

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T25 & 2025



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

4T25 & 2025

São Paulo, 09 de Março de 2026

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

GRUPO SBF

CENTAURO

FISIA

SBFG

B3 LISTED NM

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

10 de Março de 2026

11h (Brasília)

10h (Nova Iorque)

14h (Londres)

CLIQUE PARA ACESSAR



DESTAQUES

- RECEITA LÍQUIDA COM RECORDE ANUAL DE R\$ 7,7 BI, CRESCIMENTO DE 8,2% *VS.* 2024.
- RECEITA LÍQUIDA DA FISIA DE R\$ 4,3 BI EM 2025, (+6,2% *VS.* 2024), COM CRESCIMENTO EM TODOS OS CANAIS.
- LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 427,6 M EM 2025 (+2,4% *VS.* 2024) COM MARGEM LÍQUIDA DE 5,5% EM LINHA COM O PATAMAR DE 2024.
- RECEITA LÍQUIDA DA CENTAURO DE R\$ 4,1 BI EM 2025, CRESCIMENTO DE +13,0% *VS.* 2024, COM SAME STORE SALES DE +13,8%.
- LUCRO BRUTO DE R\$ 3,7 BI EM 2025 (+6,1% *VS.* 2024) COM MARGEM BRUTA DE 48,3%.
- ALAVANCAGEM DE 0,96X, REFLETINDO O COMPROMISSO COM UM PATAMAR SAUDÁVEL, MESMO EM UM CENÁRIO DE ACELERAÇÃO DOS INVESTIMENTOS.
- CENTAURO COM CRESCIMENTO DE RECEITA LÍQUIDA EM AMBOS OS CANAIS: DIGITAL +19,9%, E LOJAS FÍSICAS +11,2%.
- CENTAURO COM LUCRO BRUTO DE R\$ 2,0 BI (+13,7% *VS.* 2024) E NÍVEL RECORDE ANUAL DE MARGEM BRUTA DE 50,3% (+0,3 P.P.).
- ABERTURA DE LOJAS E MODERNIZAÇÃO DA REDE EM 2025: QUATRO NOVAS LOJAS CENTAURO E NOVE REFITS. NA FISIA, TRÊS NOVAS NDIS, DUAS AMPLIAÇÕES E UMA NVS.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O quarto trimestre de 2025 marca o encerramento de um ano de mudanças estruturantes no Grupo SBF, com iniciativas voltadas a fortalecer o negócio e sustentar o crescimento com disciplina. Ao longo do ano, avançamos em frentes comerciais, operacionais e digitais que aumentaram nossa capacidade de execução, eficiência e nível de serviço, além de reforçar a solidez financeira para suportar investimentos de longo prazo. Como resultado dessas mudanças, o Grupo SBF encerrou 2025 com crescimento de 8,2% de receita líquida e lucro líquido ajustado (ex-IFRS) de R\$ 427,6 milhões (+2,4% versus 2024), mesmo em um cenário de aumento de investimentos na operação.

A respeito das nossas unidades de negócios, na Centauro, aceleramos iniciativas estratégicas voltadas a elevar produtividade e conversão, com avanços relevantes em sortimento e execução em loja. Ao longo do ano, o projeto “Destrava” (novo ciclo estratégico) ganhou tração e impulsionou frentes essenciais para sustentar o crescimento, incluindo o reforço do time de lojas com a adição de 900 novos vendedores e o aprofundamento da agenda de formação e capacitação do time. Através da nova diretoria comercial focada nas categorias prioritárias, a Centauro ajustou o sortimento das lojas físicas e do digital, aprimorando os processos de compra, curadoria e distribuição por categoria, com efeitos diretos na gestão de estoques. Como resultado, seguimos com a redução dos estoques de coleções passadas (com mais de 6 meses), alcançando um *share* de 7,8% (melhora de 5,1 p.p. em comparação com o ano anterior). Em paralelo, a Centauro avançou na modernização da rede de lojas e na agenda de expansão, com ampliação do time de engenharia dedicado ao tema.

Como parte desta agenda, no 4T25, a Centauro concluiu 8 projetos de revitalização de lojas, totalizando 9 no ano, com resultados auspiciosos já percebidos mesmo em uma janela ainda curta de observação, dado que muitas inaugurações ocorreram entre novembro e dezembro. No período pós-inauguração, as lojas revitalizadas vêm apresentando performance 12,9 p.p. superior ao crescimento das demais lojas na mesma região. A Centauro deu continuidade à expansão do modelo G6, com a abertura de duas novas lojas no 4T25, no Catuaí Shopping Cascavel (PR) e no Maxi Shopping Jundiá (SP), totalizando quatro novas lojas no ano. Em 2026, a Centauro dará sequência às revitalizações, mantendo o foco na evolução da rede de lojas.

No quarto trimestre, período que concentra as principais datas sazonais do varejo, a Centauro apresentou desempenho conforme o esperado e acima do observado no mercado, tanto na Black Friday quanto no Natal. No Natal, as vendas cresceram 21,5% (*vs.* 2024), com contribuição de ambos os canais: as lojas físicas cresceram 22,0% *vs.* o ano anterior e o digital registrou crescimento de 17,4%, apoiados pela melhora do fluxo, conversão e ticket médio. Na Black Friday, o desempenho foi impulsionado principalmente pelo digital (+14,4% *vs.* 2024), enquanto as lojas físicas também avançaram 9,2% em relação ao ano anterior, refletindo execução eficiente e foco nas categorias de maior giro.

Como resultado da execução dessas iniciativas ao longo do ano, a Centauro encerrou 2025 com crescimento de 13,0% de receita líquida *vs.* 2024 e margem bruta de 50,3%, a maior margem bruta anual já alcançada pela Centauro. O crescimento veio acompanhado de preservação de margens, suportado por melhorias em sortimento e execução comercial.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Na Fisia, o ano de 2025 contou com três prioridades: ampliar a atuação da Nike no futebol brasileiro, retomar o canal de atacado e evoluir a estratégia do segmento de corrida.

Em futebol, a Fisia renovou a parceria com o Sport Club Corinthians Paulista por mais 10 anos e oficializou novos patrocínios com início na temporada de 2026, incluindo o Clube Atlético Mineiro e o Club de Regatas Vasco da Gama ao portfólio. Os uniformes foram lançados em janeiro de 2026 e registraram boa aceitação desde o início das vendas, com o Vasco representando a maior venda em um período de lançamento de futebol nos últimos anos da Fisia. Ainda no quarto trimestre, a Fisia iniciou o ciclo de lançamentos relacionados à Copa do Mundo de 2026 com a camisa casual de goleiro da Seleção Brasileira.

No segmento de corrida, a Nike anunciou que será a patrocinadora master da “SP City Marathon” a partir de 2026. A prova, que reúne cerca de 25 mil corredores e celebra 10 anos de história, passará a se chamar “Nike SP City Marathon”, reforçando o posicionamento da marca nas corridas de rua. A parceria prevê a realização de treinos preparatórios conduzidos pela Nike, com foco em aprimorar a experiência do corredor. Em linha com essa agenda, a Fisia manteve a estratégia de *road running* apoiada nas franquias Pegasus, Structure e Vomero. No 4T25, o lançamento do Vomero Premium reforçou essa frente, com foco em amortecimento e performance, e registrou mais de 1.200 pares vendidos desde o lançamento.

No canal de atacado, o ano foi marcado pela retomada do ritmo de crescimento, com reflexos já visíveis no 3T25 e continuidade no 4T25, no qual houve expansão de 23,3%. No acumulado de 2025, o avanço foi de 9,4%, indicando uma trajetória mais consistente ao longo dos trimestres. Esse desempenho decorreu de melhorias no nível de serviço e no atendimento aos clientes. Como parte desse movimento, a Companhia inaugurou um novo showroom da Nike na mesma localização do escritório da Fisia, em Pinheiros (São Paulo). A iniciativa aumentou a frequência de eventos com clientes, com foco no relacionamento e na apresentação de coleções.

Como resultado da execução dessas frentes ao longo de 2025, a Fisia manteve evolução consistente, combinando crescimento e fortalecimento de marca. No ano, a receita líquida avançou 6,2% vs. 2024 e, no 4T25, a Fisia registrou crescimento de 13,1% vs. o 4T24. Além disso, inaugurou 4 lojas, sendo 3 NDIS e 1 NVS, e realizou duas ampliações de lojas NVS. Em paralelo, por mais um ano consecutivo, a Nike foi eleita a marca mais lembrada pelos consumidores no prêmio Top of Mind da Folha de S.Paulo em 2025, reforçando a relevância da marca no mercado esportivo.

Do ponto de vista operacional e logístico, o Grupo SBF avançou em entregas voltadas a aumentar controle, escala e eficiência. Na Fisia, a Companhia internalizou a distribuição das lojas físicas e, para suportar essa mudança, ampliou em 23 mil m² seu centro de distribuição próprio em Extrema (MG), que passou a totalizar 61 mil m². A mudança viabilizou a implementação do incentivo fiscal de ICMS nos canais de lojas físicas e atacado, contribuindo para reduzir o impacto cambial que afetou o CMV e as despesas com royalties.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Adicionalmente, a Fisia conquistou a certificação OEA (Operador Econômico Autorizado), reconhecimento da Receita Federal para empresas com elevado nível de conformidade e segurança na cadeia logística. A certificação traz ganhos em prazos, redução de riscos e menor capital empregado, com impacto direto na eficiência operacional e na experiência do cliente.

Na Centauro, o Grupo SBF fortaleceu a estrutura de CDs para suportar o crescimento, incluindo a implantação de um *hub* de transportes no corredor São Paulo–Minas Gerais e a implementação de um *Sorter* (sistema automatizado de separação de pedidos) que ampliou a agilidade na expedição e viabilizou entregas “*Next Day*”. Na Black Friday, a operação foi dimensionada para o pico de volume, com a contratação de 1.200 funcionários temporários, e manteve a normalidade operacional ao longo do período.

Na frente de tecnologia, o Grupo SBF acelerou iniciativas com impacto direto na jornada do consumidor e na eficiência do negócio. Entre as entregas do período, destacam-se a evolução de funcionalidades como *Guest Checkout* e *Gift Back*, a ampliação de meios de pagamento, com *Apple Pay* e *Google Pay*, além de melhorias em trocas e devoluções na Nike. O trimestre também marcou o relançamento do Portal Nike.net, voltado ao canal de atacado, ampliando integração e escala.

RESULTADOS 2025

No ano de 2025, a receita líquida consolidada do Grupo SBF cresceu 8,2% em relação a 2024, totalizando R\$ 7,7 bilhões, reflexo do desempenho positivo da Centauro e da Fisia no período. O lucro bruto totalizou R\$ 3,7 bilhões, com crescimento anual de 6,1%. A margem bruta foi de 48,3%, retração de 0,9 p.p. versus 2024, refletindo a pressão cambial sobre o custo de mercadorias importadas na Fisia. Esse efeito foi parcialmente compensado pela inclusão de novos incentivos fiscais de ICMS, implementados no 2T25 para lojas físicas e no 3T25 para o canal de atacado.

O SG&A refletiu investimentos adicionais na operação da Centauro a partir do 2T25, associados ao projeto Destrava, em linha com a expansão de receita observada no segundo semestre. Em paralelo, a pressão cambial que impactou a margem bruta também pressionou o EBITDA ajustado (ex-IFRS), que totalizou R\$ 705 milhões, com margem de 9,1%, queda de 1,7 p.p. na comparação anual.

Mesmo em um cenário de maiores investimentos, conforme citado anteriormente, o lucro líquido ajustado (ex-IFRS) do ano cresceu 2,4% em relação ao ano anterior, atingindo R\$ 427,6 milhões, com margem líquida de 5,5%. Esse resultado refletiu, entre outros fatores, a compensação da pressão cambial com os novos incentivos fiscais de ICMS implementados na Fisia.

A Companhia encerrou o ano com dívida líquida de R\$ 678,0 milhões (+129,3% versus 2024), refletindo principalmente a maior necessidade de capital de giro, em linha com o plano de investimentos do período, que incluiu reforço de estoques e maior nível de CAPEX na operação. Com isso, a alavancagem atingiu 0,96x EBITDA (ex-IFRS), um aumento de 0,58x versus 2024, mantendo o compromisso com uma estrutura de capital em patamar saudável.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A Centauro apresentou um sólido desempenho ao longo de 2025, atingindo R\$ 4,1 bilhões de receita líquida, crescimento de 13,0% frente a 2024. O avanço foi impulsionado tanto pelo canal de lojas, que cresceu 11,2%, quanto pelo canal digital, com crescimento de 19,9% no período. O lucro bruto totalizou R\$ 2,0 bilhões, crescimento de 13,7% (vs. 2024), com margem bruta de 50,3% (+0,3 p.p. vs. 2024).

A Fisia totalizou receita líquida de R\$ 4,3 bilhões em 2025, crescimento de 6,2% em relação a 2024, com destaque para a retomada do canal de atacado que cresceu 9,4% no ano. Os canais DTC também apresentaram crescimento: +7,3% em lojas físicas e +3,0% no digital.

O lucro bruto de Fisia atingiu R\$ 1,8 bilhão, uma retração de 1,1%, com margem bruta de 40,7%, uma redução de 3,0 p.p. frente ao ano anterior. O resultado reflete, principalmente, o impacto da desvalorização cambial ao longo do ano, que elevou o custo das mercadorias importadas.

Encerramos 2025 com objetivos alcançados e com uma base operacional mais robusta, refletindo a execução das iniciativas implementadas ao longo do período. Finalizamos o ano preparados para 2026, um marco relevante para o negócio, com eventos como a Copa do Mundo e o início de novos patrocínios de clubes brasileiros pela Nike. Ao longo de 2026, daremos continuidade à agenda de projetos estruturantes, incluindo a implementação dos centros de distribuição secundários com foco em elevar produtividade e aprimorar a capacidade de execução. Através desta base, iniciamos este novo ciclo com confiança em nossa capacidade de execução e foco em capturar as oportunidades do período.

A Diretoria
GRUPO SBF

RECEITA BRUTA E INDICADORES OPERACIONAIS

CENTAURO R\$ MIL	4T25	4T24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Receita Bruta¹	1.634.385	1.397.557	16,9%	5.182.101	4.514.564	14,8%
Lojas Físicas	1.257.438	1.081.596	16,3%	3.990.300	3.523.087	13,3%
Plataforma Digital	376.947	315.960	19,3%	1.191.801	991.478	20,2%
Nº de Lojas - Centauro	230	227	1,3%	230	227	1,3%
Área de Vendas - Centauro (m²)	237.415	234.282	1,3%	237.415	234.282	1,3%
FISIA R\$ MIL	4T25	4T24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Receita Bruta¹	1.655.456	1.535.339	7,8%	5.298.272	5.121.717	3,4%
Atacado	509.653	463.637	9,9%	1.724.461	1.647.213	4,7%
Plataforma Digital	657.516	623.667	5,4%	2.105.380	2.039.433	3,2%
Lojas Físicas	488.287	448.035	9,0%	1.468.432	1.435.071	2,3%
Share vendas DTC²	56,6%	55,0%	+1,6 p.p.	54,6%	53,4%	+1,2 p.p.
Nº de Lojas - Nike Value	38	37	2,7%	38	37	2,7%
Área de Vendas - Nike Value (m²)	42.723	41.160	3,8%	42.723	41.160	3,8%
Nº de Lojas - Nike Direct Inline	12	9	33,3%	12	9	33,3%
Área de Vendas - Nike Direct Inline (m²)	8.598	5.563	54,5%	8.598	5.563	54,5%
GRUPO SBF R\$ MIL	4T25	4T24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Receita Bruta¹ Total	3.015.626	2.744.393	9,9%	9.678.669	9.009.577	7,4%
Receita Bruta ¹ Centauro	1.634.385	1.397.557	16,9%	5.182.101	4.514.564	14,8%
Receita Bruta ¹ Fisia	1.655.456	1.535.339	7,8%	5.298.272	5.121.717	3,4%
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	<i>-274.214</i>	<i>-188.503</i>		<i>-801.705</i>	<i>-626.704</i>	
<i>Share de vendas no digital</i>	34,3%	34,2%	+0,1 p.p.	34,1%	33,6%	+0,5 p.p.

SAME STORE SALES (SSS)

CENTAURO	4T25	4T24	2025	2024	FISIA*	4T25	4T24	2025	2024
SSS total (lojas + digital) ³	15,7%	6,6%	13,8%	4,7%	SSS total (NVS + digital) ³	4,8%	-2,9%	1,7%	1,4%
SSS loja	15,9%	2,2%	13,4%	3,2%	SSS Nike Value Store	3,1%	-7,6%	-1,0%	-1,3%
GMV Digital (1P + 3P) ⁴	15,5%	20,5%	14,9%	9,1%	GMV Digital	5,4%	0,7%	3,2%	3,5%
<i>GMV - share da venda total</i>	27,2%	27,1%	26,9%	26,6%					



(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	4T25	4T24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Receita Bruta ¹	3.015.626	2.744.393	9,9%	9.678.669	9.009.577	7,4%
Receita Líquida	2.427.832	2.172.270	11,8%	7.736.413	7.151.714	8,2%
Lucro Bruto	1.153.139	1.046.157	10,2%	3.735.083	3.513.125	6,3%
<i>Margem Bruta</i>	<i>47,5%</i>	<i>48,2%</i>	<i>-0,7 p.p</i>	<i>48,3%</i>	<i>49,1%</i>	<i>-0,8 p.p</i>
EBITDA	270.675	284.250	-4,8%	951.095	1.008.753	-5,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>11,1%</i>	<i>13,1%</i>	<i>-1,9 p.p</i>	<i>12,3%</i>	<i>14,1%</i>	<i>-1,8 p.p</i>
Lucro Líquido	128.333	135.296	-5,1%	327.970	535.834	-38,8%
<i>Margem Líquida</i>	<i>5,3%</i>	<i>6,2%</i>	<i>-0,9 p.p</i>	<i>4,2%</i>	<i>7,5%</i>	<i>-3,3 p.p</i>
Lucro Bruto ajustado	1.153.139	1.046.157	10,2%	3.735.083	3.519.924	6,1%
<i>Margem Bruta ajustada</i>	<i>47,5%</i>	<i>48,2%</i>	<i>-0,7 p.p</i>	<i>48,3%</i>	<i>49,2%</i>	<i>-0,9 p.p</i>
EBITDA ajustado	314.438	317.103	-0,8%	1.027.426	1.070.176	-4,0%
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>13,0%</i>	<i>14,6%</i>	<i>-1,6 p.p</i>	<i>13,3%</i>	<i>15,0%</i>	<i>-1,7 p.p</i>
Lucro Líquido ajustado	163.697	170.633	-4,1%	407.294	403.436	1,0%
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>6,7%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-1,2 p.p</i>	<i>5,3%</i>	<i>5,6%</i>	<i>-0,3 p.p</i>
EBITDA ajustado (ex-IFRS)	224.596	236.092	-4,9%	705.464	772.358	-8,7%
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>9,3%</i>	<i>10,9%</i>	<i>-1,6 p.p</i>	<i>9,1%</i>	<i>10,8%</i>	<i>-1,7 p.p</i>
Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)	162.430	170.417	-4,7%	427.624	417.544	2,4%
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>6,7%</i>	<i>7,8%</i>	<i>-1,1 p.p</i>	<i>5,5%</i>	<i>5,8%</i>	<i>-0,3 p.p</i>
POR UNIDADE DE NEGÓCIO						
R\$ MIL	4T25	4T24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
CENTAURO						
Receita Bruta ¹	1.634.385	1.397.557	16,9%	5.182.101	4.514.564	14,8%
Receita Líquida	1.279.837	1.105.083	15,8%	4.066.995	3.598.087	13,0%
Lucro Bruto	633.492	546.671	15,9%	2.043.671	1.797.267	13,7%
<i>Margem Bruta</i>	<i>49,5%</i>	<i>49,5%</i>	<i>0,0 p.p</i>	<i>50,3%</i>	<i>50,0%</i>	<i>0,3 p.p</i>
FISIA						
Receita Bruta ¹	1.655.456	1.535.339	7,8%	5.298.272	5.121.717	3,4%
Receita Líquida	1.379.795	1.219.875	13,1%	4.313.082	4.059.534	6,2%
Lucro Bruto ajustado	546.378	518.619	5,4%	1.755.019	1.774.851	-1,1%
<i>Margem Bruta ajustada</i>	<i>39,6%</i>	<i>42,5%</i>	<i>-2,9 p.p</i>	<i>40,7%</i>	<i>43,7%</i>	<i>-3,0 p.p</i>

(1) Receita Bruta excluindo devolução de mercadorias

AJUSTES NÃO RECORRENTES

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

GRUPO SBF	4T25	2025
R\$ MIL		
Efeitos contábeis de aquisição (PPA) – Despesas	-3.935	-15.739
Plano de Opção / Não-caixa (SOP)	396	-113
Reestruturação organizacional	0	31.340
Créditos, Débitos, Provisões Tributárias e Outras – Despesas	1.802	12.747
Baixa Ativo Imobilizado	5.510	8.108
Baixa de Ágio e Ativos de Aquisições (X3M e NWB)	39.990	39.990
Impacto dos efeitos não recorrentes no EBITDA	43.763	76.331
EBITDA	270.675	951.095
EBITDA Ajustado	314.438	1.027.426
<i>Margem EBITDA ajustada</i>	<i>13,0%</i>	<i>13,3%</i>
EBITDA (ex-IFRS)	180.833	629.132
EBITDA Ajustado (ex-IFRS)	224.596	705.464
<i>Margem EBITDA ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>9,3%</i>	<i>9,1%</i>
Efeitos contábeis de aquisição (PPA) - Depreciação e Amortização	4.191	18.047
Créditos, Débitos, Provisões Tributárias e Outras – Resultado Financeiro	-20.313	-28.564
Impacto dos efeitos não recorrentes no Imposto de Renda	7.724	13.510
Impacto dos efeitos não recorrentes no Lucro Líquido	35.364	79.324
Lucro Líquido	128.333	327.970
Lucro Líquido ajustado	163.697	407.294
<i>Margem Líquida ajustada</i>	<i>6,7%</i>	<i>5,3%</i>
Lucro Líquido (ex-IFRS)	127.065	348.300
Lucro Líquido ajustado (ex-IFRS)	162.430	427.624
<i>Margem Líquida ajustada (ex-IFRS)</i>	<i>6,7%</i>	<i>5,5%</i>

DESEMPENHO FINANCEIRO E OPERACIONAL

R\$M

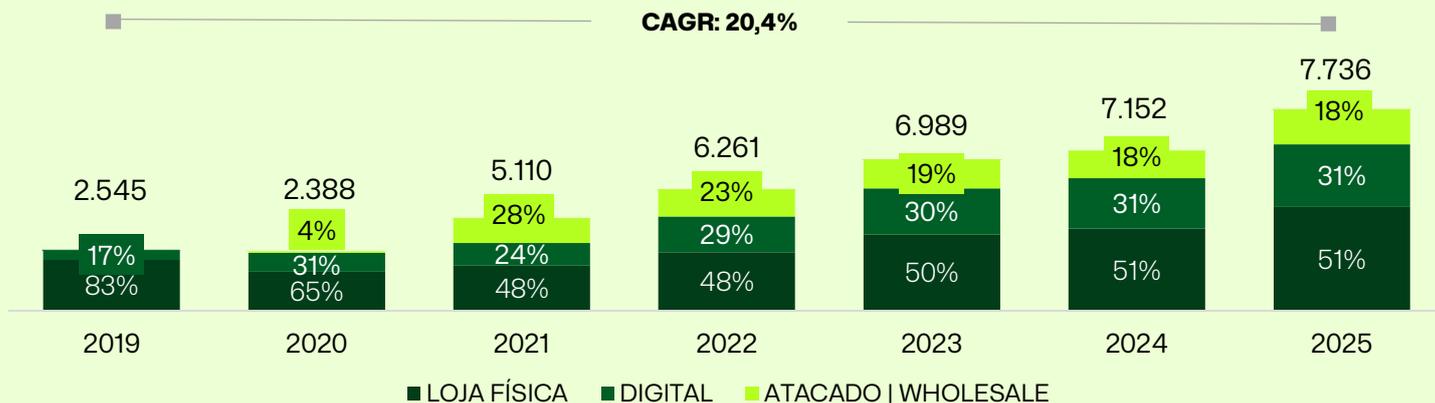
RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR BU

CAGR: 20,4%



RECEITA LÍQUIDA E SHARE POR CANAL

CAGR: 20,4%



EBITDA AJUSTADO (EX-IFRS) E MARGEM EBITDA

CAGR: 14,6%

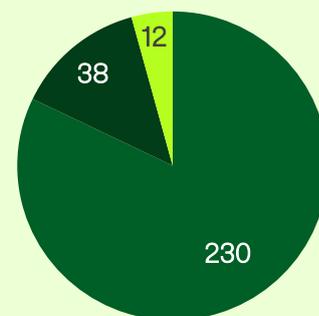


LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (EX-IFRS) E MARGEM LÍQUIDA

CAGR: 19,0%



FOOTPRINT 280 LOJAS NO BRASIL



■ CENTAURO
■ NIKE VALUE STORE
■ NIKE DIRECT INLINE STORE



DESEMPENHO FINANCEIRO

- Conforme sinalizado ao longo desse relatório, os resultados serão explicados **desconsiderando o impacto do IFRS 16** nas despesas operacionais, no EBITDA, no resultado financeiro e no lucro líquido, tanto para o período 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 quarto trimestre do ano de 2025, desconsideram-se os efeitos não recorrentes apresentados no release do 4T24.
- 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	4T25	4T24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
CENTAURO	1.279.837	1.105.083	15,8%	4.066.995	3.598.087	13,0%
Lojas Físicas	988.933	859.936	15,0%	3.143.729	2.827.882	11,2%
Plataforma Digital	290.904	245.147	18,7%	923.267	770.206	19,9%
FISIA	1.379.795	1.219.875	13,1%	4.313.082	4.059.534	6,2%
Atacado	468.146	379.597	23,3%	1.467.794	1.342.075	9,4%
Plataforma Digital	528.190	503.092	5,0%	1.687.279	1.638.435	3,0%
Lojas Físicas	383.459	337.187	13,7%	1.158.010	1.079.024	7,3%
(+) <i>Eliminação intercompany</i>	<i>-231.800</i>	<i>-152.688</i>		<i>-643.665</i>	<i>-505.907</i>	
GRUPO SBF	2.427.832	2.172.270	11,8%	7.736.413	7.151.714	8,2%

CENTAURO

No quarto trimestre de 2025, a Centauro registrou receita líquida de R\$ 1,3 bilhão, crescimento de 15,8% *vs.* 4T24, com *same store sales* de 15,7%. O desempenho refletiu o crescimento dos dois canais e o avanço nas principais categorias (vestuário, calçados, futebol e outras modalidades). No acumulado do ano, a receita líquida alcançou R\$ 4,1 bilhões (+13,0% *vs.* 2024), com *same store sales* de 13,8%, sustentada pelo crescimento saudável em ambos os canais.

A receita líquida das lojas físicas totalizou R\$ 988,9 milhões, crescimento de 15,0% *vs.* 4T24 e *same store sales* de 15,9%, já considerando o impacto do fechamento parcial de 8 lojas em função das obras de revitalização. As iniciativas de reforço de time em loja e ajuste de sortimento, implementadas a partir do 2T25, sustentaram a melhora dos indicadores operacionais no trimestre, com aumento de 12,2% no faturamento por m² e de 27,6% no ticket médio. Os investimentos também se refletiram na maior satisfação dos consumidores, através de um NPS de 92 pontos, avanço de 6,1%. O período de Natal também contribuiu para o bom desempenho das lojas físicas, com crescimento de 22,0% *vs.* 2024 e recorde histórico de R\$ 43,8 milhões em vendas diárias, registrado em 23 de dezembro. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 3,1 bilhões de receita líquida, crescimento de 11,2% *vs.* 2024.

O canal digital registrou receita líquida de R\$ 290,9 milhões no 4T25, expansão de 18,7% *vs.* 4T24. O desempenho refletiu, principalmente, o crescimento de 30,9% nas vendas de calçados na categoria de corrida. A Black Friday também contribuiu, com expansão de 14,4% *vs.* 2024, sustentada principalmente pelas vendas de itens de coleções passadas nas categorias de vestuário e calçados, o que também apoiou a melhora do *aging* do estoque. No acumulado do ano, o canal totalizou R\$ 923,3 milhões de receita líquida, crescimento de 19,9% *vs.* 2024.

RECEITA LÍQUIDA

FISIA

A Fisia apresentou receita líquida de R\$ 1,4 bilhão no 4T25, expansão de 13,1% vs. 4T24. No acumulado do ano, atingiu R\$ 4,3 bilhões, expansão de 6,2% vs. 2024. O desempenho foi positivamente impactado pelo crescimento em todos os canais, com destaque para a retomada do canal de atacado. Adicionalmente, a implementação do incentivo fiscal de ICMS nas lojas físicas e no atacado, viabilizada pela distribuição de produtos via o centro de distribuição próprio em Extrema (MG), reduziu a linha de deduções e, conseqüentemente, impulsionou a receita líquida.

A receita líquida das lojas físicas alcançou R\$ 383,5 milhões no trimestre, crescimento de 13,7% em relação ao 4T24. Nas lojas NVS, a receita avançou 9,4% no período, impulsionada por uma estratégia de abastecimento mais eficiente, que garantiu mais qualidade de sortimento nos momentos de maior demanda no final do ano. Nas lojas NDIS, a receita avançou 51,6% no trimestre, beneficiada pela inauguração de três novas lojas ao longo do ano, além do aumento de 14,5% no ticket médio e do crescimento de 31,7% em itens vendidos. O desempenho do canal de lojas físicas também refletiu a performance das categorias de futebol e *running*, que cresceram 31,9% e 19,3%, respectivamente. No acumulado do ano, o canal registrou R\$ 1,2 bilhão, expansão de 7,3% vs. 2024.

A receita líquida da plataforma digital da Fisia atingiu R\$ 528,2 milhões no trimestre, crescimento de 5,0% quando comparada ao 4T24. Desconsiderando o impacto pontual nas vendas 3P decorrente da redução de vendas para *sellers* específicos, a receita 1P cresceu 12,6%, com destaque para o aumento de 9,9% nas vendas de calçados de *road running*, impulsionadas pelo modelo Vomero. Adicionalmente, na Black Friday, as vendas avançaram 13,3%, com uma estratégia concentrada em produtos de coleções anteriores. No acumulado do ano, a plataforma totalizou R\$ 1,7 bilhão, alta de 3,0% vs. 2024.

O canal de atacado registrou receita líquida de R\$ 468,1 milhões no 4T25, expansão de 23,3% vs. o 4T24. No acumulado do ano, alcançou R\$ 1,5 bilhão, expansão de 9,4%. A retomada do crescimento reflete a evolução no nível de serviço e no atendimento aos clientes, com destaque para o aumento da demanda da Centauro e de distribuidores por produtos Nike. Além disso, a performance do canal foi positivamente impactada pela implementação do incentivo fiscal de ICMS, com efeito nos três meses do trimestre.

LUCRO BRUTO

R\$ MIL	4T25	4T24 ajustado	Δ(%)	2025	2024 ajustado	Δ(%)
CENTAURO						
Lucro Bruto	633.492	546.671	15,9%	2.043.671	1.797.267	13,7%
Margem Bruta	49,5%	49,5%	0,0 p.p	50,3%	50,0%	0,3 p.p
FISIA						
Lucro Bruto	546.378	518.619	5,4%	1.755.019	1.774.851	-1,1%
Margem Bruta	39,6%	42,5%	-2,9 p.p	40,7%	43,7%	-3,0 p.p
(+) Eliminação intercompany	-26.731	-19.133		-63.607	-52.194	
GRUPO SBF						
Lucro Bruto	1.153.139	1.046.157	10,2%	3.735.083	3.519.924	6,1%
Margem Bruta	47,5%	48,2%	-0,7 p.p	48,3%	49,2%	-0,9 p.p

CENTAURO

O lucro bruto da Centauro totalizou R\$ 633,5 milhões no 4T25, crescimento de 15,9% em relação ao 4T24, com margem bruta estável em 49,5%. Dada a dinâmica mais promocional do mercado na Black Friday, a Centauro operou com margens ligeiramente inferiores às do ano anterior, e mesmo nesse contexto, expandiu o lucro bruto e manteve a margem bruta em linha com o 4T24, demonstrando nível satisfatório de rentabilidade ao longo de todo o trimestre.

No acumulado do ano, o lucro bruto totalizou R\$ 2,0 bilhões, crescimento de 13,7%, e a margem bruta alcançou 50,3% (+0,3 p.p. vs. 2024), nível recorde anual para a Centauro. O resultado reflete a expansão da rentabilidade da operação, suportada pela maior eficiência operacional decorrente dos investimentos realizados ao longo do ano.

FISIA

No 4T25, o lucro bruto da Fisia totalizou R\$ 546,4 milhões, expansão de 5,4% vs. o 4T24, com margem bruta de 39,6% (retração de 2,9 p.p.). No acumulado do ano, o lucro bruto alcançou R\$ 1,7 bilhão, contração de 1,1% vs. 2024, com margem de 40,7% (retração de 3,0 p.p.).

A pressão da margem bruta, tanto no trimestre quanto no ano, decorreu principalmente da desvalorização cambial do real frente ao dólar em 2024, que elevou o custo das mercadorias importadas. Esse efeito foi parcialmente compensado pela adesão ao incentivo fiscal de ICMS, implementado em abril/25 para lojas físicas e em agosto/25 para o atacado.

Adicionalmente, no trimestre, a margem foi impactada por dois fatores: (i) efeito mix de canais, com maior participação do canal de atacado, que possui menor rentabilidade; e (ii) um cenário mais competitivo nas datas sazonais, levando a Fisia a operar com um nível de descontos superior ao do ano anterior, preservando, ainda assim, preços acima dos praticados pelo mercado. A estratégia foi concentrada em produtos de coleções passadas, especialmente nas lojas NVS, contribuindo para a melhora do perfil do estoque da Fisia e reduzindo em 42,1% o volume de produtos com 1 ano ou mais.

DESPESAS OPERACIONAIS

AJUSTADO

R\$ MIL	4T25 ajustado	4T24 ajustado	Δ(%)	2025 ajustado	2024 ajustado	Δ(%)
Despesas Operacionais	-838.701	-729.054	15,0%	-2.707.657	-2.449.747	10,5%
% Receita Líquida	34,5%	33,6%	0,9 p.p	35,0%	34,3%	0,7 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-89.841	-81.010	10,9%	-321.962	-297.818	8,1%
Despesas Operacionais (ex-IFRS)	-928.543	-810.064	14,6%	-3.029.619	-2.747.565	10,3%
% Receita Líquida	38,2%	37,3%	0,9 p.p	39,2%	38,4%	0,8 p.p
Vendas (ex-IFRS)	-776.454	-652.026	19,1%	-2.544.292	-2.250.278 ¹	13,1%
% Receita Líquida	32,0%	30,0%	2,0 p.p	32,9%	31,5%	1,4 p.p
Gerais e Administrativas (ex-IFRS)	-148.468	-156.654	-5,2%	-490.359	-515.137 ¹	-4,8%
% Receita Líquida	6,1%	7,2%	-1,1 p.p	6,3%	7,2%	-0,9 p.p
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas (ex-IFRS)	-3.620	-1.383	161,7%	5.032	17.849	-71,8%

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 4T25, as despesas operacionais ajustadas (ex-IFRS) cresceram 14,6%, atingindo 38,2% da receita líquida, aumento de 0,9 p.p. em relação ao 4T24. No acumulado do ano, as despesas ajustadas (ex-IFRS) totalizaram R\$ 3,0 bilhões, crescimento de 10,3% vs. 2024, correspondendo a 39,2% da receita líquida, aumento de 0,8 p.p. na comparação anual.

As despesas com vendas cresceram 19,1% no trimestre e, como percentual da receita líquida, atingiram 32,0%, aumento de 2,0 p.p. em relação ao 4T24. Essa variação reflete, principalmente, o incremento na linha de pessoal em função de:

- (i) reforço de *headcount* nas lojas da Centauro, implementado a partir do 2T25;
- (ii) maior provisionamento de remuneração variável para o time de operações da Centauro, em linha com o crescimento de receita no ano;
- (iii) aumento das despesas com mão de obra nos Centros de Distribuição, para suportar o crescimento da operação e as novas dinâmicas decorrentes da implementação do incentivo fiscal nos canais de lojas e atacado da Fisia; e
- (iv) contratações para suportar as novas lojas da Centauro e da Fisia.

As despesas com vendas também foram impactadas pelo aumento na linha de publicidade e propaganda, refletindo o incremento das despesas com *royalties* na Fisia, em função do maior volume de mercadorias recebidas, já influenciada pela preparação para a Copa do Mundo. A linha também contou com incremento de maiores investimentos em *marketing* de performance em ambas as unidades de negócio, alinhado com o crescimento da receita do canal digital.

Por outro lado, a redução das despesas gerais e administrativas compensou parcialmente o crescimento das despesas com vendas, refletindo o compromisso da Companhia com a disciplina na gestão de despesas em um contexto de investimentos na operação.

EBITDA

AJUSTADO

R\$ MIL	4T25 ajustado	4T24 ajustado	Δ(%)	2025 ajustado	2024 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido	163.697	170.633	-4,1%	407.294	403.436	1,0%
(+) Imposto de renda e CSS	22.292	13.283	67,8%	50.299	-10.467	n.a
(+) Resultado financeiro líquido	-71.852	-63.057	13,9%	-265.944	-269.163	-1,2%
(+) Depreciação e amortização	-101.180	-96.696	4,6%	-404.487	-387.110	4,5%
(=) EBITDA	314.438	317.103	-0,8%	1.027.426	1.070.176	-4,0%
Margem EBITDA	13,0%	14,6%	-1,6 p.p	13,3%	15,0%	-1,7 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-89.841	-81.010	10,9%	-321.962	-297.818	8,1%
EBITDA (ex-IFRS)	224.596	236.092	-4,9%	705.464	772.358	-8,7%
Margem EBITDA (ex-IFRS)	9,3%	10,9%	-1,6 p.p	9,1%	10,8%	-1,7 p.p

O EBITDA do Grupo SBF totalizou R\$ 224,6 milhões no 4T25, retração de 4,9% vs. o mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA foi de 9,3%, contração de 1,6 p.p. vs. o 4T24. No ano, o EBITDA alcançou R\$ 705,5 milhões, decréscimo de 8,7% vs. 2024, com margem EBITDA de 9,1% (-1,7 p.p. vs. 2024).

Apesar do crescimento de receita em todos os canais da Centauro e da Fisia, o EBITDA foi pressionado (i) pela contração de 0,7 p.p. na margem bruta, decorrente do impacto cambial que elevou o custo das mercadorias importadas pela Fisia; e (ii) pela menor alavancagem operacional em função do aumento das despesas com vendas, principalmente nas linhas de pessoal e de publicidade e propaganda, conforme detalhado na seção de Despesas Operacionais.

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

LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO

AJUSTADO

R\$ MIL	4T25 ajustado	4T24 ajustado	Δ(%)	2025 ajustado	2024 ajustado	Δ(%)
Lucro Líquido	163.697	170.633	-4,1%	407.294	403.436	1,0%
Margem Líquida	6,7%	7,9%	-1,2 p.p	5,3%	5,6%	-0,3 p.p
(+) Impactos IFRS16 nas Despesas	-89.841	-81.010	10,9%	-321.963	-297.818	8,1%
(+) Depreciação e Amortização Direito de Uso (IFRS16)	48.120	46.574	3,3%	194.850	187.179	4,1%
(+) Despesas Financeiras Direito de Uso (IFRS16)	41.097	34.905	17,7%	150.286	128.323	17,1%
(+) Imposto de Renda (IFRS16)	-643	-685	-6,2%	-2.844	-3.576	-20,5%
Lucro Líquido (ex-IFRS)	162.430	170.417	-4,7%	427.624	417.544	2,4%
Margem Líquida (ex-IFRS)	6,7%	7,8%	-1,1 p.p	5,5%	5,8%	-0,3 p.p

No quarto trimestre de 2025, o lucro líquido ajustado (ex-IFRS) totalizou R\$ 162,4 milhões, redução de 4,7% em relação ao 4T24, variação inferior à observada no EBITDA no período. A margem líquida ajustada foi de 6,7% vs. 7,8% no mesmo período do ano anterior (-1,1 p.p.).

O lucro líquido do trimestre reflete o maior resultado financeiro, impactado por uma dívida média maior no período e por uma taxa de juros mais alta em comparação ao 4T24. Esse efeito foi em grande parte compensado pela redução da alíquota efetiva de imposto de renda, decorrente da implementação do incentivo fiscal de ICMS da Fisica nas lojas físicas no 2T25 e expandido para o canal atacado no 3T25.

No acumulado do ano, o lucro líquido ajustado (ex-IFRS) totalizou R\$ 427,6 milhões, com margem líquida de 5,5%, ambos em linha com os níveis registrados em 2024. Através do incentivo fiscal implementado em todos os canais, a Companhia mitigou substancialmente o impacto da desvalorização cambial observada na Fisica ao longo do exercício, contribuindo para a preservação da margem líquida, apesar das pressões observadas no lucro bruto e no EBITDA.

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

CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO

R\$ MIL	31/12/2025	31/12/2024	Δ(%)
Contas a receber ¹	1.814.383	1.605.473	13,0%
Tributos e IR a compensar	364.190	300.299	21,3%
Estoques	2.030.987	1.665.936	21,9%
Outros Ativos Circulantes	179.861	140.072	28,4%
	4.389.421	3.711.780	18,3%
Outras contas a pagar ¹	268.676	209.481	28,3%
Fornecedores de revenda ¹	1.519.182	1.051.125	44,5%
Obrigações Tributárias	619.373	625.743	-1,0%
Arrendamento a pagar	248.736	244.853	1,6%
Obrigações Trabalhistas	353.286	259.307	36,2%
Outras Obrigações	195.288	148.459	31,5%
	3.204.541	2.538.968	26,2%
Capital de Giro Líquido	1.184.880	1.172.812	1,0%

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

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

O capital de giro líquido do Grupo SBF totalizou R\$ 1,2 bilhão em 31 de dezembro de 2025, patamar estável em relação ao exercício anterior.

Principais variações nas linhas do capital de giro:

- i. Contas a receber: incremento atrelado ao crescimento das vendas no período e à flexibilização das condições de pagamento e parcelamento na Centauro e na Nike em comparação ao ano anterior.
- ii. Tributos e IR a compensar: variação reflete o acúmulo de créditos de ICMS na Fisia, associado aos novos incentivos fiscais, bem como os efeitos da compensação de créditos tributários através da adesão a um programa de parcelamento específico.
- iii. Estoques: crescimento alinhado ao maior nível de estoque para suportar a expansão da operação, tanto na Centauro quanto na Fisia, além dos primeiros recebimentos de produtos relacionados à Copa do Mundo FIFA 2026.
- iv. Fornecedores de Revenda: variação explicada pelo efeito de mensalização dos pagamentos das compras diferente entre os dois períodos e por recebimentos maiores no 4T25 frente uma base mais fraca no período de comparação.
- v. Obrigações tributárias: reflexo do efeito da adesão a um programa de parcelamento para compensação de créditos tributários.

FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	4T25	4T24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
EBITDA ajustado (ex-IFRS)	224.596	236.092	-4,9%	705.464	772.358	-8,7%
Varição Capital de Giro ¹	-32.757	221.638	-114,8%	-318.484	138.117	-330,6%
Contas a receber	-333.358	-276.264	20,7%	-208.910	-8.059	n.a
Estoques	36.515	222.767	-83,6%	-365.051	33.403	n.a
Contas a pagar CMV	148.915	57.339	159,7%	468.057	-163.998	385,4%
Contas a pagar SG&A	266.511	101.109	163,6%	176.246	268.663	-34,4%
Outros Ativos/Passivos	-151.340	116.687	-229,7%	-388.826	8.108	n.a
Fluxo de Caixa Operacional	191.839	457.730	-58,1%	386.979	910.476	-57,5%
M&A	25.000	0	n.a	19.000	-13.225	243,7%
CAPEX	-189.700	-114.339	65,9%	-423.534	-261.110	62,2%
Fluxo de Caixa de Investimento	-164.700	-114.339	44,0%	-404.534	-274.335	47,5%
Fluxo de Caixa Livre	27.139	343.391	-92,1%	-17.555	636.141	-102,8%
Resultado Financeiro	-30.755	-28.152	9,2%	-115.658	-140.840	-17,9%
Dividendos	0	0	n.a	-127.358	-42.284	201,2%
Capital	0	0	n.a	4.222	0	n.a
Recompra de Ações	0	-27.086	n.a	-125.972	-27.086	365,1%
Fluxo de Caixa de Financiamentos	-30.755	-55.238	-44,3%	-364.766	-210.210	73,5%
Varição de Dívida Líquida	-3.616	288.153	-101,3%	-382.321	425.931	-189,8%
Emissão/Pagamento Líquido de Dívidas ²	-23.760	-56.780	-58,2%	65.577	-305.132	121,5%
Varição de Caixa Total	-27.376	231.373	-111,8%	-316.744	120.799	-362,2%



(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 quarto trimestre de 2025, a Companhia registrou geração de caixa operacional de R\$ 191,8 milhões, redução de 58,1% em relação ao 4T24, refletindo a menor contribuição do EBITDA e a dinâmica do capital de giro no período. Em 2025, a sazonalidade no quarto trimestre foi mais evidente em função do maior nível de estoques adquiridos para suportar a expansão da operação, o que elevou o saldo de contas a pagar, cujo pagamento ocorre majoritariamente no primeiro trimestre de 2026, além do crescimento das vendas, que impactou o saldo de contas a receber. Adicionalmente, a linha de Outros Ativos/Passivos foi impactada pela antecipação do saldo de um contrato de patrocínio de futebol renovado pela Fisica (Nike), bem como pelo reconhecimento da baixa de ativos (NWB e X3M) com a conclusão dos desinvestimentos já anunciado no início do trimestre.

O fluxo de caixa das atividades de investimento totalizou R\$ 164,7 milhões no trimestre, refletindo a aceleração dos investimentos no período, conforme detalhado na seção de CAPEX na página seguinte. Adicionalmente, o saldo reflete a entrada de caixa de R\$ 25 milhões decorrente da venda da operação da NWB.

A variação do fluxo de caixa de financiamentos reflete os R\$ 30,6 milhões de resultado financeiro do período, sem impactos de antecipação de recebíveis, dividendos adicionais ou recompra de ações no trimestre. Apesar da geração de caixa operacional, o maior consumo com capital de giro e investimentos resultou no aumento da dívida líquida, após um ano como o de 2024, focado na desalavancagem.

ENDIVIDAMENTO

R\$ MIL	31/12/2025 ajustado	31/12/2024 ajustado	Δ(%)
(+) Empréstimos e Financiamentos	1.357.945	1.292.368	5,1%
(-) Caixa e Equivalentes	679.969	996.713	-31,8%
(=) Dívida Líquida	677.976	295.655	129,3%
Dívida Líquida ./EBITDA Aj. (Últ. 12 meses)	0,66x	0,28x	0,38x
Dívida Líquida / EBITDA Aj. (ex-IFRS) (Últ. 12 meses)	0,96x	0,38x	0,58x

 (1) Não considera parcelamento de impostos.

O Grupo SBF apresentou incremento de 129,3% na dívida líquida no período, totalizando R\$ 678,0 milhões em 31 de dezembro de 2025, o que resultou no aumento da alavancagem de 0,38x para 0,96x.

A evolução observada no período reflete principalmente a normalização do ciclo operacional e a retomada da agenda de investimentos da Companhia com objetivo de potencializar o crescimento futuro, resultando em um maior consumo de caixa. A Companhia segue disciplinada na gestão da sua estrutura de capital, preservando a alavancagem em um patamar saudável e compatível com a operação.

INVESTIMENTOS - CAPEX

R\$ MIL	4T25	4T24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Novas Lojas	24.628	3.212	n.a	49.114	12.564	290,9%
Reformas	87.548	46.148	89,7%	110.830	58.163	90,6%
Tecnologia e Inovação	38.712	37.596	3,0%	132.497	126.716	4,6%
Logística	21.355	12.371	72,6%	37.757	27.409	37,8%
Outros	17.456	15.012	16,3%	93.335	36.257	157,4%
Total Investimentos	189.700	114.339	65,9%	423.534	261.110	62,2%

No quarto trimestre de 2025, o CAPEX alcançou R\$ 189,7 milhões, representando um aumento de 65,9% vs. o 4T24. No acumulado do ano o CAPEX totalizou R\$ 423,5 milhões, aumento de 62,2% vs. 2024.

No trimestre, o aumento de CAPEX refletiu principalmente a continuidade do plano estratégico, com investimentos nas lojas da Centauro, incluindo duas aberturas e a conclusão de oito projetos de revitalizações, e nas lojas Nike, com a abertura de duas novas unidades no modelo NDIS, impulsionando as linhas de Novas Lojas e Reformas.

Adicionalmente, o aumento na linha de Logística decorreu de investimentos voltados a ganhos de escala e eficiência para suportar o crescimento da operação, com destaque para a internalização de parte da distribuição da Fisia, melhorias nos centros de distribuição e a implementação de um sistema de *sorter* no CD da Centauro.

BALANÇO PATRIMONIAL

R\$ MIL	31/12/2025	31/12/2024
Ativo	9.522.546	8.945.967
Circulante	5.070.858	4.874.554
Caixa e equivalentes de caixa	679.969	996.713
Contas a receber	1.814.383	1.605.473
Derivativos	1.395	165.816
Tributos a compensar	329.866	264.496
Imposto de renda e contribuição social a compensar	34.324	35.803
Estoques	2.030.987	1.665.936
Dividendos a receber	73	245
Outras contas a receber	179.861	140.072
Não Circulante	4.451.688	4.071.413
Tributos a compensar	221.756	129.402
IR e CS a compensar	26.595	24.809
Mútuos a receber	9.895	9.844
Ativo fiscal diferido	841.683	698.756
Depósitos judiciais	653.239	619.380
Outros valores a receber	110.016	46.827
Investimentos	0	4.350
Imobilizado	827.356	649.918
Intangível	467.369	529.226
Direito de uso	1.293.779	1.358.901
Passivo	9.522.546	8.945.967
Circulante	3.739.772	3.222.231
Fornecedores	1.412.887	1.147.769
Empréstimos e financiamentos	71.914	49.405
Debêntures	359.814	409.190
Instrumentos financeiros derivativos	131.878	573
Obrigações tributárias	567.588	620.546
IR e CS a recolher	51.785	5.197
Impostos parcelados	71.718	44.078
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	353.286	259.307
Dividendos a pagar	77.920	127.451
Arrendamentos a pagar	248.736	244.853
Outras contas a pagar	268.676	209.481
Outras Obrigações	123.570	104.381
Não Circulante	2.722.980	2.711.392
Empréstimos e financiamentos	112.408	123.385
Debêntures	813.809	710.388
Impostos parcelados	173.269	197.885
Provisões para contencioso	206.767	201.372
IR e CS diferidos	13.461	12.046
Arrendamentos a pagar	1.331.156	1.380.089
Outras Obrigações	60.032	75.772
Outras contas a pagar	12.078	10.455
Patrimônio Líquido	3.059.794	3.012.344
Capital social	1.836.548	1.832.326
Reservas de capital	287.062	283.003
Reservas de incentivo	1.113.430	867.456
Ajustes de avaliação patrimonial	-24.188	68.599
Participações de acionistas não controladores	0	133
Ações em Tesouraria	-153.058	-39.173

FLUXO DE CAIXA

R\$ MIL	31/12/2025	31/12/2024
Lucro antes dos impostos	291.181	548.069
Ajustado por:		
Depreciação e amortização	463.646	428.000
Juros	376.340	328.726
Reversão por redução ao valor recuperável de contas a receber	1.662	-735
Resultado de equivalência patrimonial	958	-515
Pagamento baseado em ações	-114	11.740
Resultado da baixa de ativo imobilizado e intangível	13.312	11.001
Baixa residual arrendamentos	-7.318	-3.778
Perda no valor recuperável de investimentos	39.990	0
Perda no valor realizável do estoque	39.376	51.953
Constituição líquida de provisão para contencioso	38.294	-338.810
Descontos sobre arrendamentos	0	-1.719
	1.257.327	1.033.932
(Aumento) redução nos ativos		
Contas a receber	-214.219	-7.324
Estoques	-404.427	-18.550
Instrumentos financeiros derivativos	23.835	-21.032
Tributos a compensar, Diferido, IRPJ e CSLL a compensar	-129.810	230.749
Depósitos judiciais	-33.859	-208.068
Ativos disponíveis para venda	-766	0
Outras contas a receber	-103.349	-45.801
Aumento (redução) nos passivos		
Fornecedores	261.062	-14.399
Obrigações tributárias	-70.764	259.557
Parcelamentos de tributos	-23.969	131.987
Instrumentos financeiros derivativos	131.305	-87.231
Contingências pagas	-32.899	-65.025
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	93.993	85.017
Outras contas a pagar	74.408	7.528
Outras Obrigações	5.175	22.217
Variação nos ativos e passivos:	-424.284	269.625
Juros pagos sobre financiamentos	-23.998	-25.463
Juros pagos sobre debêntures	-136.894	-161.938
Imposto de renda e contribuição social pagos	-30.445	-46.221
Caixa líq. das atividades operacionais	641.706	1.069.935
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Adições de ativo imobilizado	-290.149	-138.662
Adições no intangível	-130.539	-121.446
Recebimento na venda de investimento	25.000	0
Caixa líq. das atividades de investimento	-395.688	-260.108
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Empréstimos e financiamentos tomados	68.084	0
Empréstimos e financiamentos pagos	-528.170	-597.426
Emissão de debentures	496.037	298.008
Arrendamentos Pagos	-349.605	-321.960
Adiantamento para futuro aumento de capital	4.222	1.454
Recebimento de contrato de mútuo	0	266
Dividendos pagos	-127.358	-42.284
Recompra de ações	-125.972	-27.086
Caixa líq. das atividades de financiamento	-562.762	-689.028
Redução (aumento) de caixa e equivalentes de caixa	-316.744	120.799
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	996.713	875.914
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	679.969	996.713

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

IFRS

R\$ MIL	4T25	4T24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Receita líquida	2.427.832	2.172.270	11,8%	7.736.413	7.151.714	8,2%
Custo das vendas	-1.274.693	-1.126.113	13,2%	-4.001.330	-3.638.589	10,0%
Lucro bruto	1.153.139	1.046.157	10,2%	3.735.083	3.513.125	6,3%
Despesas Operacionais	-882.464	-761.907	15,8%	-2.783.988	-2.504.372	11,2%
Despesas de vendas	-667.063	-577.110	15,6%	-2.199.499	-1.976.120	11,3%
Despesas administrativas e gerais	-162.435	-175.670	-7,5%	-543.779	-545.343	-0,3%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	-52.966	-9.127	n.a	-40.710	17.091	-338,2%
Depreciação e amortização	-105.371	-101.314	4,0%	-422.534	-396.659	6,5%
Lucro (Prejuízo) operacional	165.304	182.936	-9,6%	528.561	612.094	-13,6%
Receitas financeiras	88.258	80.568	9,5%	279.879	221.530	26,3%
Despesas Financeiras	-139.797	-143.163	-2,4%	-517.259	-285.555	81,1%
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-51.539	-62.595	-17,7%	-237.380	-64.025	270,8%
Lucro antes dos impostos	113.765	120.341	-5,5%	291.181	548.069	-46,9%
IR e CS	14.568	14.955	-2,6%	36.789	-12.235	n.a
Lucro líquido do período	128.333	135.296	-5,1%	327.970	535.834	-38,8%

IFRS + AJUSTES NÃO RECORRENTES

R\$ MIL	4T25 ajustado	4T24 ajustado	Δ(%)	2025 ajustado	2024 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	2.427.832	2.172.270	11,8%	7.736.413	7.151.714	8,2%
Custo das vendas	-1.274.693	-1.126.113	13,2%	-4.001.330	-3.631.790	10,2%
Lucro bruto	1.153.139	1.046.157	10,2%	3.735.083	3.519.924	6,1%
Despesas Operacionais	-838.701	-729.054	15,0%	-2.707.657	-2.449.747	10,5%
Despesas de vendas	-689.910	-584.005	18,1%	-2.236.200	-1.977.881 ¹	13,1%
Despesas administrativas e gerais	-145.171	-143.662	1,1%	-483.701	-493.631 ¹	-2,0%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	-3.620	-1.386	161,1%	12.245	21.765	-43,7%
Depreciação e amortização	-101.180	-96.696	4,6%	-404.487	-387.110	4,5%
Lucro (Prejuízo) operacional	213.258	220.408	-3,2%	622.939	683.067	-8,8%
Receitas financeiras	72.361	48.453	49,3%	263.982	162.253	62,7%
Despesas Financeiras	-144.213	-111.510	29,3%	-529.926	-431.416	22,8%
Receitas (despesas) financeiras líquidas	-71.852	-63.057	13,9%	-265.944	-269.163	-1,2%
Lucro antes dos impostos	141.406	157.351	-10,1%	356.994	413.904	-13,7%
IR e CS	22.292	13.283	67,8%	50.299	-10.467	n.a
Lucro líquido do período	163.697	170.633	-4,1%	407.294	403.436	1,0%

(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	4T25	4T24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Receita líquida	2.427.832	2.172.270	11,8%	7.736.413	7.151.714	8,2%
Custo das vendas	-1.274.693	-1.126.113	13,2%	-4.001.330	-3.638.589	10,0%
Lucro bruto	1.153.139	1.046.157	10,2%	3.735.083	3.513.125	6,3%
Despesas Operacionais	-972.305	-842.917	15,4%	-3.105.950	-2.802.190	10,8%
Despesas de vendas	-753.607	-645.131	16,8%	-2.507.591	-2.248.516	11,5%
Despesas administrativas e gerais	-165.732	-188.662	-12,2%	-550.437	-566.849	-2,9%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	-52.967	-9.124	n.a	-47.922	13.175	n.a
Depreciação e amortização	-57.251	-54.740	4,6%	-227.684	-209.480	8,7%
Lucro (Prejuízo) operacional	123.582	148.499	-16,8%	401.449	501.454	-19,9%
Receitas financeiras	88.259	80.568	9,5%	279.879	221.530	26,3%
Despesas Financeiras	-98.700	-108.258	-8,8%	-366.973	-157.232	133,4%
Receitas (Despesas) financeiras líquidas	-10.442	-27.690	-62,3%	-87.094	64.298	-235,5%
Lucro antes dos impostos	113.140	120.809	-6,3%	314.355	565.752	-44,4%
IR e CS	13.925	14.270	-2,4%	33.945	-15.811	314,7%
Lucro líquido do período	127.065	135.079	-5,9%	348.300	549.942	-36,7%

EX-IFRS + AJUSTES NÃO RECORRENTES

R\$ MIL	4T25 ajustado	4T24 ajustado	Δ(%)	2025 ajustado	2024 ajustado	Δ(%)
Receita líquida	2.427.832	2.172.270	11,8%	7.736.413	7.151.714	8,2%
Custo das vendas	-1.274.693	-1.126.113	13,2%	-4.001.330	-3.631.790	10,2%
Lucro bruto	1.153.139	1.046.157	10,2%	3.735.083	3.519.924	6,1%
Despesas Operacionais	-928.543	-810.064	14,6%	-3.029.619	-2.747.565	10,3%
Despesas de vendas	-776.454	-652.026	19,1%	-2.544.292	-2.250.278 ¹	13,1%
Despesas administrativas e gerais	-148.468	-156.654	-5,2%	-490.359	-515.137 ¹	-4,8%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	-3.620	-1.383	161,7%	5.032	17.849	-71,8%
Depreciação e amortização	-53.060	-50.121	5,9%	-209.637	-199.931	4,9%
Lucro (Prejuízo) operacional	171.536	185.971	-7,8%	495.826	572.427	-13,4%
Receitas financeiras	72.362	48.453	49,3%	263.982	162.253	62,7%
Despesas Financeiras	-103.117	-76.605	34,6%	-379.641	-303.093	25,3%
Receitas (despesas) financeiras líquidas	-30.755	-28.152	9,2%	-115.658	-140.840	-17,9%
Lucro antes dos impostos	140.781	157.819	-10,8%	380.168	431.587	-11,9%
IR e CS	21.649	12.598	71,8%	47.455	-14.043	n.a
Lucro líquido do período	162.430	170.417	-4,7%	427.624	417.544	2,4%

(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

GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NIKE NO BRASIL

O Grupo SBF é uma empresa de esporte que foi fundada em 1981 e até 2020 atuou no mercado brasileiro com a Centauro, maior varejista de artigos esportivos do Brasil e primeira varejista *omnichannel* do Brasil, com 100% das operações de lojas 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. 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

EARNINGS RELEASE 4Q25 & 2025



EARNINGS RELEASE

4Q25 & 2025

São Paulo, March 09, 2026

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

GRUPO SBF

CENTAURO

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL

SBFG

B3 LISTED NM

CONFERENCE CALL

March 10, 2026

10 a.m. (New York)

11 a.m. (Brazil)

02 p.m. (London)

[CLICK HERE
TO ACCESS](#)



HIGHLIGHTS

- RECORD NET REVENUE OF R\$ 7.7BN, WITH GROWTH OF 8.2% *VS.* 2024.
- CENTAURO'S NET REVENUE OF R\$ 4.1BN, GROWTH OF +13.0% *VS.* 2024, WITH SAME STORES SALES OF +13.8%.
- CENTAURO REPORTED NET REVENUE GROWTH IN BOTH CHANNELS: DIGITAL CHANNEL +19.9%, AND PHYSICAL STORES +11.2%.
- FISIA'S NET REVENUE OF R\$ 4.3BN IN 2025 (+6.2% *VS.* 2024), WITH GROWTH ACROSS ALL CHANNELS.
- GROSS PROFIT OF R\$ 3.7BN IN 2025 (+6.1% *VS.* 2024) WITH A GROSS MARGIN OF 48.3%.
- CENTAURO'S GROSS PROFIT OF R\$ 2.0BN (+13.7% *VS.* 2024) WITH RECORD ANNUAL GROSS MARGIN OF 50.3% (+0.3 P.P.).
- NET PROFIT OF R\$ 427.6M IN 2025 (+2.4% *VS.* 2024) WITH A NET MARGIN OF 5.5% IN LINE WITH 2024.
- LEVERAGE OF 0.96X, REFLECTING THE COMMITMENT TO MAINTAINING A HEALTHY LEVEL DESPITE ACCELERATING INVESTMENTS.
- STORE OPENINGS AND RENOVATIONS IN 2025: FOUR NEW CENTAURO STORES, AND NINE REFITS. AT FISIA THREE NEW NDIS, TWO STORE EXPANSIONS, AND ONE NVS.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

The fourth quarter of 2025 concludes a year of structural transformation at Grupo SBF, marked by initiatives focused on strengthening the business and sustaining disciplined growth. Throughout the year, we advanced across commercial, operational, and digital fronts that enhanced our execution capabilities, efficiency, and service levels, while also reinforcing our financial strength to support long-term investments. As a result of these changes, Grupo SBF ended 2025 with net revenue growth of 8.2% and adjusted net income (ex-IFRS) of R\$ 427.6 million (+2.4% vs. 2024), even in a scenario of increased investments in operations.

Regarding our business units, at Centauro, we accelerated strategic initiatives aimed at increasing productivity and conversion, with meaningful advances in assortment and in-store execution. Throughout the year, the “Destrava” initiative (new strategic cycle) gained traction and drove essential fronts to sustain growth, including the reinforcement of the store team with the addition of 900 new salespeople and the expansion of training and development initiatives. Through the new commercial leadership structure focused on priority categories, Centauro optimized assortment across both physical stores and digital channels, improving purchasing, product curation, and category distribution processes, with direct effects on inventory management. As a result, we continued reducing inventories of past collections (over six months), reaching a share of 7.8% (an improvement of 5.1 p.p. compared to the previous year). In parallel, Centauro advanced its store network modernization and expansion agenda, supported by expansion of the dedicated engineering team.

As part of this agenda, in 4Q25, Centauro completed 8 store revitalization projects, totaling 9 in the year, with auspicious results already observed despite the limited observation period, given that many reopening's took place between November and December. In the post-reopening period, revitalized stores have shown performance 12.9 p.p. above the growth of other stores in the same region. Centauro continued the expansion of the G6 model, opening two new stores in 4Q25, at Catuaí Shopping Cascavel (PR), and at Maxi Shopping Jundiá (SP), totaling four new stores in the year. In 2026, Centauro will continue its revitalization efforts, maintaining focus on the evolution of the store network.

In the fourth quarter, a period that concentrates the main seasonal retail dates, Centauro delivered performance in line with expectations and above market levels, both during Black Friday and Christmas. During Christmas, sales grew 21.5% (vs. 2024), with contributions from both channels: physical stores grew 22.0% year-over-year, and the digital channel recorded growth of 17.4%, supported by improvements in traffic, conversion, and average ticket. During Black Friday, performance was mainly driven by the digital channel (+14.4% vs. 2024), while physical stores also advanced 9.2% compared to the previous year, reflecting efficient execution and focus on high-turnover categories.

As a result of the execution of these initiatives throughout the year, Centauro ended 2025 with net revenue growth of 13.0% vs. 2024 and a gross margin of 50.3%, the highest annual gross margin ever achieved by Centauro. The growth was accompanied by margin preservation, supported by improvements in assortment and commercial execution.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

At Fisia, the year of 2025 had three priorities: expanding Nike's presence in Brazilian soccer, resuming the wholesale channel, and evolving the running segment strategy.

In soccer, Fisia renewed the partnership with Sport Club Corinthians Paulista for another 10 years and announced new sponsorships agreements starting in the 2026 season, including Clube Atlético Mineiro and Club de Regatas Vasco da Gama to the portfolio. The jerseys were launched in January 2026 and showed strong acceptance since the start of sales, with Vasco representing the highest soccer launch sales period in Fisia's recent years. Still in the fourth quarter, Fisia initiated the launch cycle related to the 2026 World Cup with the casual goalkeeper jersey of the Brazilian National Team.

In the running segment, Nike announced that it will become the master sponsor of the SP City Marathon starting in 2026. The race, which attracts approximately 25,000 runners and celebrates its 10th anniversary, will be renamed "Nike SP City Marathon", reinforcing the brand's positioning in road running. The partnership includes preparatory training sessions led by Nike, focused on enhancing the runner experience. In line with this strategy, Fisia maintained its road running strategy centered on the Pegasus, Structure, and Vomero franchises. In 4Q25, the launch of Vomero Premium reinforced this positioning, focusing on cushioning and performance, with more than 1,200 pairs sold since launch.

In the wholesale channel, the year was marked by the resumption of growth, with impacts already visible in 3Q25 and continuing in 4Q25, in which there was expansion of 23.3%. In full-year 2025, growth reached 9.4%, indicating a more consistent trajectory across quarters. This performance resulted from improvements in service levels and customer support. As part of this movement, the Company inaugurated a new Nike showroom at the same location as Fisia's office in Pinheiros (São Paulo), increasing the frequency of customer events, with focus on relationship building and collection presentations.

As a result of executing these fronts throughout 2025, Fisia maintained consistent evolution, combining growth and brand strengthening. In the year, net revenue grew 6.2% vs. 2024, and in 4Q25, Fisia recorded growth of 13.1% vs. 4Q24. In addition, the Company opened 4 stores (3 NDIS and 1 NVS) and completed 2 NVS store expansions. In parallel, for another consecutive year, Nike was elected the most remembered brand by consumers in the Top of Mind Folha de S. Paulo 2025 award, reinforcing the brand's relevance in the sports market.

From an operational and logistics perspective, Grupo SBF advanced initiatives aimed at increasing control, scale, and efficiency. At Fisia, the Company internalized the distribution for physical stores and, to support this change, expanded its owned distribution center in Extrema (MG) by 23,000 sqm, totaling 61,000 sqm. This change enabled the implementation of ICMS tax incentives in physical store and wholesale channels, partially offsetting FX impacts on COGS and royalty expenses.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

Additionally, Fisia achieved OEA certification (Authorized Economic Operator) certification, a recognition granted by the Brazilian Federal Revenue Service (RFB) for companies with high levels of compliance and safety across the logistics chain. The certification brings benefits in lead times, risk reduction, and lower capital employed, with a direct impact on operational efficiency and customer experience.

At Centauro, Grupo SBF strengthened its distribution center structure to support growth, including the implementation of a transportation hub along the São Paulo–Minas Gerais corridor and the deployment of an automated Sorter system, which increased shipping agility and enabled “Next Day” deliveries. During Black Friday, operations were scaled to peak volumes, with the hiring of 1,200 temporary employees, while maintaining operational stability throughout the period.

In technology, Grupo SBF advanced initiatives with a direct impact on the consumer journey and business efficiency. Key developments during the period included enhancements to functionalities such as *Guest Checkout* and *Gift Back*, the expansion of payment methods, with *Apple Pay* and *Google Pay*, and improvements in exchanges and returns at Nike. The quarter also marked the relaunch of the Nike.net portal for the wholesale channel, increasing integration and scalability.

2025 RESULTS

In the year of 2025, Grupo SBF consolidated net revenue grew 8.2% compared to 2024, totaling R\$ 7.7 billion, reflecting the positive performance of Centauro and Fisia. Gross profit totaled R\$ 3.7 billion, an annual increase of 6.1%. The gross margin was 48.3%, a retraction of 0.9 p.p. vs. 2024, reflecting FX pressure on the cost of imported goods at Fisia. This effect was partially offset by the inclusion of new ICMS tax incentives, implemented in 2Q25 for physical stores and in 3Q25 for the wholesale channel.

SG&A reflected additional investments in Centauro’s operations starting in 2Q25, associated with the Destrava project, in line with revenue expansion observed in the second half of the year. At the same time, the exchange pressure that impacted the gross margin also pressured the adjusted EBITDA (ex-IFRS), which totaled R\$ 705 million, with a margin of 9.1%, a reduction of 1.7 p.p. in the annual comparison.

Even in a scenario of higher investments, as mentioned above, the adjusted net income (ex-IFRS) of the year grew 2.4% year-over-year, reaching R\$ 427.6 million, with a net margin of 5.5%. This result reflected, among other factors, the offset of FX pressure through new ICMS tax incentives implemented at Fisia.

The Company ended the year with net debt of R\$ 678.0 million (+129.3% vs. 2024), mainly reflecting higher working capital needs, in line with the investment plan, which included reinforcement of inventories and higher CAPEX levels. As a result, leverage reached 0.96x EBITDA (ex-IFRS), an increase of 0.58x vs. 2024, while maintaining the commitment to a healthy capital structure.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

Centauro presented a solid performance throughout 2025, reaching R\$ 4.1 billion in net revenue, up 13.0% vs. 2024. Growth was driven by both, physical store channel, which grew 11.2%, and the digital channel, with growth of 19.9%. Gross profit totaled R\$ 2.0 billion, a 13.7% increase (vs. 2024), with a gross margin of 50.3% (+0.3 p.p. vs. 2024).

Fisia posted net revenue of R\$ 4.3 billion in 2025, up 6.2% vs. 2024, driven by the recovery of the wholesale channel, which grew 9.4% in the year. DTC channels also expanded, with +7.3% growth in physical stores and +3.0% in the digital channel.

Fisia's gross profit reached R\$ 1.8 billion, a 1.1% decline, with a gross margin of 40.7%, down 3.0 p.p. year-over-year, mainly reflecting the impact of Brazilian currency depreciation throughout the year, which increased the cost of imported goods.

We ended 2025 having achieved our objectives and with a more robust operational base, reflecting the execution of initiatives implemented throughout the period. We closed the year prepared for 2026, an important year for the business, marked by events such as the World Cup and the start of new Nike sponsorships with Brazilian soccer clubs. Throughout 2026, we will continue advancing our structural initiatives, including the implementation of secondary distribution centers to increase productivity and improve execution capabilities. With these initiatives in place this foundation, we begin the new cycle confident in our execution capacity and focused on capturing the opportunities ahead.

The Management
GRUPO SBF

GROSS REVENUE AND OPERATING INDICATORS

CENTAURO R\$ Thousand	4Q25	4Q24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Gross Revenue¹	1,634,385	1,397,557	16.9%	5,182,101	4,514,564	14.8%
Physical Stores	1,257,438	1,081,596	16.3%	3,990,300	3,523,087	13.3%
Digital Platform	376,947	315,960	19.3%	1,191,801	991,478	20.2%
Number of Stores – Centauro	230	227	1.3%	230	227	1.3%
Sales Area - Centauro (square meter)	240,637	234,551	2.6%	240,637	234,551	2.6%
FISIA R\$ Thousand	4Q25	4Q24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Gross Revenue¹	1,655,456	1,535,339	7.8%	5,298,272	5,121,717	3.4%
Wholesale	509,653	463,637	9.9%	1,724,461	1,647,213	4.7%
Digital Platform	657,516	623,667	5.4%	2,105,380	2,039,433	3.2%
Nike Value Store	488,287	448,035	9.0%	1,468,432	1,435,071	2.3%
Share of DTC sales²	56.6%	55.0%	+1.6 p.p.	54.6%	53.4%	+1.1 p.p.
Total Number of Stores – Nike Value	38	37	2.7%	38	37	2.7%
Sales Area – Nike Value (sqm)	43,494	41,832	4.0%	43,494	41,832	4.0%
Total Number of Stores – Nike Store	12	9	33.3%	12	9	33.3%
Sales Area – Nike Store (sqm)	8,669	5,603	54.7%	8,669	5,603	54.7%
GRUPO SBF R\$ Thousand	4Q25	4Q24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Total Gross Revenue¹	3,015,626	2,744,393	9.9%	9,678,669	9,009,577	7.4%
Centauro Gross Revenue ¹	1,634,385	1,397,557	16.9%	5,182,101	4,514,564	14.8%
Fisia Gross Revenue ¹	1,655,456	1,535,339	7.8%	5,298,272	5,121,717	3.4%
(+) Intercompany elimination	-274,214	-188,503		-801,705	-626,704	
Share of digital sales	34.3%	34.2%	+0.1 p.p.	34.1%	33.6%	+0.5 p.p.

SAME STORE SALES (SSS)

CENTAURO	4Q25	4Q24	2025	2024	FISIA*	4Q25	4Q24	2025	2024
SSS (store + digital)³	15.7%	6.6%	13.8%	4.7%	SSS (NVS + digital)³	4.8%	-2.9%	1.7%	1.4%
SSS Physical stores	15.9%	2.2%	13.4%	3.2%	SSS Nike Value Store	3.1%	-7.6%	-1.0%	-1.3%
GMV Digital (1P + 3P) ⁴	15.5%	20.5%	14.9%	9.1%	GMV Digital	5.4%	0.7%	3.2%	3.5%
GMV – as % of total sales	27.2%	27.1%	26.9%	26.6%					



(1) Gross revenue excluding merchandise returns;

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

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

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

MAIN FINANCIAL INDICATORS



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

CONSOLIDATED						
R\$ Thousand	4Q25	4Q24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Gross Revenue	3,015,626	2,744,393	9.9%	9,678,669	9,009,577	7.4%
Net revenue	2,427,832	2,172,270	11.8%	7,736,413	7,151,714	8.2%
Gross Profit	1,153,139	1,046,157	10.2%	3,735,083	3,513,125	6.3%
<i>Gross Margin</i>	<i>47.5%</i>	<i>48.2%</i>	<i>-0.7 p.p</i>	<i>48.3%</i>	<i>49.1%</i>	<i>-0.8 p.p</i>
EBITDA	270,675	284,250	-4.8%	951,095	1,008,753	-5.7%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>11.1%</i>	<i>13.1%</i>	<i>-1.9 p.p</i>	<i>12.3%</i>	<i>14.1%</i>	<i>-1.8 p.p</i>
Net Profit	128,333	135,296	-5.1%	327,970	535,834	-38.8%
<i>Net Margin</i>	<i>5.3%</i>	<i>6.2%</i>	<i>-0.9 p.p</i>	<i>4.2%</i>	<i>7.5%</i>	<i>-3.3 p.p</i>
Gross Profit (adjusted)	1,153,139	1,046,157	10.2%	3,735,083	3,519,924	6.1%
<i>Gross Margin (adjusted)</i>	<i>47.5%</i>	<i>48.2%</i>	<i>-0.7 p.p</i>	<i>48.3%</i>	<i>49.2%</i>	<i>-0.9 p.p</i>
EBITDA (adjusted)	314,438	317,103	-0.8%	1,027,426	1,070,176	-4.0%
<i>EBITDA Margin (adjusted)</i>	<i>13.0%</i>	<i>14.6%</i>	<i>-1.6 p.p</i>	<i>13.3%</i>	<i>15.0%</i>	<i>-1.7 p.p</i>
Net Profit (adjusted)	163,697	170,633	-4.1%	407,294	403,436	1.0%
<i>Net Profit Margin (adjusted)</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.9%</i>	<i>-1.2 p.p</i>	<i>5.3%</i>	<i>5.6%</i>	<i>-0.3 p.p</i>
EBITDA (ex-IFRS / adjusted)	224,596	236,092	-4.9%	705,464	772,358	-8.7%
<i>EBITDA Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>9.3%</i>	<i>10.9%</i>	<i>-1.6 p.p</i>	<i>9.1%</i>	<i>10.8%</i>	<i>-1.7 p.p</i>
Net Profit (ex-IFRS / adjusted)	162,430	170,417	-4.7%	427,624	417,544	2.4%
<i>Net Profit Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.8%</i>	<i>-1.1 p.p</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.8%</i>	<i>-0.3 p.p</i>
BY BUSINESS UNIT						
R\$ Thousand	4Q25	4Q24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
CENTAURO Gross Revenue	1,634,385	1,397,557	16.9%	5,182,101	4,514,564	14.8%
Net Revenue	1,279,837	1,105,083	15.8%	4,066,995	3,598,087	13.0%
Gross Profit	633,492	546,671	15.9%	2,043,671	1,797,267	13.7%
<i>Gross Margin</i>	<i>49.5%</i>	<i>49.5%</i>	<i>0.0 p.p</i>	<i>50.3%</i>	<i>50.0%</i>	<i>0.3 p.p</i>
FISIA Gross Revenue	1,655,456	1,535,339	7.8%	5,298,272	5,121,717	3.4%
Net Revenue	1,379,795	1,219,875	13.1%	4,313,082	4,059,534	6.2%
Gross Profit adjusted	546,378	518,619	5.4%	1,755,019	1,774,851	-1.1%
<i>Gross Margin adjusted</i>	<i>39.6%</i>	<i>42.5%</i>	<i>-2.9 p.p</i>	<i>40.7%</i>	<i>43.7%</i>	<i>-3.0 p.p</i>

NON-RECURRING ADJUSTMENTS



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

GRUPO SBF	4Q25	2025
R\$ Thousand		
Accounting effects of acquisition (PPA) - Expenses	-3,935	-15,739
Stock Option Plan / Non-cash (SOP)	396	-113
Organizational restructuring	0	31,340
Credits, Debits, Tax Provision and Others - Expenses	1,802	12,747
Disposal of Fixed Assets	5,510	8,108
Impairment of goodwill and acquisition-related assets (X3M and NWB)	39,990	39,990
Impact of non-recurring effects on EBITDA	43.763	76.331
EBITDA	270,675	951,095
EBITDA (adjusted)	314,438	1,027,426
<i>EBITDA Margin (adjusted)</i>	<i>13.0%</i>	<i>13.3%</i>
EBITDA (ex-IFRS)	180,833	629,132
EBITDA (ex-IFRS / adjusted)	224,596	705,464
<i>EBITDA margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>9.3%</i>	<i>9.1%</i>
Accounting effects of acquisition (PPA) - Depreciation and Amortization	4,191	18,047
Credits, Debits, Tax Provision and Others - Financial Result	-20,313	-28,564
Income Tax and Social Contribution	7,724	13,510
Impact of non-recurring effects on Net Profit	35,364	79,324
Net Profit	128,333	327,970
Net Profit (adjusted)	163,697	407,294
<i>Net Margin (adjusted)</i>	<i>6.7%</i>	<i>5.3%</i>
Net Profit (ex-IFRS)	127,065	348,300
Net Profit (ex-IFRS / adjusted)	162,430	427,624
<i>Adjusted Net Margin (ex-IFRS / adjusted)</i>	<i>6.7%</i>	<i>5.5%</i>

FINANCIAL AND OPERATING PERFORMANCE

R\$M

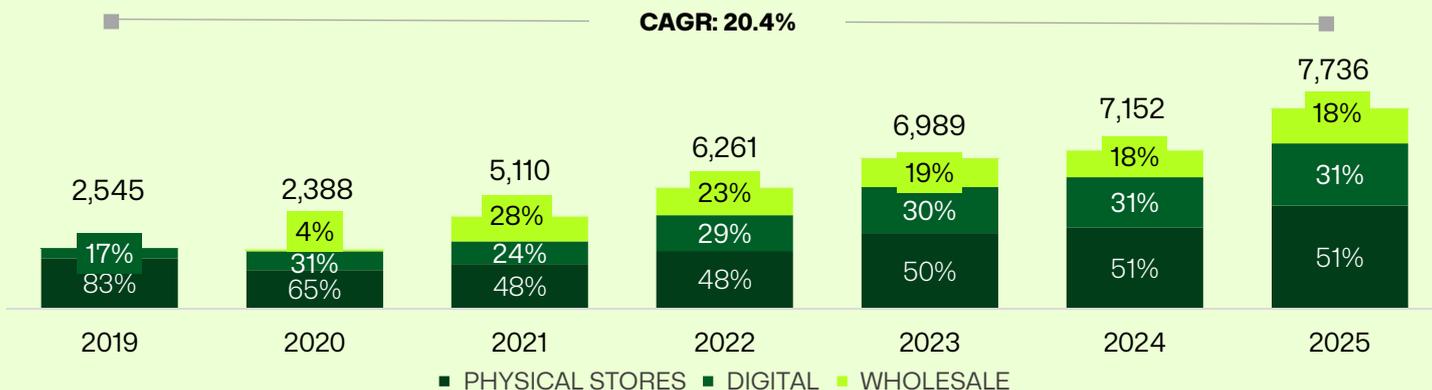
NET REVENUE AND SHARE BY BUSINESS UNIT

CAGR: 20.4%



NET REVENUE AND SHARE BY CHANNEL

CAGR: 20.4%



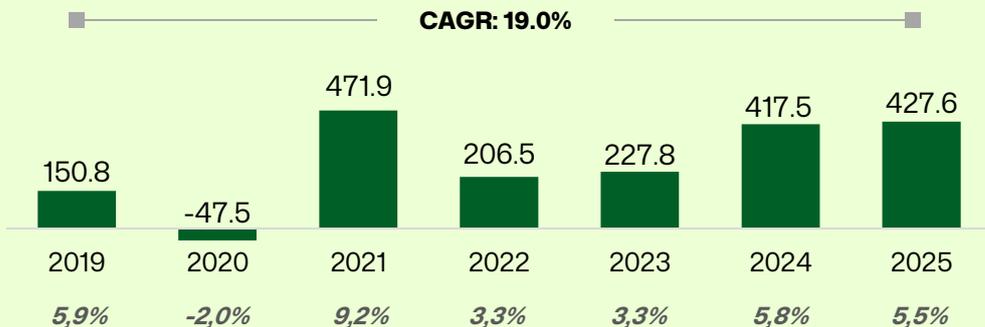
EBITDA (ADJUSTED / EX-IFRS) AND EBITDA MARGIN

CAGR: 14.6%

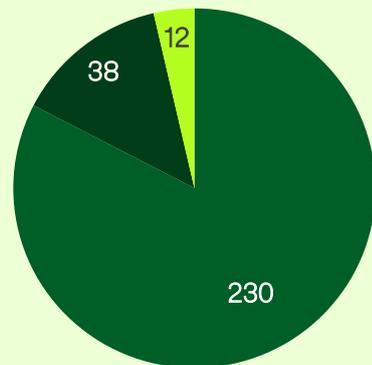


NET PROFIT (ADJUSTED / EX-IFRS) E NET MARGIN

CAGR: 19.0%



FOOTPRINT 280 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 fourth quarter of 2025 the non-recurring effects presented in the 4Q24 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	4Q25	4Q24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
CENTAURO	1,279,837	1,105,083	15.8%	4,066,995	3,598,087	13.0%
Physical Stores	988,933	859,936	15.0%	3,143,729	2,827,882	11.2%
Digital Platform	290,904	245,147	18.7%	923,267	770,206	19.9%
FISIA	1,379,795	1,219,875	13.1%	4,313,082	4,059,534	6.2%
Wholesale	468,146	379,597	23.3%	1,467,794	1,342,075	9.4%
Digital Platform	528,190	503,092	5.0%	1,687,279	1,638,435	3.0%
Physical Stores	383,459	337,187	13.7%	1,158,010	1,079,024	7.3%
(+) Intercompany elimination	-231,800	-152,688		-643,665	-505,907	
GRUPO SBF	2,427,832	2,172,270	11.8%	7,736,413	7,151,714	8.2%

CENTAURO

In the fourth quarter of 2025, Centauro reached R\$ 1.3 billion in net revenue, growth of +15.8% vs. 4Q24, with same store sales of 15.7%. The performance reflected growth across both channels and advances in the main categories (apparel, footwear, soccer and other categories). For the full year, net revenue reached R\$ 4.1 billion (+13.0% vs. 2024), with same store sales of 13.8%, sustained by a healthy growth across both channels.

Net revenue from physical stores totaled R\$ 988.9 million, representing growth of 15.0% vs. 4Q24 and same store sales of 15.9%, already considering the impact of the partial closure of 8 stores due to revitalization works. Initiatives to reinforce the sales team and adjust the assortment, implemented as of 2Q25, supported improvements in operational indicators during the quarter, with increases of 12.2% in revenue per square meter and 27.6% in average ticket. Investments also translated into higher customer satisfaction, with an NPS of 92 points, an improvement of 6.1%. The Christmas period also contributed to the strong performance of physical stores, with growth of 22.0% vs. 2024 and a historic daily sales record of R\$ 43.8 million, recorded on December 23. For the full year, the channel posted net revenue of R\$ 3.1 billion, growth of 11.2% vs. 2024.

The digital channel recorded net revenue of R\$ 290.9 million in 4Q25, an expansion of 18.7% vs. 4Q24. Performance was mainly driven by 30.9% growth in footwear sales within the running category. Black Friday also contributed, with growth of 14.4% vs. 2024, primarily supported by sales of past collections items in the apparel and footwear categories, which also supported improvements in inventory aging. For the full year, the channel totaled net revenue of R\$ 923.3 million, growth of 19.9% vs. 2024.

NET REVENUE

FISIA

Fisia reported net revenue of R\$ 1.4 billion in 4Q25, an expansion of 13.1% vs. 4Q24. For the full year, net revenue reached R\$ 4.3 billion, up 6.2% vs. 2024. Performance was positively impacted by growth across all channels, with a highlight on the recovery of the wholesale channel. Additionally, the implementation of ICMS tax incentives in physical stores and wholesale, enabled by product distribution through the Company's distribution center in Extrema (MG), reduced deductions and, consequently, boosted net revenue.

Net revenue from physical stores reached R\$ 383.5 million in the quarter, representing growth of 13.7% compared to 4Q24. In NVS stores, revenue increased 9.4% in the period, driven by a more efficient replenishment strategy, which ensured higher assortment quality during peak demand periods at year-end. In NDIS stores, revenue grew 51.6% in the quarter, benefiting from the opening of three new stores throughout the year, as well as a 14.5% increase in average ticket and 31.7% growth in units sold. The performance of the physical store channel also reflected the strength of the soccer and running categories, which grew 31.9% and 19.3%, respectively. For the full year, the channel recorded net revenue of R\$ 1.2 billion, an expansion of 7.3% vs. 2024.

Net revenue from Fisia's digital platform totaled R\$ 528.2 million in the quarter, growing 5.0% compared to 4Q24. Excluding the one-off impact on 3P sales resulting from reduced volumes with specific sellers, 1P revenue grew 12.6%, with a highlight on the 9.9% increase in road running footwear sales, driven by the Vomero model. Additionally, during Black Friday, sales advanced 13.3%, supported by a strategy focused on products from previous collections. For the full year, the platform totaled net revenue of R\$ 1.7 billion, up 3.0% vs. 2024.

The wholesale channel recorded net revenue of R\$ 468.1 million in 4Q25, an expansion of 23.3% vs. 4Q24. For the full year, revenue reached R\$ 1.5 billion, growing 9.4%. The recovery of growth reflects improvements in service levels and customer support, with emphasis on increased demand from Centauro and distributors for Nike products. In addition, the channel performance was positively impacted by the implementation of ICMS tax incentives, with a full-quarter effect.

GROSS PROFIT

R\$ Thousand	4Q25	4Q24 adjusted	Δ(%)	2025	2024 adjusted	Δ(%)
CENTAURO						
Gross Profit	633,492	546,671	15.9%	2,043,671	1,797,267	13.7%
Gross Margin	49.5%	49.5%	0.0 p.p	50.3%	50.0%	0.3 p.p
FISIA						
Gross Profit	546,378	518,619	5.4%	1,755,019	1,774,851	-1.1%
Gross Margin	39.6%	42.5%	-2.9 p.p	40.7%	43.7%	-3.0 p.p
(+) Intercompany elimination	-26,731	-19,133		-63,607	-52,194	
GRUPO SBF						
Gross Profit	1,153,139	1,046,157	10.2%	3,735,083	3,519,924	6.1%
Gross Margin	47.5%	48.2%	-0.7 p.p	48.3%	49.2%	-0.9 p.p

CENTAURO

In the fourth quarter of 2025, Centauro's gross profit totaled R\$ 633.5 million, an increase of 15.9% vs. 4Q24, with a stable gross margin of 49.5%. Given the more promotional market dynamics during Black Friday, Centauro operated with slightly lower margins than in the prior year; even in this context, the Company expanded gross profit and maintained gross margin in line with 4Q24, demonstrating a satisfactory level of profitability throughout the quarter.

For the full year, gross profit totaled R\$ 2.0 billion, growth of 13.7%, and gross margin reached 50.3% (+0.3 p.p. vs. 2024), representing an annual record level for Centauro. The result reflects the expansion of operating profitability, supported by higher operational efficiency driven by investments made throughout the year.

FISIA

In 4Q25, Fisia's gross profit totaled R\$ 546.4 million, an increase of 5.4% vs. 4Q24, with gross margin of 39.6% (retraction of 2.9 p.p.). For the full year, gross profit reached R\$ 1.7 billion, a contraction of 1.1% vs. 2024, with a margin of 40.7% (decline of 3.0 p.p.).

Gross margin pressure, both in the quarter and for the full year, was mainly driven by the depreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar in 2024, which increased the cost of imported goods. This effect was partially offset by the adoption of ICMS tax incentives, implemented in April 2025 for physical stores and in August 2025 for the wholesale channel.

Additionally, in the quarter, margin was impacted by two factors: (i) channel mix effects, with a higher share of the wholesale channel, which carries lower profitability; and (ii) a more competitive environment during seasonal events, leading Fisia to operate with higher discount levels than in the prior year, while still maintaining prices above market levels. The strategy was focused on past collection products, particularly in NVS stores, contributing to an improvement in Fisia's inventory profile and reducing the volume of products aged one year or more by 42.1%.

OPERATING EXPENSES

ADJUSTED

R\$ Thousand	4Q25 adjusted	4Q24 adjusted	Δ(%)	2025 adjusted	2024 adjusted	Δ(%)
Operating Expenses	-838,701	-729,054	15.0%	-2,707,657	-2,449,747	10.5%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>34.5%</i>	<i>33.6%</i>	<i>0.9 p.p</i>	<i>35.0%</i>	<i>34.3%</i>	<i>0.7 p.p</i>
(+) IFRS16 Impact on Expenses	-89,841	-81,010	10.9%	-321,962	-297,818	8.1%
Operating Expenses (ex-IFRS)	-928,543	-810,064	14.6%	-3,029,619	-2,747,565	10.3%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>38.2%</i>	<i>37.3%</i>	<i>0.9 p.p</i>	<i>39.2%</i>	<i>38.4%</i>	<i>0.7 p.p</i>
Selling Expenses (ex-IFRS)	-776,454	-652,026	19.1%	-2,544,292	-2,250,278 ¹	13.1%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>32.0%</i>	<i>30.0%</i>	<i>2.0 p.p</i>	<i>32.9%</i>	<i>31.5%</i>	<i>1.4 p.p</i>
General and Administrative Expenses (ex-IFRS)	-148,468	-156,654	-5.2%	-490,359	-515,137 ¹	-4.8%
<i>% of Net Revenue</i>	<i>6.1%</i>	<i>7.2%</i>	<i>-1.1 p.p</i>	<i>6.3%</i>	<i>7.2%</i>	<i>-0.9 p.p</i>
Other net operating income/expenses (ex-IFRS)	-3,620	-1,383	161.7%	5,032	17,849	-71.8%

 *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 4Q25, adjusted operating expenses (ex-IFRS) increased 14.6%, reaching 38.2% of net revenue, an increase of 0.9 p.p. compared to 4Q24. For the full year, adjusted expenses (ex-IFRS) totaled R\$ 3.0 billion, up 10.3% vs. 2024, corresponding to 39.2% of net revenue, an increase of 0.8 p.p. year-over-year.

Selling expenses increased 19.1% in the quarter and, as a percentage of net revenue, reached 32.0%, an increase of 2.0 p.p. compared to 4Q24. This variation mainly reflects higher personnel expenses driven by:

- (i) the reinforcement of headcount in Centauro stores, implemented as of 2Q25;
- (ii) higher provisions for variable remuneration for Centauro's operations team, in line with revenue growth throughout the year;
- (iii) increased labor costs at Distribution Centers to support operational growth and new dynamics arising from the implementation of ICMS tax incentives in Fisia's physical store and wholesale channels; and
- (iv) new hires to support new store openings at both Centauro and Fisia.

Selling expenses were also impacted by higher advertising and publicity expenses, reflecting increased royalty expenses at Fisia due to higher volumes of goods received, already influenced by preparations for the World Cup. This line also included higher investments in performance marketing across both business units, aligned with revenue growth in the digital channel.

On the other hand, lower general and administrative expenses partially offset the increase in selling expenses, reflecting the Company's commitment to expense discipline in a context of continued investments in operations.

EBITDA

ADJUSTED

R\$ Thousand	4Q25 adjusted	4Q24 adjusted	Δ(%)	2025 adjusted	2024 adjusted	Δ(%)
Net Income	163,697	170,633	-4.1%	407,294	403,436	1.0%
(+) Income tax and social contribution	22,292	13,283	67.8%	50,299	-10,467	n.a
(+) Net financial result	-71,852	-63,057	13.9%	-265,944	-269,163	-1.2%
(+) Depreciation and amortization	-101,180	-96,696	4.6%	-404,487	-387,110	4.5%
EBITDA	314,438	317,103	-0.8%	1,027,426	1,070,176	-4.0%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>13.0%</i>	<i>14.6%</i>	<i>-1.6 p.p</i>	<i>13.3%</i>	<i>15.0%</i>	<i>-1.7 p.p</i>
<i>(+) IFRS16 Impact on Expenses</i>	<i>-89,841</i>	<i>-81,010</i>	<i>10.9%</i>	<i>-321,962</i>	<i>-297,818</i>	<i>8.1%</i>
EBITDA (ex-IFRS)	224,596	236,092	-4.9%	705,464	772,358	-8.7%
<i>EBITDA Margin (ex-IFRS)</i>	<i>9.3%</i>	<i>10.9%</i>	<i>-1.6 p.p</i>	<i>9.1%</i>	<i>10.8%</i>	<i>-1.7 p.p</i>

Grupo SBF's EBITDA totaled R\$ 224.6 million in 4Q25, a retraction of 4.9% compared to the same period last year. EBITDA margin reached 9.3%, a contraction of 1.6 p.p. vs. 4Q24. For the full year, EBITDA totaled R\$ 705.5 million, down 8.7% vs. 2024, with an EBITDA margin of 9.1% (-1.7 p.p. vs. 2024).

Despite revenue growth across all channels at both Centauro and Fisia, EBITDA was pressured by (i) a 0.7 p.p. contraction in gross margin, driven by FX impacts that increased the cost of imported goods at Fisia; and (ii) lower operating leverage due to higher selling expenses, mainly in personnel and advertising and publicity expenses, as detailed in the Operating Expenses section.

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

NET PROFIT

ADJUSTED

R\$ Thousand	4Q25 adjusted	4Q24 adjusted	Δ(%)	2025 adjusted	2024 adjusted	Δ(%)
Net Profit (Loss)	163,697	170,633	-4.1%	407,294	403,436	1.0%
<i>Net Margin</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.9%</i>	<i>-1.2 p.p</i>	<i>5.3%</i>	<i>5.6%</i>	<i>-0.3 p.p</i>
<i>(+) IFRS16 Impact on Expenses</i>	<i>-89,841</i>	<i>-81,010</i>	<i>10.9%</i>	<i>-321,962</i>	<i>-297,818</i>	<i>8.1%</i>
<i>(+) Depreciation and amortization - Right of Use (IFRS16)</i>	<i>48,120</i>	<i>46,574</i>	<i>3.3%</i>	<i>194,850</i>	<i>187,179</i>	<i>4.1%</i>
<i>(+) Financial Expenses - Right of Use (IFRS16)</i>	<i>41,097</i>	<i>34,905</i>	<i>17.7%</i>	<i>150,286</i>	<i>128,323</i>	<i>17.1%</i>
<i>(+) Income tax (IFRS16)</i>	<i>-643</i>	<i>-685</i>	<i>-6.2%</i>	<i>-2,844</i>	<i>-3,576</i>	<i>-20.5%</i>
Net Profit (ex-IFRS)	162,430	170,417	-4.7%	427,624	417,544	2.4%
<i>Net Profit Margin (ex-IFRS)</i>	<i>6.7%</i>	<i>7.8%</i>	<i>-1.1 p.p</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.8%</i>	<i>-0.3 p.p</i>

In the fourth quarter of 2025, adjusted net income (ex-IFRS) totaled R\$ 162.4 million, a decline of 4.7% compared to 4Q24, a variation lower than that observed in EBITDA during the period. Adjusted net margin was 6.7%, compared to 7.8% in the same period last year (-1.1 p.p.).

Quarterly net income reflects a higher financial result, impacted by higher average net debt during the period and higher interest rates compared to 4Q24. This effect was largely offset by a reduction in the effective income tax rate, resulting from the implementation of ICMS tax incentives at Fisia's physical stores in 2Q25 and expanded to the wholesale channel in 3Q25.

For the full year, adjusted net income (ex-IFRS) totaled R\$ 427.6 million, with an adjusted net margin of 5.5%, both in line with the levels recorded in 2024. Through the tax incentives implemented across all channels, the Company substantially mitigated the impact of FX depreciation observed at Fisia throughout the year, contributing to the preservation of net margin despite the pressures seen in gross profit and EBITDA.

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

NET WORKING CAPITAL

R\$ Thousand	12/31/2025	12/31/2024	Δ(%)
Accounts receivable ¹	1,814,383	1,605,473	13.0%
Taxes and income tax to be offset	364,190	300,299	21.3%
Inventories	2,030,987	1,665,936	21.9%
Other accounts receivable	179,861	140,072	28.4%
	4,389,421	3,711,780	18.3%
Other accounts payable ¹	268,676	209,481	28.3%
Resale suppliers ¹	1,519,182	1,051,125	44.5%
Tax liabilities	619,373	625,743	-1.0%
Lease payable	248,736	244,853	1.6%
Labor liabilities	353,286	259,307	36.2%
Other liabilities	195,288	148,459	31.5%
	3,204,541	2,538,968	26.2%
Net Working Capital	1,184,880	1,172,812	1.0%

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

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

Grupo SBF's Net Working Capital totaled R\$ 1.2 billion as of December 31, 2025, remaining stable compared to the prior year.

The main variations in the working capital lines were:

- i. Accounts Receivable: Increase driven by sales growth during the period and more flexible payment and installment terms at Centauro and Nike compared to the prior year.
- ii. Taxes and Income Tax Recoverable: Variation reflects the accumulation of ICMS tax credits at Fisia associated with new tax incentives, as well as the effects of offsetting tax credits through participation in a specific installment program.
- iii. Inventories: Growth aligned with higher inventory levels to support operational expansion at both Centauro and Fisia, in addition to the initial receipts of products related to the FIFA World Cup 2026.
- iv. Trade Payables: Variation explained by differences in the monthly payment schedule for purchases between the two periods, as well as higher receipts in 4Q25 compared to a weaker comparison base.
- v. Tax Liabilities: Reflects the impact of participation in an installment program for the offsetting of tax credits.

CASH FLOW

R\$ Thousand	4Q25	4Q24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
EBITDA (ex-IFRS / adjusted)	224,596	236,092	-4.9%	705,464	772,358	-8.7%
Working Capital Variation ¹	-32,757	221,638	-114.8%	-318,484	138,117	-330.6%
Accounts Receivable	-333,358	-276,264	20.7%	-208,910	-8,059	n.a
Inventory	36,515	222,767	-83.6%	-365,051	33,403	n.a
Accounts Payable (COGS)	148,915	57,339	159.7%	468,057	-163,998	385.4%
Accounts Payable (SG&A)	266,511	101,109	163.6%	176,246	268,663	-34.4%
Others Assets/Liabilities	-151,340	116,687	-229.7%	-388,826	8,108	n.a
Operating Cash Flow	191,839	457,730	-58.1%	386,979	910,476	-57.5%
M&A	25,000	0	n.a	19,000	-13,225	243.7%
CAPEX	-189,700	-114,339	65.9%	-423,534	-261,110	62.2%
Cash Flow from Investing Activities	-164,700	-114,339	44.0%	-404,534	-274,335	47.5%
Free Cash Flow	27,139	343,391	-92.1%	-17,555	636,141	-102.8%
Financial Result	-30,755	-28,152	9.2%	-115,658	-140,840	-17.9%
Dividends	0	0	n.a	-127,358	-42,284	201.2%
Capital	0	0	n.a	4,222	0	n.a
Shares buyback	0	-27,086	n.a	-125,972	-27,086	365.1%
Cash Flow from Financing	-30,755	-55,238	-44.3%	-364,766	-210,210	73.5%
Change in Net Debt	-3,616	288,153	-101.3%	-382,321	425,931	-189.8%
Net Issuance / Repayment of Debt ²	-23,760	-56,780	-58.2%	65,577	-305,132	121.5%
Total Change in Cash	-27,376	231,373	-111.8%	-316,744	120,799	-362.2%



(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 fourth quarter of 2025, the Company generated operating cash flow of R\$ 191,8 million, a decline of 58.1% compared to 4Q24, reflecting lower EBITDA contribution and working capital dynamics during the period. In 2025, fourth-quarter seasonality was more pronounced due to higher inventory levels acquired to support operational expansion, which increased accounts payable balances, with payments occurring predominantly in the first quarter of 2026, in addition to sales growth, which impacted accounts receivable balances. Additionally, the Other Assets/Liabilities line was impacted by the advance payment related of a renewed soccer sponsorship agreement by Fisia (Nike), as well as by the recognition of asset write-offs (NWB and X3M) following the conclusion of divestments previously announced at the beginning of the quarter.

Cash flow from investing activities totaled R\$ 164.7 million in the quarter, reflecting the acceleration of investments during the period, as detailed in the CAPEX section on the following page. Additionally, the balance includes a cash inflow of R\$ 25 million from the divestment of NWB operation.

Cash flow from financing activities reflects the R\$ 30.6 million financial result recorded in the period, with no impacts from receivables anticipation, additional dividend distributions, or share buybacks in the quarter. Despite operating cash generation, higher consumption of working capital and investments resulted in an increase in net debt, following a year such as 2024 that was focused on deleveraging.

INDEBTEDNESS

R\$ Thousand	12/31/2025 adjusted	12/31/2024 adjusted	Δ(%)
(+) Loans and financing	1,357,945	1,292,368	5.1%
(-) Cash and cash equivalents	679,969	996,713	-31.8%
(=) Net Debt	677,976	295,655	129.3%
Net Debt /Adj. EBITDA (LTM)	0.66x	0.28x	0.38x
Net Debt /Adj. EBITDA (ex-IFRS) (LTM)	0.96x	0.38x	0.58x

 (1) Tax installments are not classified as Debt.

Grupo SBF reported an 129.3% increase in net debt during the period, totaling R\$ 678.0 million as of December 31, 2025, resulting in leverage rising from 0.38x to 0.96x.

The evolution observed in the period primarily reflects the normalization of the operating cycle and the ongoing execution of the Company's investment agenda aimed at enhancing future growth, which led to higher cash consumption. The Company remains disciplined in managing its capital structure, maintaining leverage at a healthy level consistent with its operations.

INVESTMENTS - CAPEX

R\$ thousand	4Q25	4Q24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
New Stores	24,628	3,212	n.a	49,114	12,564	290.9%
Stores Refurbishment	87,548	46,148	89.7%	110,830	58,163	90.6%
Technology	38,712	37,596	3.0%	132,497	126,716	4.6%
Logistics	21,355	12,371	72.6%	37,757	27,409	37.8%
Others	17,456	15,012	16.3%	93,335	36,257	157.4%
Total Investments	189,700	114,339	65.9%	423,534	261,110	62.2%

In the fourth quarter of 2025, CAPEX reached R\$ 189.7 million, representing an increase of 65.9% vs. 4Q24. For the full year, CAPEX totaled R\$ 423.5 million, up 62.2% vs. 2024.

In the quarter, the increase in CAPEX primarily reflected the continuation of the strategic plan, with investments in Centauro stores, including two new openings and the conclusion of eight revitalization projects, as well as in Nike stores, with the opening of two new units under the NDIS model, driving the New Stores and Refurbishments lines.

Additionally, the increase in the Logistics line was driven by investments aimed at achieving scale and efficiency gains to support operational growth, with emphasis on the partial internalization of Fisia's distribution, improvements in distribution centers, and the implementation of a sorter system at Centauro's distribution center.

CONSOLIDATED BALANCE SHEET

R\$ Thousand	12/31/2025	12/31/2024
Assets	9,522,546	8,945,967
Current	5,070,858	4,874,554
Cash and cash equivalentes	679,969	996,713
Accounts receivable	1,814,383	1,605,473
Derivative financial instruments	1,395	165,816
Recoverable taxes	329,866	264,496
Income tax and social contribution to be offset	34,324	35,803
Inventories	2,030,987	1,665,936
Dividends receivable	73	245
Other accounts receivable	179,861	140,072
Non-current	4,451,688	4,071,413
Taxes to be offset	221,756	129,402
Income tax and social contribution to be offset	26,595	24,809
Loans receivable	9,895	9,844
Deferred tax assets	841,683	698,756
Judicial deposits	653,239	619,380
Other amounts receivable	110,016	46,827
Investments	0	4,350
Property and equipment	827,356	649,918
Intangible assets	467,369	529,226
Right of use	1,293,779	1,358,901
Liabilities	9,522,546	8,945,967
Current	3,739,772	3,222,231
Suppliers	1,412,887	1,147,769
Loans and financing	71,914	49,405
Debentures	359,814	409,190
Derivative financial instruments	131,878	573
Tax liabilities	567,588	620,546
Income tax and social contribution payable	51,785	5,197
Tax installment payment	71,718	44,078
Labor and social security liabilities	353,286	259,307
Dividends payable	77,920	127,451
Lease payable	248,736	244,853
Other accounts payable	268,676	209,481
Other obligations	123,570	104,381
Non-current	2,722,980	2,711,392
Loans and financing	112,408	123,385
Debentures	813,809	710,388
Tax installment payment	173,269	197,885
Provisions for contingencies	206,767	201,372
Deferred income tax and social contribution	13,461	12,046
Lease payable	1,331,156	1,380,089
Other obligations	60,032	75,772
Other accounts payable	12,078	10,455
Shareholders' equity	3,059,794	3,012,344
Capital stock	1,836,548	1,832,326
Capital reserves	287,062	283,003
Incentive reserves	1,113,430	867,456
Equity valuation adjustments	-24,188	68,599
Non-controlling shareholdings	0	133
Treasury shares	-153,058	-39,173

CASH FLOW

R\$ Thousand	12/31/2025	12/31/2024
Profit before taxes	291,181	548,069
Adjusted by:		
Depreciation and amortization	463,646	428,000
Interest rates	376,340	328,726
Impairment losses on accounts receivables	1,662	-735
Equity Income	958	-515
Share-based payment	-114	11,740
Income (loss) from write-off of property, plant and equipment and intangible assets	13,312	11,001
Write-off of residual leases	-7,318	-3,778
Provision for inventory obsolescence	39,990	0
Net provision for contingencies	39,376	51,953
Lease discounts	38,294	-338,810
	1,257,327	1,033,932
(Increase) decrease in Assets		
Accounts receivable	-214,219	-7,324
Inventory	-404,427	-18,550
Derivative financial instruments	23,835	-21,032
Deferred taxes, income tax and social contribution to be offset	-129,810	230,749
Judicial deposits	-33,859	-208,068
Available-for-Sale Assets	-766	0
Other accounts receivable	-103,349	-45,801
Increase (decrease) in liabilities		
Suppliers	261,062	-14,399
Tax liabilities	-70,764	259,557
Tax installment payment	-23,969	131,987
Derivative financial instruments	131,305	-87,231
Contingencies paid	-32,899	-65,025
Labor and social security liabilities	93,993	85,017
Other accounts payable	74,408	7,528
Other obligations	5,175	22,217
Chg. in assets and liabilities:	-424,284	269,625
Interest paid on financing	-23,998	-25,463
Interest paid on debentures	-136,894	-161,938
Income tax and social contribution paid	-30,445	-46,221
Net cash (used in) generated by operating activities	641,706	1,069,935
Cash flow from investing activities		
Additions to property and equipment	-290,149	-138,662
Additions to intangible assets	-130,539	-121,446
Proceeds from the sale of an investment	25,000	0
Net cash (used in) investing activities	-395,688	-260,108
Cash flow from financing activities		
Loans and financing paid	68,084	0
Issue of debentures	-528,170	-597,426
Lease payments	496,037	298,008
Advances for future capital increase	-349,605	-321,960
Capital increase	4,222	1,454
Proceeds from a loan agreement	0	266
Dividends paid	-127,358	-42,284
Share buyback	-125,972	-27,086
Net cash (used in) financing activities	-562,762	-689,028
Decrease/Increase of cash and cash equivalents	-316,744	120,799
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	996,713	875,914
Cash and cash equivalents at the end of the year	679,969	996,713

INCOME STATEMENT

IFRS

R\$ Thousand	4Q25	4Q24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Net revenue	2,427,832	2,172,270	11.8%	7,736,413	7,151,714	8.2%
Cost of sales	-1,274,693	-1,126,113	13.2%	-4,001,330	-3,638,589	10.0%
Gross Profit	1,153,139	1,046,157	10.2%	3,735,083	3,513,125	6.3%
Operating expenses	-882,464	-761,907	15.8%	-2,783,988	-2,504,372	11.2%
Selling expenses	-667,063	-577,110	15.6%	-2,199,499	-1,976,120	11.3%
Administrative and general expenses	-162,435	-175,670	-7.5%	-543,779	-545,343	-0.3%
Other net operating income/expenses	-52,966	-9,127	n.a	-40,710	17,091	-338.2%
Depreciation and amortization expenses	-105,371	-101,314	4.0%	-422,534	-396,659	6.5%
Operating Income (Loss)	165,304	182,936	-9.6%	528,561	612,094	-13.6%
Financial income	88,258	80,568	9.5%	279,879	221,530	26.3%
Financial expenses	-139,797	-143,163	-2.4%	-517,259	-285,555	81.1%
Net financial income (expenses)	-51,539	-62,595	-17.7%	-237,380	-64,025	270.8%
Profit before taxes	113,765	120,341	-5.5%	291,181	548,069	-46.9%
Income tax and social contribution	14,568	14,955	-2.6%	36,789	-12,235	n.a
Net income for the period	128,333	135,296	-5.1%	327,970	535,834	-38.8%

IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ Thousand	4Q25 adjusted	4Q24 adjusted	Δ(%)	2025 adjusted	2024 adjusted	Δ(%)
Net revenue	2,427,832	2,172,270	11.8%	7,736,413	7,151,714	8.2%
Cost of sales	-1,274,693	-1,126,113	13.2%	-4,001,330	-3,631,790	10.2%
Gross Profit	1,153,139	1,046,157	10.2%	3,735,083	3,519,924	6.1%
Operating expenses	-838,701	-729,054	15.0%	-2,707,657	-2,449,747	10.5%
Selling expenses	-689,910	-584,005	18.1%	-2,236,200	-1,977,881 ¹	13.1%
Administrative and general expenses	-145,171	-143,662	1.1%	-483,701	-493,631 ¹	-2.0%
Other net operating income/expenses	-3,620	-1,386	161.1%	12,245	21,765	-43.7%
Depreciation and amortization expenses	-101,180	-96,696	4.6%	-404,487	-387,110	4.5%
Operating Income (Loss)	213,258	220,408	-3.2%	622,939	683,067	-8.8%
Financial income	72,361	48,453	49.3%	263,982	162,253	62.7%
Financial expenses	-144,213	-111,510	29.3%	-529,926	-431,416	22.8%
Net financial income (expenses)	-71,852	-63,057	13.9%	-265,944	-269,163	-1.2%
Profit before taxes	141,406	157,351	-10.1%	356,994	413,904	-13.7%
Income tax and social contribution	22,292	13,283	67.8%	50,299	-10,467	n.a
Net income for the period	163,697	170,633	-4.1%	407,294	403,436	1.0%



(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	4Q25	4Q24	Δ(%)	2025	2024	Δ(%)
Net revenue	2,427,832	2,172,270	11.8%	7,736,413	7,151,714	8.2%
Cost of sales	-1,274,693	-1,126,113	13.2%	-4,001,330	-3,638,589	10.0%
Gross Profit	1,153,139	1,046,157	10.2%	3,735,083	3,513,125	6.3%
Operating expenses	-972,305	-842,917	15.4%	-3,105,950	-2,802,190	10.8%
Selling expenses	-753,607	-645,131	16.8%	-2,507,591	-2,248,516	11.5%
Administrative and general expenses	-165,732	-188,662	-12.2%	-550,437	-566,849	-2.9%
Other net operating income/expenses	-52,967	-9,124	n.a	-47,922	13,175	n.a
Depreciation and amortization expenses	-57,251	-54,740	4.6%	-227,684	-209,480	8.7%
Operating Income (Loss)	123,582	148,499	-16.8%	401,449	501,454	-19.9%
Financial income	88,259	80,568	9.5%	279,879	221,530	26.3%
Financial expenses	-98,700	-108,258	-8.8%	-366,973	-157,232	133.4%
Net financial income (expenses)	-10,442	-27,690	-62.3%	-87,094	64,298	-235.5%
Profit before taxes	113,140	120,809	-6.3%	314,355	565,752	-44.4%
Income tax and social contribution	13,925	14,270	-2.4%	33,945	-15,811	314.7%
Net income for the period	127,065	135,079	-5.9%	348,300	549,942	-36.7%

EX -IFRS adjusted by non-recurring effects

R\$ Thousand	4Q25 adjusted	4Q24 adjusted	Δ(%)	2025 adjusted	2024 adjusted	Δ(%)
Net revenue	2,427,832	2,172,270	11.8%	7,736,413	7,151,714	8.2%
Cost of sales	-1,274,693	-1,126,113	13.2%	-4,001,330	-3,631,790	10.2%
Gross Profit	1,153,139	1,046,157	10.2%	3,735,083	3,519,924	6.1%
Operating expenses	-928,543	-810,064	14.6%	-3,029,619	-2,747,565	10.3%
Selling expenses	-776,454	-652,026	19.1%	-2,544,292	-2,250,278 ¹	13.1%
Administrative and general expenses	-148,468	-156,654	-5.2%	-490,359	-515,137 ¹	-4.8%
Other net operating income/expenses	-3,620	-1,383	161.7%	5,032	17,849	-71.8%
Depreciation and amortization expenses	-53,060	-50,121	5.9%	-209,637	-199,931	4.9%
Operating Income (Loss)	171,536	185,971	-7.8%	495,826	572,427	-13.4%
Financial income	72,362	48,453	49.3%	263,982	162,253	62.7%
Financial expenses	-103,117	-76,605	34.6%	-379,641	-303,093	25.3%
Net financial income (expenses)	-30,755	-28,152	9.2%	-115,658	-140,840	-17.9%
Profit before taxes	140,781	157,819	-10.8%	380,168	431,587	-11.9%
Income tax and social contribution	21,649	12,598	71.8%	47,455	-14,043	n.a
Net income for the period	162,430	170,417	-4.7%	427,624	417,544	2.4%



(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

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL NIKE NO BRASIL

Grupo SBF is a sports company founded in 1981 and until 2020 operated in the Brazilian market through Centauro, the largest sporting goods retailer and first omnichannel retailer, with 100% of its physical store and digital platform operations integrated since 2018. In December 2020, a new business unit joined the Grupo SBF: FISIA, the exclusive representative of Nike in Brazil, the world's largest sports brand. At Grupo SBF, we believe that sport transforms lives, and we wake up every day to boost sports in Brazil.



José Salazar



Victoria Machado Buono



Luna Romeu



Larissa Cristovão



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