

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1T25



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T25

São Paulo, 12 de Maio de 2025

O Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3), divulga seus resultados do primeiro trimestre de 2025. As informações financeiras relativas aos períodos findos em 31 de Março de 2025 e 2024 compreendem a empresa controladora Grupo SBF S.A. e suas controladas.

SBFG
B3 LISTED NM

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

13 de Maio de 2025

11h (Brasília)

10h (Nova Iorque)

15h (Londres)

CLIQUE PARA
ACESSAR



DESTAQUES

- RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 1,6BI, NÍVEL RECORDE EM UM PRIMEIRO TRIMESTRE, COM CRESCIMENTO DE 4,0%.
- LUCRO BRUTO DA CENTAURO DE R\$ 416,7M (+14,3% VS 1T24) COM MARGEM BRUTA DE 50,7% (+1,3 P.P. VS 1T24).
- REDUÇÃO DE 44,9% NA DÍVIDA LÍQUIDA PASSANDO DE R\$ 843,4M NO 1T24 PARA R\$ 464,7M NO 1T25.
- RECEITA LÍQUIDA DA CENTAURO DE R\$ 821,4M (+11,2%), COM DESTAQUE PARA O DIGITAL QUE EXPANDIU 24,5% VS 1T24.
- MARGEM BRUTA DE FISIA DE 43,7%, EXPANSÃO DE +0,3 P.P. VS 1T24.
- ALAVANCAGEM: REDUÇÃO DE 0,72X, SAINDO DE 1,33X NO 1T24 PARA 0,61X NO 1T25.
- LUCRO BRUTO DE R\$ 772,3M NO 1T25 (+5,8% VS 1T24) COM MARGEM BRUTA DE 49,7% (+0,9 P.P. VS 1T24).
- LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 74,2M NO 1T25, +40,6% VS 1T24 E MARGEM LÍQUIDA DE 4,8% (+1,3 P.P. VS 1T24).
- MELHORA DE 19 DIAS NO CICLO FINANCEIRO COM REDUÇÃO DE 7 DIAS DE ESTOQUES NA FISIA VS O 1T24 (194 DIAS EM 25 VS 187 DIAS EM 24).

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Os resultados do primeiro trimestre de 2025 do Grupo SBF demonstram a entrega de rentabilidade em suas unidades de negócio, impulsionando a expansão do lucro bruto e do lucro líquido. No primeiro trimestre, a receita bruta atingiu R\$ 2,0 bilhões, representando um aumento de 4,4% em comparação com o 1T24, e a receita líquida alcançou R\$ 1,6 bilhões, com crescimento de 4,0%. O lucro bruto também apresentou um desempenho positivo, totalizando R\$ 772,3 milhões, incremento de 5,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. Consequentemente, a margem bruta expandiu 0,9 ponto percentual, atingindo 49,7%.

Apesar do crescimento na maioria dos indicadores, o EBITDA ajustado (ex-IFRS) apresentou uma contração de 9,2%, totalizando R\$ 144,5 milhões, com margem EBITDA de 9,3% (-1,3 p.p.) em comparação com o 1T24. Essa contração reflete, principalmente, a performance operacional da Fisia, no canal de atacado, detalhada posteriormente neste relatório. Em contrapartida, o lucro líquido ajustado (ex-IFRS) expandiu 40,6%, alcançando R\$ 74,2 milhões (margem líquida de 4,8%), explicado pela melhora de 64,9% do resultado financeiro do período.

Observamos também uma melhora de 19 dias no ciclo financeiro, mantendo maior eficiência na conversão de vendas em caixa, como observado no ano anterior. Este resultado foi influenciado positivamente pela melhora de 3 dias no contas a receber e pelo aumento de 17 dias no contas a pagar, refletindo a normalização da dinâmica de compras na Fisia. Em contrapartida, o aumento de 1 dia nos estoques reflete o incremento no volume de compras da Centauro visando suportar o crescimento esperado para o ano, com a Fisia mantendo sua trajetória de redução de estoques, tendo reduzido 7 dias em comparação com o 1T24.

Em linha com o compromisso de manter uma estrutura de capital equilibrada, reduzimos nossa alavancagem para 0,61x (em comparação com 1,33x no 1T24), demonstrando a manutenção de uma posição confortável. Adicionalmente, a dívida líquida apresentou uma redução relevante de 44,9% em comparação com o 1T24, totalizando R\$ 464,7 milhões.

No primeiro trimestre do ano, a Centauro apresentou desempenho sólido impulsionado pelo crescimento tanto do canal físico quanto do digital. A receita líquida alcançou R\$ 821,4 milhões, um crescimento de 11,2% em relação ao 1T24. A receita líquida das lojas físicas da Centauro contribuiu com R\$ 644,0 milhões, aumento de 8,0%, enquanto a receita líquida do digital teve um crescimento de 24,5%, atingindo R\$ 177,4 milhões em comparação com o 1T24. O lucro bruto da Centauro foi de R\$ 416,7 milhões, aumento de 14,3%, superando o crescimento da receita líquida e reforçando o plano iniciado no ano anterior de maximizar o lucro bruto. A margem bruta atingiu 50,7%, um incremento de 1,3 ponto percentual em relação ao 1T24.

Tal performance da Centauro reflete as ações estratégicas implementadas ao longo de 2024, tanto nas lojas físicas quanto no digital, visando aumentar as vendas a preço cheio, melhorar o sortimento de produtos e impulsionar a conversão de clientes.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No início de 2025, a Centauro buscou aumentar sua presença no futebol brasileiro ao patrocinar o Campeonato Paulista masculino (Paulistão) e a Copa São Paulo de Futebol Júnior (Copinha). A marca alcançou visibilidade em todos os jogos (através de painéis de LED), entrevistas e eventos oficiais, com diversas ações de marketing e ampla exposição nas transmissões. Adicionalmente, o canal Desimpedidos, da NWB (empresa do Grupo SBF), estabeleceu parceria com a Record para a cobertura digital do futebol em 2025, incluindo o Paulistão, o Campeonato Brasileiro e o programa 'Joga nas 11'. O Paulistão contou com audiência média de 2 milhões de espectadores por jogo. Através destas iniciativas, a Centauro reforça a importância estratégica do futebol em seu portfólio e a conexão com seus consumidores.

O desempenho da Fisia no primeiro trimestre apresentou variações entre os diferentes canais. A receita líquida totalizou R\$ 825,4 milhões, uma redução de 5,9% em comparação com o 1T24. Esse resultado foi influenciado principalmente pelo canal de atacado, que apresentou uma queda de 18,9% em comparação com o 1T24, alcançando R\$ 260,2 milhões. É importante contextualizar que a performance do atacado reflete os pedidos realizados no primeiro semestre de 2024, período no qual a Fisia iniciou sua estratégia de redução dos *markdowns* - iniciativa que ainda não havia sido plenamente percebida pelos clientes *wholesalers*. Entretanto, a Companhia observa uma perspectiva de recuperação do canal no segundo semestre, com base nos pedidos de compra (e sem cancelamentos) recebidos no final de 2024.

Em contrapartida, a receita líquida do digital apresentou crescimento de 0,9%, atingindo R\$ 344,4 milhões, e a receita líquida das lojas físicas expandiu 2,5% (sobre a base de comparação de +29,9% no 1T24 vs 1T23), totalizando R\$ 220,8 milhões em comparação com o 1T24. A performance dos canais DTC está de acordo com as expectativas da Companhia, e em linha com a estratégia da Fisia de maximizar a rentabilidade destes segmentos, concentrando-se em vendas a preço cheio. O lucro bruto da Fisia alcançou R\$ 360,4 milhões, uma redução de 5,5% em comparação com o 1T24. Tal redução, no entanto, foi acompanhada por uma margem bruta estável (+0,3 p.p.), que atingiu 43,7% em comparação com o 1T24.

Como destaque do período, a Fisia realizou o lançamento da sua nova família de tênis de corrida, apresentada no Brasil em evento no Parque Ibirapuera, em São Paulo, parte da reformulação estratégica do portfólio pela Nike. Centrada na experiência do consumidor, a estratégia visa tornar a escolha mais intuitiva, segmentando o portfólio em três categorias - responsividade (Pegasus), estabilidade (Structure) e conforto máximo (Vomero) - fortalecendo a atuação da marca como referência em performance esportiva e ampliando a conexão com diversos perfis de corredores.

Os resultados do primeiro trimestre de 2025 demonstram a sustentabilidade da rentabilidade do Grupo SBF, marcando o início de uma fase de reinvestimento em iniciativas estratégicas que viabilizarão o crescimento futuro da Companhia e a consolidação de nossa liderança no mercado esportivo.

RECEITA BRUTA E INDICADORES OPERACIONAIS

CENTAURO R\$ MIL	1T25	1T24	Δ(%)
Receita Bruta ¹	1.043.756	926.717	12,6%
Lojas Físicas	816.636	744.436	9,7%
Plataforma Digital	227.120	182.281	24,6%
Nº de Lojas – Centauro	227	225	0,9%
Área de Vendas - Centauro (m²)	234.551	232.656	0,8%
FISIA R\$ MIL	1T25	1T24	Δ(%)
Receita Bruta ¹	1.041.306	1.106.747	-5,9%
Atacado	324.863	394.653	-17,7%
Plataforma Digital	429.128	427.061	0,5%
Lojas Físicas	287.315	285.033	0,8%
Share vendas DTC ²	55,0%	50,2%	+4,8 p.p.
Nº de Lojas - Nike Value	37	36	2,8%
Área de Vendas - Nike Value (m²)	41.832	40.618	3,0%
Nº de Lojas - Nike Direct Inline	9	8	12,5%
Área de Vendas - Nike Direct Inline (m²)	5.603	4.969	12,8%
GRUPO SBF R\$ MIL	1T25	1T24	Δ(%)
Receita Bruta ¹ Total	1.965.274	1.882.579	4,4%
Receita Bruta ¹ Centauro	1.043.756	926.717	12,6%
Receita Bruta ¹ Fisia	1.041.306	1.106.747	-5,9%
(+) Eliminação intercompany	-119.788	-150.885	
Share de vendas no digital	33,4%	32,4%	+1,0 p.p.

SAME STORE SALES (SSS)

CENTAURO	1T25	1T24	FISIA	1T25	1T24
SSS total (lojas + digital) ³	13,2%	5,0%	SSS total (NVS + digital) ³	-1,2%	9,5%
SSS loja	10,9%	3,8%	SSS Nike Value Store	-3,4%	11,6%
GMV Digital (1P + 3P) ⁴	20,4%	8,9%	GMV Digital	0,5%	8,4%
GMV - share da venda total	26,0%	24,5%			



(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.

CONSOLIDADO	1T25	1T24	Δ(%)
R\$ MIL			
Receita Bruta ¹	1.965.274	1.882.579	4,4%
Receita Líquida	1.554.359	1.495.219	4,0%
Lucro Bruto	772.339	730.252	5,8%
<i>Margem Bruta</i>	<i>49,7%</i>	<i>48,8%</i>	<i>0,9 p.p</i>
EBITDA	224.728	233.975	-4,0%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>14,5%</i>	<i>15,6%</i>	<i>-1,1 p.p</i>
Lucro Líquido	67.315	37.888	77,7%
<i>Margem Líquida</i>	<i>4,3%</i>	<i>2,5%</i>	<i>1,8 p.p</i>
EBITDA ajustado	222.112	233.544	-4,9%
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>14,3%</i>	<i>15,6%</i>	<i>-1,3 p.p</i>
Lucro Líquido ajustado	69.263	42.075	64,6%
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>4,5%</i>	<i>2,8%</i>	<i>1,7 p.p</i>
EBITDA ajustado (ex-IFRS)	144.475	159.194	-9,2%
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>9,3%</i>	<i>10,6%</i>	<i>-1,3 p.p</i>
Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)	74.217	52.777	40,6%
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>4,8%</i>	<i>3,5%</i>	<i>1,3 p.p</i>
POR UNIDADE DE NEGÓCIO	1T25	1T24	Δ(%)
R\$ MIL			
CENTAURO	Receita Bruta ¹	926.717	12,6%
	Receita Líquida	738.790	11,2%
	Lucro Bruto Ajustado	364.633	14,3%
	<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>49,4%</i>	<i>1,3 p.p</i>
FISIA	Receita Bruta ¹	1.106.747	-5,9%
	Receita Líquida	877.458	-5,9%
	Lucro Bruto Ajustado	381.209	-5,5%
	<i>Margem Bruta</i>	<i>43,4%</i>	<i>0,3 p.p</i>

☰ (1) Receita Bruta excluindo devolução de mercadorias

AJUSTES NÃO RECORRENTES

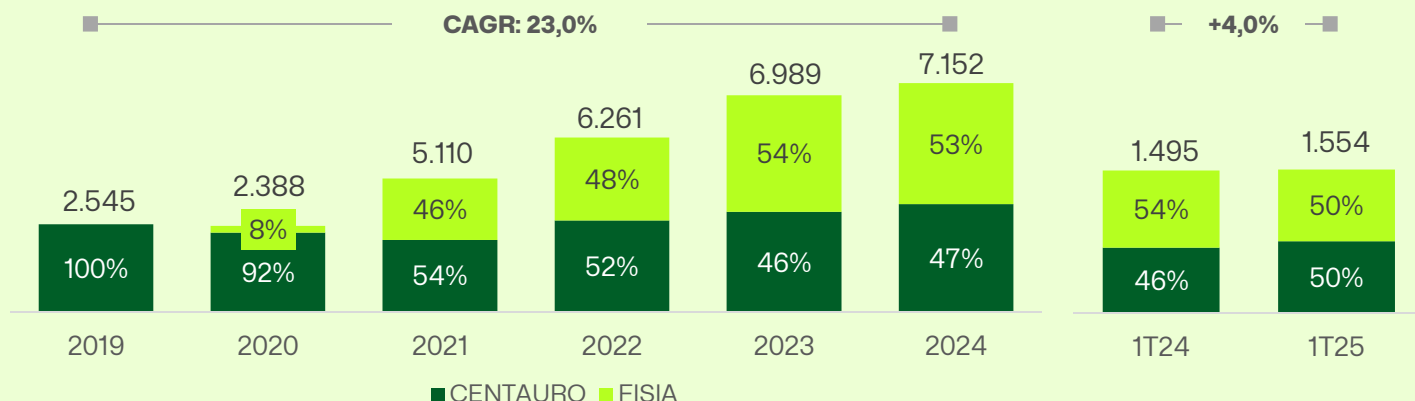
Os resultados **ajustados** apresentados nesse relatório desconsideram os efeitos não recorrentes apresentados abaixo para melhor representar a realidade econômica do negócio e viabilizar comparação com o resultado histórico da Companhia.

GRUPO SBF	1T25
R\$ MIL	
Efeitos contábeis de aquisição (PPA) – Despesas	-3.935
Plano de Opção / Não-caixa (SOP)	1.319
Impacto dos efeitos não recorrentes no EBITDA	-2.616
EBITDA	224.728
EBITDA Ajustado	222.112
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>14,3%</i>
EBITDA (ex-IFRS)	147.091
EBITDA Ajustado (ex-IFRS)	144.475
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>9,3%</i>
Efeitos contábeis de aquisição (PPA) – Depreciação e Amortização	4.619
Impacto dos efeitos não recorrentes no Imposto de Renda	-54
Impacto dos efeitos não recorrentes no Lucro Líquido	1.948
Lucro Líquido	67.315
Lucro Líquido ajustado	69.263
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>4,5%</i>
Lucro Líquido (ex-IFRS)	72.269
Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)	74.217
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>4,8%</i>

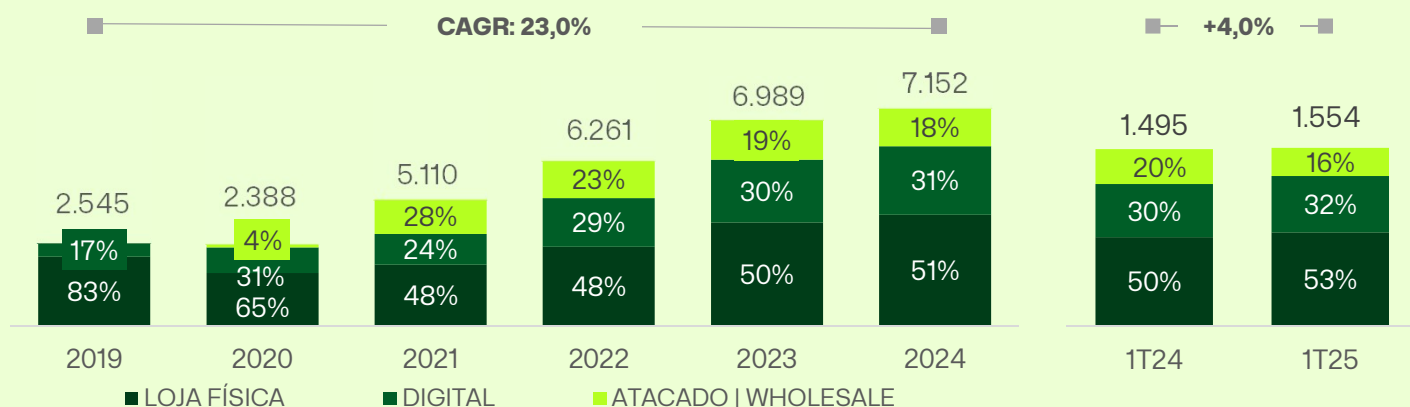
DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

R\$M

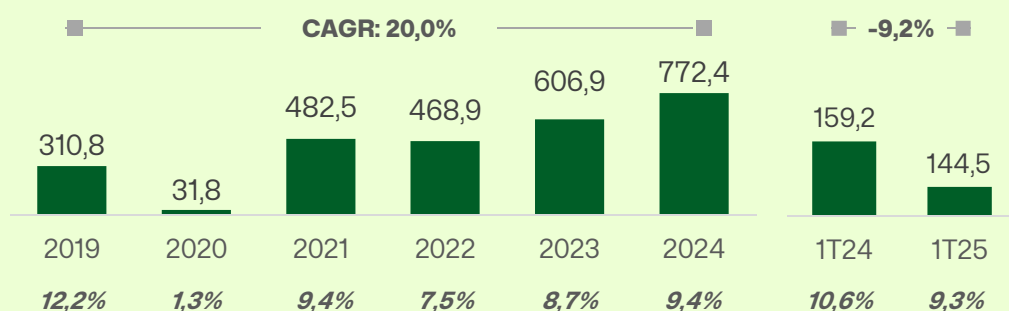
RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR BU



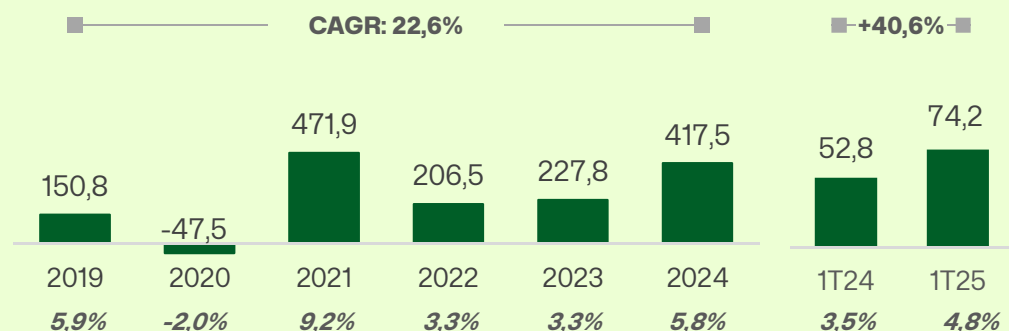
RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR CANAL



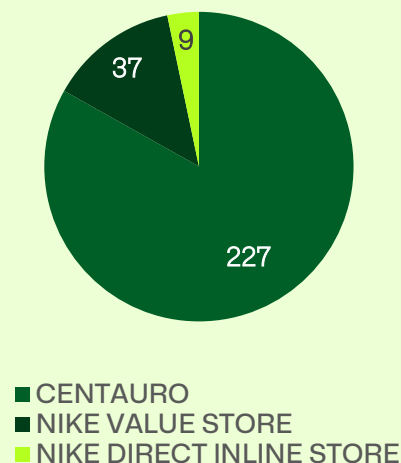
EBITDA AJUSTADO (EX-IFRS) E MARGEM EBITDA



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (EX-IFRS) E MARGEM LÍQUIDA



FOOTPRINT 273 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 2025 quanto de 2025. 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 07. Para o primeiro trimestre do ano de 2025, desconsideram-se os efeitos não recorrentes apresentados no release do 1T24.
- 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	1T25	1T24	Δ(%)
CENTAURO	821.436	738.790	11,2%
Lojas Físicas	644.045	596.290	8,0%
Plataforma Digital	177.391	142.500	24,5%
FISIA	825.363	877.458	-5,9%
Atacado	260.181	320.799	-18,9%
Plataforma Digital	344.416	341.253	0,9%
Lojas Físicas	220.765	215.406	2,5%
(+) Eliminação intercompany	-92.440	-121.029	
GRUPO SBF	1.554.359	1.495.219	4,0%

CENTAURO

No primeiro trimestre de 2025, a receita líquida da Centauro totalizou R\$ 821,4 milhões, crescimento de 11,2% em relação ao 1T24, com *same store sales* de 13,2%.

A receita líquida das lojas físicas atingiu R\$ 644,0 milhões no trimestre, representando um crescimento de 8,0% em comparação com o mesmo período de 2024. Este resultado foi impulsionado pelo incremento de 7,2% no indicador de itens por cupom devido à estratégia de vendas com cupons mistos (combinando a venda de calçados com um item adicional) que expandiram 45%, e pelo aumento de 10% nas vendas de calçados acompanhados de meias. Além disso, o aumento de 2,9% no fluxo de clientes, aliado a uma maior conversão (+0,56 p.p. vs 1T24), também contribuiu positivamente para as vendas nas lojas.

O canal digital alcançou receita líquida de R\$ 177,4 milhões no 1T25, um sólido crescimento de 24,5% e expansão de 20,4% no GMV (1P + 3P) em relação ao 1T24. Esse desempenho foi beneficiado pela ampliação do sortimento 1P disponível online e por maiores investimentos em marketing de performance com retorno positivo (ROI).

Outro fator que contribuiu para o crescimento do canal foi a migração da plataforma de e-commerce para a plataforma unificada do Grupo SBF que resultou em melhorias tecnológicas que impulsionaram o indicador de pedidos efetivados no site em 21,0% (vs 1T24) e o aumento da participação dos pagamentos via PIX em 10,0 pontos percentuais.

RECEITA LÍQUIDA

FISIA

A receita líquida da Fisia atingiu R\$ 825,4 milhões no primeiro trimestre de 2025, representando uma queda de 5,9% em comparação com o 1T24, influenciada principalmente pela retração de 18,9% no canal de atacado.

Considerando apenas os canais próprios (lojas físicas e digital), mesmo com o cenário de normalização de preços e expansão de margem bruta, a receita líquida contou com expansão de 1,5% em comparação com o 1T24, totalizando R\$ 565,2 milhões.

A receita líquida das lojas físicas alcançou R\$ 220,8 milhões no trimestre, contando com um crescimento de 2,5% em relação ao 1T24. É importante ressaltar que este crescimento ocorreu frente a uma base de comparação de +29,9% (1T24 vs 1T23), que resultou em uma retração no indicador de SSS. Mesmo diante deste cenário, a performance do canal demonstra o comprometimento da Fisia com a rentabilidade, impulsionada pela maior participação de itens a preço cheio nas vendas das lojas NVS, que atingiram 48,4% do faturamento. Ambos os modelos de loja também se beneficiaram do incremento no ticket médio (+10,0% em NVS e +9,0% em NDIS) e no indicador de itens por cupom (+5,2% em NVS e +4,0% em NDIS).

A receita líquida da plataforma digital (1P e 3P) da Fisia atingiu R\$ 344,4 milhões no trimestre, crescimento de 0,9% em relação ao 1T24. Já o segmento de vendas 1P registrou crescimento de 5,8% vs o mesmo período do ano anterior. Este aumento, mesmo em um cenário de manutenção da estratégia de redução de descontos, decorreu principalmente do incremento de 6,3% no ticket médio, pelo ganho de 3,4 pontos percentuais no share de vendas de produtos a preço cheio e pela venda incremental gerada através dos investimentos em marketing de performance.

O canal de atacado registrou receita líquida de R\$ 260,2 milhões no 1T25, retração de 18,9% vs o mesmo período de 2024. Este desempenho reflete os pedidos de compra do primeiro semestre de 2024, período no qual a estratégia de redução de markdowns da Fisia não havia sido totalmente absorvida pelos clientes wholesalers. A perspectiva para o segundo semestre é positiva, com base nos pedidos realizados no final de 2024, que não apresentaram cancelamentos.

LUCRO BRUTO

R\$ MIL	1T25	1T24	Δ(%)
CENTAURO			
Lucro Bruto	416.701	364.633	14,3%
Margem Bruta	50,7%	49,4%	1,3 p.p
FISIA			
Lucro Bruto	360.390	381.209	-5,5%
Margem Bruta	43,7%	43,4%	0,3 p.p
(+) Eliminação intercompany	-4.752	-15.590	
GRUPO SBF			
Lucro Bruto	772.339	730.252	5,8%
Margem Bruta	49,7%	48,8%	0,9 p.p

CENTAURO

No primeiro trimestre de 2025, a Centauro atingiu margem bruta de 50,7%, expansão de 1,3 ponto percentual vs o mesmo período de 2024. Já o lucro bruto totalizou R\$ 416,7 milhões com crescimento de 14,3% vs o 1T24.

A expansão da margem em ambos os canais da Centauro em relação ao 1T24 foi impulsionada por remarcações mais estratégicas, controle eficaz do estoque antigo e uma melhor alocação de produtos. Dessa forma, a margem das lojas físicas aumentou 1,3 ponto percentual, e a do digital expandiu 2,1 pontos percentuais.

Vale destacar que a Centauro tem se beneficiado da tendência de normalização de preços observada no mercado, com remarcações menores. Essa dinâmica de preços mais estáveis, aliada à sua estratégia de priorizar a venda de produtos que requerem menor remarcação, tem contribuído significativamente para a rentabilidade da Centauro.

FISIA

A margem bruta da Fisia alcançou 43,7% no trimestre, expansão de 0,3 ponto percentual em relação ao 1T24. O lucro bruto apresentou retração de 5,5% no trimestre, explicado principalmente pela performance do canal de atacado. Este resultado positivo na margem bruta foi impulsionado pela performance dos canais DTC (digital + lojas físicas), que contaram com uma margem bruta de 52,0% (+ 1,6 p.p.) quando combinados, refletindo a estratégia da Fisia em priorizar vendas a preço cheio.

Como destaque, as vendas de produtos sem descontos nas lojas NVS atingiram share de 48,4%, contribuindo para o incremento de 3,3 pontos percentuais na margem bruta do canal de lojas físicas.

DESPESAS OPERACIONAIS

AJUSTADO

R\$ MIL	1T25 ajustado	1T24 ajustado	Δ(%)
Despesas Operacionais	-550.227	-496.708	10,8%
% Receita Líquida	35,4%	33,2%	2,2 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-77.637	-74.350	4,4%
Despesas Operacionais (ex-IFRS)	-627.865	-571.059	9,9%
% Receita Líquida	40,4%	38,2%	2,2 p.p
Vendas (ex-IFRS)	-534.907	-480.926	11,2%
% Receita Líquida	34,4%	32,2%	2,2 p.p
Gerais e Administrativas (ex-IFRS)	-98.054	-101.673	-3,6%
% Receita Líquida	6,3%	6,8%	-0,5 p.p
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas (ex-IFRS)	5.096	11.540	-55,8%



Despesas operacionais apresentadas excluindo Depreciação e Amortização.

No primeiro trimestre de 2025, o SG&A (ex-IFRS) representou 40,4% da receita líquida, um aumento de 2,2 pontos percentuais em relação ao 1T24. O principal fator que acarretou este aumento foi a retração de 18,9% no canal de atacado da Fisia no trimestre, que reduziu a diluição de despesas sobre a receita, dada a maior proporção de custos fixos neste canal. A dinâmica observada no 1T25 é temporária em função da recuperação esperada para o canal no segundo semestre, impulsionada pelos pedidos já realizados para este período.

Além disso, a expansão de 11,2% nas despesas com vendas também foi impactada pelo incremento nas linhas de pessoal e publicidade e propaganda.

Na linha de pessoal, a expansão se deve ao aumento de headcount no centro de distribuição tanto da Centauro como da Fisia. Na Centauro, o aumento ocorreu devido ao maior volume de compras no período, em linha com o crescimento da receita. Já na Fisia, o incremento se deu visando suportar a migração da operação logística das lojas físicas de um operador terceiro para a operação própria e pela implementação do incentivo fiscal neste canal.

Já em publicidade e propaganda, o aumento deve-se aos investimentos em ações de marketing na Centauro principalmente na categoria de futebol. Além disso, tanto a Centauro como a Fisia contaram com incremento de marketing de performance visando a expansão de receita líquida dos canais digitais, no qual a Centauro e Fisia quando combinadas expandiram 13,2% (Fisia no segmento 1P, canal que conta com esse tipo de investimento).

Vale ressaltar que as despesas gerais e administrativas representaram 6,3% da receita líquida, redução de 0,5 p.p. em comparação com o 1T24.

EBITDA

AJUSTADO

R\$ MIL	1T25 ajustado	1T24 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido	69.263	42.075	64,6%
(+) Imposto de renda e CSS	-1.875	-14.301	-86,9%
(+) Resultado financeiro líquido	-50.620	-77.284	-34,5%
(+) Depreciação e amortização	-100.354	-99.884	0,5%
(=) EBITDA	222.112	233.544	-4,9%
Margem EBITDA	14,3%	15,6%	-1,3 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-77.637	-74.350	4,4%
EBITDA (ex-IFRS)	144.475	159.194	-9,2%
Margem EBITDA (ex-IFRS)	9,3%	10,6%	-1,3 p.p

R\$ MIL	LTM25 ajustado	LTM24 ajustado	Δ(%)
EBITDA (ex-IFRS)	757.639	632.420	19,8%
Margem EBITDA (ex-IFRS)	10,5%	9,0%	1,5 p.p

O EBITDA do Grupo SBF totalizou R\$ 144,5 milhões no primeiro trimestre de 2025, retração de 9,2% vs o mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA alcançou 9,3%, retração de 1,3 pontos percentuais vs o 1T24. No período acumulado dos últimos 12 meses, o EBITDA expandiu 19,8% e a margem EBITDA atingiu 10,5% (+1,5 p.p. vs 1T24).

A redução observada no EBITDA decorre principalmente da performance do canal de atacado da Fisia no período, cuja retração de 18,9% na receita líquida resultou em uma desalavancagem operacional temporária, conforme detalhado na página anterior.

Vale reforçar que a Companhia observa uma perspectiva de recuperação do canal no segundo semestre, com os pedidos de compra realizados no final de 2024 mostrando maior consistência (e sem cancelamentos).

É importante reforçar que os indicadores demonstrados acima descon sideram os impactos não recorrentes citados na página 7.

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

AJUSTADO

R\$ MIL	1T25 ajustado	1T24 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido	69.263	42.075	64,6%
Margem Líquida	4,5%	2,8%	1,7 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-77.637	-74.350	4,4%
(+) Depreciação e Amortização Direito de Uso (IFRS16)	47.126	53.549	-12,0%
(+) Despesas Financeiras Direito de Uso (IFRS16)	34.955	32.682	7,0%
(+) Imposto de Renda (IFRS16)	510	-1.178	143,3%
Lucro Líquido (ex-IFRS)	74.217	52.777	40,6%
Margem Líquida (ex-IFRS)	4,8%	3,5%	1,3 p.p

R\$ MIL	LTM25 ajustado	LTM24 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido (ex-IFRS)	438.984	263.684	66,5%
Margem Líquida (ex-IFRS)	6,1%	3,8%	2,3 p.p

O lucro líquido do Grupo SBF totalizou R\$ 74,2 milhões no primeiro trimestre, crescimento de 40,6% em comparação com o 1T24. No acumulado dos últimos 12 meses, o lucro líquido expandiu 66,5%. A margem líquida do trimestre atingiu 4,8%, incremento de +1,3 p.p. em comparação com o mesmo período do ano anterior.

A gestão otimizada do capital de giro e a consistente geração de caixa permitiram à Companhia reduzir seu endividamento nos últimos 12 meses, o que se traduziu em uma significativa melhora de 64,9% no resultado financeiro do trimestre (vs 1T24) e, consequentemente, na expansão do lucro e da margem no período.

Além disso, o lucro líquido do trimestre também foi beneficiado pela dinâmica tributária intercompany do Grupo SBF, na qual o melhor resultado operacional da Centauro, em comparação com a Fisica (unidade de negócios que possui incidência de imposto de renda), contribuiu para uma menor alíquota efetiva consolidada.

É importante reforçar que os indicadores demonstrados acima desconsideram os impactos não recorrentes citados na página 7.

CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO

R\$ MIL	31/03/2025	31/03/2024	Δ(%)
Contas a receber	1.304.453	1.328.490	-1,8%
Tributos e IR a compensar	263.416	395.109	-33,3%
Estoques	1.784.886	1.799.471	-0,8%
Outros Ativos Circulantes	161.899	121.388	33,4%
	3.514.654	3.644.458	-3,6%
Outras contas a pagar	176.669	132.308	33,5%
Fornecedores de revenda	969.298	902.346	7,4%
Obrigações Tributárias	614.147	355.799	72,6%
Arrendamento a pagar	240.568	160.038	50,3%
Obrigações Trabalhistas	144.507	175.290	-17,6%
Outras Obrigações	139.782	88.425	58,1%
	2.284.971	1.814.206	25,9%
Capital de Giro Líquido	1.229.683	1.830.252	-32,8%

 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. A linha "outras obrigações" compreende também os parcelamentos tributários que até o primeiro trimestre de 2024 eram considerados no cálculo do endividamento.

O capital de giro líquido do Grupo SBF apresentou uma redução de 32,8% em relação a 2024, totalizando R\$ 1,2 bilhão no 1T25. As principais variações nas linhas do capital de giro são detalhadas a seguir:

- Tributos e IR a compensar: maior consumo de créditos de ICMS na operação da Fisia, referente ao período anterior à implementação do corredor de importação (incentivo fiscal).
- Outros Ativos Circulantes: normalização da dinâmica de compras na Fisia – em 2024, o menor volume de compras resultou em um saldo de royalties menor. Consequentemente, a conta de contrapartida de royalties a apropriar, alocada na linha de Outros Ativos Circulantes, também foi impactada.
- Outras contas a pagar: reconhecimento da provisão dos honorários advocatícios reconhecidos ao longo de 2024, relativo ao programa de transação tributária do Governo do Estado de São Paulo o qual a Companhia aderiu em junho de 2024.
- Obrigações tributárias: 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.
- Arrendamento a pagar: impacto proveniente da revisão de contratos em razão da realização de benfeitorias em imóveis, principalmente em sedes da Companhia.
- Outras obrigações: variação justificada pela adesão a programas de parcelamentos de tributos estaduais realizados ao longo do 2S24 e por um maior saldo de cartões-presente e vale-troca já emitidos aos clientes, porém ainda não utilizados.

FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	1T25	1T24	Δ(%)
EBITDA	224.728	233.975	-4,0%
Depreciação e Juros IFRS 16	-82.081	-86.230	-4,8%
Variação Capital de Giro ¹	11.728	-200.028	105,9%
Outros	-139.957	23.366	n.a
Fluxo de Caixa Operacional	14.418	-28.917	149,9%
M&A	0	-6.225	n.a
CAPEX	-38.661	-33.721	14,6%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento	-38.661	-39.946	-3,2%
Dívida ²	-69.817	-362.440	-80,7%
Recompra de Ações	-99.444	0	n.a
Fluxo de Caixa de Financiamentos	-169.261	-362.440	-53,3%
Fluxo de Caixa	-193.504	-431.303	-55,1%



- (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.

No primeiro trimestre de 2025, a Companhia gerou R\$ 14,4 milhões de caixa operacional, revertendo o consumo de R\$ 28,9 milhões observado no 1T24. Essa dinâmica positiva, impulsionada por uma melhor gestão do capital de giro conforme detalhada na página anterior, permitiu que houvesse geração de caixa mesmo em um período sazonalmente caracterizado pelo consumo de caixa.

No trimestre, o fluxo de caixa de investimentos totalizou -R\$ 38,7 milhões, uma redução de 3,2% em relação ao 1T24. Esse montante decorre principalmente do CAPEX do período, detalhado na próxima página.

O fluxo de caixa de financiamentos apresentou uma variação de -53,3%, explicada pelo maior pagamento de dívidas e juros no mesmo período do ano anterior (R\$ 362,4 milhões contra R\$ 69,8 milhões no 1T25) e pela recompra de ações da própria Companhia no valor de R\$ 99,4 milhões, conforme o programa aprovado em 13/12/2024.

ENDIVIDAMENTO

R\$ MIL	31/03/2025 ajustado	31/03/2024 ajustado	Δ(%)
(+) Empréstimos e Financiamentos	1.267.866	1.288.013	-1,6%
(-) Caixa e Equivalentes	803.209	444.611	80,7%
(=) Dívida Líquida	464.657	843.402	-44,9%
Dívida Líquida ./EBITDA Aj. (Últ. 12 meses)	0,44x	0,91x	-0,47x
Dívida Líquida / EBITDA Aj. (ex-IFRS) (Últ. 12 meses)	0,61x	1,33x	-0,72x

 (1) Não considera parcelamento de impostos.

Reforçando o compromisso da Companhia em manter um patamar saudável de endividamento, o Grupo SBF encerrou o primeiro trimestre com uma redução de 44,9% da dívida líquida, resultando em uma redução de 0,72x da alavancagem, passando de 1,33x em março de 2024 para 0,61x em março de 2025.

A variação observada no período foi beneficiada pela geração de caixa operacional do primeiro trimestre de 2025 explicada na página anterior, que não ocorreu no mesmo período do ano anterior. Além disso, não ocorreram novas captações de dívida e antecipações de recebíveis.

INVESTIMENTOS - CAPEX

R\$ MIL	1T25	1T24	Δ(%)
Novas Lojas	2.482	2.820	-12,0%
Reformas	3.900	295	n.a
Tecnologia e Inovação	30.936	27.835	11,1%
Logística	875	1.847	-52,6%
Outros	468	924	-49,4%
Total Investimentos	38.661	33.721	14,6%

No primeiro trimestre de 2025, o CAPEX alcançou R\$ 38,7 milhões, um aumento de 14,6% em comparação com o 1T24. Esse incremento reflete os investimentos da Companhia na implementação do incentivo fiscal nos canais de lojas físicas e atacado da Fisia e na revitalização e manutenção das lojas tradicionais da Centauro, com o objetivo de elevar a experiência de compra em toda a rede.

BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ MIL	31/03/2025	31/12/2024
Ativo	8.449.215	8.945.967
Circulante	4.318.108	4.874.554
Caixa e equivalentes de caixa	803.209	996.713
Contas a receber	1.278.522	1.605.473
Derivativos	25.931	165.816
Tributos a compensar	226.435	264.496
Imposto de renda e contribuição social a compensar	36.981	35.803
Estoques	1.784.886	1.665.936
Dividendos a receber	245	245
Outras contas a receber	161.899	140.072
Não Circulante	4.131.107	4.071.413
Tributos a compensar	122.977	129.402
IR e CS a compensar	25.202	24.809
Mútuos a receber	9.861	9.844
Ativo fiscal diferido	741.958	698.756
Depósitos judiciais	669.858	619.380
Outros valores a receber	48.838	46.827
Investimentos	4.383	4.350
Imobilizado	633.801	649.918
Intangível	526.296	529.226
Direito de uso	1.347.933	1.358.901
Passivo	8.449.215	8.945.967
Circulante	2.899.519	3.222.231
Fornecedores	969.298	1.147.769
Empréstimos e financiamentos	49.077	49.405
Debêntures	438.020	409.190
Instrumentos financeiros derivativos	13.446	573
Obrigações tributárias	614.147	620.546
IR e CS a recolher	0	5.197
Impostos parcelados	51.459	44.078
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	144.507	259.307
Dividendos a pagar	127.451	127.451
Arrendamentos a pagar	240.568	244.853
Outras contas a pagar	163.223	209.481
Outras Obrigações	88.323	104.381
Não Circulante	2.642.707	2.711.392
Empréstimos e financiamentos	111.187	123.385
Debêntures	669.582	710.388
Impostos parcelados	189.791	197.885
Provisões para contencioso	204.661	201.372
IR e CS diferidos	12.353	12.046
Arrendamentos a pagar	1.365.841	1.380.089
Outras Obrigações	71.837	75.772
Outras contas a pagar	17.455	10.455
Patrimônio Líquido	2.906.989	3.012.344
Capital social	1.832.326	1.832.326
Reservas de capital	288.494	283.003
Reservas de incentivo	867.456	867.456
Ajustes de avaliação patrimonial	-18.032	68.599
Participações de acionistas não controladores	-119	133
Lucros acumulados	63.394	0
Ações em Tesouraria	-126.530	-39.173

FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	31/03/2025	31/03/2024
Lucro antes dos impostos	69.136	52.189
Ajustado por:		
Depreciação e amortização	113.460	112.708
Juros	85.900	87.363
Reversão por redução ao valor recuperável de contas a receber	975	-458
Resultado de equivalência patrimonial	-33	-399
Pagamento baseado em ações	1.318	3.503
Resultado da baixa de ativo imobilizado e intangível	155	2.398
Baixa residual arrendamentos	-4.587	-3.846
Perda no valor realizável do estoque	8.824	20.958
Constituição líquida de provisão para contencioso	8.168	12.336
Descontos sobre arrendamentos	0	-846
	283.316	285.906
(Aumento) redução nos ativos		
Contas a receber	325.976	270.631
Estoques	-127.774	-121.090
Instrumentos financeiros derivativos	8.625	-1.249
Tributos a compensar, Diferido, IRPJ e CSLL a compensar	42.916	77.409
Depósitos judiciais	-50.478	-50.156
Outras contas a receber	-23.838	-27.649
Aumento (redução) nos passivos		
Fornecedores	-179.451	-250.598
Obrigações tributárias	-6.901	-10.433
Parcelamentos de tributos	-5.788	-4.124
Instrumentos financeiros derivativos	12.873	-28.090
Contingências pagas	-4.879	-4.494
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	-114.800	1.000
Outras contas a pagar	-27.171	-64.477
Outras Obrigações	-19.993	-10.850
Variação nos ativos e passivos:	-170.683	-224.170
Juros pagos sobre financiamentos	-6.173	-6.804
Juros pagos sobre debêntures	-9.437	-33.596
Imposto de renda e contribuição social pagos	-5.199	-506
Caixa líq. das atividades operacionais	91.824	20.830
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Adições de ativo imobilizado	-8.566	-13.493
Adições no intangível	-29.685	-26.473
Caixa líq. das atividades de investimento	-38.251	-39.966
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Empréstimos e financiamentos pagos	-54.207	-322.040
Arrendamentos Pagos	-93.426	-90.127
Recompra de ações	-99.444	0
Caixa líq. das atividades de financiamento	-247.077	-412.167
Redução (aumento) de caixa e equivalentes de caixa	-193.504	-431.303
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	996.713	875.914
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	803.209	444.611

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

IFRS

R\$ MIL	1T25	1T24	Δ(%)
Receita líquida	1.554.359	1.495.219	4,0%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-782.020	-764.967	2,2%
Lucro bruto	772.339	730.252	5,8%
Despesas Operacionais	-547.611	-496.277	10,3%
Despesas de vendas	-459.187	-415.191	10,6%
Despesas administrativas e gerais	-96.681	-93.039	3,9%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	8.257	11.953	-30,9%
Depreciação e amortização	-104.972	-104.502	0,4%
Lucro (Prejuízo) operacional	119.756	129.473	-7,5%
Receitas financeiras	39.630	30.579	29,6%
Despesas Financeiras	-90.250	-107.863	-16,3%
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-50.620	-77.284	-34,5%
Lucro antes dos impostos	69.136	52.189	32,5%
IR e CS	-1.821	-14.301	-87,3%
Lucro líquido do período	67.315	37.888	77,7%

IFRS + AJUSTES NÃO RECORRENTES

R\$ MIL	1T25 ajustado	1T24 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.554.359	1.495.219	4,0%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-782.020	-764.967	2,2%
Lucro bruto	772.339	730.252	5,8%
Despesas Operacionais	-550.227	-496.708	10,8%
Despesas de vendas	-463.122	-419.126	10,5%
Despesas administrativas e gerais	-96.681	-93.039	3,9%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	9.576	15.457	-38,0%
Depreciação e amortização	-100.354	-99.884	0,5%
Lucro (Prejuízo) operacional	121.758	133.660	-8,9%
Receitas financeiras	39.630	30.579	29,6%
Despesas Financeiras	-90.250	-107.863	-16,3%
Receitas (despesas) financeiras líquidas	-50.620	-77.284	-34,5%
Lucro antes dos impostos	71.138	56.376	26,2%
IR e CS	-1.875	-14.301	-86,9%
Lucro líquido do período	69.263	42.075	64,6%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

EX-IFRS

R\$ MIL	1T25	1T24	Δ(%)
Receita líquida	1.554.359	1.495.219	4,0%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-782.020	-764.967	2,2%
Lucro bruto	772.339	730.252	5,8%
Despesas Operacionais	-625.248	-570.627	9,6%
Despesas de vendas	-530.972	-476.991	11,3%
Despesas administrativas e gerais	-98.054	-101.673	-3,6%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	3.777	8.037	-53,0%
Depreciação e amortização	-57.846	-50.953	13,5%
Lucro (Prejuízo) operacional	89.245	108.672	-17,9%
Receitas financeiras	50.880	30.579	66,4%
Despesas Financeiras	-66.545	-75.181	-11,5%
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-15.665	-44.602	-64,9%
Lucro antes dos impostos	73.580	64.069	14,8%
IR e CS	-1.311	-15.479	-91,5%
Lucro líquido do período	72.269	48.590	48,7%

EX-IFRS + AJUSTES NÃO RECORRENTES

R\$ MIL	1T25 ajustado	1T24 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.554.359	1.495.219	4,0%
Custo das vendas e dos serviços prestados	-782.020	-764.967	2,2%
Lucro bruto	772.339	730.252	5,8%
Despesas Operacionais	-627.865	-571.059	9,9%
Despesas de vendas	-534.907	-480.926	11,2%
Despesas administrativas e gerais	-98.054	-101.673	-3,6%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	5.096	11.540	-55,8%
Depreciação e amortização	-53.228	-46.335	14,9%
Lucro (Prejuízo) operacional	91.247	112.859	-19,1%
Receitas financeiras	50.880	30.579	66,4%
Despesas Financeiras	-66.545	-75.181	-11,5%
Receitas (despesas) financeiras líquidas	-15.665	-44.602	-64,9%
Lucro antes dos impostos	75.582	68.256	10,7%
IR e CS	-1.365	-15.479	-91,2%
Lucro líquido do período	74.217	52.777	40,6%

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



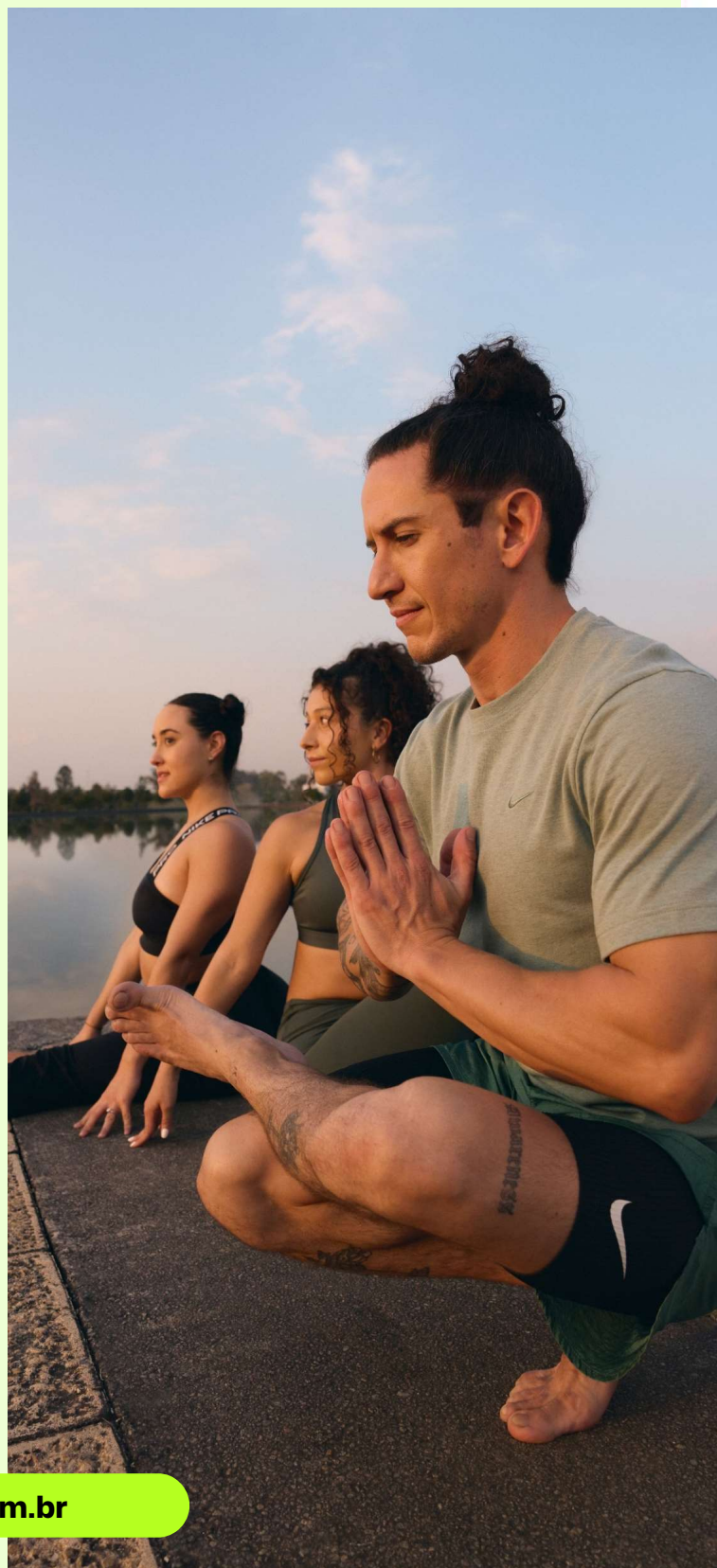
Victoria Machado Buono



Luna Romeu



João Marques



ri.gruposbf.com.br | 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 1Q25



EARNINGS RELEASE 1Q25

São Paulo, May 12, 2025

Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3) announces its results for the first quarter of 2025. The financial information for the periods ended March 31, 2025, and 2024 includes the parent company Grupo SBF S.A. and its subsidiaries.

SBFG
B3 LISTED NM

CONFERENCE CALL

May 13, 2025

10 a.m. (New York)

11 a.m. (Brazil)

03 p.m. (London)

**CLICK HERE
TO ACCESS**



HIGHLIGHTS

- NET REVENUE OF R\$ 1.6BN, A RECORD LEVEL FOR A FIRST QUARTER, WITH GROWTH OF 4.0%.
- CENTAURO'S GROSS PROFIT OF R\$ 416.7M (+14.3% VS 1Q24) WITH A GROSS MARGIN OF 50.7% (+1.3 P.P. VS 1Q24).
- 44.9% DECREASE IN NET DEBT FROM R\$ 843.4M IN 1Q24 TO R\$ 464.7M IN 1Q25.
- CENTAURO'S NET REVENUE OF R\$ 821.4M (+11.2%), HIGHLIGHTING THE DIGITAL CHANNEL, WHICH GREW 24.5% VS 1Q24.
- FISIA'S GROSS MARGIN OF 43.7%, EXPANSION OF +0.3 P.P. VS 1Q24.
- LEVERAGE: REDUCTION OF 0.72X, FROM 1.33X IN 1Q24 TO 0.61X IN 1Q25.
- GROSS PROFIT OF R\$ 772.3M IN 1Q25 (+5.8% VS 1Q24) WITH A GROSS MARGIN OF 49.7% (+0.9 P.P. VS 1Q24).
- NET PROFIT OF R\$ 74.2M IN 1Q25, +40.6% VS 1Q24 AND NET MARGIN OF 4.8% (+1.3 P.P. VS 1Q24).
- IMPROVEMENT OF 19 DAYS IN THE FINANCIAL CYCLE WITH A REDUCTION OF 7 DAYS IN INVENTORIES AT FISIA VS 1Q24 (194 DAYS IN 25 VS 187 DAYS IN 24).

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

The first quarter of 2025 results of Grupo SBF demonstrate the delivery of profitability across its business units, driving the expansion of gross profit and net income. In the first quarter, gross revenue reached R\$ 2.0 billion, accounting for an increase of 4.4% compared to 1Q24, while net revenue reached R\$ 1.6 billion, with a growth of 4.0%. Gross profit also showed a positive performance, totaling R\$ 772.3 million, accounting for an increase of 5.8% compared to the same period of last year. Consequently, the gross margin increased 0.9 percentage points, reaching 49.7%.

Despite growth in most indicators, adjusted EBITDA (ex-IFRS) dropped 9.2% to R\$ 144.5 million, with an EBITDA margin of 9.3% (-1.3 p.p.) compared to 1Q24. This contraction mainly reflects Fisia's operating performance in the wholesale channel, detailed later in this report. On the other hand, the adjusted net income (ex-IFRS) grew 40.6%, reaching R\$ 74.2 million (net margin of 4.8%), explained by the 64.9% improvement in the financial result for the period.

We also saw an improvement of 19 days in the financial cycle, maintaining greater efficiency in converting sales into cash, as seen in the previous year. This result was positively influenced by the 3-day improvement in accounts receivables and the 17-day increase in accounts payables, reflecting the normalization of purchasing dynamics at Fisia. Moreover, the increase of 1 day in inventory reflects the growth in the volume of purchases by Centauro aimed at supporting the expected growth for the year, while Fisia maintained its trajectory of inventory reduction, having reduced it by 7 days compared to 1Q24.

Consistent with our commitment to maintaining a balanced capital structure, we reduced our leverage to 0.61x (compared to 1.33x in 1Q24), demonstrating the maintenance of a comfortable position. Furthermore, net debt recorded a significant reduction of 44.9% compared to 1Q24, totaling R\$ 464.7 million.

In the first quarter of the year, Centauro presented a solid performance driven by growth in both the physical and digital channels. The net revenue reached R\$ 821.4 million, accounting for a growth of 11.2% compared to 1Q24. The net revenue from Centauro's physical stores contributed R\$ 644.0 million, accounting for an increase of 8.0%, while the net revenue from digital channel grew 24.5%, reaching R\$ 177.4 million compared to 1Q24. Centauro's gross profit totaled R\$ 416.7 million, accounting for an increase of 14.3%, surpassing the growth in Net revenue and reinforcing the plan initiated in the previous year to maximize gross profit. Gross margin reached 50.7%, up 1.3 percentage points compared to 1Q24.

Such performance from Centauro reflects the strategic actions implemented throughout 2024, both in physical and digital channels, aiming to increase full-price sales, improve product assortment, and boost client conversion.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

At the beginning of 2025, Centauro sought to increase its presence in Brazilian soccer by sponsoring the men's São Paulo State Soccer Championship ("Paulistão") and the São Paulo Junior Soccer Cup ("Copinha"). The brand achieved visibility at all the matches (through LED panels), interviews and official events, with several marketing actions and wide exposure in the broadcasts. Furthermore, the "Desimpedidos" channel from NWB (a Grupo SBF company), established a partnership with Record for the digital coverage of soccer in 2025, including "Paulistão", the Brazilian Soccer Championship ("Campeonato Brasileiro"), and the "Joga nas 11" show. Paulistão had an average audience of 2 million viewers per match. Through these initiatives, Centauro reinforces the strategic importance of soccer in its portfolio and the connection with its consumers.

Fisia's performance in the first quarter showed variations among its different channels. Net revenue totaled R\$ 825.4 million, recording a decrease of 5.9% compared to 1Q24. This result was mainly driven by the wholesale channel, which dropped 18.9% compared to 1Q24, reaching R\$ 260.2 million. It is important to observe that the wholesale performance reflects orders placed in the first semester of 2024, a period in which Fisia started its strategy of reducing markdowns - an initiative that had not yet been fully perceived by wholesaler clients. However, the Company expects the channel to recover in the second semester of the year, based on the purchase orders (and without cancellations) received at the end of 2024.

On the other hand, the net revenue from digital recorded growth of 0.9%, reaching R\$ 344.4 million, while the net revenue from physical stores grew 2.5% (compared to a base of +29.9% in 1Q24 vs 1Q23), totaling R\$ 220.8 million compared to 1Q24. The performance of the DTC channels is in line with the Company's expectations and with Fisia's strategy of maximizing the profitability of these segments by focusing on full-price sales. Fisia's gross profit reached R\$ 360.4 million, accounting for a reduction of 5.5% compared to 1Q24. However, said decrease was accompanied by a stable gross margin (+0.3 p.p.), which reached 43.7% compared to 1Q24.

As a highlight for the period, Fisia launched its new family of running shoes, presented in Brazil at an event at Ibirapuera Park in São Paulo, as part of Nike's strategic reformulation of its portfolio. Focused on the consumer experience, the strategy aims to make the choice more intuitive, segmenting the portfolio into three categories - responsiveness (Pegasus), stability (Structure) and maximum comfort (Vomero) - strengthening the brand's role as a benchmark in sports performance and broadening the connection with different profiles of runners.

The results for the first quarter of 2025 demonstrate the sustainability of Grupo SBF's profitability, marking the beginning of a phase of reinvestment in strategic initiatives that will enable the Company's future growth and the consolidation of our leadership in the sports market.

The Management
GRUPO SBF

GROSS REVENUE AND OPERATING INDICATORS

CENTAURO R\$ Thousand	1Q25	1Q24	Δ(%)
Gross Revenue¹	1,043,756	926,717	12.6%
Physical Stores	816,636	744,436	9.7%
Digital Platform	227,120	182,281	24.6%
Number of Stores – Centauro	227	225	0.9%
Sales Area – Centauro (square meter)	234,551	232,656	0.8%
FISIA R\$ Thousand	1Q25	1Q24	Δ(%)
Gross Revenue¹	1,041,306	1,106,747	-5.9%
Wholesale	324,863	394,653	-17.7%
Digital Platform	429,128	427,061	0.5%
Nike Value Store	287,315	285,033	0.8%
Share of DTC sales²	55.0%	50.2%	+4.8 p.p.
Total Number of Stores – Nike Value	37	36	2.8%
Sales Area – Nike Value (sqm)	41,832	40,618	3.0%
Total Number of Stores – Nike Store	9	8	12.5%
Sales Area – Nike Store (sqm)	5,603	4,969	12.8%
GRUPO SBF R\$ Thousand	1Q25	1Q24	Δ(%)
Total Gross Revenue¹	1,965,274	1,882,579	4.4%
Centauro Gross Revenue ¹	1,043,756	926,717	12.6%
Fisia Gross Revenue ¹	1,041,306	1,106,747	-5.9%
<i>(+) Intercompany elimination</i>	<i>-119,788</i>	<i>-150,885</i>	
Share of digital sales	33.4%	32.4%	+1.0 p.p.

SAME STORE SALES (SSS)

 CENTAURO	1Q25	1Q24	 FISIA	1Q25	1Q24
SSS (store + digital)³	13.2%	5.0%	SSS (NVS + digital)³	-1.2%	9.5%
SSS Physical stores	10.9%	3.8%	SSS Nike Value Store	-3.4%	11.6%
GMV Digital (1P + 3P) ⁴	20.4%	8.9%	GMV Digital	0.5%	8.4%
GMV – as % of total sales	26.0%	24.5%			



- (1) Gross revenue excluding merchandise returns;
- (2) DTC considers revenue from physical 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		1Q25	1Q24	Δ(%)
R\$ Thousand				
	Gross Revenue	1,965,274	1,882,579	4.4%
	Net revenue	1,554,359	1,495,219	4.0%
	Gross Profit	772,339	730,252	5.8%
	<i>Gross Margin</i>	<i>49.7%</i>	<i>48.8%</i>	<i>0.9 p.p</i>
	EBITDA	224,728	233,975	-4.0%
	<i>EBITDA Margin</i>	<i>14.5%</i>	<i>15.6%</i>	<i>-1.1 p.p</i>
	Net Profit	67,315	37,888	77.7%
	<i>Net Margin</i>	<i>4.3%</i>	<i>2.5%</i>	<i>1.8 p.p</i>
	EBITDA (adjusted)	222,112	233,544	-4.9%
	<i>EBITDA Margin (adjusted)</i>	<i>14.3%</i>	<i>15.6%</i>	<i>-1.3 p.p</i>
	Net Profit (adjusted)	69,263	42,075	64.6%
	<i>Net Profit Margin (adjusted)</i>	<i>4.5%</i>	<i>2.8%</i>	<i>1.7 p.p</i>
	EBITDA (ex-IFRS / adjusted)	144,475	159,194	-9.2%
	<i>EBITDA Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>9.3%</i>	<i>10.6%</i>	<i>-1.3 p.p</i>
	Net Profit (ex-IFRS / adjusted)	74,217	52,777	40.6%
	<i>Net Profit Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>4.8%</i>	<i>3.5%</i>	<i>1.3 p.p</i>
BY BUSINESS UNIT		1Q25	1Q24	Δ(%)
R\$ Thousand				
CENTAURO	Gross Revenue	1,043,756	926,717	12.6%
	Net Revenue	821,436	738,790	11.2%
	Gross Profit	416,701	364,633	14.3%
	<i>Gross Margin</i>	<i>50.7%</i>	<i>49.4%</i>	<i>1.3 p.p</i>
FISIA	Gross Revenue	1,041,306	1,106,747	-5.9%
	Net Revenue	825,363	877,458	-5.9%
	Gross Profit	360,390	381,209	-5.5%
	<i>Gross Margin</i>	<i>43.7%</i>	<i>43.4%</i>	<i>0.3 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.

GRUPO SBF

R\$ Thousand

1Q25

Accounting effects of acquisition (PPA) - Expenses	-3,935
Stock Option Plan / Non-cash (SOP)	1,319
Impact of non-recurring effects on EBITDA	-2,616

EBITDA	224,728
EBITDA (adjusted)	222,112
<i>EBITDA Margin (adjusted)</i>	<i>14.3%</i>

EBITDA (ex-IFRS)	147,091
EBITDA (ex-IFRS / adjusted)	144,475
<i>EBITDA margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>9.3%</i>

Accounting effects of acquisition (PPA) - Depreciation and Amortization	4,619
Income Tax and Social Contribution	-54
Impact of non-recurring effects on Net Profit	1,948

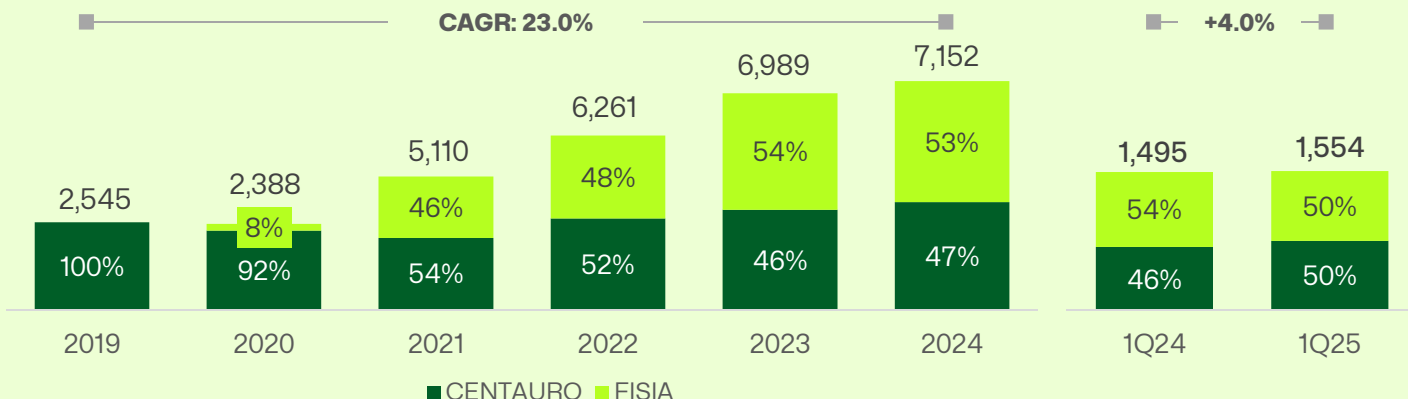
Net Profit	67,315
Net Profit (adjusted)	69,263
<i>Net Margin (adjusted)</i>	<i>4.5%</i>

Net Profit (ex-IFRS)	72,269
Net Profit (ex-IFRS / adjusted)	74,217
<i>Adjusted Net Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>4.8%</i>

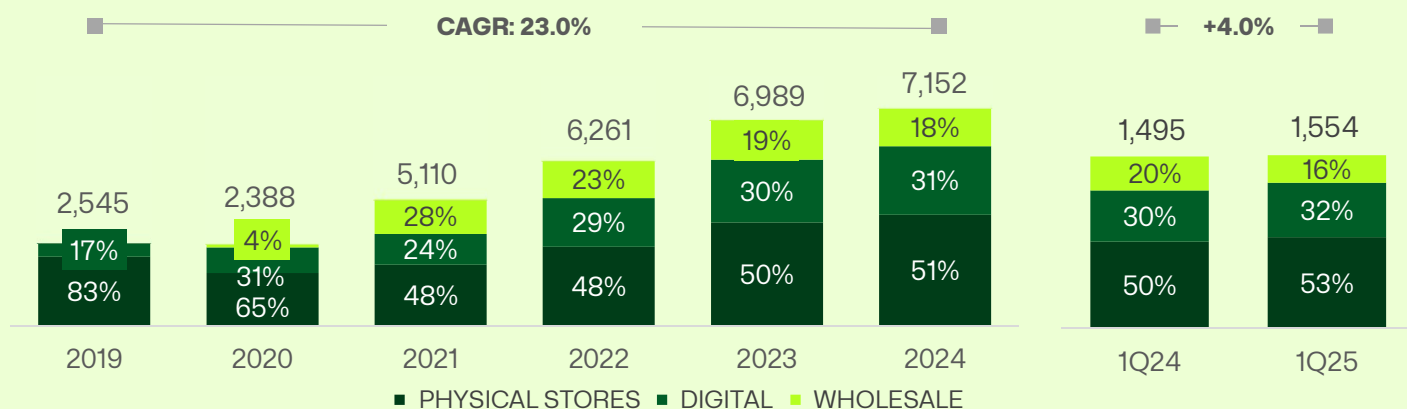
FINANCIAL AND OPERATING PERFORMANCE

R\$M

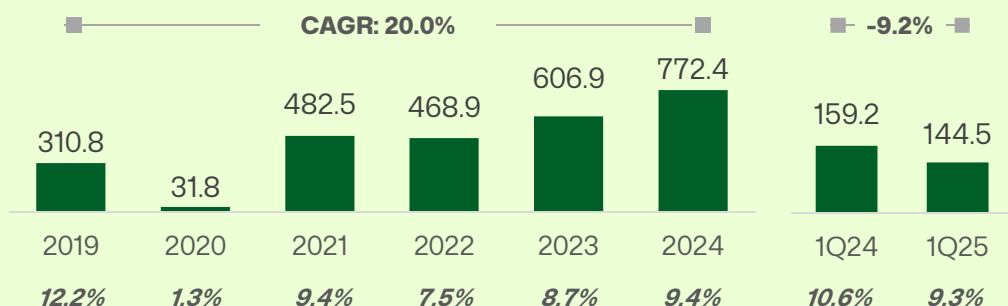
NET REVENUE AND SHARE BY BUSINESS UNIT



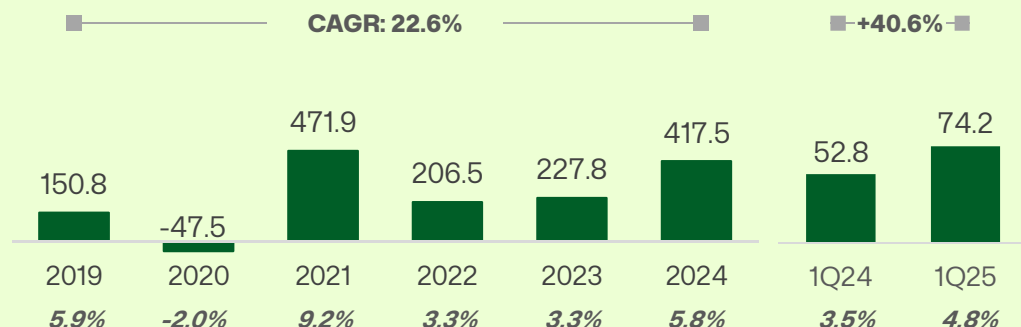
NET REVENUE AND SHARE BY CHANNEL



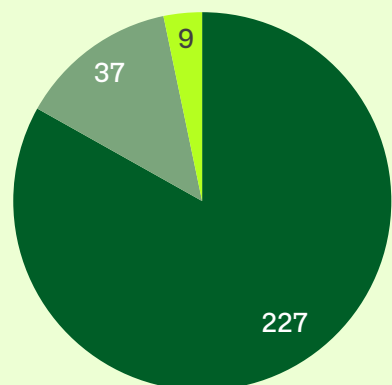
EBITDA (ADJUSTED / EX-IFRS) AND EBITDA MARGIN



NET PROFIT (ADJUSTED / EX-IFRS) E NET MARGIN



FOOTPRINT 273 STORES IN BRAZIL



■ CENTAURO
■ 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 2025 and 2024. 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 first quarter of 2024, the non-recurring effects presented in the 1Q24 release are disregarded.
- The net revenue and gross profit tables are presented by business unit. The other tables are presented in the Grupo SBF consolidated view.

NET REVENUE

R\$ Thousand	1Q25	1Q24	Δ(%)
CENTAURO	821,436	738,790	11.2%
Physical Stores	644,045	596,290	8.0%
Digital Platform	177,391	142,500	24.5%
FISIA	825,363	877,458	-5.9%
Wholesale	260,181	320,799	-18.9%
Digital Platform	344,416	341,253	0.9%
Physical Stores	220,765	215,406	2.5%
(+) Intercompany elimination	-92,440	-121,029	
GRUPO SBF	1,554,359	1,495,219	4.0%

CENTAURO

In the first quarter of 2025, Centauro's net revenue reached R\$ 821.4 million, up 11.2% over 1Q24, with same store sales of 13.2%.

Net revenue from physical stores reached R\$ 644.0 million in the quarter, accounting for a growth of 8.0% compared to the same period of 2024. This result was driven by the 7.2% increase in the items-per-order indicator due to the sales strategy with mixed coupons (combining the sale of footwear with an additional item), which increased by 45%, and by the 10% increase in sales of footwear accompanied by socks. Moreover, the 2.9% increase in client flow, coupled with higher conversion (+0.56 p.p. vs 1Q24), also contributed positively to store sales.

The digital channel reached net revenue of R\$ 177.4 million in 1Q25, accounting for a solid growth of 24.5% and expansion of 20.4% in GMV (1P+3P) compared to 1Q24. This performance benefited from the expansion of the 1P assortment available online and greater investment in performance marketing with a positive return (ROI).

Another factor that contributed to the growth of the channel was the migration of the e-commerce platform to the unified platform of Grupo SBF, which resulted in technological improvements that boosted the order fulfillment rate on the website by 21.0% (vs 1Q24) and increased the share of PIX payments by 10.0 percentage points.

NET REVENUE

FISIA

Fisia's net revenue reached R\$ 825.4 million in the first quarter of 2025, down 5.9% compared to 1Q24, mainly influenced by the 18.9% retraction in the wholesale channel.

Considering only the own channels (physical stores and digital), even with the scenario of price normalization and gross margin expansion, net revenue grew 1.5% compared to 1Q24, totaling R\$ 565.2 million.

Net revenue from physical stores reached R\$ 220.8 million in the quarter, accounting for a growth of 2.5% compared to 1Q24. It is worth highlighting that this growth occurred against a comparison base of +29.9% (1Q24 vs 1Q23), which resulted in a retraction in the SSS indicator. Even against this backdrop, the channel's performance demonstrates Fisia's commitment to profitability, driven by the greater share of full-price items in NVS store sales, which reached 48.4% of turnover. Both store models also benefited from the increase in the average ticket (+10.0% in NVS and +9.0% in NDIS) and in the items-per-order indicator (+5.2% in NVS and +4.0% in NDIS).

The net revenue of Fisia's digital platform (1P and 3P) reached R\$ 344.4 million in the quarter, accounting for a growth of 0.9% compared to 1Q24. The 1P sales modality recorded growth of 5.8% compared to the same period of the previous year. Such an increase, even against a backdrop of maintaining the strategy of reducing discounts, was mainly due to the 6.3% increase in the average ticket, the 3.4 percentage point gain in the share of sales of full-price products and the incremental sales generated through investments in performance marketing.

The wholesale channel recorded net revenue of R\$ 260.2 million in 1Q25, down 18.9% compared to the same period of 2024. This performance reflects purchase orders from the first semester of 2024, a period in which Fisia's strategy of reducing markdowns had not been fully absorbed by wholesaler clients. The outlook for the second semester of the year is positive, based on orders placed at the end of 2024, which have not been canceled.

GROSS PROFIT

R\$ Thousand	1Q25	1Q24	Δ(%)
CENTAURO			
Gross Profit	416,701	364,633	14.3%
Gross Margin	50.7%	49.4%	1.3 p.p
FISIA			
Gross Profit	360,390	381,209	-5.5%
Gross Margin	43.7%	43.4%	0.3 p.p
(+) Intercompany elimination	-4,752	-15,590	
GRUPO SBF			
Gross Profit	772,339	730,252	5.8%
Gross Margin	49.7%	48.8%	0.9 p.p

CENTAURO

In the first quarter of 2025, Centauro achieved a gross margin of 50.7%, accounting for an expansion of 1.3 percentage points compared to the same period of 2024. Gross profit totaled R\$ 416.7 million, with growth of 14.3% compared to 1Q24.

The margin expansion in both Centauro channels compared to 1Q24 was driven by more strategic markdowns, effective control of old inventory and better product allocation. Accordingly, the margin of physical stores increased 1.3 percentage points, while the margin of the digital channel grew 2.1 percentage points.

It is worth highlighting that Centauro benefited from the price normalization trend observed in the market, with lower markdowns. This dynamic of more stable prices, coupled with its strategy of prioritizing the sale of products that require less markdowns, has contributed significantly to Centauro's profitability.

FISIA

Fisia achieved a gross margin of 43.7% in the quarter, accounting for an increase of 0.3 percentage points compared to 1Q24. Gross profit dropped 5.5% in the quarter, mainly due to the performance of the wholesale channel. This positive result in gross margin was driven by the performance of DTC channels (digital + physical stores), which had a gross margin of 52.0% (+ 1.6 p.p.) when combined, reflecting Fisia's strategy to prioritize full-price sales.

As a highlight, sales of non-discounted products at NVS stores reached a share of 48.4%, contributing to a 3.3 percentage point increase in the gross margin of the physical store channel.

OPERATING EXPENSES

ADJUSTED

R\$ Thousand	1Q25 adjusted	1Q24 adjusted	Δ(%)
Operating Expenses	-550,227	-496,708	10.8%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>35.4%</i>	<i>33.2%</i>	<i>2.2 p.p</i>
 (+) IFRS16 Impact on Expenses	-77,637	-74,350	4.4%
 Operating Expenses (ex-IFRS)	-627,865	-571,059	9.9%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>40.4%</i>	<i>38.2%</i>	<i>2.2 p.p</i>
Selling Expenses (ex-IFRS)	-534,907	-480,926	11.2%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>34.4%</i>	<i>32.2%</i>	<i>2.2 p.p</i>
General and Administrative Expenses (ex-IFRS)	-98,054	-101,673	-3.6%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>6.3%</i>	<i>6.8%</i>	<i>-0.5 p.p</i>
 Other net operating income/expenses (ex-IFRS)	5,096	11,540	-55.8%



*Operating expenses are presented net of Depreciation and Amortization Expenses

In the first quarter of 2025, SG&A (ex-IFRS) accounted for 40.4% of net revenue, up 2.2 percentage points compared to 1Q24. The main factor behind this increase was the 18.9% drop in Fisia's wholesale channel for the quarter, which reduced the dilution of expenses over revenue, given the higher proportion of fixed costs in this channel. The dynamic observed in 1Q25 is temporary due to the expected channel recovery in the second semester of the year, driven by the orders already placed for this period.

In addition, the 11.2% increase in selling expenses was also impacted by the rise in the lines of personnel and publicity and advertising.

In the personnel line, the expansion is due to the increase in headcount at the distribution center of both Centauro and Fisia. At Centauro, the increase was due to the higher volume of purchases for the period, in line with the revenue growth. At Fisia, the increase was aimed at supporting the migration of the logistics operation of the physical stores from a third-party operator to in-house operations and the implementation of tax incentives in this channel.

In publicity and advertising, the increase is due to investments in marketing actions at Centauro, mainly in the soccer category. Furthermore, both Centauro and Fisia increased their performance marketing aimed at expanding net revenue from digital channels, in which Centauro and Fisia combined grew 13.2% (Fisia in the 1P segment, the channel that relies on this type of investment).

It is worth highlighting that administrative and general expenses accounted for 6.3% of net revenue, a reduction of 0.5 p.p. compared to 1Q24.

EBITDA

ADJUSTED

R\$ Thousand	1Q25 adjusted	1Q24 adjusted	Δ(%)
Net Income	69,263	42,075	64.6%
(+) Income tax and social contribution	-1,875	-14,301	-86.9%
(+) Net financial result	-50,620	-77,284	-34.5%
(+) Depreciation and amortization	-100,354	-99,884	0.5%
EBITDA	222,112	233,544	-4.9%
EBITDA Margin	14.3%	15.6%	-1.3 p.p
(+) IFRS16 Impact on Expenses	-77,637	-74,350	4.4%
EBITDA (ex-IFRS)	144,475	159,194	-9.2%
EBITDA Margin (ex-IFRS)	9.3%	10.6%	-1.3 p.p

R\$ MIL	LTM25 adjusted	LTM24 adjusted	Δ(%)
EBITDA (ex-IFRS)	757,639	632,420	19.8%
EBITDA Margin (ex-IFRS)	10.5%	9.0%	1.5 p.p

The EBITDA of Grupo SBF totaled R\$144.5 million in the first quarter of 2025, accounting for a decrease of 9.2% compared to the same period of the previous year. The EBITDA margin reached 9.3%, down 1.3 percentage points compared to 1Q24. Over the last twelve-month period, EBITDA grew 19.8% and the EBITDA margin reached 10.5% (+1.5 p.p. vs 1Q24).

The reduction in EBITDA is mainly due to the performance of Fisia's wholesale channel for the period, whose 18.9% drop in net revenue resulted in temporary operational deleveraging, as detailed on the previous page.

It is worth emphasizing that the Company sees the channel recovering in the second semester of the year, with purchase orders placed at the end of 2024 showing greater consistency (and without cancellations).

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

NET PROFIT

ADJUSTED

R\$ thousand	1Q25 adjusted	1Q24 adjusted	Δ(%)
Net Profit (Loss)	69,263	42,075	64.6%
<i>Net Margin</i>	4.5%	2.8%	1.7 p.p
<i>(+) IFRS16 Impact on Expenses</i>	-77,637	-74,350	4.4%
<i>(+) Depreciation and amortization - Right of Use (IFRS16)</i>	47,126	53,549	-12.0%
<i>(+) Financial Expenses – Right of Use (IFRS16)</i>	34,955	32,682	7.0%
<i>(+) Income tax (IFRS16)</i>	510	-1,178	143.3%
Net Profit (ex-IFRS)	74,217	52,777	40.6%
<i>Net Profit Margin (ex-IFRS)</i>	4.8%	3.5%	1.3 p.p

R\$ MIL	LTM25 adjusted	LTM24 adjusted	Δ(%)
Lucro Líquido (ex-IFRS)	438,984	263,684	66.5%
Margem Líquida (ex-IFRS)	6.1%	3.8%	2.3 p.p

The net income of Grupo SBF totaled R\$ 74.2 million in the first quarter, accounting for a growth of 40.6% compared to 1Q24. Over the last twelve-month period, net income grew 66.5%. The net margin for the quarter reached 4.8%, accounting for an increase of +1.3 percentage points compared to the same period of last year.

Optimized working capital management and consistent cash generation allowed the Company to reduce its debt over the last 12 months, which translated into a significant 64.9% improvement in the quarter's financial income (vs 1Q24) and, consequently, the expansion of profit and margin in the period.

Additionally, the net income for the quarter was also benefited by the intercompany tax dynamics of Grupo SBF, in which the better operational result of Centauro compared to Fisia (the business unit liable to income tax), contributed to a lower consolidated effective tax rate.

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

NET WORKING CAPITAL

R\$ Thousand	03/31/2025	03/31/2024	Δ(%)
Accounts receivable	1,304,453	1,328,490	-1.8%
Taxes and income tax to be offset	263,416	395,109	-33.3%
Inventories	1,784,886	1,799,471	-0.8%
Other accounts receivable	161,899	121,388	33.4%
	3,514,654	3,644,458	-3.6%
Other accounts payable	176,669	132,308	33.5%
Resale suppliers	969,298	902,346	7.4%
Tax liabilities	614,147	355,799	72.6%
Lease payable	240,568	160,038	50.3%
Labor liabilities	144,507	175,290	-17.6%
Other liabilities	139,782	88,425	58.1%
	2,284,971	1,814,206	25.9%
Net Working Capital	1,229,683	1,830,252	-32.8%

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

The net working capital of Grupo SBF recorded a decrease of 32.8% compared to 2024, totaling R\$ 1.2 billion in 1Q25. The main changes in the working capital lines are detailed below:

- Recoverable taxes and income tax: higher consumption of ICMS credits in Fisia's operation, which refers to the period before the implementation of the import corridor (tax incentive).
- Other accounts receivable: normalization of purchasing dynamics at Fisia – in 2024, the lower volume of purchases resulted in a lower royalty balance. Consequently, the offsetting account for royalties to be appropriated, allocated to Other Current Assets, was also impacted.
- Other accounts payable: recognition of the provision for legal fees throughout 2024, related to the São Paulo State Government's tax transaction program, which the Company joined in June 2024.
- Tax liabilities: provisions for the payment of DIFAL (Differentiated ICMS Tax Rate). The contra-entry of this provision is in judicial deposits (non-current assets). Such accounts must be offset in the following periods.
- Lease payable: impact arising from the review of contracts due to improvements made to real estate, especially in the Company's headquarters.
- Other liabilities: change justified by the adherence to state tax installment payment programs carried out throughout 2S24 and by a higher balance of gift cards and exchange vouchers already issued to clients but not yet used.

CASH FLOW

R\$ Thousand	1Q25	1Q24	Δ(%)
EBITDA	224,728	233,975	-4.0%
Depreciation and Interest Rates IFRS 16	-82,081	-86,230	-4.8%
Working Capital Variation ¹	11,728	-200,028	105.9%
Other	-139,957	23,366	n.a
Operating Cash Flow	14,418	-28,917	149.9%
M&A	0	-6,225	n.a
CAPEX	-38,661	-33,721	14.6%
Cash Flow from Investing Activities	-38,661	-39,946	-3.2%
Debt ²	-69,817	-362,440	-80.7%
Shares buyback	-99,444	0	n.a
Cash Flow from Financing	-169,261	-362,440	-53.3%
Cash Flow	-193,504	-431,303	-55.1%



- (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.

In the first quarter of 2025, the Company generated R\$ 14.4 million in operating cash flow, reversing the consumption of R\$ 28.9 million recorded in 1Q24. This positive dynamic, driven by better working capital management, as detailed on the previous page, allowed cash generation even in a period seasonally characterized by cash consumption.

In the quarter, the investment cash flow totaled -R\$ 38.7 million, accounting for a reduction of 3.2% compared to 1Q24. This amount is mainly due to CAPEX for the period, as detailed on the next page.

The cash flow from financing recorded a change of -53.3%, explained by the higher payment of debts and interest in the same period of the previous year (R\$ 362.4 million compared to R\$ 69.8 million in 1Q25) and by the repurchase of the Company's own shares in the amount of R\$ 99.4 million, according to the program approved on December 13, 2024.

INDEBTEDNESS

R\$ Thousand	03/31/2025 adjusted	03/31/2024 adjusted	Δ(%)
(+) Loans and financing	1,267,866	1,288,013	-1.6%
(-) Cash and cash equivalents	803,209	444,611	80.7%
(=) Net Debt	464,657	843,402	-44.9%
Net Debt /Adj. EBITDA (LTM)	0.44x	0.91x	-0.47x
Net Debt /Adj. EBITDA (ex-IFRS) (LTM)	0.61x	1.33x	-0.72x

 (1) Tax installments are not classified as Debt

Reinforcing the Company's commitment to maintaining a healthy level of indebtedness, Grupo SBF ended the first quarter with a 44.9% reduction in net debt, resulting in a decrease of 0.72x in leverage, from 1.33x in March 2024 to 0.61x in March 2025.

The change observed in the period was benefited by the operating cash generation in the first quarter of 2025, explained on the previous page, which did not occur in the same period of the previous year. Moreover, there were no new borrowings or prepayments of receivables.

INVESTMENTS - CAPEX

R\$ thousand	1Q25	1Q24	Δ(%)
New Stores	2,482	2,820	-12.0%
Stores Refurbishment	3,900	295	n.a
Technology	30,936	27,835	11.1%
Logistics	875	1,847	-52.6%
Others	468	924	-49.4%
Total Investments	38,661	33,721	14.6%

In the first quarter of 2025, CAPEX reached R\$38.7 million, accounting for an increase of 14.6% compared to 1Q24. This increase reflects the Company's investments in implementing the tax incentive for Fisid's physical stores and wholesale channels and in the revitalization and maintenance of Centauro's traditional stores, aiming to enhance the customer experience across the store chain.

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

R\$ Thousand	03/31/2025	12/31/2024
Assets	8,449,215	8,945,967
Current	4,318,108	4,874,554
Cash and cash equivalents	803,209	996,713
Accounts receivable	1,278,522	1,605,473
Derivative financial instruments	25,931	165,816
Recoverable taxes	226,435	264,496
Income tax and social contribution to be offset	36,981	35,803
Inventories	1,784,886	1,665,936
Dividends receivable	245	245
Other accounts receivable	161,899	140,072
Non-current	4,131,107	4,071,413
Taxes to be offset	122,977	129,402
Income tax and social contribution to be offset	25,202	24,809
Loans receivable	9,861	9,844
Deferred tax assets	741,958	698,756
Judicial deposits	669,858	619,380
Other amounts receivable	48,838	46,827
Investments	4,383	4,350
Property and equipment	633,801	649,918
Intangible assets	526,296	529,226
Right of use	1,347,933	1,358,901
Liabilities	8,449,215	8,945,967
Current	2,899,519	3,222,231
Suppliers	969,298	1,147,769
Loans and financing	49,077	49,405
Debentures	438,020	409,190
Derivative financial instruments	13,446	573
Tax liabilities	614,147	620,546
Income tax and social contribution payable	0	5,197
Tax installment payment	51,459	44,078
Labor and social security liabilities	144,507	259,307
Dividends payable	127,451	127,451
Lease payable	240,568	244,853
Other accounts payable	163,223	209,481
Other obligations	88,323	104,381
Non-current	2,642,707	2,711,392
Loans and financing	111,187	123,385
Debentures	669,582	710,388
Tax installment payment	189,791	197,885
Provisions for contingencies	204,661	201,372
Deferred income tax and social contribution	12,353	12,046
Lease payable	1,365,841	1,380,089
Other obligations	71,837	75,772
Other accounts payable	17,455	10,455
Shareholders' equity	2,906,989	3,012,344
Capital stock	1,832,326	1,832,326
Capital reserves	288,494	283,003
Incentive reserves	867,456	867,456
Equity valuation adjustments	-18,032	68,599
Non-controlling shareholdings	-119	133
Accumulated profits	63,394	0
Treasury shares	-126,530	-39,173

CASH FLOW

R\$ Thousand	03/31/2025	03/31/2024
Profit before taxes	69,136	52,189
Adjusted by:		
Depreciation and amortization	113,460	112,708
Interest rates	85,900	87,363
Impairment losses on accounts receivables	975	-458
Equity Income	-33	-399
Share-based payment	1,318	3,503
Income (loss) from write-off of property, plant and equipment and intangible assets	155	2,398
Write-off of residual leases	-4,587	-3,846
Provision for inventory obsolescence	8,824	20,958
Net recording of provision for contingencies	8,168	12,336
Lease discounts	0	-846
	283,316	285,906
(Increase) decrease in Assets		
Accounts receivable	325,976	270,631
Inventory	-127,774	-121,090
Derivative financial instruments	8,625	-1,249
Deferred taxes, income tax and social contribution to be offset	42,916	77,409
Judicial deposits	-50,478	-50,156
Other accounts receivable	-23,838	-27,649
Increase (decrease) in liabilities		
Suppliers	-179,451	-250,598
Tax liabilities	-6,901	-10,433
Tax installment payment	-5,788	-4,124
Derivative financial instruments	12,873	-28,090
Contingencies paid	-4,879	-4,494
Labor and social security liabilities	-114,800	1,000
Other accounts payable	-27,171	-64,477
Other obligations	-19,993	-10,850
Chg. in assets and liabilities:	-170,683	-224,170
Interest rate paid on financing	-6,173	-6,804
Interest rate paid on debentures	-9,437	-33,596
Income tax and social contribution paid	-5,199	-506
Net cash (used in) generated by operating activities	91,824	20,830
Cash flow from investing activities		
Additions to property and equipment	-8,566	-13,493
Additions to intangible assets	-29,685	-26,473
Net cash (used in) investing activities	-38,251	-39,966
Cash flow from financing activities		
Loans and financing paid	-54,207	-322,040
Lease Paid	-93,426	-90,127
Share buyback	-99,444	0
Net cash (used in) financing activities	-247,077	-412,167
Decrease/Increase of cash and cash equivalents	-193,504	-431,303
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	996,713	875,914
Cash and cash equivalents at the end of the year	803,209	444,611

INCOME STATEMENT

IFRS

R\$ Thousand	1Q25	1Q24	Δ(%)
Net revenue	1,554,359	1,495,219	4.0%
Cost of sales	-782,020	-764,967	2.2%
Gross Profit	772,339	730,252	5.8%
Operating expenses	-547,611	-496,277	10.3%
Selling expenses	-459,187	-415,191	10.6%
Administrative and general expenses	-96,681	-93,039	3.9%
Other net operating income/expenses	8,257	11,953	-30.9%
Depreciation and amortization expenses	-104,972	-104,502	0.4%
Operating Income (Loss)	119,756	129,473	-7.5%
Financial income	39,630	30,579	29.6%
Financial expenses	-90,250	-107,863	-16.3%
Net financial income (expenses)	-50,620	-77,284	-34.5%
Profit before taxes	69,136	52,189	32.5%
Income tax and social contribution	-1,821	-14,301	-87.3%
Net income for the period	67,315	37,888	77.7%

IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ Thousand	1Q25 adjusted	1Q24 adjusted	Δ(%)
Net revenue	1,554,359	1,495,219	4.0%
Cost of sales	-782,020	-764,967	2.2%
Gross Profit	772,339	730,252	5.8%
Operating expenses	-550,227	-496,708	10.8%
Selling expenses	-463,122	-419,126	10.5%
Administrative and general expenses	-96,681	-93,039	3.9%
Other net operating income/expenses	9,576	15,457	-38.0%
Depreciation and amortization expenses	-100,354	-99,884	0.5%
Operating Income (Loss)	121,758	133,660	-8.9%
Financial income	39,630	30,579	29.6%
Financial expenses	-90,250	-107,863	-16.3%
Net financial income (expenses)	-50,620	-77,284	-34.5%
Profit before taxes	71,138	56,376	26.2%
Income tax and social contribution	-1,875	-14,301	-86.9%
Net income for the period	69,263	42,075	64.6%

INCOME STATEMENT

EX - IFRS

R\$ Thousand	1Q25	1Q24	Δ(%)
Net revenue	1,554,359	1,495,219	4.0%
Cost of sales	-782,020	-764,967	2.2%
Gross Profit	772,339	730,252	5.8%
Operating expenses	-625,248	-570,627	9.6%
Selling expenses	-530,972	-476,991	11.3%
Administrative and general expenses	-98,054	-101,673	-3.6%
Other net operating income/expenses	3,777	8,037	-53.0%
Depreciation and amortization expenses	-57,846	-50,953	13.5%
Operating Income (Loss)	89,245	108,672	-17.9%
Financial income	50,880	30,579	66.4%
Financial expenses	-66,545	-75,181	-11.5%
Net financial income (expenses)	-15,665	-44,602	-64.9%
Profit before taxes	73,580	64,069	14.8%
Income tax and social contribution	-1,311	-15,479	-91.5%
Net income for the period	72,269	48,590	48.7%

EX -IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ Thousand	1Q25 adjusted	1Q24 adjusted	Δ(%)
Net revenue	1,554,359	1,495,219	4.0%
Cost of sales	-782,020	-764,967	2.2%
Gross Profit	772,339	730,252	5.8%
Operating expenses	-627,865	-571,059	9.9%
Selling expenses	-534,907	-480,926	11.2%
Administrative and general expenses	-98,054	-101,673	-3.6%
Other net operating income/expenses	5,096	11,540	-55.8%
Depreciation and amortization expenses	-53,228	-46,335	14.9%
Operating Income (Loss)	91,247	112,859	-19.1%
Financial income	50,880	30,579	66.4%
Financial expenses	-66,545	-75,181	-11.5%
Net financial income (expenses)	-15,665	-44,602	-64.9%
Profit before taxes	75,582	68,256	10.7%
Income tax and social contribution	-1,365	-15,479	91.2%
Net income for the period	74,217	52,777	40.6%

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 physical stores 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



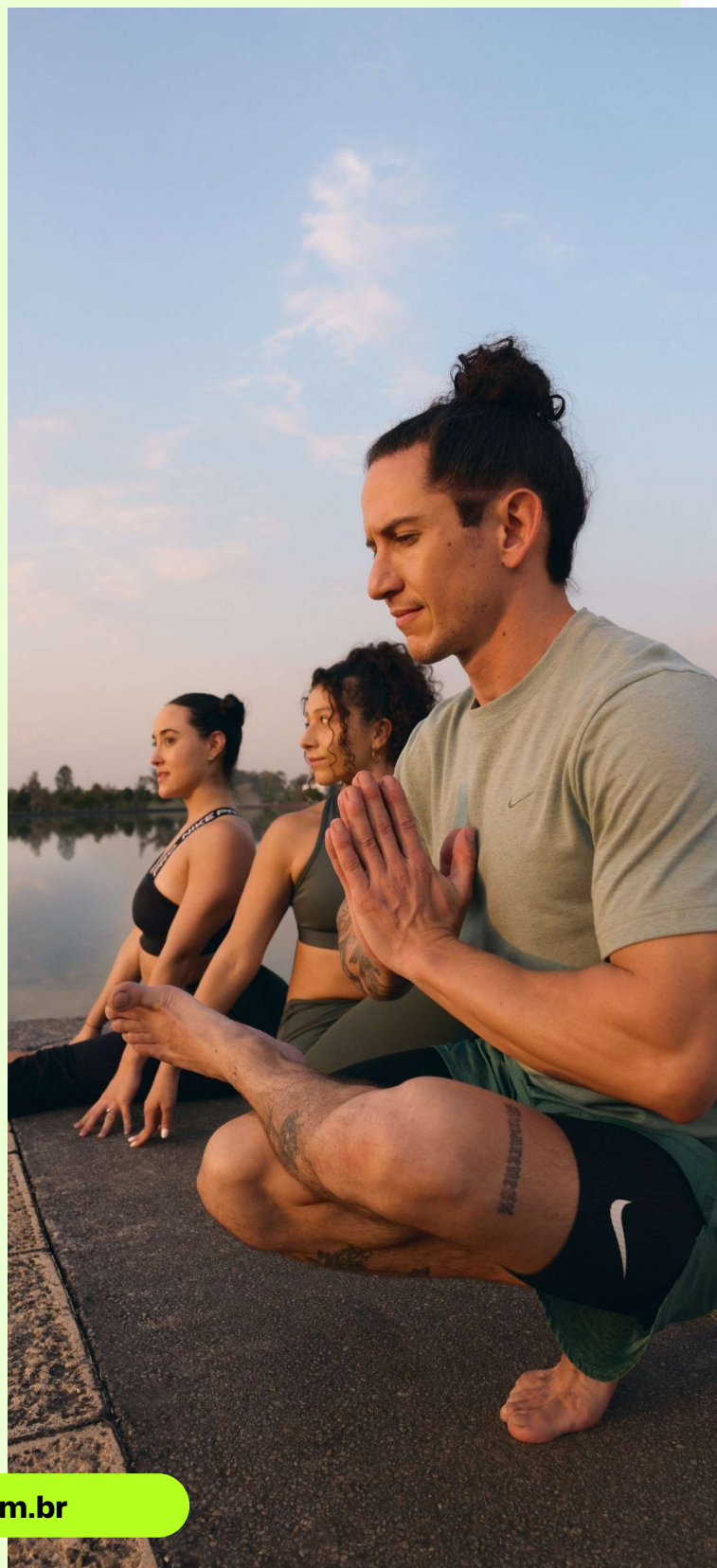
Victoria Machado Buono



Luna Romeu



João Marques



ri.gruposbf.com.br | 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