

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T26

GRUPO SBF

GRUPO SBF

CENTAUR0

FISIA
FEDERAÇÃO DE FUTEBOL DO BRASIL





AGENDA

- > MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO E INICIATIVAS ESTRATÉGICAS
- > DESTAQUES 2T26
- > Q&A



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

GUSTAVO FURTADO
CEO

GRUPO **SBF**

DESTAQUES

EXECUÇÃO DA MAIOR COPA DO MUNDO PELO GRUPO SBF

RESULTADOS HISTÓRICOS, COM CRESCIMENTO RELEVANTE DE RECEITA E RECORDE DE VENDAS DOS PRODUTOS RELACIONADOS AO EVENTO.

LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 141,9M NO 2T26

CRESCIMENTO DE **62,7%** VS. 2T25, COM MARGEM LÍQUIDA DE **6,4%** (+1,6 P.P. VS. 2T25).

SÓLIDO CRESCIMENTO

O GRUPO SBF REGISTROU **RECEITA LÍQUIDA** DE **R\$ 2,2 BI** NO 2T26 (+22,1% VS. 2T25), E **LUCRO BRUTO** DE **R\$ 1,1 BI** (+24,3%) COM **MARGEM BRUTA** DE **60,0%** (+0,9 P.P.).

ENTREGAS CONSISTENTES NA CENTAURO

CRESCIMENTO DE **19,2%** DE RECEITA LÍQUIDA VS. 2T25 E **23,6%** DE SSS. NOS CANAIS: **+18,3%** EM LOJAS E **34,4%** DE GMV DIGITAL

EBITDA DE R\$ 248,9M NO 2T26

CRESCIMENTO DE **48,7%** VS. 2T25, COM MARGEM EBITDA DE **11,2%**, EXPANSÃO DE **2,0 P.P.** VS. 2T25.

CRESCIMENTO DE RECEITA EM TODOS OS CANAIS DA FISIA

+13,1% NAS LOJAS FÍSICAS, **+29,7%** NO DIGITAL, E **+36,1%** NO CANAL DE ATACADO.

MAIOR COPA DO MUNDO EXECUTADA PELA COMPANHIA

MAIS DE 1,5 MILHÃO DE ITENS VENDIDOS¹

CAMISA OFICIAL

1,0 MILHÃO
DE CAMISAS VENDIDAS¹

+56,9%
(VS. COPA DE 2022)

LICENCIADOS CBF

352 MIL
PRODUTOS VENDIDOS¹

+80,5%
(VS. COPA DE 2022)

BOLA OFICIAL

169 MIL
BOLAS VENDIDAS¹

+80,4%
(VS. COPA DE 2022)

COPA DO MUNDO 2026

CENTAURO

OPERAÇÃO REFORÇADA

- **ATIVAÇÕES COMERCIAIS** EM TODAS AS 229 LOJAS DA REDE.
- **DISPONIBILIDADE DE ESTOQUE** COM INTEGRAÇÃO **OMNICHANNEL** ENTRE OS CANAIS DE LOJAS E DIGITAL.

SORTIMENTO AMPLIADO

- **COLEÇÃO EXCLUSIVA** DE LICENCIADOS DA CBF DESENVOLVIDA PELO TIME DE ESTILO DA CENTAURO.
- **INSPIRADA NA SELEÇÃO DE 2002**, A COLEÇÃO ATINGIU **RECORDE DE VENDAS**.



COPA DO MUNDO 2026

FISIA

- COPA DE 2026: **SEGUNDA EDIÇÃO** DESDE A AQUISIÇÃO DA OPERAÇÃO DA **NIKE** NO BRASIL PELO **GRUPO SBF**.
- **VENDA RECORDE**: MAIS DE **1 MILHÃO DE CAMISAS** VENDIDAS DO LANÇAMENTO ATÉ 31 DE JULHO, SUPERANDO DE FORMA EXPRESSIVA O DESEMPENHO DE 2022.
- MODELO **FAN** (R\$449,99) **COMO DESTAQUE** DE VENDAS.
- ESTRATÉGIA DE **AMPLIAÇÃO DE PORTFÓLIO**: AUMENTO DE SHARE DAS VENDAS DOS MODELOS **MATCH** (R\$749,99) E **SUPPORTER** (R\$249,99) VS. A COPA DE 2022.





CENTAURO 2T26

EFICIÊNCIA OPERACIONAL E MODERNIZAÇÃO DA REDE DE LOJAS

GRUPO SBF

R\$1,1 BI
RECEITA LÍQUIDA
(+19% VS. 2T25)

20,3%
SSS
LOJAS

34,4%
GMV DIGITAL
(1P+3P)

RESULTADOS SÓLIDOS

- AVANÇO NAS **PRINCIPAIS CATEGORIAS**, RESULTADO DA ASSERTIVIDADE DO PORTFÓLIO E ALOCAÇÃO MAIS EFICIENTE;
- **CALÇADOS DE CORRIDA E ALTA PERFORMANCE** ALCANÇARAM CRESCIMENTO DE **36%** EM RELAÇÃO AO 2T25;
- NA **CATEGORIA DE FUTEBOL**, ALÉM DOS PRODUTOS RELACIONADOS À COPA DO MUNDO, A PERFORMANCE FOI IMPULSIONADA PELA SUBCATEGORIA DE CHUTEIRAS E PELO LANÇAMENTO DA NOVA CAMISA DO CORINTHIANS NO PERÍODO.

CONTINUIDADE NA MODERNIZAÇÃO DA REDE DE LOJAS

- 10 OBRAS INICIADAS NO 2T26;
- 11 REFITS REINAUGURADOS NO TRIMESTRE;
- 31 LOJAS REVITALIZADAS NO TOTAL;
- DESEMPENHO DE 10,8 P.P. SUPERIOR AO DE LOJAS COMPARÁVEIS NAS MESMAS REGIÕES.



FISIA 2T26

CONTINUIDADE DA ESTRATÉGIA COMERCIAL IMPLEMENTADA EM 2025

AVANÇO EM TODOS OS CANAIS

CANAIS DTC

- > CRESCIMENTO CONSISTENTE NO 2T26: **+13,1%** NAS LOJAS E **+29,7%** NO DIGITAL (VS. 2T25);
- > EXPANSÃO DA REDE COM **DUAS NOVAS** LOJAS NO MODELO **NDIS** NO 2T26;

ATACADO

- > FORTE CRESCIMENTO NO 2T26: **+36,1%** VS. 2T25;
- > **DISTRIBUIÇÃO ASSERTIVA** DOS ARTIGOS OFICIAIS DA SELEÇÃO BRASILEIRA, PERMITINDO CAPTURAR TODA A DEMANDA NO PERÍODO DA COPA DO MUNDO.

EVOLUÇÃO DAS PRINCIPAIS CATEGORIAS ESTRATÉGICAS

FUTEBOL

- > PRINCIPAL MOTOR DE CRESCIMENTO DO PERÍODO, IMPULSIONADA PELOS PRODUTOS DA **COPA DO MUNDO**;
- > A CATEGORIA TAMBÉM FOI BENEFICIADA PELAS VENDAS DE **CHUTEIRAS** E CAMISAS DOS **CLUBES NACIONAIS PATROCINADOS**, COM DESTAQUE PARA O LANÇAMENTO DA NOVA CAMISA DO CORINTHIANS;

CORRIDA

- > CRESCIMENTO DE **32,0% NAS VENDAS** VS. 2T25;
- > FRANQUIAS **PEGASUS, STRUCTURE E VOMERO** IMPULSIONANDO O DESEMPENHO E REFORÇANDO O POSICIONAMENTO DA NIKE NO SEGMENTO **ALTA PERFORMANCE**.

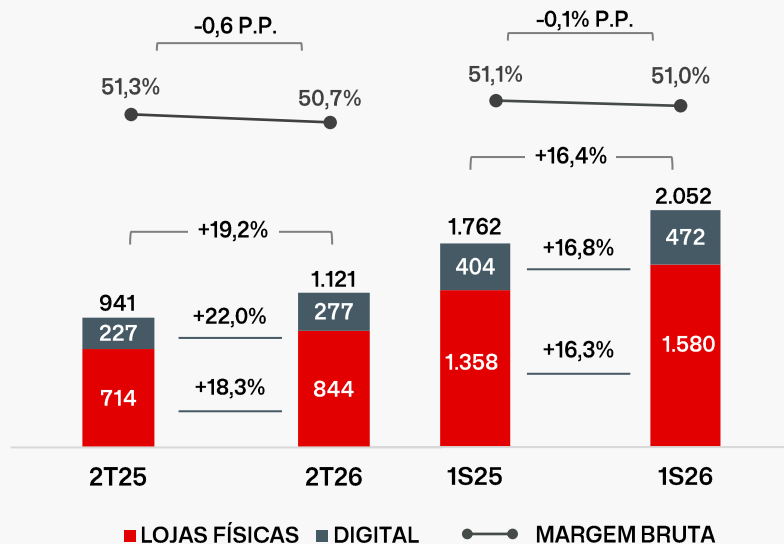


RESULTADOS FINANCEIROS

JOSÉ SALAZAR
CFO

GRUPO **SBF**

RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA



CRESCIMENTO DE RECEITA COM SSS TOTAL DE +23,6%, IMPULSIONADO PELO AVANÇO NOS DOIS CANAIS E NAS CATEGORIAS DE FUTEBOL E CALÇADOS.

LOJAS (VS. 2T25)

+20,3% SSS LOJAS

IMPULSIONADO PELA FORTE DEMANDA POR PRODUTOS RELACIONADOS À COPA DE 2026

+10,3% EM CALÇADOS

DESTAQUE PARA OS TÊNIS DE CORRIDA E CAMINHADA

+11,7% DE TICKET MÉDIO

+2,6% DE ITENS POR COMPRA

DIGITAL (VS. 2T25)

+34,4% DE GMV (1P+3P)

IMPULSIONADO PELA VENDA DE COPA DO MUNDO E PELA CONTÍNUA EVOLUÇÃO DA SUBCATEGORIA DE CORRIDA

+55,0% EM CALÇADOS DE CORRIDA

+4,2% DE TICKET MÉDIO

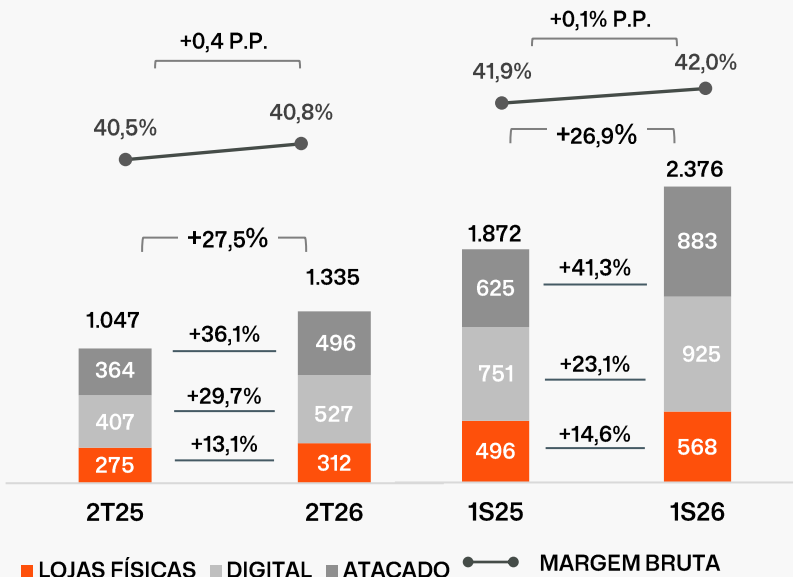
MARGEM BRUTA (VS. 2T25)

50,7%

A CENTAURO SEGUE ENTREGANDO PATAMARES SAUDÁVEIS DE MARGEM BRUTA.



RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA



RECEITA LÍQUIDA RECORDE ATRAVÉS DO CRESCIMENTO EM TODOS OS CANAIS, COM DESTAQUE PARA AS VENDAS DA COPA DO MUNDO.

LOJAS (VS. 2T25)

CATEGORIAS DE **CORRIDA E FUTEBOL** COMO PRINCIPAIS ALAVANCAS DE CRESCIMENTO

DESTAQUE PARA O **RECORDE** DE VENDA DE CAMISAS DA **SELEÇÃO BRASILEIRA**.

+9,9% NO TRÁFEGO NAS LOJAS
E EXPANSÃO DA REDE DE LOJAS COM DUAS NOVAS LOJAS NDIS INAUGURADAS NO 2T26

DIGITAL (VS. 2T25)

+29,7% NO 2T26

FUTEBOL

CATEGORIA IMPULSIONADA PELA COPA DO MUNDO E CLUBES NACIONAIS (ATLÉTICO-MG, CORINTHIANS E VASCO)

+26,0% EM CORRIDA

DESTAQUE PARA AS FRANQUIAS VOMERO, PEGASUS E STRUCTURE

ATACADO (VS. 2T25)

+36,1% NO 2T26

DESTAQUE PARA A DISTRIBUIÇÃO DE ARTIGOS OFICIAIS DA SELEÇÃO BRASILEIRA DURANTE A COPA DO MUNDO

MARGEM BRUTA (VS. 2T25)

40,8%

IMPACTO CAMBIAL MITIGADO PELA OTIMIZAÇÃO DOS INCENTIVOS FISCAIS.

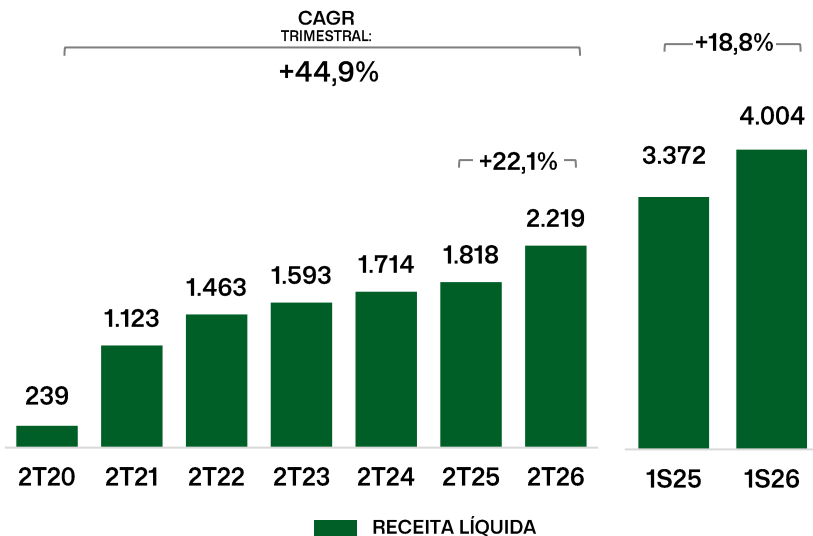


RECEITA LÍQUIDA E LUCRO BRUTO

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

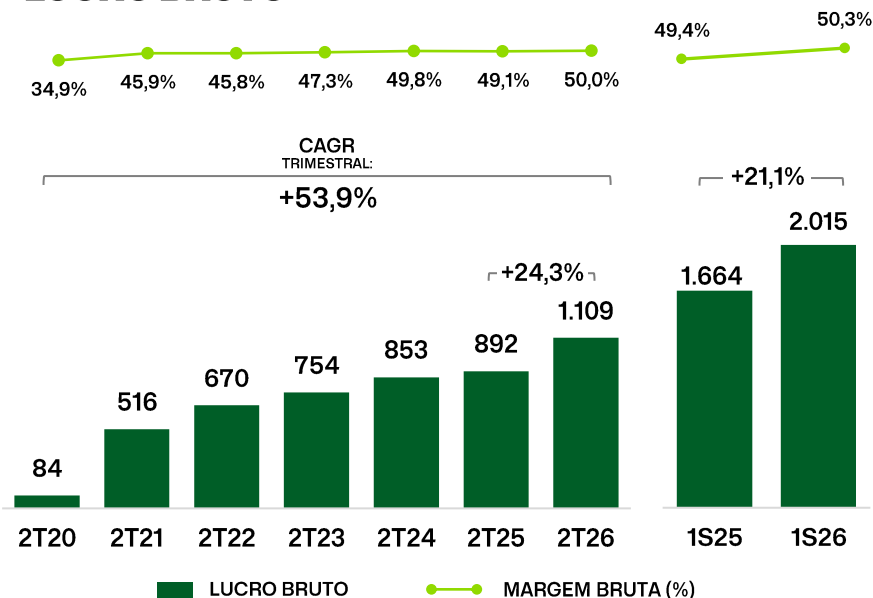
GRUPO SBF

RECEITA LÍQUIDA



CRESCIMENTO DE DUPLO DÍGITO DE RECEITA EM AMBAS AS EMPRESAS PELO SEGUNDO TRIMESTRE CONSECUTIVO. DESTAQUE PARA O DESEMPENHO DA CATEGORIA DE FUTEBOL, ALAVANCADA PELA COPA DO MUNDO DE 2026, E PARA A ALTA DEMANDA POR CALÇADOS DE CORRIDA.

LUCRO BRUTO

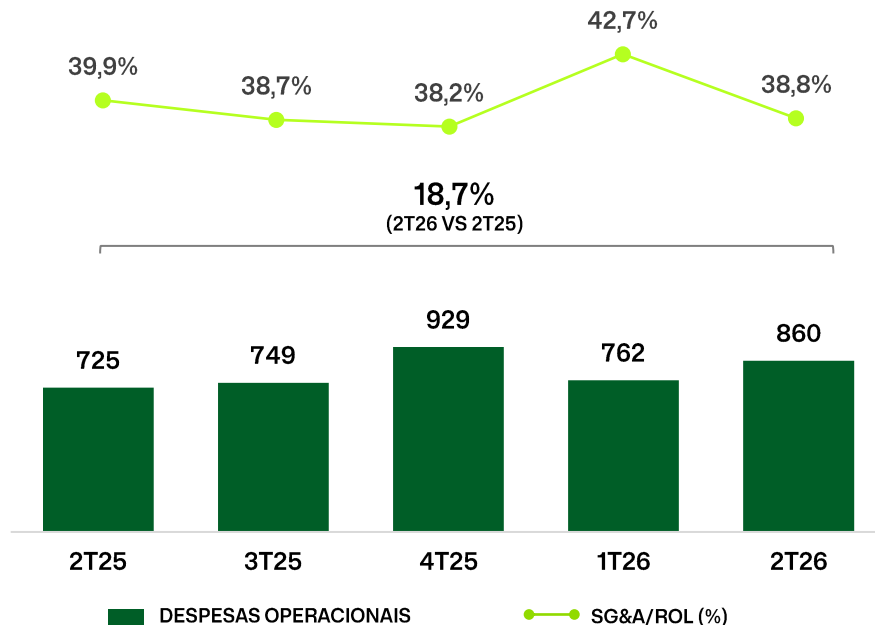


A EXPANSÃO DA MARGEM BRUTA CONSOLIDADA NO 2T26 REFLETE A OTIMIZAÇÃO DE INCENTIVOS FISCAIS NA FISIA E A MANUTENÇÃO DA MARGEM BRUTA DA CENTAURO EM PATAMARES SAUDÁVEIS.

DESPESAS OPERACIONAIS

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

GRUPO SBF



DESPESAS OPERACIONAIS

DILUIÇÃO DE -1,1 P.P. VS. 2T25, REPRESENTANDO 38,8% DA RECEITA LÍQUIDA

VENDAS

AS DESPESAS COM VENDAS ATINGIRAM 33,2% DA RECEITA LÍQUIDA, COM DILUIÇÃO DE 0,2 P.P. VS. 2T25, EM FUNÇÃO DO MAIOR CRESCIMENTO DE RECEITA.

O CRESCIMENTO DE 21,3% VS. 2T25 REFLETIU MAIORES INVESTIMENTOS EM PESSOAL E MARKETING.

GERAIS E ADMINISTRATIVAS

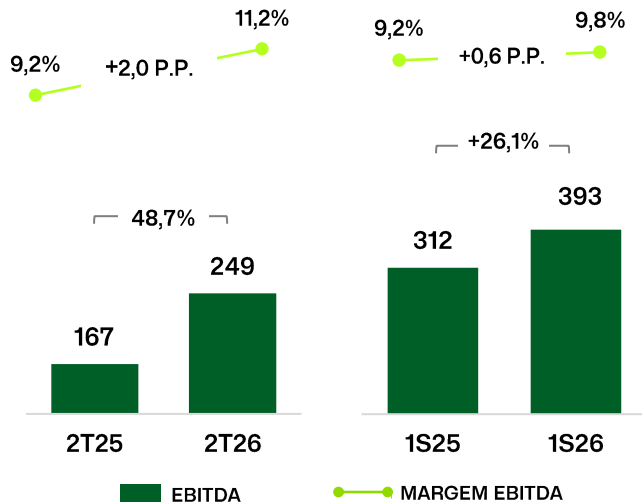
CRESCIMENTO DE +5,1%, INFERIOR AO DA RECEITA LÍQUIDA NO PERÍODO. REPRESENTANDO 5,6% DA RECEITA LÍQUIDA, DILUIÇÃO DE -0,9 P.P. EM RELAÇÃO AO 2T25.

EBITDA E LUCRO LÍQUIDO

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

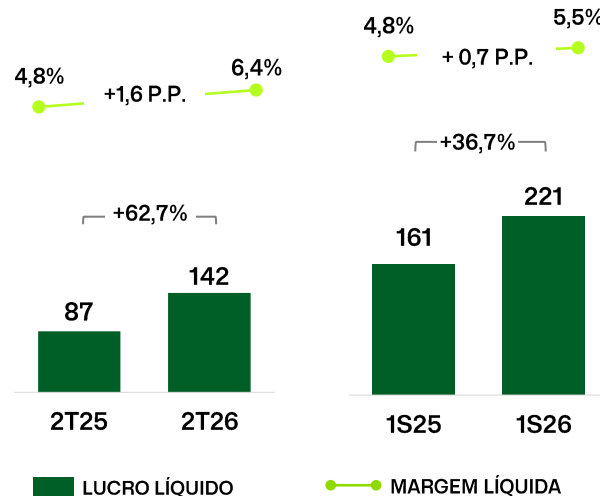
GRUPO SBF

EBITDA



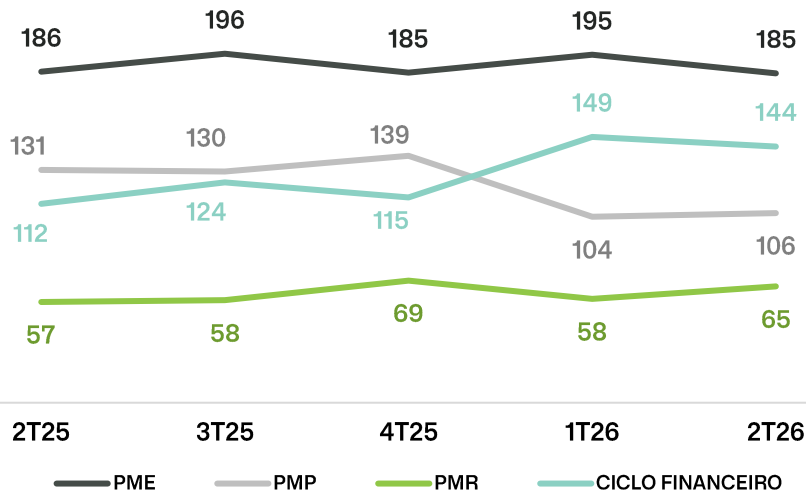
O EBITDA AJUSTADO APRESENTOU FORTE CRESCIMENTO NO TRIMESTRE, REFLETINDO A EXPANSÃO DA RECEITA, O GANHO DE MARGEM BRUTA E A DILUIÇÃO DAS DESPESAS OPERACIONAIS NO PERÍODO.

LUCRO LÍQUIDO



ALÉM DO DESEMPENHO OPERACIONAL DA COMPANHIA, O CRESCIMENTO DO LUCRO LÍQUIDO REFLETIU TAMBÉM A MENOR ALÍQUOTA EFETIVA CONSOLIDADA, DECORRENTE DA IMPLEMENTAÇÃO DOS INCENTIVOS FISCAIS DE ICMS NA FISIA.

CICLO FINANCEIRO (DIAS)



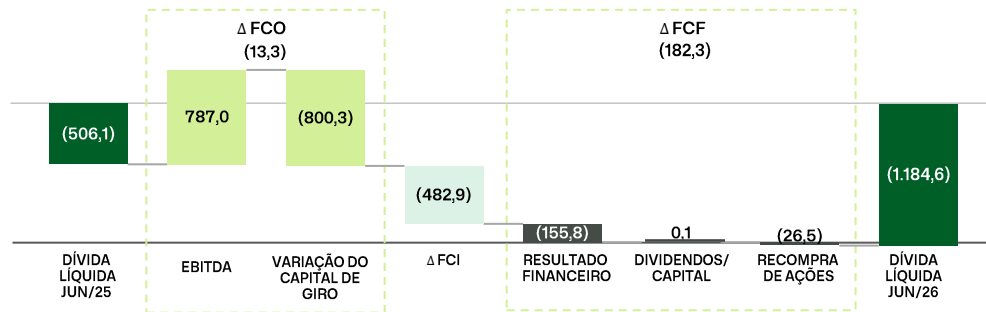
PRINCIPAIS VARIAÇÕES

- > CICLO FINANCEIRO (+32 DIAS): O AUMENTO REFLETE PRINCIPALMENTE O MAIOR INVESTIMENTO EM CAPITAL DE GIRO PARA SUPORTAR O CRESCIMENTO DA OPERAÇÃO.
- > PME (-1 DIA): ESTOQUE ESTÁVEL, ACOMPANHANDO O CRESCIMENTO DA OPERAÇÃO E AS VENDAS DA COPA DO MUNDO DE 2026.
- > PMR (+8 DIAS): EXPLICADO PELA CONCENTRAÇÃO DE VENDAS RELACIONADAS À COPA DO MUNDO NO FINAL DO TRIMESTRE, COM CONVERSÃO EM CAIXA PREVISTA PARA O TERCEIRO TRIMESTRE.
- > PMP (-25 DIAS): PAGAMENTOS CONCENTRADOS EM FUNÇÃO DO RECEBIMENTO ANTECIPADO DAS MERCADORIAS DA COPA DO MUNDO, ANTES DA CONVERSÃO DAS VENDAS EM CAIXA.

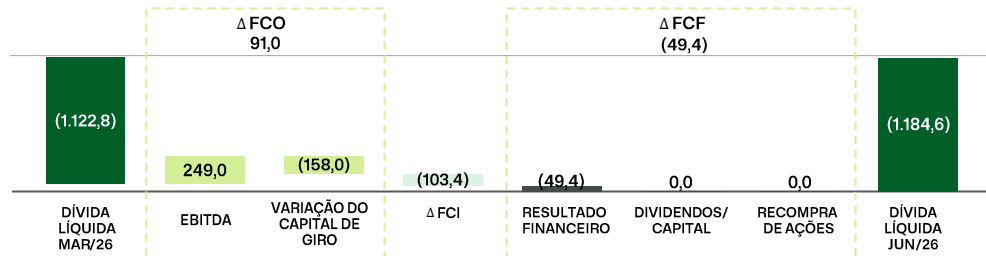
DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM

R\$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

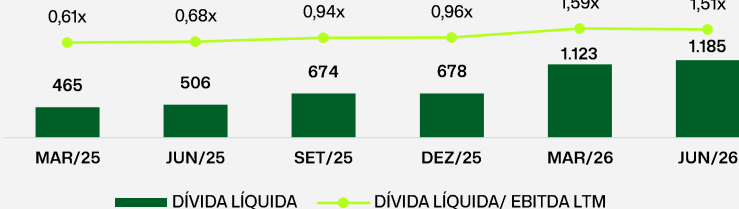
FLUXO DE CAIXA GERENCIAL (LTM 2026)



FLUXO DE CAIXA GERENCIAL (2T26)



ALAVANCAGEM



NOS ÚLTIMOS 12 MESES, A DÍVIDA LÍQUIDA CONTOU COM AUMENTO DE R\$ 678,5 MILHÕES, EXPLICADO POR:

FCO:

- CONSUMO DE CAIXA PELA VARIAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO, REFLEXO DO CICLO FINANCEIRO DAS VENDAS DA COPA DO MUNDO E DO CRESCIMENTO DA OPERAÇÃO;

FCI:

- INCREMENTO NO CAPEX EM LINHA COM A AGENDA DE INVESTIMENTOS, PRINCIPALMENTE PELA REVITALIZAÇÃO DAS LOJAS CENTAURO E A EXPANSÃO DO MODELO NDIS DA FISIA;

FCF:

- ALÉM DO RESULTADO FINANCEIRO, NÃO HOUVE IMPACTO DE ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS, PAGAMENTO DE DIVIDENDOS OU RECOMPRA DE AÇÕES.

- O ENDIVIDAMENTO REFLETE PRINCIPALMENTE OS MAIORES INVESTIMENTOS EM CAPITAL DE GIRO PARA SUPOORTAR O CRESCIMENTO DA OPERAÇÃO.

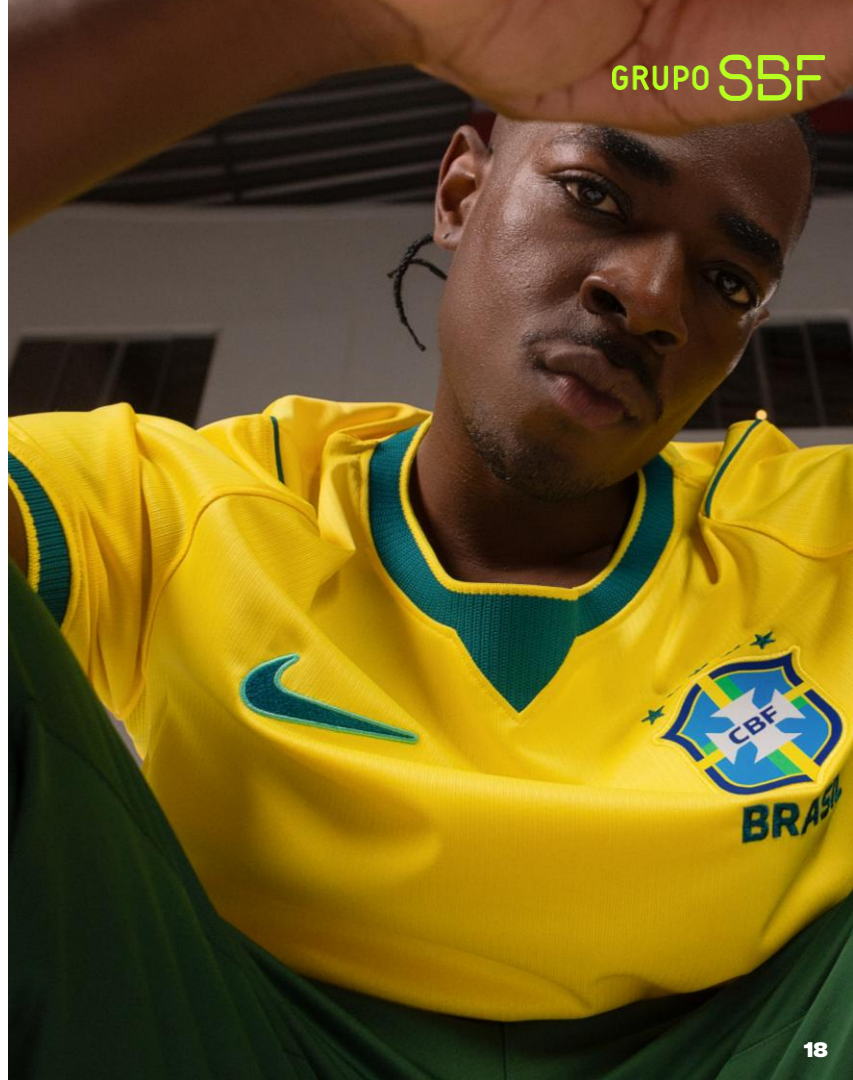
- A ALAVANCAGEM PASSOU DE 1,59X EM MARÇO/26 PARA 1,51X EM JUNHO/26.

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**

 **Vitória
Lima**

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

2Q26

GRUPO SBF

GRUPO SBF

CENTAURIO

FISIA





AGENDA

- > MESSAGE FROM THE MANAGEMENT AND STRATEGIC INITIATIVES
- > 2Q26 HIGHLIGHTS
- > Q&A



MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

GUSTAVO FURTADO
CEO

GRUPO SBF

HIGHLIGHTS

EXECUTION OF THE LARGEST WORLD CUP BY GRUPO SBF

HISTORIC RESULTS,
WITH RELEVANT REVENUE GROWTH
AND RECORD SALES OF EVENT-RELATED
PRODUCTS.

NET PROFIT OF R\$ 141.9M IN 2Q26

GROWTH OF **62.7%**
VS. 2Q25, WITH A NET MARGIN OF
6.4% (+1.6 P.P. VS. 2Q25).

SOLID GROWTH

GRUPO SBF RECORDED **NET
REVENUE** OF R\$ **2.2 BN** IN 2Q26
(+22.1% VS. 2Q25), AND **GROSS PROFIT**
OF **R\$ 1.1 BN** (+24.3%) WITH A **GROSS
MARGIN** OF **50.0%** (+0.9 P.P.).

CONSISTENT PERFORMANCE AT CENTAURO

19.2% NET REVENUE GROWTH VS.
2Q25 AND SSS **23.6%**.
ACROSS CHANNELS: **+18.3%** IN
STORES AND **34.4%** OF DIGITAL GMV.

EBITDA OF R\$ 248.9M IN 2Q26

48.7% GROWTH VS. 2Q25, WITH AN
EBITDA MARGIN OF **11.2%**, A **2.0 P.P.**
EXPANSION VS. 2Q25.

REVENUE GROWTH ACROSS ALL FISIA CHANNELS

+13.1% IN PHYSICAL STORES, **+29.7%** IN
DIGITAL, AND **+36.1%** IN THE WHOLESALE
CHANNEL

LARGEST WORLD CUP EVER EXECUTED BY THE COMPANY

MORE THAN 1.5 MILLION ITEMS SOLD¹

OFFICIAL JERSEY

1.0 MILLION
JERSEYS SOLD¹

+56.9%
(VS. 2022 WORLD CUP)

CBF LICENSED PRODUCTS

352 THOUSAND
PRODUCTS SOLD¹

+80.5%
(VS. 2022 WORLD CUP)

OFFICIAL MATCH BALL

169 THOUSAND
BALLS SOLD¹

+80.4%
(VS. 2022 WORLD CUP)

2026 WORLD CUP CENTAURO

ENHANCED OPERATIONS

- **COMMERCIAL ACTIVATIONS** ACROSS ALL 229 STORES IN THE NETWORK.
- **INVENTORY AVAILABILITY WITH OMNICHANNEL** INTEGRATION ACROSS STORES AND DIGITAL CHANNELS.

EXPANDED ASSORTMENT

- **EXCLUSIVE CBF LICENSED** COLLECTION DEVELOPED BY CENTAURO'S STYLE TEAM.
- **INSPIRED BY THE 2002 BRAZILIAN NATIONAL TEAM**, THE COLLECTION ACHIEVED **RECORD SALES**.



2026 WORLD CUP

FISIA

- 2026 WORLD CUP: **SECOND EDITION** SINCE **GRUPO SBF'S** ACQUISITION OF **NIKE'S** BRAZILIAN OPERATIONS.
- **RECORD SALES:** MORE THAN **1 MILLION JERSEYS SOLD** FROM LAUNCH THROUGH JULY 31, SIGNIFICANTLY OUTPERFORMING THE 2022 EDITION.
- **FAN MODEL** (R\$449.99) AS THE **TOP-SELLING** MODEL.
- **PORTFOLIO EXPANSION** STRATEGY: INCREASED SALES SHARE OF THE **MATCH** (R\$749.99) AND **SUPPORTER** (R\$249.99) MODELS VS. 2022 WORLD CUP.





CENTAURO 2Q26

OPERATIONAL EFFICIENCY AND STORE NETWORK MODERNIZATION

GRUPO SBF

R\$ 1.1 BI

NET REVENUE
(+19% VS. 2Q25)

20.3%

OF SSS IN
STORES

34.4%

GMV DIGITAL
(1P+3P)

SOLID RESULTS

- GROWTH ACROSS **KEY CATEGORIES**, DRIVEN BY PORTFOLIO ACCURACY AND MORE EFFICIENT ALLOCATION.
- **RUNNING AND HIGH-PERFORMANCE FOOTWEAR** DELIVERED **36%** GROWTH VS. 2Q25;
- IN THE **FOOTBALL CATEGORY**, IN ADDITION TO WORLD CUP-RELATED PRODUCTS, PERFORMANCE WAS DRIVEN BY STRONGER SALES OF SOCCER CLEATS SUBCATEGORY AND THE LAUNCH OF THE NEW CORINTHIANS JERSEY DURING THE PERIOD.

CONTINUED STORE NETWORK MODERNIZATION

- 10 RENOVATION PROJECTS STARTED IN 2Q26;
- 11 REFITS REOPENED DURING THE QUARTER;
- 31 STORES REVITALIZED IN TOTAL;
- 10.8 P.P. OUTPERFORMANCE VS. COMPARABLE STORES IN THE SAME REGIONS.



FISIA 2Q26

GRUPO SBF

CONTINUED EXECUTION OF THE 2025 COMMERCIAL STRATEGY

GROWTH ACROSS ALL CHANNELS

DTC CHANNELS

- CONSISTENT GROWTH IN 2Q26: **+13.1%** IN STORES AND **+29.7%** IN DIGITAL (VS. 2Q25);
- STORE NETWORK EXPANSION WITH **TWO NEW NDIS** STORES OPENED IN 2Q26;

WHOLESALE

- STRONG PERFORMANCE IN 2Q26: **+36.1%** VS. 2Q25;
- **EFFECTIVE DISTRIBUTION** OF OFFICIAL BRAZIL NATIONAL TEAM PRODUCTS, ENABLING THE COMPANY TO FULLY CAPTURE DEMAND DURING THE WORLD CUP PERIOD.

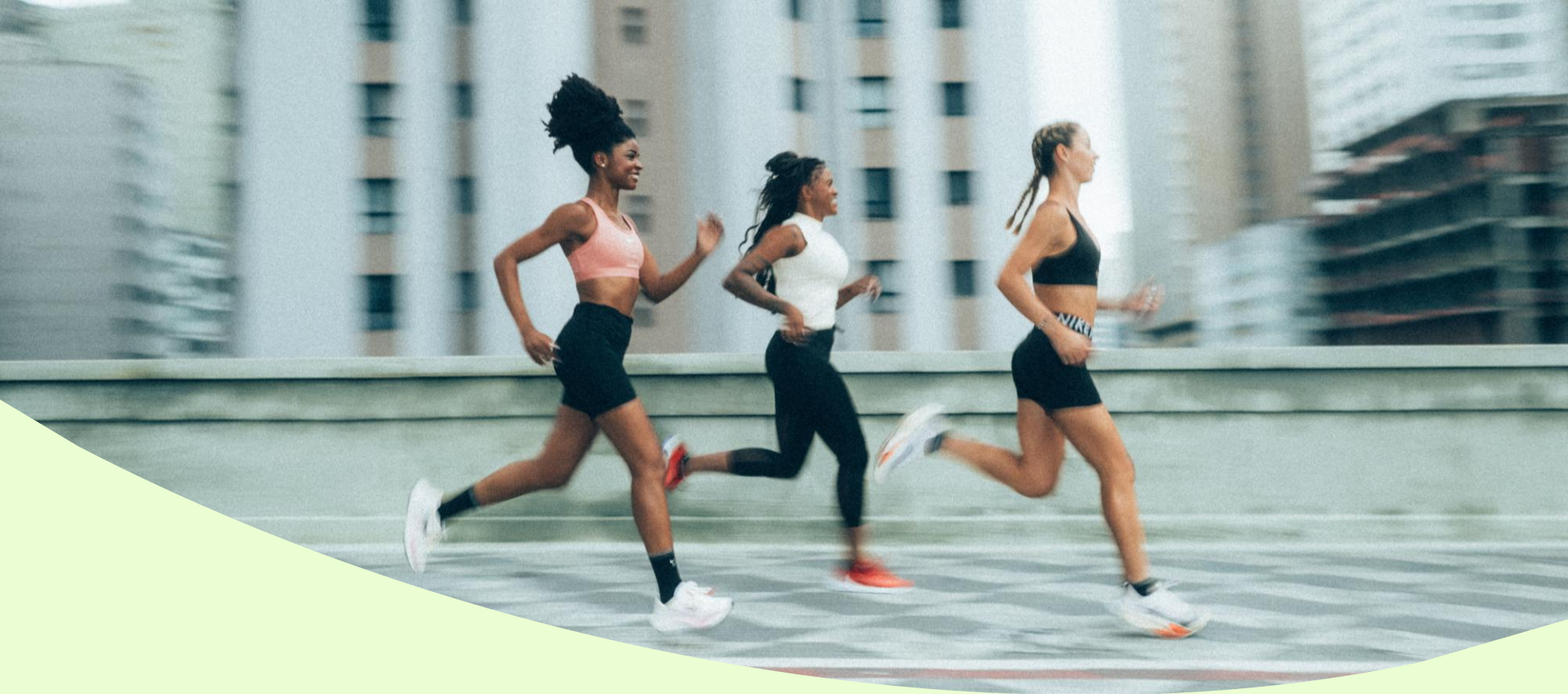
EVOLUTION OF KEY STRATEGIC CATEGORIES

SOCCER

- KEY GROWTH DRIVER OF THE PERIOD, DRIVEN BY **WORLD CUP** RELATED PRODUCTS;
- THE CATEGORY ALSO BENEFITED FROM SALES OF **SOCCER CLEATS** AND JERSEYS FROM **SPONSORED NATIONAL CLUBS**, WITH A HIGHLIGHT ON THE LAUNCH OF THE NEW CORINTHIANS JERSEY.

RUNNING

- GROWTH OF **32.0% IN SALES** VS. 2Q25;
- **PEGASUS, STRUCTURE AND VOMERO** FRANCHISES DRIVING PERFORMANCE AND STRENGTHENING NIKE'S POSITIONING IN THE **HIGH-PERFORMANCE** SEGMENT.

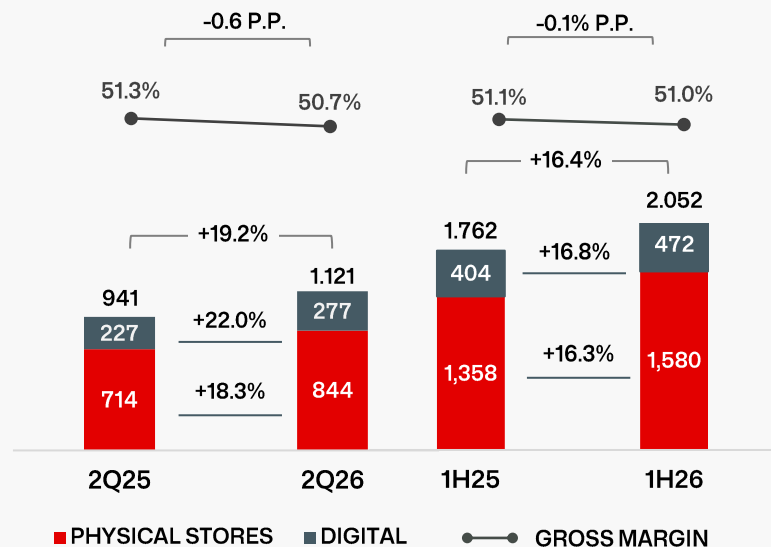


FINANCIAL RESULTS

JOSÉ SALAZAR
CFO

GRUPO **SBF**

NET REVENUE AND GROSS MARGIN



REVENUE GROWTH, WITH TOTAL SSS OF **+23.6%**, DRIVEN BY STRONGER PERFORMANCE ACROSS BOTH CHANNELS AND THE FOOTBALL AND FOOTWEAR CATEGORIES.

STORES (VS. 2Q25)

+20.3% STORES SSS

DRIVEN BY STRONG DEMAND FOR 2026 WORLD CUP-RELATED PRODUCTS

+10.3% IN FOOTWEAR

RUNNING AND WALKING SHOES AS HIGHLIGHTS

+11.7% AVERAGE TICKET

+2.6% ITEMS PER PURCHASE

DIGITAL (VS. 2Q25)

+34.4% GMV (1P+3P)

DRIVEN BY WORLD CUP SALES AND THE CONTINUED MOMENTUM OF THE RUNNING SUBCATEGORY

+55.0% IN RUNNING SHOES

+4.2% AVERAGE TICKET

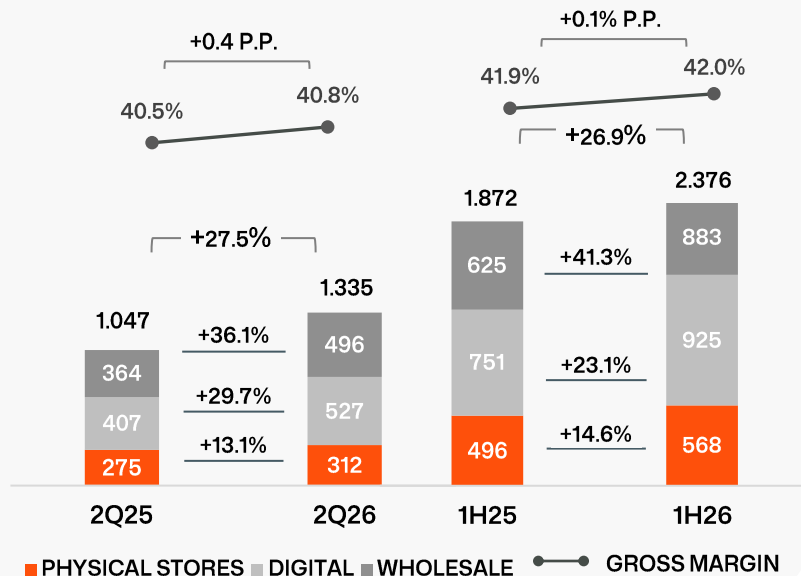
GROSS MARGIN (VS. 2Q25)

50.7%

CENTAURO CONTINUES TO DELIVER HEALTHY GROSS MARGIN LEVELS.



NET REVENUE AND GROSS MARGIN



RECORD NET REVENUE, DRIVEN BY GROWTH ACROSS ALL CHANNELS, WITH WORLD CUP SALES AS A KEY HIGHLIGHT.

STORES (VS. 2Q25)

RUNNING AND SOCCER
CATEGORIES AS KEY GROWTH DRIVERS

HIGHLIGHT ON **RECORD** SALES
OF **BRAZIL NATIONAL TEAM** JERSEYS.

+9.9% IN STORE TRAFFIC

STORE NETWORK EXPANSION WITH TWO
NEW NDIS STORES OPENED IN 2Q26

DIGITAL (VS. 2Q25)

+29.7% IN 2Q26

SOCCER

CATEGORY DRIVEN BY THE WORLD CUP AND
NATIONAL CLUBS (ATLÉTICO-MG,
CORINTHIANS AND VASCO)

+26.0% IN RUNNING

HIGHLIGHT FOR VOMERO, PEGASUS AND
STRUCTURE FRANCHISES

WHOLESALE (VS. 2Q25)

+36.1% IN 2Q26

HIGHLIGHT ON THE DISTRIBUTION OF
OFFICIAL BRAZIL NATIONAL TEAM
PRODUCTS DURING THE WORLD CUP

GROSS MARGIN (VS. 2Q25)

40.8%

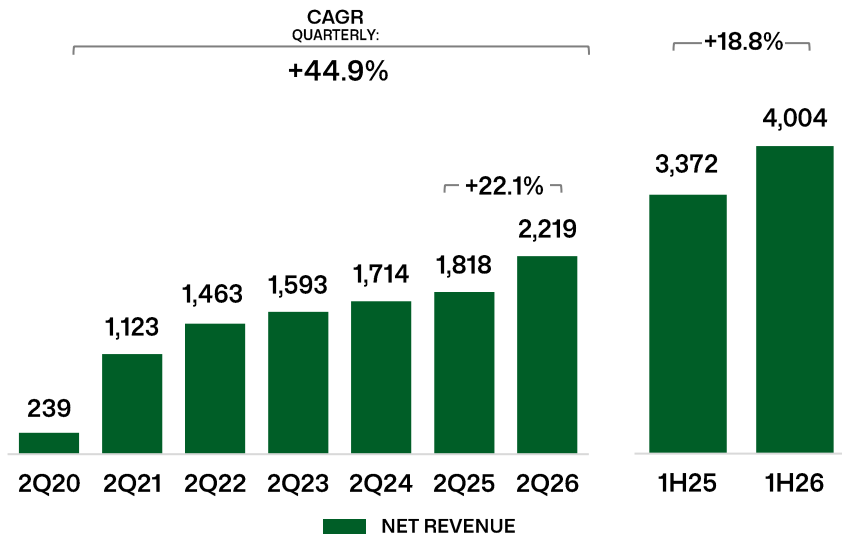
CURRENCY IMPACT MITIGATED BY THE
OPTIMIZATION OF TAX INCENTIVES.



NET REVENUE AND GROSS PROFIT

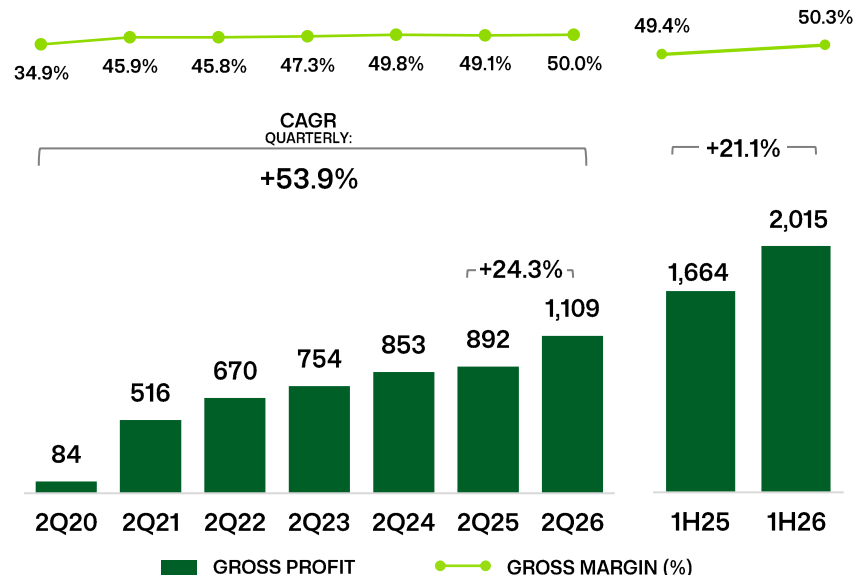
R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

NET REVENUE



DOUBLE-DIGIT REVENUE GROWTH AT BOTH COMPANIES FOR THE SECOND CONSECUTIVE QUARTER. HIGHLIGHT ON THE PERFORMANCE OF THE SOCCER CATEGORY, LEVERAGED BY THE 2026 WORLD CUP, AND THE HIGH DEMAND FOR RUNNING FOOTWEAR.

GROSS PROFIT

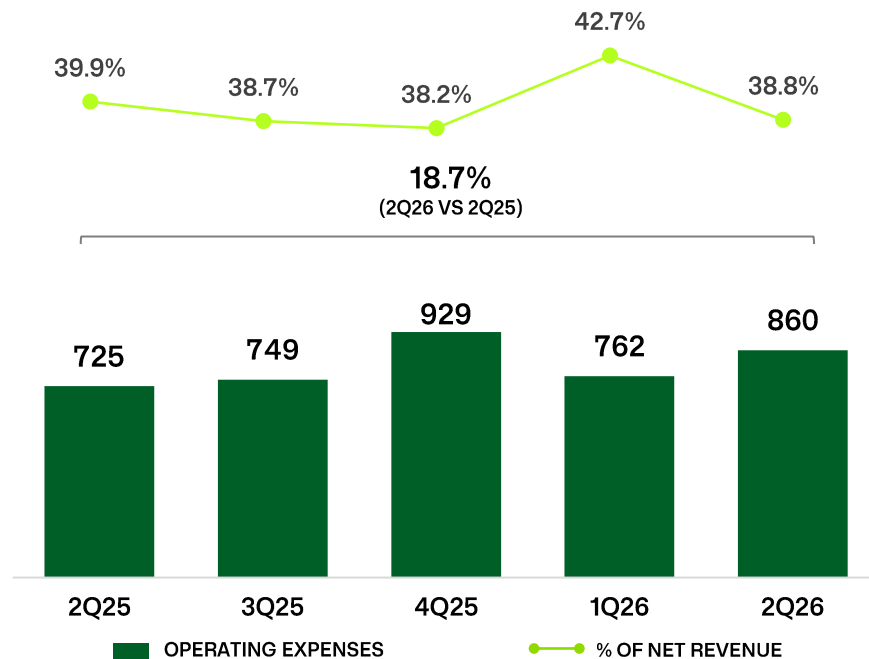


THE CONSOLIDATED GROSS MARGIN EXPANSION IN 2Q26 REFLECTS THE OPTIMIZATION OF TAX INCENTIVES AT FISIA AND THE MAINTENANCE OF CENTAURO'S GROSS MARGIN AT HEALTHY LEVELS.

OPERATING EXPENSES

R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

GRUPO SBF



OPERATING EXPENSES

DILUTION OF 1,1 P.P. VS. 2Q25,
REPRESENTING 38.8% OF NET REVENUE

SELLING EXPENSES

SELLING EXPENSES REACHED 33.2% OF NET REVENUE, WITH A DILUTION OF 0.2 P.P. VS. 2Q25, DUE TO HIGHER REVENUE GROWTH.

THE 21.3% GROWTH VS. 2Q25 REFLECTED HIGHER INVESTMENTS IN PERSONNEL AND MARKETING.

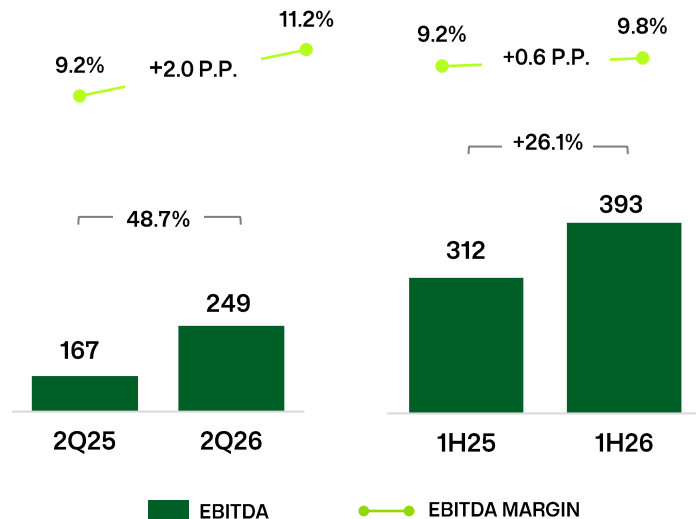
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

GROWTH OF +5.1%, BELOW THE PERIOD'S NET REVENUE EXPANSION. REPRESENTING 5.6% OF NET REVENUE, A DILUTION OF 0.9 P.P. COMPARED TO 2Q25.

EBITDA AND NET PROFIT

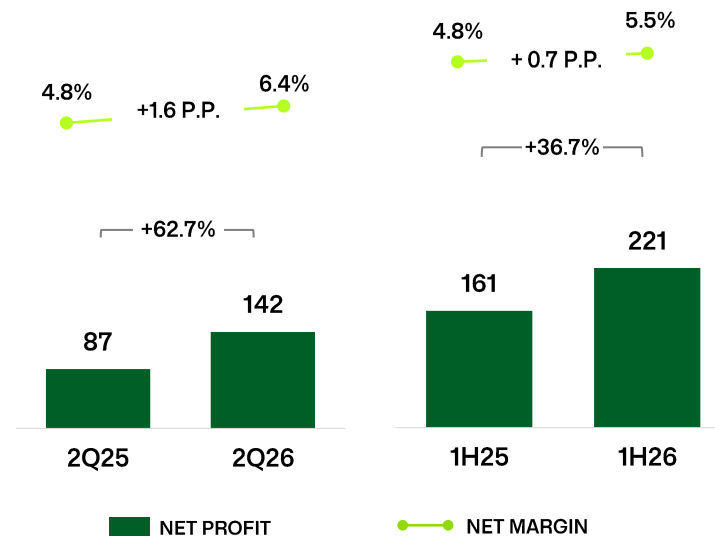
R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

EBITDA



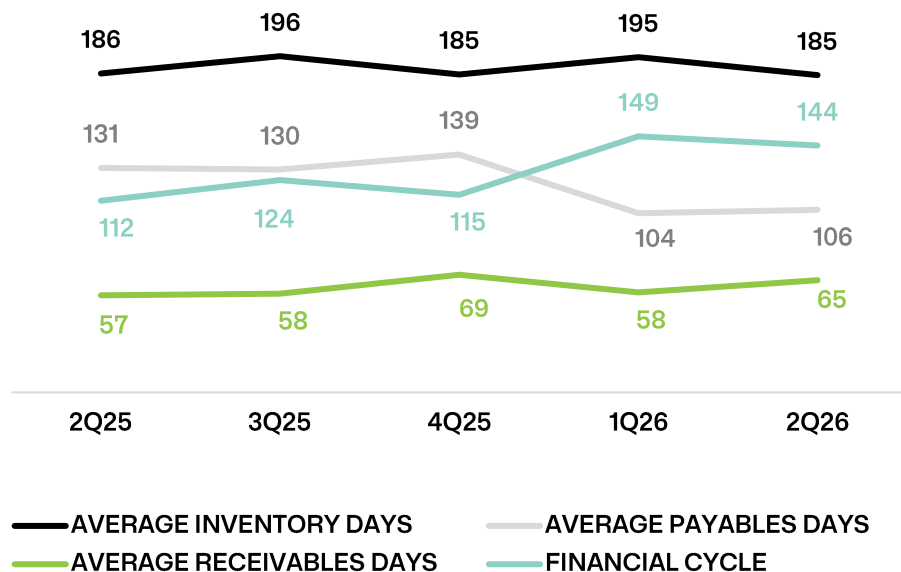
ADJUSTED EBITDA SHOWED STRONG GROWTH IN THE QUARTER, REFLECTING REVENUE EXPANSION, THE GROSS MARGIN GAIN AND THE DILUTION OF OPERATING EXPENSES DURING THE PERIOD.

NET PROFIT



IN ADDITION TO THE COMPANY'S OPERATING PERFORMANCE, NET PROFIT GROWTH ALSO REFLECTED THE LOWER CONSOLIDATED EFFECTIVE TAX RATE, RESULTING FROM THE IMPLEMENTATION OF ICMS TAX INCENTIVES AT FISIA.

FINANCIAL CYCLE (DAYS)



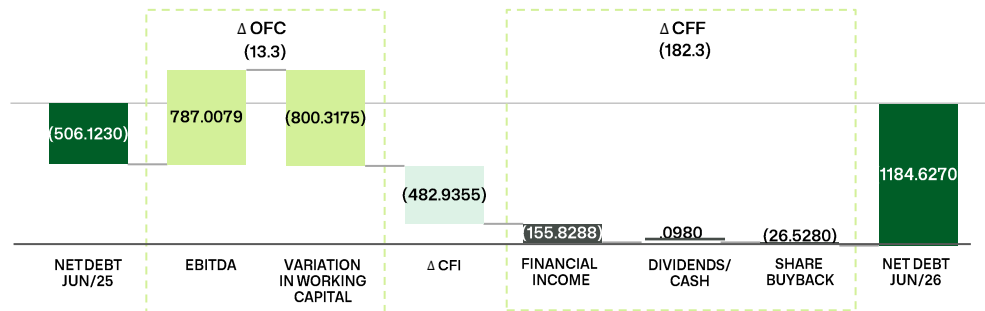
MAIN VARIATIONS

- **FINANCIAL CYCLE (+32 DAYS):** THE INCREASE MAINLY REFLECTS THE HIGHER INVESTMENT IN WORKING CAPITAL TO SUPPORT THE OPERATION'S GROWTH.
- **AVERAGE INVENTORY DAYS (-1 DAY):** INVENTORY STABLE, IN LINE WITH THE OPERATION'S GROWTH AND SALES FROM THE 2026 WORLD CUP.
- **AVERAGE RECEIVABLE DAYS (+8 DAYS):** EXPLAINED BY THE CONCENTRATION OF WORLD CUP-RELATED SALES AT THE END OF THE QUARTER, WITH CASH CONVERSION EXPECTED IN THE THIRD QUARTER.
- **AVERAGE PAYABLE DAYS (-25 DAYS):** PAYMENTS CONCENTRATED DUE TO THE EARLY RECEIPT OF WORLD CUP MERCHANDISE, AHEAD OF THE CONVERSION OF SALES INTO CASH.

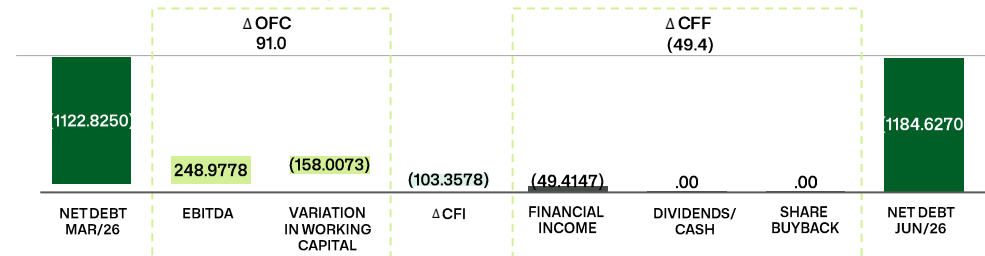
NET DEBT AND LEVERAGE

R\$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

CASH FLOW MANAGEMENT (LTM 2026)



CASH FLOW MANAGEMENT (2Q26)



OVER THE LAST 12 MONTHS, **NET DEBT** INCREASED BY R\$ 678.5 MILLION, EXPLAINED BY:

OFC:

› CASH CONSUMPTION FROM THE CHANGE IN WORKING CAPITAL, REFLECTING THE FINANCIAL CYCLE OF WORLD CUP SALES AND THE OPERATION'S GROWTH;

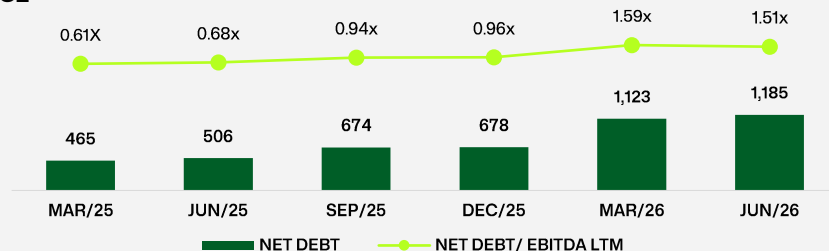
CFI:

› INCREASE IN CAPEX IN LINE WITH THE INVESTMENT AGENDA, MAINLY DUE TO THE REVITALIZATION OF CENTAURO STORES AND THE EXPANSION OF FISIA'S NDIS MODEL;

CFF:

› IN ADDITION TO THE FINANCIAL RESULT, THERE WAS NO IMPACT FROM THE PREPAYMENT OF RECEIVABLES, DIVIDEND PAYMENTS, OR SHARE BUYBACKS.

LEVERAGE



› INDEBTEDNESS MAINLY REFLECTS THE WORKING CAPITAL INVESTMENTS TO SUPPORT THE OPERATION'S GROWTH.

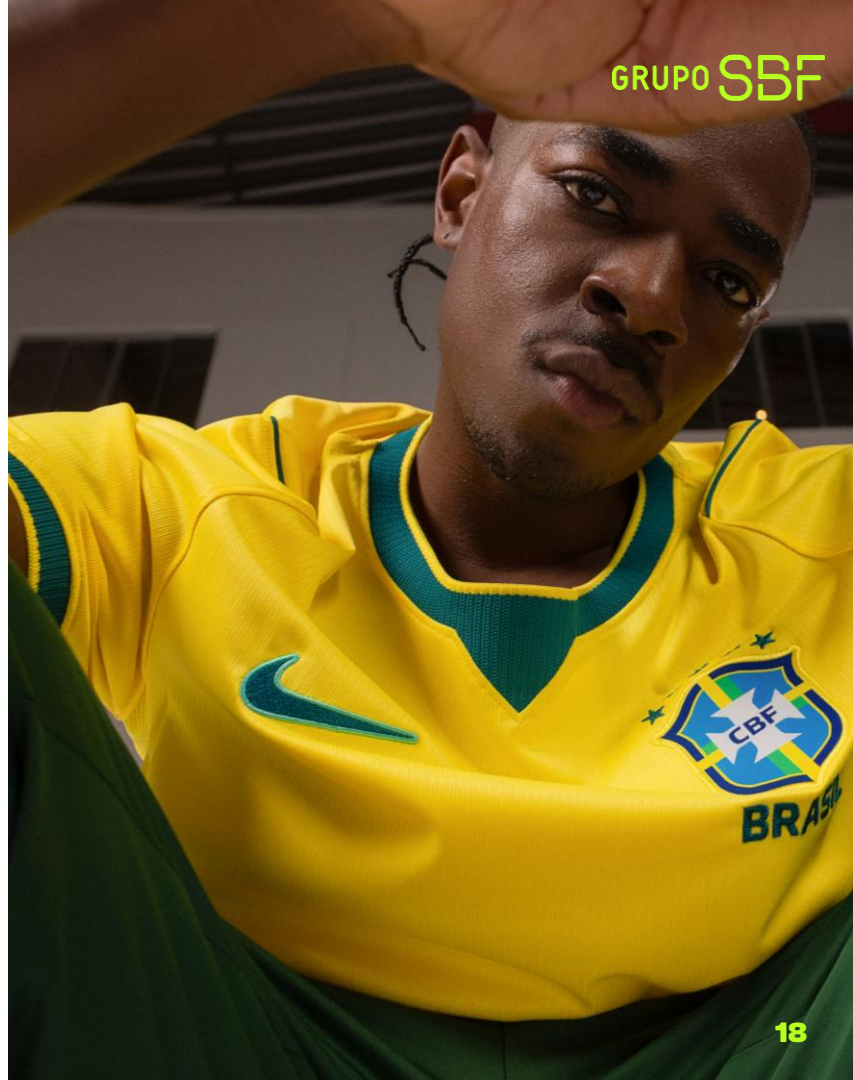
› LEVERAGE DECREASED FROM 1.59X IN MARCH/26 TO 1.51X IN JUNE/26.

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**

 **Vitória
Lima**

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