



Track & Field

RESULTADOS 4T25 | 2025

Videoconferência
10 de março (terça-feira)
10h Brasília | 9h EUA-EST

Clique aqui para
acessar a
videoconferência

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em 2025, a Track&Field alcançou um novo patamar de maturidade e relevância, consolidando marcos que transformam a nossa trajetória.

Encerramos o ano com a convicção de que nosso modelo de ecossistema não apenas funciona, mas se consolida como nossa maior vantagem competitiva. Em um cenário desafiador para o varejo brasileiro, entregamos um crescimento expressivo, impulsionado pela combinação de um produto de excelência com uma execução disciplinada em múltiplas frentes, nos permitindo superar, pela primeira vez, a barreira de R\$ 1,0 bilhão em receita líquida.

Aprimoramos a experiência do cliente, com avanços significativos na modernização da nossa rede, melhorias no abastecimento das lojas e fortalecemos nossa estratégia digital centrada no cliente através da omnicanalidade. Mais do que uma marca de moda esportiva, reafirmamos nosso papel como curadores de um estilo de vida ativo e saudável: através da TFSports, do TFC e do tfmall, conectamos milhares de pessoas a uma jornada de bem-estar completa.

Fechamos o ano com um quarto trimestre excepcional, em que o *sell out* atingiu R\$ 588 milhões, um crescimento robusto de 26,3% em relação ao mesmo período de 2024. O avanço expressivo de 23,1% em *Same Store Sales* foi impulsionado pela força da marca durante datas importantes, como a Black Friday e o Natal, pela assertividade das nossas coleções, por uma rede muito bem abastecida e pelo sucesso do nosso plano de modernização.

Ao final de 2025, 60% da nossa rede já operava no formato que tem sido um motor fundamental de vendas ao oferecer uma jornada de compra imersiva e integrada. O aumento no fluxo de visitantes e a maior penetração de produtos de alto valor agregado validam a nossa capacidade de ditar tendências no mercado de *wellness*.

A nossa capacidade de escalar o faturamento mantendo um rigoroso controle estrutural permitiu que entregássemos alavancagem operacional. Em 2025, EBITDA ajustado cresceu 36,3%, com uma expansão de margem que reflete eficiência administrativa e a otimização da nossa rede. Este desempenho resultou num lucro líquido ajustado de R\$ 171,5 milhões no período, um crescimento de 36,5% em relação a 2024. Estes números comprovam que a nossa estratégia de crescimento é acompanhada por uma geração de valor consistente para os nossos acionistas e parceiros.

A plataforma TFSports superou todas as expectativas ao atingir 1,2 milhão de usuários, um crescimento de 40,9% YoY, consolidando-se como o coração pulsante do nosso ecossistema ao realizar mais de 4.200 eventos e experiências em 2025 (+16% vs 2024), com mais de 520 mil inscritos (+33,4% vs 2024). O apoio desta comunidade vibrante, apoiada por mais de 9 mil treinadores cadastrados, mostra a nossa capacidade única de atender de forma crescente os consumidores do mercado de *wellness* e a força do nosso cuidado com a marca.

No tfmall, ampliamos a curadoria estratégica para 30 marcas parceiras, oferecendo um portfólio que complementa a jornada de bem-estar do nosso público e expande as nossas avenidas de crescimento.

Em sinergia com o varejo, o TFC Food&Market também reportou um crescimento de 40,1% nas vendas e 25,9% no número de clientes atendidos vs 4T24, validando a aderência do conceito ao nosso público.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Ao longo do ano, mantivemos um ritmo consistente de expansão da nossa rede física inaugurando 40 novas unidades e modernizando 42 lojas existentes. No total, chegamos ao final do período com 435 lojas físicas, entre próprias e franquias. Este avanço, aliado a estratégias inovadoras de comunicação e marketing de influência, nos permitiu ampliar o alcance da marca a diferentes gerações, criando uma comunidade cada vez mais engajada e conectada ao nosso propósito.

A expansão internacional segue gradual e estratégica. Após inaugurarmos, em 2024, a primeira franquia (na Marina de Cascais), abrimos em setembro a nossa segunda unidade, estrategicamente localizada em um shopping em Oeiras (Lisboa). Já em janeiro deste ano, evoluímos para a abertura da terceira franquia, no Cascais Shopping. Cada unidade em Portugal apresenta um mix distinto de perfil de cliente, o que enriquece nossa base de dados e aprendizado.

Essas lojas nos permitem testar a aderência do nosso modelo a diferentes perfis de público e nacionalidades, adaptando o mix de produtos e o atendimento. Em Portugal, replicamos de forma cuidadosa a nossa estratégia de ecossistema, integrando o canal de franquias à realização de eventos, fundamentais para gerar *awareness* da marca e engajar a base local.

Encerramos este ciclo com a convicção de que os resultados sólidos de 2025 são apenas a fundação para os desafios que virão. Continuamos focados em expandir o nosso ecossistema, sempre com o compromisso de proporcionar experiências que conectem os nossos clientes a um estilo de vida ativo e saudável.

Agradecemos imensamente a todos os nossos colaboradores, franqueados e acionistas por toda a confiança e apoio nesta jornada!

Estamos entusiasmados com o futuro e confiantes de que, juntos, seguiremos construindo um caminho próspero e sustentável para a Companhia e todos aqueles que fazem parte deste ecossistema.

A ADMINISTRAÇÃO

Tabela | Resumo dos Indicadores Financeiros

São Paulo, 09 de março de 2026 – A Track & Field CO S.A. (B3: TFCO4) anuncia seus resultados do quarto trimestre e do ano de 2025 (4T25 e 2025).

R\$ mil, exceto quando indicado	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Indicadores Operacionais						
Sell Out Total¹	588.056	465.609	26,3%	1.819.352	1.414.573	28,6%
Same Store Sales	23,1%	12,3%	10,8 p.p.	23,1%	12,8%	10,3 p.p.
Total Captado por E-commerce	49.888	35.592	40,2%	181.719	128.612	41,3%
Número de Lojas	435	398	9,3%	435	398	9,3%
Próprias	56	53	5,7%	56	53	5,7%
Franquias	379	345	9,9%	379	345	9,9%
Ticket Médio (R\$)	460,13	428,56	7,4%	433,39	399,49	8,5%
Resultados Financeiros						
Receita Líquida	323.106	273.291	18,2%	1.046.512	831.759	25,8%
Lucro Bruto	191.133	154.590	23,6%	601.294	470.643	27,8%
Margem Bruta	59,2%	56,6%	2,6 p.p.	57,5%	56,6%	0,9 p.p.
EBITDA	75.655	65.964	14,7%	249.412	196.225	27,1%
Margem EBITDA	23,4%	24,1%	-0,7 p.p.	23,8%	23,6%	0,2 p.p.
EBITDA Ajustado²	78.262	58.283	34,3%	240.893	176.740	36,3%
Margem EBITDA Ajustada	24,2%	21,3%	2,9 p.p.	23,0%	21,2%	1,8 p.p.
Lucro Líquido	43.636	40.598	7,5%	142.318	117.753	20,9%
Margem Líquida	13,5%	14,9%	-1,4 p.p.	13,6%	14,2%	-0,6 p.p.
Lucro Líquido Ajustado³	56.550	40.260	40,5%	171.498	125.655	36,5%
Margem Líquida Ajustada	17,5%	14,7%	2,8 p.p.	16,4%	15,1%	1,3 p.p.
Caixa Líquido⁴	35.255	23.410	50,6%	35.255	23.410	50,6%
Equivalentes Líq. Caixa⁵	171.110	138.126	23,9%	171.110	138.126	23,9%

Nota: Valores ajustados referem-se a medições não contábeis para fins de comparabilidade e melhor análise do mercado.

¹ Sell out Total: Representa as vendas ao consumidor do Grupo Track&Field, independente do canal de vendas (físico/on-line ou ainda se loja própria/franquia).

² EBITDA Ajustado: exclusão dos efeitos do IFRS 16 (efeito da exclusão de despesa de depreciação do direito de uso e despesa de arrendamento referente aos aluguéis) e despesas não recorrentes.

³ Lucro Líquido Ajustado: exclusão da aplicação do IFRS 16 e despesas não recorrentes.

⁴ Caixa Líquido: Caixa e equivalentes de caixa – Empréstimos financeiros.

⁵ Equivalentes Líquidos de Caixa: Caixa líquido + Recebíveis de cartões.

→

Sell Out

Sell Out Captado por Canal (R\$ mil)	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Franquias	353.663	273.568	29,3%	1.093.588	836.356	30,8%
Lojas Próprias	184.505	156.449	17,9%	544.045	449.605	21,0%
E-commerce	49.888	35.592	40,2%	181.719	128.612	41,3%
Sell out total	588.056	465.609	26,3%	1.819.352	1.414.573	28,6%

Sell out Faturado por canal (R\$ mil)	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Franquias	374.593	288.829	29,7%	1.167.110	888.088	31,4%
Lojas Próprias	197.510	165.067	19,7%	597.113	486.832	22,7%
E-commerce¹	15.953	11.713	36,2%	55.129	39.653	39,0%
Sell out total	588.056	465.609	26,3%	1.819.352	1.414.573	28,6%

¹ Sell out faturado pelo e-commerce reflete as vendas captadas pelo site e faturadas pelo nosso Centro de Distribuição.

O quarto trimestre de 2025 consolidou a trajetória de expansão acelerada da Track&Field. O *sell out* total atingiu R\$ 588,1 milhões, um crescimento robusto de 26,3% em relação ao 4T24. Este desempenho foi acompanhado por um SSS (*Same Store Sales*) de 23,1%, evidenciando a maturidade operacional e a forte demanda orgânica da nossa rede, mesmo diante de uma base comparativa mais normalizada.

A Companhia manteve seu desempenho em patamares elevados, com o mês de outubro se posicionando como o segundo melhor mês do ano em crescimento de vendas YoY e líder em SSS. Esse ritmo foi sustentado pela captura eficiente de demanda durante a Black Friday, em novembro, e pelo posicionamento assertivo da marca como destino preferencial para presentes de fim de ano, em dezembro.

A excelência na execução operacional foi um pilar fundamental para esses resultados, especialmente no aprimoramento do fluxo de abastecimento. A estratégia de antecipação do *sell in* no 3T25, implementada para fazer frente ao volume de vendas do 4T25 sem gargalos logísticos, permitiu uma transição de coleções mais fluida. Isso assegurou estoques robustos e otimizados, maximizando o potencial de conversão em todos os canais.

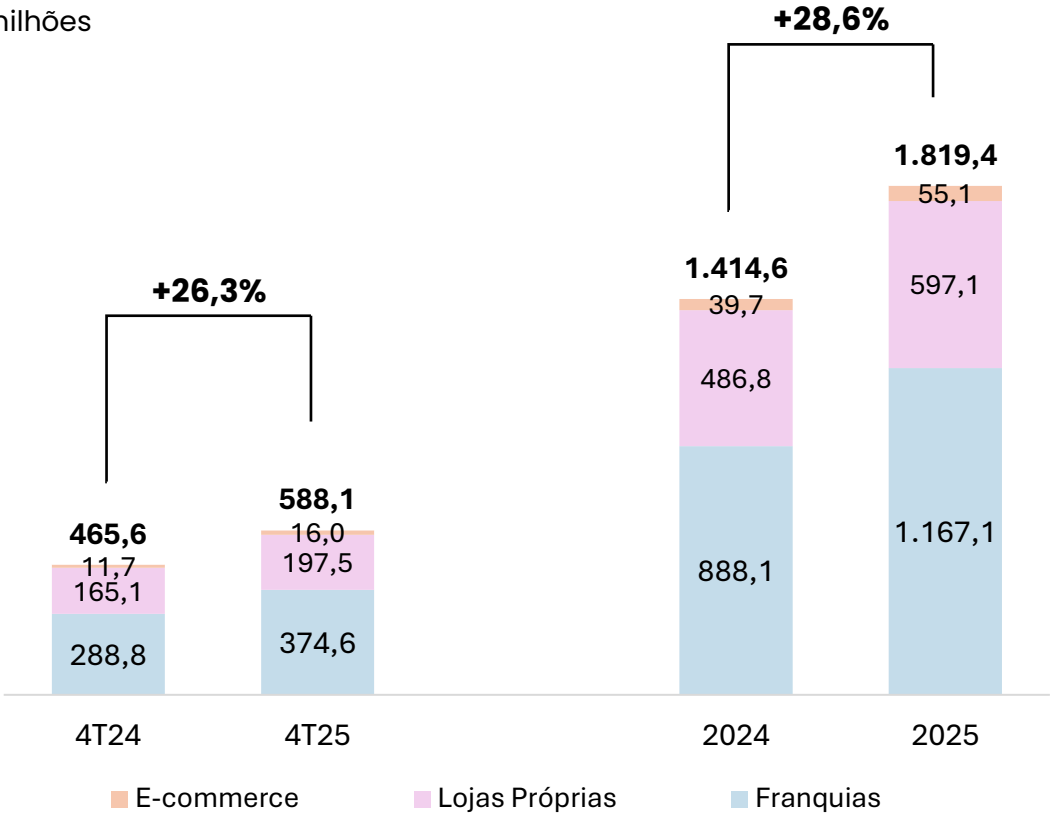
Esse crescimento reflete a eficácia dos investimentos realizados pela Companhia e por seus franqueados na rede física, com destaque para a estratégia de revitalização de lojas. As unidades próprias reformadas apresentaram um crescimento de 36,4% YoY, enquanto as franquias revitalizadas avançaram 30,6%. Paralelamente, o ritmo de expansão manteve-se consistente, com a inauguração de 40 unidades ao longo do ano, ampliando a capilaridade e a força da marca no território nacional.

A dinâmica de consumo no período foi impulsionada pelo aumento do fluxo de visitantes, potencializado pela realização de eventos e por uma estratégia de marketing de influência cada vez mais integrada ao ecossistema da marca. Esse movimento traduziu-se em incrementos de 17,8% no número de tickets e de 17,5% no volume de peças vendidas.

No ambiente digital, a sinergia omnichannel continua a ser um diferencial competitivo essencial. O *e-commerce* captado avançou 40,2% no trimestre, atingindo uma penetração de 8,5% do *sell out* total (sendo 10% no ano). Ferramentas como a Vitrine Infinita, presente em 387 lojas, e a relevância do *social selling* — que representou 28,8% das vendas totais — reforçam a digitalização da rede e a capacidade de atendimento fluida e diversificada.

Sell Out Faturado

R\$ milhões



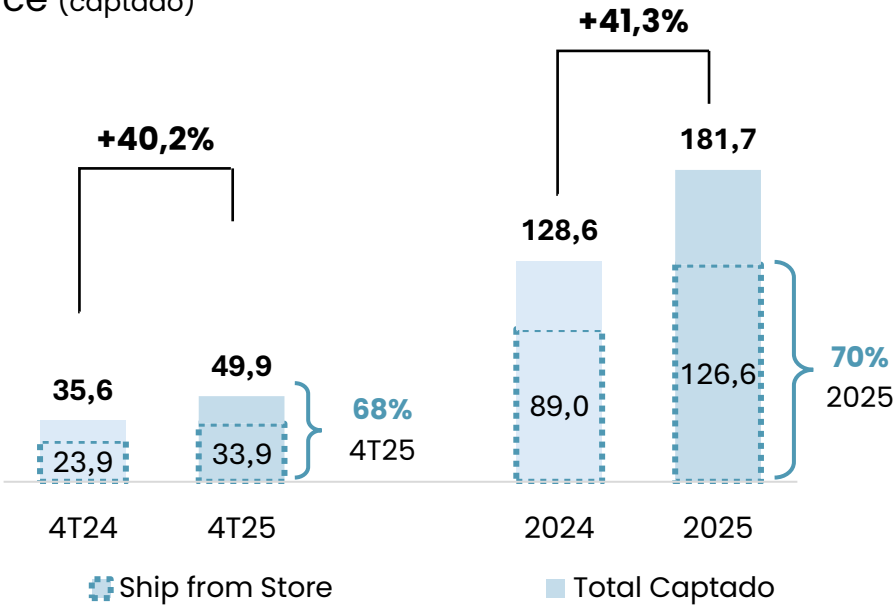
A Companhia aprofundou a integração entre os ambientes físico e digital ao transformar suas unidades em ativos logísticos estratégicos. A consolidação de soluções como o *ship from store*, que posiciona as lojas como *hubs* de distribuição regional, e o *pick up in store*, focado na conveniência da retirada imediata, foi crucial para expandir a capilaridade da operação. Esse modelo impacta diretamente a satisfação do cliente por meio da redução dos prazos de entrega e de uma experiência de compra aprimorada.

No quarto trimestre, a relevância dessa estratégia foi ratificada pelo fato de 68% do volume vendido via *e-commerce* ter sido atendido pela modalidade *ship from store*, reforçando o papel central da rede física no atendimento à demanda digital.

Ao final do período, a maturidade da estratégia omnicanal ficou evidente na diversificação do faturamento: 38 lojas já atuavam como *sellers* nacionais, com capacidade de entrega em todo o território brasileiro e respondendo por 41,2% do *sell out* digital do trimestre. Adicionalmente, outras 374 unidades operaram como *sellers* locais, atendendo áreas geográficas específicas e contribuindo com 26,8% do volume digital. O percentual remanescente de 32,0% foi faturado diretamente pelo centro de distribuição da Companhia, uma composição que demonstra a complementaridade dos canais e a eficiência da malha logística na gestão de estoques e na maximização do alcance da marca.

E-commerce (captado)

R\$ milhões





Receita Líquida

Receita Líquida (R\$ mil)	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Vendas de mercadorias	90.634	82.419	10,0%	306.561	238.097	28,8%
Royalties	58.432	45.564	28,2%	183.537	139.853	31,2%
Varejo (Rede Própria)	161.633	133.960	20,7%	501.228	400.189	25,2%
Eventos/tfmall	9.573	9.652	-0,8%	46.304	47.491	-2,5%
Outros	2.834	1.695	67,2%	8.882	6.129	44,9%
Receita Líquida Total	323.106	273.291	18,2%	1.046.512	831.759	25,8%

Ao ultrapassar R\$ 1,0 bilhão em receita líquida em 2025, a Companhia alcança um marco histórico que reflete a solidez do nosso modelo de negócios, o sucesso das iniciativas estratégicas implementadas, a expansão consistente dos canais e nossa disciplina na execução.

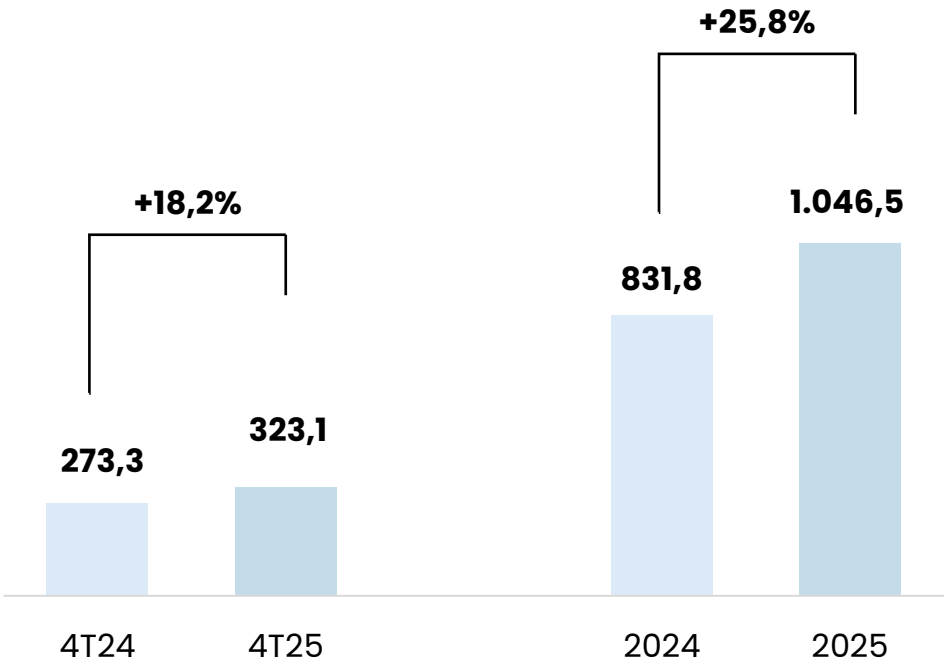
No 4T25, registramos R\$ 323,1 milhões, representando um aumento de 18,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O canal de varejo (rede própria) cresceu 20,7% no trimestre, atingindo R\$ 161,6 milhões e aumentando sua representatividade na receita total em 1,0 p.p. Esse resultado é atribuído ao forte desempenho das lojas próprias, refletindo as vendas de final de ano, a boa receptividade da coleção de verão e a expansão da base de lojas. Destaca-se, ainda, o expressivo crescimento de 36,4% nas unidades próprias reformadas, evidenciando o retorno consistente dos investimentos em modernização e aprimoramento da experiência do cliente.

A receita proveniente de *royalties* somou R\$ 58,4 milhões, com crescimento de 28,2% em relação ao 4T24, elevando sua representatividade em 1,4 p.p. da receita líquida total. Esse avanço reflete o sólido desempenho das vendas nas franquias, beneficiadas tanto pela antecipação do abastecimento, com a alta expectativa para duas datas de alto volume de vendas (Black Friday e Natal), quanto pela expansão orgânica da rede. Vale destacar que as franquias reformadas também apresentaram desempenho superior, com crescimento de 30,6% YoY.

Receita Líquida

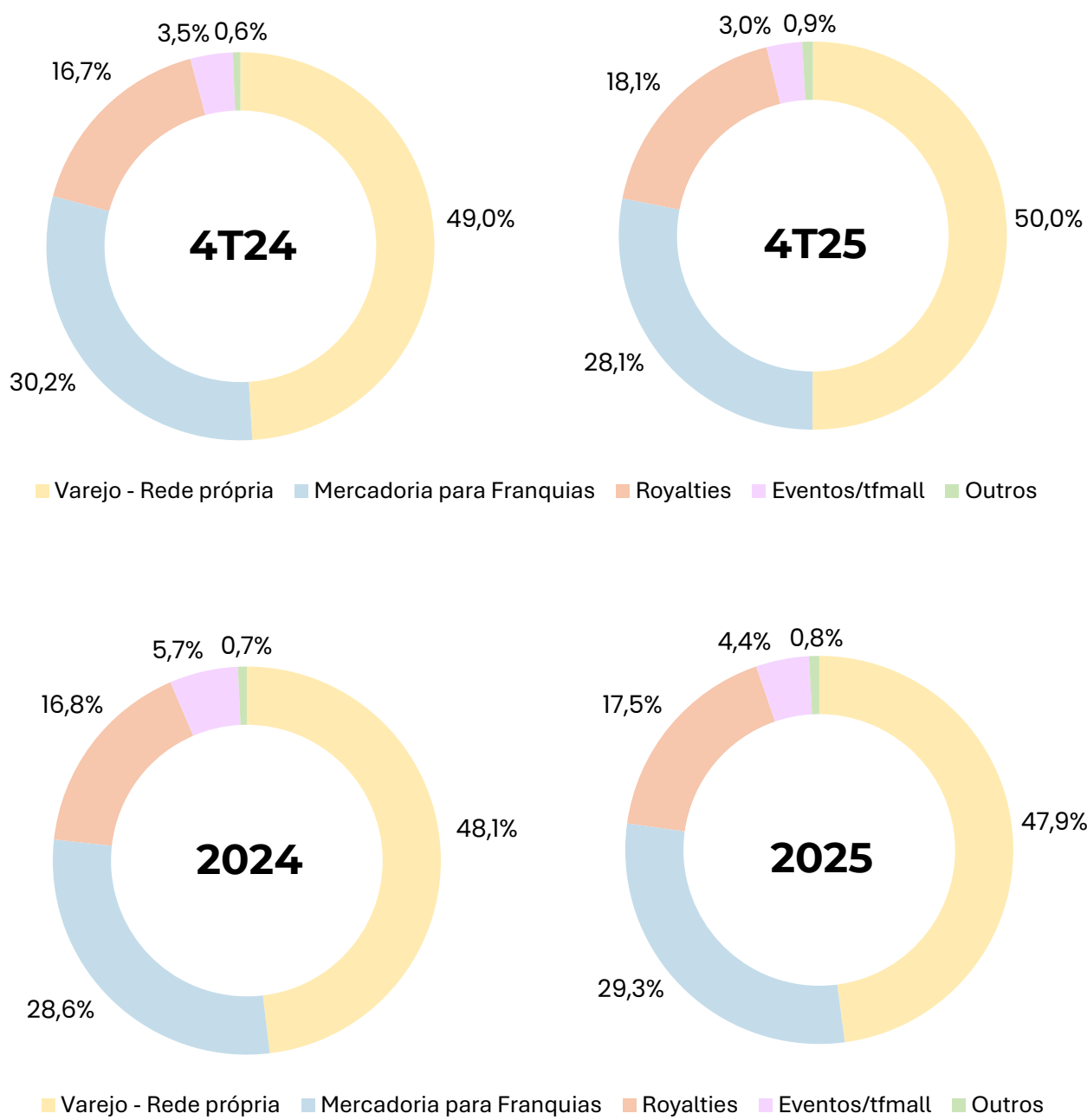
R\$ milhões



O canal de vendas para franquias registrou crescimento de 10,0% na comparação anual, atingindo R\$ 90,6 milhões. Apesar da evolução nominal, sua participação na receita total recuou 2,1 p.p., decorrente apenas do efeito de antecipação do abastecimento dos franqueados observado no 3T25, e não refletindo desaceleração da demanda, que permaneceu sólida no último trimestre.

Por fim, a receita líquida da TFSports – que engloba eventos e o tfmall – totalizou R\$ 9,6 milhões, levemente abaixo em relação ao mesmo período do ano anterior (-0,8%). O principal fator que impactou essa linha de receita foi o encerramento do benefício fiscal do PERSE (Programa Emergencial de Retomada do Setor de Eventos), que resultou na retomada da apuração de PIS e COFINS pela TFSports. Neutralizando esse efeito, o crescimento da receita de TFSports no período seria de 14,6% YoY.

Composição da Receita Líquida (%)



→ Lucro Bruto

Lucro Bruto (R\$ mil)	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Lucro Bruto	191.133	154.590	23,6%	601.294	470.643	27,8%
Margem Bruta	59,2%	56,6%	2,6 p.p.	57,5%	56,6%	0,9 p.p.

O lucro bruto do trimestre atingiu R\$191,1 milhões, com crescimento de 23,6% em relação ao 4T24.

A margem bruta alcançou 59,2%, expansão de 2,6 p.p. YoY, refletindo o efeito positivo do mix de canais, com maior representatividade de lojas próprias (+1,0 p.p.) e *royalties* (+1,4 p.p.) na receita total, em detrimento da menor participação da venda de mercadoria para franquias (-2,1 p.p.) – decorrente da antecipação estratégica de abastecimento ocorrida no trimestre anterior.

No ano, registramos um crescimento no lucro bruto de 27,8% YoY, atingindo R\$ 601,3 milhões e margem de 57,5% (+0,9 p.p. YoY).





Despesas Operacionais Ajustadas

Despesas Operacionais Ajustadas (R\$ mil)	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Com Vendas	62.068	53.232	16,6%	196.741	160.009	23,0%
% Com Vendas s/ RL Geral	19,2%	19,5%	-0,3 p.p.	18,8%	19,2%	-0,4 p.p.
Gerais e Administrativas	50.613	43.810	15,5%	163.302	136.493	19,6%
% Gerais e Administrativas s/ RL Geral	15,7%	16,0%	-0,3 p.p.	15,6%	16,4%	-0,8 p.p.
Despesas Operacionais	112.680	97.042	16,1%	360.042	296.502	21,4%
%Total Despesas Operacionais s/ RL Geral	34,9%	35,5%	-0,6 p.p.	34,4%	35,6%	-1,2 p.p.
Outras receitas (despesas) operacionais	190	-735	-125,9%	357	-2.599	-113,7%
Total Despesas (receitas) Operacionais – sem depreciação	112.871	96.307	17,2%	360.399	293.903	22,6%
%Total Despesas (receitas) Operacionais s/ RL Geral	34,9%	35,2%	-0,3 p.p.	34,4%	35,3%	-0,9 p.p.
Depreciação	4.945	4.162	18,8%	17.252	14.401	19,8%
Total Despesas (receitas) operacionais – com depreciação	117.815	100.469	17,3%	377.651	308.304	22,5%
%Total Despesas Operacionais s/ RL Geral	36,5%	36,8%	-0,3 p.p.	36,1%	37,1%	-1,0 p.p.

Nota: A tabela com a conciliação das despesas ajustadas se encontra na página 25.

A performance do ano de 2025 ratificou a capacidade da Companhia em converter o robusto crescimento do faturamento em ganhos tangíveis de alavancagem operacional. Ao longo do exercício, a manutenção de uma estrutura corporativa enxuta e já dimensionada para o atual patamar de operações permitiu que a expansão da receita ocorresse sem o crescimento proporcional das despesas. Esse equilíbrio, somado à consolidação dos investimentos em TFSports, que agora operam em bases comparativas estáveis, consolidou um ciclo de eficiência administrativa e comercial.

Nesse contexto, as despesas operacionais ajustadas representaram 34,9% da receita líquida no 4T25, um recuo de 0,3 p.p. frente ao mesmo período de 2024.

Ao detalharmos essa otimização, observa-se que as despesas com vendas foram beneficiadas por uma dinâmica de canais mais eficiente, onde a representatividade das franquias no faturamento total contribuiu para a redução da intensidade de custos operacionais diretos.

Da mesma forma, as despesas administrativas demonstraram um controle rigoroso, com queda de 0,3 p.p. como proporção da receita, o que atesta a disciplina na gestão de gastos fixos.

A robustez da eficiência operacional no período torna-se ainda mais evidente quando normalizamos eventos pontuais de estruturação e investimentos necessários para suportar o forte crescimento da demanda. Ao isolarmos os impactos não comparáveis decorrentes, por exemplo, da implementação do segundo turno logístico e das oscilações sazonais no faturamento de *sell in*, a alavancagem das despesas administrativas demonstraria um recuo ainda mais acentuado, ratificando a disciplina da Companhia no controle de custos fixos.

→

EBITDA

EBITDA (R\$ mil e %)	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Lucro Líquido	43.636	40.598	7,5%	142.318	117.753	20,9%
(+) Imposto de Renda e CS	12.436	12.668	-1,8%	37.460	29.687	26,2%
(+) Resultado Financeiro Líquido	9.511	3.967	139,8%	32.676	16.767	94,9%
(+) Depreciação e amortização	10.072	8.732	15,3%	36.959	32.019	15,4%
EBITDA	75.655	65.964	14,7%	249.412	196.225	27,1%
Margem EBITDA	23,4%	24,1%	-0,7 p.p.	23,8%	23,6%	0,2 p.p.
(+) Ajuste IFRS-16	-9.900	-8.007	23,6%	-31.270	-26.913	16,2%
(+) Ajuste Não Recorrente	12.507	325	3748,7%	22.751	7.428	206,3%
EBITDA Ajustado	78.262	58.283	34,3%	240.893	176.740	36,3%
Margem EBITDA Ajustada	24,2%	21,3%	2,9 p.p.	23,0%	21,2%	1,8 p.p.

Nota: A tabela com a abertura dos Não Recorrentes se encontra na página 26.

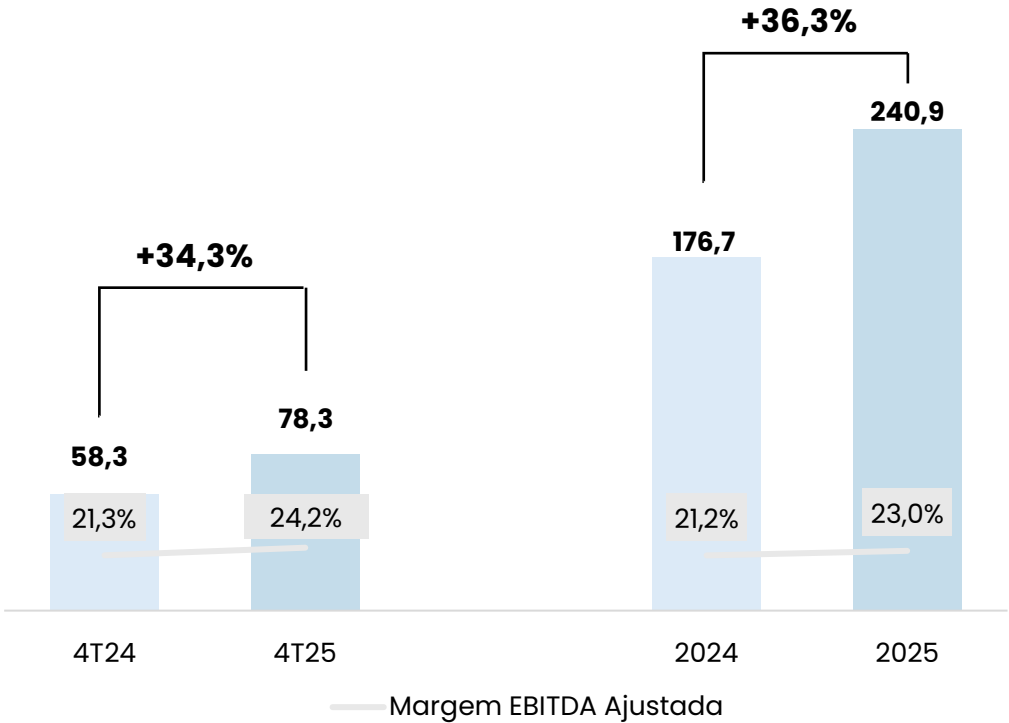
Excluindo os efeitos do IFRS-16 e despesas não recorrentes, o EBITDA ajustado consolidado alcançou R\$78,3 milhões no 4T25, um crescimento de 34,3% vs o mesmo período do ano anterior.

A margem EBITDA ajustada atingiu 24,2%, ganho de 2,9 p.p. YoY, refletindo a expansão de 2,6 p.p. na margem bruta — efeito mix de canais — e a alavancagem operacional apresentada no trimestre (-0,3 p.p.).

Em 2025, o EBITDA ajustado atingiu R\$ 240,9 milhões, crescendo 36,3% vs 2024, resultando em uma margem de 23,0% (expansão de 1,8 p.p.), diante do ganho de margem bruta (+0,9 p.p.) e alavancagem operacional (-0,9 p.p.) registrados no período.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões



→

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ mil)	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Receitas Financeiras	-50	2.517	-102,0%	2.745	9.201	-70,2%
Despesas Financeiras	-9.462	-6.483	46,0%	-35.421	-25.967	36,4%
Juros IFRS 16	-5.239	-3.481	50,5%	-17.980	-12.257	46,7%
Outras Despesas Financeiras	-4.223	-3.002	40,7%	-17.441	-13.710	27,2%
Resultado Financeiro	-9.512	-3.966	139,8%	-32.676	-16.766	94,9%
Efeito Líquido dos Ajustes	5.248	2.530	107,4%	18.064	12.228	47,7%
Resultado Financeiro Ajustado*	-4.264	-1.436	196,9%	-14.612	-4.538	222,0%

*Os efeitos dos ajustes se tratam de juros sobre as operações de arrendamento mercantil e não recorrentes.

O resultado financeiro foi negativo em R\$ 9,5 milhões no 4T25 e em R\$ 32,7 milhões no ano, pressionado pelo aumento das despesas financeiras com contratos de arrendamento mercantil e pela redução das receitas financeiras no período. A queda nas receitas está relacionada ao menor caixa médio frente ao ano anterior, refletindo iniciativas estratégicas como as inaugurações e reformas de lojas, além do desenvolvimento do aplicativo da TFSports.

Excluindo os efeitos contábeis do IFRS-16 e outros itens não recorrentes, o resultado financeiro ajustado encerrou o trimestre em R\$ 4,3 milhões negativo, e R\$ 14,6 milhões negativo no ano.

Ressaltamos, por fim, a sólida saúde financeira da Companhia que, mais uma vez, encerrou o período sem endividamento financeiro.



Lucro Líquido

Lucro Líquido (R\$ mil e %)	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Lucro Líquido	43.636	40.598	7,5%	142.318	117.753	20,9%
Margem Líquida	13,5%	14,9%	-1,4 p.p.	13,6%	14,2%	-0,6 p.p.
(+) Ajuste IFRS-16	572	418	36,8%	6.553	2.984	119,6%
(+) Ajuste Não Recorrente	12.342	-755	-1735,7%	22.627	4.920	359,9%
Lucro Líquido Ajustado	56.550	40.260	40,5%	171.498	125.655	36,5%
Margem Líquida Ajustada	17,5%	14,7%	2,8 p.p.	16,4%	15,1%	1,3 p.p.

Nota: A tabela com a abertura dos Não Recorrentes se encontra na página 26.

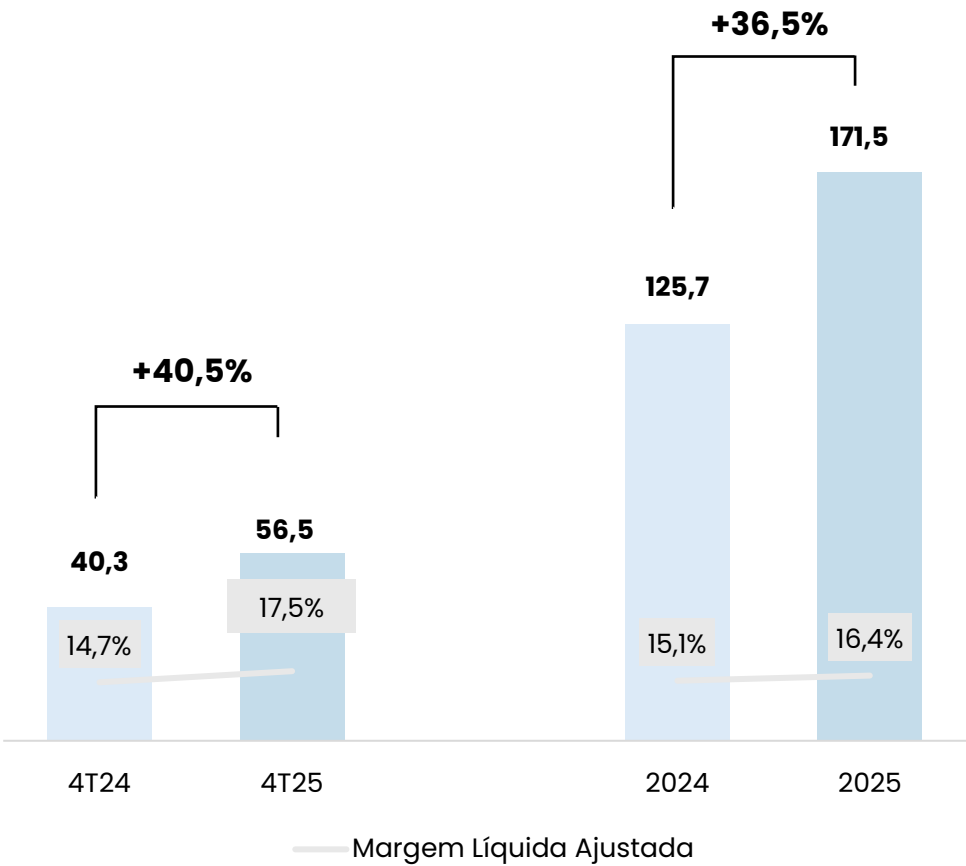
O lucro líquido ajustado consolidado, desconsiderando os efeitos do IFRS-16 e despesas não recorrentes, totalizou R\$ 56,5 milhões no 4T25, um crescimento de 40,5% em relação aos R\$ 40,3 milhões registrados no mesmo período de 2024.

A Companhia registrou uma expansão de 2,8 p.p. na margem líquida ajustada, atingindo 17,5% no trimestre.

No ano de 2025, o lucro líquido ajustado atingiu R\$ 171,5 milhões, +36,5% vs 2024, com uma expansão de margem de 1,3 p.p., resultando em 16,4%.

Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões





TFSports	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Usuários no Aplicativo (mil)	1.224,2	868,9	40,9%	1.224,2	868,9	40,9%
Eventos realizados (proprietários e trainers)	1.239	998	24,1%	4.206	3.625	16,0%
Inscritos em Eventos (mil)	146,4	103,5	41,4%	522,5	391,7	33,4%
Número de Treinadores (mil)	9,1	8,0	13,8%	9,1	8,0	13,8%

A plataforma TFSports encerrou o exercício de 2025 consolidando-se como o principal pilar de engajamento do nosso ecossistema, ultrapassando a marca de 1,2 milhão de usuários, uma expansão de 40,9% em relação ao ano anterior.

Esse crescimento reflete a alta aderência do público à nossa proposta de valor e à densidade de nossa agenda de experiências. Somente no quarto trimestre, realizamos 1.239 eventos (+24,1% YoY), que mobilizaram 146,4 mil inscritos (+41,4% YoY). A plataforma é reforçada por uma base crescente de 9,1 mil treinadores cadastrados, que atuam como agentes de ativação de aulas e treinos, conectando a marca diretamente à rotina de bem-estar dos nossos clientes.

No aspecto financeiro, os impactos da TFSports no EBITDA consolidado da Companhia representaram 4,1% da receita líquida no 4T25 e 3,3% no acumulado do ano. É importante destacar que essa performance demonstra a resiliência da unidade de negócio, que manteve-se em linha com as projeções mesmo diante da retomada da apuração de PIS e COFINS após o encerramento do benefício fiscal do PERSE em abril.

Complementando o ecossistema, o tfmall encerrou o ano com uma curadoria estratégica de 30 marcas ativas — sendo 9 adicionadas nos últimos 12 meses. A seleção rigorosa dessas marcas assegura uma oferta de produtos sinérgica ao perfil de consumo dos nossos clientes, fortalecendo o posicionamento do marketplace no segmento de *wellness*.

→

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R\$ mil)	4T25	4T24	2025	2024
Caixa Líquido Gerado (aplicado) nas Atividades Operacionais	41,0	6,8	141,5	100,4
Caixa Líquido aplicado nas Atividades de Investimento	-15,0	-11,5	-46,4	-45,2
Caixa Líquido Gerado (aplicado) nas Atividades de Financiamento	-11,4	-19,3	-83,2	-86,2
Aumento / Redução de Caixa e Equivalentes de Caixa	14,6	- 23,9	11,8	- 31,1
Saldo Inicial de Caixa	20,7	47,4	23,4	54,5
Saldo Final de Caixa	35,3	23,4	35,3	23,4

O Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais atingiu R\$ 41 milhões no 4T25, um incremento de R\$ 34,1 milhões frente ao 4T24 e crescimento de +41,0% no ano completo, evidenciando a alta eficiência da Companhia em converter resultados em liquidez.

Esse desempenho reflete, principalmente, o cenário de crescimento de vendas com o aumento de rentabilidade no período, além de contarmos com uma melhor dinâmica do capital de giro evidenciado, especialmente, no prazo médio dos estoques visto no ano de 2025.

O caixa destinado a atividades de investimento totalizou uma aplicação de R\$ 15 milhões (+30,5% vs. 4T24). O aumento reflete o cronograma estratégico de expansão da marca, com o deslocamento de reformas e inaugurações de lojas relevantes para o último trimestre de 2025. No acumulado do ano os investimentos atingiram R\$ 46,4 milhões.

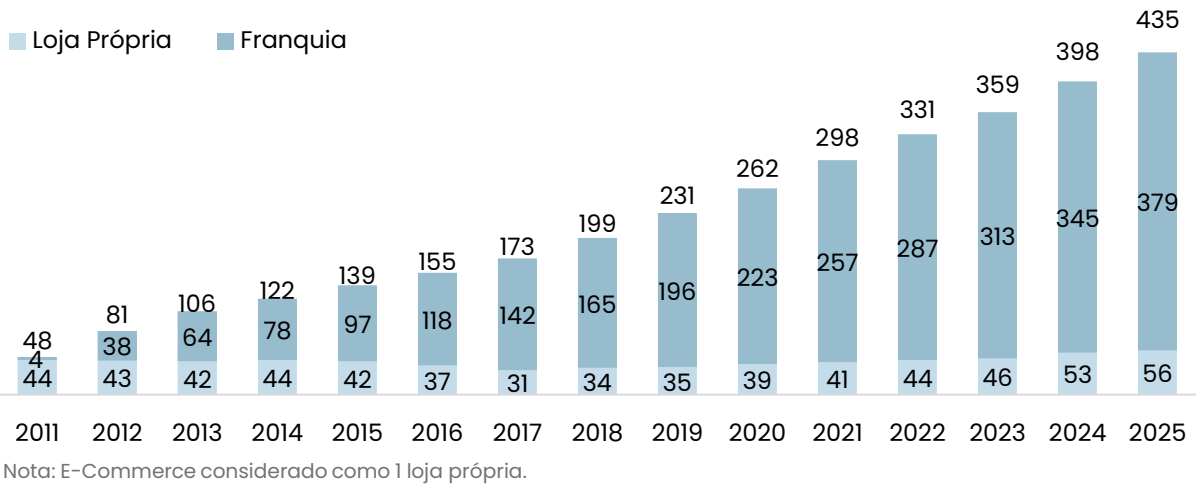
Em relação ao fluxo de financiamento, o consumo de caixa reduziu 40,9% no trimestre (com variação de -3,5% no ano). Essa melhora deve-se, sobretudo, à ausência de recompra de ações no quarto trimestre, operação que no ano anterior havia consumido R\$ 10,1 milhões no 4T24. Já no ano completo o impacto foi sensivelmente menor em R\$ 12,8 milhões (consumo de R\$ 29,2 milhões em 2024).

O saldo líquido de caixa encerrou o período em R\$ 35,3 milhões. Já os equivalentes de caixa — que incluem recebíveis de cartões de crédito — totalizaram R\$ 171,1 milhões.

Encerramos o período com endividamento zero, mantendo o ritmo de investimentos no varejo e na consolidação da TFSports. Tais avanços reiteram nosso compromisso com o crescimento sustentável e a geração consistente de caixa.

EXPANSÃO

NÚMERO DE LOJAS



A expansão e a modernização da rede física mantiveram um ritmo acelerado no encerramento do exercício. Durante o quarto trimestre, inauguramos 19 novas unidades, elevando o total de aberturas no ano para 40 lojas, predominantemente sob o modelo de franquias (somente 2 próprias). Com isso, encerramos 2025 com uma rede de 435 operações ativas, distribuídas entre 379 franquias e 56 lojas próprias (incluindo 14 outlets).

Mais do que o aumento da capilaridade, priorizamos a qualidade da experiência no ponto de venda: todas as novas unidades já incorporam o conceito “Loja Experience”, que redefine a jornada do cliente por meio de uma comunicação visual modernizada e um visual merchandising focado na otimização da exposição de produtos.

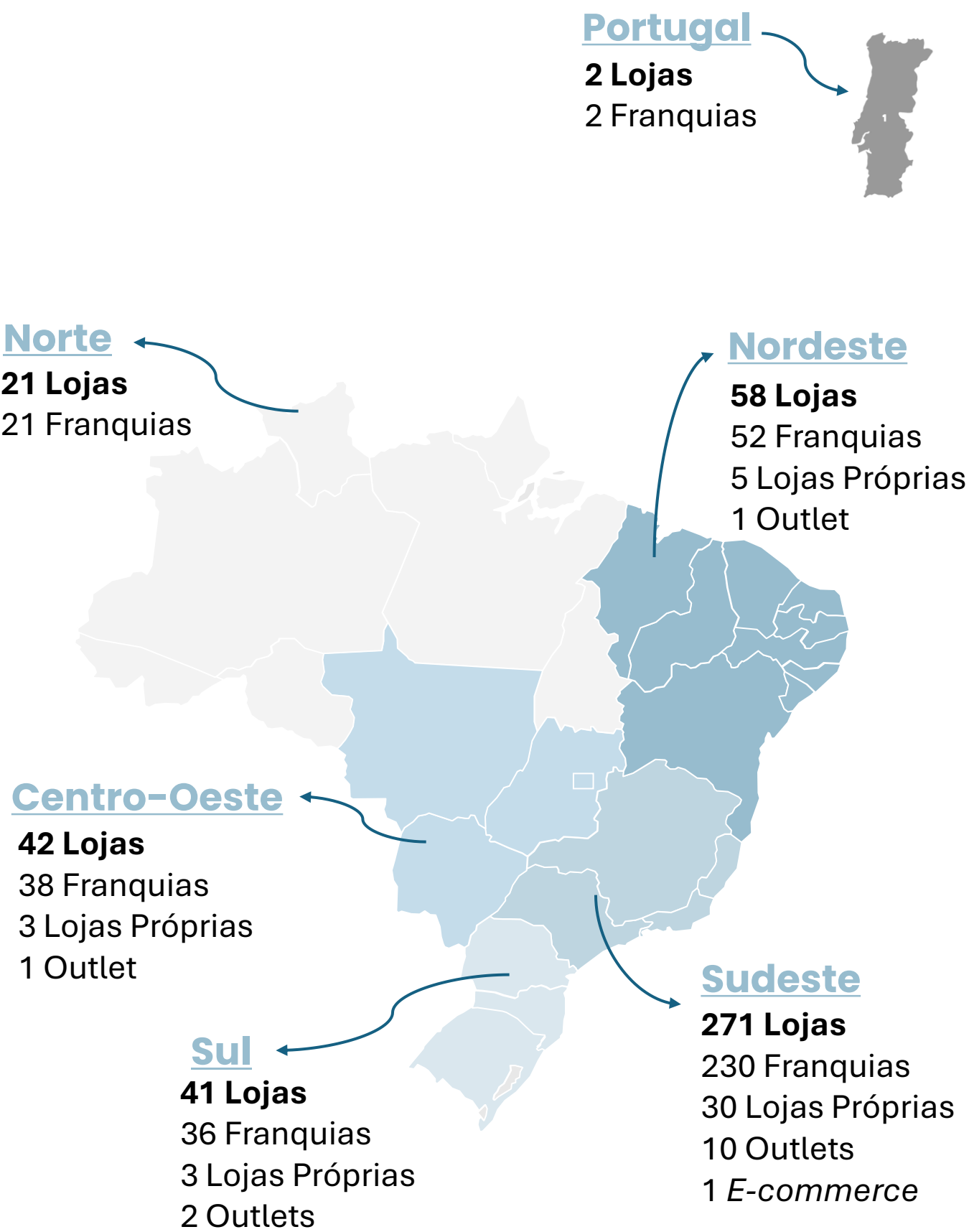
Paralelamente à expansão, avançamos no cronograma de revitalização da base existente. No trimestre, modernizamos 13 unidades (8 franquias e 5 próprias), totalizando 42 reformas (32 franquias e 10 próprias) ao longo do ano. Este esforço resultou em um marco importante para a Companhia: ao final de 2025, aproximadamente 60% da nossa rede já opera sob o novo layout, consolidando a transição para um padrão de loja mais tecnológico e interativo.

Mantemos o compromisso de evolução do parque físico e projetamos que, ao final de 2026, mais de 70% da base estará operando nesse novo padrão.

Atualmente, 15 lojas da rede já contam com a operação do TFC Food & Market, além da unidade localizada na sede, totalizando 16 operações ativas.



MAPA DE LOJAS



RECURSOS HUMANOS

Cumprimento das disposições sobre equidade previstas na Lei nº 15.177/25

A Companhia ressalva que as informações exigidas pela Lei nº 15.177/25, serão divulgadas na Proposta da Administração a ser disponibilizada aos acionistas na data da convocação da Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária, nos termos do art. 133 da Lei nº 6.404/76.



ANEXOS

Track & Field



Demonstração do Resultado do Exercício Ajustada

(Sem Efeito do IFRS-16 e Não Recorrente)

R\$ mil	4T25	4T24	2025	2024
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS DE MERCADORIAS E SERVIÇOS PRESTADOS	323.106	273.291	1.046.512	831.759
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	-131.973	-118.701	-445.218	-361.116
LUCRO BRUTO	191.133	154.590	601.294	470.643
Margem Bruta	59,2%	56,6%	57,5%	56,6%
Despesas operacionais	-117.625	-101.204	-377.295	-310.903
Com vendas	-64.261	-55.420	-204.176	-166.830
Gerais e administrativas	-53.365	-45.785	-173.119	-144.073
% Total das Despesas Operacionais sobre a Receita Líquida	36,4%	37,0%	36,1%	37,4%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	-190	735	-357	2.599
Total Despesas (receitas) Operacionais	-117.815	-100.469	-377.652	-308.304
% Total das Despesas (receitas) Operacionais sobre a Receita Líquida	36,5%	36,8%	36,1%	37,1%
EBITDA Ajustado	78.262	58.283	240.893	176.740
Margem EBITDA Ajustada	24,2%	21,3%	23,0%	21,2%
Depreciação e Amortização	-4.945	-4.162	-17.252	-14.401
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	73.318	54.120	223.640	162.339
RESULTADO FINANCEIRO Ajustado	-4.264	-1.436	-14.612	-4.538
Receitas financeiras	-49	2.517	2.746	9.135
Despesas financeiras	-4.215	-3.953	-17.358	-13.673
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO IRPJ/CSLL	69.054	52.684	209.028	157.801
IRPJ/CSLL	-12.504	-12.424	-37.530	-32.146
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO	56.550	40.260	171.498	125.655
Margem Líquida Ajustada	17,5%	14,7%	16,4%	15,1%

Nota: As tabelas com a abertura dos Não Recorrentes se encontram nas páginas 25 e 26.

Demonstração do Resultado do Exercício

R\$ mil	4T25	4T24	2025	2024
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS DE MERCADORIAS E SERVIÇOS PRESTADOS	323.106	273.291	1.046.512	831.759
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	-131.973	-118.701	-445.218	-361.116
LUCRO BRUTO	191.133	154.590	601.294	470.643
<i>Margem Bruta</i>	59,2%	56,6%	57,5%	56,6%
Despesas operacionais	-117.500	-100.354	-382.622	-310.174
Com vendas	-60.445	-53.393	-196.704	-162.030
Gerais e administrativas	-57.055	-46.961	-185.918	-148.145
<i>% Total das Despesas Operacionais sobre a Receita Líquida</i>	36,4%	36,7%	36,6%	37,3%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	-8.049	2.996	-6.218	3.738
Total Despesas (receitas) Operacionais	-125.549	-97.358	-388.840	-306.436
<i>% Total das Despesas (receitas) Operacionais sobre a Receita Líquida</i>	38,9%	35,6%	37,2%	36,8%
EBITDA	75.655	65.964	249.413	196.225
<i>Margem EBITDA</i>	23,4%	24,1%	23,8%	23,6%
Depreciação e Amortização	-10.072	-8.732	-36.959	-32.019
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	65.584	57.232	212.454	164.206
RESULTADO FINANCEIRO	-9.512	-3.966	-32.676	-16.766
Receitas financeiras	-50	2.517	2.745	9.201
Despesas financeiras	-9.462	-6.483	-35.421	-25.967
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO IRPJ/CSLL	56.072	53.266	179.778	147.440
IRPJ/CSLL	-12.436	-12.668	-37.460	-29.687
LUCRO LÍQUIDO	43.636	40.598	142.318	117.753
<i>Margem Líquida</i>	13,5%	14,9%	13,6%	14,2%

Impactos do IFRS-16

A adoção mandatória da norma IFRS-16, em janeiro de 2019, trouxe alterações significativas na contabilidade das companhias brasileiras, incluindo a Track&Field. Assim, para melhor compreensão do efeito do IFRS-16 em nossos demonstrativos financeiros, detalhamos abaixo o impacto nas principais linhas do Balanço Patrimonial e DRE.

Linhas incluídas no BP pelo IFRS 16	Com Efeito do IFRS 16	Sem Efeito do IFRS 16	Diferença
(R\$ mil)	(A)	(B)	(A-B)
Ativo - Direitos de Uso	162.353		162.353
Passivo - Arrendamentos a Pagar	170.923		170.923

4T25	Com Efeito do IFRS 16	Sem Efeito do IFRS 16	Diferença
Linhas afetadas pelo IFRS 16	IFRS 16	IFRS 16	
(R\$ mil)	(A)	(B)	(A-B)
Despesas Operacionais (excl. Depreciação e Amortização)	- 115.478	- 125.377	9.900
Despesas Depreciação e Amortização	- 10.072	- 4.945	- 5.127
Resultado Financeiro	- 9.511	- 4.272	- 5.239
IRPJ/CSLL	- 12.436	- 12.331	- 105
Lucro Líquido	43.636	44.208	- 572
EBITDA	75.655	65.756	9.900

2025	Com Efeito do IFRS 16	Sem Efeito do IFRS 16	Diferença
Linhas afetadas pelo IFRS 16	IFRS 16	IFRS 16	
(R\$ mil)	(A)	(B)	(A-B)
Despesas Operacionais (excl. Depreciação e Amortização)	- 351.881	- 383.151	31.270
Despesas Depreciação e Amortização	- 36.959	- 17.253	- 19.706
Resultado Financeiro	- 32.676	- 14.696	- 17.980
IRPJ/CSLL	- 37.460	- 37.323	- 137
Lucro Líquido	142.318	148.871	- 6.553
EBITDA	249.413	218.143	31.270

Ajustes Não Recorrentes

Conciliação das Despesas Ajustadas (R\$ mil)	4T25	4T24	2025	2024
Despesas operacionais	125.549	97.358	388.840	306.436
Depreciação	-10.072	-8.732	-36.958	-32.019
Total Despesas (receitas) Operacionais – sem depreciação	115.477	88.626	351.882	274.417
(+) Ajuste IFRS-16	9.900	8.007	31.270	26.913
Despesas comerciais	7.913	6.338	23.854	20.391
Despesas Administrativas	1.987	1.669	7.414	6.522
(+) Ajuste Não Recorrente	-12.507	-325	-22.751	-7.427
Despesas comerciais	-113	-736	-937	-1.867
Reversão aluguel reformadas – pop up's	-113	-665	-602	-1.389
Consultorias não recorrentes	0	-71	-335	-478
Despesas Administrativas	-4.534	-1.851	-15.951	-6.700
Plano de Opção/ Não-caixa	-4.077	-756	-12.645	-2.649
Consultorias não recorrentes	-457	-1.095	-2.611	-3.838
Efeitos fiscais extemporâneos	0	0	-450	0
Outros gastos não recorrentes	0	0	-245	-213
Outras despesas	-7.860	2.262	-5.862	1.139
Baixa de ativos¹	-7.860	0	-10.542	0
Efeitos fiscais extemporâneos	0	2.262	4.680	1.139
Total Despesas (receitas) Operacionais Ajustadas – sem depreciação	112.870	96.308	360.401	293.903

¹ Valor R\$ 7.860 (4T25) referente a *impairment* em decorrência da nova plataforma TFSports, lançada em 2025.

Ajustes Não Recorrentes

Conciliação do EBITDA Ajustado (R\$ mil)	4T25	4T24	2025	2024
EBITDA	75.655	65.964	249.412	196.225
(+) Ajuste IFRS-16	-9.900	-8.007	-31.270	-26.913
(+) Ajuste Não Recorrente	12.507	325	22.751	7.427
Baixa de ativos ¹	7.860	0	10.542	0
Consultorias não recorrentes	457	1.166	2.947	4.316
Efeitos fiscais extemporâneos	0	-2.262	-4.230	-1.139
Reversão aluguel reformadas - pop up's	113	665	602	1.389
Plano de Opção/ Não-caixa	4.077	756	12.645	2.649
Outros gastos não recorrentes	0	0	245	213
EBTIDA Ajustado	78.262	58.283	240.893	176.740

Conciliação do Lucro Líquido Ajustado (R\$ mil)	4T25	4T24	2025	2024
Lucro Líquido	43.636	40.598	142.318	117.753
(+) Ajuste IFRS-16	466	44	6.416	2.961
(+) Ajuste Não Recorrente	12.447	-380	22.765	4.941
Baixa de ativos ¹	7.860	0	10.542	0
IRPJ/CSLL sobre ajustes	-68	246	-69	-2.457
Consultorias não recorrentes	457	1.166	2.947	4.316
Efeitos fiscais extemporâneos	8	-3.213	-4.147	-1.169
Reversão aluguel reformadas - pop up's	113	665	602	1.389
Plano de Opção/ Não-caixa	4.077	756	12.645	2.649
Outros gastos não recorrentes	0	0	245	213
Lucro Líquido Ajustado	56.550	40.260	171.498	125.655

¹ Valor R\$ 7.860 (4T25) referente a *impairment* em decorrência da nova plataforma TFSports, lançada em 2025..

Fluxo de Caixa

(R\$ mil)	4T25	4T24	2025	2024
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS				
Lucro líquido do exercício	43.636	40.598	142.318	117.753
AJUSTES PARA RECONCILIAR O LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO COM O CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS:				
Depreciação e amortização	10.806	9.306	39.607	34.176
Imposto de renda e contribuição social corrente e diferido	12.436	12.668	37.460	29.687
Constituição de perda projetada de estoque	708	179	4.238	1.641
Provisão (Reversão) para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	58	-262	-335	-1.831
Perdas de crédito de contas a receber	159	98	539	302
Provisão de ILP	1.875	982	8.053	2.751
Perda de crédito esperada	187	208	100	90
Baixa de ativo imobilizado	19	70	261	473
Provisão de perda de valor recuperável do ativo (impairment)	7.860	0	7.860	0
Reconhecimento (perda) de créditos tributários	344	197	-4.286	1.226
Juros s/ arrendamento - direito de uso	5.240	3.481	17.980	12.257
Atualização monetária líquida	-741	-1.175	-1.581	-1.824
VARIAÇÃO NOS ATIVOS E PASSIVOS OPERACIONAIS:				
Contas a receber	-80.860	-94.237	-45.597	-45.520
Estoques	17.120	6.827	-51.778	-58.181
Impostos a recuperar	3.392	195	4.618	6.687
Depósitos judiciais	-7	334	782	-808
Outros créditos	4.939	6.557	-6.526	-190
Fornecedores	-2.652	8.114	7.091	21.914
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	7.383	4.849	8.844	3.196
Obrigações tributárias	16.741	13.135	4.975	-2.332
Alugueis a pagar	2.799	2.365	1.170	564
Outras obrigações	-1.181	-1.968	-986	-382
Caixa gerado pelas atividades operacionais	50.261	12.520	174.807	121.649
Imposto de renda e contribuição social pagos	-9.275	-5.677	-33.283	-21.265
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	40.986	6.844	141.524	100.384
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO				
Venda de imobilizado	12	3	25	5
Aquisição de imobilizado e intangível	-14.980	-11.470	-46.474	-45.240
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	-14.968	-11.467	-46.449	-45.235
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO				
Dividendos pagos	0	0	-4.179	-7.211
Juros sobre o capital próprio pagos	-1.231	-815	-27.946	-22.287
Arrendamentos direito de uso pago	-10.193	-8.434	-34.752	-27.537
Recompra de ações	0	-10.083	-16.349	-29.191
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	-11.424	-19.332	-83.226	-86.226
VARIAÇÃO CAMBIAL SOBRE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA DE CONTROLADA NO EXTERIOR				
	3	8	- 4	10
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	14.597	- 23.947	11.845	- 31.067
SALDO INICIAL DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	20.658	47.357	23.410	54.477
SALDO FINAL DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	35.255	23.410	35.255	23.410

Balanço Patrimonial

(R\$ mil)	31/12/2025	31/12/2024
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	35.255	23.410
Contas a receber	286.622	241.664
Estoques	336.936	289.396
Impostos a recuperar	6.057	4.281
Outros créditos	16.296	9.770
TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE	681.166	568.521
NÃO CIRCULANTE		
Depósitos judiciais	3.370	2.999
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5.788	4.398
Impostos a recuperar	3.334	5.014
Arrendamentos direito de uso	162.353	142.771
Imobilizado	93.733	76.443
Intangível	24.462	25.020
TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE	293.040	256.645
TOTAL DO ATIVO	974.206	825.166
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	88.097	81.347
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	53.763	40.599
Obrigações tributárias	44.503	34.725
Arrendamentos direito de uso a pagar	17.004	15.890
Dividendos e JSCP a pagar	37.281	28.776
Outras obrigações	10.068	11.086
TOTAL DO PASSIVO CIRCULANTE	250.716	212.423
NÃO CIRCULANTE		
Arrendamentos direito de uso a pagar	153.919	135.394
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	4.171	4.540
TOTAL DO PASSIVO NÃO CIRCULANTE	158.090	139.934
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	336.148	336.148
Ações em tesouraria	-47.708	-41.148
Reserva de capital	-18.490	-11.442
Reserva de incentivos fiscais	8.663	8.663
Reserva de lucros	282.009	178.712
Outros resultados abrangentes	1.872	1.876
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	562.494	472.809
Participação de não controladores	2.906	0
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	565.400	472.809
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	974.206	825.166

Medições não contábeis

EBITDA – o EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) é o lucro líquido do período, acrescido do imposto de renda e contribuição social, da depreciação e amortização e deduzido do resultado financeiro líquido. Este indicador é uma medida não contábil elaborada pela Companhia em consonância com a Instrução CVM nº 527/12. O EBITDA é utilizado para apresentar a geração de caixa operacional da Companhia, porém não é medida de lucratividade, pois não considera determinados gastos decorrentes do negócio como por exemplo: tributos, despesas e receitas financeiras, depreciação e amortização. Este indicador também não representa fluxos de caixa dos períodos apresentados. A Margem EBITDA, é calculada pelo EBITDA (conforme cálculo mencionado acima) dividido pela Receita líquida de vendas de mercadorias e serviços prestados.

EBITDA Ajustado – o EBITDA Ajustado é o EBITDA desconsiderando o efeito da adoção do IFRS 16 / CPC 06(R2) – que entrou em vigência no tratamento da norma contábil das Operações de Arrendamento Mercantil a partir de 2019, e das despesas não recorrentes. Adicionalmente, a margem EBITDA ajustada é calculada pela divisão entre o EBITDA Ajustado e a Receita líquida de vendas de Mercadorias e serviços prestados.

O EBITDA Ajustado e a margem EBITDA Ajustada não são medidas de resultado em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil. Outras empresas podem calcular o EBITDA Ajustado de maneira diferente da Companhia.

A Companhia apresenta o EBITDA ajustado como forma de avaliação do seu desempenho financeiro operacional, pois é uma medida não contábil de resultado que elimina efeitos não recorrentes do resultado. Desta forma, expurga efeitos que não fazem parte da rotina de negócio e que foram pontuais ao resultado.

Lucro Líquido Ajustado – o Lucro Líquido Ajustado é o lucro líquido desconsiderando o efeito da adoção do IFRS 16 / CPC 06(R2), e as despesas não recorrentes.

O Lucro Líquido Ajustado não é uma medida de resultado em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil. Outras empresas podem calcular o Lucro Líquido Ajustado de maneira diferente da Companhia.

Dívida Bruta – a Dívida Bruta equivale ao total da soma dos empréstimos a pagar (passivo circulante e não circulante). A Dívida Bruta não é medida de resultado em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil. Outras empresas podem calcular a Dívida Bruta de maneira diferente da Companhia.

Caixa Líquido – o Caixa Líquido é a soma dos empréstimos de curto e longo prazos que constam no Passivo Circulante e Passivo não Circulante subtraídos do somatório de Caixa e equivalentes de caixa presentes no Ativo Circulante da Companhia. Este indicador é uma medida não contábil elaborada pela Companhia. O Caixa Líquido não é uma medida de lucratividade em conformidade com as práticas contábeis no Brasil e não representa fluxos de caixa dos períodos apresentados.

Sell Out Total – o Sell Out Total representa as vendas ao consumidor do Grupo Track&Field, independente do canal de vendas (físico/on-line ou ainda se loja própria/franquia).

Medições não contábeis

Demonstração do Resultado do Exercício Ajustado - a Demonstração do Resultado Ajustado é uma medida não contábil que apresenta o desempenho financeiro da Companhia excluindo os efeitos da adoção do IFRS 16 / CPC 06(R2) e de itens não recorrentes (receitas ou despesas que, por sua natureza, não fazem parte da operação usual do negócio). Esta demonstração visa proporcionar uma visão normalizada da rentabilidade, facilitando a análise da performance operacional ano a ano, eliminando distorções causadas por eventos pontuais ou mudanças em normas contábeis que não impactam o caixa operacional da mesma forma. A Demonstração do Resultado Ajustado não substitui a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) elaborada em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil e pode ser calculada de forma distinta por outras empresas.





Track & Field

RESULTS 4Q25 | 2025

Video conference
March 10 (Tuesday)

9am EUA-EST | 10am Brasília

Click here to access the
video conference

MESSAGE FROM MANAGEMENT

In 2025, Track&Field reached a new level of maturity and relevance, consolidating milestones that transform our trajectory.

We closed the year with the conviction that our ecosystem model not only works but is solidifying as our greatest competitive advantage. In a challenging scenario for Brazilian retail, we delivered significant growth, driven by the combination of an excellent product with disciplined execution across multiple fronts, allowing us to surpass, for the first time, the R\$ 1.0 billion net revenue barrier.

We enhanced the customer experience with significant advances in the modernization of our network, improvements in store replenishment, and strengthened our customer-centric digital strategy through omnichannel. More than a sports fashion brand, we reaffirmed our role as curators of an active and healthy lifestyle: through TFSports, TFC, and tfmall, we connect thousands of people to a complete well-being journey.

We ended the year with an exceptional fourth quarter, in which sell-out reached R\$ 588 million, a robust growth of 26.3% compared to the same period in 2024. The significant advance of 23.1% in Same Store Sales was driven by the brand's strength during key dates, such as Black Friday and Christmas, by the assertiveness of our collections, a very well-stocked network, and the success of our modernization plan.

By the end of 2025, 60% of our network was already operating in the format that has been a fundamental sales driver by offering an immersive and integrated shopping journey. The increase in visitor flow and the higher penetration of high-value-added products validate our ability to dictate trends in the wellness market.

Our ability to scale revenue while maintaining rigorous structural control allowed us to deliver operational leverage. In 2025, adjusted EBITDA grew 36.3%, with a margin expansion that reflects administrative efficiency and the optimization of our network. This performance resulted in an adjusted net income of R\$ 171.5 million in the period, a 36.5% growth compared to 2024. These figures prove that our growth strategy is accompanied by consistent value generation for our shareholders and partners.

The TFSports platform exceeded all expectations by reaching 1.2 million users, a 40.9% YoY growth, consolidating itself as the beating heart of our ecosystem by hosting more than 4,200 events and experiences in 2025 (+16% vs. 2024), with more than 520,000 subscribers (+33.4% vs. 2024). The support of this vibrant community, backed by over 9,000 registered coaches, shows our unique ability to increasingly serve consumers in the wellness market and the strength of our brand stewardship.

In tfmall, we expanded strategic curation to 30 partner brands, offering a portfolio that complements our audience's well-being journey and expands our growth avenues.

In synergy with retail, TFC Food&Market also reported 40.1% growth in sales and a 25.9% increase in the number of customers served vs. 4T24, validating the concept's resonance with our audience.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

Throughout the year, we maintained a consistent pace in expanding our physical network by opening 40 new units and modernizing 42 existing stores. In total, we ended the period with 435 physical stores, including both owned and franchised locations. This progress, combined with innovative communication and influencer marketing strategies, allowed us to broaden the brand's reach across different generations, creating a community that is increasingly engaged and connected to our purpose.

International expansion remains gradual and strategic. After opening our first franchise in 2024 (at Marina de Cascais), we opened our second unit in September, strategically located in a shopping mall in Oeiras (Lisbon). As of January, this year, we progressed with the opening of a third franchise at Cascais Shopping. Each unit in Portugal presents a distinct customer profile mix, which enriches our database and learning.

These stores allow us to test the resonance of our model with different audience profiles and nationalities, adapting the product mix and customer service. In Portugal, we carefully replicate our ecosystem strategy, integrating the franchise channel with the execution of events, which are fundamental for generating brand awareness and engaging the local base.

We close this cycle with the conviction that the solid results of 2025 are merely the foundation for the challenges to come. We remain focused on expanding our ecosystem, always with the commitment to providing experiences that connect our customers to an active and healthy lifestyle.

We are immensely grateful to all our employees, franchisees, and shareholders for all the trust and support on this journey!

We are excited about the future and confident that, together, we will continue building a prosperous and sustainable path for the Company and everyone who is part of this ecosystem.

THE MANAGEMENT

Table | Summary of Indicators

São Paulo, March 9, 2025 – Track & Field CO S.A. (B3: TFCO4) announces its results for the third quarter and nine months of 2025 (4Q25 and 2025).

R\$ thousand, except when	4Q25	4Q24	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Operational Indicators						
Total Sell Out¹	588.056	465.609	26,3%	1.819.352	1.414.573	28,6%
Same Store Sales	23,1%	12,3%	10,8 p.p.	23,1%	12,8%	10,3 p.p.
Sales by E-commerce	49.888	35.592	40,2%	181.719	128.612	41,3%
Number of Stores	435	398	9,3%	435	398	9,3%
Company-operated	56	53	5,7%	56	53	5,7%
Franchises	379	345	9,9%	379	345	9,9%
Average Ticket (R\$)	460,13	428,56	7,4%	433,39	399,49	8,5%
Financial Results						
Net Revenue	323.106	273.291	18,2%	1.046.512	831.759	25,8%
Gross Profit	191.133	154.590	23,6%	601.294	470.643	27,8%
Gross Margin	59,2%	56,6%	2,6 p.p.	57,5%	56,6%	0,9 p.p.
EBITDA	75.655	65.964	14,7%	249.412	196.225	27,1%
EBITDA Margin	23,4%	24,1%	-0,7 p.p.	23,8%	23,6%	0,2 p.p.
Adjusted EBITDA²	78.262	58.283	34,3%	240.893	176.740	36,3%
Adjusted EBITDA Margin	24,2%	21,3%	2,9 p.p.	23,0%	21,2%	1,8 p.p.
Net Income	43.636	40.598	7,5%	142.318	117.753	20,9%
Net Margin	13,5%	14,9%	-1,4 p.p.	13,6%	14,2%	-0,6 p.p.
Adjusted Net Income³	56.550	40.260	40,5%	171.498	125.655	36,5%
Adjusted Net Margin	17,5%	14,7%	2,8 p.p.	16,4%	15,1%	1,3 p.p.
Net Cash⁴	35.255	23.410	50,6%	35.255	23.410	50,6%
Net Cash Equivalents⁵	171.110	138.126	23,9%	171.110	138.126	23,9%

Note: Adjusted figures refer to non-accounting measurements for the purposes of comparability and better market analysis.

¹Adjusted EBITDA: excluding the effects of IFRS-16 (the effect of excluding right-of-use depreciation expense and lease expense related to rents) and non-recurring expenses.

² Adjusted Net Income: excluding the application of IFRS 16 and non-recurring expenses.

³ Net Cash: Cash and cash equivalents – Financial loans.

⁴ Net Cash Equivalents: Net cash + Card receivables.

⁵ Total Sell Out: Represents the Track&Field Group's consumer sales, regardless of the sales channel (physical/online or own store/franchise).

 Sell Out

Captured Sell out per Channel (R\$ thousand)	4Q25	4Q24	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Franchises	353.663	273.568	29,3%	1.093.588	836.356	30,8%
Company-operated stores	184.505	156.449	17,9%	544.045	449.605	21,0%
E-commerce	49.888	35.592	40,2%	181.719	128.612	41,3%
Total Sell Out	588.056	465.609	26,3%	1.819.352	1.414.573	28,6%

Billed Sell out per channel (R\$ thousand)	4Q25	4Q24	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Franchises	374.593	288.829	29,7%	1.167.110	888.088	31,4%
Company-operated stores	197.510	165.067	19,7%	597.113	486.832	22,7%
E-commerce¹	15.953	11.713	36,2%	55.129	39.653	39,0%
Total Sell Out	588.056	465.609	26,3%	1.819.352	1.414.573	28,6%

¹ Sell out billed by e-commerce reflects sales captured by the website and billed by our distribution center.

The fourth quarter of 2025 consolidated Track&Field’s accelerated expansion trajectory. Total sell-out reached R\$ 588.1 million, a robust growth of 26.3% compared to 4T24. This performance was accompanied by an SSS (Same Store Sales) of 23.1%, evidencing the operational maturity and strong organic demand of our network, even when facing a more normalized comparative base.

The Company maintained its performance at high levels, with the month of October positioning itself as the second-best month of the year in YoY sales growth and the leader in SSS. This pace was sustained by the efficient capture of demand during Black Friday in November and by the brand’s assertive positioning as a preferred destination for year-end gifts in December.

Excellence in operational execution was a fundamental pillar for these results, especially in the improvement of the replenishment flow. The strategy of anticipating sell-in in 3T25, implemented to meet 4T25 sales volume without logistical bottlenecks, allowed for a more fluid collection transition. This ensured robust and optimized inventories, maximizing conversion potential across all channels.

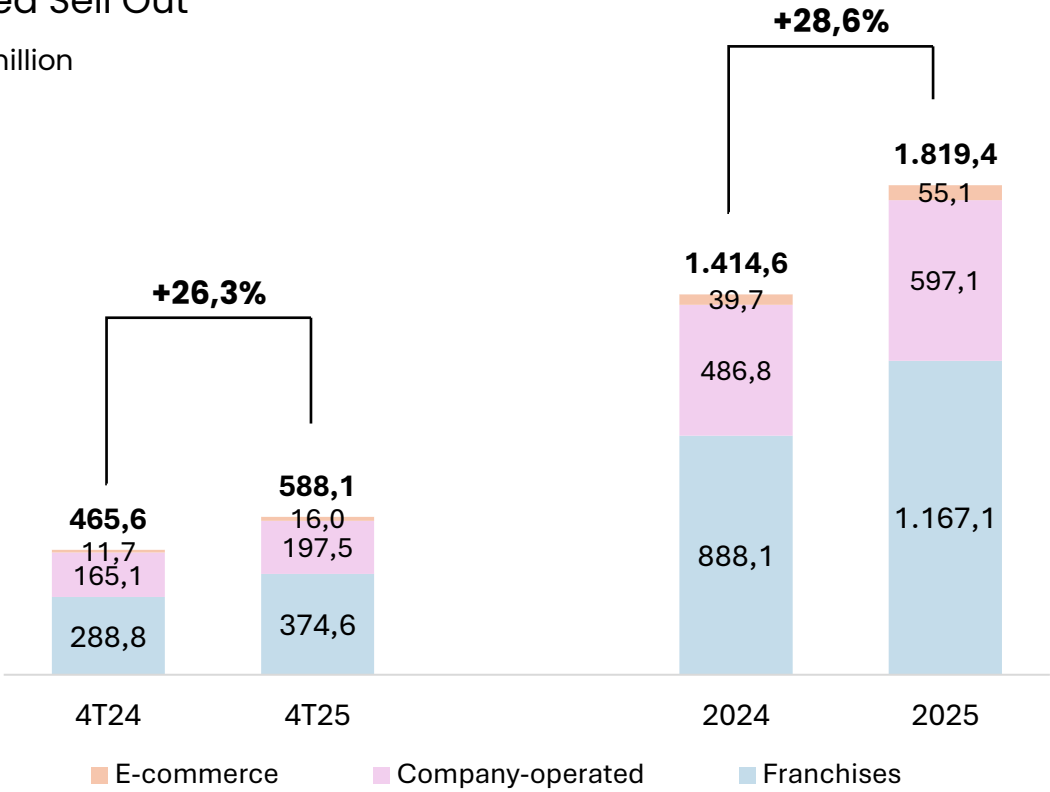
This growth reflects the effectiveness of the investments made by the Company and its franchisees in the physical network, with a highlight on the store revitalization strategy. Refurbished owned units showed a growth of 36.4% YoY, while revitalized franchises advanced 30.6%. Simultaneously, the expansion pace remained consistent, with the inauguration of 40 units throughout the year, increasing the brand’s capillarity and strength across the national territory.

Consumption dynamics in the period were driven by the increase in visitor flow, boosted by the hosting of events and an influencer marketing strategy increasingly integrated into the brand’s ecosystem. This movement translated into increases of 17.8% in the number of tickets and 17.5% in the volume of items sold.

In the digital environment, omnichannel synergy continues to be an essential competitive advantage. Captured e-commerce advanced 40.2% in the quarter, reaching a penetration of 8.5% of total sell-out (reaching 10% for the year). Tools such as the Endless Aisle (infinite shelf), present in 387 stores, and the relevance of social selling—which represented 28.8% of total sales—reinforce the digitalization of the network and our fluid and diversified service capacity.

Billed Sell Out

R\$ million



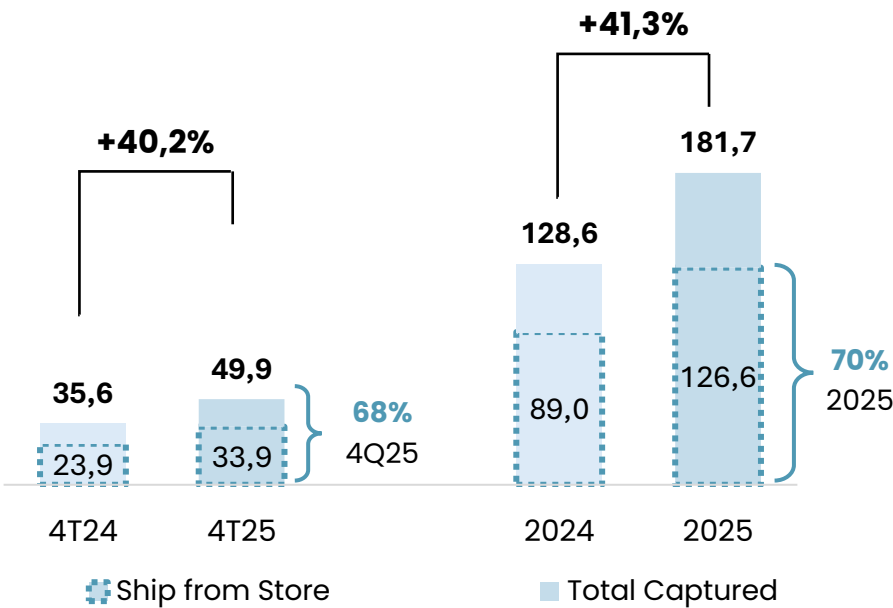
The Company further integrated its physical and digital environments by transforming its units into strategic logistical assets. The consolidation of solutions such as ship-from-store, which positions stores as regional distribution hubs, and pick-up-in-store, focused on the convenience of immediate collection, was crucial to expanding the operation's capillarity. This model directly impacts customer satisfaction through reduced delivery times and an enhanced shopping experience.

In the fourth quarter, the relevance of this strategy was confirmed by the fact that 68% of the volume sold via e-commerce was fulfilled through the ship-from-store modality, reinforcing the central role of the physical network in meeting digital demand.

At the end of the period, the maturity of the omnichannel strategy was evident in the diversification of revenue: 38 stores already acted as national sellers, with delivery capacity across the entire Brazilian territory, accounting for 41.2% of the digital sell-out for the quarter. Additionally, another 374 units operated as local sellers, serving specific geographical areas and contributing 26.8% of the digital volume. The remaining 32.0% was invoiced directly by the Company's distribution center, a composition that demonstrates the complementarity of the channels and the efficiency of the logistical network in inventory management and maximizing brand reach.

E-commerce (captured)

R\$ million





Net Revenue

Net Revenue (R\$ thousand)	4Q25	4Q24	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Sales of Goods	90.634	82.419	10,0%	306.561	238.097	28,8%
Royalties	58.432	45.564	28,2%	183.537	139.853	31,2%
Retail (Own Chain)	161.633	133.960	20,7%	501.228	400.189	25,2%
Events/tfmall	9.573	9.652	-0,8%	46.304	47.491	-2,5%
Others	2.834	1.695	67,2%	8.882	6.129	44,9%
Total Net Revenue	323.106	273.291	18,2%	1.046.512	831.759	25,8%

By surpassing R\$ 1.0 billion in net revenue in 2025, the Company reaches a historic milestone that reflects the solidity of our business model, the success of the strategic initiatives implemented, the consistent expansion of channels, and our discipline in execution.

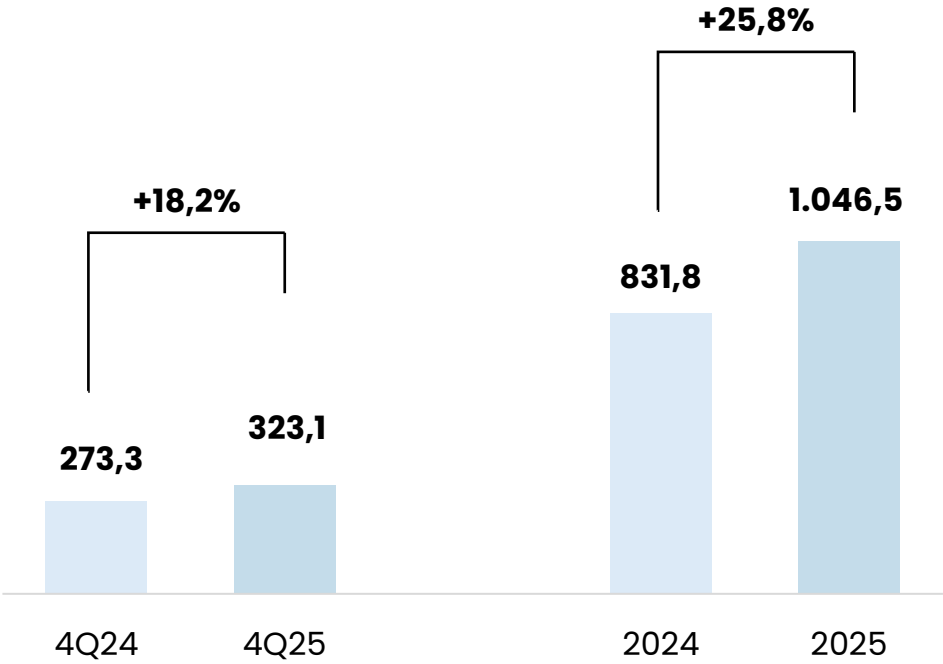
In 4T25, we recorded R\$ 323.1 million, representing an 18.2% increase compared to the same period of the previous year.

The retail channel (owned network) grew 20.7% in the quarter, reaching R\$ 161.6 million and increasing its share of total revenue by 1.0 p.p. This result is attributed to the strong performance of owned stores, reflecting year-end sales, the positive reception of the summer collection, and the expansion of the store base. Furthermore, the significant growth of 36.4% in refurbished owned units stands out, evidencing the consistent return on investments in modernization and the enhancement of the customer experience.

Revenue from royalties totaled R\$ 58.4 million, a growth of 28.2% compared to 4T24, increasing its share by 1.4 p.p. of total net revenue. This advance reflects the solid sales performance in franchises, benefited both by the anticipation of replenishment—with high expectations for two high-volume sales dates (Black Friday and Christmas)—and by the organic expansion of the network. It is worth noting that refurbished franchises also showed superior performance, with a growth of 30.6% YoY.

Net Revenue

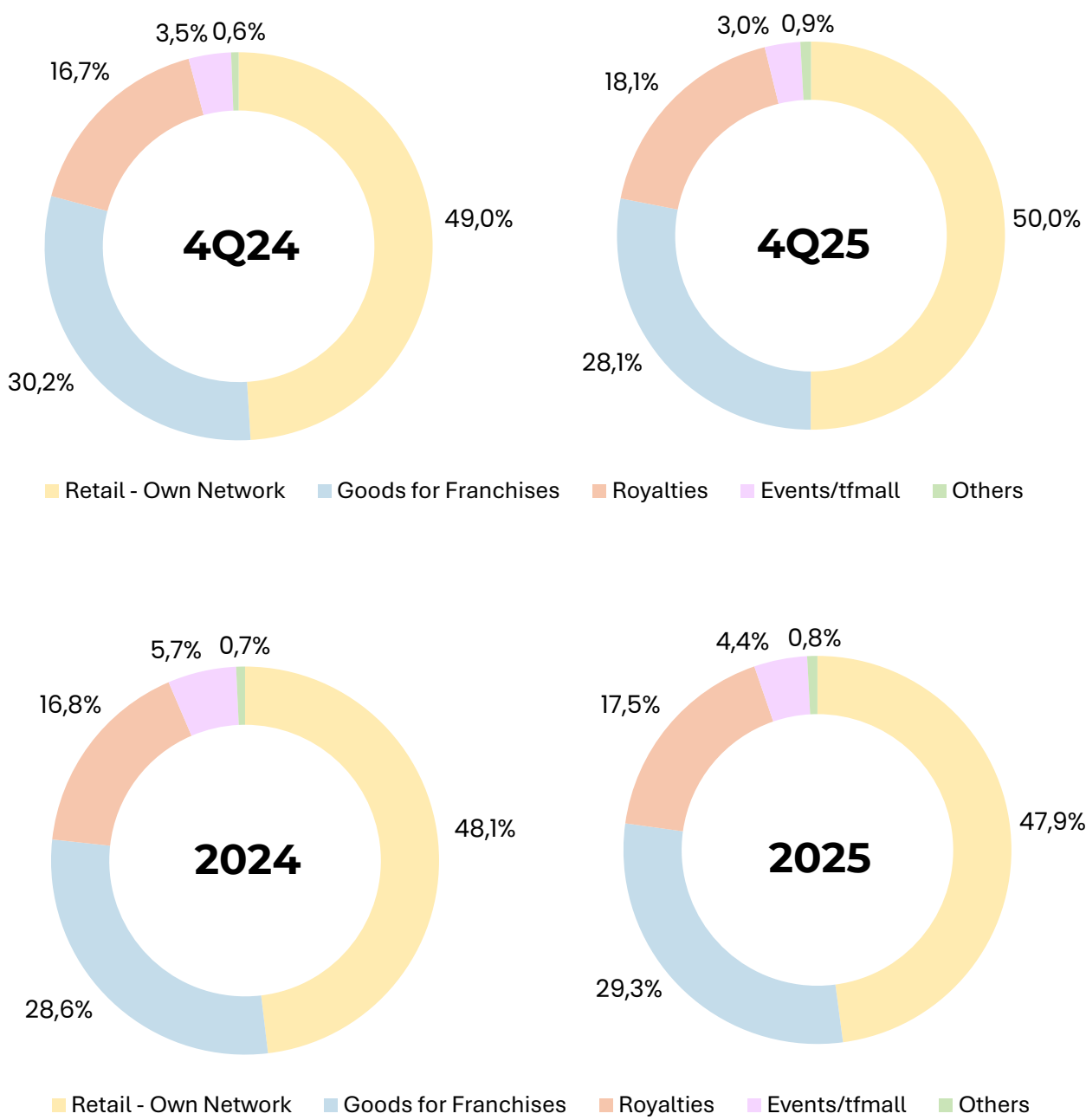
R\$ million



The sales channel for franchises recorded 10.0% growth year-over-year, reaching R\$ 90.6 million. Despite the nominal evolution, its share of total revenue decreased by 2.1 p.p., due solely to the effect of the early replenishment for franchisees observed in 3T25, and not reflecting a slowdown in demand, which remained solid in the last quarter.

Finally, TFSports’ net revenue — which encompasses events and tfmall — totaled R\$ 9.6 million, slightly below the same period of the previous year (-0.8%). The main factor impacting this revenue line was the expiration of the PERSE (Emergency Program for the Resumption of the Events Sector) tax benefit, which resulted in the resumption of PIS and COFINS charges by TFSports. Neutralizing this effect, TFSports' revenue growth in the period would have been 14.6% YoY.

Net Revenue Breakdown (%)



→

Gross Profit

Gross Profit (R\$ thousand)	4Q25	4Q24	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Gross Profit	191.133	154.590	23,6%	601.294	470.643	27,8%
Gross Margin	59,2%	56,6%	2,6 p.p.	57,5%	56,6%	0,9 p.p.

Gross profit for the quarter reached R\$ 191.1 million, a growth of 23.6% compared to 4T24.

Gross margin reached 59.2%, an expansion of 2.6 p.p. YoY, reflecting the positive effect of the channel mix, with a higher representation of owned stores (+1.0 p.p.) and royalties (+1.4 p.p.) in total revenue, offsetting the lower share of merchandise sales to franchises (-2.1 p.p.) – resulting from the strategic replenishment anticipation that occurred in the previous quarter.

For the year, we recorded a 27.8% YoY growth in gross profit, reaching R\$ 601.3 million and a margin of 57.5% (+0.9 p.p. YoY).





Adjusted Operating Expenses

Adjusted Operating Expenses (R\$ thousand)	4Q25	4Q24	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Sales	62.068	53.232	16,6%	196.741	160.009	23,0%
% With Sales over General NR	19,2%	19,5%	-0,3 p.p.	18,8%	19,2%	-0,4 p.p.
General and Administrative	50.613	43.810	15,5%	163.302	136.493	19,6%
% G&A over General NR	15,7%	16,0%	-0,3 p.p.	15,6%	16,4%	-0,8 p.p.
Operating Expenses	112.680	97.042	16,1%	360.042	296.502	21,4%
%Total Operating Expenses over General NR	34,9%	35,5%	-0,6 p.p.	34,4%	35,6%	-1,2 p.p.
Other Operating Revenues (Expenses)	190	-735	-125,9%	357	-2.599	-113,7%
Total Operating Expenses (Revenue) – w/ depreciation	112.871	96.307	17,2%	360.399	293.903	22,6%
Total Operating Expenses (Revenue) over General NR	34,9%	35,2%	-0,3 p.p.	34,4%	35,3%	-0,9 p.p.
Depreciation	4.945	4.162	18,8%	17.252	14.401	19,8%
Total Operating Expenses (Revenue) – w/ depreciation	117.815	100.469	17,3%	377.651	308.304	22,5%
%Total Operating Expenses over General NR	36,5%	36,8%	-0,3 p.p.	36,1%	37,1%	-1,0 p.p.

Note: The table showing the opening of Non-Recurring can be found on page 25.

The performance of the year 2025 confirmed the Company's ability to convert robust revenue growth into tangible operating leverage gains. Throughout the year, maintaining a lean corporate structure, already sized for the current level of operations, allowed revenue expansion to occur without a proportional growth in expenses. This balance, added to the consolidation of investments in TFSports, which now operate on stable comparative bases, solidified a cycle of administrative and commercial efficiency.

In this context, adjusted operating expenses represented 34.9% of net revenue in 4T25, a decrease of 0.3 p.p. compared to the same period in 2024.

When detailing this optimization, it is observed that selling expenses benefited from a more efficient channel dynamic, where the representation of franchises in total revenue contributed to the reduction of direct operating cost intensity.

Likewise, administrative expenses demonstrated rigorous control, with a 0.3 p.p. drop as a proportion of revenue, which attests to the discipline in managing fixed costs.

The robustness of operational efficiency in the period becomes even more evident when we normalize one-off structuring events and investments necessary to support strong demand growth. By isolating non-comparable impacts resulting, for example, from the implementation of the second logistical shift and seasonal fluctuations in sell-in revenue, the leverage of administrative expenses would demonstrate an even more pronounced decline, confirming the Company's discipline in controlling fixed costs.

→

EBITDA

EBITDA	4Q25	4Q24	Chg. %	2025	2024	Chg. %
(R\$ thousand and %)						
Net Income	43.636	40.598	7,5%	142.318	117.753	20,9%
(+) Income Tax and CS (Social Contribution)	12.436	12.668	-1,8%	37.460	29.687	26,2%
(+) Net Financial Result	9.511	3.967	139,8%	32.676	16.767	94,9%
(+) Depreciation and Amortization	10.072	8.732	15,3%	36.959	32.019	15,4%
EBITDA	75.655	65.964	14,7%	249.412	196.225	27,1%
EBITDA Margin	23,4%	24,1%	-0,7 p.p.	23,8%	23,6%	0,2 p.p.
(+) IFRS-16 Adjustment	-9.900	-8.007	23,6%	-31.270	-26.913	16,2%
(+) Non-Recurring Adjustments	12.507	325	3748,7%	22.751	7.428	206,3%
Adjusted EBITDA	78.262	58.283	34,3%	240.893	176.740	36,3%
Adjusted EBITDA Margin	24,2%	21,3%	2,9 p.p.	23,0%	21,2%	1,8 p.p.

Note: The table showing the opening of Non-Recurring can be found on page 26.

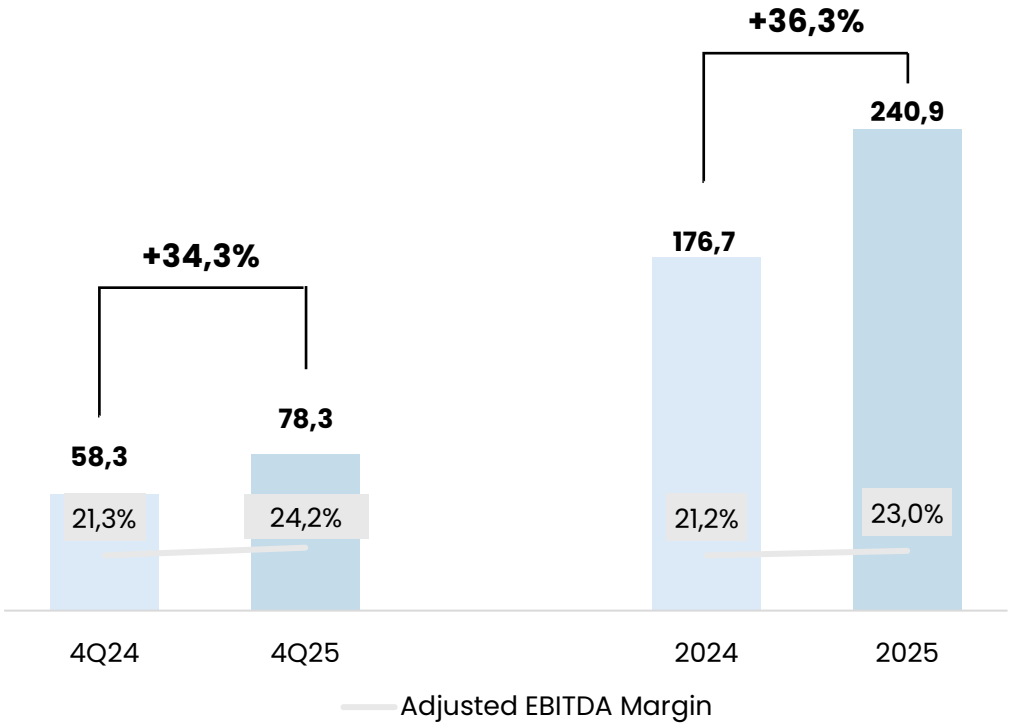
Excluding the effects of IFRS-16 and non-recurring expenses, consolidated adjusted EBITDA reached R\$ 78.3 million in 4T25, a growth of 34.3% vs. the same period of the previous year.

The adjusted EBITDA margin reached 24.2%, a gain of 2.9 p.p. YoY, reflecting the 2.6 p.p. expansion in gross margin – due to the channel mix effect – and the operating leverage presented in the quarter (-0.3 p.p.).

In 2025, adjusted EBITDA reached R\$ 240.9 million, growing 36.3% vs. 2024, resulting in a margin of 23.0% (an expansion of 1.8 p.p.), given the gross margin gain (+0.9 p.p.) and operating leverage (-0.9 p.p.) recorded in the period.

Adjusted EBITDA

R\$ million





Financial Result

Financial Result (R\$ thousand)	4Q25	4Q24	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Financial Revenues	-50	2.517	-102,0%	2.745	9.201	-70,2%
Financial Expenses	-9.462	-6.483	46,0%	-35.421	-25.967	36,4%
IFRS-16 Interest	-5.239	-3.481	50,5%	-17.980	-12.257	46,7%
Other Financial Expenses	-4.223	-3.002	40,7%	-17.441	-13.710	27,2%
Financial Result	-9.512	-3.966	139,8%	-32.676	-16.766	94,9%
Net Effect of Adjustments	5.248	2.530	107,4%	18.064	12.228	47,7%
Adjusted Financial Result*	-4.264	-1.436	196,9%	-14.612	-4.538	222,0%

*The effects of the adjustments refer to interest on lease operations and non-recurring items.

Financial results were negative by R\$ 9.5 million in 4T25 and R\$ 32.7 million for the year, pressured by the increase in financial expenses with lease agreements and the reduction in financial income during the period. The decrease in income is related to the lower average cash compared to the previous year, reflecting strategic initiatives such as store openings and refurbishments, as well as the development of the TFSports app.

Excluding the accounting effects of IFRS-16 and other non-recurring items, the adjusted financial result ended the quarter at R\$ 4.3 million negative, and R\$ 14.6 million negative for the year.

Finally, we highlight the Company's solid financial health, which, once again, ended the period with no financial debt.

→

Net Income

Net Income (R\$ thousand and %)	4Q25	4Q24	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Net Income	43.636	40.598	7,5%	142.318	117.753	20,9%
Net Margin	13,5%	14,9%	-1,4 p.p.	13,6%	14,2%	-0,6 p.p.
(+) IFRS-16 Adjustment	572	418	36,8%	6.553	2.984	119,6%
(+) Non-Recurring Adjustments	12.342	-755	-1735,7%	22.627	4.920	359,9%
Adjusted Net Income	56.550	40.260	40,5%	171.498	125.655	36,5%
Adjusted Net Margin	17,5%	14,7%	2,8 p.p.	16,4%	15,1%	1,3 p.p.

Note: The table showing the opening of Non-Recurring can be found on page 26.

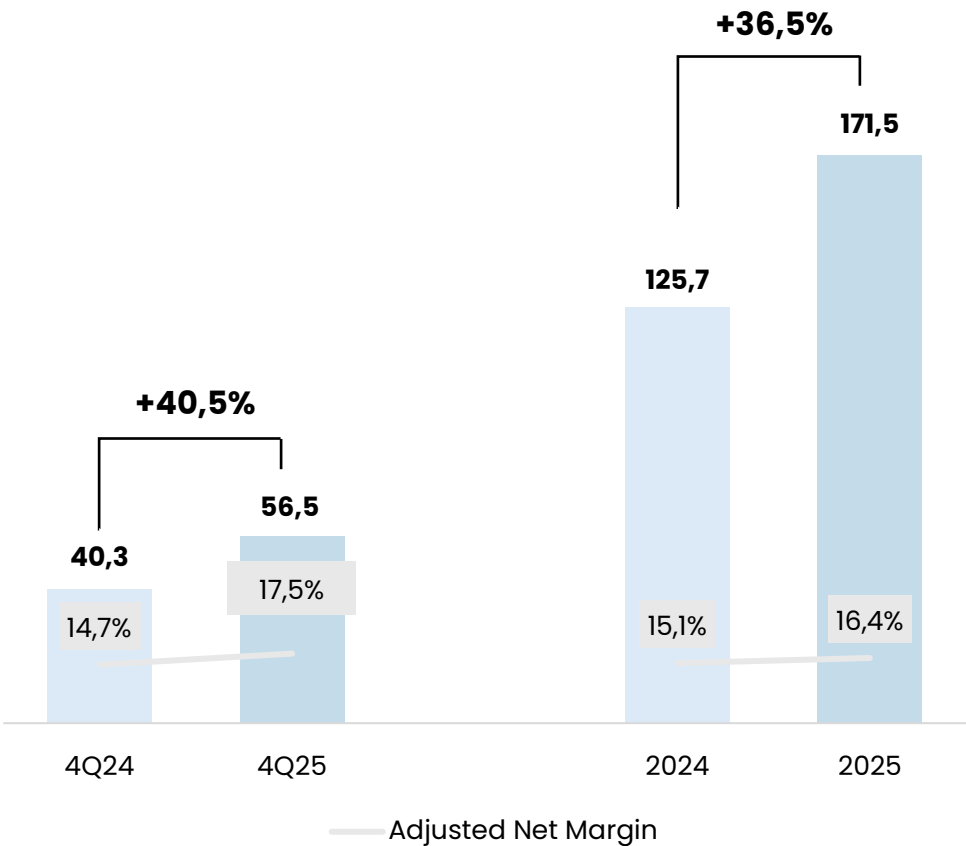
Consolidated adjusted net income, excluding the effects of IFRS-16 and non-recurring expenses, totaled R\$ 56.5 million in 4T25, a growth of 40.5% compared to the R\$ 40.3 million recorded in the same period of 2024.

The Company recorded an expansion of 2.8 p.p. in the adjusted net margin, reaching 17.5% in the quarter.

In the year 2025, adjusted net income reached R\$ 171.5 million, +36.5% vs. 2024, with a margin expansion of 1.3 p.p., resulting in 16.4%.

Adjusted Net Income

R\$ million





TFSports	4Q25	4Q24	Chg. %	2025	2024	Chg. %
Users on the App (thousand)	1.224,2	868,9	40,9%	1.224,2	868,9	40,9%
Events (Proprietary and Trainer-led)	1.239	998	24,1%	4.206	3.625	16,0%
Registration in Events (thousand)	146,4	103,5	41,4%	522,5	391,7	33,4%
Number of Trainers (thousand)	9,1	8,0	13,8%	9,1	8,0	13,8%

The TFSports platform ended the 2025 fiscal year consolidating itself as the main engagement pillar of our ecosystem, surpassing the 1.2 million user mark, an expansion of 40.9% compared to the previous year

This growth reflects the high public adherence to our value proposition and the density of our experience agenda. In the fourth quarter alone, we held 1,239 events (+24.1% YoY), which mobilized 146.4 thousand subscribers (+41.4% YoY). The platform is bolstered by a growing base of 9.1 thousand registered coaches, who act as activation agents for classes and training, connecting the brand directly to our customers' well-being routines.

In financial terms, TFSports' impact on the Company's consolidated EBITDA represented 4.1% of net revenue in 4T25 and 3.3% for the full year. It is important to highlight that this performance demonstrates the business unit's resilience, which remained in line with projections even with the resumption of PIS and COFINS charges following the expiration of the PERSE tax benefit in April.

Complementing the ecosystem, tfmall ended the year with a strategic curation of 30 active brands—9 of which were added in the last 12 months. The rigorous selection of these brands ensures a product offering that is synergistic with our customers' consumption profile, strengthening the marketplace's positioning in the wellness segment.



Cash Flow

Cash Flow (R\$ thousand)	4T25	4T24	2025	2024
Net Cash from Operational Activities	41,0	6,8	141,5	100,4
Net Cash used in Investment Activities	-15,0	-11,5	-46,4	-45,2
Net Cash Generated by Financing Activities	-11,4	-19,3	-83,2	-86,2
Increase / Reduction of Cash and Cash Equivalents	14,6	- 23,9	11,8	- 31,1
Cash Balance at the beginning of the period	20,7	47,4	23,4	54,5
Cash Balance at the end of the period	35,3	23,4	35,3	23,4

Cash Flow from Operating Activities reached R\$ 41 million in 4T25, an increase of R\$ 34.1 million compared to 4T24 and a growth of +41.0% for the full year. This highlights the Company's high efficiency in converting results into liquidity.

This performance primarily reflects the sales growth scenario with increased profitability in the period, in addition to a better working capital dynamic, evidenced especially by the average inventory turnover seen in 2025.

Cash used in investing activities totaled an application of R\$ 15 million (+30.5% vs. 4T24). The increase reflects the strategic brand expansion schedule, with the shift of relevant store refurbishments and openings to the last quarter of 2025. In the year-to-date, investments reached R\$ 46.4 million.

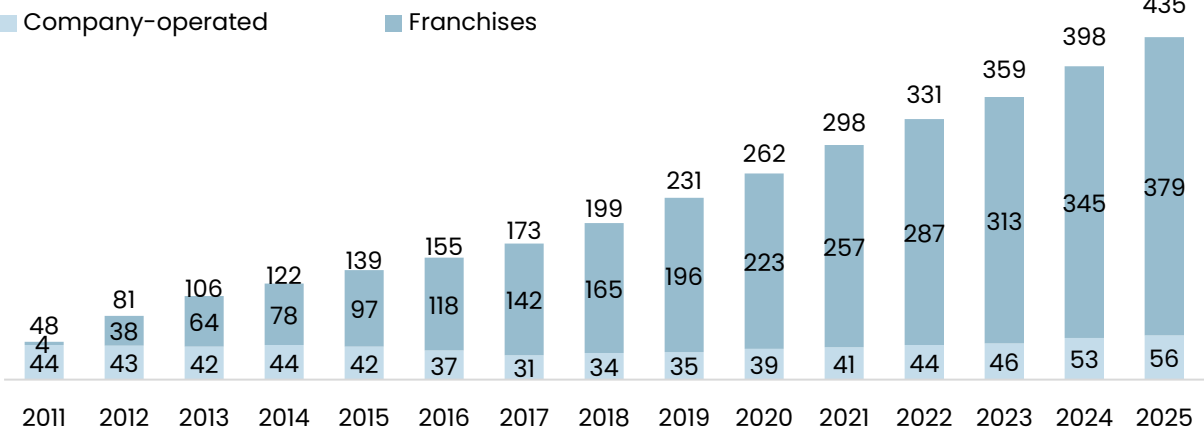
Regarding financing flow, cash consumption decreased by 40.9% in the quarter (with a - 3.5% variation for the year). This improvement is mainly due to the absence of share buybacks in the fourth quarter, an operation that in the previous year had consumed R\$ 10.1 million in 4T24. For the full year, the impact was significantly lower at R\$ 12.8 million (compared to a consumption of R\$ 29.2 million in 2024).

The net cash balance ended the period at R\$ 35.3 million. Cash equivalents—which include credit card receivables—totaled R\$ 171.1 million.

We ended the period with zero debt, maintaining the pace of investments in retail and the consolidation of TFSports. These advances reiterate our commitment to sustainable growth and consistent cash generation.

EXPANSION

NUMBER OF STORES



Note: E-Commerce considered as 1 company-operated store.

The expansion and modernization of the physical network maintained an accelerated pace at the close of the fiscal year. During the fourth quarter, we opened 19 new units, bringing the total openings for the year to 40 stores, predominantly under the franchise model (only 2 owned). Consequently, we ended 2025 with a network of 435 active operations, distributed across 379 franchises and 56 owned stores (including 14 outlets).

Beyond increasing capillarity, we prioritized the quality of the point-of-sale experience: all new units already incorporate the “Loja Experience” (Experience Store) concept, which redefines the customer journey through modernized visual communication and visual merchandising focused on optimizing product display.

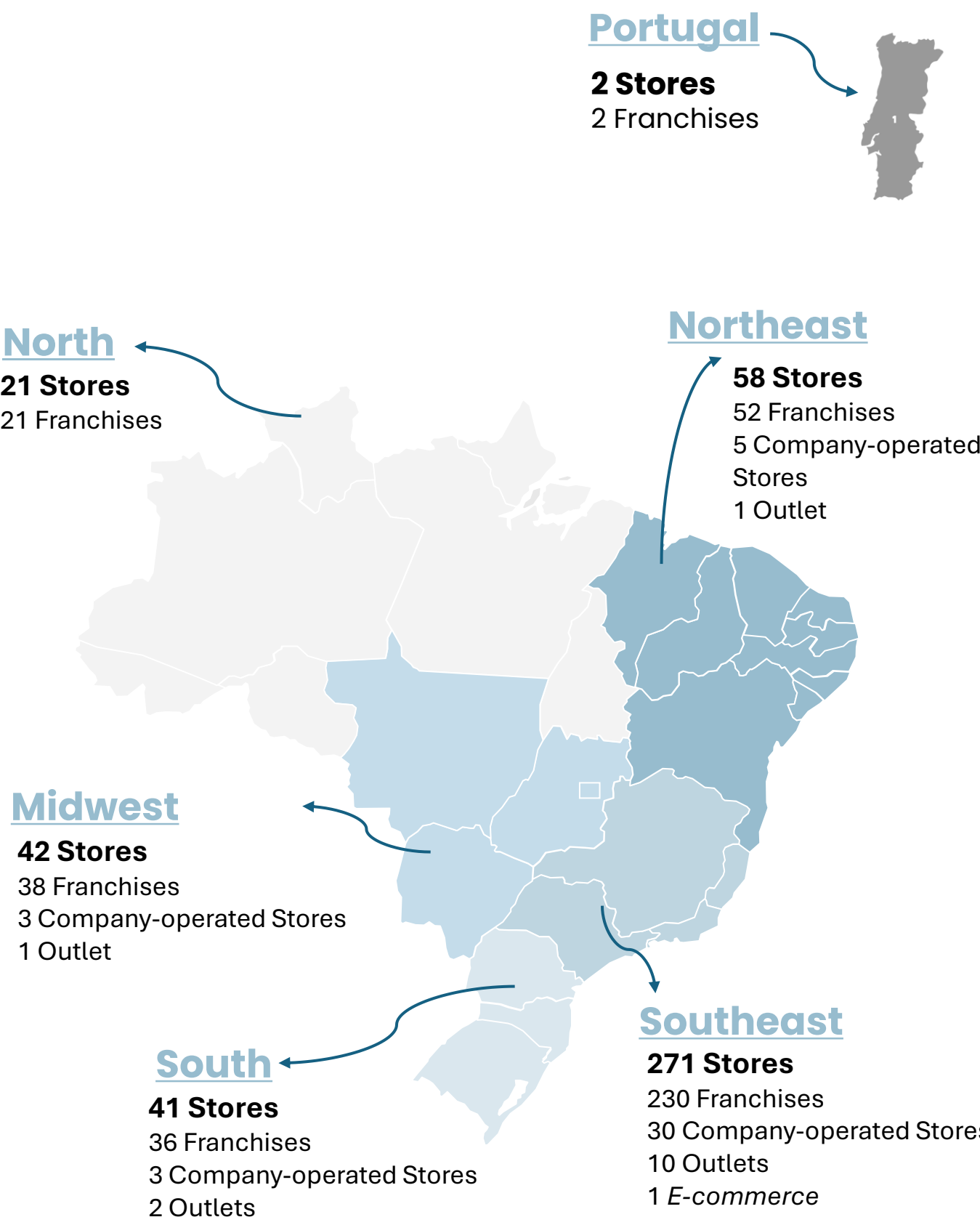
Parallel to the expansion, we advanced the revitalization schedule of the existing base. In the quarter, we modernized 13 units (8 franchises and 5 owned), totaling 42 refurbishments (32 franchises and 10 owned) throughout the year. This effort resulted in an important milestone for the Company: by the end of 2025, approximately 60% of our network was already operating under the new layout, consolidating the transition to a more technological and interactive store standard.

We maintain our commitment to evolving the physical fleet and project that, by the end of 2026, more than 70% of the base will be operating under this new standard.

Currently, 15 stores in the network already feature TFC Food & Market operations, in addition to the unit located at headquarters, totaling 16 active operations.



RETAIL FOOTPRINT



HUMAN RESOURCES

Compliance with the equity provisions set forth in Law No. 15,177/25.

The Company hereby clarifies that the information required under Law No. 15,177/25 will be disclosed in the Management Proposal to be made available to shareholders on the date of the call notice of the Annual and Extraordinary General Meeting, pursuant to Article 133 of Law No. 6,404/76.





Income Statement for the Period
(Excluding IFRS-16 Effect and Non-Recurring Items)

R\$ thousand	4Q25	4Q24	2025	2024
NET REVENUE FROM SALES OF GOODS AND SERVICES PROVIDED	323.106	273.291	1.046.512	831.759
Cost of Goods Sold and Services Provided	-131.973	-118.701	-445.218	-361.116
GROSS PROFIT	191.133	154.590	601.294	470.643
Gross Margin	59,2%	56,6%	57,5%	56,6%
Operating Expenses	-117.625	-101.204	-377.295	-310.903
Selling Expenses	-64.261	-55.420	-204.176	-166.830
General and Administrative	-53.365	-45.785	-173.119	-144.073
% Total Operating Expenses over General NR	36,4%	37,0%	36,1%	37,4%
Other Operating Expenses (Revenues), Net	-190	735	-357	2.599
Total Operating Expenses (Revenues)	-117.815	-100.469	-377.652	-308.304
% Total Operating Expenses (Revenues) over General NR	36,5%	36,8%	36,1%	37,1%
Adjusted EBITDA	78.262	58.283	240.893	176.740
Adjusted EBITDA Margin	24,2%	21,3%	23,0%	21,2%
Depreciation and Amortization	-4.945	-4.162	-17.252	-14.401
EARNINGS BEFORE FINANCIAL RESULT	73.318	54.120	223.640	162.339
ADJUSTED FINANCIAL RESULT	-4.264	-1.436	-14.612	-4.538
Financial Revenues	-49	2.517	2.746	9.135
Financial Expenses	-4.215	-3.953	-17.358	-13.673
OPERATING INCOME BEFORE IR AND CS	69.054	52.684	209.028	157.801
INCOME TAX AND CS (SOCIAL CONTRIBUTION)	-12.504	-12.424	-37.530	-32.146
ADJUSTED NET INCOME	56.550	40.260	171.498	125.655
Adjusted net margin	17,5%	14,7%	16,4%	15,1%

Note: The table showing the opening of Non-Recurring can be found on page 25 and 26.

Income Statement for the Period

R\$ thousand	4Q25	4Q24	2025	2024
NET REVENUE FROM SALES OF GOODS AND SERVICES PROVIDED	323.106	273.291	1.046.512	831.759
Cost of Goods Sold and Services Provided	-131.973	-118.701	-445.218	-361.116
GROSS PROFIT	191.133	154.590	601.294	470.643
<i>Gross Margin</i>	59,2%	56,6%	57,5%	56,6%
Operating Expenses	-117.500	-100.354	-382.622	-310.175
Selling Expenses	-60.445	-53.393	-196.704	-162.030
General and Administrative	-57.055	-46.961	-185.918	-148.145
<i>% Total Operating Expenses over General NR</i>	36,4%	36,7%	36,6%	37,3%
Other Operating Expenses (Revenues), Net	-8.049	2.996	-6.218	3.739
Total Operating Expenses (Revenues)	-125.549	-97.358	-388.840	-306.436
<i>% Total Operating Expenses (Revenues) over General NR</i>	38,9%	35,6%	37,2%	36,8%
EBITDA	75.655	65.964	249.413	196.225
<i>EBITDA Margin</i>	23,4%	24,1%	23,8%	23,6%
Depreciation and Amortization	-10.072	-8.732	-36.959	-32.019
EARNINGS BEFORE FINANCIAL RESULT	65.584	57.232	212.454	164.206
FINANCIAL RESULT	-9.512	-3.966	-32.676	-16.766
Financial Revenues	-50	2.517	2.745	9.201
Financial Expenses	-9.462	-6.483	-35.421	-25.967
OPERATING INCOME BEFORE IR AND CS	56.072	53.266	179.778	147.440
INCOME TAX AND CS (SOCIAL CONTRIBUTION)	-12.436	-12.668	-37.460	-29.687
NET INCOME	43.636	40.598	142.318	117.753
<i>Net Margin</i>	13,5%	14,9%	13,6%	14,2%

Impacts from IFRS-16

The mandatory adoption of the IFRS-16 standard in January 2019 brought significant changes to the accounting of Brazilian companies, including Track&Field. Therefore, for a better understanding of the IFRS-16 effect on our financial statements, we detail below the impact on the main lines of the Balance Sheet and Income Statement.

Items included in Balance Sheet by IFRS-16	Including IFRS	Excluding IFRS	Difference
(R\$ thousand)	16 Effect	16 Effect	
	(A)	(B)	(A-B)
Assets - Rights of Use	162.353		162.353
Liabilities - Leases Payable	170.923		170.923

4Q25	Including IFRS	Excluding IFRS	Difference
Items affected by IFRS-16	16 Effect	16 Effect	
(R\$ thousand)	(A)	(B)	(A-B)
Operating Expenses (excl, Depreciation and Amortization)	- 115.478	- 125.377	9.900
Depreciation and Amortization Expenses	- 10.072	- 4.945	- 5.127
Financial Result	- 9.511	- 4.272	- 5.239
IRPJ/CSLL	- 12.436	- 12.331	- 105
Net Income	43.636	44.208	- 572
EBITDA	75.655	65.756	9.900

2025	Including IFRS	Excluding IFRS	Difference
Items affected by IFRS-16	16 Effect	16 Effect	
(R\$ thousand)	(A)	(B)	(A-B)
Operating Expenses (ex Depreciation and Amortization)	- 351.881	- 383.151	31.270
Depreciation and Amortization Expenses	- 36.959	- 17.253	- 19.706
Financial Result	- 32.676	- 14.696	- 17.980
IRPJ/CSLL	- 37.460	- 37.323	- 137
Net Income	142.318	148.871	- 6.553
EBITDA	249.413	218.143	31.270

Non-Recurring Adjustments

Adjusted Total Operating Expenses	4Q25	4Q24	2025	2024
Total Operating Expenses	125.549	97.358	388.840	306.436
Depreciation	-10.072	-8.732	-36.958	-32.019
Total Operating Expenses (Revenue) - wo/ depreciation	115.477	88.626	351.882	274.417
(+) IFRS-16 Adjustment	9.900	8.007	31.270	26.913
Selling expenses	7.913	6.338	23.854	20.391
Administrative expenses	1.987	1.669	7.414	6.522
(+) Non-Recurring Adjustments	-12.507	-325	-22.751	-7.427
Selling expenses	-113	-736	-937	-1.867
Reversal of renovated rental - pop-ups	-113	-665	-602	-1.389
Non-recurring consultancies	0	-71	-335	-478
Administrative expenses	-4.534	-1.851	-15.951	-6.700
Stock option plan/non-cash	-4.077	-756	-12.645	-2.649
Non-recurring consultancies	-457	-1.095	-2.611	-3.838
Extemporaneous fiscal effects	0	0	-450	0
Other non-recurring expenses	0	0	-245	-213
Other expenses	-7.860	2.262	-5.862	1.139
Asset write-off ¹	-7.860	0	-10.542	0
Extemporaneous fiscal effects	0	2.262	4.680	1.139
Total Adjusted Operating Expenses (Revenue) - wo/ depreciation	112.870	96.308	360.401	293.903

¹ Value of R\$ 7,860 (4Q25) referring to impairment due to the new TFSports platform, launched in 2025.

Non-Recurring Adjustments

Adjusted EBITDA Reconciliation (R\$ thousand)	4Q25	4Q24	2025	2024
EBITDA	75.655	65.964	249.412	196.225
(+) IFRS-16 Adjustment	-9.900	-8.007	-31.270	-26.913
(+) Non-Recurring Adjustments	12.507	325	22.751	7.427
Baixa de ativos ¹	7.860	0	10.542	0
Non-recurring consultancies	457	1.166	2.947	4.316
Extemporaneous fiscal effects	0	-2.262	-4.230	-1.139
Reversal of renovated rental - pop-ups	113	665	602	1.389
Stock option plan/non-cash	4.077	756	12.645	2.649
Other non-recurring expenses	0	0	245	213
Adjusted EBITDA	78.262	58.283	240.893	176.740

Adjusted Net Income Reconciliation (R\$ thousand)	4Q25	4Q24	2025	2024
Net Income	43.636	40.598	142.318	117.753
(+) IFRS-16 Adjustment	466	44	6.416	2.961
(+) Non-Recurring Adjustments	12.447	-380	22.765	4.941
Baixa de ativos ¹	7.860	0	10.542	0
IRPJ/CSLL on adjustments	-68	246	-69	-2.457
Non-recurring consultancies	457	1.166	2.947	4.316
Extemporaneous fiscal effects	8	-3.213	-4.147	-1.169
Reversal of renovated rental - pop-ups	113	665	602	1.389
Stock option plan/non-cash	4.077	756	12.645	2.649
Other non-recurring expenses	0	0	245	213
Adjusted Net Income	56.550	40.260	171.498	125.655

¹ Value of R\$ 7,860 (4Q25) referring to impairment due to the new TFSports platform, launched in 2025.

Cash Flow

(R\$ thousand)	4T25	4T24	2025	2024
CASH FLOW OF OPERATING ACTIVITIES				
Net profit for the period	43.636	40.598	142.318	117.753
Adjustments to reconcile net income for the period with the net cash generated by operating activities:				
Depreciation and amortization	10.806	9.306	39.607	34.176
Current and deferred income and social contribution taxes	12.436	12.668	37.460	29.687
Allowance for projected inventory losses	708	179	4.238	1.641
Provision (reversal) for civil, labor and tax risks	58	-262	-335	-1.831
Credit losses on accounts receivable	159	98	539	302
LTI Provision	1.875	982	8.053	2.751
Expected credit loss	187	208	100	90
Write-off of property, plant and equipment items	19	70	261	473
Provisão de perda de valor recuperável do ativo (impairment)	7.860	0	7.860	0
Recognition (losses) of tax credits	344	197	-4.286	1.226
Interest on right-of-use leases	5.240	3.481	17.980	12.257
Active monetary adjustment	-741	-1.175	-1.581	-1.824
Variation in operating assets and liabilities:				
Accounts receivable	-80.860	-94.237	-45.597	-45.520
Inventories	17.120	6.827	-51.778	-58.181
Recoverable taxes	3.392	195	4.618	6.687
Escrow deposits	-7	334	782	-808
Other receivables	4.939	6.557	-6.526	-190
Suppliers	-2.652	8.114	7.091	21.914
Labor and social security liabilities	7.383	4.849	8.844	3.196
Taxes payable	16.741	13.135	4.975	-2.332
Leases payable	2.799	2.365	1.170	564
Other payables	-1.181	-1.968	-986	-382
Cash generated by operating activities	50.261	12.520	174.807	121.649
Income tax and social contribution paid	-9.275	-5.677	-33.283	-21.265
Net cash generated by operating activities	40.986	6.844	141.524	100.384
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES				
Sale of property, plant and equipment	12	3	25	5
Purchase of property and equipment and intangible assets	-14.980	-11.470	-46.474	-45.240
Net cash generated by (used in) investing activities	-14.968	-11.467	-46.449	-45.235
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES				
Dividends paid	0	0	-4.179	-7.211
Interest on capital paid	-1.231	-815	-27.946	-22.287
Paid right-of-use leases	-10.193	-8.434	-34.752	-27.537
Share buyback	0	-10.083	-16.349	-29.191
Net cash used in financing activities	-11.424	-19.332	-83.226	-86.226
EXCHANGE DIFFERENCES ON CASH AND CASH EQUIVALENTS OF FOREIGN SUBSIDIARY				
	3	8	- 4	10
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	14.597	- 23.947	11.845	- 31.067
Opening balance of cash and cash equivalents	20.658	47.357	23.410	54.477
Closing balance of cash and cash equivalents	35.255	23.410	35.255	23.410

Balance Sheet

(R\$ thousand)	12/31/2025	12/31/2024
ASSET		
CURRENT		
Cash and cash equivalents	35.255	23.410
Trade receivables	286.622	241.664
Inventories	336.936	289.396
Recoverable taxes	6.057	4.281
Other receivables	16.296	9.770
TOTAL CURRENT ASSETS	681.166	568.521
NON-CURRENT		
Escrow deposits	3.370	2.999
Deferred income tax and social contribution	5.788	4.398
Recoverable taxes	3.334	5.014
Right of use leases	162.353	142.771
Fixed Assets	93.733	76.443
Intangible	24.462	25.020
TOTAL NON- CURRENT ASSETS	293.040	256.645
TOTAL ASSETS	974.206	825.166
LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY		
CURRENT LIABILITIES		
Suppliers	88.097	81.347
Payroll and related taxes	53.763	40.599
Taxes payable	44.503	34.725
Right-of-use leases payable	17.004	15.890
Dividends and interest on capital payable	37.281	28.776
Other payables	10.068	11.086
TOTAL CURRENT LIABILITIES	250.716	212.423
NON-CURRENT		
Right-of-use leases payable	153.919	135.394
Provision for civil, labor and tax risks	4.171	4.540
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	158.090	139.934
SHAREHOLDERS' EQUITY		
Share capital	336.148	336.148
Treasury shares	-47.708	-41.148
Capital Reserve	-18.490	-11.442
Tax incentive reserve	8.663	8.663
Earnings reserve	282.009	178.712
Other comprehensive income	1.872	1.876
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	562.494	472.809
Non-controlling interest	2.906	0
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	565.400	472.809
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	974.206	825.166

Non-Accounting Metrics

EBITDA – EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) is the net income for the period, plus income tax and social contribution, depreciation and amortization and deducted from the net financial result. This indicator is a non-accounting measure prepared by the Company in accordance with CVM Instruction No. 527/12. EBITDA is used to present the Company's operating cash flow, but it is not a measure of profitability, as it does not consider certain expenses arising from the business, such as taxes, financial expenses and revenues, depreciation and amortization. This indicator also does not represent cash flows for the reporting periods. EBITDA Margin is calculated by EBITDA (as mentioned above) divided by net revenue from sales of goods and services provided.

Adjusted EBITDA – Adjusted EBITDA is EBITDA excluding the effect of the adoption of IFRS 16 / CPC 06(R2) – which came into effect for the handling of the accounting standard related to Lease Transactions as of 2019, and non-recurring expenses. Additionally, Adjusted EBITDA Margin is calculated by Adjusted EBITDA divided by net Revenue from sales of Goods and services provided.

Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA margin are not measures of results in accordance with accounting practices adopted in Brazil. Other companies may calculate Adjusted EBITDA differently from the Company.

The Company presents adjusted EBITDA as a means of assessing its operating financial performance, as it is a non-accounting measure of results that excludes non-recurring effects from the result. Thus, it purges effects that are not part of the business routine and that were punctual to the result.

Adjusted Net Income – Adjusted Net Income is net income excluding the effect of effect of the adoption of IFRS16 / CPC 06(R2), and non-recurring expenses.

Adjusted Net Income is not a measure of results in accordance with accounting practices adopted in Brazil. Other companies may calculate Adjusted Net Income differently from the Company.

Gross Debt – Gross Debt is the total sum of loans payable (current and non-current liabilities). Gross Debt is not a measure of results in accordance with accounting practices adopted in Brazil. Other companies may calculate Gross differently from the Company.

Net Cash – Net Cash is the sum of short-term and long-term loans included in Current Liabilities and Non-Current Liabilities minus the sum of Cash and cash equivalents included in the Company's Current Assets. This indicator is a non-accounting measure prepared by the Company. Net Cash is not a measure of profitability in accordance with accounting practices adopted in Brazil and does not represent cash flows for the reporting periods.

Total Sell Out – Total Sell Out represents Track&Field Group's consumer sales, irrespective of sales channel (physical/online or whether own store/franchise).

Non-Accounting Measure

Adjusted Income Statement – The Adjusted Income Statement is a non-accounting measure that presents the Company's financial performance by excluding the effects of the adoption of IFRS 16 / CPC 06(R2) and non-recurring items (revenues or expenses that, by their nature, are not part of the usual business operation). This statement aims to provide a normalized view of profitability, facilitating the analysis of year-over-year operational performance by eliminating distortions caused by one-off events or changes in accounting standards that do not impact operational cash in the same way. The Adjusted Income Statement does not replace the Income Statement (P&L) prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil and may be calculated differently by other companies.

