

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T25



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T25

São Paulo, 11 de Agosto de 2025

O Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3), divulga seus resultados do segundo trimestre de 2025. As informações financeiras relativas aos períodos findos em 30 de Junho de 2025 e 2024 compreendem a empresa controladora Grupo SBF S.A. e suas controladas.

SBFG
B3 LISTED NM

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

12 de Agosto de 2025

11h (Brasília)
10h (Nova Iorque)
15h (Londres)

**CLIQUE PARA
ACESSAR**



DESTAQUES

- RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 1,8BI, CRESCIMENTO DE 6,1% VS. 2T24.
- LUCRO BRUTO DE R\$ 891,9M NO 2T25 (+4,6% VS. 2T24) COM MARGEM BRUTA DE 49,1% (-0,7 P.P.).
- LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 87,2M NO 2T25 (+19,1% VS. 2T24) E R\$ 452,9M NO LTM25 (+34,1% VS. LTM24) COM MARGEM LÍQUIDA DE 4,8% E 6,2% RESPECTIVAMENTE.
- RECEITA LÍQUIDA DA CENTAURO DE R\$ 940,7M (+9,4% VS. 2T24) - MAIOR NÍVEL EM UM 2º TRI. DESTAQUE PARA + 17,8% DO CANAL DIGITAL.
- CENTAURO COM LUCRO BRUTO DE R\$ 483,0M (+10,9% VS. 2T24) E MARGEM BRUTA DE 51,3% (+0,7 P.P.).
- DÍVIDA LÍQUIDA DE R\$ 506,1M NO 2T25 (-33,1% VS. 2T24). ALAVANCAGEM DE 0,68X NO 2T25 (REDUÇÃO DE 0,38X E EM LINHA COM O 1T25).
- RECEITA LÍQUIDA DA FISIA DA R\$ 1,0BI NO 2T25 (+5,6% VS. 2T24), COM DESTAQUE PARA A RETOMADA DO CANAL DE ATACADO (+4,4% VS. 2T24).
- EBITDA LTM25 DE R\$ 749,0M CRESCIMENTO DE 4,6% VS. LTM24, COM MARGEM DE 10,2% (+0,2 P.P.).
- MELHORA DE 11,0% NO CICLO FINANCEIRO (-15 DIAS VS. 2T24)

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Após um ciclo de desalavancagem bem-sucedido em 2023 e 2024, que reduziu a relação dívida líquida/EBITDA ajustada ex-IFRS de 1,19x para 0,38x ao final de 2024, iniciamos a partir do segundo trimestre de 2025, a execução de um novo plano estratégico focado no crescimento de nossas duas principais unidades de negócios: Centauro e Fisia.

Na Centauro, estamos direcionando investimentos para aprimorar a experiência de compra dos nossos consumidores. Nas lojas físicas, nossas prioridades são: (i) atendimento mais técnico e personalizado, (ii) sortimento mais amplo e assertivo, (iii) apresentação de produtos mais atrativa e (iv) benfeitorias e *refits*, sobretudo em lojas de gerações anteriores. No canal digital, avançamos em três frentes principais: (i) evolução contínua da plataforma tecnológica, (ii) fortalecimento da estratégia de multicanalidade e (iii) melhorias na apresentação dos produtos.

Ainda neste segundo trimestre, com o objetivo de ampliar o sortimento e garantir uma distribuição mais eficiente, reforçamos nossa estrutura comercial. Nomeamos diretores dedicados a categorias-chave, como calçados, vestuário, futebol e outras complementares (artes marciais, basquete, aventura, raquetes, entre outras), além de um diretor focado em marcas próprias e licenciadas.

Intensificamos o foco no atendimento ao cliente, com a contratação média de quatro novos atletas (colaboradores) por loja. Para dar suporte a essa expansão, e sob a nova liderança da diretoria de Recursos Humanos, estruturamos equipes regionais dedicadas ao recrutamento, seleção e capacitação técnica dos vendedores.

Para viabilizar o plano de reformas e melhorias nas lojas, fortalecemos a área de Engenharia e Arquitetura, que também passou a contar com nova liderança.

No final de junho, promovemos a maior convenção de vendas da história da Centauro, reunindo 600 colaboradores – incluindo 227 gerentes de loja de todas as regiões do Brasil. O objetivo foi inspirar, conectar e alinhar nossa liderança em torno da nova estratégia.

Na Fisia, agora sob nova liderança, seguimos comprometidos com as iniciativas alinhadas à estratégia global da Nike, com foco em: (i) recuperação do canal de atacado, (ii) fortalecimento da presença no futebol, (iii) implementação da nova estratégia para corrida, e (iv) manutenção da liderança em *lifestyle* com ajustes na demanda das franquias “Big 3”. Além disso, seguimos empenhados em melhorar a eficiência de estoques e ampliar a presença das lojas no modelo NDIS.

No canal de atacado, ao longo de 2024, adotamos diversas iniciativas para elevar o nível de serviço prestado aos nossos clientes. Entre elas, destacam-se: (i) reforço no time comercial, (ii) evolução do Portal – nossa plataforma de pedidos, (iii) retomada dos eventos de marca com foco em estratégia e apresentação de coleções, (iv) ajustes na segmentação de produtos e (v) redução nas remarcações de preços nos canais próprios.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em 2025, estamos aprofundando a execução do plano vigente e o fortalecimento da governança das coleções futuras. Reforçamos a equipe de *merchandising*, que atua na curadoria e seleção de coleções mais alinhadas às necessidades dos clientes, ampliamos o time comercial focado em clientes de futebol, destacamos uma equipe de tecnologia dedicada à aceleração do Portal e inauguraremos um *showroom* exclusivo para o atendimento aos nossos parceiros.

Com foco na priorização de suas categorias mais importantes – corrida e futebol – a Nike reformulou sua linha de tênis de *road running*, adotando uma proposta mais enxuta e intuitiva, construída a partir do *feedback* dos consumidores – que buscavam maior clareza na escolha do modelo ideal para seus treinos diários. A nova estratégia organiza o portfólio em três principais franquias:

- Pegasus: amortecimento responsivo para o uso diário;
- Structure: amortecimento com suporte e estabilidade;
- Vomero: máximo amortecimento, ideal para longas distâncias.

O primeiro destaque dessa abordagem foi o lançamento do Vomero 18, que teve excelente aceitação e cresceu 46% em vendas em relação ao segundo trimestre de 2024.

Em futebol, expandimos nossa presença no cenário nacional com a renovação da parceria com o Sport Club Corinthians Paulista por mais 10 anos e temos a expectativa de assinar mais contratos de patrocínio. Para sustentar essa expansão, reforçamos a área de *Sports Marketing*, responsável pelo relacionamento com os clubes e pela prospecção de novas equipes e atletas. Em maio, lançamos os novos uniformes exclusivos da Seleção Brasileira Feminina, nas cores amarela e azul – a terceira edição dedicada à equipe, após as versões de 2019 e 2023.

Com a proximidade da Copa do Mundo de 2026, um momento de alta visibilidade para nossas marcas, somado a novos contratos de patrocínio e às iniciativas em andamento, estamos confiantes de que a Companhia estará preparada para capturar as oportunidades de crescimento em um ano com um calendário esportivo altamente relevante.

RESULTADOS 2T25

A respeito dos resultados apresentados no segundo trimestre de 2025, a receita líquida consolidada do Grupo SBF totalizou R\$ 1,8 bilhão, representando um crescimento de 6,1% em comparação com o 2T24. O lucro bruto consolidado atingiu R\$ 891,9 milhões, com um crescimento de 4,6%, e a margem bruta consolidada alcançou 49,1%, apresentando uma compressão de 0,7 ponto percentual em relação ao 2T24, impactada principalmente pela Fisia, dada a variação cambial.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Apesar do crescimento da receita, o EBITDA ajustado (ex-IFRS) foi de R\$ 167,4 milhões, apresentando uma retração de 4,9% em comparação com o 2T24, refletindo os investimentos realizados no trimestre detalhados na página anterior. A margem EBITDA atingiu 9,2%, com uma compressão de 1,1 ponto percentual. Mesmo com a retração no EBITDA, o lucro líquido ajustado (ex-IFRS) alcançou R\$ 87,2 milhões no trimestre (margem de 4,8%), representando um crescimento de 19,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Este resultado foi beneficiado principalmente pela implementação do incentivo fiscal de ICMS no canal de lojas físicas da Fisia, em decorrência da distribuição de produtos por meio do centro de distribuição próprio em Extrema-MG.

Seguimos com uma estrutura de capital adequada, atingindo alavancagem de 0,68x no 2T25, patamar que se mantém em linha com o apresentado no 1T25 e representa uma redução de 0,38x frente ao 2T24. É importante ressaltar que, mesmo com o plano estratégico em andamento, pretendemos manter o indicador em um patamar confortável e seguro, especialmente diante do cenário macroeconômico brasileiro.

Reforçando o foco da Companhia em manter níveis saudáveis de endividamento, reduzimos a dívida líquida em 33,1% (vs. 2T24), totalizando R\$ 506,1 milhões no 2T25. Adicionalmente, em julho, concluímos uma nova emissão de debêntures no valor de R\$ 500 milhões, com prazo de vencimento de 5 anos. Emitida a um custo de CDI + 0,85%, abaixo da média das emissões anteriores, esta operação impacta positivamente o custo médio da dívida.

No trimestre, observamos também uma melhora de 15 dias no ciclo financeiro, beneficiada pelo aumento de 27 dias no contas a pagar que, assim como nos trimestres anteriores, é explicado pela normalização da dinâmica de compras da Fisia. Por outro lado, observa-se um aumento de 9 dias nos estoques, explicado pelo volume mais alto de compras da Centauro, acompanhando o plano de crescimento de vendas. Apesar desse aumento, a qualidade do estoque da Centauro é um destaque, que atingiu um dos menores patamares de estoque antigo, com uma redução de -3,6 p.p. em comparação com junho/2024.

Em nossas unidades de negócio:

A Centauro completou 44 anos de existência no dia 1º de abril de 2025 e, em mais um trimestre, entregou resultados consistentes. O faturamento da Centauro no 2T25 registrou o maior patamar para um segundo trimestre em sua história. A receita líquida totalizou R\$ 940,7 milhões, representando um crescimento de 9,4% em relação ao 2T24. Esse crescimento foi acompanhado de uma expansão de 10,9% de lucro bruto e 0,7 p.p. de margem bruta, demonstrando o compromisso da Centauro com a rentabilidade.

Em detalhe por canal, as lojas físicas da Centauro registraram receita líquida de R\$ 713,8 milhões, crescimento de 7,0% vs. o 2T24, com *same store sales* de 10,6% vs. o mesmo período de 2024. Já o canal digital apresentou receita líquida de R\$ 226,9 milhões, com crescimento de 17,8% versus o 2T24.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A Fisia registrou receita líquida de R\$ 1,0 bilhão, com crescimento de 5,6% em comparação com o 2T24. Apesar desse avanço na receita, o lucro bruto da Fisia atingiu R\$ 423,5 milhões, apresentando uma retração de 2,8%, e sua margem bruta foi de 40,5%, uma compressão de 3,5 pontos percentuais em relação ao 2T24. Esta compressão foi influenciada principalmente pela desvalorização do real em 2024, que impactou o custo de importação dos produtos, mas foi parcialmente compensado pela utilização dos novos incentivos fiscais.

No trimestre, a Fisia apresentou crescimento em todos os canais; o atacado, em particular, demonstrou recuperação *vs.* o primeiro trimestre do ano e cresceu 4,4% em comparação com o 2T24. As lojas físicas da Nike (NDIS + NVS) expandiram 8,2%, com *same store sales* de 10,7%, e o canal digital registrou um aumento de 5,1%, ambos em relação ao mesmo período do ano anterior.

Além disso, no trimestre, a Fisia abriu uma nova loja no formato NVS no Outlet Santa Maria em Ribeirão Preto, e realizou a expansão da NVS no Outlet Premium em Itupeva, que apresentou crescimento de 44,9% *vs.* o 2T24 desde a reinauguração.

Finalmente, reforçamos nosso compromisso com a execução do plano estratégico que se inicia neste ano, fundamental para o crescimento do Grupo SBF no médio e longo prazo. Este novo ciclo de investimentos, focado em alavancar oportunidades futuras e fortalecer nossas unidades de negócio, visa impulsionar o desempenho e gerar valor sustentável para todos os nossos acionistas, colaboradores e parceiros.

A Diretoria
GRUPO SBF

RECEITA BRUTA E INDICADORES OPERACIONAIS

CENTAURO R\$ MIL	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
Receita Bruta ¹	1.203.891	1.072.882	12,2%	2.247.646	1.999.599	12,4%
Lojas Físicas	910.387	825.299	10,3%	1.727.023	1.569.735	10,0%
Plataforma Digital	293.503	247.583	18,5%	520.623	429.864	21,1%
Nº de Lojas – Centauro	227	226	0,4%	227	226	0,4%
Área de Vendas - Centauro (m²)	234.551	233.615	0,4%	234.551	233.615	0,4%
FISIA R\$ MIL	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
Receita Bruta ¹	1.318.193	1.253.239	5,2%	2.359.499	2.359.986	0,0%
Atacado	463.972	431.244	7,6%	788.835	825.897	-4,5%
Plataforma Digital	508.662	482.785	5,4%	937.790	909.847	3,1%
Lojas Físicas	345.559	339.210	1,9%	632.874	624.243	1,4%
Share vendas DTC ²	52,2%	51,7%	+0,5 p.p.	53,5%	51,0%	+2,5 p.p.
Nº de Lojas - Nike Value	38	37	2,7%	38	37	2,7%
Área de Vendas - Nike Value (m²)	42.832	41.832	2,4%	42.832	41.832	2,4%
Nº de Lojas - Nike Direct Inline	9	9	0,0%	9	9	0,0%
Área de Vendas - Nike Direct Inline (m²)	5.603	5.603	0,0%	5.603	5.603	0,0%
GRUPO SBF R\$ MIL	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
Receita Bruta ¹ Total	2.297.903	2.156.317	6,6%	4.263.177	4.038.896	5,6%
Receita Bruta ¹ Centauro	1.203.891	1.072.882	12,2%	2.247.646	1.999.599	12,4%
Receita Bruta ¹ Fisia	1.318.193	1.253.239	5,2%	2.359.499	2.359.986	0,0%
(+) Eliminação intercompany	-224.180	-169.804		-343.968	-320.689	
Share de vendas no digital	34,9%	33,9%	+1,0 p.p.	34,2%	33,2%	+1,0 p.p.

SAME STORE SALES (SSS)

CENTAURO	2T25	2T24	1S25	1S24	FISIA	2T25	2T24	1S25	1S24
SSS total (lojas + digital) ³	10,7%	6,4%	11,8%	5,7%	SSS total (NVS + digital) ³	7,4%	4,8%	3,3%	6,9%
SSS loja	10,6%	8,0%	10,7%	5,9%	SSS Nike Value Store	5,2%	0,6%	1,2%	5,1%
GMV Digital (1P + 3P) ⁴	10,9%	2,5%	15,0%	5,2%	GMV Digital	5,4%	8,3%	3,1%	8,3%
GMV - share da venda total	28,2%	28,2%	27,2%	26,5%					



(1) Receita Bruta excluindo devolução de mercadorias;

(2) DTC considera receitas provenientes das lojas físicas e da modalidade 1P da plataforma digital;

(3) SSS (*Same Store Sales*) significa a variação da nossa receita desconsiderando a receita de lojas fechadas para reforma ou que não haviam sido inauguradas nos meses equivalentes dos dois períodos analisados;

(4) GMV ou *Gross Merchandise Value*: receita de venda de mercadorias, incluindo *marketplace*.

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS

Os resultados **ajustados** desconsideram os efeitos não recorrentes e quando sinalizado com “ex-IFRS” desconsideram também os impactos do IFRS-16 para melhor representar a realidade econômica do negócio e viabilizar comparação com o resultado histórico da Companhia.

CONSOLIDADO R\$ MIL	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
Receita Bruta ¹	2.297.903	2.156.317	6,6%	4.263.177	4.038.896	5,6%
Receita Líquida	1.817.700	1.713.937	6,1%	3.372.059	3.209.156	5,1%
Lucro Bruto	891.908	852.815	4,6%	1.664.247	1.583.067	5,1%
Margem Bruta	49,1%	49,8%	-0,7 p.p	49,4%	49,3%	0,1 p.p
EBITDA	213.015	218.550	-2,5%	437.743	452.525	-3,3%
Margem EBITDA	11,7%	12,8%	-1,1 p.p	13,0%	14,1%	-1,1 p.p
Lucro Líquido	46.468	228.917	-79,7%	113.783	266.805	-57,4%
Margem Líquida	2,6%	13,4%	-10,8 p.p	3,4%	8,3%	-4,9 p.p
EBITDA ajustado	242.780	247.573	-1,9%	464.892	481.116	-3,4%
Margem EBITDA ajustada	13,4%	14,4%	-1,0 p.p	13,8%	15,0%	-1,2 p.p
Lucro Líquido ajustado	77.654	78.357	-0,9%	146.917	120.432	22,0%
Margem Líquida ajustada	4,3%	4,6%	-0,3 p.p	4,4%	3,8%	0,6 p.p
EBITDA ajustado (ex-IFRS)	167.392	175.960	-4,9%	311.867	335.154	-6,9%
Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)	9,2%	10,3%	-1,1 p.p	9,2%	10,4%	-1,2 p.p
Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)	87.175	73.223	19,1%	161.391	126.000	28,1%
Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)	4,8%	4,3%	0,5 p.p	4,8%	3,9%	0,9 p.p
POR UNIDADE DE NEGÓCIO R\$ MIL	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
CENTAURO Receita Bruta ¹	1.203.891	1.072.882	12,2%	2.247.646	1.999.599	12,4%
Receita Líquida	940.682	859.854	9,4%	1.762.119	1.598.644	10,2%
Lucro Bruto	482.985	435.395	10,9%	899.687	800.028	12,5%
Margem Bruta	51,3%	50,6%	0,7 p.p	51,1%	50,0%	1,1 p.p
FISIA Receita Bruta ¹	1.318.193	1.253.239	5,2%	2.359.499	2.359.986	0,0%
Receita Líquida	1.046.598	990.632	5,6%	1.871.961	1.868.089	0,2%
Lucro Bruto	423.495	435.574	-2,8%	783.885	816.783	-4,0%
Margem Bruta	40,5%	44,0%	-3,5 p.p	41,9%	43,7%	-1,8 p.p



(1) Receita Bruta excluindo devolução de mercadorias

AJUSTES NÃO RECORRENTES

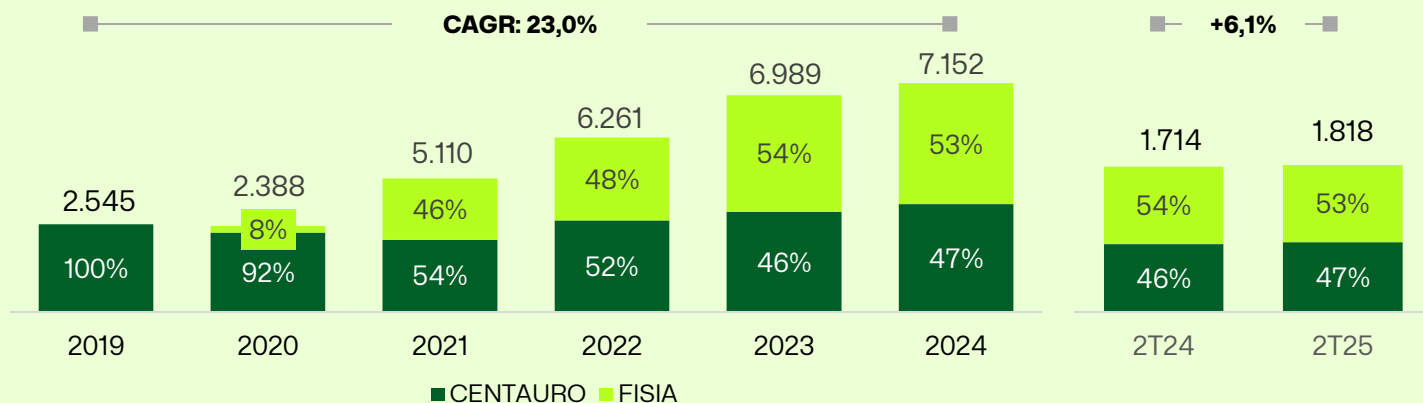
Os resultados **ajustados** apresentados nesse relatório desconsideram os efeitos não recorrentes apresentados abaixo para melhor representar a realidade econômica do negócio e viabilizar comparação com o resultado histórico da Companhia.

GRUPO SBF	2T25	1S25
R\$ MIL		
Efeitos contábeis de aquisição (PPA) – Despesas	-3.935	-7.870
Plano de Opção / Não-caixa (SOP)	-2.223	-905
Reestruturação organizacional	31.340	31.340
Créditos, Débitos, Provisões Tributárias e Outras – Despesas	4.583	4.583
Impacto dos efeitos não recorrentes no EBITDA	29.765	27.149
EBITDA	213.015	437.743
EBITDA Ajustado	242.780	464.892
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>13,4%</i>	<i>13,8%</i>
EBITDA (ex-IFRS)	137.627	284.718
EBITDA Ajustado (ex-IFRS)	167.392	311.867
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>9,2%</i>	<i>9,2%</i>
Efeitos contábeis de aquisição (PPA) - Depreciação e Amortização	4.619	9.237
Créditos, Débitos, Provisões Tributárias e Outras – Resultado Financeiro	-7.594	-7.594
Impacto dos efeitos não recorrentes no Imposto de Renda	4.396	4.342
Impacto dos efeitos não recorrentes no Lucro Líquido	31.186	33.134
Lucro Líquido	46.468	113.783
Lucro Líquido ajustado	77.654	146.917
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>4,3%</i>	<i>4,4%</i>
Lucro Líquido (ex-IFRS)	55.989	128.258
Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)	87.175	161.391
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>4,8%</i>	<i>4,8%</i>

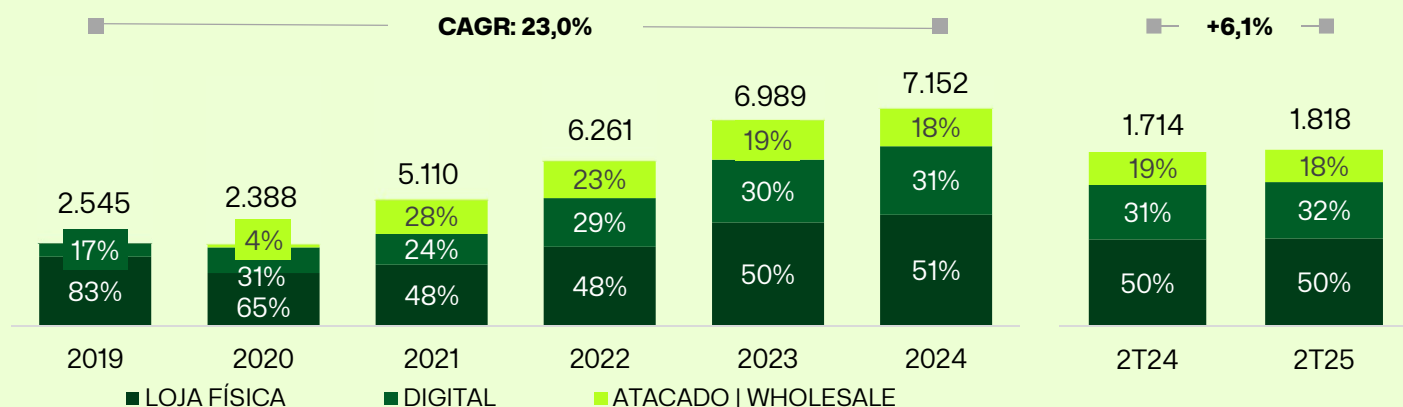
DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

R\$M

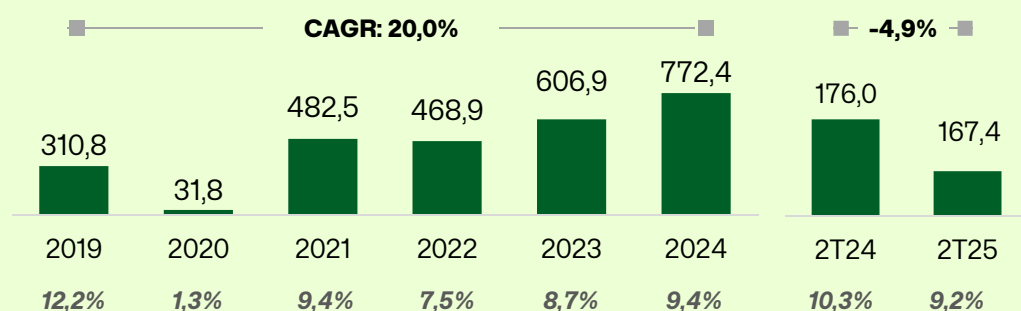
RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR BU



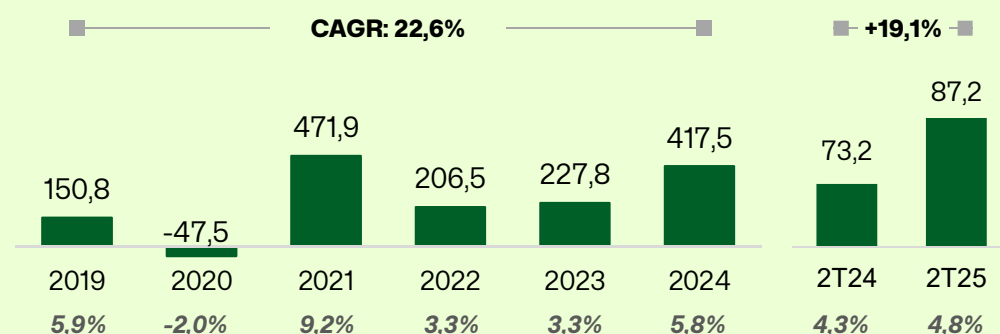
RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR CANAL



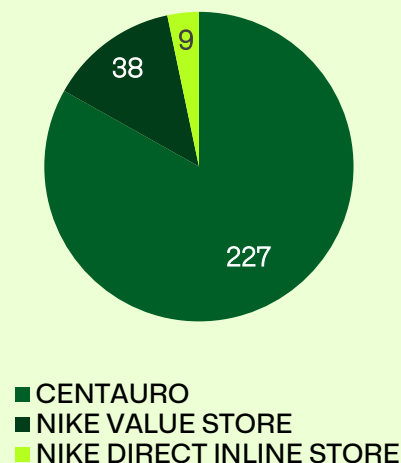
EBITDA AJUSTADO (EX-IFRS) E MARGEM EBITDA



LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (EX-IFRS) E MARGEM LÍQUIDA



FOOTPRINT 274 LOJAS NO BRASIL





DESEMPENHO FINANCEIRO

- Conforme sinalizado ao longo desse relatório, os resultados serão explicados **desconsiderando o impacto do IFRS 16** nas despesas operacionais, no EBITDA, no resultado financeiro e no lucro líquido, tanto para o período de 2024 quanto de 2025. Com esse ajuste é possível analisar a companhia considerando a despesa de aluguel como despesa operacional.
- Os resultados **ajustados** apresentados nesse relatório desconsideram os efeitos não recorrentes listados na página 09. Para o segundo trimestre do ano de 2025, desconsideram-se os efeitos não recorrentes apresentados no release do 2T24.
- 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	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
CENTAURO	940.682	859.854	9,4%	1.762.119	1.598.644	10,2%
Lojas Físicas	713.786	667.231	7,0%	1.357.831	1.263.521	7,5%
Plataforma Digital	226.897	192.623	17,8%	404.288	335.123	20,6%
FISIA	1.046.598	990.632	5,6%	1.871.961	1.868.089	0,2%
Atacado	364.496	349.147	4,4%	624.677	669.945	-6,8%
Plataforma Digital	406.614	386.846	5,1%	751.031	728.100	3,1%
Lojas Físicas	275.488	254.639	8,2%	496.253	470.044	5,6%
(+) Eliminação intercompany	-169.580	-136.548		-262.020	-257.577	
GRUPO SBF	1.817.700	1.713.937	6,1%	3.372.059	3.209.156	5,1%

CENTAURO

No segundo trimestre de 2025, a Centauro atingiu R\$ 940,7 milhões de receita líquida, expansão de 9,4% *vs.* o 2T24, com *same store sales* de 10,7%. No acumulado do ano, a receita líquida alcançou R\$ 1,8 bilhão, crescendo 10,2% *vs.* o mesmo período de 2024. O faturamento por m², considerando lojas físicas e canal digital, cresceu 10,6% no 2T25 em comparação ao 2T24. A Centauro registrou crescimento em seus dois canais, o que demonstra consistência com as iniciativas de crescimento realizadas.

A receita líquida das lojas físicas atingiu R\$ 713,8 milhões, crescimento de 7,0% *vs.* 2T24 com *same store sales* de 10,6%. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 1,4 bilhão de receita líquida, crescendo 7,5% *vs.* o mesmo período de 2024. No trimestre, o resultado foi impulsionado pelo crescimento de 14,4% na categoria de calçados e de 13,5% na categoria de vestuário, em comparação com o 2T24. O crescimento em calçados foi observado em todos os segmentos, com destaque para tênis de alta performance de corrida, casuais e caminhada. Já o vestuário foi beneficiado pela performance da coleção de inverno e dos produtos de marcas próprias, principalmente da OXER. Adicionalmente, observou-se um incremento de 6,4% no ticket médio, acompanhado de um crescimento de 8,0% no volume de unidades vendidas.

Já o canal digital alcançou receita líquida de R\$ 226,9 milhões no 2T25, com um crescimento de 17,8% em relação ao 2T24. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 404,3 milhões de receita líquida, crescimento de 20,6% *vs.* o mesmo período de 2024. O desempenho foi impulsionado pelo crescimento de 22,3% das vendas na modalidade 1P e pelo ganho de 1,8 p.p. na participação de vendas via aplicativo, que alcançou 58,5% - sua maior participação histórica. Campanhas como as de Dia das Mães e Dia dos Namorados também contribuíram positivamente para o resultado.

RECEITA LÍQUIDA

FISIA

A Fisia apresentou receita líquida de R\$ 1,0 bilhão no segundo trimestre de 2024, expansão de 5,6% vs. o 2T24, com crescimento em todos os canais. No acumulado do ano, a Fisia atingiu R\$ 1,9 bilhão, em linha com o mesmo período de 2024.

A receita líquida das lojas físicas alcançou R\$ 275,5 milhões no trimestre, um crescimento de 8,2% vs. o 2T24. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 496,3 milhões, expansão de 5,6% vs. o mesmo período de 2024. Ambos os modelos de loja registraram aumento no ticket médio (10,6% em NVS e 9,5% em NDIS, vs. o 2T24) e apresentaram boa performance nas vendas dos produtos de inverno. Destaca-se também o crescimento da categoria de corrida em NDIS, tanto em calçados quanto em vestuário, o que reflete a compra inicial de sortimento alinhada à nova estratégia da Nike para a categoria.

A receita líquida da plataforma digital (1P e 3P) da Fisia atingiu R\$ 406,6 milhões no trimestre, crescimento de 5,1% em relação ao 2T24. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 751,0 milhões de receita líquida, expansão de 3,1% vs. o mesmo período de 2024. No trimestre, destaca-se o incremento de 6,5% no ticket médio do canal e o crescimento de 11,2% nas vendas da modalidade 1P. Adicionalmente, os resultados de ações comerciais, com destaque para o Dia dos Namorados, também contribuíram para o desempenho.

O canal de atacado registrou receita líquida de R\$ 364,5 milhões no 2T25, crescimento de 4,4% vs. o 2T24. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 624,7 milhões de receita líquida, retração de 6,8% vs. o mesmo período de 2024. Conforme abordado nos últimos trimestres, a perspectiva para o canal de atacado é de recuperação gradual ao longo do ano, com base nos pedidos já realizados em 2024/2025, que não apresentaram cancelamentos. Neste trimestre, o crescimento do canal foi influenciado positivamente por pedidos mais consistentes, pelo melhor atendimento aos clientes e pelo aumento das vendas para a Centauro.

LUCRO BRUTO

R\$ MIL	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
CENTAURO						
Lucro Bruto	482.985	435.395	10,9%	899.687	800.028	12,5%
Margem Bruta	51,3%	50,6%	0,7 p.p	51,1%	50,0%	1,1 p.p
FISIA						
Lucro Bruto	423.495	435.574	-2,8%	783.885	816.783	-4,0%
Margem Bruta	40,5%	44,0%	-3,5 p.p	41,9%	43,7%	-1,8 p.p
(+) Eliminação intercompany	-14.572	-18.155		-19.324	-33.744	
GRUPO SBF						
Lucro Bruto	891.908	852.815	4,6%	1.664.247	1.583.067	5,1%
Margem Bruta	49,1%	49,8%	-0,7 p.p	49,4%	49,3%	0,1 p.p

CENTAURO

No segundo trimestre de 2025, o lucro bruto da Centauro totalizou R\$ 483,0 milhões, com crescimento de 10,9% vs. o 2T24. A margem bruta da Centauro atingiu 51,3% – margem histórica em um segundo trimestre – expansão de 0,7 p.p. vs. o 2T24. No acumulado do ano, o lucro bruto da Centauro alcançou R\$ 899,7 milhões, crescimento de 12,5% em comparação com o mesmo período do ano anterior, com margem de 51,1% e expansão de 1,1 p.p.

A expansão da margem em ambos os canais da Centauro em relação ao 2T24 (1,0 p.p. nas lojas físicas e 0,2 p.p. no digital) reflete a boa qualidade do estoque da rede, possibilitando o incremento de vendas a preço cheio. Adicionalmente, a ampliação do mix de produtos 1P e a boa performance dos produtos de inverno, sem necessidade de remarcações, também contribuíram para esse resultado.

FISIA

O lucro bruto da Fisia apresentou retração de 2,8% vs. o 2T24, totalizando R\$ 423,5 milhões no trimestre. A margem bruta da Fisia alcançou 40,5% no 2T25, retração de 3,5 p.p. em relação ao 2T24. No acumulado do ano, o lucro bruto da Fisia atingiu R\$ 783,9 milhões, uma retração de 4,0% em comparação com o mesmo período do ano anterior, com margem de 41,9% e retração de 1,8 p.p.

A partir desse trimestre, foi observado o impacto decorrente da desvalorização do real frente ao dólar em 2024, que elevou o custo das mercadorias importadas pela Fisia (aproximadamente 55% do CMV). Esse impacto foi parcialmente compensado pela viabilização do incentivo fiscal de ICMS para as lojas físicas, que teve início em abril/25. Desconsiderando os efeitos da variação cambial e do novo incentivo fiscal, a compressão da margem bruta seria de 1,4 p.p., reflexo de uma margem menor no canal atacado em função do cenário competitivo.

DESPESAS OPERACIONAIS

AJUSTADO

R\$ MIL	2T25 ajustado	2T24 ajustado	Δ(%)	1S25 ajustado	1S24 ajustado	Δ(%)
Despesas Operacionais	-649.128	-605.244	7,3%	-1.199.355	-1.101.952	8,8%
% Receita Líquida	35,7%	35,3%	0,4 p.p	35,6%	34,3%	1,3 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-75.387	-71.612	5,3%	-153.024	-145.962	4,8%
Despesas Operacionais (ex-IFRS)	-724.515	-676.855	7,0%	-1.352.380	-1.247.914	8,4%
% Receita Líquida	39,9%	39,5%	0,4 p.p	40,1%	38,9%	1,2 p.p
Vendas (ex-IFRS)	-606.438	-543.126 ¹	11,7%	-1.141.344	-1.024.052 ¹	11,5%
% Receita Líquida	33,4%	31,7%	1,7 p.p	33,8%	31,9%	1,9 p.p
Gerais e Administrativas (ex-IFRS)	-117.308	-137.914 ¹	-14,9%	-215.361	-239.587 ¹	-10,1%
% Receita Líquida	6,5%	8,0%	-1,5 p.p	6,4%	7,5%	-1,1 p.p
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas (ex-IFRS)	-770	4.185	-118,4%	4.326	15.725	-72,5%

 Despesas operacionais apresentadas excluindo Depreciação e Amortização.

(1) Houve a realocação de um efeito não recorrente do 2T24 no valor de R\$ 78,5 milhões. O valor foi realocado da linha de Despesas com Vendas para a linha de Despesas Gerais e Administrativas. O valor total do SG&A não teve alterações.

No segundo trimestre de 2025, o SG&A (ex-IFRS) representou 39,9% da receita líquida, incremento de 0,4 pontos percentuais em relação ao 2T24.

Conforme explicado na mensagem da administração, a Companhia iniciou os investimentos nas lojas físicas da Centauro, e o impacto nas despesas operacionais já foi percebido neste trimestre.

As despesas com vendas apresentaram expansão de 11,7% em relação ao 2T24, refletindo principalmente o aumento do quadro de funcionários. A Centauro adicionou, em média, 4 pessoas por loja – entre vendedores, assistentes e supervisores – garantindo maior eficiência na execução de processos administrativos e que a área de vendas esteja sempre assistida. Além disso, desde o primeiro trimestre do ano, o time comercial da Centauro também foi reforçado por meio de novas lideranças sêniores para as categorias prioritárias, impactando a linha de pessoal em vendas.

A linha de publicidade e propaganda também contou com incremento em relação ao 2T24, impactada principalmente pela realização da convenção de vendas da Centauro (maior da sua história) e pelo aumento na linha de *royalties* devido a desvalorização cambial na Fisia.

Em contrapartida, as despesas administrativas apresentam queda de 14,9%, reflexo do menor provisionamento de remuneração variável no 2T25. Tal variação se deve ao fato de que, no mesmo período do ano anterior (2T24), o montante provisionado foi maior, dada a projeção de um atingimento de metas acima do esperado para o ano. Dessa forma, as despesas gerais e administrativas representaram 6,5% da receita líquida, redução de 1,5 p.p. em comparação com o 2T24, minimizando o impacto dos investimentos descritos acima.

EBITDA

AJUSTADO

R\$ MIL	2T25 ajustado	1T24 ajustado	Δ(%)	1S25 ajustado	1S24 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido	77.654	78.357	-0,9%	146.917	120.432	22,0%
(+) Imposto de renda e CSS	8.830	-16.113	154,8%	6.955	-30.414	122,9%
(+) Resultado financeiro líquido	-70.103	-56.578	23,9%	-120.723	-133.862	-9,8%
(+) Depreciação e amortização	-103.853	-96.525	7,6%	-204.207	-196.409	4,0%
(=) EBITDA	242.780	247.573	-1,9%	464.892	481.116	-3,4%
Margem EBITDA	13,4%	14,4%	-1,0 p.p	13,8%	15,0%	-1,2 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-75.387	-71.612	5,3%	-153.024	-145.962	4,8%
EBITDA (ex-IFRS)	167.392	175.960	-4,9%	311.867	335.154	-6,9%
Margem EBITDA (ex-IFRS)	9,2%	10,3%	-1,1 p.p	9,2%	10,4%	-1,2 p.p

R\$ MIL	LTM25 ajustado	LTM24 ajustado	Δ(%)
EBITDA (ex-IFRS)	749.072	716.018	4,6%
Margem EBITDA (ex-IFRS)	10,2%	10,0%	0,2 p.p

O EBITDA do Grupo SBF totalizou R\$ 167,4 milhões no segundo trimestre de 2025, retração de 4,9% vs. o mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA alcançou 9,2%, retração de 1,1 pontos percentuais vs. o 2T24. No período acumulado dos últimos 12 meses, o EBITDA expandiu 4,6% e a margem EBITDA atingiu 10,2% (+0,2 p.p. vs. LTM24).

Apesar do crescimento da receita em todos os canais, tanto na Centauro quanto na Fisia, o EBITDA foi pressionado principalmente pelo (i) impacto cambial que afetou o CMV e as despesas com *royalties* na Fisia, e (ii) pela desalavancagem operacional com as despesas adicionais na Centauro no âmbito do novo planejamento estratégico (conforme explicado na seção de Despesas Operacionais).

É importante reforçar que os indicadores demonstrados acima desconsideram os impactos não recorrentes citados na página 9.

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

AJUSTADO

R\$ MIL	2T25 ajustado	2T24 ajustado	Δ(%)	1S25 ajustado	1S24 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido	77.654	78.357	-0,9%	146.917	120.432	22,0%
<i>Margem Líquida</i>	4,3%	4,6%	-0,3 p.p	4,4%	3,8%	0,6 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-75.387	-71.612	5,3%	-153.024	-145.962	4,8%
(+) Depreciação e Amortização Direito de Uso (IFRS16)	50.086	40.771	22,8%	97.212	94.319	3,1%
(+) Despesas Financeiras Direito de Uso (IFRS16)	36.288	26.496	37,0%	71.244	59.177	20,4%
(+) Imposto de Renda (IFRS16)	-1.466	-788	86,1%	-956	-1.966	-51,4%
Lucro Líquido (ex-IFRS)	87.175	73.223	19,1%	161.391	126.000	28,1%
<i>Margem Líquida (ex-IFRS)</i>	4,8%	4,3%	0,5 p.p	4,8%	3,9%	0,9 p.p

R\$ MIL	LTM25 ajustado	LTM24 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido (ex-IFRS)	452.935	337.819	34,1%
<i>Margem Líquida (ex-IFRS)</i>	6,2%	4,7%	1,5 p.p

O lucro líquido do Grupo SBF totalizou R\$ 87,2 milhões no segundo trimestre, crescimento de 19,1% em comparação com o 2T24. A margem líquida do trimestre atingiu 4,8%, incremento de 0,5 p.p. em comparação com o mesmo período do ano anterior. No acumulado do ano, o lucro líquido expandiu 28,1%.

Mesmo com a retração de 4,9% no EBITDA, observou-se um incremento de lucro líquido explicado principalmente pela menor alíquota efetiva consolidada.

Dentre os fatores que beneficiaram a alíquota no período, destaca-se: o (i) pagamento de Juros Sobre Capital Próprio *Intercompany* no valor de R\$ 24,3 milhões; a (ii) implementação do incentivo fiscal de ICMS no canal de lojas físicas da Fisia, em decorrência da distribuição de produtos através do centro de distribuição próprio em Extrema-MG; e a (iii) dinâmica tributária *intercompany* do Grupo SBF, na qual a Centauro apresentou melhor resultado operacional em comparação com a Fisia (unidade de negócios que possui incidência de imposto de renda).

Vale reforçar que, por meio da implementação do incentivo fiscal nas lojas físicas da Fisia e com a adição do mesmo incentivo para o canal de atacado (previsto para julho/25), a Companhia espera mitigar substancialmente o impacto da desvalorização cambial observado na Fisia com o objetivo de preservar a margem líquida.

Os indicadores demonstrados acima desconsideram os impactos não recorrentes citados na página 9.

CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO

R\$ MIL	30/06/2025	30/06/2024	Δ(%)
Contas a receber	1.445.313	1.431.372	1,0%
Tributos e IR a compensar	250.958	448.828	-44,1%
Estoques	1.894.080	1.815.259	4,3%
Outros Ativos Circulantes	169.464	163.171	3,9%
	3.759.815	3.858.630	-2,6%
Outras contas a pagar	319.304	171.636	86,0%
Fornecedores de revenda	1.151.501	992.013	16,1%
Obrigações Tributárias	640.582	401.306	59,6%
Arrendamento a pagar	248.262	219.741	13,0%
Obrigações Trabalhistas	176.300	185.321	-4,9%
Outras Obrigações	152.192	122.874	23,9%
	2.688.141	2.092.891	28,4%
Capital de Giro Líquido	1.071.674	1.765.739	-39,3%

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

O capital de giro líquido do Grupo SBF apresentou uma redução de 39,3% em relação a 2024, totalizando R\$ 1,1 bilhão no 2T25. As principais variações nas linhas do capital de giro foram:

- Tributos e IR a compensar: maior consumo de créditos de ICMS na operação da Fisia, referente ao período anterior à implementação do corredor de importação (incentivo fiscal).
- Estoques: variação justificada pelo maior volume de compras na Centauro para suportar o plano de crescimento de vendas. Vale reforçar que o estoque da Centauro se encontra em níveis saudáveis, apresentando um dos menores patamares de estoque antigo dos últimos anos.
- Outras contas a pagar: aumento nos contratos de derivativos a pagar em função da variação cambial, devido à estratégia de *hedge*.
- Fornecedores de Revenda: variação justificada pelo maior volume de estoque em Centauro e normalização das compras de produtos na Fisia ao longo do último ano, o que resultou em recebimentos normalizados no 2T25, diferentemente do observado no período de comparação.
- Obrigações tributárias: provisões para o pagamento do DIFAL (Diferencial de Alíquota). A contrapartida destas provisões está em depósitos judiciais (ativo não circulante). Estas contas devem ser compensadas nos próximos períodos.
- Outras obrigações: variação justificada pela adesão a programas de parcelamentos de tributos estaduais realizados ao longo do 2S24 e por um maior saldo de cartões-presente já emitidos aos clientes, porém ainda não utilizados.

FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
EBITDA	213.015	218.550	-2,5%	437.743	452.525	-3,3%
Depreciação e Juros IFRS 16	-86.375	-67.266	28,4%	-168.456	-153.497	9,7%
Variação Capital de Giro ¹	158.009	64.513	144,9%	169.737	-135.515	225,3%
Outros	-105.158	17.392	n.a	-245.115	40.759	n.a
Fluxo de Caixa Operacional	179.491	233.189	-23,0%	193.909	204.272	-5,1%
M&A	-6.000	-7.000	-14,3%	-6.000	-13.225	-54,6%
CAPEX	-50.598	-56.594	-10,6%	-89.259	-90.315	-1,2%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento	-56.598	-63.594	-11,0%	-95.259	-103.540	-8,0%
Dívida ²	-373.836	131.012	-385,3%	-443.653	-231.428	91,7%
Dividendos	-127.358	-42.280	201,2%	-127.358	-42.280	201,2%
Capital	4.124	173	n.a	4.124	173	n.a
Recompra de Ações	0	0	n.a	-99.444	0	n.a
Fluxo de Caixa de Financiamentos	-497.070	88.905	n.a	-666.331	-273.535	143,6%
Fluxo de Caixa	-374.177	258.500	-244,7%	-567.681	-172.803	228,5%



- (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 segundo trimestre de 2025, a Companhia gerou R\$ 179,5 milhões de caixa operacional. Em comparação com o 2T24, houve uma redução de 23,0% no fluxo de caixa operacional, explicada principalmente pelo aumento dos estoques. Este incremento está alinhado à sazonalidade normal da operação, diferentemente do mesmo período do ano passado, no qual a Companhia havia reduzido o ritmo de compras devido ao processo de desalavancagem.

No trimestre, o fluxo de caixa de investimentos contou com uma redução de 11,0% em relação ao 2T24, totalizando -R\$ 56,6 milhões. A variação no período decorre principalmente da redução no CAPEX, conforme detalhado na próxima página.

A variação negativa do fluxo de caixa de financiamentos é explicada pelo pagamento de dívidas e juros no período e pelo pagamento de R\$ 127,3 milhões em dividendos (conforme anunciado pela Companhia no dia 25 de abril de 2025).

ENDIVIDAMENTO

R\$ MIL	30/06/2025 ajustado	30/06/2024 ajustado	Δ(%)
(+) Empréstimos e Financiamentos	935.155	1.459.860	-35,9%
(-) Caixa e Equivalentes	429.032	703.111	-39,0%
(=) Dívida Líquida	506.123	756.749	-33,1%
Dívida Líquida ./EBITDA Aj. (Últ. 12 meses)	0,48x	0,75x	-0,27x
Dívida Líquida / EBITDA Aj. (ex-IFRS) (Últ. 12 meses)	0,68x	1,06x	-0,38x

 (1) Não considera parcelamento de impostos.

Reforçando o compromisso da Companhia em manter um patamar saudável de endividamento, o Grupo SBF encerrou o segundo trimestre com uma diminuição de 33,1% da dívida líquida, resultando em 0,38x a menos na alavancagem, que passou de 1,06x em junho de 2024 para 0,68x em junho de 2025.

No período, além da geração de caixa aliada a um capital de giro controlado, não ocorreram novas captações de dívida nem antecipações de recebíveis.

INVESTIMENTOS - CAPEX

R\$ MIL	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
Novas Lojas	5.446	6.045	-9,9%	7.928	8.865	-10,6%
Reformas	5.523	1.927	186,6%	9.423	2.222	324,1%
Tecnologia e Inovação	30.472	32.170	-5,3%	61.408	60.005	2,3%
Logística	2.843	7.107	-60,0%	3.718	8.954	-58,5%
Outros	6.314	9.345	-32,4%	6.782	10.269	-34,0%
Total Investimentos	50.598	56.594	-10,6%	89.259	90.315	-1,2%

No segundo trimestre de 2025, o CAPEX alcançou R\$ 50,6 milhões, uma retração de 10,6% vs. o 2T24, explicada pela conclusão da migração do abastecimento das lojas físicas da Fisia para o centro de distribuição próprio que ocorreu em 2024. A conclusão impacta tanto as linhas de tecnologia quanto de logística.

Mesmo com a redução do CAPEX vs. o 2T24, conforme explicado na mensagem da administração, a Companhia realizará investimentos na frente de melhorias e reformas nas lojas Centauro até o final de 2025, com expectativa de um aumento no CAPEX total para o ano consolidado. Já no 2T25, observa-se incremento de 186,6% da linha de reformas.

BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ MIL	30/06/2025	31/12/2024
Ativo	8.435.538	8.945.967
Circulante	4.189.092	4.874.554
Caixa e equivalentes de caixa	429.032	996.713
Contas a receber	1.428.082	1.605.473
Derivativos	17.231	165.816
Tributos a compensar	213.074	264.496
Imposto de renda e contribuição social a compensar	37.884	35.803
Estoques	1.894.080	1.665.936
Dividendos a receber	245	245
Outras contas a receber	169.464	140.072
Não Circulante	4.246.446	4.071.413
Tributos a compensar	127.938	129.402
IR e CS a compensar	25.631	24.809
Mútuos a receber	9.882	9.844
Ativo fiscal diferido	771.439	698.756
Depósitos judiciais	699.612	619.380
Outros valores a receber	57.042	46.827
Investimentos	3.926	4.350
Imobilizado	625.845	649.918
Intangível	524.112	529.226
Direito de uso	1.401.019	1.358.901
Passivo	8.435.538	8.945.967
Circulante	3.188.419	3.222.231
Fornecedores	1.151.501	1.147.769
Empréstimos e financiamentos	48.818	49.405
Debêntures	451.367	409.190
Instrumentos financeiros derivativos	143.669	573
Obrigações tributárias	639.083	620.546
IR e CS a recolher	1.499	5.197
Impostos parcelados	55.873	44.078
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	176.300	259.307
Dividendos a pagar	93	127.451
Arrendamentos a pagar	248.262	244.853
Outras contas a pagar	175.635	209.481
Outras Obrigações	96.319	104.381
Não Circulante	2.336.619	2.711.392
Empréstimos e financiamentos	98.961	123.385
Debêntures	336.009	710.388
Impostos parcelados	184.639	197.885
Provisões para contencioso	198.849	201.372
IR e CS diferidos	12.705	12.046
Arrendamentos a pagar	1.422.259	1.380.089
Outras Obrigações	67.903	75.772
Outras contas a pagar	15.294	10.455
Patrimônio Líquido	2.910.500	3.012.344
Capital social	1.832.326	1.832.326
Reservas de capital	290.395	283.003
Reservas de incentivo	867.456	867.456
Ajustes de avaliação patrimonial	-62.890	68.599
Participações de acionistas não controladores	-62	133
Lucros acumulados	109.805	0
Ações em Tesouraria	-126.530	-39.173

FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	30/06/2025	30/06/2024
Lucro antes dos impostos	111.170	301.809
Ajustado por:		
Depreciação e amortização	229.491	214.087
Juros	169.342	158.969
Reversão por redução ao valor recuperável de contas a receber	3.127	-490
Resultado de equivalência patrimonial	424	-170
Pagamento baseado em ações	-905	714
Resultado da baixa de ativo imobilizado e intangível	2.783	4.772
Baixa residual arrendamentos	-4.649	-3.760
Perda no valor realizável do estoque	18.664	31.958
Constituição líquida de provisão para contencioso	6.644	-390.154
Descontos sobre arrendamentos	0	-1.719
	536.091	316.016
(Aumento) redução nos ativos		
Contas a receber	174.264	265.268
Estoques	-246.808	-147.878
Instrumentos financeiros derivativos	-50.641	20.634
Tributos a compensar, Diferido, IRPJ e CSLL a compensar	54.931	109.901
Depósitos judiciais	-80.232	-49.135
Outras contas a receber	-39.607	-68.678
Aumento (redução) nos passivos		
Fornecedores	709	-164.293
Obrigações tributárias	17.882	41.206
Parcelamentos de tributos	-12.264	142.453
Instrumentos financeiros derivativos	143.096	-87.087
Contingências pagas	-9.167	-8.750
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	-83.007	11.031
Outras contas a pagar	-16.920	-19.069
Outras Obrigações	-15.931	511
Variação nos ativos e passivos:	-163.695	46.114
Juros pagos sobre financiamentos	-12.226	-13.213
Juros pagos sobre debêntures	-76.688	-84.624
Imposto de renda e contribuição social pagos	-10.146	-1.432
Caixa líq. das atividades operacionais	273.336	262.861
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Adições de ativo imobilizado	-27.092	-40.599
Adições no intangível	-60.334	-53.623
Caixa líq. das atividades de investimento	-87.426	-94.222
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Empréstimos e financiamentos pagos	-354.739	-431.599
Emissão de debentures	0	298.008
Arrendamentos Pagos	-176.174	-165.846
Adiantamento para futuro aumento de capital	4.124	102
Aumento de capital	0	173
Dividendos pagos	-127.358	-42.280
Recompra de ações	-99.444	0
Caixa líq. das atividades de financiamento	-753.591	-341.442
Redução (aumento) de caixa e equivalentes de caixa	-567.681	-172.803
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	996.713	875.914
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	429.032	703.111

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

IFRS

R\$ MIL	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
Receita líquida	1.817.700	1.713.937	6,1%	3.372.059	3.209.156	5,1%
Custo das vendas	-925.792	-861.122	7,5%	-1.707.812	-1.626.089	5,0%
Lucro bruto	891.908	852.815	4,6%	1.664.247	1.583.067	5,1%
Despesas Operacionais	-678.893	-634.266	7,0%	-1.226.504	-1.130.543	8,5%
Despesas de vendas	-530.306	-489.004	8,4%	-989.493	-904.195	9,4%
Despesas administrativas e gerais	-148.570	-149.250	-0,5%	-245.251	-242.289	1,2%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	-17	3.988	-100,4%	8.240	15.941	-48,3%
Depreciação e amortização	-108.472	-92.219	17,6%	-213.444	-196.721	8,5%
Lucro (Prejuízo) operacional	104.543	126.331	-17,2%	224.299	255.804	-12,3%
Receitas financeiras	54.621	48.060	13,7%	94.251	78.639	19,9%
Despesas Financeiras	-117.130	75.229	-255,7%	-207.380	-32.634	n.a
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-62.509	123.289	-150,7%	-113.129	46.005	-345,9%
Lucro antes dos impostos	42.034	249.620	-83,2%	111.170	301.809	-63,2%
IR e CS	4.434	-20.703	121,4%	2.613	-35.004	107,5%
Lucro líquido do período	46.468	228.917	-79,7%	113.783	266.805	-57,4%

IFRS + AJUSTES NÃO RECORRENTES

R\$ MIL	2T25 ajustado	2T24 ajustado	Δ(%)	1S25 ajustado	1S24 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.817.700	1.713.937	6,1%	3.372.059	3.209.156	5,1%
Custo das vendas	-925.792	-861.122	7,5%	-1.707.812	-1.626.089	5,0%
Lucro bruto	891.908	852.815	4,6%	1.664.247	1.583.067	5,1%
Despesas Operacionais	-649.128	-605.244	7,3%	-1.199.355	-1.101.952	8,8%
Despesas de vendas	-532.204	-476.001 ¹	11,8%	-995.326	-895.127 ¹	11,2%
Despesas administrativas e gerais	-116.203	-133.426 ¹	-12,9%	-212.884	-226.465 ¹	-6,0%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	-721	4.183	-117,2%	8.855	19.640	-54,9%
Depreciação e amortização	-103.853	-96.525	7,6%	-204.207	-196.409	4,0%
Lucro (Prejuízo) operacional	138.927	151.048	-8,0%	260.685	284.708	-8,4%
Receitas financeiras	54.621	48.204	13,3%	94.251	78.783	19,6%
Despesas Financeiras	-124.724	-104.782	19,0%	-214.974	-212.645	1,1%
Receitas (despesas) financeiras líquidas	-70.103	-56.578	23,9%	-120.723	-133.862	-9,8%
Lucro antes dos impostos	68.824	94.470	-27,1%	139.962	150.846	-7,2%
IR e CS	8.830	-16.113	154,8%	6.955	-30.414	122,9%
Lucro líquido do período	77.654	78.357	-0,9%	146.917	120.432	22,0%

(1) Houve a realocação de um efeito não recorrente do 2T24 no valor de R\$ 78,5 milhões. O valor foi realocado da linha de Despesas com Vendas para a linha de Despesas Gerais e Administrativas. O valor total do SG&A não teve alterações.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

EX-IFRS

R\$ MIL	2T25	2T24	Δ(%)	1S25	1S24	Δ(%)
Receita líquida	1.817.700	1.713.937	6,1%	3.372.059	3.209.156	5,1%
Custo das vendas	-925.792	-861.122	7,5%	-1.707.812	-1.626.089	5,0%
Lucro bruto	891.908	852.815	4,6%	1.664.247	1.583.067	5,1%
Despesas Operacionais	-754.280	-705.878	6,9%	-1.379.528	-1.276.505	8,1%
Despesas de vendas	-604.540	-556.129	8,7%	-1.135.511	-1.033.121	9,9%
Despesas administrativas e gerais	-149.675	-153.738	-2,6%	-247.728	-255.411	-3,0%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	-66	3.989	-101,7%	3.711	12.026	-69,1%
Depreciação e amortização	-58.386	-51.448	13,5%	-116.232	-102.402	13,5%
Lucro (Prejuízo) operacional	79.242	95.489	-17,0%	168.487	204.160	-17,5%
Receitas financeiras	54.621	48.060	13,7%	94.251	78.639	19,9%
Despesas Financeiras	-80.842	101.725	-179,5%	-136.136	26.543	n.a
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-26.221	149.785	-117,5%	-41.885	105.182	-139,8%
Lucro antes dos impostos	53.021	245.273	-78,4%	126.601	309.343	-59,1%
IR e CS	2.968	-21.491	113,8%	1.657	-36.970	104,5%
Lucro líquido do período	55.989	223.783	-75,0%	128.258	272.373	-52,9%

EX-IFRS + AJUSTES NÃO RECORRENTES

R\$ MIL	2T25 ajustado	2T24 ajustado	Δ(%)	1S25 ajustado	1S24 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	1.817.700	1.713.937	6,1%	3.372.059	3.209.156	5,1%
Custo das vendas	-925.792	-861.122	7,5%	-1.707.812	-1.626.089	5,0%
Lucro bruto	891.908	852.815	4,6%	1.664.247	1.583.067	5,1%
Despesas Operacionais	-724.515	-676.855	7,0%	-1.352.380	-1.247.914	8,4%
Despesas de vendas	-606.438	-543.126 ¹	11,7%	-1.141.344	-1.024.052 ¹	11,5%
Despesas administrativas e gerais	-117.308	-137.914 ¹	-14,9%	-215.361	-239.587 ¹	-10,1%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	-770	4.185	-118,4%	4.326	15.725	-72,5%
Depreciação e amortização	-53.767	-55.754	-3,6%	-106.995	-102.089	4,8%
Lucro (Prejuízo) operacional	113.626	120.205	-5,5%	204.872	233.064	-12,1%
Receitas financeiras	54.621	48.204	13,3%	94.251	78.783	19,6%
Despesas Financeiras	-88.435	-78.286	13,0%	-143.730	-153.467	-6,3%
Receitas (despesas) financeiras líquidas	-33.815	-30.082	12,4%	-49.479	-74.684	-33,7%
Lucro antes dos impostos	79.811	90.123	-11,4%	155.393	158.380	-1,9%
IR e CS	7.364	-16.901	143,6%	5.998	-32.380	118,5%
Lucro líquido do período	87.175	73.223	19,1%	161.391	126.000	28,1%

(1) Houve a realocação de um efeito não recorrente do 2T24 no valor de R\$ 78,5 milhões. O valor foi realocado da linha de Despesas com Vendas para a linha de Despesas Gerais e Administrativas. O valor total do SG&A não teve alterações.

SOBRE O GRUPO SBF

O Grupo SBF é uma empresa de esporte que foi fundada em 1981 e até 2020 atuou no mercado brasileiro com a Centauro, maior varejista de artigos esportivos do Brasil e primeira varejista *omnichannel* do Brasil, com 100% das operações de lojas física e plataforma digital integradas desde de 2018. Em dezembro de 2020, uma nova unidade de negócio passou a integrar o Grupo SBF: a FISIA, representante exclusiva da Nike no Brasil, a maior marca esportiva do mundo. Em fevereiro de 2021, outra unidade de negócio entrou para compor o ecossistema de esporte do Brasil: a NWB, maior plataforma de mídia digital esportiva do Brasil. Ainda em 2021, criamos a SBF Ventures. Em 2022, foi concluído o processo de investimento: na Onefan, um *superapp* para torcedores de clubes de futebol, que permite concentrar serviços e experiências exclusivas; na X3M, empresa especializada na organização de corridas e eventos esportivos e na FitDance, a maior plataforma de dança no Brasil. No Grupo SBF, acreditamos que o esporte transforma vidas, e acordamos todos os dias para impulsionar o esporte no Brasil.



José Salazar



Victoria Machado Buono



Luna Romeu

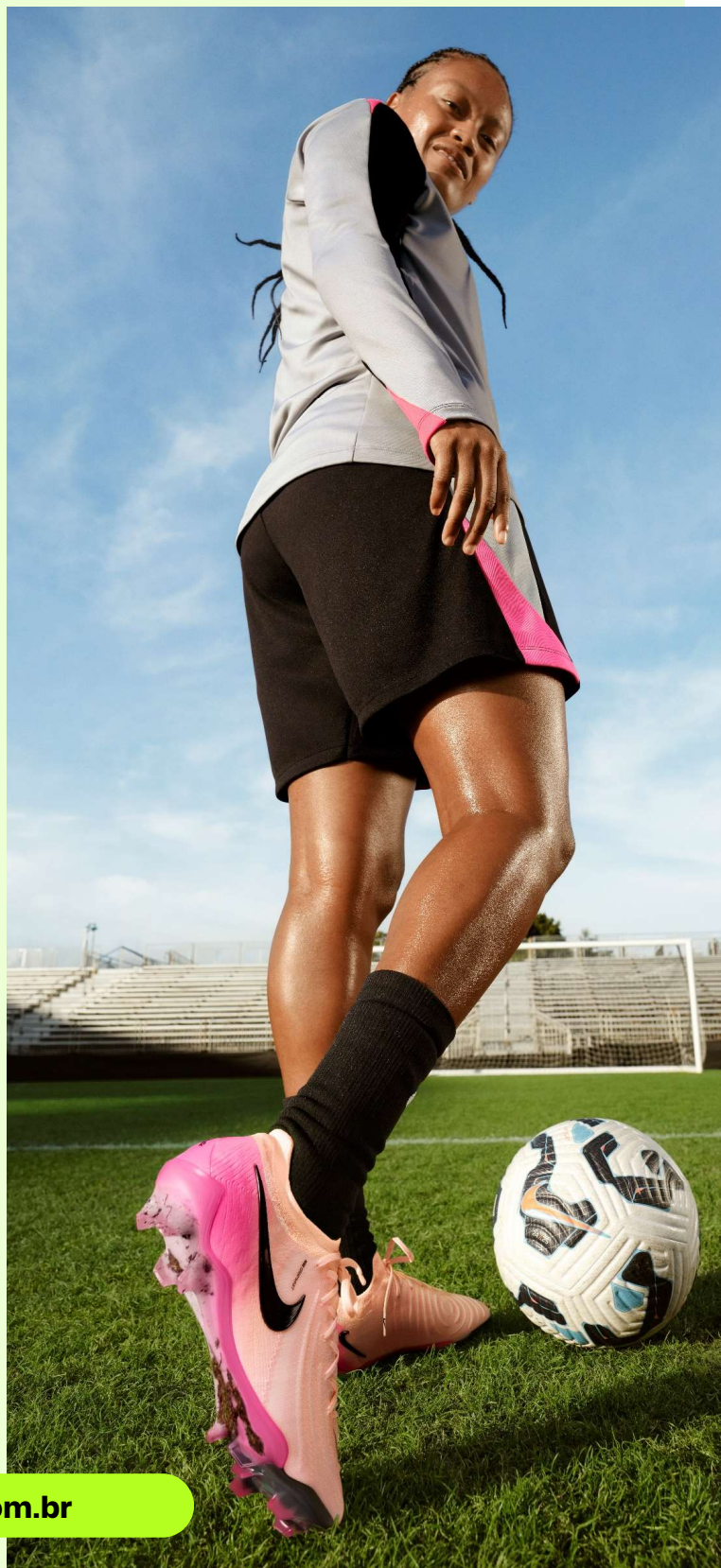


Larissa Cristovão



João Marques

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



Aviso Legal

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

GRUPO SBF

SMLL B3 | ICON B3 | IGC B3 | IGC-NM B3 | IGCT B3 | ITAG B3 | IBRA B3 | IGPTWB3

EARNINGS RELEASE 2Q25



EARNINGS RELEASE 2Q25

São Paulo, August 11, 2025

Grupo SBF S.A. (B3: SBFG3) announces its results for the second quarter of 2025. The financial information for the periods ended June 30, 2025, and 2024 includes the parent company Grupo SBF S.A. and its subsidiaries.

SBFG
B3 LISTED NM

CONFERENCE CALL

August 12, 2025

10 a.m. (New York)

11 a.m. (Brazil)

03 p.m. (London)

**CLICK HERE
TO ACCESS**



HIGHLIGHTS

- NET REVENUE OF R\$ 1.8BN, WITH GROWTH OF 6.1% VS. 2Q24.
- GROSS PROFIT OF R\$ 891.9M IN 2Q25 (+4.6% VS. 2Q24) WITH A GROSS MARGIN OF 49.1% (-0.7 P.P.).
- NET PROFIT OF R\$ 87.2M IN 2Q25, (+19.1% VS. 2Q24) AND R\$ 452.9M AT LTM25 (+34.1% VS. LTM24) WITH A NET MARGIN OF 4.8% AND 6.2% RESPECTIVELY.
- CENTAURO'S NET REVENUE OF R\$ 940.7M (+9.4% VS. 2Q24) - HIGHEST LEVEL IN A QUARTER. HIGHLIGHTING THE DIGITAL CHANNEL, WHICH GREW 17.8%.
- CENTAURO'S GROSS PROFIT OF R\$ 483.0M (+10.9% VS. 2Q24) WITH A GROSS MARGIN OF 51.3% (+0.7 P.P.).
- NET DEBT OF R\$ 506.1M AT 2Q25 (-33.1% VS. 2Q24). LEVERAGE OF 0.68X AT 2Q25 (REDUCTION OF 0.38X AND CONSISTENT WITH 1Q25).
- FISIA'S NET REVENUE OF R\$ 1,0BI IN 2Q25 (+5.6% VS. 2Q24), HIGHLIGHTING THE RECOVERY OF WHOLESALE CHANNEL (+4.4% VS. 2Q24).
- EBITDA LTM25 OF R\$ 749.0M GROWTH OF +4.6% VS. LTM24, WITH A MARGIN OF 10.2% (+0.2 P.P.).
- IMPROVEMENT OF 11.0% IN THE FINANCIAL CYCLE (-15 DAYS VS. 2Q24).

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

After a successful deleveraging cycle in 2023 and 2024, which reduced the net debt/adjusted EBITDA ex-IFRS ratio from 1.19x to 0.38x at the end of 2024, we began executing a new strategic plan focused on the growth of our two main business units: Centauro and Fisia, starting in the second quarter of 2025.

At Centauro, we are directing investments to enhance our consumers' shopping experience. In physical stores, our priorities are: (i) more technical and personalized service, (ii) a broader and more assertive assortment, (iii) more attractive product presentation, and (iv) improvements and refits, especially in older stores. In the digital channel, we have made progress on three main fronts: (i) continuous evolution of the technological platform, (ii) strengthening of the omnichannel strategy, and (iii) improvements in product exhibition.

Also in this second quarter, aiming to expand the assortment and ensure more efficient distribution, we strengthened our commercial structure. We appointed directors dedicated to key categories, such as footwear, apparel, soccer, and other complementary categories (martial arts, basketball, adventure, racket, among others), in addition to a director focused on owned and licensed brands.

We intensified our focus on customer service, with an average of four new "athletes" (employees) hires per store. To support this expansion, and under the new leadership of the Human Resources department, we structured regional teams dedicated to the recruitment, selection, and technical training of salespeople.

To enable the plan for store renovations and improvements, we strengthened the Engineering and Architecture area, which also came under a new leadership.

At the end of June, we held the largest sales convention in Centauro's history, bringing together 600 employees – including 227 store managers from all regions of Brazil. The goal was to inspire, connect, and align our leadership with the new strategy.

At Fisia, now under new leadership, we remain committed to the initiatives aligned with Nike's global strategy, with a focus on: (i) recovery of the wholesale channel, (ii) strengthening our presence in soccer, (iii) implementing the new strategy for running, and (iv) maintaining leadership in lifestyle category with adjustments to the demand of the "Big 3" franchises. Besides that, we remain committed to improving inventory efficiency and increasing the presence of NDIS store model.

In the wholesale channel, throughout 2024, we adopted several initiatives to raise the level of service provided to our customers. These include: (i) expanding the commercial team, (ii) evolving the Portal – our ordering platform, (iii) resuming brand events with a focus on strategy and collection presentations, (iv) adjusting product segmentation, and (v) reducing markdowns on our DTC channels.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

In 2025, we are intensifying the execution of the current plan and enhancing the management of future collections. We strengthened the merchandising team, which works on curating and selecting collections more aligned with customer needs, we expanded the commercial team focused on soccer clients, we dedicated a technology team to accelerate the Portal, and we will inaugurate an exclusive showroom dedicated to our wholesale clients.

With a focus on prioritizing its most important categories – running and soccer – Nike restructured its line of road running shoes, adopting a leaner and more intuitive approach, built from consumer feedback – who sought greater clarity in choosing the ideal model for their daily training. The new strategy organizes the portfolio into three main franchises:

- Pegasus: responsive cushioning for daily use;
- Structure: cushioning with support and stability;
- Vomero: maximum cushioning, ideal for long distances.

The first highlight of this approach was the launch of the Vomero 18, which had excellent acceptance and grew 46% in sales compared to the second quarter of 2024.

In soccer, we expanded our presence in the national scene by renewing our partnership with Sport Club Corinthians Paulista for another 10 years and we expect to sign further sponsorship agreements. To support this expansion, we strengthened the Sports Marketing area, responsible for the relationship with clubs and prospecting new teams and athletes. In May, we launched the new exclusive uniforms of the Brazilian Women's National Team, in yellow and blue – the third version dedicated to the team, after the 2019 and 2023 versions.

With the upcoming 2026 World Cup, a time of high visibility for our brands, combined with new sponsorship contracts and ongoing initiatives, we are confident that the Company will be prepared to capture growth opportunities in a year with a highly relevant sports calendar.

2Q25 RESULTS

Regarding the results presented in the second quarter of 2025, Grupo SBF's consolidated net revenue totaled R\$ 1.8 billion, representing a 6.1% growth compared to 2Q24. Consolidated gross profit reached R\$ 891.9 million, with a 4.6% growth, and the consolidated gross margin reached 49.1%, a compression of 0.7 percentage points compared to 2Q24, mainly impacted by Fisia, due to currency exchange variation.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

Despite the revenue growth, adjusted EBITDA (ex-IFRS) was R\$ 167.4 million, representing a retraction of 4.9% compared to 2Q24, reflecting the investments made in the quarter discussed on the previous page. The EBITDA margin reached 9.2%, with a compression of 1.1 percentage points. Even with the EBITDA retraction, adjusted net income (ex-IFRS) reached R\$ 87.2 million in the quarter (a 4.8% margin), representing a 19.1% growth compared to the same period of the previous year. This result mainly benefited from the implementation of the ICMS tax incentive in Fisia's physical store channel, due to the distribution of products through its own distribution center in Extrema-MG.

We continue with a balanced capital structure, reaching a leverage of 0.68x in 2Q25, remaining in line with the 1Q25 level and represents a reduction of 0.38x compared to 2Q24. It is important to emphasize that, even with the strategic plan in progress, we intend to maintain the indicator at a comfortable and safe level, especially given the Brazilian macroeconomic scenario.

Reinforcing the Company's focus on maintaining healthy debt levels, we reduced net debt by 33.1% (vs. 2Q24), totaling R\$ 506.1 million in 2Q25. Additionally, in July, we issued a new debenture line worth R\$ 500 million, with a 5-year maturity period. Issued at a cost of CDI + 0.85%, below the average of previous issuances, this operation positively impacts the average cost of debt.

In the quarter, we also improved the cash conversion cycle by 15-day, benefited by a 27-day increase in accounts payables, which, as in previous quarters, is explained by the normalization of Fisia's purchasing dynamics. On the other hand, there was a 9-day increase in inventories, explained by the higher volume of Centauro's purchases, following the sales growth plan. Despite this increase, the quality of Centauro's inventory is a highlight, which reached one of the lowest levels of old inventory, with a reduction of -3.6 p.p., compared to June 2024.

In our business units:

Centauro completed 44 years of existence on April 1, 2025, and for another quarter, delivered consistent results. Centauro's revenue in 2Q25 recorded the highest level for a second quarter in its history. Net revenue totaled R\$ 940.7 million, representing a 9.4% growth compared to 2Q24. This growth was followed by a 10.9% expansion in gross profit and a 0.7 p.p. increase in gross margin, demonstrating Centauro's commitment to profitability.

In detail by channel, Centauro's physical stores recorded net revenue of R\$ 713.8 million, a 7.0% growth vs. 2Q24, with same store sales of 10.6% vs. the same period in 2024. The digital channel presented net revenue of R\$ 226.9 million, with a 17.8% growth versus 2Q24.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

Fisia recorded net revenue of R\$ 1.0 billion, with a 5.6% growth compared to 2Q24. Despite this revenue increase, Fisia's gross profit reached R\$ 423.5 million, representing a 2.8% retraction, and its gross margin was 40.5%, a compression of 3.5 percentage points compared to 2Q24. This compression was mainly driven by the devaluation of the real in 2024, which impacted the cost of importing products, but was partially offset by the adoption of new tax incentives.

In the quarter, Fisia showed growth in all channels; wholesale, in particular, showed recovery vs. the first quarter of the year and grew 4.4% compared to 2Q24. Nike's physical stores (NDIS + NVS) expanded by 8.2%, with same store sales of 10.7%, and the digital channel recorded a 5.1% increase, both compared to the same period of the previous year.

Additionally, in the quarter, Fisia opened a new NVS format store at Outlet Santa Maria in Ribeirão Preto, and expanded the NVS at Outlet Premium in Itupeva, which showed a 44.9% growth vs. 2Q24 since its reopening.

Finally, we reinforce our commitment to deliver the strategic plan of this year, which is essential for Grupo SBF's growth in the medium and long term. This new investment cycle, focused on leveraging future opportunities and strengthening our business units, aims to boost performance and generate sustainable value for all our shareholders, employees, and partners.

The Management
GRUPO SBF

GROSS REVENUE AND OPERATING INDICATORS

CENTAURO R\$ Thousand	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
Gross Revenue¹	1,203,891	1,072,882	12.2%	2,247,646	1,999,599	12.4%
Physical Stores	910,387	825,299	10.3%	1,727,023	1,569,735	10.0%
Digital Platform	293,503	247,583	18.5%	520,623	429,864	21.1%
Number of Stores – Centauro	227	226	0.4%	227	226	0.4%
Sales Area - Centauro (square meter)	234,551	233,615	0.4%	234,551	233,615	0.4%
FISIA R\$ Thousand	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
Gross Revenue¹	1,318,193	1,253,239	5.2%	2,359,499	2,359,986	0.0%
Wholesale	463,972	431,244	7.6%	788,835	825,897	-4.5%
Digital Platform	508,662	482,785	5.4%	937,790	909,847	3.1%
Nike Value Store	345,559	339,210	1.9%	632,874	624,243	1.4%
Share of DTC sales²	52.2%	51.7%	+0.5 p.p.	53.5%	51.0%	+2.5 p.p.
Total Number of Stores – Nike Value	38	37	2.7%	38	37	2.7%
Sales Area – Nike Value (sqm)	42,832	41,832	2.4%	42,832	41,832	2.4%
Total Number of Stores – Nike Store	9	9	0.0%	9	9	0.0%
Sales Area – Nike Store (sqm)	5,603	5,603	0.0%	5,603	5,603	0.0%
GRUPO SBF R\$ Thousand	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
Total Gross Revenue¹	2,297,903	2,156,317	6.6%	4,263,177	4,038,896	5.6%
Centauro Gross Revenue ¹	1,203,891	1,072,882	12.2%	2,247,646	1,999,599	12.4%
Fisia Gross Revenue ¹	1,318,193	1,253,239	5.2%	2,359,499	2,359,986	0.0%
(+) Intercompany elimination	-224,180	-169,804		-343,968	-320,689	
Share of digital sales	34.9%	33.9%	+1.0 p.p.	34.2%	33.2%	+1.0 p.p.

SAME STORE SALES (SSS)

 CENTAURO	2Q25	2Q24	1H25	1H24
SSS (store + digital)³	10.7%	6.4%	11.8%	5.7%
SSS Physical stores	10.6%	8.0%	10.7%	5.9%
GMV Digital (1P + 3P) ⁴	10.9%	2.5%	15.0%	5.2%
GMV – as % of total sales	28.2%	28.2%	27.2%	26.5%
FISIA	2Q25	2Q24	1H25	1H24
SSS (NVS + digital)³	7.4%	4.8%	3.3%	6.9%
SSS Nike Value Store	5.2%	0.6%	1.2%	5.1%
GMV Digital	5.4%	8.3%	3.1%	8.3%



(1) Gross revenue excluding merchandise returns;

(2) DTC considers revenue from physical stores and the 1P modality of the digital platform;

(3) SSS (Same Store Sales) means the variation in our revenue excluding revenue from stores closed for refurbishment or which had not been opened in the equivalent months of the two periods analyzed.

(4) GMV or Gross Merchandise Value: revenue from the sale of merchandise, including marketplace.

MAIN FINANCIAL INDICATORS



The **adjusted** results presented in this report disregard the nonrecurring effects. The numbers marked with (ex-IFRS) also disregard the impacts of IFRS-16, aiming to better represent the economic reality of the business and enable comparison with the Company's historical results.

CONSOLIDATED R\$ Thousand	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
Gross Revenue	2,297,903	2,156,317	6.6%	4,263,177	4,038,896	5.6%
Net revenue	1,817,700	1,713,937	6.1%	3,372,059	3,209,156	5.1%
Gross Profit	891,908	852,815	4.6%	1,664,247	1,583,067	5.1%
Gross Margin	49.1%	49.8%	-0.7 p.p	49.4%	49.3%	0.1 p.p
EBITDA	213,015	218,550	-2.5%	437,743	452,525	-3.3%
EBITDA Margin	11.7%	12.8%	-1.1 p.p	13.0%	14.1%	-1.1 p.p
Net Profit	46,468	228,917	-79.7%	113,783	266,805	-57.4%
Net Margin	2.6%	13.4%	-10.8 p.p	3.4%	8.3%	-4.9 p.p
EBITDA (adjusted)	242,780	247,573	-1.9%	464,892	481,116	-3.4%
EBITDA Margin (adjusted)	13.4%	14.4%	-1.0 p.p	13.8%	15.0%	-1.2 p.p
Net Profit (adjusted)	77,654	78,357	-0.9%	146,917	120,432	22.0%
Net Profit Margin (adjusted)	4.3%	4.6%	-0.3 p.p	4.4%	3.8%	0.6 p.p
EBITDA (ex-IFRS / adjusted)	167,392	175,960	-4.9%	311,867	335,154	-6.9%
EBITDA Margin (ex-IFRS / adjusted)	9.2%	10.3%	-1.1 p.p	9.2%	10.4%	-1.2 p.p
Net Profit (ex-IFRS / adjusted)	87,175	73,223	19.1%	161,391	126,000	28.1%
Net Profit Margin (ex-IFRS / adjusted)	4.8%	4.3%	0.5 p.p	4.8%	3.9%	0.9 p.p
BY BUSINESS UNIT R\$ Thousand	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
CENTAURO Gross Revenue	1,203,891	1,072,882	12.2%	2,247,646	1,999,599	12.4%
CENTAURO Net Revenue	940,682	859,854	9.4%	1,762,119	1,598,644	10.2%
CENTAURO Gross Profit	482,985	435,395	10.9%	899,687	800,028	12.5%
CENTAURO Gross Margin	51.3%	50.6%	0.7 p.p	51.1%	50.0%	1.1 p.p
FISIA Gross Revenue	1,318,193	1,253,239	5.2%	2,359,499	2,359,986	0.0%
FISIA Net Revenue	1,046,598	990,632	5.6%	1,871,961	1,868,089	0.2%
FISIA Gross Profit	423,495	435,574	-2.8%	783,885	816,783	-4.0%
FISIA Gross Margin	40.5%	44.0%	-3.5 p.p	41.9%	43.7%	-1.8 p.p

NON-RECURRING ADJUSTMENTS



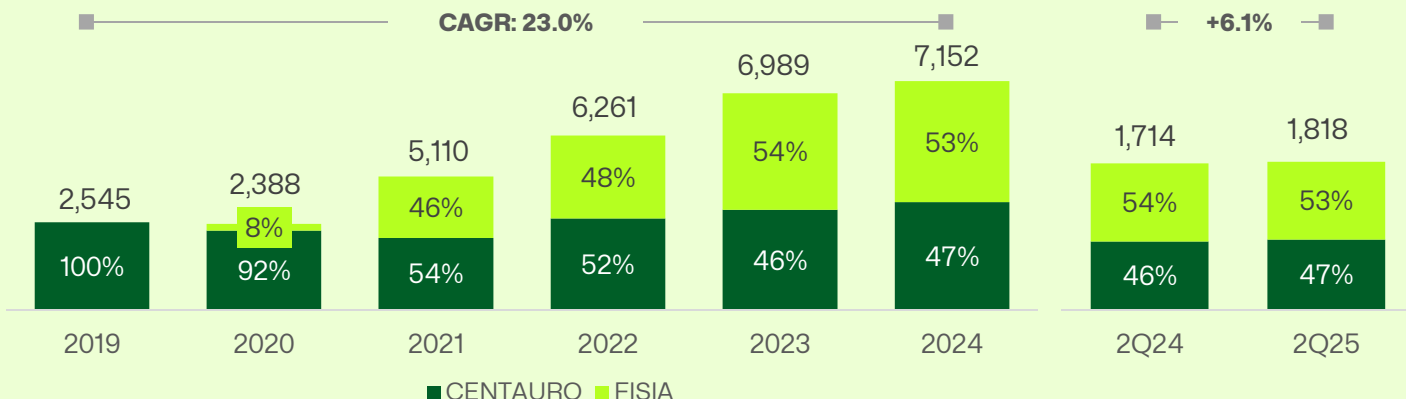
The **adjusted** results presented in this report disregard the nonrecurring effects, aiming to better represent the economic reality of the business and enable comparison with the Company's historical results.

GRUPO SBF R\$ Thousand	2Q25	1H25
Accounting effects of acquisition (PPA) - Expenses	-3,935	-7,870
Stock Option Plan / Non-cash (SOP)	-2,223	-905
Credits, Debits, Tax Provision, and Other - Expenses	31,340	31,340
Organizational restructuring	4,583	4,583
Impact of non-recurring effects on EBITDA	29,765	27,149
EBITDA	213,015	437,743
EBITDA (adjusted)	242,780	464,892
<i>EBITDA Margin (adjusted)</i>	<i>13.4%</i>	<i>13.8%</i>
EBITDA (ex-IFRS)	137,627	284,718
EBITDA (ex-IFRS / adjusted)	167,392	311,867
<i>EBITDA margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>9.2%</i>	<i>9.2%</i>
Accounting effects of acquisition (PPA) - Depreciation and Amortization	4,619	9,237
Tax Credits, Debits, Tax Provision, and Other - Financial Result	-7,594	-7,594
Income Tax and Social Contribution	4,396	4,342
Impact of non-recurring effects on Net Profit	31,186	33,134
Net Profit	46,468	113,783
Net Profit (adjusted)	77,654	146,917
<i>Net Margin (adjusted)</i>	<i>4.3%</i>	<i>4.4%</i>
Net Profit (ex-IFRS)	55,989	128,258
Net Profit (ex-IFRS / adjusted)	87,175	161,391
<i>Adjusted Net Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>4.8%</i>	<i>4.8%</i>

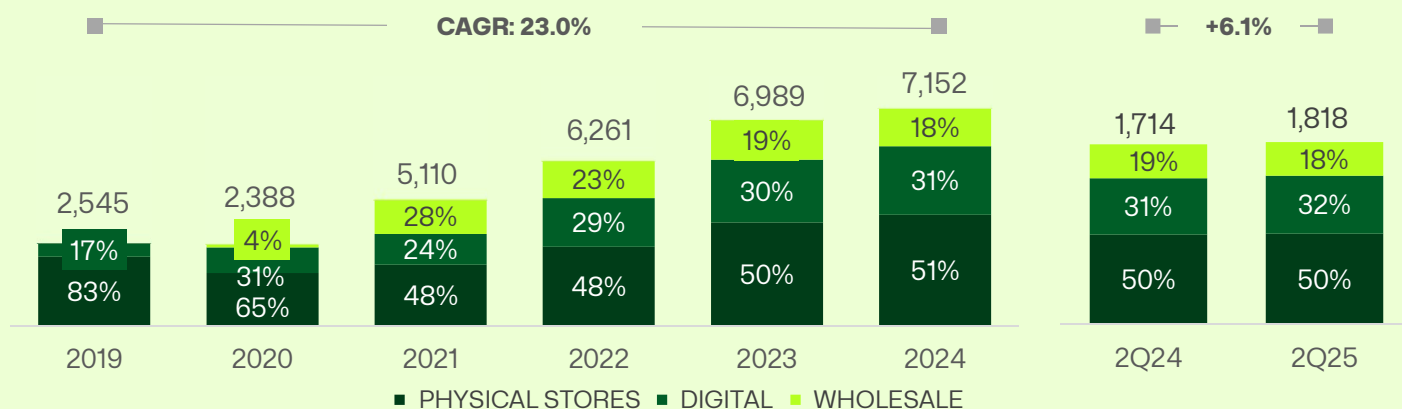
FINANCIAL AND OPERATING PERFORMANCE

R\$M

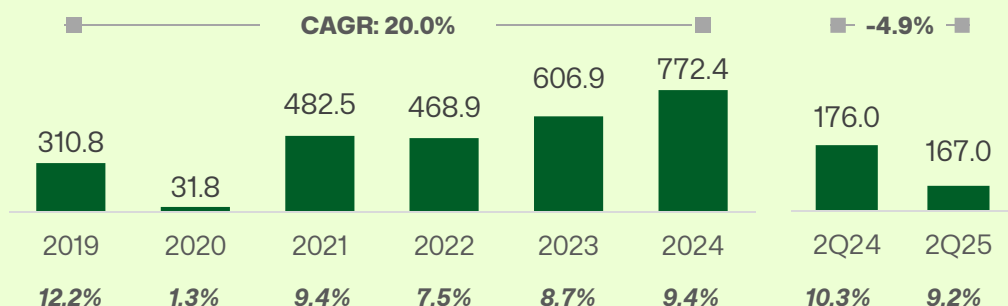
NET REVENUE AND SHARE BY BUSINESS UNIT



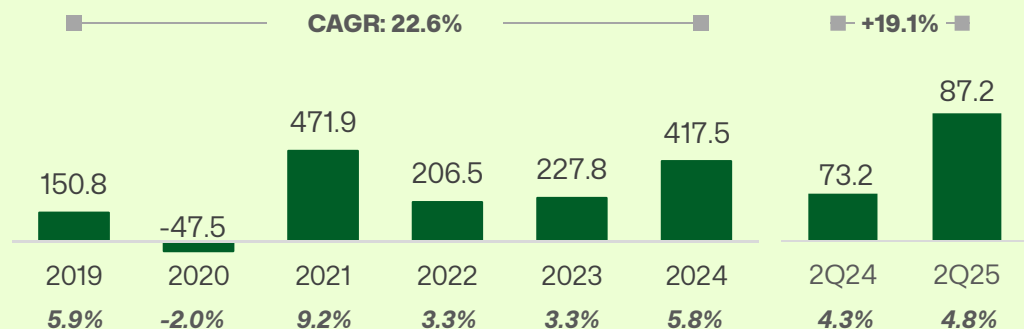
NET REVENUE AND SHARE BY CHANNEL



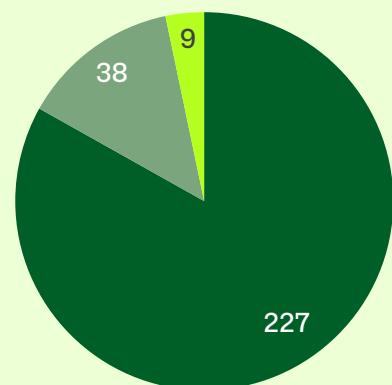
EBITDA (ADJUSTED / EX-IFRS) AND EBITDA MARGIN



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



FOOTPRINT 274 STORES IN BRAZIL



■ CENTAURO
■ NIKE VALUE STORE
■ NIKE DIRECT INLINE STORE



FINANCIAL PERFORMANCE

- As indicated throughout this report, the results will be explained, **disregarding the impact of IFRS-16** on operating expenses, EBITDA, financial results, and net income for 2025 and 2024. Through this adjustment, it is possible to analyze the company considering the rental expense as an operating expense.
- The **adjusted** results presented in this report disregard the non-recurring effects listed on page 09. For the second quarter of 2025 the non-recurring effects presented in the 2Q24 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	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
CENTAURO	940,682	859,854	9.4%	1,762,119	1,598,644	10.2%
Physical Stores	713,786	667,231	7.0%	1,357,831	1,263,521	7.5%
Digital Platform	226,897	192,623	17.8%	404,288	335,123	20.6%
FISIA	1,046,598	990,632	5.6%	1,871,961	1,868,089	0.2%
Wholesale	364,496	349,147	4.4%	624,677	669,945	-6.8%
Digital Platform	406,614	386,846	5.1%	751,031	728,100	3.1%
Physical Stores	275,488	254,639	8.2%	496,253	470,044	5.6%
(+) Intercompany elimination	-169,580	-136,548		-262,020	-257,577	
GRUPO SBF	1,817,700	1,713,937	6.1%	3,372,059	3,209,156	5.1%

CENTAURO

In the second quarter of 2025, Centauro reached R\$ 940.7 million in net revenue, a 9.4% expansion vs. 2Q24, with same store sales of 10.7%. Year-to-date, the net revenue reached R\$ 1.8 billion, growing 10.2% vs. the same period in 2024. The revenue per m², considering both physical and digital channels, grew 10.6% in 2Q25 compared to 2Q24. Centauro recorded growth in both of its channels, which demonstrates consistency with the undertaken growth initiatives.

The net revenue from physical stores reached R\$ 713.8 million, a 7.0% growth vs. 2Q24 with same store sales of 10.6%. Year-to-date, the channel recorded R\$ 1.4 billion in net revenue, growing 7.5% vs. the same period in 2024. In the quarter, the result was driven by a 14.4% growth in the footwear category and a 13.5% growth in the apparel category, compared to 2Q24. Growth in footwear was observed across all segments, with a highlight on high-performance running, casual, and walking shoes. Apparel, meanwhile, was benefited by the performance of the winter collection and own brand products, especially from Oxer. Additionally, there was a 6.4% increase in the average ticket, followed by an 8.0% growth in the volume of units sold.

The digital channel reached net revenue of R\$ 226.9 million in 2Q25, with a 17.8% growth compared to 2Q24. Year-to-date, the channel recorded R\$ 404.3 million in net revenue, growing 20.6% vs. the same period in 2024. The performance was driven by a 22.3% growth in 1P sales and a 1.8 p.p. gain in app sales share, which reached 58.5% - its highest historical share. Campaigns such as Mother's Day and Valentine's Day also contributed positively to the result.

NET REVENUE

FISIA

Fisia presented net revenue of R\$ 1.0 billion in the second quarter of 2024, a 5.6% expansion *vs.* 2Q24, with growth in all channels. Year-to-date, Fisia reached R\$ 1.9 billion, in line with the same period in 2024.

The net revenue from physical stores reached R\$ 275.5 million in the quarter, an 8.2% growth *vs.* 2Q24. Year-to-date, the channel recorded R\$ 496.3 million, a 5.6% expansion versus the same period in 2024. Both store models registered an increase in average ticket (10.6% in NVS and 9.5% in NDIS, *vs.* 2Q24) and had a good performance in winter product sales. It is worth mentioning the growth of the running category in NDIS, both in footwear and apparel, which reflects the initial assortment purchase aligned with Nike's new strategy for the category.

The net revenue from Fisia's digital platform (1P and 3P) reached R\$ 406.6 million in the quarter, a 5.1% growth compared to 2Q24. Year-to-date, the channel recorded R\$ 751.0 million in net revenue, a 3.1% expansion *vs.* the same period in 2024. In the quarter, the 6.5% increase in the channel's average ticket and the 11.2% growth in 1P sales stood out. Additionally, commercial actions, with a highlight on Valentine's Day, also contributed to the performance.

The wholesale channel recorded net revenue of R\$ 364.5 million in 2Q25, a 4.4% growth *vs.* 2Q24. Year-to-date, the channel recorded R\$ 624.7 million in net revenue, a 6.8% retraction *vs.* the same period in 2024. As addressed in the past quarters, the outlook for the wholesale channel is a gradual recovery throughout the year, based on orders already placed in 2024/2025 without cancellations. In this quarter, the channel's growth was positively influenced by more consistent orders, better customer service, and increased sales to Centauro.

GROSS PROFIT

R\$ Thousand	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
CENTAURO						
Gross Profit	482,985	435,395	10.9%	899,687	800,028	12.5%
Gross Margin	51.3%	50.6%	0.7 p.p	51.1%	50.0%	1.1 p.p
FISIA						
Gross Profit	423,495	435,574	-2.8%	783,885	816,783	-4.0%
Gross Margin	40.5%	44.0%	-3.5 p.p	41.9%	43.7%	-1.8 p.p
(+) Intercompany elimination	-14,572	-18,155		-19,324	-33,744	
GRUPO SBF						
Gross Profit	891,908	852,815	4.6%	1,664,247	1,583,067	5.1%
Gross Margin	49.1%	49.8%	-0.7 p.p	49.4%	49.3%	0.1 p.p

CENTAURO

In the second quarter of 2025, Centauro's gross profit totaled R\$ 483.0 million, with a 10.9% growth vs. 2Q24. Centauro's gross margin reached 51.3% - the highest historical margin for a second quarter - an expansion of 0.7 p.p. vs. 2Q24. Year-to-date, Centauro's gross profit reached R\$ 899.7 million, a 12.5% growth compared to the same period of the previous year, with a margin of 51.1% and a 1.1 p.p expansion.

The margin expansion across both of Centauro's channels compared to 2Q24 (up 1.0 p.p. in physical stores and 0.2 p.p. in digital) reflects the high inventory quality across the chain, which enabled an increase in full-price sales. Additionally, the expansion of the 1P product mix and the good performance of winter products, without the need for markdowns, also contributed for this result.

FISIA

Fisia's gross profit showed a 2.8% retraction vs. 2Q24, totaling R\$ 423.5 million in the quarter. Fisia's gross margin reached 40.5% in 2Q25, a 3.5 p.p. retraction compared to 2Q24. Year-to-date, Fisia's gross profit reached R\$ 783.9 million, a 4.0% retraction compared to the same period of the previous year, with a margin of 41.9% and a 1.8 p.p. retraction.

Starting this quarter, the impact of the devaluation of the real against the dollar in 2024 raised the cost of imported goods by Fisia (approximately 55% of the COGS). The ICMS tax incentive for physical stores, which began in April/25, partially offset this impact. Disregarding the effects of the exchange rate variation and the new tax incentive, the gross margin compression would be 1.4 p.p., reflecting a smaller margin in the wholesale channel due to the competitive scenario.

OPERATING EXPENSES

ADJUSTED

R\$ Thousand	2Q25 adjusted	2Q24 adjusted	Δ(%)	1H25 adjusted	1H24 adjusted	Δ(%)
Operating Expenses	-649,128	-605,244	7.3%	-1,199,355	-1,101,952	8.8%
<i>% of Net Revenue</i>	35.7%	35.3%	0.4 p.p	35.6%	34.3%	1.3 p.p
 (+) IFRS16 Impact on Expenses	-75,387	-71,612	5.3%	-153,024	-145,962	4.8%
 Operating Expenses (ex-IFRS)	-724,515	-676,855	7.0%	-1,352,380	-1,247,914	8.4%
<i>% of Net Revenue</i>	39.9%	39.5%	0.4 p.p	40.1%	38.9%	1.2 p.p
Selling Expenses (ex-IFRS)	-606,438	-543,126 ¹	11.7%	-1,141,344	-1,024,052 ¹	11.5%
<i>% of Net Revenue</i>	33.4%	31.7%	1.7 p.p	33.8%	31.9%	1.9 p.p
General and Administrative Expenses (ex-IFRS)	-117,308	-137,914 ¹	-14.9%	-215,361	-239,587 ¹	-10.1%
<i>% of Net Revenue</i>	6.5%	8.0%	-1.5 p.p	6.4%	7.5%	-1.1 p.p
 Other net operating income/expenses (ex-IFRS)	-770	4,185	-118.4%	4,326	15,725	-72.5%



*Operating expenses are presented net of Depreciation and Amortization Expenses

(1) A non-recurring effect from 2Q24 amounting to R\$ 78.5 million was reallocated from the Selling Expenses line to the General and Administrative Expenses line. The total SG&A amount remained unchanged.

In the second quarter of 2025, SG&A (ex-IFRS) represented 39.9% of net revenue, an increase of 0.4 percentage points compared to 2Q24.

As explained in the management's message, the Company has started investing in Centauro's physical stores, and the impact on operating expenses was already perceived this quarter.

Selling expenses showed an 11.7% expansion compared to 2Q24, mainly reflecting the increase in the number of employees. Centauro added, on average, 4 people per store - including salespeople, assistants, and supervisors - ensuring greater efficiency in the execution of administrative processes and that the sales area is always assisted. Additionally, since the first quarter of the year, the Centauro commercial team was also strengthened through new senior leaders for priority categories, impacting the sales personnel expenses.

The advertising and publicity expense line also had an increase compared to 2Q24, mainly impacted by Centauro's sales convention (the largest in its history) and by the increase in the royalties line due to the currency devaluation at Fisia.

However, administrative expenses showed a 14.9% decrease, reflecting the lower provision for variable compensation in 2Q25. This variation is due to the fact that, in the same period of the previous year (2Q24), the amount provisioned was higher, given the projection of achieving goals above what was expected for the year. Thus, general and administrative expenses represented 6.5% of net revenue, a 1.5 p.p. reduction compared to 2Q24, reducing the impact of the investments described above.

EBITDA

ADJUSTED

R\$ Thousand	2Q25 adjusted	2Q24 adjusted	Δ(%)	1H25 adjusted	1H24 adjusted	Δ(%)
Net Income	77,654	78,357	-0.9%	146,917	120,432	22.0%
(+) Income tax and social contribution	8,830	-16,113	154.8%	6,955	-30,414	122.9%
(+) Net financial result	-70,103	-56,578	23.9%	-120,723	-133,862	-9.8%
(+) Depreciation and amortization	-103,853	-96,525	7.6%	-204,207	-196,409	4.0%
EBITDA	242,780	247,573	-1.9%	464,892	481,116	-3.4%
EBITDA Margin	13.4%	14.4%	-1.0 p.p	13.8%	15.0%	-1.2 p.p
(+) IFRS16 Impact on Expenses	-75,387	-71,612	5.3%	-153,024	-145,962	4.8%
EBITDA (ex-IFRS)	167,392	175,960	-4.9%	311,867	335,154	-6.9%
EBITDA Margin (ex-IFRS)	9.2%	10.3%	-1.1 p.p	9.2%	10.4%	-1.2 p.p

R\$ MIL	LTM25 adjusted	LTM24 adjusted	Δ(%)
EBITDA (ex-IFRS)	749,072	716,018	4.6%
EBITDA Margin (ex-IFRS)	10.2%	10.0%	0.2 p.p

Grupo SBF's EBITDA totaled R\$ 167.4 million in the second quarter of 2025, a 4.9% retraction compared to the same period of the previous year. The EBITDA margin reached 9.2%, a 1.1 percentage point retraction compared to 2Q24. In the last 12 months period, EBITDA expanded by 4.6% and the EBITDA margin reached 10.2% (+0.2 p.p. vs. LTM24).

Despite revenue growth in all channels, both at Centauro and Fisia, EBITDA was pressured mainly by (i) the exchange rate impact that affected the COGS and royalties expenses at Fisia, and (ii) the operational deleverage with additional expenses at Centauro as part of the new strategic plan (as explained in the Operating Expenses section).

It is important to emphasize that the indicators shown above do not consider the non-recurring impacts mentioned on page 9.

NET PROFIT

ADJUSTED

R\$ thousand	2Q25 adjusted	2Q24 adjusted	Δ(%)	1H25 adjusted	1H24 adjusted	Δ(%)
Net Profit (Loss)	77,654	78,357	-0.9%	146,917	120,432	22.0%
<i>Net Margin</i>	4.3%	4.6%	-0,3 p.p	4.4%	3.8%	0,6 p.p
<i>(+) IFRS16 Impact on Expenses</i>	-75,387	-71,612	5.3%	-153,024	-145,962	4.8%
<i>(+) Depreciation and amortization - Right of Use (IFRS16)</i>	50,086	40,771	22.8%	97,212	94,319	3.1%
<i>(+) Financial Expenses – Right of Use (IFRS16)</i>	36,288	26,496	37.0%	71,244	59,177	20.4%
<i>(+) Income tax (IFRS16)</i>	-1,466	-788	86.1%	-956	-1,966	-51.4%
Net Profit (ex-IFRS)	87,175	73,223	19.1%	161,391	126,000	28.1%
<i>Net Profit Margin (ex-IFRS)</i>	4.8%	4.3%	0,5 p.p	4.8%	3.9%	0,9 p.p

R\$ MIL	LTM25 adjusted	LTM24 adjusted	Δ(%)
Lucro Líquido (ex-IFRS)	452,935	337,819	34.1%
Margem Líquida (ex-IFRS)	6.2%	4.7%	1.5 p.p

Grupo SBF's net income totaled R\$ 87.2 million in the second quarter, a 19.1% growth compared to 2Q24. The net margin for the quarter reached 4.8%, an increase of 0.5 p.p. compared to the same period of the previous year. Year-to-date, net income expanded by 28.1%.

Even with the 4.9% retraction in EBITDA, an increase in net income was observed, explained primarily by the lower consolidated effective tax rate.

Among the factors that benefited the tax rate in the period, the following stand out: (i) the payment of *Intercompany* Interest on Equity in the amount of R\$ 24.3 million; (ii) the implementation of the ICMS tax incentive in Fisia's physical store channel, due to the distribution of products through its own distribution center in Extrema-MG; and (iii) Grupo SBF's *intercompany* tax dynamics, in which Centauro presented a better operational result compared to Fisia (the business unit that is subject to income tax).

It is worth reinforcing that, through the implementation of the tax incentive in Fisia's physical stores and with the addition of the same incentive for the wholesale channel (scheduled for July/25), the Company expects to substantially mitigate the impact of the exchange rate devaluation at Fisia with the objective of preserving the net margin.

The indicators shown above do not consider the non-recurring impacts mentioned on page 9.

NET WORKING CAPITAL

R\$ Thousand	06/30/2025	06/30/2024	Δ(%)
Accounts receivable	1,445,313	1,431,372	1.0%
Taxes and income tax to be offset	250,958	448,828	-44.1%
Inventories	1,894,080	1,815,259	4.3%
Other accounts receivable	169,464	163,171	3.9%
	3,759,815	3,858,630	-2.6%
Other accounts payable	319,304	171,636	86.0%
Resale suppliers	1,151,501	992,013	16.1%
Tax liabilities	640,582	401,306	59.6%
Lease payable	248,262	219,741	13.0%
Labor liabilities	176,300	185,321	-4.9%
Other liabilities	152,192	122,874	23.9%
	2,688,141	2,092,891	28.4%
Net Working Capital	1,071,674	1,765,739	-39.3%

 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.

Grupo SBF's net working capital showed a 39.3% reduction compared to 2024, totaling R\$ 1.1 billion in 2Q25. The main variations in the working capital lines were:

- i. Recoverable taxes and income tax: higher consumption of ICMS credits in Fisia's operation, which refers to the period before the implementation of the import corridor (tax incentive).
- ii. Inventories: variation justified by the higher volume of purchases at Centauro to support the sales growth plan. It is important to reinforce that Centauro's inventory is at healthy levels, showing one of the lowest levels of old inventory in recent years.
- iii. Other accounts payable: increase in derivatives contracts payable due to exchange rate variation, as a result of the hedging strategy.
- iv. Resale Suppliers: variation justified by the higher volume of inventory at Centauro and the normalization of product purchases at Fisia over the last year, which resulted in normalized receivings in 2Q25, contrary to what was observed in the previous period.
- v. Tax liabilities: provisions for the payment of DIFAL (Differentiated ICMS Tax Rate). The contra-entry for these provisions is in judicial deposits (non-current assets). These accounts are expected to be offset in the following periods.
- vi. Other liabilities: variation justified by adherence to state tax installment payment programs carried out throughout 2S24 and by a higher balance of gift cards already issued to clients but not yet used.

CASH FLOW

R\$ Thousand	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
EBITDA	213,015	218,550	-2.5%	437,743	452,525	-3.3%
Depreciation and Interest Rates IFRS 16	-86,375	-67,266	28.4%	-168,456	-153,497	9.7%
Working Capital Variation ¹	158,009	64,513	144.9%	169,737	-135,515	225.3%
Other	-105,158	17,392	n.a	-245,115	40,759	n.a
Operating Cash Flow	179,491	233,189	-23.0%	193,909	204,272	-5.1%
M&A	-6,000	-7,000	-14.3%	-6,000	-13,225	-54.6%
CAPEX	-50,598	-56,594	-10.6%	-89,259	-90,315	-1.2%
Cash Flow from Investing Activities	-56,598	-63,594	-11.0%	-95,259	-103,540	-8.0%
Debt ²	-373,836	131,012	-385.3%	-443,653	-231,428	91.7%
Dividends	-127,358	-42,280	201.2%	-127,358	-42,280	201.2%
Capital	4,124	173	n.a	4,124	173	n.a
Shares buyback	0	0	n.a	-99,444	0	n.a
Cash Flow from Financing	-497,070	88,905	n.a	-666,331	-273,535	143.6%
Cash Flow	-374,177	258,500	-244.7%	-567,681	-172,803	228.5%



- (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 second quarter of 2025, the Company generated R\$ 179.5 million in operating cash flow. Compared to 2Q24, there was a 23.0% reduction in operating cash flow, explained primarily by the increase in inventories. This increase is in line with the normal seasonality of the operation, in contrast with the same period of last year, in which the Company had reduced the pace of purchases due to the deleveraging process.

In the quarter, the cash flow from investments showed an 11.0% reduction compared to 2Q24, totaling -R\$ 56.6 million. The variation in the period is mainly due to the reduction in CAPEX, as detailed on the next page.

The negative variation in cash flow from financing is explained by the payment of debts and interest in the period and the payment of R\$ 127.3 million in dividends (as announced by the Company on April 25th, 2025).

INDEBTEDNESS

R\$ Thousand	06/30/2025 adjusted	06/30/2024 adjusted	Δ(%)
(+) Loans and financing	935,155	1,459,860	-35.9%
(-) Cash and cash equivalents	429,032	703,111	-39.0%
(=) Net Debt	506,123	756,749	-33.1%
Net Debt /Adj. EBITDA (LTM)	0.48x	0.75x	-0.27x
Net Debt /Adj. EBITDA (ex-IFRS) (LTM)	0.68x	1.06x	-0.38x

 (1) Tax installments are not classified as Debt.

Reinforcing the Company's commitment to maintaining a healthy level of debt, Grupo SBF ended the second quarter with a 33.1% reduction in net debt, resulting in a 0.38x decrease in leverage, which went from 1.06x in June 2024 to 0.68x in June 2025.

In the period, in addition to the cash generation combined with controlled working capital, there were no new debt raises or prepayment of receivables.

INVESTMENTS - CAPEX

R\$ thousand	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
New Stores	5,446	6,045	-9.9%	7,928	8,865	-10.6%
Stores Refurbishment	5,523	1,927	186.6%	9,423	2,222	324.1%
Technology	30,472	32,170	-5.3%	61,408	60,005	2.3%
Logistics	2,843	7,107	-60.0%	3,718	8,954	-58.5%
Others	6,314	9,345	-32.4%	6,782	10,269	-34.0%
Total Investments	50,598	56,594	-10.6%	89,259	90,315	-1.2%

In the second quarter of 2025, CAPEX reached R\$ 50.6 million, a 10.6% retraction vs. 2Q24, explained by the conclusion of Fisia's migration of physical store supply to its own distribution center in 2024. The conclusion impacts both the technology and logistics lines.

Even with the reduction of CAPEX vs. 2Q24, as explained in the management's message, the Company will make investments in store improvements and renovations at Centauro until the end of 2025, with the expectation of an increase in total CAPEX for the consolidated year. In 2Q25, the renovations line increased 186.6%.

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

R\$ Thousand	06/30/2025	12/31/2024
Assets	8,435,538	8,945,967
Current	4,189,092	4,874,554
Cash and cash equivalentes	429,032	996,713
Accounts receivable	1,428,082	1,605,473
Derivative financial instruments	17,231	165,816
Recoverable taxes	213,074	264,496
Income tax and social contribution to be offset	37,884	35,803
Inventories	1,894,080	1,665,936
Dividends receivable	245	245
Other accounts receivable	169,464	140,072
Non-current	4,246,446	4,071,413
Taxes to be offset	127,938	129,402
Income tax and social contribution to be offset	25,631	24,809
Loans receivable	9,882	9,844
Deferred tax assets	771,439	698,756
Judicial deposits	699,612	619,380
Other amounts receivable	57,042	46,827
Investments	3,926	4,350
Property and equipment	625,845	649,918
Intangible assets	524,112	529,226
Right of use	1,401,019	1,358,901
Liabilities	8,435,538	8,945,967
Current	3,188,419	3,222,231
Suppliers	1,151,501	1,147,769
Loans and financing	48,818	49,405
Debentures	451,367	409,190
Derivative financial instruments	143,669	573
Tax liabilities	639,083	620,546
Income tax and social contribution payable	1,499	5,197
Tax installment payment	55,873	44,078
Labor and social security liabilities	176,300	259,307
Dividends payable	93	127,451
Lease payable	248,262	244,853
Other accounts payable	175,635	209,481
Other obligations	96,319	104,381
Non-current	2,336,619	2,711,392
Loans and financing	98,961	123,385
Debentures	336,009	710,388
Tax installment payment	184,639	197,885
Provisions for contingencies	198,849	201,372
Deferred income tax and social contribution	12,705	12,046
Lease payable	1,422,259	1,380,089
Other obligations	67,903	75,772
Other accounts payable	15,294	10,455
Shareholders' equity	2,910,500	3,012,344
Capital stock	1,832,326	1,832,326
Capital reserves	290,395	283,003
Incentive reserves	867,456	867,456
Equity valuation adjustments	-62,890	68,599
Non-controlling shareholdings	-62	133
Accumulated profits	109,805	0
Treasury shares	-126,530	-39,173

CASH FLOW

R\$ Thousand	06/30/2025	06/30/2024
Profit before taxes	111,170	301,809
Adjusted by:		
Depreciation and amortization	229,491	214,087
Interest rates	169,342	158,969
Impairment losses on accounts receivables	3,127	-490
Equity Income	424	-170
Share-based payment	-905	714
Income (loss) from write-off of property, plant and equipment and intangible assets	2,783	4,772
Write-off of residual leases	-4,649	-3,760
Provision for inventory obsolescence	18,664	31,958
Net recording of provision for contingencies	6,644	-390,154
Lease discounts	0	-1,719
	536,091	316,016
(Increase) decrease in Assets		
Accounts receivable	174,264	265,268
Inventory	-246,808	-147,878
Derivative financial instruments	-50,641	20,634
Deferred taxes, income tax and social contribution to be offset	54,931	109,901
Judicial deposits	-80,232	-49,135
Other accounts receivable	-39,607	-68,678
Increase (decrease) in liabilities		
Suppliers	709	-164,293
Tax liabilities	17,882	41,206
Tax installment payment	-12,264	142,453
Derivative financial instruments	143,096	-87,087
Contingencies paid	-9,167	-8,750
Labor and social security liabilities	-83,007	11,031
Other accounts payable	-16,920	-19,069
Other obligations	-15,931	511
Chg. in assets and liabilities:	-163,695	46,114
Interest rate paid on financing	-12,226	-13,213
Interest rate paid on debentures	-76,688	-84,624
Income tax and social contribution paid	-10,146	-1,432
Net cash (used in) generated by operating activities	273,336	262,861
Cash flow from investing activities		
Additions to property and equipment	-27,092	-40,599
Additions to intangible assets	-60,334	-53,623
Net cash (used in) investing activities	-87,426	-94,222
Cash flow from financing activities		
Loans and financing paid	-354,739	-431,599
Issue of debentures	0	298,008
Lease Paid	-176,174	-165,846
Advance for future capital increase	4,124	102
Capital increase	0	173
Dividends paid	-127,358	-42,280
Share buyback	-99,444	0
Net cash (used in) financing activities	-753,591	-341,442
Decrease/Increase of cash and cash equivalents	-567,681	-172,803
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	996,713	875,914
Cash and cash equivalents at the end of the year	429,032	703,111

INCOME STATEMENT

IFRS

R\$ Thousand	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
Net revenue	1,817,700	1,713,937	6.1%	3,372,059	3,209,156	5.1%
Cost of sales	-925,792	-861,122	7.5%	-1,707,812	-1,626,089	5.0%
Gross Profit	891,908	852,815	4.6%	1,664,247	1,583,067	5.1%
Operating expenses	-678,893	-634,266	7.0%	-1,226,504	-1,130,543	8.5%
Selling expenses	-530,306	-489,004	8.4%	-989,493	-904,195	9.4%
Administrative and general expenses	-148,570	-149,250	-0.5%	-245,251	-242,289	1.2%
Other net operating income/expenses	-17	3,988	-100.4%	8,240	15,941	-48.3%
Depreciation and amortization expenses	-108,472	-92,219	17.6%	-213,444	-196,721	8.5%
Operating Income (Loss)	104,543	126,331	-17.2%	224,299	255,804	-12.3%
Financial income	54,621	48,060	13.7%	94,251	78,639	19.9%
Financial expenses	-117,130	75,229	-255.7%	-207,380	-32,634	n.a
Net financial income (expenses)	-62,509	123,289	-150.7%	-113,129	46,005	-345.9%
Profit before taxes	42,034	249,620	-83.2%	111,170	301,809	-63.2%
Income tax and social contribution	4,434	-20,703	121.4%	2,613	-35,004	107.5%
Net income for the period	46,468	228,917	-79.7%	113,783	266,805	-57.4%

IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ Thousand	2Q25 adjusted	2Q24 adjusted	Δ(%)	1H25 adjusted	1H24 adjusted	Δ(%)
Net revenue	1,817,700	1,713,937	6.1%	3,372,059	3,209,156	5.1%
Cost of sales	-925,792	-861,122	7.5%	-1,707,812	-1,626,089	5.0%
Gross Profit	891,908	852,815	4.6%	1,664,247	1,583,067	5.1%
Operating expenses	-649,128	-605,244	7.3%	-1,199,355	-1,101,952	8.8%
Selling expenses	-532,204	-476,001 ¹	11.8%	-995,326	-895,127 ¹	11.2%
Administrative and general expenses	-116,203	-133,426 ¹	-12.9%	-212,884	-226,465 ¹	-6.0%
Other net operating income/expenses	-721	4,183	-117.2%	8,855	19,640	-54.9%
Depreciation and amortization expenses	-103,853	-96,525	7.6%	-204,207	-196,409	4.0%
Operating Income (Loss)	138,927	151,048	-8.0%	260,685	284,708	-8.4%
Financial income	54,621	48,204	13.3%	94,251	78,783	19.6%
Financial expenses	-124,724	-104,782	19.0%	-214,974	-212,645	1.1%
Net financial income (expenses)	-70,103	-56,578	23.9%	-120,723	-133,862	-9.8%
Profit before taxes	68,824	94,470	-27.1%	139,962	150,846	-7.2%
Income tax and social contribution	8,830	-16,113	154.8%	6,955	-30,414	122.9%
Net income for the period	77,654	78,357	-0.9%	146,917	120,432	22.0%

(1) A non-recurring effect from 2Q24 amounting to R\$ 78.5 million was reallocated from the Selling Expenses line to the General and Administrative Expenses line. The total SG&A amount remained unchanged.

INCOME STATEMENT

EX - IFRS

R\$ Thousand	2Q25	2Q24	Δ(%)	1H25	1H24	Δ(%)
Net revenue	1,817,700	1,713,937	6.1%	3,372,059	3,209,156	5.1%
Cost of sales	-925,792	-861,122	7.5%	-1,707,812	-1,626,089	5.0%
Gross Profit	891,908	852,815	4.6%	1,664,247	1,583,067	5.1%
Operating expenses	-754,280	-705,878	6.9%	-1,379,528	-1,276,505	8.1%
Selling expenses	-604,540	-556,129	8.7%	-1,135,511	-1,033,121	9.9%
Administrative and general expenses	-149,675	-153,738	-2.6%	-247,728	-255,411	-3.0%
Other net operating income/expenses	-66	3,989	-101.7%	3,711	12,026	-69.1%
Depreciation and amortization expenses	-58,386	-51,448	13.5%	-116,232	-102,402	13.5%
Operating Income (Loss)	79,242	95,489	-17.0%	168,487	204,160	-17.5%
Financial income	54,621	48,060	13.7%	94,251	78,639	19.9%
Financial expenses	-80,842	101,725	-179.5%	-136,136	26,543	n.a
Net financial income (expenses)	-26,221	149,785	-117.5%	-41,885	105,182	-139.8%
Profit before taxes	53,021	245,273	-78.4%	126,601	309,343	-59.1%
Income tax and social contribution	2,968	-21,491	113.8%	1,657	-36,970	104.5%
Net income for the period	55,989	223,783	-75.0%	128,258	272,373	-52.9%

EX -IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ Thousand	2Q25 adjusted	2Q24 adjusted	Δ(%)	1H25 adjusted	1H24 adjusted	Δ(%)
Net revenue	1,817,700	1,713,937	6.1%	3,372,059	3,209,156	5.1%
Cost of sales	-925,792	-861,122	7.5%	-1,707,812	-1,626,089	5.0%
Gross Profit	891,908	852,815	4.6%	1,664,247	1,583,067	5.1%
Operating expenses	-724,515	-676,855	7.0%	-1,352,380	-1,247,914	8.4%
Selling expenses	-606,438	-543,126 ¹	11.7%	-1,141,344	-1,024,052 ¹	11.5%
Administrative and general expenses	-117,308	-137,914 ¹	-14.9%	-215,361	-239,587 ¹	-10.1%
Other net operating income/expenses	-770	4,185	-118.4%	4,326	15,725	-72.5%
Depreciation and amortization expenses	-53,767	-55,754	-3.6%	-106,995	-102,089	4.8%
Operating Income (Loss)	113,626	120,205	-5.5%	204,872	233,064	-12.1%
Financial income	54,621	48,204	13.3%	94,251	78,783	19.6%
Financial expenses	-88,435	-78,286	13.0%	-143,730	-153,467	-6.3%
Net financial income (expenses)	-33,815	-30,082	12.4%	-49,479	-74,684	-33.7%
Profit before taxes	79,811	90,123	-11.4%	155,393	158,380	-1.9%
Income tax and social contribution	7,364	-16,901	143.6%	5,998	-32,380	118.5%
Net income for the period	87,175	73,223	19.1%	161,391	126,000	28.1%

(1) A non-recurring effect from 2Q24 amounting to R\$ 78.5 million was reallocated from the Selling Expenses line to the General and Administrative Expenses line. The total SG&A amount remained unchanged.

ABOUT GRUPO SBF

Grupo SBF is a sports company founded in 1981 and until 2020 operated in the Brazilian market through Centauro, the largest sporting goods retailer in Brazil and Latin America and the first omnichannel retailer in Brazil, with e-commerce and physical stores operations fully integrated since 2018. In December 2020, a new business unit joined Grupo SBF: FISIA, the exclusive representative of Nike in Brazil (products distribution, Nike stores and e-commerce operations). In February 2021, a new acquisition was made: NWB, the largest digital producer of sports content in Brazil. Also in 2021, we started SBF Ventures to speed up our ecosystem consolidation. In 2022, we invested in Onefan, our “super-app” for soccer team club fans, which allows the clubs to offer exclusive services and experiences. We also acquired X3M, specialized in organizing races and sporting events, and FitDance, the largest dance platform in Brazil. At Grupo SBF, we believe that sport transforms lives, and we wake up every day to boost sports in Brazil.



José Salazar



Victoria Machado Buono



Luna Romeu

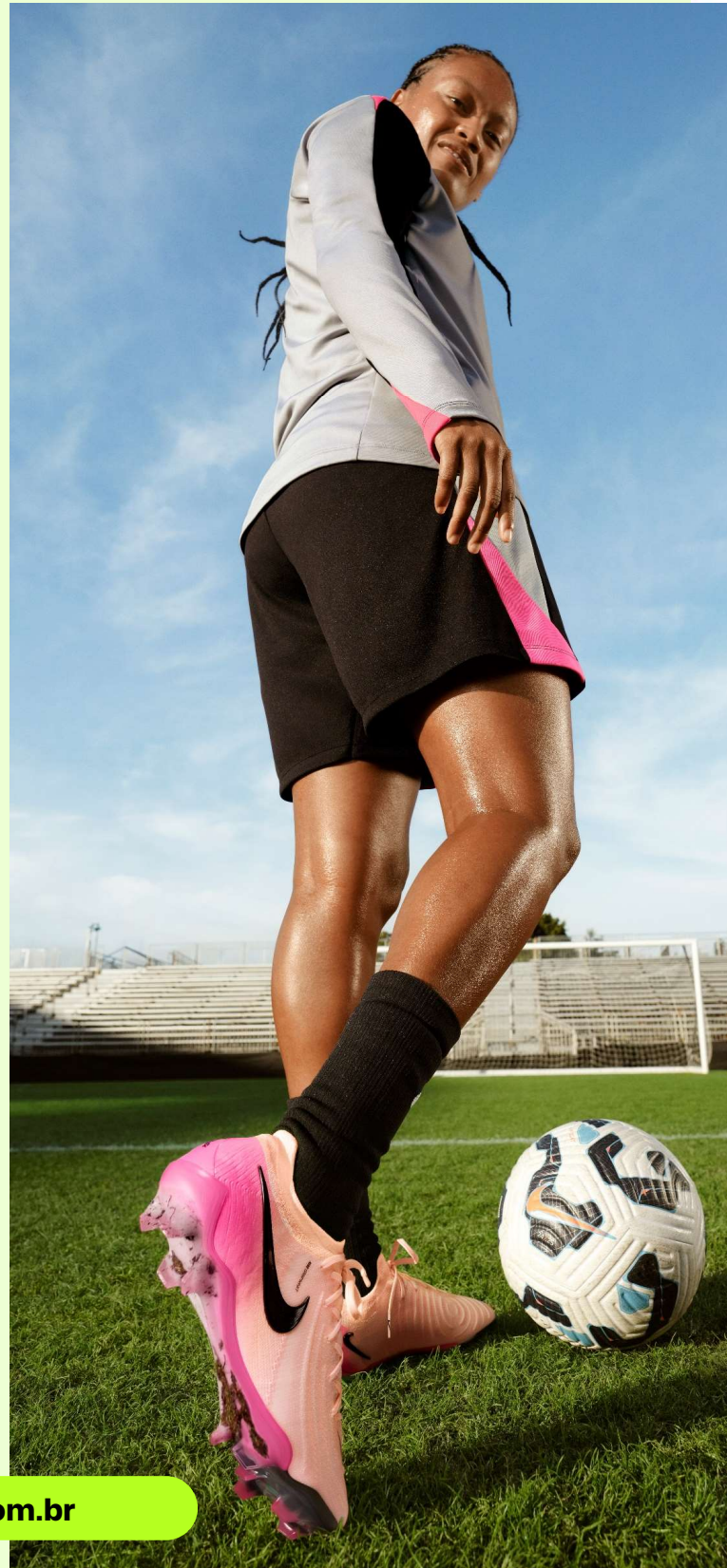


Larissa Cristovão



João Marques

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



Disclaimer

The assumptions contained in this report relating to the business outlook, projections and results and the growth potential of the Company constitute mere forecasts and were based on management's expectations in relation to the future of the Company. These expectations are highly dependent on changes in the market and in the overall economic performance of the country, the industry and the international market; therefore, they are subject to changes.

GRUPO SBF

SMLL B3 | ICON B3 | IGC B3 | IGC-NM B3 | IGCT B3 | ITAG B3 | IBRA B3 | IGPTWB3