

T&F



Track & Field

RESULTADOS IT26



DISCLAIMER

Esta apresentação pode conter declarações e informações que expressam expectativas, crenças e previsões da administração da Track&Field sobre eventos ou resultados futuros. Tais declarações e informações são unicamente previsões e não garantias do desempenho futuro; estão sujeitas a riscos, incertezas e fatores relativos às operações e ao ambiente de negócios da companhia. Embora a Track&Field acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, advertimos os investidores de que declarações prospectivas envolvem riscos pois se referem a eventos futuros, portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação, sujeitos a mudança sem aviso prévio.

A woman with blonde hair tied back, wearing a grey athletic tracksuit, is sitting and leaning back. She has her right hand resting on her head and her left hand on her hip. The background is a plain, light grey color.

Mensagem da Administração

Destaques do trimestre

Sell Out

R\$442,9 milhões

+16,4%
vs 1T25

+12,1%
em SSS

+26,4%
em reformadas

Receita Líquida Consolidada

R\$251,2 milhões

+18,0%
vs 1T25

EBITDA Ajustado Consolidado

R\$61,6 milhões

+12,6%
vs 1T25

24,5%
Margem
(-1,2 p.p.)

Lucro Líq. Ajustado Consolidado

R\$41,5 milhões

+6,3%
vs 1T25

16,5%
Margem
(-1,8 p.p.)

Digitalização

418 lojas
c/ ship from store e pick up in store...

representando
66%
das vendas do
e-commerce

388 lojas
conectadas à
vitrine infinita

Expansão

6 inaugurações
no trimestre, totalizando...

441 lojas
na rede

3 franquias
reformadas



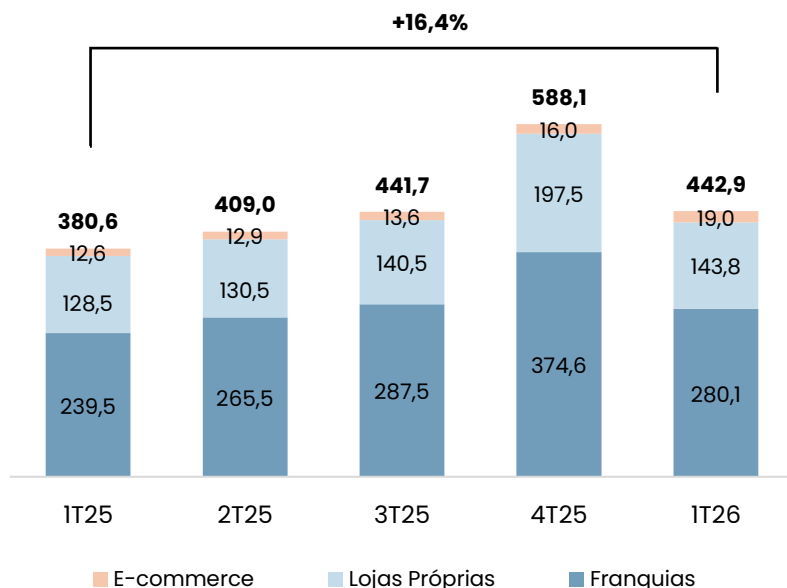
TRACK & FIELD



Resultados IT26

Sell Out

R\$442,9 milhões no 1T26



No 1T26, o *sell out* apresentou um crescimento de 16,4%, e 12,1% no conceito de mesmas lojas.

Desempenho expansão/reformadas: Foram inauguradas 6 novas franquias durante o trimestre. Em relação às reformas, 3 franquias passaram a operar no novo layout. De forma geral, as unidades reformadas apresentaram crescimento de vendas de 35,6% YoY nas lojas próprias e de 20,9% YoY nas franquias.

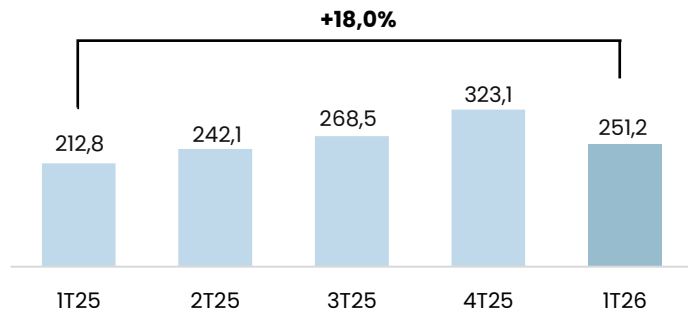
Desempenho do trimestre impulsionado pela: (i) expansão da rede, (ii) estratégia de revitalização das lojas, (iii) maior eficiência operacional, (iv) redução de ruptura em loja e (v) boa aceitação da nova coleção.

E-commerce: Crescimento de 28,5% vs 1T25, com participação de 12,6% no *sell out* total captado no período (+1,2 p.p. YoY).

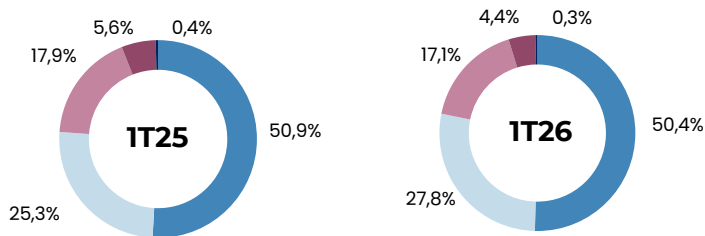
Omnicanalidade: 388 lojas conectadas à vitrine infinita, representando 11,2% do *sell out* digital do trimestre. Finalizamos o período com 418 lojas conectadas com o nosso *e-commerce*, sendo 38 lojas atuando como *sellers* nacionais, e aproximadamente 66% das vendas digitais geradas através da modalidade *ship from store*.

Receita Líquida

R\$251,2 milhões no 1T26



Composição Receita Líquida



■ Varejo - Rede própria ■ Mercadoria para Franquias ■ Royalties ■ Eventos/tfmall ■ Outros

A receita líquida consolidada alcançou R\$ 251,2 milhões no trimestre, crescimento de +18,0% vs 1T25 (R\$ 212,8 milhões).

Destaques:

(i) Mercadorias para Franquias (sell in): +29,7% YoY, refletindo a aceleração da expansão da rede, a boa aceitação da coleção de inverno pelos franqueados e a maior eficiência na troca de coleção, com impacto positivo esperado na geração de royalties nos próximos períodos. A representatividade do canal na receita total aumentou em 2,5 p.p.

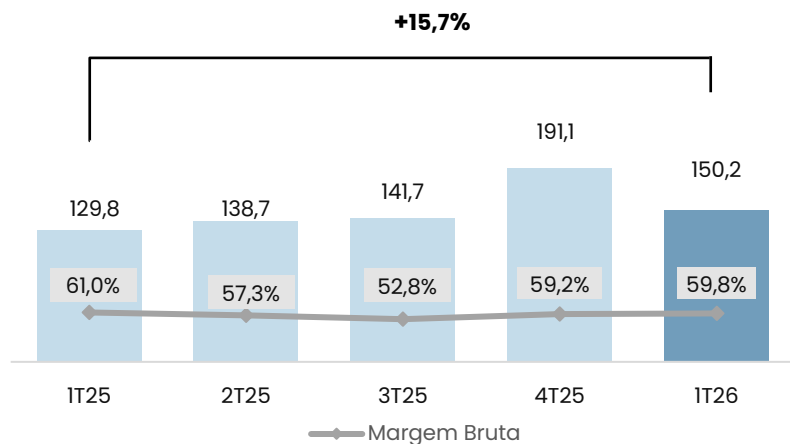
(ii) Varejo (rede própria): +16,8% YoY, atingindo R\$ 126,4 milhões, reflexo do forte desempenho das lojas próprias, impulsionado pelo período de liquidação, expansão da base e crescimento de 35,6% nas unidades reformadas. Apesar da evolução nominal, sua participação na receita total recuou 0,5 p.p., em função da maior representatividade do *sell in*.

(iii) Royalties: +12,8% YoY, refletindo o sólido desempenho das franquias, impulsionado por melhorias no abastecimento, expansão da rede e crescimento de 20,9% nas unidades reformadas. Sua participação na receita líquida total recuou 0,8 p.p. no período.

(iv) Eventos e tfmall: redução de 6,9% em relação o ano anterior, impactado pelo fim do benefício fiscal do PERSE 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 5,7% YoY.

Lucro Bruto

R\$150,2 milhões no 1T26



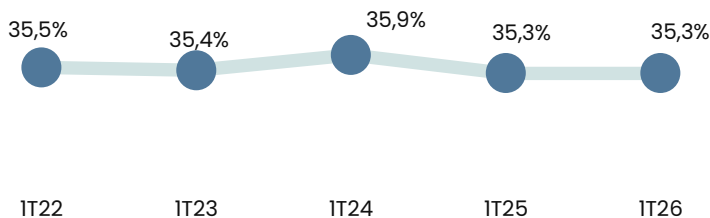
O lucro bruto do trimestre atingiu R\$150,2 milhões, com crescimento de 15,7% em relação ao 1T25.

A margem bruta alcançou 59,8%, (-1,2 p.p. YoY), refletindo o efeito temporal no mix de canais, com maior participação do *sell in*, impulsionada por uma troca de coleção mais eficiente e pelo maior volume de vendas para franquias. Em contrapartida, os canais de lojas próprias e *royalties* reduziram sua representatividade no período.

Ao neutralizar o efeito de canais, a margem bruta se manteria em linha com o ano anterior.

Despesas Operacionais

35,3% das vendas líquidas no 1T26



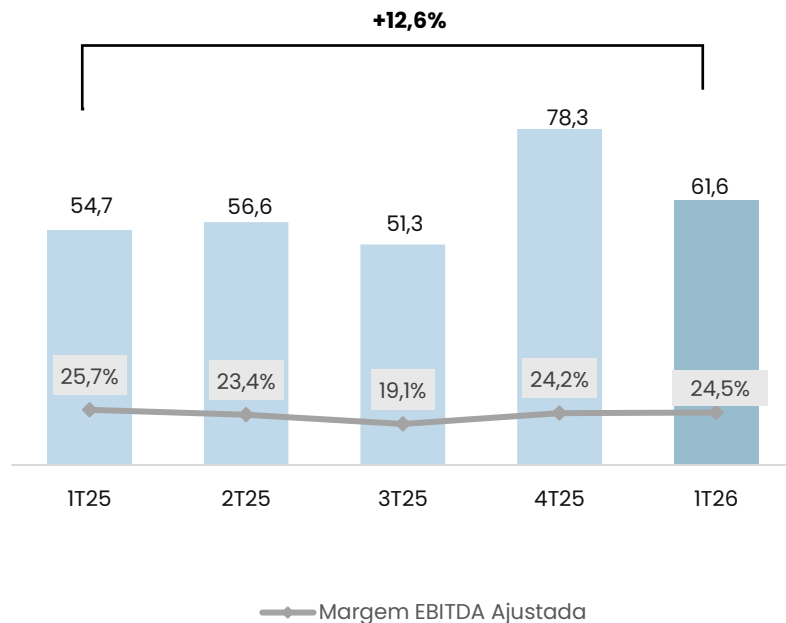
Despesas Operacionais Ajustadas representaram **35,3% das vendas líquidas no 1T26**, em linha com o ano anterior.

- **Despesas com Vendas: 20,3% das vendas líquidas** do período. O **efeito positivo da maior participação do canal de franquias foi neutralizado pelos investimentos em marketing**, resultando em alta de 0,9 p.p. na participação sobre a receita líquida. A comparação anual é impactada por uma **base atípica no 1T25, quando os investimentos em marketing foram menores** (a partir do 3T25 já foi possível acompanhar patamares mais comparáveis com a atualidade).
- **Despesas Gerais e Administrativas: 14,8% das vendas líquidas, redução de 1,4 p.p. sobre a receita líquida**, mesmo com os investimentos na implementação do segundo turno do centro de distribuição para suportar o crescimento da demanda e ampliar a eficiência operacional.

Mesmo com maior alocação de recursos voltados ao fortalecimento da marca e à expansão da operação, **a Companhia manteve estável o patamar de despesas operacionais ajustadas em relação à receita líquida**, reforçando sua eficiência operacional e capacidade de capturar ganhos de escala.

EBITDA Ajustado

R\$61,6 milhões no 1T26



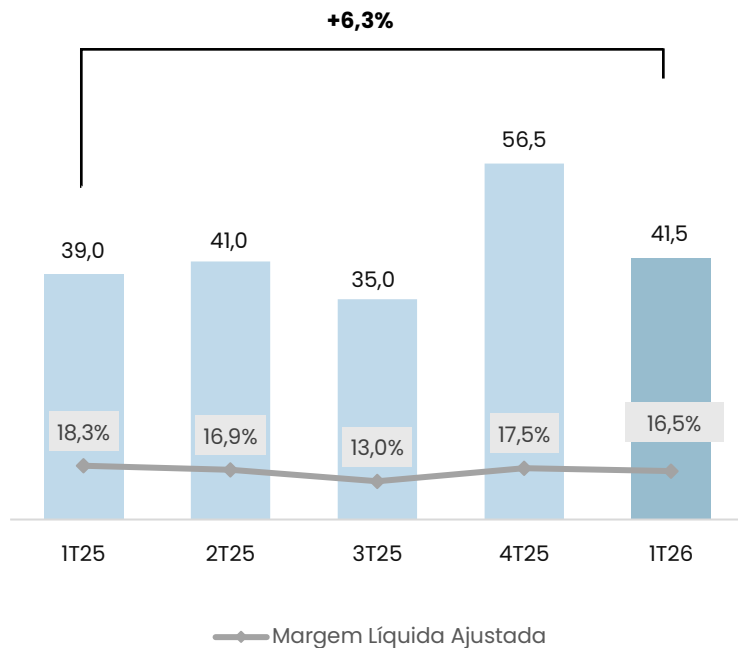
EBITDA Ajustado consolidado **alcançou R\$61,6 milhões no 1T26, um crescimento de 12,6% vs o mesmo período do ano anterior.**

A **margem EBITDA ajustada atingiu 24,5% (-1,2 p.p. YoY)**, refletindo a redução da margem bruta impactada **por um mix de canais desfavorável** no trimestre, efeito que **tende a se normalizar nos próximos períodos com a realização dos royalties.**

Desconsiderando esse efeito, a margem teria permanecido estável.

Lucro Líquido Ajustado

R\$41,5 milhões no 1T26

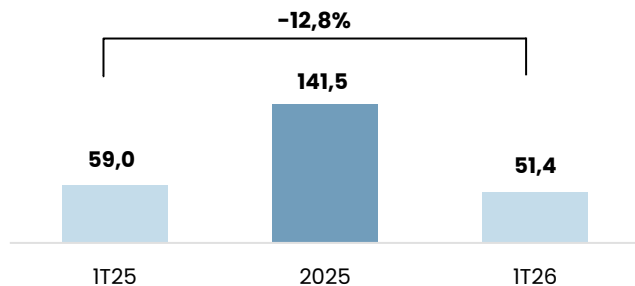


O lucro líquido ajustado consolidado totalizou R\$ 41,5 milhões no 1T26, um **crescimento de 6,3%** em relação aos R\$ 39,0 milhões registrados no mesmo período de 2025.

A Companhia registrou uma retração de 1,8 p.p. na **margem líquida ajustada, atingindo 16,5% no trimestre.**

Posição de Caixa

Geração de Caixa Operacional



Fluxo de Caixa Operacional: robusta geração de caixa operacional, atingindo R\$ 51,4 milhões no período, impactado pontualmente pelo maior pagamento de IR/CS, aumento de estoques e alongamento dos prazos de recebimento em função da maior participação do *sell in* no mix.

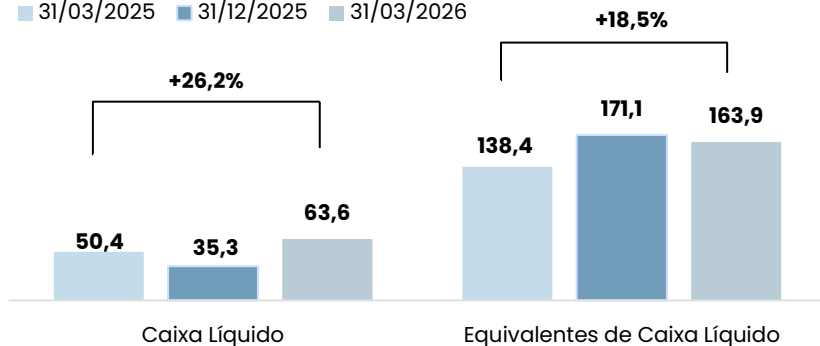
Atividades de Investimento: os investimentos totalizaram R\$ 10,7 milhões (+24,6% vs 1T25), direcionados principalmente à expansão e reformas de lojas próprias e ao aprimoramento da plataforma TFSports.

Atividades de Financiamento: o consumo de caixa recuou 47,1%, refletindo a ausência de recompras de ações no trimestre.

Posição de Caixa: a Companhia encerrou o período com **caixa líquido de R\$ 63,6 milhões**, liquidez total de R\$ 163,9 milhões e **estrutura de endividamento zero**, preservando a capacidade de financiar crescimento e inovação com geração própria de caixa.

Posição de Caixa e Equivalentes

■ 31/03/2025 ■ 31/12/2025 ■ 31/03/2026



 tf sports



**+ de 1,3 milhão
de usuários
em 31/03/26**

**+37,6%
YoY**

**8,0 mil
Treinadores
cadastrados
em 31/03/26**

**-4,2%
YoY**

**1,1 mil
eventos realizados
pela TFSports¹ no
1T26**

**+27,8%
vs 1T25**

**130,2 mil
inscritos em
eventos
da plataforma no
1T26**

**+21,8%
vs 1T25**

**R\$15,1 milhões
Receita líquida²
no 1T26**

**+2,3%
vs 1T25**

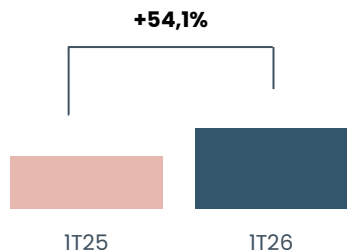
DESTAQUES 1T26

¹ Considerando eventos proprietários e de trainers.

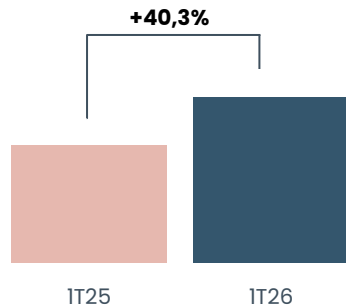
² Receita Líquida de TFSports não considera os efeitos de eliminação *intercompany*.



Vendas TFC

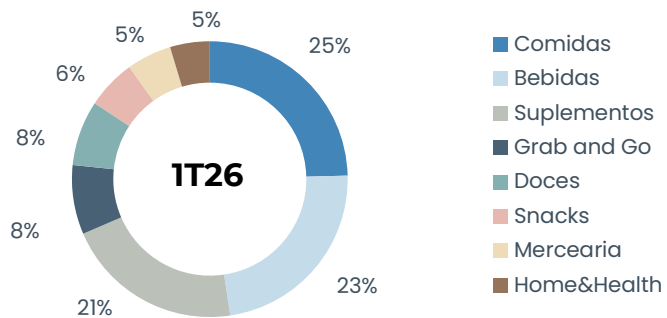


Clientes Atendidos



*Fechamos IT26 com 18 unidades do TFC vs 13 unidades no IT25.

Vendas por Categoria



A woman with dark hair tied back is performing a backbend, wearing a light-colored tank top and leggings with a dark vertical stripe. The background is a plain, light grey color.

Track & Field

Relações com Investidores

ri@tf.com.br
www.tfco.com.br/ri

T&F



Track & Field
1Q26 RESULTS



DISCLAIMER

This presentation may contain statements and information expressing the expectations, beliefs, and forecasts of Track&Field's management regarding future events or results. Such statements and information are merely forecasts and not guarantees of future performance; they are subject to risks, uncertainties, and factors related to the Company's operations and business environment. Although Track&Field believes that the expectations and assumptions contained in these statements are reasonable and based on information currently available to its management, investors are cautioned that forward-looking statements involve risks because they relate to future events and therefore depend on circumstances that may or may not occur, in addition to the risks disclosed in the Company's disclosure documents, all of which are subject to change without prior notice.

A woman with blonde hair tied back, wearing a grey athletic tracksuit, is sitting and leaning back. She has her right hand resting on her head and her left hand on her hip. The background is a plain, light grey color.

Message from Management

Quarter Highlights

Sell Out

R\$442.9 million

+16.4%
vs 1Q25

+12.1%
SSS

+26.4%
in renovated stores

Consolidated Net Revenue

R\$251.2 million

+18.0%
vs 1Q25

Consolidated Adjusted EBITDA

R\$61.6 million

+12.6%
vs 1Q25

24.5%
Margin
(-1.2 p.p.)

Consolidated Adjusted Net Income

R\$41.5 million

+6.3%
vs 1Q25

16.5%
Margin
(-1.8 p.p.)

Digitalization

418 stores

with ship-from-store and
pick-up-in-store...

Representing
66%

of e-commerce sales

388 stores

connected to theendless
aisle system

Expansion

6 store openings

during the quarter,
totaling...

441 stores
in the network

**3 renovated
franchises**



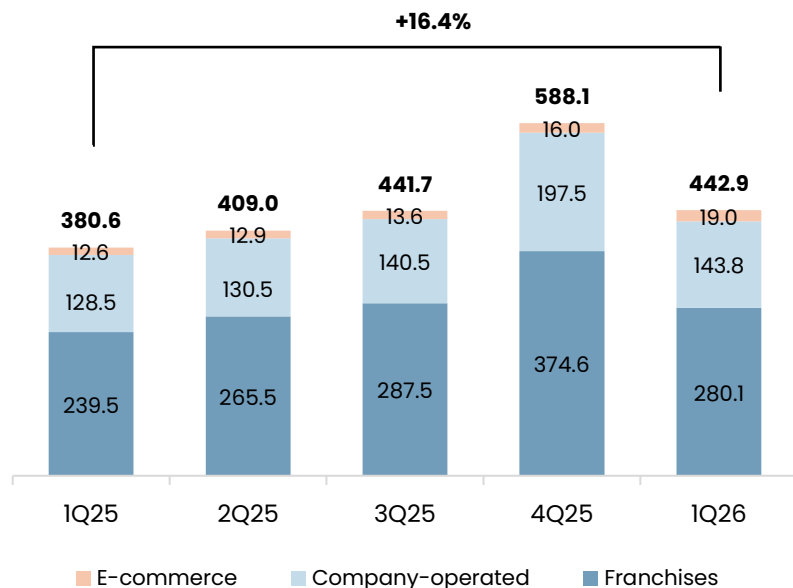
TRACK & FIELD

A man wearing a black hooded rain jacket is running through a misty, mountainous landscape. The jacket has the "Track & Field" logo on the chest. The background features a body of water and steep, rocky mountains under an overcast sky. The overall mood is rugged and athletic.

1Q26 Results

Sell Out

R\$442.9 million in 1Q26



In 1Q26, sell-out grew by 16.4%, with same-store sales increasing by 12.1%.

Expansion/Renovation Performance: During the quarter, 6 new franchise stores were opened. In terms of renovations, 3 franchise stores started operating under the new layout. Overall, renovated stores delivered YoY sales growth of 35.6% in company-owned stores and 20.9% in franchise stores.

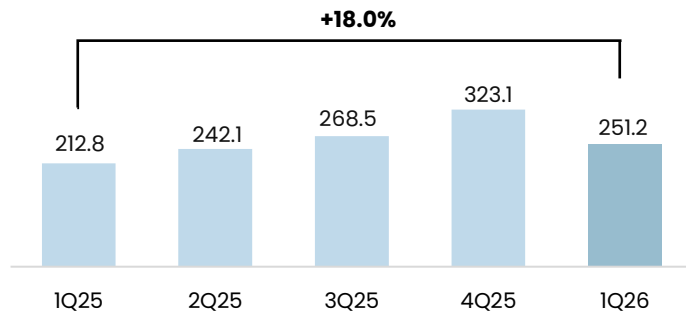
Quarter performance was driven by: (i) network expansion, (ii) store revitalization strategy, (iii) greater operational efficiency, (iv) lower in-store stockouts, and (v) strong acceptance of the new collection.

E-commerce: Sales grew 28.5% vs. 1Q25, reaching a 12.6% share of total sell-out captured during the period (+1.2 p.p. YoY).

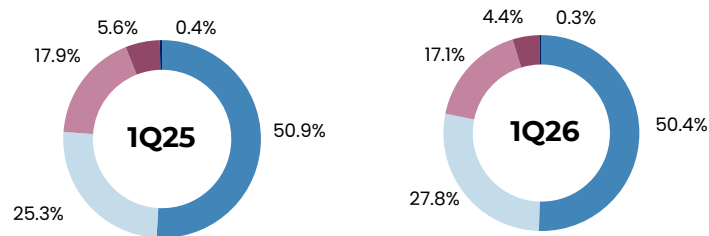
Omnichannel: 388 stores were connected to the endless aisle platform, representing 11.2% of the quarter's digital sell-out. We ended the period with 418 stores integrated with our e-commerce platform, including 38 stores operating as nationwide sellers, with approximately 66% of digital sales fulfilled through the ship-from-store model.

Net Revenue

R\$251.2 million in 1Q26



Net Revenue Breakdown



■ Company-operated Retail ■ Franchise Goods (Sell-in) ■ Royalties ■ Events/tfmall ■ Others

The consolidated net revenue reached R\$251.2 million in the quarter, an increase of +18.0% vs. 1Q25 (R\$212.8 million).

Highlights:

(i) Merchandise for Franchises (sell-in): +29.7% YoY, reflecting the acceleration of network expansion, strong acceptance of the winter collection by franchisees, and greater efficiency in collection transitions, with a positive expected impact on royalty generation in upcoming periods. The channel's share of total revenue increased by 2.5 p.p.

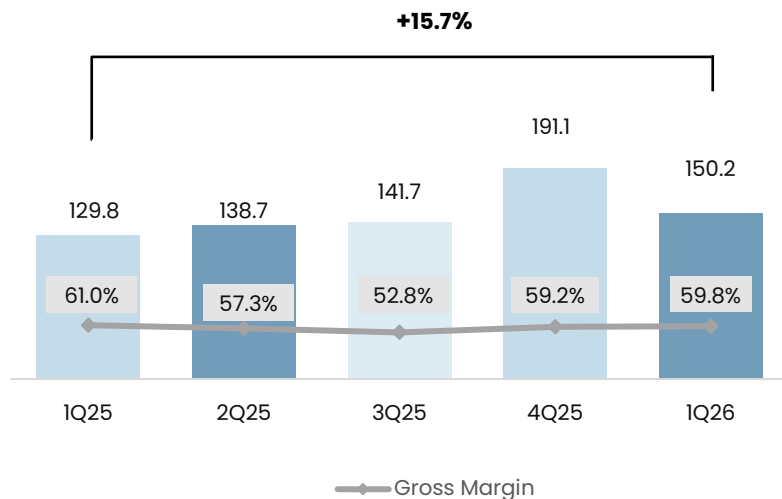
(ii) Retail (company-operated stores): +16.8% YoY, reaching R\$126.4 million, driven by strong performance of company-owned stores, supported by the clearance period, expansion of the store base, and 35.6% growth in renovated units. Despite nominal growth, its share of total revenue decreased by 0.5 p.p., due to the higher contribution from sell-in.

(iii) Royalties: +12.8% YoY, reflecting the solid performance of franchise stores, driven by improvements in supply, network expansion, and 20.9% growth in renovated units. Its share of total net revenue declined by 0.8 p.p. in the period.

(iv) Events and tfmall: -6.9% YoY, impacted by the end of the PERSE tax benefit, which led to the resumption of PIS and COFINS taxation at TFSports. Excluding this effect, TFSports revenue would have grown 5.7% YoY.

Gross Profit

R\$150.2 million in 1Q26



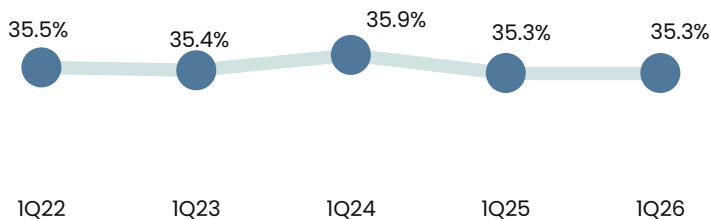
Gross profit for the quarter reached R\$150.2 million, an increase of 15.7% compared to 1Q25.

Gross margin reached 59.8% (-1.2 p.p. YoY), reflecting a **temporary channel mix effect**, with a **higher share of sell-in**, driven by a **more efficient collection transition and increased sales to franchisees**. In contrast, company-operated stores and royalty channels reduced their share in the period.

Excluding the channel mix effect, gross margin would have remained in line with the prior year.

Operating Expenses

35.3% of net sales in 1Q26



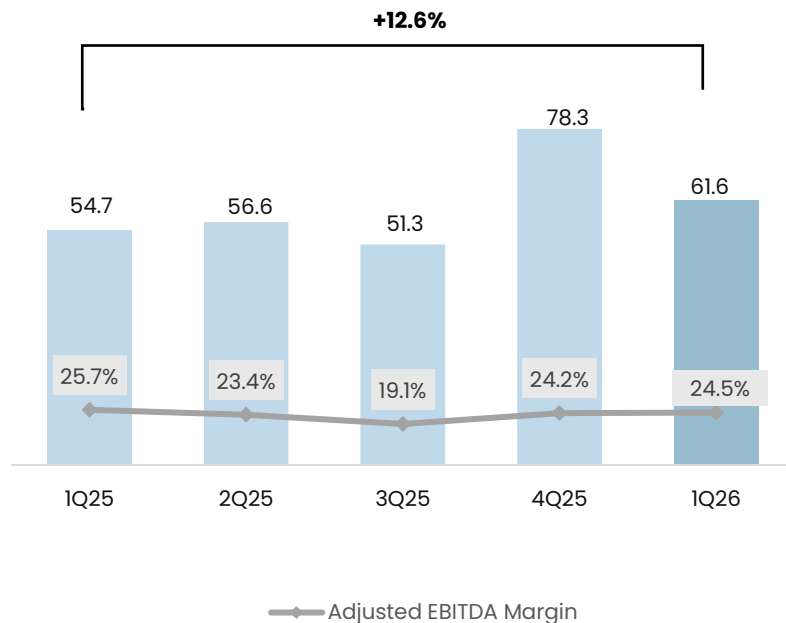
Adjusted Operating Expenses represented 35.3% of net sales in 1Q26, in line with the prior year.

- **Selling Expenses: 20.3% of net sales** in the period. The **positive effect from the higher share of the franchise channel was offset by marketing investments**, resulting in a 0.9 p.p. increase as a percentage of net revenue. The year-over-year comparison is impacted by an **atypical base in 1Q25, when marketing investments were lower** (from 3Q25 onwards, spending levels became more comparable to current periods).
- **General and Administrative Expenses: 14.8% of net sales, a reduction of 1.4 p.p. as a percentage of net revenue**, despite investments in the implementation of a second shift at the distribution center to support demand growth and enhance operational efficiency.

Even with higher resource allocation focused on brand strengthening and operational expansion, the **Company maintained stable adjusted operating expenses as a percentage of net revenue**, reinforcing operational efficiency and its ability to capture economies of scale.

Adjusted EBITDA

R\$61.6 million in 1Q26



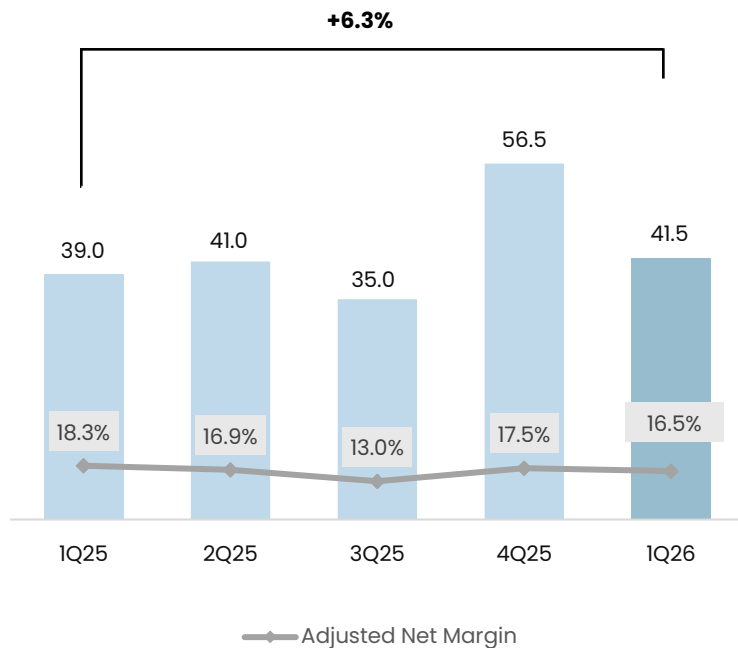
Consolidated **Adjusted EBITDA** reached R\$61.6 million in 1Q26, up 12.6% compared to the same period of the previous year.

Adjusted EBITDA margin reached 24.5% (-1.2 p.p. YoY), reflecting the reduction in gross margin impacted by an **unfavorable channel mix** during the quarter, an **effect that is expected to normalize in the coming periods with the recognition of royalties**.

Excluding this effect, the margin would have remained stable.

Adjusted Net Income

R\$41.5 million in 1Q26

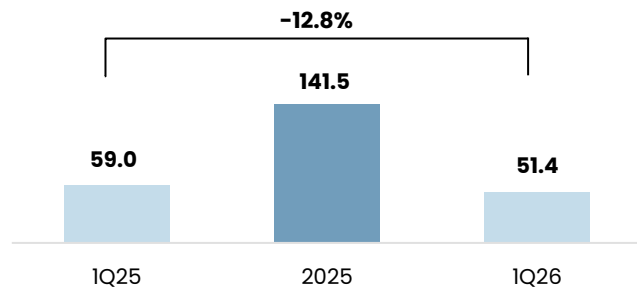


Consolidated **adjusted net income totaled R\$41.5 million in 1Q26**, representing a **6.3% increase** compared to the R\$39.0 million recorded in the same period of 2025.

The Company recorded a 1.8 p.p. decline in adjusted **net margin**, which **reached 16.5% in the quarter**.

Cash Position

Operating Cash Generation



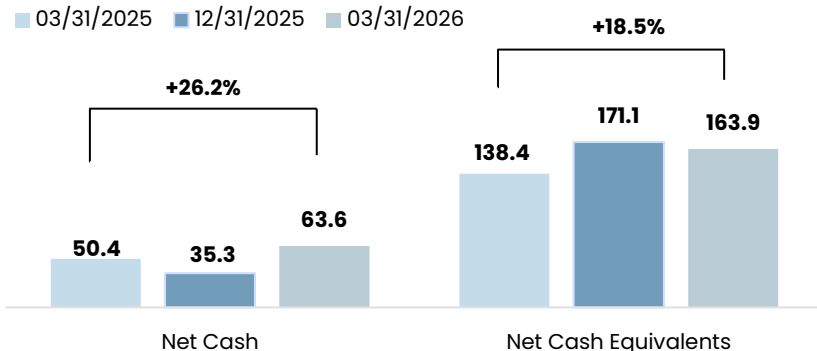
Operating Cash Flow: robust operating cash generation, reaching **R\$51.4 million in the period**, temporarily impacted by higher income tax and social contribution payments, increased inventory levels, and longer collection terms due to the higher share of sell-in in the mix.

Investing Activities: investments totaled **R\$10.7 million (+24.6% vs. 1Q25)**, mainly allocated to the expansion and renovation of owned stores and the enhancement of the TFSports platform.

Financing Activities: cash consumption declined by **47.1%**, reflecting the absence of share buybacks during the quarter.

Cash Position: the Company ended the period with **net cash of R\$63.6 million**, total liquidity of R\$163.9 million, and a zero-debt structure, **preserving its ability to finance growth and innovation through internally generated cash flow.**

Cash and Cash Equivalents Position



 tf sports



More than 1.3 million users as of 03/31/26

+37.6% YoY

8.0 thousand registered coaches as of 03/31/26

-4.2% YoY

1.1 thousand events held by TFSports¹ in 1Q26

+27.8% vs 1Q25

130.2 thousand participants registered in platform events in 1Q26

+21.8% vs 1Q25

R\$15.1 million Net Revenue² in 1Q26

+2.3% vs 1Q25

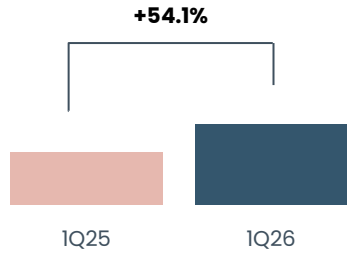
1Q26 HIGHLIGHTS

¹ Considering proprietary and trainers' events.

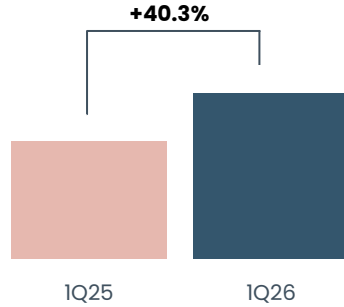
² TFSports' net revenue does not include intercompany elimination effects.



TFC Sales

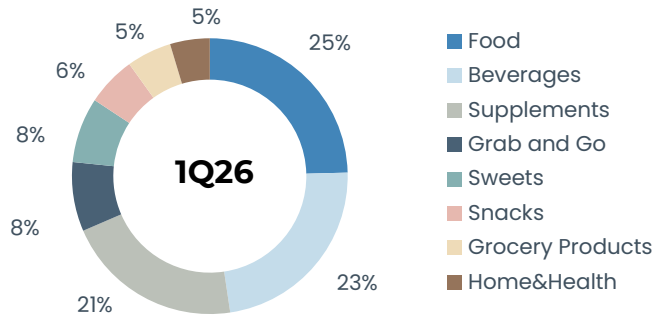


Customers Served



*We ended 1Q26 with 18 TFC units, compared to 13 units in 1Q25.

Sales by Category





Track & Field

Investor Relations

ri@tf.com.br

www.tfco.com.br/ri