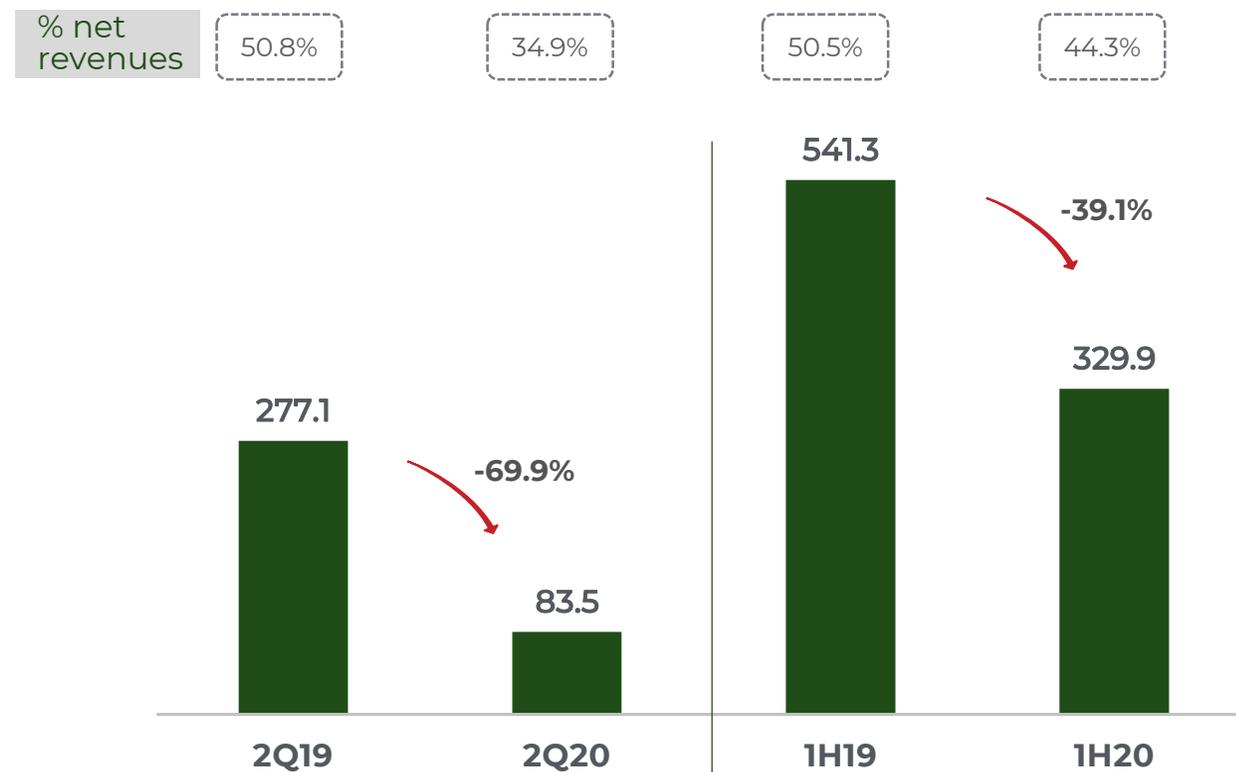
- -69.9% to **R\$83.5 million**
- Gross Margin -15.9 p.p. to 34.9%
 - ▶ Increase in mark-downs
 1. Competitive environment
 2. Age of our inventory
 - ▶ Mix effect: increased share bikes and equipments (products with lower margins)

1H20

- -39.1% to **R\$329.9 million**
- Gross Margin -6.2 p.p. to 44.3%

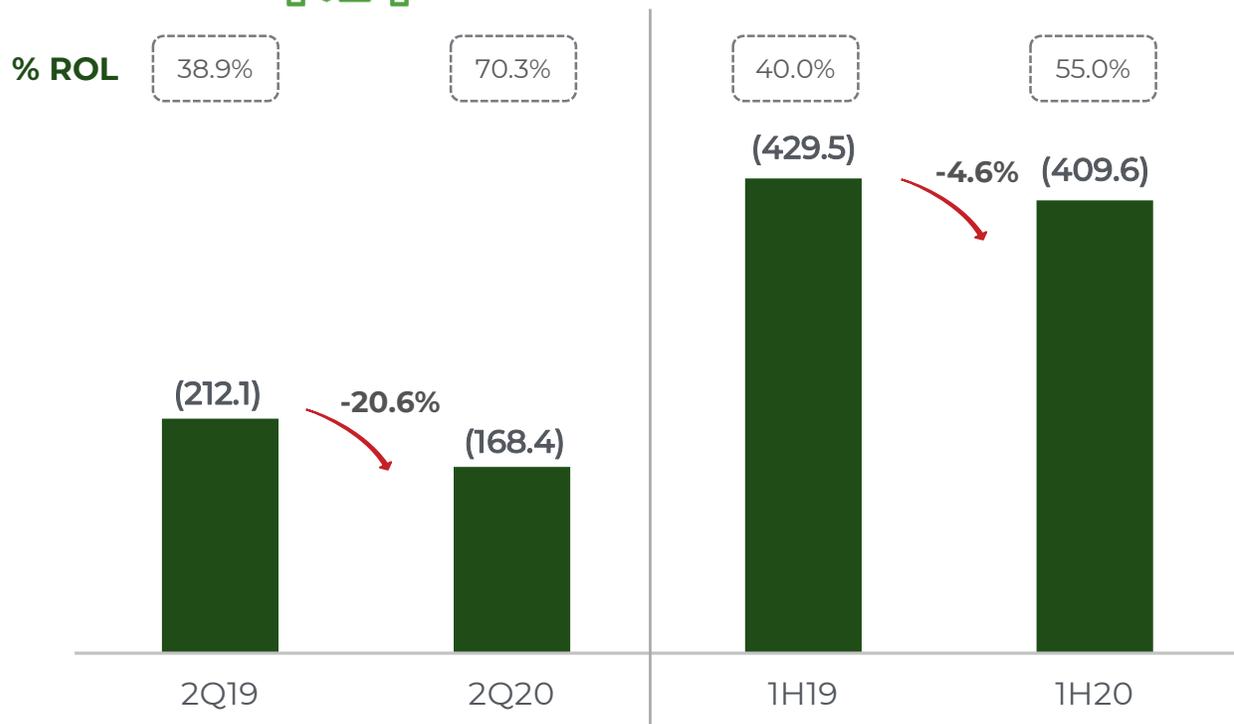


Gross Profit (R\$ million)





Adjusted¹ Operating Expenses (R\$ million)



2Q20

-20.6% to **-R\$168.4 million**

1H20

-4.6% to **-R\$409.6 million**

- Expenses **reduction** mainly explained by:
 - ▶ Strong effort to contain expenses, resulting in a ~40% reduction in our fixed costs
 - ▶ B&M delevarage
 - ▶ Variable expenses growth following the digital platform revenue growth

*Operating Expenses detailed above are reported excluding depreciation and amortization expenses.

(1) Adjusted values excluding the non-recurring effects of the period and the effects of IFRS 16.

2Q20

Adjusted EBITDA¹

- **-R\$84.9 million**
(R\$65.0 million 2Q19)

Adjusted EBITDA Margin¹

- -47.4 p.p. to **-35.5%**
(11.9% 2Q19)

1H20

Adjusted EBITDA¹

- **-R\$191.4 million**
(R\$111.7 million 1H19)

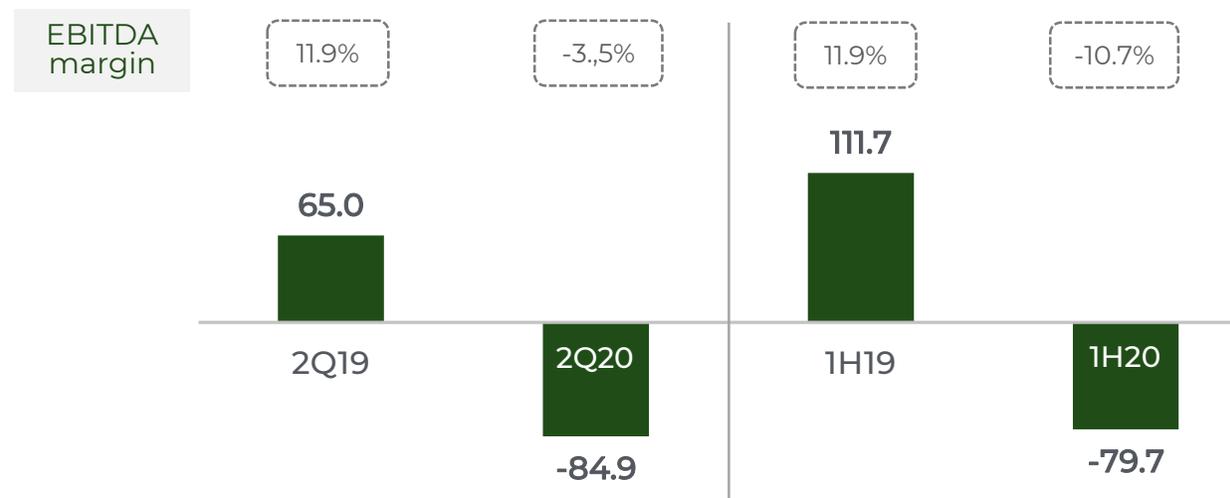
Adjusted EBITDA Margin¹

- -22.6 p.p. para **-10.7%**
(11.9% 1H19)

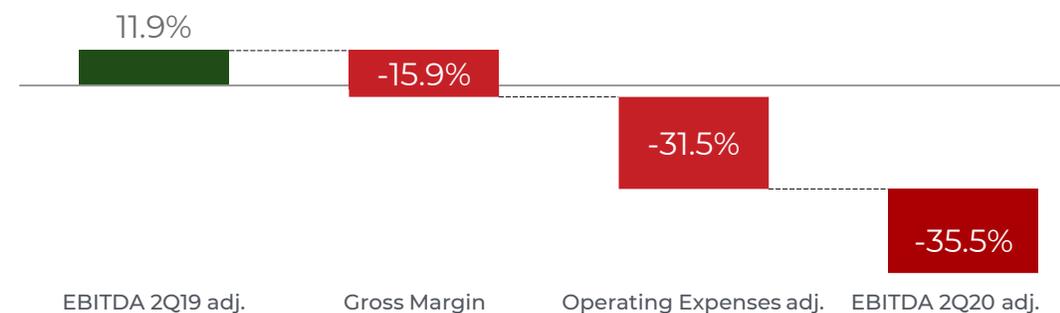
- ▶ Mark-down
- ▶ Operational Delavarge



Adjusted¹ EBITDA Ex-IFRS 16 (R\$ million)



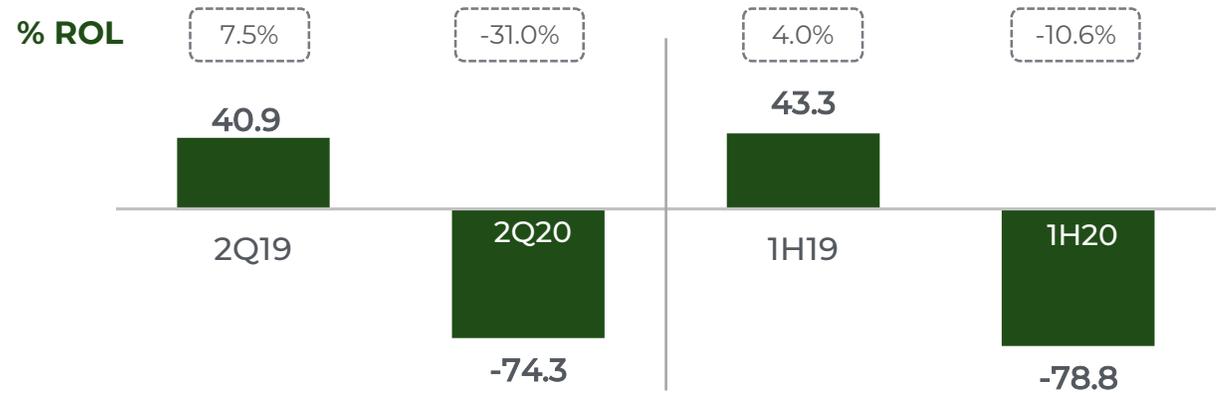
Adjusted¹ EBITDA Margin



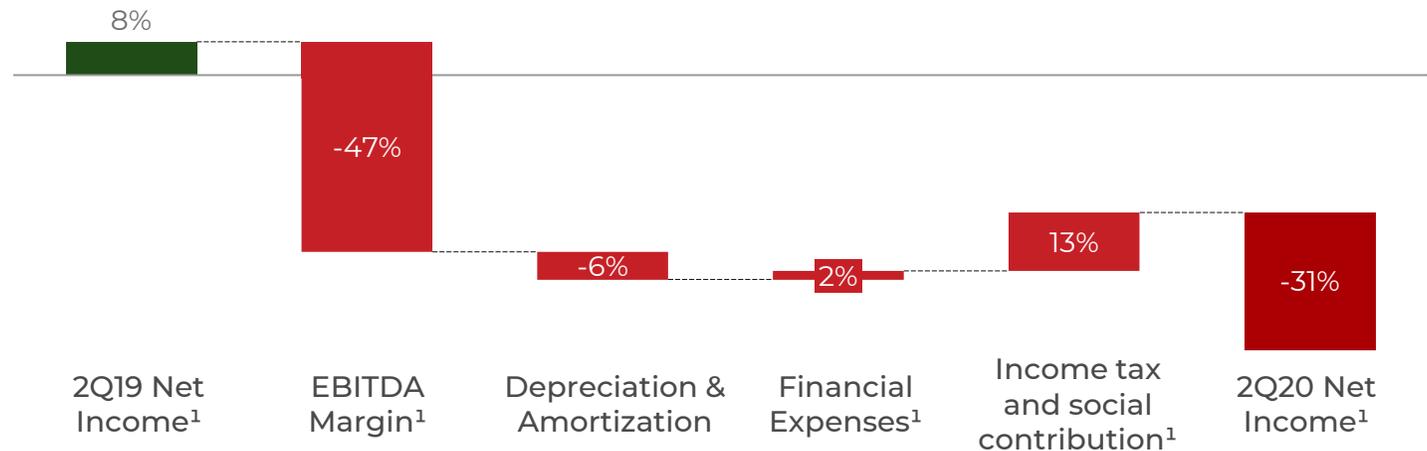
(1) Adjusted values excluding the non-recurring effects of the period and the effects of IFRS 16.

- Net Income of **-R\$74.3 million**
- Net margin: **-31.0%**

Adjusted¹ Net Income
(R\$ million)



Adjusted Net Margin¹ (%)



(1) Adjusted values excluding the non-recurring effects of the period and the effects of IFRS 16.

R\$ thousand	2Q20	2Q19	Chg.%
EBITDA	-46,759	175,548	n.a.
Depreciation and Interest Rates IFRS 16	-63,496	-41,291	53.8%
Working Capital Variation ¹	141,903	3,360	n.a.
Other	40,070	-75,283	n.a.
Operating Cash Flow	71,718	62,334	15.1%
Cash Flow from Investing Activities	-21,049	-25,807	-18.4%
Net funding ²	859,977	653,340	31.6%
Bank Loan	354,077	-370,503	n.a.
Factoring of Receivables	-276,947	-204,490	35.4%
Tax Installment Payment	-5,960	-15,069	-60.4%
Other	0	-2,787	n.a.
Cash Flow from Financing	931,147	60,491	n.a.
Total Cash Variation	981,816	97,018	912.0%

Operating R\$71.7 million

Investing - R\$21.0 million

- Initiatives adopted to preserve the cash during the pandemic
- R\$51 million of cash generation in 2Q20

Financing R\$931.2 million

- Follow-on proceeds and new debts

Adjusted net debt³: - R\$ 629.5 million (vs R\$ 209.1 million in 2Q19)

- Cash reinforcement to the pandemic and to the Nike's deal financing

(1) Advances of receivables and installment payment of taxes are classified as cash flow from financing

(2) 2019 value referring to the IPO, 2020 value referring to the Follow-On

(3) Adjusted net debt is calculated as net bank debt + factoring of receivables + tax installment payments



CENTAURO

THANKS



CENTAURO

IR Contacts:

+55 (11) 2110-3802

ri@centauro.com.br

José Luís Salazar

CFO and IRO

Daniel Regensteiner

Treasury and Investor Relations Director

Luna Romeu

Investor Relations Coordinator

Disclaimer

The forward-looking statements contained herein relating to the Company's business prospects, projections, results, and growth potential constitute mere estimates based on management's expectations with regard to the Company's future. These expectations highly rely on changes in the markets and on the performance of Brazil's economy, the sector, and the international market, therefore, subject to changes.