

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

4T25

GRUPO SBF



GRUPO SBF

CENTAURO

FISIA
INSTITUTO PARA O TALENTO



AGENDA

- > **MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO E INICIATIVAS ESTRATÉGICAS**
- > **RESULTADOS FINANCEIROS 4T25**
- > **Q&A**



**MENSAGEM DA
ADMINISTRAÇÃO**

**GUSTAVO FURTADO
CEO**

GRUPO SBF

DESTAQUES 2025

PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO

ANO DE MUDANÇAS ESTRUTURANTES NO GRUPO SBF ATRAVÉS DE INICIATIVAS VOLTADAS A FORTALECER O NEGÓCIO E DESTRAVAR UM NOVO CICLO DE CRESCIMENTO.

RENTABILIDADE E
ALAVANCAGEM

MESMO COM AGENDA INTENSA DE INVESTIMENTOS, LUCRO LÍQUIDO ESTÁVEL DE **R\$ 427,6 M** (+2,4% VS. 2024), COM ALAVANCAGEM CONTROLADA DE **0,96X**.

CRESCIMENTO EM TODOS
OS CANAIS DA FISIA

CRESCIMENTO DE **+7,3%** NAS LOJAS, **+3,0%** NO DIGITAL E DESTAQUE PARA O CRESCIMENTO DE **+23,3%** DO ATACADO NO 4T25 E **25,4%** NO 2S25.

RESULTADOS
CONSISTENTES EM 2025

COMO RESULTADO, O GRUPO SBF ENCERROU O ANO COM **RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 7,7 BI** (+8,2% VS. 2024).

NOVO PATAMAR DE
CRESCIMENTO NA CENTAURO

+13% DE RECEITA LÍQUIDA VS. 2024, SENDO **+11%** NAS LOJAS E **20%** NO DIGITAL; SSS DA CENTAURO DE **+14%**; E MARGEM BRUTA ANUAL RECORDE DE **50,3%**.

EXPANSÃO E
MODERNIZAÇÃO DA REDE

QUATRO NOVAS LOJAS E NOVE REFITS NA CENTAURO; **TRES NOVAS NDIS, UMA NVS E DUAS AMPLIAÇÕES** NA FISIA.



CENTAURO 2025

BACK TO BASICS: FORTE FOCO NO VAREJO PLANO DE AÇÃO E RESULTADOS CENTAURO

GRUPO SBF

PROJETO DESTRAVA NOVO CICLO ESTRATÉGICO

REFORÇO DA EQUIPE DE VENDAS

- › ADIÇÃO DE 900 NOVOS VENDEDORES EM LOJA;
- › APROFUNDAMENTO DA AGENDA DE FORMAÇÃO E CAPACITAÇÃO DO TIME.

AJUSTES DE SORTIMENTO

- › APRIMORAMENTO DO PROCESSO DE COMPRA, CURADORIA E DISTRIBUIÇÃO;
- › NOVA DIRETORIA COMERCIAL COM FOCO NAS CATEGORIAS PRIORITÁRIAS;
- › AVANÇOS RELEVANTES DE SORTIMENTO NAS LOJAS FÍSICAS E NO DIGITAL;
- › **REDUÇÃO DE 5,1 P.P. DE SHARE** DOS ESTOQUES DE COLEÇÕES PASSADAS ALCANÇANDO **PARTICIPAÇÃO DE 7,8%**.

R\$ 4,1 BI
RECEITA LÍQUIDA
(+13% VS. 2024)

13,8%
DE SSS

**AVANÇO NAS
PRINCIPAIS
CATEGORIAS**
(VESTUÁRIO, CALÇADOS,
FUTEBOL E OUTRAS
MODALIDADES)

+22%
DE VENDAS
NO NATAL

+14%
NO CANAL
DIGITAL NA
BLACK FRIDAY

EXPANSÃO E MODERNIZAÇÃO DA REDE DE LOJAS

- › AMPLIAÇÃO DO TIME DE ENGENHARIA PARA SUPORTAR A EXPANSÃO;
- › ABERTURA DE 2 NOVAS LOJAS NO 4T25, TOTALIZANDO 4 NO ANO;
- › 9 REFITS REALIZADOS EM 2025.

PROJETO DE REVITALIZAÇÕES (REFITS) NAS LOJAS TRADICIONAIS

**CRESCIMENTO 12,9 P.P. SUPERIOR ÀS DEMAIS LOJAS DA REGIÃO
MESMO EM UM PERÍODO CURTO DE OBSERVAÇÃO APÓS A REINAUGURAÇÃO**

9 REFITS CONCLUÍDOS EM 2025

- > SANTANA SHOPPING (SP)
- > SHOPPING MUELLER (PR)
- > SUZANO SHOPPING (SP)
- > TAGUATINGA SHOPPING (GO)
- > PÁTIO BATEL (PR)
- > VIA SUL SHOPPING (CE)
- > SHOPPING PIRACICABA (SP)
- > NORTH SHOPPING FORTALEZA (CE)
- > GOIANIA SHOPPING (GO)

**EM 2026 A CENTAURO DARÁ SEQUÊNCIA ÀS REVITALIZAÇÕES
COM MAIOR CONCENTRAÇÃO NO PERÍODO PRÉ-COPA DO MUNDO**



FISIA 2025

RETOMADA DO ATACADO E FOCO EM FUTEBOL E CORRIDA

GRUPO SBF

CANAL DE ATACADO

- › CRESCIMENTO CONSISTENTE NO 2S25: **+28,2%** NO 3T25 (VS. 3T24) E **+23,3%** NO 4T25 (VS. 4T24);
- › CONTÍNUA MELHORIA DO NÍVEL DE SERVIÇO AOS CLIENTES COM O RELANÇAMENTO DO **PORTAL NIKE.NET**;
- › INAUGURAÇÃO DO **NOVO SHOWROOM** LOCALIZADO NO ESCRITÓRIO EM SÃO PAULO, COM FOCO NO RELACIONAMENTO E NA APRESENTAÇÃO DE NOVAS COLEÇÕES.

FUTEBOL

- › RENOVAÇÃO DO CONTRATO COM O **CORINTHIANS** POR MAIS 10 ANOS;
- › NOVOS PATROCÍNIOS PARA 2026: **ATLÉTICO MINEIRO** E **VASCO DA GAMA**. VASCO COM MAIOR VENDA EM UM PERÍODO DE LANÇAMENTO DE FUTEBOL NA FISIA;
- › PRIMEIROS LANÇAMENTOS DA **COPA DO MUNDO** DE 2026 COM A CAMISA CASUAL DO GOLEIRO DA SELEÇÃO BRASILEIRA.

CORRIDA

- › SEQUÊNCIA DA ESTRATÉGIA DE **ROAD RUNNING**, APOIADA NAS FRANQUIAS **PEGASUS**, **STRUCTURE** E **VOMERO**;
- › LANÇAMENTO DO VOMERO PREMIUM, COM MAIS DE **1.200** PARES VENDIDOS;
- › ANÚNCIO DA NIKE COMO PATROCINADORA MASTER DA "**SP CITY MARATHON**" EM 2026.

LOGÍSTICA

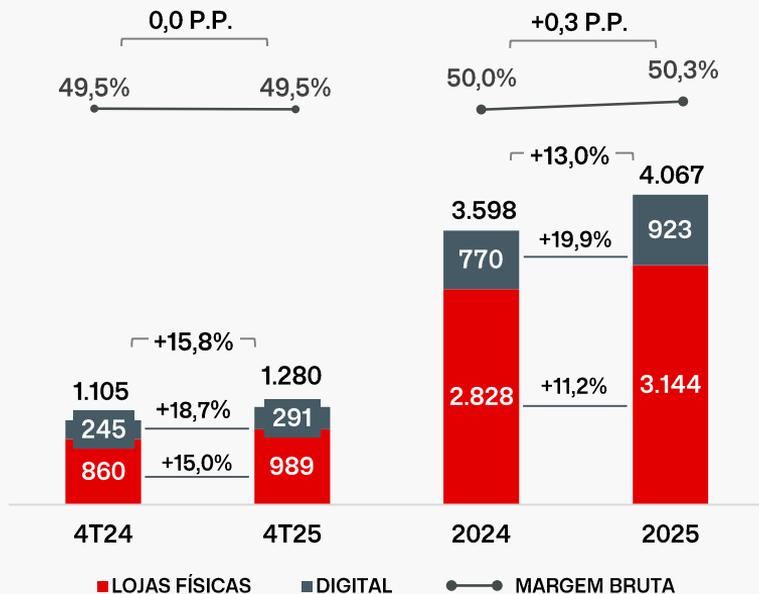
- › CONQUISTA DA **CERTIFICAÇÃO OEA** PARA EMPRESAS COM ELEVADO NÍVEL DE CONFORMIDADE E SEGURANÇA LOGÍSTICA;
- › IMPLEMENTAÇÃO DO **INCENTIVO FISCAL DE ICMS** NAS LOJAS E NO ATACADO VISANDO MITIGAR IMPACTO CAMBIAL.



RESULTADOS FINANCEIROS

JOSÉ SALAZAR
CFO

GRUPO SBF

RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA

CRESCIMENTO DE RECEITA COM SSS DE +15,7%, IMPULSIONADO PELO AVANÇO NOS DOIS CANAIS E NAS PRINCIPAIS CATEGORIAS (CALÇADOS, FUTEBOL, VESTUÁRIO E COMPLEMENTARES).

LOJAS

+12,2% DE FATURAMENTO POR M²
DEVIDO AO REFORÇO DE TIME E AJUSTES DE SORTIMENTO IMPLEMENTADAS NO 2T25.

+27,6% DE TICKET MÉDIO

NPS DE 92

COM AVANÇO DE 6,1% VS. 2024

DESTAQUE PARA A **CAMPANHA DE NATAL**, COM CRESCIMENTO **+22%** VS. 2024 E RECORDE DIÁRIO DE **R\$ 43,8 M** EM 23 DE DEZEMBRO.

DIGITAL

+31% EM CALÇADOS DE CORRIDA

+14% NA BLACK FRIDAY VS. 2024

IMPULSIONANDO O GIRO DE COLEÇÕES PASSADAS, COM MELHORA NO AGING DOS ESTOQUES.

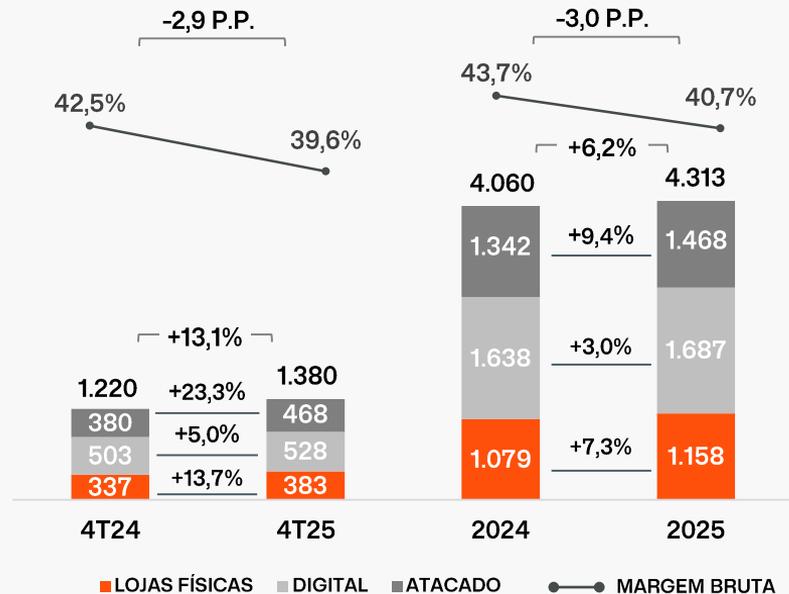
MARGEM BRUTA

MARGEM BRUTA ESTÁVEL MESMO EM UM CENÁRIO MAIS PROMOCIONAL NA BLACK FRIDAY.

NÍVEL RECORDE ANUAL DE MARGEM BRUTA NA CENTAURO, ATINGINDO **50,3%** (+0,3 P.P. VS. 2024)



RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA



EXPANSÃO DE RECEITA ATRAVÉS DA RETOMADA CONTÍNUA DO ATACADO, DO CRESCIMENTO DOS CANAIS DTC E DA IMPLEMENTAÇÃO DO INCENTIVO FISCAL PARA AS LOJAS FÍSICAS E ATACADO.

LOJAS

+9,4% DE RECEITA NA NVS

SORTIMENTO MAIS EFICIENTE SUSTENTANDO O CRESCIMENTO NAS LOJAS.

+51,6% DE RECEITA NA NDIS

EXPANSÃO DA REDE (+3 LOJAS) E EVOLUÇÃO DO TICKET MÉDIO (+14,5%) E ITENS VENDIDOS (+31,7%).

DIGITAL

+12,6% DE RECEITA NO 1P

IMPULSIONADO POR +9,9% EM ROAD RUNNING, COM DESTAQUE PARA O VOMERO, E PELA BLACK FRIDAY FOCADA EM COLEÇÕES PASSADAS.

ATACADO

+23,3% NO 4T25

REFLEXO DA EVOLUÇÃO DO NÍVEL DE SERVIÇO, MAIOR DEMANDA DA CENTAURO E DISTRIBUIDORES POR PRODUTOS NIKE E DO INCENTIVO DE ICMS, COM IMPACTO NOS TRÊS MESES DO TRIMESTRE.

MARGEM BRUTA

IMPACTO DA DESVALORIZAÇÃO CAMBIAL, DO MIX DE CANAIS (COM MAIOR PARTICIPAÇÃO DO ATACADO) E DO AMBIENTE MAIS COMPETITIVO.

INCENTIVO DE ICMS NAS LOJAS E NO ATACADO COMPENSANDO PARCIALMENTE A PRESSÃO CAMBIAL NA MARGEM.

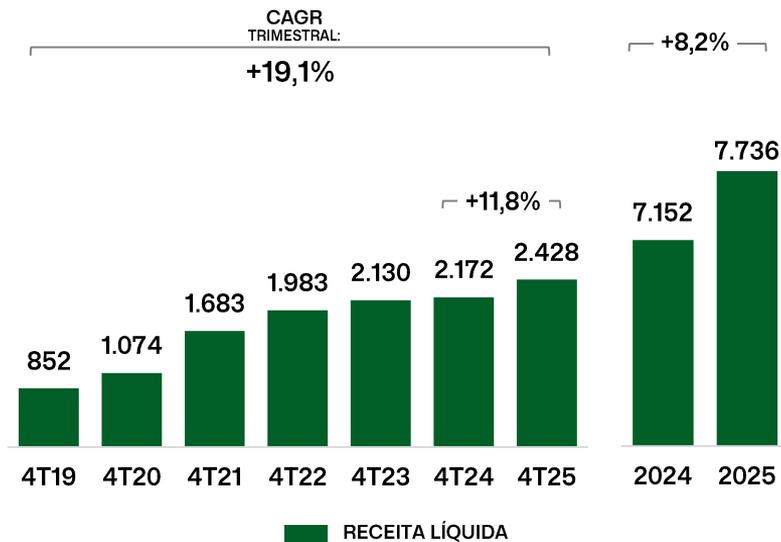


RECEITA LÍQUIDA E LUCRO BRUTO

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

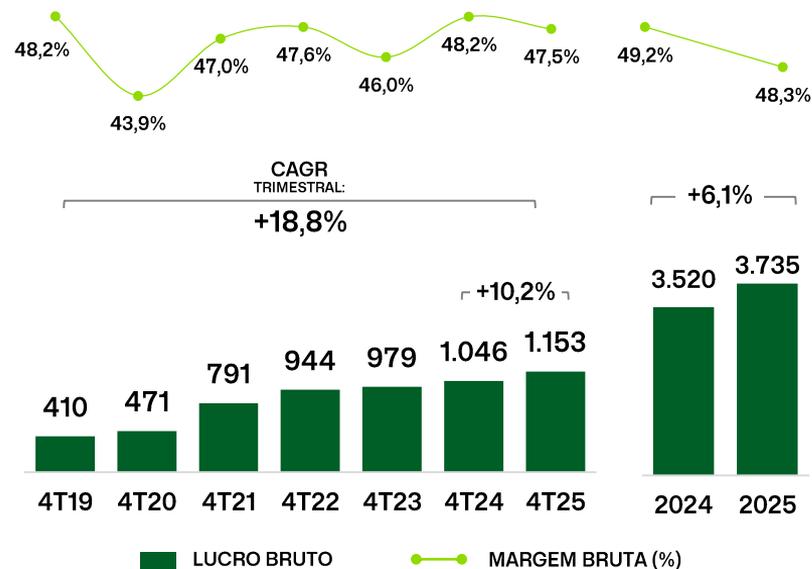
GRUPO SBF

RECEITA LÍQUIDA



TERCEIRO TRIMESTRE CONSECUTIVO DE CRESCIMENTO EM AMBAS AS UNIDADES DE NEGÓCIO. CENTAURO IMPULSIONADA PELO CRESCIMENTO NOS DOIS CANAIS E FISIA BENEFICIADA PELA RETOMADA CONTÍNUA DO ATACADO, CRESCIMENTO DOS CANAIS DTC E PELO IF DE ICMS.

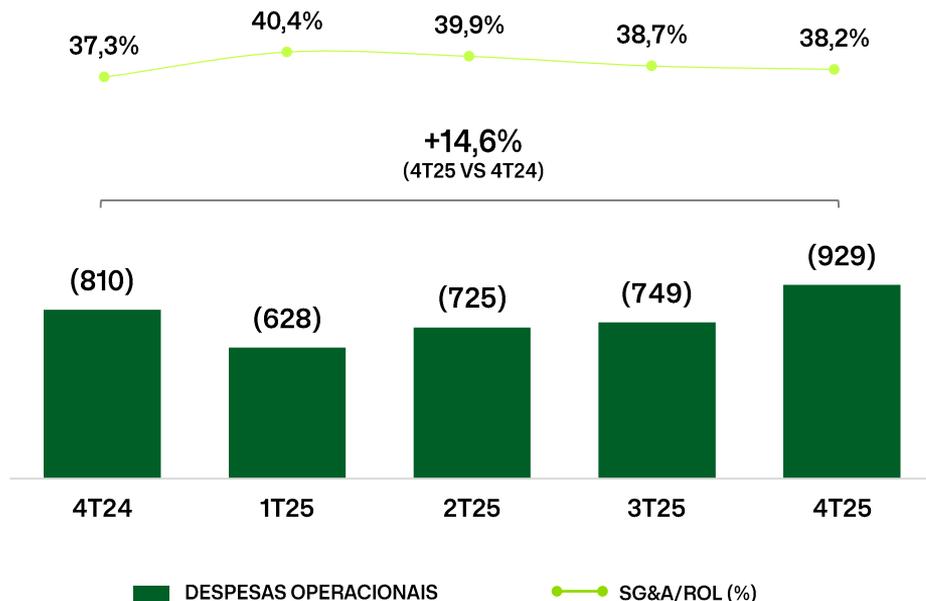
LUCRO BRUTO



MARGEM BRUTA IMPACTADA PRINCIPALMENTE PELA PRESSÃO CAMBIAL NA FISIA, TANTO NO TRIMESTRE COMO NO ANO CONSOLIDADO.

DESPESAS OPERACIONAIS

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS



DESPESAS OPERACIONAIS CRESCERAM 14,6%, ATINGINDO 38,2% DA RECEITA LÍQUIDA (+0,9 P.P. VS. 4T24).

DESPESAS COM VENDAS CRESCERAM 19,1% SENDO 32,0% DA ROL (+2,0 P.P. VS. 4T24), COMPENSADAS PARCIALMENTE PELA REDUÇÃO DO G&A, REFLETINDO A DISCIPLINA NA GESTÃO DE GASTOS EM UM CONTEXTO DE INVESTIMENTOS NA OPERAÇÃO.

DESPESAS COM VENDAS

PRINCIPAIS IMPACTOS:

PESSOAL

- (I) REFORÇO DE *HEADCOUNT* NAS LOJAS CENTAURO;
- (II) REMUNERAÇÃO VARIÁVEL PARA O TIME DE LOJAS CENTAURO;
- (III) MÃO DE OBRA ADICIONAL NOS CD'S PARA SUPORTAR O CRESCIMENTO;
- (IV) CONTRATAÇÕES NAS NOVAS LOJAS DA CENTAURO E DA FISIA.

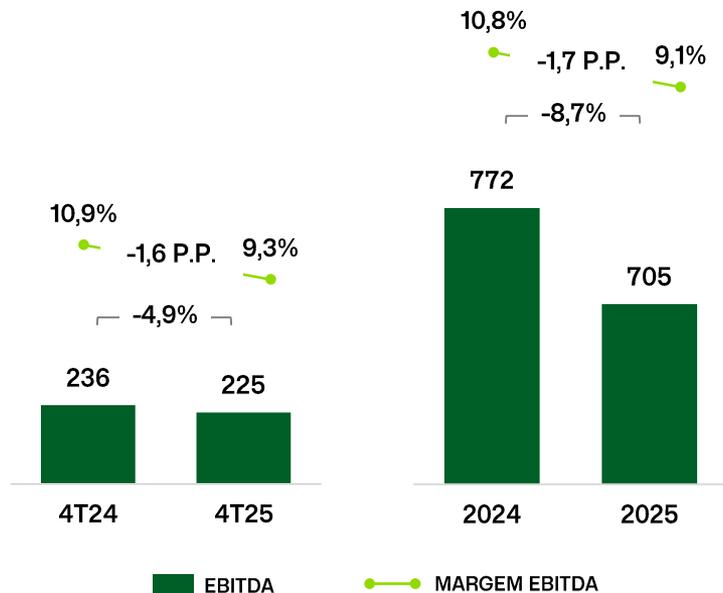
PUBLICIDADE E PROPAGANDA

- (I) INCREMENTO DE ROYALTIES NA FISIA, DADO O AUMENTO DE VOLUME DE MERCADORIAS RECEBIDAS, JÁ INFLUENCIADA PELA PREPARAÇÃO PARA A COPA DO MUNDO;
- (II) MAIORES INVESTIMENTOS EM MARKETING DE PERFORMANCE EM AMBAS AS UNIDADES DE NEGÓCIO.

EBITDA E LUCRO LÍQUIDO

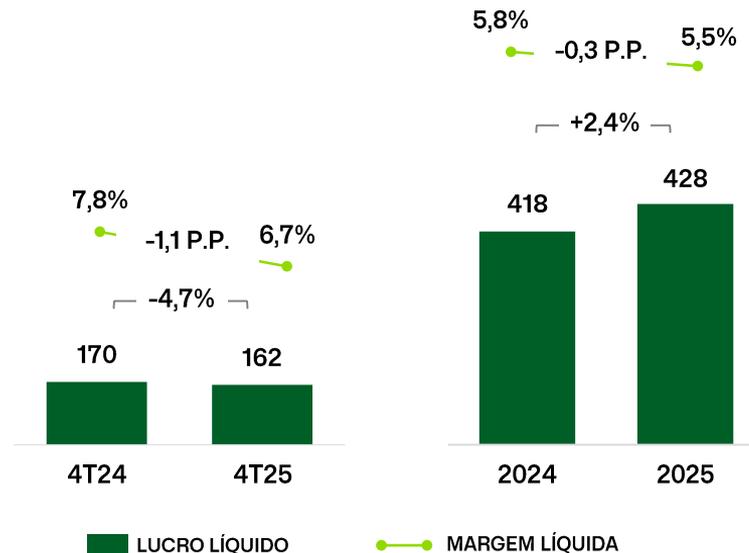
R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

EBITDA



O EBITDA REFLETIU O **IMPACTO CAMBIAL**, QUE ELEVOU O CUSTO DAS MERCADORIAS IMPORTADAS PELA FISIA E PRESSIONOU A **MARGEM BRUTA**, ALÉM DA MENOR ALAVANCAGEM OPERACIONAL EM FUNÇÃO DO AUMENTO DAS DESPESAS COM VENDAS.

LUCRO LÍQUIDO



O LUCRO LÍQUIDO DO 4T25 REFLETE O MAIOR **RESULTADO FINANCEIRO**, DECORRENTE DA MAIOR DÍVIDA MÉDIA E DA TAXA DE JUROS VS. O 4T24. IMPACTO PARCIALMENTE COMPENSADO PELA MENOR ALÍQUOTA EFETIVA DE IR, ATRAVÉS DO INCENTIVO FISCAL DE ICMS NA FISIA.

CICLO FINANCEIRO (DIAS)



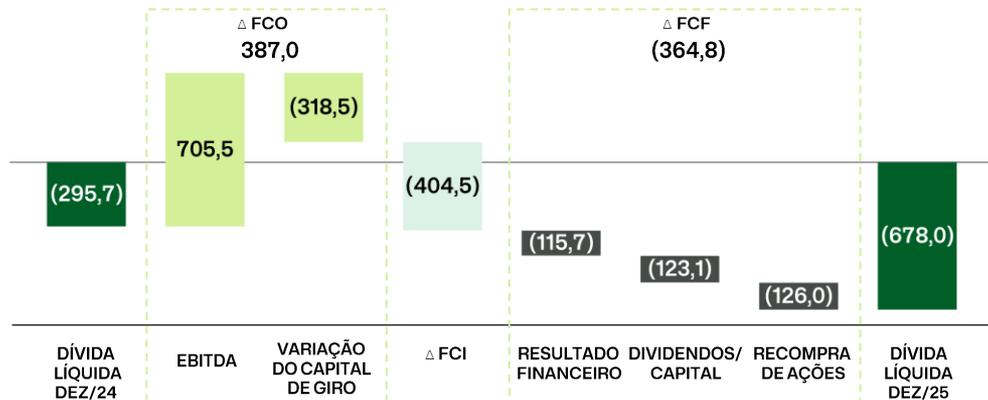
PRINCIPAIS DESTAQUES

- > CICLO FINANCEIRO: +13 DIAS;
- > PME (+18 DIAS): REFORÇO DOS ESTOQUES PARA SUPORTAR O NOVO PATAMAR DE VENDAS, DECORRENTE DA EXECUÇÃO DO PROJETO DESTRAVA, E PELOS PRIMEIROS RECEBIMENTOS DE PRODUTOS DA COPA DO MUNDO 2026;
- > PMR (-3 DIAS): VARIAÇÃO ATRELADA AO CRESCIMENTO DAS VENDAS E À FLEXIBILIZAÇÃO DAS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO NA CENTAURO E NA NIKE;
- > PMP (+2 DIAS): VARIAÇÃO EXPLICADA PELA DINÂMICA DE MENSALIZAÇÃO DOS PAGAMENTOS E POR RECEBIMENTOS DE PRODUTOS MAIS ELEVADOS NO PERÍODO.

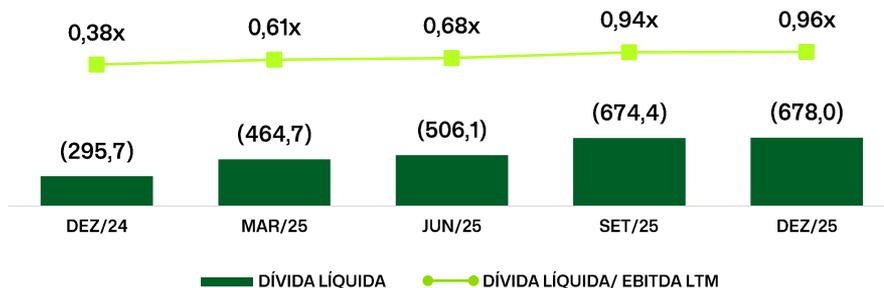
DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM (2025)

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

FLUXO DE CAIXA GERENCIAL



ALAVANCAGEM



EM 2025, A GERAÇÃO DE R\$ 387,0 MILHÕES DE CAIXA OPERACIONAL FOI IMPACTADA PELA MENOR CONTRIBUIÇÃO DO EBITDA E PELA DINÂMICA DE CAPITAL DE GIRO;

A DÍVIDA LÍQUIDA CONTOU COM INCREMENTO DE R\$ 382,3 MILHÕES, EXPLICADO POR:

FCI:

- > INCREMENTO NO CAPEX DECORRENTE DA ACELERAÇÃO DOS INVESTIMENTOS INICIADOS EM 2025.

FCF:

- > (I) PROGRAMA DE RECOMPRA DE AÇÕES, NO VALOR DE R\$ 126,0 MILHÕES, (II) DISTRIBUIÇÃO DE R\$ 127,4 MILHÕES DE DIVIDENDOS E (III) R\$ 115,7 MILHÕES DE RESULTADO FINANCEIRO (VS R\$ 140,8 MILHÕES NO PERÍODO DE COMPARAÇÃO).

APESAR DA EXPANSÃO EM DÍVIDA LÍQUIDA, A COMPANHIA MANTEVE A ALAVANCAGEM EM UM PATAMAR SAUDÁVEL DE 0,96X, REFORÇANDO O COMPROMISSO COM UMA ESTRUTURA DE CAPITAL EQUILIBRADA.

**ENCERRAMOS 2025 COM OBJETIVOS ALCANÇADOS
E UMA BASE OPERACIONAL MAIS ROBUSTA, REFLETINDO
A EXECUÇÃO DAS INICIATIVAS IMPLEMENTADAS**

**EM 2026 SEGUIMOS COM OS PROJETOS ESTRUTURANTES
BEM POSICIONADOS E CONFIANTES EM NOSSA CAPACIDADE DE
EXECUÇÃO PARA CAPTURAR AS OPORTUNIDADES DO PERÍODO**

Q&A

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

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

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



GRUPO SBF

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL  NO BRASIL

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

 **José
Salazar**

 **Victoria
Machado**

 **Luna
Romeu**

 **Larissa
Cristovão**

 **João
Marques**

Aviso Legal

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

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

EARNINGS RELEASE

4Q25

GRUPO SBF



GRUPO SBF

CENTAURO

FISIA
INTERNATIONAL



AGENDA

- > MESSAGE FROM THE MANAGEMENT AND STRATEGIC INITIATIVES
- > 4Q25 FINANCIAL RESULTS
- > Q&A



MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

**GUSTAVO FURTADO
CEO**

GRUPO SBF

2025 HIGHLIGHTS

STRATEGIC PLAN

A YEAR OF STRUCTURAL CHANGES AT GRUPO SBF, WITH INITIATIVES DESIGNED TO STRENGTHEN THE BUSINESS AND SUPPORT A NEW CYCLE OF GROWTH.

RENTABILITY AND LEVERAGE

EVEN WITH A SIGNIFICANT INVESTMENT CYCLE, NET PROFIT STABLE AT **R\$ 427.6M** (+2.4% VS. 2024), WITH CONTROLLED LEVERAGE OF **0.96X**.

GROWTH ACROSS ALL FISIA CHANNELS

WITH **+7.3%** IN STORES, **+3.0%** IN DIGITAL, AND HIGHLIGHT FOR THE WHOLESALE GROWTH OF **+23.3%** IN 4Q25 AND **25.4%** IN 2H25.

CONSISTENT RESULTS IN 2025

AS A RESULT, GRUPO SBF ENDED THE YEAR WITH **NET REVENUE** OF **R\$ 7.7 BN** (+8.2% VS. 2024).

NEW LEVEL OF GROWTH AT CENTAURO

+13% NET REVENUE VS. 2024, WITH **+11%** IN STORES AND **20%** IN DIGITAL; CENTAURO SSS OF **+14%**; AND RECORD ANNUAL GROSS MARGIN OF **50.3%**.

NETWORK EXPANSION AND MODERNIZATION

FOUR NEW STORES AND **NINE REFITS** AT CENTAURO; **THREE NEW NDIS**, **ONE NVS**, AND **TWO EXPANSIONS** AT FISIA.



CENTAURO 2025

BACK TO BASICS: STRONG FOCUS ON RETAIL

CENTAURO ACTION PLAN AND RESULTS

DESTRAVA PROJECT NEW STRATEGIC CYCLE

REINFORCEMENT OF THE SALES TEAM

- > 900 NEW SALESPeOPLE IN STORES;
- > STRENGTHENING OF TRAINING AND DEVELOPMENT AGENDA.

ASSORTMENT ADJUSTMENTS

- > IMPROVEMENTS IN PURCHASING, CURATION AND DISTRIBUTION PROCESSES;
- > NEW COMMERCIAL MANAGEMENT WITH A FOCUS ON PRIORITY CATEGORIES;
- > SIGNIFICANT ASSORTMENT IMPROVEMENTS ACROSS PHYSICAL STORES AND DIGITAL CHANNELS;
- > **REDUCTION OF 5.1P.P.** IN THE SHARE OF INVENTORY FROM PAST COLLECTIONS, **REACHING A 7.8% SHARE.**

R\$ 4.1 BN
NET REVENUE
(+13% VS. 2024)

13.8%
OF SSS

**PROGRESS
IN STRATEGIC
CATEGORIES**
(APPAREL, FOOTWEAR,
SOCCER, AND OTHER
CATEGORIES)

+22%
OF SALES AT
CHRISTMAS

+14%
ON THE DIGITAL
CHANNEL ON
BLACK FRIDAY

EXPANSION AND MODERNIZATION OF THE STORE NETWORK

- > EXPANSION OF THE ENGINEERING TEAM TO SUPPORT GROWTH;
- > OPENING OF 2 NEW STORES IN 4Q25, TOTALING 4 STORES IN THE YEAR;
- > 9 REFITS COMPLETED IN 2025.

REVITALIZATION PROJECT (REFITS) IN TRADITIONAL STORES

**INCREASE OF 12.9 P.P. ABOVE OTHER STORES IN THE SAME REGION
EVEN IN A SHORT PERIOD OF OBSERVATION AFTER THE REOPENING**

9 REFITS IN 2025

- > SANTANA MALL (SP)
- > TAGUATINGA MALL (GO)
- > PIACICABA MALL (SP)
- > MUELLER MALL (PR)
- > PÁTIO BATEL (PR)
- > NORTH MALL FORTALEZA (CE)
- > SUZANO MALL (SP)
- > VIA SUL MALL (CE)
- > GOIANIA MALL (GO)

**IN 2026 CENTAURO WILL CONTINUE ITS REVITALIZATION PROJECT
WITH A HIGHER CONCENTRATION AHEAD OF THE WORLD CUP**



FISIA 2025

WHOLESALE RECOVERY AND FOCUS ON SOCCER AND RUNNING

WHOLESALE CHANNEL

- › CONSISTENT GROWTH IN 2H25: **+28.2%** IN 3Q25 (VS. 3Q24) AND **+23.3%** IN 4Q25 (VS. 4Q24);
- › CONTINUED IMPROVEMENT IN CUSTOMER SERVICE LEVELS WITH THE RELAUNCH OF THE **NIKE.NET PORTAL**;
- › INAUGURATION OF THE **NEW NIKE SHOWROOM** LOCATED AT FISIA'S OFFICE IN SÃO PAULO, FOCUSED ON STRENGTHENING THE RELATIONSHIP WITH CLIENTS AND PRESENTING NEW COLLECTIONS.

SOCCER

- › RENEWAL OF **CORINTHIANS** CONTRACT FOR ANOTHER 10 YEARS;
- › 2026 SEASON SPONSORSHIP DEALS: **ATLÉTICO MINEIRO** AND **VASCO DA GAMA**. VASCO RECORDED THE STRONGEST SOCCER LAUNCH SALES PERIOD IN FISIA'S RECENT YEARS;
- › FIRST 2026 **WORLD CUP** LAUNCHES WITH THE CASUAL JERSEY OF THE BRAZILIAN NATIONAL TEAM GOALKEEPER.

RUNNING

- › CONTINUITY OF **ROAD RUNNING** STRATEGY, SUPPORTED BY THE **PEGASUS**, **STRUCTURE**, AND **VOMERO**;
- › LAUNCH OF VOMERO PREMIUM, WITH OVER **1,200** PAIRS SOLD SINCE LAUNCH;
- › ANNOUNCEMENT OF NIKE AS THE MASTER SPONSOR OF THE 2026 "**SP CITY MARATHON**".

SUPPLY

- › ACHIEVEMENT OF THE **OEA CERTIFICATION** FOR COMPANIES WITH A HIGH LEVEL OF COMPLIANCE AND LOGISTICS SECURITY;
- › IMPLEMENTATION OF **THE ICMS TAX INCENTIVE** IN STORES AND WHOLESALE TO REDUCE EXCHANGE RATE IMPACT.

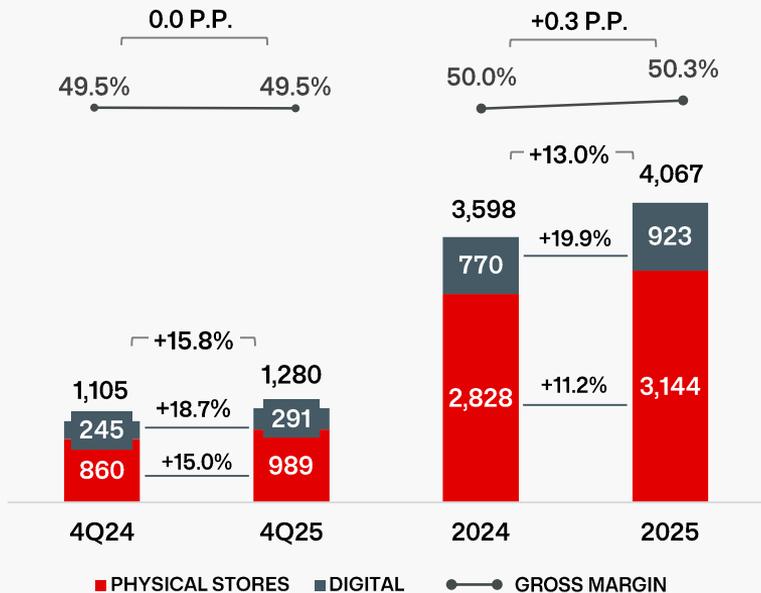


FINANCIAL RESULTS

JOSÉ SALAZAR
CFO

GRUPO SBF

NET REVENUE AND GROSS MARGIN



REVENUE GROWTH WITH SSS OF +15.7%, DRIVEN BY THE PERFORMANCE ACROSS BOTH CHANNELS AND THE STRATEGIC CATEGORIES (FOOTWEAR, SOCCER, APPAREL AND OTHER CATEGORIES).

STORES

+12.2% REVENUE PER SQM
 DRIVEN BY STORE TEAM REINFORCEMENT AND ASSORTMENT ADJUSTMENTS IMPLEMENTED IN 2Q25.

+27,6% AVERAGE TICKET

NPS OF 92
 INCREASE OF 6.1 POINTS VS. 2024

CHRISTMAS CAMPAIGN HIGHLIGHT, WITH +22% GROWTH VS. 2024 AND A DAILY SALES RECORD OF **R\$ 43.8 M** ON DECEMBER 23.

DIGITAL

+31% IN RUNNING SHOES

+14% ON BLACK FRIDAY VS. 2024
 ACCELERATING THE SALES OF PAST COLLECTIONS AND IMPROVEMENT IN INVENTORY AGING.

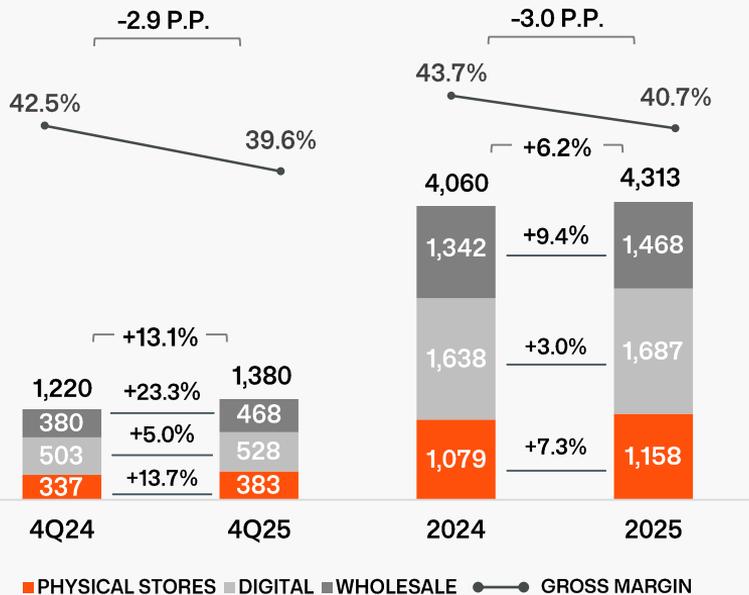
GROSS MARGIN

GROSS MARGIN REMAINED STABLE EVEN IN A MORE PROMOTIONAL SCENARIO ON BLACK FRIDAY.

RECORD LEVEL OF ANNUAL GROSS MARGIN FOR CENTAURO, REACHING **50.3%** (+0.3 P.P. VS. 2024)



NET REVENUE AND GROSS MARGIN



REVENUE GROWTH DRIVEN BY THE CONTINUED RECOVERY OF WHOLESALE, GROWTH OF DTC CHANNELS, AND THE IMPLEMENTATION OF ICMS TAX INCENTIVES FOR PHYSICAL STORES AND WHOLESALE.

STORES

+9.4% OF REVENUE IN NVS

ASSORTMENT OPTIMIZATION SUPPORTING STORE GROWTH.

+51.6% OF REVENUE IN NDIS

DRIVEN BY NETWORK EXPANSION (+3 STORES) AND GROWTH IN AVERAGE TICKET (+14.5%) AND ITEMS SOLD (+31.7%).

DIGITAL

+12.6% OF REVENUE IN 1P

BOOSTED BY +9.9% GROWTH IN ROAD RUNNING, WITH HIGHLIGHT FOR VOMERO, AND BY BLACK FRIDAY FOCUSED ON PAST COLLECTIONS.

WHOLESALE

+23.3% IN 4Q25

REFLECTING IMPROVEMENTS IN SERVICE LEVELS, INCREASED DEMAND FROM CENTAURO AND DISTRIBUTORS FOR NIKE PRODUCTS, AND THE ICMS TAX INCENTIVE, WITH AN IMPACT ON THE THREE MONTHS OF THE QUARTER.

GROSS MARGIN

IMPACT OF CURRENCY DEPRECIATION, CHANNEL MIX (WITH GREATER WHOLESALE PARTICIPATION), AND A MORE COMPETITIVE ENVIRONMENT.

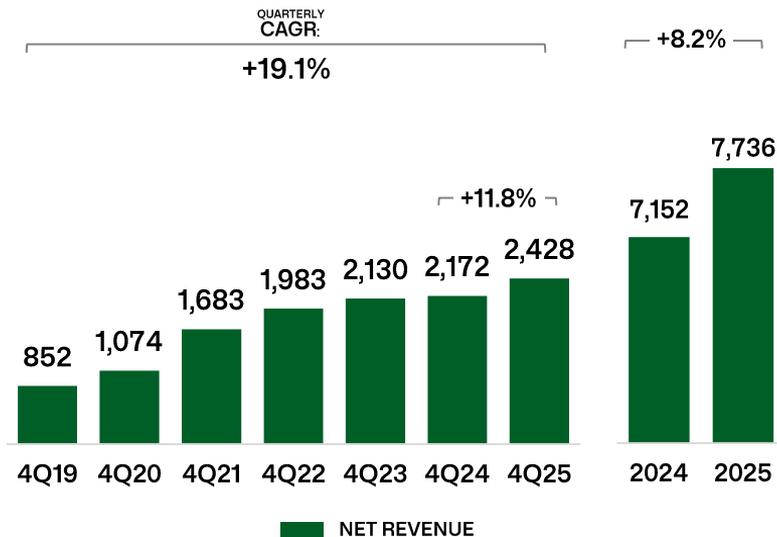
ICMS TAX INCENTIVE IN STORES AND WHOLESALE, PARTIALLY OFFSETTING FX PRESSURE ON MARGINS.



NET REVENUE AND GROSS PROFIT

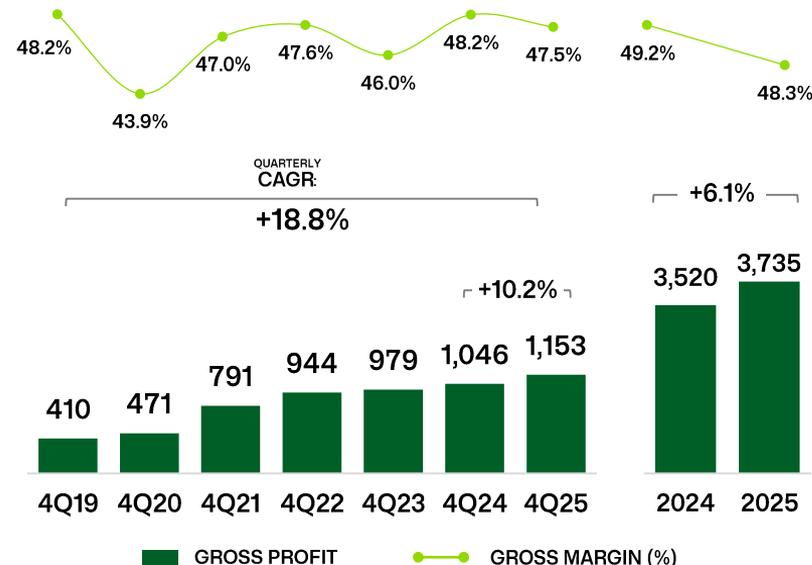
R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

NET REVENUE



THIRD CONSECUTIVE QUARTER OF GROWTH IN BOTH BUSINESS UNITS. CENTAURO BOOSTED BY GROWTH IN BOTH CHANNELS AND FISIA BENEFITED BY THE CONTINUED RECOVERY OF WHOLESALE, GROWTH IN DTC CHANNELS AND THE ICMS TAX INCENTIVE.

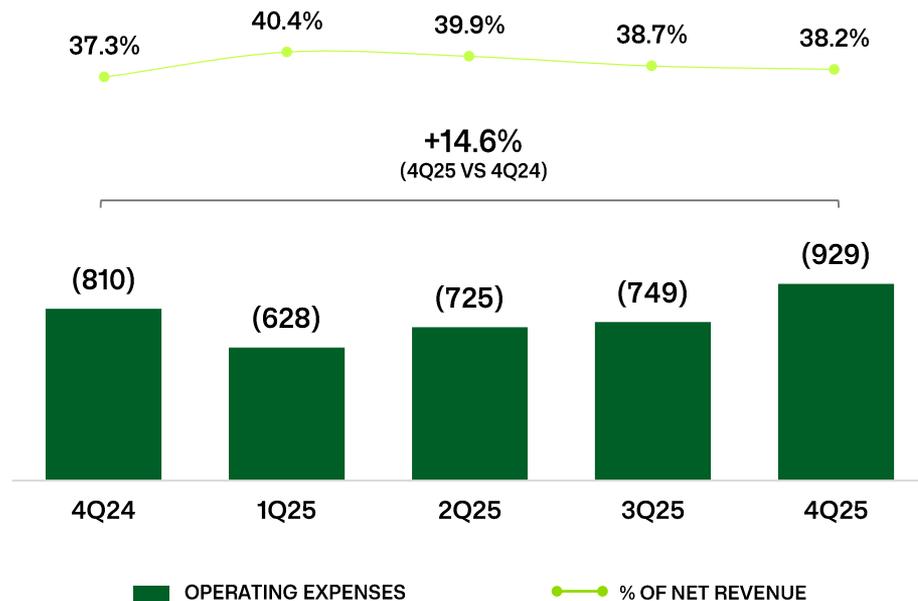
GROSS PROFIT



GROSS MARGIN MAINLY IMPACTED BY FX PRESSURE AT FISIA, BOTH IN THE QUARTER AND IN THE CONSOLIDATED YEAR.

OPERATING EXPENSES

R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS



OPERATING EXPENSES INCREASED 14.6%, REACHING 38.2% OF NET REVENUE (+0.9 P.P. VS. 4Q24).

SELLING EXPENSES INCREASED 19.1%, REPRESENTING 32.0% OF NET REVENUE (+2.0 P.P. VS. 4Q24). PARTIALLY OFFSET BY LOWER G&A EXPENSES, REFLECTING DISCIPLINE IN COST MANAGEMENT AMID ONGOING INVESTMENTS IN THE OPERATION.

SELLING EXPENSES

MAIN IMPACTS:

PERSONNEL

- (I) REINFORCEMENT OF *HEADCOUNT* AT CENTAURO STORES;
- (II) HIGHER VARIABLE REMUNERATION FOR CENTAURO'S STORE TEAM;
- (III) ADDITIONAL WORKFORCE IN DISTRIBUTION CENTERS TO SUPPORT GROWTH;
- (IV) NEW HIRES TO SUPPORT RECENTLY OPENED CENTAURO AND FISIA STORES.

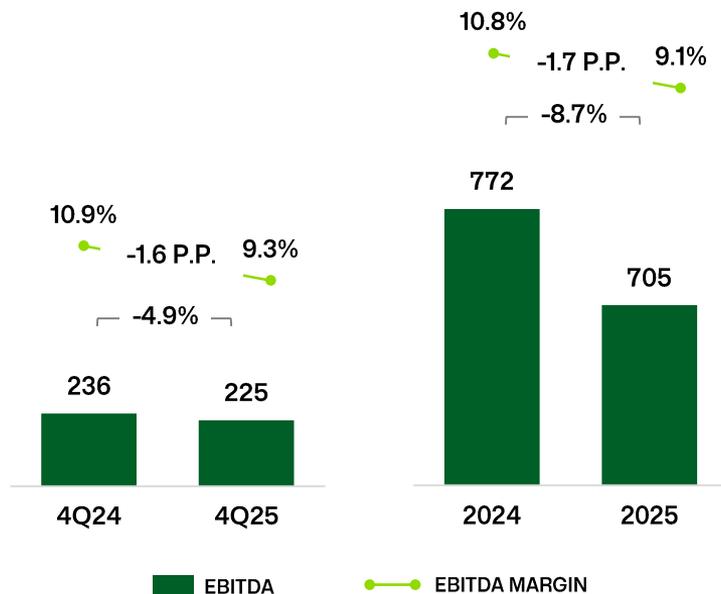
ADVERTISING AND MARKETING

- (I) HIGHER ROYALTIES AT FISIA, DRIVEN BY INCREASED VOLUMES RECEIVED, ALREADY REFLECTING PREPARATIONS FOR THE WORLD CUP;
- (II) INCREASED PERFORMANCE MARKETING INVESTMENTS ACROSS BOTH BUSINESS UNITS.

EBITDA AND NET PROFIT

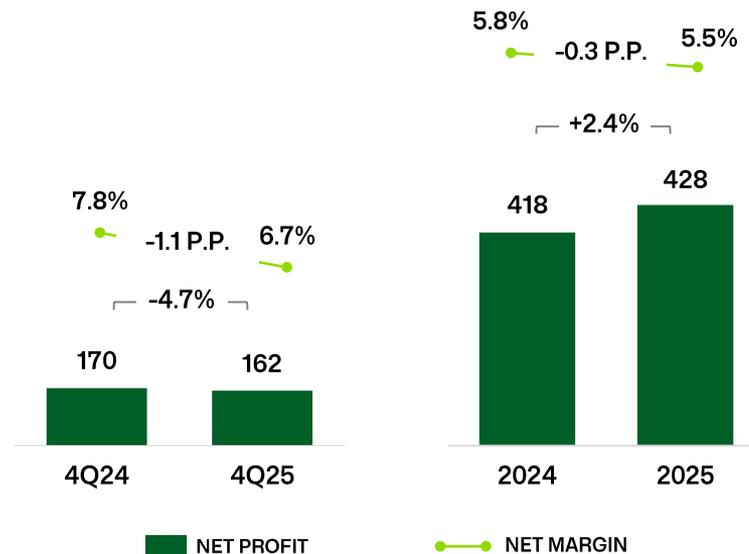
R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

EBITDA



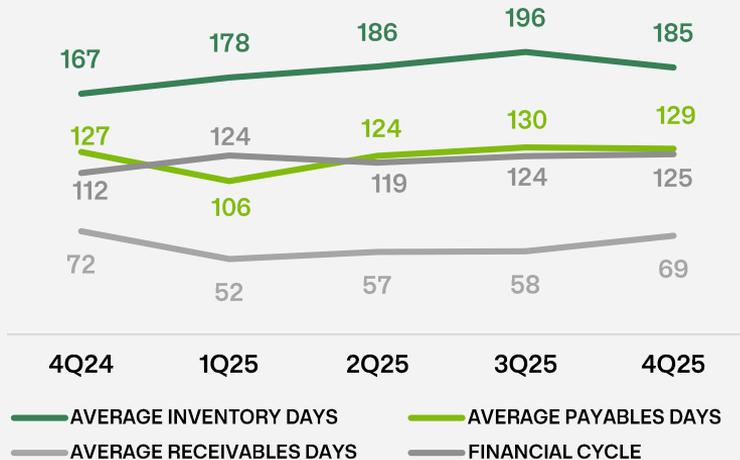
EBITDA REFLECTED THE **FX IMPACT**, WHICH INCREASED THE COST OF IMPORTED GOODS AT FISIA AND **PRESSURED GROSS MARGIN**, IN ADDITION TO LOWER OPERATING LEVERAGE DUE TO HIGHER SELLING EXPENSES.

NET PROFIT



NET PROFIT IN 4Q25 REFLECTS A HIGHER **FINANCIAL RESULT**, RESULTING FROM AN INCREASE IN AVERAGE DEBT BALANCE AND HIGHER INTEREST RATE VS. 4Q24. THE IMPACT WAS PARTIALLY OFFSET BY A LOWER EFFECTIVE TAX RATE BY THE ICMS TAX INCENTIVE AT FISIA.

FINANCIAL CYCLE (DAYS)



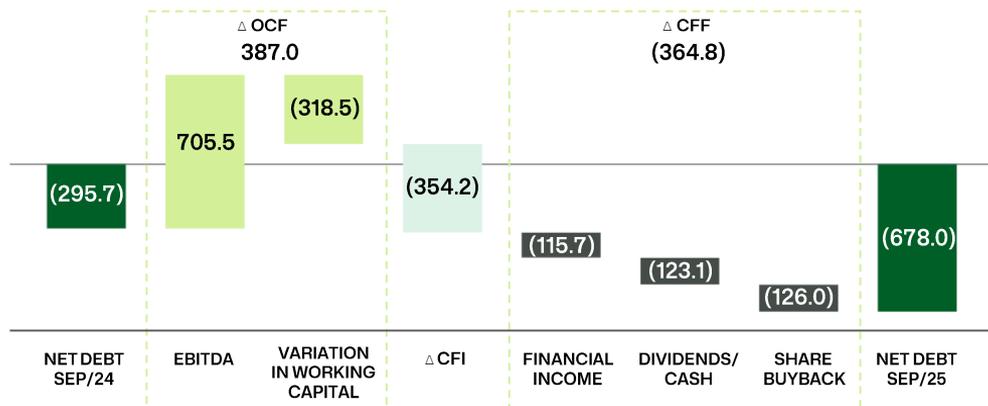
MAIN HIGHLIGHTS

- > FINANCIAL CYCLE: +13 DAYS;
- > AVERAGE INVENTORY DAYS (+18 DAYS): INVENTORY BUILD-UP TO SUPPORT THE NEW SALES LEVEL FOLLOWING THE EXECUTION OF THE DESTRAVA PROJECT, AND INITIAL RECEIPTS OF 2026 WORLD CUP PRODUCTS;
- > AVERAGE RECEIVABLES DAYS (-3 DAYS): CHANGE DRIVEN BY SALES GROWTH AND MORE FLEXIBLE PAYMENT TERMS AT CENTAURO AND NIKE;
- > AVERAGE PAYABLES DAYS (+2 DAYS): CHANGE EXPLAINED BY THE MONTHLY PAYMENT DYNAMICS AND HIGHER PRODUCT RECEIPTS DURING THE PERIOD.

NET DEBT AND LEVERAGE (2025)

R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

CASH FLOW MANAGEMENT



IN 2025, OPERATING CASH GENERATION OF R\$ 387.0 MILLION WAS IMPACTED BY REDUCED EBITDA CONTRIBUTION AND WORKING CAPITAL DYNAMICS;

NET DEBT INCREASED BY R\$ 382.3 MILLION, DRIVEN BY:

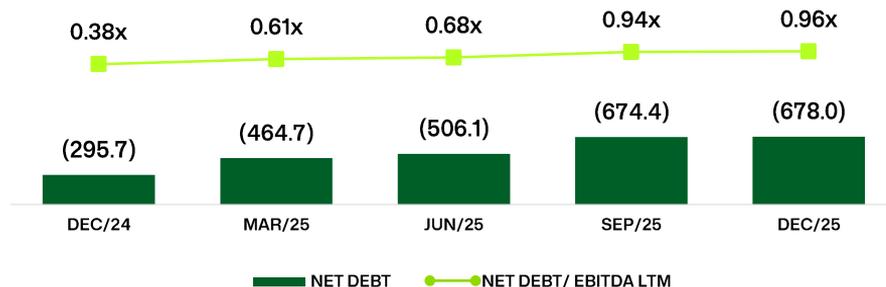
CFI:

- > INCREASE IN CAPEX DUE TO THE ACCELERATION OF INVESTMENTS INITIATED DURING 2025.

CFF:

- > (I) SHARE BUYBACK PROGRAM, IN THE AMOUNT OF R\$ 126.0 MILLION, (II) DIVIDENDS DISTRIBUTION OF R\$ 127.4 MILLION AND (III) FINANCIAL RESULT OF R\$ 115.7 MILLION (VS. R\$ 140.8 MILLION IN THE SAME PERIOD LAST YEAR).

LEVERAGE



DESPITE THE INCREASE IN NET DEBT, THE COMPANY MAINTAINED LEVERAGE AT A HEALTHY LEVEL OF 0.96X, REINFORCING ITS COMMITMENT TO A BALANCED CAPITAL STRUCTURE.

**2025 ENDS WITH OUR OBJECTIVES ACHIEVED
AND A STRONGER OPERATIONAL BASE, REFLECTING
THE EXECUTION OF OUR STRATEGIC INITIATIVES**

**IN 2026, WE WILL CONTINUE ADVANCING OUR STRUCTURAL PROJECTS
WITH CONFIDENCE IN OUR EXECUTION CAPACITY TO CAPTURE THE
OPPORTUNITIES OF THE PERIOD**

Q&A

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

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

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



GRUPO **SBF**

 **CENTAURO**

FISIA
DISTRIBUIDORA OFICIAL  NO BRASIL

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



**José
Salazar**



**Victoria
Machado**



**Luna
Romeu**



**Larissa
Cristovão**



**João
Marques**

Legal Notice

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

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