DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

3T26





AGENDA

- DESTAQUES 3T26
- RESULTADO FINANCEIRO
- Q&A



DESTAQUES 3T26

GUSTAVO FURTADO
CEO

GRUPO SBF



DESTAQUES

CRESCIMENTO DE RECEITA

RECEITA LÍQUIDA DE **R$ 2,0 BI** NO 3T26, **CRESCIMENTO DE 5,1%** VS. O 3T25, MESMO EM UM AMBIENTE DE CONSUMO DESAFIADOR.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (EX-IFRS)

R$ 62,1 M, REDUÇÃO DE 40,2% VS. O 3T25, REFLETINDO O MENOR RESULTADO OPERACIONAL E A PIORA DO RESULTADO FINANCEIRO.

MARGEM BRUTA PRESERVADA

LUCRO BRUTO DE R$ 963 M, **CRESCIMENTO DE 4,9%** VS. O 3T25, COM MARGEM BRUTA CONSOLIDADA ESTÁVEL EM **47,3%.**

DESCENTRALIZAÇÃO DA MALHA LOGÍSTICA

3 CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO SECUNDÁRIOS JÁ EM OPERAÇÃO, ABASTECENDO **76 LOJAS**, APROXIMADAMENTE 35,0% DAS LOJAS DA CENTAURO.

EBITDA AJUSTADO (EX-IFRS)

R$ 144,8 M, REDUÇÃO DE 14,3% VS. O 3T25, REFLETINDO A MENOR DILUIÇÃO DAS DESPESAS OPERACIONAIS.

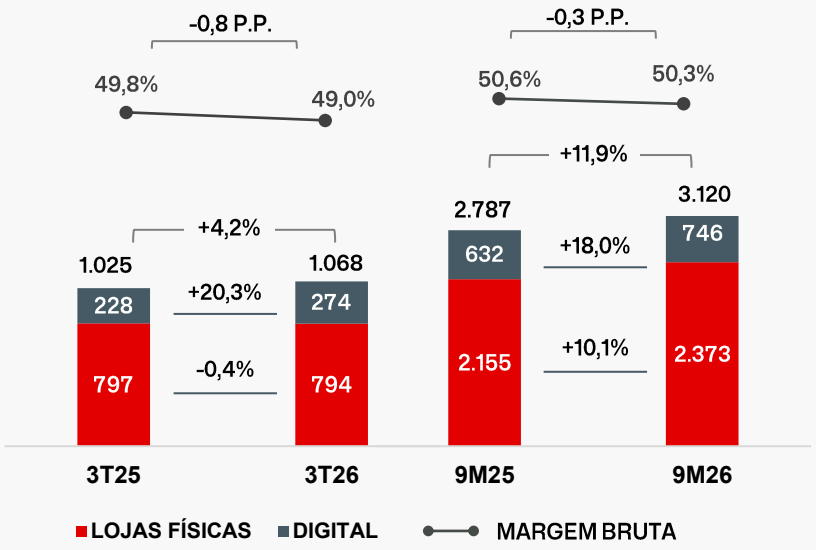
MODERNIZAÇÃO E EXPANSÃO DE LOJAS

12 REFITS CONCLUÍDOS NA CENTAURO, TOTALIZANDO 44 LOJAS REVITALIZADAS, E **INAUGURAÇÃO DE UMA LOJA NDIS** NA FISIA.

CENTAURO

R$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA



CRESCIMENTO DE RECEITA DE **+4,2%** NO TRIMESTRE E DE **+11,9%** NO ACUMULADO DOS PRIMEIROS 9 MESES DO ANO

LOJAS (VS. 3T25)

-0,4% DE RECEITA LÍQUIDA
REFLETINDO A DESACELERAÇÃO DO CONSUMO E A REDUÇÃO DO FLUXO DE CLIENTES

+11,0% NAS VENDAS DE PRODUTOS DE CORRIDA E ALTA PERFORMANCE
NA CATEGORIA DE CALÇADOS

+2,6% NO INDICADOR DE ITENS POR COMPRA
COM AVANÇOS NO PROJETO PACE

DIGITAL (VS. 3T25)

+20,3% DE RECEITA LÍQUIDA E +27,2% DE GMV (1P + 3P)

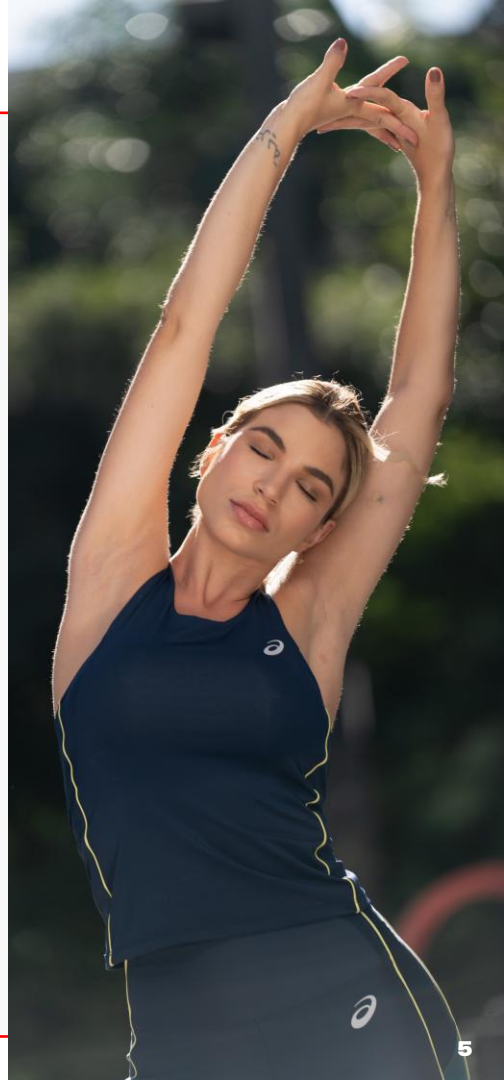
+63,4% NAS VENDAS DE CALÇADOS DE CORRIDA

+40,0% NAS VENDAS DO MARKETPLACE 3P

+0,3 P.P. NA TAXA DE CONVERSÃO DO SITE

MARGEM BRUTA (VS. 3T25)

49,0% REDUÇÃO DE 0,8 P.P.
IMPACTADA PELO AUMENTO DOS MARKDOWNS NAS LOJAS E PELA MAIOR PARTICIPAÇÃO DO DIGITAL NO MIX DE VENDAS, COM EFEITOS MITIGADOS PELA ALTERAÇÃO NA DINÂMICA DE ABASTECIMENTO ENTRE A CENTAURO E A FISIA.





CENTAURO 3T26

GRUPO SBF

DIGITAL

- **SITE:** IMPLEMENTAÇÃO DE APPLE PAY, *GUEST CHECKOUT* E ASSISTENTE DE IA, ALÉM DE MELHORIAS NA NAVEGAÇÃO, BUSCA E ORDENAÇÃO DOS PRODUTOS;
- **MARKETPLACE:** EVOLUÇÃO DO PORTAL DO *SELLER* E PRIORIZAÇÃO DO NÍVEL DE SERVIÇO, COM UMA BASE MAIS ENXUTA DE *SELLERS*;
- **EXPERIÊNCIA DO CLIENTE:** EXPANSÃO DO NEXT DAY DELIVERY EM SÃO PAULO E NO RIO DE JANEIRO E AUTOMAÇÃO DO ATENDIMENTO, CONTRIBUINDO PARA O AVANÇO DE APROXIMADAMENTE 8 P.P. NO NPS VS. O 3T25;
- **AQUISIÇÃO DE CLIENTES:** CRESCIMENTO DE 56,0% EM CRM, ENQUANTO O *SOCIAL COMMERCE* DOBROU DE TAMANHO VS. O 3T25.

CORRIDA | MARATONA DO RIO

- **PARCERIA DE CINCO ANOS (2027 A 2031)** COM OS *NAMING RIGHTS* DA PROVA DE 10 KM DA MARATONA DO RIO;
- EM 2026, O EVENTO REUNIU CERCA DE 70 MIL CORREDORES, CRESCIMENTO DE 84% VS. 2023;
- **+19,0% NAS VENDAS DE CALÇADOS DE CORRIDA** NO 3T26 VS. O 3T25, REFORÇANDO O DESENVOLVIMENTO DA CATEGORIA NA CENTAURO.

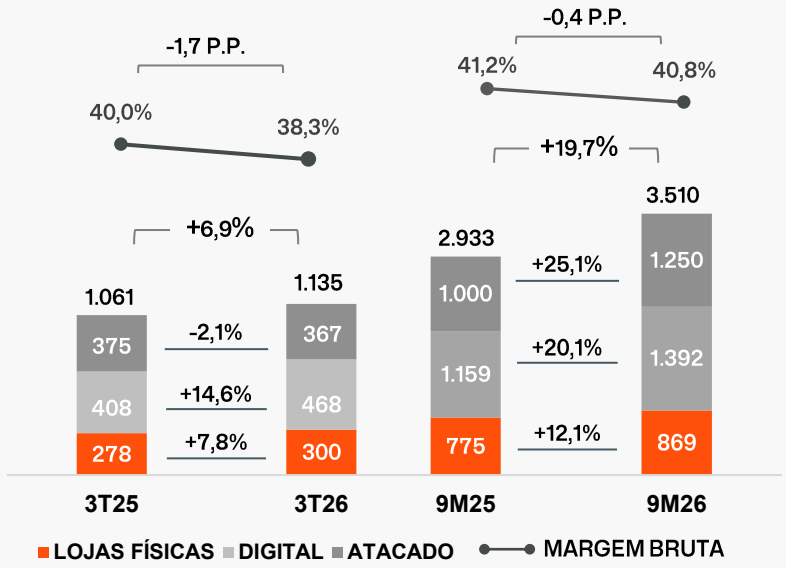
MODERNIZAÇÃO DAS LOJAS

- 12 PROJETOS DE REFIT CONCLUÍDOS NO 3T26;
- 8 NOVOS PROJETOS DE REVITALIZAÇÃO INICIADOS NO TRIMESTRE;
- 44 DAS 101 LOJAS TRADICIONAIS JÁ REVITALIZADAS AO FINAL DO 3T26.

FISIA

R$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA



CRESCIMENTO DE RECEITA DE **+6,9%** NO TRIMESTRE E DE **+19,7%** NO ACUMULADO DOS PRIMEIROS 9 MESES DO ANO.

LOJAS (VS. 3T25)

+7,8% DE RECEITA LÍQUIDA
COM SSS DE -2,4%

FLUXO DE CLIENTES -3,6% PARCIALMENTE COMPENSADO PELO GANHO DE **0,4 P.P. NA CONVERSÃO**

NVS: +7,6% NA CATEGORIA DE CALÇADOS

NDIS: +55,2% EM CORRIDA E +49,9% EM TREINO

DIGITAL (VS. 3T25)

+14,6% DE RECEITA LÍQUIDA

+62,0% NA CATEGORIA DE CORRIDA
COM DESTAQUE PARA *CORE RUNNING* E *ROAD RUNNING*

ATACADO (VS. 3T25)

-2,1% DE RECEITA LÍQUIDA
REFLETINDO A BASE DE COMPARAÇÃO ELEVADA E A MENOR DEMANDA DO CONSUMIDOR FINAL

MARGEM BRUTA (VS. 3T25)

38,3% REDUÇÃO DE 1,7 P.P.
IMPACTADA POR REMARCAÇÕES PONTUAIS NAS LOJAS NVS, DIANTE DA MAIOR INTENSIDADE PROMOCIONAL, E PELA ALTERAÇÃO NA DINÂMICA DE ABASTECIMENTO ENTRE A CENTAURO E A FISIA.





FISIA 3T26

GRUPO SBF

DIGITAL

- **NEXT DAY:** DISPONÍVEL EM SÃO PAULO, REPRESENTANDO 25,0% DO DIGITAL NO 3T26. EXPANSÃO PARA O RIO DE JANEIRO, COM NPS 4,2 P.P. SUPERIOR AO MODELO TRADICIONAL;
- **APP:** PARTICIPAÇÃO DE 64,0% NAS VENDAS DIGITAIS 1P, +6,0 P.P. VS. O 3T25;
- **OMNICANALIDADE:** AVANÇO DAS INICIATIVAS DE CLIQUE E RETIRE E LOGÍSTICA REVERSA, CONTRIBUINDO PARA O *UPSELL* NAS LOJAS.

CORRIDA

- **+44,1% NAS VENDAS VS. O 3T25**, DESTAQUE PARA *ROAD RUNNING* E *CORE RUNNING*, ALÉM DO CRESCIMENTO DE 191,0% DA FAMÍLIA VOMERO;
- **NIKE SP CITY MARATHON:** PRIMEIRA EDIÇÃO COM PATROCÍNIO DA NIKE, MAIS DE 32 MIL CORREDORES, 8 MIL ACIMA DA EDIÇÃO ANTERIOR. A EXPO RECEBEU MAIS DE 37 MIL VISITANTES, COM LOJA POP-UP QUE SUPEROU A META DE RECEITA EM 42,0%, ALÉM DE MAIS DE 12 ATIVAÇÕES ANTES E DURANTE A PROVA.

FUTEBOL

- **+28,4% NAS VENDAS VS. 3T25**, IMPULSIONADAS PELO DIA DOS PAIS E PELO LANÇAMENTO DAS TERCEIRAS CAMISAS DO VASCO DA GAMA E DO ATLÉTICO MINEIRO;
- **COPA DO MUNDO FEMININA 2027:** EVENTO DE SELL-IN COM 70 CLIENTES MULTIMARCAS E CERCA DE 250 PARTICIPANTES, MARCANDO O INÍCIO DA PREPARAÇÃO COMERCIAL PARA A COMPETIÇÃO, UM MOMENTO RELEVANTE PARA A NIKE EM 2027.

CONTRATO NIKE

- **EXTENSÃO DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO ATÉ MAIO DE 2034**, COM RENOVAÇÃO CONTÍNUA PREVISTA COM 7 ANOS DE ANTECEDÊNCIA, AMPLIANDO A PREVISIBILIDADE DA OPERAÇÃO.

EXPANSÃO

- **INAUGURAÇÃO DE UMA NOVA NDIS** NO SHOPPING ANÁLIA FRANCO, EM SÃO PAULO;
- **53 LOJAS DA MARCA NO BRASIL** AO FINAL DO 3T26.



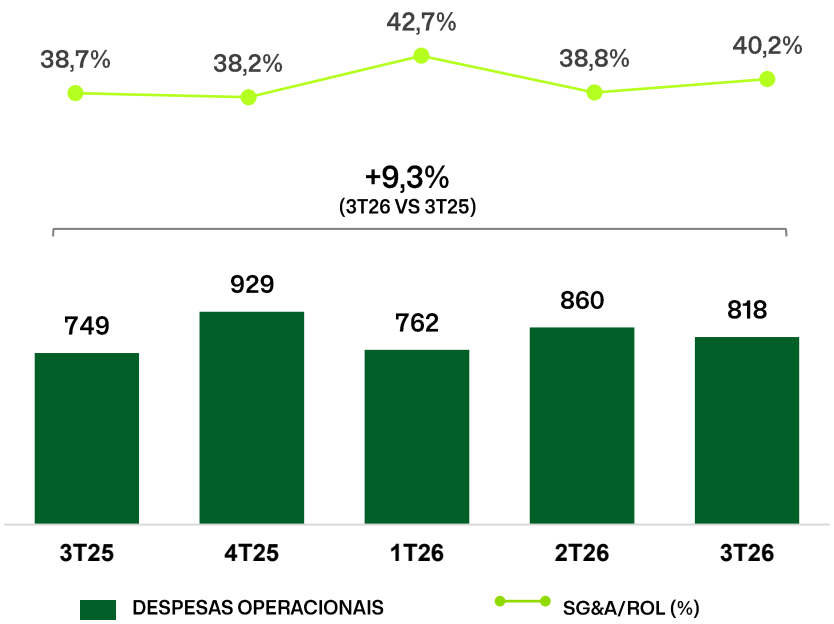
RESULTADO FINANCEIRO

JOSÉ SALAZAR
CFO

GRUPO SBF

DESPESAS OPERACIONAIS

R$ M | AJUSTADO | EX-IFRS



DESPESAS OPERACIONAIS

+9,3% VS. 3T25, REPRESENTANDO 40,2% DA RECEITA LÍQUIDA

VENDAS

AS DESPESAS COM VENDAS ATINGIRAM 34,9% DA RECEITA LÍQUIDA, +2,5 P.P. VS. 3T25.

O CRESCIMENTO DE 13,3% VS. 3T25 REFLETIU MAIORES INVESTIMENTOS EM MARKETING, ACOMPANHANDO O CRESCIMENTO DOS CANAIS DIGITAIS E MAIORES INVESTIMENTOS REALIZADOS DURANTE A COPA DO MUNDO, ENQUANTO AS DESPESAS COM PESSOAL CRESCERAM EM LINHA COM A RECEITA.

GERAIS E ADMINISTRATIVAS

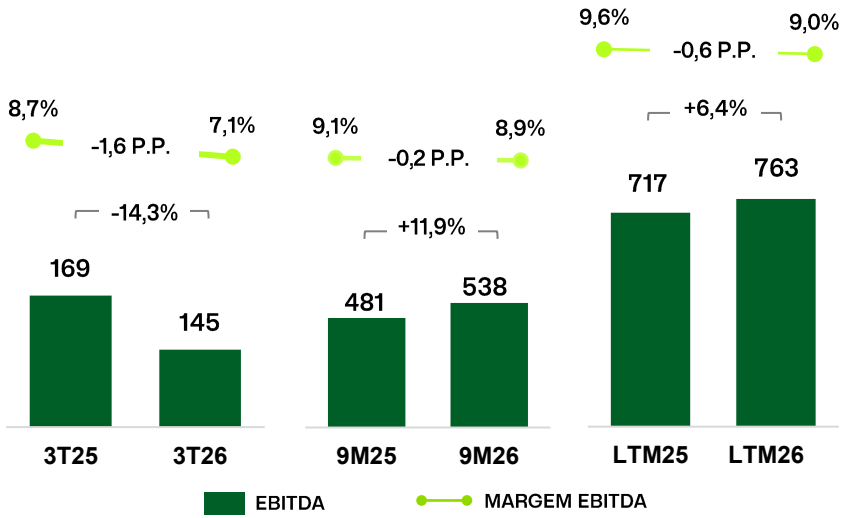
AS DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS TOTALIZARAM R$ 104,7 M NO TRIMESTRE, REDUÇÃO DE 17,3% VS. O 3T25, REPRESENTANDO 5,1% DA RECEITA LÍQUIDA, REDUÇÃO DE 1,4 P.P. EM RELAÇÃO AO 3T25.

EBITDA E LUCRO LÍQUIDO

R$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

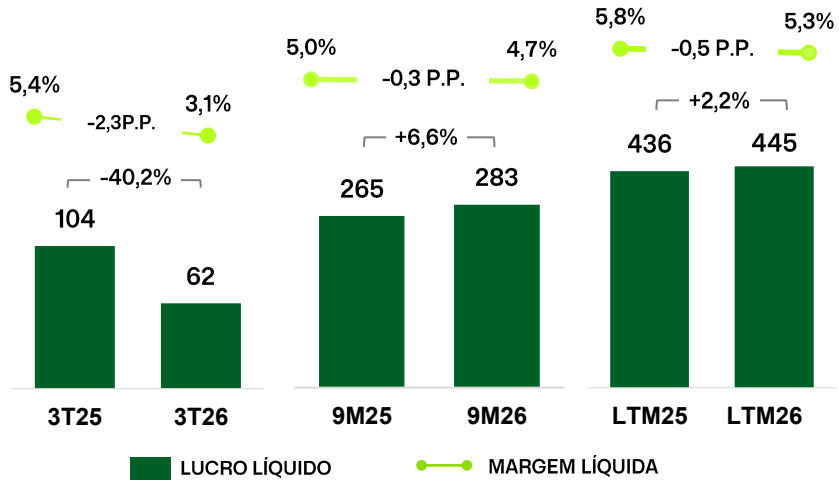
GRUPO SBF

EBITDA



APESAR DO CRESCIMENTO DE RECEITA LÍQUIDA E DA MARGEM BRUTA ESTÁVEL, O EBITDA DO TRIMESTRE FOI IMPACTADO PELO INCREMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS ACIMA DO CRESCIMENTO DA RECEITA. NO ACUMULADO, O EBITDA CRESCEU 11,9% VS. 9M25.

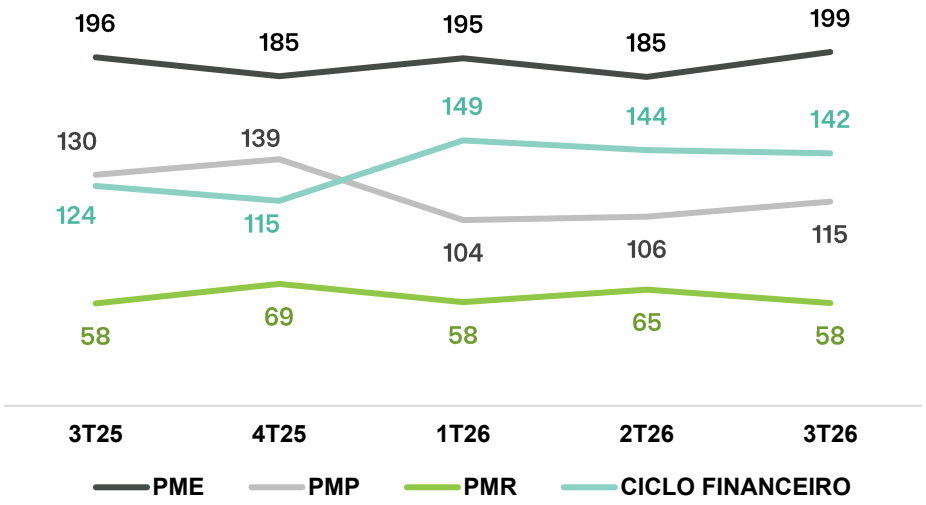
LUCRO LÍQUIDO



ALÉM DA PRESSÃO DAS DESPESAS OPERACIONAIS, O LUCRO LÍQUIDO TAMBÉM FOI IMPACTADO PELA PIORA DO RESULTADO FINANCEIRO, EM UM CONTEXTO DE MAIOR ENDIVIDAMENTO MÉDIO DA COMPANHIA, E PELA BASE DE COMPARAÇÃO, BENEFICIADA PELO EFEITO DO JCP INTERCOMPANY NO 3T25.

CAPITAL DE GIRO

CICLO FINANCEIRO (DIAS)



PRINCIPAIS VARIAÇÕES

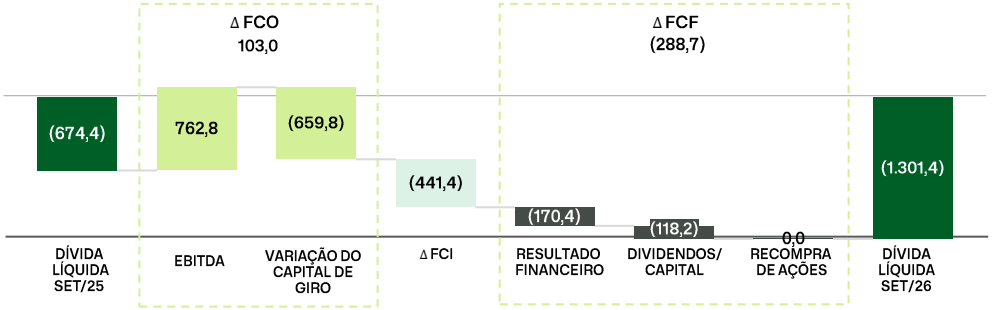
- CICLO FINANCEIRO (+18 DIAS)
- PME (+ 3 DIAS): AUMENTO EM LINHA COM A EXPANSÃO DA OPERAÇÃO, CUJA RECEITA LÍQUIDA CRESCEU 13,8% NOS 9M26. SAZONALMENTE, O QUARTO TRIMESTRE APRESENTA REDUÇÃO DOS DIAS DE ESTOQUE.
- PMR (ESTÁVEL VS 3T25): REDUÇÃO DE 7 DIAS VS. O 2T26 REFLETINDO A CONVERSÃO EM CAIXA DAS VENDAS RELACIONADAS À COPA DO MUNDO.
- PMP (-15 DIAS): REDUÇÃO DECORRENTE DO MAIOR VOLUME DE COMPRAS, SEM AUMENTO PROPORCIONAL DO SALDO DE FORNECEDORES.

DÍVIDA LÍQUIDA E ALAVANCAGEM

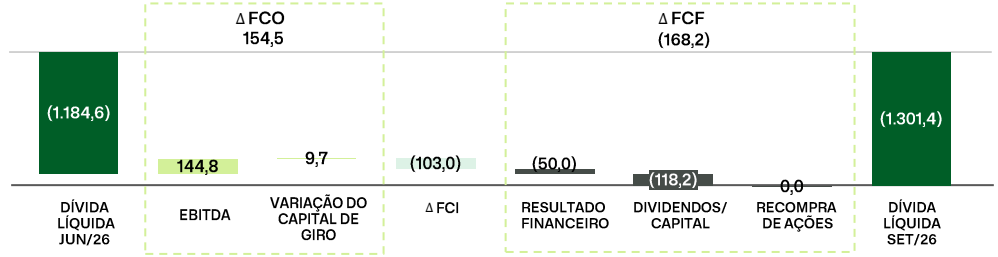
R$ M | AJUSTADO | EX-IFRS

GRUPO SBF

FLUXO DE CAIXA GERENCIAL (LTM 2026)



FLUXO DE CAIXA GERENCIAL (3T26)



NOS ÚLTIMOS 12 MESES, A DÍVIDA LÍQUIDA AUMENTOU R$ 627,1 MILHÕES. OS PRINCIPAIS IMPACTOS FORAM:

FCO:

› CAIXA OPERACIONAL BENEFICIADO PRINCIPALMENTE PELO RECEBIMENTO DAS VENDAS RELACIONADAS À COPA DO MUNDO, FINANCIANDO PARTE DOS INVESTIMENTOS E REDUZINDO O IMPACTO DA DÍVIDA LÍQUIDA;

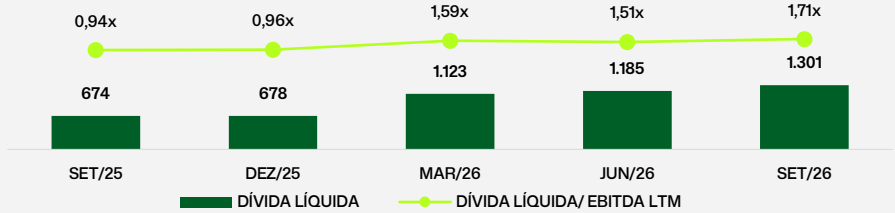
FCI:

› INCREMENTO REFLETE A PRIORIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS ESTRATÉGICOS NA REVITALIZAÇÃO DAS LOJAS CENTAURO, NA EXPANSÃO DO MODELO NDIS DA FISIA E NAS OPERAÇÕES DE LOJAS E LOGÍSTICA;

FCF:

› IMPACTO DO RESULTADO FINANCEIRO E DO PAGAMENTO DE DIVIDENDOS REALIZADO EM AGOSTO/2026.

ALAVANCAGEM



› O ENDIVIDAMENTO REFLETE PRINCIPALMENTE A MAIOR NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO PARA SUPORTAR O CRESCIMENTO DA OPERAÇÃO, OS INVESTIMENTOS EM CAPEX E O PAGAMENTO DE DIVIDENDOS NO PERÍODO.

› A ALAVANCAGEM PASSOU DE 1,51X EM JUNHO/26 PARA 1,71X EM SETEMBRO/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.



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

3Q26





AGENDA

- 3Q26 HIGHLIGHTS
- FINANCIAL RESULTS
- Q&A



3Q26 HIGHLIGHTS

GUSTAVO FURTADO
CEO

GRUPO SBF



GRUPO SBF

HIGHLIGHTS

REVENUE GROWTH

NET REVENUE OF R$ 2.0 BILLION IN 3Q26, **A 5.1% GROWTH** VS. 3Q25, EVEN IN A CHALLENGING CONSUMPTION ENVIRONMENT.

ADJUSTED NET INCOME (EX-IFRS)

R$ 62.1 MILLION, A 40.2% DECREASE VS. 3Q25, REFLECTING LOWER OPERATING INCOME AND THE DETERIORATION OF THE NET FINANCIAL RESULT.

GROSS MARGIN PRESERVED

GROSS PROFIT OF R$ **963 MILLION**, (4.9% GROWTH VS. 3Q25), WITH A **STABLE CONSOLIDATED GROSS MARGIN** OF 47.3%.

DECENTRALIZATION OF THE LOGISTICS NETWORK

3 SECONDARY DISTRIBUTION CENTERS ALREADY IN OPERATION, SUPPLYING 76 STORES, APPROXIMATELY 35.0% OF CENTAURO.

ADJUSTED EBITDA (EX-IFRS)

R$ 144.8 MILLION, A 14.3% DECREASE VS. 3Q25, REFLECTING LOWER DILUTION OF OPERATING EXPENSES.

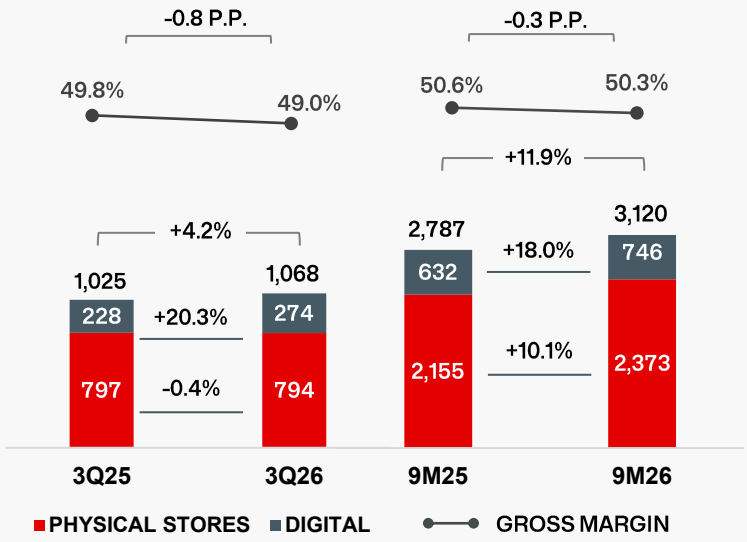
STORE MODERNIZATION AND EXPANSION

12 REFITS COMPLETED AT CENTAURO, TOTALIZING 44 REVITALIZED STORES, AND THE **OPENING OF A NEW NDIS** STORE AT FISIA.

CENTAURO

R$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

NET REVENUE AND GROSS MARGIN



REVENUE GROWTH OF **+4.2%** IN THE QUARTER AND **+11.9%** IN THE FIRST 9 MONTHS OF THE YEAR

STORES (VS. 3Q25)

-0.4% IN NET REVENUE
REFLECTING THE DECELERATION IN CONSUMPTION AND LOWER CUSTOMER TRAFFIC

+11.0% IN SALES OF RUNNING AND HIGH-PERFORMANCE PRODUCTS
IN THE FOOTWEAR CATEGORY

+2.6% IN THE ITEMS PER PURCHASE INDICATOR
WITH ADVANCEMENTS IN THE PACE PROJECT

DIGITAL (VS. 3Q25)

+20.3% IN NET REVENUE
AND **+27.2%** IN GMV (1P + 3P)

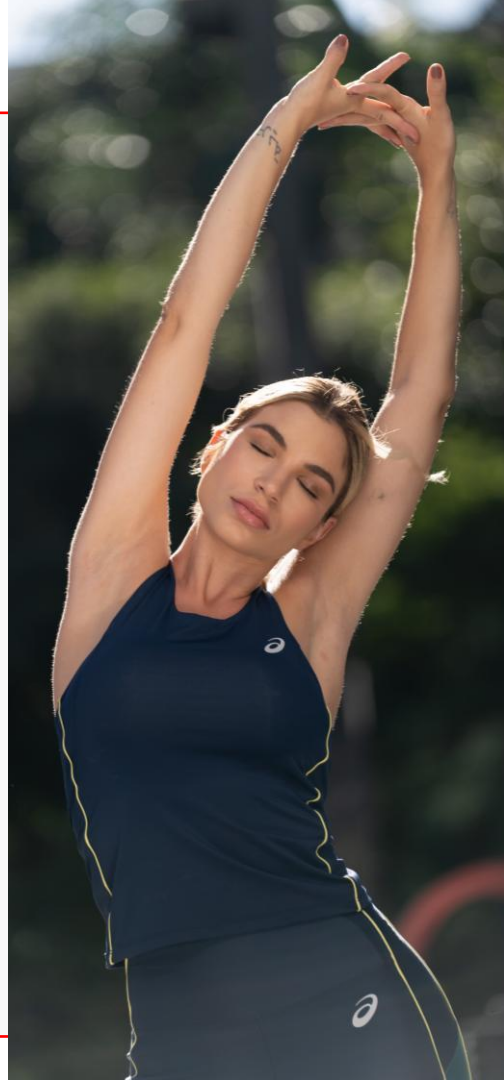
+63.4% IN RUNNING FOOTWEAR SALES

+40.0% IN 3P MARKETPLACE SALES

+0.3 P.P. IN THE WEBSITE'S CONVERSION RATE

GROSS MARGIN (VS. 3Q25)

49.0% RETRACTION OF 0.8 P.P.
IMPACTED BY THE INCREASE IN STORE MARKDOWNS AND HIGHER DIGITAL SHARE IN THE SALES MIX, WITH EFFECTS MITIGATED BY THE CHANGE IN THE SUPPLY DYNAMICS BETWEEN CENTAURO AND FISIA.





CENTAURO 3Q26

GRUPO SBF

DIGITAL

- **WEBSITE:** IMPLEMENTATION OF APPLE PAY, GUEST CHECKOUT, AND AN AI ASSISTANT, AS WELL AS IMPROVEMENTS IN NAVIGATION, PRODUCT SEARCH, AND SORTING;
- **MARKETPLACE:** EVOLUTION OF THE SELLER PORTAL AND PRIORITIZATION OF SERVICE LEVELS, WITH A LEANER BASE OF SELLERS;
- **CUSTOMER EXPERIENCE:** EXPANSION OF NEXT DAY DELIVERY IN SÃO PAULO AND RIO DE JANEIRO AND CUSTOMER SERVICE AUTOMATION, CONTRIBUTING TO AN IMPROVEMENT OF APPROXIMATELY 8 P.P. IN NPS VS. 3Q25;
- **CUSTOMER ACQUISITION:** 56.0% GROWTH IN CRM, WHILE SOCIAL COMMERCE DOUBLED IN SIZE VS. 3Q25.

RUNNING | RIO MARATHON

- **FIVE-YEAR PARTNERSHIP (2027 TO 2031)** WITH THE NAMING RIGHTS FOR THE 10K RACE OF THE RIO MARATHON;
- IN 2026, THE EVENT BROUGHT TOGETHER APPROXIMATELY 70,000 RUNNERS, AN 84% GROWTH VS. 2023;
- **+19.0% IN RUNNING FOOTWEAR SALES** IN 3Q26 VS. 3Q25, REINFORCING THE DEVELOPMENT OF THE CATEGORY AT CENTAURO.

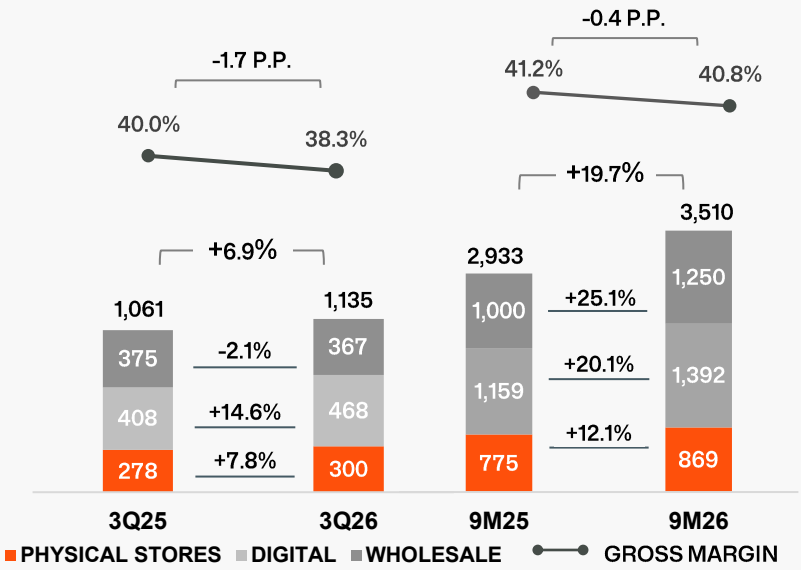
STORE NETWORK MODERNIZATION

- 12 REFITS PROJECTS COMPLETED IN 3Q26;
- 8 NEW REVITALIZATION PROJECTS STARTED IN THE QUARTER;
- 44 OF THE 101 TRADITIONAL STORES ALREADY REVITALIZED BY THE END OF 3Q26.

FISIA

R$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

NET REVENUE AND GROSS MARGIN



REVENUE GROWTH OF **+6.9%** IN THE QUARTER AND **+19.7%** IN THE FIRST 9 MONTHS OF THE YEAR

STORES (VS. 3Q25)

+7.8% IN NET REVENUE
WITH SSS OF -2.4%

CUSTOMER TRAFFIC -3.6% PARTIALLY OFFSET BY A **0.4 P.P. GAIN IN CONVERSION**

NVS: +7.6% IN THE FOOTWEAR CATEGORY

NDIS: +55.2% IN RUNNING AND +49.9% IN TRAINING

DIGITAL (VS. 3Q25)

+14.6% IN NET REVENUE

+62.0% IN THE RUNNING CATEGORY
HIGHLIGHTING CORE RUNNING AND ROAD RUNNING

WHOLESALE (VS. 3Q25)

-2.1% IN NET REVENUE
REFLECTING A HIGH BASE OF COMPARISON AND LOWER END-CONSUMER DEMAND

GROSS MARGIN (VS. 3Q25)

38.3% REDUCTION OF 1.7 P.P.
IMPACTED BY TEMPORARY MARKDOWNS AT NVS STORES, IN LIGHT OF A MORE PROMOTIONAL ENVIRONMENT, AND BY THE CHANGE IN THE SUPPLY DYNAMICS BETWEEN CENTAURO AND FISIA.





FISIA 3Q26

GRUPO SBF

DIGITAL

- **NEXT DAY:** AVAILABLE IN SÃO PAULO, REPRESENTING 25.0% OF DIGITAL SALES IN 3Q26. EXPANSION TO RIO DE JANEIRO, WITH AN NPS 4.2 P.P. HIGHER THAN THE TRADITIONAL MODEL;
- **APP:** 64.0% SHARE OF 1P DIGITAL SALES, +6.0 P.P. VS. 3Q25;
- **OMNICHANNEL:** ADVANCEMENT OF CLICK AND COLLECT AND REVERSE LOGISTICS INITIATIVES, CONTRIBUTING TO STORE UPSELL.

RUNNING

- **+44.1% IN SALES VS. 3Q25**, HIGHLIGHTING ROAD RUNNING AND CORE RUNNING, IN ADDITION TO THE 191.0% GROWTH OF THE VOMERO FRANCHISE;
- **NIKE SP CITY MARATHON:** FIRST EDITION SPONSORED BY NIKE, WITH MORE THAN 32,000 RUNNERS, 8,000 MORE THAN THE PREVIOUS EDITION. THE EXPO RECEIVED MORE THAN 37,000 VISITORS, WITH A POP-UP STORE THAT EXCEEDED THE REVENUE TARGET BY 42.0%, IN ADDITION TO MORE THAN 12 ACTIVATIONS BEFORE AND DURING THE RACE.

SOCCER

- **+28.4% IN SALES VS. 3Q25**, DRIVEN BY FATHER'S DAY AND THE LAUNCH OF THE THIRD JERSEYS FOR VASCO DA GAMA AND ATLÉTICO MINEIRO;
- **2027 WOMEN'S WORLD CUP:** SELL-IN EVENT WITH 70 MULTI-BRAND CLIENTS AND APPROXIMATELY 250 PARTICIPANTS, MARKING THE BEGINNING OF COMMERCIAL PREPARATION FOR THE COMPETITION, A RELEVANT MOMENT FOR NIKE IN 2027.

NIKE CONTRACT

- **EXTENSION OF THE DISTRIBUTION AGREEMENT UNTIL MAY 2034**, WITH THE AUTOMATIC RENEWAL MECHANISM REQUIRING A 7-YEAR NOTICE PERIOD, INCREASING THE OPERATION'S PREDICTABILITY.

EXPANSION

- **OPENING OF A NEW NDIS STORE** AT SHOPPING ANÁLIA FRANCO, IN SÃO PAULO;
- **53 BRAND STORES IN BRAZIL** BY THE END OF 3Q26.



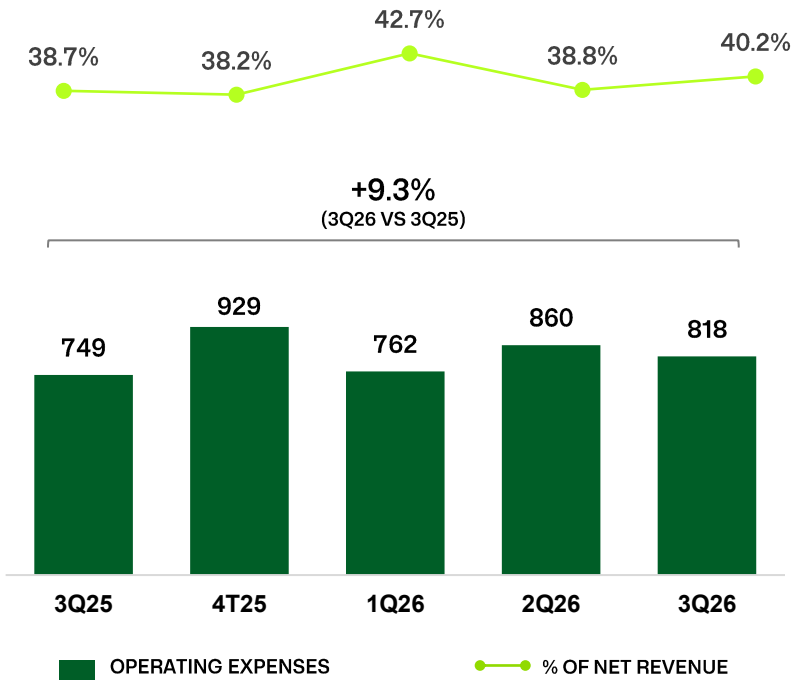
FINANCIAL RESULTS

JOSÉ SALAZAR
CFO

GRUPO SBF

OPERATING EXPENSES

R$ M | ADJUSTED | EX-IFRS



OPERATING EXPENSES

+9.3% VS. 3Q25, REPRESENTING 40.2% OF NET REVENUE

SELLING EXPENSES

SELLING EXPENSES REACHED 34.9% OF NET REVENUE, +2.5 P.P. VS. 3Q25.

THE 13.3% GROWTH VS. 3Q25 REFLECTED HIGHER MARKETING INVESTMENTS, ACCOMPANYING THE GROWTH OF DIGITAL CHANNELS AND HIGHER INVESTMENTS MADE DURING THE WORLDCUP, WHILE PERSONNEL EXPENSES GREW IN LINE WITH REVENUE.

GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

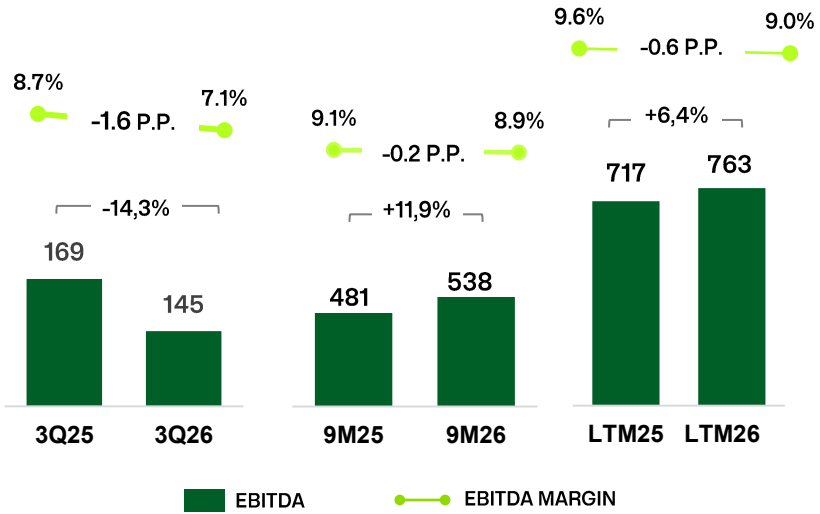
GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES TOTALED R$ 104.7 M IN THE QUARTER, A DECREASE OF 17.3% VS. 3Q25, REPRESENTING 5.1% OF NET REVENUE, A DECREASE OF 1.4 P.P. COMPARED TO 3Q25.

EBITDA AND NET PROFIT

R$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

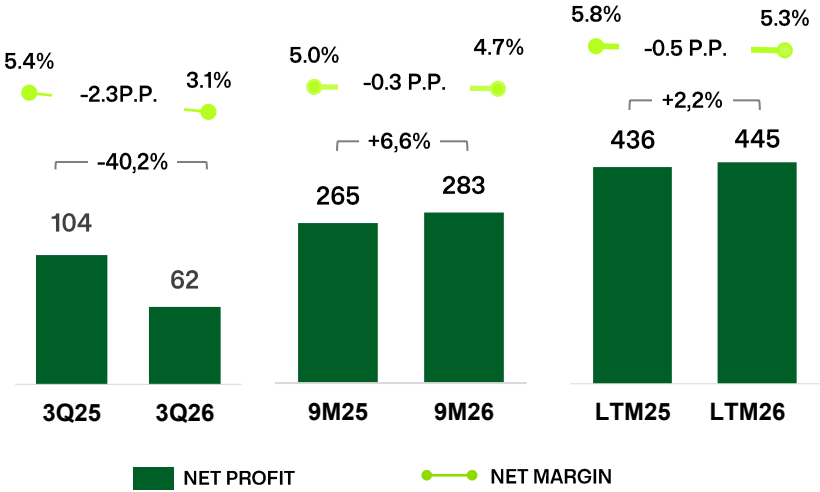
GRUPO SBF

EBITDA



DESPITE NET REVENUE GROWTH AND A STABLE GROSS MARGIN, THE QUARTER'S EBITDA WAS IMPACTED BY THE INCREASE IN OPERATING EXPENSES ABOVE REVENUE GROWTH. YEAR-TO-DATE, EBITDA GREW 11.9% VS. 9M25.

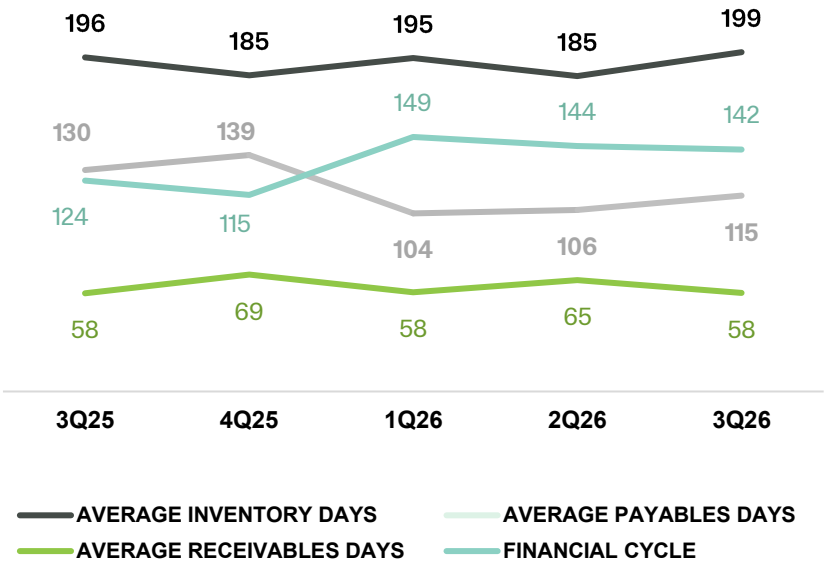
NET PROFIT



IN ADDITION TO OPERATING EXPENSE PRESSURES, NET INCOME WAS ALSO IMPACTED BY THE DETERIORATION OF THE NET FINANCIAL RESULT, IN A CONTEXT OF HIGHER AVERAGE DEBT AND BY THE COMPARATIVE BASE, WHICH BENEFITED FROM THE INTERCOMPANY IOE (INTEREST ON EQUITY) EFFECT IN 3Q25.

WORKING CAPITAL

FINANCIAL CYCLE (DAYS)



MAIN VARIATIONS

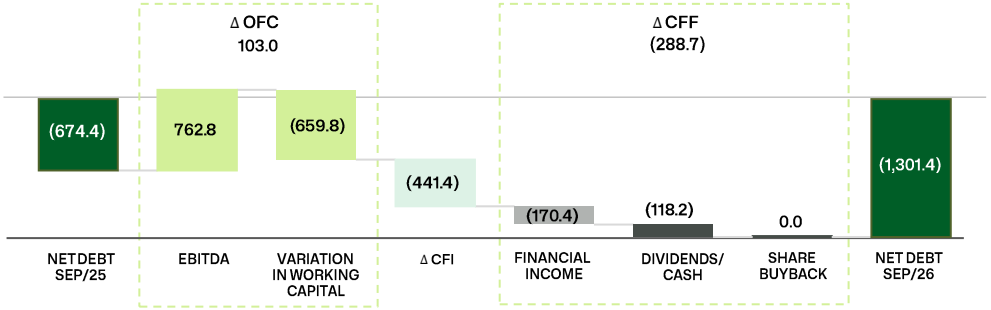
- FINANCIAL CYCLE (+18 DAYS)
- AVERAGE INVENTORY DAYS (+3 DAYS): INCREASE IN LINE WITH THE EXPANSION OF THE BUSINESS, WITH NET REVENUE GROWING 13.8% IN 9M26. SEASONALLY, THE FOURTH QUARTER TYPICALLY SEES A REDUCTION IN INVENTORY DAYS.
- AVERAGE RECEIVABLE DAYS STABLE VS. 3Q25): 7 DAYS REDUCTION COMPARED TO 2Q26, REFLECTING THE CASH COLLECTION OF SALES RELATED TO THE WORLD CUP.
- AVERAGE PAYABLE DAYS (-15 DAYS): REDUCTION RESULTING FROM HIGHER PURCHASE VOLUMES, WITHOUT A PROPORTIONAL INCREASE IN THE ACCOUNTS PAYABLE BALANCE.

NET DEBT AND LEVERAGE

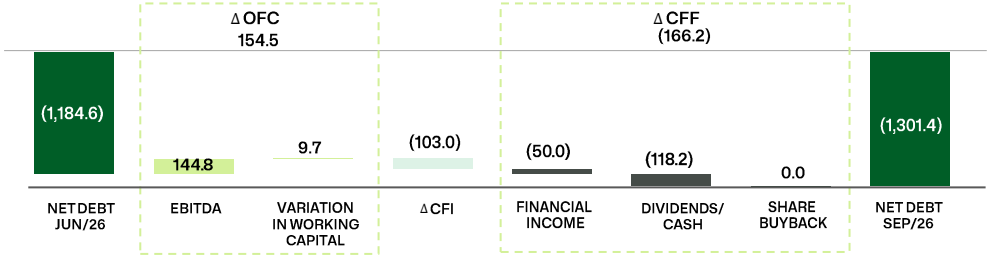
R$ M | ADJUSTED | EX-IFRS

GRUPO SBF

CASH FLOW MANAGEMENT (LTM 2026)



CASH FLOW MANAGEMENT (3Q26)



OVER THE LAST 12 MONTHS, NET DEBT INCREASED BY R$ 627.1 MILLION, THE MAIN IMPACTS WERE:

OFC:

› OPERATING CASH FLOW BENEFITED MAINLY BY THE COLLECTION OF WORLD CUP-RELATED SALES, FUNDING PART OF THE INVESTMENTS AND REDUCING THE NET DEBT IMPACT;

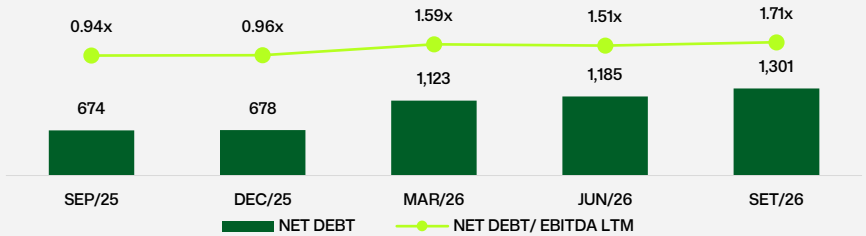
CFI:

› INCREASE REFLECTS THE PRIORITIZATION OF STRATEGIC INVESTMENTS IN THE REVITALIZATION OF CENTAURO STORES, IN THE EXPANSION OF FISIA'S NDIS MODEL, AND IN STORE AND LOGISTICS OPERATIONS;

CFF:

› IMPACT OF THE FINANCIAL RESULT AND DIVIDEND PAYMENTS MADE IN AUGUST/2026.

LEVERAGE



› DEBT MAINLY REFLECTS THE GREATER NEED FOR WORKING CAPITAL TO SUPPORT THEOPERATION'S GROWTH, CAPEX INVESTMENTS, AND DIVIDEND DISTRIBUTIONS IN THE PERIOD;

› LEVERAGE WENT FROM 1.51X IN JUNE/26 TO1.71X IN SEPTEMBER/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,



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,