

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

GRUPO SBF

1T25



GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NO BRASIL

ONEFAN

X3m

NWB
Network Brasil

m dance

studio 7.8



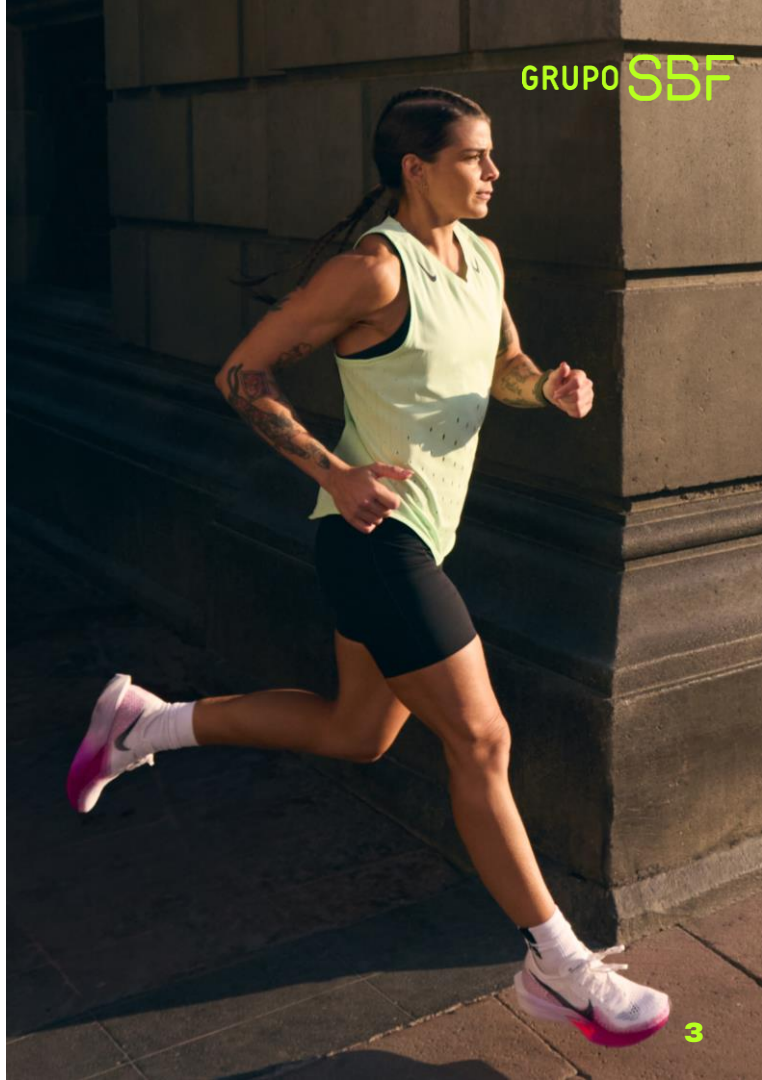
AGENDA

- > HIGHLIGHTS
- > RESULTADOS 1T25
- > Q&A

PRINCIPAIS MENSAGENS

- O PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2025 DO GRUPO SBF DEMONSTRA A ENTREGA DE RENTABILIDADE EM SUAS UNIDADES DE NEGÓCIO, IMPULSIONANDO A EXPANSÃO DO LUCRO BRUTO E DO LUCRO LÍQUIDO.
- RECEITA LÍQUIDA ATINGIU R\$ 1,6 BILHÕES, CRESCIMENTO DE 4,0% VS 1T24 E O LUCRO BRUTO CRESCEU 5,8% (VS 1T24), TOTALIZANDO R\$ 772,3 MILHÕES COM MARGEM BRUTA DE 49,7% (+0,9 P.P. VS 1T24).
- CRESCIMENTO DA RECEITA NOS PRINCIPAIS CANAIS, PRIORIZANDO A RENTABILIDADE EM UM CENÁRIO DE BASE FORTE DE COMPARAÇÃO.
- DESTAQUE PARA EXPANSÃO DE 40,6% DO LUCRO LÍQUIDO, ALCANÇANDO R\$ 74,2 MILHÕES COM MARGEM LÍQUIDA DE 4,8% (+1,3 PONTOS PERCENTUAIS VS 1T24).
- GESTÃO EFICIENTE DO CAPITAL DE GIRO: MELHORA DE 19 DIAS NO CICLO FINANCEIRO (VS 1T24), COM DESTAQUE PARA A REDUÇÃO DE 7 DIAS DE ESTOQUES NA FISIA.
- COMPROMISSO COM ESTRUTURA DE CAPITAL EQUILIBRADA: REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM PARA 0,61X (EM COMPARAÇÃO COM 1,33X NO 1T24).
- INÍCIO DE UMA FASE DE REINVESTIMENTO EM INICIATIVAS ESTRATÉGICAS PARA VIABILIZAR O CRESCIMENTO FUTURO E A CONSOLIDAÇÃO DA LIDERANÇA NO MERCADO ESPORTIVO.

GRUPO SBF



RECEITA LÍQUIDA

R\$1,6BI

+4,0% vs 1T24

LUCRO BRUTO

R\$772M

+5,8% vs 1T24

MARGEM BRUTA

49,7%

+0,9 P.P vs 1T24

EBITDA

R\$144,5M

-9,2% vs 1T24

MARGEM EBITDA

9,3%

-1,3 P.P vs 1T24

LUCRO LÍQUIDO

R\$74,2M

+40,6% vs 1T24

CICLO FINANCEIRO

-19 DIAS

-13,3% vs 1T24

DÍVIDA LÍQUIDA

-R\$378,7M

-44,9% vs 1T24

ALAVANCAGEM

0,61x

-0,72x vs 1T24

LTM25

RECEITA LÍQUIDA

R\$7,2BI

+2,8% vs LTM24

EBITDA

R\$757,6M

+19,8% vs LTM24

LUCRO LÍQUIDO

R\$439,0M

+66,5% vs LTM24

- › **R\$821,4M DE RECEITA LÍQUIDA NO 1T25, CRESCIMENTO DE 11,2% VS 1T24.**
- › **RECEITA LÍQUIDA DO DIGITAL ATINGIU R\$ 177,4M NO 1T25, CRESCIMENTO DE 24,5%, E O GMV (1P + 3P) CONTOU COM EXPANSÃO DE 20,4% VS 1T24.**
- › **CRESCIMENTO DE 8,0% NA RECEITA LÍQUIDA DE LOJAS FÍSICAS, TOTALIZANDO R\$644,0M NO 1T24.**
- › **PERFORMANCE IMPULSIONADA POR AÇÕES ESTRATÉGICAS FOCADAS EM VENDAS A PREÇO CHEIO, SORTIMENTO ASSERTIVO E MAIOR CONVERSÃO.**
- › **MARGEM BRUTA DE 50,7% NO 1T25, EXPANSÃO DE 1,3 P.P. VS 1T24, BENEFICIADA POR REMARCAÇÕES MAIS RACIONAIS, CONTROLE DO ESTOQUE ANTIGO E MELHOR ALOCAÇÃO DE PRODUTOS.**
- › **FORTALECIMENTO DA PRESENÇA NO FUTEBOL BRASILEIRO, COM PATROCÍNIOS DO PAULISTÃO E DA COPINHA.**



FISIA

- RECEITA LÍQUIDA DE **R\$ 825,4M** NO 1T25, RETRAÇÃO DE 5,9%, IMPACTADA PELA QUEDA DE 18,9% NO ATACADO (COM PERSPECTIVA DE RECUPERAÇÃO NO 2S25).
- MESMO EM UM CENÁRIO DE FORTE BASE DE COMPARAÇÃO NOS CANAIS DTC, A FISIA FOI CAPAZ DE EXPANDIR SUA RECEITA **(+1,5%)**, COM DESTAQUE PARA O SEGMENTO 1P DO CANAL DIGITAL QUE CRESCERU **5,8%** VS O 1T24.
- **R\$360,4M** DE LUCRO BRUTO NO 1T25, COM MARGEM BRUTA ESTÁVEL DE **43,7%** **(+0,3 P.P. VS 1T24)**.
- MARGEM BRUTA COMBINADA DE **52,0%** NOS CANAIS DTC (DIGITAL + LOJAS FÍSICAS), COM EXPANSÃO DE **1,6 P.P. VS 1T24**, DEMONSTRANDO A MANUTENÇÃO DA ESTRATÉGIA DE REDUÇÃO DE DESCONTOS.
- REDUÇÃO DE **7 DIAS** DE ESTOQUE NO 1T25 VS 1T24, E MELHORA ACUMULADA DE **76 DIAS** NOS ÚLTIMOS DOIS ANOS, DESDE O 1T23.
- LANÇAMENTO DE UMA **NOVA LINHA DE CORRIDA**, REFORMULANDO O PORTFÓLIO EM TRÊS CATEGORIAS (RESPONSIVIDADE, ESTABILIDADE, CONFORTO) PARA MELHORAR EXPERIÊNCIA DOS CORREDORES.



RESULTADOS

RECEITA LÍQUIDA E LUCRO BRUTO

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

GRUPO SBF

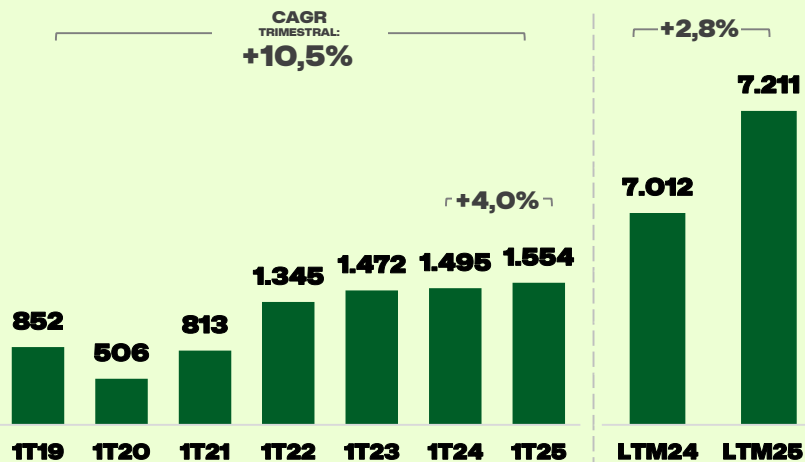
RECEITA LÍQUIDA

R\$1,6BI ^{1T25}

+4,0% VS 1T24

R\$7,2BI ^{LTM25}

+2,8% VS LTM24



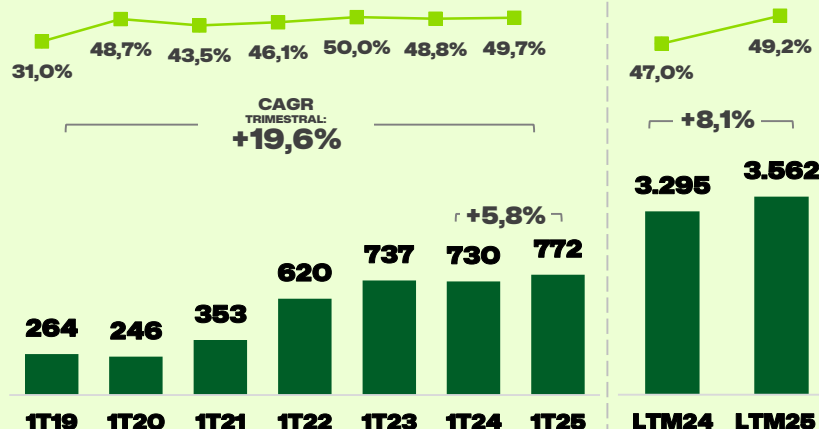
LUCRO BRUTO

R\$772M ^{1T25}

49,7% MARGEM BRUTA

R\$3,6BI ^{LTM25}

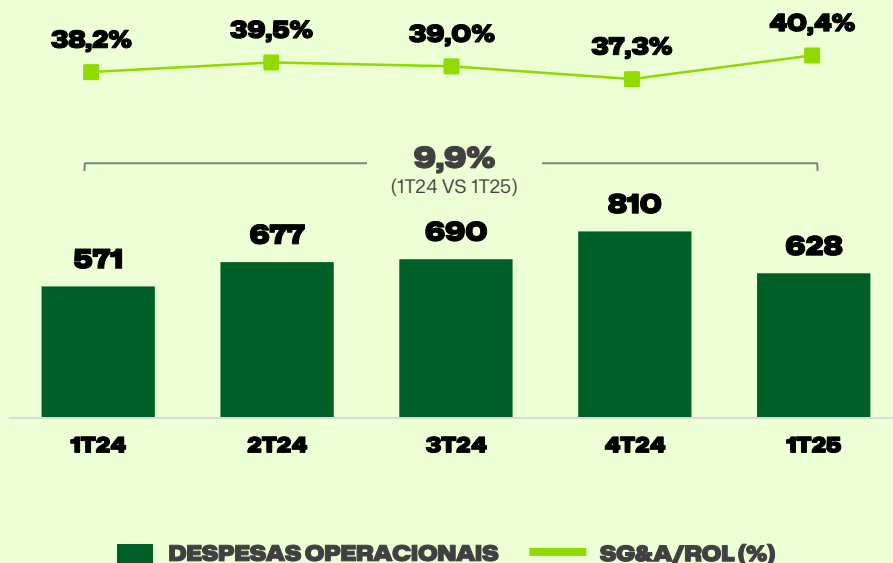
49,2% MARGEM BRUTA



DESPESAS OPERACIONAIS

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

GRUPO SBF



PRINCIPAIS IMPACTOS

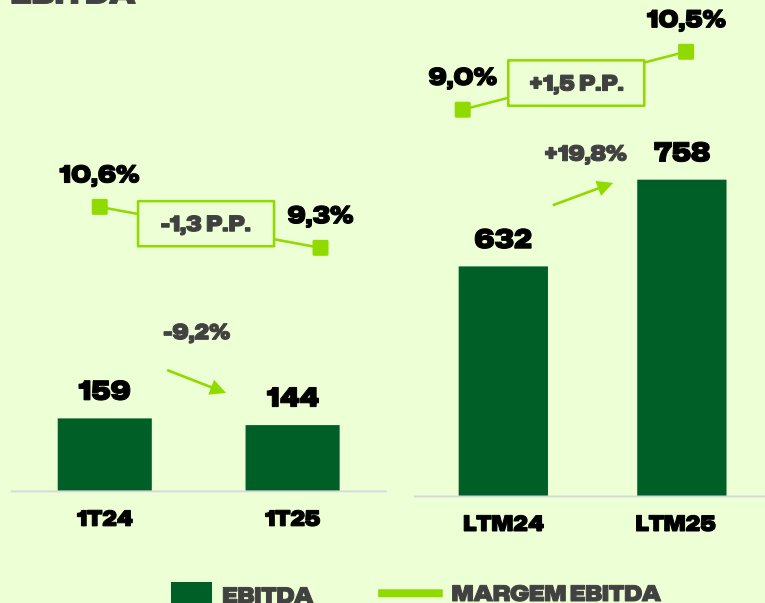
- > **DESPESAS OPERACIONAIS REPRESENTARAM 40,4% DA ROL, INCREMENTO DE 2,2 P.P. (VS 1T24)**
- > **RETRAÇÃO DE 18,9% NO CANAL DE ATACADO DE FISIA REDUZIU A DILUIÇÃO DE DESPESAS SOBRE A RECEITA, DADA MAIOR PROPORÇÃO DE CUSTOS FIXOS DO CANAL**
- > **DINÂMICA TEMPORÁRIA COM RECUPERAÇÃO ESPERADA PARA O 2S25 (RETOMADA DO ATACADO).**
- > **OUTROS IMPACTOS: AUMENTO DE HEADCOUNT NOS CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO DE CENTAURO E FISIA E AUMENTO DE INVESTIMENTOS EM MARKETING OFFLINE E DE PERFORMANCE.**
- > **DESPESAS G&A REPRESENTARAM 6,3% DA ROL, REDUÇÃO DE 0,5 P.P. (VS 1T24).**

EBITDA E LUCRO LÍQUIDO

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

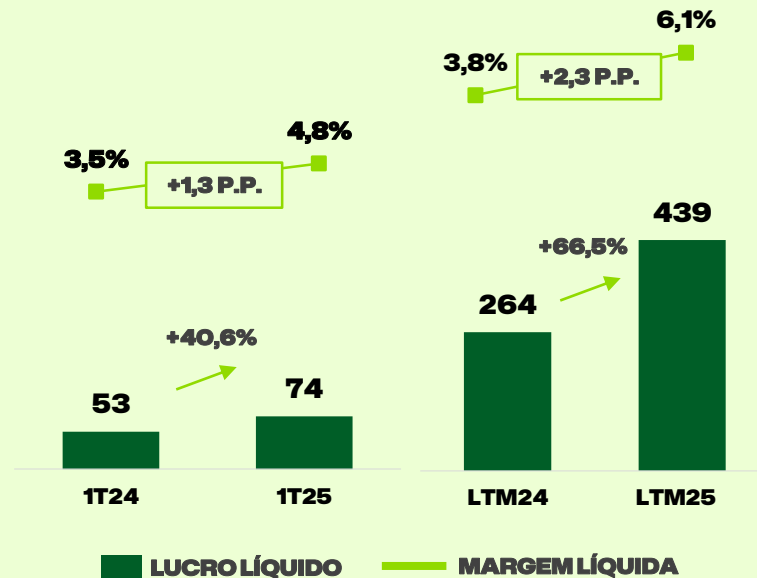
GRUPO SBF

EBITDA



NO TRIMESTRE, EBITDA NEGATIVAMENTE IMPACTADO PELA PERFORMANCE DO ATACADO NO PERÍODO QUE RESULTOU EM UMA DESALAVANCAGEM OPERACIONAL TEMPORÁRIA.

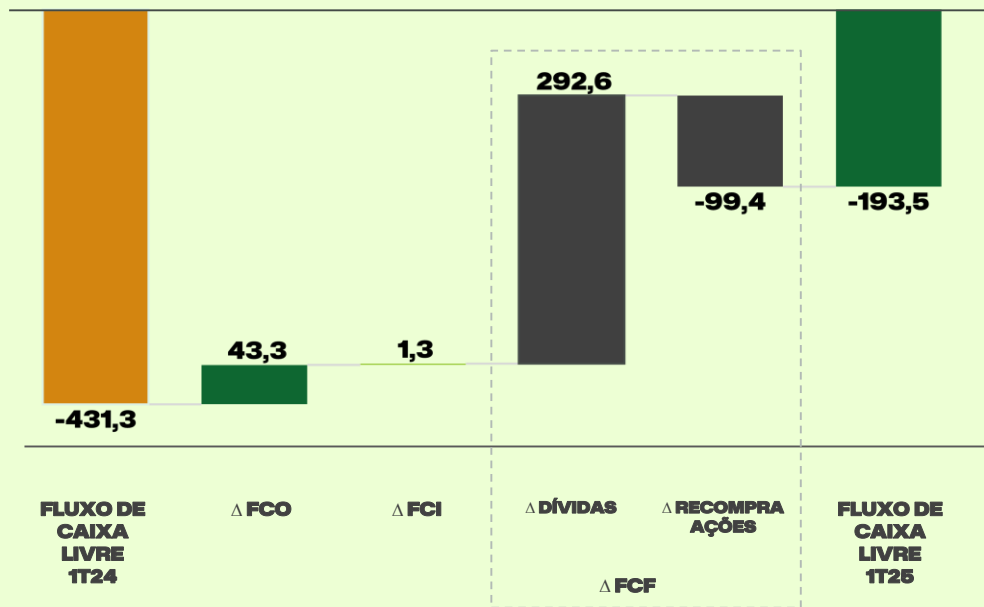
LUCRO LÍQUIDO



NO TRIMESTRE, LUCRO LÍQUIDO IMPULSIONADO PELA MELHORA DO RESULTADO FINANCEIRO (-64,9% VS O 1T24) E MENOR ALÍQUOTA EFETIVA.

R\$ M

FLUXO DE CAIXA GERENCIAL (1T25)



PRINCIPAIS VARIAÇÕES

FCO

- > DE -R\$ 28,9M NO 1T24 PARA R\$ 14,4M NO 1T25;
- > MELHOR GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO PERMITIU GERAÇÃO DE CAIXA NO 1T25, PERÍODO SAZONALMENTE CARACTERIZADO POR CONSUMO DE CAIXA.

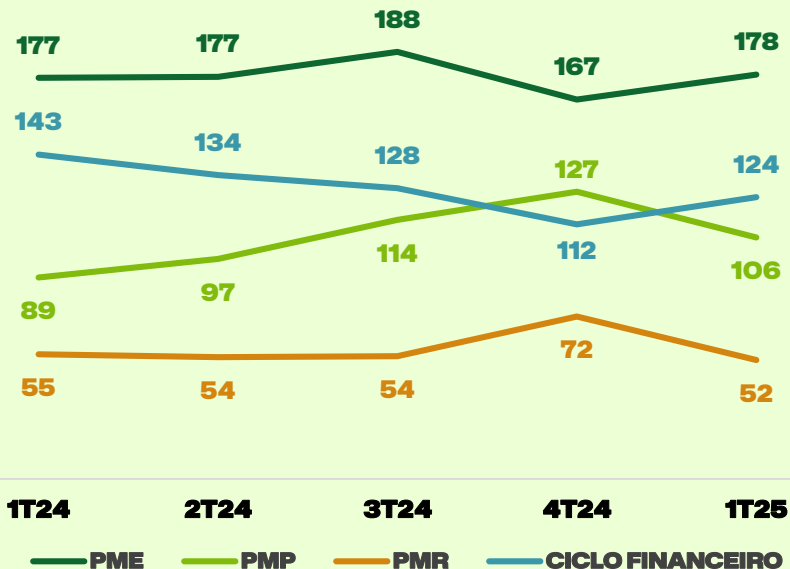
FCI

- > DE -R\$ 39,9M NO 1T24 PARA -R\$ 38,7M NO 1T25;
- > IMPACTADO PELO LEVE AUMENTO DE CAPEX NO PERÍODO.

FCF

- > DE -R\$ 362,4M NO 1T24 PARA -R\$ 169,3M NO 1T25;
- > PAGAMENTO DE R\$ 69,8M DE DÍVIDAS E JUROS NO 1T25 E DE R\$ 362,4M NO 1T24;
- > NÃO HOUE ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS NO 1T25;
- > R\$ 99,4M EM RECOMPRA DE AÇÕES NO 1T25.

CICLO FINANCEIRO (DIAS)

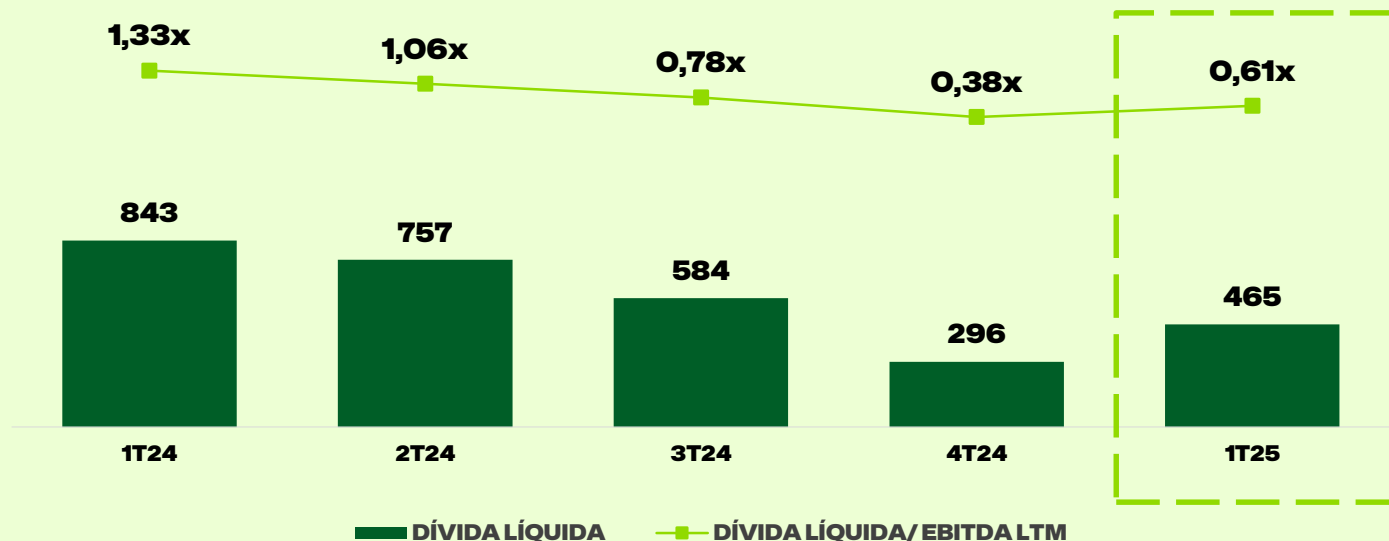


PRINCIPAIS DESTAQUES

VS 1T24

- > **CICLO FINANCEIRO: -19 DIAS;**
- > **PME (+1 DIA): AUMENTO DE VOLUME DE COMPRAS NA CENTAURO PARA SUPORTAR O CRESCIMENTO ESPERADO PARA O ANO E REDUÇÃO DE 7 DIAS DE ESTOQUES EM FISIA;**
- > **PMR (-3 DIAS): DEMONSTRANDO A MANUTENÇÃO DAS NOVAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS EM 2024;**
- > **PMP (+17 DIAS): MELHORA NO CONTAS A PAGAR COM A NORMALIZAÇÃO DA DINÂMICA DE COMPRAS EM FISIA.**

PROCESSO DE DESALAVANCAGEM RÁPIDO E EFICAZ SEM EVENTOS DE LIQUIDEZ E COMPROMISSO COM UM PATAMAR SAUDÁVEL E SUSTENTÁVEL DE ENDIVIDAMENTO



DÍVIDA LÍQUIDA
-44,9% (vs 1T24)

ALAVANCAGEM
-0,72x (vs 1T24)

Q&A

**PARA PERGUNTAS AO VIVO, POR ÁUDIO,
LEVANTE A MÃO PARA ENTRAR NA FILA.**

**AO SER ANUNCIADO, UMA SOLICITAÇÃO PARA
ATIVAR SEU MICROFONE APARECERÁ NA TELA
E, ENTÃO, VOCÊ DEVE ATIVAR O SEU
MICROFONE PARA FAZER PERGUNTAS.**

**SE PREFERIR, ESCREVA SUA PERGUNTA
DIRETAMENTE NO ÍCONE DE Q&A NA PARTE
INFERIOR DA TELA.**



GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL  NO BRASIL

 **UNEFAN**

X3m

NWB
Network Brasil

 **rit dance**

 **studio 7.8**

ri.gruposbf.com.br | ri@gruposbf.com.br

 **José
Salazar**

 **Victoria
Machado**

 **Luna
Romeu**

 **João
Marques**

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.

SMML B3 | ICON B3 | IGC B3 | IGC-MN B3 | IGCT B3 | ITAG B3 | IBRA B3 | IGPTW B3

EARNINGS RELEASE

1Q25





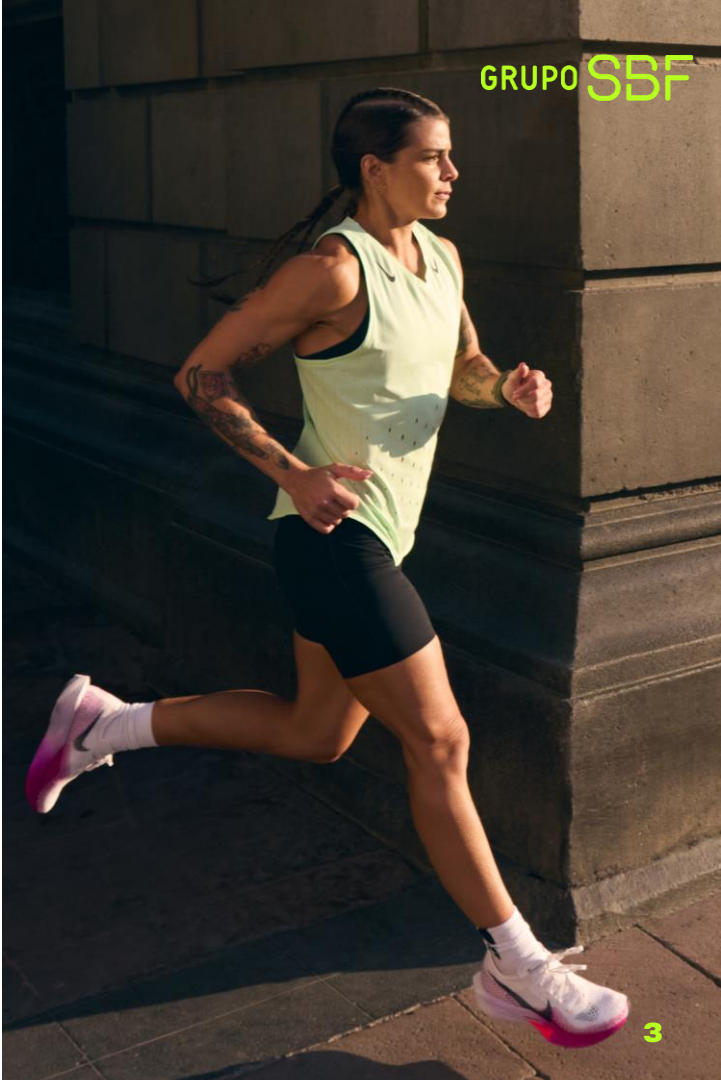
AGENDA

- > HIGHLIGHTS
- > 1Q25 RESULTS
- > Q&A

KEY MESSAGES

- **THE FIRST QUARTER OF 2025 FOR GRUPO SBF DEMONSTRATES THE DELIVERY OF PROFITABILITY ACROSS ITS BUSINESS UNITS, DRIVING THE EXPANSION OF BOTH GROSS PROFIT AND NET INCOME.**
- **NET REVENUE REACHED R\$ 1.6 BILLION, A 4.0% INCREASE VS 1Q24 AND GROSS PROFIT GREW 5.8% (VS 1Q24), TOTALING R\$ 772.3 MILLION WITH A GROSS MARGIN OF 49.7% (+0.9 P.P. VS 1Q24).**
- **REVENUE GROWTH IN THE MAIN CHANNELS, WITH A FOCUS ON PROFITABILITY IN A SCENARIO OF A STRONG COMPARISON BASE.**
- **HIGHLIGHT TO THE 40.6% INCREASE IN NET PROFIT TO R\$74.2 MILLION, WITH A NET MARGIN OF 4.8% (+1.3 PERCENTAGE POINTS VS 1Q24).**
- **EFFICIENT WORKING CAPITAL MANAGEMENT: IMPROVEMENT OF 19 DAYS IN THE FINANCIAL CYCLE (VS 1Q24), WITH A 7-DAY REDUCTION IN INVENTORIES AT FISIA.**
- **COMMITMENT TO A BALANCED CAPITAL STRUCTURE: LEVERAGE REDUCED TO 0.61X (COMPARED TO 1.33X IN 1Q24).**
- **BEGINNING OF A PERIOD OF REINVESTMENT IN STRATEGIC INITIATIVES TO ENABLE FUTURE GROWTH AND CONSOLIDATE LEADERSHIP IN THE SPORTS MARKET.**

GRUPO SBF



KEY NUMBERS | GRUPO SBF

ADJUSTED | EX-IFRS

GRUPO SBF

NET REVENUE

R\$1.6BN

+4.0% vs 1Q24

GROSS PROFIT

R\$772M

+5.8% vs 1Q24

GROSS MARGIN

49.7%

+0.9 P.P vs 1Q24

LTM25

NET REVENUE

R\$7.2BN

+2.8% vs LTM24

EBITDA

R\$144.5M

-9.2% vs 1Q24

EBITDA MARGIN

9.3%

-1.3 P.P vs 1Q24

NET PROFIT

R\$74.2M

+40.6% vs 1Q24

EBITDA

R\$757.6M

+19.8% vs LTM24

FINANCIAL CICLE

-19 DAYS

-13.3% vs 1Q24

NET DEBT

-R\$378.7M

-44.9% vs 1Q24

LEVERAGE

0.61x

-0.72x vs 1Q24

NET PROFIT

R\$439.0M

+66.5% vs LTM24



- › **R\$821.4M** IN NET REVENUE IN 1Q25, GROWTH OF **11.2%** VS 1Q24;
- › **DIGITAL NET REVENUE** REACHED **R\$177.4M** IN 1Q25, AN INCREASE OF **24.5%**, AND GMV (1P + 3P) GREW **20.4%** VS 1Q24;
- › **8.0%** GROWTH IN NET REVENUE FROM PHYSICAL STORES, TOTALING **R\$644.0M** IN 1Q24;
- › **PERFORMANCE BOOSTED BY STRATEGIC INITIATIVES** FOCUSED ON FULL-PRICE SALES, ASSERTIVE ASSORTMENT AND GREATER CONVERSION.
- › **GROSS MARGIN** OF **50.7%** IN 1Q25, AN EXPANSION OF **1.3 P.P.** VS 1Q24, BENEFITING FROM MORE RATIONAL MARKDOWNS, CONTROL OF OLD STOCK AND BETTER PRODUCT ALLOCATION;
- › **STRENGTHENING ITS PRESENCE IN BRAZILIAN SOCCER**, WITH “**PAULISTÃO**” AND “**COPINHA**” SPONSORSHIPS.



FISIA

- **NET REVENUE OF R\$825.4M IN 1Q25, DECREASE OF 5.9%, IMPACTED BY THE 18.9% REDUCTION IN WHOLESALE (WITH THE PROSPECT OF RECOVERY IN 2Q25).**
- **EVEN AGAINST A STRONG BASE OF COMPARISON IN THE DTC CHANNELS, FISIA WAS ABLE TO EXPAND ITS REVENUE (+1.5%), WITH THE HIGHLIGHT BEING THE 1P SEGMENT OF THE DIGITAL CHANNEL, WHICH GREW BY 5.8% VS 1Q24.**
- **R\$360.4M GROSS PROFIT IN 1Q25, WITH A STABLE GROSS MARGIN OF 43.7% (+0.3 P.P. VS 1Q24).**
- **COMBINED GROSS MARGIN OF 52.0% IN DTC CHANNELS (DIGITAL + PHYSICAL STORES), AN INCREASE OF 1.6 P.P. VS 1Q24, DEMONSTRATING THE CONTINUED STRATEGY OF REDUCING DISCOUNTS.**
- **REDUCTION OF 7 DAYS OF INVENTORY IN 1Q25 VS 1Q24, AND ACCUMULATED IMPROVEMENT OF 76 DAYS IN THE LAST TWO YEARS, SINCE 1Q23.**
- **A NEW RUNNING LINE WAS LAUNCHED, REFORMULATING THE PORTFOLIO IN THREE CATEGORIES (RESPONSIVENESS, STABILITY, COMFORT) TO IMPROVE THE EXPERIENCE OF RUNNERS.**



RESULTS

NET REVENUE AND GROSS PROFIT

R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

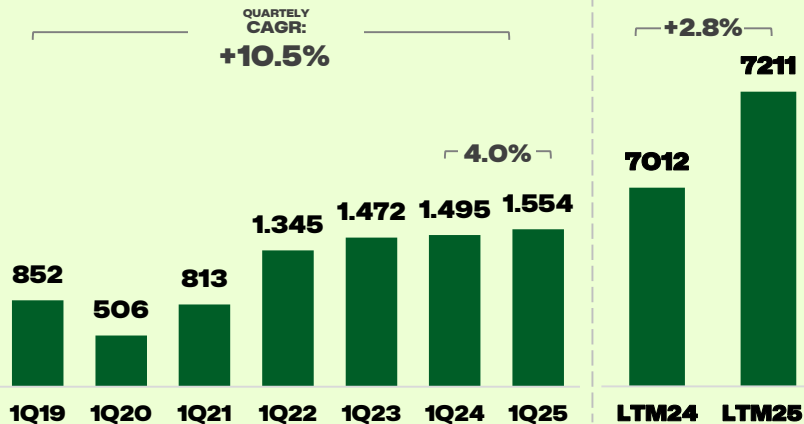
NET REVENUE

R\$1.6BN 1Q25

+4.0% VS 1Q24

R\$7.2BN LTM25

+2.8% VS LTM24



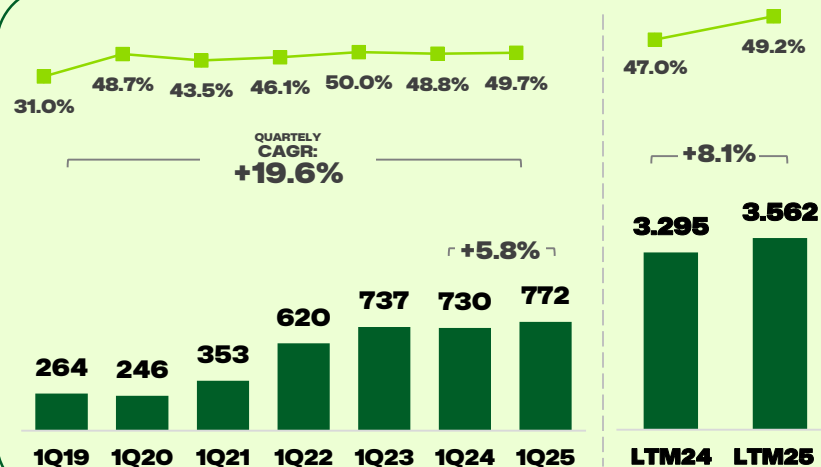
GROSS PROFIT

R\$772M 1Q25

49.7% GROSS MARGIN

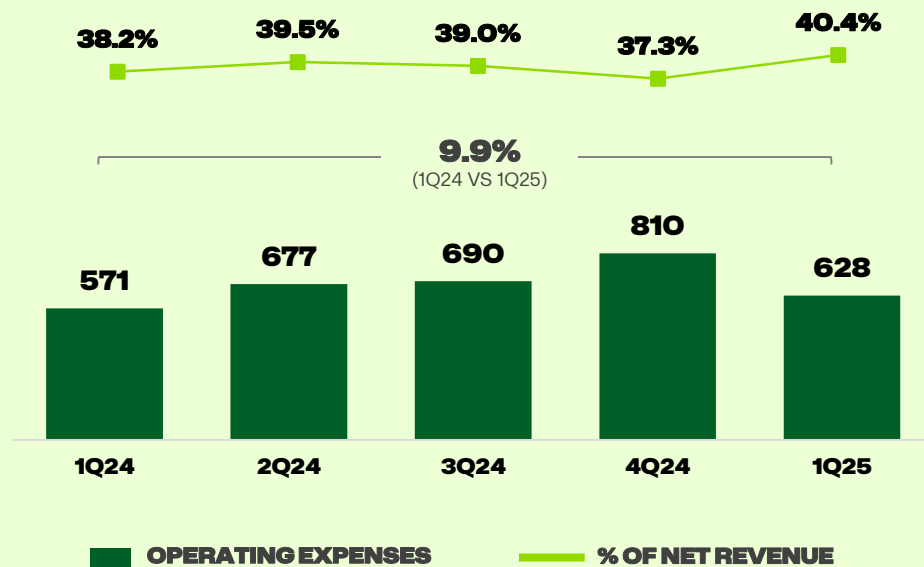
R\$3.6BN LTM25

49.2% GROSS MARGIN



OPERATING EXPENSES

R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS



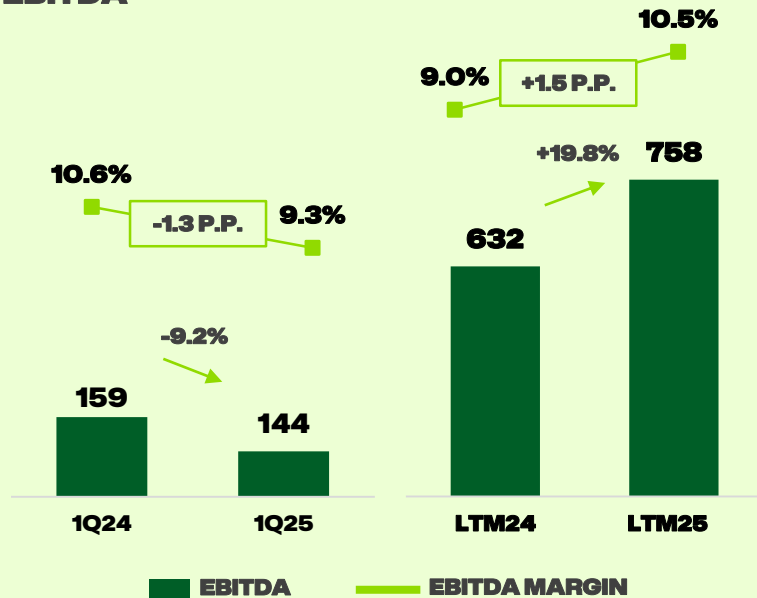
MAIN IMPACTS

- OPERATING EXPENSES REPRESENTED 40.4% OF NET REVENUE, AN INCREASE OF 2.2 P.P. (VS 1Q24)
- REDUCTION OF 18.9% IN FISIA'S WHOLESALE CHANNEL REDUCED THE DILUTION OF EXPENSES OVER REVENUE, GIVEN THE CHANNEL'S HIGHER PROPORTION OF FIXED COSTS.
- TEMPORARY DYNAMICS WITH RECOVERY EXPECTED FOR 2S25 (WHOLESALE RECOVERY).
- OTHER IMPACTS: HEADCOUNT INCREASE AT THE CENTAURO AND FISIA DISTRIBUTION CENTERS AND INVESTMENT IN OFFLINE AND PERFORMANCE MARKETING.
- G&A EXPENSES ACCOUNTED FOR 6.3% OF SALES, DOWN 0.5 P.P. (VS 1Q24).

EBITDA E NET PROFIT

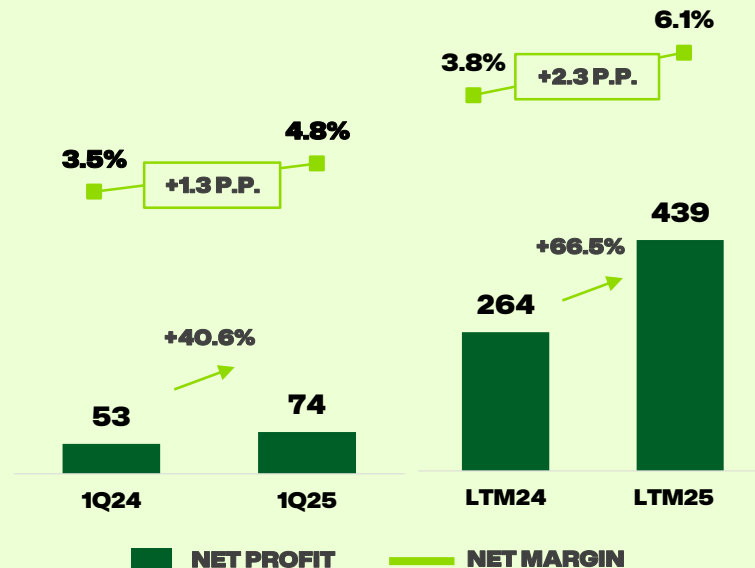
R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

EBITDA



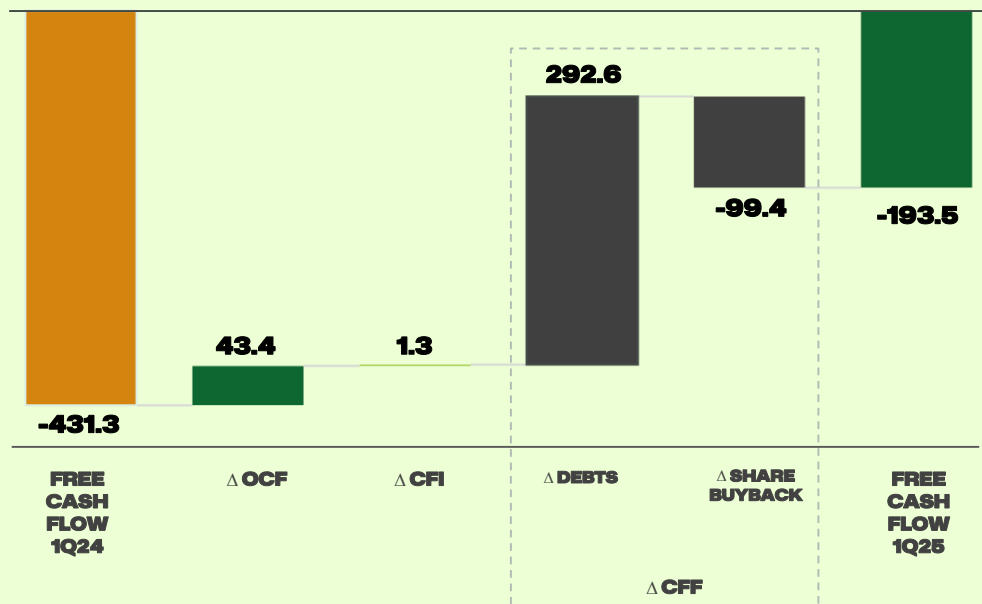
IN THE QUARTER, EBITDA WAS NEGATIVELY IMPACTED BY THE PERFORMANCE OF WHOLESALE IN THE PERIOD, WHICH RESULTED IN TEMPORARY OPERATIONAL DELEVERAGING.

NET PROFIT



IN THE QUARTER, NET INCOME WAS BOOSTED BY THE IMPROVEMENT IN FINANCIAL RESULTS (-64.9% VS 1Q24) AND A LOWER EFFECTIVE TAX RATE.

CASH FLOW MANAGEMENT (1Q25)



MAIN VARIATIONS

OCF

- > FROM -R\$ 28.9M IN 1Q24 TO R\$ 14.4M IN 1Q25;
- > BETTER WORKING CAPITAL MANAGEMENT ENABLED CASH GENERATION IN 1Q25, A PERIOD SEASONALLY CHARACTERIZED BY CASH CONSUMPTION.

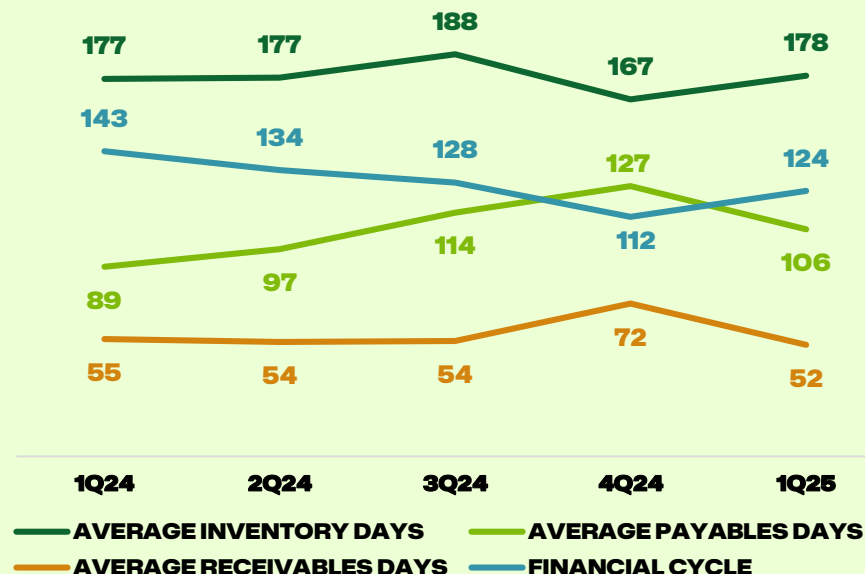
CFI

- > FROM -R\$ 39.9M IN 1Q24 TO -R\$ 38.7M IN 1Q25;
- > IMPACTED BY THE SMALL INCREASE IN CAPEX IN THE PERIOD.

CFF

- > FROM -R\$ 362.4M IN 1Q24 TO -R\$ 169.3M IN 1Q25;
- > PAYMENT OF R\$ 69.8M IN DEBT AND INTEREST IN 1Q25 AND R\$ 362.4M IN 1Q24;
- > THERE WAS NO FACTORING OF RECEIVABLES IN 1Q25;
- > SHARE BUYBACK OF R\$ 99.4 M IN 1Q25.

FINANCIAL CYCLE (DAYS)

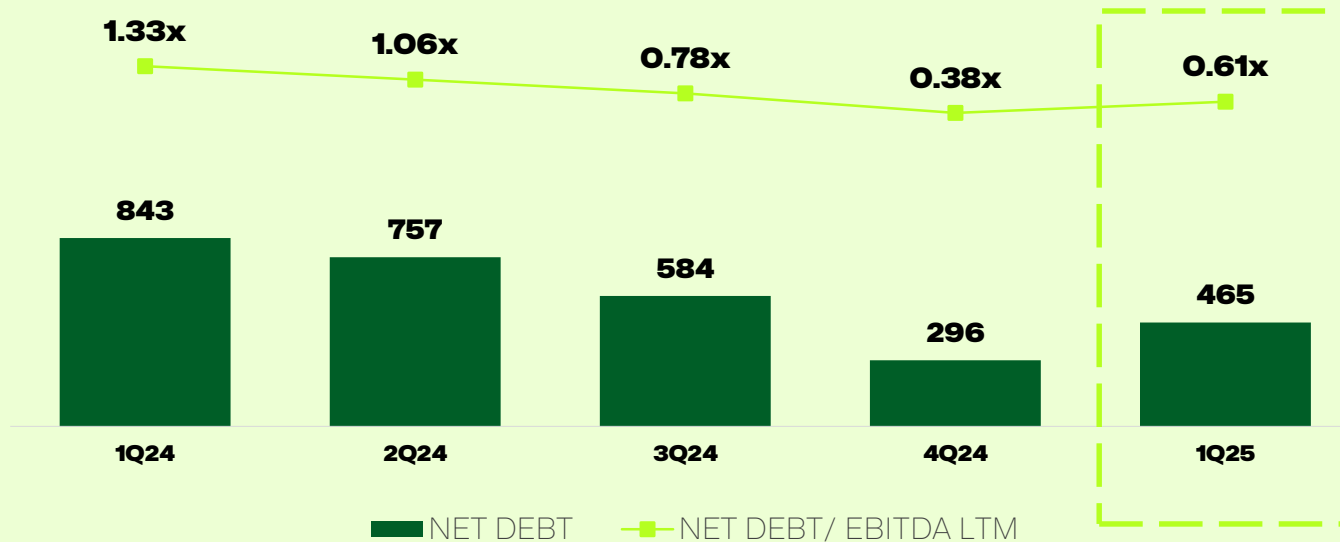


MAIN HIGHLIGHTS

VS 1Q24

- > **FINANCIAL CYCLE: -19 DAYS;**
- > **AVERAGE INVENTORY DAYS (+1 DAY): PURCHASES AT CENTAURO TO SUPPORT EXPECTED GROWTH FOR THE YEAR AND 7-DAY STOCK REDUCTION AT FISIA;**
- > **AVERAGE RECEIVABLES DAYS (-3 DAYS): DEMONSTRATING THE MAINTENANCE OF THE NEW POLICIES IMPLEMENTED IN 2024;**
- > **AVERAGE PAYABLES DAYS (+17 DAYS): IMPACT ON ACCOUNTS PAYABLE WITH THE NORMALIZATION OF PURCHASING DYNAMICS AT FISIA.**

FAST AND EFFECTIVE DELEVERAGING PROCESS WITHOUT LIQUIDITY EVENTS AND COMMITMENT TO A HEALTHY AND SUSTAINABLE LEVEL OF INDEBTEDNESS



NET DEBT
-44.9% (vs 1Q24)

LEVERAGE
-0.72x (vs 1Q24)

Q&A

FOR LIVE AUDIO QUESTIONS, RAISE YOUR HAND TO JOIN THE QUEUE.

WHEN ANNOUNCED, A REQUEST TO ACTIVATE YOUR MICROPHONE WILL APPEAR ON THE SCREEN, AND THEN YOU SHOULD TURN ON YOUR MICROPHONE TO ASK QUESTIONS.

ALTERNATIVELY, WRITE YOUR QUESTION DIRECTLY IN THE Q&A ICON AT THE BOTTOM OF THE SCREEN.



GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NO BRASIL

 **UNEFAN**

X3m

NWB
Network Brasil

 **rit dance**

 **studio 7.8**

ri.gruposbf.com.br/en | ri@gruposbf.com.br

 **José Salazar**

 **Victoria Machado**

 **Luna Romeu**

 **João Marques**

Legal Notice

The statements contained in this report regarding the Company's business outlook, projections and results and its growth potential are merely forecasts and are based on management's expectations regarding the Company's future. These expectations are highly dependent on changes in the market and in the general economic performance of the country, the sector and the international market, and are therefore subject to change.

SMLL B3 | ICON B3 | IGC B3 | IGC-MN B3 | IGCT B3 | ITAG B3 | IBRA B3 | IGPTW B3