

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

1T26



# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

## 1T26

São Paulo, 11 de maio de 2026

O Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3) divulga seus resultados do primeiro trimestre de 2026. As informações financeiras relativas aos períodos findos em 31 de março de 2026 e 2025 compreendem a empresa controladora Grupo SBF S.A. e suas controladas.

GRUPO SBF

CENTAURO

FISIA

SBFG

B3 LISTED NM

### VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

12 de Maio de 2026

11h (Brasília)

10h (Nova Iorque)

15h (Londres)

CLIQUE PARA ACESSAR

## DESTAQUES

- ▶ RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 1,8 BI NO 1T26, CRESCIMENTO DE 14,9% VS. 1T25.
- ▶ RECEITA LÍQUIDA DA CENTAURO DE R\$ 931 M NO 1T26, (+13,3% VS. 1T25), COM SAME STORE SALES DE +14,6%.
- ▶ RECEITA LÍQUIDA DA FISIA DE R\$ 1,0 BI NO 1T26, AVANÇO DE 26,1% VS. 1T25.
- ▶ LUCRO BRUTO DE R\$ 906 M NO 1T26 (+17,3% VS. 1T25) COM MARGEM BRUTA DE 50,8%.
- ▶ CRESCIMENTO EM AMBOS OS CANAIS DE CENTAURO: LOJAS FÍSICAS COM +14,2% DE RECEITA LÍQUIDA E DIGITAL COM GMV (1P+3P) DE 20,8%.
- ▶ FISIA COM CRESCIMENTO EM TODOS OS CANAIS, COM DESTAQUE PARA O ATACADO QUE REGISTROU +48,7% VS. 1T25.
- ▶ LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 78,7 M NO TRIMESTRE, CRESCIMENTO DE 6,1% VS. 1T25, COM MARGEM LÍQUIDA DE 4,4%.
- ▶ CENTAURO COM LUCRO BRUTO DE R\$ 477,8 M (+14,7% VS. 1T25) E MARGEM BRUTA EM PATAMARES HISTÓRICOS DE 51,3% (+0,6 P.P.).
- ▶ MODERNIZAÇÃO DA REDE CENTAURO COM DOZE REFITS CONCLUÍDOS NO TRIMESTRE, TOTALIZANDO 21 LOJAS JÁ REVITALIZADAS.

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Iniciamos 2026 confiantes com uma base sólida construída em 2025, que fortaleceu nossa capacidade operacional e comercial. Essa evolução nos permitiu começar o ano de 2026 bem posicionados para capturar as oportunidades que se apresentam, em especial a Copa do Mundo – momento relevante em vendas para as nossas principais unidades de negócios. No primeiro trimestre, demos continuidade ao plano estratégico focado no crescimento da Centauro e da Fisia, o que se refletiu em um crescimento de 14,9% de receita líquida, que totalizou R\$ 1,8 bilhão, e lucro líquido ajustado (ex-IFRS) de R\$ 79 milhões (+6,1% vs. 1T25).

No primeiro trimestre, demos início ao período mais relevante do ano para a Companhia, com o ciclo de lançamentos relacionados à Copa do Mundo, em especial as novas camisas da Seleção Brasileira. A camisa azul, lançada nos canais *direct-to-consumer* da Fisia e na Centauro no dia 12 de março, conta com uma proposta diferenciada de design e posicionamento em parceria com a marca Jordan pela primeira vez na história. Já a camisa amarela, inspirada em uniformes clássicos das seleções históricas brasileiras, teve seu lançamento realizado no dia 22 de março, apoiado por uma campanha de marketing envolvendo personalidades e atletas ao redor do mundo. Mesmo com poucos dias de vendas em março, a performance inicial superou as expectativas. Além das camisas oficiais, na Centauro registramos vendas relevantes de produtos licenciados em parceria com a CBF (Confederação Brasileira de Futebol) e da bola oficial da Copa do Mundo.

Na Centauro, como resultado dos investimentos estruturais realizados em 2025, a receita líquida avançou 13,3% no trimestre, sustentada por ambos os canais (+14,2% nas lojas físicas e +10,1% no digital). A categoria de calçados segue como um dos principais motores de crescimento, com destaque para o incremento de 48% nas vendas do segmento de corrida (vs. 1T25). O desempenho reflete o avanço tanto das marcas consolidadas quanto das novas entrantes, evidenciando a assertividade do sortimento. A preservação da margem bruta em patamares históricos, atingindo 51,3% no 1T26, reforça a consistência na entrega de crescimento com rentabilidade em mais um trimestre.

Dando sequência à agenda de revitalizações das lojas tradicionais, a Centauro iniciou o processo de reforma de 23 lojas no trimestre, das quais 12 já foram reinauguradas ainda no 1T26, totalizando 21 lojas revitalizadas, considerando as 9 entregues em 2025. Apesar do alto volume de reformas em andamento, o canal de lojas físicas manteve desempenho sólido no período. As revitalizações seguem focadas na evolução da experiência em loja, visando fortalecer a produtividade e o posicionamento da marca.

Na Fisia, iniciamos 2026 com crescimento de 26,1% na receita líquida, sustentado pelo desempenho positivo dos três canais e pela execução bem-sucedida das estratégias definidas em 2025, com foco na retomada do canal de atacado e nas categorias de futebol e corrida. O canal de atacado manteve a trajetória de crescimento observada no segundo semestre de 2025, avançando 48,7% no trimestre. Mesmo diante de uma base de comparação que não refletia os incentivos fiscais atualmente vigentes, o canal apresentou evolução decorrente dos avanços estruturais das iniciativas adotadas no último ano. Adicionalmente, o desempenho foi impulsionado pelas vendas atreladas à Copa do Mundo.

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Nos canais *direct-to-consumer*, Fisia apresentou expansão de 16,4% nas lojas físicas e 15,4% no digital. O canal digital voltou a apresentar crescimento de duplo dígito, impulsionado pela performance das principais franquias de corrida - Vomero, Pegasus e Structure - e pelo lançamento das camisas dos novos clubes patrocinados (Vasco e Atlético-MG) e da Seleção Brasileira.

## RESULTADOS 1T26

No primeiro trimestre de 2026, a receita líquida consolidada do Grupo SBF cresceu 14,9% em comparação com o 1T25, totalizando R\$ 1,8 bilhão. O lucro bruto consolidado atingiu R\$ 906 milhões, crescimento de 17,3% (vs. 1T25), e a margem bruta foi de 50,8%, expansão de 1,1 p.p. vs. 1T25.

O EBITDA ajustado (ex-IFRS) totalizou R\$ 144 milhões, em linha com o patamar do 1T25, em função principalmente do incremento nas despesas com royalties atrelados (i) ao maior volume de mercadorias recebidas a partir do 2S25, (ii) aos novos clubes patrocinados por Fisia e (iii) à mensalização mais linear das despesas de patrocínio do Corinthians em comparação com o ano anterior. Dessa forma, a margem EBITDA atingiu 8,1%, representando uma compressão de 1,2 p.p. comparada ao 1T25.

O lucro líquido ajustado (ex-IFRS) atingiu R\$ 79 milhões no 1T26, crescimento de 6,1% vs. 1T25, e a margem líquida foi de 4,4% (-0,4 p.p. vs. 1T25), beneficiada pelos incentivos fiscais de ICMS da Fisia, implementados para as lojas físicas (2T25) e para o canal de atacado (3T25), que compensaram parcialmente a pressão observada na margem EBITDA.

Encerramos o trimestre com dívida líquida de R\$ 1,1 bilhão (+142% vs. 1T25). O aumento reflete a maior necessidade de capital de giro para sustentar o ritmo mais acelerado de crescimento e o estoque destinado à preparação para a Copa do Mundo. A alavancagem encerrou o trimestre em 1,6x EBITDA (ex-IFRS), +0,98x em comparação com março/2025, período em que a companhia ainda não havia intensificado seu ciclo de investimentos. Reforçamos o compromisso em manter níveis de endividamento compatíveis com a operação.

Em nossas unidades de negócio, a Centauro continua apresentando performance sólida, e registrou crescimento de 13,3% de receita líquida em relação ao 1T25, totalizando R\$ 931 milhões. No canal de lojas físicas, a receita líquida no trimestre foi de R\$ 735 milhões, expansão de 14,2% vs. o 1T25. Já a receita líquida do canal digital totalizou R\$ 195 milhões (+10,1% vs. 1T25), com GMV (1P+3P) de 20,8% no período. O crescimento de receita foi acompanhado de uma expansão de 14,7% no lucro bruto, o qual atingiu R\$ 478 milhões no trimestre, com uma margem bruta de 51,3%, expansão de 0,6 pontos percentuais.

# MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A Fisia apresentou expansão robusta de 26,1% na receita líquida em comparação com o 1T25, atingindo R\$ 1,0 bilhão de receita. Com destaque para o canal de atacado, que segue em uma trajetória de crescimento, e registrou expansão de 48,7% no período (vs. 1T25). Os canais DTC também contaram com crescimento em relação ao ano anterior, +16,4% em lojas físicas, e +15,4% no canal digital. O lucro bruto expandiu 25,7%, atingindo R\$ 453 milhões, acompanhado de margem bruta de 43,5%, com leve compressão de 0,2 p.p. vs. o 1T25, refletindo os efeitos da desvalorização cambial no custo dos produtos importados pela Fisia.

Os resultados do primeiro trimestre de 2026 reforçam nossa confiança para os próximos períodos do ano, em especial o segundo trimestre, quando viveremos de forma mais relevante a Copa do Mundo. O Grupo SBF, um dos principais players do mercado esportivo no Brasil, inicia esse período com sua operação multicanal e multimarca fortalecida, preparado para capturar as oportunidades associadas ao maior evento esportivo do mundo.

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

# RECEITA BRUTA E INDICADORES OPERACIONAIS

<b>CENTAURO</b> R\$ MIL	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>Receita Bruta<sup>1</sup></b>	<b>1.179.251</b>	<b>1.043.756</b>	<b>13,0%</b>
Lojas Físicas	926.952	816.636	13,5%
Plataforma Digital	252.299	227.120	11,1%
<b>Nº de Lojas - Centauro</b>	<b>229</b>	<b>227</b>	<b>0,9%</b>
<b>Área de Vendas - Centauro (m²)</b>	<b>236.347</b>	<b>234.282</b>	<b>0,9%</b>
<b>FISIA</b> R\$ MIL	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>Receita Bruta<sup>1</sup></b>	<b>1.235.675</b>	<b>1.041.306</b>	<b>18,7%</b>
Atacado	415.429	324.863	27,9%
Plataforma Digital	494.340	429.128	15,2%
Lojas Físicas	325.906	287.315	13,4%
<b>Share vendas DTC<sup>2</sup></b>	<b>53,4%</b>	<b>55,0%</b>	<b>-1,6 p.p.</b>
<b>Nº de Lojas - Nike Value</b>	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>2,7%</b>
<b>Área de Vendas - Nike Value (m²)</b>	<b>42.723</b>	<b>41.160</b>	<b>3,8%</b>
<b>Nº de Lojas - Nike Direct Inline</b>	<b>12</b>	<b>9</b>	<b>33,3%</b>
<b>Área de Vendas - Nike Direct Inline (m²)</b>	<b>8.598</b>	<b>5.563</b>	<b>54,5%</b>
<b>GRUPO SBF</b> R\$ MIL	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>Receita Bruta<sup>1</sup> Total</b>	<b>2.195.275</b>	<b>1.965.274</b>	<b>11,7%</b>
Receita Bruta <sup>1</sup> Centauro	1.179.251	1.043.756	13,0%
Receita Bruta <sup>1</sup> Fisia	1.235.675	1.041.306	18,7%
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	-219.651	-119.788	
Share de vendas no digital	34,0%	33,4%	+0,6 p.p.

## SAME STORE SALES (SSS)

<b>CENTAURO</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>FISIA*</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>
<b>SSS total</b> (lojas + digital) <sup>3</sup>	<b>14,6%</b>	<b>13,2%</b>	<b>SSS total</b> (NVS + digital) <sup>3</sup>	<b>11,3%</b>	<b>-1,2%</b>
SSS loja	12,4%	10,9%	SSS Nike Value Store	3,4%	-3,4%
GMV Digital (1P + 3P) <sup>4</sup>	20,8%	20,4%	GMV Digital	15,2%	0,5%
<i>GMV - share da venda total</i>	<b>27,4%</b>	<b>26,0%</b>			



(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			
R\$ MIL	1T26	1T25	Δ(%)
Receita Bruta <sup>1</sup>	2.195.275	1.965.274	11,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.785.429</b>	<b>1.554.359</b>	<b>14,9%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>906.211</b>	<b>772.339</b>	<b>17,3%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>50,8%</i>	<i>49,7%</i>	<i>1,1 p.p</i>
<b>EBITDA</b>	<b>230.883</b>	<b>224.728</b>	<b>2,7%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>12,9%</i>	<i>14,5%</i>	<i>-1,5 p.p</i>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>74.211</b>	<b>67.315</b>	<b>10,2%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>4,2%</i>	<i>4,3%</i>	<i>-0,2 p.p</i>
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>223.521</b>	<b>222.112</b>	<b>0,6%</b>
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>12,5%</i>	<i>14,3%</i>	<i>-1,8 p.p</i>
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>70.738</b>	<b>69.263</b>	<b>2,1%</b>
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>4,0%</i>	<i>4,5%</i>	<i>-0,5 p.p</i>
<b>EBITDA ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>144.434</b>	<b>144.475</b>	<b>0,0%</b>
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>8,1%</i>	<i>9,3%</i>	<i>-1,2 p.p</i>
<b>Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>78.710</b>	<b>74.217</b>	<b>6,1%</b>
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>4,4%</i>	<i>4,8%</i>	<i>-0,4 p.p</i>
POR UNIDADE DE NEGÓCIO			
R\$ MIL	1T26	1T25	Δ(%)
<b>CENTAURO</b> Receita Bruta <sup>1</sup>	1.179.251	1.043.756	13,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>930.614</b>	<b>821.436</b>	<b>13,3%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>477.772</b>	<b>416.701</b>	<b>14,7%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>51,3%</i>	<i>50,7%</i>	<i>0,6 p.p</i>
<b>FISIA</b> Receita Bruta <sup>1</sup>	1.235.675	1.041.306	18,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.041.077</b>	<b>825.363</b>	<b>26,1%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>452.894</b>	<b>360.390</b>	<b>25,7%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>43,5%</i>	<i>43,7%</i>	<i>-0,2 p.p</i>

(1) Receita Bruta excluindo devolução de mercadorias

# AJUSTES NÃO RECORRENTES

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

<b>GRUPO SBF</b>	<b>1T26</b>
R\$ MIL	
Efeitos contábeis de aquisição (PPA) – Despesas	-3.935
Plano de Opção / Não-caixa (SOP)	236
Créditos, Débitos, Provisões Tributárias e Outras – Despesas	-3.663
<b>Impacto dos efeitos não recorrentes no EBITDA</b>	<b>-7.362</b>
<b>EBITDA</b>	<b>230.883</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>223.521</b>
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>12,5%</i>
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>151.795</b>
<b>EBITDA Ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>144.434</b>
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>8,1%</i>
Efeitos contábeis de aquisição (PPA) - Depreciação e Amortização	4.191
Créditos, Débitos, Provisões Tributárias e Outras – Resultado Financeiro	-367
Impacto dos efeitos não recorrentes no Imposto de Renda	65
<b>Impacto dos efeitos não recorrentes no Lucro Líquido</b>	<b>-3.473</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>74.211</b>
<b>Lucro Líquido ajustado</b>	<b>70.738</b>
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>4,0%</i>
<b>Lucro Líquido (ex-IFRS)</b>	<b>82.183</b>
<b>Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)</b>	<b>78.710</b>
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>4,4%</i>

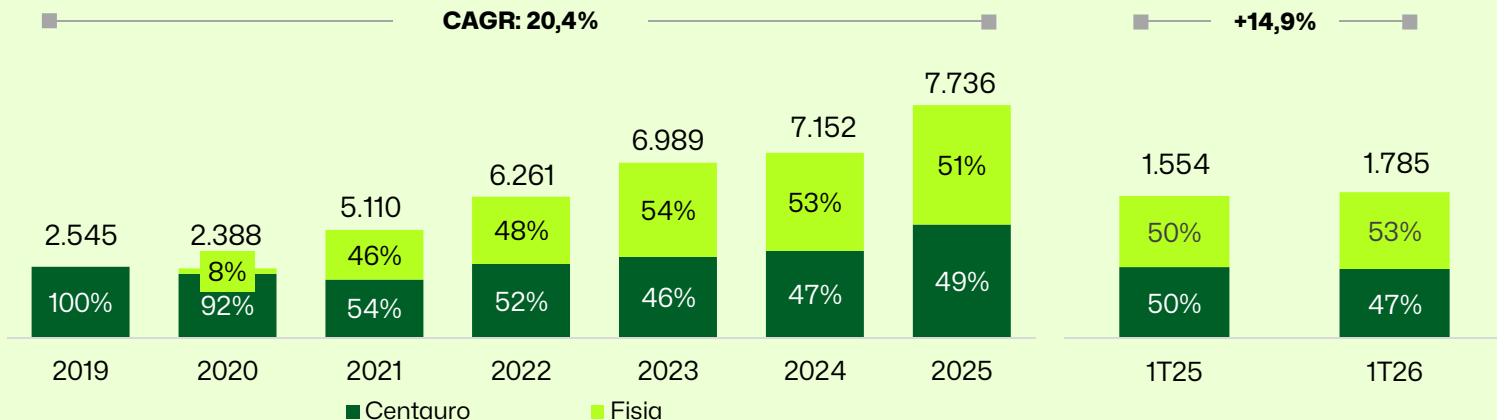
# DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

R\$M

## RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR BU

CAGR: 20,4%

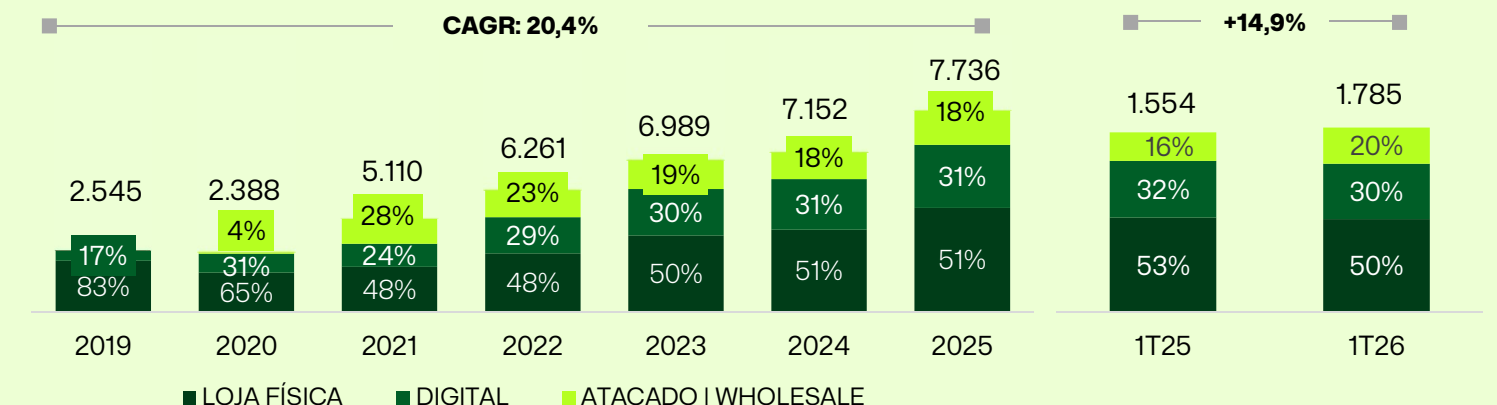
+14,9%



## RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR CANAL

CAGR: 20,4%

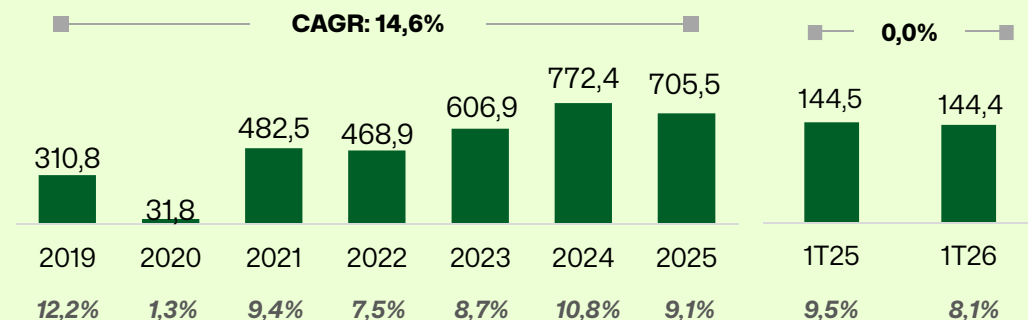
+14,9%



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

CAGR: 14,6%

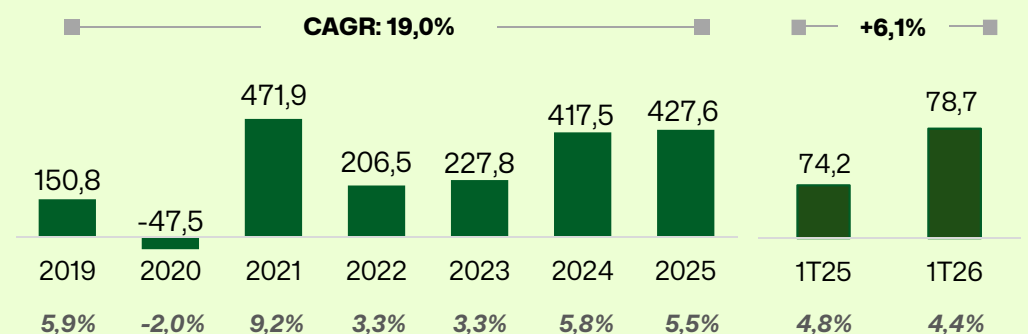
0,0%



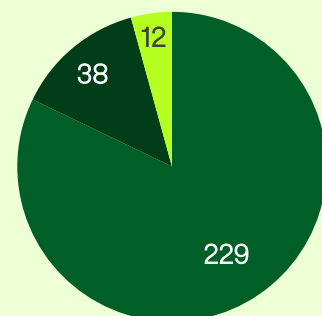
## LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (EX-IFRS) E MARGEM LÍQUIDA

CAGR: 19,0%

+6,1%



## FOOTPRINT 279 LOJAS NO BRASIL



■ CENTAURO  
■ NIKE VALUE STORE  
■ NIKE DIRECT INLINE STORE



# 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 atual quanto para a base de comparação. 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 aqui listados. Para o período de base de comparação, desconsideram-se os efeitos não recorrentes apresentados no respectivo release.
- 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	1T26	1T25	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>	<b>930.614</b>	<b>821.436</b>	<b>13,3%</b>
Lojas Físicas	735.295	644.045	14,2%
Plataforma Digital	195.319	177.391	10,1%
<b>FISIA</b>	<b>1.041.077</b>	<b>825.363</b>	<b>26,1%</b>
Atacado	386.867	260.181	48,7%
Plataforma Digital	397.336	344.416	15,4%
Lojas Físicas	256.874	220.765	16,4%
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	-186.262	-92.440	
<b>GRUPO SBF</b>	<b>1.785.429</b>	<b>1.554.359</b>	<b>14,9%</b>

## **CENTAURO**

A Centauro registrou receita líquida de R\$ 930,6 milhões no 1T26, crescimento de 13,3% vs. o 1T25, com *same store sales* de 14,6% refletindo a evolução dos dois canais e o avanço das vendas nas principais categorias, com destaque para futebol e calçados.

Nas lojas físicas, a receita líquida totalizou R\$ 735,3 milhões (+14,2% vs. 1T25), com *same store sales* de 12,4%. O desempenho foi impulsionado pelo crescimento da categoria de futebol (+33,4%), com destaque para as vendas iniciais de produtos relacionados à Copa do Mundo e à nova camisa do Vasco da Gama, e pela evolução da categoria de calçados (+22,3%), com maior demanda por produtos de alta performance e corrida. A modernização do parque de lojas, com 21 refits concluídos e apresentando desempenho superior ao de lojas comparáveis na mesma região, também contribuiu positivamente para o resultado no período. Como resultado, houve avanço dos principais indicadores operacionais, com expansão de 9,2% no ticket médio e de 5,8% nos itens vendidos, além de aumento de 2,3 pontos no NPS, que atingiu 92,4, refletindo a evolução do nível de serviço.

No canal digital, a receita líquida atingiu R\$ 195,3 milhões (+10,1% vs. 1T25), com GMV (1P+3P) de 20,8%, refletindo o avanço das operações 3P e maior participação do marketplace no mix de vendas. O digital também foi beneficiado pelas vendas da nova camisa do Vasco e de produtos de Copa, resultando em 42,4% de crescimento em vendas da categoria de futebol. No período, o canal apresentou aumento de 17,0% no tráfego e de 10,5% nos itens vendidos, bem como expansão de 4,2% no ticket médio.

# RECEITA LÍQUIDA

## FISIA

A Fisia reportou receita líquida de R\$ 1.041,1 milhões no 1T26, crescimento de 26,1% vs. o 1T25, sustentado pela expansão em todos os canais, com destaque para a contínua evolução do canal de atacado e o avanço dos canais DTC.

Nas lojas físicas, a receita líquida totalizou R\$ 256,9 milhões no trimestre, crescimento de 16,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior. O desempenho foi sustentado pelas vendas da categoria de futebol, com destaque para os lançamentos das camisas dos novos clubes patrocinados pela Nike (Vasco da Gama e Atlético Mineiro), além das vendas iniciais relacionadas à Copa do Mundo. A evolução operacional das lojas contribuiu para o resultado: nas lojas NVS, a melhoria na estratégia de abastecimento favoreceu a qualidade de estoque e resultou em aumento de 3,6% no ticket médio, enquanto nas lojas NDIS houve ganhos de produtividade, refletidos na expansão de 14,0% no ticket médio, 2,6% nos itens por cupom e 1,1 p.p. na conversão.

No canal digital, a receita líquida atingiu R\$ 397,3 milhões (+15,4% vs. 1T25), também impulsionada pela categoria de futebol, que cresceu 62,6% com os lançamentos de produtos dos novos clubes e relacionados à Copa do Mundo. A categoria de corrida avançou 30,3% no período e segue em destaque com a boa aceitação dos modelos *de road running* - Vomero, Pegasus e Structure. Adicionalmente, a categoria Casual registrou crescimento de 7,8% vs. o 1T25.

O canal de atacado registrou receita líquida de R\$ 386,9 milhões no 1T26, expansão de 48,7% vs. o 1T25, refletindo, em mais um trimestre, a evolução estrutural do canal observada ao longo de 2025. O desempenho foi suportado pela maior demanda por produtos Nike, com destaque para as coleções dos novos clubes e da Copa do Mundo, além da maior demanda da Centauro por produtos Nike. Além disso, o resultado foi beneficiado pelo impacto positivo de incentivos fiscais de ICMS, efeito não observado na base de comparação.

# LUCRO BRUTO

R\$ MIL	1T26	1T25	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>			
Lucro Bruto	477.772	416.701	14,7%
Margem Bruta	51,3%	50,7%	0,6 p.p
<b>FISIA</b>			
Lucro Bruto	452.894	360.390	25,7%
Margem Bruta	43,5%	43,7%	-0,2 p.p
(+) Eliminação intercompany	-24.455	-4.752	
<b>GRUPO SBF</b>			
Lucro Bruto	906.211	772.339	17,3%
Margem Bruta	50,8%	49,7%	1,1 p.p

## **CENTAURO**

A margem bruta da Centauro atingiu 51,3% no 1T26, expansão de 0,6 p.p. vs. o 1T25, um dos níveis mais elevados da série histórica. A preservação da margem reflete a menor necessidade de remarcações em ambos os canais, decorrente de um sortimento mais assertivo.

A margem bruta do canal digital contou com expansão de 1,6 pontos percentuais, impulsionada por um mix de produtos mais favorável nas categorias de futebol e corrida. Além disso, a maior participação de produtos licenciados de marcas próprias nos dois canais contribuiu positivamente para o desempenho no período.

## **FISIA**

A margem bruta da Fisia atingiu 43,5% no 1T26, leve retração de 0,2 p.p. em relação ao 1T25. Conforme observado em períodos anteriores, a dinâmica de margem reflete, principalmente, o impacto da desvalorização cambial sobre o custo das mercadorias importadas, que representam cerca de 55% do portfólio da Fisia. Esse efeito foi parcialmente compensado pelos incentivos fiscais de ICMS implementados a partir do 2º trimestre de 2025 para os canais de lojas físicas e atacado.

Adicionalmente, o mix de canais impactou a margem do período, com maior participação do canal de atacado que, estruturalmente, possui menor rentabilidade. No trimestre, o canal também operou com margem inferior, em função do maior volume de vendas para contas estratégicas, que envolvem condições comerciais diferenciadas.

# DESPESAS OPERACIONAIS

AJUSTADO

R\$ MIL	1T26 ajustado	1T25 ajustado	Δ(%)
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-682.690</b>	<b>-550.227</b>	<b>24,1%</b>
% Receita Líquida	38,2%	35,4%	2,8 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-79.088	-77.637	1,9%
<b>Despesas Operacionais (ex-IFRS)</b>	<b>-761.778</b>	<b>-627.865</b>	<b>21,3%</b>
% Receita Líquida	42,7%	40,4%	2,3 p.p
Vendas (ex-IFRS)	-665.307	-534.907	24,4%
% Receita Líquida	37,3%	34,4%	2,8 p.p
Gerais e Administrativas (ex-IFRS)	-106.065	-98.054	8,2%
% Receita Líquida	5,9%	6,3%	-0,4 p.p
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas (ex-IFRS)	9.594	5.096	88,3%

 Despesas operacionais apresentadas excluindo Depreciação e Amortização.

No 1T26, as despesas operacionais ajustadas (ex-IFRS) cresceram 21,3%, atingindo 42,7% da receita líquida, aumento de 2,3 p.p. em relação ao 1T25.

As despesas com vendas cresceram 24,4% no trimestre e, como percentual da receita líquida, atingiram 37,3%, aumento de 2,8 p.p. em relação ao 1T25. Essa variação reflete, principalmente, o incremento nas linhas de:

- (i) Publicidade e Propaganda: refletindo o aumento das despesas com royalties na Fisia, impactado pelo maior volume de mercadorias recebidas e pela concentração desses recebimentos no 2S25 em função do crescimento da Centauro e da preparação para a Copa do Mundo; os novos contratos com os clubes Vasco da Gama e Atlético Mineiro; e o reconhecimento mais linear dos royalties do patrocínio do Corinthians a partir de 2026.
- (ii) Pessoal: decorrente do reforço de headcount nas lojas da Centauro, implementado a partir do 2T25, e das contratações para as novas lojas inauguradas após o 1T25 (3 lojas da Centauro e 4 da Nike);

Parte relevante desses efeitos possui caráter sazonal, associado à antecipação de iniciativas comerciais e ao calendário esportivo do período. Adicionalmente, há efeitos de base de comparação que passam a ser integralmente refletidos a partir do 2T26, contribuindo para a normalização dessa dinâmica ao longo dos próximos trimestres.

As despesas gerais e administrativas cresceram 8,2%, patamar inferior ao crescimento da receita, e representaram 5,9% da receita líquida, redução de 0,4 p.p. em relação ao 1T25. A linha foi impactada principalmente pelo início de um projeto de revisão e estudo de viabilidade de unificação de estoques da companhia, conduzido com apoio de consultoria externa.

# EBITDA

## AJUSTADO

R\$ MIL	1T26 ajustado	1T25 ajustado	Δ(%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>70.738</b>	<b>69.263</b>	<b>2,1%</b>
(+) Imposto de renda e CSS	17.673	-1.875	n.a
(+) Resultado financeiro líquido	-80.977	-50.620	60,0%
(+) Depreciação e amortização	-89.479	-100.354	-10,8%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>223.521</b>	<b>222.112</b>	<b>0,6%</b>
Margem EBITDA	12,5%	14,3%	-1,8 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-79.088	-77.637	1,9%
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>144.434</b>	<b>144.475</b>	<b>0,0%</b>
Margem EBITDA (ex-IFRS)	8,1%	9,3%	-1,2 p.p

O EBITDA ajustado (ex-IFRS) totalizou R\$ 144,4 milhões no 1T26, estável em relação ao 1T25. A margem EBITDA (ex-IFRS) atingiu 8,1%, redução de 1,2 p.p. na comparação anual.

Apesar do crescimento da receita líquida e da preservação da margem bruta em linha com o 1T25, a margem EBITDA foi impactada pela desalavancagem operacional no trimestre, refletindo o crescimento pontualmente mais acelerado das despesas operacionais em relação à receita, principalmente em decorrência de maiores despesas com vendas relacionadas ao reforço de *headcount* nas lojas da Centauro e do aumento das despesas com royalties na Fisia, conforme detalhado na seção de Despesas Operacionais.

É importante reforçar que os indicadores apresentados acima desconsideram os impactos não recorrentes mencionados na página 9.

# LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

AJUSTADO

R\$ MIL	1T26 ajustado	1T25 ajustado	Δ(%)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>70.738</b>	<b>69.263</b>	<b>2,1%</b>
<i>Margem Líquida</i>	4,0%	4,5%	-0,5 p.p
<i>(+) Impactos IFRS16 nas Despesas</i>	-79.088	-77.637	1,9%
<i>(+) Depreciação e Amortização Direito de Uso (IFRS16)</i>	47.163	47.126	0,1%
<i>(+) Despesas Financeiras Direito de Uso (IFRS16)</i>	40.742	34.955	16,6%
<i>(+) Imposto de Renda (IFRS16)</i>	-845	510	-265,8%
<b>Lucro Líquido (ex-IFRS)</b>	<b>78.710</b>	<b>74.217</b>	<b>6,1%</b>
<i>Margem Líquida (ex-IFRS)</i>	4,4%	4,8%	-0,4 p.p

O lucro líquido (ex-IFRS) totalizou R\$ 78,7 milhões no 1T26, crescimento de 6,1% na comparação anual, com margem líquida de 4,4%, resultando em leve retração de 0,4 p.p.


O crescimento do lucro líquido no trimestre é explicado principalmente pela menor alíquota efetiva consolidada, decorrente da implementação do incentivo fiscal de ICMS da Fisia nas lojas físicas no 2T25 e no canal de atacado no 3T25. Essa dinâmica compensou os efeitos da pressão cambial sobre o custo, da desalavancagem operacional e do resultado financeiro, impactado por um endividamento médio maior e um patamar de taxa de juros mais elevado em relação ao 1T25.

Dessa forma, a Companhia atenuou esses impactos no resultado do 1T26, os quais tendem a ser gradualmente diluídos ao longo dos próximos trimestres.

É importante reforçar que os indicadores apresentados acima desconsideram os impactos não recorrentes mencionados na página 9.

# CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO

R\$ MIL	31/03/2026	31/03/2025	Δ(%)
Contas a receber <sup>1</sup>	1.579.944	1.278.522	23,6%
Tributos e IR a compensar	291.538	263.416	10,7%
Estoques	2.193.668	1.784.886	22,9%
Outros Ativos Circulantes	212.492	161.899	31,2%
	<b>4.277.642</b>	<b>3.488.723</b>	<b>22,6%</b>
Outras contas a pagar <sup>1</sup>	245.438	163.223	50,4%
Fornecedores de revenda <sup>1</sup>	1.172.096	938.781	24,9%
Obrigações Tributárias	521.739	614.147	-15,0%
Arrendamento a pagar	239.543	240.568	-0,4%
Obrigações Trabalhistas	246.729	144.507	70,7%
Outras Obrigações	215.645	139.782	54,3%
	<b>2.641.190</b>	<b>2.241.008</b>	<b>17,9%</b>
<b>Capital de Giro Líquido</b>	<b>1.636.452</b>	<b>1.247.715</b>	<b>31,2%</b>

 O conceito do Capital de Giro Líquido utilizado se baseia em apurar a diferença entre Passivo Circulante e Ativo Circulante, excluindo Caixa e Dívida e incluindo Antecipação de Recebíveis. A linha "outras obrigações" compreende também os parcelamentos tributários que até o primeiro trimestre de 2024 eram considerados no cálculo do endividamento.

(1) A partir deste trimestre, a linha de Fornecedores de Revenda passa a considerar a linha de Ajuste Patrimonial (PL), de Derivativos (Ativo), antes alocada em Contas a Receber, e Derivativos (Passivo), antes alocada em Contas a Pagar.

O capital de giro líquido do Grupo SBF totalizou R\$ 1,6 bilhão em 31 de março de 2026, refletindo aumento de 31,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Principais variações nas linhas do capital de giro:

- Contas a receber: incremento atrelado ao crescimento das vendas no período e pelo maior prazo médio de recebimento em comparação ao ano anterior.
- Estoques: crescimento alinhado à preparação para a Copa do Mundo e o crescimento do negócio, com maior nível de estoque para suportar a demanda esperada.
- Fornecedores de revenda: aumento em linha com a variação nos estoques, refletindo a sazonalidade do período.
- Obrigações tributárias: redução explicada pela baixa de depósitos judiciais relacionados ao pagamento do DIFAL (Diferencial de Alíquota), conforme mencionado nos trimestres anteriores.
- Obrigações trabalhistas: variação reflete efeito de base de comparação, com pagamento de remuneração variável em 2025 no primeiro trimestre, enquanto em 2026 ocorreu no segundo trimestre.
- Outras obrigações: aumento associado à adesão a um programa de parcelamento para compensação de créditos tributários.

# FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	1T26	1T25	Δ(%)
EBITDA ajustado (ex-IFRS)	144.434	144.475	0,0%
Varição Capital de Giro <sup>1</sup>	<b>-478.744</b>	<b>-159.707</b>	<b>199,8%</b>
Contas a receber	234.439	326.951	-28,3%
Estoques	-162.681	-118.950	36,8%
Contas a pagar CMV	-347.086	-112.344	208,9%
Contas a pagar SG&A	-132.666	-181.488	-26,9%
Outros Ativos/Passivos	-70.750	-73.876	-4,2%
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>-334.311</b>	<b>-15.232</b>	<b>n.a</b>
M&A	-2.592	0	n.a
CAPEX	-67.711	-38.661	75,1%
<b>Fluxo de Caixa de Investimento</b>	<b>-70.303</b>	<b>-38.661</b>	<b>81,8%</b>
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>-404.614</b>	<b>-53.893</b>	<b>n.a</b>
Resultado Financeiro	-40.235	-15.665	156,9%
Dividendos	0	0	n.a
Capital	0	0	n.a
Recompra de Ações	0	-99.444	n.a
<b>Fluxo de Caixa de Financiamentos</b>	<b>-40.235</b>	<b>-115.109</b>	<b>-65,0%</b>
<b>Varição de Dívida Líquida</b>	<b>-444.849</b>	<b>-169.002</b>	<b>163,2%</b>
Emissão/Pagamento Líquido de Dívidas <sup>2</sup>	-11.167	-24.502	-54,4%
<b>Varição de Caixa Total</b>	<b>-456.016</b>	<b>-193.504</b>	<b>135,7%</b>

- (1) Antecipações de recebíveis e parcelamentos de tributos são classificados como fluxo de caixa de financiamentos;  
 (2) Inclui valor líquido entre pagamento e novas captações de dívidas.

No primeiro trimestre de 2026, a Companhia registrou consumo de caixa operacional de R\$ 334,3 milhões, em linha com a sazonalidade do período, refletindo principalmente a variação do capital de giro. O desempenho foi impactado pelo aumento de estoques, em função da preparação para a Copa do Mundo e o crescimento do negócio; pelo pagamento de fornecedores referente às compras realizadas para as vendas do final de ano no 4T25; e pela dinâmica do contas a receber impactada pelo maior prazo médio de recebimento.

O fluxo de caixa das atividades de investimento totalizou R\$ 70,3 milhões no trimestre, refletindo a agenda de investimentos no período, conforme detalhado na seção de CAPEX na página seguinte.

O fluxo de caixa das atividades de financiamento foi negativo em R\$ 40,2 milhões, refletindo o resultado financeiro do trimestre, sem impactos relevantes de antecipação de recebíveis, pagamento de dividendos ou recompra de ações.

Como consequência, a Companhia apresentou aumento da dívida líquida no período, explicado pela combinação do consumo de caixa operacional e do fluxo de caixa de financiamento.

# ENDIVIDAMENTO

R\$ MIL	31/03/2026 ajustado	31/03/2025 ajustado	Δ(%)
(+) Empréstimos e Financiamentos	1.346.778	1.267.866	6,2%
(-) Caixa e Equivalentes	223.953	803.209	-72,1%
(=) Dívida Líquida	1.122.825	464.657	141,6%
Dívida Líquida ./EBITDA Aj. (Últ. 12 meses)	1,09x	0,44x	0,65x
Dívida Líquida / EBITDA Aj. (ex-IFRS) (Últ. 12 meses)	1,59x	0,61x	0,98x

 (1) Não considera parcelamento de impostos.

A dívida líquida da Companhia totalizou R\$ 1,1 bilhão no 1T26, esse incremento está associado, principalmente, ao consumo de caixa decorrente do aumento do capital de giro líquido, em linha com a preparação para a Copa do Mundo e a sazonalidade do negócio. Também contribuíram para esse aumento a aceleração de investimentos na Companhia, visando potencializar o crescimento futuro, e o impacto do resultado financeiro no período, refletindo maiores despesas com juros.

Com isso, a alavancagem nos últimos doze meses atingiu 1,59x, em comparação com 0,61x no mesmo período do ano anterior. Quando comparada à alavancagem de 0,96x em 31 de dezembro de 2025, a evolução reflete a continuidade da agenda de investimentos.

# INVESTIMENTOS - CAPEX

R\$ MIL	1T26	1T25	Δ(%)
Novas Lojas	3.145	2.482	26,7%
Reformas	26.302	3.900	n.a
Tecnologia e Inovação	31.965	30.936	3,3%
Logística	3.953	875	351,7%
Outros	2.347	468	n.a
<b>Total Investimentos</b>	<b>67.711</b>	<b>38.661</b>	<b>75,1%</b>

No primeiro trimestre de 2026, o CAPEX alcançou R\$ 67,7 milhões, representando um aumento de 75,1% vs. o 1T25.

O incremento reflete principalmente a continuidade dos investimentos nas revitalizações das lojas Centauro, com o início de 23 projetos, dos quais 12 lojas já foram reinauguradas no período.

Além disso, o aumento na linha de Logística decorreu de investimentos voltados a ganhos de escala na operação por meio do novo projeto de Centros de Distribuição Secundários (CDS), que contará com hub's de distribuição em diversas regiões do país.

# BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ MIL	31/03/2026	31/12/2025
<b>Ativo</b>	<b>9.111.446</b>	<b>9.522.546</b>
<b>Circulante</b>	<b>4.509.721</b>	<b>5.070.858</b>
Caixa e equivalentes de caixa	223.953	679.969
Contas a receber	1.579.944	1.814.383
Derivativos	8.053	1.395
Tributos a compensar	276.319	329.866
Imposto de renda e contribuição social a compensar	15.219	34.324
Estoques	2.193.668	2.030.987
Dividendos a receber	73	73
Outras contas a receber	212.492	179.861
<b>Não Circulante</b>	<b>4.601.725</b>	<b>4.451.688</b>
Tributos a compensar	301.152	221.756
IR e CS a compensar	27.054	26.595
Mútuos a receber	9.902	9.895
Ativo fiscal diferido	888.508	841.683
Depósitos judiciais	672.622	653.239
Outros valores a receber	128.181	110.016
Investimentos	0	0
Imobilizado	830.476	827.356
Intangível	465.589	467.369
Direito de uso	1.278.241	1.293.779
<b>Passivo</b>	<b>9.111.446</b>	<b>9.522.546</b>
<b>Circulante</b>	<b>3.236.165</b>	<b>3.739.772</b>
Fornecedores	1.064.321	1.412.887
Empréstimos e financiamentos	72.047	71.914
Debêntures	366.145	359.814
Instrumentos financeiros derivativos	186.638	131.878
Obrigações tributárias	517.018	567.588
IR e CS a recolher	4.721	51.785
Impostos parcelados	85.753	71.718
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	246.729	353.286
Dividendos a pagar	77.920	77.920
Arrendamentos a pagar	239.543	248.736
Outras contas a pagar	245.438	268.676
Outras Obrigações	129.892	123.570
<b>Não Circulante</b>	<b>2.787.554</b>	<b>2.722.980</b>
Empréstimos e financiamentos	94.354	112.408
Debêntures	814.232	813.809
Impostos parcelados	262.379	173.269
Provisões para contencioso	212.045	206.767
IR e CS diferidos	13.852	13.461
Arrendamentos a pagar	1.323.000	1.331.156
Outras Obrigações	56.097	60.032
Outras contas a pagar	11.595	12.078
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>3.087.727</b>	<b>3.059.794</b>
Capital social	1.836.548	1.836.548
Reservas de capital	287.406	287.062
Reservas de incentivo	1.113.430	1.113.430
Ajustes de avaliação patrimonial	-70.810	-24.188
Participações de acionistas não controladores	0	0
Lucros acumulados	74.211	0
Ações em Tesouraria	-153.058	-153.058

# FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	31/03/2026	31/03/2025
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>56.603</b>	<b>69.136</b>
Ajustado por:		
Depreciação e amortização	122.313	113.460
Juros	99.903	85.900
Reversão por redução ao valor recuperável de contas a receber	512	975
Resultado de equivalência patrimonial	0	-33
Pagamento baseado em ações	344	1.318
Resultado da baixa de ativo imobilizado e intangível	42	155
Baixa residual arrendamentos	27	-4.587
Perda no valor realizável do estoque	7.574	8.824
Constituição líquida de provisão para contencioso	8.827	8.168
Descontos sobre arrendamentos	0	0
	<b>296.145</b>	<b>283.316</b>
<b>(Aumento) redução nos ativos</b>		
Contas a receber	233.927	325.976
Estoques	-170.255	-127.774
Instrumentos financeiros derivativos	-77.297	8.625
Tributos a compensar, Diferido, IRPJ e CSLL a compensar	-7.203	42.916
Depósitos judiciais	-19.383	-50.478
Ativos disponíveis para venda	0	0
Outras contas a receber	-50.796	-23.838
<b>Aumento (redução) nos passivos</b>		
Fornecedores	-353.729	-179.451
Obrigações tributárias	-102.576	-6.901
Parcelamentos de tributos	93.300	-5.788
Instrumentos financeiros derivativos	54.760	12.873
Contingências pagas	-3.549	-4.879
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	-106.557	-114.800
Outras contas a pagar	-23.721	-27.171
Outras Obrigações	2.387	-19.993
<b>Variação nos ativos e passivos:</b>	<b>-530.692</b>	<b>-170.683</b>
Juros pagos sobre financiamentos	-5.327	-6.173
Juros pagos sobre debêntures	-36.701	-9.437
Imposto de renda e contribuição social pagos	0	-5.199
<b>Caixa líq. das atividades operacionais</b>	<b>-276.575</b>	<b>91.824</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>		
Adições de ativo imobilizado	-28.918	-8.566
Adições no intangível	-33.538	-29.685
Recebimento na venda de investimento	0	0
<b>Caixa líq. das atividades de investimento</b>	<b>-62.456</b>	<b>-38.251</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Empréstimos e financiamentos pagos	-18.132	-54.207
Arrendamentos Pagos	-98.853	-93.426
Adiantamento para futuro aumento de capital	0	0
Recebimento de contrato de mútuo	0	0
Dividendos pagos	0	0
Recompra de ações	0	-99.444
<b>Caixa líq. das atividades de financiamento</b>	<b>-116.985</b>	<b>-247.077</b>
Redução (aumento) de caixa e equivalentes de caixa	-456.016	-193.504
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	679.969	875.914
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	223.953	682.410

# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

## IFRS

R\$ MIL	1T26	1T25	Δ(%)
Receita líquida	1.785.429	1.554.359	14,9%
Custo das vendas	-879.218	-782.020	12,4%
<b>Lucro bruto</b>	<b>906.211</b>	<b>772.339</b>	<b>17,3%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-675.328</b>	<b>-547.611</b>	<b>23,3%</b>
Despesas de vendas	-581.810	-459.187	26,7%
Despesas administrativas e gerais	-102.850	-96.681	6,4%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	9.332	8.257	13,0%
Depreciação e amortização	-93.670	-104.972	-10,8%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>137.213</b>	<b>119.756</b>	<b>14,6%</b>
Receitas financeiras	71.311	39.630	79,9%
Despesas Financeiras	-151.921	-90.250	68,3%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-80.610</b>	<b>-50.620</b>	<b>59,2%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>56.603</b>	<b>69.136</b>	<b>-18,1%</b>
IR e CS	17.608	-1.821	n.a
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>74.211</b>	<b>67.315</b>	<b>10,2%</b>

## IFRS + AJUSTES NÃO RECORRENTES

R\$ MIL	1T26 ajustado	1T25 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.785.429	1.554.359	14,9%
Custo das vendas	-879.218	-782.020	12,4%
<b>Lucro bruto</b>	<b>906.211</b>	<b>772.339</b>	<b>17,3%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-682.690</b>	<b>-550.227</b>	<b>24,1%</b>
Despesas de vendas	-586.089	-463.122	26,6%
Despesas administrativas e gerais	-106.170	-96.681	9,8%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	9.568	9.576	-0,1%
Depreciação e amortização	-89.479	-100.354	-10,8%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>134.042</b>	<b>121.758</b>	<b>10,1%</b>
Receitas financeiras	71.311	39.630	79,9%
Despesas Financeiras	-152.288	-90.250	68,7%
<b>Receitas (despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-80.977</b>	<b>-50.620</b>	<b>60,0%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>53.065</b>	<b>71.138</b>	<b>-25,4%</b>
IR e CS	17.673	-1.875	n.a
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>70.738</b>	<b>69.263</b>	<b>2,1%</b>

# DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

## EX-IFRS

R\$ MIL	1T26	1T25	Δ(%)
Receita líquida	1.785.429	1.554.359	14,9%
Custo das vendas	-879.218	-782.020	12,4%
<b>Lucro bruto</b>	<b>906.211</b>	<b>772.339</b>	<b>17,3%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-754.416</b>	<b>-625.248</b>	<b>20,7%</b>
Despesas de vendas	-661.028	-530.972	24,5%
Despesas administrativas e gerais	-102.745	-98.054	4,8%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	9.357	3.777	147,7%
Depreciação e amortização	-46.507	-57.846	-19,6%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>105.288</b>	<b>89.245</b>	<b>18,0%</b>
Receitas financeiras	71.311	39.630	79,9%
Despesas Financeiras	-111.179	-55.295	101,1%
<b>Receitas (Despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-39.868</b>	<b>-15.665</b>	<b>154,5%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>65.420</b>	<b>73.580</b>	<b>-11,1%</b>
IR e CS	16.763	-1.311	n.a
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>82.183</b>	<b>72.269</b>	<b>13,7%</b>

## EX-IFRS + AJUSTES NÃO RECORRENTES

R\$ MIL	1T26 ajustado	1T25 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.785.429	1.554.359	14,9%
Custo das vendas	-879.218	-782.020	12,4%
<b>Lucro bruto</b>	<b>906.211</b>	<b>772.339</b>	<b>17,3%</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-761.778</b>	<b>-627.865</b>	<b>21,3%</b>
Despesas de vendas	-665.307	-534.907	24,4%
Despesas administrativas e gerais	-106.065	-98.054	8,2%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	9.594	5.096	88,3%
Depreciação e amortização	-42.316	-53.228	-20,5%
<b>Lucro (Prejuízo) operacional</b>	<b>102.118</b>	<b>91.247</b>	<b>11,9%</b>
Receitas financeiras	71.311	39.630	79,9%
Despesas Financeiras	-111.546	-55.295	101,7%
<b>Receitas (despesas) financeiras líquidas</b>	<b>-40.235</b>	<b>-15.665</b>	<b>156,9%</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>61.882</b>	<b>75.582</b>	<b>-18,1%</b>
IR e CS	16.828	-1.365	n.a
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>78.710</b>	<b>74.217</b>	<b>6,1%</b>

# SOBRE O GRUPO SBF

GRUPO SBF

 **CENTAURO**

**FISIA**  
DISTRIBUIDORA OFICIAL NIKE NO BRASIL

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 físicas 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. 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**



**Larissa Cristovão**



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

#### Aviso Legal

As declarações contidas neste relatório relativas à perspectiva dos negócios da Companhia, às projeções e resultados e ao potencial de crescimento dela constituem-se em meras previsões e foram baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Companhia. Essas expectativas são altamente dependentes de mudanças no mercado e no desempenho econômico geral do País, do setor e do mercado internacional; estando, portanto, sujeitas a mudanças.

# GRUPO SBF

**SMLL B3 | ICON B3 | IGC B3 | IGC-NM B3 | IGCT B3 | ITAG B3 | IBRA B3**

# EARNINGS RELEASE 1Q26



# EARNINGS RELEASE 1Q26

São Paulo, May 11, 2026

Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3) announces its results for the first quarter of 2026. The financial information for the periods ended March 31, 2026, and 2025 includes the parent company Grupo SBF S.A. and its subsidiaries.

GRUPO SBF

CENTAURO

FISIA  
DISTRIBUIDORA OFICIAL

**SBFG**

B3 LISTED NM

## CONFERENCE CALL

**May 12, 2026**

**10 a.m.** (New York)

**11 a.m.** (Brazil)

**03 p.m.** (London)

**CLICK HERE  
TO ACCESS**



## HIGHLIGHTS

- NET REVENUE OF R\$ 1.8 BN IN 1Q26, WITH GROWTH OF 14.9% VS. 1Q25.
- GROSS PROFIT OF R\$ 906 M IN 1Q26 (+17.3% VS. 1Q25) WITH A GROSS MARGIN OF 50.8%.
- NET INCOME OF R\$ 78.7 M IN THE QUARTER, GROWTH OF 6.1% VS. 1Q25, WITH A NET MARGIN OF 4.4%
- CENTAURO'S NET REVENUE OF R\$ 931 M IN 1Q26 (+13.3% VS. 1Q25), WITH SAME STORE SALES OF 14.6%.
- GROWTH ACROSS BOTH CENTAURO CHANNELS: PHYSICAL STORES WITH 14.2% IN NET REVENUE AND DIGITAL WITH GMV (1P+3P) OF 20.8%
- CENTAURO'S GROSS PROFIT OF R\$ 477.8 M (+14.7% VS. 1Q25) AND GROSS MARGIN AT HISTORIC LEVELS OF 51.3% (+0.6 P.P.).
- FISIA'S NET REVENUE OF R\$ 1.0 BN IN 1Q26, UP 26.1% VS. 1Q25.
- FISIA WITH GROWTH ACROSS ALL CHANNELS, HIGHLIGHTED BY THE WHOLESALE CHANNEL WHICH RECORDED +48.7% VS. 1Q25.
- MODERNIZATION OF CENTAURO NETWORK WITH 12 REFITS COMPLETED IN THE QUARTER, TOTALING 21 REVITALIZED STORES.

# MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

We began 2026 confident, supported by a solid foundation built in 2025 that strengthened our operational and commercial capabilities. This evolution allowed us to start 2026 well positioned to capture upcoming opportunities, especially the World Cup - a significant sales moment for our main business units. In the first quarter, we continued our strategic plan focused on the growth of Centauro and Fisia, which resulted in a 14.9% increase in net revenue, totaling R\$ 1.8 billion, and adjusted net income (ex-IFRS) of R\$ 79 million (+6.1% vs. 1Q25).

In the first quarter, we marked the beginning of the Company's most relevant period of the year, with the launch cycle related to the World Cup, particularly the new Brazilian National Team jerseys. The away jersey (blue), launched through Fisia's direct-to-consumer channels and Centauro on March 12th, features a differentiated design and positioning proposal developed in partnership with the Jordan brand for the first time in history. Meanwhile, the home jersey (yellow), inspired by classic uniforms from Brazil's historic national teams, was launched on March 22nd, supported by a marketing campaign involving global personalities and athletes from around the world. Even with only a few days of sales in March, initial performance exceeded expectations. In addition to the official jerseys, Centauro also recorded significant sales of licensed products developed in partnership with the CBF (Brazilian Football Confederation) and of the official World Cup ball.

At Centauro, as a result of the structural investments made in 2025, net revenue increased 13.3% in the quarter, supported by both channels (+14.2% in physical stores and +10.1% in digital). The footwear category remains one of the main growth drivers, highlighted by a 48% increase in running segment sales (vs. 1Q25). This performance reflects the progress of both established and newly introduced brands, highlighting the accuracy of our assortment. The preservation of gross margin at historically high levels, reaching 51.3% in 1Q26, further reinforces the consistency in delivering profitable growth for another quarter.

Continuing the modernization agenda for traditional stores, Centauro began the renovation process for 23 stores in the quarter, of which 12 had already reopened in 1Q26, totaling 21 revitalized stores, considering the 9 delivered in 2025. Despite the high volume of ongoing renovations, the physical stores channel maintained solid performance during the period. The revitalizations remain focused on enhancing the in-store experience, aiming to strengthen productivity and brand positioning.

At Fisia, we started 2026 with a 26.1% growth in net revenue, driven by positive performance across all three channels and the successful execution of the strategies defined in 2025, focusing on the recovery of the wholesale channel and on the soccer and running categories. The wholesale channel maintained the growth trajectory observed in the second half of 2025, advancing 48.7% in the quarter. Even against a comparison base that did not reflect the current tax incentives, the channel delivered growth driven by the structural progress of the initiatives implemented over the past year. Additionally, performance was boosted by World Cup-related sales.

Across direct-to-consumer channels, Fisia recorded growth of 16.4% in physical stores and 15.4% in digital. The digital channel returned to double-digit growth, driven by key running franchises –Vomero, Pegasus, and Structure – as well as by the launch of jerseys of the newly sponsored clubs (Vasco and Atlético-MG) and the Brazilian National Team.

# MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

## 1Q26 RESULTS

In the first quarter of 2026, consolidated net revenue grew 14.9% year-over-year, totaling R\$ 1.8 billion. Consolidated gross profit reached R\$ 906 million, representing 17.3% growth (vs. 1Q25), while gross margin reached 50.8%, an expansion of +1.1 p.p. compared to 1Q25.

Adjusted EBITDA (ex-IFRS) totaled R\$ 144 million, in line with 1Q25 levels, mainly due to the increase in royalty expenses related to (i) the higher volume of merchandise received since 2H25, (ii) the new clubs sponsored by Fisia, and (iii) the more linear monthly recognition of Corinthians' sponsorship expenses compared to the previous year. As a result, EBITDA margin reached 8.1%, representing a compression of -1.2 p.p. vs. 1Q25.

Adjusted net income (ex-IFRS) reached R\$ 79 million in 1Q26, up 6.1% vs. 1Q25, while net margin was 4.4% (-0.4 p.p. vs. 1Q25), benefiting from Fisia's ICMS tax incentives implemented in 2Q25 for physical stores and in 3Q25 for the wholesale channel, which partially offset the pressure on EBITDA margin.

Net debt ended the quarter at R\$ 1.1 billion (+142% vs. 1Q25). The increase reflects higher working capital needs to support the faster pace of growth and the inventory build-up in preparation for the World Cup. Leverage reached 1.6x EBITDA (ex-IFRS), an increase of 0.98x compared to March 2025, a period in which the Company had not yet intensified its investment cycle. We reinforce our commitment to maintaining debt levels compatible with the operation.

Across our business units, Centauro continued to deliver solid performance, recording 13.3% net revenue growth vs. 1Q25, totaling R\$ 931 million. In the physical stores channel, net revenue was R\$ 735 million, an expansion of 14.2% vs. 1Q25. Meanwhile, net revenue from the digital channel totaled R\$ 195 million (+10.1% vs. 1Q25), with GMV (1P + 3P) at 20.8% for the period. Revenue growth was accompanied by a 14.7% increase in gross profit, which reached R\$ 478 million in the quarter, with a gross margin of 51.3%, representing an expansion of +0.6 p.p..

Fisia delivered robust net revenue expansion of 26.1% vs. 1Q25, reaching R\$ 1.0 billion in revenue. The wholesale channel stood out by maintaining its growth trajectory, recording an 48.7% expansion in the period (vs. 1Q25). DTC channels also posted growth year-over-year, with +16.4% in physical stores and +15.4% in the digital channel. Gross profit expanded 25.7%, reaching R\$ 453 million, accompanied by a gross margin of 43.5%, with a slight compression of -0.2 p.p. vs. 1Q25, reflecting FX effects on the cost of imported goods by Fisia.

The results of the first quarter of 2026 reinforce our confidence for the upcoming periods of the year, especially the second quarter, when the World Cup will become an even more significant driver for the business. As a leading player in the Brazilian sports market, Grupo SBF enters this period with a strengthened multichannel and multibrand operation, well positioned to capture the opportunities associated with the world's largest sporting event.

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

# GROSS REVENUE AND OPERATING INDICATORS

<b>CENTAURO</b> R\$ Thousand	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>Gross Revenue<sup>1</sup></b>	<b>1,179,251</b>	<b>1,043,756</b>	<b>13.0%</b>
Physical Stores	926,952	816,636	13.5%
Digital Platform	252,299	227,120	11.1%
<b>Number of Stores – Centauro</b>	<b>229</b>	<b>227</b>	<b>0.9%</b>
<b>Sales Area - Centauro (square meter)</b>	<b>236,347</b>	<b>234,282</b>	<b>0.9%</b>
<b>FISIA</b> R\$ Thousand	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>Gross Revenue<sup>1</sup></b>	<b>1,235,675</b>	<b>1,041,306</b>	<b>18.7%</b>
Wholesale	415,429	324,863	27.9%
Digital Platform	494,340	429,128	15.2%
Nike Value Store	325,906	287,315	13.4%
<b>Share of DTC sales<sup>2</sup></b>	<b>53.4%</b>	<b>55.0%</b>	<b>-1.6 p.p.</b>
<b>Total Number of Stores – Nike Value</b>	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>2.7%</b>
Sales Area – Nike Value (sqm)	42,723	41,160	3.8%
<b>Total Number of Stores – Nike Store</b>	<b>12</b>	<b>9</b>	<b>33.3%</b>
Sales Area – Nike Store (sqm)	8,598	5,563	54.5%
<b>GRUPO SBF</b> R\$ Thousand	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>Δ(%)</b>
<b>Total Gross Revenue<sup>1</sup></b>	<b>2,195,275</b>	<b>1,965,274</b>	<b>11.7%</b>
Centauro Gross Revenue <sup>1</sup>	1,179,251	1,043,756	13.0%
Fisia Gross Revenue <sup>1</sup>	1,235,675	1,041,306	18.7%
<i>(+) Intercompany elimination</i>	<i>-219,651</i>	<i>-119,788</i>	
Share of digital sales	34.0%	33.4%	+0.6 p.p.

## SAME STORE SALES (SSS)

<b>CENTAURO</b>	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>FISIA*</b>	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>
<b>SSS (store + digital)<sup>3</sup></b>	<b>14.6%</b>	<b>13.2%</b>	<b>SSS (NVS + digital)<sup>3</sup></b>	<b>11.3%</b>	<b>-1.2%</b>
SSS Physical stores	12.4%	10.9%	SSS Nike Value Store	3.4%	-3.4%
GMV Digital (1P + 3P) <sup>4</sup>	20.8%	20.4%	GMV Digital	15.2%	0.5%
GMV – as % of total sales	27.4%	26.0%			

- (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 figures marked with (ex-IFRS) also disregard the impacts of IFRS-16 in order to better represent the economic reality of the business and enable comparison with the Company's historical results.

CONSOLIDATED			
R\$ Thousand	1Q26	1Q25	Δ(%)
Gross Revenue	2,195,275	1,965,274	11.7%
<b>Net revenue</b>	<b>1,785,429</b>	<b>1,554,359</b>	<b>14.9%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>906,211</b>	<b>772,339</b>	<b>17.3%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>50.8%</i>	<i>49.7%</i>	<i>1.1 p.p</i>
<b>EBITDA</b>	<b>230,883</b>	<b>224,728</b>	<b>2.7%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	<i>12.9%</i>	<i>14.5%</i>	<i>-1.5 p.p</i>
<b>Net Profit</b>	<b>74,211</b>	<b>67,315</b>	<b>10.2%</b>
<i>Net Margin</i>	<i>4.2%</i>	<i>4.3%</i>	<i>-0.2 p.p</i>
<hr/>			
<b>EBITDA (adjusted)</b>	<b>223,521</b>	<b>222,112</b>	<b>0.6%</b>
<i>EBITDA Margin (adjusted)</i>	<i>12.5%</i>	<i>14.3%</i>	<i>-1.8 p.p</i>
<b>Net Profit (adjusted)</b>	<b>70,738</b>	<b>69,263</b>	<b>2.1%</b>
<i>Net Profit Margin (adjusted)</i>	<i>4.0%</i>	<i>4.5%</i>	<i>-0.5 p.p</i>
<b>EBITDA (ex-IFRS / adjusted)</b>	<b>144,434</b>	<b>144,475</b>	<b>0.0%</b>
<i>EBITDA Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>8.1%</i>	<i>9.3%</i>	<i>-1.2 p.p</i>
<b>Net Profit (ex-IFRS / adjusted)</b>	<b>78,710</b>	<b>74,217</b>	<b>6.1%</b>
<i>Net Profit Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>4.4%</i>	<i>4.8%</i>	<i>-0.4 p.p</i>
<hr/>			
BY BUSINESS UNIT			
R\$ Thousand	1Q26	1Q25	Δ(%)
<b>CENTAURO</b> Gross Revenue	1,179,251	1,043,756	13.0%
<b>Net Revenue</b>	<b>930,614</b>	<b>821,436</b>	<b>13.3%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>477,772</b>	<b>416,701</b>	<b>14.7%</b>
<i>Gross Margin</i>	<i>51.3%</i>	<i>50.7%</i>	<i>0.6 p.p</i>
<b>FISIA</b> Gross Revenue	1,235,675	1,041,306	18.7%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,041,077</b>	<b>825,363</b>	<b>26.1%</b>
<b>Gross Profit adjusted</b>	<b>452,894</b>	<b>360,390</b>	<b>25.7%</b>
<i>Gross Margin adjusted</i>	<i>43.5%</i>	<i>43.7%</i>	<i>-0.2 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

1Q26

Accounting effects of acquisition (PPA) - Expenses	-3,935
Stock Option Plan / Non-cash (SOP)	236
Credits, Debits, Tax Provision and Others - Expenses	-3,663
<b>Impact of non-recurring effects on EBITDA</b>	<b>-7,362</b>

<b>EBITDA</b>	<b>230,883</b>
<b>EBITDA (adjusted)</b>	<b>223,521</b>
<i>EBITDA Margin (adjusted)</i>	<i>12.5%</i>

<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>151,795</b>
<b>EBITDA (ex-IFRS / adjusted)</b>	<b>144,434</b>
<i>EBITDA margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>8.1%</i>

Accounting effects of acquisition (PPA) - Depreciation and Amortization	4,191
Credits, Debits, Tax Provision and Others - Financial Result	-367
Income Tax and Social Contribution	65
<b>Impact of non-recurring effects on Net Profit</b>	<b>-3,473</b>

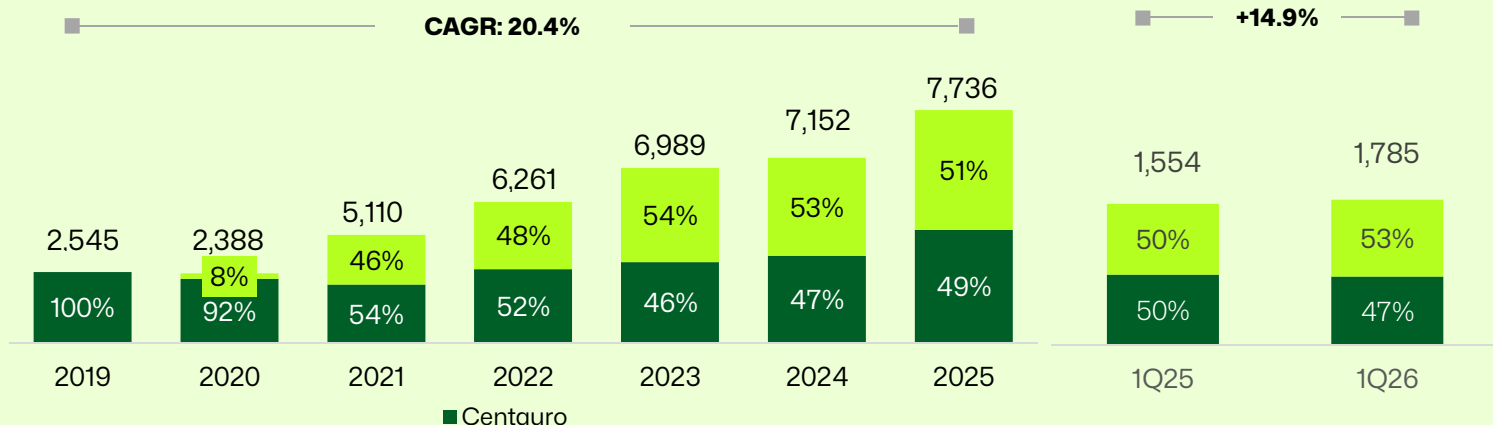
<b>Net Profit</b>	<b>74,211</b>
<b>Net Profit (adjusted)</b>	<b>70,738</b>
<i>Net Margin (adjusted)</i>	<i>4.0%</i>

<b>Net Profit (ex-IFRS)</b>	<b>82,183</b>
<b>Net Profit (ex-IFRS / adjusted)</b>	<b>78,710</b>
<i>Adjusted Net Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>4.4%</i>

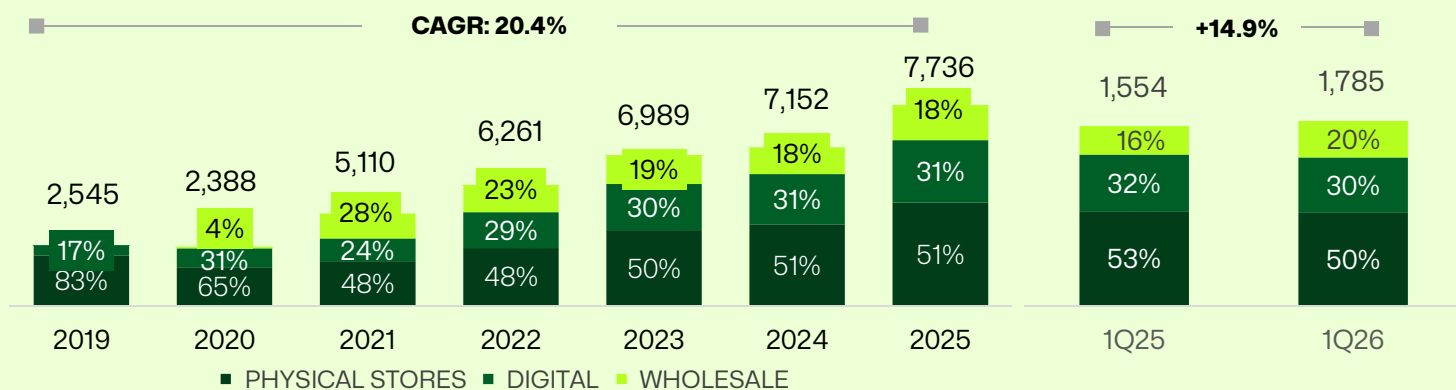
# FINANCIAL AND OPERATING PERFORMANCE

R\$M

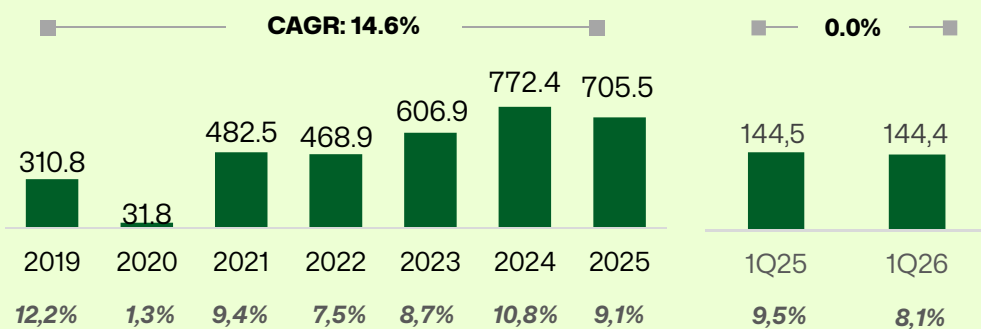
## NET REVENUE AND SHARE BY BUSINESS UNIT



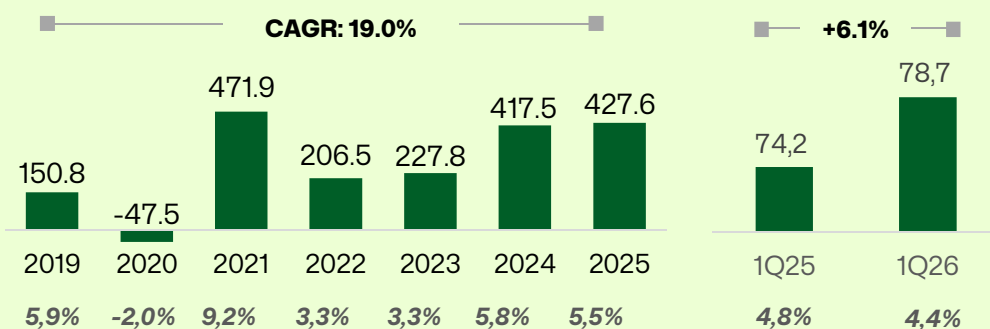
## NET REVENUE AND SHARE BY CHANNEL



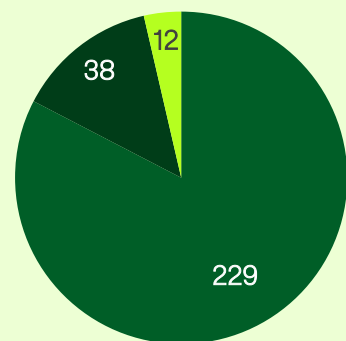
## EBITDA (ADJUSTED / EX-IFRS) AND EBITDA MARGIN



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



## FOOTPRINT 279 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 both the current period and the comparison base. 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 herein. For the comparison period, the non-recurring effects presented in the respective earnings 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	1Q26	1Q25	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>	<b>930,614</b>	<b>821,436</b>	<b>13.3%</b>
Physical Stores	735,295	644,045	14.2%
Digital Platform	195,319	177,391	10.1%
<b>FISIA</b>	<b>1,041,077</b>	<b>825,363</b>	<b>26.1%</b>
Wholesale	386,867	260,181	48.7%
Digital Platform	397,336	344,416	15.4%
Physical Stores	256,874	220,765	16.4%
(+) Intercompany elimination	-186,262	-92,440	
<b>GRUPO SBF</b>	<b>1,785,429</b>	<b>1,554,359</b>	<b>14.9%</b>

## **CENTAURO**

Centaur recorded net revenue of R\$ 930.6 million in 1Q26, a 13.3% increase vs. 1Q25, with same store sales of 14.6% reflecting the evolution of both channels and the progress of sales in key categories, highlighted by soccer and footwear.

In physical stores, net revenue totaled R\$ 735.3 million (+14.2% vs. 1Q25), with same store sales of 12.4%. Performance was driven by growth in the soccer category (+33.4%), particularly supported by the initial sales of World Cup-related products and the new Vasco da Gama jersey, as well as the evolution of the footwear category (+22.3%), with stronger demand for high-performance and running products. The modernization of the store network, with 21 refits completed and showing performance superior to comparable stores in the same region, also contributed positively to the result in the period. As a result, key operating indicators advanced, with a 9.2% expansion in average ticket and 5.8% in items sold, in addition to a 2.3 point increase in NPS, which reached 92.4, reflecting the continued improvement in service levels.

In the digital channel, net revenue reached R\$ 195.3 million (+10.1% vs. 1Q25), with digital GMV at 20.8%, reflecting the advancement of 3P operations and a higher participation of the marketplace in the sales mix. The digital channel also benefited from sales of the new Vasco jersey and World Cup-related products, resulting in 42.4% sales growth in the soccer category sales. In the period, the channel showed a 17.0% increase in traffic and 10.5% in items sold, as well as a 4.2% expansion in average ticket.

# NET REVENUE

## FISIA

Fisia reported net revenue of R\$ 1,041.1 million in 1Q26, a 26.1% increase vs. 1Q25, sustained by expansion across all channels, highlighted by the continuous evolution of the wholesale channel and the advancement of DTC channels.

In physical stores, net revenue totaled R\$ 256.9 million in the quarter, a 16.4% increase compared to the same period of the previous year. Performance was sustained by sales in the soccer category, particularly driven by the launches of the jerseys of Nike's newly sponsored clubs (Vasco da Gama and Atlético Mineiro), in addition to initial sales related to the World Cup. Operational improvements in stores also contributed to the results: in NVS stores, the improvement in the supply strategy favored inventory quality and resulted in a 3.6% increase in average ticket, while in NDIS stores there were productivity gains, reflected in a 14.0% expansion in average ticket, 2.6% growth in items per transaction, and 1.1 p.p. increase in conversion.

In the digital channel, net revenue reached R\$ 397.3 million (+15.4% vs. 1Q25), also driven by the soccer category, which grew 62.6% following the launches of products related to the newly sponsored clubs and the World Cup. The running category advanced 30.3% in the period and remains a highlight with the strong acceptance of road running models – Vomero, Pegasus, and Structure. Additionally, the Casual category recorded a 7.8% growth vs. 1Q25.

The wholesale channel recorded net revenue of R\$ 386.9 million in 1Q26, a 48.7% expansion vs. 1Q25, reflecting, for another quarter, the structural evolution of the channel observed throughout 2025. Performance was supported by higher demand for Nike products, highlighted by the collections of the new clubs and the World Cup, as well as higher demand from Centauro for Nike products. Furthermore, the result was benefited by the positive impact of ICMS tax incentives, an effect not observed in the comparison base.

# GROSS PROFIT

R\$ Thousand	1Q26	1Q25	Δ(%)
<b>CENTAURO</b>			
Gross Profit	477,772	416,701	14.7%
Gross Margin	51.3%	50.7%	0.6 p.p
<b>FISIA</b>			
Gross Profit	452,894	360,390	25.7%
Gross Margin	43.5%	43.7%	-0.2 p.p
(+) Intercompany elimination	-24,455	-4,752	
<b>GRUPO SBF</b>			
Gross Profit	906,211	772,339	17.3%
Gross Margin	50.8%	49.7%	1.1 p.p

## **CENTAURO**

Centaur's gross margin reached 51.3% in 1Q26, an expansion of 0.6 p.p. vs. 1Q25, one of the highest levels in its historical series. The margin preservation reflects a lower need for markdowns in both channels, resulting from a more assertive assortment.

The digital channel's gross margin saw an expansion of 1.6 percentage points, driven by a more favorable product mix in the soccer and running categories. Additionally, the higher participation of private label licensed products across both channels contributed positively to the performance in the period.

## **FISIA**

Fisia's gross margin reached 43.5% in 1Q26, a slight retraction of 0.2 p.p. compared to 1Q25. As observed in previous periods, the margin dynamic primarily reflects the impact of currency depreciation on the cost of imported goods, which represent approximately 55% of Fisia's portfolio. This effect was partially offset by ICMS tax incentives implemented starting in the second quarter of 2025 for the physical store and wholesale channels.

Additionally, the channel mix impacted the margin for the period, with a higher participation of the wholesale channel, which structurally has lower profitability. In the quarter, the channel also operated with a lower margin due to a higher sales volume to strategic accounts, which involve differentiated commercial conditions.

# OPERATING EXPENSES

ADJUSTED

R\$ Thousand	1Q26 adjusted	1Q25 adjusted	Δ(%)
<b>Operating Expenses</b>	<b>-682,690</b>	<b>-550,227</b>	<b>24.1%</b>
<i>% of Net Revenue</i>	38.2%	35.4%	2.8 p.p
<i>(+) IFRS16 Impact on Expenses</i>	-79,088	-77,637	1.9%
<b>Operating Expenses (ex-IFRS)</b>	<b>-761,778</b>	<b>-627,865</b>	<b>21.3%</b>
<i>% of Net Revenue</i>	42.7%	40.4%	2.3 p.p
Selling Expenses (ex-IFRS)	-665,307	-534,907	24.4%
<i>% of Net Revenue</i>	37.3%	34.4%	2.8 p.p
General and Administrative Expenses (ex-IFRS)	-106,065	-98,054	8.2%
<i>% of Net Revenue</i>	5.9%	6.3%	-0.4 p.p
Other net operating income/expenses (ex-IFRS)	9,594	5,096	88.3%

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

In 1Q26, adjusted operating expenses (ex-IFRS) grew by 21.3%, reaching 42.7% of net revenue, a 2.3 p.p. increase compared to 1Q25.

Selling expenses grew by 24.4% in the quarter and, as a percentage of net revenue, reached 37.3%, a 2.8 p.p. increase compared to 1Q25. This variation primarily reflects increases in the following lines:

- (i) Advertising and Publicity: reflecting the increase in royalty expenses at Fisia, impacted by the higher volume of goods received and the concentration of these receipts in 2H25 due to Centauro's growth and preparation for the World Cup; new contracts with the clubs Vasco da Gama and Atlético Mineiro; and the more linear recognition of Corinthians' sponsorship royalties starting in 2026.
- (ii) Personnel: due to the headcount reinforcement at Centauro stores implemented starting in 2Q25, and hirings for new stores opened after 1Q25 (3 Centauro stores and 4 Nike stores);

A significant portion of these effects is seasonal, associated with the anticipation of commercial initiatives and the period's sporting calendar. Additionally, there are comparison base effects that will be fully reflected starting in 2Q26, contributing to the normalization of this dynamic over the coming quarters.

General and administrative expenses grew by 8.2%, a lower rate than revenue growth, and represented 5.9% of net revenue, a 0.4 p.p. reduction compared to 1Q25. This line was mainly impacted by the start of a project for the review and feasibility study of the company's inventory unification, conducted with the support of external consultancy.

# EBITDA

## ADJUSTED

R\$ Thousand	1Q26 adjusted	1Q25 adjusted	Δ(%)
<b>Net Income</b>	<b>70,738</b>	<b>69,263</b>	<b>2.1%</b>
(+) Income tax and social contribution	17,673	-1,875	n.a
(+) Net financial result	-80,977	-50,620	60.0%
(+) Depreciation and amortization	-89,479	-100,354	-10.8%
<b>EBITDA</b>	<b>223,521</b>	<b>222,112</b>	<b>0.6%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	<i>12.5%</i>	<i>14.3%</i>	<i>-1.8 p.p</i>
<i>(+) IFRS16 Impact on Expenses</i>	<i>-79,088</i>	<i>-77,637</i>	<i>1.9%</i>
<b>EBITDA (ex-IFRS)</b>	<b>144,434</b>	<b>144,475</b>	<b>0.0%</b>
<i>EBITDA Margin (ex-IFRS)</i>	<i>8.1%</i>	<i>9.3%</i>	<i>-1.2 p.p</i>

Adjusted EBITDA (ex-IFRS) totaled R\$ 144.4 million in 1Q26, stable compared to 1Q25. The EBITDA margin (ex-IFRS) reached 8.1%, a 1.2 p.p. reduction on a year-over-year basis.

Despite net revenue growth and gross margin preservation in line with 1Q25, the EBITDA margin was impacted by operational deleverage in the quarter, reflecting a temporarily faster growth in operating expenses relative to revenue, primarily due to higher selling expenses related to headcount reinforcement at Centauro stores and increased royalty expenses at Fisia, as detailed in the Operating Expenses section.

It is important to emphasize that the indicators demonstrated above disregard the non-recurring impacts mentioned on page 9.

# NET PROFIT

## ADJUSTED

R\$ Thousand	1Q26 adjusted	1Q25 adjusted	Δ(%)
<b>Net Profit (Loss)</b>	<b>70,738</b>	<b>69,263</b>	<b>2.1%</b>
<i>Net Margin</i>	4.0%	4.5%	-0.5 p.p
<i>(+) IFRS16 Impact on Expenses</i>	-79,088	-77,637	1.9%
<i>(+) Depreciation and amortization - Right of Use (IFRS16)</i>	47,163	47,126	0.1%
<i>(+) Financial Expenses - Right of Use (IFRS16)</i>	40,742	34,955	16.6%
<i>(+) Income tax (IFRS16)</i>	-845	510	-265.8%
<b>Net Profit (ex-IFRS)</b>	<b>78,710</b>	<b>74,217</b>	<b>6.1%</b>
<i>Net Profit Margin (ex-IFRS)</i>	4.4%	4.8%	-0.4 p.p

Adjusted net income (ex-IFRS) totaled R\$ 78.7 million in 1Q26, a 6.1% increase on a year-over-year basis, with a net margin of 4.4%, resulting in a slight retraction of 0.4 p.p.


The growth in net income for the quarter is primarily explained by a lower consolidated effective tax rate, resulting from the implementation of Fisia's ICMS tax incentive in physical stores in 2Q25 and in the wholesale channel in 3Q25. This dynamic offset the effects of FX pressure on costs, operational deleverage, and the financial result, which was impacted by higher average debt and a higher interest rate level compared to 1Q25.

As a result, the Company mitigated these impacts on the 1Q26 results, which tend to be gradually diluted over the coming quarters.

It is important to emphasize that the indicators demonstrated above disregard the non-recurring impacts mentioned on page 9.

# NET WORKING CAPITAL

R\$ Thousand	03/31/2026	03/31/2025	Δ(%)
Accounts receivable <sup>1</sup>	1,579,944	1,278,522	23.6%
Taxes and income tax to be offset	291,538	263,416	10.7%
Inventories	2,193,668	1,784,886	22.9%
Other accounts receivable	212,492	161,899	31.2%
	<b>4,277,642</b>	<b>3,488,723</b>	<b>22.6%</b>
Other accounts payable <sup>1</sup>	245,438	163,223	50.4%
Resale suppliers <sup>1</sup>	1,172,096	938,781	24.9%
Tax liabilities	521,739	614,147	-15.0%
Lease payable	239,543	240,568	-0.4%
Labor liabilities	246,729	144,507	70.7%
Other liabilities	215,645	139,782	54.3%
	<b>2,641,190</b>	<b>2,241,008</b>	<b>17.9%</b>
<b>Net Working Capital</b>	<b>1,636,452</b>	<b>1,247,715</b>	<b>31.2%</b>

 The Net Working Capital concept adopted is based on calculating the difference between Current Liabilities and Current Assets, excluding Cash e Debt and including Factoring of Receivables. The "other liabilities" also include tax installment payments that until the first quarter of 2024 were considered in calculating indebtedness.

(1) Starting this quarter, the Resale Suppliers line, now includes the Equity Adjustment (Shareholder's Equity) line, Derivatives (Assets), previously classified under Accounts Receivable, and Derivatives (Liabilities), previously classified under Accounts Payable.

Grupo SBF's Net Working Capital totaled R\$ 1.6 billion as of March 31, 2026, reflecting a 31.2% increase compared to the same period of the previous year.

The main variations in the working capital lines were:

- i. Accounts Receivable: Increase linked to sales growth in the period and a higher average collection period compared to the previous year.
- ii. Inventories: Growth aligned with the preparation for the World Cup and business growth, with a higher inventory level to support expected demand.
- iii. Trade Payables: Increase in line with the variation in inventories, reflecting the seasonality of the period.
- iv. Tax Liabilities: Reduction explained by the write-off of judicial deposits related to the payment of DIFAL (Tax Rate Differential), as mentioned in previous quarters.
- v. Labor Liabilities: Variation reflects a comparison base effect, with variable compensation paid in the first quarter of 2025, while in 2026 it occurred in the second quarter.
- vi. Other Liabilities: Increase associated with the adherence to an installment program for the offsetting of tax credits.

# CASH FLOW

R\$ Thousand	1Q26	1Q25	Δ(%)
EBITDA (ex-IFRS / adjusted)	144,434	144,475	0.0%
Working Capital Variation <sup>1</sup>	<b>-478,744</b>	<b>-159,707</b>	<b>199.8%</b>
Accounts Receivable	234,439	326,951	-28.3%
Inventory	-162,681	-118,950	36.8%
Accounts Payable (COGS)	-347,086	-112,344	208.9%
Accounts Payable (SG&A)	-132,666	-181,488	-26.9%
Others Assets/Liabilities	-70,750	-73,876	-4.2%
<b>Operating Cash Flow</b>	<b>-334,311</b>	<b>-15,232</b>	<b>n.a</b>
M&A	-2,592	0	n.a
CAPEX	-67,711	-38,661	75.1%
<b>Cash Flow from Investing Activities</b>	<b>-70,303</b>	<b>-38,661</b>	<b>81.8%</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>-404,614</b>	<b>-53,893</b>	<b>n.a</b>
Financial Result	-40,235	-15,665	156.9%
Dividends	0	0	n.a
Capital	0	0	n.a
Shares buyback	0	-99,444	n.a
<b>Cash Flow from Financing</b>	<b>-40,235</b>	<b>-115,109</b>	<b>-65.0%</b>
<b>Change in Net Debt</b>	<b>-444,849</b>	<b>-169,002</b>	<b>163.2%</b>
Net Issuance / Repayment of Debt <sup>2</sup>	-11,167	-24,502	-54.4%
<b>Total Change in Cash</b>	<b>-456,016</b>	<b>-193,504</b>	<b>135.7%</b>



- (1) Factoring of receivables and installment payment of taxes are classified as cash flow from financing;
- (2) Includes net amount between payment and new debt funding.

In the first quarter of 2026, the Company recorded an operating cash consumption of R\$ 334.3 million, in line with the period's seasonality, primarily reflecting the variation in working capital. Performance was impacted by the increase in inventories, due to preparations for the World Cup and business growth; by payments to suppliers related to purchases made for year-end sales in 4Q25; and by the accounts receivable dynamic, impacted by a higher average collection period.

Cash flow from investing activities totaled R\$ 70.3 million in the quarter, reflecting the investment agenda for the period, as detailed in the CAPEX section on the following page.

Cash flow from financing activities was negative at R\$ 40.2 million, reflecting the financial result for the quarter, without relevant impacts from receivables discounting, dividend payments, or share buybacks.

As a consequence, the Company showed an increase in net debt during the period, explained by the combination of operating cash consumption and financing cash flow.

# INDEBTEDNESS

R\$ Thousand	03/31/2026 adjusted	03/31/2025 adjusted	Δ(%)
(+) Loans and financing	1,346,778	1,267,866	6.2%
(-) Cash and cash equivalents	223,953	803,209	-72.1%
(=) Net Debt	1,122,825	464,657	141.6%
Net Debt /Adj. EBITDA (LTM)	1.09x	0.44x	0.65x
Net Debt /Adj. EBITDA (ex-IFRS) (LTM)	1.59x	0.61x	0.98x

 (1) Tax installments are not classified as Debt.

The Company's net debt totaled R\$ 1.1 billion in 1Q26, this increase is primarily associated with cash consumption resulting from the increase in net working capital, in line with the preparation for the World Cup and the business seasonality. The acceleration of investments in the Company, aiming to boost future growth, and the impact of the financial result in the period, reflecting higher interest expenses, also contributed to this increase.

As a result, leverage over the last twelve months reached 1.59x, compared to 0.61x in the same period of the previous year. When compared to the leverage of 0.96x as of December 31, 2025, the evolution reflects the continuity of the investment agenda.

# INVESTMENTS - CAPEX

R\$ thousand	1Q26	1Q25	Δ(%)
New Stores	3,145	2,482	26.7%
Stores Refurbishment	26,302	3,900	n.a
Technology	31,965	30,936	3.3%
Logistics	3,953	875	351.7%
Others	2,347	468	n.a
<b>Total Investments</b>	<b>67,711</b>	<b>38,661</b>	<b>75.1%</b>

In the first quarter of 2026, CAPEX reached R\$ 67.7 million, representing an increase of 75.1% vs. 1Q25.

The increase primarily reflects the continuity of investments in Centauro store revitalizations, with the start of 23 projects, of which 12 stores were already reopened during the period.

Additionally, the increase in the Logistics line resulted from investments aimed at achieving operational scale through the new Secondary Distribution Centers (CDS) project, which will feature distribution hubs across various regions of the country.

# CONSOLIDATED BALANCE SHEET

R\$ Thousand	03/31/2026	12/31/2025
<b>Assets</b>	<b>9,111,446</b>	<b>9,522,546</b>
<b>Current</b>	<b>4,509,721</b>	<b>5,070,858</b>
Cash and cash equivalentes	223,953	679,969
Accounts receivable	1,579,944	1,814,383
Derivative financial instruments	8,053	1,395
Recoverable taxes	276,319	329,866
Income tax and social contribution to be offset	15,219	34,324
Inventories	2,193,668	2,030,987
Dividends receivable	73	73
Other accounts receivable	212,492	179,861
<b>Non-current</b>	<b>4,601,725</b>	<b>4,451,688</b>
Taxes to be offset	301,152	221,756
Income tax and social contribution to be offset	27,054	26,595
Loans receivable	9,902	9,895
Deferred tax assets	888,508	841,683
Judicial deposits	672,622	653,239
Other amounts receivable	128,181	110,016
Investments	0	0
Property and equipment	830,476	827,356
Intangible assets	465,589	467,369
Right of use	1,278,241	1,293,779
<b>Liabilities</b>	<b>9,111,446</b>	<b>9,522,546</b>
<b>Current</b>	<b>3,236,165</b>	<b>3,739,772</b>
Suppliers	1,064,321	1,412,887
Loans and financing	72,047	71,914
Debentures	366,145	359,814
Derivative financial instruments	186,638	131,878
Tax liabilities	517,018	567,588
Income tax and social contribution payable	4,721	51,785
Tax installment payment	85,753	71,718
Labor and social security liabilities	246,729	353,286
Dividends payable	77,920	77,920
Lease payable	239,543	248,736
Other accounts payable	245,438	268,676
Other obligations	129,892	123,570
<b>Non-current</b>	<b>2,787,554</b>	<b>2,722,980</b>
Loans and financing	94,354	112,408
Debentures	814,232	813,809
Tax installment payment	262,379	173,269
Provisions for contingencies	212,045	206,767
Deferred income tax and social contribution	13,852	13,461
Lease payable	1,323,000	1,331,156
Other obligations	56,097	60,032
Other accounts payable	11,595	12,078
<b>Shareholders' equity</b>	<b>3,087,727</b>	<b>3,059,794</b>
Capital stock	1,836,548	1,836,548
Capital reserves	287,406	287,062
Incentive reserves	1,113,430	1,113,430
Equity valuation adjustments	-70,810	-24,188
Non-controlling shareholdings	0	0
Accumulated Profits	74,211	0
Treasury shares	-153,058	-153,058

# CASH FLOW

R\$ Thousand	03/31/2026	03/31/2025
<b>Profit before taxes</b>	<b>56,603</b>	<b>69,136</b>
Adjusted by:		
Depreciation and amortization	122,313	113,460
Interest rates	99,903	85,900
Impairment losses on accounts receivables	512	975
Equity Income	0	-33
Share-based payment	344	1,318
Income (loss) from write-off of property, plant and equipment and intangible assets	42	155
Write-off of residual leases	27	-4,587
Provision for inventory obsolescence	7,574	8,824
Net provision for contingencies	8,827	8,168
Lease discounts	0	0
	<b>296,145</b>	<b>283,316</b>
<b>(Increase) decrease in Assets</b>		
Accounts receivable	233,927	325,976
Inventory	-170,255	-127,774
Derivative financial instruments	-77,297	8,625
Deferred taxes, income tax and social contribution to be offset	-7,203	42,916
Judicial deposits	-19,383	-50,478
Available-for-Sale Assets	0	0
Other accounts receivable	-50,796	-23,838
<b>Increase (decrease) in liabilities</b>		
Suppliers	-353,729	-179,451
Tax liabilities	-102,576	-6,901
Tax installment payment	93,300	-5,788
Derivative financial instruments	54,760	12,873
Contingencies paid	-3,549	-4,879
Labor and social security liabilities	-106,557	-114,800
Other accounts payable	-23,721	-27,171
Other obligations	2,387	-19,993
<b>Chg. in assets and liabilities:</b>	<b>-530,692</b>	<b>-170,683</b>
Interest paid on financing	-5,327	-6,173
Interest paid on debentures	-36,701	-9,437
Income tax and social contribution paid	0	-5,199
<b>Net cash (used in) generated by operating activities</b>	<b>-276,575</b>	<b>91,824</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>		
Additions to property and equipment	-28,918	-8,566
Additions to intangible assets	-33,538	-29,685
Proceeds from the sale of an investment	0	0
<b>Net cash (used in) investing activities</b>	<b>-62,456</b>	<b>-38,251</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Loans and financing paid	-18,132	-54,207
Lease payments	-98,853	-93,426
Advances for future capital increase	0	0
Proceeds from a loan agreement	0	0
Dividends paid	0	0
Share buyback	0	-99,444
<b>Net cash (used in) financing activities</b>	<b>-116,985</b>	<b>-247,077</b>
Decrease/Increase of cash and cash equivalents	-456,016	-193,504
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	679,969	875,914
Cash and cash equivalents at the end of the year	223,953	682,410

# INCOME STATEMENT

## IFRS

R\$ Thousand	1Q26	1Q25	Δ(%)
Net revenue	1,785,429	1,554,359	14.9%
Cost of sales	-879,218	-782,020	12.4%
<b>Gross Profit</b>	<b>906,211</b>	<b>772,339</b>	<b>17.3%</b>
<b>Operating expenses</b>	<b>-675,328</b>	<b>-547,611</b>	<b>23.3%</b>
Selling expenses	-581,810	-459,187	26.7%
Administrative and general expenses	-102,850	-96,681	6.4%
Other net operating income/expenses	9,332	8,257	13.0%
Depreciation and amortization expenses	-93,670	-104,972	-10.8%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>137,213</b>	<b>119,756</b>	<b>14.6%</b>
Financial income	71,311	39,630	79.9%
Financial expenses	-151,921	-90,250	68.3%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>-80,610</b>	<b>-50,620</b>	<b>59.2%</b>
<b>Profit before taxes</b>	<b>56,603</b>	<b>69,136</b>	<b>-18.1%</b>
Income tax and social contribution	17,608	-1,821	n.a
<b>Net income for the period</b>	<b>74,211</b>	<b>67,315</b>	<b>10.2%</b>

## IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ Thousand	1Q26 adjusted	1Q25 adjusted	Δ(%)
Net revenue	1,785,429	1,554,359	14.9%
Cost of sales	-879,218	-782,020	12.4%
<b>Gross Profit</b>	<b>906,211</b>	<b>772,339</b>	<b>17.3%</b>
<b>Operating expenses</b>	<b>-682,690</b>	<b>-550,227</b>	<b>24.1%</b>
Selling expenses	-586,089	-463,122	26.6%
Administrative and general expenses	-106,170	-96,681	9.8%
Other net operating income/expenses	9,568	9,576	-0.1%
Depreciation and amortization expenses	-89,479	-100,354	-10.8%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>134,042</b>	<b>121,758</b>	<b>10.1%</b>
Financial income	71,311	39,630	79.9%
Financial expenses	-152,288	-90,250	68.7%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>-80,977</b>	<b>-50,620</b>	<b>60.0%</b>
<b>Profit before taxes</b>	<b>53,065</b>	<b>71,138</b>	<b>-25.4%</b>
Income tax and social contribution	17,673	-1,875	n.a
<b>Net income for the period</b>	<b>70,738</b>	<b>69,263</b>	<b>2.1%</b>

# INCOME STATEMENT

## EX - IFRS

R\$ Thousand	1Q26	1Q25	Δ(%)
Net revenue	1,785,429	1,554,359	14.9%
Cost of sales	-879,218	-782,020	12.4%
<b>Gross Profit</b>	<b>906,211</b>	<b>772,339</b>	<b>17.3%</b>
<b>Operating expenses</b>	<b>-754,416</b>	<b>-625,248</b>	<b>20.7%</b>
Selling expenses	-661,028	-530,972	24.5%
Administrative and general expenses	-102,745	-98,054	4.8%
Other net operating income/expenses	9,357	3,777	147.7%
Depreciation and amortization expenses	-46,507	-57,846	-19.6%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>105,288</b>	<b>89,245</b>	<b>18.0%</b>
Financial income	71,311	39,630	79.9%
Financial expenses	-111,179	-55,295	101.1%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>-39,868</b>	<b>-15,665</b>	<b>154.5%</b>
<b>Profit before taxes</b>	<b>65,420</b>	<b>73,580</b>	<b>-11.1%</b>
Income tax and social contribution	16,763	-1,311	n.a
<b>Net income for the period</b>	<b>82,183</b>	<b>72,269</b>	<b>13.7%</b>

## EX -IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ Thousand	1Q26 adjusted	1Q25 adjusted	Δ(%)
Net revenue	1,785,429	1,554,359	14.9%
Cost of sales	-879,218	-782,020	12.4%
<b>Gross Profit</b>	<b>906,211</b>	<b>772,339</b>	<b>17.3%</b>
<b>Operating expenses</b>	<b>-761,778</b>	<b>-627,865</b>	<b>21.3%</b>
Selling expenses	-665,307	-534,907	24.4%
Administrative and general expenses	-106,065	-98,054	8.2%
Other net operating income/expenses	9,594	5,096	88.3%
Depreciation and amortization expenses	-42,316	-53,228	-20.5%
<b>Operating Income (Loss)</b>	<b>102,118</b>	<b>91,247</b>	<b>11.9%</b>
Financial income	71,311	39,630	79.9%
Financial expenses	-111,546	-55,295	101.7%
<b>Net financial income (expenses)</b>	<b>-40,235</b>	<b>-15,665</b>	<b>156.9%</b>
<b>Profit before taxes</b>	<b>61,882</b>	<b>75,582</b>	<b>-18.1%</b>
Income tax and social contribution	16,828	-1,365	n.a
<b>Net income for the period</b>	<b>78,710</b>	<b>74,217</b>	<b>6.1%</b>

# ABOUT GRUPO SBF

GRUPO SBF

 **CENTAURO**

**FISIA**  
DISTRIBUIDORA OFICIAL NIKE NO BRASIL

Grupo SBF is a sports company founded in 1981 and until 2020 operated in the Brazilian market through Centauro, the largest sporting goods retailer and first omnichannel retailer, with 100% of its physical store and digital platform operations integrated since 2018. In December 2020, a new business unit joined the Grupo SBF: FISIA, the exclusive representative of Nike in Brazil, the world's largest sports brand. 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**



**Larissa Cristovão**

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



#### 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**