RESULTADOS 3T26

Track & Field



Videoconferência
13 de novembro (sexta-feira)
11h Brasília | 9h EUA-EST

Clique aqui para acessar a videoconferência

Destaques Operacionais

O *sell out* atingiu R$ 470,1 milhões no 3T26, crescimento de **+6,4%** vs 3T25, com avanço de **+2,6% em mesmas lojas (SSS)**. As **lojas reformadas** seguiram apresentando desempenho superior, com **crescimento de 22,1%** na comparação anual, enquanto as **vendas captadas digitalmente cresceram 15,6% e representaram 11,8% do *sell out*** total da Companhia (+0,9 p.p. vs 3T25).

O período registrou **avanço de 7,8% no número de tickets** e de **5,6% no volume de peças comercializadas**, apontando para uma continuidade no fluxo de compras e da atividade dos clientes, a despeito de um ambiente de consumo ainda cauteloso.

A vitrine infinita continuou ampliando sua capilaridade e relevância na estratégia omnicanal da Companhia, com suas vendas **correspondendo a 13,3% do *sell out* captado digitalmente** (+0,9 p.p. YoY).

Inauguramos 12 franquias no período, encerrando o trimestre com **460 lojas na rede**. Além disso, **11 franquias e 1 loja própria foram reformadas.**

Com mais de 1,5 milhão de usuários (+33,8% YoY), a plataforma TFSports segue crescendo, realizando **mais de mil eventos no trimestre** (+19,2% YoY) e reunindo 170,6 mil inscritos (+15,0%). Além disso, contamos com 8,7 mil treinadores cadastrados na plataforma.

Nos primeiros nove meses de 2026, **o GMV do tfmall apresentou crescimento de 52,5% YoY**, principalmente por um maior volume de peças vendidas.

As vendas do TFC Food & Market cresceram 24,2% vs 3T25 e o número de clientes atendidos aumentou 16,2%, refletindo forte aderência da marca ao mercado de alimentação e suplementação.

O Net Promoter Score (NPS) alcançou 82 pontos no 3T26, reforçando a consistência da experiência do cliente e a qualidade do atendimento em meio ao contínuo crescimento da Companhia.

Destaques Financeiros

A receita líquida consolidada somou R$ 274,5 milhões no trimestre, crescimento de **2,2% vs 3T25.** O menor ritmo de crescimento da receita líquida em relação ao sell out foi decorrente da **retração pontual de 5,2% no *sell in***, face **à elevada base de comparação do 3T25** e consequente deslocamento do faturamento entre os trimestres.

O lucro bruto atingiu R$ 153,0 milhões no trimestre (+8,0% vs. 3T25), com margem bruta de 55,7% (+2,9 p.p. YoY). A expansão reflete a **maior rentabilidade dos produtos vendidos,** combinadas a uma **composição mais favorável de mix e canais,** diante da menor representatividade do sell-in na receita líquida.

Despesas operacionais ajustadas representaram 34,7% da receita líquida no 3T26 (+1,1 p.p. YoY). Nas **Despesas Gerais e Administrativas**, capturamos **alavancagem operacional, com diluição de 0,4 p.p.**, compensando parte do aumento de 1,2 p.p. nas despesas com vendas.

O EBITDA ajustado consolidado somou R$ 57,8 milhões no 3T26, um crescimento de **12,6% YoY**, com **2,0 p.p. de ganho de margem, atingindo 21,1%.** Nos **9M26**, o EBITDA acumulado foi de **R$ 185,0 milhões, +13,8% YoY**, com **margem de 23,0%** (+0,5 p.p. YoY).

Destaque para **geração de caixa operacional**, que totalizou **R$ 20,3 milhões no período, um crescimento de 18,1% YoY.** Encerramos o período com **R$ 140,9 milhões em Equivalentes Líquidos de Caixa[1],** representando uma **expansão de 29,5% YoY.**

O **lucro líquido ajustado consolidado alcançou R$ 38,2 milhões no 3T26**, crescimento de **9,3% YoY**, com **margem líquida de 13,9%** (+0,9 p.p. vs 3T25). **No período acumulado, o lucro líquido foi de R$ 124,0 milhões**, com avanço de **+7,9% YoY** e margem de 15,4% (-0,5 p.p. YoY).

[1]Equivalentes líquidos de Caixa: Caixa líquido + Recebíveis de cartões.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O terceiro trimestre de 2026 reforçou a resiliência operacional e a disciplina estratégica da Track&Field. Em um ambiente de varejo mais cauteloso e com uma base comparativa desafiadora, a Companhia manteve o foco na disciplina operacional e na eficiência na gestão de despesas, o que permitiu sustentar as margens e preservar a rentabilidade do negócio no período.

A dinâmica comercial ao longo do trimestre reflete a execução dessa estratégia. Iniciamos julho com um tráfego mais contido nas lojas físicas, influenciado pelo período de férias escolares e pelo calendário da Copa do Mundo. Em agosto, a campanha de Dia dos Pais impulsionou as vendas e fez do mês o melhor do trimestre, ratificando nossa consolidação como marca escolhida para ocasiões especiais. Em setembro, a postura cautelosa do consumidor durante o ciclo eleitoral, um volume de chuvas atípico em diversas regiões e uma ruptura temporária na grade P de artigos essenciais (já integralmente corrigida e ajustada para a chegada da coleção de Verão) moderaram o ritmo de crescimento nas semanas finais da estação.

Nesse contexto, o sell out consolidado totalizou R$ 470,1 milhões (+6,4% vs. 3T25), acompanhado por um crescimento de 7,8% no número de transações (tickets) e de 5,6% no volume de peças comercializadas. A receita líquida consolidada alcançou R$ 274,5 milhões (+2,2% YoY), em parte impactada pelo ajuste temporal no faturamento de mercadorias para franquias (-5,2% no sell in do trimestre), movimento decorrente da forte base de comparação no 3T25 e do deslocamento no cronograma de abastecimento da rede entre trimestres. A gestão do mix de produtos e de canais contribuiu para a expansão de 2,9 p.p. na margem bruta, que atingiu 55,7% (lucro bruto de R$ 153,0 milhões, +8,0% YoY). Nas Despesas Gerais e Administrativas, capturamos alavancagem operacional com diluição de 0,4 p.p. mesmo diante do menor crescimento da receita líquida, compensando parte do aumento de 1,2 p.p. nas despesas com vendas. O EBITDA Ajustado alcançou R$ 57,8 milhões (+12,6% YoY), com uma expressiva expansão de margem de 2,0 p.p., para 21,1%. O lucro líquido ajustado avançou 9,3%, somando R$ 38,2 milhões, com margem líquida de 13,9% (+0,9 p.p.).

No ambiente digital, a integração omnicanal mostrou-se fundamental para mitigar a pontual quebra de grade das lojas físicas ao unificar a disponibilidade de estoque de toda a rede. Seguimos fortalecendo o papel das nossas unidades como centros logísticos regionais, o que permitiu capturar essa demanda via Vitrine Infinita e ship from store. Com isso, as vendas captadas via e-commerce cresceram 15,6% no trimestre, atingindo R$ 55,7 milhões e passando a representar 11,8% do sell out total (+0,9 p.p. vs. 3T25). A modalidade ship from store atendeu 65,0% do volume digital, otimizando o giro de estoque, enquanto a ferramenta de Vitrine ampliou sua relevância ao responder por 13,3% do sell out captado digitalmente (+0,9 p.p. YoY).

(continua)

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A contínua evolução do nosso sortimento e a inovação em categorias já existentes permanecem como pilares de crescimento. Um marco importante nesse sentido foi a chegada do tênis Essential, em agosto. Desenvolvido com foco em treino de força, o modelo une conforto anatômico e estabilidade fundamentais para treinos funcionais e musculação, com um design leve e versátil que acompanha o cliente também no dia a dia. Esse lançamento reforça a capacidade da Track&Field de integrar performance esportiva a um estilo de vida ativo, por meio de produtos que fidelizam o consumidor pela funcionalidade, atributos técnicos e estética contemporânea.

A vertical TFSports segue demonstrando sua relevância como geradora de engajamento, recorrência e atração para a marca. Superamos 1,5 milhão de usuários cadastrados no aplicativo (+33,8% YoY), impulsionados por 1.375 eventos e experiências esportivas realizadas no trimestre (+19,2% YoY) com 170,6 mil participantes. Nosso marketplace, tfmall, reuniu 39 parceiros ativos (+52,5% no GMV nos 9M26) e o TFC Food & Market expandiu suas vendas em 24,2%, com 18 operações ativas.

A expansão e a modernização da rede física avançaram de forma disciplinada. Encerramos o 3T26 com um total de 460 lojas em operação (402 franquias e 58 próprias), com a inauguração de 12 novas franquias no período. Demos continuidade ao plano de modernização de toda a rede, com a revitalização de 12 lojas no trimestre (11 franquias e 1 própria). As unidades reformadas continuam demonstrando retorno superior, registrando um crescimento de vendas de 22,1% YoY. Mantemos a perspectiva de concluir 2026 com cerca de 70% de toda a rede alinhada com o conceito "Loja Experience".

Concluímos o trimestre com uma estrutura de capital sólida e conservadora, mantendo posição de caixa líquido sem qualquer endividamento bancário e com liquidez total de R$ 140,9 milhões (+29,5% YoY). Ingressamos no quarto trimestre devidamente preparados e com a rede abastecida da coleção de Verão, para capturar as oportunidades das festividades de fim de ano.

Apesar de um período mais exigente no varejo, encerramos o trimestre com otimismo. O universo do wellness vive um momento único: as pessoas estão redescobrindo o prazer de cuidar de si, as rotinas de treino ganharam novo fôlego diante da busca por longevidade e da nova era de tratamentos metabólicos (GLP-1), que estimulam o engajamento em atividades físicas e treinos funcionais, e as experiências esportivas continuam batendo recordes de participação. A Track&Field conecta e impulsiona evolução. Seguimos preparados e convictos na força do nosso modelo de negócio para continuar promovendo bem-estar e gerando valor sustentável a todos que caminham — e correm — ao nosso lado. Agradecemos aos nossos franqueados, colaboradores, parceiros e acionistas pela confiança e contribuição contínuas para a construção de valor no longo prazo.

A ADMINISTRAÇÃO

Tabela | Resumo dos Indicadores Financeiros

São Paulo, 12 de novembro de 2026 – A Track & Field CO S.A. (B3: TFCO4) anuncia seus resultados do terceiro trimestre de 2026 (3T26) e período acumulado dos nove primeiros meses do ano (9M26).

R$ mil, exceto quando indicado	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Indicadores Operacionais						
Sell Out Total[1]	470.092	441.699	6,4%	1.406.416	1.231.298	14,2%
Same Store Sales	2,6%	22,8%	-20,2 p.p.	9,9%	23,1%	-13,2 p.p.
Total Captado por E-commerce	55.655	48.129	15,6%	158.024	131.831	19,9%
Número de Lojas	460	417	10,3%	460	417	10,3%
Próprias	58	55	5,5%	58	55	5,5%
Franquias	402	362	11,0%	402	362	11,0%
Ticket Médio (R$)	431,37	435,82	-1,0%	431,97	420,96	2,6%
Resultados Financeiros						
Receita Líquida	274.464	268.529	2,2%	805.340	723.406	11,3%
Lucro Bruto	152.998	141.686	8,0%	461.798	410.161	12,6%
Margem Bruta	*55,7%*	*52,8%*	*2,9 p.p.*	*57,3%*	*56,7%*	*0,6 p.p.*
EBITDA	64.763	56.872	13,9%	196.807	173.757	13,3%
Margem EBITDA	*23,6%*	*21,2%*	*2,4 p.p.*	*24,4%*	*24,0%*	*0,4 p.p.*
EBITDA Ajustado[2]	57.825	51.337	12,6%	185.036	162.631	13,8%
Margem EBITDA Ajustada	*21,1%*	*19,1%*	*2,0 p.p.*	*23,0%*	*22,5%*	*0,5 p.p.*
Lucro Líquido	35.062	29.902	17,3%	106.584	98.682	8,0%
Margem Líquida	*12,8%*	*11,1%*	*1,7 p.p.*	*13,2%*	*13,6%*	*-0,4 p.p.*
Lucro Líquido Ajustado[3]	38.214	34.968	9,3%	123.999	114.949	7,9%
Margem Líquida Ajustada	*13,9%*	*13,0%*	*0,9 p.p.*	*15,4%*	*15,9%*	*-0,5 p.p.*
Caixa Líquido[4]	48.107	20.658	132,9%	48.107	20.658	132,9%
Equivalentes Líq. Caixa[5]	140.889	108.820	29,5%	140.889	108.820	29,5%

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, independentemente 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)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Franquias	286.716	269.643	6,3%	850.935	739.926	15,0%
Lojas Próprias	127.721	123.928	3,1%	397.457	359.541	10,5%
E-commerce	55.655	48.129	15,6%	158.024	131.831	19,9%
Sell out total	**470.092**	**441.699**	**6,4%**	**1.406.416**	**1.231.298**	**14,2%**

Sell out Faturado por canal (R$ mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Franquias	308.751	287.518	7,4%	916.948	792.517	15,7%
Lojas Próprias	141.851	140.532	0,9%	438.923	399.604	9,8%
E-commerce[1]	19.490	13.649	42,8%	50.544	39.176	29,0%
Sell out total	**470.092**	**441.699**	**6,4%**	**1.406.416**	**1.231.298**	**14,2%**

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

O *sell out* consolidado totalizou R$ 470,1 milhões no terceiro trimestre de 2026, o que representa um incremento de 6,4% em relação ao 3T25. Esse crescimento demonstra a resiliência da marca, mesmo diante de uma base comparativa bastante desafiadora (+28,3% de avanço no 3T25 vs 3T24) e de um cenário macroeconômico mais restritivo. O desempenho foi acompanhado por um crescimento de 2,6% nas vendas em mesmas lojas (SSS). É válido comentar que, mesmo dentro desse contexto, as lojas reformadas se destacaram ainda mais em relação ao seu desempenho, com evolução de 22,1% YoY.

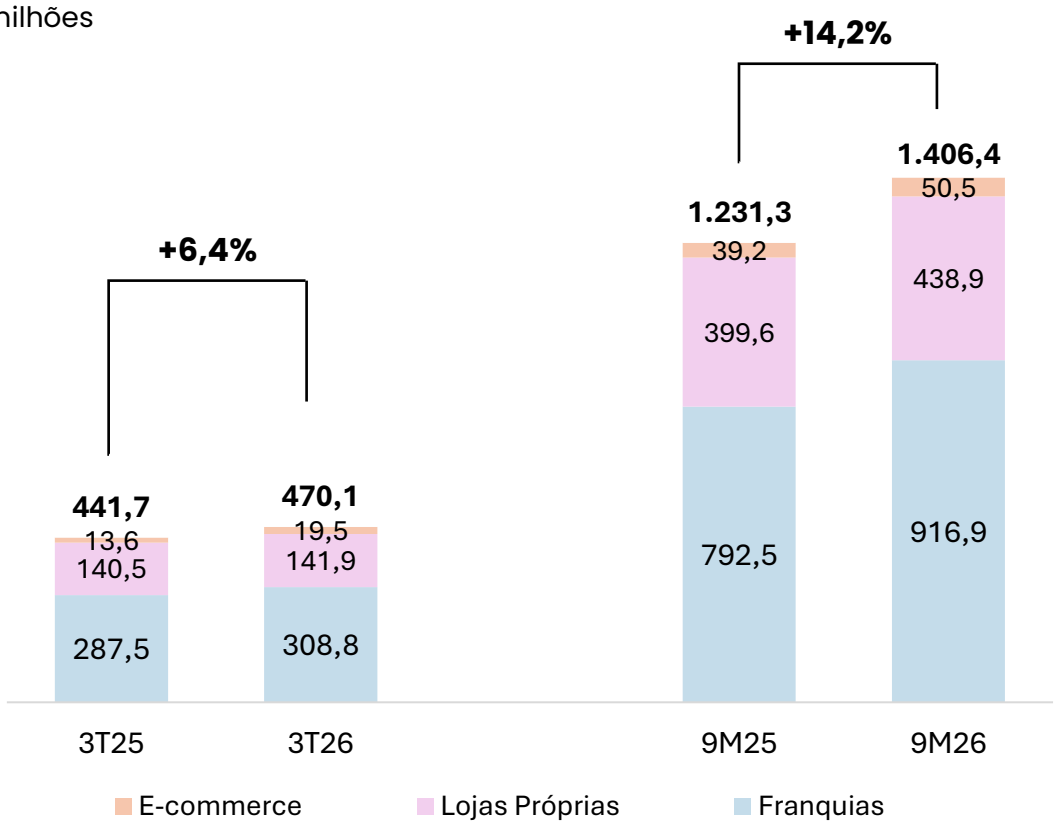
A trajetória de vendas ao longo do trimestre apresentou dinâmicas distintas a cada mês. Iniciamos julho com um menor fluxo nas lojas físicas, impactado pelas férias escolares e pelo calendário da Copa do Mundo. Em agosto, impulsionado pelas campanhas de Dia dos Pais, registramos o melhor mês do trimestre, reforçando o posicionamento da Companhia para datas presenteáveis. O mês de setembro teve um início promissor com a liquidação de inverno. Contudo, o excelente giro desta coleção a *full price* ao longo dos meses anteriores, dinâmica que favoreceu diretamente a rentabilidade e as margens da Companhia, resultou em uma escassez de produtos remanescentes para a fase promocional. No cenário externo, o fluxo em loja foi impactado por um ambiente de maior incerteza no varejo, com postura cautelosa do consumidor durante o ciclo eleitoral, somado a um volume de chuvas atípico em diversas regiões. Do ponto de vista operacional, notamos uma ruptura interna em tamanhos menores (grade P) de produtos importantes, tanto no feminino quanto no masculino - mudança de demanda que já foi ajustada para a chegada da coleção de verão.

Essa combinação de menor tráfego e restrição de produtos moderou o ritmo de vendas físicas na reta final da estação, tornando setembro o mês mais desafiador do trimestre. Em contrapartida, essa conjuntura abriu espaço para que a Companhia capturasse a demanda via canais digitais: com a integração dos estoques de toda a rede e o uso da vitrine infinita, a operação online atendeu parte da demanda da rede física. Como resultado dessa rápida conversão, o e-commerce manteve forte ritmo de expansão, com alta de 15,6% nas vendas captadas no período, elevando sua participação para 11,8% do sell out total (+0,9 p.p. vs. 3T25).

Embora o ticket médio tenha apresentado retração de 1,0% YoY em função do mix de produtos do período, o trimestre registrou expansão de 7,8% no número de tickets e de 5,6% em peças vendidas, evidenciando a atratividade do portfólio e a capacidade da Companhia de sustentar o engajamento do consumidor em diferentes cenários econômicos.

Sell Out Faturado

R$ milhões



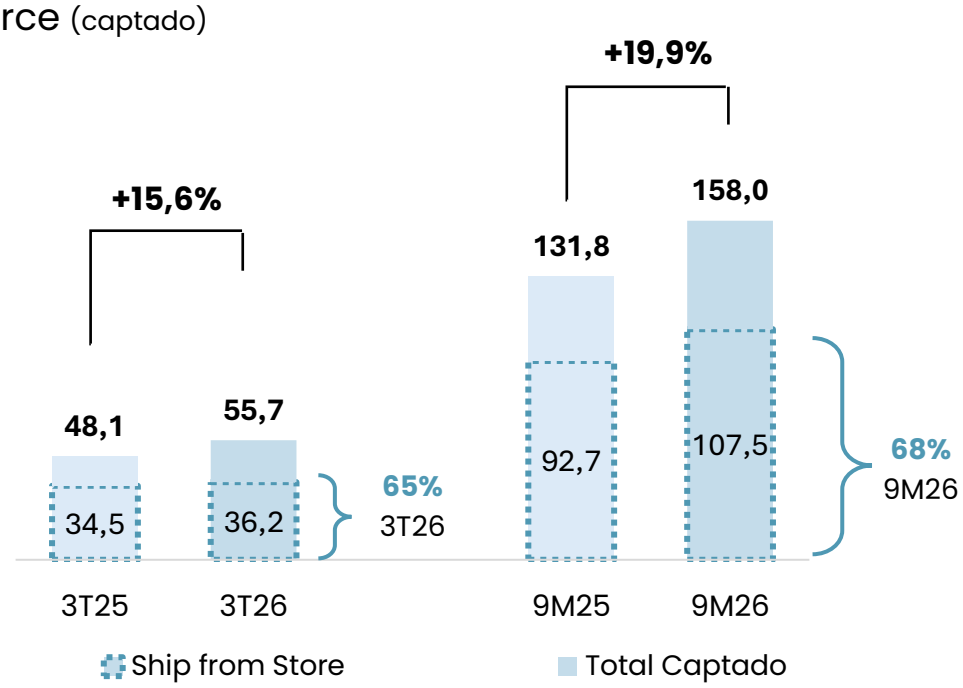
A operação omnicanal continuou ganhando relevância no trimestre, com a rede de lojas consolidando seu papel como um dos principais pilares da estratégia digital da Companhia. A crescente integração entre os canais físico e *online* amplia a disponibilidade de produtos, reduz prazos de entrega e eleva a eficiência logística, proporcionando uma experiência de compra mais conveniente aos consumidores.

No 3T26, o volume faturado via *ship from store* pelas lojas físicas somou R$ 36,2 milhões (+4,9% YoY), representando 65,0% do total de vendas digitais captadas no trimestre. No acumulado do 9M26, o faturamento via *ship from store* alcançou R$ 107,5 milhões (+16,0% vs. 9M25), correspondendo a 68,0% do sell out digital captado.

Ao final do período, 40 lojas operavam como *sellers* nacionais, representando 40,1% do *sell out* digital, enquanto 397 unidades atuavam como *sellers* locais, 24,8% das vendas online. Os 35,1% restantes foram atendidos pelo centro de distribuição da Companhia, demonstrando a complementaridade entre a infraestrutura logística e a rede de lojas na execução da estratégia omnicanal.

E-commerce (captado)

R$ milhões



Receita Líquida

Receita Líquida (R$ mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Vendas de mercadorias	85.483	90.147	-5,2%	242.720	215.927	12,4%
Royalties	47.528	45.547	4,3%	141.992	125.106	13,5%
Varejo (Rede Própria)	124.927	120.103	4,0%	377.983	339.595	11,3%
Eventos/tfmall	13.888	11.200	24,0%	36.120	36.731	-1,7%
Outros	2.638	1.532	72,2%	6.525	6.047	7,9%
Receita Líquida Total	**274.464**	**268.529**	**2,2%**	**805.340**	**723.406**	**11,3%**

A receita líquida total da Track&Field atingiu R$ 274,5 milhões no terceiro trimestre de 2026, representando um crescimento de 2,2% frente aos R$ 268,5 milhões apurados no 3T25.

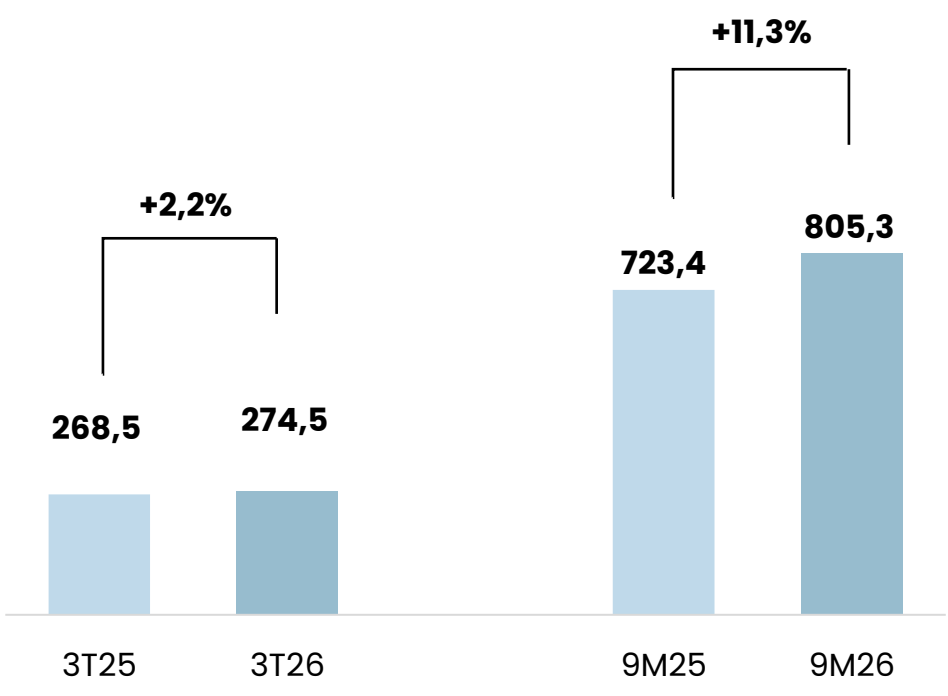
No 3T26, a receita líquida do varejo próprio somou R$ 124,9 milhões, um avanço de 4,0% frente ao 3T25, respondendo por 45,5% da receita consolidada (+0,8 p.p.). O resultado reflete a manutenção da disciplina comercial e a contribuição das lojas reformadas, que registraram crescimento de 23,8% YoY, acima da média das demais unidades.

A receita líquida de *royalties* totalizou R$ 47,5 milhões no trimestre (+4,3% vs. 3T25), alcançando 17,3% da receita consolidada (+0,3 p.p.). Essa dinâmica acompanhou a evolução do *sell out* das franquias, que somou R$ 308,8 milhões (+7,4% YoY), sustentado pela adição de 40 novas franquias à base nos últimos 12 meses e pela performance das unidades reformadas, que cresceram 21,0% YoY.

A receita decorrente das vendas de mercadorias para a rede franqueada alcançou R$ 85,5 milhões no 3T26, apresentando retração de 5,2% frente aos R$ 90,1 milhões do 3T25 e passando a responder por 31,1% da receita líquida consolidada (-2,5 p.p. de participação). Esse desempenho decorre de um efeito pontual, reflexo do confronto com uma forte base comparativa no 3T25 e do deslocamento no cronograma de faturamento e abastecimento da rede entre trimestres.

Receita Líquida

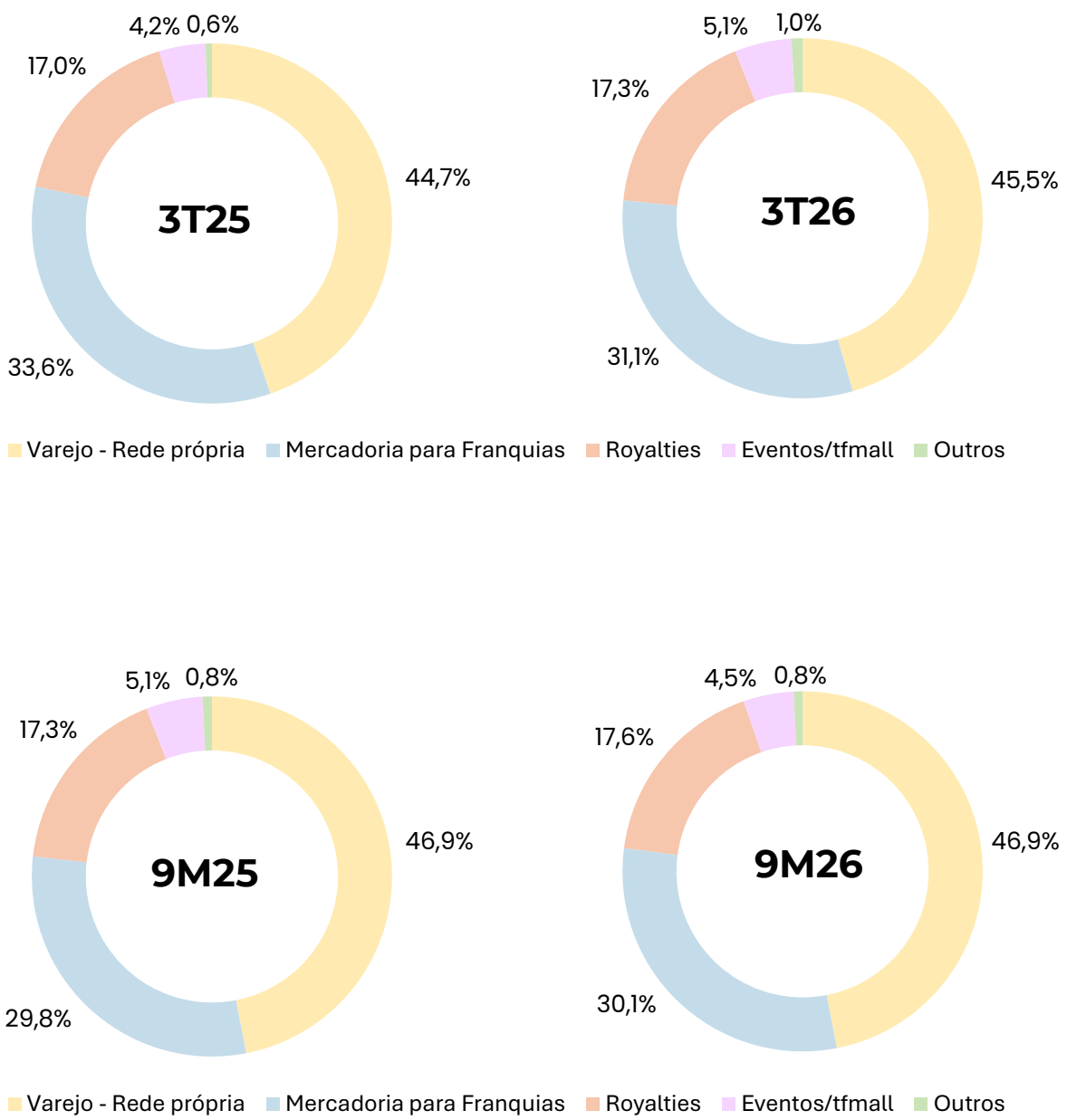
R$ milhões



No acumulado dos nove meses de 2026, no entanto, as vendas de mercadorias para franquias totalizaram R$ 242,7 milhões, alta de 12,4% YoY, preservando sua relevância estratégica de 30,1% da receita global da Companhia.

A receita líquida associada à vertical TFSports somou R$ 13,9 milhões no 3T26, marcando uma forte evolução de 24,0% em comparação aos R$ 11,2 milhões registrados no 3T25. Essa performance elevou a representatividade do canal para 5,1% da receita líquida do trimestre (+0,9 p.p. YoY). O crescimento no trimestre foi suportado pela realização acelerada do calendário de corridas e eventos esportivos, com destaque para a entrega das etapas da Track&Field Run Series e a normalização do faturamento dos patrocínios que haviam sofrido descasamentos pontuais nos trimestres anteriores.

Composição da Receita Líquida (%)



Lucro Bruto

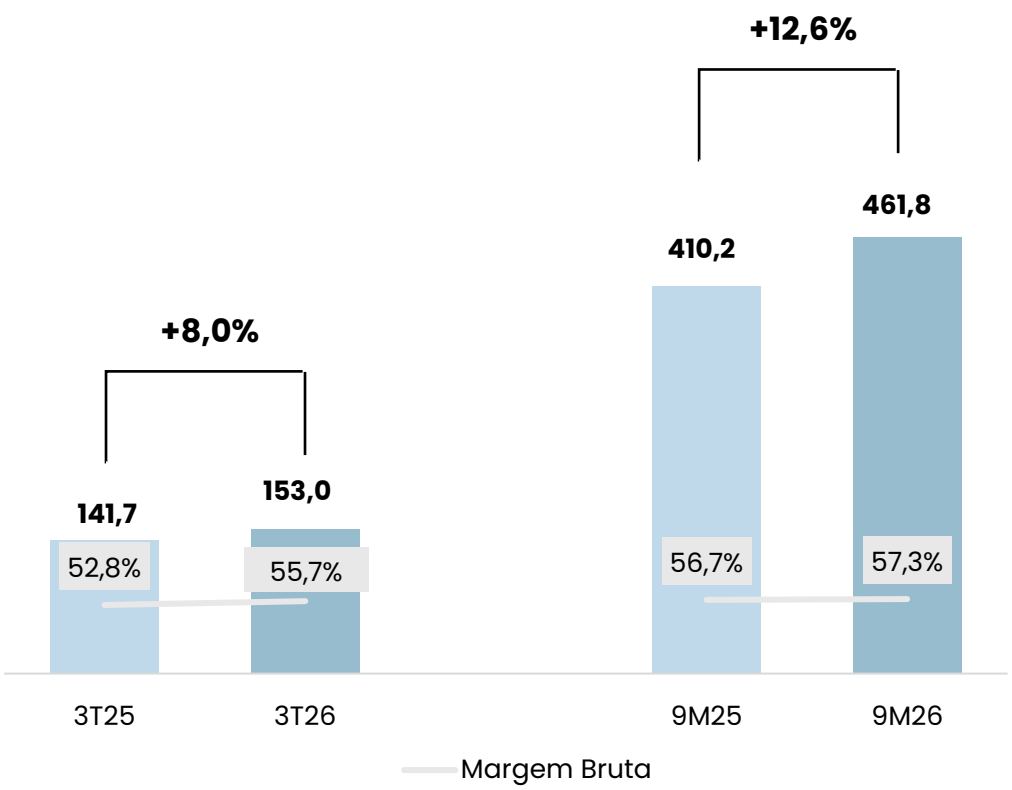
Lucro Bruto (R$ mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Lucro Bruto	**152.998**	**141.686**	**8,0%**	**461.798**	**410.161**	**12,6%**
Margem Bruta	*55,7%*	*52,8%*	*2,9 p.p.*	*57,3%*	*56,7%*	*0,6 p.p.*

O lucro bruto atingiu R$ 153,0 milhões no terceiro trimestre de 2026, um incremento de 8,0% frente aos R$ 141,7 milhões obtidos no 3T25.

A margem bruta expandiu expressivos 2,9 p.p. no período, resultando em 55,7% da receita líquida, evidenciando a evolução positiva no mix e a maior rentabilidade dos produtos vendidos no período. Em paralelo, a margem foi favorecida pela composição dos canais de venda: frentes com margem bruta mais elevada, como o varejo próprio (+0,8 p.p. YoY) e a receita de royalties (+0,3 p.p. YoY), ganharam representatividade na receita total, enquanto as vendas de mercadorias para franquias, que operam com margens estruturalmente menores, reduziram sua participação em 2,5 p.p. YoY.

Lucro Bruto

R$ milhões



Despesas Operacionais Ajustadas

Despesas Operacionais Ajustadas (R$ mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Com Vendas	53.352	48.967	9,0%	159.310	134.673	18,3%
% Com Vendas s/ RL Geral	*19,4%*	*18,2%*	*1,2 p.p.*	*19,8%*	*18,6%*	*1,2 p.p.*
Gerais e Administrativas	40.940	41.105	-0,4%	116.844	112.690	3,7%
% Gerais e Administrativas s/ RL Geral	*14,9%*	*15,3%*	*-0,4 p.p.*	*14,5%*	*15,6%*	*-1,1 p.p.*
Despesas Operacionais	**94.292**	**90.072**	**4,7%**	**276.154**	**247.363**	**11,6%**
%Total Despesas Operacionais s/ RL Geral	*34,4%*	*33,5%*	*0,9 p.p.*	*34,3%*	*34,2%*	*0,1 p.p.*
Outras receitas (despesas) operacionais	**881**	**278**	**216,9%**	**608**	**167**	**264,1%**
Total Despesas (receitas) Operacionais – sem depreciação	**95.173**	**90.350**	**5,3%**	**276.762**	**247.530**	**11,8%**
%Total Despesas (receitas) Operacionais s/ RL Geral	*34,7%*	*33,6%*	*1,1 p.p.*	*34,4%*	*34,2%*	*0,1 p.p.*
Depreciação	**5.745**	**4.558**	**26,1%**	**15.560**	**12.308**	**26,4%**
Total Despesas (receitas) operacionais - com depreciação	**100.918**	**94.908**	**6,3%**	**292.322**	**259.838**	**12,5%**
%Total Despesas Operacionais s/ RL Geral	*36,8%*	*35,3%*	*1,5 p.p.*	*36,3%*	*35,9%*	*0,4 p.p.*

Nota: A tabela com a conciliação das despesas ajustadas se encontra na página 24.

As despesas operacionais ajustadas representaram 34,7% da receita líquida (+1,1 p.p. vs. 3T25), mantendo-se estáveis em 34,4% no acumulado dos nove meses (9M26).

As Despesas com Vendas totalizaram R$ 53,4 milhões (+9,0% vs. 3T25), passando a representar 19,4% da receita líquida (+1,2 p.p. vs. 18,2% no 3T25). Esse desempenho decorre da menor diluição dos custos com marketing e lojas próprias.

Por sua vez, as Despesas Gerais e Administrativas ficaram praticamente estáveis em R$ 40,9 milhões (-0,4% YoY), resultando em um ganho de eficiência de 0,4 p.p. sobre a receita (14,9% vs. 15,3% no 3T25). Vale destacar que a estabilidade em valores absolutos decorre dos ganhos de eficiência e cortes realizados no primeiro semestre, aliados a um menor patamar de despesas administrativas em TFSports no período.

No acumulado dos 9M26, a diluição de G&A atingiu 1,1 p.p. (14,5% da receita), evidenciando os resultados capturados a partir das revisões estruturais realizadas ao término do 1T26.

EBITDA

EBITDA (R$ mil e %)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Lucro Líquido	**35.062**	**29.902**	**17,3%**	**106.584**	**98.682**	**8,0%**
(+) Imposto de Renda e CS	9.443	9.016	4,7%	29.238	25.024	16,8%
(+) Resultado Financeiro Líquido	9.153	8.534	7,3%	29.447	23.164	27,1%
(+) Depreciação e amortização	11.105	9.420	17,9%	31.538	26.887	17,3%
EBITDA	**64.763**	**56.872**	**13,9%**	**196.807**	**173.757**	**13,3%**
Margem EBITDA	*23,6%*	*21,2%*	*2,4 p.p.*	*24,4%*	*24,0%*	*0,4 p.p.*
(+) Ajuste IFRS-16	-8.521	-6.856	24,3%	-25.435	-21.370	19,0%
(+) Ajuste Não Recorrente	1.583	1.321	19,8%	13.664	10.244	33,4%
EBITDA Ajustado	**57.825**	**51.337**	**12,6%**	**185.036**	**162.631**	**13,8%**
Margem EBITDA Ajustada	*21,1%*	*19,1%*	*2,0 p.p.*	*23,0%*	*22,5%*	*0,5 p.p.*

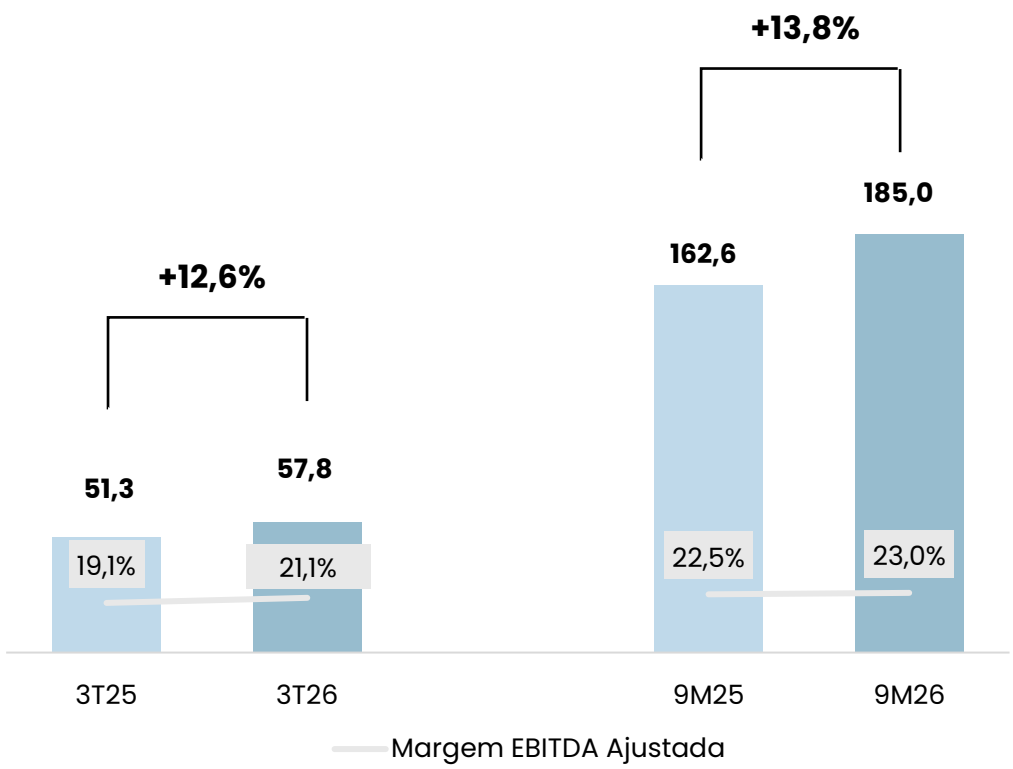
Nota: A tabela com a abertura dos Não Recorrentes se encontra na página 25.

EBITDA Ajustado da Track&Field totalizou R$ 57,8 milhões no 3T26, correspondendo a uma evolução de 12,6% em comparação com os R$ 51,3 milhões apurados no 3T25. A margem EBITDA Ajustada expandiu 2,0 p.p. YoY, passando de 19,1% para 21,1%. A expansão de rentabilidade operacional no trimestre foi sustentada primordialmente pela alavancagem da margem bruta (+2,9 p.p.) proporcionada pelo maior peso do varejo próprio e *royalties* no mix de receita, aliada à contínua disciplina e diluição das despesas administrativas (-0,4 p.p.).

No acumulado do ano, o EBITDA ajustado totalizou R$ 185,0 milhões, crescimento de 13,8% em relação aos 9M25. A margem EBITDA ajustada foi de 23,0%, +0,5 p.p. YoY.

EBITDA Ajustado

R$ milhões



Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R$ mil)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Receitas Financeiras	**2.144**	**748**	**186,7%**	**4.439**	**2.795**	**58,8%**
Despesas Financeiras	**-11.297**	**-9.282**	**21,7%**	**-33.886**	**-25.959**	**30,5%**
Juros IFRS 16	-5.406	-4.533	19,3%	*-16.436*	*-12.740*	29,0%
Outras Despesas Financeiras	-5.891	-4.749	24,0%	*-17.450*	*-13.219*	32,0%
Resultado Financeiro	**-9.153**	**-8.534**	**7,3%**	**-29.447**	**-23.164**	**27,1%**
Efeito Líquido dos Ajustes	4.594	4.591	0,1%	15.641	12.816	22,0%
Resultado Financeiro Ajustado*	***-4.559***	***-3.943***	**15,6%**	***-13.806***	***-10.348***	**33,4%**

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

O Resultado Financeiro Líquido contábil registrou despesa líquida de R$ 9,2 milhões no 3T26, frente a R$ 8,5 milhões apurados no 3T25 (+7,3% YoY). As Receitas Financeiras totalizaram R$ 2,1 milhões (vs. R$ 0,7 milhão no 3T25), refletindo a elevação do saldo médio de caixa da Companhia no período.

O aumento na linha de Despesas Financeiras é explicado por duas vertentes principais. A primeira refere-se às despesas com juros sobre contratos de arrendamento mercantil (IFRS-16), que somaram R$ 5,4 milhões, tratando-se de um impacto de natureza estritamente contábil, sem desembolso no fluxo de caixa livre. A segunda vertente engloba as outras despesas financeiras, que totalizaram R$ 5,9 milhões, refletindo, especialmente, nossas iniciativas estratégicas de suporte à rede de franquias para assegurar a sustentabilidade do nosso ecossistema a longo prazo.

Expurgando-se os encargos contábeis do IFRS 16 e eventos isolados, o Resultado Financeiro Ajustado encerrou o 3T26 negativo em R$ 4,6 milhões (vs. despesa de R$ 3,9 milhões no 3T25).

A Companhia concluiu mais um trimestre reafirmando sua sólida saúde financeira e disciplina de capital, preservando posição de caixa líquido sem endividamento.

Lucro Líquido

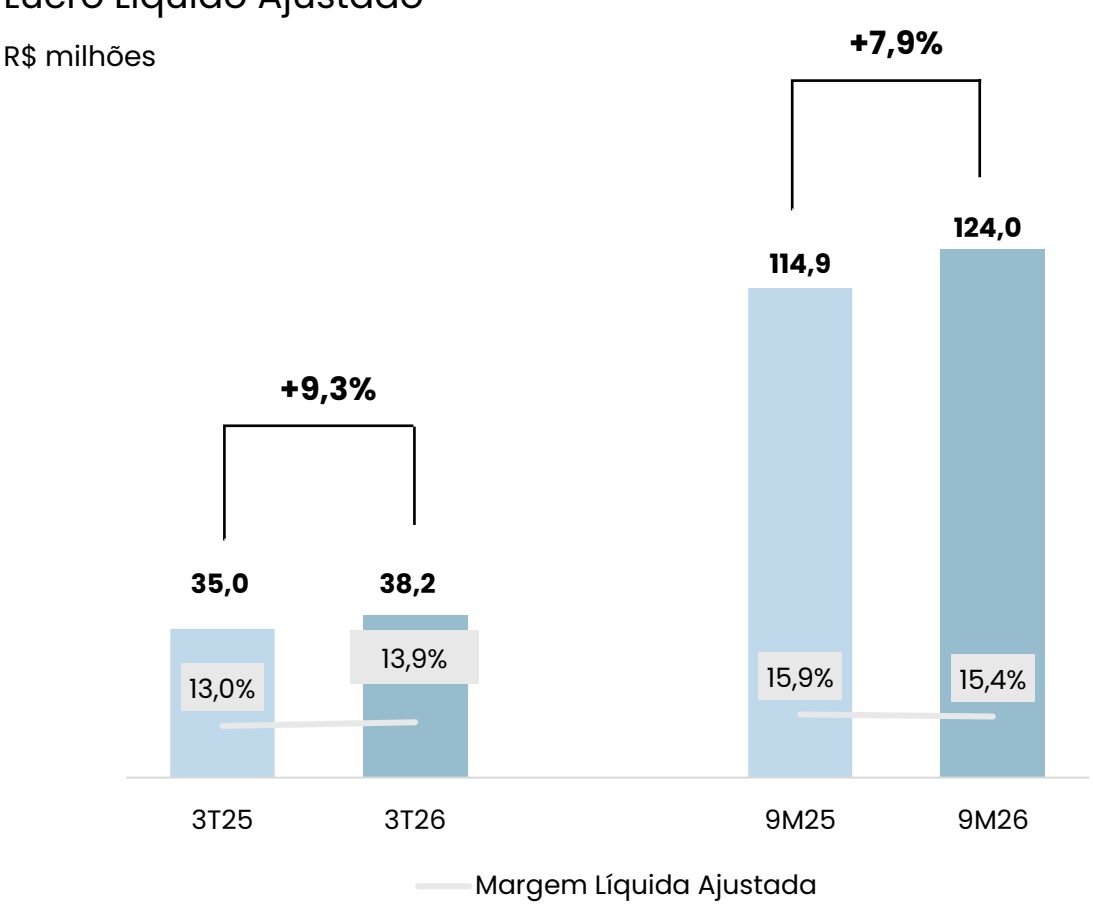
Lucro Líquido (R$ mil e %)	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Lucro Líquido	**35.062**	**29.902**	**17,3%**	**106.584**	**98.682**	**8,0%**
Margem Líquida	*12,8%*	*11,1%*	*1,7 p.p.*	*13,2%*	*13,6%*	*-0,4 p.p.*
(+) Ajuste IFRS-16	1.633	2.879	-43,3%	5.689	5.982	-4,9%
(+) Ajuste Não Recorrente	1.519	2.187	-30,6%	11.726	10.285	14,0%
Lucro Líquido Ajustado	**38.214**	**34.968**	**9,3%**	**123.999**	**114.949**	**7,9%**
Margem Líquida Ajustada	*13,9%*	*13,0%*	*0,9 p.p.*	*15,4%*	*15,9%*	*-0,5 p.p.*

Nota: A tabela com a abertura dos Não Recorrentes se encontra na página 25.

O Lucro Líquido Ajustado da Track&Field somou R$ 38,2 milhões no 3T26, crescendo 9,3% sobre os R$ 35,0 milhões alcançados no 3T25. A margem líquida ajustada alcançou 13,9%, um avanço de 0,9 p.p. na comparação anual.

A expansão do lucro líquido reflete o ganho de margem bruta advindo do mix e a diluição das despesas administrativas.

Nos primeiros nove meses de 2026, o lucro líquido ajustado totalizou R$ 124,0 milhões, evolução de 7,9% frente aos R$ 114,9 milhões obtidos no mesmo período de 2025, mantendo uma margem líquida consistente de 15,4%.





TFSports	3T26	3T25	Var.	9M26	9M25	Var.
Usuários no Aplicativo (mil)	1.536,1	1.148,1	33,8%	1.536,1	1.148,1	33,8%
Eventos realizados (proprietários e trainers)	1.375	1.154	19,2%	3.748	2.967	26,3%
Inscritos em Eventos (mil)	170,6	148,3	15,0%	463,3	376,1	23,2%
Número de Treinadores (mil)	8,7	8,8	-0,9%	8,7	8,8	-0,9%

A TFSports consolidou sua posição como motor de ativação do ecossistema e atração de novos consumidores para a Track&Field. A base de usuários cadastrados no aplicativo superou 1,5 milhão de usuários ativos ao término de setembro de 2026, representando um incremento de 33,8% YoY.

A agenda de experiências físicas manteve forte tração, com 1.375 eventos organizados no 3T26 (+19,2% YoY), engajando 170,6 mil participantes inscritos (+15,0% YoY). No acumulado de 2026 (9M26), foram realizados 3.748 eventos com mais de 463 mil inscritos. Mais de 8,7 mil treinadores parceiros permanecem conectados à plataforma, organizando eventos de diferentes modalidades integrados às lojas físicas e espaços públicos.

O tfmall encerrou o período com 39 marcas parceiras ativas em seu catálogo de suplementação e bem-estar, reforçando a estratégia de estender a presença da marca ao longo de toda a jornada dos clientes, para além do vestuário esportivo. No acumulado do ano, o GMV avançou 52,5%, impulsionado pelo aumento no volume de peças vendidas, refletindo tanto a ampliação da base de marcas quanto o ganho de maturidade da operação.

No aspecto financeiro, os impactos da TFSports no EBITDA consolidado corresponderam a 3,4% da receita líquida no 3T26, 0,8 p.p. inferior vs 3T25, mesmo diante de um cenário de menor crescimento de receita líquida consolidada. No acumulado do ano, esses impactos totalizaram 3,1% vs. 3,0% no mesmo período do ano passado.

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa (R$ milhões)	3T26	3T25	9M26	9M25
Caixa Líquido Gerado (aplicado) nas Atividades Operacionais	20,3	17,2	119,6	100,5
Caixa Líquido Gerado (aplicado) nas Atividades de Investimento	-12,0	-9,2	-37,6	-31,5
Caixa Líquido Gerado (aplicado) nas Atividades de Financiamento	-10,5	-11,0	-69,1	-71,8
Aumento / Redução de Caixa e Equivalentes de Caixa	- 2,2	- 3,0	12,9	- 2,8
Saldo Inicial de Caixa	50,3	23,7	35,3	23,4
Saldo Final de Caixa	**48,1**	**20,7**	**48,1**	**20,7**

O fluxo de caixa operacional somou R$ 20,3 milhões no 3T26 (+18,1% YoY). O avanço foi impulsionado pela evolução do lucro líquido e pela aceleração no giro do contas a receber. O maior peso do varejo nas vendas reduziu o prazo médio de recebimento, antecipando a entrada de recursos. Essa conversão eficiente foi fundamental para financiar organicamente o nosso reforço estratégico de estoques para o 4T26 - absorvendo a pressão no prazo médio dos estoques, além de mitigar a menor alavancagem com fornecedores e a elevação dos pagamentos de imposto de renda e contribuição social no período.

Registramos R$ 12,0 milhões em investimentos no período, superando o 3T25 em R$ 2,7 milhões. Essa alocação está alinhada ao nosso plano de modernização da rede física, refletindo a reforma realizada no período e as próximas reinaugurações do ano. De forma complementar à expansão física, seguimos investindo no aprimoramento da plataforma TFSports, com foco na integração e evolução contínua da nossa base tecnológica.

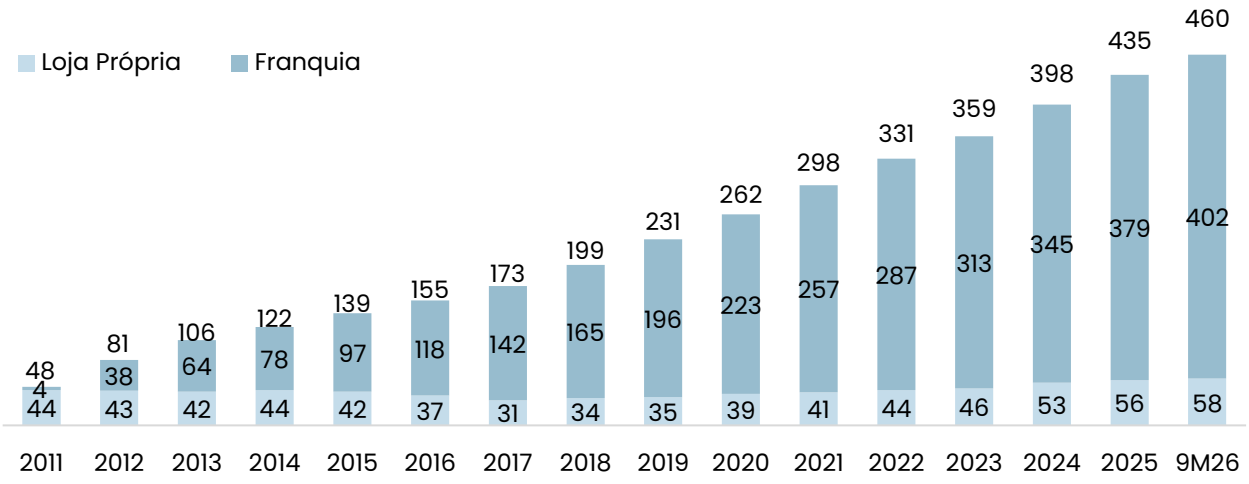
O fluxo de caixa de financiamento registrou um consumo de R$ 10,5 milhões no 3T26. Observamos uma melhora de 3,9% nesta linha em relação ao mesmo período do ano anterior, explicada primordialmente pelo menor pagamento de arrendamentos (aluguéis).

Encerramos o trimestre com caixa líquido de R$ 48,1 milhões e liquidez total de R$ 140,9 milhões, incluindo a linha de recebíveis de cartões, o que representa um avanço de 29,5% na comparação anual.

Mantemos nossa estrutura de capital sem endividamento, o que nos permite dar continuidade à expansão da rede física e às melhorias contínuas no ecossistema TFSports.

EXPANSÃO

NÚMERO DE LOJAS



Nota: E-Commerce considerado como 1 loja própria.

A Companhia encerrou o 3T26 com 460 lojas em funcionamento, resultado da adição líquida de 43 operações nos últimos doze meses (+10,3% YoY), distribuídas entre 402 franqueadas e 58 próprias (das quais 14 são outlets).

Além do ganho de capilaridade, a Companhia acelerou a modernização de sua base instalada com a revitalização de 12 unidades no período (11 franquias e uma loja própria). O ecossistema presencial contou ainda com o avanço do TFC Food & Market, presente em 18 locais — 17 lojas da malha comercial e a unidade da sede corporativa.

A transformação da experiência em loja segue no centro das prioridades da Companhia, com a expectativa de finalizar 2026 com cerca de 70% da rede operando no novo padrão.



MAPA DE LOJAS

Portugal

3 Lojas
3 Franquias

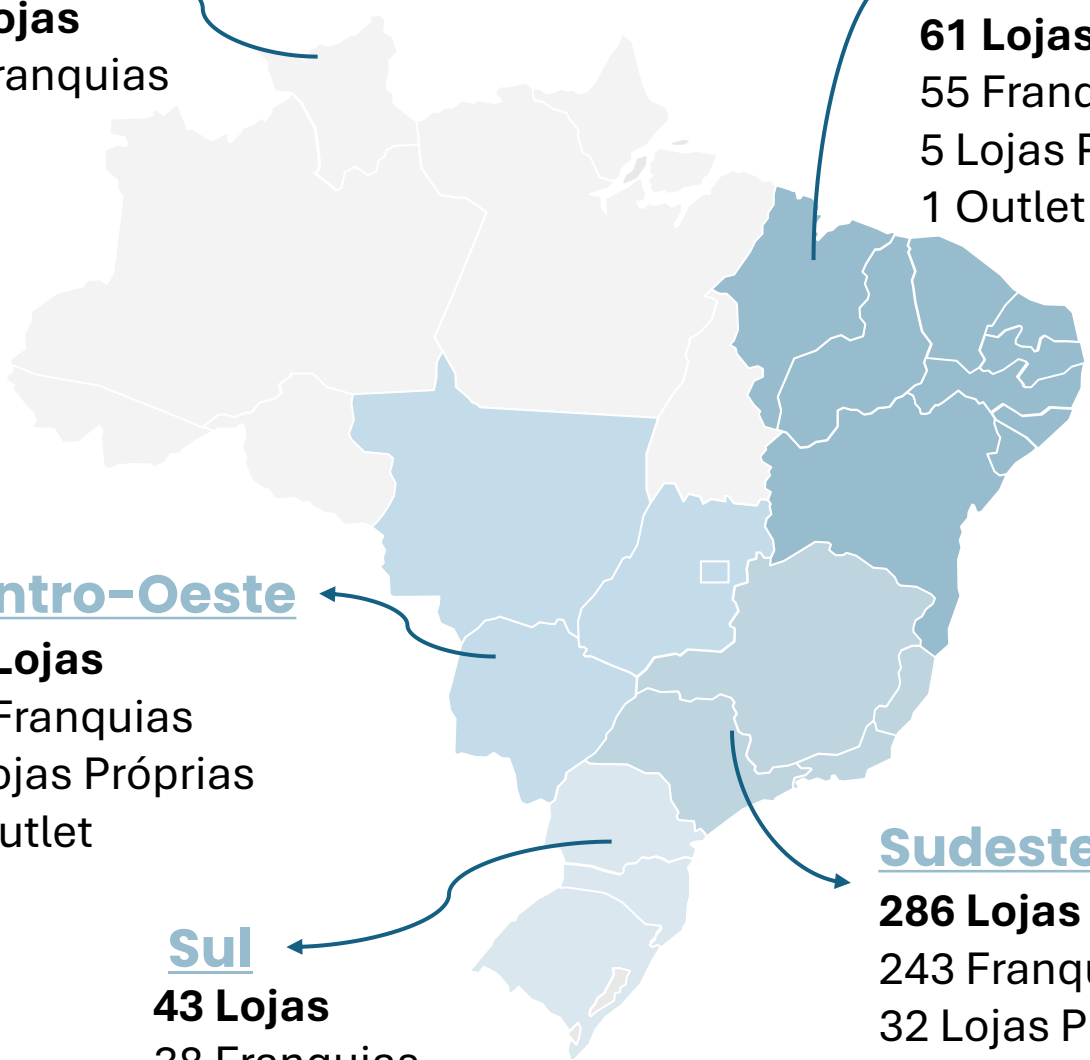


Norte

23 Lojas
23 Franquias

Nordeste

61 Lojas
55 Franquias
5 Lojas Próprias
1 Outlet



Centro-Oeste

44 Lojas
40 Franquias
3 Lojas Próprias
1 Outlet

Sudeste

286 Lojas
243 Franquias
32 Lojas Próprias
10 Outlets
1 *E-commerce*

Sul

43 Lojas
38 Franquias
3 Lojas Próprias
2 Outlets

ANEXOS



Demonstração do Resultado Ajustada

(Sem Efeito do IFRS-16 e Não Recorrente)

R$ mil	3T26	3T25	9M26	9M25
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS DE MERCADORIAS E SERVIÇOS PRESTADOS	274.464	268.529	805.340	723.406
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	-121.466	-126.843	-343.542	-313.245
LUCRO BRUTO	152.998	141.686	461.798	410.161
Margem Bruta	*55,7%*	*52,8%*	*57,3%*	*56,7%*
Despesas operacionais	-100.037	-94.630	-291.714	-259.671
Com vendas	-56.256	-50.793	-167.288	-139.916
Gerais e administrativas	-43.781	-43.837	-124.426	-119.755
% Total das Despesas Operacionais sobre a Receita Líquida	*36,4%*	*35,2%*	*36,2%*	*35,9%*
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	-881	-278	-608	-167
Total Despesas (receitas) Operacionais	-100.918	-94.908	-292.322	-259.838
% Total das Despesas (receitas) Operacionais sobre a Receita Líquida	*36,8%*	*35,3%*	*36,3%*	*35,9%*
EBITDA Ajustado	57.825	51.337	185.036	162.631
Margem EBITDA Ajustada	*21,1%*	*19,1%*	*23,0%*	*22,5%*
Depreciação e Amortização	-5.745	-4.558	-15.560	-12.309
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	52.080	46.778	169.476	150.323
RESULTADO FINANCEIRO Ajustado	-4.559	-3.943	-13.806	-10.348
Receitas financeiras	1.252	748	3.547	2.795
Despesas financeiras	-5.811	-4.691	-17.353	-13.143
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO IRPJ/CSLL	47.521	42.835	155.670	139.975
IRPJ/CSLL	-9.307	-7.867	-31.671	-25.026
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO	**38.214**	**34.968**	**123.999**	**114.949**
Margem Líquida Ajustada	*13,9%*	*13,0%*	*15,4%*	*15,9%*

Nota: As tabelas com a abertura dos Não Recorrentes se encontram nas páginas 24 e 25.

Demonstração do Resultado

R$ mil	3T26	3T25	9M26	9M25
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS DE MERCADORIAS E SERVIÇOS PRESTADOS	274.464	268.529	805.340	723.406
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	-121.466	-126.843	-343.542	-313.245
LUCRO BRUTO	152.998	141.686	461.798	410.161
Margem Bruta	*55,7%*	*52,8%*	*57,3%*	*56,7%*
Despesas operacionais	-102.841	-95.955	-300.303	-265.122
Com vendas	-54.617	-49.831	-161.922	-136.259
Gerais e administrativas	-48.224	-46.124	-138.381	-128.863
% Total das Despesas Operacionais sobre a Receita Líquida	*37,5%*	*35,7%*	*37,3%*	*36,6%*
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	3.501	1.721	3.774	1.831
Total Despesas (receitas) Operacionais	-99.340	-94.234	-296.529	-263.291
% Total das Despesas (receitas) Operacionais sobre a Receita Líquida	*36,2%*	*35,1%*	*36,8%*	*36,4%*
EBITDA	64.763	56.872	196.807	173.757
Margem EBITDA	*23,6%*	*21,2%*	*24,4%*	*24,0%*
Depreciação e Amortização	-11.105	-9.420	-31.538	-26.887
LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	53.658	47.452	165.269	146.870
RESULTADO FINANCEIRO	-9.153	-8.534	-29.447	-23.164
Receitas financeiras	2.144	748	4.439	2.795
Despesas financeiras	-11.297	-9.282	-33.886	-25.959
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO IRPJ/CSLL	44.505	38.918	135.822	123.706
IRPJ/CSLL	-9.443	-9.015	-29.238	-25.024
LUCRO LÍQUIDO	**35.062**	**29.902**	**106.584**	**98.682**
Margem Líquida	*12,8%*	*11,1%*	*13,2%*	*13,6%*

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 (R$ mil)	Com Efeito do IFRS 16 (A)	Sem Efeito do IFRS 16 (B)	Diferença (A-B)
Ativo - Direitos de Uso	169.386		169.386
Passivo - Arrendamentos a Pagar	182.234		182.234

3T26 Linhas afetadas pelo IFRS 16 (R$ mil)	Com Efeito do IFRS 16 (A)	Sem Efeito do IFRS 16 (B)	Diferença (A-B)
Despesas Operacionais (excl. Depreciação e Amortização)	- 88.235	- 96.756	8.521
Despesas Depreciação e Amortização	- 11.105	- 5.745	- 5.360
Resultado Financeiro	- 9.153	- 3.747	- 5.406
IRPJ/CSLL	- 9.443	- 10.054	611
Lucro Líquido	**35.062**	**36.695**	**- 1.633**
EBITDA	**64.763**	**56.242**	**8.521**

9M26 Linhas afetadas pelo IFRS 16 (R$ mil)	Com Efeito do IFRS 16 (A)	Sem Efeito do IFRS 16 (B)	Diferença (A-B)
Despesas Operacionais (excl. Depreciação e Amortização)	- 264.991	- 290.426	25.435
Despesas Depreciação e Amortização	- 31.538	- 15.559	- 15.979
Resultado Financeiro	- 29.447	- 13.012	- 16.435
IRPJ/CSLL	- 29.238	- 30.527	1.289
Lucro Líquido	**106.584**	**112.273**	**- 5.689**
EBITDA	**196.807**	**171.372**	**25.435**

Ajustes Não Recorrentes

Conciliação das Despesas Ajustadas (R$ mil)	3T26	3T25	9M26	9M25
Total Despesas (receitas) Operacionais – sem depreciação	**88.235**	**84.814**	**264.991**	**236.404**
(+) Ajuste IFRS-16	**8.521**	**6.856**	**25.435**	**21.370**
Despesas comerciais	6.146	4.870	18.420	15.942
Despesas administrativas	2.375	1.986	7.015	5.428
(+) Ajuste Não Recorrente	**-1.583**	**-1.321**	**-13.664**	**-10.244**
Despesas comerciais	-406	-158	-825	-824
Reversão aluguel reformadas - pop up's	-159	-149	-381	-490
Consultorias não recorrentes	-71	-9	-162	-89
Outros gastos não recorrentes	-176	0	-282	-245
Despesas administrativas	-5.560	-3.161	-17.223	-11.418
Remuneração variável complementar 2025	0	0	-3.281	0
Plano de Opção/ Não-caixa	-2.878	-2.582	-8.676	-8.567
Consultorias não recorrentes	-952	-579	-2.483	-2.400
Efeitos fiscais extemporâneos	-1.309	0	-1.309	-451
Outros gastos não recorrentes	-421	0	-1.474	0
Outras despesas	4.383	1.998	4.384	1.998
Baixa de ativos	-4.600	-2.682	-4.600	-2.682
Efeitos fiscais extemporâneos	8.983	4.680	8.984	4.680
Total Despesas (receitas) Operacionais Ajustadas – sem depreciação	**95.173**	**90.350**	**276.763**	**247.530**

Ajustes Não Recorrentes

Conciliação do EBITDA Ajustado (R$ mil)	3T26	3T25	9M26	9M25
EBITDA	**64.763**	**56.872**	**196.807**	**173.757**
(+) Ajuste IFRS-16	-8.521	-6.856	-25.435	-21.370
(+) Ajuste Não Recorrente	1.583	1.321	13.664	10.244
Baixa de ativos	4.600	2.682	4.600	2.682
Remuneração variável complementar 2025	0	0	3.281	0
Rescisões (Reestruturação)	484	0	1.642	245
Consultorias não recorrentes	1.023	588	2.645	2.489
Efeitos fiscais extemporâneos	-7.675	-4.680	-7.675	-4.229
Reversão aluguel reformadas - pop up's	159	149	381	490
Plano de Opção/ Não-caixa	2.878	2.582	8.676	8.567
Outros gastos não recorrentes	114	0	114	0
EBTIDA Ajustado	**57.825**	**51.337**	**185.036**	**162.631**

Conciliação do Lucro Líquido Ajustado (R$ mil)	3T26	3T25	9M26	9M25
Lucro Líquido	**35.062**	**29.902**	**106.584**	**98.682**
(+) Ajuste IFRS-16	2.244	2.540	6.978	5.950
(+) Ajuste Não Recorrente	908	2.525	10.437	10.317
Baixa de ativos	4.600	2.682	4.600	2.682
Remuneração variável complementar 2025	0	0	3.281	0
IRPJ/CSLL sobre ajustes	136	1.148	-2.433	-1
Consultorias não recorrentes	1.023	588	2.645	2.489
Efeitos fiscais extemporâneos	-8.486	-4.623	-8.469	-4.155
Reversão aluguel reformadas - pop up's	159	149	381	490
Plano de Opção/ Não-caixa	2.878	2.582	8.676	8.567
Outros gastos não recorrentes	598	0	1.756	245
Lucro Líquido Ajustado	**38.214**	**34.968**	**123.999**	**114.949**

Fluxo de Caixa

(R$ mil)	3T26	3T25	9M26	9M25
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS				
Lucro líquido do periodo	35.062	29.902	106.584	98.682
AJUSTES PARA RECONCILIAR O LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO COM O CAIXA LÍQUIDO GERADO PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS:				
Depreciação e amortização	11.809	10.146	33.459	28.801
Imposto de renda e contribuição social corrente e diferido	9.443	9.016	29.238	25.024
Constituição de perda projetada de estoque	5.434	2.403	6.698	3.530
Provisão (Reversão) para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	154	-74	-460	-393
Perdas de crédito de contas a receber	167	137	542	380
Provisão de ILP	2.877	2.582	8.807	6.178
Perda de crédito esperada	-56	15	-183	-87
Baixa de ativo imobilizado	258	199	271	242
Reconhecimento (perda) de créditos tributários	-8.955	-4.630	-9.087	-4.630
Juros s/ arrendamento - direito de uso	5.406	4.533	16.435	12.740
Atualização monetária líquida	-120	-100	-521	-840
VARIAÇÃO NOS ATIVOS E PASSIVOS OPERACIONAIS:				
Contas a receber	15.772	-29.645	81.317	35.263
Estoques	-61.397	-19.880	-108.951	-68.898
Impostos a recuperar	2.371	-71	2.881	1.226
Depósitos judiciais	-46	47	-138	789
Outros créditos	-1.719	4.966	-8.759	-11.465
Fornecedores	10.363	15.777	11.755	9.743
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	2.966	201	-7.479	1.461
Obrigações tributárias	4.619	4.155	-15.020	-11.766
Alugueis a pagar	-309	108	-2.815	-1.629
Outras obrigações	-3.037	-4.742	7.090	195
Caixa gerado pelas atividades operacionais	**31.062**	**25.044**	**151.664**	**124.546**
Imposto de renda e contribuição social pagos	-10.748	-7.849	-32.095	-24.008
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	**20.314**	**17.196**	**119.569**	**100.538**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO				
Venda de imobilizado	0	2	5	13
Aquisição de imobilizado e intangível	-11.974	-9.237	-37.615	-31.494
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento	**-11.974**	**-9.235**	**-37.610**	**-31.481**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO				
Dividendos pagos	0	0	-1.535	-4.179
Juros sobre o capital próprio pagos	-1.714	-1.170	-39.197	-26.715
Arrendamentos direito de uso - pagamento principal	-3.426	-5.271	-10.234	-11.819
Arrendamentos direito de uso - pagamento juros	-5.406	-4.533	-16.435	-12.740
Recompra de ações	0	0	-1.705	-16.349
Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento	**-10.546**	**-10.974**	**-69.106**	**-71.802**
VARIAÇÃO CAMBIAL SOBRE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA DE CONTROLADA NO EXTERIOR	**-**	**- 3**	**- 1**	**- 7**
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	**- 2.206**	**- 3.016**	**12.852**	**- 2.752**
SALDO INICIAL DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	**50.313**	**23.674**	**35.255**	**23.410**
SALDO FINAL DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	**48.107**	**20.658**	**48.107**	**20.658**

Balanço Patrimonial

(R$ mil)	30/09/2026	30/09/2025
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	48.107	20.658
Contas a receber	204.946	206.108
Estoques	439.189	354.764
Impostos a recuperar	13.028	9.864
Outros créditos	25.055	21.235
TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE	**730.325**	**612.629**
NÃO CIRCULANTE		
Depósitos judiciais	3.835	3.258
Imposto de renda e contribuição social diferidos	10.040	5.519
Impostos a recuperar	2.763	3.065
Arrendamentos direito de uso	169.386	160.678
Imobilizado	107.598	85.789
Intangível	30.676	30.393
TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE	**324.298**	**288.702**
TOTAL DO ATIVO	**1.054.623**	**901.331**
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	100.072	90.145
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	48.893	44.505
Obrigações tributárias	30.878	24.770
Arrendamentos direito de uso a pagar	19.051	17.898
Dividendos e JSCP a pagar	35.394	26.451
Outras obrigações	15.729	10.548
TOTAL DO PASSIVO CIRCULANTE	**250.017**	**214.317**
NÃO CIRCULANTE		
Arrendamentos direito de uso a pagar	163.183	151.518
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	3.791	3.877
TOTAL DO PASSIVO NÃO CIRCULANTE	**166.974**	**155.395**
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	336.148	336.148
Ações em tesouraria	-39.157	-47.708
Reserva de capital	-22.826	-17.753
Reserva de incentivos fiscais	8.663	8.663
Reserva de lucros	282.009	178.712
Outros resultados abrangentes	1.871	1.869
Lucro do período	68.284	70.345
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**634.992**	**530.276**
Participação de não controladores	2.640	1.343
TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**637.632**	**531.619**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**1.054.623**	**901.331**

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 impactos não recorrentes. Desta forma, expurga eventos pontuais que não refletem a operação usual do negócio.

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, independentemente 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 Ajustada 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



Relações com Investidores
ri@tf.com.br
https://www.tfco.com.br/ri/



Video conference
November 13 (Thursday)
9am USA-EST | 11am Brasília

Click here to access the video conference

Operational Highlights

Sell out reached R$ 470.1 million in 3Q26, a growth of **+6.4%** vs 3Q25, with an advance of **+2.6% in same-store sales (SSS). Renovated stores** continued to show superior performance, with a **22.1% growth** in the annual comparison, while **digitally captured sales grew 15.6%** and **represented 11.8% of the Company's total sell out** (+0.9 p.p. vs 3Q25).

The period recorded a **7.8% advance in the number of tickets** and **5.6% in the volume of items sold**, pointing to a continuity in the flow of purchases and customer activity, despite a still cautious consumption environment.

The **endless aisle continued to expand its capillarity** and relevance in the Company's omnichannel strategy, with its sales **corresponding to 13.3% of digitally captured sell out** (+0.9 p.p. YoY).

We opened 12 franchises in the period, ending the quarter with **460 stores in the chain**. In addition, **11 franchises and 1 proprietary store were renovated**.

With over 1.5 million users (+33.8% YoY), the TFSports platform keeps growing, holding **more than a thousand events in the quarter** (+19.2% YoY) and gathering 170.6 thousand registered participants (+15.0%). In addition, we have 8.7 thousand registered trainers on the platform.

In the first nine months of 2026, **tfmall's GMV showed a growth of 52.5% YoY**, mainly due to a larger volume of items sold.

TFC Food & Market sales grew 24.2% vs 3Q25 and the number of customers served increased 16.2%, reflecting the strong traction in the food and supplements market.

The Net Promoter Score (NPS) reached 82 points in 3Q26, reinforcing the consistency of the customer experience and the quality of service amidst the Company's continuous growth.

Financial Highlights

Consolidated net revenue totaled R$ 274.5 million in the quarter, a growth of 2.2% vs 3Q25. The slower pace of net revenue growth compared to sell out was due to a **one-off 5.2% decline in sell in**, given the **high comparison base of 3Q25** and subsequent displacement of billing between quarters.

Gross profit reached R$ 153.0 million in the quarter (+8.0% vs. 3Q25), with a gross margin of 55.7% (+2.9 p.p. YoY). The expansion reflects the higher profitability of products sold, combined with a **more favorable mix and channel composition**, given the lower representation of sell-in in net revenue.

Adjusted operational expenses represented 34.7% of net revenue in 3Q26 (+1.1 p.p. YoY). In **General and Administrative Expenses**, we captured **operating leverage**, with a **dilution of 0.4 p.p.,** partially offsetting the 1.2 p.p. increase in selling expenses.

Consolidated adjusted EBITDA totaled R$ 57.8 million in 3Q26, a **growth of 12.6% YoY**, with a **2.0 p.p. margin gain, reaching 21.1%.** In **9M26**, accumulated EBITDA was **R$ 185.0 million, +13.8% YoY**, with a **margin of 23.0%** (+0.5 p.p. YoY).

Operating cash generation was a highlight, totaling **R$ 20.3 million in the period, a growth of 18.1% YoY**. We ended the period with **R$ 140.9 million in Net Cash Equivalents**[1], representing a **29.5% expansion YoY**.

Consolidated **adjusted net income reached R$ 38.2 million in 3Q26**, a growth of **9.3% YoY**, with a net **margin of 13.9%** (+0.9 p.p. vs 3Q25). **In the accumulated period, net income was R$ 124.0 million**, an advance of **+7.9% YoY** and a margin of 15.4% (-0.5 p.p. YoY).

[1]Net Cash Equivalents: Net cash + Credit card receivables.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The third quarter of 2026 reinforced Track&Field's operational resilience and strategic discipline. In a more cautious retail environment and with a challenging comparative base, the Company maintained its focus on operational discipline and efficiency in expense management, which allowed it to sustain margins and preserve the business's profitability in the period.

The commercial dynamics throughout the quarter reflect the execution of this strategy. We started July with more contained traffic in physical stores, influenced by the school vacation period and the World Cup calendar. In August, the Father's Day campaign boosted sales and made it the best month of the quarter, ratifying our consolidation as the brand of choice for special occasions. In September, the consumer's cautious stance during the electoral cycle, an atypical volume of rain in several regions, and a temporary shortage in size S assortment of essential items (already fully corrected and adjusted for the arrival of the Summer collection) moderated the growth pace in the final weeks of the season.

In this context, consolidated sell out totaled R$ 470.1 million (+6.4% vs. 3Q25), accompanied by a 7.8% growth in the number of transactions (tickets) and 5.6% in the volume of items sold. Consolidated net revenue reached R$ 274.5 million (+2.2% YoY), partly impacted by the temporal adjustment in the billing of merchandise to franchises (-5.2% in the quarter's sell in), a movement stemming from the strong comparison base in 3Q25 and the shift in the chain's supply schedule between quarters.

In 3Q26 product and channel mix contributed to the 2.9 p.p. expansion in gross margin, which reached 55.7% (gross profit of R$ 153.0 million, +8.0% YoY). In General and Administrative Expenses, we captured operating leverage with a 0.4 p.p. dilution even in the face of lower net revenue growth, partially offsetting the 1.2 p.p. increase in selling expenses. Adjusted EBITDA reached R$ 57.8 million (+12.6% YoY), with a significant margin expansion of 2.0 p.p. to 21.1%. Adjusted net income advanced 9.3%, totaling R$ 38.2 million, with a net margin of 13.9% (+0.9 p.p.).

In the digital environment, omnichannel integration proved essential to mitigate the physical stores' temporary size-curve stockout by unifying the inventory availability of the entire chain. We continue to strengthen the role of our units as regional logistics centers, which allowed us to capture this demand via Endless Aisle and ship from store. With this, sales captured via e-commerce grew 15.6% in the quarter, reaching R$ 55.7 million and coming to represent 11.8% of total sell out (+0.9 p.p. vs. 3Q25). The ship from store modality met 65.0% of digital volume, optimizing inventory turnover, while the Endless Aisle tool expanded its relevance by accounting for 13.3% of digitally captured sell out (+0.9 p.p. YoY).

(continued)

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The continuous evolution of our assortment and innovation in existing categories remain as growth pillars. An important milestone in this regard was the arrival of the Essential sneaker in August. Developed with a focus on strength training, the model combines anatomical comfort and stability essential for functional training and weightlifting, with a light and versatile design that also accompanies the customer on a daily basis. This launch reinforces Track&Field's ability to integrate sports performance into an active lifestyle, through products that build customer loyalty due to their functionality, technical attributes, and contemporary aesthetics.

The TFSports vertical continues to demonstrate its relevance as a generator of engagement, recurrence, and brand attraction. We exceeded 1.5 million registered users on the app (+33.8% YoY), driven by 1,375 events and sports experiences held in the quarter (+19.2% YoY) with 170.6 thousand participants. Our marketplace, tfmall, gathered 39 active partners (+52.5% in GMV in 9M26) and TFC Food & Market expanded its sales by 24.2%, with 18 active operations.

The expansion and modernization of the physical chain progressed in a disciplined manner. We ended 3Q26 with a total of 460 stores in operation (402 franchises and 58 proprietary), with the opening of 12 new franchises in the period. We continued the modernization plan for the entire chain, with the revitalization of 12 stores in the quarter (11 franchises and 1 proprietary). Renovated units continue to demonstrate superior returns, registering a sales growth of 22.1% YoY. We maintain the perspective of concluding 2026 with about 70% of the entire chain aligned with the "Experience Store" concept.

We concluded the quarter with a solid and conservative capital structure, maintaining a net cash position without any bank debt and with total liquidity of R$ 140.9 million (+29.5% YoY). We entered the fourth quarter properly prepared and with the chain stocked with the Summer collection, to capture the opportunities of the end-of-year festivities.

Despite a more demanding period in retail, we ended the quarter with optimism. The wellness universe is experiencing a unique moment: people are rediscovering the pleasure of taking care of themselves, workout routines have gained new momentum given the search for longevity and the new era of metabolic treatments (GLP-1), which stimulate engagement in physical activities and functional training, and sports experiences continue to break participation records. Track&Field connects and drives evolution. We remain prepared and convinced of the strength of our business model to continue promoting well-being and generating sustainable value for everyone who walks — and runs — alongside us. We thank our franchisees, employees, partners, and shareholders for their continuous trust and contribution to long-term value creation.

MANAGEMENT

Table | Summary of Indicators

São Paulo, November 12, 2026 – Track & Field CO S.A. (B3: TFCO4) announces its results for the third quarter of 2026 (3Q26) and accumulated period of the first nine months of the year (9M26).

R$ thousand, except when indicated	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Operational Indicators						
Total Sell Out[1]	470,092	441,699	6.4%	1,406,416	1,231,298	14.2%
Same Store Sales	2.6%	22.8%	-20.2 p.p.	9.9%	23.1%	-13.2 p.p.
Sales by E-commerce	55,655	48,129	15.6%	158,024	131,831	19.9%
Number of Stores	460	417	10.3%	460	417	10.3%
Company-operated	58	55	5.5%	58	55	5.5%
Franchises	402	362	11.0%	402	362	11.0%
Average Ticket (R$)	431.37	435.82	-1.0%	431.97	420.96	2.6%
Financial Results						
Net Revenue	274,464	268,529	2.2%	805,340	723,406	11.3%
Gross Profit	152,998	141,686	8.0%	461,798	410,161	12.6%
Gross Margin	*55.7%*	*52.8%*	*2.9 p.p.*	*57.3%*	*56.7%*	*0.6 p.p.*
EBITDA	64,763	56,872	13.9%	196,807	173,757	13.3%
EBITDA Margin	*23.6%*	*21.2%*	*2.4 p.p.*	*24.4%*	*24.0%*	*0.4 p.p.*
Adjusted EBITDA[2]	57,825	51,337	12.6%	185,036	162,631	13.8%
Adjusted EBITDA Margin	*21.1%*	*19.1%*	*2.0 p.p.*	*23.0%*	*22.5%*	*0.5 p.p.*
Net Income	35,062	29,902	17.3%	106,584	98,682	8.0%
Net Margin	*12.8%*	*11.1%*	*1.7 p.p.*	*13.2%*	*13.6%*	*-0.4 p.p.*
Adjusted Net Income[3]	38,214	34,968	9.3%	123,999	114,949	7.9%
Adjusted Net Margin	*13.9%*	*13.0%*	*0.9 p.p.*	*15.4%*	*15.9%*	*-0.5 p.p.*
Net Cash[4]	48,107	20,658	132.9%	48,107	20,658	132.9%
Net Cash Equivalents[5]	140,889	108,820	29.5%	140,889	108,820	29.5%

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

[1] Total Sell-out: Represents consumer sales across the Track&Field Group, regardless of the sales channel (physical or online) or store format (owned stores or franchises).

[2] Adjusted EBITDA: excludes the effects of IFRS 16 (impact from the exclusion of right-of-use asset depreciation expenses and lease expenses related to rents) and non-recurring expenses.

[3] Adjusted Net Income: excludes the effects of IFRS 16 and non-recurring expenses.

[4] Net Cash: Cash and cash equivalents less financial borrowings.

[5] Net Cash Equivalents: Net cash plus credit card receivables.

Sell Out

Captured Sell out per Channel (R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Franchises	286,716	269,643	6.3%	850,935	739,926	15.0%
Company-operated stores	127,721	123,928	3.1%	397,457	359,541	10.5%
E-commerce	55,655	48,129	15.6%	158,024	131,831	19.9%
Total Sell Out	**470,092**	**441,699**	**6.4%**	**1,406,416**	**1,231,298**	**14.2%**

Billed Sell out per channel (R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Franchises	308,751	287,518	7.4%	916,948	792,517	15.7%
Company-operated stores	141,851	140,532	0.9%	438,923	399,604	9.8%
E-commerce[1]	19,490	13,649	42.8%	50,544	39,176	29.0%
Total Sell Out	**470,092**	**441,699**	**6.4%**	**1,406,416**	**1,231,298**	**14.2%**

[1] Sell-out invoiced by e-commerce reflects the sales captured by the website and invoiced by our Distribution Center.

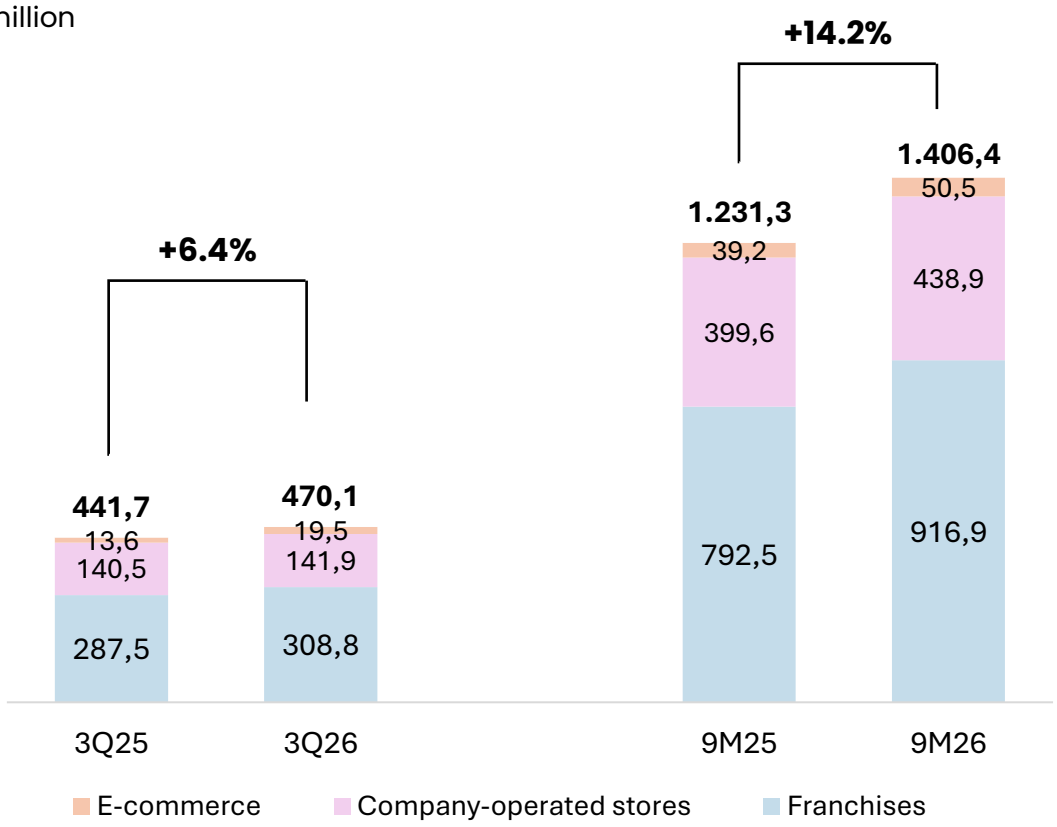
Consolidated sell out totaled R$ 470.1 million in the third quarter of 2026, which represents an increase of 6.4% compared to 3Q25. This growth demonstrates the brand's resilience, even in the face of a very challenging comparative base (+28.3% advance in 3Q25 vs 3Q24) and a more restrictive macroeconomic scenario. The performance was accompanied by a 2.6% growth in same-store sales (SSS). It is worth mentioning that, even within this context, renovated stores stood out even more regarding their performance, with a 22.1% YoY increase.

The sales trajectory throughout the quarter presented distinct dynamics each month. We started July with a lower flow in physical stores, impacted by school vacations and the World Cup calendar. In August, driven by Father's Day campaigns, we recorded the best month of the quarter, reinforcing the Company's positioning for giftable dates. September had a promising start with the winter clearance sale. However, the excellent turnover of this collection at full price over the previous months, a dynamic that directly favored the Company's profitability and margins, resulted in a shortage of remaining products for the promotional phase. In the external scenario, store traffic was impacted by an environment of greater uncertainty in retail, with a cautious consumer stance during the electoral cycle, added to an atypical volume of rain in several regions. From an operational point of view, we noted an internal rupture in smaller sizes (S grid) of important products, both women's and men's - a demand shift that has already been adjusted for the arrival of the summer collection. This combination of lower traffic and product restriction moderated the pace of physical sales in the final stretch of the season, making September the most challenging month of the quarter. In contrast, this environment opened space for the Company to capture demand via digital channels: with the integration of inventories from the entire chain and the use of the endless aisle, the online operation met part of the physical chain's demand. As a result of this rapid conversion, e-commerce maintained a strong expansion pace, with a 15.6% increase in sales captured in the period, raising its share to 11.8% of total sell out (+0.9 p.p. vs. 3Q25).

Although the average ticket showed a 1.0% YoY decrease due to the period's product mix, the quarter recorded an expansion of 7.8% in the number of tickets and 5.6% in items sold, evidencing the portfolio's attractiveness and the Company's capacity to sustain consumer engagement in different economic scenarios.

Invoiced Sell-out

R$ million



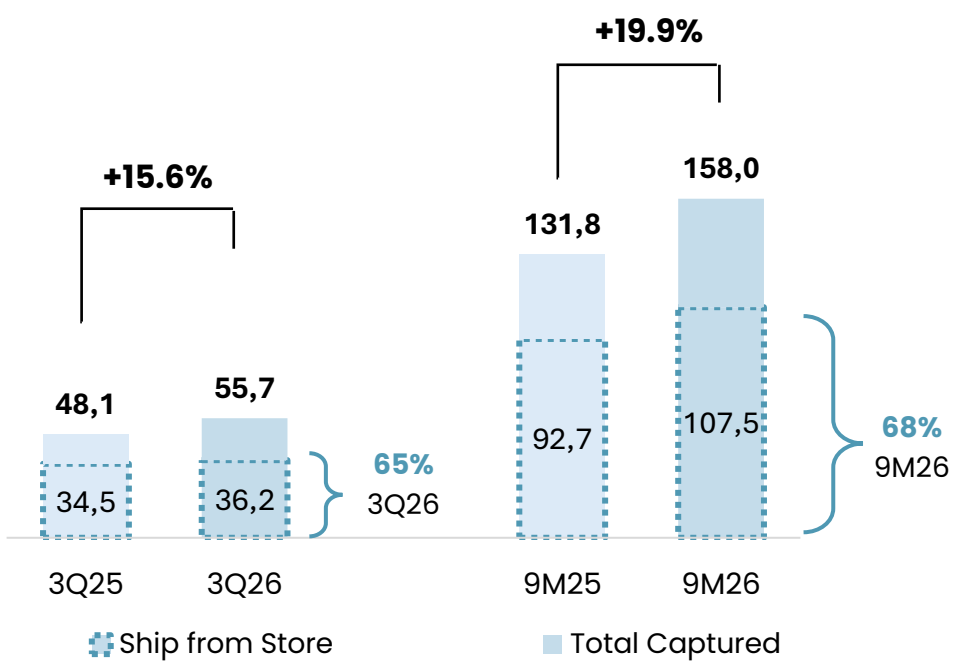
The omnichannel operation continued to gain relevance in the quarter, with the store network consolidating its role as one of the main pillars of the Company's digital strategy. The growing integration between physical and online channels expands product availability, reduces delivery times, and increases logistical efficiency, providing a more convenient shopping experience for consumers.

In 3Q26, the volume billed via ship from store by physical stores totaled R$ 36.2 million (+4.9% YoY), representing 65.0% of the total digital sales captured in the quarter. In the accumulated 9M26, billing via ship from store reached R$ 107.5 million (+16.0% vs. 9M25), corresponding to 68.0% of captured digital sell out.

At the end of the period, 40 stores operated as national sellers, representing 40.1% of digital sell out, while 397 units acted as local sellers, 24.8% of online sales. The remaining 35.1% were met by the Company's distribution center, demonstrating the complementarity between logistical infrastructure and the store network in executing the omnichannel strategy.

E-commerce (captured)

R$ million



Net Revenue

Net Revenue (R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Sales of Goods	85,483	90,147	-5.2%	242,720	215,927	12.4%
Royalties	47,528	45,547	4.3%	141,992	125,106	13.5%
Retail (Own Chain)	124,927	120,103	4.0%	377,983	339,595	11.3%
Events/tfmall	13,888	11,200	24.0%	36,120	36,731	-1.7%
Others	2,638	1,532	72.2%	6,525	6,047	7.9%
Total Net Revenue	**274,464**	**268,529**	**2.2%**	**805,340**	**723,406**	**11.3%**

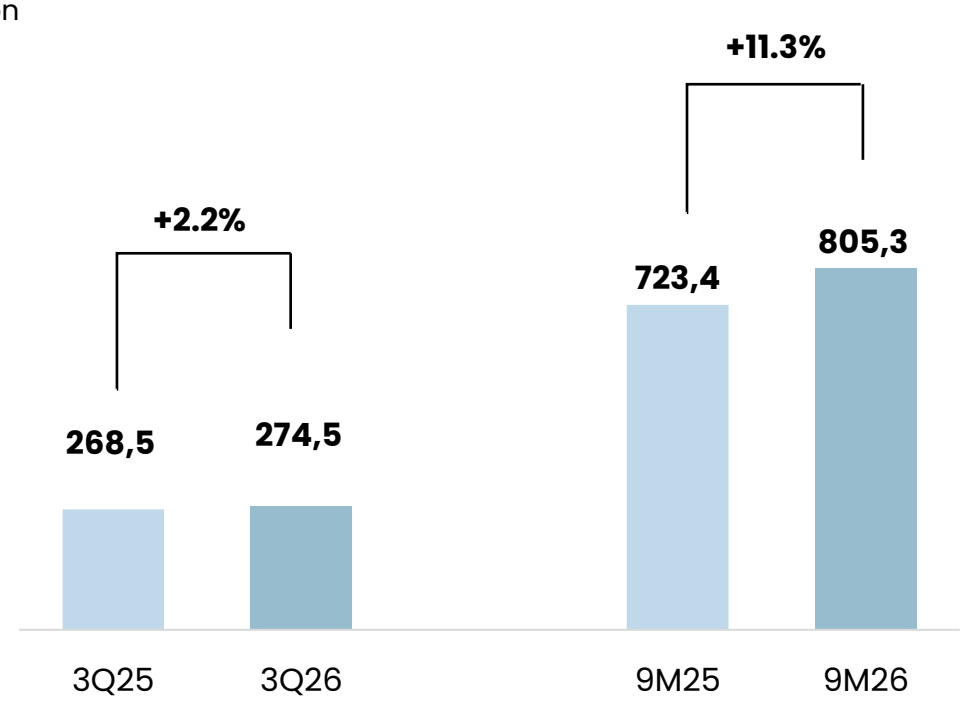
Track&Field's total net revenue reached R$ 274.5 million in the third quarter of 2026, representing a growth of 2.2% compared to the R$ 268.5 million recorded in 3Q25.

In 3Q26, own retail net revenue totaled R$ 124.9 million, an advance of 4.0% compared to 3Q25, accounting for 45.5% of consolidated revenue (+0.8 p.p.). The result reflects the maintenance of commercial discipline and the contribution of renovated stores, which recorded a growth of 23.8% YoY, above the average of the other units.

Net royalty revenue totaled R$ 47.5 million in the quarter (+4.3% vs. 3Q25), reaching 17.3% of consolidated revenue (+0.3 p.p.). This dynamic accompanied the performance of franchise sell out, which totaled R$ 308.8 million (+7.4% YoY), sustained by the addition of 40 new franchises to the base in the last 12 months and by the performance of renovated units, which grew 21.0% YoY. Revenue from merchandise sales to the franchised network reached R$ 85.5 million in 3Q26, presenting a decrease of 5.2% compared to the R$ 90.1 million in 3Q25 and coming to account for 31.1% of consolidated net revenue (-2.5 p.p. in share). This performance stems from a one-off effect, a reflection of the comparison against a strong prior-year base in 3Q25 and the displacement in the network's billing and supply schedule between quarters.

Net Revenue

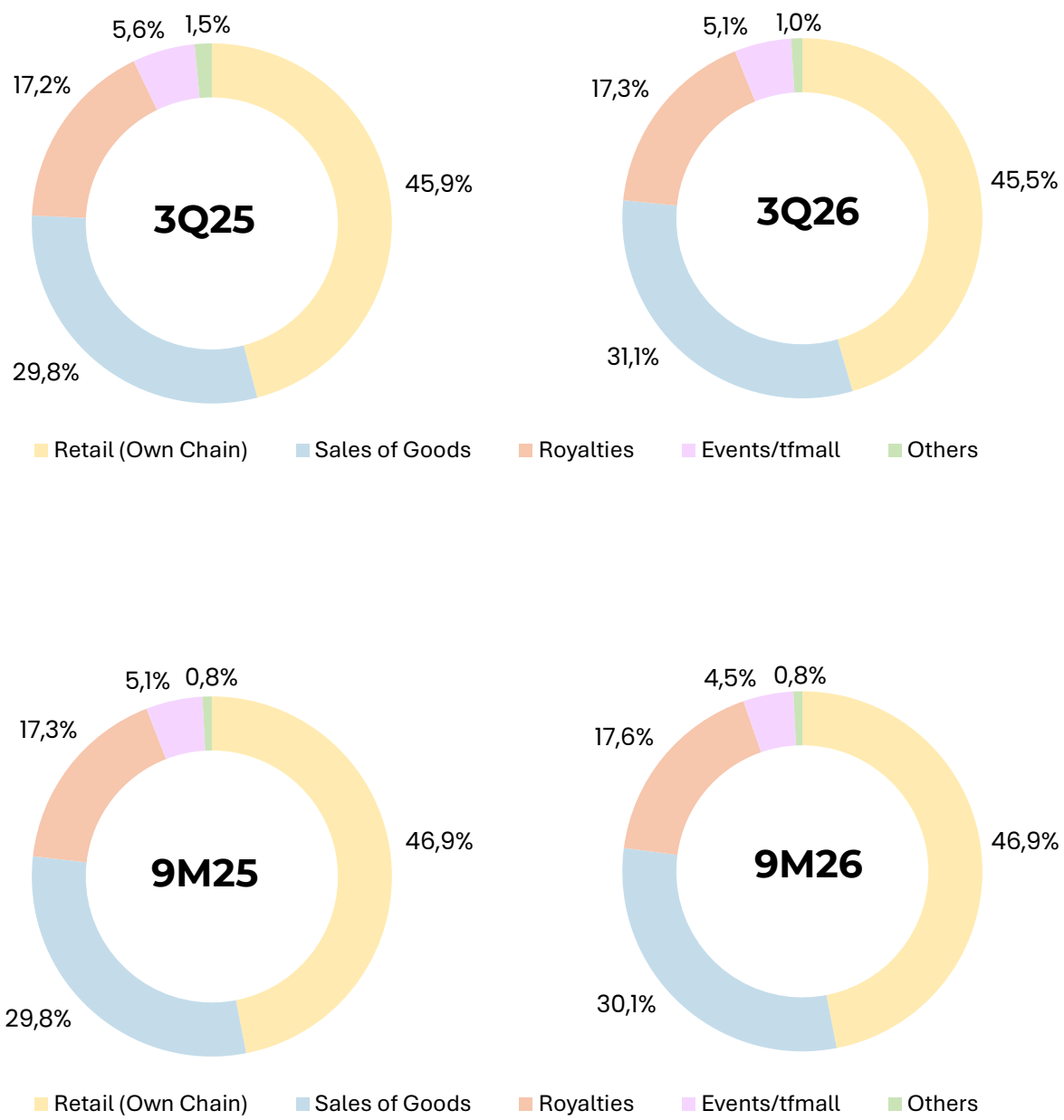
R$ million



In the first nine months, however, merchandise sales to franchised totaled R$ 242.7 million, an increase of 12.4% YoY, preserving its strategic relevance of 30.1% of the Company's consolidated revenue.

Net revenue associated with the TFSports vertical totaled R$ 13.9 million in 3Q26, marking a strong growth of 24.0% compared to the R$ 11.2 million recorded in 3Q25. This performance raised the channel's representation to 5.1% of net revenue in the quarter (+0.9 p.p. YoY). Growth in the quarter was supported by the accelerated execution of the racing and sports events calendar, with emphasis on the delivery of the Track&Field Run Series races and the normalization of sponsorship billing that had suffered punctual mismatches in previous quarters.

Net Revenue Breakdown (%)

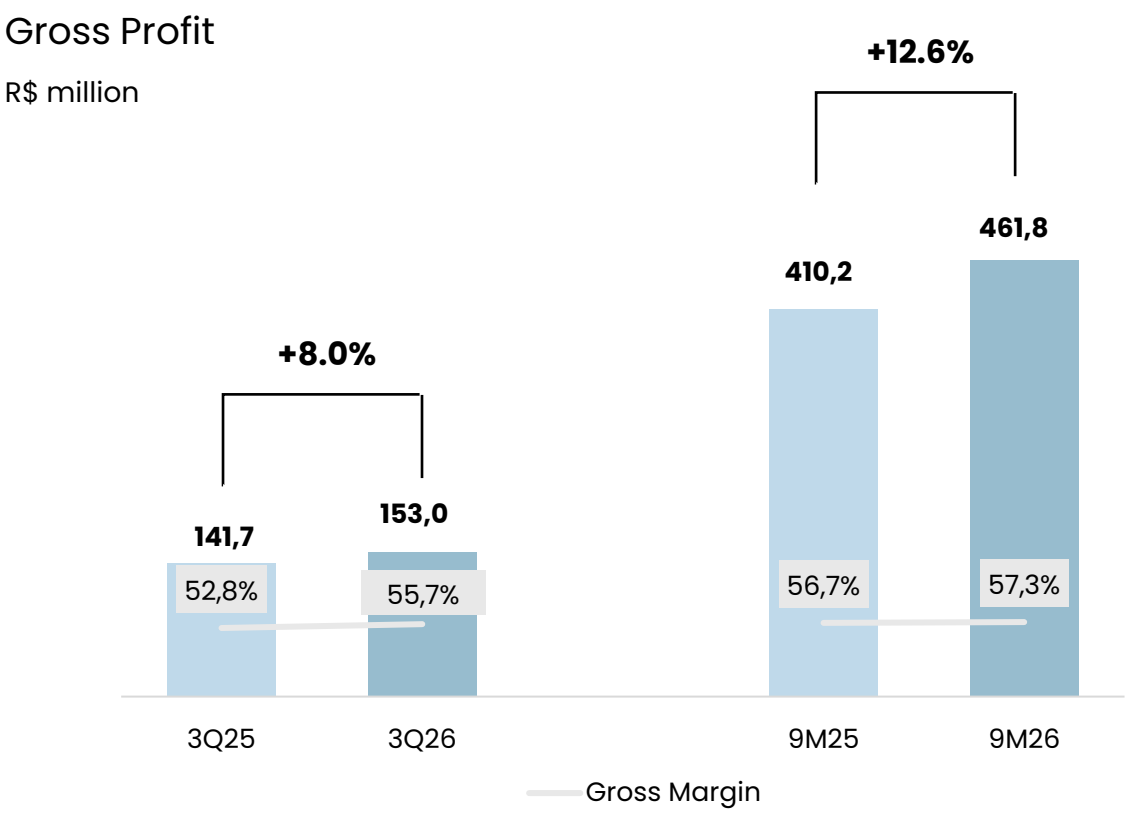


Gross Profit

Gross Profit (R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Gross Profit	**152,998**	**141,686**	**8.0%**	**461,798**	**410,161**	**12.6%**
Gross Margin	*55.7%*	*52.8%*	*2.9 p.p.*	*57.3%*	*56.7%*	*0.6 p.p.*

Gross profit reached R$ 153.0 million in the third quarter of 2026, an increase of 8.0% compared to the R$ 141.7 million obtained in 3Q25.

The gross margin expanded an impressive 2.9 p.p. in the period, resulting in 55.7% of net revenue, evidencing the positive evolution in the mix and the higher profitability of products sold in the period. In parallel, the margin was favored by the sales channels' composition: fronts with higher gross margins, such as own retail (+0.8 p.p. YoY) and royalty revenue (+0.3 p.p. YoY), gained representation in total revenue, while merchandise sales to franchises, which operate with structurally lower margins, reduced their participation by 2.5 p.p. YoY.



Adjusted Operating Expenses

Adjusted Operating Expenses (R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Sales	53,352	48,967	9.0%	159,310	134,673	18.3%
% With Sales over General NR	*19.4%*	*18.2%*	*1.2 p.p.*	*19.8%*	*18.6%*	*1.2 p.p.*
General and Administrative	40,940	41,105	-0.4%	116,844	112,690	3.7%
% G&A over General NR	*14.9%*	*15.3%*	*-0.4 p.p.*	*14.5%*	*15.6%*	*-1.1 p.p.*
Operating Expenses	**94,292**	**90,072**	**4.7%**	**276,154**	**247,363**	**11.6%**
%Total Operating Expenses over General NR	*34.4%*	*33.5%*	*0.9 p.p.*	*34.3%*	*34.2%*	*0.1 p.p.*
Other Operating Revenues (Expenses)	**881**	**278**	**216.9%**	**608**	**167**	**264.1%**
Total Operating Expenses (Revenue) - wo/ depreciation	**95,173**	**90,350**	**5.3%**	**276,762**	**247,530**	**11.8%**
Total Operating Expenses (Revenue) over General NR	*34.7%*	*33.6%*	*1.1 p.p.*	*34.4%*	*34.2%*	*0.1 p.p.*
Depreciation	**5,745**	**4,558**	**26.1%**	**15,560**	**12,308**	**26.4%**
Total Operating Expenses (Revenue) – w/ depreciation	**100,918**	**94,908**	**6.3%**	**292,322**	**259,838**	**12.5%**
%Total Operating Expenses over General NR	*36.8%*	*35.3%*	*1.5 p.p.*	*36.3%*	*35.9%*	*0.4 p.p.*

Note: The reconciliation table for adjusted expenses can be found on page 24.

Adjusted operational expenses represented 34.7% of net revenue (+1.1 p.p. vs. 3Q25), remaining stable at 34.4% in the accumulated nine months (9M26).

Selling Expenses totaled R$ 53.4 million (+9.0% vs. 3Q25), coming to account for 19.4% of net revenue (+1.2 p.p. vs. 18.2% in 3Q25). This performance stems from the lower dilution of marketing and own store costs.

In turn, General and Administrative Expenses remained practically stable at R$ 40.9 million (-0.4% YoY), resulting in an efficiency gain of 0.4 p.p. over revenue (14.9% vs. 15.3% in 3Q25). It is worth noting that the stability in absolute values stems from the efficiency gains and cuts made in the first semester, combined with a lower level of administrative expenses at TFSports in the period. In the accumulated 9M26, G&A dilution reached 1.1 p.p. (14.5% of revenue), evidencing the results captured from the structural revisions carried out at the end of 1Q26.

EBITDA

EBITDA (R$ thousand and %)	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Net Income	**35,062**	**29,902**	**17.3%**	**106,584**	**98,682**	**8.0%**
(+) Income Tax and CS (Social Contribution)	9,443	9,016	4.7%	29,238	25,024	16.8%
(+) Net Financial Result	9,153	8,534	7.3%	29,447	23,164	27.1%
(+) Depreciation and Amortization	11,105	9,420	17.9%	31,538	26,887	17.3%
EBITDA	**64,763**	**56,872**	**13.9%**	**196,807**	**173,757**	**13.3%**
EBITDA Margin	*23.6%*	*21.2%*	*2.4 p.p.*	*24.4%*	*24.0%*	*0.4 p.p.*
(+) IFRS-16 Adjustment	-8,521	-6,856	24.3%	-25,435	-21,370	19.0%
(+) Non-Recurring Adjustments	1,583	1,321	19.8%	13,664	10,244	33.4%
Adjusted EBITDA	**57,825**	**51,337**	**12.6%**	**185,036**	**162,631**	**13.8%**
Adjusted EBITDA Margin	*21.1%*	*19.1%*	*2.0 p.p.*	*23.0%*	*22.5%*	*0.5 p.p.*

Note: The table with the breakdown of Non-Recurring Items can be found on page 25.

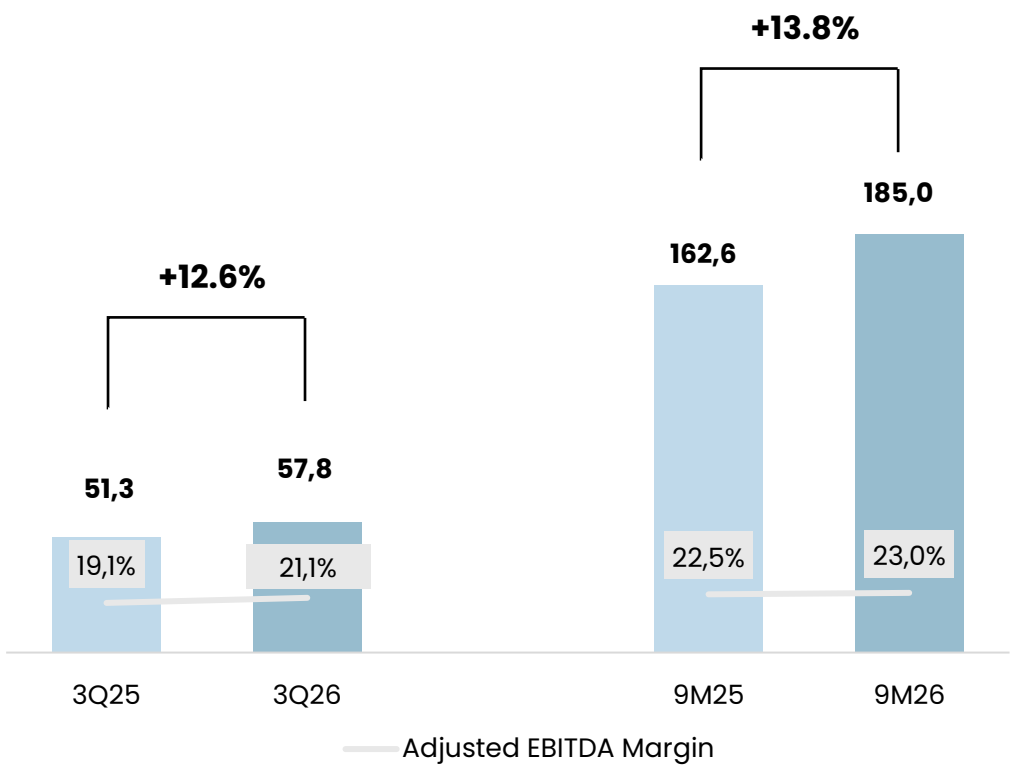
Track&Field's Adjusted EBITDA totaled R$ 57.8 million in 3Q26, corresponding to a 12.6% increase compared to the R$ 51.3 million recorded in 3Q25.

The Adjusted EBITDA margin expanded 2.0 p.p. YoY, going from 19.1% to 21.1%. The operating profitability expansion in the quarter was sustained primarily by the gross margin leverage (+2.9 p.p.) provided by the greater weight of own retail and royalties in the revenue mix, combined with the continuous discipline and dilution of administrative expenses (-0.4 p.p.).

In the year-to-date, adjusted EBITDA totaled R$ 185.0 million, a 13.8% growth compared to 9M25. The adjusted EBITDA margin was 23.0%, +0.5 p.p. YoY.

Adjusted EBITDA

R$ million



Financial Result

Financial Result (R$ thousand)	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Financial Revenues	**2,144**	**748**	**186.7%**	**4,439**	**2,795**	**58.8%**
Financial Expenses	**-11,297**	**-9,282**	**21.7%**	**-33,886**	**-25,959**	**30.5%**
IFRS-16 Interest	-5,406	-4,533	19.3%	*-16,436*	*-12,740*	29.0%
Other Financial Expenses	-5,891	-4,749	24.0%	*-17,450*	*-13,219*	32.0%
Financial Result	**-9,153**	**-8,534**	**7.3%**	**-29,447**	**-23,164**	**27.1%**
Net Effect of Adjustments	4,594	4,591	0.1%	15,641	12,816	22.0%
Adjusted Financial Result*	***-4,559***	***-3,943***	**15.6%**	***-13,806***	***-10,348***	**33.4%**

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

The accounting Net Financial Result recorded a net expense of R$ 9.2 million in 3Q26, compared to R$ 8.5 million recorded in 3Q25 (+7.3% YoY). Financial Revenues totaled R$ 2.1 million (vs. R$ 0.7 million in 3Q25), reflecting the increase in the Company's average cash balance in the period.

The increase in the Financial Expenses line is explained by two main aspects. The first refers to interest expenses on leasing contracts (IFRS-16), which totaled R$ 5.4 million, being a strictly accounting impact, with no disbursement in free cash flow. The second aspect encompasses other financial expenses, which totaled R$ 5.9 million, reflecting, especially, our strategic initiatives to support the franchise network to ensure the sustainability of our ecosystem in the long term.

Excluding IFRS 16 accounting charges and isolated events, the Adjusted Financial Result ended 3Q26 negative by R$ 4.6 million (vs. an expense of R$ 3.9 million in 3Q25).

The Company concluded another quarter reaffirming its solid financial health and capital discipline, preserving a net cash position without debt.

Net Income

Net Income (R$ thousand and %)	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Net Income	**35,062**	**29,902**	**17.3%**	**106,584**	**98,682**	**8.0%**
Net Margin	*12.8%*	*11.1%*	*1.7 p.p.*	*13.2%*	*13.6%*	*-0.4 p.p.*
(+) IFRS-16 Adjustment	1,633	2,879	-43.3%	5,689	5,982	-4.9%
(+) Non-Recurring Adjustments	1,519	2,187	-30.6%	11,726	10,285	14.0%
Adjusted Net Income	**38,214**	**34,968**	**9.3%**	**123,999**	**114,949**	**7.9%**
Adjusted Net Margin	*13.9%*	*13.0%*	*0.9 p.p.*	*15.4%*	*15.9%*	*-0.5 p.p.*

Note: The table with the breakdown of Non-Recurring Items can be found on page 25.

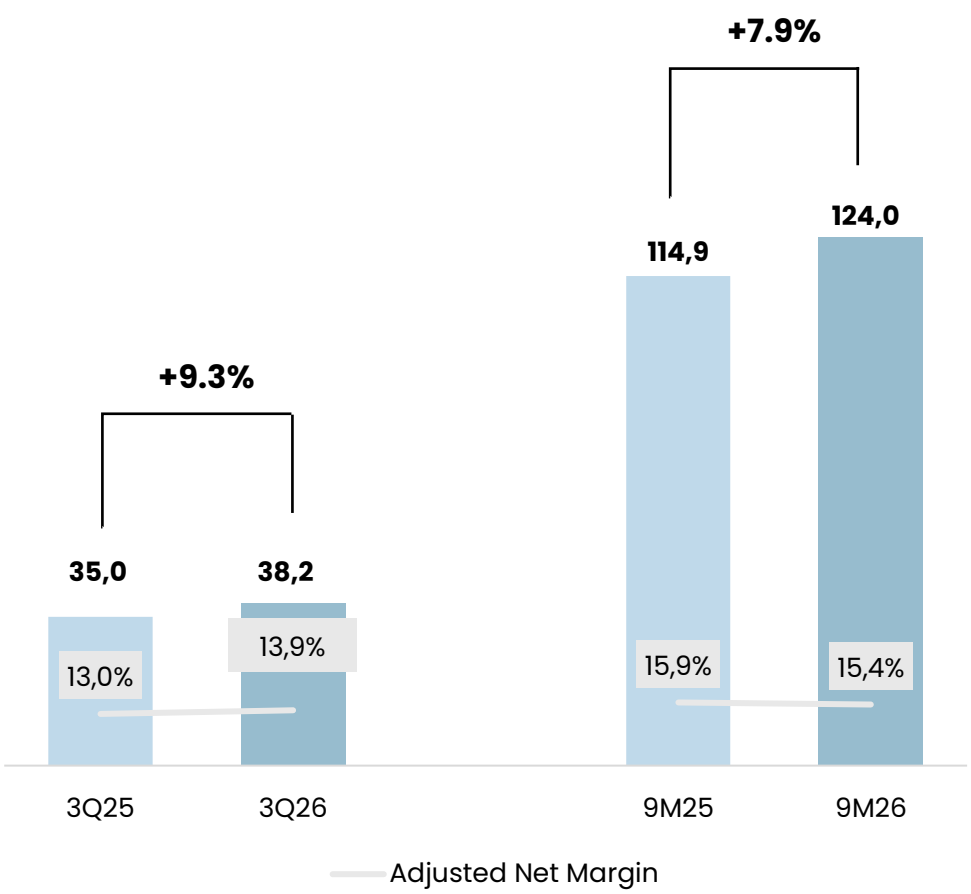
Track&Field's Adjusted Net Income totaled R$ 38.2 million in 3Q26, growing 9.3% over the R$ 35.0 million achieved in 3Q25. The adjusted net margin reached 13.9%, an advance of 0.9 p.p. in the annual comparison.

The net income expansion reflects the gross margin gain arising from the mix and the dilution of administrative expenses.

In the first nine months of 2026, adjusted net income totaled R$ 124.0 million, a 7.9% increase compared to the R$ 114.9 million obtained in the same period of 2025, maintaining a consistent net margin of 15.4%.

Adjusted Net Income

R$ million





TFSports	3Q26	3Q25	Chg. %	9M26	9M25	Chg. %
Users on the App (thousand)	1,536.1	1,148.1	33.8%	1,536.1	1,148.1	33.8%
Events (Proprietary and Trainer-led)	1,375	1,154	19.2%	3,748	2,967	26.3%
Registration in Events (thousand)	170.6	148.3	15.0%	463.3	376.1	23.2%
Number of Trainers (thousand)	8.7	8.8	-0.9%	8.7	8.8	-0.9%

TFSports consolidated its position as an ecosystem activation engine and an attraction for new consumers to Track&Field. The base of registered users on the app exceeded 1.5 million active users at the end of September 2026, representing a 33.8% increment YoY.

The agenda of physical experiences maintained strong traction, with 1,375 events organized in 3Q26 (+19.2% YoY), engaging 170.6 thousand registered participants (+15.0% YoY). In the accumulated 2026 (9M26), 3,748 events were held with more than 463 thousand registered participants. More than 8.7 thousand partner trainers remain connected to the platform, organizing events of different sports integrated with physical stores and public spaces.

tfmall ended the period with 39 active partner brands in its supplementation and wellness catalog, reinforcing the strategy of extending the brand's presence throughout the customers' journey, beyond sports apparel. In the year-to-date, GMV advanced 52.5%, driven by the increase in the volume of items sold, reflecting both the expansion of the brand base and the operation's maturity gain.

In the financial aspect, the impacts of TFSports on consolidated EBITDA corresponded to 3.4% of net revenue in 3Q26, 0.8 p.p. lower vs 3Q25, even in a scenario of lower consolidated net revenue growth. In the year-to-date, these impacts totaled 3.1% vs. 3.0% in the same period last year.

Cash Flow

Cash Flow (R$ million)	3Q26	3Q25	9M26	9M25
Net cash provided by (used in) operating activities	20.3	17.2	119.6	100.5
Net cash provided by (used in) investing activities	-12.0	-9.2	-37.6	-31.5
Net cash provided by (used in) financing activities	-10.5	-11.0	-69.1	-71.8
Increase / Reduction of Cash and Cash Equivalents	- 2.2	- 3.0	12.9	- 2.8
Cash Balance at the beginning of the period	50.3	23.7	35.3	23.4
Cash Balance at the end of the period	**48.1**	**20.7**	**48.1**	**20.7**

Operating cash flow totaled R$ 20.3 million in 3Q26 (+18.1% YoY). The advance was driven by the increase of net income and the acceleration in accounts receivable turnover. The greater weight of retail in sales reduced the average collection period, accelerating cash inflows. This efficient conversion was fundamental to organically finance our strategic inventory reinforcement for 4Q26 - absorbing the pressure on the average inventory holding period, as well as mitigating the lower leverage with suppliers and the increase in income tax and social contribution payments in the period.

We recorded R$ 12.0 million in investments in the period, surpassing 3Q25 by R$ 2.7 million. This allocation is aligned with our physical chain modernization plan, reflecting the renovation carried out in the period and the upcoming reopenings of the year. Complementary to the physical expansion, we continue investing in the improvement of the TFSports platform, focusing on the continuous integration and evolution of our technological base.

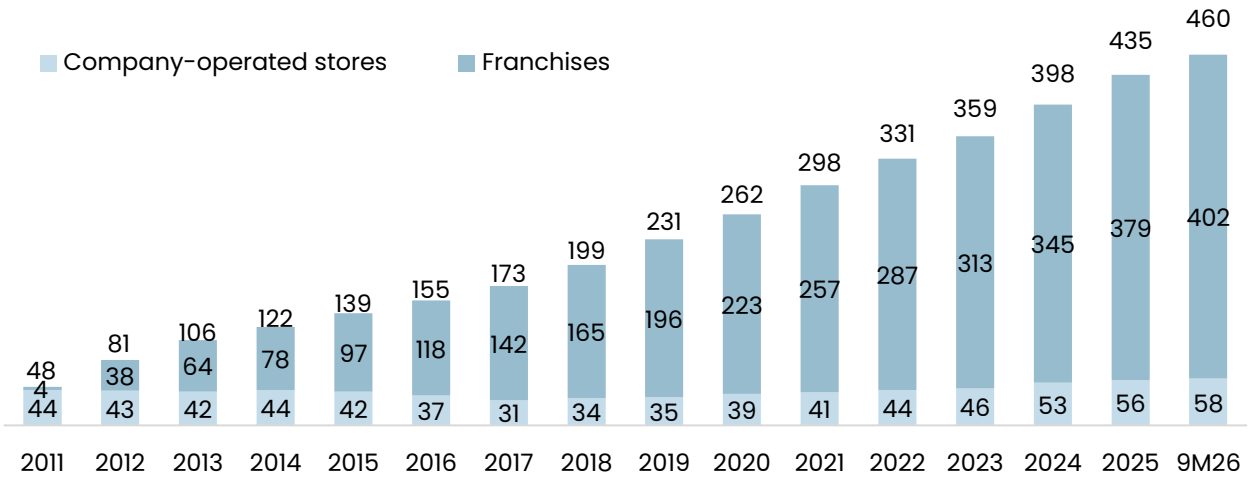
The financing cash flow recorded a consumption of R$ 10.5 million in 3Q26. We observed a 3.9% improvement in this line compared to the same period of the previous year, explained primarily by lower lease payments (rents).

We ended the quarter with net cash of R$ 48.1 million and total liquidity of R$ 140.9 million, including the credit card receivables line, which represents a 29.5% advance in the annual comparison.

We maintain our debt-free capital structure, which allows us to continue expanding the physical network and making continuous improvements to the TFSports ecosystem.

EXPANSION

NUMBER OF STORES



Note: E-commerce is considered as 1 company-owned store.

The Company ended 3Q26 with 460 stores in operation, the result of a net addition of 43 operations in the last twelve months (+10.3% YoY), distributed between 402 franchised and 58 proprietary (of which 14 are outlets).

Besides the capillarity gain, the Company accelerated the modernization of its installed base with the revitalization of 12 units in the period (11 franchises and one proprietary store). The physical ecosystem also counted on the advance of TFC Food & Market, present in 18 locations — 17 stores of the commercial network and the corporate headquarters unit.

The transformation of the in-store experience remains at the center of the Company's priorities, with the expectation of ending 2026 with about 70% of the network operating under the new standard.



STORES FOOTPRINT

Portugal

3 Stores
3 Franchises

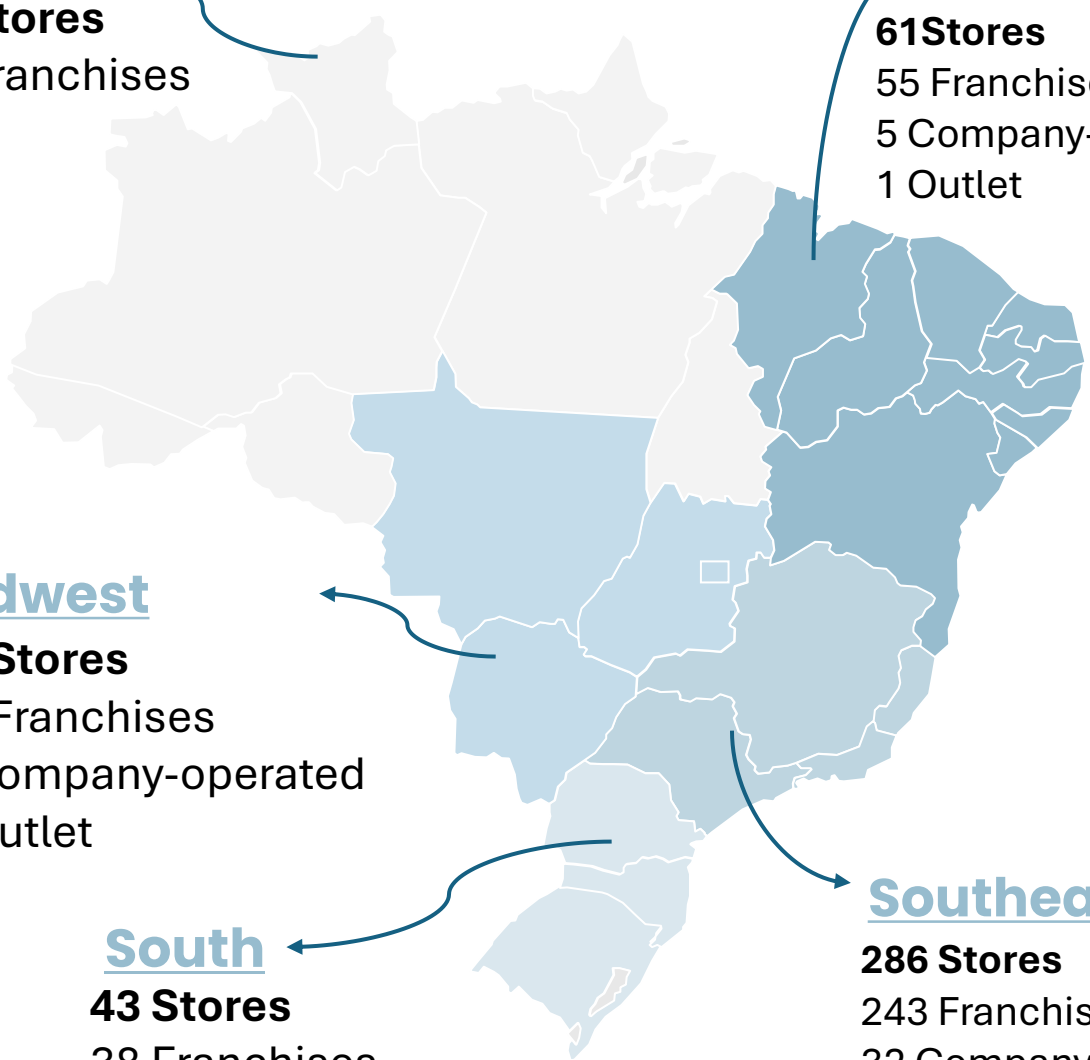


North

23 Stores
23 Franchises

Northeast

61Stores
55 Franchises
5 Company-operated
1 Outlet



Midwest

44 Stores
40 Franchises
3 Company-operated
1 Outlet

South

43 Stores
38 Franchises
3 Company-operated
2 Outlets

Southeast

286 Stores
243 Franchises
32 Company-operated
10 Outlets
1 *E-commerce*

ANNEXES



Adjusted Income Statement

(Excluding IFRS 16 and Non-Recurring Effects)

R$ thousand	3Q26	3Q25	9M26	9M25
NET REVENUE FROM SALES OF GOODS AND SERVICES PROVIDED	274,464	268,529	805,340	723,406
Cost of Goods Sold and Services Provided	-121,466	-126,843	-343,542	-313,245
GROSS PROFIT	152,998	141,686	461,798	410,161
Gross Margin	*55.7%*	*52.8%*	*57.3%*	*56.7%*
Operating Expenses	-100,037	-94,630	-291,714	-259,671
Selling Expenses	-56,256	-50,793	-167,288	-139,916
General and Administrative	-43,781	-43,837	-124,426	-119,755
% Total Operating Expenses over General NR	*36.4%*	*35.2%*	*36.2%*	*35.9%*
Other Operating Expenses (Revenues), Net	-881	-278	-608	-167
Total Operating Expenses (Revenues)	-100,918	-94,908	-292,322	-259,838
% Total Operating Expenses (Revenues) over General NR	*36.8%*	*35.3%*	*36.3%*	*35.9%*
Adjusted EBITDA	57,825	51,337	185,036	162,631
Adjusted EBITDA Margin	*21.1%*	*19.1%*	*23.0%*	*22.5%*
Depreciation and Amortization	-5,745	-4,558	-15,560	-12,309
EARNINGS BEFORE FINANCIAL RESULT	52,080	46,778	169,476	150,323
ADJUSTED FINANCIAL RESULT	-4,559	-3,943	-13,806	-10,348
Financial Revenues	1,252	748	3,547	2,795
Financial Expenses	-5,811	-4,691	-17,353	-13,143
OPERATING INCOME BEFORE IR AND CS	47,521	42,835	155,670	139,975
INCOME TAX AND CS (SOCIAL CONTRIBUTION)	-9,307	-7,867	-31,671	-25,026
ADJUSTED NET INCOME	**38,214**	**34,968**	**123,999**	**114,949**
Adjusted net margin	*13.9%*	*13.0%*	*15.4%*	*15.9%*

Note: The tables with the breakdown of Non-Recurring Items can be found on pages 24 and 25.

Income Statement

R$ thousand	3Q26	3Q25	9M26	9M25
NET REVENUE FROM SALES OF GOODS AND SERVICES PROVIDED	274,464	268,529	805,340	723,406
Cost of Goods Sold and Services Provided	-121,466	-126,843	-343,542	-313,245
GROSS PROFIT	152,998	141,686	461,798	410,161
Gross Margin	*55.7%*	*52.8%*	*57.3%*	*56.7%*
Operating Expenses	-102,841	-95,955	-300,303	-265,122
Selling Expenses	-54,617	-49,831	-161,922	-136,259
General and Administrative	-48,224	-46,124	-138,381	-128,863
% Total Operating Expenses over General NR	*37.5%*	*35.7%*	*37.3%*	*36.6%*
Other Operating Expenses (Revenues), Net	3,501	1,721	3,774	1,831
Total Operating Expenses (Revenues)	-99,340	-94,234	-296,529	-263,291
% Total Operating Expenses (Revenues) over General NR	*36.2%*	*35.1%*	*36.8%*	*36.4%*
EBITDA	64,763	56,872	196,807	173,757
EBITDA Margin	*23.6%*	*21.2%*	*24.4%*	*24.0%*
Depreciation and Amortization	-11,105	-9,420	-31,538	-26,887
EARNINGS BEFORE FINANCIAL RESULT	53,658	47,452	165,269	146,870
FINANCIAL RESULT	-9,153	-8,534	-29,447	-23,164
Financial Revenues	2,144	748	4,439	2,795
Financial Expenses	-11,297	-9,282	-33,886	-25,959
OPERATING INCOME BEFORE IR AND CS	44,505	38,918	135,822	123,706
INCOME TAX AND CS (SOCIAL CONTRIBUTION)	-9,443	-9,015	-29,238	-25,024
NET INCOME	**35,062**	**29,902**	**106,584**	**98,682**
Net Margin	*12.8%*	*11.1%*	*13.2%*	*13.6%*

IFRS 16 Impacts

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

Items included in Balance Sheet by IFRS-16 (R$ thousand)	Including IFRS 16 Effect (A)	Excluding IFRS 16 Effect (B)	Difference (A-B)
Assets - Rights of Use	169,386		169,386
Liabilities - Leases Payable	182,234		182,234

3Q26 Items affected by IFRS-16 (R$ thousand)	Including IFRS 16 Effect (A)	Excluding IFRS 16 Effect (B)	Difference (A-B)
Operating Expenses (excl, Depreciation and Amortization)	- 88,235	- 96,756	8,521
Depreciation and Amortization Expenses	- 11,105	- 5,745	- 5,360
Financial Result	- 9,153	- 3,747	- 5,406
IRPJ/CSLL	- 9,443	- 10,054	611
Net Income	**35,062**	**36,695**	**- 1,633**
EBITDA	**64,763**	**56,242**	**8,521**

9M26 Items affected by IFRS-16 (R$ thousand)	Including IFRS 16 Effect (A)	Excluding IFRS 16 Effect (B)	Difference (A-B)
Operating Expenses (ex Depreciation and Amortization)	- 264,991	- 290,426	25,435
Depreciation and Amortization Expenses	- 31,538	- 15,559	- 15,979
Financial Result	- 29,447	- 13,012	- 16,435
IRPJ/CSLL	- 29,238	- 30,527	1,289
Net Income	**106,584**	**112,273**	**- 5,689**
EBITDA	**196,807**	**171,372**	**25,435**

Non-Recurring Adjustments

Adjusted Total Operating Expenses	3Q26	3Q25	9M26	9M25
Total Operating Expenses (Revenue) - wo/ depreciation	**88,235**	**84,814**	**264,991**	**236,404**
(+) IFRS-16 Adjustment	**8,521**	**6,856**	**25,435**	**21,370**
Selling expenses	6,146	4,870	18,420	15,942
Administrative expenses	2,375	1,986	7,015	5,428
(+) Non-Recurring Adjustments	**-1,583**	**-1,321**	**-13,664**	**-10,244**
Selling expenses	-406	-158	-825	-824
Reversal of renovated rental - pop-ups	-159	-149	-381	-490
Non-recurring consultancies	-71	-9	-162	-89
Other non-recurring expenses	-176	0	-282	-245
Administrative expenses	-5,560	-3,161	-17,223	-11,418
Variable compensation True-up 2025	0	0	-3,281	0
Stock option plan/non-cash	-2,878	-2,582	-8,676	-8,567
Non-recurring consultancies	-952	-579	-2,483	-2,400
Extemporaneous fiscal effects	-1,309	0	-1,309	-451
Other non-recurring expenses	-421	0	-1,474	0
Other expenses	4,383	1,998	4,384	1,998
Asset write-off	-4,600	-2,682	-4,600	-2,682
Extemporaneous fiscal effects	8,983	4,680	8,984	4,680
Total Adjusted Operating Expenses (Revenue) - wo/ depreciation	**95,173**	**90,350**	**276,763**	**247,530**

Non-Recurring Adjustments

Adjusted EBITDA Reconciliation (R$ thousand)	3Q26	3Q25	9M26	9M25
EBITDA	**64,763**	**56,872**	**196,807**	**173,757**
(+) IFRS-16 Adjustment	-8,521	-6,856	-25,435	-21,370
(+) Non-Recurring Adjustments	1,583	1,321	13,664	10,244
Baixa de ativos	4,600	2,682	4,600	2,682
Variable compensation True-up 2025	0	0	3,281	0
Termination Costs (Restructuring)	484	0	1,642	245
Non-recurring consultancies	1,023	588	2,645	2,489
Extemporaneous fiscal effects	-7,675	-4,680	-7,675	-4,229
Reversal of renovated rental - pop-ups	159	149	381	490
Stock option plan/non-cash	2,878	2,582	8,676	8,567
Other non-recurring expenses	114	0	114	0
Adjusted EBITDA	**57,825**	**51,337**	**185,036**	**162,631**

Adjusted Net Income Reconciliation (R$ thousand)	3Q26	3Q25	9M26	9M25
Net Income	**35,062**	**29,902**	**106,584**	**98,682**
(+) IFRS-16 Adjustment	2,244	2,540	6,978	5,950
(+) Non-Recurring Adjustments	908	2,525	10,437	10,317
Baixa de ativos	4,600	2,682	4,600	2,682
Variable compensation True-up 2025	0	0	3,281	0
IRPJ/CSLL on adjustments	136	1,148	-2,433	-1
Non-recurring consultancies	1,023	588	2,645	2,489
Extemporaneous fiscal effects	-8,486	-4,623	-8,469	-4,155
Reversal of renovated rental - pop-ups	159	149	381	490
Stock option plan/non-cash	2,878	2,582	8,676	8,567
Other non-recurring expenses	598	0	1,756	245
Adjusted Net Income	**38,214**	**34,968**	**123,999**	**114,949**

Cash Flow

(R$ thousand)	3Q26	3Q25	9M26	9M25
CASH FLOW OF OPERATING ACTIVITIES				
Net profit for the period	35,062	29,902	106,584	98,682
Adjustments to reconcile net income for the period with the net cash generated by operating activities:				
Depreciation and amortization	11,809	10,146	33,459	28,801
Current and deferred income and social contribution taxes	9,443	9,016	29,238	25,024
Allowance for projected inventory losses	5,434	2,403	6,698	3,530
Provision (reversal) for civil, labor and tax risks	154	-74	-460	-393
Credit losses on accounts receivable	167	137	542	380
LTI Provision	2,877	2,582	8,807	6,178
Expected credit loss	-56	15	-183	-87
Write-off of property, plant and equipment items	258	199	271	242
Recognition (losses) of tax credits	-8,955	-4,630	-9,087	-4,630
Interest on right-of-use leases	5,406	4,533	16,435	12,740
Active monetary adjustment	-120	-100	-521	-840
Variation in operating assets and liabilities:				
Accounts receivable	15,772	-29,645	81,317	35,263
Inventories	-61,397	-19,880	-108,951	-68,898
Recoverable taxes	2,371	-71	2,881	1,226
Escrow deposits	-46	47	-138	789
Other receivables	-1,719	4,966	-8,759	-11,465
Suppliers	10,363	15,777	11,755	9,743
Labor and social security liabilities	2,966	201	-7,479	1,461
Taxes payable	4,619	4,155	-15,020	-11,766
Leases payable	-309	108	-2,815	-1,629
Other payables	-3,037	-4,742	7,090	195
Cash generated by operating activities	**31,062**	**25,044**	**151,664**	**124,546**
Income tax and social contribution paid	-10,748	-7,849	-32,095	-24,008
Net cash generated by operating activities	**20,314**	**17,196**	**119,569**	**100,538**
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES				
Sale of property, plant and equipment	0	2	5	13
Purchase of property and equipment and intangible assets	-11,974	-9,237	-37,615	-31,494
Net cash generated by (used in) investing activities	**-11,974**	**-9,235**	**-37,610**	**-31,481**
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES				
Dividends paid	0	0	-1,535	-4,179
Interest on capital paid	-1,714	-1,170	-39,197	-26,715
Principal payments on lease liabilities	-3,426	-5,271	-10,234	-11,819
Interest payments on lease liabilities	-5,406	-4,533	-16,435	-12,740
Share buyback	0	0	-1,705	-16,349
Net cash used in financing activities	**-10,546**	**-10,974**	**-69,106**	**-71,802**
EXCHANGE DIFFERENCES ON CASH AND CASH EQUIVALENTS OF FOREIGN SUBSIDIARY	**-**	**- 3**	**- 1**	**- 7**
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	**- 2,206**	**- 3,016**	**12,852**	**- 2,752**
Opening balance of cash and cash equivalents	**50,313**	**23,674**	**35,255**	**23,410**
Closing balance of cash and cash equivalents	**48,107**	**20,658**	**48,107**	**20,658**

Balance Sheet

(R$ thousand)	09/30/2026	09/30/2025
ASSET		
CURRENT		
Cash and cash equivalents	48,107	20,658
Trade receivables	204,946	206,108
Inventories	439,189	354,764
Recoverable taxes	13,028	9,864
Other receivables	25,055	21,235
TOTAL CURRENT ASSETS	**730,325**	**612,629**
NON-CURRENT		
Escrow deposits	3,835	3,258
Deferred income tax and social contribution	10,040	5,519
Recoverable taxes	2,763	3,065
Right of use leases	169,386	160,678
Fixed Assets	107,598	85,789
Intangible	30,676	30,393
TOTAL NON- CURRENT ASSETS	**324,298**	**288,702**
TOTAL ASSETS	**1,054,623**	**901,331**
LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY		
CURRENT LIABILITIES		
Suppliers	100,072	90,145
Payroll and related taxes	48,893	44,505
Taxes payable	30,878	24,770
Right-of-use leases payable	19,051	17,898
Dividends and interest on capital payable	35,394	26,451
Other payables	15,729	10,548
TOTAL CURRENT LIABILITIES	**250,017**	**214,317**
NON-CURRENT		
Right-of-use leases payable	163,183	151,518
Provision for civil, labor and tax risks	3,791	3,877
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	**166,974**	**155,395**
SHAREHOLDERS' EQUITY		
Share capital	336,148	336,148
Treasury shares	-39,157	-47,708
Capital Reserve	-22,826	-17,753
Tax incentive reserve	8,663	8,663
Earnings reserve	282,009	178,712
Other comprehensive income	1,871	1,869
Net income (loss) for the period	68,284	70,345
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	**634,992**	**530,276**
Non-controlling interest	2,640	1,343
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	**637,632**	**531,619**
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	**1,054,623**	**901,331**

Non-Accounting Measures

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 minus net financial result. This indicator is a non-GAAP measure prepared by the Company in accordance with CVM Instruction No. 527/12. EBITDA is used to present the Company's operational cash generation, but it is not a measure of profitability, as it does not consider certain expenses arising from the business, such as taxes, financial income and expenses, depreciation and amortization. Furthermore, this indicator does not represent cash flows for the periods presented. The EBITDA Margin is calculated by dividing EBITDA (as per the calculation mentioned above) by Net Revenue from sales of goods and services rendered.

Adjusted EBITDA – Adjusted EBITDA is EBITDA excluding the effect of the adoption of IFRS 16 / CPC 06(R2)—which came into effect in the accounting treatment of Lease Operations starting in 2019—and non-recurring expenses. Additionally, the adjusted EBITDA margin is calculated by dividing Adjusted EBITDA by Net Revenue from sales of goods and services rendered.

Adjusted EBITDA and adjusted EBITDA margin are not performance measures 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 way to evaluate its operating financial performance, as it is a non-GAAP performance measure that eliminates non-recurring effects from the result. Thus, it excludes effects that are not part of the business routine and were one-off impacts on the result.

Adjusted Net Income – Adjusted Net Income is the net income excluding the effect of the adoption of IFRS 16 / CPC 06(R2) and non-recurring expenses.

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

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

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

Total Sell-Out – Total Sell-Out represents retail sales to the end consumer by the Track & Field Group, regardless of the sales channel (physical/online or company-owned store/franchise).

Non-Accounting Measures

Adjusted Income Statement – The Adjusted Income Statement is a non-GAAP measure that presents the Company's financial performance 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 operation of the business). 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 flow in the same way. The Adjusted Income Statement does not replace the Income Statement (IS) prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil and may be calculated differently by other companies.

Track & Field



Investor Relations
ri@tf.com.br
https://www.tfco.com.br/ri/